

# “ Swoosh amblemine hak ettiği değeri kazandırmak için bize 365 gün yeter ”

Salgının etkisiyle özellikle Uzak Doğu’da yaşanan ekonomik durgunluk spor malzemeleri sektöründe Türkiye’ye ciddi bir ivme kazandırdı. Sektörün iddialı oyuncularından BATU Spor Malzemeleri, hem potansiyeli hem de global hedefleriyle bu süreçte sektörün konuşulan şirketlerinden biri oldu. Batu Spor Malzemeleri Kurucusu Sercan Köse, şirketin yola çıkış hikayesini ve hedeflerini bizler için anlattı.

## Kurucusu olduğunuz Batu Spor Malzemeleri’nin yolculuğunu kısaca anlatabilir misiniz?

Batu Spor Malzemeleri aslında bir inat uğruna kuruldu. Detaylarını vermek çok doğru olmaz. Ailemin hem maddi hem de manevi desteği olmadığı için yalnızca cebimdeki 800 TL’yi ve telefon rehberimdeki bağlantılarımı sermaye olarak sayabiliriz.

## Kurduğunuz markanın bugün geldiği noktaya bakınca oldukça önemli bir yol katettiğiniz gözüküyor.

Kesinlikle. Bu işe başladığım gün kimse benim buralara kadar geleceğime inanmamıştı. Ancak 2015 yılında çıktığım yolda, bu güne kadar önemli birkaç eşik atladım. Cebimdeki son parayla önce ofis kirasını ödedim, sonra Giresun’dayken İstanbul’daki bir firmaya satış yaptım. O firmadan numune rica ettim. Sağ olsunlar sahipleri beni kırmadılar. Hatta hayırlı olsun demek için ofisime çay ve kahve makinesi aldılar ve ilk adımımı attım. Pek çok şirketi ziyaret ettim ve az çok demeden satış yaptım. Kazandığım parayla ofis eşyası vb. şeyler aldım. Ama tabii ki bu yeterli olmuyordu. Motor sporları ile ilgilendiğim dönemde yurt dışı bağlantılarım gayet iyiydi. Onların aracılık ettiği yurt dışı satışlar sayesinde yüksek cirolara ulaştık. Ofisler büyüdü ve son olarak 1.000 metrekarelik depomuz açıldı.

## Bu güne kadar hangi spor markalarıyla çalıştınız, ve hangi ülkelere satış yaptınız?

En çok talep gören markalar tabii ki Nike ve Adidas. Converse, Vans ve Skechers markalarının ülke distribütörleri olduğu için yurt içinde değil sadece yurt dışı pazarlarla çalışıyoruz. Çin, ABD, Fransa, İtalya, İspanya gibi pek çok ülkeye satış yapıyoruz.

## Neden yurt dışı ile çalışıyorsunuz? Distribütörler yurt içi pazarda size satış yapmak için yardımcı olmuyorlar mı?

Elbette yardımcı olmak isterler ancak kuralları ve sorumlulukları var. Hatta kapıları çok aşındırdık. Ama başaramadık. Biz de yurt dışındaki distribütörler ve partnerler ile çalışmaya başladık.

## BATU Spor Malzemeleri’nin yıllık satış hacmi ne durumda? Yıllık değişimler üzerinden nasıl değerlendirirsiniz?

BATU’nun hitap ettiği mağazalar ve kuruluşlar genellikle bizim “LUXURY SPORT” dediğimiz kategoride. Bu kültür hem ülkemizde hem de yurt dışında geliştikçe satışlarımız artıyor. Fakat 2019 sonu ve 2020 ilk çeyrekte pandemi sebebiyle sadece mevcut müşterilerimizi korumak ve onlara olan satışlarımızı devam ettirmek için uğraş verdik. Nitekim bazı sözleşmelerimizi pandemi yüzünden ya askıya aldık ya da iptal ettik.



## Olduğca genç bir iş insanı olarak kaydettiğiniz bu başarıda hangi etmenlerin rol oynadığını söyleyebilirsiniz?

Aslında henüz bir başarı kaydetmedik. Hedeflerimiz var ve bu uğurda uğraş veriyoruz. Yani, bana sorarsanız amaca ulaşana kadar henüz bir başarı yok.

## Burada amaç derken kastettiğiniz nedir?

Swoosh amblemini Türkiye’de tek başımıza temsil edene kadar durmayacağım. Yani, distribütörlüğünü alacağız ve bunu başarabilecek güçteyiz. Bu sayede marka hak ettiği yere mükemmel bir şekilde gelebilir. Nike her ne kadar zirvede bir marka olarak algılsa da, sahte ürünlerin çok olduğu ve sadece bu kültür ile belli yaşlara gelmiş bir nesli olan ülkelere birinde yaşıyoruz. Bu durum ile başa çıkılması gerekir. Zira markanın ilgili merkezleri bu konuda ne kadar çalışma yaparsa yapsın, Türkiye gibi bir ülke için yeterli olmayabiliyor. Kültür farklılığı, bölgesel farklılıklar gibi çeşitli etmenler var ve biz bu durumu düzeltebilecek güçte ve yetenekteyiz. Swoosh amblemine hak ettiği değeri kazandırmak için bize 365 gün yeter.

## Sadece 1 yılda sahte ürünlerin önüne geçmek nasıl mümkün olacak?

Benim söz verdiğim şey 1 yıl içinde Swoosh’un hak ettiği yeri alması. Bunun nasıl olacağı ancak sorumluluk sahibi olunca söylenebilir. Ayrıca Nike’in da böyle bir projesi olması gerektiğine inanıyorum. Perakende satış yapan firmalar bu kültüre sahip değiller. Hatta girişimde bulunan firmaları da duyuyoruz. Ben de amacımın peşinde koşmaya Kuzey ışıklarını görene kadar devam edeceğim. Oğlum Batu’ya söz verdim, durmam...