



Kuzey Boru

Emine AYTAÇ – Kuzey Boru A.Ş. — Yatırımcı İlişkileri Müdürü

Şirketinizin kuruluş ve gelişimini kısaca öğrenebilir miyiz?

Kuzey Boru A.Ş., 2001 yılında kurulmuştur. Bu doğrultuda, doğal kaynakların yönetiminde küresel marka olma vizyonu ile altyapı ve üstyapı boru sistemlerine yenilikçi çözümler sunmaya başlamıştır. 2006 yılında Plastik grubunda kamu ihalelerine katılmaya başlamasıyla ise ulusal ölçekte tanınırlığını hızla artırmıştır. Şirketimizin büyüme hikâyesi, stratejik yatırımlar ve ürün gamının genişletilmesi üzerine inşa edilmiştir.

2018 yılında Türk Akreditasyon Kurumu tarafından akredite edilen Test-Deney Laboratuvarı'nın kurulması ve 2024 yılında faaliyete geçen Ar-Ge Merkezi, şirketimizin teknoloji odaklı dönüşümünde önemli kilometre taşları olmuştur. 2023 Aralık ayında gerçekleşen halka arzdan bu yana, şirketimizin operasyonel kapasitesini hızla artıran fiziki yatırımlar, güncel vizyonumuzun merkezinde yer almaktadır. Bu stratejik hamleler sayesinde, şirketimizin toplam üretim kapasitesi halka arz döneminden itibaren yaklaşık %230 artış göstermiştir.

Bugün Kuzey Boru A.Ş., toplamda yaklaşık 200.000 m²'lik üretim alanına sahip olup, Aksaray, Balıkesir ve Malatya'da konumlanan 5 üretim tesisiyle hem altyapı hem de üstyapı sanayi alanında faaliyet göstermektedir. Stratejik olarak konumlanan tesislerimiz ile kamu ve özel sektör müşterilerine geniş bir ürün portföyü sunmaktayız. HDPE, Koruge, CTP ve PPR ürün gruplarını aynı çatı altında üretebilme yetkinliğimiz, sektördeki farkımızı ortaya koymaktadır. Ürün portföyümüz; içme suyu iletim hatları, kanalizasyon sistemleri, yağmur suyu drenajı, endüstriyel hatlar ve bina içi tesisat uygulamaları gibi geniş bir kullanım alanına hitap etmektedir.

Katar 2022 FIFA Dünya Kupası stadyumları, Türkiye'nin en büyük doğalgaz depolama tesisi ve Osmangazi Köprüsü altyapısı gibi prestijli projelerde yer almamız, uluslararası arenadaki marka değerimizi ve mühendislik yetkinliğimizi kanıtlamaktadır.

Başarılı büyüme yolculuğu süresince Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) verilerine göre en hızlı büyüyen 100 şirket arasında yer alan Kuzey Boru A.Ş., bugün küresel ölçekte tanınan ve sektöre yön veren bir marka haline gelmiştir.

Şirketiniz ve sektörünüzde 2025 yılı nasıldı, hedeflerinize ulaştınız mı? 2026 için nasıl bir beklentiniz/öngörünüz var?

2025 yılı, Kuzey Boru A.Ş. için kapasite artışı ve hacim odaklı büyüme stratejilerimizin başarıyla hayata geçirildiği bir yıl olmuştur. Yılın başında belirlediğimiz 5 milyar TL ciro hedefine ulaşmayı hedeflemiştik ve bu hedefi aşarak 5,29 milyar TL hasılatla ulaştık. Gerçekleştirdiğimiz kapasite yatırımları, üretim hacmimizi önemli ölçüde artırmış ve tonaj bazında büyüme kaydetmemizi sağlamıştır. 70 bin tonluk satış hacmine ulaşarak, bir önceki yılın 48 bin tonluk rakamını %46 oranında artırarak geride bıraktık. Stratejik planlarımız çerçevesinde, Balıkesir EGE-1 Termoplastik Tesisi ve Aksaray PPR Boru Üretim Tesisi olmak üzere iki yeni üretim tesisini faaliyete geçirdik. Bunun yanı sıra, Malatya CTP Kompozit Boru Tesisimizi, Devlet Su İşleri (DSİ) Uygun Üretici Listesi'ne dahil edilerek kamu projelerinde kritik bir tedarikçi konumuna getirdik.

Küresel plastik boru pazarına baktığımızda, bu sektörün yapısal büyüme trendini sürdürdüğünü gözlemliyoruz. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde artan kentleşme, altyapı yatırımları, şebeke yenileme projeleri ve yenilenebilir enerji altyapısına yönelik talep, sektörümüzün büyüme potansiyelini destekleyen temel unsurlar arasında yer almaktadır.

Bununla birlikte, hammadde fiyatlarındaki dalgalanmalar, döviz kuru hareketleri ve küresel jeopolitik gelişmeler gibi risk faktörlerini de yakından izlemekteyiz. 2026 yılı için 265 milyon ABD doları satış ve %18 FAVÖK marjı hedefimizi açıkladık.

Bu hedefe ulaşmamızda, iki yeni termoplastik tesisinin faaliyete geçmesi, yüksek katma değerli CTP ürün grubuna yönelik ilave kapasite yatırımlarının devreye alınması ve Şanlıurfa ilinde devreye alınan 13 MW güce sahip Arazi Tipi GES projemizin yıllık 21 milyon kWh elektrik üretimi ile FAVÖK'e yaklaşık %3 katkı potansiyeli bulunması önemli rol oynayacaktır. Bunlara ek olarak, Mart 2026'da Turquality Marka Destek Programı'na dahil olmamız, uluslararası marka bilinirliğimizi artırma ve hedef pazarlarımıza daha etkin bir şekilde yönelme yolculuğumuzda önemli bir kaldıraç işlevi görecektir. İhracat payımızı toplam gelirlerimiz içinde %30'un üzerine çıkarma hedefimiz, bu süreçteki en önemli önceliklerimizden biri olacaktır.

Yatırımcılarınızla temasta hangi iletişim kanallarını kullanıyorsunuz? Son dönemde, katıldığınız konferans ve toplantılarda yatırımcı ilgisinin nasıl şekillendiğini gözlemliyorsunuz?

Yatırımcı iletişimimizi şeffaflık, süreklilik, erişilebilirlik ve zamanında bilgilendirme ilkeleri üzerine inşa etmekteyiz. Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP) aracılığıyla gerçekleştirilen düzenli açıklamalar, çeyreklik ve yıllık finansal sonuç duyuruları ve faaliyet raporları iletişimimizin temelini oluştururken; yatırımcı ilişkileri web sitemiz tüm finansal raporlara, yatırımcı sunumlarına ve KAP bildirimlerine kolay erişim sağlayan merkezi bir platform olarak işlev görmektedir. Kurumsal yatırımcılar ve analistlerle birebir görüşmeler, analist toplantıları ve küçük grup toplantıları da iletişim kanallarımız arasında önemli bir yer tutmaktadır. Bireysel yatırımcılarla iletişim ise ağırlıklı olarak e-posta üzerinden sürdürülmektedir.

Bununla birlikte, dijital kanalların ötesinde yüz yüze buluşmaların yatırımcı iletişimimizin ayrılmaz bir parçası olarak görüyoruz. Yılda bir kez büyük gruplarla fiziki olarak bir araya gelmeyi hedefliyoruz; geçen yıl fabrika ziyareti düzenleyerek analistlere üretim tesislerimizi ve kapasite yatırımlarımızı yerinde görme imkânı sunduk, bu yıl ise İstanbul'da bir araya geldik. Bu tür buluşmaların, şirketimizin hikâyesini rakamların ötesinde somut ve bütünsel biçimde aktarmamıza, piyasada daha sağlıklı bir değerlendirme yapılmasına önemli katkı sağladığına inanıyoruz.

Bir fabrika ziyaretinde üretim sürecinin, Ar-Ge Merkezi'nin, Laboratuvarın ve çalışan profiline bizzat görülmesi, hiçbir sunum materyalinin tam olarak karşılayamayacağı bir güven ve anlayış ortamı yarattığına inanıyoruz.

Döviz kuru hareketleri, hammadde fiyatlarındaki hareketlilik, Orta Doğu'daki jeopolitik gelişmelerin ihracat pazarlarımıza yansımaları ve DSİ başta olmak üzere kamu altyapı bütçelerinin seyri bu bağlamda sıkça gündeme gelen başlıklar arasında yer alıyor. Öte yandan ihracat payının artırılmasına yönelik somut adımlar ve Net Borç/FAVÖK oranındaki normalleşme seyir hedefimiz de yatırımcıların öncelikli ilgi alanları arasında kalmaya devam etmektedir. Tüm bu eğilimler, yatırımcıların şirketleri artık yalnızca dönemsel finansal sonuçlar üzerinden değil; makroekonomik direnç kapasitesi ve uzun vadeli değer yaratma potansiyeli açısından da değerlendirdiğini açıkça ortaya koymaktadır.

Sürdürülebilirlik ve dijitalleşme alanlarında şirketinizde öne çıkan çalışmalar nelerdir ve bu çalışmaların sağladığı somut katma değeri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Sürdürülebilirlik, Kuzey Boru A.Ş. için bir zorunluluktan öte, uzun vadeli değer yaratma stratejimizin ayrılmaz bir parçasıdır. Bu anlayışla, yönetim kurulumuz bünyesinde bir Sürdürülebilirlik Komitesi kurulmuş; çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim (ÇSY) başlıklarında yapılandırılmış bir yaklaşım benimsenmiştir.

Çevresel sürdürülebilirlik alanında en somut adımlarımızdan biri enerji dönüşümüdür. Fabrikalarımızın çatılarına kurulu güneş enerji santralleri ve arazi tipi GES yatırımları ile elektrik ihtiyacımızın tamamını yenilenebilir kaynaklardan karşılamayı hedeflemiştir. Bununla birlikte Sıfır Atık Belgesi' ne sahip olan şirketimiz, yağmur suyu hasadı sistemi ve ISO 50001 Enerji Yönetim Sistemi belgesiyle de çevresel performansını belgelemiş durumdadır.

Dijitalleşme cephesinde ise Endüstri 4.0 vizyonumuz doğrultusunda somut adımlar atılmaktadır. TÜBİTAK tarafından desteklenen "Ekstrüzyon Boru Hatlarında Enerji Verimliliği Odaklı Dijitalleşme Sistemleri" projesi, üretim hatlarında yapay zekâ algoritmaları aracılığıyla enerji tüketimini ve proses verimliliğini optimize etmeyi hedeflemektedir.

Ar-Ge Merkezimiz bünyesinde geliştirilen Polestra adlı yenilikçi kompozit dolgu malzemesi ise hem sürdürülebilirlik hem de dijitalleşme eksenlerini buluşturan stratejik bir çıktı niteliğindedir. Polestra, enerji verimliliğini artırırken üretim süreçlerinde proses kararlılığını da desteklemektedir.

Tüm bu çalışmaların sağladığı katma değeri yalnızca maliyet tasarrufu veya verimlilik artışıyla sınırlı değerlendirmiyoruz; bu yatırımlar aynı zamanda şirketimizin uluslararası rekabet gücünü pekiştirmekte ve yatırımcı nezdindeki güvenilirliğimizi güçlendirmektedir.

Yatırımcı ilişkileri biriminizin örgütlenmesi hakkında bilgi alabilir miyiz? Kaç kişiden oluşuyor? Departmanınız kime bağlı olarak çalışıyor?

Yatırımcı ilişkileri birimimiz, organizasyonel yapıda Mali İşler departmanında konumlanmıştır. Mali İşler Departmanı şirket CFO' suna bağlı olarak faaliyet göstermektedir. Organizasyon şemasında Birimimiz, tek kişilik bir koordinasyon merkezi olarak çalışmakla birlikte, yönetimin güçlü desteğiyle etkin bir ekip anlayışı içinde faaliyet göstermektedir. Mali İşler departmanından tüm süreçlerde aldığımız teknik destek, finansal raporlamalarımızın ve kamuyu aydınlatma süreçlerinin doğru ve zamanında gerçekleştirilmesini güvence altına almaktadır. Yıl boyunca üst yönetimle sürdürülen yakın iş birliği, yatırımcı iletişim materyallerinin şirketin stratejik vizyonuyla örtüşmesini sağlarken; yılda bir kez Yönetim Kurulu' na sunulan kapsamlı raporlama ise yatırımcı ilişkileri faaliyetlerinin en üst yönetim kademesiyle paylaşılmasına imkân tanımaktadır.

Birimimizin temel sorumlulukları arasında KAP açıklamalarının hazırlanması ve koordinasyonu, çeyreklik ve yıllık finansal sonuç duyuruları, yatırımcı sunumları ve faaliyet raporlarının hazırlanması, analist toplantılarının organizasyonu ile kurumsal yatırımcı ilişkileri web sitesinin yönetimi yer almaktadır. Kamuyu aydınlatma yükümlülüklerinin eksiksiz yerine getirilmesi ve sermaye piyasası mevzuatına uyumun sağlanması da öncelikli görevlerimiz arasındadır.

Türkiye'de Yatırımcı ilişkileri mesleğinin gelişimi ve Derneğimizin faaliyetleri hakkında ne düşünüyorsunuz?

Türkiye'de Yatırımcı ilişkileri mesleği, son yıllarda kayda değer bir dönüşüm geçirmiştir. Başlangıçta ağırlıklı olarak zorunlu kamuyu aydınlatma yükümlülüklerinin yerine getirilmesine odaklanan bu meslek, artık şirketlerin stratejik iletişim yönetiminin merkezine yerleşmiş bir disiplin hâline gelmiştir. Yatırımcı ilişkileri profesyonelleri bugün yalnızca finansal verileri raporlamakla kalmayıp; şirketin uzun vadeli değer yaratma kapasitesini, rekabet avantajlarını ve sürdürülebilirlik performansını paydaşlara etkin biçimde aktaran stratejik iletişimciler olarak konumlanmaktadır.

Bu dönüşümde TÜYİD' in üstlendiği rol son derece değerlidir. Dernek, mesleki standartların yükseltilmesi, bilgi paylaşımının teşvik edilmesi ve yatırımcı ilişkileri topluluğunun güçlendirilmesi açısından vazgeçilmez bir platform işlevi görmektedir. TÜYİD' in düzenlediği eğitimler, konferanslar ve yayınlar; mesleğimizin hem teorik hem de pratik boyutlarının gelişimine önemli katkılar sağlamaktadır. Bu tür platformlar aracılığıyla sektörler arası deneyim paylaşımı, özellikle halka arz sürecini yakın zamanda tamamlamış şirketler için son derece yönlendirici olmaktadır.

Türkiye sermaye piyasalarının derinleşmesi ve uluslararası yatırımcıların ülkemize olan ilgisinin artması için yatırımcı ilişkileri mesleğinin küresel standartlara taşınması elzemdir. Bu süreçte TÜYİD' in misyonu, yalnızca bireysel profesyonellerin değil, tüm sermaye piyasası ekosisteminin gelişimine katkı sağlamaktadır.