



YURTDIŞINDA SHOWROOM ACMAYI DÜŞÜNMEYORUZ

Kütahya Seramik Porselen'in İstanbul, Antalya, İzmir ve Kütahya'da gerçekleştirilen es zamanlı showroom açılış törenlerine Yönetim Kurulu Başkanı Nafi Güral ve ailesi ev sahipliği yaptı. Geçtiğimiz yıl 30 milyon dolar olan ihracatı bu yıl 42 milyon dolara çıkarmayı hedeflediklerini belirten Güral, yurtdışında showroom açmayı düşünmediklerini söyledi.

Kütahya Porselen 42 ülkeye 42 milyon \$ ihracat hedefliyor

Gamze ŞENER
İSTANBUL

Kütahya Seramik Yönetim Kurulu Başkanı Nafi Güral, bu yıl ihracat hedeflerini artıracaklarını söyledi. "Yaklaşık 42 ülkeye ihracat yapıyoruz. Asıl amacımız değer olarak daha fazla ihracat yapmak" diyen Güral, geçtiğimiz yıl 30 milyon dolar olan ihracatın bu yıl 42 milyon dolara ulaşacağını kaydetti. Güral, Ortadoğu'da ağırlıklı olarak Suriye ve Irak'ta ürünlerinin satıldığını, Kuzey Afrika içinse durumun aynı olmadığını belirtti. Güral'a göre, Kuzey Afrika'ya satış yapılamamasının ardındaki en büyük engel, bölge ülkelerinin Fransa ve İngiltere gibi siyasi ve ticari partnerlerinin olması.

Gelişen ekonomi ve buna bağlı olarak gelişen sektörlerin doğru politikalar sürdürebilen insanların elinde olduğu yorumunu yapan Güral, "Doğru politikalar uygulamayan ve statükonun dışına çıkamayan sektörler gelişmiyor. Bu nedenle iş yapma konusunda neye ihtiyaç duyduğumuzun bilinmesi ve yeteneklerimizin geliştirilmesi lazım" dedi.

En büyük servetlerinin "hayal

Yurtdışında showrooma gerek yok, zaten geliyorlar

Yurtdışında showroom açmaya sıcak bakmayan Güral, bunun nedenini şu sözlerle açıkladı: "Daha önce seramik almak için İtalya, Almanya ya Fransa'ya gidilirken şimdi Türkiye'ye geliyorlar. Bu oralarda showroom açmaktan daha ekonomik. Biz burada hem Ortadoğu'ya hem Avrupa'ya güneybirlik hizmet etme fırsatı sunuyoruz. İstanbul'daki 2 showroomdan biri Anadolu yakasında Sabiha Gökçen Havalimanı'ndan gelenler için, diğeri Avrupa yakasında Atatürk Havalimanı'ndan gelenler için uygun."

kurmak" olduğunun altını çizen Güral, "Anadolu'da iş yapan bir firma olarak dünyada marka olmayı başarabilen bir firma olabildik Bizim şirketimizde konuşulan şey 'bizim en büyük servetimizin hayalimiz' olduğudur. Çünkü biz sadece sağlamlık ve dayanıklılık değil aynı zamanda zevk ve keyif üretmek zorundayız. Bizim pazardaki rekabetimiz ise fiyatla değil kalite ile. Bu anlamda herhangi bir sıkıntı çekmiyoruz" diye konuştu.

Güral, önceki gün 4 farklı ilde açılan 5 showroom ile satıştan ziyade ürün tanıtımını amaçladıklarını belirtti. İstanbul, Antalya, İzmir ve Kütahya'da aç-

lan showroomların toplam yatırım maliyetinin 5 milyon 116 bin TL olduğunu kaydeden Güral, "Bizim showroomlardan beklentimiz satış değil. Esas beklentimiz ürünlerimizin tüketicilere ulaşması. Elimizde milyonlarca ürün çeşidi var. Farklı çeşitler görmek isteyen tüketicilerimizi Kütahya'ya götürüyorduk. Ancak şimdi bize gelemeyenlerin biz ayağına gidelim düşüncesi ile hareket etmeye karar verdik" diye konuştu. Güral, yıl sonuna kadar 3 yeni showroom daha açmayı hedeflediklerini belirterek, yeni showroomların Samsun, Bodrum ve Denizli'de olacağını söyledi. Şirketin bir sonraki hedefi ise Adana, Ankara ve Diyarbakır olacak.