

MARİN SEKTÖRÜNDE PARMAK İZİ MARKALAŞMA

DÜNYA JET SOSYETESİNE TEKNE, YAT YAPMAK ÖYLE KOLAY OLMUYOR. GÜVENİLİRLİK, TASARIM, FARKLILIK, LÜKS ÖNE ÇIKMANIZI SAĞLIYOR.

 CEREN AKDAĞ

Şubat ayında 35. Uluslararası İstanbul Boat Show olunca, son yıllarda artış gösteren özel üretim yatların hikayelerine bakalım istedim. Özgünlüğün ön plana çıktığı, mühendislik harikası tekneleri hayal edince, bu hayalleri somutlaştıranların marka olma fikirlerine nasıl baktıklarını araştırdık.

Şimdi sözüm uçsuz bucaksız denizin ortasında kendini düşleyenlere, eşim dostumla doğanın güzelliğini paylaşmak istiyorum diyenlere veya Cenova'nın o muhteşem görüntüsüne kapıldım gidiyorum diyenlere. Lüksün, rahatlığın ama aynı zamanda dengenin konuşulduğu bir alana giriyoruz. Yatlardan, marin sektöründen bahsedeceğim. Özel sipariş ile hayalleri gerçeğe dönüştüren dünyaca ünlü Türk yaratıcıları merak ettiğimde, bu dünyanın yaratıcıları ile konuşunca sanat eserlerinin suda yüzdürülebildiğini gördüm. Ama sektörde kalıcı olmak fark yaratmak nasıl oluyor?

Hayali tasarlamak, rakiplerinin önüne geçmek, adından söz ettirmek, yabancı markaların önüne geçmek kolay değil. Tabii şu gerçek hiç şaşmıyor. Kalite her zaman konuşturur.

“Marin Sektörü daha özgür, özgün ve müşteri ile birebir diyalogdan oluşan daha kişisel bir sektör. Müşterinin siparişe birebir dahil olması, ticari kaygının fazla olmaması yaptığımız işi daha değerli ve anlamlı kılıyor” diyen Ali Gez 18 yıldır bu alanda iç tasarım ile uğraşiyor. Onun ressam olma sevdası iç mimari eğitimiyle başlayıp yat tasarımı ile son bulmuş. Teknenin yüzmesi için gerekli kriterler, ağırlık hesaplamaları hayallerin gerçeklerle buluşmasını sağlıyor. Tasarımın farklılığı, el işçiliğinin ustalığı ise fark yaratıyor. Farklılığını kendisi şöyle ifade ediyor; “Çok tekne yaptım, çok görüşmeler yaptım. Farklı bir stil geliştirdim. Tekrara düşmeden alışılmışın dışına çıkmayı seviyorum. Bu da beni farklı kılıyor diye düşünüyorum. En önemlisi bu işi çok seviyorum. Yaptığım her tasarımı dünyaya yeni gelen birey olarak görüyorum.” Peki bu işin bir de tersane yapım aşamasına bakalım. Yirmi yıldır marin sektöründeki Alen Yacht'tan, Fransa'da okurken ve hobisini işe dönüştüren Alp Özcan'dan bahsedelim. Avrupa pazarına yönelik, yüzde yüz yerli ‘Luxury day-boat, Luxury tender’ üretimi yapan firmanın önem verdiği noktalardan biri yenilikçilik. Hani inovasyon her yerde dediğimizde en son teknolojik gelişmelere ayak uydurmak önem taşıyor ve bu nedenle takip edilen öncü marka konumuna yükseliyorlar.

İDDIALI OLMAK KÖTÜ MÜ?

Marin sektöründe iddialı olmayana yer yok. Tabii iddianı desteklemek zorundasın yaptığın işle. “Kalitesini geleneksel el-işçiliğinden alan, en son teknolojik gelişmeler uygulanarak; konfor, lüks ve rahatlığın ön planda tutulduğu

modern tasarımları yaratan 'trend-setter' tersaneyiz" diyen Alen Yacht'ın iki yakın arkadaş ortağı benzersizlik üzerine kurmuş markalarını. Zaten son gözbebekleri Alen55 ve Alen68'de bu iddia karşınıza çıkıyor. 2015'de suya inen bu iki teknenin dünya premierini Monaco'da yapmışlar.

Monaco ve St.Tropez, iki fuarın önemini bilmeyen yoktur. Dünya jet sosyetesine tekne, yat yapmak öyle kolay olmuyor. Güvenilirlik, tasarım, farklılık, lüks öne çıkmanızı sağlıyor. Ve iddianın altında teknenin mühendislik harikası olması da yatıyor. Mesela Alen68 tasarımının detaylarına bakınca açık hız teknesi olmasının ötesini görebiliyorsunuz. Çünkü yan kapak panelleri ve sürgülü tavan mekanizmasıyla kokpiti de içine alarak saniyeler içinde klimalı tamamen kapalı ve korunaklı bir tekne haline gelebiliyor. Ancak, sadece hayal etmeyip, yaşamak isteyenler CNR'da şu anda görmeyeceklerini de eklemem gerekiyor. Tasarım ve inşaatı bir buçuk sene süren bu sanat eserini Cannes ve Monaco fuarında takip edebilirsiniz. Ve burada Avrupa pazarında boy göstermenin önemini neden vurguladıklarımızı anlıyorsunuz.

Ali Gez de denizcilik sektöründe Türkiye'nin bakış açısının değişmesi gerektiğini düşünüyor. "Biz bilgi paylaşımı ve aktarımı konusunda çok zayıfız. Bunun birçok sebebi var. Özellikle tekne inşa edenlerin elemanlar üzerindeki bakış açıları, elemanların bu insanlar üzerindeki bakış açıları ve devletin konuya bakış açısı, maliyetler sorunlu" diyor Gez. Ve markalaşmanın olmadığı her alanda olduğu gibi marin sektöründe de küçük düşünenler sektörü aşaya çekiyor.

Yurtdışındaki gibi organizasyonların, fu-



arların planlamasını yapamıyoruz. Bu nedenle sektörde kiminle konuşsam dertli. Umut var mı? Mimari ve üretimde markalaşmaya gidilmezse, kişisel çabalarla işler yürürse biraz zor. Ve Boat Show'un malzeme tedarikine yönelik fuara dönüşmesi sıkıntı yaratıyor. Bu kadar yenilikçi tasarımcı, üretici varken Türkiye'de ne yazık ki klasman olarak alt seviyede kalıyor fuarımız. Gez'in de altını çizdiği gibi Monaco'da yeni inşaatlar, projeler konuşulurken Türkiye'de malzeme satışı konuşuluyor. Daha gidilecek yol, aşılacak boyutlar var. Ancak Türkiye'de sektörde yenilikçiliğin ön plana çıkması tesadüf değil. Dünyayı yakalamak hatta onlara Türklerin sistemini satmak istiyoruz. Bunu uygulayan Alen Yacht gelenekselden asla vazgeçmeyerek, 21.ci yüzyıl yeniliklerinin sıkı takipçisi ve uygulayıcısı olarak sağlıyor. Çünkü dünya çapında zor kazanılan bu itibarlarını korumak önem taşıyor. İstanbul'daki üretim tesislerinde suya inmeye hazır her bir teknenin en yüksek standartlarda üretildiğinden emin olmak için kendi kapalı test havuzunu kullanıyor. Bunun maliyeti yüksek olsa da güvenilir, konuşulan iş yapmak için şüpheye yer bırakmıyor.

HEPİMİZ DENİZCİYİZ

Üç tarafı denizlerle çevrili güzel yurdumuzda denizcilikle ilgili söylenecekler çok. Hele bir de tekne yapımına geldiğinde söz, belli mertebedeki kişilerin istekleri bitecek gibi değil. Şimdi bakalım uzmanlık isteyen, donanım isteyen bu sektörde müşteri memnuniyeti nasıl sağlanıyor? Mesela Ali Gez, müşteri ile diyalogun çok önemli olduğunu vurguluyor. "Bana kalırsa buraya ahşap masayı koyarım" demek yetmiyor bu sektörde. Sonuçta standardın üstünde bütçesi olan, egosu yüksek müşteri profili ile uğraşmak öyle çok kolay değil. Bu nedenle tecrübe, işinin detaylarını çok iyi bilmek önem taşıyor. "Çünkü yapacağımız işin kavramını bilmezsek onun üzerine inşa edeceğimiz ürünlerin çok büyük bir anlam ifade etmeyeceğini düşünüyorum" derken uzmanlaşmaya dikkat çeken Ali Gez'in yarattığı teknelerin fiyat aralığı üç ila yirmi milyon arasında.

Farklı talepleri karşılayabilmek Alen Yacht için öncelikli. Fonsiyonel olması, benzersiz olması amaç ancak alıcının ihtiyaç ve isteklerini birebir karşılamak kişiye özel üretimin vazgeçilmez kuralı. Onlara da hayal gücünüzün hepsini gerçeğe dönüştürmek kalıyor. Bazen imkansız isteyenle karşılaşıyorlar mı diye sorarsak "mühendislik çözümleri, alternatif tavsiyeleri ışığında ilerliyor üretim" olarak alıyorum yanıtı. Yani siz isterseniz geniş paylaşım alanlarını, güvertedeki güneşlenme bölümüne, isterseniz de bar, ızgara, barbekü ve hatta Japonya'ya özgü pişirme tekniği (Teppanyaki) dahil 10 kişilik yemek bölümüne çevirebiliyorsunuz. İç tasarımda yaratıcılığımı konuşturan Ali Gez de, detaylarda daha çok müşteri temsilcisi ya da kaptan ile iletişim kuruyor. Ancak bazen de duvar çıkıyor karşısına. Kalıplaşmış düşünce duvarı. Yıkması zor ama güveni oluşturduğunuzda imkansız değil. Ama yine de eklemeyen edemiyor "Ben hiçbir zaman havanda su dövmedim. Eğer zaten uyumsuzluk olursa o işi yapmıyoruz, yapamıyoruz, yapmıyorum yapmam da." Haksız da değil. Çünkü hepsi parmak izi, eşsiz ve ayrı.