

MOBİLYA

Mobilya Sanayicileri Derneği yayınıdır.

Eylül / 2023 - Sayı:11



Disiplin, zamanında teslimat ve kaliteli işçiliğe önem veren Şahmaran Mobilya Direktörü Ayhan Şahmaran ülkedeki mobilya sektörünü değerlendirerek sektörün teknolojik olarak iyi durumda olduğunu söyledi. Şahmaran yakın bir zaman önce hükümetin işçilerin sigorta ödemelerinde destek olduğunu ancak sonrasında bu destekten vazgeçtiğini belirtti.

"Hükümet işçilerin sigorta ödemelerinde bizlere destek olmuyor"

Sayfa 12

Demirbağ Mobilya Direktörü, MSD Kurucularından Sabri Demirbağ derneğin kuruluş amaçlarını anlatarak sektördeki sorunlara değindi.



"Dövizde yaşanan sıkıntılar sadece bizim memleket özelinde değil; global bir sorundur"

Sayfa 8

İç mimar Ebru Olgun, günümüz koşullarında iç mimarlığı değerlendirerek çalışmalarını nasıl sürdürdüğünü anlattı.



"Günümüzde iç mimarlık kaçınılmaz bir gereklilik haline geldi"

Sayfa 18

Olgun Aksarayoğulları LTD. direktörü Mehmet Kofalı sektörün sorunlarından söz ederek, kayıt dışı yaşamın ülkede sorun olduğuna dikkat çekti.



"Kayıtsız yaşam olmaz"

Sayfa 21

"Türkiye'den aldığımız deneyim ile sektörümüze ivme kazandırıyoruz"

Ciddi açıklamasında, "Türkiye'miz teknolojiyi kullanarak her geçen gün büyüyor. Bizler için büyük şans olan bu noktadan bizlerde kendimizi geliştirebilmek ve ihracat yollarını arayabilmek için ziyaretlerimizi sürdürüyoruz. Türkiye'den aldığımız deneyim ve tecrübe ile bizde ülkemizde ki yatırımlarımıza ve sektörümüze yön verip ivme kazandırıyoruz. Bizler ziyaretlerimiz de sektörel dernek ziyaretleri ve teknolojik fabrika ziyaretleri yapıp bilgi alışverişinde bulunuyoruz" ifadelerine yer verdi.

Sayfa 2



Mobilya Sanayicileri Derneği sektörün gelişmesi için İstanbul'da temaslarda bulundu

Mobilya Sanayicileri Derneği 24-25 Ağustos tarihlerinde Hüseyin Ciddi Başkanlığında, Başkan Yrd. Ahmet Çeler, Genel Sekreter Mustafa Onuk'tan oluşan bir heyetle Mobilya Sektörünün gelişmesi ve iş birliği için Mobilya Dernekleri Federasyonu ve Mobilya Sanayicileri ve İhracatçıları Derneğine ziyaret gerçekleştirdi.

Sayfa 7

MSD ile ALBANK arasında işbirliği protokolü imzalandı

MSD ile ALBANK arasında işbirliği protokolü imzalandı. İmza törenine Dernek Yönetim Kurulu Başkan ve üyeleri ile ALBANK Genel Müdür Yardımcısı Şükür Can ve Pazarlama Müdürü Mesut Kurt katıldı.

Sayfa 7





ŞAHMARAN Mobilya

- ✓ Çardak
- ✓ Merdiven,
- ✓ Mutfak Dolapları,
- ✓ Duvar Dolapları
- ✓ Bahçe Oturma Grupları

ve her türlü ahşap işleriyle

+90 533 860 55 49

Güneşköy / Güzelyurt
ayhansahmaran@outlook.com

  /sahmaranmobilya



TÜRKSOY

AHŞAP DEKORASYON



Tasarım ve
mutluluğun
birleştiği nokta



Cep:0548 843 79 99
Ofis:0548 861 79 99

Bizi aramadan karar vermeyin...
📍 Karaoğlanoğlu caddesi No 128 Girne / Alsancak

Kıbrıs Türk Mobilya Sanayicileri Derneği Başkanı Hüseyin Ciddi derneğin yaptığı yurtdışı ziyaretlerini değerlendirdi.

“Türkiye’den aldığımız deneyim ile sektörümüze ivme kazandırıyoruz”

Başkan Hüseyin Ciddi yurtdışı ziyaretlerinin sektör için önemli olduğunu ve önümüzdeki süreçte bu ziyaretleri ve işbirliğini artırmayı planladıklarını belirtti.

Hüseyin Ciddi, Türkiye’nin 500.000 istihdam barındıran bir mobilya sektörüne sahip olduğunu, güncel pazar takibi yaptığını ve ileri bir teknoloji kullanarak sektörün her geçen gün büyüdüğünü söyledi.

Ara eleman yetiştirme konusunu da değerlendiren Ciddi, dernek olarak bu konuda çalışma yürüttüklerini ancak sektörün ihtiyacını karşılama konusunda yetersiz kaldığını ifade etti.

Ciddi, döviz kurunun son zamanlardaki artışı ile birlikte sürekli artan hammadde fiyatlarının mobilya sektöründe birtakım sorunlar yarattığının altını çizdi.

Güzelyurt Bölgesi’nde Mobilya Sanayicilerinin kuracağı tesisi de müjdeleyen Ciddi, tesisin Güzelyurt iline istihdam ve ekonomik anlamda katkı sağlayacağını vurguladı.

Ciddi açıklamasında, “Türkiye’imiz teknolojiyi kullanarak her geçen gün büyüyor. Bizler için büyük şans olan bu noktadan bizlerde kendimizi geliştirebilmek ve ihracat yollarını arayabilmek için ziyaretlerimizi sürdürüyoruz. Türkiye’den aldığımız deneyim ve tecrübe ile bizde ülkemizde ki yatırımlarımıza ve sektörümüze yön verip ivme kazandırıyoruz. Bizler ziyaretlerimiz de sektörel dernek ziyaretleri ve teknolojik fabrika ziyaretleri yapıp bilgi alışverişinde bulunuyoruz” ifadelerine yer verdi.

“Üretim yaparken tedirginlik yaşıyoruz”

Döviz kurunun son zamanlardaki artışı ile birlikte sürekli artan hammadde fiyatlarının sektörde birtakım sorunlar yarattığına değinen Ciddi, mobilya sektörü olarak aldıkları önlemlerden bahsetti. İki yıldır sektörün ana gündeminin enflasyon olduğuna dikkat çeken Ciddi, sürecin sektörü yıprattığını kaydetti. Üretim yaparken tedirginlik yaşadıklarını kaydeden Ciddi, “aldığımız işleri yaparken ‘kar mı edeceğiz, zarar mı

edeceğiz?’ sorusunu soruyoruz. Bu noktada her zaman bizlerin tedirginlik yaşamasına neden oluyor. Sektörümüzde kullandığımız hammaddenin bedelinin yükselişini, personel giderlerimize gelen artışları ve yüksek enflasyonu maalesef bitmiş ürünlerimize aynı oranda ki artışı yansıtamıyoruz. Bu noktada çok mutlu olduğumuz söylenemez. Mobilyacı arkadaşlar arasında daha fazla bilgi alışverişi yapmamız gerekir ki ürünlerimizi hak ettiği rakamlara satabilelim. Ürünlerimizi fiyat rekabeti ile değil hizmet ve kalite rekabeti ile satmalıyız. Bunu sektör olarak farkına varmamız gerekiyor.” dedi.

“Güzelyurt Bölgesi’nde İhtisas Mobilya Sanayi Bölgesi konusunda çalışmalarımız var”

Güzelyurt Bölgesi’nde Mobilya Sanayicilerinin kuracağı tesisten bahseden Ciddi, bölgenin en çok yatırıma ihtiyacı olan bölge olduğunu söyledi. Ciddi, Güzelyurt Bölgesi’nde İhtisas Mobilya Sanayi Bölgesi konusunda çalışmalarımız vardır. Güzelyurt Bölgesi’nin yatırıma en çok ihtiyacı olan bölge olduğu için bizler de bu konuda Güzelyurt’u seçtik. Ülkemizin hacmine göre sektörümüz hatırı sayılır büyüklüktedir. Takribi 4000 kişinin çalıştığı mobilya sektörünün bu çalışmamız ile Güzelyurt ilimize istihdam ve ekonomik olarak ciddi derecede katkı yapacağını düşünüyoruz.



Farkındalığın enerjisiyle daha iyiye evriliyoruz.

Bellapais'in tarihi dokusuyla bütünleşen
4 yatak odalı, geniş arazi içinde,
354 m2 yaşam alanına sahip
KAIZEN'de sadeliğin zarafeti sizleri bekliyor.



KAIZEN

BY ÖZYALÇIN



+90 392 650 2900 | +90 548 850 2900



sales@ozyalcinconstruction.com



ozyalcinconstruction



ozyalcinconstruction_

www.ozyalcinconstruction.com

decakila

Eviniz için aradığınız

her şey



ŞENSAL

Yapı Market

KKTC Resmi Distribütörü

☎ 0 (533) 820 83 83

📍 Dr. Fazıl Küçük Bulvarı, Sanayi Girişi Alpet Yanı | Lefkoşa

MSD ile ALBANK arasında işbirliği protokolü imzalandı

MSD ile ALBANK arasında işbirliği protokolü imzalandı. İmza törenine Dernek Yönetim Kurulu Başkan ve

üyeleri ile ALBANK Genel Müdür Yardımcısı Şükür Can ve Pazarlama Müdürü Mesut Kurt katıldı.



Mobilya Sanayicileri Derneği sektörün gelişmesi için İstanbul'da temaslarda bulundu

Mobilya Sanayicileri Derneği 24-25 Ağustos tarihlerinde Hüseyin Ciddi Başkanlığında, Başkan Yrd. Ahmet Çeler, Genel Sekreter Mustafa Onuk'tan oluşan bir heyetle Mobilya Sektörünün gelişmesi ve iş birliği için Mobilya Dernekleri Federasyonu ve Mobilya Sanayicileri ve İhracatçıları Derneğine ziyaret gerçekleştirdi. Heyet ilk görüşmeyi MOBDER ile gerçekleştirdi. Ziyarete

MOBDER'i temsilen Serdar Ufuk, Bülent Yıldırım ve Nesim Tüzmen toplantıda hazır bulundu. Heyet ardından MOSFED'e ziyaret gerçekleştirdi. Ziyarete MOSFED Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Güleç için hazır bulunduğu toplantıda; İnsan kaynakları ve ortak yatırım alanları oluşturulması konular değerlendirildi. Görüşmeler neticesinde birlikte çalışmalara başlanması kararı alındı.



demirbağ

Sabri Demirbağ / Demirbağ Mobilya Direktörü

“İhracat yapmak, devletten katkı almak, vergileri kaldırmak amacıyla birlik oluşumuna gittik”

İlk Mobilya Sanayicileri Derneği hangi amaç ile kurulmuştur? Çalışmaları hakkında bilgi verir misiniz?

“Derneğimizin kurulmasında öncelikle kooperatifleşmek amaçlandı. Yurtdışından hammaddemizi kendi imkanlarımız ile getirmeyi hedeflemiştik. O dönemlerde tüccarlar fazla karlarla biz mal satıyorlardı. Bunun önüne geçebilmek için arkadaşlarla böyle bir çalışma başlattık. Fakat maalesef kooperatifi kuramadık. Biz Kıbrıslı Türkler birbirimizi ne kaybetmek ne de kazanmak istiyoruz. Bundan dolayı sadece 5-6 arkadaş bu işin üzerine çalıştık ama olmadı. Diğer yandan da yurtdışından işçi getirmek için birliği kurmayı amaçladık. Çünkü şu an da ülkemizde çırak yetişmiyor. Zanaat okullarında da bizim sektöre yönelik yetişen çocuklar itfaiyeci ya da polis olmak için okul okuyorlar. Her yıl bana 2-3 çocuk gelerek staj yapıyor. Fakat kimse okulu bitirdikten sonra bana ya da başka birine çalışmak için gelmedi. Türkiye’den geçmiş dönemlerde, Kıbrıs’a mobilya, kapı, pencere, dolap gibi eşyalar geliyordu. Çünkü, o zamanlarda Türkiye bize oranla daha uygundu. Türkiye ile Kıbrıs arasında nüfus bakımından çok büyük farklılıklar var. Burda olan pahalı elektrik, vergi ve işçilikten dolayı rekabet edecek durumda değiliz. Yurtdışından örneğin yatak odası getirildiği zaman bunun vergisi olmalıdır. Bu çıkan vergi de bir fonda birleşerek birliğimize katkı olarak verilmesini talep ettik. Fakat bu olmadı. Fonu kurduğumuz için aldıkları ürünü düşük faturadan getirmeye başladılar. Ben bunun için iki dönem uğraştım fakat başaramadım. Başaramayınca vazgeçtim. Hüseyin ve Ahmet Çeler ile birleşerek yine birliğimizi faaliyete geçirdik. Buradaki amaçta güçlerimizi birleştirip yurtdışına ihracat yapmaktı. Elimizdeki işçileri ve makine parkurlarını birleştirdik. Bu makinelerin normalde kendini kurtarması için vardiya usulü çalışması gerekiyor. Bu amaçta başarılı olduk. Yurtdışı fuarlarına katılmaya başladık. Önce İstanbul Beylikdüzü’nde 250 dairelik bir proje alarak kısa zamanda teslim ettik. Bunun karşılığında nakit yerine daire

Demirbağ Mobilya Direktörü, MSD Kurucularından Sabri Demirbağ derneğin kuruluş amaçlarını anlatarak sektördeki sorunlara değindi.

“Dövizde yaşanan sıkıntılar sadece bizim memleket özelinde değil; global bir sorundur”

aldık. Aldığımız daireleri üretmeye devam etmek için paraya çevirmemiz gerekiyordu. O dönemlerde daireleri satamadık. Şuan da biz satmak istemiyoruz. Bunun ardından Suriye piyasası için Mersin’de mağaza açtık. Suriye’de fuara katıldık ve çok ilgi gördük. O dönemin Enerji ve Sanayi Bakanı Sunat Atun, buradan bir grup iş adamı ile ziyarete geldi. Orada ilgi gören iki firma vardı. Biri Türkiye’den gelen Doğtaş biri de bizdik. Suriye’den 99 tane bayilik müracaatı aldık ve 2 tanesinde karar kılarak bayilik verdik. Herşey hazırlandı imalata başladığımız sırada Suriye’de iç savaş çıktı. Böylelikle bu yapacağımız işte son buldu.

Sonuç olarak birlik kurmamızın amaçları arasında, ihracat yapmak, devletten katkı almak, Türkiye’den gelen malzemelerin üzerindeki bazı vergileri kaldırmaktı. Bunların bir çoğunda başarılı olduk. Şu an da kendim için getireceğim malzemeye stopaj dışında herhangi bir ücret ödemiyorum.”

“Dövizde yaşanan sıkıntılar sadece bizim memleket özelinde değil; global bir sorundur”

Dövizin yükselmesiyle birlikte mobilya sektöründeki arz ve talebin geldiği son durum nedir? Dövizin yükselmesinin sektörünüze darbe vurduğunu düşünüyor musunuz?

“Kesinlikle düşünüyorum. Döviz sadece bizim memleket özelinde değil global bir sorundur. Bütün dünyada ekonomik kriz vardır. Malzemeleri döviz ile aldığımız ve TL kazandığımız bir durum içerisindeyiz. Bu uzun vadede bize çok büyük etki yapıyor. Bizde bunun zararını tüketiciye aktarmamız gerekiyor. Burada maalesef kurban tüketici oluyor ve insanların alım gücü düşüyor. Arz ve talep meselesi de ortadan kalkmış olur. Çünkü insanlar daha ekonomik nereden alabilirim araştırması yaparak oraya yöneliyor. Şuan da fiyatlar Türkiye’de de çok yüksektir. Piyasada geçmişe oranla bir canlanma vardır. Türkiye’den usta getirmek hayal olduğu için şuan da usta bulma zorluğu çekiyoruz. Usta bulamadığımız için, elimizde var olan ustalar ile işimizi yapmaya çalışıyoruz. Geçmişte 126 kişi ile çalışırken şuan da 67 kişi ile çalışıyorum. Çünkü Türkiye’de artık bizim verdiğimiz maaşları veriyor. İnsanlar bu kadar az fark için ailesini bırakıp buraya çalışmaya gelmiyor. Ülkemizdeki, marangozlar, makineci herkesin son dönemde iş konusunda doludur. Dövizin dalgalanması ile birlikte iş çok olmasına rağmen kazandığımız paradan birşey anlamıyoruz. İş sonunda aldığımız para sadece malzemeyi karşılıyor.”

“Çocukları teknolojinin gelişmesiyle birlikte gelen SNS makineleri ile eğitilmelidir”



Kalifiye eleman bulmaktan ziyade yetiştirebiliyor musunuz?

Ülkede en başından da söylediğim gibi yetiştirilebilecek çırak yoktur. Sanat okullarımızdan da gelen çocuklar maalesef mesleğe olumlu bakmıyor. Buradaki sanat okullarına makineler alınması önerisinde bulundum. Bu çocukları teknolojinin gelişmesiyle birlikte gelen SNS makineleri ile eğitilmelidir. Ülkedeki, Ciddi Mutfak, Demirbağ, Ballı, Prestij gibi büyük mobilyacılar da hep SNS makineleri ile çalışılıyor. Fakat bu makineleri çalıştıracak operatörler gerekiyor. Operatör, makineyi çalıştırmasını ve detayları makinenin üzerinde uygulaması için mobilyayı bilmesi gerekiyor. Ben, çok iyi bir mobilyacıyım ama bilgisayar bilgim kısıtlıdır. Örneğin, başka biri bilgisayar kullanmasını biliyor ama mobilyayı bilmiyor. Dolayısıyla, mobilyayı bilmek için lise veya üniversite düzeyinde eğitim almalıdır. Eğer mobilyayı bilirse makineyi kullanabilir. Bundan yola çıkarak, ülkedeki usta eksikliği aşağı çekilebilir. Çünkü bir tane SNS makinesi eğer kullanmayı biliyorsanız bütün işleri yapabilir.

“Kişiler aldığı maaşı değil rahatlığı baz alarak devlet memuru olmak istiyor”

Operatörler, bizim ülkemizde yetişirse refah içerisinde yaşayacaklardır. Çünkü bir operatör, burada 70-75 bin TL maaş alıyor. Burada yetişmediği için mecburen Türkiye’den getiriyoruz. Eleman yetiştirmek burada eskiden de yoktu. En son bizim nesilde eleman yetiştirmek bitti. Şuanda yasalarımız da bunu kabul etmiyor. Yasalarımız gereğince kişi mutlaka ortaokulu bitirmesi gerekiyor. Ortaokul mezunu bir çocuk, takribi 15 yaşında oluyor. Bu çocuk 2 sene bir yerde çalıştığı zaman hiçbirşey öğrenemez. Ardından bu çocuk askere gidecek sonrasında evlenecektir.

Bizden aldığı maaş yetmediği için işten ayrılacaktır. Bundan dolayı bizim yanımda çalışmak yerine, devlette kapıcı olmayı tercih ediyorlar. Özel sektörde, resmi tatil yoktur. Devlette bu tatiller vardır. Dolayısıyla devlet ve özel sektörün şartları eşit değildir. Biz 15 günlük yıllık izin, dini bayramlarda ve 19 Mayıs-23 Nisan gibi günlerde çocuğu olan personele izin veriyoruz. Devlet bu günleri hep tatil yapıyor. Biz bunları yapamadığımız için çocuklar doğal olarak devlete girmek istiyor. Şuan da bizim verdiğimiz maaş devletin verdiği asgari ücretten çoktur. Kişiler aldığı maaşı değil rahatlığı baz alarak devlet memuru olmak istiyor.”

Ülkedeki kayıt dışı mobilyacılar vardır. Bunlarla mücadele edebiliyor muyuz? Bu konu hakkında düşünceleriniz nedir?

Sadece kayıt dışı olan atölyeler değil bizim gibi büyük firmaların yanında çalıştırdığı birçok kişi de kayıtsızdır. Şuan da personelime net 30-35 bin TL maaş veriyorum. Bu maaşın üzerinde sigorta, ihtiyaç sandığı ve vergi yatırıyorum. Maalesef adada birçok yer asgari ücretten vergi yatırıyor. Bu durum da bizim rekabetimizi engelliyor. Dolayısıyla, benim girdi masraflarım daha yüksek oluyor. Başka bir firmanın girdi masrafları daha az olacağı için rekabet etme şansımız azalıyor. Bu sorundan dolayı devlet için vergi, sigorta ve ihtiyaç sandığı kaybı yaşıyor. Devletin

bunları denetlemesi gerektiğini düşünüyorum. Bizim yanımda uzun bir süre çalışan Türk vatandaşları vardır. Bu kişiler çevre edindikten sonra işten kendi atölyesini açmak için ayrılıyor. Genelde bu atölyelerin kaydı yoktur. Bunun gibi piyasada çok kaçak vardır. Başkanlık dönemimde bunun üzerine çok gittim. O zamanın Maliye Bakanı olan Sn. Ahmet Uzun, sendikaları olduğu için bunun önüne geçemeyeceğimizi ifade etti. Çünkü, Sigorta ve Çalışma Dairesi’nde personel olmadığı için denetleme yapılamayacağını söyledi. Ben bir işveren olarak denetlenmek istiyorum. Her yıl iş güvenliği ve sağlığı eğitimini alıyorum. ISO belgelerimi yükseltmek için her yıl sınava giriyorum. Bu yıl 15. ISO belgemi aldım. Eğer ben devlete sigorta, ihtiyaç sandığı ve vergi vermezsem devlet ayakta duramaz. Hizmet alabilmek için bizim vergilerimizi düzenli yatırmamız gerekiyor.”

“Ülkede denetim yoktur”

Sanayi Bölgesi’ndeki çarpık yapılaşma hakkında düşünceleriniz nedir?

Sanayide, mobilyacının yanında pastacı ya da fırıncının yanında oto boyacı gibi farklı dükkanların yan yana olduğu bir yapılaşma vardır. Yolların kenarlarında çalışmayan minibüs veya arabalar aylarca duruyor. Sanayide benim bulunduğum yerde iki tane park yeri vardır. Bu park yerleri hurda arabalar ile doludur. Şuan yanımda çalışan 67 personel vardır. Bu personellerin 30-40 tanesinde araba vardır.

Durum böyleyken bu arabaları kaldırımlara koyuyoruz. Yolun içerisinde insanlar araba tamir ediyor. Bunlar olurken kimse birşey söylemiyor. Çünkü ülkede denetim yoktur. Oda ve daire tarafından iyi yönetilemiyoruz. Biz büyük çalıştığımız için çok fazla çöp çıkıyor. Bu çöpleri belediye almıyor. Mecburen özel sektördeki adama ücretini vererek çöplerimi aldırıyorum. Bunların yanı sıra, yollarımız ve elektriklerimiz de sağlam değildir. Bu şikayetlerimize çözüm bulacak kimse yoktur.”

Mobilyacılığın ülkemizdeki yerini ve dünyadaki yerini kıyaslar mısınız?

“Ada ülkesi olduğumuz için mobilyacılıkta çok gerideyiz. Almanya’da bir fabrikaya gittim. Bu fabrikada günde 900 tane mutfak yapıyor. Çünkü fabrika büyük ve makineleri çok gelişmiştir. Her makinenin başında sadece üç kişi çalıştırılıyor. Yapılan mutfaklar, dünyanın her yerine dağıtılıyor. Biz ada ülkesi olduğumuz için ormanımız, teknolojimiz ve tanınmama sıkıntımız vardır. Dolayısıyla rekabet şansımız olmadığı için ihracat yapamıyoruz.

Malzeme gelirken, deniz geçtiği için yüksek bir miktar ödememiz gerekiyor. Almanya’dan ürün getirirken önce Türkiye’ye ardından buraya geliyor. Almanya’dan Türkiye’ye 3 TL’ye getirirsem Mersin’den Kıbrıs’a gelirken 6 TL’ye getiriyorum. Yurtdışındaki firmalarla rekabet etme şansımız olmadığı için makine parkuruna yatırım yapamıyoruz. Pazara giriyoruz ve tekliflere cevap verdiğimizde başka firmalar bizim maliyetimize işi alıyor.”

Mertsen Trading Sanayi Ticaret LTD. Direktörü Özkan Güngördü sektördeki sorunlara değinerek, hükümetin sektöre gereken desteği sağlamadığını öne sürdü

Röportaj

“Hükümetin desteği değil, hükümetin standarttı bile yoktur”

Özkan Güngördü/ Mertsen Trading Sanayi Ticaret LTD.

“2018 yılından günümüze Mertsen Trading olarak sektörde hizmet veriyoruz”

Şirketin kuruluş serüvenini anlatır mısınız?

“Mobilya, boya ve vernik sanayisinde yaklaşık 18 yıldır hizmet veriyoruz. Daha önce İstanbul Anadolu ve Avrupa yakasında boya ve vernik üzerine distribütörlük yapıyorduk. 2013 itibaren Kıbrıs’a geldik. Bu süreç içerisinde, şirket olarak isim ve ortaklık değişikliklerimiz oldu. 2018 yılından günümüze Mertsen Trading olarak sektörde hizmet veriyoruz. Boya, mobilya ve vernik dışında oto boya ve yan ürünlerinin satışını yapıyoruz. Kıbrıs çok büyük bir pazara sahip olmamasına rağmen yaklaşık 9-10 tane markayla rekabet etmek durumunda kalıyoruz. Bununla ilgili Genç Boya olarak Kayalar Kimya’nın mobilya grubunun Kıbrıs için distribütörlüğünü yapıyoruz.”

“Rekabette temel olan fiyattır”

Sektörde rekabet konusunda hangi noktadasınız?

“Kayalar Kimya bünyesinde Genç Boya Türkiye’de üretilen bir markadır. Ürünlerimizin kalitesi ve sorunsuz olması bizim için önemlidir. Rekabette temel olan fiyattır. Fiyatı da teknik yöntemlerle çözmeye çalışıyoruz. Kullanılan ürünün metrajını, alınacak olan verimi göz önünde bulundurarak müşterilerimize ile görüşmelerimizi ve pazarlamamızı yapıyoruz. Fiyat olarak bazı rakiplerimize karşı %3, %5 ve %7 yukarıda kalabiliyoruz. Bu durumu da bir şekilde absorbe etmeye çalışıyoruz.”

“Kalitemizden ödün vermeden kendimizi ve ürünlerimizi geliştiriyor aynı zamanda hizmet veriyoruz”

Mobilya yapımı kadar kullanılan boya da çok önemlidir. Bu konu hakkında neler söylemek istiyorsunuz?

“Mobilyada boya, işin makyaj kısmıdır. Ürünün altında ne kadar hata olsa dahi insanlar boyadan sonra bu hatayı görmek istemiyor. Bizim bu hatayı bir şekilde kapatmamız gerekiyor. Kayalar Kimya sürekli ürün geliştiriyor. Bizde bu ürünleri müşterilerimize nasıl ulaştırabiliriz konusu ile ilgileniyoruz. Kalitemizden ödün vermeden kendimizi ve ürünlerimizi geliştiriyor aynı zamanda hizmet veriyoruz. Adada kaliteli mobilya üretimi konusunda hizmet veren birçok fabrika vardır. Biz bu fabrikalarla iletişim halindeyiz. İstenilen renk, çizilmeye dirençli, sararmaya karşı ürünler üretiyoruz. Genç boya olarak sektörde diğer rakiplerimize oranla biraz öndeyiz.”

Boyanın kalitesini sizce nasıl anlayabiliriz?

“Astar ya da dolgu çatlama yapmaz, erken kurur ve zımparaya gelir. Bu tür teknik aşamalar geçildikten sonra boya ya da vernik atıldığı zaman boyanın kalitesini anlamak için 2-3 tane madde vardır. Bunlardan birincisi görsel olarak hitap etmesidir. İkincisi, dokunulduğu zaman pürüzsüzlük hissiyatı vermesidir. Üçüncüsü ise darbeye esneklik oranı önemlidir. Bunların testlerini biz kendi içimizde yapıyoruz. Fabrikanın göndermiş olduğu numuneleri güvendiğimiz ustalar ile uygulama yapıyoruz. Uygulama sonucunda ürünün satılabilir ve kişiye hitap edebilirlik noktasına geldiğimizde pazarlama aşamasına geçiyoruz.”

Mobilyanın boya renklerini tutması da önemlidir. Bunun için uzman kişiler bulabiliyor musunuz?

“Uzman kişi bulmak ve yetiştirmek zordur. Adanın her sektöründe olduğu gibi iş gücü sorunumuz vardır. Bizim buradaki arkadaşlarımız temelden oto grubundan renk yapma ile ilgili geldikleri için onlarla birlikte yapıyoruz. Bu kişiler adada bize göre bir numara genel olarak bakıldığında üçüncü sıraya girebilecek kalitede iş yapıyorlar. Bizden talep edilen rengin hiç önemi yoktur. Hangi renk olursa olsun biz o rengi yapıyoruz. Oto ve mobilya grubunda renk okuma cihazlarımız vardır. Getirilen renkleri oradan okutup istenilen rengi yapabiliyoruz. Ayrıca bütün firmalarda olduğu gibi renk kartelalarımız da mevcuttur. Şirketimizin databankı da vardır. Müşteriye 3-5 yıl önce yapılan rengi istenildiği takdirde tekrar yapabiliyoruz.”

“Maalesef ülkede maalesef yetiştirebileceğimiz eleman yoktur”

Kalifiye eleman bulma sorunu yaşıyor musunuz? Bu konu hakkındaki düşünceleriniz nedir?

“Bizim birlikte çalıştığımız arkadaşlar arasında en yeni elemanımız minimum 1.5-2 yıllıktır. Renk yapan arkadaşımız yaklaşık 10 yıldır bünyemizde çalışıyor. Muhasebedeki arkadaşımız ise yanımda 5 yılımızı doldurdu. Biz bir aile gibi çalışıyoruz. Her anlamda şirket olarak destek vererek işi öğrettiğimiz kişiler gitmek istediği zaman üzülmüyoruz. Kalifiye eleman bulmak maalesef çok zordur. Fakat kişi isterse biz onu yetiştirebilir ve işi öğretebiliriz. Eğer gönlünde yoksa istediğiniz kadar uğraşın bir sonuç alamıyorsunuz. Zaman içerisinde kadroyu komple değiştirmek zorunda kalıyoruz. Şuan da alttan gelen kimse yok ve ileriye dönük yatırım yapabilmemiz için eleman yetiştirmemiz gerekiyor. Ülkede maalesef yetiştirebileceğimiz

eleman yoktur. Bundan 10 yıl önce Türkiye'den buraya KKTC'nin cezbedici oluşundan dolayı çalışan geliyordu. Şuanda insanları buraya çekecek birşey yoktur. Çünkü, kişi ailesini bırakarak buraya geliyor ve bunun için yatakhanelerde kalıyorlar. Burada çalışmak için bazı şeylerden vazgeçiyorlar, fedakârlık ediyorlar. Günün sonunda kişinin aldığı maaş yatırım yapmaya yetmiyor. İnsanlarda, ailesinin yanında kalarak 25 bin TL almayı tercih ediyor ve kimse de gelmiyor. 2021 yılının Kasım ayında mazot 6 TL'ydi bugün 30 TL oldu. Gelirlerin TL giderlerin de döviz olduğu başka bir ülke yoktur. Bugün stüdyo dairenin bile 200-250 Pound olduğu bir ülkede kişiler 20000 TL maaş alıyor. 10.000 TL'sini kira veriyor. Matematiksel açıdan baktığımızda, bir kişinin en kötü 5000 TL mutfak masrafı ve kiranın yanında başka ihtiyaçları da vardır. Gün sonunda çalışanın ailesine ve memleketine gönderebileceği bir birikim kalmayacaktır. Bundan dolayı da eleman bulmak ve yetiştirmekte büyük bir sıkıntı vardır."

"Hükümet bize destek yapmayabilir ama köstek de olmamalıdır"

Hükümetin özel sektöre desteği var mıdır? Bu konuda öneriniz nedir?

"Hükümetin desteği değil, hükümetin standarttı bile yoktur. Hükümet bize destek yapmayabilir ama köstek de olmamalıdır. Halkı kendi haline bıraktıkları zaman insanlar bir şekilde çözüm bulabiliyor. Hükümet, üretmiş olduğu çözümleri halka kabul ettiremez. Çünkü halkın yaşam standartlarından feragat etmelerini istiyorlar. İnsanların kendi yaşamsal ihtiyaçlarından feragat ettiği bir çözüm, çözüm değildir. Bugün sanayide yağmurdan sonra oluşan kötü durumu kimse görmüyor. Sadece oy vakti geldiğinde kapımız çalınıyor. Hükümetin sektör ve gelişim için yatırıma açık olması gerekiyor. Hükümet, 7-8 ay önce hibe planı çıkardı. Bu plan ile projemize destek verilecekti. Fakat eğer, siyasi görüşünüz güçten taraftaysa ve kişilerin menfaatine dokunuyorsa hükümet çözüm bulup destekliyor. Bu durumda bakıldığı zaman, kendi vatandaşına yapması gereken desteği vermiyor. Gün sonunda yerli vatandaş geleceğini görmediği için ülkeyi terk ediyor".

"Ülkede çıkar ve koltuk savaşı olduğu için gereken destek ve çözümler yapılmıyor"

Yerli üretim desteği hakkındaki düşünceleriniz nedir?

"Kimyasal ürünleri ülkeye getirmek için izin alınması gerekiyor. Bunun

için ise izinlerin tamamlanması gerekiyor ve bunu yapmak zordur. Yakındoğu Üniversitesi 'Günsel' adlı üretim projesi yaptı. Suat Günsel bu proje için ciddi yatırımlar yaptı, mühendisler getirdi. Fakat arabalar üretilmesine rağmen hala daha piyasaya çıkmadı. Biz bu kişilerin yanında devele kulak rolündeyiz. Onların işleri bu kadar uzun sürdüyse, halktan birilerinin böyle işleri yapması çok zordur. Ülkede boya adına yerli üretim yapan Kale Boya vardır. Onlar bile bir yere geldiğinde yatırım yapmayı bırakıyorlar. Çünkü hükümetten yeterli desteği alamıyorlar. Bu yönde bakıldığı zaman hükümetimizin bir gücü olması gerekiyor ki insanlara yardım edebilsin. Ülkede çıkar ve koltuk savaşı olduğu için gereken destek ve çözümler yapılmıyor. Ülkeye gelen turistler havaalanından otele, yine otelden havaalanına gidiyor. Turistler esnafı, sanayiciyi %10 oranında destekleyebilir. Kıbrıs'ta işimizle ilgili yatırım yapmayı düşündük. 1.5-2 milyon TL'lik bir yatırım olmasına rağmen yer, kira sorunu ve hükümet desteğimiz olmadığı için yapamadık."

Sadece bir ev değil, yepyeni bir yaşama kucak açmaya hazır olun.



Gönyeli Yaşam Sitesi

Gönyeli'de bilinen, değişmeyen Hacı Ali kalitesinde yepyeni bir yaşam alanı doğuyor! Geç kalmayın!...

91 m2 Daireler
2 + 1 Daire
72,000 Stg.



Koçanlar Hazır!

M.HACI ALİ İNŞAAT ŞTİ LTD.
Kızılay Sokak No:1 Yenışehir / Lefkoşa Tel: 228 06 82 - 227 02 23 / Cep Tel: 0533 853 15 44
f hacialihomes

Disiplin, zamanında teslimat ve kaliteli işçiliğe önem veren Şahmaran Mobilya Direktörü Ayhan Şahmaran ülkedeki mobilya sektörünü değerlendirerek sektörün teknolojik olarak iyi durumda olduğunu söyledi.

“Hükümet işçilerin sigorta ödemelerinde bizlere destek olmuyor”

Ayhan Şahmaran / Şahmaran Mobilya Direktörü

“Teknolojik olarak iyi durumdayız”

Mobilya sektöründe ülkemizin geldiği son durumu değerlendirir misiniz?

“Birtakım imkansızlıklara ve zorluklara rağmen mobilya sektörümüzün iyi olduğunu düşünüyorum. Başka ülkelere de baktığımızda çok da geride olduğumuzu düşünmüyorum. Özellikle yabancı ülkelere gelen işçiler var. Onların çalışma şekillerini gördüğümüz zaman biz de teknolojik olarak iyi durumdayız. Örneğin bir müşteri bize Pinterest’te beğendiği ürünü gösterip ben bu dolabı ya da bu işi isterim dediğinde gerek malzeme tedariki olarak gerekse işçilik olarak biz onu yapabilecek durumdayız.”

Sektörün kanayan yaralarından biri olan kalifiye eleman sıkıntısı konusunda neler söylemek istersiniz?

“Ben 1989’luyum. Ben ve yaşıtlarım küçükken işletme yanına girdik. Meslek öğrenmeye çalışırdık. Boş durmazdık. Ailelerimiz bizi bir şekilde bir yerlere yollarlardı. Öyle günümüzü boş geçirelim gibi bir durum olmazdı. Ki bizim zamanımızda bilgisayar ve telefon yoktu. Ben 9 yıldır buradayım. Ancak ‘çocuğumu biraz iş öğreysin, çalışsın yanınızda’ şeklinde düşünceyle firmamıza gelen tek bir aile olmadı.

Rum tarafına giden birçok ustamızın olması kalifiye eleman ve usta sıkıntılarındaki bir diğer önemli sebebimizdir. Giden ustalar tamamen ekonomik nedenlerle ayrılıyor. Buradan alacağının çok daha fazlasını güneyden alıyor. Hepimiz bunun farkındayız. Haklı olarak da bir şey diyemiyoruz. Zaten bizim elemanlarımızın %60’ı Türkiye’den. Tabi zamanında çok sıkıntılarımız vardı ancak şu an çözmüş durumdayız.”

“Hükümetimiz işçilerin sigorta ödemelerinde bizlere destek olmuyor”

Hükümet özel sektöre destek oluyor mu? Bu konudaki sıkıntılar var mı?

“Tabi ki sıkıntılar vardır. Hükümetimiz yakın zamana kadar işçilerin sigorta ödemelerinde destek olurdu ancak o şu anda yoktur. Sigorta primleri yüksektir. 7,300 TL civarı bir prim yalnızca 1 kişiye ödediğim paradır. Pandemi zamanından ele alırsak sadece 2 aylık 1500 TL’lik bir ödeme aldık. Bu bizi baya zorlamıştı. Sırf işçilerimizi mağdur etmemek adına kredi almak durumunda kaldık. Çünkü biz burada bir aileyiz. Ben konuya ilk bu açıdan bakıyorum. O dönem de bir destek göremedik. Şu an kendi çabamızla buralara geldik.”

Rekabet konusunda neler söylemek istersiniz?

“Bu taraflarda çatışmalı bir rekabet yoktur. Daha tatlı bir rekabet vardır. Diğer mobilyacı arkadaşlarla selamlaşırız, otururuz bir şeyler yeriz içeriz. Hiçbir sıkıntımız yoktur. Ancak çok seçenek alternatif olsa belki bizim için daha iyi olacak. Bilemiyorum. Rekabet olan yerde de gelişim her zaman daha iyidir. Daha tetikleyici bir unsurdur.”

Döviz konusu en büyük sorunlardan biri olarak karşımıza çıkıyor. TL ödenen bir ülkede her şeyin döviz üzerinden yürümesinin getirdiği sıkıntılar firmamıza nasıl yansıdı?

Biz Güzelyurt bölgesinde hizmet veriyoruz. Bu bölgedeki insanlara da döviz cinsinden fiyat vermiyorum. Yani şu anda fiyatlar sürekli değişiyor. Biz bile takip edemiyoruz neredeyse. Ben malzemeyi döviz bazlı aldığım ve TL fiyat verdiğim için zarar etmiş oluyorum. Biz müşterilerimize hızlı karar vermesi gerektiğini ve verdiğimiz fiyatın

geçici olduğunu söylüyoruz. Elimizden geldiğince önlemler alıyoruz tabi. Hatta bazı müşterilerimiz tahtasını alıp 6 ay sonra başlayacağını bile söylüyor. Tabi öyle olunca malzeme garantilenir. İnsanlar tabi ki bu noktada haklıdır. Normalde yaptırabileceği bir işi 2 ay sonra yaptırılmaz hale gelir.

Güzelyurt bölgesine mobilya sanayisi kurma fikri var. Peki bu konuda sizin düşünceniz nedir?

“Bence böyle bir şeye ihtiyacımız var ve kurulmalıdır. Ben olumlu bakıyorum. Herkesin belli bir alanda bulunduğu ve düzenli bir şekilde organize edilecek bir düşünülmüyorsa tabi ki süper olur. Ülke olarak iyiyi örnek almalıyız. Projeyi de bekliyorum. İnşallah olur diyorum.”

“Bir işi zamanında teslim etmek en büyük prensibimizdir”

Peki Şahmaran Mobilya olarak insanlar neden sizi tercih etmelidir?

“Zamanlama konusuna çok önem veriyoruz. Bir işi zamanında teslim etmek en büyük prensibimizdir. Müşteriye işi zamanında teslim edip edemeyeceğimizi de iş yoğunluğuna göre en başından söyleriz. Bu fırından çıkan bir ekmek değil yani, el emeğiyle olan bir şeydir. Zaman tutan bir çalışmadır. Bir aksilik de yaşanırsa telefon kadar yakınız. Müşterilerimizi arar durumu izah ederiz. Aksilikler muhakkak yaşanır. Kimse dört dörtlük değildir. İlla ki kusurlarımız vardır. Ama işimizi ciddiye alıyoruz. Disiplinliyiz. Fiyatlama konusunda da iş yerimizin gücü olduğu kadar yardımcı olmaya çalışıyoruz. Bölgede olduğumuz için diğer yerlere göre de fiyatlarımız daha iyidir. Fiyatlarımız müşteriye tatmin edecek ucuzluktadır. Ödeme konusunda da yardımcı oluyoruz. Ama bizim için en önemlisi disiplin, zamanında teslimat ve kaliteli işçilik”



HİZMETLERİMİZ

Mutfak Dolapları & Mutfak Dekor
Yatak Odası & Duvar Dolapları
Bebek - Çocuk & Genç Odaları
Her Türlü Ahşap Dekor
Çardak & Pergola İşleri
Ev & İş Yerlerine Parke İşleri



📞 0533 853 21 50

📍 sanpa sokak no 3 kirli sanayi minareliköy, Lefkoşa

✉ info@hucemltd.com



Skala İç Mimarlık Direktörü Hasan Özorçun iç mimarlığın geldiği son noktayı değerlendirerek, mesleğin olması gereken yerde bulunmadığına dikkat çekti.

“Ülkemizde iç mimarlık olması gereken yerde değildir”

Hasan Özorçun / Skala İç Mimarlık Direktörü

“Firmamız kendi tasarladığı ürünleri üretebileceği bir atölyeye sahiptir”

Sizi kısaca tanıyabilir miyiz? Firmanızdan bahsedebilir misiniz?

Firmamızda hem iç mimar olarak hizmet veriyorum hem de yönetici olarak görev alıyorum. Skala İç Mimarlık aşağı yukarı 11 yıllık bir firmadır. Bizim mesleki tecrübemiz ise 20 yılı aşındır. Güzelyurt bölgesinde hizmet veriyoruz. Firmamız kendi tasarladığı ürünleri üretebileceği bir atölyeye sahiptir. Mutfak, dolap, kapı ve mobilya üzerine üretebilecek tüm ürünleri üretiyoruz. Bunun yanında tadilat işleri de yapabileceğimiz bir ekibimiz de vardır.

“Mimarlık ve iç mimarlık aynı anda yürümelidir”

“Sektörümüzde ‘olmamız gereken yerde miyiz?’ şeklinde sorulursa eğer; ‘hayır değiliz’ yanıtını veririm”
İç mimarlığın geldiği son durumu aktarabilir misiniz?

“18 yıl önce mezun oldum. 18 yıl içerisinde iç mimarlığın iyi bir noktaya geldiği kanaatindeyim. Sektörümüzde ‘olmamız gereken yerde miyiz?’ şeklinde sorulursa; ‘hayır değiliz’ yanıtını veririm. Hala daha iç mimari projeler müşterinin kendi isteği ve talebi üzerine şekilleniyor. Halbuki, nasıl bir mimara gidip de evimizi çizdiriyoruz, daha sonra inşaat mühendisi statik hesaplamasını yapıyor, makine mühendisi mekanik donanımını hesaplıyor, elektrik mühendisi elektrik altyapısını hesaplıyor, iç mimarın da aynı organizasyonun içerisinde olması gerekiyor. En başta bakacak olursanız; ‘koltuğu

nereye yerleştireceksiniz? TV ünitesi nerede duracak? ya da yatak şurada olmalı?’ şeklinde düşünmüyorsunuz. Bu şekilde hazırlanan mimari projenin arkasına mekanik ve elektrik projesi hazırlanıyor. Nereye göre? O kısım eksik kalıyor. Mimarlık ve iç mimarlık aynı anda yürümelidir. Çoğu da memleketin düzensizliğinden ötürü bu sadece KKTC’de oluyor sanıyor ama durum böyle değil. Dünyanın çeşitli yerlerinde bu böyledir. Bu sorun her yerdedir. Ancak mücadele etmeye devam ediyoruz.”

Artan maliyetlerle birlikte müşterileriniz nelere dikkat ediyor? Size gelen müşterilerinizi nasıl yönlendiriyorsunuz?

Meslektaşlarım için veya bizim gibi iş yapanlar için söyleyeyim: ‘biz iç mimarız’. Bizim kendi şahsi bir zevkimiz olabilir. Ben tasarlırsam kendi zevkime göre tasarlarım. Ama benim sevdiğim bir tarzım varsa ben bunu müşteriye empoze edemem. Müşteri ne iş yapar, kaç çocuğu var, ailesi kalabalık mı, evde çalışır mı, ofise ihtiyacı var mı, misafiri sık gelir mi, bir hikâye kurarsınız ve bu hikâyeye kendi beğendiği tarza göre şekilleniriz. Kimi gün klasik, kimi gün avangart, kimi gün modern çalışabiliyoruz. Ancak bunu anlayabilmek gerekiyor. Müşteriyle her zaman ortak projede buluşulmalı. Diğer dediğiniz bir konu da maliyet konusudur. Aslında

bizde olan maliyetler olması gerekenin kat ve kat üzerindedir. Bunu bizim gibi üretim yapan firmaların da tek başına engelleyebilme şansı yoktur. İnsanların alım gücü düşmüştür. İnsanlar artık günümü ayımı nasıl kurtarabilirim diye düşünüyor. Dolayısıyla her sektör gibi bizim sektörü de etkiliyor. Şu anda 2004 yılına benzettiğimiz bir dönem yaşıyoruz. İskele Bölgesi’nde yapılmadan satım aşaması biten projelerimiz ayrıca Girne Bölgesi’nde inanılmaz bir proje dönüşleri vardır. Bunu söylediğimizde insanlar bizi ötekileştiriyor. Ben memleketimin dünyaya açılmasını istiyorum. İnsanların bizi tercih etmesini de isterim. Biz derken KKTC’den bahsediyorum. Buradan



gelip mal ve mülk de almalarını isterim. Ancak istemediğim şey şudur, İskele Long Beach'teki gibi insanlara daire satarken Long Beach'e girememelerine sebep yaratmak istemiyorum. Bu benim düşüncemdir. Peki benimki nasıl olabilir? Daha ufak metrekarelere kabul ederim. Yüksek bina olmayan, bizim Kıbrıs dokusunu bozmayacak aynı mantıkta 1+0 dairesini 85 bin sterline satmayalım. 2+1 ve 3+1 tatil evi yapalım. Ki artık biliyorsunuz ki insanlar artık buraya tatile gelmiyor. 85 bine satmayalım, 200 bin, 250 bin sterline satalım. Aynı döviz girdisinin fazlasını buraya çekelim. On insanın bize getireceğini, iki veya üç insandan getirelim. Altyapımızı, hastanemizi, belediyemizi, sahilimizi, çevremizi, okumuzu programlayalım ve buna göre ilerleyelim. Şu anda biz tam dengedeyiz. Bir tarafımız yabancı sermaye yatırımları diğer tarafı da kendine özel iş yapan insanlardır. Bu sayı da her gün yerli vatandaşımızda düşüş yaşamaktadır."

Genel olarak ve her geçen gün en büyük sorun haline gelmeye başlayan TL ödenen bir ülkede döviz üzerinden iş yapılmasıdır. Siz bu dengeyi nasıl kuruyorsunuz?

"Çok ilginçtir ki biz bunu aslında yaşamda kurmuşuz. Herkesin rezervi dövizdir. Biz yalnızca TL ödeniyoruz. Biz bir şekilde de hayatımızı dövizle endekslemişiz. Maaşımızı ve harcamalarımızı endekslememiştir. Bu da artık merkezi hükümetin çözmesi gereken bir durumdur. Bizim elimizde olan bir şey değildir."

Dünyanın diğer ülkelerindeki gibi bir düzeye de gelebiliriz. Neden olmasın? O zaman da alım sıkıntısını yaşar mıyız? Yaşayacağımızı düşünmüyorum. Bizim para birimimiz TL olduğu için sıkıntı yaşıyorsunuz. Ama gerçek şu ki 20 sterlin, 20 sterlindir.



Herhangi bir gün sterlin düşüp kalktığında siz dengede olacağınız için de çok etkilenmeyeceksiniz. Ama TL olunca çok büyük sıkıntı ve sorun oluyor. Özel sektörde döviz konuşulmaya başladı ki şu anda bununla ilgili de sorun yaşamaya başlıyoruz. Biliyorsunuz ki biz TL kullandığımızda Türkiye Cumhuriyeti'nin döviz üstünde yaptığı baskı yapay bir baskıdır. Sistem nasıldır? Döviz artar, TL rakamlarındaki maliyeti de artar. 41 yaşındayım ilk defa böyle bir olayla karşılaşırım. 2022'nin Ocak ayından Aralık ayına TL'de %100'e yakın zam oldu. Dövizdeki artış %25'tir. Yani kısacası döviz de 2022 yılında üreticiyi korumadı. Son seçimlerden sonra biraz olması gereken noktaya geldiğinde biraz korumaya başladı. Yine de döviz olması gereken yerde değildir."



mza
TRADING LTD.

0548 888 50 50
Kıbrıs Ticaret Merkezi, Gün Sk No:33, Haspolat
www.armarshop.com

woodworks
/bbwoodworkscyprus

bugra
GROUP



koala
//koalacyprus

Tel: +90 392 444 0 818 | İstiklal Cad. No:52 Yeni Boğaziçi/KIBRIS

Email: info@bugragroup.com

f @ /koalayatak



Evinizde Hayatınızı Kolaylaştıracak Ayrıntılar Arıyorsanız

Arredo daima yanınızda...

+90 392 444 65 15
www.arredocyprus.com



ARREDO
Design



İç mimar Ebru Olgun Çağiner, günümüz koşullarında iç mimarlığı değerlendirerek çalışmalarını nasıl sürdürdüğünü anlattı.

“Günümüzde iç mimarlık kaçınılmaz bir gereklilik haline geldi”

Ebru Olgun Çağiner / İç Mimar



Firmanız hakkında bilgi verir misiniz?

Ailem şirketimiz Olgun & Co. Ltd'i 1977 yılı sonunda kurdu. Şirketimiz ilk yıllarda Avrupa'dan mutfak gereçleri, oyuncak ve hediyeelik eşya ithalatı ile faaliyete başladı. Sonraki yıllarda şirketimiz piyasada çağdaş, fonksiyonel, kaliteli mobilya seçeneklerinde boşluk görünce; başta İtalya olmak üzere, Avrupa ülkelerinden hazır mobilya sektörüne girdik. Ben şirkete katıldıktan sonra iç mimarlık projeleri noktasında hizmet vermeye başladık. Bu projelerin ihtiyaçlarını karşılayacak mobilya markaları ve Uzak Doğudan kaliteli mobilya üreticileri ile ilişki geliştirerek tedarikçi ve ürün ağı ile şirketimizi geliştirdik. Önceleri ticari projelerde çalıştık. Son zamanlarda ise değişen şartlar ile gelen talepler göre ağırlıklı olarak konut projeleri yapmaya başladık. Bu projelerin ihtiyaçlarına paralel olarak da Türkiye, Uzak Doğu ve İtalya'nın birçok önde gelen mobilya imalatçısı ile tedarikçi ağıımızı geliştirdik.”

“Günümüzde iç mimarlık kaçınılmaz bir gereklilik haline geldi”

İç mimarlık konusunda ülkemizin geldiği son durum nedir?

“İç mimarlık benim başladığım dönemde Kıbrıs'ta çok yeni bir alandı ve çok az sayıda bu mesleği icra eden İç Mimar vardı. O günlerden bugüne çok şeyler değişti. Bir iç mimarın verebileceği hizmetler ve bunun gerek ev gerek iş hayatımıza/estetikğine katabileceği değer pek bilinmezdi. Günümüzde ise iç mimarlık çok daha iyi anlaşılan, talep gören ve her yönden projelerde ihtiyaç duyulan kaçınılmaz bir gereklilik haline geldi. Teknoloji, tasarımcılığı/çizimi ve yaratıcılık yanında bu mesleğin öneminin daha iyi anlaşılmasında etken olan üç boyutlu görsel sunumunu çok kolaylaştırdı. Teknoloji sayesinde bugün beklentileri ortaya en etkin ve anlaşılır bir şekilde

sunmak, çok daha farklı deneyimler yaşamak ve yaşatmak, proje üstünde sınırsız değişiklikler yapmak ve geliştirmek mümkün olabiliyor. Bizim meslekte bu artık olmazsa olmaz bir noktaya geldi. Kısaca teknoloji, proje tasarımı, detaylandırma, uygulama ve hesaplama için büyük kolaylıklar sağlamakta, çalışma sürelerini kısaltmakta, seçimlerin daha kolay yapılmasına imkân tanımaktadır.”

İç mimarlığın mobilya sektörüne ne gibi bir katkısı vardır?

“İç mimarlık ve mobilya sektörü ayrılmaz bir bütündür. Tasarlanan ve yaratılan mekânların görsel ve işlevsel olarak hayata geçmesinde mobilya ve aksesuar başrol oynuyor. Mobilyada eğilimleri, modelleri ve malzemeleri, iç tasarımdaki gelişmeler, akımlar, ihtiyaçlar ve bunlarla oluşan şartlar belirler. Tasarımcıların aracılığı ile detaylanan, seçilen ve yerleştirilen ürünler projede bütünselliği ve estetiği sağlar. Sonuçta iç mimarlık hizmeti alan kişi veya kurumlar kendileri için daha fonksiyonel, daha uyumlu ve daha estetik mekânlar yaratma imkânına sahip olmuş olur. Genelde son dönemde mekân tasarımı ve düzenlemesi ile mobilya seçimlerinde mimar ve iç mimarlarla birlikte yapılan başvurular arttı. Bunu sağlıklı bir gelişme olarak görüyorum.”

Dövizin yükselmesi ile TL'nin değer kaybetmesi, işinize nasıl yansdı?

“Ticari projelerde, kurumsal şirketlerde, hotel ve restoran gibi işletmelerde iç mimar ile çalışmak her zaman vardı, fakat konut projelerinde bir lükstü. Ekonomisi güçlü, gelir düzeyi yüksek ülkelerde tasarımcıların katılımı tabii ki daha erken başladı. Tasarımın içeriği ve sonucu bütçe ile direk bağlantılıdır. Bütçesi iyi olan projelerde kullanılan malzeme, işçilik, mekânların orantısı ve çözümleri bakımından daha özel ve başarılı sonuçlar ortaya çıkar. Bu yüzden

ekonomimizin daralması iç mimarlık hizmeti almayı gerilere attığı gibi kısıtlı imkanlar dolayısıyla proje şekillendirmeyi, detaylandırmayı, malzeme ve kalifiye ekip seçimini olumsuz etkilenmiştir.”

“Tasarıma başlarken müşterinin enerjisi, projenin ruhu, güncel eğilimler ile proje taslak olarak şekilleniyor”

Tasarım ve hayata geçirme aşamasında nasıl bir yol izliyorsunuz?

“Genelde ticari projelerde çalışmayı seviyorum. Tasarıma başlamazdan önce müşteriyi iyi tanımaya, beklentisini, ulaşmak istediği amacı, proje alanını ve çevresini iyi anlamaya çalışıyorum. Bütçeyi başından mümkün olduğu kadar netleştirmeye çalışıyoruz. Projeye başlarken bütçeyi net konuşmak sürecin yanlış ilerlememesi için önemlidir. Tasarıma başlarken müşterinin enerjisi, projenin ruhu, güncel eğilimler ile proje taslak olarak şekilleniyor.”

Görüşmeler ve konsept onay sonrası detaylandırmaya ve malzeme /ekip seçimlere geçiyoruz. Ülkemizde çok farklı tasarım talepleri mevcut. Herkesin zevki ve beklentisi farklı. Bunda gittikleri yerler, yaşadıkları tecrübeler, takip ettikleri ve etkilendikleri mekânlar, sosyal medya gibi faktörler etken oluyor. Bizlere gelirken genelde yukarıdakilere bağlı olarak tasarım beklentisi, algı ve görsel hafıza oluşmuş oluyor ve proje bu çerçevede şekilleniyor.”

lori[®]
Mutfak
Mobilya

Lori içmimarlık olarak 2017 yılında mutfak ve dekorasyon alanında tasarım ve üretim faaliyetlerine başlayarak yaşam alanlarınız daha ergonomik hale getirmeye başladık. Müşterilerimizin memnuniyetini en üst seviyede tutarak başarıyla bugünlere geldik. Hedefimiz müşteri memnuniyetini ve üstün kalite hizmetimizi koruyarak yaşam alanlarını çağdaş, kullanılabilir ve mimari tasarımı güçlü bir noktaya taşımaktadır.

KALİTE VE ESTETİK



Firmamız Lori İç Mimarlık kurulduğu günden bu güne kadar yapmış olduğu özel projelerin yanında; otel, restoran ve kafe projeleri gibi kurumsal düzeyde de birçok çalışması olmuştur. Bu çalışmalarımızı da genişleterek devam ettirme hedefiyle ilerliyoruz.

📍 Alayköy Sanayi Bölgesi 2. Etap Yeni Sanayi, Alayköy, Cyprus

✉️ loriicmimarlik@gmail.com



0533 829 95 95



/olgunksaray



OLGUN AKSARAY



ADRES;
Atatürk Caddesi,
Gönyeli / Lefkoşa



İLETİŞİM;
+90 392 223 19 15
info@olgunksaray.com



BM

DOSTBİLEN MOBİLYA
İÇ MİMARLIK



DOSTBİLEN

MOBİLYA&İÇ MİMARLIK



TELEFON:0392 386 2237 EMAIL:R.DOSTBİLEN@GMAIL.COM

ADRES:YUSUF HULUSIOĞLU CADDESİ,İNCİRLİ/GAZİMAĞUSA GSM:0542 888 0686 - 0542 851 9152



Olgun Aksarayogullari LTD. direktörü Mehmet Kofalı sektörün sorunlarından söz ederek, kayıt dışı yaşamın ülkede sorun olduğuna dikkat çekti. Çalışma Bakanlığını gereğini yapmaya çağırdı.

“Kayıtsız yaşam olmaz”

Mehmet Kofalı / Olgun Aksarayogullari LTD. Direktörü

“Öncü bir firmayız”

Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

“Yaklaşık 30 kusur yıldır mobilya ve mutfak sektörüne tedarikçi firma olarak hizmet vermeye çalışıyoruz. Şirketimiz aile şirkettir. Öncü bir firmayız, birçok marka ürünlerinin bayiliğini yapıyoruz.”

“En büyük sorun kalifiye eleman sorunudur”

Peki sektörünüzün sıkıntılarından bahsedecek olursanız neler söylemek istersiniz?

“Şu anda yaşanan en büyük sorun kalifiye eleman sorunudur. Bir diğer sorun da kayıt dışılıktır. Bu sorunlar hükümet mekanizmasının doğru düzgün çalışmamasından ve hükümet otoritesinin olmamasından kaynaklıdır. Genel olarak zaten bu sorunlar diğer sektörlerle yaşanan sorunlarla paraleldir. Hükümetin ve kurumlarının düzgün çalışması halinde bu sorunlar giderilebilir. Sorun burada biraz da yöneticilerin yetersizliğinden kaynaklıdır.”

“İnsanların alım gücünün azaldı”

Dövizde endeksli olan ürünlerin sıkıntısını yaşıyor musunuz?

“Enflasyon, devalüasyon, faiz veya kur oranlarındaki bu hareketlilik; aslında bunların hiçbirisi sorun değil; olabilir. Ancak sorunun temeli insanların alım gücünün azalmasıdır. Çok yakın bir zamanda dünyada kayıt dışılığın önüne geçebilmek için nakit para yerine sanal paraya geçilecek. Hükümet böylelikle daha rahat kontrol edebilecek ve kayıt dışılığın önüne geçilebilecek. Hükümet istedikten sonra her şeyi yapabilir. Ancak her şeyi de hükümetten beklememek gerekiyor. İnsanın olduğu her yerde suistimal de vardır. İlk etapta kayıt dışılığın önüne geçilmesi için ciddi adımların atılmalıdır. Öte yandan meslek konusunda, meslek liselerin çaplarının büyütülmesi, özelliklerinin artırılması, altyapısının tamamlanması daha etkin bir hale getirilmesi kaçınılmaz olmalıdır. Bugün bir tesisatçı, dülger, inşaatçı 100 yıl sonra da aynı mesleği yapmaya devam edecek. Yapay zekâ onun yerini alamaz. Bu yüzden bu alanlarda hükümet acilen müdahale etmesi gerekmektedir. İleride meslek sahibi olanlar çok değerlenecek. Çok ciddi paralar kazanacak. O yüzden gençleri meslek sahibi olmaları yönünde özendirmek gerekiyor. Hem güzel para kazanması açısından hem de kendi iş yerini kurma açısından bu konuyu çok değerli buluyorum.”

“Kayıtsız yaşam olmaz”

Çalışma Bakanlığı yürüttüğü çalışmalar hakkında neler söylemek istersiniz? Bu konudaki düşüncelerinizi paylaşır mısınız? İnanın bana bu ülkede dönen para başka bir ülkede dönmüyor. Öyle bir para dönüyor ki ancak hükümet bu parayı toplamayı bilmiyor. On binlerce ev vardır. Kontrat üzerinden satılmış ama tapusu yapılmamış. Hükümet nasıl oluyor da buna göz yumuyor

anlamış değilim. İnsanlar yabancıya ev satıyor, mal satar ama bir türlü vergisini almıyor. Yani belki de dışarıda milyar dolar gezen para vardır. Hükümet oturup buna çare üretmesi gerekiyor. Başka bir örnek vereyim. Bedava binlerce insanı vatandaş yapıyorsunuz. Vatandaşlığın pul parası 50 bin TL’dir. Ödeyin ve vatandaş olun. Bu hükümetin büyük bir açığı ve sorumsuzluğudur. Çünkü okulunu kullanıyorlar, havasını suyunu, hastanesini kullanıyorlar. Hükümet bedavadan bakıyor. Kayıtsız olana da bir şey yok. Bunu karşılayan kayıtlılar. Bizler karşıyoruz. O yüzden kayıt altına almak gerekiyor. Kayıtsız yaşam olmaz. Dolayısı ile Çalışma Bakanlığı çalışmalarını bu soruna odaklı sürdürmeye devam etmelidir.”

“Teknoloji gelişmiş olabilir ancak eski metot satışlar bizim ülkemiz için hala daha geçerlidir”

Sektörünüzde pazarlama alanında nasıl bir yol izliyorsunuz?

“Bizim ülkemiz çok küçük bir ülkedir. Teknoloji gelişmiş olabilir ancak eski metot satışlar bizim ülkemiz için hala daha geçerlidir. Genel itibari ile vatandaşımız mal sahibini görmeden alışveriş yapmayı tercih etmiyor. Şahsen bende bu yöntemle alışverişimi yapıyorum. Herkes birbirini tanıyor. 500 liralık benzin yakıyorsunuz 500 liraya da alışveriş yapıyorsunuz. Yüz yüze satış yaparak ve ürünümüzün arkasında durarak satış işlemimizi tamamlıyoruz. Sözünde durmak, temelde güvenilirliktir. Bizim insanımız firmanın kaç yıl hizmet verdiğine bakar. Uzun yıllardır hizmet veren bir firmanın güvenilirliği tamdır. Dolayısı ile müşterinin tercihi de uzun yıllar hizmet veren firmalar olur. Algı bu şekilde oluşmuştur. Biz de firma olarak o güveni verdik. Eski alışkanlıklara göre iş yapan bir firma gibi görünsek te çoğunlukla yenilikleri takip edip uyguluyoruz.”

“Sipariş verdiğimiz ana üretici firmalardan hammaddelerini tedarik etmekte zorlanıyoruz”

Bu yaz döneminde inanılmaz bir inşaat patlaması yaşanmıştır. Siz bu taleplere yetişebiliyor musunuz?

Yoruluyoruz ama talepleri karşılayabiliyoruz, yetişebiliyoruz. Ancak mal tedarikinde sıkıntılar vardır. Sipariş verdiğimiz ana üretici firmalardan hammaddelerini tedarik etmekte zorlanıyoruz. Daha önceleri nakliye Avrupa’dan 20-21 günde gelip gidiyordu. Şimdi ise hazır olan üründe bile 1-1,5 aya gelebiliyor. Tabi bir de Avrupa’da da %10- %15 civarında enflasyon ve fiyatların artması, TL’nin erimesi ile birlikte de fiyatların artması, halkın alım gücünün düşmesi, bizim insanlara bunu anlatma aşamamızda da sıkıntılar yaşanıyor. Para da bir araçtır ve arz talep üzerine kurulmaktadır. Bu ülkenin sorunlarından biri de budur. Eğer bu ülke hükümet olarsa kendi parasını basmalıdır. Birinin parasını kullanmasına gerek yoktur. Kıbrıs Cumhuriyeti’nden önce burada kendi parası vardı. İngiliz de garantördür. İşte size çıkış yolu. Kendi paramızı basabilirsek aslında sıkıntılardan da kurtulabiliriz diye düşünüyorum.”

Mehter Bileme Atölyesi Direktörü Halil Mehter küçük yaşlarından itibaren mesleğe olan merakını paylaşıyor, mesleki anlamda teknik bilgisini Sedat Simavi Endüstri Meslek Lisesi'ni bitirerek ve sürekli gündemi takip ederek edindiğini söyledi. Hükümetten destek almadığını kaydeden Halil Mehter, KTEZO'nun sanayi bölgesinde yaptırdığı atölyeleri uygun koşullarda kredi alabilmeleri için sadece odanın destek olduğunu kaydetti. Denetim konusunda da hükümetin gereğini yapmadığını belirten Mehter, sektörde denetim eksikliğinden kaynaklı haksız rekabetin oluştuğunu belirtti.

“Haksız rekabeti hükümetimizin denetlemesi gerekiyor”

Halil Mehter / Mehter Bileme Atölyesi Direktörü

“Endüstriyel sektörün makine bıçaklarını biliyoruz”

Kaç yıldır bu mesleği yürütüyorsunuz? Firmanızdan bahseder misiniz?

“Lefkoşa Küçük Sanayi Sitesi'nin bulunduğu bölgede hizmet veriyoruz. Kıbrıs Türk Esnaf ve Zanaatkarlar Odası'nın yaptırdığı atölyelerden birinde çalışmalarımıza devam ediyoruz. Ben küçük yaşlardan beridir bu işin içindeyim. Her zaman da merakım ve gayretim olmuştur. Babam bu mesleğe 1996 da başladı. 2012 yılında askerden geldikten sonra babam dükkânı bana devretti. Bu işe merak duyduğum için de dünyadaki gelişmeleri takip ediyor, fuarlara katılıyorum. En çok mobilyacılar iş yapıyor. Alüminyumcular, demirciler, kasaplar, gıda sektörü, poşet üreticileri, plastik üreticileri, tornacılar, geri dönüşümcüler, yani kısacası sanayi alanında faaliyet gösteren firmalara iş yapıyoruz. Endüstriyel sektörün makine bıçaklarını biliyoruz.”

“Biz hiç hükümetimizden destek almadık”

Hükümet desteği gördünüz mü? Hükümetin özel sektöre katkısı var mı?
“Şahsen ben hükümet desteği görmedim. Birçok firma Alayköy'den atölye veya makine yardımı aldı. Biz hiç hükümetimizden destek almadık.

Kıbrıs Türk Esnaf Zanaatkarlar Odası bulunduğumuz bu atölyeleri yaptı ve daha uyguna banka kredileri ile atölyemizi aldık. Banka kredileri verdiler ve borçlanmıştık. Meslekteki uzun yıllarımız boyunca sürekli makineler alarak, geliştirdik. Döviz kaynaklı satışlarımızda düşüş yaşadık. Mesela döviz artmadan önce daha çok satışımız vardı. Daha az çalışıp daha çok kazanıyorduk. Hayat standartlarımız daha yüksekti. Ama şimdi daha çok çalışıyoruz. Daha tutumlu ve daha hesaplı davranıyoruz. Herkeste olduğu gibi korona döneminden sonra toparlanmamız biraz zaman aldı. Fiyatları düzenlememiz sıkıntıydı. Biz düzen olmasını ve kontrol edilmesini istiyorum.”

“Bir şeyi de almak isterken 10 defa düşünüyoruz”

Döviz yükseldi. TL değer kaybetti. Siz bu durumdan nasıl etkilendiniz?

“Her esnafta olduğu gibi bu durumdan biz de payımızı aldık. Paramızın değeri yok. Bir şeyi de almak isterken 10 defa düşünüyoruz. Malzemelerimizi hep döviz üstünden alıyoruz, TL satıyoruz. Dengesini kurmak şöyle oluyor. Günlük dövizden ödenmeye çalışıyoruz. Çok fazla borç yapmamaya çalışıyoruz. Eğer TL üzerinden değerlendirirsek zararımıza oluyor. Peşin çalışmaya gayret ediyoruz. Yerli üretimi sürekli desteklersek dövizin yakıcı etkisini azalta biliriz diye düşünüyorum”

“Mesleğimizi merakla ve severek yapacak birini bulmak çok zordur”

Kalifiye eleman konusu son zamanların sorunlarından biri haline gelmiştir. Genel olarak nasıl değerlendirir siniz?

“Sektörümde kalifiye eleman hiç yoktur. Ben torna bölümünden mezunum. Torna bölümünde bilemede göstermişlerdi. Bize temelini öğrettiler. Mesleği geliştirme merakı kişiye aittir. Her sektörde olduğu gibi sektörümüzde de başarı; kişinin mesleğin içinde ne kadar olmak istenildiğine bağlıdır. Mesleğimizi merakla ve severek yapacak birini bulmak çok zordur. Benim gittiğim okul bitirilirse eğer; elde bir altın bilezik olur. Her şeye bir artı ile başlanılır. Öte yandan sürekli yenilenen sektörümüz de yakından takip edilmelidir. Vurguladığım bu noktalar başarılırsa eğer; meslekte başarı kendiliğinden gelir.”

“Riski minimuma indirmek için akıllı makinelerle çalışıyoruz”

Bir bilemeci olarak yaptığınız işin zorlukları nedir?

“Mesleği bilen kişi için sektörümüz zor değildir. Yaptığımız iş çok hassas bir iştir. Makine bıçaklarını düşürmememiz gerekiyor. Sürekli titiz olmalıyız. Mesleği icra ederken sakın ve dinç kafaya sahip olunmalıdır. Hata ve kaza olmaması



için dikkatli olunması çok önemlidir. İş kazası geçirme riskim düşüktür. Riski minimuma indirmek için akıllı makinelerle çalışıyoruz.”

“ ‘Doğru bir sistemle mi ilerliyoruz?’ sorusunun değerlendirmesini yapmalıyız”

Ülkedeki sanayi sistemine gelecek olursak neler söylemek istersiniz?

“İşimiz sanayicilerle iç içe olduğundan dolayı kendi kafamda nasıl ilerlemek istediğimle ilgili bir yolum oluştu. Sanayicilerle çalışıyorum. Her yaptığım işi kendi kendime bir dahaki sefere ‘Daha iyi nasıl yapabilirim?’ düşüncesiyle kafamda hesaplar yapıyorum. Mesleğimde emin adımlarla yürümeyi tercih ediyorum. Güven ortamı oluşturarak ilerlemek başarıyı daha çok besliyor. Günümüzdeki sanayi sistemine gelecek olursak; ‘olmak istediğimiz noktada mıyız?’ noktasını düşünmeliyiz. ‘Doğru bir sistemle mi ilerliyoruz?’ sorusunun değerlendirmesini yapmalıyız”

“Altyapı sıkıntısı var”

Lefkoşa sanayi bölgesinde çarpık yapılaşmayı ve düzensizlik olduğunu gözlemliyoruz. Esnaf olarak siz bu konuda neler söylemek istersiniz? “Düzensizlik vardır. Bu saatten sonra düzelmesi de çok zor görünen bir yapı haline gelmiştir. Altyapı sıkıntısı var. Her şey daha düzenli olsa; müşteri ve iş veren için hizmet noktası çok daha kolay

olur. Ben denetim diye bir mekanizmanın çalıştığını görmedim. Üretilen ürünü herhangi bir firma pahalıya satışa sunarsa, müşteri de bir daha uygun satan bir firmadan alacaktır veya onlarda daha yüksek fiyatlar ile çalışmak zorunda kalacaktır. Burada oluşan haksız rekabeti hükümetimizin denetlemesi gerekiyor.

“Tüm zorluklara rağmen; dürüst çizgimizden de vazgeçmeyeceğiz”

Denetim olsa tüm firmalar daha adil koşullarda kazanmış olacak. Böylelikle de haksız rekabet de önlenmiş olur diye. Örneğin bizim sattığımız bıçakları herhangi bir adam valizine koyup ülkeye getiriyor. Firma olarak çok yüksek fiyatlarda KDV ve Gümrük vergilerimizi ödüyoruz. Biz dürüst iş yapıyoruz. Yalansız ve usullere göre çalışıyoruz. Birileri çıkıp ucuzdan iş halledecek diye de işlerimizin önüne engel koymaları haksızlıktır Tüm zorluklara rağmen; dürüst çizgimizden de vazgeçmeyeceğiz.”

MEHTER BİLEME ATÖLYESİ Since 1996



Esnaf ve Zanaatkarlar Sitesi, No: 30

Tel/Fax: 0392 225 20 52

Cep: 0542 881 06 99

www.mehterbileme.com

mehterbileme@hotmail.com



Tampa Ticaret Ltd. Şirketi direktörü Mustafa Hamit Saçar dövizin yükselmesinden öte sektörü etkileyen unsurun malzeme fiyatları olduğunu kaydederek, hammaddenin Türkiye'den geldiğini söyledi. Kalifiye eleman sorununa değinen Mustafa Hamit Saçar, şirketin çatısı altında çalışan elemanları ile üretime devam ettiğini kaydetti. İşyerinin sürdürülebilir olmasını sağlamak için sürekli malzeme stoğu yapması gerektiğini belirten Saçar, stok yapılmazsa piyasa ile rekabet edebilecek koşullarda bulunmadığını vurguladı.

"Ayakta kalmak için sürekli stok yapmak gerekiyor"

Mustafa Hamit Saçar / Tampa Ticaret Direktörü

"Son 5 yıldır da mobilya üretiyoruz"

Kendinizi kısaca tanıtır mısınız?

"Yaklaşık 25 yıldır aktif olarak faaliyet gösteriyoruz. İlk 20 yıl elektrik, klima, beyaz eşya ve avize gibi elektrikli ev aletleri satışı yaptık. Son 5 yıldır da mobilya üretiyoruz. Daha önce inşaat sektöründe de faaliyet gösterdim. 19 tane villa bitirdim. Dışarıya taşeronluk hizmeti veriyor, arazi üzerine inşaat ve tadilat işleri yapıyordum.

Bölgede mobilya sektöründe eksiklik olduğuna inandığım için bu sektöre girdim. Sektöre girdiğimde başka bir mobilyacı da kesim ve bantlamasını yapıyordum. Ardından, büyük bir iş aldım ve atölye kurmaya karar verdim. İlk etapta bantlama ve yatay daire makinesi aldım. Sipariş aldıkça aldığım makinelerle bir yenisini ekledim. Son olarak ise adada sadece 4-5 tane olan üç katlı kapı press makinesi aldım. Çünkü makinenin az olmasından kaynaklı siparişlerim gecikiyordu. Müşterilerimin memnuniyeti için üretim tesisime bu makineden de ekledim."

Malzeme fiyatları dövizden daha çok artış gösterdi...

Dövizin yükselmesi sektörü sizce nasıl etkiledi?

"Sadece döviz bazında artış olsa mobilyacılar etkilenmez. İki sene önce 1 Sterlin 8.5 TL'ydı. Şu an da 35 TL oldu. Buna oranla iki sene önce tahta fiyatı 208 TL'ken günümüzde 1100 TL'ye yükseldi. Sonuç olarak, malzeme

fiyatı 5 katı artarken döviz bu denli artış göstermedi. Malzemede döviz bazında da artış vardır. Çünkü mobilya sektörünün hammaddesinin %90'ı Türkiye'den gelmektedir. Türkiye ile burası aynı olmamasına rağmen oradaki sorunlar buraya yansıyor."

"Türkiye'de imkanlar arttı ve burası insanlara cazip gelmemeye başladı"

Kıbrıs'ta çoğu sektörde işverenler kalifiye eleman bulmakta sorun yaşıyor. Bu konu hakkında düşünceleriniz nedir?

"Şu an da eleman bulmakta sorun yaşıyoruz. Çünkü, Türkiye'de imkanlar arttı ve burası insanlara cazip gelmemeye başladı. Türkiye'de elemanlar 30-35 bin TL maaş alıyor ve aldığı maaşa ek yemek parası da veriyor. Büyük memleket olduğu için, iş yerlerine ve çalışanlara çok uygun fiyat ile yemek yapan restaurantlar vardır. Bir sirkülasyon olduğundan kaynaklı bu fiyattan yemek çıkardığında bile restaurant ya da fabrika sahibini kurtarıyor.

"Ayakta kalmak için sürekli stok yapmak gerekiyor"

Bölgende mobilya sektöründe rekabet olarak hangi noktadasınız?

"Lefkoşa, Gazimağusa ve Girne'de sektördeki insanlar yabancıya çalışıyor. Biz Güzelyurt Bölgesi'nde kendi halkımıza çalışıyoruz. Bizim bölge adada en fakir yerdir. Şuan da bir kapıya 6000 TL dediğimde müşteriye pahalı geliyor. Lefkoşa'da aynı kapı 8000 TL'den aşağı

yapılmıyor. Bizim bölge farklı olduğu için maalesef kaldırmıyor ve bölgede mobilyacı kalmadı. Şirketi açtımdan beridir iş konusunda herhangi bir sıkıntı yaşamadım. İlk açtığım günden bugüne bakıldığında şuan da gelirler giderleri karşılamadığı için para kazanamıyorum. Ayakta kalmak için sürekli stok yapmak gerekiyor. Eğer stok yapılmazsa piyasa ile rekabet edemezsiniz."

Güzelyurt Bölgesine mobilya sanayisi kurulma fikri vardır. Bu konuya olumlu bakıyor musunuz?

"Kesinlikle bölgeye mobilya sanayisi yapılırsa çok güzel ve faydalı olur. Şuan da bulunduğum dükkanda kiradayım. Eğer olursa, bende oradan bir dükkân almak istiyorum. Çünkü, yeni makine alıyorum ve kuracak yer bulamıyorum. Şirket olarak büyümem gerekiyor ama bu koşullarda atacağımız adımdan emin olamıyoruz. Ülkedeki ekonomik sorunlardan dolayı büyüme ve küçülme konusunda kararsızlık yaşıyoruz."

Son olarak eklemek istedikleriniz nedir?

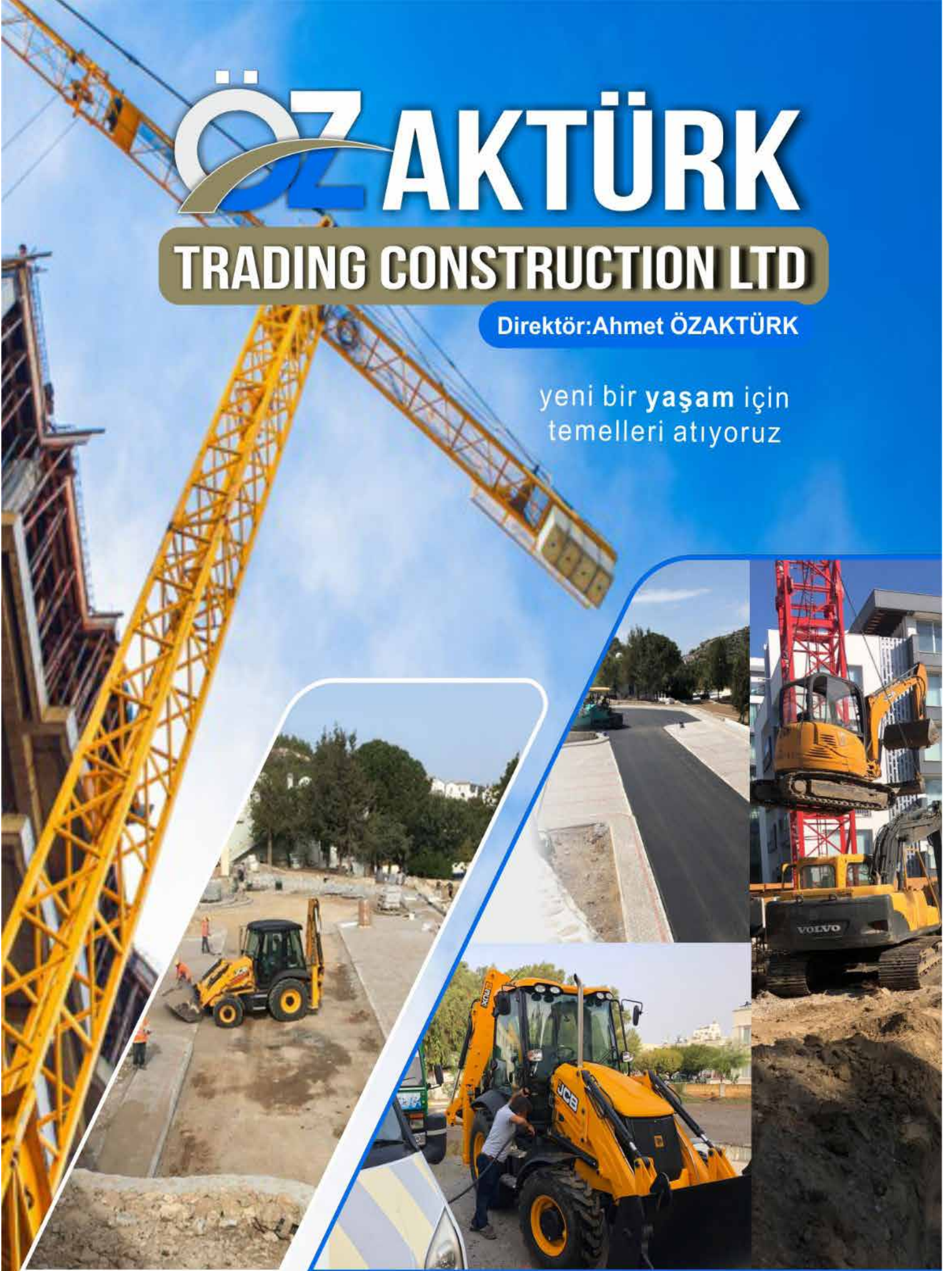
"Mobilya güzel bir sektördür. Bizim amacımız fabrika kurmaktır. Ekonomide yaşanan sorunlardan dolayı gelirlerimiz giderlerimizi karşılamıyor. Bu koşullar karşısında sektörde ne yapacağımız ile ilgili kararsızlık yaşıyoruz. Ülkedeki gidişata göre sektörde gerekeni yapacağız."

ÖZAKTÜRK

TRADING CONSTRUCTION LTD

Direktör:Ahmet ÖZAKTÜRK

yeni bir **yaşam** için
temelleri atıyoruz



05338684946 - 05338684946

GİRNE BUFAVENTO CADDESİ LADEN SİTESİ NO:2 ÇATALKÖY GİRNE



Sinan Ceylan / MZA Trading LTD. VE B&B Mobilya Üretim Müdürü

MZA Trading LTD. ve B&B Mobilya'nın üretim müdürü Sinan Ceylan mobilya sektörünü değerlendirerek, ülkemizdeki mobilya sektörünün Türkiye'de ki mobilya sektörü kadar profesyonel olmadığına dikkat çekti. Kalifiye eleman sorununa değinen Sinan Ceylan, sorunun giderilebilmesi için hükümetin iş verene prim desteği vermesi gerektiğini vurguladı. Hammadde tedariki ve kalifiye eleman sorunu hakkında görüşlerini paylaşan Ceylan, dövizin artışı ile birlikte yaşadıkları sorunları anlattı.

“Hükümet işverene prim desteği verirse kalifiye eleman sorunu çözülecektir”

“Mobilya sektörü olarak maalesef taleplere yeteri kadar cevap veremiyoruz”

KKTC'de mobilya sektöründe geçmişten günümüze kadar sizce neler değişti? Şu an sektörde hangi noktadayız?

“KKTC'de mobilya sektörü Türkiye ve dünyada olduğu gibi sürekli değişim içerisinde. Yedek parça, aksesuar, müşteri çeşitliliği ve değişikliğinden kaynaklı bir gelişim gösteriyor. Kıbrıs'ta ciddi anlamda yabancı nüfus oluşmaya başladı. Yabancı nüfus, dünyanın her yerinde gördüğü ürünleri Kıbrıs'taki mobilyacılar talep ediyor. Bu talep doğrultusunda Kıbrıs'taki mobilyacılar kendisini yavaş yavaş geliştiriyor. Bu yüzden de sektörümüz ciddi bir gelişim içerisinde. Kıbrıs'taki mobilya sektörü olarak maalesef taleplere yeteri kadar cevap veremiyoruz. Nüfus ortalamasından kaynaklı bütün imalatçılar butik olarak çalışmak zorundadır. Nüfus artışa geçmiş olsa bile henüz istediğimiz seviyede değildir. Mobilya sektöründe gelen müşteri, mutfak, elbise dolabı, şifonyeri, koltuk takımı gibi aklınıza gelen bütün mobilyaları aynı yerden yaptırmak istiyor. Bu süreci yönetmekte zordur. Müşterinin talebinden dolayı Türkiye'deki gibi profesyonel olamıyoruz. Müşterinin her istediğini yapmak durumunda kalıyoruz. Bu durum da iş hızının yavaşlaması sebep oluyor ve bu da bir dezavantajdır. Ancak buna karşılık Sektör olarak çok hızlı bir şekilde büyüyoruz.”

“Kapasitemizi 15.000 metrekareye çıkararak mobilyanın bütün sektörlerinde olmayı hedefliyoruz.”

Firmanız ile ilgili bize bilgi verebilir misiniz?

“B&B Mobilya, ARMAR Group bünyesindeki bir şirkettir. ARMAR Group bünyesinde 6-7 tane şirket bulunuyor. Bu şirketlerden bir tanesi de bizim Mezea LTD. şirkettir. Yaklaşık olarak 12-13 yıldır mobilya sektörünün içerisindeyiz. İlk 5 yıl biraz amatör olarak geçse de son 7 yıldır sektöre profesyonel olarak hizmet veriyoruz. Personel büyüklüğü, kapalı alan, makine parkuru gibi konularda da genelinde ilk 5'in içinde yer aldığımızı düşünüyoruz. Çalışmalarımıza çok küçük bir atölye

ile başladık. Şu an 6000 metrekare kapalı alan bir fabrikaya sahibiz. Kapasitemizi 15.000 metrekareye çıkararak mobilyanın bütün sektörlerinde olmayı hedefliyoruz.”

“Hükümet işverene prim desteği verirse kalifiye eleman sorunu çözülecektir”

Kalifiye eleman sorunu hakkında düşünceleriniz nedir?

“Kalifiye personel sorunu dünyanın her yerinde oluştu. Kıbrıs'ta bu durum biraz daha fazladır. Bu sorunun birinci sebebi Türkiye'deki maaş ortalamalarının yüksek olmasıdır. İkinci olarak, buradaki sigorta giderlerinin Türkiye'ye oranla daha yüksektir. Hükümetin işverenlerine sigorta, prim desteği sağlamaması, hammadde girdilerimizin fazla olması, düşük faizli krediler sağlamamasından dolayı sorun yaşıyoruz. Biz personele vermemiz gereken maaşı hükümete veriyoruz. Eğer hükümet desteği olursa mevcut çalıştırılan personele 2010 yıllarında var olan maaşları tekrar vermeye başlarız. Türkiye'de 2010 yılında maaşlar 800-900 TL iken burada 2000-25000 TL arasında değişiyordu. Şu an da Türkiye ile Kıbrıs arasındaki maaşlar arasında fark kalmadı. İnsanlar bundan dolayı gurbete gelmiyor. Kıbrıs'ta kalifiye personel yerli halkın içerisinde yetişmediği için mecburen Türkiye'den getirmeye çalışıyorduk. Şimdi Türkiye'deki insanlarda var olan maaşlar için şu an da gelmiyor. Bundan dolayı üçüncü ülke vatandaşlarına ağırlık vermeye başlandı. Bu da ülkenin dengesini bozuyor. Bu sıkıntının önüne geçmek için hükümet sigorta ve vergi konusunda işverene destek çıkmalıdır. İşveren ise hükümete vereceği maaşı personele verecektir. Personel maaşları da yükselirse tekrardan Türkiye'den adaya personel gelişi artacaktır. Ülkede ciddi bir yabancı nüfus artışı vardır. Bu insanların bir kısmı mülk alırken bir kısmı da kiraya çıkıyor. Kirayı da döviz bazlı ödediği için kolay ödeyebiliyor. Fakat bizim ustalar ev bulurken zorlanmaya başladı. Ülkede 15.000 TL kiranın altında ev kalmadı. Onlarda haklı olarak 20.000 maaş alırken 15.000 TL'sini kiraya vermek istemiyor. Bu da adadaki kalifiye eleman sorunlarından bir tanesidir. Eğer hükümet işverene prim desteği verirse kalifiye eleman sorunu çözülecektir.”

“Hükümetin ve işverenlerin yerli üretime sahip çıkması ülkenin dışa bağımlılığını ortadan kaldıracaktır”

Yerli üretime bakış açınız nedir? Adadaki yerli üretimin desteklenmesi konusunda düşünceleriniz nedir?
“Yerli üretim önemlidir. Yerli üretim yaparak yeşil hat tüzüğünden faydalanarak Güney Kıbrıs’a ürün gönderilebilir. KKTC küçük ama gelişmekte olan bir ülkedir. Yerli üretimin desteklenmesi ve geliştirilmesi gerekiyor. Hükümetin ve işverenlerin yerli üretime sahip çıkması ülkenin dışa bağımlılığını ortadan kaldıracaktır. Kendi kendine yetebilen bir ülke olabilmek için bütün sektörlerde desteklenmesi ve gelişmesi gerekiyor. Şu an da hammadde olarak yine yurtdışına bağlıyız. Hammaddenin alarak işleme konusunda yerli üretim yapıyoruz. Bu yerli üretimin aktif ve fazla yapılması için hükümet desteği olması gerekiyor. İşverenlerin çoğu risk alarak iş yapmaya çalışıyor ve elini taşın altına koymuş durumdadır. Yerli üretim gelişmesi için hükümetin biraz daha işverenlerin önünü açması gerekiyor.”

Hammaddenin dışarıdan gelmesi hakkında yaşanan sorunlardan bahsedebilir misiniz?

“Biz hammaddenin alırken Kıbrıs’taki esnafı desteklemek açısından alabileceğimiz hammaddenin %99’unu iç piyasadaki tedarikçilerden alıyoruz. Onlarda hammaddeleri yurtdışından getiriyor. Biz hammaddeleri buradaki tedarikçilerden aldığımız zaman piyasada bir canlılık ve para akışı oluyor. Burada bulamadığımız ürünleri ise Türkiye’den getiriyoruz. Kıbrıs’ta butik çalışma sistemi olduğu için herkesin kullandığı malzeme değişkenlik göstermeye başladı. Bundan dolayı bazı ürünleri hemen bulamıyoruz. Türkiye’de hammaddenin bir fabrikadan bulamazsak diğerinde vardır. Eğer hiç bulamıyorsak, yanımızdaki başka bir fabrikadan ödünç alıyorduk. Kıbrıs’ta bir ürün yoksa yoktur ve beklemek zorunda kalıyoruz.”

“Dövizin yükselmesi mobilya sektöründe girdi maliyetlerinin yükselmesine neden oldu”

Dövizin artışı ile birlikte sektörde yaşanan sorunlar nelerdir?

“Dövizin artışı fiyatlarda müşteriye yansıtılmak zorunda kalıyoruz. Bu durumda müşteri sıkıntı yaşıyor. Eskiden TL bazında satış yaparken bunu yavaş yavaş döviz bazında satışlara çevirmek zorunda kaldık. 6-7 ay üretim süreci olan büyük işler aldığımızda kendimizi koruma altına almak durumundayız.”

Döviz düzenli olarak yükseldi. Bu bizim paramızın değersizleşmesine yol açtı. Mobilya sektöründe girdi maliyetlerinin yükselmesine neden oldu. Pandemiden sonraki dövizde olan hızlı artış 7-8 kez malzemede fiyatlarının yükselmesine yol açtı. Biz imalatçılar olarak sürekli olarak kampanya yapıyoruz ve 6 aylık katalog halinde fiyat listesi çıkarıyoruz.

Yıl başında çıkardığımız fiyat listesi Nisan ayında zararına satışa sebep oldu. Bu durumu son 3 yıldır yaşıyoruz. Geçen yıl 300 TL’ye mal ettiğimiz ürünü bu yıl 800 TL’ye mal ediyoruz. 3 ay önce 800 TL ile satışa sunduğumuz ürün, artışlardan dolayı maliyet 850 TL’ye geliyor. İki ayda bir fiyat listesinde değişiklik yapılmadığı için bazı dönemlerde zararına satış yaptığımız oldu. Döviz bazlı satış yaparak önlem almaya çalışıyoruz.”

Mobilyacıların bir araya gelerek showroom yapması KKTC genelinde sizce mümkün müdür?

Türkiye’de İnegöl, Bursa ve Kayseri’de örnekleri vardır. Kıbrıs’ta bunun yapılabilmesi mümkündür. Fakat, Türkiye’deki çeşitliliğe maalesef sahip değiliz. Yaklaşık 200 tane civarında mobilya imalatçısı, fabrika ve atölyemiz vardır. Bunlardan 30 tanesi fabrika statüsündedir. Geriye kalan 170 tanesi atölye bazlı çalışıyor.

30 tane fabrikanın

birleşerek mobilya satış merkezi kurması yapılabilir. Geriye kalan 170 tane imalatçının da batmasına sebep olur. Bu da Kıbrıs’ta doğru bir hamle olmayabilir. Kıbrıs’ta butik işletmeler hep panel mobilya ile ilgilidir. Türkiye’deki gibi akıllı mobilyalar, baza, aksesuar gibi ürün grupları üretmiyoruz. Kıbrıs’ta imalatçıların çoğu mutfak, elbise dolabı ve kapı yapıyor. Kıbrıs’ta mobilyacılar Tepe Home, Cardin Konsept gibi ciddi markaların bayiliklerini yapıyor. Bu ürünleri imal eden firmaların çapları çok büyüktür ve bizimle kıyaslanamaz.

Firmaların yapmış olduğu ürünlerin de showroumlarda sergilenmesi gerekiyor. Bu ürünleri şu an sergileyecek düzeyde değiliz. Bizim sektörümüzdeki insanların ortak bir fiyat belirlememesinden dolayı showroom yapılması çok mantıklı değildir. Yapılabilir ama Kıbrıs mobilya merkezi haline gelmez. Ülkemizin tanınırlığı açısından bu işin sadece külfet olduğunu düşünüyorum. İleride, ülkemizin tanınırlığı ile ithalat ve ihracat yapabilecek durumda olursak showroamların yapılmasında fayda vardır. Bugün İnegöl’de mobilya sanayicilerin olduğu merkeze bütün dünyadaki insanlar bağlantı ve alışveriş yapmaya gidiyor. Kıbrıs’ın nüfusuna bakıldığında böyle bir merkez ciddi bir yatırımdır. Bunun için biraz daha zamana ihtiyacımız olduğunu düşünüyorum.”

İhracat yapıyor musunuz?

“Güney Kıbrıs’a kısmi miktarda ihracat yapıyoruz. Yeşil hat tüzüğünden faydalanarak Güney Kıbrıs’a sürekli olarak yapmış olduğumuz bir ihracatımız vardır. Bunun geliştirilmesi için bir çaba içerisindeyiz. Orada bir ofis açma düşüncesindeyiz”

Son olarak neler söylemek istiyorsunuz?

“Kıbrıs halkına biz iyi hizmet vermeye çalışıyoruz. Her şeyden önce yaptığımız işin arkasında duruyoruz. Armar Group’un bütün şirketlerini baz alacak olursak, bizim 6-7 tane bölümümüz ve 40’ yakın bayimiz vardır. Bunların tamamında satış esnası ve sonrasında da güven elde ettik. Aynı şeyi mobilya sektöründe de elde ettik. Başladığımız işi bugüne kadar yarım bırakmadık ve en iyisini yapmaya çalıştık. Şirket olarak bu şekilde olmaya devam edeceğiz.”



Sendaş LTD. direktörü Çelebi Türker mobilya sektörünün geldiği noktayı değerlendirerek, kalifiye sorununa değindi.

“Ülkemizde maalesef sanata ilgi yoktur”

Çelebi Türker / Sendaş LTD. Direktörü

“Gelişmelere paralel olarak şirketimizin çalışmalarını ilerlettik”

KKTC mobilya sektörünün geldiği son durumu hakkında düşünceleriniz nedir?

“Geçmişte sadece sipariş ile yerli halk gelerek ustalara eşya siparişlerini söylüyordu. İnsanlar bir sonraki yıl yapacakları düğün için erkenden mobilya siparişi veriyordu. Bir yıl içerisinde taksit ile ödeme yaparak eşyalarını alıyordu. Geçmiş yıllarda Kıbrıs'ta iki veya üç tane showroom vardı. Showroomlarda, özel imalat olmayan hazır ürünler satılıyordu. Ardından mağazalar açılmaya başladı ve alışverişin şekli değişti. Televizyon yayıncılığının ve sosyal medyanın gelişmesiyle birlikte müşteri portföyü ve iş anlayışı değişti. Dolayısıyla bizde bunlara paralel olarak kendimizi geliştirdik. Türkiye mobilya sektöründe dünya da hatırı sayılı bir noktadadır. Biz de oradan esinlenerek makineleşme ve model, teknik gelişmelerini sağladık. Elemanlarımızı da eğiterek argemizi genişlettik. Şu an da ülkemizde yüzlerce mobilya mağazası ve modeller vardır. Adadaki mobilya sektörü halkımıza hitap edecek noktadadır.”

“Maliyetlerden biz de müşterilerimiz de olumsuz etkileniyor”

Günümüz sorunları arasında artan maliyetler de vardır. Siz müşterilerinize karşı nasıl bir yol izliyor ve denge sağlıyorsunuz?

Artan maliyetler bizim en büyük sorunumuzdur. Ülkedeki insanlar TL bazında maaş alıyor. Bizim hammadde maliyetlerimizin birçoğu dövizle endeksli ürünlerdir. Bundan dolayı hammadde

alımında çok haddinden fazla bir fiyat çıkabiliyor. Pandemiden önce 200 TL'ye alınan melamini şuan da 1.200 TL'ye alıyoruz. Bu 6 katı artış demektir. İnsanların geliri bu şekilde artmadı. Biz 6 katı artan maliyeti ürünlerimize yansıtırsak ürün fiyatı çok fazla artacaktır. Biz bunun önüne geçebilmek için işçiliğimizi ve diğer becerilerimizi ekleyerek ürün maliyetini minimuma indirmeye çalışıyoruz. Fakat bu maliyetlerden biz de müşterilerimiz de olumsuz etkileniyor. Halkımız bizim mesleğimize ve yerli üretime saygı duyup sahip çıkıyor. Her müşteri avantajlı alışveriş yapmak istiyor. Artan maliyetler bizim elimizi kolumuzu bağlıyor ve hizmeti uygun fiyata vermemizi engelliyor.”

Ülkemizde yapılan yerli üretim hakkında düşünceleriniz nedir?

“Yerli üretim çok önemlidir. Çünkü birşey üretmeden yaşamak mümkün değildir. İnsanlar üretim yapmalıdır. Sadece mobilya değil, hayvan, peynir ya da meyve sebze üreticiliği yapmak çok önemlidir. Dünyanın en gelişmiş ülkeleri de kendi ekonomilerinin sağlıklı devam etmesi için bazı zamanlarda kota ve vergi koyarak yerli üretimi teşvik ediyor. Bizde de buna benzer çalışmalar oluyor. Hammadde aldığımız en yakın ülke Türkiye'dir. Oradan aldığımız malzemeyi buraya getirmek belli bir maliyete sebep oluyor. Üretim maliyetlerinde işçilik ve ücretlerde KKTC ve Türkiye arasında %50 fark bulunuyor. Bu fark ürüne yansımaktadır. Türkiye hammadde depomuz olmasına rağmen bir yerde en büyük rakibimizdir. Ben yatak, baza ve koltuk üretiyorum. Bu ürünler Türkiye'de de üretiliyor. Oradaki kişi bu ürünleri adaya getirip daha uygun fiyata verebiliyor. Bunun önüne geçebilmek için devlet, istikrar fonu, vergi ve stopaj koydu.

Bunun dışında turizm yatırımlar bizim en büyük sorunumuzdur. Turizm Teşvik Yasasının gözden geçirilmesi gerekiyor. Yasaya göre, 20 odalı bangolar yapacak x bir kişi, ürünleri adaya sıfır gümrükle getirme şansı veriyorlar. Bu durum da bize darbe vuruyor. Fakat, alınan ürünler ucuz olduğu için bir süre sonra kırılıyor. Bunları da biz tamir etmek durumunda kalıyoruz. Burada yasanın gözden geçirilerek, ülkede üretilen ürünlerin teşvik dışında bırakılmalıdır. Turizm bizim ülkemizin lokomotif sektörüdür. Biz de ülkedeki üreticiler olarak lokomotifin arkasındaki vagonlarda yasal olarak yerimizi almak istiyoruz. 20-30 yataklı odaları yapmak bizim ülkemizdeki üreticilerin çok kolay ve kısa zamanda yapacağı bir iştir. Müşteri bana elinde Türkiye'den aldığı fiyat listesiyle geliyor. Eğer o fiyattan yaparsam bende yapacağını ifade ediyor. Fakat, Türkiye'den malzemeyi %50 daha fazla oranla mal ediyor ve oradaki maaşın daha fazlasını veriyorum. Bu koşullarda ürünleri Türkiye ile aynı fiyattan satamıyoruz. Eğer ürünleri bizden alırsa müşteri daha avantajlı olacaktır. Çünkü biz ürünleri satıyorken, ileride oluşacak herhangi bir olumsuzluğa karşı servis garantisi veriyoruz. Teşvikler verilirken burada üretilen ürünlerin teşvik dışında kalmasını talep ediyoruz.”

“Ülkemizde maalesef sanata ilgi yoktur”

Ülkedeki kalifiye eleman sorunu hakkındaki düşünceleriniz nedir?

Sektörde sorun yaşadığımız konulardan biri de kalifiye eleman eksikliğidir. Ülkemizde maalesef sanata ilgi yoktur. Bu sadece bizim sektörde değil, mobilya, demirci, oto tamirciliği gibi sektörlerle de gençlerimiz ilgilenmiyor.

Herkes avukat,doktor gibi mesleklere sahip olmak istiyor. Fakat ülkede meslek gruplarına da ihtiyacımız vardır. Örneğin, herhangi bir doktorun kapısı düşse ya da kırılrsa bunu marangoz düzeltecektir. Günümüz gençlerimiz sosyal medya gelişmesiyle birlikte farklı bir boyuta girdiler. Bazı zamanlarda işçi alımı için münhal veriyoruz. Münhallerde bize müracaat eden vatandaş göremiyoruz. Eğer olsa, seve seve kendi vatandaşımızı istihdam ediyoruz. Devletin bu konu hakkında bir plan ve programı olması gerekiyor. Sonuçta, herkes okuyacak diye bir kural yoktur. Okumaya ilgisi olan ya da olmayan kişiler ilköğretim sonunda belli oluyor. Okumaya ilgisi olmayan çocuklar ilgilendiği meslek programı içerisinde eğitilmelidir. Sanata ilgi ülkemizde maalesef yoktur. Biz de bu şartlarda eleman ihtiyacımızı Türkiye ve üçüncü ülke vatandaşlarından istihdam ediyoruz. Bu da bize çalışma izini gibi birçok prosedürde külfet oluyor. Özellikle teknik personel bizim için sorun olmuştur ve olmaya da devam ediyor.”

“Ülkemizdeki var olan atölyelerin çoğu fabrikalaşmaya gidiyor ve bu da bir avantajdır”

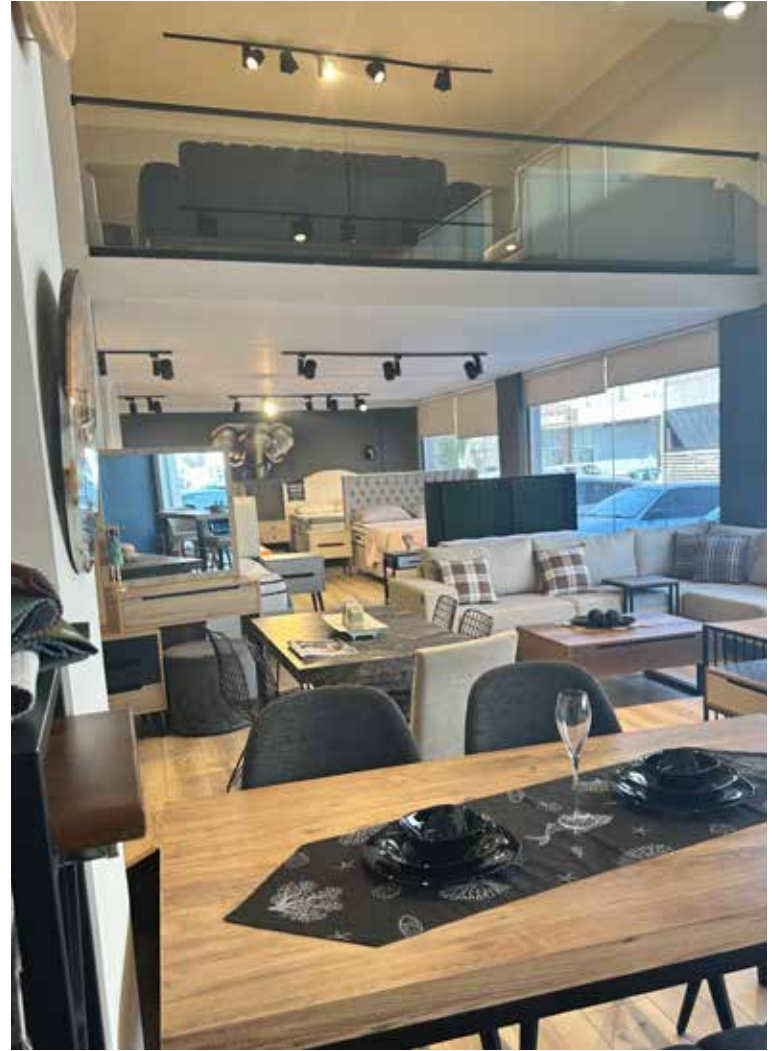
Ülkemizde mobilya sanayisi kurulmak isteniyor. Sizce mobilya sanayisi bizim ülkemizde kurulabilir mi?

“Ülkemizde zaten mobilya sanayisi vardır. Burada yapılmak istenen bütün mobilyacıları bir araya getirerek mobilya sanayi sitesi kurmaktır. Bunun yapılması bana biraz zor gibi geliyor. Çünkü, herkesin üretimi ve iş anlayışı farklıdır. Ülkemizde yapılan ürünlerin büyük kısmı proje ya da özel taleptir. Böyle bir sanayi kurulursa bizim seri üretim yapmamız gerekiyor. Ülkemizdeki var olan atölyelerin çoğu fabrikalaşmaya gidiyor ve bu da bir avantajdır. Mobilyacıların toplanarak bir arada üretim yapmaları hakkında biraz şüphelerim vardır.”

“Dünyada yatak ve baza konusunda ne yapılıyorsa biz anında uygulayacak teknoloji bilgisine sahibiz”

Akdeniz Yaylı Yatak sahibi olarak müşterilerinize neler söylemek istiyorsunuz?

“Biz ürün bazında kendimizi geliştirdik. Ürettiğimiz yataklarda kullandığımız kumaşlar tamamen antibakteriyeldir. Şirketimiz logosu ve ismi ile üretilmektedir. Dünyada yatak ve baza konusunda ne yapılıyorsa biz anında uygulayacak teknoloji bilgisine sahibiz. Diğer meslek grubu firmalarla sürekli iletişim halindeyiz. Halkımız ürettiğimiz ürünleri sağlıklı şekilde güvenerek kullansınlar. Biz halkımız ve yabancı yatırımcılar için buradayız. Tesisimizin tamamı entegredir. Şirketimizde mobilya, baza, koltuk ve yatak üretilmektedir. Bunları üretebilmek için demirci, döşemeci, bazacı, yatakcı, iskeletçi, boyacı ve mobilyacılarımız



olmak üzere 7 meslek grubu ile çalışıyoruz. Dolayısıyla zor şartlarda üretim yaptığımızı dikkate alarak gerekli ilgiyi görmeyi hak ettiğimizi düşünüyorum. Halkımızın desteğinden çok memnunuz. Güney Kıbrıs'a da zaman zaman ihracat yapıyor ve orada da tanınıyoruz. Adanın her yerine sevkiyat yapıyoruz. Herşeye rağmen ayakta kalarak üretmeye devam ediyoruz. Son 15-20 yılda TL'deki değer kaybı ve enflasyon gibi zorluklardan dolayı her dönemde zor şartlarda üretim yaptık. Pandemi döneminde aylarca çalışmadık ve çalışmadığımız halde personelimize ödeme yaptık. Bu konuda devletten gerekli yardımı göremedik. Bize yardım edilmediği gibi işçilerimize sadece 1.500 TL ödeme yapıldı. Pandemide görüldü ki devletin kasasını sigorta, vergiler ve yatırımlarla özel sektör dolduruyor. Bu yatırımları yapan özel sektörün korunarak teşvik edilmesi gerekiyor. Umarım, özel sektörün değeri ve kıymeti anlaşılır. Biz de o zaman hak ettiğimiz saygıya kavuşacağız.”





Kıbrıs Ada Mermerit Direktörü Batuhan Işık, Ada şirket olarak 2017 yılından itibaren mermer sektöründe faaliyet gösteriyor. Mermer sektörünün üretim bakımından değerli bir sektör olduğunu ve ülkenin kuzeyinde mermeriti üreten tek firma olduklarını kaydeden Batuhan Işık, diğer yüzey tezgahlara göre mermeritin daha hızlı üretimi olduğu için tercih edildiğini söyledi.

“Hammadde ithalatı noktasında sıkıntı yaşıyoruz”

Batuhan Işık / Kıbrıs Ada Mermerit Direktörü

“Mermeriti üreten tek firma olduğumuz için avantajlı noktadayız”

Ada Mermerit (Dökme Mermer) satan tek firmasınız. Bu mermer çeşidi ile ilgili bizlere bilgi verebilir misiniz?

“Mermerit mutfak evye dediğimiz tezgâhın kendiliğinden üretilmesi ile oluşan bir üründür. Tekne kendiliğinden olduğu için anti bakteriyel, kırılma çatlama riski olmayan ve istenilen tüm renklerde üretilebilen bir üründür. Mermerit ürününü firma olarak kendi fabrikamızda üretiyoruz. Mermeriti üreten tek firma olduğumuz için avantajlı noktadayız. Mermerit üretiminde tek yetkili firma olduğumuz için çalışmalarımız çok yoğun devam ediyor. Ürün halkımız ve üretici firmalar tarafından hızlı üretilen bir ürün olduğu için tercih ediliyor. Granit ve kuvars yüzey tezgâhlara göre mermerit ürünün daha hızlı üretim ve montajını gerçekleştiriyoruz. Ayrıca granit ve kuvars yüzeylere fiyatları çok makul ve teknesi ücretsizdir. Mermerit ürünlerimiz darbelere karşı çok dayanıklıdır. Esnek malzemedir. İstenilen ölçülerde üretebiliyoruz. Çizilme ve ısıya karşı dayanıklıdır. Ürünün tamiri ve tadilatı vardır. Ürün herhangi bir deforme gördüğünde biz tamirini rahatlıkla yapabiliyoruz.”

“Çözüm odaklıyız ve tercih edilmemizdeki sebep de üretimdeki hızımızdır”

Evlerimizde mutfak önemli bir faktördür. Bir mutfak dekorasyonunda sizin

yaptığınız işle mobilyacının yaptığı iş örtüşmek zorundadır. Bu konuda sıkıntı yaşıyor musunuz? Neler söylemek istersiniz.

“Yaşadığımız sıkıntı müşterilerimizin renksel seçimleri oluyor. Genel itibari ile sıkıntı yaşayan bir firma değiliz. Çözüm odaklıyız ve tercih edilmemizdeki sebep de üretimdeki hızımızdır. Bir mutfak tezgahını en fazla 4 iş gününde üretip montajını yaptığımız için iş çalışmalarımız sıkıntısız devam ediyor. Çünkü müşterilerimizin ve mobilyacılarımızın beklentisini kısa sürede karşılayabiliyoruz. Tek konuda uzmanlaştığımız için ülkenin en iyi firmasıyız.

“Yurt dışından getirdiğimiz elemanlar ada şartlarına uyum sağlayamıyor”

Yerli üretime bakış açınız nedir?

“2017 yılından beridir yerli üretime destek veren bir firmayız. Ancak kurulduğumuz günden bugüne kadar eleman sıkıntısı yaşıyoruz. Adaya eleman getirip burada barındıramıyoruz. Çünkü gelen elemanlar ada şartlarına uyum sağlayamıyorlar. Öte yandan getirdiğimiz elemanları çalışma izinli getirmek zorundayız. Çalışma izinlerini ve yasal tüm gereklilikleri yerine getirerek adaya getirdiğimiz elemanların iş konusunda yeterliliğinin olmadığını anladığımızda bünyemizde tutamıyoruz ve bu geri gönderimler noktasında da büyük kayıplar yaşıyoruz. Getirdiğimiz eleman bize usta olduğunu söylüyor ancak sonrasında çalıştığımızda geri göndermek zorunda kalıyoruz. Yıl içerisinde defaten bu şekilde sorunlar yaşadığımız için firma

olarak ciddi maddi ve manevi kayıplar yaşıyoruz. Sadece biz değil ülkede üretim yapan tüm firmalarımızın yaşadığı sorunlar bu yöndedir.”

“Hammadde ithalatı noktasında sıkıntı yaşıyoruz”

Son zamanlarda dövizde yaşanan sıkıntılar sizleri etkiledi mi? Neler söylemek istersiniz?

“Biz üretici firma olduğumuz için ürünlerimizi döviz bazlı almak zorunda kalıyoruz. Ancak müşterilerimize üretimimizin satışını Türk Lirası yapıyoruz. Çünkü çevremizdeki insanlar döviz kullanmıyor. Bizde bu faktör gereği satışımızı Türk Lirası yapıyoruz. Belli aralıklarla ürünlerimize zam yapıyoruz. Zam yapınca da az da olsa firma olarak etkileniyoruz. Ancak üretim kapasitemiz belli olduğu için firmamıza bu durum çok büyük sıkıntılar yaşatmadı. Bizler esasen ürün getirme noktasında sıkıntı yaşıyoruz. Türkiye’nin birçok şehirden hammadde getirtiyoruz ancak hammaddenin ülkemize zamanında ulaşması noktasında zorluklarla karşılaşıyoruz. Mecburen ürünlerimiz bitmeden siparişe veriyoruz ki firma olarak zorluk yaşamayalım.”

İş birliği yaptığınız sektörler var mı? Varsa hangi sektörlerdir? Söz eder misiniz?

“Mobilya sektörü ile iş birliği halindeyiz. Tekil müşterilerden daha çok mobilya firmaları ile çalışıyoruz. Veya inşaat firmalarının yaptığı toplu projelerin mutfak tezgahlarının üretim satış ve montajlarını gerçekleştiriyoruz.”

MAR

life villas

TARZ SAHİBİ

BİR YAŞAM İÇİN...

SATILIK
LÜKS VİLLALAR



MAR
CONSTRUCTION

www.marconstruction.net | www.marconstruction.org

444 16 27
0533 851 03 30

TEKA

RENKSİZ MUTFAKLARA ELVEDA

Dünyanın en büyük başkentlerinden ilham alan kentsel
ikonik unsurlardan yaratılmıştır.



YOUR COLOUR. YOUR STYLE. YOURSELF.
**URBAN COLOURS
EDITION**

**100 yıllık Alman Kalitesi Çeler Trading Güvencesiyle
Şimdi Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyetinde...**

Dr. Fazıl Küçük Bulvarı (Sos Çocuk Köyü Yanı) No:19/A

+905488983333

teka.northcyprus

Teka Cyprus

Sahibi:
Mosad (a)
Hüseyin CİDDİ



Genel Yayın Yönetmeni
Deniz GÜRGÖZE

Editör
Növbet GÜRTAY

Grafik Tasarım
Nazire BÜYÜKOĞLU

Reklam Tasarımı
Safiye ÖZYÜREKLİLER

Röportaj
Su ÜÇÜZ

Mobilya Sanayicileri Derneği İletişim
Adres: OSB 2.Cadde No:19 Lefkoşa
Tel: 0548 868 24 24 - 0392 225 81 31
E-Posta: info@kibrismosad.com

Mesarya Ajans
Haber, Reklam ve Danışmanlık Hizmetleri
Sadeli Apt Kat 1 No:2 Göçmenköy Lefkoşa
Tel: 0548 854 00 41
E-mail: deniz@mesaryaaajans.com
Baskı: Okman Printing