

Atamer'den, kurumsal imaja artı değer...

Kurumsal tekstil sektöründe, yenilikçi anlayışıyla öne çıkan Atamer Kurumsal Tekstil'in Yönetim Kurulu Başkanı K. Haluk Baskıncı ile iş anlayışları, hedefleri ve sektör hakkında keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.



K. HALUK BASKINCI

■ **Günümüzde kurumsal tekstil kendini yenileyebildi mi? Kurumlarda yapılan işler ne kadar birbirlerine benzeseler de yapılan tasarımlarda farklılık gösterilebiliyor mu?**

Şirketlerin kurumsal tekstile olan ilgisi ve özellikle kurumsallaşan şirketlerin kılık - kıyafet standartlarına dikkat etmesi sektörü güçlendiriyor. Özellikle uluslararası kimliği olan şirketler başta olmak üzere tüm şirketlerde, kurumsal kimliğe ve iş tarzına uygun özel tasarım kıyafet bilinci daha netleşmeye başladı.

Atamer olarak biz, bu genel resimden yola çıkarak her müşterimiz için, “iş kıyafetlerine moda anlayışı getirecek” özel tasarım süreçlerimizi hayata geçiriyoruz. Bu nedenle de bir numuneyi başka bir firma için asla kullanmıyor, hazırladığımız tüm bedelsiz koleksiyon örneklerini kurumsal gereksinimler doğrultusunda her sürecin başından itibaren yeniden ele alarak tasarlayıp paylaşıyoruz.

Dikkat ederseniz, kataloglarımız ya da web sitemizde standart ürünler diye bir yayın içeriğimiz bulunmamaktadır. Her markaya özel bu “benzersizlik ilkesi”, bizim bir tekstil firması olarak markanın ihtiyacını A'dan Z'ye baştan ele almamız ve cevaplamamızdan kaynaklanmaktadır.

Bu anlamda, günümüzde kurumsal tekstil sektörünün en önemli ihtiyaçlarından biri olan “farklılık” ve “özel tasarım” anlayışımızı, hem markaya hem de sektöre değer katacak bir biçimde kurguluyor, trendlere hakim ve fonksiyonel koleksiyonlara imza atıyoruz.

■ **Atamer'in müşteri ve proje yaklaşımı nasıldır? Sizin için öncelikli olan noktalar nelerdir?**

Öncelikle, hedef müşterimizi doğru analiz eder ve kurumsal kimliği, piyasa algısı, rakip analizi gibi etmenleri de ele alarak müşterimizle bir araya geliriz. Hiçbir işimizde eksik veya tamamlanmamış bir süreç geçirmeyiz. Hazırlıksız çalışmayla müşteriyi kaybetmektense, gerekli zamanı belirleyip ihtiyaç analizi yaptıktan sonra uzun soluklu çalışmalara imza atmak her iki taraf için de her zaman daha kazançlıdır. Bunun yanı sıra, sektörde ticari kaygı duyarak inanmadığımız hiçbir işin içinde asla yer almadık. Robert Bosch'un “İnsanların güvenini kaybetmektense para kaybetmeyi tercih ederim.” ilkesi ticari anlayışımızın felsefesidir.

■ **Atamer Kurumsal Tekstil kendini sektörde nerede tanımlar?**

Kurumlar, bizimle çalışmayı tercih ettiklerinde hem hizmet anlayışımız hem de firma duruşumuz hakkında daha ilk aşamada geniş bir bilgi sahibi olurlar. Bu duruşumuz, müşterilerimizle daha baştan organik bir bağ kurmamıza imkân tanıyor ve karşılıklı bir güven ilişkisi başlıyor. Tüm müşterilerimiz, kaliteden ödün vermeyen hizmet anlayışımızı, uluslararası normlara uygun, ileri teknolojiye sahip makine parkurumuzu, donanımlarımızı, kumaş tedarik altyapımızı öğrendikleri zaman, onlar adına nasıl bir fark yaratacağımızın resmini daha net görebiliyorlar. Bu özelliklerimize ek olarak üretimlerimizi, zamanında teslim

imkânı ve satış sonrası desteklerimizle kuvvetlendirdiğimiz için, uzun soluklu iş ortaklıklarına imza atıyoruz.

“Entegre yönetim sistemi ile belgelendirdiğimiz kalite standartlarımız ve alanında uzman deneyimli kadromuz sayesinde müşterilerimize verdiğimiz tüm hizmet süreçlerimizde tecrübeyi güvene dönüştürüyoruz.”

Koşulsuz müşteri memnuniyeti hedeflediğimiz tüm ilişkilerimizde, insan ve çevre sağlığına duyarlı çalışmalarımız ile sektörde önemli bir boşluğu dolduruyoruz.

■ **Kurumların sizi seçmesi, personelinizi sizden giydirmesi için nasıl bir pazarlama stratejisi izliyor ve farklı ne gibi hizmetler sunuyorsunuz?**

Atamer Tekstil olarak müşterilerimizle “tam zamanlı iletişim” halindeyiz. Beklenti ve ihtiyaçlarına anında cevap verebilecek operasyonel etkinliğe ve sorunlarını 7/24 bizlerle paylaşabilecekleri bir geri dönüş anlayışına sahibiz. Sofra Grup, BSH, P&G, TGS, Diversey, JCB, Hyundai İş Makinaları, Elektroworld, Honda ve Teknosa gibi sektörlerinde lider firmalarla senelerdir devam eden iş ilişkimizin temelinde, onlarla kurduğumuz sağlıklı ve verimli iletişim yatmaktadır.

Uluslararası firmalar ve bu bilince sahip ulusal firmalar, iş kıyafeti standartlarını global olarak takip ettiklerinden, karşılıklı bilgi alışverişimiz de buna paralel olarak kendini güncelliyor ve sağlamlaştırıyor. Yıllar içinde tecrübe ettiğimiz üzere biliyoruz ki bir iş kıyafeti normal elbiselerden daha dayanıklı ve sağlam olmalı, insan sağlığını ön planda tutmalı. Tüm üretimlerimizde dünya standardı hangi sağlıklı ham maddeyi işaret ediyorsa onları kullanıyor, Ekoteks belgeli boyahanelerde, insan ve çevre sağlığına duyarlı boya işlemleri üzerinden üretim gerçekleştiriyoruz.

Dolayısıyla üretim ve tedarik süreçlerinde çalıştığımız tüm firmaların da bu şekilde çalışıyor olduklarına, bu bilince ulaşılmış olduklarına dikkat ediyoruz. Türkiye’de bu nitelikte işletme sayısının az olduğunu burada ifade etmek istiyorum.

“Kurumların ihtiyacı olan kıyafetlerin kullanıldığı işe göre fonksiyonel tasarlanması için gereken standartlara uyuyoruz. Kullanılan iplik ve örgü biçiminden kesim ve tasarımına kadar her detay incelikte tarafımızca belirlenir ve koleksiyonlar bu standartlar içerisinde tamamlanarak sunulur.”

çıkıyor. Şu anda yeni çalışmalarımız arasına okullar ve hastaneler de katıldı. Otel ve turizm sektörü için kurguladığımız hizmet anlayışımız ise çok farklı bir konu. Turizm kendi içerisinde pek çok departmana bölündüğü gibi birebir ölçü almayı gerektiren birimlere de sahip. Konfeksiyon tekniği ile birebir ölçülü iş yapmak yerine ihtiyaca yönelik özel süreçler kurguluyoruz. Koleksiyonlarımızda sözünü ettiğimiz sektörler için birbirine çok benzeyen ürünler görmek mümkün olmaz. Bir müşterinin bir catering firması için elbise seçmeye geldiğinde onlarca farklı ceket, gömlek, şapka ve önlük modeli görmesini hedefledik. Bu hem kalite, hem vizyon hem de çeşitlilik açısından ne kadar ciddi ve yenilikçi düşündüğümüzün önemli bir işaretidir.



Portföyümüze hızlı giriş ve çıkışlar olmaz. Müşteri gelir ve memnuniyeti sebebi ile bizimle kalır. Ve yine hizmet anlayışımız sonucunda, fark yaratacak dikiş teknikleri, kumaş türleri ve modellerimiz sayesinde çalıştığımız firmalar yeni müşteri kazanımlarımızda önemli birer referans olurlar.

Bu bağlamda, yaklaşım olarak “mevcudu korumak ve geliştirmek” üzerine kurulu olan pazarlama anlayışımızı, agresif strateji üzerine kurguluyoruz. Reklam ve tanıtım ile ilgili bütçelerimizi geniş tutarak bilinirliğimizi artırırken aynı zamanda sektörün gelişimine de katkı sağlayacak alginın oluşmasında da önemli bir rol üstleniyoruz.

■ **Ürün gamınızda hangi sektörler var?**

Ağırlıklı olarak temizlik, güvenlik, zincir mağazacılık, catering, kafeler ürün tasarladığımız sektörler anlamında öne

“6 -7 yıl içinde sektörde klişe modeller kalmayacak ve yarattığımız devinim sayesinde hem hizmet verdiğimiz markalar güçlenecek hem de sektör gelişecek.”

sayesinde, ciddi ve yenilikçi koleksiyon üretebilme potansiyeline sahip firma duruşumuzu güçlendireceğiz. Var olan ve ulaşmayı planladığımız müşterilerimiz için çok ciddi koleksiyonlar hazırlıyoruz.

2014 yılında yeni müşterilerimize ulaşma noktalarımız da genişleyecek. İzmit-Gebze bölgesinde ve Ege bölgesi - İzmir’de bir şube daha açacağız. 2015 yılında ise bir konsept showroom hedefimiz var. Burada koleksiyonların sergilendiği bir satış mağazamıza olacak. Bu mağazayla ilgili planlamalara ve tasarımlara başladık. Slogan olarak “Atamer, kurumsal imajınızdaki değer” mottosunu kullanacağız. Yaptığımız işe bir katma değer ekleyemeyeceksek o işe girmiyoruz. Ticari değerlerimiz elbette var ancak biz standartlarımızla ve kalitemizle öne çıkıyoruz. Ticari olarak getirisi çok olmayan ama bize heyecan veren bir proje söz konusu olursa ve mesleki değerlerimize bir katma değer sağlayacaksa o projede yer almayı seçiyoruz.

2014’ün, tekstil dış giyiminde edindiğimiz 20 yıllık tecrübe ve birikimlerimizi global ölçekteki değişimler ve yeni atılımlarımız ile harmanlayarak hedeflerimize emin adımlarla ilerlediğimiz bir sene olmasını öngörüyoruz. ●

