



BİR SEHRİ MARKA YAPAN BAŞARI: KÜTAHYA PORSELEN

Bir şehir düşününü adlı bir markayla özdeşleşsin. Bir marka düşününü ismiyle o şehri dünyaya tanıtırsın... Kutahya desek gerisi zaten kendiliğinden geliyor. Kutahya Porselen... **İCHAN DAĞ**

İster bir, ister birkaç tane ülke... Hayatta miyusu olmak çok önemli. Kim zaman o miyusu kendiniz bulursunuz. Kim zaman şartlar size o miyusu yükler. Kutahya Porselen'in bugüne gelme süreci hayatta miyusu olan kişilerce bugüne geldi. Marka çürümesiyle bir yandan bir evin en anlamlı yerine yani

sofhalara konuk olurken ismiyle Kutahya'yı bir dünya şehri yapıyor. İlgili bir marka altında Kutahya Porselen... Zira reklam bütçesi çok olmamasına rağmen Türkiye'nin en bilinen markalarından biri... Bir dönem çoğunluk hissesi bankalara ait olan Kutahya Porselen'in kadri 1984 yılında Güral Şirketler

Grubu tarafından satın alınca adeta değişmiş, yeni denler ve yüzü gülmüş. Şimdiye kadar açık bir şirket olarak İMKB'de işlem gören markaların bugüne kadar nasıldığı gelen şirketin genç kuşak bir iminden öğrenelim. Sema Güral'dan...

Kutahya Porselen'in kuruluş sürecini bize anlatabilir misiniz?
Güral Şirketler Grubu olarak, ilk iş alanımız açık, sanayi ve madencilik yani kömür idi. Kutahya Porselen San. A.Ş. 1974 yılında kuruldu. O dönemde çok ortaklı ve hakim hissesi bankalara ve kamuya ait olan bir şirketti. Biz kurum olarak farklı sektör ve marka aramızın her zaman yaparın bir prestije sahiptik, 1984 yılında, bankalarım sektörlerden çıkmak istemeleri sonucunda, biz de porselen sektörüne girmeye karar verdik. Kutahya Porselen İMKB'de halka açık bir şirket olduğu için hakim hissesini yani yüzde 75 hissesini satın aldık. O dönemde yönetimi devralmıştık, o güne kadar neler yapıldığını ve geri dönüşlerinin neler



Türkiye'de porselen sektörü Çin baskısı altında.

Sizin de porselene özel bir ilginiz var. Hatta eğitimi de yönde yaptınız. Porselene ilginiz nasıl başladı?

Tasarım alanında her insanın hayatının bir parçası. Sadece kimileri için çok daha önemli olabilir ve meslek haline gelir. Eğitim de amaçla götürebilir. Çocukluk ve ilk eğitim yıllarından bu yana sanata ilginli olan ailemizle büyüdüm. Henüz küçük bir çocukken bile emziren bahçesinde topraklara şekiller yapıyordum. Ailemim desteğiyle yüksek öğrenimini Anadolu Üniversitesi Güzeli Sanatlar Fakültesinde seramik eğitimi aldım. Aynı okulda yüksek lisansım tamamladım. Eğitimin tamamının kendü yetecek miktarda kazanımlarıydı. Sanayinin ki işinizle de ilginli. Bu nedenle severek ve isteyerek yaptım bir seçim diyebiliriz. Ancak şunu da belirtirim ki bizim ailemizin genelinde bu eğilim var. Kim hangi alanda eğitim almak ya da üretmek yapmak istiyorsa onu seçiyor. Bu nedenle de her ne kadar pek çoğumuz kendi ülkemizin bağında gördüğümüzde olduğu kadar kendi seçimi yapıyoruz. Ota yandan gelen bir grup şirketi olduğumuz için de kendi kullarlarımız yaratabiliyoruz.

Kurduğunuz günden bu yana önemli başarıları ımsalattınız. Porselen ya da seramik piyasasında nasıl ilerleyebilirsiniz?

Biz Türkiye'nin en eski ve en büyük porselen üreticisiyiz. Bugüne geliştirmiş ve geçmişte olduğu gibi bir bakıldığında tek görülmüş değiller. Durmadan çalışmaktayız, üretmekteyiz, dünyaya takip ediyoruz, kaliteli anlaşarak ve farklılıklarla gözetilerek yapıyoruz. Ölmüşükler ya da krizler gök ekonomiyi ya da ülke yönetimi alt geçitleri isteyerek ama daima gelecekte ve lerye bakarak yönlendirmiş oluyoruz.

Markalarımıza milyonlarca YTL'nin harcandığı gündünüzde siz markalaşmayı en iyi başaran firmalardan birisiniz. Bunun sırrı nedir?

Geçmişte üretmiş olduğumuz kaliteli ürünler ve müşteri memnuniyetini iyi kullanan bir firma olmamız bizim markalaşma başarımızın önemli nedenleri olduğuyordu.

Şirketinizin öncelikli hedefinin ihracat olduğunu biliyoruz. Pazarlama politikalarınız bu yönde seçimin nedeni nedir?

Globalleşmiş bir dünyada yalnızca sadece iç pazara satılmak değil, mümkün değil. Diğer taraftan bu strateji büyük riskler içeriyor çünkü üretimin yapacağın için yurt dışından döviz ile gerçekleştirilmeye matmelenmesi sadece yurt dışından elde ettiğiniz YTL gelir ile karşılamaya karşın satım vadesinde büyük riskler alınıyor. Bu nedenle bizim şirketimizin hedefi toplam üretimin yüzde görsünü ihracat etmek odaklı.

Tasarım ve Ar-Ge'ye özel önem verdiğiniz biliyoruz. Çalışmalarınız meyvelerini toplamaya başlayabildiniz mi? Bu alanda yatırımlarınız sürdürmeyi planlıyor musunuz?

Bugün olduğumuz ve zaman zamanlarda orta ölçekli işletmelerin Ar-Ge yatırımlarını ödüllendiren diğer bir alan da tıbbi elbette söyleyebiliriz... Fakat dediğimdan bu yıl önce bir şirketin tasarım ekibine ve reklam ayırdığı payla sınırlı olarak yapıyor. Değilim insanımız boyutlarında olduğunu görüyorsunuz. Çünkü siz emelarda bükürüm bir ülkede faaliyet gösteriyor olabilirsiniz ama elinizde bir sürü diğer bir şey yok hareket alanınız tüm dünya. Dolayısıyla hareketsiz birer belirmen kuralları normal. Doğal olarak kaliteli ve özgün tasarımlarla desteklenen bir organizasyon oluşturmak da modern işletmelerin can suyunu oluşturuyor. Bu temel düşünce ve yaklaşım bizim son yıllarda ülkemizde beliren bir şekilde ortaya çıkıyor çünkü dünyada müşteri beklentileri hızla değişiyor, hedefi kitle diye tabii olarak kesim sürekli büyüyor. Dolayısıyla üretimin de bu paralele çevrilenlere başlaması ve bu değişime yükselen bir grafikte ayak uydurulması gerekiyor. İşletmeler de bu değişimin ancak iyi işleyen bir Ar-Ge ve tasarım ekibine mümkün olduğunu düşünmekte bulabildikler.

Pazarın geleceğini nasıl değerlendiriyorsunuz? Size göre sektörünüz karşı karşıya olduğu en önemli sorun nedir? Bu sorunların giderilmesi için neler yapılabiliyor?

Türkiye'de porselen sektörü müzih bir Çin baskısı altında... Özellikle Çin'den gelen sağılık ve kaliteli ürünler pazar için büyük bir tehlike oluşturuyor. Halkımızın bu konuda bilincini olmaları sebebiyle pazarla büyük bir yer edinilebilir. Onun için de halkımızın Avrupa'daki gibi bilginlerimizin sağlığı olan porselene uzak olduğu malian ile nasıl sağlıklı hale geldiği anlatılmalı.

"SINIRLARLA BÖLÜNÜMÜŞ BİR ÜLKEDE FAALİYET GÖSTERİYOR OLABİLİRSİNİZ AMA EKONOMİDE SINIR DİYE BİR ŞEY YOK VE HAREKET ALANINIZ TÜM DÜNYA."