

IKEA'nın en büyük tedarikçisi konumundayız

■ Satışlarınızın içinde ihracatın payı nedir?

Yüzde 45'ler seviyesinde. Ama bunun daha da artması gerekiyor. En büyük pazarımız Avrupa, en büyük müşterimiz ise IKEA. Türkiye'de IKEA mağazalarında aldığınız ürünler Kütahya'da üretiliyor. Özellikle büyük montanlı siparişlerini bize veriyorlar. Türkiye'ye geldiklerinden beri bizimle çalışıyorlar. Çin'deki mağazalarında bizim ürünlerimizi satılıyor. Yani dolaylı olarak Çin'e de ihracat

yapıyoruz. Ayrıca Metro ve Carrefour'a da ürün satıyoruz.

■ Marka olarak yurtdışında algınız nasıl?

Seramikte Avrupa'da top-tan piyasasında çok etkili bir markayız. Ancak perakendeye gelince Hans ve Helga'nın tercihi olamıyoruz.

■ İspanyollar ile pazar paylaşımını nasıl yaptınız?

Avrupa kökenli pazarlar onlarda kaldı. Amerika Kanada, Rusya ve Türk Cumhuriyetleri bizde. Burada üretim yapıp ihraç edeceğiz.



Fotoğraflar: ŞUHEDA AYKUT

Kütahya Porselen İspanyol devine ortak oldu

Anadolu sermayesinin en büyük temsilcisi Kütahya Porselen, 200 yıllık geçmişe sahip bir İspanyol firmayla stratejik işbirliği anlaşması imzaladı. NG Grup Başkanı Nafi Güral, "Avrupalılar'ın yaşamak için Türk firmalara ihtiyacı var. Çok teklif alıyoruz" dedi

Türkiye'nin en köklü markalarından Kütahya Porselen, yaklaşık 200 yıllık geçmişe sahip İspanyol seramik firmasıyla stratejik işbirliğine gitti. Uzun zamandır Avrupalı firmalardan ortaklık teklifi aldıklarını söyleyen NG Grup Başkanı Nafi Güral, "Bize çok talep var. Bunlardan biriyle stratejik işbirliği anlaşması yaptık. Firmayla uzun zamandır görüşüyorduk. Bu işbirliğiyle seramik grubunda yurtdışının yanı sıra yurtdışında da atağa kalkacağız. Yabancı marka arayışında olan tüketicilerin taleplerine yanıt vereceğiz" dedi.

Porselen, seramik, ambalaj üretiminin yanı sıra turizm sektöründe de yatırımları olan Nafi Güral'la İspanyol markadan beklentilerini ve büyüme stratejilerini konuştuk.

■ **Anadolulu bir şirket olarak Avrupa'nın kalbinde bir ortaklık anlaşmasına imza attınız. Bu işbirliği size ne kazandıracak?**

1800'lü yıllardan bu yana seramik üretimi yapan bu firmanın dünyada belli bir gücü var. Bize üretimde ortaklık teklifiyle geldiler, geçen yıl görüşmelere başladık. Ancak biz üretim anlamında ortaklığı doğru bulmuyoruz. Çünkü böyle bir ortaklıkla varlıklarını devam ettirmeleri mümkün olacak. Ama biz stratejik işbirliğini tercih ettik.

■ **Neden üretimde ortak yapmadınız?**

Gelişmemizi sırf İspanyol markasının üzerine konumlandırsaydık, kendi markamızı geriletirdik. İspanya'dan tasarım transferi yapıyoruz. Biz onların onlar bizim pazarlarımızı kullanacak. Stratejik işbirliği anlaşması yaptık. Bunun ülkemizin marka değerini yükselteceğine inanıyoruz. Üretimi



Boy Aynası
Feride
CEM
feride.cem@sabah.com.tr

Türkiye'de yapacağız. Altında 'Made in Turkey' yazacak. Onların da üretimleri devam edecek.

■ Anlaşma tamamlandı mı?

Evet tamamladık. Önümüzdeki yılın ilk iki ayında lansmanını yapmayı planlıyoruz.

HAYAT KURTARIYORUZ

■ Başka firmalardan da teklif alıyormusunuz?

Alıyoruz... Avrupa'daki kriz nedeniyle markaların üretim güçleri ciddi anlamda azaldı. Markalar hızla güç kaybediyor. Bu noktada da Türk firmaları adeta can simidi oluyor. Biz bunları alarak bir yerde hayatîyetlerini devam ettiriyoruz.

■ Türkiye'nin marka olma stratejisine bu işbirlikleri nasıl bir katkı sağlar?

Bu, Türkiye'nin marka yaratma stratejisinde önemli yer tutan bir konu. Çünkü öncelikle ülkemizin marka değeri ve algısını yükseltmemiz gerekiyor. Eskiler "Asılacaksa İngiliz ipliyle asıl" derlerdi. Bu da İngiliz malına olan güvenin göstergesiydi. Bu nedenle ülke imajını yükseltmek çok önemli. Yoksa tek markaların imajını yükseltmemiz kolay olmayacak. Yurtdışından aldığımız markalar da bu imaja katkı sağlayacak.



Dünyanın en büyük porselen üreticilerinden olan şirket, günde 250 bin parça üretim yapıyor. Kütahya Porselen, önümüzdeki yıl için yüzde 14-15 civarında büyüme hedefliyor.

Zor günler için 100 lira taşıyım

■ Forbes Türkiye'nin 'En Zengin 100 Türk' listesinde bulunuyorsunuz. Bu sizin için ne anlam ifade ediyor?

Bu benim için çok önemli değil. 17 fabrikada ortaklığım var. Ciromuz 1 milyar liranın üstünde. 8 bin 600 çalışanımız var. Zenginliğimden ziyade başka değerlerle anılmak istiyorum. 53 yıldır fiilen çalışıyorum. 3 kızım, 1 oğlum, 7 torunum var. Bunlar benim en büyük zenginliğim.

■ Çocuklarınız sizinle mi çalışıyor?

Çocuklarım okullarını bitirince onlara "Hayata atılıyorsunuz. İster benim işimde

çalışın, ister kendiniz iş kurun isterse- nizi çalışmayın" dedim. Kütahya'da yaşayıp yaşamama kararını da onlara bıraktım. Benim işimde çalışıyorlar ama Kütahya'da yaşamıyorlar. 5 torunum da yaz tatillerinde Kütahya'daki fabrikalarda çalışıyor. Sanayicilik zahmetli bir iştir. Kokusunu almaları lazım.

■ Yani zenginlik önemli değil mi diyorsunuz?

Zengin olmaktan öte tedbirli bir insanım. Ne olur ne olmaz diye cüzdanımın arasında her zaman 100 lira taşıyım.



Nafi Güral

Güneşli'ye 2 dev kule dikeceğiz

■ Önümüzdeki yıl yeni yatırımlar planlıyor musunuz?

Güneşli Basın Ekspres Yolu'nda 135 milyon dolarlık otel ve ofis yatırımı yapacağız. Halen ruhsat işleri devam ediyor. Mart

ay gibi yatırıma başlarız. 2 kule şeklinde planlıyoruz. Biri otel biri de ofis olacak. Kongre turizmüne yönelik düşündüğümüz otelde 2 bin 500 kişilik konferans salonu bulunacak.

Yorulan insan dinlenir, ben yorulmam

■ 17 fabrikada üretim yapan, 8 bin 600 çalışanı olan bir patron olarak nasıl dinleniyorsunuz?

Yorulmam ki dinleneyim, yorulan insan dinlenir! Ailemizde kimse 'yoruldum' diyemez. Çalışmadığımız

günlerde günü yorumlar, yarını planlarız. Eşimle yurtiçi ve dışıdaki eski porselen topluyoruz. Nisan ayında topladıklarımızı sergilemek için Kütahya'da bir müze açacağız. Ayrıca yaşı 50'den fazla 8 mosiklet ve 7 otomobilim var.