



**Veli Gürler**  
**Ege PERDER Yönetim Kurulu Başkanı**

Sevgili Dostlarım;

Ekonomimizin büyüme sürecine girdiği bir dönemdeyiz. Umarım yaşadığımız ekonomik krizi en az hasarla atlatabilmişizdir. Şüphesiz kriz ortamı bize çok şey öğretti. Bu dönemde maliyetleri düşürmenin, verimlilik arttırmanın, pazardan yeni paylar almanın yollarını aradık. Edindiğimiz tecrübe, kazanım olarak cebimizde duruyor. Zor günler geride kaldı demek çok zor. Ancak olası yeni krizlere karşı daha hazırlıklı ve dirençli bir konumda olduğumuz da bir gerçek.

Perakende sektöründe her geçen gün artan rekabet bizleri dinamik olmaya zorluyor. Dinamizm ise başarı için en büyük enerji kaynağımız. Sektörümüzün birçok sorunu var. Gelişimimiz sancılı olmakta. Sorunlarımızı çözerken ortak akıl geliştirmek, kaynak tasarrufu sağlamak, satın alma gücü yaratmak çok önemli. İşte tüm bu kaynakları etkin kullanmak işbirliği, güç birliği yapmaktan geçiyor. Derneklerimizin varlığı bu dönemlerde daha da önem kazanıyor.

Federasyonumuzun başarılı çalışmalarının meyvelerini almaya başladığımız dönemin, kriz dönemine denk gelmesi bizler için büyük bir şans diye düşünüyorum.

Özellikle ana maliyet kalemlerimizin aşağı çekilmesine yönelik çalışmalarda alınan sonuçlar, güç birliğinin önemini bir kez daha bize göstermiştir.

Sevgili Dostlarım;

Derneğimiz kurulduğu 2006 yılından bugüne üyelerine kamuoyu desteği vermeye, sosyal ortamlar sağlamaya, destek hizmetler sunmaya çalıştı. Önceki dönem Yönetim Kurulu Başkanımız Vahdet Sankaya'ya özverili ve başarılı çalışmalarından dolayı teşekkür ediyorum. Yaklaşık dört buçuk yıl taşıdığı hizmet bayrağını, iğinin daha iyisini yapma sorumluluğu ile teslim aldım.

İçinde bulunduğumuz Ramazan ayının camiamıza, ülkemize, tüm İslam alemine hayırlı olmasını diler, işlerimizin yavaşladığı yaz dönemine denk gelen mübarek ayın hayırlı kazançlar getirmesini temenni ederim.

Saygılarımla

**Türkiye Perakendeciler Federasyonu Adına İmtiyaz Sahibi**  
Turan Özbahçeci  
TEM Otoyolu Kavacık Kavşağı Ford Plaza Kat: 5 Kavacık Beykoz/İstanbul

**Sorumlu Yazı İşleri Müdürü**  
Serpil Kaya  
Rota Yayın Yapım Tanıtım Tic. Ltd. Şti.  
Prof. N. Mazhar Ökten Sok. No:1  
Rota Binası 34360 Şişli-İstanbul

**Genel Koordinatör**  
İhsan Biçen

**Yazı İşleri**  
Cennet Yavuzsoy Günel  
Hande Akkaş

**Katkıda Bulunan**  
Eda Güngör

**Fotoğraflar**  
Savaş Batmaz

**Görsel Uygulama**  
Murat Helvacı  
Pınar Gazanfer

**Reklam**  
Gülşah Marhan

**Yönetim Yeri**  
TEM Otoyolu Kavacık Kavşağı Ford Plaza Kat: 5 Kavacık Beykoz/İstanbul  
Tel: 0216 425 36 41-42  
Faks: 0216 425 36 48  
info@tpdf.org

**Yayın Türü**  
Yaygın Süreli Yayın

**Baskı Tarihi**  
Ağustos 2010

**Yapım:**  
Rota Yayın Yapım Tanıtım Tic. Ltd. Şti.  
Prof. N. Mazhar Ökten Sok. No:1  
Rota Binası 34360 Şişli-İstanbul  
Tel: 0 212 224 01 44  
Faks: 0 212 233 72 43  
www.rotaline.com

**Baskı ve Cilt**  
Tor Ofset San. Tic. Ltd. Şti.  
İmam Çeşme Caddesi No: 26/2  
Ayazağa Şişli-İstanbul  
Tel: 0 212 332 08 38 (pbx)  
Faks: 0 212 332 08 39  
E-posta: tor@torofset.com.tr

2009-2010 yılında Ege PERDER	5
röportaj	6
Ege PERDER sosyal sorumluluk projeleriyle dikkat çekiyor	
üyelerimiz	8
röportaj	10
“2010 Viking’in yılı olacak”	
Ege PERDER büyüyor	12
Üyelerimizden görüşler	13



## 2009-2010 yılında Ege PERDER

### Ege PERDER iftar yemeğinde buluştu



Ege PERDER 2009 yılı iftar yemeğini Naci Restoranda verdi. Yaklaşık 200 davetlinin katıldığı yemeğe İzmir Ticaret Odası Meclis Başkanı Necip Kalkan da katıldı.

### Ege PERDER'e Yeni Başkan...

Ege PERDER Başkanı değişti. Yaklaşık beş yıldır Yönetim Kurulu Başkanlığı yürüten Vahdet Sarıkaya işlerinin yoğunluğunu nedeniyle başkanlıktan ayrıldı. Gürmar Marketler Yönetim Kurulu Başkanı Veli Gürler, Ege PERDER'in yeni başkanı olarak göreve başladı. Sarıkaya'dan boşalan üyeliğe, birinci sırada yedek üye olan Bimar Marketler Genel Müdürü Hasan Bitirim getirildi.



### TPF, Yeni Asır Gazetesi'nde...

Türkiye Perakendeci Dernekleri Federasyonu yönetimi, 3 Nisan 2009 tarihinde Ege PERDER'in davetlisi olarak Yeni Asır gazetesi yeni Genel Yayın Yönetmeni Şebnem Bursalı'yı makamında ziyaret etti. Şebnem Bursalı'ya yeni görevinde başarılar dileyen Federasyon

Başkanı Şeref Songör, yerel perakendecilerin desteklenmesi konusunda bugüne kadar verilen destekten dolayı teşekkür etti. Özellikle Ege Bölgesi'nde organize perakende pazarının neredeyse tamamının yabancı sermayenin tekeline geçtiğini kaydeden Songör yerli sermayenin desteklenmesi konusunda tüketicinin bilinçlendirilmesinin önemine vurgu yaptı.



### Kan ver hediye hayat olsun

Ege PERDER üyeleri, Kızılay ve Yeni Asır Gazetesi'nin ortak projesi olan kan bağıışı kampanyasına destek verdiler. Ege PERDER Başkanı Vahdet Sarıkaya, "Kan Ver Hediye Hayat Olsun" kampanyasını desteklediklerini belirterek, "Kimin ne zaman kana ihtiyaç duyacağı belli olmaz. Bu konuda sorumluluk hepimizin." dedi. Ege PERDER olarak üç bine yakın personele sahip olduklarını kaydeden Sarıkaya, kampanya kapsamındaki hedeflerinin yılsonuna kadar 500 ünite kan bağışlamak olduğunu bildirdi ve şöyle devam etti: "Bu konuda çalışanlarımızı bilgilendirmek için Kızılay ile ortak proje geliştirmek istiyoruz. Amacımız düzenli kan vermeye yönelik bir bilinç oluşturmak." Kızılay Bölge Müdürü Dr. Günay Gök, projeye katkılarından dolayı Ege PERDER yönetimine teşekkür etti.





## Ege PERDER sosyal sorumluluk projeleriyle dikkat çekiyor

Yaklaşık 3 ay önce Ege PERDER Başkanı Vahdet Sarıkaya'nın görevini bırakmasıyla, görev Veli Gürler'e teklif edildi. Gürler, "görevden kaçmak olmaz" diyerek dernek çalışmalarına hızla devam ediyor. Gürler, dernek faaliyetleri ve üye işbirlikleriyle ilgili sorularımızı yanıtladı



Veli Gürler  
Ege PERDER  
Yönetim Kurulu Başkanı

### Öncelikle başkanlığımız hayırlı olsun. Görev değişimi nasıl oldu?

Teşekkür ederim. Bu yılın başında yapılan olağan genel kurulumuzda derneğimizin iki dönemdir başkanlığını yapan Vahdet Sarıkaya'nın görevine bir yıl daha devam etmesi yönünde bir karar çıkmıştı. Yaklaşık üç ay önce bir yönetim kurulu toplantısında Vahdet Bey, işlerine ve ailesine vakit ayıramadığını

belirtirken başkanlık görevinden affını istedi. Kendisi aynı zamanda İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesidir ve aktif olarak çalışıyor. Yönetim kurulumuz Vahdet Bey'in bu talebini haklı buldu. Görev bana teklif edildi. Görevden kaçmak olmaz tabii ki.

Başkanımız Vahdet Sarıkaya'ya, yaklaşık 4,5 yıldır büyük bir özveri göstererek yaptığı ba-

şarılı çalışmalarından dolayı teşekkür ediyorum. Bu bir bayrak yarışıdır. Arkadaşlarımızın güvenine layık olmaya çalışacağız.

### Ege PERDER'in kuruluş öyküsünü anlatır mısınız?

İzmir'de perakende sektörünün bir çatı altında birleşmesi çabaları 1990'lı yılların başına dayanır. İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin

Tanzim Satış Mağazacılığı (Tansaş) adı altında perakende sektörüne girmesi, sektöre yatırım yapanların güç birliği arayışlarında en önemli etken olmuştur. Ancak bu çabalar her seferinde bir nedenden dolayı başarısız olmuştur. 2006 yılının başlarında derneğimizin ilk başkanı Vahdet Sarıkaya, benim ve birkaç arkadaşımızın çabalarıyla derneğimiz kuruldu. Bugün bölgemizde, sektörün etkin kurumlarından biri olarak kabul edilmektedir.

### Ege PERDER'in faaliyetleri hakkında bize bilgi verir misiniz?

Başlangıçta eğitim ağırlıklı bir çalışma planı hazırladık. Bu konuda PEBEV'le ortak eğitim çalışmalarımız oldu. Gerek dernek üyelerimize, gerekse çalışanlarımıza yönelik eğitim programları hazırladık. Bölgemizde faaliyet gösteren tedarikçi firmaların yönetimleri ile ortak değerlendirme toplantıları düzenledik. Ortak sıkıntılarımızı ve olası çözümleri değerlendirdik. Bu toplantıları bir rutine bağladık. 2007 ve 2008 yıllarında önemli iki sosyal sorumluluk projesini hayata geçirdik. Her iki projemiz de bölgemizde çok ses getirdi. Özellikle basın büyük ilgi gösterdi. Bölgemizde üretim yapan sektör temsilcilerine ziyaretlerimiz oldu. Özellikle yerel üreticilerimize destek verme çabalarımız devam etmekte.

### Ege PERDER Salih Dede Spastik Engelliler Okulu'na destek oldu

#### Gerçekleştirdiğiniz sosyal sorumluluk projeleri hakkında kısa bir değerlendirme alabilir miyiz?

Bildiğiniz gibi her yıl Ağustos ayında, yaklaşık 10 gün süreyle İzmir Enternasyonal Fuarı kuruluyor. 2007 yılında bu fuara katılım gösterip derneğimiz ve faaliyetleri hakkında kamuoyunu bilgilendirmek istedik. Ancak bunu bir sosyal sorumluluk projesi olarak sunmak düşüncesindeydik. Türkiye Perakendeciler Federasyonu'nun bedensel özürü kardeşlerimize verdiği desteğin bir benzerini Ege PERDER olarak vermek istedik. İzmir Büyükşehir Belediyesi Bedensel ve Zihinsel Özürü Masası ile görüştük. Onlar bizi Salih Dede Spastik Engelliler Okulu'na yönlendirdiler. Okul yönetimi ile yaptığımız görüşmede okul binasının ikinci katının yatılı olması için destek aradıklarını öğrendik. Bu proje bizi heyecanlandırdı. İzmir Enternasyonal Fuarı Müdürlüğü projemize destek vereceğini bildirdi. Keza İzmir Ticaret Odası yönetimi de projemize sıcak baktı.



Bizler perakendeci olduğumuz için aklımıza ilk gelen en iyi bildiğimiz işi yapmak oldu ve yaklaşık 500 m<sup>2</sup>'lik bir kapalı alana 300 m<sup>2</sup> sanal market kurduk. Üretici ve tedarikçi firmalarla görüşüp market rafları için ürün talep ettik. Projemizi anlattığımız hemen tüm firmalar bize destek verdi. 3G firması raf sistemlerini, Ahmet Yar soğuk hava sistemlerini ve soğutucuları kurdu. Marketin esprisi; markette sergilenen ürünlerin, 5 TL bağış karşılığı anında çekilen kura ile katılımcıya verilmesiydi. Her alınan bağış için bir de Salih Dede Spastik Engelliler Okulu'nun bağış makbuzunu katılımcıya verdik. Bu arada projemize destek veren markalara ürün tanıtım ve tadım stantları kurmaları için alan tahsis ettik. İlgi beklediğimizden büyük oldu. Fuarın en başarılı ilk üç projesinden biri seçildik. Fuarda toplanan yardımlara biraz da biz katkı koyduk ve yaklaşık 100.000 TL yatırımla İzmir'in ilk ve tek yatılı spastik engelliler okulunu yaptık. Çok modern bir okul oldu. Kapalı devre kamera sistemleri ile kontrol edilen, içinde reviri olan, aynı anda 9 kız, 14 erkek öğrencinin yatılı olarak eğitim alabileceği bir bölüm hazırladık. Fuar müdürlüğü bir sonraki projemiz için bize 1.200 m<sup>2</sup>'lik bir kapalı alan tahsis etti.

2008 yılında benzer projeyi Ege Üniversitesi Tıp Fakültesi Çocuk Hastanesi Kök hücre nakil ünitesi için hayata geçirdik. Bu defa 5 TL bağış yapan katılımcı hem marketimizden ürün kazandı hem de çocuğuna stant alanında kurulan muayenehanelerde Çocuk Hastanesi doktorları ücretsiz göz, ağız ve obezite taramaları yaptılar. Tüm bu projelerin hayata geçirilmesinde özveriyle çalışmalarından dolayı Genel Koordinatörümüz Hüseyin Değirmencioglu'na teşekkür etmek isterim. 2009 yılında yaşanan ekonomik kriz maalesef projelerimizi askıya almamıza neden oldu. Bu yıl

fuvar dönemi Ramazan ayının içine denk düşüyor. Fuar ne kadar etkin olur bilemiyorum.


### Sektörde yaşanan kalifiye eleman sıkıntısı ile ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz?

Üzülerek belirtmeliyim ki sektörümüzün en büyük sıkıntısı kalifiye eleman yetersizliği. Sektörün çalışma saatlerinin ağır olması bırakın kalifiye elemanı, yetiştirilmeye üzere alınacak çalışanı bile bulmakta zorlanmamıza neden oluyor. Bu konuda en büyük umudumuz olan Büyük Mağazacılık Yasa Tasarısı da maalesef beklentilerimize cevap veremeden çok uzak kalacak gibi görünüyor.

Sektöre eleman yetiştirilmesi ile ilgili hazırlanmış bir projemiz var. Bu konuda İş-Kur ile görüşmelere başlayacağız. Ancak beklentilere ne kadar cevap verir bilemiyorum. Personel sirkülasyonunun bu kadar yoğun olduğu bir sektörde yetişmiş personel istihdam etmek çok zor. Ancak bizim işimiz 'Zoru başaraktır' diye düşünüyoruz.

### 2009 yılı Ege PERDER için nasıl geçti?

Küresel krizden etkilenmedik demek yalan olur. Diğer sektörlerle kıyasladığımızda çok şükür ayakta ve yatırım yapabiliyoruz diyoruz. Aslında yaşanan kriz kendimize çeki düzen vermemiz için bir fırsat olmuştur. Üyelerimiz arasında daha yoğun bir işbirliği gözlemliyorum. Özellikle giderlerin kısılmaması konusunda fikir alışverişleri yapıyoruz. Ana giderlerimizden biri olan elektrikle ilgili çalışmalarımız son aşamaya geldi. Bölgemizde faaliyet gösteren tedarikçi firmaların yönetimleri ile bir araya gelip sorunlarımızı ve olası çözümler üzerine fikir alışverişlerinde bulunduk. Bu toplantıları bir rutine bağladık. Krizi mümkün olduğunca en az hasarla atlattık. Bu toplantıları bir rutine bağladık. Krizi mümkün olduğunca en az hasarla atlattık. Bu toplantıları bir rutine bağladık. Krizi mümkün olduğunca en az hasarla atlattık. Bu toplantıları bir rutine bağladık.

 <p>Mağaza İsmi: <b>ACEM GIDA</b> Firma Ünvanı: <b>ACEM GIDA LTD. ŞTİ.</b> Üye İsmi: <b>KEMAL ÇORAPÇI</b> Şube Sayısı: <b>6</b></p>	 <p>Mağaza İsmi: <b>BARIŞ GROSS MAR.</b> Firma Ünvanı: <b>BARIŞ MARKET İŞL. PAZ. LTD. ŞTİ.</b> Üye İsmi: <b>MUSTAFA AKKAN</b> Şube Sayısı: <b>17</b></p>	 <p>Mağaza İsmi: <b>BAŞDAŞ MARKET</b> Firma Ünvanı: <b>BAŞDAŞ LTD. ŞTİ.</b> Üye İsmi: <b>FEVZİ BAŞDAŞ</b> Şube Sayısı: <b>6</b></p>
 <p>Mağaza İsmi: <b>BEŞKARDEŞLER</b> Firma Ünvanı: <b>BEŞKARDEŞLER MAR. GIDA HAYV. SÜT ÜRN. TUR. NAKLİYE LOJ. HİZ. SAN. VE LTD. ŞTİ</b> Üye İsmi: <b>ERHAN KAHYA</b> Şube Sayısı: <b>3</b></p>	 <p>Mağaza İsmi: <b>BİMAR</b> Firma Ünvanı: <b>BİMAR TEMEL İHT. MAD. GIDA SAN. VE TİC. A.Ş.</b> Üye İsmi: <b>HASAN BİTİRİM</b> Şube Sayısı: <b>5</b></p>	 <p>Mağaza İsmi: <b>BOYUMAR</b> Firma Ünvanı: <b>BOYUMAR GIDA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.</b> Üye İsmi: <b>FEYZULLAH BOYU</b> Şube Sayısı: <b>3</b></p>
 <p>Mağaza İsmi: <b>DENMAR</b> Firma Ünvanı: <b>DENİZLİ MARKETÇİLİK LTD. ŞTİ.</b> Üye İsmi: <b>GALİP AKGÜN</b> Şube Sayısı: <b>7</b></p>	 <p>Mağaza İsmi: <b>GÜN GIDA</b> Firma Ünvanı: <b>GÜN GIDA İHT. MAD. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.</b> Üye İsmi: <b>İSMAİL GÜN</b> Şube Sayısı: <b>16</b></p>	 <p>Mağaza İsmi: <b>GÜRMAR</b> Firma Ünvanı: <b>GÜRSAN SÜT VE SÜT ÜRN. BESİCİLİK GIDA MAM. SEN VE TİC. A.Ş.</b> Üye İsmi: <b>VELİ GÜRLER</b> Şube Sayısı: <b>13</b></p>
 <p>Mağaza İsmi: <b>HALK MARKET</b> Firma Ünvanı: <b>HALK MARKET LTD. ŞTİ</b> Üye İsmi: <b>EŞREF DİKMEN</b> Şube Sayısı: <b>18</b></p>	 <p>Mağaza İsmi: <b>KARABİYİK</b> Firma Ünvanı: <b>KARABİYİK MAR. UN YEM TİC. VE TEKEL BAYİİ</b> Üye İsmi: <b>ZEKERİYA KARABİYİK</b> Şube Sayısı: <b>6</b></p>	 <p>Mağaza İsmi: <b>KİBAROĞLU</b> Firma Ünvanı: <b>KİBAROĞLU GIDA İNŞ. TUR. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.</b> Üye İsmi: <b>MEHMET GİN</b> Şube Sayısı: <b>23</b></p>

 <p>Mağaza İsmi: <b>MEVSİM GROSS MAR.</b> Firma Ünvanı: <b>SARIKAYA MAĞ. GID. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.</b> Üye İsmi: <b>VAHDET SARIKAYA</b> Şube Sayısı: <b>5</b></p>	 <p>Mağaza İsmi: <b>ÖZ UYGAR</b> Firma Ünvanı: <b>ÖZ UYGAR TİC. LTD. ŞTİ.</b> Üye İsmi: <b>HACI HAMZA KALKANCI</b> Şube Sayısı: <b>2</b></p>	 <p>Mağaza İsmi: <b>ÖZLER AVM</b> Firma Ünvanı: <b>HAYRETTİN ÖZTİTİZ AVM</b> Üye İsmi: <b>HAYRETTİN ÖZTİTİZ</b> Şube Sayısı: <b>6</b></p>
 <p>Mağaza İsmi: <b>PEKDEMİRLER</b> Firma Ünvanı: <b>PEKDEMİR ÇİFTLİĞİ LTD. ŞTİ.</b> Üye İsmi: <b>HASAN HÜSEYİN PEKDEMİR</b> Şube Sayısı: <b>34</b></p>	 <p>Mağaza İsmi: <b>PROMOSYON MAĞ.</b> Firma Ünvanı: <b>PROMOSYON GIDA İNŞ TEKS. VE MOB. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.</b> Üye İsmi: <b>FATİH DALDAN</b> Şube Sayısı: <b>2</b></p>	 <p>Mağaza İsmi: <b>SAVAŞIR MARKET</b> Firma Ünvanı: <b>EMRE SAVAŞIR</b> Üye İsmi: <b>EMRE SAVAŞIR</b> Şube Sayısı: <b>6</b></p>
 <p>Mağaza İsmi: <b>SELLUKA</b> Firma Ünvanı: <b>ELDENİZ HAYV. ÜRN. TAŞ. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.</b> Üye İsmi: <b>CUMHUR ELDEN</b> Şube Sayısı: <b>1</b></p>	 <p>Mağaza İsmi: <b>SİMPAŞ AVM</b> Firma Ünvanı: <b>SİMPAŞ SALİHLİ GIDA A.Ş.</b> Üye İsmi: <b>KENAN ÖZTÜRK</b> Şube Sayısı: <b>4</b></p>	 <p>Mağaza İsmi: <b>ULUPINAR</b> Firma Ünvanı: <b>BEKİR ULUPINAR GID. SAN. TİC. LTD. ŞTİ</b> Üye İsmi: <b>CENGİZ ULUPINAR</b> Şube Sayısı: <b>1</b></p>
 <p>Mağaza İsmi: <b>YEŞİL PORTAKAL</b> Firma Ünvanı: <b>YEŞİL PORTAKAL MAR. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.</b> Üye İsmi: <b>İSMAİL KARAKAŞ</b> Şube Sayısı: <b>6</b></p>		



# “2010 Viking’in yılı olacak”



Hayrettin Avcı  
Viking Temizlik Genel Müdürü

Türk Temizlik ve Kozmetik sektöründe son yıllarda gerçekleştirdiği atılımlarla adından sıkça söz ettiren Viking Temizlik, gerçekleştirdiği satış, ihracat ve pazarlama faaliyetleri ile dikkat çekiyor. Viking Temizlik Genel Müdürü Hayrettin Avcı, 2010 yılında İstanbul merkezli yapılanmaya gidileceğini belirterek, Türkiye genelinde büyümeye devam edeceklerini söyledi.

Viking Temizlik, Kemalpaşa Organize Sanayi Bölgesi’nde 12 milyon dolarlık yatırım ile 43 bin metrekare açık, 30 bin metrekare kapalı alana kurulu fabrikasını, 2005 yılında hizmete aldı. Bugün 349 kişiye iş imkanı sağlayan Viking Temizlik, bölgeye ve Türkiye ekonomisine destek oluyor.

Plastik ambalaj üretimi için fabrika ile aynı alanda Vikipack adında ayrı bir tesis kurarak, 10 milyon dolarlık yatırım yapan Viking Temizlik, plastik ambalajda 500 gr ambalajdan 30 kg bidona kadar kendi plastiğini üretiyor. Müşteri odaklı prosesleriyle müşterilerinin istek ve beklentilerini tam anlamıyla karşılamayı amaçladıklarını belirten Viking Temizlik Genel Müdürü Hayrettin Avcı, teknolojik gelişmeleri ve tüketici trendlerini yakından takip ettiklerini, dolayısıyla ürün çalışmalarını tüketici beklentileri doğrultusunda geliştirdiklerini söyledi.

Viking Temizlik Satış Bölümü’nün merkezini İstanbul’a taşıdıktan sonra pazarlama bölümünü de kadro sayısı bakımından genişletti İstanbul merkezli yapılaşmaya geçme kararı

alan şirketin, 2010 yılında yapacağı atılımında bir yerde habercisi oldu.

Viking Temizlik’in TÜBİTAK ve Sanayi Ar-Ge projeleri destekleme programı dahilinde yeni projeler geliştirdiğine dikkat çeken Avcı, yüksek kalite standartlarında üretim yapabilmenin en önemli koşulunun kuvvetli bir Ar-Ge kadrosu ile sürekli yenilikleri takip etmek ve uygulamak olduğunu söyledi. Kategori olarak birçok ürünü tek bir çatı altında toplayan geniş ürün yelpazesine sahip olduklarını belirten Avcı, 2010 yılında tüketici isteklerine daha iyi cevap vermeye çalıştıklarını tüketici evine giren üründen, profesyonel ürünlere kadar, Viking Temizlik’in Türkiye’nin temizlik markası olma yolunda hızla ilerlediğini söyledi. Kapasitelerinin şu anda yüzde 70’ini kullandıklarını ifade eden Avcı, toplam 7 kategoride 180 çeşit ürünlerinin bulunduğunu söyledi.

Viking Temizlik’in Bulaşık Makinesi, Çamaşır Makinesi, Genel Temizlik, Sıvı Bulaşık, Krem Deterjan, Yumuşatıcı, Kişisel Bakım ve Oda Parfümü kategorilerinde ürünler üretmekte

olduğuna dikkat çeken Avcı, ev dışı kurumsal tüketim grubu ürünlerinin bu rakamın dışında olduğunu söyledi.

Viking Temizlik olarak şirketin Viking markalı ürünler, profesyonel ürünler, özel markalı ürünler ve ihracat olmak üzere 4 kanalda büyüdüğünü belirten Avcı, Viking markası ile toplamda yüzde 25 büyümeye gösterdiklerini, özellikle kişisel bakım ve çamaşır yumuşatıcı ürün gruplarında iddialı olduklarını belirterek sözlerine şöyle devam etti: “Viking içerde inorganik büyümesinin yanında dışarıda organik olarak da büyümesine devam ediyor. İstanbul’da çok önemli olan lokal zincir distribüsyonu arzu edilen bir seviyeye geldi. Türkiye genelinde büyümemiz sürüyor. 2010 yılında ana hedeflerimizden birisi Türkiye’de olmadığımız bölgelerde distribüsyonu sağlamak ve girdiğimiz noktalarda tüketici memnuniyetini sağlayarak büyümek”.

## “İhracatta da büyüdük”

İhracatta da önemli bir çıkış yakaladıklarını ifade eden Viking Temizlik Genel Müdürü Hayrettin Avcı: “ABD’den Afrika’ya dek toplam 4



kitada, 45 ülkeye ihracat yapıyoruz. Krize rağmen ihracatta da büyüdük. Türkiye’nin yanı sıra dünyada da Viking’i uluslararası bir marka yapmayı hedefliyoruz. 2009 yılında özellikle Kuzey Afrika, ABD, İngiltere, Katar ve Kuveyt gibi pazarlarda yüksek potansiyel elde ettik. Viking Temizlik, 2010 ciro ve ülke hedeflerini gerçekleştirme yolunda önemli çalışmalar yapmaktadır.” dedi. Avcı sözlerine şöyle devam etti: “Şirketimiz, ihracat strateji planlamasını kısa vadeli stratejiler ve orta vadeli stratejiler olarak 2’ye ayırmıştır. Kısa vadeli stratejimiz genel anlamda yıllık ihracat cirosunu hedefler doğrultusunda tutturmaktadır. Şu anda 45 ülkede varız. Daha fazla ülkeye ihracat yapmak ve Turquality kriterleri kapsamında ülkemizi en iyi iyi şekilde temsil etme çalışmalarımız devam etmektedir.

Orta vadeli strateji planımızda ise Gürcistan üzerinden Türkiye Cumhuriyetlerine, Balkanlara Bulgaristan üzerinden, Kuzey Afrika’ya Mısır veya Libya üzerinde depolar açarak, ortaklıklar kurarak daha hızlı hizmet vererek, ihracat rakamlarımızı daha da yukarılara çekmek. Böylelikle Viking’i uluslararası bir marka yapmak istiyoruz.

Viking Temizlik A.Ş.’nin en önemli politikası kalitedir. Zira bugün Türkiye’de satılan Viking ürünleri dünyada, Amerika’dan İngiltere’ye, Almanya’dan Dubai’ye, Kuveyt’ten Etiyopya’ya, Libya’dan Gürcistan’a kadar 45 ülkede market raflarında sunulmaktadır. Bunun yanı sıra Viking Temizlik Amerika, Kuveyt, İngiltere, Bulgaristan gibi birçok ülke’de zincir için özel markalı ürünler (Private Label) üretilmek-



te ve yıllık anlaşmalar imzalanmaktadır” dedi.

Viking’in çeyrek asırdan fazla bir süreden beri ulusal bir sermaye olarak faaliyetlerini geliştirerek başarıyla sürdürmekte olduğunu belirten Avcı, yüzde 100 yerli bir firma olarak yabancı ve yerli rakiplerle saygın bir rekabet içinde bulduklarını belirtti. Avcı; “Bu rekabette, en büyük sermayemizi ileri teknolojiyle çalışan kendi konularının uzmanı olan insan kaynaklarımız ve değerli müşterilerimiz ile tedarik kaynaklarımız oluşturmaktadır” açıklamasında bulundu.

## Yerel gruplarla işbirliğimizi artırmak istiyoruz

2009 yılında krize rağmen Viking’in büyüdüğüne dikkat çeken Hayrettin Avcı, doğru ürü-

nü doğru satış kanallarında doğru fiyatla buluşturmanın önemine değindi ve yeni noktalara girerek penetrasyonu arttırmanın önemli olduğunu söyledi. Avcı şöyle devam etti: “2010 Viking’in yılı olacak. Yerel zincirlerde payımız gittikçe artmaktadır. Ürün sayımız ve çeşitliğimizin yanı sıra mağaza içi aktivitelere ağırlık vererek ürünü tüketici ile daha çok buluşturmayı amaçlıyoruz. Büyüyen yerel gruplarla işbirliği yapmak suretiyle biz de büyümek ve karşılıklı olarak gücümüzü arttırmak istiyoruz.

Viking olarak ürün kalitemizi hiç bozmadık. Bu yüzden günden güne artan tüketici memnuniyetleri alıyoruz. Viking yeni ürünlerle hedef kitle ağını genişletmeye ve belli ürün gruplarında büyüme göstermeye devam edecektir.”





# Ege PERDER büyüyor

2010	Üye	Şube	Personel	m <sup>2</sup>
	22	190	3.447	104.010



## Mağaza lokasyonlarına dikkat



Mustafa Akkan

Barış Gross Marketler Genel Müdürü

Global krizin etkisinin azaldığı bu günlerde, ülkemiz ekonomisi yükselme ivmesine girmiş gibi görünse de temkinli olmakta yarar var. Planlanan büyümeyi korumak için risk almak gerekebilir. Ancak tehlikeyi görerek, kontrollü risk almakta fayda görmekteyim.

Perakende sektörü ilk bakışta krizden pek etkilenmemiş gibi görünse de, krizin teğet geçmediği gerçeğini de göz ardı etmemeliyiz. Kriz, sektörde rekabetin fiyata endekslenmesi riskini doğurmuş görünüyor. Bu durum karlılığı minimize ediyor ve maliyetlerin kontrol altına alınmasının önemini arttırıyor.

Krize rağmen, yerel perakendeciler de uluslararası markalarla rekabet edebilmek adına şube sayılarını arttırmaya çalıştılar. Bana göre bu çabalarında da başarılı oldular. Ancak burada en önemli tehdit mağaza lokasyonlarında. Kısıtlı sermaye ile sektörde ayakta durmaya çalışan yerel perakendecilerin konseptleri ile uyumlu lokasyonları belirlemeleri önem arz ediyor. Aynı cadde üzerinde yan yana açılan şubelerin doğrudan fiyat rekabetine girmesi kaçınılmaz oluyor.

Barış Gross Marketler olarak şu an için uzun vadeli planlar yapmak yerine, kısa ve orta vadeli planlar üzerinde yoğunlaşıyoruz. 2010 yılında mevcutta bulunan 17 mağazamızı iki yeni mağaza daha ilave ederek, 19 mağaza ile yılı kapatmayı planlıyoruz.

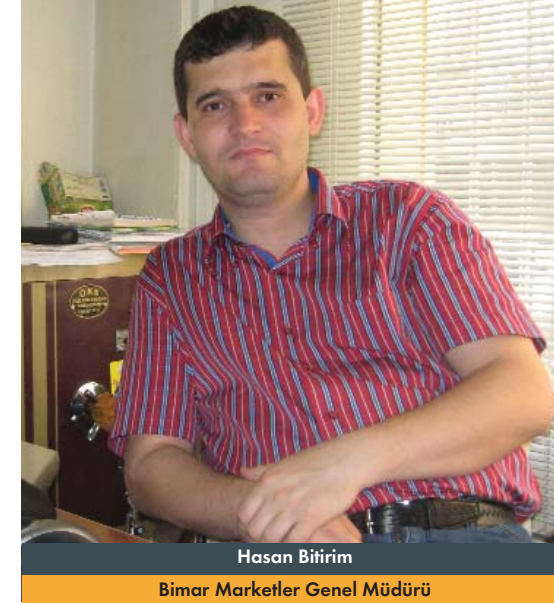
**“Perakende sektörünün büyüme ivmesi sevindiricidir”**

Fevzi Başdaş  
Başdaş Market Yönetim Kurulu Başkanı

Bugün içinde bulunduğumuz kriz ortamına rağmen perakende sektörünün ülkemizde yakalamış olduğu büyüme ivmesi sevindiricidir. Ancak yerel perakendenin pazar kaybetmesini bir tehdit olarak algılamalıyız.

Küçülen mağaza metrekarelerine karşılık hızla artan ürün çeşidi sektörün bir başka önemli sorunu. Bu durum raflardaki face sayısının düşmesine ve tüketicinin aradığı markayı bulmakta zorlanmasına neden oluyor. Özellikle markaların tüm ürün çeşidini raflarda buldurmaya yönelik yaptığı baskılar satınalma departmanlarımızı zorluyor. Özellikle İzmir de 500 metrekare üzeri, mağaza olabilecek nokta bulunmadığını göz önüne alırsak. Mevcut durumun yarattığı sıkıntıyı daha net görebiliriz.

Firmamız 1995 yılında kurucumuz Feyzi Başdaş öncülüğünde 37 metrekare mağaza ile perakende sektöründe ilk yatırımını yaptı. Bugün 6 mağazamızın toplam metrekaresi 2.490'dır ve 60 çalışanımızla hizmet vermekteyiz. Ortalama 400 metrekarelik bir mağazanın üretici konumundaki perakende markalarının raf taleplerini karşılamakta zorlanması düşündürücüdür.

**“Müşteri memnuniyeti odaklı projeler ilgimizi çekiyor”**

Hasan Bitirim  
Bimar Marketler Genel Müdürü

Ülkemiz perakende sektöründe yaşanan hızlı değişim, global ekonomik krizin de etkisiyle, kısıtlı sermaye ile iş yapmaya çalışan biz yerel perakendecileri zor durumda bıraktı. Yetersiz yasal altyapı sektörün birkaç uluslararası markanın tekeline girmesi tehlikesini yaratıyor. Meclis alt komisyonlarında sürünen Büyük Mağazacılık Yasa Tasarısı'nın da küçük ve orta ölçekli perakendecilerin sorunlarını çözmekten çok, yeni sorunlar yaratacağını düşünüyorum. Keza bu saatten sonra çıkarılacak bir yasanın sektöre ne faydası olacağı da aynı bir tartışma konusudur.

Üzülerek belirtmeliyim ki, ülkemizde yerel perakendenin en çok yıprandığı illerin başında İzmir geliyor. Özellikle Büyükşehir Belediyesi'nin Tanzim Satış Mağazacılığı (Tansaş) unvanı altında perakendeciliğe soyunması ve belediyenin sınırsız olanaklarını kullanarak, özel sektörle rekabete girmesi, bugün gelinen durumun en önemli etkenidir.

Bitirim Süpermarket olarak 1970'li yıllarda yatırım yaptığımız perakende sektöründe 1990 yılında Bimar unvanı ile kurumsallaşma çalışmalarımıza hız verdik. Hızlı büyümekten çok, sağlıklı büyümeyi hedeflemekteyiz. Güçlü bir altyapı oluşturmadan sadece mağaza açarak büyümenin olumsuz örneklerini gözlemliyoruz. Bu nedenle müşteri memnuniyeti odaklı projeler daha çok ilgimizi çekiyor.

## “İşimize dört elle sarılmamız”



Hacı Hamza Kalkancı  
Uygur Marketler Genel Müdürü

Gelişen teknolojiye perakendeciliğin artık bir mühendislik alanı olduğuna inanıyorum. İşimize bir işletmeci gözüyle değil, mühendis gözüyle bakmamız gerekiyor. Sürekli değişen müşteri ihtiyaçlarını zamanında tespit edebilmenin başka yolu yok. Toparlanma sürecine giren ülke ekonomimizin en hızlı büyüyecek sektörlerinden biri olan perakende sektöründe yaşanan büyüme hızını yakalayabilmek için işimize dört elle sarılmamız.

Yasal boşluklardan dolayı adil bir rekabet ortamının oluşmaması üzerimize düşen yükü ağırlaştırmaktadır. Zor şartlar altında başarıyı yakalamanın yollarını arayıp bulmalıyız.

Teknolojiye, insan kaynaklarına, markamıza yatırım yapmalıyız. Yapılacak yatırımlar için kaynak yaratmalıyız. Dünyadaki sektörel gelişmeleri takip etmeliyiz ve uygulanabilir olanları değerlendirmeliyiz. Kısıtlı imkânlarla tüm bunları yapabilmeyen ne kadar zor olduğunun bilincindeyim. Ancak başarı için fedakârlık gerekiyor.

Uygur Marketler olarak mevcut gücümüzü daha verimli kullanabilmek ve misyonumuzun önemli bir kısmını oluşturan ‘Çalışan mutluluğu’ sloganıyla müşterilerimize daha iyi hizmet vermek istiyoruz. 2010 yılı içerisinde 3. mağazamızı açmayı hedefliyoruz.

## “Perakende sektörü uluslararası sermayeye terk edilemez”

Emre Savaşır  
Savaşır Market Genel Müdürü

Perakende pazarı, Türkiye ekonomisinin % 30'unu oluşturuyor. Bu büyüklükteki bir pazarın uluslararası sermayeye terk edilmesi düşünülemez.

Son yaşanan global ekonomik kriz, ülkemizde yerel zincirlerin önemini bir kez daha ön plana çıkarmıştır. Ancak aile şirketleri olarak faaliyet gösteren yerel perakendecilerin, kurumsallaşma adına aldıkları yol, en büyük zaafıdır. Keza sektörün eğitimli personel ihtiyacını karşılamaya yönelik yapılamayanlarda bir başka önemli sıkıntıdır.

Her geçen gün artan rekabet ortamında kendini yenileyemeyen ve geliştirmeyen markaların sektörden silineceğini öngörerek hareket etmeliyiz. Ülkemizin değerlerine sahip çıkmalı ve ülke ekonomisinin dışa bağımlılığının engellenmesi konusunda üzerimize düşeni yapmalıyız.

## “Önceliğimiz, nicelikten çok nitelik”

Galip Akgün  
Denmar Marketçilik Genel Müdürü

Yükselen değer gibi görünen küreselleşme kavramı karşısında yöresel güçler, milli sermaye, hatta millet kavramı özünde eleştiriye açık hale geldi. Maalesef, bu konuda dünyanın en hovarda ve fütursuz davranan ülkelerinin başında gelmekteyiz.

Bu tablodan en çok etkilenen sektörlerin başında perakende sektörü geliyor. Sıcak para, sektörün uluslararası markaların ilgi odağı olmasına neden oluyor. Bu durum dünyadaki gelişmelerle bir paralellik gösterse de, ülkemiz markalarının hiçbir denetim olmadan, gelecekte yaşanacak olası sorunlar göz ardı edilerek uluslararası perakende devlerine karşı korumasız bırakılması bir zaaf göstergesidir.

Yerel perakendeciler olarak, bugün içinde bulunduğumuz durumdan kendi birlikteliklerimizi güçlü kılarak çıkabileceğimizin bilincinde olmalıyız. Denmar Grubu olarak nicelikten çok niteliği ön planda tutma gayreti içerisindeyiz. İstikrarlı bir büyüme planı ile başarıyı yakalayacağımıza inanıyoruz. İstikrarı ön planda tuttuğumuz için sadece hedef realize etmek adına mağaza açmak gibi bir çaba içerisinde olmadık.

Bugün 7 mağaza ve 170 çalışanımızla faaliyetlerimizi sürdürdüğümüz perakende sektöründe, doğru noktayı bulduğumuza ikna olursak yatırımlarımızı sürdürmek düşüncesindeyiz.



# Dernek iletişim bilgileri



## **ANKARA PERDER**

Başkan: MUSTAFA ALTUNBİLEK  
Tel: 0312 219 20 55  
Faks: 0312 219 20 58  
Adres: Yaşam Cad. No: 7/38 K:12  
Akplaza 06510 Söğütözü ANKARA  
ankaraperder@tpdf.org

## **BATI KARADENİZ PERDER**

Başkan: NİYAZİ GÜNERİ  
Tel: 0372 312 20 16  
Faks: 0372 312 20 16  
Adres: Müftü Mh. İlhami Soysal Cad.  
No: 4 Karadeniz EREĞLİ  
batikaradenizperder@tpdf.org

## **BURSA PERDER**

Başkan: DOĞAN SEYHAN  
Tel: 0224 211 36 04  
Faks: 0224 211 36 04  
Adres: Yeni Yalova Yolu Üzeri Buttim  
İş Merkezi D: 4 No:1273 Osmangazi  
BURSA  
bursaperder@tpdf.org

## **ÇUKUROVA PERDER**

Başkan: SEDAT GÜMÜŞ  
Tel: 0324 337 25 33  
Faks: 0324 337 25 33  
Adres: Mesudiye Mh. Cemalpaşa Cad.  
Fazıl Tütüner İş Hanı A Blok Kat: 2  
No:31 MERSİN  
cukurovaperder@tpdf.org

## **DOĞU ANADOLU PERDER**

Başkan: Ömer DÜZGÜN  
Tel: 0442 316 45 35  
Faks: 0442 316 20 40  
Adres: Solakzade Mah. Palandöken  
Belediyesi Arkası Park Apartmanı Altı  
(Düzgün Market)  
doguanadoluperder@tpdf.org

## **EGE PERDER**

Başkan: VELİ GÜRLER  
Tel: 0232 237 41 12  
Faks: 0232 237 41 15  
Adres: 4031 Sok. 5/B  
Karabağlar İZMİR  
egeperder@tpdf.org

## **GÜNEYDOĞU PERDER**

Başkan: MEHMET ŞAH AKDAĞ  
Tel: 0412 251 27 02  
Faks: 0412 251 27 02  
Adres: Yeniköy Bağcılar Mh. Urfa Yolu  
Üzeri Umut Apt. No:7 Kat:2  
DİYARBAKIR  
guneydoguperder@tpdf.org

## **İSTANBUL PERDER**

Başkan: REŞAT NARMAN  
Tel: 0216 425 36 41-42  
Faks: 0216 425 36 48  
Adres: TEM Otoyolu Kavacık  
Kavşağı Ford Plaza Kat: 5  
Rüzgarlıbahçe  
Kavacık Beykoz İSTANBUL  
istanbulperder@tpdf.org

## **KARADENİZ PERDER**

Başkan: BAYRAM AKYÜZ  
Tel: 0362 435 55 07  
Faks: 0362 435 55 23  
Adres: 19 Mayıs Mh. Osmaniye Cad.  
No:13 Kat: 4 SAMSUN  
karadenizperder@tpdf.org

## **KAYSERİ PERDER**

Başkan: SELAHATTİN KILIÇ  
Tel: 0352 320 16 92  
Faks: 0352 320 58 43  
Adres: Çevreyolu Üzeri No: 70  
Kocasinan KAYSERİ  
kayseriaperder@tpdf.org

## **KONYA PERDER**

Başkan: ALİ KAYA  
Tel: 0332 237 01 52  
Faks: 0332 237 74 49  
Adres: Medrese Mh. Ulaşbaba Cd.  
Mustafa Kaya İş Mrk. No: 24  
Daire: 302 Selçuklu KONYA  
konyaperder@tpdf.org