

Funda
Özkan



funda.ozkan@aksam.com.tr

Türkiye pırlantada marka olamaz

Ekonomi Bakanı **Zafer Çağlayan** dünya markası yaratmak üzere yola koyuldukları **Turquality** destek programını anlatırken, markalara dair de şu vurguyu yapıyordu:

"Bugün Rusya'da kot pantolon dendiğinde akla 'Colin's' geliyor. Ülker'in, Pınar'ın Körfez ülkelerinde, Arap yarımadasında marka bilinirlikleri çok yüksek. Vitra İngiltere'de, Vesbo Vietnam'da kendi sektörleri itibarıyla en çok bilinen markalar arasında. Beko İngiltere'de çok iyi bilinen bir markamız. Efes, Vestel Rusya ve diğer Bağımsız Devletler Topluluğu ülkelerinde çok bilinen ve pazar payları yüksek olan markalarımız."

Zen Pırlanta'nın sahibi Emil Güzeliş de diyor ki, "Türkiye pırlantada bir dünya markası olamayacak."

"Pırlantanın hammaddesinde ÖTV yükü yüzde 20. ÖTV'siz olsa, Belçika ve Bombay'de pırlanta borsası var. İstanbul'da da açılır, taş tüccarları İstanbul'a gelir. Pırlanta demek, dolar demektir. Gelenler finans piyasasını da büyütür."

Türkiye'nin 1 milyar 200 milyon dolarlık altın ihracatı var 50 milyon dolarlık da pırlanta ihracatı. Bu 50 milyonun 22'sini Zen yapıyor. Emil Güzeliş, "Ankara'ya ÖTV'yi kaldırın demekten vazgeçtik, diyoruz ki perakendede olsun, Türkiye'nin ihracatını artıralım" diye anlatıyor.

Herkes işiyile evli

Sirketlere yönetim danışmanlığı hizmeti veren bir profesyonelin söylemi dikkatimi çekti: "Patronların danışmanların sözlerini pek dinlemediğinden" yakıyordu.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin, dolayısıyla da aile işletmelerinin hüküm sürdüğü ekonomide, patronlara **"Sen parayı ver, ben bildiğim gibi yöneteyim"** demenin mümkün olmadığını savunmaya çalıştım, o danışmanın karşısında.

Teyidi geçenlerde **Tahsin Öztiryaki** verdi. Endüstriyel mutfak üretimi yapan **Öztiryakiler** Murahhas üyesi Tahsin Öztiryaki diyor ki, **"Herkes işiyile evli. Kimse kolay kolay profesyonellere işi bırakmak istemez."**

Şu sözleri de önemliydi:

"Kasa zaten patronun cebidir."

Gelecek Ortadoğu'da

Zen Pırlanta'nın sahibi **Emil Güzeliş** ile uzun zamandır sohbet etmiyorduk, "Rusya'daki 11 mağazayı kapattık" dediğinde, epey şaşırdım. Rusya'nın yeni zenginleri lüks tüketim ürünleri satanları hep cezbetmiştir. Emil Güzeliş'ten de Rusya pazarına girerken büyük beklentiler içinde olduğunu o zaman dinlemiştim.

"Haraç çoktu" dedi, **Emil Güzeliş**.

Şunu da ekledi

"Fırsat Ortadoğu'da."

Anlatmaya başladı;

"Katar'da yeni açılacak bir AVM'de (alışveriş merkezi) mağaza açacağız. Dubai'de ofis açtık."

New York ve Amsterdam'da da direkt ihracat yapan ofisleri bulunuyor.

"Suriye'ye girecektik, durum belli.

Libya'da yeni açılacak bir AVM'de yer alacaktık, olaylar baş gösterince kaldı.

Şimdi Kuzey Irak'ta, Girne'de ve Romanya'da mağazalarımız var. Dünyadaki kriz öncesi İspanya benim en büyük pazarımdı. Artık İspanya'daki fuara bile katılmıyoruz. "