

SEKTÖREL ANALİZ...



Çorlu Ticaret ve Sanayi Odası olarak bu ayki sayımızda röportajımızı; ATA Gıda Dağıtım ve Pazarlama Şirketi Sahibi Cüneyt ONUR ile gerçekleştirdik. Kendisinden içecek sektörü hakkında bilgiler aldık



ATA GIDA DAĞITIM VE PAZARLAMA ŞİRKETİ SAHİBİ CÜNEYT ONUR

Bize kendinizden bahseder misiniz?

1968 yılında Çorlu'da doğdum. Çorlu'nun yerlisiyim. Dedem ve babam Çorlu'nun eski esnaflarındandır. Çorluların tanıdığı bildiği bir aileyiz. Çorlu Lisesi mezunuyum. Evliyim. Firmaya adını verdiğimiz bir oğlumuz var. Okul tatil olduğu zaman bizimle birlikte burada çalışıyor. Askerliğimi yaptıktan sonra satış sektörüne girdim. 6 yıl kadar özel bir firmada çalıştım. Daha sonra bir gıda firmasında 6 yıl kadar çalıştım ve ardından 2003 yılında "Ata Gıda"yı kurduk.

Firmanızın kuruluş öyküsünden bahseder misiniz?

Ata Gıda 2003 yılında bisküvi bayi olarak kuruldu. Tek araçla bu işe başladım. Eşim için muhasebe kısmıyla ilgilenmeye başladım. 2008 yılına kadar mücadele ettik. Güçlü rakiplerimiz vardı. 2008 yılında tüm Trakya'nın distribütörlüğünü aldık. 2008 yılında yaşadığımız olaylar sonucu o işe son verdik. Daha sonra 2009 yılında kayınbiraderim ile birlikte Uludağ şirketinin temsilciliğini yaptık. Uludağ limonata ile piyasaya giriş yaptık. Çorlu ve Çerkezköy'deki müşterilerimiz Uludağ'ın farkına vardılar. Uludağ'da firma olarak bizi destekledi. 100 yıllık bir firma olarak arkamızda durdu. Normalde bir palet ürünü 1 ayda satıyorduk. Reklam olayı başladıktan sonra günde 1 palet satmaya başladık. Reklam çok etkiledi. Limonata sayesinde insanlar "Efsane Gazoz"u hatırladı. Buralarda kimse çalışmamış ve tanıtmamıştı. Bizde tek tek dolaşarak tanıttık. Firmanın bize büyük desteği oldu. 2010 yılında tekrar bir atılıma geçtik. Şu anda 9 tane çalışanımız, 6 aracımız var. 3 satış alan arkadaşımız ve 6 tanede dağıtım yapan arkadaşımız var.

Firmanızın başarısını neye bağlıyorsunuz?

Öncelikle sürekliliğe bağlıyorum. Tek tek yılmadan her yere girerek tanıtımlar yaparak marketlerin raflarına girmeyi başardık. Sürekli ziyaret. Ürünün kalitesi, insanların sevmesi, reklam ve kampanya bize başarıyı getirdi. % 100 yerli bir firma olması güvenilirliği beraberinde getirdi. Biz bundan gurur duyuyoruz. Yerli bir firmanın temsilciliğini yapmak bize mutluluk veriyor. Sattığımız iki ürün olan Uludağ ve Pınar tamamen yerli firmalar. Bunun getirmiş olduğu artılar ile başarıyı yakaladık.

İçecek sektörünün istihdama olan etkisi nedir?

Biz geçen yıl 4 kişi ile çalışıyorduk bu sene 9 kişi çalışıyoruz. Her geçen sene daha fazla mücadele ile daha fazla arkadaşımızla ekmeğimizi paylaşıp istihdam yaratmaya çalışırız. Yazın lise mezunu arkadaşlarımızdan takviye alıyoruz. Hem onların harçlıkları çıkıyor hem de bizim işlerimizde aksama olmuyor.

İçecek sektörünün dün ve bugün arasında ne gibi farklılıklar vardır?

İnsanların içeceklerde ki damak tadı değişti. Farklı tatlar aramaya başladılar. Bizde en fazla limonata ile bir çıkış oldu. Her yeni çıkan ürün, her yeni çıkan tat farklılıklar getiriyor. Reklamlar ile pazar daha da genişledi. İnsanlar daha sade ve sağlık açısından uygun tatlara yöneldi. Artık aileler seçici davranıyor. Ayran, gazoz, limonata gibi içecekler daha gözde oldu.



İçecek sektörünün bölgemizdeki mevcut durumu hakkında bilgi verir misiniz?

İçecek özellikle yazın hızlı tüketilen bir üründür. İnsanlar içeceklerde farklı tatlar aramaya başladılar. Buzlu çay, meyveli sodalardaki tat, limonata ve Uludağ'ın bu yıl çıkarttığı orman meyveli içecek, meyve suyu ve sodanın karışımı içecekler insanları farklı tatlar aramaya yöneltti. Bu bölgemiz içinde böyle tüm Türkiye içinde böyledir. Sıcak bir bölgede yaşıyoruz. İnsanlar alternatif arıyorlar. Aynı marka ve tatlardan farklı markalara geçiş yaptılar.

İçecek sektörünün çalışma şartları hakkında bilgi verir misiniz? Avantajları, dezavantajları nelerdir?

İçecek sektörü çok zor bir sektördür. Hammaliye açısından oldukça zahmetli bir sektör konumundadır. Sipariş alma, teslimat bu işler yazın özellikle sıcak havalarda oldukça zor oluyor. Bakkalların rafına kadar biz ürünü götürüyoruz. İkinci katta olan kafeler restoranlar var. Buralara ürün çıkarmak gerçekten çok zor oluyor. Yazın satılan bir ürün olduğu içinde sevkiyatı oldukça zor oluyor. Bu işte yaz tatili yoktur. O bir dezavantaj. Kışın normal şartlarda işimize devam ediyoruz. Yazın seviniyoruz çok iş oluyor diye. Trakya iklimi 4 ay çok sıcak. Bu sıcak iş hacmi olarak avantaja dönüşüyor. Mesai saatlerimiz biraz uzun oluyor.

Sizin eklemek istedikleriniz nelerdir?

Biz sıfırdan belirli yerlere geldik. Aile şirketi olduk. Gece gündüz demeden insanların ihtiyaçlarına karşılık vermek için her yeri ziyaret ettik. Aile desteği, müşteri desteği, bakkallar, marketler, tüm iş ortaklarımız bizleri desteklediler. Onlara çok teşekkür ederim. Mücadeleye devam edeceğiz. 9 arkadaşımız 6 aracımız ile bölgemize hizmet veriyoruz. Çorlu Ticaret ve Sanayi Odası'na böyle bir röportaj için teşekkürlerimizi sunuyorum.