

RÖPORTAJ

SEKTÖREL ANALİZ

Çorlu TSO Dinamik Dergisi olarak bu ay ki sayımızda; Çorlu Çetinler A.Ş Arçelik Yetkili Bayii Yönetim Kurulu Üyesi Olcay Çetin



Çorlu TSO Dinamik Dergisi olarak bu ay ki sayımızda sektörel analiz röportajımızı; Çorlu Çetinler A.Ş Arçelik Yetkili Bayii Yönetim Kurulu Üyesi Olcay Çetin ile gerçekleştirdik. Kendisinden beyaz eşya sektörü hakkında bilgiler aldık.

Kısaca Kendinizden bahseder misiniz?

Çetinler A.Ş Arçelik Bayisi Yönetim Kurulu Üyesiyim. 1979 doğumluyum. Aslen Tekirdağ Saraylıyız. Yeditepe Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Mezunuyum. Üniversiteden mezun olduktan sonra beyaz eşya sektöründe iş hayatına adım attım. Baba, amca ve kardeşlerden oluşan bir aile şirketimiz var.Şu an bu şirketin Çorlu bayiliğinin başındayım.

Firmanızın kuruluş öyküsünden bahseder misiniz?

Çetinler A.Ş'nin kuruluş öyküsü 45 -50 yıllık bir serüvene dayanmaktadır. Rahmetli dedem Mahmut Çetin'in kurmuş olduğu bir firmadır. İlk önce manifaturacılıkla başlayan daha sonra kiremitçilikle devam eden ve 1970'li yıllarda AEG ve JVC bayiliğiyle adını duyuran Çetinler A.Ş'de

kardeşlerinde devreye girmesiyle sektörde büyüyerek devam ediyoruz. Trakya genelinde 11 tane beyaz eşya ve 4 tanede mobilya mağazamız var.

Sektördeki başarınızı neye bağlıyorsunuz?

Köklü bir firmayız Bunun yanında Trakyalıyız. Burada uzun yıllar çalışmamızın en büyük sebebi dürüstlük ve güvendir. Biz, tüketicileri günlük tüketici değil, bizimle birlikte yaşayan ömürlük tüketiciler olarak görüyoruz. Her mağazamızda müşterilerimize aile gibi davranıyoruz. Personelimizle iç içe aile gibi çalışıyoruz. 140 kişilik bir personel sayımız vardır. Bu sayının içinde 16 kişilik Yönetim Kurulu Üyeleride mevcuttur. Genel başarımızın altında çok çalışma prensibimiz yatıyor. Tüm bayi sorumluları haftasonu demeden işinin başında duruyor.





Beyaz eşya sektörünün çalışma şartları hakkında bilgi verir misiniz?

İlk önce yaptığımız işi sevmeniz gerekir. Satış işini sevmezseniz, işten zevk almazsanız başarılı olmanız mümkün değildir. Müşterilere güler yüzlü olmak mağazacılığın temelinde vardır. Beyaz eşya sektöründe olduğumuz için arada ağır kaldırdığımız durumlar oluyor. Yoğunluk olunca ayakta uzun süre kaldığımız durumlar oluyor. Bizler satışı yaptıktan sonra müşteriye memnun etmek açısından şikayetlerinde direkt olarak muhatap alıyoruz. Onları bir aile olarak görüyor ve ihtiyaçlarına cevap veriyoruz.

Beyaz eşya sektörünün istihdama olan etkisi nasıldır?

450 m2'lik bir mağazamız var. Bu mağazada 11 çalışma arkadaşımızı istihdam ediyoruz. Trakya geneline bakarsak 140 kişilik bir personelimiz var. Bu sayı ailelerle birlikte 500 - 600 kişiye çıkıyor. Bacasız bir fabrika gibi düşünebilirsiniz.

Çorlu'yu ve bölgemizi beyaz eşya sektörü açısından değerlendirir misiniz?

Çorlu ekonomik anlamda potansiyeli yüksek olan bir yerdir. Ben buranın Tekirdağ'a Lüleburgaz'a göre

daha şanslı bir yer olduğunu düşünüyorum. Ekonomi arttıkça sanayileşme arttıkça bizimde ciromuz artacak ve istihdam alanımız genişleyecektir.

Beyaz eşya sektörünün dünü ve bugünü arasında ne gibi farklılıklar vardır?

2000'li yıllarda ilk sektöre adım attığımızda çamaşır makinesi ürün adedi 4, buzdolabı 6, televizyon 4 rakamlarındaydı. Ülkemizin gelişimi ve teknolojinin ilerlemesiyle birlikte ürün hacminde genişleme sağlandı. 1-2 model no frost vardı şimdi çok fazla model var. Çamaşır makinesi 5 kiloluk vardı şimdi 12 kg kadar makine mevcuttur. Özellikle cep telefonu, tablet, bilgisayar gibi teknolojik ürünler müşteriye sunulmaya başlandı. Teknoloji ilerledikçe ürün yelpazesi de genişler. Buna paralel olarak mağazaların metre kareleri büyüdü.

Beyaz eşya sektöründe hareketlilik hangi dönemlerde daha yoğundur?

Sektörde yoğunluk mevsime göre farklılık göstermektedir. Eskiden ön ödemeli kampanya dönemi vardı. Günümüzde o dönemi çeyizlik dönem diyebileceğimiz dönem oluşturmaya başladı. Şimdi ev kuracak müşterimiz

ödemesini yapıyor. İstedığı zaman bizden o ürünü teslim alabiliyor. Genelde kış koşulları olduğu için Ocak ve Şubat biraz durgun geçer. Mayıs ve Haziranla birlikte hareketlilik artmaya başlar. Bu aylardan sonra Eylül'e kadar cirolar yüksek olur. Bunun nedeni ise klima satışlarıdır. Genelde Eylül - Ekim aylarında televizyon satışları fazlalır. Kurban bayramı dönemlerinde derin dondurucu satışları fazla olur. Kasım - Aralık aylarında ısıtıcılarda hareketlilik yaşanır.

Son olarak eklemek istedikleriniz nelerdir?

Bizler daha genç yaşta'yız. Çalışma arkadaşlarına ihtiyacımız var. Bazen bu zorlukları yaşıyoruz. İşsizlikten bahsediyoruz ama eleman aradığımızda eleman bulamıyoruz. Çoğu dükkanın camına bakıyorum personel ihtiyacı olduğunu görüyorum. Bunun yanında işsiz olarak dolaşan binlerce vatandaşımız var. Çalışmak elbette zordur. Yeri gelince ağır kaldırılır, ayakta beklediğiniz zamanlar olur ama bunun sonucunda bir eklemek yiyorsunuz. Bir iş sahibi oluyorsunuz. Bu meslek yada başka bir meslek olsun işinizi severek yaptığınız sürece her türlü kazanırsınız.

