

Bu kez Avrupa'ya paraşütle değil, 'turbo jet'le ineceğiz!

07 Haziran 2015 Pazar



3 sene önce Lumberjack'i satın alıp 'Avrupa'nın ortasına paraşütle inen' Flo, bu kez Lumberjack'tan çok daha fazla tanınan bir İtalyan markasının peşinde.

[En uygun uçak biletleri için tıklayın...](#)

R

Mehmet Ziylan, "Ortaklık yapımıza bakın, Ziylan, Turkven, Ülker ve BİM... Bu ortaklıktan neler çıkar düşünebiliyor musunuz.. Dehşet! Bu kez Avrupa'ya paraşütle değil, turbo jet'le gireceğiz" diyor.

ŞENAY KÖŞDERE

senay.kosdere@aksam.com.tr

Flo 3 sene önce ünlü İtalyan markası Lumberjack'i satın aldığı anda, Ziylan Grup Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ziylan, "Avrupa'nın ortasına paraşütle indik" demişti. Daha sonra grup, 3 dev şirketle ortaklık kurup, sermayisini güçlendirdi. Şimdi Lumberjack'ten çok daha bilinen bir marka için pazarlıklar sürüyor. Mehmet Ziylan bu kez, "paraşütle değil, turbo jet"le ineceğiz diyor ve ekliyor: Bizim ortaklık yapımıza bakın, bir tarafta Ziylan var, Turkven var bir tarafta Ülker var bir tarafta BİM var. Bu ortaklıktan neler çıkar düşünebiliyor musunuz.. Dehşet! Bizim bunun hakkını vermemiz gerek. Acayip agresif büyüyeceğiz...

Ziylan Grubu'nun Başkanı Mehmet Ziylan'la yeni gastronomi merkezi yatırımı WaterGarden'ı ve gündemi konuştuk.

BU İŞ NASİP MESELESİ

Ayakkabıdan sonra birden sizi gayrimenkul sektöründe gördük. Nasıl karar verdiniz gayrimenkul işine girmeye?

Aslında bu bizim için ilk değil, çok eskiden Han Yapı'yla beraber bir gayrimenkul deneyimimiz daha olmuştu. Ne yazık ki o zaman bazı şanssızlıklar oldu, devam etmedi. 2013'te Ülker, BİM ve Türkven'le bu ortaklığı yapınca, ailenin buradan

gelen parayı değerlendirecek bir vizyona ihtiyacı doğdu. Araştırmaya başladık. Enerji olabilirdi, gayrimenkul olabilirdi, dünya kadar sektörü inceledik. Sonuçta biz yatırımcıyız, sanayiciyiz. Bu paranın bir şekilde ticaretin içine girmesi lazım. Biz yatırımı seven, şehri seven, ülkesini seven insanlarız. Hayatımız boyunca işimize yatırım yaptık. Paranın üstüne yatayım da bende kalsın diye bir tarzımız olamaz. Ailecek toplandık ve dedik ki başka bir sektöre girelim. Enerjiye çok baktık. Ama bu iş nasip meselesi. Karşımıza bir iki tane arazi çıktı, bu da onlardan bir tanesiydi. Arayışımız karşılık bulunca gayriihtiyari gayrimenkule yönlendik.

70 BİN BEYAZ YAKALI

Ataşehir'i neden seçtiniz?

Ataşehir sosyoekonomik seviyenin yüksek olduğu, çalışan sayısının, üniversite mezunlarının çok olduğu bir yer. Aynı zamanda ofisler de var. Gastronomiyi akşamla sınırlarsanız, işi riske atarsınız. Bunun sabahı ve öğleni olması lazım. Ofislerin olması bu yüzden çok önemli. Tabii şimdi bir de finans merkezi geliyor. 70 bin beyaz yakalı çalışacak deniyor. Bu demektir ki İstanbul'un kalbi orada atacak. Biz de oraya 400 metre yürüme mesafesindeyiz.

Ne kadarlık bir yatırım olacak WaterGarden?

Tabii biz buraya giriyorsak farklılığımız göstermeliyiz dedik. Sonuçta modanın içinden geliyoruz. Hayata, şehrine değer katan bir proje yapmamız gerekiyordu. Ben çok gezen bir insanım; oturduk bir brief hazırladık, mimarımıza sunduk ve ortaya 750 milyon TL'lik bir yatırım çıktı. Böyle bir yatırım için önce ülkenize ve istikrara, sonra şehrinize sonra projeye inanacaksınız. Biz hepsine inanıyoruz. Güvenimiz tam.

Üç ülkede derinleşeceğiz

Bir taraftan yurtdışı yapılanmanızı da sürürüyorsunuz. Hangi ülkeler var gündemde?

Yurtdışı ekibimizi kurduk. Bundan 3 hafta önceki yönetim kurulunda 3 ülkede derinleşerek büyüme kararı aldık. Kzakistan, Irak ve bir master franchise'la İran. 2018'e kadar yurtdışında 125 tane mağaza açmayı planlıyoruz. Avrupa'ya ise Lumberjack üzerinden gidiyoruz. Mağazalaşmak için daha erken. Bilinirliğimizi artırmamız gerek. Lumberjack'i Avrupa'da 1200 noktada satıyoruz. Kinetix'in Polaris'in cirosu Lumberjack'in 4 katı ama onları orada satamıyoruz.

Kazılışme projesinde artık sona yaklaştık

Kazılışme'deki dev projeye ortaksınız. O proje ne aşamada, hiçbir ayrıntı öğrenemedik projeye dair...

Orada 3 ortağımız bizim de yüzde 30 hissemiz var. Çok özel, bir proje olacak. Projeyi oluşturmada sona doğru yaklaştık.

Peki devam edecek mi gayrimenkul projeleri?

Biz bu sektöre adım attık. Adım attığımız bir sektörde de bir proje yapalım, geriye çekilelim diye bir mantığımız olamaz. 5-6 proje üzerine daha konuşuyoruz şu anda.

Atlas AVM'ye ortak oldunuz. Başka niyet var mı?

Var tabii. Konuşuyoruz. Hala AVM'lerin ihtiyaç olduğu şehir ve semtler var. Sultanbeyli'nin 600 bin nüfusu var ve burada AVM yoktu. Evet bazı bölgelerde AVM enflasyonu var ama ihtiyacın olduğu bölgeler de var. Perakende sektöründen iyi bir AVM kiracısı olduğumuz için o işi çok iyi biliyoruz, orada yanlış yapmayız. İlla İstanbul olacak diye bir şey yok, Anadolu da olabilir.

DUBAİ'DEN ÇOK ETKİLENDİM

- Basketbol ve futbola aşığım. Fenerbahçe hayranıyım. ? Her gün erken kalkar spor yaparım. ? Haftasonu mutlaka ailemle vakit geçiririm.
- Dubai hayranıyım. Dubai'de Burj Al Khalifa'daki havuz gösterisini izleyip, ülkemize 'senden daha güzelini yapacağız' demiştim. Şimdi WaterGarden'da gerçekten çok daha etkileyicisini yapıyoruz.
- Tatil dostlarla tatile çıkarız. Tekne tatili seviyoruz. Ekibimizdeki herkes kendi alanında çok başarılı. Vahap (Küçük) abi, Faruk abi, Ahmet (Akbalık) Abi'ler hepsi ilkleri hayata geçiren insanlar.
- Turuncu benim olmazsa olmazım. Her olduğum projede mutlaka turuncu vardır. İç mimara 'turuncu olsun üç kuruş fazla olsun' diyorum. Evvelden turuncuyu erkekler arasında bir ben giyerdim, şimdi moda oldu herkes giyiyor. Ben de rahatça abartabiliyorum.

Ben yeme içmeyi sevmem yemek için ölürüm!

Bildiğim kadarıyla siz yeme içmeyi seven bir insansınız... Bunun da etkisi oldu bu böyle bir yatırım yapmanızda?

Yanlış biliyorsunuz ben yeme-içmeyi sevmem, ben yeme içme için ölürüm. Benim hayatım yeme içme. Zaten Gaziantepliyim. Biz hem yapmayı, hem yemeyi hem yedirmeyi severiz.

Ben dünyanın her yerinde önemli lezzetleri tadan biriyim. Dünyanın neresine gidersem sabah, öğle akşam nerelerde yiyeceğimi mutlaka önceden belirlerim. O yüzden gastronomi alanında tecrübem var.

Antep'ten kimler, hangi markalar gelecek?

Ayarlıyoruz. Antep'e has bir takım lezzetler gelecek tabii. Antep mutfağı olmazsa ayıp ederiz.

Peki sizin yeme içme sektörüne girme, bir restoran açma niyetiniz var mı?

Düşünüyoruz. Ama bir restoranla mı gireriz, üç restoranla mı gireriz bilmiyorum. İlk önce bunu becerelim. Sonra önümüzdeki fırsatlara bakacağız.

Dolar suni yükseldi düşecektir

Dolardaki hareket etkilemedi mi ayakkabı sektörünü?

Dolar muhakkak kâr marjlarımızı etkiledi. Ama ben hayatımda o kadar çok kriz yaşadım ki o krizlerin yanında doların yükselmesine çok şükür diyoruz. Ufak tefek yaralar alınır, sonra o yaralar sarılır. Bence dolarda suni bir yükselme oldu. İnsanlar seçim sonucunu öngörmeye başlayınca da düştü. Ben doların daha da düşeceğini, yıl sonunu 2.50'lerde kapatacağını düşünüyorum.

Hiçbir şey istemiyoruz bize sadece istikrarı verin

Sık sık istikrar vurgusu yapıyorsunuz. Tam da seçim gününde nedir beklentiniz seçim sonrasında dair?

Daha önceki sanayicilik geçişimde de şu anda da 12-13 yıldır röportajlarımda hep şunu söylüyorum. Biz devletten hiçbir şey istemiyoruz. Bize sadece istikrarı verin. Biz yatırım yaparız. Ama istikrarın olmadığı yerde ne güven olur ne yatırım he huzur. Ben seçim öncesinde 750 milyon dolarlık yatırımı açıklamak için hiç tereddüt etmedim, 3 ay bekleyip, seçim sonucunu görüp, öyle de başlayabilirdim. Ama endişem yok. İstikrarın bozulmayacağına eminim. Aksine hiç ihtimal vermiyorum. Türkiye'nin ikinci bir zıplama yapacağına dair inancım var. Bu çok önemli bir seçim. Bunun sonucunda gayrisafı milli hasımazın çok daha yukarılara çıkacağına inanıyorum.

Ayakkabı zamanımın %70'ini alıyor

Ayakkabı da amiral geminiz.Bundan sonra nasıl olacak bu denge?

Bizim burada var oluş sebebimiz ayakkabı. Zamanımın yüzde 30'unu gayrimenkule, yüzde 70'ini ayakkabıya ayırıyorum. Ayakkabı bizim aşık olduğumuz iş, ayakkabıdan ödün veremeyiz. Ama gayrimenkul sektörünü de çok sevdi onu da söylemeliyim.

Yılın ilk ayları perakende biraz sıkıntılıydı. Ayakkabıda durum ne oldu?

Ayakkabı sektörü her sene yüzde 35'in üzerinde büyüyor. İlk 4 ayda bizim büyümemiz yüzde 35'in üzerinde. Polaris ve Flo'da 340 mağazaya ulaştık. Her yıl 40 ila 50 mağaza açıyoruz.

Avrupa'da fırsat çok

Lumberjack'ten sonra yeni bir satın alma daha olabilir diyordunuz.. Devam ediyor mu görüşmeler?

İtalya'da bir tane çok önemli markayla konuştuk olmadı. Ama İtalya'da çok önemli kıyırdaşlar var. Başka bir İtalyan markayla konuşuyoruz şu anda. Bizim ortaklık yapımıza bakın, bir tarafta Ziylan var, Türkven var bir tarafta Ülker var bir tarafta BİM var. Bu ortaklıktan neler çıkar düşünebiliyor musunuz.. Dehşet. Biz de bunun hakkını vermemiz gerek. Acayip agresif büyüyeceğiz.

Bu marka da Lumberjack gibi bilinen bir marka mı? Ne zaman sonuçlanır görüşmeler?

Lumberjack'tan daha bilinen bir marka. Biz satın almaya hazırız. Ama yine de bu sene sonuçlanırsa sürpriz olur. Biz

Lumberjack'le Avrupa'nın ortasına paraşütle indik. Bu kez turbo jet'le gireceğiz. Şu anda Avrupa fırsatlarla dolu. Türk firmaları orada rahatlıkla satılmalar yapabilir. Böyle fırsatları da bir daha yakalar mıyız bilmiyorum.