

● Yurt dışındaki mağazalarınız hangi ülkelerde?

■ Türk Cumhuriyetleri'nden Kazakistan'a, Avrupa'dan Balkanlara hemen her bölgede varız. Afrika'da; Kenya, Uganda, Güney Afrika, Zambiya, Fas, Cezayir, Tunus'da varız ve şimdi Senegal'e açıyoruz. Kıbrıs'ta ve Senegal'de kendi şirketimizi kurduk. Senegal'de holding olarak mobilya fabrikası kuruyoruz, BİGA markasıyla üretim yapacağız. Yani bizim Afrika'da Senegal'de bir üretim üssümüz olacak. Oradan 15 ülkenin üye olduğu ECOWAS (Batı Afrika Ülkeleri Ekonomik Topluluğu) bölgesine satış yapmayı düşünüyoruz.

■ Şimdi Amerikan pazarına da giriyorsunuz. Amerika'da Doğtaş Kelebek olarak kendi şir-



ketimizi kuruyoruz, perakendecilik yapacağız. Amerika'da kendi depomuzla, kendi mağazalarımızla perakendede büyümek istiyoruz.

● Yurt dışında Senegal dışında başka fabrikanız planınız var mı?

■ Şu anda yok ama Afrika çok büyük bir pazar. Biz Afrika'da holdingin yeni kurduğu mobilya şirketimiz "D Africa Senegal Furniture" ve BİGA markasıyla büyümeyi sürdürüyoruz. Bunu holding olarak yapıyoruz çünkü holdingle de ilgili planımız var, 2023'te halka açmayı düşünüyoruz. Şimdiden çalışmalarını başlattık.

● Bunlar dışında mobilya tarafında devam eden yatırımınız var mı?

■ İnegöl'de bir lojistik merkezi kurduk. Çün-

LONDRA SIRADA

Yurt dışında Doğtaş Kelebek yurt dışı bayilikleri veriyor. Burada bayiliklerle büyümeyi sürdürüyoruz. Türkiye Cumhuriyetleri, Avrupa, Afrika... Şimdi Afrika'da, Amerika'da, Kıbrıs'ta kendi şirketimizi kurduk. Sırada Londra var. Perakendede mobilya markalarımızla yurt dışında büyümek istiyoruz.

"AMERİKA PAZARINI TEST EDECEĞİZ"

HEDEF YÜZDE 20

Onun için de bu yıl yüzde 15 olan ihracatımızı önümüzdeki yıl yüzde 20'ye çıkarmayı hedefliyoruz. İnşaatta Afrika'da teklif verdiğimiz kamu projelerinden bilgi bekliyoruz. Enerjide Balkan ülkelerinde çalışmalar yapıyoruz. Bir de yine Afrika'da çöpten elektrik üretmek için oradaki belediyelerle görüşüyoruz.

YENİ PAZARLAR

Girmediklerimiz tek pazar vardı, Amerika. Amerika zor ama aynı zamanda çok büyük fırsatların olduğu bir pazar... Orada kendi perakende mağazalarımızla büyümeyi düşünüyoruz ama şu anda bunu 2 mağazayla test etmek istiyoruz. Orada kendi şirketimizi kurup yıl bitmeden New York ve New Jersey'de 2 mağaza açacağız. Ayrıca orada bir depo kurarak e-ticaretle Amazon üzerinden satış yapmayı planlıyoruz.

kü mobilyada büyümeye potansiyelimiz var. Kelebeği kitlesel yani herkesin ulaşabileceği bir marka yapmak istiyoruz. Dolayısıyla orada gideceğimiz daha çok alan var. Yeni lokasyonlar, yeni bayiliklerle büyümeyi sürdürüyoruz.

● Enerjide pazardaki konumunuz nedir?

■ Enerjide Türkiye'nin 97 bin megawatt kurulu elektrik gücü var. Bunun 50 bin megawatt'ı yani yüzde 52'si yenilenebilir enerji. Bu yenilenebilir enerji kısmında bizim HES'lerimiz var.

Biyoların payı toplam elektrik gücü açısından halen çok düşük, yüzde 3. Biyokütle ve biyogazın yenilenebilir enerji içindeki payı da yüzde 1,5.

Her birimiz günde 1 kg çöp üretiyoruz. 80



"ÇÖP GAZI VE SIFIR ATIK PROJELERİNE KONSANTRE OLDUK"

20 KAT TALEP

Biotrend'de halka arz büyüklüğümüz 750 milyon TL'yd. Bunun 20 kat üzerinde talep geldi ve yaklaşık 300 bin bireysel yatırımcı ortak oldu. Çok başarılı bir halka arz oldu. Buradan elde edeceğimiz geliri de mevcut tesislerin verimliliklerinin artırılması, aydınlatma, gübre, seracılık gibi yeni yatırımlar için değerlendiriyoruz. Bir de yüksek faizli olan borçlardan kısmi bir kapama yapmayı planlıyoruz. Bu çalışmalar başladı.

BÜYÜME POTANSİYELİ

Burada çok büyük bir büyüme potansiyeli var. Türkiye içinde yeni satın alma fırsatlarını takip ediyoruz, çöpten elektrik üreten tesislerden gelen teklifleri değerlendiriyoruz. Ayrıca Biotrend kapsamında yeni yatırımlar için Afrika ve Balkan ülkelerinde takipteyiz. Biz enerjide sadece çöp gazı ve sıfır atık projelerine konsantre olmuş durumdayız. Burada büyümeyi sürdürüyoruz, başka enerji alanıyla ilgilenmiyoruz.

milyon nüfuslu olduğumuz için Türkiye'den 80 bin ton günlük çöp çıkıyor. Bu günlük 80 bin ton çöpün işlenebilir bölümü 45 bin ton. Biz Biotrend grubu olarak bu işlenebilir 45 bin ton çöpün yüzde 20'sini işliyoruz. İşlenen çöpler bakımından Türkiye'de pazar lideri olduğumuzu söyleyebilirim. Yani dolayısıyla burada gidilebilecek çok alan var. Daha halen Türkiye'deki çöplerin yarısı değerlendirilemiyor.

● Biotrend'le bu pazarın yüzde kaçını oluşturuyorsunuz?

■ Çöp gazında yüzde 20'yiz. Burada biz aslında elektrik üretiminin yanı sıra katı atık yönetimi yapıyoruz. Bu çöpler bizim sahamıza geldiğinde biz bu çöpleri ayrıştırıyor ve sanayiye geri kazandırıyoruz. Dolayısıyla bu projelere aslında "sıfır atık projeleri" diyebiliriz. Ayrıca burada yüksek ısı elde ettiğimiz için ısı ve buhar satışı planımız

var. Yine elde ettiğimiz yüksek derecede ısı ve buhar seracılıkta kullanma planımız var. Şimdi Sivas'a çok büyük bir seracılık yatırımı yapıyoruz. Sivas'ta serada yetiştireceğimiz domatesleri Kanada'ya satmayı planlıyoruz. Ayrıca çöpün işlendikten sonra kalan bölümüyle de ciddi bir doğal gübre oluşuyor. Şimdi sırada bu gübre tesisini kurma planımız var.

Enerjide yeni yatırımlarımıza bakarsak sayısı 18'e ulaşacak tesislerimizin 17'si faaliyete geçti. Bunlardan 15'i çöpten elektrik üretiyor. 2'si de biyokütle dediğimiz zirai atıklar ve orman atıklarının yakılarak elektrik elde edilmesi üzerine. Mesela Aydın'daki tesiste hem tarımsal atıkları hem zeytin çekirdeği gibi atıkları değerlendirilmeyi düşünüyoruz. Ezine tarafında da yine zirai atıklar ve orman atıklarını işlemeyi planlıyoruz. Bu projelerle ilgili biz Afrika'yla da, bazı Balkan ülkeleriyle de görüşmeler yapıyoruz.

● Biotrend ile temiz enerji alanında yüzde kaç büyüme hedefliyorsunuz?

■ 2020'de enerjide yeni tesisler tarafında çok ciddi bir büyüme gerçekleştirdik. Biotrend'in 2020 cirosu 245 milyon TL. 2021 sonu hedefimiz ise 600 milyon TL.

● İnşaatta büyüme planınız nedir?

■ İnşaatta yurt içinde uygun projeler olursa kentsel dönüşüm projeleriyle ilgileniyoruz. Yurt dışında da Senegal'de yaptığımız lojistik merkezi, hal yeri projelerinin benzerini yapmak için Kenya başta olmak üzere 5 Afrika ülkesine teklif verdik. Orada büyümeyi düşünüyoruz. Çünkü Afrika'da avakado, ananas gibi ürünler tarlalarda çürüyüp gidiyor. Bunların toplanıp soğuk hava tesislerine alınması, toptan ve perakende satışları için hal yerleri gerekiyor. Biz o projelerle ilgileniyoruz. 2021 için inşaata 300 milyon TL'lik bir proje hedefi koyduk. Fakat Kenya'daki teklifimiz kabul olursa bu, 350 milyon dolarlık bir proje demek.

● Önümüzdeki dönemde en çok hangi iş koluna odaklanacaksınız?

■ Üç sektörde büyümemizi sürdüreceğiz; mobilya yine bizim ana işimiz olacak, ikinci sırada enerjide ciddi büyüme planlarımız var, bir de inşaatta fırsatları kolluyoruz.

● Mevcut dışında girmeyi düşündüğünüz yeni alanlar var mı?

■ Yok. Enerjide çeşitlenmeye gitmeyi düşünüyoruz. Seracılığı diğer tesislerimize de yaygınlaştırarak bu alanda büyüebiliriz. Gübre tesislerini çoğaltabiliriz.

● Ortaklık, birleşme planları var mı?

■ Şu anda görüşme yaptığımız birileri yok ama daha sürdürülebilir bir büyüme için her sektörde stratejik veya finansal ortaklığa açığız. ☑