

boatbuilder

YAT VE TEKNE İMALAT SEKTÖRÜ DERGİSİ Türkiye

İKİ AYDA BİR YAYINLANIR • OCAK - ŞUBAT • YIL: 10 • SAYI: 54 • 10 TL • ISSN 1307-3192 • www.boatbuildertrkiye.com

YAPIMCI



Temelleri 2004 yılında atılan ve ilk teknesinin üretimini 2006 yılında tamamlayan Alen Yacht, bugüne kadar 46 teknenin üretimini tamamladı. Alen 42, Alen 55 ve Alen 68 olmak üzere 3 modelde üretime devam eden firma, 2015 yılında 5 tekneyi sahibine teslim etti...

Son yıllarda özellikle yurtdışında adından sıkça söz ettiren Alen Yacht, 2004 yılında Alp Özcan tarafından kuruldu. 2004 yılında bugünkü üretim tesislerinin yer aldığı, Tuzla Aydın'daki araziyi satın alan ve tamamen tekne üretmek amacıyla yatırı-

mını tamamlayan firma, ilk teknesini 2006 yılında suya indirdi. İlk yıllarında daha klasik, lobster tarzı tekneler üreten Alen Yacht, zamanla tasarımlarını geliştirerek tamamen kendine özgü bir tarz yaratmayı başardı. Bugüne kadar 6 farklı modelde, 46 teknenin üretimini tamamlayan ve sahiple- rine teslim eden firma, şu anda 48. tekne- sinin dökümünü yapıyor. Bugün; Alen 42, Alen 55 ve Alen 68 olmak üzere 3 modelde üretime devam eden firma, 2015 yılında tamamı Alen 55 model olan 5 tekneyi sahi- bine teslim etti.

Alen Yacht'ın kurucusu Alp Özcan, fir- manın kuruluş öyküsünü şöyle anlatıyor: "Ben, petro-kimya alanında şirketleri olan bir aileden geliyorum. Türkiye'nin bütün polimerlerini dağıtan bir firmamız var. Denizcilik sektörüyle pek bir alakamız yoktu aslında. Tekne, benim kişisel bir tut-

kum. Çocukluğumda optimizmle başladım, sonrasında yelkenilere geçtim, yarışlara katıldım... Kasacasını hayatım denizde geçi- yordum. Bu tutkuyla yola çıkarak Alen Yacht'ı kurdum. Bir yelkenli olarak motoryat ün- ten bir firma kurmamın sebebi ise yelkenli piyasasında rekabet edebilmenin çok zor olması. Yelkenli üretimi bugün otomobil üretimine döndü. Milyar dolarlık yatırım yapan, haftada bir tekne çıkartan büyük markalar var. Bu markaların fiyat poli- tikasıyla rekabet edebilmemiz mümkün değildi. Biz de motoryat üretimine yöneldik. Denizde çok zaman geçirdiğimiz için, doğru teknenin nasıl olacağını, denizde nelere ihtiyaç duyulacağını iyi bildiğimiz için, kendi tecrübelerimizden yola çıkarak modellerimizi oluşturduk. Bugün geldiğimiz noktada da başarılı olduğumuzu söyleyebilirim."

Alen Yacht'ın tamamen kendine özgü bir konsepti olduğunu ifade eden Alp Özcan, "Üretimini tamamladığımız ilk tekne- miz, lobster tarzı bir model olan Alen 42's'ti. Zamanla dizaynlarımız değişti ve bugün kendimize özgü bir tarz ortaya çıkmış oldu. Toplamda 6 farklı modelden 46 tekne ürettik ve sahiplerine teslim ettik" diyor.

Özellikle son 5 yıldır yurtdışında iyi bir marka konumuna geldiklerini belirten Özcan, "Modellerimiz gerek tarzı, gerekse fiyatıyla daha çok yabancı kullanıcılara

hitap ediyor. Türkiye'de genellikle daha kapalı, daha sileye hitap eden, 1-2 hafta cru- ising yapılabilecek tekneler tercih ediliyor. Bizim modellerimiz ise 2-3 günlük cruising yapmaya uygun. Örneğin piyasadaki 17 metrelik bir teknede genelde 3 kabin olur. Bizimkindede ise 2 kabin var. Bizim tekne- rimizi genelde, örneğin Güney Fransa'da evi olan ve teknesini evinin önüne bağ- layıp can istediğinde atlayıp tura çıkan, ya da 70 metrelik bir megayatı olup kısa gezintiler için daha küçük bir tekne isteyen müşteriler alıyor. Bu nedenle Türkiye'de çok müşterimiz yok. Bugüne kadar ürettiğimiz teknelerin sadece 4'ünü bir Türk müşteri- miz için yaptık. En büyük pazarımız Fransa, İspanya ve İtalya. Bunu yanı sıra, Hollanda,



Alen Yacht kurucusu ve firma sahibi Alp Özcan



Rusya, Amerika, Karayipler, Lübnan, Ürdün, Dubai gibi ülkelere tekne sattık" şeklinde konuşuyor.

En çok ilgi gören model: Alen 55

Alen Yacht'ın Alen 42, Alen 55 ve Alen 68 olmak üzere 3 modelde üretime devam ettiğini söyleyen Alp Özcan, şöyle devam ediyor: "Son dönemde en çok ilgi gören modelimiz Alen 55. Bu modelimizi 3 sene önce çıkardık ve bugüne kadar 11 adet üretim teslim ettik. Müşterilerimiz de çok belli bir kitle, hepsi Fortune 500'den insanlar."

Üretimde, kompozit tekne üretiminde en gelişmiş teknolojilerden olan infuz-

yon teknolojisini kullandıklarını belirten Özcan, şunları söylüyor: "Üretim yüzde 90'ını kendi bünyemizde gerçekleştiriyoruz. Sadece krom ve döşeme işleri için dışardan hizmet alıyoruz Bunun dışındaki tüm üretim mobilyamıza kadar kendi bünyemizde yapıyoruz."

2015'te 5 tekne teslim edildi

"2015 yılı, Alen Yacht için çok iyi geçti. Tamamı Alen 55 olmak üzere 5 tekne teslim ettik, Biz kendimize halen butik bir tersane olarak bakıyoruz. Bizim hedefimiz buradan senede 15 tekne çıkarmak değil. Kaliteli üretimden taviz vermeden senede 6-7 tekne üretmek bizim için ideal. Biz ger- çekten katma değeri çok yüksek üretim yapıyoruz. Satış fiyatlarımız, benzer tekne- lere göre piyasanın yukarısında."

Daha büyük bir modelin tasarım çalışmaları yapılıyor

"2016 yılında ise birkaç yeni modelimiz olabilir. Şu anda Alen 55'in kapalı bir versiyonunu yapıyoruz. Özel bir proje için 2 tane siparişimiz var, Mayıs-Haziran aylarında teslim edeceğiz. Bir de 70-80 feet arası daha büyük bir tekne için tasarım çalışmaları- mız sürüyor. 2016 sonlarına doğru devreye gireceğini düşünüyoruz."

Müşteri istekleri doğrultusunda değişiklikler yapılıyor

"Kendi modellerimizin dışında bir proje talep edilirse çoğu zaman yapıyoruz. Ama modellerimizde müşteri talebine göre de- ğişiklikler yapabiliyoruz. Örneğin iki kabin yerine 3 kabin isteyen müşterilerimiz olu- yor. Ya da bazı müşterilerimiz tekneye heli- kopter indirebilmek için alan istiyor, buna göre değişiklikler, güçlendirmeler yapabili- yoruz. Yani bir anlamda, semi custom üre- tim yapıyoruz. Kabuk ve dizayn değişmiyor,

ama müşteri isteği doğrultusunda içinde değişiklikler yapabiliyoruz."

Fransa'da satış ofisi var

Alen Yacht'ın üretim tesisleri ve satış noktalarıyla ilgili bilgileri ise firmanın Pazarlama ve Halkla İlişkiler Yöneticisi Seçil Hatunoğlu'ndan aldık. Alen Yacht'ın Tuzla Aydın'daki üretim tesislerinin 5 bin metrekarelik alanda yer aldığını söyleyen Hatunoğlu, "15'i idari ve teknik personel olmak üzere 60 kişilik bir ekibimiz var. Toplam 10 adet tekneyi aynı anda üretebilmemiz olanak tanıyan iki hangarımız var. Ayrıca teknelerin sudaki testlerini yapabileceğimiz bir test havuzumuz yer alıyor" diyor.



Seçil Hatunoğlu

Alen Yacht'ın Fransa Saint Tropez'de yer alan bir şirketi satın aldığı ve bu şirketi satış ve servis hizmetleri için kullandığını ifade eden Seçil Hatunoğlu, "Artık distri- bütörlük biraz zorlaştı. İnsanlar doğrudan fabrika ile iletişime geçmeyi tercih ediyor- lar. Bu nedenle Fransa'da kendi ofisimizi kurduk. Burada; Fransız, Alman, İtalyan çalışanlardan oluşan 9 kişilik bir ekibimiz var. Ayrıca orada yer alan iki hangarımızla her türlü bakım onarım hizmetini verebili- yoruz. Amerika'da ise YCO adı bir şirketle ortaklığımız var. Amerika'daki satış ve ser- vis hizmetlerimizi de YCO firması veriyor" şeklinde konuşuyor.

Alen Yacht'ın Cannes ve Monaco'da düzenlenen fuarlara katıldığını sözlerine ekleyen Hatunoğlu, "Türkiye'deki fuarlar bize çok uygun değil. Ama özellikle Can- nes ve Monaco'daki fuarlar bizim için çok önemli. Çünkü bizim hedef kitlemiz bu fuarları ziyaret ediyor. Fuarların yanı sıra, teknelerimizi kullanan müşterilerimizin tavsiyeleri de yeni müşteriler bulmamıza çok etkili oluyor" ifadelerini kullanıyor.

Gemi İnşaa Mühendisi Onur Yazıcı: "Gerekli Kaliteyi ve Klasları Karşılıyorsa, Yerli Ürünleri Tercih Ediyoruz"



Yat Tasarımcısı Ali Öztopyal ve Gemi İnşaa Mühendisi Onur Yazıcı

Alen Yacht'ın teknelerinde, yan sanayi ürünleri ve malzemelerde her zaman en kaliteli ürünleri tercih ettiğini söyleyen Gemi İnşaa Mühendisi Onur Yazıcı, şu bilgileri veriyor: "Teknelerimizin kabaçunu ve güvertesini infuzyonla döküyoruz. Cam eylem ürünlerini METYX'tan, reçineleri Polya'dan alıyoruz. İç alanlarda ve mobilyalarda kullandığımız ahşap ürünlerde gerekli kaliteyi ve klasları karşılıyorsa yerli ürünleri tercih ediyoruz. Koltuklarda mügleri taleplerine göre deri veya kumaş kullanıyoruz. Krom ürünlerde bilinmiş yabancı firmalarla çalışıyoruz. Ancak özel bir üretim gerektiğinde, kendimiz buradaki yerli imalatçılarla çalışıyoruz."

"Ana makinelerimiz Volvo Penta ama müşterilerimiz tercihleri doğrultusunda başka markalarla da çalışabiliyoruz. Şaft sistemimiz, konvansiyonel pervane şaft sistemi. Yerli üreticilerle çalışıyoruz ama opsiyonel olarak yabancı pervaneler de takabiliyoruz. Dümen sistemi, Data. Data, sistemi bizim için özel olarak kromla kaplayıp veriyor. Jeneratörlerde Cummins Onan'la, deniz suyu filtreleri ve ırgat sistemlerinde de yine dünyanın bilinen markalarıyla çalışıyoruz. Müşteri odaklı çalışan bir firma olduğumuz için bu malzemelerin büyük çoğunluğu müşteri istekleri doğrultusunda değiştirilebiliyor."

