

"Rumlar, KKTC'den alışveriş yapıyor"

Dağlı Trading Direktörü, işadamı Ozan Dağlı, birçok Kıbrıslı Rum'un KKTC'deki marketlerden alışveriş yaptığını söyledi ve "Bizdeki fiyatların seviyesi, onlar için bir cazibe merkezi olmuş durumda" dedi

Rumların Kuzey'de üretilen bir Türk ürününü reyonlarına koyacak aşamaya gelmediğini belirten Dağlı, "Biraz daha ivme gerek. Daha serbest bir ticaretin olması için baskıların ortadan kalkması lazım, bunun için de süreye ihtiyaç var" dedi

Züleyha KARAMAN

Ülkemizde temizlik ürünlerinin öncü şirketi olan ve Ortadoğu ülkelerine de ihracat yapan Dağlı Trading'in Direktörü Ozan Dağlı, birçok Kıbrıslı Rum'un fiyatların daha cazip olması nedeniyle KKTC'deki marketlerden alışveriş yaptığını söyledi.

"Dağlı, Kıbrıs Rum tarafı ile daha serbest ticaretin olması için Rumlar üzerindeki baskıların kalkması gerektiğini, 2006-2008'li yıllarda Türk ürünlerini reyonlarına koymayan Rumların değişmediğini söyledi.

"Rumların Türk ürünlerine karşı katı tutumlarının 2000'li yıllara göre giderek kırılganlaştığını ancak Rumların şu anda bile Kuzey'de üretilen bir Türk ürününü reyonlarına koyacak aşamaya gelmediğini ifade eden Dağlı, "Ama bunu görüyorum; birçok Rum gelip bizim marketlerden alışveriş yapıyor. O yıllarda o da yoktu, şu anda o kırıldı, bizdeki fiyatların seviyesi onlar için bir cazibe merkezi olmuş durumda" dedi.

"Sanayi Holding'in özelleştirilmesi ile satın aldığı Dağlı Trading faaliyetleri hakkında HALKIN SESİ'ne bilgi veren Dağlı Trading Direktörü Ozan Dağlı, kendi markasını üreten birkaç yerli firmadan biri olduklarını, marka oluşturmada iç tüketiciyi kendilerine büyük destek olduğunu vurguladı.

Dağlı Trading'in evde tüketilen, markalı temizlik malzemeleri ürettiğini, Ortadoğu ülkelerine ihracat yaptıklarını ve yeni fırsatların da oluştuğunu kaydeden Ozan Dağlı, yeni pazar fırsatlarıyla ilgili temasların sürdüğünü söyledi. Kısa zaman önce Körfez ülkelerinde temaslar yaptığını anlatan Dağlı, "Ümit ederiz ki bu ihracat giderek artarak, daha leri boyutlara taşınacak" dedi.

"KUZEY IRAK'TAN SİPARİŞ ALDIK"

Hedef pazarın ağırlıklı olarak, Ortadoğu, Körfez ülkeleri ile Orta Asya'daki Türk Cumhuriyetleri olduğunu ifade eden Dağlı, Kuzey Irak ile temaslarının olduğunu ve sipariş aldıklarını, siparişi kendi markaları ile göndereceklerini bu alanı genişletmeye çalıştıklarını anlattı.

Dağlı, ihracattan memnun olduklarını vurguladı.

"TÜKETİCİMİZ MARKAMIZI DESTEKLEDİ" Mevcut pazardaki pozisyonlarını güçlendirmeye çalıştıklarını belirten Dağlı, firmanın üretilmesiyle ilgili şöyle konuştu:

"İç piyasada tüketicimiz bizi ve markalarımızı destekliyor. Biz aslında burada, marka yaratan ender firmalardan biriyiz, bu belki bir elin parmaklarını geçmeyecek kadar firmadır."

1996'DA SANAYİ HOLDİN'DEN SATIN ALDI Gazimağusa'da Maraş bölgesinde Harika Mahallesi'nde faaliyet gösteren firmayı 1996'da Sanayi Holding'den aldığını, anlatan Ozan Dağlı,



Ozan Dağlı, oğlu ve Üretim Müdürü Alpay Bertuğ



ilk iş olarak kendi markalarını oluşturarak işe başladıklarını söyledi.

"Bu markaları oluşturmada bize iç tüketicimiz yardımcı oldu, kaliteli üretim ile biz de onlara yardımcı olmaya çalıştık" diyen Dağlı, sürekli Ar-Ge tarafını genişlettiklerini, yeni ürünler deneyip, mevcut ürünleri geliştirdiklerini kaydetti.

Sektörün dünyada hammadde açısından sürekli olarak kendini yenilediğine işaret eden Dağlı, şöyle konuştu:

"Bunları yakında takip etmeniz gerekiyor. Şunu söyleyebilirim. Bugün ABD'de çıkan bir ürün, bir hammadde var ise birkaç ay sonra biz bunu Kıbrıs'ta üretime geçirebiliriz. Bunun temel sebebi de, gerekli testleri de yaparak hızlı hareket ediyoruz. Dolayısıyla ürün Avrupa veya Türkiye'ye geldiği zaman ve reklamlar çıkmaya başladığı zaman bizim ürünümüz belki de 4-5 ay öncesinden o içeriktedir. Belki küçük bir firmayız ama o küçüklüğün de verdiği esnekliği kullanıyoruz."

3-4 ÜRÜNDEN 350 DEĞİŞİK ÜRÜNE Sanayi Holding zamanında firmada 3-4 ürün üretilirken bugün yaklaşık 350 ürün üretildiğine işaret eden Ozan Dağlı, "Şu anda yaklaşık 350 değişik ürün üretiliyoruz. Sürekli olarak içerik açısından yenilenme var. Yakın zamanda, kısmi olarak kozmetiğe de girmeyi düşünüyoruz. El kremleri düşünüyoruz, ama onun için biraz daha süre var" dedi.

Türkiye'ye ürün satışı yapmadıklarını, bu konuda girişimlerinin de olmadığını kaydeden Dağlı, "Türkiye'de bizim gibi çok firma var. Orada onların arasında yol almak kolay değil. Uluslararası markaların yanında hemen hemen her şehirde yerli markalar görülüyor. O pazarda olmak için Türkiye'de üretmek gerekiyor, buradan oraya bu firmaların arasında olmak kolay değil" ifadesini kullandı.

"RUMLAR, TÜKETİCİ VE BASININ TEPKİSİNDEN ÇEKİNDİ"

Güney Kıbrıs ile suan bir ticari ilişkilerinin olmadığını, Yeşil Hat Tüzüğü geçtiği zaman bir başlangıç yaptıklarını ama sonra ticaret olmadığını anlatan Dağlı, 2006-2008 döneminde Güney Kıbrıs ile başlatılmaya çalışılan işbirliğinin, Rum market sahiplerinin Türk ürünlerini reyonlarına koymaya çekindikleri için gelişmediğini anlattı.

O dönem Türk tarafından mal almaya çalışan kişilerin genelde Güney Kıbrıs'ta kendi firmalarından mal alamayan kişiler olduğunu belirten Dağlı, "Dolayısıyla bizim için riskli bir operasyon olurdu ve zaman harcamaya değmezdi" dedi.

İki taraf arasında ticari ilişkilerin olması için USAID'in bir fon ayırarak uzun bir çaba sarf ettiğini, o dönemin öden gelen Rum marketlerinin ve Kuzey Kıbrıs'taki üreticilerin de katılımı ile yaklaşık 10 toplantı yapıldığını anlatan Dağlı, şunları aktardı:

"RUMLARIN TUTUMU DEĞİŞMEDİ"

"O görüşmelerin sonrasında aldığımız intiba, Rum marketlerin Türk ürünlerini reyonlarına koymaya hazır olmadıkları şeklindeydi. Bu görüşte de yanılmadık. Görüşmeler sırasında çıkan konu, fiyat, görünüm ve marka açısından bir sıkıntı olmadığı fakat kendi tüketicisinden ve kendi medyasından, Türk ürünü satışı için almaları muhtemel tepkiden çekiniyorlardı. Bu durumun değiştiğini sanmıyorum. Şu anda bile Kuzey'de üretilen bir Türk ürünü reyonlarına koyacak aşamaya gelmediler. Ama şunu görüyorum; bir çok Rum gelip bizim marketlerden alışveriş yapıyor. O yıllarda o da yoktu, şuanda o kırıldı, bizdeki fiyatların seviyesi onlar için bir cazibe merkezi olmuş durumda. Bunu Ercan'dan uçan Rumların sayısında da görebilirsiniz. 2000 yılların içindeki katı tutum giderek kırılıyor."



Ozan Dağlı

Biraz daha ivme gerekir. Daha serbest bir ticaretin olması için baskıların ortadan kalkması lazım, bunun için de süreye ihtiyaç var. Anlaşma olur olmaz aynı bir konu ama şuanda din adamlarının dahi belli aralıklara bir araya gelmesi, bizim ilk görüşmeye başladığımız yıllarda, marketler üzerinde kilisesinde ciddi baskısı vardı, şimdi bu tip görüşmeler, din adamlarının görüşmesi bu havayı yumuşatacağı diye düşünüyorum."

"TÜRKİYE'NİN HİBE PROGRAMLARI BİZİ DIŞA HAZIRLIYOR"

Geniş çaplı dışa açılmak istediklerini, iki şey hazırladıklarını kaydeden Ozan Dağlı, şöyle devam etti: "Firmayı şu an iki şeye hazırlıyoruz. Biri, Kıbrıs'ta olası bir anlaşma halinde, pazarların açılması konusunda o rekabet edebilirlik konusunu sağlamaya çalışıyoruz, ki bu noktada Türkiye Cumhuriyeti'nin yardım ve teşvikleri oldukça pozitif rol oynuyor. Hibe programları rekabet gücünü artırıyor. Zaten o rekabet edebilirlik sağlandığı anda dışa açılma da beraberinde gelir. Çünkü artık içte rekabet edebilirliği sağlıyorsanız dışa açılmada da bir engel kalmaz, bu bizim geleceğe dönük planlarımızın daha etkili bir şekilde dışa açılma hedefimizdir.

Firmada, fabrika, saha ve ofiste yaklaşık 80 kişi çalışıyor. İyi bir dağıtım ağıımız ve iyi bir satış ekibimiz var."

ÜRETİM MÜDÜRÜ 1974'TEN BERİ HİZMET VERİYOR

Üretim Müdürü Alpay Bertuğ'un, Sanayi Holding zamanından itibaren, 1974 yılında beri firmada görev yaptığı bilgisini paylaşan Ozan Dağlı, şöyle konuştu:

"Burası Sanayi Holding'in bir tesisi idi. Özelleştirme kapsamında aldık. Üretim Müdürü Alpay Bertuğ Bey de 1974'ten beri fabrikanın demirbaşı, her şeyi. Alpay Bey bizimle üretim yeteneklerini ortaya koyma fırsatı buldu. Ama Sanayi Holding'de de çalışan aynı şahıs idi. Bizim ileriye dönük vizyon ve görüşümüz Alpay Bey'in yetenekleri ile buluşunca ortaya farklı şeyler çıkmaya başladı. Bizden önce 3-4 ürün üretiliyordu, şimdi 350 civarına ürün üretiliyor, zaten gelinen nokta ortada. Aynı anda yan üretime de katkımız oluyor, ekonomiye topyekun art getiriyoruz."