



HEDEF YILI % 10 İLE KAPATMAK

'Çeyte yüzde 10'luk pay bizi kesmez'

■ **Cep telefonunda pazar payını ne oldu?**

Biz bu yola 'Biz yapabiliriz' diye çıktık. Akıllı televizyonlar aslında bir çeşit **cep telefonu**. Bu bizim üretimimizin doğal devamıydı zaten. Hep geliştireyoruz kendimizi. Telefonda en son V3'leri yaptık, V4 ve V5'i çalışıyoruz. Ayda 70 bin satışına ulaştık, yani yüzde 4 payımız. Operatörlerle ilişki kurduk. **Turkcell** ile lansman yaptık, diğerleriyle de yapacağız. Yüzde 10 hedefine bu yılın sonunda aylık bazda ulaşacağız, 100 bin sınırını geçeceğiz. **Cep telefonunda** heyecanımızı

OKUMADAN
GEÇMEYİN

kaybetmedik, ama beklediğimizden yavaş gidiyor. Çünkü **cep telefonu** çok kişisel bir ürün olmuş. Yabancı hayranlığı var, bunu kırmak için 'Yerli ve Gururlu' dedik. İnsanlara teknik olarak geri olmadığımızı kabul ettirdikçe daha iyi konuma geliyoruz.

■ **Yüzde 10 pazar payı iyi bir performans, değil mi?**

Yetmez. Benim televizyonda yüzde 30 pazar payım var, yüzde 10 hedef beni kesmez. Telefonda niye olmasın?

■ **Yerli otomobil çalışmalarında ne aşamadasınız?**

Elektrikli otomobille Ar-Ge'yi

yoğunlaştırdık. Bütün işin kalbi pil. Pilin ömrünün uzun olması, küçük hacimde iyi verim almak gibi geliştirme alanları var. Çok büyük bir iş, ileride arabaya götürür mü bu iş bizi, onu daha bilmiyoruz. Bize de yakışır ama daha tam nereye gidecek bu iş, göreceğiz. Bir de mesela şu var: Sürücüsüz arabada insanlar ne yapacak? Entertainment denilen eğlenceye yönelecek, yani arabaya ekran konacak, oyun yüklenecek vesaire. O bu da tam bizim işimiz. Biz buralarda da olmak istiyoruz.



'Gümrük bariyerlerini kırmak için ASYA'YA YATIRIM YAPABİLİRİZ'

DİKKAT
DİKKAT

'ÜRETİM SÜRÜYOR YAZILARI YAZDIK'

Lisansladıkları marka sayısını çoğaltıp AB'ye ihracatı yüzde 39 artırdıklarını söyleyen **Vestel** İcra Kurulu Başkanı Erdoğan, markaların hazır pazarlarını devralabildikleri bu yöntemi Asya'da da uygulayabileceklerini ifade ediyor. "Bazı pazarlarda o ülkede üretim yapılıp diye konulan gümrüğü kırmak için yatırım da yapabiliriz. 2-3 opsiyon üzerinde çalışıyoruz"

Bu yılın ilk çeyreğinde 2,2 milyar TL konsolide ciro açıklayan **Vestel**, yılın İcra Kurulu Başkanı **Turan Erdoğan**'ın ifadesiyle ilk çeyrekteki yüzde 24 büyümeye paralel kapatmayı hedefliyor. "Çift yıllar ve Olimpiyatlar'ın olduğu yıllar bizim için iyi yıllardır, bu yıl da öyle" diyen Erdoğan ile **Vestel**'in Manisa'daki tesislerinde buluştuk. 16 bin kişinin çalıştığı bu dev 'şehir'de **Vestel**'in hedeflerini ve yurtdışı planlarını konuştuk:

■ **İhracattan başlayalım, Türkiye ihracatta zor zaman geçiriyor ama sizin performansınız nasıl?**

2016 ilk çeyreğinde TV pazarı yüzde 2 küçülen Avrupa'da **Vestel** yüzde 39 büyümeye imza attı. Avrupa pazarı yaklaşık 50 milyon adet, biz pazar ikincisiyiz. Almanya, İngiltere ve Fransa en büyük Avrupa pazarlarıdır.

■ **Brexit, İngiltere pazarını küçülttü mü?**

Hayır, bizi fazla etkilemedi. Büyük alımlarda, otomobille, gayrimenkulde belki alımları erteletilmiştir. Ama bizimki daha küçük meblağ ve ihtiyaç ürünleri olduğu için bizim pazarlamızı etkilemedi. Burada büyümemizin

HAFTANIN
RÖPORTAJI

Meltem ERSOY

mersoy@htgazete.com.tr

bir unsuru şu: Lisansladığımız marka sayısı arttı. Bir kendi markalarımızı yapıyoruz, bir başka markalar için üretim yapıyoruz, bir

de lisansını aldığımız markaları üretiyoruz. Yani biz bu markaları tasarlayıp üretip satıp, belirli bir lisans ücreti veriyoruz. Satın almak istesiniz çok büyük markalar bunlar, pahalı olur. Ama bu devler markalarını bize emanet ediyor. Bunları artırmaya çalışacağız, çünkü büyük bir fırsat bu. Markalar büyük pazarlardan başka yer ya da alanlara odaklanmak için çıkma kararı alırken, o hazır pazarı alabilmek çok büyük bir fırsat.

■ **Yeni lisanslama Avrupa'da mı olacak?**

Başka coğrafyalar da var. Mesela Asya pazarı. Asya pazarında ciddi açılım planlıyoruz. Asya pazarlarında hem nüfus hem penetrasyon oranı çok istah açıcı. Hindistan, Pakistan, Bangladeş mesela bunlara örnek. Bu ülkelerle benzer görüşmelerimiz var. Pazarı hazır olan marka bulursak onları da lisanslarız.

■ **Sıfırdan yatırım olabilir mi?**

O da olabilir. Fırsatlara hep bakıyoruz. Bazı pazarlar var, o ülkede üretim yapmazsan yüzde 30-40 gümrük koyuyor. Bu tür ülkelerde fizibilite açısından yatırım yapmak daha mantıklı. Şu an Asya'da üzerinde çalıştığımız 2-3 opsiyon var. Bunlardan hangisi fizibil olursa oradan ilerleriz.

Gümrük bariyerini kırmak için üretim yapılacak ise bunun yeri Asya.

Şarap gibi 'çift yıl' etkisi

Erdoğan, sektörde çift yılların hep daha olumlu geçtiğini söylerken, "Genelde şarapta, zeytinde söylenir, bizde de öyle" diyor.

'BELİRSİZLİĞE RAĞMEN YILA ÇOK İYİ BAŞLADIK'

Erdoğan, **Vestel** belirsizlikler ve dalgalanmalara açık olan 2016 yılının ilk çeyreğinde ihracatını yüzde 27 artırdı, iç pazarda satışlarını yüzde 23 yükseltti. Büyüme trendi sürüyor, yılı iyi kapatırız" diyor.

'ARTIK TÜRKLERİN ZAMANI GELİYOR'

■ **Asya'da büyümek istiyorsunuz. Koreliler çok kuvvetli bir rakip olmaz mı Asya pazarında?**

Evet, en büyük rakibimiz Koreliler ama Koreliler de çok büyüdü. Biz daha çevik ve atagiz, daha hızlı karar alabiliriz. Korelilerin büyüme hızı yavaşlamaya başladı, bu kaçınılmaz, bu hızlı büyüme sürekli olmaz. Bir de başka alanlara giriyorlar, tüketici ürünlerindeki büyümeleri artık yavaşlıyor. Bu



konjunktörde sıra artık yavaş yavaş Türklere geliyor, biz belki onlara göre daha orta boyuluz ama daha çevikiz. Türklere zamanı geliyor.

Dayanıklı tüketim ve tüketici elektroniğinde Türkiye'nin zamanı geliyor.

Zaten bu bağlamda, artık bunu bir milli strateji haline getirmek lazım. Konjunktur olarak tam zamanı bence. Sanayi Bakanlığı ve ilgililerle konuştuğumuzda da hep bunu söylüyor, bence artık sanayinin ve üretimin önemi kavrandı, artık buna göre teşvik ve destek kararları alınacağına inanıyoruz.