



Ege Profil

Galip Alp GÜNVARAN – Ege Profil Ticaret ve Sanayi A.Ş. – CEO

Şirketinizin kuruluş ve gelişimini kısaca öğrenebilir miyiz?

Ege Profil'in temelleri 1981 yılında atıldı. 1993 yılında Borsa İstanbul'da işlem görmeye başlayan şirketimiz, Türkiye'de halka açılan ilk yapı profil şirketidir. Şirketimizin gelişimindeki en önemli dönüm noktalarından biri ise 2000 yılında Belçika merkezli Deceuninck Grubu ile başlayan stratejik ortaklığımız oldu. Yıllar içerisinde derinleşen bu iş birliğiyle bugün Deceuninck'in Ege Profil'deki payı yüzde 86,86 seviyesine ulaşırken, hisselerimiz Borsa İstanbul Yıldız Pazar'da işlem görmeye devam ediyor.

Ege Profil, 2004 yılında Sabancı Grubu'ndan Winsa markasını, 2014 yılında ise Enka Grubu'na ait Pimaş A.Ş.'yi satın alarak sektörün öncü markalarından Pimapen'i bünyesine kattı. Bugün Egepen Deceuninck, Winsa, Pimapen, Maestro, DWT, IQ Alüminyum ve IQ Camoda gibi her biri kendi alanında güçlü bilinirliğe sahip markalarımızla pazardaki lider konumumuzu sürdürüyoruz.

Bu güçlü marka portföyünü önemli bir üretim altyapısıyla destekliyoruz. İzmir Menemen'de bulunan, Avrupa'nın en büyük PVC profil üretim kapasitesine sahip fabrikamız ve Kocaeli Kartepe'deki tesisimizle toplam 150 bin metrekarelik alanda faaliyet gösteriyor; yıllık 150 bin tonun üzerinde üretim kapasitesine ulaşıyoruz. Sahip olduğumuz bu ölçek, Ege Profil'i Avrupa'nın en yüksek üretim kapasitesine sahip sektör oyuncularından biri konumuna taşıyor.

Bugün Ege Profil olarak, dünyanın önde gelen PVC profil üreticileri arasında yer alan Deceuninck Grubu'nun Türkiye ve Asya Pasifik operasyonlarını yöneten stratejik merkezlerinden biriyiz. İzmir Menemen ve Kocaeli Kartepe'deki üretim tesislerimiz, güçlü Ar-Ge altyapımız ve geniş satış ağımla Türkiye pazarındaki lider konumumuzu sürdürürken; 5 kıtada 80'e yakın ülkeye

ulaşan ihracat ağımla küresel değer zincirinde de önemli bir rol üstleniyoruz.

Bu ölçek, şirketimizi yalnızca yerel bir üretici değil, bölgesel bir ihracat ve inovasyon üssü haline getirdi. Deceuninck Grubu'nun global Ar-Ge faaliyetlerinin Türkiye'deki ekibimiz tarafından yürütülmesi de Ege Profil'i üretimin ötesinde teknoloji, inovasyon ve know-how geliştiren bir merkez haline getiriyor.

45 yıllık yolculuğumuz boyunca büyümemizi yalnızca ölçek üzerinden tanımlamadık. Üretim gücümüzü teknolojiyle geliştiren, ürün portföyünü yüksek katma değerli segmentlere taşıyan, ihracatla farklı coğrafyalara açılan ve finansal disiplini büyümenin temel unsurlarından biri olarak gören bir yapı oluşturduk. Bugün de PVC profildeki güçlü konumumuzu koruyup büyütürken, alüminyumda daha güçlü bir oyuncu olmak ve Türkiye'nin Deceuninck Grubu içindeki üretim, Ar-Ge ve ihracat üssü rolünü daha ileriye taşımak üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Şirketiniz ve sektörünüzde 2026 yılının ilk yarısı nasıldı? Yılın geri kalanı için nasıl bir beklentiniz/öngörünüz var?

2026 yılının ilk yarısını değerlendirirken, içinde bulunduğumuz yapı ve inşaat malzemeleri sektörünü etkileyen makro koşulları da birlikte ele almak gerekiyor. Küresel ve bölgesel belirsizliklerin devam ettiği, değişen piyasa koşullarına uyum sağlama kabiliyetinin her zamankinden daha fazla önem kazandığı bir dönemden geçiyoruz. Yüksek finansman maliyetleri, iç talebin seyri, ihracat pazarlarındaki gelişmeler ve jeopolitik belirsizlikler sektörün ana gündem maddeleri olmayı sürdürüyor. Jeopolitik gelişmelerin küresel ticaret, enerji ve lojistik kanalları üzerindeki etkileri ise sektörümüz açısından başta PVC olmak üzere hammadde tedariki, maliyetler ve tedarik süreleri bakımından dikkatle yönetilmesi gereken bir ortam yaratıyor. Bununla birlikte Türkiye'nin önünde ertelenemeyecek bir yapılaşma gündemi bulunuyor.

Deprem gerçeği, kentsel dönüşüm, mevcut yapı stokunun yenilenme ihtiyacı ve yeni konut talebi orta ve uzun vadede sektörümüzün en önemli dinamikleri olmayı sürdürecektir.

Daha somut verilerle değerlendirmek gerekirse Türkiye İMSAD tarafından KPMG iş birliğiyle hazırlanan İnşaat Malzemesi Sanayi Bileşik Endeksi, geçen temmuz ayında bir önceki aya göre 0,5 puan gerileyerek 73,1 puana indi. Geçen yılın aynı döneminde 81,0 puan seviyesinde bulunan endekste bu görünüm, sektörün içinde bulunduğu koşulların etkisini ortaya koyuyor. Buna karşılık Faaliyet Endeksi temmuzda 0,2 puan artarak 122,6 puana yükseldi. Bu da demek oluyor ki yurt içi satış faaliyetleri ve üretim artarken ihracatta da sınırlı bir yükseliş gerçekleşti; cirolardaki artış devam etti. Ancak tahsilat hızındaki gerileme, faaliyetlerdeki artışı sınırlandıran en kritik unsurlardan biri oldu.

Dolayısıyla sektörün mevcut görünümünü yalnızca tek bir gösterge üzerinden değerlendirmek gerektiğini düşünüyoruz. Bir tarafta kısmen de olsa üretim, yurt içi satışlar ve ihracatın desteklediği faaliyet tarafında bir direnç var; diğer tarafta sıkı finansal koşulların ve küresel belirsizliklerin güven ve beklentiler üzerindeki etkisi devam ediyor. Nitekim Güven Endeksi temmuz ayında 0,5 puan düşerek 45,4'e, Beklenti Endeksi ise 0,9 puanlık gerilemeyle 58,2'ye indi.

Ege Profil olarak tüm bu gelişmelere rağmen güçlü operasyonel yapımız, tedarik süreçlerindeki deneyimimiz ve değişen koşullara hızlı uyum sağlama kabiliyetimiz, faaliyetlerimizi istikrarlı bir şekilde sürdürmemizi sağlıyor. Bu süreçte temel önceliğimiz, üretim ve hizmet sürekliliğini korurken maliyetlerimizi etkin şekilde yönetmek ve müşterilerimizin ihtiyaçlarına kesintisiz şekilde cevap verebilmek oldu. Keza 2026 yılının ilk yarısında da kısa vadeli piyasa koşullarından ziyade uzun vadeli hedeflerimize odaklanmayı sürdürdük. Bilhassa alüminyum tarafında daha güçlü bir oyuncu olmak, üretimde dijitalleşme ve verimlilik yatırımlarımızı sürdürmek önceliklerimiz arasında yer alıyor.

Daha somut verilerle ifade etmemiz gerekirse; 2026 yılının ilk yarısını, zorlu piyasa koşullarına rağmen büyümemizi sürdürdüğümüz ve kârlılığımızı güçlü biçimde artırdığımız bir dönem olarak tamamladık. İlk altı ayda hasılatımız geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 11 artarak 7,7 milyar TL'ye ulaşırken, brüt kârımız yüzde 18 artışla 2,9 milyar TL seviyesine çıktı. Esas faaliyet kârımız yüzde 78 artarak 1,4 milyar TL'ye, net dönem kârımız ise yüzde 71 artışla 815 milyon TL'ye yükseldi.

Yine ilk yarıyı itibarıyla 10,6 milyar TL seviyesindeki güçlü öz kaynak yapımızı da koruduk. Bu sonuçları, operasyonel verimliliğe, maliyet yönetimine ve katma değerli büyümeye odaklanan stratejimizin finansal performansımıza güçlü bir yansıması olarak değerlendiriyoruz.

Önümüzdeki dönemde de piyasalardaki ve tedarik zincirlerindeki gelişmeleri yakından takip ederek, riskleri etkin şekilde yöneten ve fırsatları doğru değerlendiren yaklaşımımızı sürdüreceğiz. Değişen koşullara uyum sağlama yetkinliğimiz ve uzun vadeli değer yaratma odağımızla sürdürülebilir büyümemizi devam ettirmeyi hedefliyoruz.

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

Yatırımcılarımızla kurduğumuz iletişimi, mevzuattan kaynaklanan bir yükümlülüğün ötesinde, şirketimiz ile yatırımcılarımız arasındaki sürdürülebilir güven ilişkisinin temel unsurlarından biri olarak değerlendiriyoruz. Bu doğrultuda yatırımcı ilişkileri faaliyetlerimizi şeffaflık, erişilebilirlik, süreklilik ve zamanında bilgilendirme ilkeleri çerçevesinde yürütüyoruz.

Bu iletişimimizi çok kanallı bir yapı üzerinden sürdürüyoruz. KAP açıklamalarımız, finansal raporlarımız, faaliyet ve sürdürülebilirlik raporlarımız ve kurumsal internet sitemizin yanı sıra analist görüşmeleri, telekonferanslar, telefon ve e-posta kanallarımız üzerinden yatırımcılarımızdan gelen soru ve talepleri doğrudan yanıtlıyoruz. Bu iletişimi tek yönlü bir bilgi paylaşımı olarak görmüyor; yatırımcılarımızdan gelen görüş, soru ve beklentileri de yakından takip ederek karşılıklı ve sürdürülebilir bir iletişim kurmayı önemsiyoruz.

Son dönemde aldığımız geri bildirimler ve yöneltilen sorular, yatırımcı ilgisinin kısa vadeli finansal sonuçların ötesine geçtiğini gösteriyor. Finansal ve operasyonel performansımızın yanı sıra büyüme stratejimiz, ihracat pazarlarındaki gelişmeler, maliyet ve marj dinamikleri, yatırımlarımız, sürdürülebilirlik yaklaşımımız ve uzun vadeli değer yaratma kapasitemiz yatırımcıların yakından takip ettiği başlıklar arasında yer alıyor. Bu yaklaşımı, yatırımcılarımızın Ege Profil'i bugünkü performansının yanı sıra orta ve uzun vadeli potansiyeliyle birlikte değerlendirdiğinin önemli bir göstergesi olarak görüyoruz.

Önümüzdeki dönemde ise mevcut iletişim kanallarımızı daha da çeşitlendirmeyi hedefliyoruz. Bu kapsamda, yatırımcı ve analistlerle doğrudan etkileşimi artıracak bire bir görüşmelerin yanı sıra, yurt içi ve yurt dışı yatırımcı konferansları ve benzeri organizasyonlarda daha aktif şekilde yer almayı planlıyoruz.

Böylelikle Ege Profil'in faaliyetlerini, stratejik önceliklerini ve uzun vadeli değer yaratma potansiyelini daha geniş bir yatırımcı kitlesine doğrudan aktarırken, yatırımcıların beklenti ve değerlendirmelerini de daha yakından takip etmeyi amaçlıyoruz.

Yatırımcı ilişkilerindeki temel önceliğimiz; doğru, zamanında ve şeffaf bilgi akışını sağlayarak yatırımcılarımızla kurduğumuz güveni güçlendirmek ve Ege Profil'in değer yaratma hikâyesini tüm paydaşlarımıza açık ve anlaşılır bir şekilde aktarmak.

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

Ege Profil olarak sürdürülebilirlik ve dijitalleşmeyi, uzun vadeli büyüme stratejimizin ve rekabet gücümüzün önemli bileşenleri olarak görüyoruz. Her iki alanda da temel yaklaşımımız; kaynaklarımızı daha verimli kullanmak, operasyonlarımızı teknolojiyle geliştirmek ve ölçülebilir bir dönüşüm yaratmak.

Sürdürülebilirlik vizyonumuz üç temel başlıkta şekilleniyor.

- İlki, kendi operasyonlarımızdaki dönüşüm: Enerji verimliliği, kaynak yönetimi ve karbon azaltımına odaklanıyoruz. 2025 yılında sürdürülebilirlikle ilgili yatırım projelerine 66 milyon TL'nin üzerinde kaynak ayırdık. Geri dönüştürülmüş PVC malzeme kullanım oranı toplam üretim faaliyetlerimizin yaklaşık yüzde 10-15'ini kapsıyor. Aynı şekilde toplam elektrik tüketimimizin yaklaşık yüzde 10-15'ini GES kaynaklı yenilenebilir enerjiden karşılıyoruz. Dolayısıyla güneş enerjisi, proses optimizasyonu, su filtreleme sistemleri ve enerji verimliliği uygulamalarıyla operasyonel karbon ayak izimizi sistemli biçimde azaltıyoruz.
- İkinci başlığımız, ürünlerimizin sürdürülebilirliği: Pasif ev sertifikalı ürünlerimizin yanı sıra geri dönüştürülmüş malzemelerin kullanıldığı yeni nesil sistemlere odaklanıyoruz.

Gebze'deki geri dönüşüm merkezinde co-extrusion teknolojisiyle proses atıklarını yeniden üretime kazandırıyoruz. Bu da az evvel belirttiğimiz üzere toplam üretimimizin yüzde 10-15 gibi önemli bir kısmına denk geliyor. Bugüne kadar 19.800 ton PVC profilin geri dönüşümüyle yaklaşık 37 bin ton CO₂ salımını engelledik. Böylece döngüsel ekonomi yaklaşımını yalnızca bir hedef olarak ortaya koymuyor, üretim süreçlerimizin somut bir parçası haline getiriyoruz.

- Üçüncü başlığımız ise Deceuninck Grubu'nun global sürdürülebilirlik taahhütleri: Grubumuzla ortak yol haritamız doğrultusunda 2030'a kadar Kapsam 1 ve 2 emisyonlarımızı yüzde 60, Kapsam 3 emisyonlarımızı yüzde 52 azaltmayı; 2050'de ise net sıfıra ulaşmayı hedefliyoruz. Sürdürülebilirlik performansımızı şeffaf ve ölçülebilir biçimde paylaşmayı da bu yolculuğun önemli bir parçası olarak görüyoruz.

Dijitalleşme tarafında ise odağımız, dijital dönüşümü iki boyutta ele alıyoruz; üretim süreçleri ve müşteri-bayi deneyimi.

- Üretim süreçlerimizde teknolojiyi doğrudan operasyonel verimliliğe dönüştürmeyi önceliklendiriyoruz. MES otomasyon sistemi sayesinde üretim hatlarımızı anlık olarak takip ediyor, süreçlerimizi daha etkin yönetiyor ve veriye dayalı karar alma kabiliyetimizi güçlendiriyoruz. Böylece hat verimliliğini artırırken fire ve hata oranlarını azaltmayı hedefliyoruz. Diğer tarafta dijital tasarım ve konfigürasyon araçlarıyla mimarların ve proje ofislerinin sistemlerimizi projelerine daha kolay entegre edebilmesini sağlıyoruz.
- Bayi tarafında tekliflendirme, sipariş takibi ve satış sonrası süreçlerin daha şeffaf ve hızlı yönetilmesi de dijitalleşme çalışmalarımızın önemli bir parçası.

Özetle sürdürülebilirlik ve dijitalleşme yatırımlarımızı Ege Profil'in hem bugünkü operasyonel performansını hem de uzun vadeli rekabet gücünü destekleyen iki önemli dönüşüm alanı olarak görüyoruz.

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

Yatırımcı ilişkileri Birimimiz, Mali İşler Genel Müdür Yardımcılığı'na bağlı olarak 3 kişilik çekirdek bir ekip, yalın ve etkin bir yapı içerisinde faaliyet gösteriyor. Bu organizasyon yapısı sayesinde yatırımcı iletişimi, kamuyu aydınlatma ve finansal bilgilendirme süreçlerini hızlı ve koordineli şekilde yürütüyoruz.

Birimimiz; pay sahipleri ve yatırımcılarla düzenli iletişimin sürdürülmesi, yatırımcı soru ve taleplerinin yanıtlanması, KAP açıklamalarının koordinasyonu, finansal bültenler, faaliyet raporları ve diğer bilgilendirme dokümanlarının hazırlanmasının yanı sıra Sermaye Piyasası Kurulu düzenlemeleri ve Kurumsal Yönetim Tebliği kapsamındaki yükümlülüklerin takibinden sorumlu. Aynı zamanda şirketimizin finansal ve operasyonel gelişmelerinin, stratejik hedeflerinin ve uzun vadeli vizyonunun yatırımcılar ve diğer finansal paydaşlarla doğru, zamanında ve şeffaf biçimde paylaşılmasına katkı sağlıyor.

Yatırımcı ilişkileri Birimimiz, yatırımcı ve pay sahiplerinden gelen geri bildirimleri de yakından takip ederek elde edilen değerlendirmeleri düzenli analiz ve raporlamalar aracılığıyla üst yönetime aktarıyor. Bunun yanı sıra Kurumsal Yönetim Komitesi faaliyetleri ile yatırımcı ilişkileri kapsamında yürütülen çalışmalar hakkında İcra Kurulu düzenli olarak bilgilendiriliyor. Böylece yatırımcı iletişiminin yalnızca dış paydaşlara yönelik bir bilgilendirme faaliyeti olarak kalmamasını, şirketimizin karar alma ve kurumsal yönetim süreçlerini destekleyen çift yönlü bir iletişim mekanizması olarak çalışmasını önemsiyoruz.

Temel yaklaşımımız; şeffaflık, erişilebilirlik ve süreklilik ilkeleri doğrultusunda yatırımcılarımızla güvene dayalı, uzun vadeli ve güçlü bir iletişim kurmak.

Türkiye’de Yatırımcı İlişkileri mesleğinin gelişimi ve Derneğimizin faaliyetleri hakkında ne düşünüyorsunuz?

Yatırımcı ilişkileri mesleğinin Türkiye’de giderek daha fazla önem kazandığını ve sorumluluk alanının belirgin şekilde genişlediğini görüyoruz. Bugün bu alandaki görev, yatırımcılara finansal sonuçları aktarmanın veya mevzuat kapsamındaki yükümlülükleri yerine getirmenin çok ötesine geçmiş durumda.

Yatırımcıların şirketleri daha yakından tanımak, faaliyetlerin arkasındaki dinamikleri anlamak ve geleceğe ilişkin stratejik yönelimi değerlendirmek istemesi, Yatırımcı ilişkileri birimlerini şirket ile yatırımcı arasında önemli bir temas noktası haline getiriyor.

Biz de yatırımcı ilişkilerini iki yönlü bir iletişim alanı olarak değerlendiriyoruz. Bir taraftan şirketimizi, faaliyetlerimizi ve geleceğe yönelik yaklaşımımızı yatırımcılarımıza mümkün olduğunca açık ve anlaşılır biçimde aktarırken, diğer taraftan yatırımcılardan gelen soruların, değerlendirmelerin ve beklentilerin şirket içerisinde doğru şekilde anlaşılmasını önemsiyoruz. Bu nedenle Yatırımcı ilişkileri fonksiyonunun önümüzdeki yıllarda şirketlerin kurumsal yönetim ve iletişim süreçlerinde çok daha etkin bir konuma geleceğine inanıyoruz.

TÜYİD’in de bu dönüşüm içerisinde çok değerli bir rol üstlendiğini düşünüyoruz. Yatırımcı ilişkileri profesyonellerinin günlük çalışmalarında karşılaştıkları konuları paylaşabilecekleri, farklı şirketlerin deneyimlerinden faydalanabilecekleri ve değişen piyasa koşulları ile düzenlemeleri birlikte değerlendirebilecekleri bir ortam oluşturmalarını özellikle kıymetli buluyoruz.

Derneğin gerçekleştirdiği eğitimler, toplantılar, çalışma grupları ve yayınlar sayesinde güncel gelişmeleri takip ederken, farklı sektörlerdeki uygulamaları görerek kendi süreçlerimizi de değerlendirme fırsatı buluyoruz. Yatırımcı ilişkileri gibi mevzuat, finansal iletişim ve şirketin farklı fonksiyonları arasında yakın koordinasyon gerektiren bir alanda bu bilgi ve deneyim paylaşımının mesleğin gelişimine önemli katkı sağladığına inanıyoruz.

Bu açıdan TÜYİD’i yalnızca sektörel bir dernek olarak değil, Yatırımcı ilişkileri profesyonellerinin birbirinden öğrenmesine ve mesleğin Türkiye’de daha güçlü bir yapıya kavuşmasına katkı sağlayan önemli bir platform olarak görüyoruz. Bugüne kadar ortaya koyduğu çalışmaları değerli buluyor; önümüzdeki dönemde de bu çalışmaların hem mesleğimiz hem de Türkiye sermaye piyasalarının gelişimi açısından katkı yaratmaya devam edeceğine inanıyoruz.