



MEDYA KURULUŞLARI HABER MERKEZLERİNİN DİKKATİNE...

ESİAD Basın Bülteni / No: 571
(8 Ekim 2025)

ESİAD 4. YATIRIM ZİRVESİ STRATEJİK SEKTÖRLERE ODAKLANDI

Ege, savunma ve havacılıkta güçlü bir oyuncu olabilir

Ege Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (ESİAD) tarafından düzenlenen 4. Yatırım Zirvesi, “Savunma ve Havacılık Sanayii” ana temasıyla yatırım ve finans dünyası ile karar vericileri İzmir’de bir araya getirdi. Zirvede, yüksek teknolojiye, ileri mühendisliğe ve yoğun AR-GE’ye dayanan savunma ve havacılık sektörünün, Türkiye’nin siyasi ve ekonomik gücü açısından stratejik önemi masaya yatırıldı. Ayrıca, zirvenin ana omurgasını oluşturan birleşme ve satın almalar, halka arz, sermaye piyasası işlemleri ve alternatif finansman imkanları dahil olmak üzere iş dünyasının finansal öncelikleri ve küresel eğilimler geniş bir perspektifte değerlendirildi.

EGE’NİN POTANSİYELİ BÜYÜK

Swissotel Büyük Efes’te düzenlenen Zirvenin açılışında konuşan ESİAD Yönetim Kurulu Başkanı Sibel Zorlu, savaşlar, bölgesel gerilimler ve yeni güvenlik tehditleri nedeniyle 2024 yılında dünya savunma harcamalarının 2.72 trilyon dolar ile rekor kırdığını belirterek, “Avrupa Birliği 150 milyar avroluk savunma planını resmen başlattı. Türkiye ise dünyanın en çok savunma harcaması yapan 17.ülkesi. Geçtiğimiz yıl savunma ve güvenlik harcamaları 25 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. 2028’e kadar 49 milyar dolara çıkması planlanıyor. Bu konu sadece bir güvenlik meselesi değil, ülkelerin siyasi ve ekonomik gücü bakımından stratejik bir sektör” dedi. İzmir ve Ege Bölgesi’nin savunma ve havacılık ekosisteminde güçlü bir potansiyele sahip olduğunu dile getiren Zorlu, “Zirvemizin ana teması İzmir ve Bölgemiz açısından ayrı bir anlam taşıyor. Şehrimiz sanayi ve lojistik alanında güçlü merkezlerden biri. Organize sanayi bölgeleri, serbest bölgeler, üniversiteler ve teknoparklar, Havacılık ve Uzay Kümelenmesi, Ar-Ge kapasitesi, yetişmiş insan kaynağı ile savunma ve havacılık ekosisteminde güçlü bir potansiyele sahip. Bu konu yalnızca büyük şirketlerin değil, aynı zamanda KOBİ’lerin, start-up’ların ve yan sanayiinin de değer zincirine katılabildiği bir alan açıyor. Dolayısıyla bu temayla hem küresel gelişmeleri iş dünyasının gündemine taşımak hem





de Bölgemizin bu alanda nasıl daha güçlü bir oyuncu olabileceğini göstermek istiyoruz” diye konuştu.

ORTAK AKIL PLATFORMU

ESİAD Yüksek İstişare Konseyi Başkanı Bülent Akgerman da konuşmasında dünyanın son yüzyılın en çalkantılı dönemlerinden geçtiğini belirterek pandeminin yarattığı travmanın ardından küresel tedarik zincirlerinde kırılmalar, savaşların açtığı yaralar, iklim krizinin baskısı ve büyük güçler arasındaki teknoloji rekabetinin buna örnek gösterilebileceğini ifade etti. Büyük krizlerin büyük dönüşümlerin habercisi olduğunu da dile getiren Akgerman, şöyle devam etti:

"Bugün küresel ekonominin kalbinde yeni bir denge arayışı var. Tedarik zincirleri yeniden kurgulanıyor, enerji güvenliği stratejilerin merkezinde yer alıyor, dijitalleşme artık bir tercih değil, varlık meselesi haline geliyor. Türkiye, bu dalgaların tam ortasında yol almaya çalışıyor. Enflasyonla mücadelenin, finansal istikrar arayışının ve büyüme hedeflerinin kesiştiği bir noktadayız. Güçlü bir Türkiye ancak güçlü bir ekonomiyle, inovasyonla ve girişimcilikle mümkün olur. ESİAD olarak 'Türkiye nasıl daha rekabetçi olur, nasıl daha çok yatırım çeker?' noktasına odaklanıyoruz. Yatırım zirvemiz, bu sorulara yanıt aradığımız ortak akıl platformudur."

TAM BAĞIMSIZ SAVUNMA SANAYİ VİZYONU

Açılış konuşmalarının ardından Savunma Sanayii Başkanlığı Sanayileşme Daire Başkanı Murat Çizgel, Zirvenin "Vizyon Konuşması"nı gerçekleştirdi. Türkiye'nin savunma sanayiinde 50 yıllık bir geçmişi olduğunu anlatan Çizgel, "Son 20 yılda Türkiye'nin en önemli değerlerinden bir tanesi savunma sanayisi oldu. Bu değer, bütün dünya tarafından izleniyor ve görülüyor. Bunun temel sebebi aslında başta konan en önemli vizyon. Çok basit, yerli ve milli bir savunma sanayiniz olacak" ifadelerini kullandı. Türkiye'nin Kıbrıs Barış Harekatı'nın ardından savunma sanayinin yerli ve milli olması yönünde politika ortaya koyduğunu dile getiren Çizgel, bu politikanın büyük oranda gerçekleştiğini söyledi. Kritik önemdeki birçok ürün ve sistemi yerlileştirdiklerini anlatan Çizgel, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Önemli ve kıymetli olan, kritik alanlarda millileşerek herhangi bir ürünümüzde dışarıya bağımlı kalmamamızdır. Yani tam bağımsız savunma sanayi vizyonu. Tam bağımsız savunma sanayii vizyonu konusunda hakikaten emin adımlarla gidiyoruz. Sahada olan birçok ürünü yerlileştirdik, yerlileştiremediklerimizin de programlarını başlattık, bu kritik teknolojiler de yerli olarak savunma sanayimizin eliyle üretilmeye devam edilecek. Bu gurur verici tablodur ama önümüze de başka bir vizyonu ortaya koymakta. Yerli ve milli savunma sanayimizin sürdürülebilirliğinin teşkil edilmesini hedefliyoruz."

Savunmada tam bağımsızlık hedefinin yakalanması ve sürdürülebilir kılınmasında yurt sathına yayılmış sanayicilerin kabiliyetlerinin de etkili olduğunu, firmaları bu sisteme entegre ederek onlara





yeni ihracat pazarları kazandırmak istediklerini dile getiren Çizgel, bugünkü zirvenin ardından Ege'deki firmaların da bu ekosistem içinde payının artmasını beklediklerini ifade etti.

GELDİĞİMİZ NOKTA GURUR VERİCİ

Zirvenin “Ana Konuşmacısı” olan Savunma ve Havacılık Sanayii İmalatçılar Derneği (SASAD) ve Havacılık ve Uzay Kümelenmesi Derneği (HUKD) Yönetim Kurulu Başkanı ve Kale Grubu Başkan Vekili Osman Okyay ise Türkiye ve dünyadaki gelişmelere ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Türkiye’nin savunma ve havacılıkta geldiği noktanın “gurur verici” olduğunu söyleyen Okyay, “Dünyanın 11. Savunma sanayi ihracatçısıyız. Geçen yılı 7.2 milyar dolarlık ihracat ile kapattık. Bu yıl da 10 milyar dolarları hedefliyoruz. Dünya savunma sanayisindeki ihracatçı ülkeler sıralamasında hızla yükseliyoruz” dedi.

AB’nin Berlin Duvarının yıkılması sonrası savunma yatırımlarını askıya aldığı, bu sanayide geriye gittiğini kaydeden Okyay, “Rusya’nın Ukrayna’yı işgaliyle başlayan tedirginlikle beraber AB, ‘biz ne yaptık, buradan nasıl toparlayacağız’ paniğine girmiş durumda. Ama bir gecede olmuyor, çok büyük emek, yatırım gerektiriyor. Türkiye, aslında bu anlamda çok önemli bir pozisyonda. Brüksel ile Türk savunma sanayisini nasıl entegre edebiliriz, Avrupa savunma sanayisine nasıl ürün verebiliriz, bize senelerce yapılan ortak üretim gibi yöntemlerle biz nasıl onlara yaklaşabiliriz diye de konuşmalar bir yandan devam ediyor” ifadelerini kullandı.

Savunma sanayisine yatırım yapmak isteyen firmalara tavsiyelerde bulunan Okyay, Ege Bölgesinin bu konudaki potansiyeline çok inandığını, yeni sanayi modelinin öncülüğünü üstlenebilecek firmalara sahip olduğunu, Havacılık ve Uzay Kümelenmesi Derneği ile bu alandaki iş birliklerine öncülük etmeye gayret ettiklerini dile getirdi.

4 ÖNEMLİ BAŞLIK

ESİAD 4. Yatırım Zirvesi’nde 4 oturum gerçekleştirildi. “Savunma ve Havacılık Sanayiinde Yatırım Dinamikleri”, “Savunma ve Havacılık Sanayiinde Tedarikçi Perspektifi”, “Birleşme & Satın Almalar ve Fon Yatırımları” ve “Birleşme & Satın Almalar ve Fon Yatırımları” başlıklı oturumlarda Türkiye ekonomisinin stratejik sektörlerinde yatırım fırsatları, finansman modelleri ve iş birlikleri masaya yatırıldı.

TÜRK ŞİRKETLERİ İÇİN BÜYÜK FIRSAT VAR

Zirvenin ilk oturumunda “Savunma ve Havacılık Sanayiinde Yatırım Dinamikleri” başlığı altında yatırım ortamı ve stratejik fırsatlar ele alındı. Moderatörlüğünü Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayi Başkanlığı Sanayileşme Daire Başkanı Murat Çizgel’in üstlendiği oturumda konuşan Cumhurbaşkanlığı Yatırım ve Finans Ofisi Savunma ve Havacılık Sektör Uzmanı Berk Kalyoncu,





Türkiye'nin 4 saatlik uçuş mesafesinde 30 trilyon dolardan daha büyük bir ekonomiye erişim sağlayan stratejik bir konumda yer aldığını vurgulayarak, “Avrupa’nın 2030’a kadar savunma harcamalarını GSYH’nin yüzde 5’ine çıkarma hedefi kapsamında 800 milyar euroluk bir bütçe ayrılmış durumda; bu da Türk şirketleri için büyük bir fırsat alanı yaratıyor” dedi. Savunma Sanayi Teknolojileri A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı Hüseyin Emre Uzer de Savunma Sanayii Başkanlığı’nın yüzde 100 iştiraki olarak, yenilikçi ve derin teknoloji alanındaki girişimlere yatırım yaptıklarını belirtti. Uzer, “Yapay zeka, siber güvenlik ve biyoteknoloji başta olmak üzere savunma sanayine katkı sağlayacak tüm teknolojilere yatırım yapmaya açığız” diye konuştu. ASELSAN Genel Müdür Yardımcısı Dr. Murat Aslan ise, yurt içi firmalara verdikleri sipariş hacminin geçtiğimiz yıl 2 milyar doları gördüğünü ve bu yılın ilk 9 ayında bu rakamın 2.5 milyar dolara yaklaştığını söyledi. Aslan, millileşme oranının ise yüzde 80’e ulaştığını ifade ederek, odaklarının seri üretime kaydığını dile getirdi. Roketsan Tedarik Zinciri Direktörü Murat Eskici, üretim yapısında ürün ağacının yüzde 80-85’ini tedarikçilerden aldıklarını ve bu yılı 1.8 milyar dolar ciro ile kapatmayı hedeflediklerini söyledi. Oturumun son konuşmacısı TUSAŞ Tedarik ve Sanayileşme Başkanı Serdar Özpolat da, TUSAŞ’ın yıllık 2 milyar dolarlık tedarik hacmi ile önümüzdeki 10 yılda yaklaşık 1500 yeni platform üretmeyi hedeflediğini dile getirdi. Özpolat, “Yerli yardımcı sanayi ile birlikte üç kat büyümeyi planlıyoruz” diye konuştu.

YERLİLEŞME VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİKTE TEDARİKÇİ ROLÜ

“Savunma ve Havacılık Sanayiinde Tedarikçi Perspektifi” başlıklı ikinci oturumun moderatörlüğünü Alpteknik Havacılık Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Yılmaz Gündoğan gerçekleştirdi. Gündoğan, dünyanın en büyük ilk 100 savunma firması arasında Türkiye’den 5 şirketin yer aldığını belirterek, tedarik zinciri faaliyetlerin kalıcı başarı için büyük önem taşıdığını vurguladı. HMS Yönetim Kurulu Başkanı Aziz Meydan ise 25 yılda 13 kişilik bir atölyeden Boeing, Bombardier, SAAB ve Leonardo gibi firmaların doğrudan tedarikçisi durumuna geldiklerini söyledi. Meydan, ayrıca HMS Makine’nin 2014’te kurduğu çıraklık okulunda bugün 98 öğrencinin eğitim aldığını ve insan kaynağı sorununa bu şekilde çözüm bulduklarını ifade etti. Kaan Makine Genel Müdürü İbrahim Sezek de, kendi işini kurma kararının, Almanya’da bir Rolls-Royce türbin parçası Ar-Ge çalışmasını gördüğü sırada şekillendiğini anlattı. O çalışmada kullanılan beş eksenli makineler, takımlar ve yazılımların Türkiye’de de tedarik edilebildiğini fark ettiğini belirten Sezek, “Bu sektöre girecek insanların amacı para kazanmak olmamalı; zor işleri dert edinmeli ve o süreci başarmayı hedeflemeliler” ifadelerini kullandı. Kale Pratt & Whitney Genel Müdürü Semih Pilatin, 2014’te kurulan şirketin, Pratt & Whitney’nin dünya genelindeki 1952 tedarikçisi arasında “Platin Tedarikçi” unvanını alan 13 firmadan biri olduğunu söyledi. Pilatin, büyümenin, ancak teknolojiye, insana, dijitalleşmeye yatırım yapmakla mümkün olduğu kaydetti. BMC Otomotiv Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Altınhan da şirketin 1964’te İzmir’de kurulduğunu ve bugüne kadar 300 binden fazla araç üretip 80’den fazla ülkeye ihraç ettiğini belirtti. Savunma tarafında Kirpi, Vuran, Amazon





gibi mayına dayanıklı araçların ve Altay tankı ile yeni zırhlı platformların öne çıktığını dile getirdi. Altınhan, “Yerlilik oranı Kirpi’de yüzde 45’ten yüzde 90’a çıktı. Bu, ambargo ve lisans kısıtlamalarına karşı en güçlü güvence” diye konuştu. MİILUX Türkiye Genel Müdürü Yavuz Yeldan ise Türkiye’nin ısıtma işlem görmüş çeliklerde dışa bağımlılığını azaltmak amacıyla çalıştıklarını söyledi. Yeldan, “Ham madde üretiminde yerliliği artırmak, tam bağımsız savunma sanayii için kritik bir öncelik” dedi.

TÜRKİYE’DE M&A HACMİ 11 YILDA 6 KAT KÜÇÜLDÜ

Zirvenin üçüncü oturumu “Birleşme & Satın Almalar ve Fon Yatırımları” başlığı altında gerçekleşti. Moderatörlüğünü Garanti BBVA Yatırım Genel Müdür Yardımcısı Jankat Bozkurt’un gerçekleştirdiği panelde süreç adımları, Türkiye piyasalarındaki mevcut tablo ve gelecek beklentileri konuşuldu.

İş Yatırım Kurumsal Finansman Direktörü Reha Pamir, M&A sürecinin bağlayıcı olmayan teklifle başladığını ve ardından detaylı inceleme (due diligence) aşamasına geçildiğini söyledi. Hazırlıklı şirketlerin süreci daha hızlı tamamladığını belirten Pamir, yatırımcıları uzun vadeli stratejik yatırımcılar ve çıkış hedefiyle hareket eden finansal yatırımcılar olarak ikiye ayırdı. İhracat potansiyeli yüksek, TL riskini azaltan ve büyüyen pazarlarda faaliyet gösteren firmaların yatırımcılar açısından daha cazip olduğunu ifade etti. Pragma Kurucu Ortağı ve Yönetici Direktörü Özlü Yalaza, Türkiye’deki M&A hacminin 2014’ten bu yana altı kat küçüldüğünü ve yabancı yatırımcı katılımının önemli ölçüde azaldığını aktardı. Yalaz, işlem adedi bazında bu oranın %49’dan %23’e gerilediğini belirterek, nedenleri arasında makroekonomik istikrarsızlık, finansmana erişim zorluğu ve yüksek maliyetler ile yabancı fonların geçmişte yaşadığı olumsuz deneyimlerin bulunduğunu söyledi. Gelecekte ihracat odaklı, teknoloji ve yazılım firmalarının yatırımcı ilgisini çekmeye devam edeceğini ifade etti. Heuking Hukuk Bürosu Ortağı Dr. Erdem Şişmangil de M&A süreçlerinde en tartışmalı konuların fiyat, satıcının sorumluluk süresi ve kurumsal yönetim olduğunu belirtti. Türkiye’de yapılan şirket incelemelerinde sıkça karşılaşılan sorunları ise sertifikasyon eksiklikleri, savunma sanayinde uyum süreçlerindeki yetersizlikler, fikri mülkiyetin korunmaması ve patron şirketlerinde hissedar borçlarının anlaşmayı bozacak nitelikte olması şeklinde sıraladı.

Volksbank Kurumsal Müşteri Yöneticisi Uğur Bayram ise Türkiye’de kredi maliyetlerinin yüksek, erişimin zor ve teminat şartlarının ağır olduğunu belirtti. Avrupa’da M&A finansmanı faiz oranlarının yıllık yüzde 4.75 ile yüzde 6.75 bandında değiştiğini ifade eden Bayram, yüksek ESG skoruna sahip şirketlerin faiz oranlarında 2 puana varan avantaj elde edebildiğini söyledi.





ALTERNATİF FİNANSMAN OLANAKLARI

Zirvenin son oturumunda, “Sermaye Piyasası İşlemleri, Halka Arz ve Alternatif Finansman İmkanları” başlığı altında, geleneksel banka kredilerine alternatif finansman yöntemleri ele alındı. Oturumun moderatörlüğünü üstlenen Servo Kapital Yönetim Kurulu Başkanı Kaan Kızıroğlu, finansmanı “üç bacağı oturan bir tabureye” benzeterek, bunların banka kredileri, hisse satışı ve bono/tahvil piyasaları olduğunu söyledi. Kızıroğlu, son yıllarda halka arzların ve bono ihraçlarının arttığını, ayrıca özel kredi fonlarının Türkiye’ye girmeye başladığını belirtti. Çağdaş Cam Yönetim Kurulu Üyesi Betül Piriç Yıldız ise halka arzın şirketlerine kurumsal kimlik kazandırmak ve sürdürülebilirliği güçlendirmek amacıyla yapıldığını söyledi. Yıldız, “Fonları borç kapatmak için değil, yatırımlarımızı ve dijital dönüşüm projelerimizi hayata geçirmek için kullandık” diyerek bunun marka bilinirliğini artırdığını vurguladı. İntegral Yatırım Yönetim Kurulu Murahhas Üyesi İbrahim Taşdoğan da, sermaye piyasalarının sağladığı esnekliğe vurgu yaparak, “Bono ve tahvil piyasası son beş yılda dört kat büyüdü; şirketler banka limitlerinden bağımsız yeni bir finansman alanı kazandı” diye konuştu. QNB Invest Yatırım Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı İpek Hekimoğlu, son 4 yılda 193 şirketin halka arzla 10 milyar dolar finansman sağladığını, yatırımcı sayısının 1 milyondan 6.3 milyona çıktığını belirtti. Hekimoğlu, halka arz için kurumsallaşma, bağımsız denetim ve güçlü finansal yapının şart olduğunu söyledi. Neo Portföy Girişim Sermayesi Yatırım Fonları Genel Müdür Yardımcısı Mert Bahçecik ise Girişim Sermayesi Yatırım Fonları’nın şirketlere ortak olarak bilançoları güçlendirdiğini, fon büyüklüğünün 8 milyar dolara ulaştığını ifade etti. Bahçecik, vergi avantajlarının yatırım iştahını artırdığını belirtti.

