

HAZNEDAR DURER VE CALDERYS BİRLEŞMESİ, ÇİMENTO SANAYİ REFRAKTERLERİNDE YENİ BİR DÖNEMİN BAŞLANGICI OLACAK

MERGER OF HAZNEDAR DURER AND CALDERYS WILL BE THE BEGINNING OF A NEW ERA IN THE CEMENT INDUSTRY REFRACTORIES

Haznedar Durer Refrakter olarak farklı alanlarda hizmetler sunan bir şirketsiniz. Genel olarak yapılanmanız ve faaliyet alanlarınızdan bahsedebilir misiniz?

Şekilli ve monolitik refrakter üreten Haznedar ve Durer şirketlerimiz 2020'nin Ekim ayında Haznedar Durer Refrakter adı altında tek bir yapıda birleşti. Hem alümina silikat hem de bazik tuğla ve monolitik imalatımız bulunuyor. Bunun yanı sıra nitrit bağlı ürünler gibi, katma değeri çok yüksek olan pek çok ürünü ülkemizde üreten tek firmayız.

Yakın zamanda güçlerimizi 100 yılı aşkın deneyimiyle, küresel pazarlarda monolitik ve prekast refrakter çözümlerde büyük bir oyuncu olan Calderys ile birleştirdik. Birlikte ürün tedariklerinden, teknik danışmanlığa, proje mühendisliğinden, denetim ve kurulum süpervizörlüğüne müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını yanıtlayıcı şekilde teklif sunabilen bir yapıda buluştuk. Haznedar Durer olarak hizmet verdiğimiz pazarlarımızda Calderys ürünlerinin tedarikini de üstlenmiş bulunuyoruz.

Şirketimizin ana müşteri grupları demir-çelik ve çimento sanayileridir. Bunun yanı sıra demir dışı metalürji, rafineriler, enerji santralleri, atık yakma tesisleri, geri dönüşüm ve geri kazanım fabrikaları ve petrokimya sektörleri büyüyen önemli pazarlarımızdır. Bu sektörler için ürettiğimiz malzemeler satışlarımızın oldukça yüksek bir payını kapsamaktadır. Satışlarımızın yaklaşık %60'ı yerel pazara, %40'ı ise ihracata yöneliktir. 5 kıtada müşterilerimize servis ediyoruz. İhracatın satışlarımızın önemli bir oranını oluşturması nedeniyle üretim standart ve prosedürlerimiz uluslararası kriterler çerçevesinde değerlendirilmektedir.

Çimento sektöründe de uzun yıllardır farklı çalışmalarınız bulunuyor. Bu alanda müşterilerinize sunduğunuz hizmet ve çalışmalar nelerdir?

Firmamız alümina bazlı tuğla ve monolitik refrakter alanında Türk çimento sektöründe en büyük pazar payına sahip. Ürünlerimizin çeşitliliği ve kalite seviyesi dolayısıyla elde ettiğimiz yüksek performans ve uzun malzeme ömrüyle sektörde lider konumdayız. Refrakter tuğlada da yine aynı çeşitliliğe sahibiz. En önemli ürünlerimizden biri olan HAZAL T 2AR ile çimento üretiminde üstün performans gerektiren tüm noktalarda hizmet vermekteyiz.

As Haznedar Durer Refractories, you provide services in various fields. Could you please tell us about the company's structure and its lines of business in general?

Our companies, namely, Haznedar and Durer, have been engaged in the production of shaped and monolithic refractories. In October 2020, they were merged into one single entity called Haznedar Durer Refractories. We produce basic and alumina silicate-based bricks and monolithics. Therewithal we are the only company in our country that produces many products with very high added value such as nitrite-bonded products.

Recently, we have combined our powers with Calderys, one of the biggest players in global markets in monolithic and precast refractory solutions, with over 100 years of experience. We have created a structure where we are able to meet all the needs of our customer from product supply to technical consulting, from project engineering to audit and installation supervision. As Haznedar Durer, we now supply Calderys products in the markets we operate.

Our main customers are in the iron & steel and cement industries. Besides, our key growing markets include non-iron metallurgy, refineries, power plants, waste incineration plants, recycling and recovery factories and petrochemical industries. Materials manufactured for these industries constitute a significant portion of our sales. About 60% of our sales are local and the other 40% is export-oriented. Our customers cover 5 continents. As exports account for a significant share of our total sales, we follow international criteria for our production standards and procedures.

You have been offering numerous solutions in the cement industry for a long time. What are the services and solutions you offer to your customers in this field?

Our company has the largest market share in the Turkish cement industry in the fields of alumina-based bricks and monolithic refractories. We are the industry leader with our wide product range and high-performance and long-life products thanks to the quality level we have achieved. We also have the same diversity in the refractory bricks. HAZAL T 2AR is one of the most important products of our company. HAZAL T 2AR allows us to offer services in all points of the cement production that require superior performance.

“2020 yılı bizim için önemli adımlar attığımız bir dönem oldu. Aralık ayında yeni yapılanmamız olan Haznedar Durer Refrakter'in %60 hissesini, endüstriyel mineral çözümlerde dünya lideri olan Imerys firmasına devrettik. Bu anlaşma ile Imerys'in Yüksek Sıcaklık Malzemeleri ve Çözümleri kapsamında %100'üne iştirak olduğu yan kuruluşu Calderys ile güçlerimizi birleştirdik.”

“2020 was a year where we have taken important steps. In December, we have transferred 60% stake in Haznedar Durer Refractories to Imerys, a worldwide leader in industrial mineral solutions. With this deal, we have joined our forces with Calderys, a wholly-owned subsidiary of Imerys in high temperature materials and solutions segment.”

**Haznedar Durer Refrakter
Genel Müdür
CEO
Salih EREZ**





“ Bu iş birliği ile Türkiye, Avrupa ve Orta Doğu başta olmak üzere tüm müşterilerimize eksiksiz refrakter çözümleri sunan ve tüm ihtiyaçları karşılayabilen tek adres olduk.

Thanks to this cooperation, we have now become a single address, that offers full-fledged refractory solutions and meet all customers' needs, particularly in Turkey, Europe and the Middle East.



İçinde bulunduğumuz sıkıntılı dönem ve benzer ekonomik kısıtlamaların yaşandığı süreçlerde, müşterilerimizde oluşan anlayış ve tercih değişiklikleri bağlamında değişimlere hazırlıklı olmamız gerekiyor. Pro-aktif bir çalışma sistemiyle müşterilerin stratejik tercihlerine uygun çözümler üretiyoruz.

Haznedar Durer Refrakter olarak kısa süre önce alümino-silikat monolitik refrakterler alanında faaliyet gösteren Imerys ve yan şirketi Calderys ile bir iş birliği gerçekleştirdiğinizden bahsettiniz. Bu iş birliğinin detaylarından bahseder misiniz?

2020 yılı bizim için önemli adımlar attığımız bir dönem oldu. Aralık ayında yeni yapılanmamız olan Haznedar Durer Refrakter'in %60 hissesini, endüstriyel mineral çözümlerde dünya lideri olan Imerys firmasına devrettik. Bu anlaşma ile Imerys'in Yüksek Sıcaklık Malzemeleri ve Çözümleri kapsamında yüzde 100'üne iştirak olduğu yan kuruluşu Calderys ile güçlerimizi birleştirdik.

Haznedar Durer ve Calderys'in tedarik zincirleri göz önünde bulundurulduğunda coğrafi olarak da ürün bazında da örtüşmemiz

We need to prepare ourselves for changes in customers' expectations and preferences in times marked by economic adversities and setbacks like the one we are living in right now. We create solutions that meet the customers' strategic preferences through a proactive working system.

As you have mentioned previously, Haznedar Durer has recently started to cooperate with Imerys and its subsidiary Calderys, engaged in the production of alumino-silicate monolithic refractories. Could you please tell us about the details of this cooperation?

2020 was a year where we have taken important steps. In December, we have transferred 60% stake in Haznedar Durer Refractories to Imerys, a worldwide leader in industrial mineral solutions. With this deal, we have joined our forces with Calderys, a wholly-owned subsidiary of Imerys in high temperature materials and solutions segment.

Particularly considering the supply chain of Haznedar Durer and Calderys, we don't have major overlaps with Calderys





bulunmuyor. Bu sebeple, yeni yapılanmamız aracılığıyla pazar payımızı arttırırken müşterilerimize de tüm ihtiyaçlarını kapsayan eksiksiz bir ürün ve servis yelpazesıyla hizmet verebileceğiz.

Ayrıca yapmış olduğumuz iş birliği çerçevesinde Haznedar Durer, Calderys ürünlerini mevcut pazarlarına sunarken, Calderys de Haznedar Durer ürünlerinin dünya genelinde tedarikini sağlayabilecek.

Bu iş birliği sonrasında nasıl bir yapılanma ile yolunuza devam edeceksiniz?

Imerys'in Haznedar Durer'in %60 hissesini satın alırken %40'lık payını Erez ailesi himayesinde bırakmak istemesindeki ana neden üst yönetimin şirketin bugüne kadarki başarısındaki katkılarının farkında olmaları ve ilerleyen dönemlerde de şirketin gelişmesinde rol oynayacaklarına inanmalarındır. Bu sebeple şirket yönetimi daha önce de olduğu gibi güçlü bir şekilde görevine devam edecektir.

Hissedarlar olarak bizler de Imerys'in birleşme ve satın almalarda entegrasyon dönemlerini ne kadar etkin şekilde yönettiğini uzun yıllardır gözlemliyoruz. Bu yaklaşımları Calderys ile ortak çalışmalarımız ve ilerisi için bizlere büyük bir güven veriyor.

Önümüzdeki dönemde iki şirketin de birbirinden öğreneceği pek çok şey olacak, iki şirketin çalışanları da bu entegrasyon sürecini en doğru şekilde ilerletmek adına eğitimler görecektir. Değişim ve gelişim sürecimizi emin adımlarla yürütmek istiyoruz. Bu nedenle acele etmeden, ani değişikliklerle kaos yaratmadan ilerleyeceğiz.

either on geographical terms or the product range. Therefore, while we are increasing our market share, we will be able to offer our service with a comprehensive product and service range that addresses the needs of our customers. Moreover, as part of our cooperation, while Haznedar Durer will offer Calderys products to its markets, Calderys will also supply Haznedar Durer products throughout the world.

What kind of structure you are planning to build to move forward following this cooperation?

Imerys has acquired 60% of shares in Haznedar Durer. During this acquisition, Imerys wished Erez family to have a control over the remaining 40% of shares. The main reason is that they are aware of the contribution the company's senior management made to the company's success, and they believe that the management will also have a valuable role in the company's success in the future. Therefore, the company's management will continue to maintain its role as strongly as before.

We, as shareholders, have been observing for years how effectively Imerys manages the integration periods in mergers and acquisitions. Their approach gives us great confidence both for the future and for our joint works with Calderys.

Both companies have lots to learn from each other. Employees of both companies will get trainings to move this integration period forward in a most accurate manner. We want to make sure that the transformation

Yeni anlaşma her iki şirket için nasıl bir değişiklik ve gelecek öngörüyor? Yeni iş birliği ile sektöre sunulacak ürün, hizmet ve yenilikler nelerdir?

Haznedar Durer ve Calderys'in birleşmesi her iki şirket açısından da birçok avantajı beraberinde getiriyor.

Haznedar Durer'in uzun yıllardır uzmanlaştığı yüksek kaliteli tuğla üretimi Calderys firmasının daha önce bulunmadığı bir alan. Calderys bugüne kadar müşterilerine geleneksel asidik monolitik ürünleri tedarik ediyordu ve sadece az sayıda müşteri yalnızca bu ürünleri kullanıyor. Calderys, Haznedar Durer ile birleşerek üretim portfolyosunu tamamlamış oldu.

Bu iş birliği ile Türkiye, Avrupa ve Orta Doğu başta olmak üzere tüm müşterilerimize eksiksiz refrakter çözümleri sunan ve tüm ihtiyaçları karşılayabilen tek adres olduk. Günümüzde müşteriler refrakter tedarikçilerinin, ürün tedariklerinden teknik ve mühendislik konularında uzmanlık sunmaya ve hatta kurulum süreçlerini yürütmeye kadar tüm ihtiyaçlarını karşılayabilen tek durak noktası olmalarını bekliyoruz. Dolayısıyla yeni yapılanmamız tam da bu ihtiyacı yanıtlan nitelikte kurulmuştur.

Haznedar Durer ise bu birleşme aracılığıyla Calderys'in iş sağlığı ve güvenliği standartlarından, çalışanların eğitim ve gelişimini merkez alan İK sistemlerinden, istikrarlı tedarik zincirinden, performans ve kalite sürekliliğini sağlayan endüstriyel süreçlerinden, ürün bilgisi ve operasyonel mükemmellik seviyesinden ve dünya genelindeki satış ağından faydalanacaktır. Bizim için güzel bir iyileştirme dönemi başlıyor.

Bu anlaşmanın çimento sektörleri için önemi nedir?

Haznedar Durer ve Calderys birleşmesi, çimento sanayi refrakterlerinde yeni bir dönemin başlangıcı olacaktır. Uzun yıllardır sektörün iki en önemli tedarikçisi olan şirketlerimizin tek çatı altında birleşmesinden doğacak sinerjiyi müşterilerimiz ile ivedilikle paylaşacağız.

Mevcutta Calderys tarafından tedarik edilen ithal ürünleri de yerli üretim olarak müşterilerimizin hizmetine sunacağız. Bununla beraber çimento refrakterlerinde dünyanın 1 numaralı monolitik tedarikçisi olan Calderys'in bütün teknolojik gelişmelerini de hızlı bir şekilde Türk çimento sanayinin hizmetine sunacağız.

Ar-Ge çalışmaları ile yeni teknolojilere yatırım yapan bir şirketsiniz. Bu alandaki yapılanmanız ve çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz?

Ürünlerimizi ve tekliflerimizi iyileştirmek ana stratejilerimizden biridir. Bu sebeple pazar koşullarını ve müşterilerimizin değişen ihtiyaçlarını yakından takip ediyor ve en uygun çözümleri sunmak için çalışıyoruz. Ar&Ge çalışmalarımız da bu sürecin önemli bir parçasını oluşturuyor.

Bu aşamada, tuğla ve monolitik ürünlerimizin kalitesini ve ürün performansını sürekli iyileştirme hedefiyle Calderys ve Haznedar Durer'in teknik uzmanlıklarını birleştirmeye odaklandık. Yapmış olduğumuz anlaşma gereği Haznedar Durer, bundan böyle Calderys'in küresel Ar&Ge stratejisine dahil edilecek.

Hem sağlık hem de ekonomik açıdan çok zorlu bir yılı geride bıraktık. Haznedar Durer Refrakter olarak 2020 yılını nasıl geçirdiniz? Yılı hedeflediğiniz noktada katabildiniz mi?

Pandeminin tüm dünyayı durma noktasına getirdiği 2020 yılında, ağır sanayinin yavaşlayarak da olsa devam etmesiyle bizi çok zora sokacak bir sorunla karşılaşmadık.

and improvement processes will be managed efficiently. Therefore, we will proceed without rush and without creating chaos through sudden changes.

What kind of a change and future does this new deal entail for both companies? What are the products, services and innovations that the new cooperation will offer to the industry?

Haznedar Durer's merger with Calderys will deliver many advantages to both companies.

High-quality brick production, which is the field of expertise of Haznedar Durer for many years, is a new segment for Calderys. To the present, Calderys has been supplying acidic monolithic products to its customers, and only a limited number of customers are using these products solely. Hence, Calderys has complemented its portfolio as the result of its merger with Haznedar Durer.

Thanks to this cooperation, we have now become a single address, that offers full-fledged refractory solutions and meet all customers' needs, particularly in Turkey, Europe and the Middle East. Today, customers expect from refractory suppliers to be a one-stop shop that answer all of their requirements from product supply to offering expertise in technical and engineering matters and even to organising installation process. Therefore, our new structure has been designed in a manner that addresses these multiple needs.

As the result of this merger, Haznedar Durer will benefit from Calderys' occupational health & safety standards, HR systems that focus on training and development of employees, reliable supply chain, industrial processes that guarantee consistency in performance and quality, product knowledge and level of operational excellence, and global sale network. A good enhancement period is beginning for us.

What is the importance of this new deal for the cement sectors?

Merger of Haznedar Durer and Calderys will be the beginning of a new era in the cement industry refractories. We will immediately share the synergy that will come out of the merger of the two most important suppliers of the industry with our customers.

The import products currently supplied by Calderys will also be offered to our customers as locally manufactured products. Moreover, we will be able to make all the technological improvements of Calderys, World #1 monolithic supplier in cement refractories, available to the Turkish cement industry without any delay.

As a company, you invest new technologies through R&D programs. Could you please tell us about your organisation and projects in this field?

One of our main strategies is to improve our products and offerings. For this reason, we closely monitor the market conditions and the changing needs of our customers, and we do our best to provide the most appropriate solutions. Our R&D programs constitute an important part of this process.

At this stage, our main focus is to combine Calderys' and Haznedar Durer's technical expertise with a view of improving the quality and product performance of our brick and monolithic products in a seamless manner. As per our agreement, Haznedar Durer will now be a part of the Calderys' global R&D strategy.

“ Firmamız alümina bazlı tuğla ve monolitik refrakter alanında Türk çimento sektöründe en büyük pazar payına sahip. ÜRÜNLERİMİZİN ÇEŞİTLİLİĞİ VE KALİTE SEVİYESİ dolayısıyla elde ettiğimiz YÜKSEK PERFORMANS VE UZUN MALZEME ÖMRÜYLE sektörde lider konumdayız. Refrakter tuğlada da yine aynı çeşitliliğe sahibiz. En önemli ürünlerimizden biri olan HAZAL T 2AR ile çimento üretiminde üstün performans gerektiren tüm noktalarda hizmet vermekteyiz.

Our company has the largest market share in the Turkish cement industry in the fields of alumina-based bricks and monolithic refractories. We are the industry leader with OUR WIDE PRODUCT RANGE AND HIGH-PERFORMANCE and LONG-LIFE PRODUCTS thanks to the QUALITY LEVEL we have achieved. We also have the same diversity in the refractory bricks. HAZAL T 2AR, one of our most important products, allows us to offer services in all points of cement production that requires superior product performance.

Dünya demir çelik sanayi daha sert bir darbe almışken yerli pazarda çok derin bir yansıma olmadı diyebiliriz. Fakat yeni yatırımların durmasıyla çimento sanayinde bu etki kendini daha çok hissettirdi. Haznedar Durer üretiminin önemli bir kısmının rafineriler, petro kimya tesisleri, enerji santralleri, atık yakma tesisleri, geri dönüşüm ve geri kazanım fabrikaları, demir bileşikler metalürjisi gibi çok nitelikli malzemelerin kullanımının olduğu sektörlerle ayrılması ise bu sıkıntıları minimize etmekte bizlere yardımcı oldu. Kısacası sektörlerde belli başlı pazar daralmaları olduysa da ürün ve müşteri çeşitliliğimiz bu dönemi olabildiğince sorunsuz geçirmemizi sağladı.

Hammade tedarikinde de bazı gecikmeler ve ani fiyat dalgalanmaları yaşandıysa da, stoklu çalışmamız ve üretim tesislerimizin esnekliği bize bu alanda avantaj sağladı. Böylelikle 2020 senesini yılın başında koyduğumuz hedeflerden çok uzak bir noktada kapamadık.

2020 senesinde şirketimiz için şüphesiz en önemli gelişme Calderys firması ile imzaladığımız ortaklık anlaşmasıydı. Bu birleşme vasıtasıyla bizim için yepyeni bir süreç başlıyor. Önümüzdeki dönem için heyecanlıyız.

Önümüzdeki dönem için stratejilerinizi neye göre belirleyeceksiniz? Hedefleriniz neler olacak?

Önümüzdeki dönemde en büyük önceliğimiz tesislerimizdeki iş sağlığı ve güvenliği standartlarımızı Calderys'in küresel alanda uyguladığı düzeye yükseltmektir. Yeni İK yapılanmamız ile çalışanlarımızı sunacağımız eğitim olanakları çeşitlendirilecek, kişisel gelişimleri adına kurumsal destek verilecektir.

Ayrıca müşteri odaklı çalışma prensibimiz gereğince müşteri memnuniyetini en yüksek seviyede tutmak adına mütemediyen çalışacağız. Operasyonel mükemmelliğe ulaşma yolunda üretimde verimlilik artışı, enerji tüketiminde iyileştirme ve kapasite artırımı konuları üzerinde de çalışılmaktadır. 2021 yılını stratejilerimizin üç ana taşı olan insan, sürdürülebilirlik ve inovasyon üzerinde önemli bir iyileştirme ve geliştirme süreci olarak değerlendireceğiz.

We have left behind a very challenging year both professionally and personally on many levels. How did you spend 2020 as Haznedar Durer Refractories? Did you manage to close the year at a targeted level?

During 2020, though the pandemic has brought life to a near standstill in the entire world, we have not faced any severe problems that would put us in a difficult situation as the heavy industry continued production even if at a slower pace.

While the global iron and steel sector has suffered a more severe blow, we could say that the domestic market was not acutely affected by this. However, the cement industry was adversely affected due to the sharp fall in new investments. As Haznedar Durer we managed to minimize these obstacles since a significant part of our production goes to sectors that use high-quality materials, such as refineries, petrochemical industries, power plants, waste incineration plants, recycling and recovery factories, iron compound metallurgy.

Although we have experienced some delays and sudden price fluctuations in raw material supply, flexibility of our production facilities and the stocks on our hand gave us an edge during those periods. We have closed 2020 not far off the targets we have set at the beginning of the year.

The most important development for our company in 2020 was the deal we have signed with Calderys. A new era begins for us as a result of this merger. We are excited for the future.

How will you define your strategies for the future? What will be your goals?

Our main priority in the upcoming period shall be to upgrade our occupational health and safety standards to the levels applied by Calderys on a global scale. Furthermore, with our new HR organization, we will diversify and intensify the training given to our employees and support their personal development.



Pandemi sürecinin ne zaman sona ereceği bilinmese de 2021 yılında da etkilerinin bir süre devam edeceğini tahmin ediyoruz. Bu noktada ihracat oranımız ve çok özel nitelikteki ürünlerle servis verdiğimiz sektörler bizlere yine avantaj sağlayacaktır. Atık yakma fırınları için ürettiğimiz tuğla taleplerinde de daralmanın aksine gittikçe artan bir talep grafiği gözlemliyoruz. Üstelik Calderys ile yaptığımız birleşmenin pazar payımızı artırmasıyla talep artışını da beraberinde getireceğine inanıyoruz.

Rekabetin çok yoğun yaşandığı demir çelik ve çimento gibi sektörlerde dalgalanmalar çok fazla gözlemlenmektedir. Refrakter üreticileri de bu dalgalanmalardan olumsuz yönde etkilenirler. Öte yandan bu sektörlerdeki refrakter tüketimlerinin çok yüksek oranlarda olması refrakter üreticilerinin bu sanayilerle daima içiçe yaşamasını gerekli kılmaktadır. Bu sebeple bu sektörlerde yapılan satışların payının miktar-ciro açısından dengeli tutulması önemli bir hedefimizdir.

Besides, due to our customer-oriented approach, we will continuously work to keep our customer satisfaction at the highest level possible. We are also working on improving performance in production, enhancing reduced energy consumption and increasing capacity to attain operational excellence. We will use 2021 as a year to achieve significant improvements and advancements for the three main pillars of our strategies: people, sustainability and innovation.

We will also focus on improving production efficiency, minimizing energy consumption, and increasing our capacity to achieve operational excellence. We will approach the year 2021 as a period of improvement and development.

Although we don't know when the pandemic will end, we expect to see its effects continue in 2021.

At this point, our exports as well as the sectors to which we offer very high-quality products shall be to our advantage once again. With environmental awareness deepening globally, we are witnessing an ever-increasing demand for bricks we supply to waste incineration plants. Besides, we believe that the merger with Calderys will increase our market share and lead to a growth in demand.

There are a lot of fluctuations in industries such as iron and steel, where competition is highly competitive. These fluctuations have also adverse effect on the refractory manufacturers. However, since refractories are heavily used in these industries, refractory manufacturers have to live together with these industries. Therefore, it is an important goal for us to keep the share of sales to these industries balanced in terms of quantity-turnover.

