

Saint-Gobain, “Lead and Grow” büyüme stratejisini açıkladı;

SAINT-GOBAIN, KÜRESEL LİDERLİĞİNİ KULLANARAK KÂRLI BÜYÜMESİNİ HIZLANDIRIYOR

Hafif ve sürdürülebilir yapı çözümlerinde dünya lideri Saint-Gobain, “Lead & Grow” (liderlik Et ve Büyü) stratejisiyle her bölgede lider konumunu pekiştirip ülke bazlı iş modelleriyle kârlı büyümesini hızlandırıyor

Hafif ve sürdürülebilir yapı çözümlerinde dünya lideri olan Saint-Gobain, daha önce açıklamış olduğu stratejik planı “Grow & Impact”in (Büyü ve Etki Et) başarısının ardından, yeni stratejik planı “Lead & Grow”u (Liderlik Et ve Büyü) hayata geçiriyor. Grup, her bölgede lider konumunu ve yerel pazarlara uyumlu ülke bazlı iş modelini, küreselleşmeden uzaklaşan, yerelleşme eğiliminde olan yeni dünya düzenine uygun şekilde konumlandırarak kârlı büyüme hedefini yukarı taşıyor.

- **Benzersiz çözüm portföyü** sayesinde performans ve sürdürülebilirlikte fark yaratarak, konut dışı yapı ve altyapı projelerindeki payını artırmak,
- **Büyüme ve değer yaratmaya odaklanan strateji:**
 - 2026–2030 döneminde yaklaşık **12 milyar avroluk yatırım ve satın alma** gerçekleştirmek¹,
 - **Grup profilini optimize etmeye devam ederek**, 2030 itibarıyla toplam satışların **%20’sinden** fazlasını varlık dönüşümünden (satın alma ve satışlar) oluşmasını sağlamak,
- 2026-2030 arasında finansal hedeflerde çitayı yükseltmek:
 - **Yerel para birimleri bazında ortalama orta tek haneli satış büyümesi (piyasa ortalamasının 1–2 puan üzerinde),**
 - **%15–18 arası EBITDA marjı³,**
 - **%50’nin üzerinde serbest nakit dönüşüm oranı,**
 - **%13’ün üzerinde sermaye getirisi (ROCE),**
- Hissedarlar için cazip getiriler: 2030’a kadar yaklaşık 8 milyar avro tutarında temettü ve hisse geri alımı planlanıyor.

Saint-Gobain Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO’su Benoit Bazin şirketin yeni stratejisi ile ilgili değerlendirmesinde şunları söyledi:

“Hafif ve sürdürülebilir inşaatta dünya lideri olan Saint-Gobain, yenilikçi ve sürdürülebilir çözümlerden oluşan kapsamlı portföyü sayesinde yapı sektörünün karşılaştığı temel zorlukları, ele almak için çok güçlü bir konuma sahip. Son yıllarda Grup, ‘Grow & Impact’ planıyla yeni yapısının gücünü ve uygulama kapasitesini açıkça ortaya koydu. ‘Lead & Grow’ planıyla birlikte Saint-Gobain, artık büyüme, kârlılık ve hem hissedarları hem de müşterileri için değer yaratma yolculuğunu daha da ileriye taşıyor. Mevcut jeopolitik ortamda Saint-Gobain, yerel değer zincirlerine dayalı ve ülke bazında oluşturduğu güçlü operasyon modeli sayesinde önemli bir avantaja sahip. Ekiplerimizin bilgi birikimi ve adanmışlığı sayesinde, her bölgede piyasanın üzerinde performans göstereceğimize ve büyük fırsatları değerlendireceğimize eminim: Asya’da ve demografi ile kentleşmenin itici güç olduğu yüksek büyüme potansiyelli ülkelerde, güçlü yapısal ihtiyaçların bulunduğu Kuzey Amerika’da ve toparlanma potansiyeli yüksek Avrupa’da. Ayrıca, özellikle yapı kimyasalları alanındaki güçlü konumumuz sayesinde altyapı ve konut dışı segmentlerde yeni büyüme alanlarına da açılacağız. Bugünün ve yarının dünyasını, **azim ve sorumlulukla** inşa ediyoruz.”

Hafif ve sürdürülebilir inşaatta dünya lideri...

Saint-Gobain, yeni inşaat, yenileme ve altyapı projelerinde **performansı ve sürdürülebilirliği en üst düzeye çıkaran kapsamlı bir çözüm portföyü sunan benzersiz bir şirkettir**. Bu portföy; dış cephe çözümlerini (çatı, cephe ve cam), iç mekân çözümlerini (alçı levha bölme duvarlar, yalıtım ve asma tavan sistemleri), yapı kimyasallarını (su yalıtımı ve sızdırmazlık, zemin ve duvar harçları, yapıştırıcılar ve yüzey kaplamaları, beton ve çimento için katkı ve katkı malzemeleri) ve ayrıca ticaret alanındaki hizmetleri (danışmanlık, spesifikasyon ve dijital hizmetler dâhil) kapsamaktadır.

Grup, yaklaşık 500 milyar avro değerindeki küresel bir pazara hitap etmekte olup, hem konut hem de konut dışı inşaat ile altyapı alanlarında güçlü büyüme fırsatlarına sahiptir. Saint-Gobain, sağlam sanayi altyapısı ve ülke bazlı konumlanmasıyla, her coğrafyada yapı sektörünün temel zorluklarına yanıt verebilecek ideal bir konumdadır.

- Demografik büyüme ve kentleşme, özellikle Asya ve gelişmekte olan ülkelerde,
- Şantiye verimliliği ve enerji verimli renovasyon, özellikle Avrupa'da,
- İklim değişikliğine uyum ve altyapının dayanıklılığı, özellikle Kuzey Amerika'da,
- Küreselleşmenin gerilemesiyle birlikte üretimin yeniden ülke içine taşınması
- Kaynak kıtlığına karşı döngüsel ekonomi yaklaşımları.

Saint-Gobain, Batı Avrupa, Kuzey Amerika ve Asya ile gelişmekte olan ülkeleri kapsayan geniş ve dengeli coğrafi varlığı sayesinde güçlü bir konumda bulunuyor. Batı Avrupa toparlanma potansiyeliyle öne çıkarken, Kuzey Amerika yapısal olarak istikrarlı bir pazar sunuyor; Asya ve gelişmekte olan ülkelerde ise demografi ve kentleşme dinamikleri büyümeyi destekliyor.

Yeni stratejik plan "Lead & Grow" (Liderlik Et ve Büyü) kapsamında Saint-Gobain, yüksek büyüme potansiyeline sahip bölgelerdeki varlığını artırmayı hedefliyor. Uzun vadede, Kuzey Amerika, Asya-Pasifik ve gelişmekte olan ülkelerin toplam satışlar içindeki payının bugünkü yaklaşık %50 seviyesinden %60'a yükselmesi öngörülüyor.

Grubun iş modelinin başarısında ülke bazlı platformlar kilit rol oynuyor. Saint-Gobain markasının gücünden ve geniş ürün portföyünden yararlanan bu platformlar, kendi pazarlarında büyümenin itici gücü konumunda. Her ülke platformu, o ülkenin vatandaşı olan CEO'lar tarafından yönetiliyor ve ekipler; EBITDA, serbest nakit akışı ve sermaye getirisi (ROCE) gibi performans göstergelerinde tam sorumluluk taşıyor.

Saint-Gobain, sunduğu sürdürülebilir çözümlerle yapı sektörünün dönüşümüne yön veren bir referans noktası haline gelmiş durumda. Grubun toplam satışlarının yaklaşık %75'i sürdürülebilir ürünlerden oluşuyor. Saint-Gobain'in bir yılda sattığı çözümler, kullanım ömürleri boyunca yaklaşık 1 milyar ton CO₂ emisyonunun oluşmasını engelliyor.

Kendi karbonsuzlaşma yol haritası kapsamında da önemli ilerleme kaydeden Saint-Gobain, 2017'den bu yana CO₂ emisyonlarını %34 oranında azaltmış durumda. 2050'de net sıfır karbon taahhüdü doğrultusunda, 2017 seviyesine göre 2035 yılına kadar %40–45 arasında azaltmayı hedefliyor.

Güçlendirilmiş büyüme perspektifiyle

Çözümler: Saint-Gobain'in rekabet avantajı

Saint-Gobain, değer zincirinin tüm aşamalarında müşterilerinin beklentilerini karşılamak üzere, sürdürülebilirlik ve performansı birlikte sunan kapsamlı ve yenilikçi çözümler geliştiriyor.

Bu çözümler şu avantajları sağlıyor:

- Mülk sahipleri için: Enerji verimliliği, iklim dayanıklılığı, düşük karbonlu çözümler ve döngüsellik sayesinde mülk değerinin artışı.
- Kullanıcılar için: Isı, akustik, görsel konfor ve hava kalitesi performansı ile konfor ve yaşam kalitesinde artış.
- Mimarlar ve yükleniciler için: Teknik şartname ve danışmanlık desteği, şantiyede verimlilik ve döngüsel malzemeler.

Saint-Gobain, yüksek katma değerli ve entegre sistemler sunan çözümlerle faaliyetlerini genişletiyor, çapraz satışları hızlandırıyor ve ülke bazlı ana müşteri stratejisiyle belirli satışlardaki payını artırıyor. Bu çözümler; profesyonel bayilik, yapı market dağıtımı, doğrudan satış ve dijital satış gibi tüm satış kanallarında uygulanıyor. Bu yaklaşım, ticari başarıyı artırırken satış karmasını zenginleştiriyor ve kârlılığı yükseltiyor.

Yüksek büyüme potansiyeline sahip pazarlar: Konut dışı ve altyapı segmentleri

Son birkaç yılda ürün yelpazesini genişleten Saint-Gobain, konut dışı (eğitim ve sağlık tesisleri, oteller, veri merkezleri gibi) ve altyapı (ulaşım, enerji) alanlarında önemli büyüme fırsatları yakaladı. Grup, bugün yaklaşık 250 milyar avro değerinde olan bu pazarda 15 milyar avro gelir elde ediyor. Saint-Gobain, farklılaşmış ve yenilikçi "amiral gemisi" ürünlere odaklanan özel çözümler geliştirerek, tüm portföyünün satışlarını destekleyen bir yapı oluşturdu.

- Sağlık tesisleri için: Yaz konforu, X-ray koruması, hijyen, hava kalitesi ve akustik konfor çözümleri,
- Veri merkezleri ve hassas üretim tesisleri için: Hızlı inşaat süreçleri, düşük karbonlu bölme duvar ve beton, hava akışı yönetimi ve gelişmiş ısı yalıtımı,
- Köprü ve tüneller için: Teknik su yalıtımı, özel katkılar, genleşme ve enjeksiyon harçları, onarım ve koruma sistemleri,
- Havaalanları için: Pist güçlendirme, yangına dayanıklı camlar, güneş kontrol cepheleri, teknik zeminler ve akustik bölme duvar sistemleri.

Bu yüksek potansiyelli pazarlarda büyümeyi destekleyen benzersiz avantajlara sahip:

- Ülke bazlı uzman satış ekipleri, karmaşık veya büyük ölçekli projelere odaklanıyor; kilit müşteri yönetimi ve örnek projelerden elde edilen deneyimlerle ilerliyor.
- Yapı bilimi ve yapay zekâ destekli Ar-Ge ve inovasyon kabiliyeti, Saint-Gobain'in öncü rolünü pekiştiriyor ve çözümlerinin her yerel pazarın özel ihtiyaçlarına uyarlanmasını sağlıyor.
- Yapı kimyasalları alanındaki liderlik: Grup, bu segmentteki satışlarını bugünkü 6,5 milyar avro seviyesinden 2030 itibarıyla 9 milyar avronun üzerine çıkarmayı, böylece altyapı pazarındaki payını artırmayı hedefliyor.

Hissedarlar için cazip strateji

Büyüme ve değer yaratmaya odaklanan sermaye tahsisi

Saint-Gobain, güçlü nakit üretim kapasitesi sayesinde 2026–2030 döneminde yaklaşık 20 milyar avroluk sermayeyi disiplinli bir şekilde tahsis etmeyi planlıyor. Bu plan; **büyüme**, **hissedarlar için cazip getiriler** ve **sağlam bir bilanço** hedeflerini bir araya getirirken, bu dönemde **net borç / EBITDA oranını 1,5x ile 2,0x aralığında** korumayı hedefliyor..

Planın öne çıkan unsurları:

- Yaklaşık 12 milyar avro, büyüme yatırımları ve satın almalara (tasfiyeler sonrası net tutar) ayrılacak.
 - Yatırımlar için %20'nin üzerinde iç getiri oranı (IRR),
 - Satın almalar için ise 3. yılda sermaye maliyetinin (WACC) üzerinde getiri (ROCE) şartı aranacak.
 - Odak alanları: liderlik pozisyonlarının güçlendirilmesi, yüksek büyüme gösteren ülkeler ve yapı kimyasalları segmentine ağırlık verilecek
- Grup portföyünün aktif biçimde optimize edilmesi: Büyüme, kârlılık ve değer yaratımını desteklemek amacıyla 2030'a kadar toplam satışların %20'sinden fazlasına denk gelen varlık dönüşümü (satışlar + satın almalar) hedefleniyor.
- Hissedar getirilerinin artırılması:
 - Yaklaşık 6 milyar avro temettü olarak hissedarlara dağıtılacak; hisse başına temettüde düzenli artış hedefleniyor.
 - Yaklaşık 2 milyar avro tutarında hisse geri alımı gerçekleştirilecek.

Finansal hedeflerde çığa yükseldi: 2026–2030 dönemi için iddialı yol haritası

- Yerel para birimleri bazında, pazarın 1–2 puan üzerinde olmak üzere ortalama **orta tek haneli satış büyümesi**,
- %15–18 arası EBITDA marjı,
- %50'nin üzerinde serbest nakit akışı dönüşüm oranı,
- %13'ün üzerinde sermaye getirisi (ROCE).

Saint-Gobain ayrıca 2025 yılının tamamı için %11'in üzerinde bir faaliyet marjı elde etmeyi beklediğini doğruladı.

SAINT-GOBAIN HAKKINDA

Sürdürülebilir ve hafif inşaat çözümlerinde dünya lideri olan Saint-Gobain, inşaat ve endüstriyel pazarlara yönelik malzemeler ve hizmetler tasarlamakta, üretmekte ve dağıtmaktadır. Kamu ve özel binaların yenilenmesi, hafif inşaatların, inşaatların ve endüstrinin karbondan arındırılması için kesintisiz bir inovasyon süreciyle geliştirilmiş bütünleşik çözümler sunarak sürdürülebilirlik ve performans sağlar. 2025 yılında kuruluşunun 360. Yılıni kutlayan Grubun tüm faaliyetleri ve taahhütleri var olma amacına "MAKING THE WORLD A BETTER HOME" hizmet etmektedir.

2024 yılında 46,6 milyar EUR değerinde satış

80 ülkede 161.000 çalışan

TÜRKİYE

BASIN BÜLTENİ

08.04.2025



2050 yılına kadar Net Sıfır Karbon hedefine ulaşmaya kararlı

Saint-Gobain hakkında daha fazla bilgi için

<http://www.saint-gobain.com.tr> adresini ziyaret edin

Bilgi için;

Mustafa Salih, Mena İletişim:

+90 555 217 91 18