

SEKTÖREL ANALİZ

RÖPORTAJ



*Festival Halı Sahibi
Hakan Yıldız*

**Çorlu TSO Dinamik Dergisi olarak
Bu ay ki röportajımızı Festival Halı Sahibi
Hakan Yıldız ile gerçekleştirdik ve
kendisinden Halı Sektörü hakkında bilgiler
aldık.**

Çorlu'da Halı Sektörünün öncü firmalarından Festival Halı Sahibi Hakan Yıldız

1979 Çorlu doğumlu olan Hakan Yıldız, baba mesleğini eline aldıktan sonra Çorlu'da Halı Sektöründe hizmete devam etti. Halı ve Mobilya sektöründe de hizmet veren Yıldız, 1968 yılında kurulan firmayı Çorlu halkının hizmetine sunuyor

? Röportaj talebimizi kırmayıp bize zaman ayırdığınız için teşekkür ederiz. Öncelikle bize biraz kendinizden bahseder misiniz?

1979 Çorlu doğumluyum esnaf bir ailenin evladım. Evliyim 4 yaşında biz kızım var. Babam 1968 yılından beri Çorlu da ticaretle uğraşiyor. Halı ve mobilya sektörlerinde iş hayatını sürdürdü. Ben de eğitimimi tamamladıktan sonra baba mesleği olan halı sektöründe işimi devam ettiriyorum. Çorlu'da halı sektöründe çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

? Firmanızın kuruluş öyküsünden bahseder misiniz?

Firmamız 1968 yılında kurulmuştur. 2010 yılına kadar aile olan şirketimizi şahıs olarak devam ettirme kararı aldık. Aile şirketimiz 2011 de ayrılma sürecine girdi bende tek başıma işimi devam ettiriyorum.

? Sektörde ki başarınızı neye bağlıyorsunuz?

Başarımızı öncelikle güvene bağlıyoruz. Dürüstlük ve güven ilkesiyle birlikte müşterilerimize hizmet etmeyi hedefliyoruz. Güvenilir ürün temini. Satığımız ürünün arkasında durarak müşterinin mağdur olmamasını sağlıyoruz. İlgili, müşteri memnuniyeti en büyük başarı kaynağımızdır. Sadece satış odaklı değil satış sonrası da müşterimizle ilgilenerek günlük değil ömürlük müşteri kazanarak bugünlere gelmiş bulunmaktayız.

? Çorluyu ve bölgemizi sektörel açıdan değerlendirir misiniz? Mevsimsel olarak satışlarda farklılık olabiliyor mu?

Bölgemiz çok fazla göç alıyor. Bunun artıları ve eksileri göze çarpmaktadır. Kendi sektörümüze baktığımızda ihtiyaç fazlası birçok mağaza var. Artık mobilyacı ve marketlerde bile halı satıldığını görmekteyiz. Biz kaliteli ürün sattığımız için A plus dediğimiz müşteriye hitap ediyoruz. Bundan dolayı müşteri potansiyelimiz farklıdır. Bölgeye baktığımızda bazı olumsuzluklar göz önüne çıkıyor. İstanbul'a yakın olmak dezavantajdır. İnsanlar oraya gidip alışveriş yapıyor. İstanbul'dan buraya gelen esnaflarda oluyor buda belli zamanda işleri aksatıyor. Önceden sadece yaz aylarında iş yoğunluğu oluyordu. Artık Nisan ve Mayıs aylarından başlayıp Kasım ayına kadar süren bir iş yoğunluğu oluyor. Bunun sebebi düğün ve ev taşıma işlemleridir. Yinede Aralık - Şubat arası biraz daha durgun geçmektedir.

? Sektörün çalışma şartları nasıldır?

Sektörde çeşitlilik çok fazladır. Gaziantep yurtdışına çok fazla ürün veriyor. Şu an ortadoğu da ki sorunlardan dolayı oraya ürün gitmiyor. Bu ürünler iç piyasaya dahil oldu. Olumsuz yönde etkilendik. Çok fazla marka ve çok fazla çeşit bulunuyor. Fazla marka var ve rekabet çok fazla oluyor. Biz bile ürün alırken zorlanıyoruz. Şu an halı sektörü butik gibi oldu. Her gün yenilenmek gerekir. Biz müşterimizi iyi tanıyoruz. Dükkana girecek ürünü de buna göre seçiyoruz. Üst düzey ve kaliteli ürünler getiriyoruz. Tecrübemizle model ve renkleri belirliyoruz. Çalışma şartı olarak şu an biraz daha zordur. Şimdilerde evlere kadar gidip eşyaya göre deneniyor. Buda zamanda sıkıntı yaratıyor.

? Sektörün istihdama olan etkisi nasıldır?

İstihdam mağazanın metrekaresine göre değişmektedir. Büyük mağazalarda eleman ihtiyacı daha fazla olur. Yinede üretim anlamında ülke genelinde istihdama etkisi yoğundur. Fabrikalarda istihdam olmak zorundadır. Bu sayede binlerce kişiye ekmek sağlamaktadır.

? Sektörün dün ve bugün arasında ne gibi farklılıklar vardır?

Eskiden model azdı. Üretim bu kadar hızlı ve yoğun değildi. Gelişen teknoloji ile desenler ve modeller fazlaştı. Çorlu'da artan nüfusla birlikte istekler çoğaldı. Her tarzdan halı isteyen müşterilerimiz bulunmaktadır. Bu da bizim ürün çeşitliliği bakımından zengin bir vitrine sahip olmamız demektir. Firmalar çoğaldı. İşler yavaşladı. Rekabet fazlaştı.

? Son olarak eklemek istedikleriniz nelerdir?

Çorlu'nun belli bir kapasitesi var. Her bölgenin ihtiyacı belirlenmeli ve açılacak iş yeri sayısı buna göre tespit edilmelidir. Sınırlandırma getirilmelidir. İstanbul'dan gelen biri mağaza açıyor 4-5 ay durup gidiyor. Yetkililerin buna tedbir getirmesi gerekir. İstanbul'a yakın orada maddi olarak orada sıkıntı yaşayanlar buraya dükkan açıyor kısa süre bile kalsa esnafı sektöre uğratmaktadır. Bu röportaj için bizleri ziyaret eden Çorlu Ticaret ve Sanayi Odası'na teşekkür ederiz. Saygılarımla.

