

AİLE ŞİRKETLERİ KURUMSALLAŞMALI

Kütahya Seramik Yönetim Kurulu Başkanı Güral, aile şirketlerinin artık kurumsallaşma sürecine girmesi gerektiğini söyledi. Aynı zamanda TUGİK Başkanı da olan Güral, 'Türkiye turistiyiz' çağrısı yaptı.



zsara@dogruyazide.com

Milli Takım'a destek sosyal sorumluluk

● Futbol Milli Takım ana sponsorunuz. Bunun hem sizin firmanız, hem ülke tanıtımına katkısı nedir?

Türkiye'de futbol son derece önemli. Son derece de severiz. Futbola yatar, futbola kalkarız. Hepimizin bir günü verdiği takım var, ama biz bu ist kulupler bazında değil, Milli Takım bazında olmasi durumunda daha anlamlı olacagin dosunduk. Ben anlamda 2 sene once Türkiye Futbol Federasyonu ile bir anlasma imzaladik ve iki yıldır gururla ana sponsorluk sürecimizi devam ettiriyoruz. Tabi burada konu su aslında, bir takım maddi destekleri de sağlamak Federasyon'a ve Milli Takım'ımıza. Ama bununla birlikte Anadolu'nun son derece önem verdiği futbola katkı sağlamak. Milli takımımızın kazandığı zaferler hakikaten hepimizi hep ağırlar. Zafer bizleri sokaga döker. Ne kadar güçlü olursa Milli Takım'ımız o kadar hepimiz mutlu oluruz diye düşünüyorum. Ben anlamda sosyal sorumluluğumuz olarak ta hissediyoruz. Yakın zamanda Avrupa Futbol Şampiyonası başlıyor. Haziran ayında. İlk üç maçımız bizim için son derece önemli. O maçlarda yeterli ve güzel sonuçlar almamızla birlikte onun arkası da gelecektir. Tabi o günler bizim için sokaga doküleme günleri olacaktı diye düşünüyorum. Feth Terim hocamız muhtis bir yönetici, yani sadece teknik direktör değil, çok iyi yönetiyor süreci. Futbolcu arkadaşlarımızın da sahada ortaya koyacakları o basanli futbolla, ümit ediyor ve bekliyorum ki hepimiz tekrar ağılaya ağılaya zafer cıgırlarıyla sokakta elimizde Türk bayrakları ile dolacakız.



ERKAN GÜRAL

KÜTAHYA Seramik Yönetim Kurulu Başkanı ve aynı zamanda Türkiye Genç İş Adamları Konfederasyonu (TUGİK) Genel Başkanı olan Erkan GÜRAL, 'Türkiye'de aile şirketlerinin artık kurumsallaşma sürecine girmesi gerektiğini ve markalaşma çalışmalarına hız verilmesinin öneminden bahsetti. Güral, KOBİ'lerin finansmanının kolaylaşması için faizlerin makul seviyeye çekilmesi gerektiğini belirterek, geçmişten gelen sıkıntıların temelinde yatan en büyük problemin faiz olduğunu söyledi.

● **Faizler indirildi, sektöre ve tüketicilere nasıl etkileyecek?**

Faizler her zaman için hepimizin ortak derdi, ortak konusu. Bugün, sadece inşaat sektörünün için değil, KOBİ'lerin finansman erişiminin kolaylaştırmak açısından faiz önemli bir konu. Yüksek faiz oranlarıyla beklenen istihdam yaratılır mı? Gerçekten çok zor oluyor. İş dünyasının temsilcileri olarak bizler faizlerin düşmesi ve kolay finansman temin edilmesiyile ilgili her zaman bir beklenti içinde oluyoruz. Faizlerin makul seviyeye çekilmesiyle sanayi tesislerinin sayısı artacak, dolayısıyla bu istihdam demek. Üretim yapılacak, katma değer demek. Ben anlamda sadece bu günün değil, geçmişten gelen sıkıntıların temelinde yatan en büyük problem faiz. Tabii bir oramı olacak, fakat dünya standartlarının son derece üstündeyiz biz. Ben anlamda ümit ediyorum ve bekliyorum hatırı sayılır ve gerçekten finanman erişimlerini kolaylaştıracak indirimler gelecektir.

● **KOBİ'lerin çoğunluğu aile şirketleri şeklinde ilerliyorlar. Farklı ne yapılmalı ilerleme için?**

Dünya ekonomisinin temeli KOBİ'lere dayalıdır. Ülkemizde de yüzde 99.5 oranında aile şirketlerinin içerisinde bulunduğu, aile şirketi statüsüyle çalışmaya devam eden KOBİ'lerimiz var. KOBİ'lerin daha büyümesi ve gelişmesi onların da kendilerini geliştirebilmeleri lazım. Ülke ekonomisi, eğer KOBİ'lere dayandırıyorsa bizim de ülke ekonomimizi geliştirebilmemiz için, bir ölçek ekonomisi uygulanması, mikro işletmelerin küçük işletmelere, küçük işletmelerin orta işletmelere, orta işletmelerin büyük bir işletme statüsüne gelebilmesi lazım. Tabii aile şirket yönetimi de burada son derece önemli. Büyümesi ve gelişmesi, aile şirketlerinin yönetim felsefelerinin belirlenmesi, kurallarının konulmasıyla ancak bu mümkün oluyor. Ülkemizde de çok üzerinde durduğumuz bir söz vardır, 'birinci nesil kurar, ikinci nesil büyütür, üçüncü nesil batırır' diye. Evet batır, eğer şirket kurallarını koymazsanız, kurumsallaşma sürecini yapmazsanız şirketinizde, bunlar kaçınılmaz sonudur. Tabii ben anlamda kurucuların gençlere bir şans vermesi gerektiğine de inanıyorum. 'Ben kurdum, ben büyüttüm, ben yönetirim' felsefesine olmamak lazım.

● **Derneginde aile şirketleri ve KOBİ'lerle ilgili ne gibi zorluklar, konular daha ön plana çıkıyor?**

Bizim konfederasyonumuz bünyesinde 500 farklı sektör ve meslek var. Yani bu gün şu anda oturdum yazalım desek yapamayız. O kadar fazla geniş sektör ve meslek olustu artık ülkemizde. Her birinin kendi içerisinde yaratabildiği katma değer var. Mar-

kalaşma sürecini tamamlamış şirketler var, fakat yeni doğmuş büyümekte olan, katma değeri son derece yüksek işler yapan gençlerimizin kurduğu şirketler var. Ben bu girişimcilerin daha fazla ön plana çıkarılması ve onlara gerek kendi kurdukları işlerinin, gerekse aile içerisinde çalışan genç arkadaşlarımızla şans verilmesi gerektiğini düşünüyorum. Bunların özgüvenini sağlaması, bu özgüvenle kendilerini geleceğe, ülke geleceğine hazırlamaları son derece önemli.

YATIRIMLARA DEVAM

● **İnşaat projeleriniz var, 500 milyon TL'lik bir yatırım. Başka ne gibi yatırımlar planlıyorsunuz?**

Biz porselen üretiyoruz. Porselen eşyası tamamen zerafet endekslı bir üründür. Seramik üretiyoruz, tamamıyla estetik merkezli bir üründür. Turizm sektöründe hizmet veriyoruz, tamamıyla misafirperverlik ve yine hizmete yönelik çalışmalar gerçekleştirir. Residence'a baktığımızda residence da bir yaşam aşındır. Orada daire şekillendiriyoruz. Orada yeni bir yaşam, yeni bir hayat, yeni bir ev ortamı var. Biz de porselenden, seramikten, turizmden gelen tüm tecrübelerimizi birleştirerek özel bir proje hazırladığımızı düşünüyorum. Basınçsuz yol üzerine yeni bir yaşam hayata geçecek. İki katma proje, iki kuleden oluşuyor. Yanında da 5 yıldızlı bir dünya markası zincir otel var. Dolayısıyla iki proje olarak bakmak lazım. Türkiye'deki inşaat sektörünün gelişmesi sürecinde geldiğimiz, o markalı konut projesi anlayışının bir sonucudur aşındır. Satışımız ilk ama bu son olmayacak, devam edeceğiz. Çünkü farklı özel projeler geliştirmeyi şirket olarak çok seviyoruz. Bakın bizim yaptığımız işlere, herkesin yaptığını yapmıyoruz. Farklı arayışlarımız vardır. Kim ne yapıyorsa biz onları bulalım, yapılmayan neler varsa onları keşfedelim, onları yapalım şeklinde bir şirket mantığımız var. Çok da keyifli oluyor. Taklit edilmek bizim çok hoşumuza gider, bundan hiç rahatsız olmayız. Yaptığımız hangi iş olursa olsun ne kadar çok taklit edilirse çok mutlu oluruz ki yaptığımız işin doğruluğunun sağlanması anlamında da bize bir güven verir bu.

ÜRETİME DARALMA YOK

● **Porselen, seramik, turizm ve inşaat dedik. Bu üç sektörde genel hava nasıl?**

Biz aynı zamanda ambalaj sektöründe de faaliyet gösteriyoruz. Dolayısıyla çok çeşitli sektörlerden, firmalardan üretim yaptığımız için bence en önemli kısıta alabileceğimiz sektör bence ambalaj. Çünkü tektilden gıdaya yüzlerce firmaya üretim yapıyoruz. Memnuniyetle söylemek istiyorum, ambalaj fabrikamızın gelen üretimlerinde hiçbir daralma yok. Bu demek oluyor ki işletmeler üretim yapıyorlar. Yapıyorlar ki ambalaj malzemelerini bizden alıyorlar. Turizm de bir yavaşlama söz konusu ama Antalya bölgesinde ve Rusya ve Almanya'dan gelen turistlerin yoğun olduğu bölgelerimizde bu yaşanıyor. İstanbul'da biraz daralma var, Anadolu da biraz daha termalin olduğu düşünülürse daralma yok. Daraltır mıyız? Düzeltiriz. Türkiye Cumhuriyeti vatandaşları olarak yapacağımız tatillerde biraz buna destek vermemiz gerektiğini

düşünüyorum. Özetle iç turizm de biraz daralma var. Porselen sektörüne gelecek olursak, porselende biz üretimin yüzde 50'sini ihraç ediyoruz. Bu arada memnuniyetle söylemek gerekir ki Kütahya Porselen şu anda dünyanın en büyük üretimin kapasitesine sahip tesisi. Ben anlamda yüzde 50'sini de ihraç ediyor olmak bizlere memnuniyet veriyor. Bu gurur da hepimizin diye düşünüyorum. İnşaat da şu an itibarıyla gayet iyi. Kurumsal firmaların markalı projeleri her zaman için en fazla tercih edilen projeler. Çünkü orada bir güven de satıyorsunuz. Sadece daire alayım yatırım yapayım anlamında çok ucuz fiyatlarla sunulan projeler zaman zaman yatırım yapmak isteyenleri sükut-u hayale uğratabiliyorlar. Tabii ki burada güven, öncelikle dikkat edilmesi gereken unsurlardan bir tanesi iyi projeler sunulabilir, çok iyi reklam yapılabilir. Güvenmeyeceğiniz firmaların projelerine de itibar edilmemesi gerektiğini düşünüyorum. Ben anlamda ülkemiz özellikle müteakibiyetin çıkması ile birlikte, yurtdışından gelen yatırımcıların da çok önemli talepleri olmaya başladı. Onların istek ve taleplerine yönelik projeler geliştirilmeye başlandı.

'TÜRKİYE TURİSTİYİZ'

● **Dernek olarak turizmi geliştirme amaçlı projeleriniz var mı?**

2016 senesinde iç turizmin biraz daralacağını maalesef özlükle görüyoruz. Ben anlamda ülke turizmine katkı sağlamak için bir düşüncem vardı, onu hayata geçirdik. Projenin ismi 'Türkiye Turistiyiz.' Burada ki önerimiz şu, bu sene tatillerimizi yurt içinde yapalım. Götmedığımız yerlere gidelim, gezmedığımız yerleri gezelim. Hem ülke zenginliklerimiz bir kez daha tamkik edelim hem de daralan Türkiye turizmine katkıda bulunalım. Çünkü bu güne kadar çok sayıda vatandaşımızın yurtdışında tatillerini yapma alışkanlığına olduğunu görüldü. Bu daralan turizm döngüsü için de katkımızın böyle olacağını ve biraz daha bu süreçte katkı sağlayacağımızı düşünüyorum. Ben anlamda çok duyurduğumuz vatandaşlarımız var. Özellikle Antalya bölgesi tesislerimizin yönetici ve sahipleri olmak üzere bu konuyu çok da sahiplendiler. Ben anlamda Türkiye'deki genç ve nitelikli tesislerin boş kalması hakikaten ülke ekonomisi için büyük bir kayıptır. Dolayısıyla bu çerçevede biz de diyorum ki bu sene tatillerimizi Türkiye'de gerçekleştirelim.

● **Sizce bu daralma nasıl bir etki yaratacak?**

Şubat ayındaki bir toplantımızda Sayın Cumhurbaşkanımız'a bu konuyu açtık. Kendisine bu vesileyle teşekkür etmek istiyorum, TUGİK'ın bu projesine kendisi de sahip çıktı ve destek verdi. Sayın Cumhurbaşkanımız'ımızın destek vermesiyle birlikte bu proje çok daha güçlü ve çok daha anlam kazandı. Çok sayıda turizmci arkadaşımız var bölgede çalışan ve yatırımlı olan. Kendisiyle de sürekli görüşüyoruz. Biz bu konuyu gündeme getirmemizden sonra bir kamuoyu oluştuğunu ve bu yönde konuşun duyurulması ile birlikte şu gireceğimiz yaz aylarında bunun neticelerinin alınacağına dair beklentilerin olduğunu söylüyorlar. Bizimden zaten bekleniriz, en büyük mutluluk kaynığımız bu.

