



İŞ DÜNYASINDA DİYALOG
Vahap Munyar
vahap.munyar@nbc.com.tr

KARACA-Atmaca ortaklığı ile yoluna devam eden Jumbo'nun Temmuz ayında görev başlayan Genel Müdürü **Hakan Zihnioğlu** ile sohbet için İstanbul Modern'e giderken biri bu yılın Ocak ayındaki, diğeri de Mayıs ayı ortalarındaki iki ayrı buluşmayı anımsadım.

Ocak 2024'te o günlerde Jumbo Genel Müdürü olan **Bahriye Bayraklı Tavukçuoğlu** ile buluşmuş, şirket ve marka ile ilgili mevcut durumu, hedeflerini dinlemiştim:

► 76 yıllık marka akıllarda hep ÇKB'ci (çatal-kaşık-bıçak) olarak yer etmiş. Tencere-tava hariç, yelpazedeki birçok ürün yurt dışından getiriliyor.

► Sadece "çeyiz markası" gibi kalmak istemedik. Ürün yelpazemizi puro çantasını golf arabasına koymayı kolaylaştıran aparata kadar genişlettik.

► Karaca Grubu çatısı altında, kuvvetli kasırları kullanma şansına sahibiz. 2023 yılında yüzde 110 büyüdük. 2024'ten korkmuyor, ciromuzun yüzde 60 büyüyeceğini öngörüyoruz.

► 2024'te mağaza sayımız 75'i bulacak. İngiltere ve Almanya'da da bu yıl birer mağaza açmayı istiyoruz. İhracatımız henüz yüzde 2'lerde. Bu yıl yüzde 5'e çıkarmayı planlıyoruz.

Mayıs 2024'te de o günlerde Karaca Grubu bünyesindeki Emsan'ın Genel Müdürü olan **Hakan Zihnioğlu** ile markayı ve şirketi konuşmuştuk:

► 2024'ün ilk aylarında Em-

Mutfak gereçleri krizden en son etkileniyor, sepet büyüklüğü 7 bin lirayı buluyor

san'ın mağaza sayısı 80'e ulaştı. Bu mağazalar 32 ayrı şehirde hizmet veriyor. 2024'te mağaza sayımız 135'e çıkacak.

► Ülkemizdeki evlerde başta tencere olmak üzere çaydanlık ve cezveler dahil 80 milyon adet çelik mutfak eşyası olduğunu tahmin ediyoruz.

► 2023'te ciromuz 100 milyon doları buldu. 2024'te de 100 milyon Euro ciro bekliyoruz. 200'e yakın tedarikçimiz var. Yüzde 65'i ülkemizde üretim yapıyor.

► İstanbul Porselen, 3 yıl önce Emsan bünyesine katılmıştı. İstanbul Porselen'i Çin'de üretirip vitrine koyacağız.

► Türkiye, mutfak eşyası, gereci üretiminde dünyada ilk 10'da yer alıyor. Sektörün Türkiye'deki toplam büyüklüğü 7-7.5 milyar dolar ve 4 milyar dolar cari fazlası var.

Jumbo'nun genel Müdürlüğü görevini Temmuz 2024'te devralan **Hakan Zihnioğlu**, önceki gün İstanbul Modern'deki buluşmamızda şöyle girdi:

- İstanbul Modern koleksiyonundaki yapıtlardan bir seçkiyi tasarımla buluşturduk. İstanbul Modern ile gerçekleştirilen işbirliği ile sanatı günlük yaşamın bir parçası haline getirmeyi amaçladık. Özel bir koleksiyon hazırladık.

İstanbul Modern Mağaza Kreatif Direktörü **Doğanberk Demir**'in de eşlik ettiği buluşmada eserleri fincan serisine işlenen sanatçıların isimlerini sıraladı:

► **Nevin Aladağ, Fahrulnissa Zeid, Adnan Çoker, Seçkin Pirim, Erol Eskici, Taner Ceylan, Horasan, Othmar Pferschy.**



"İstanbul Modern Koleksiyonu" ile sofraları birer sanat galerisine dönüştürmeyi amaçladıklarını vurguladı:

- Her kahve fincanı ve tepsi, yalnızca bir obje değil, eşsiz sanatçıların yaratıcı vizyonunu taşıyan birer sanat objesi haline geldi. Koleksiyon, tasarım ile sanatı yaşamın merkezine yerleştiren vizyonumuzu yansıttırıyor.

Ardından Jumbo'yla ilgili bilgilere döndü:

- Jumbo, bugün 61 mağaza ve 200'den fazla satış noktasıyla yola devam ediyor. 2024 yılını 60 milyon dolarlık bir ciro ile kapatmayı öngörüyoruz. 2025 için 75 milyon dolarlık ciro hedefi belirledik.

2024'teki satış hacmiyle ilgili bazı verileri ortaya koydu:

- Bu yıl 7 milyonu aşkın çatal-bıçak, 2 milyondan fazla tabak satışı

yaptık. Toplam ürün satışımız 10 milyonu buldu. Tedarikte, yüzde 50 yurtdışı-yüzde 50 yurtçili denge var. Yurtdışı tedarikte Çin, Malezya, Endonezya öne çıkıyor.

Türkiye'de evlilik, boşanma ve öğrenci evleri ile yılda 1 milyon yeni hanenin kurulduğunu anımsattı:

- Bu hanelerin her biri tencere, çaydanlık, çatal-bıçak gibi ürünlerle yeni başlangıçlar yapıyor. Yeni kurulan haneler sektörümüzü hep dinamik tutuyor. O nedenle mutfak eşyaları, gereçleri sektörü krizlerden en son etkileniyor. Bu, bizim için şans.

Türkiye'nin mutfak eşyaları, gereçleri sektörünün dünyadaki yerine işaret etti:

- Sektörümüz dünyada 5'inci sıradadır.

Müşteri başına alışveriş, yani sepet büyüklüğünü merak ettim, paylaştı:

- 2023'te 3 bin lira dolayında idi. Bu yıl 7 bin lira düzeyinde seyrediyor. Müşteri sayısında azalma var ama sepet büyüyor.

Hakan Zihnioğlu, Jumbo'nun 25 ülkeye ihracat yaptığını bildirdi:

- Şu anda ihracatın ciromuzdaki payı yüzde 5. Hedefimiz ilk aşamada yüzde 10'a çıkarmak. İhracatta ABD, Güney Amerika, Avustralya ve Japonya gibi gastromoninin güçlü olduğu ülkelerle yakın coğrafyamız olacak.

Hemen her sektördeki birçok şirket krizde kıvrılırken, mutfak eşyaları, gereçleri sektöründe döviz bazında yüzde 25 büyüme planlayabilmek önemli avantaj değil mi?



Çin, Malezya'ya vinç projesini 3 milyon dolar fiyat kırıp elimizden aldı

ÇELİKİLEK Group bünyesindeki KM Kümsan Vinç Sistemleri, bir süre önce Malezya'da gündeme gelen vinç projesi için kolları sıvadı, teklifini oluşturdu:

► Yüzde 40 avans, toplam 11 milyon dolara biz bu işi üstlenmek isteriz.

Tüm tekliflerin alınmasından kısa süre sonra Malezya'da vinç projesini talep eden firma, KM Kümsan Vinç Sistemleri Yönetim Kurulu Başkanı **A. Tekin Çelikbilek** (üstteki fotoğrafta sondan üçüncü) aradı:

- Fiyatınızı biraz indirin, projeyi size verelim. Biz, bu projeyi sizin almanız çok isteriz.

Hesaplar yapıldı, yeni teklif sunuldu:

- Fiyatı 10 milyon dolara çekiyoruz. Ancak, bu durumda avansı yüzde 40 yerine, yüzde 50

talep ediyoruz.

Tekin Çelikbilek, projeyi alma konusunda çok umutlanmışken, 10-15 gün sonra Malezya'dan arandı:

- Tekin Bey, biz bu projeyi size vermeyi çok istedik. Ashında ibresizden yanaydık. Ancak...

Çelikbilek, sordu:

- Peki ne oldu?

Malezya'dan şu yanıtı aldı:

- Çinli firma avansı dahi talep etmezsiniz fiyatı 8 milyon dolara indirdi. Biz de Çinli firmayı seçtik.

Tekin Çelikbilek, bu

öyküyü geçen hafta Dilovası'ndaki

İMES OSB'de EKONOMİ Gazetesi

işbirliği ile gerçekleşen "İMES

Ekonomi Zirvesi'24" toplantısı

sonrasındaki sohbette anlattı.

Çelikbilek, Dilovası Kaymak-

mı Dr. **Metin Kubilay**, İMES OSB

Başkanı **Ahmet Tokkan**, Başkanve-

kili **Kerim Çolakoglu**, İstanbul Sanayi

Odası (İSO) Yönetim Kurulu Üyesi

Kemal Akas, Üretim Yönetim Kurulu

Başkanı **Serdar Urfalılar**'ın bulunduğu

masada Malezya'daki vinç öyküsünü

aktarıp ekledi:

- Bizim o projeyi 8 milyon dolar

gibi bir fiyatta yapmamız mümkün

değildi. Çinli firmanın böylesine

fiyat kırabildiği ortamda nasıl

rekabet edelim?

Enflasyonla mücadele sürecinde

döviz kurlarının yatay seyrinin

ihracatın rekabet gücünü zayıflat-

masına Çin'deki devlet destekleri de

edenken 11 milyon dolarlık projenin

Türk firmasının elinden uçup gitmesi

olayı yaşanıyor...

Doluluk % 99, ihracat 1.5 milyar dolar

HAKAN GÜLDAĞ, ŞEREF OĞUZ ve Prof. **Ahmet Kasım Han** ile Dilovası'ndaki İMES OSB'ye gittiğimizde önce "Mükemmeliyet Merkezi"ne uğradık.

İMES OSB Başkanvekili **Kerim Çolakoglu**, merkezdeki makineleri gösterdi:

- OSB'deki bazı fabrikalarda olmayan makineler bu merkezde var. O fabrikalar buradan hizmet alıyor.

Eğitime işaret etti:

- Burada yeni mezun mühendisler dahil eğitim alabiliyor. Merkezimizde eğitim gören 770 kişi, OSB'mizdeki tesislerde istihdam edildi.

Kerim Çolakoglu, 2025'te "Yeşil OSB" sertifikası almasını bekledikleri İMES OSB'deki doluluk üzerinde durdu:

- Yüzde 99 doluluk var.

Genişleme bölgesinde 70

yeni fabrika parseli açılacak.

OSB'mizdeki firmaların toplam

ihracatı 1.5 milyar doları buluyor.

20 bin 150 kişi istihdam ediliyor.

Savunma **sanayi** ihracatı 21 yılda 22 kat büyüdü

ISO ve SAHA İstanbul iş birliğiyle 6. Savunma **Sanayii** Buluşmaları'nda konuşan **ISO Başkanı Bahçivan**, "Savunma **sanayi** ihracatı artarken yerlilik oranı da yüzde 20'den yüzde 80'e çıktı" dedi.

İstanbul **Sanayi Odası** (ISO) ve SAHA İstanbul tarafından Türkiye savunma **sanayisinin** milli ve yerli yapısına katkı sunmak amacıyla 6'ncı kez düzenlenen Savunma **Sanayii** Buluşmaları İstanbul'da sektörü bir araya getirdi.

6. Savunma **Sanayii** Buluşmaları'nın açılışı, İstanbul Vali Yardımcısı Yücel Gemici, **Sanayi** ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Çetin Ali Dönmez, Cumhurbaşkanlığı Savunma **Sanayii** Başkan Yardımcısı Gökhan Uçar, SAHA İstanbul Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve ROKETSAN Genel Müdürü Murat İkinci, **ISO** Yönetim Kurulu Başkanı **Erdal Bahçivan** ve sektör temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştirildi.

ISO olarak daha önceki 5 etkinlikte olduğu gibi bu yıl da üyelerini 18 ana yüklenici savunma **sanayisi** firmasıyla buluşturarak yerli tedarik noktasında güçlü işbirliklerinin oluşmasını ve İstanbul'un Türk savunma **sanayisine** olan katkısını artırmayı hedeflediklerini anlatan Bahçivan, şunları kaydetti:

"**ISO** 500'deki savunma **sanayisi** firmalarının sayısı 2000 yılında 6 iken, bu sayı 2023 yılında 22'ye ulaştı. Savunma **Sanayii** Başkanlığı verilerine göre 2002-2023 yılları arasında sektörün ihracat hacmi 22 kat artarak 5,5 milyar doları geçti. Bu yılın ilk 11 ayında ise 5,7 milyar dolarlık ihracatla geçen yılın performansını aşmış durumdayız. Bu rakamlara ulaşırken, sektördeki



2 binden fazla ikili görüşme yapıldı

SAVUNMA Sanayii Tedarikçi Buluşması'nda AFGM, ASELSAN, ASFAT, ASPİLSAN, Baykar, BMC Power, FNSS, HAVELSAN, İŞBİR Elektrik, Makine ve Kimya Endüstrisi (MKE), Otokar, ROKETSAN, STM, TAİS, TEI, TUSAŞ, TGM ve TÜBİTAK SAGE yer aldı. Toplam 18 ana yüklenici firmanın 70 masa ile katılım sağladığı 6. Savunma **Sanayii** Buluşmaları'na **ISO** ve SAHA İstanbul üyesi 500'den fazla firma iştirak etti. Buluşmalarda 2 binden fazla ikili görüşme gerçekleştirildi.

yerlilik oranının da yüzde 20'lerden yüzde 80'lere çıkmış olması gurur verici. Savunma **sanayi** sektöründe önemli bir endeks olan dünyanın ilk 100 firması sıralamasında ülkemizden 2024 yılında 5 değerli firmamız yer alıyor. Rekabetin çok yoğun olduğu küresel arenada, ülkemiz savunma **sanayi** sektörünün büyük bir ivme ile yükselmesi, yetişmiş güçlü insan kaynağı, değerli mühendislerimiz ile dünya standartlarında bir üretim yetkinliğimiz olduğuna işaret ediyor."

SAHA İstanbul Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve ROKETSAN Genel Müdürü Murat İkinci, şu ana kadar gerçekleştirilen başarılı faaliyetlerle

Türk savunma **sanayisinin** dünyada örnek teşkil edebilecek bir atılım ve gelişim içerisinde olduğunu belirtti. Türk havacılık ve savunma **sanayisinin** gelişimi için KOBİ ölçeğindeki firmaların organizasyonunu gerçekleştirmek ve onların ihracat odaklı olarak savunma **sanayisine** katkılarını artırmak için yoğun bir çaba içerisinde olduklarını anlatan İkinci, "Son 20 yılda özellikle yapılan atımlarla Türkiye artık savunma ürünü alan ve tüketen bir ülke pozisyonundan ürettiği teknolojilerle ürün ihraç eden bir statüye kavuşmuştur." dedi.

İkinci, savunma **sanayisinin** toplam üretim hacmini 20 yıl içerisinde 1 milyar dolardan 12 milyar dolara

taşımaya başladıklarının altını çizerek, "Bununla beraber, 2023 yılı ihracatımızı 5,5 milyar dolar gibi bir rakamla tamamladık. Bu yıl da inşallah 6,5 milyar dolar gibi bir seviyeye ulaşmak istiyoruz. Sektörümüzdeki istihdam sayısı 20 yıl önce 9 binlerdeyken şu anda 100 bin rakamlarına ulaşmış durumda. Türkiye şu anda yapmış olduğumuz çalışmalarla yüzde 80'in üzerindeki bir yerleşme oranına ulaştı. Bu oranı daha da yukarıya çıkartmak için bütün kurumlarımız millileştirme konusundaki çalışmalarına tüm hızıyla devam ediyor." dedi.

Savunma **Sanayii** Başkan Yardımcısı Gökhan Uçar, halihazırdaki şirketlerle ve başkanlığın desteğiyle AR-GE'ye yılda yaklaşık 3 milyar dolar harcadıklarını belirterek, "Geçen yıl sektörün cirosu 15 milyar doları buldu." dedi.

Ihracat rakamlarına yönelik konuşan Uçar, "Biz bu yılı 6,8 ile 7 milyar dolar arasında kapatacağımızı düşünüyoruz. 3 bin 500'ün üzerinde şirketimiz bu alanda çalışıyor. 100 binin üzerinde çalışan savunma **sanayisine** hizmet ediyor. 185'ten fazla ülkeye bugüne kadar 250'nin üzerinde farklı kaleme ürün ihracatı yapıldı. Halihazırda savunma **Sanayisi** Başkanlığı olarak proje portföyünün büyüklüğü 100 milyar dolar mertebesinde. Bu imzaladığımız, imzalayacağımız ve planladığımız projeler anlamına geliyor." şeklinde konuştu. (aa)