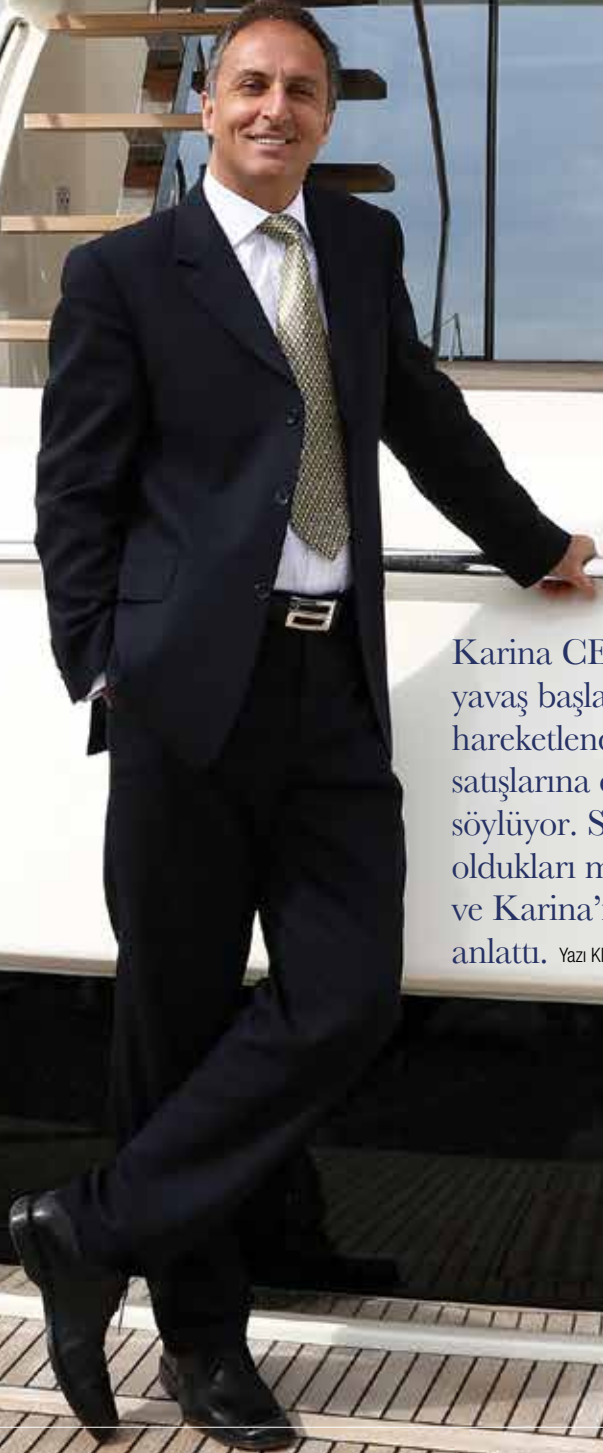


Karina CEO'su Ersev Sevinçer

# “Hedeflerimizi büyüttük”



Karina CEO'su Ersev Sevinçer, yavaş başlayan 2015 sezonunun hızla hareketlendiğini ve bunun tekne satışlarına doğrudan yansıdığını söylüyor. Sevinçer distribütörü oldukları markaların son modellerini ve Karina'nın gelecek planlarını anlattı. Yazı KIVANÇ ÖZDAL, Fotoğraf ÇİĞDEM YURTSEVER



PRESTIGE 420

**T**ürkiye'nin ilk resmi yat satış firması olarak 1989'da kurulan Karina; Fransız Jeanneau ve Prestige motoryatları, İngiliz Fairline ve Williams markalarının distribütörlüğünün yanı sıra, geniş portföyü ve kurumsal uluslararası bağlantılarıyla Boat Mart markasıyla ikinci el tekne alım-satımı, tecrübeli kadrosuyla teknik servis, sigorta, taşıma ve danışmanlık hizmetlerini bir çatı altında sunuyor. 2015 satışları ve yeni modelleri üzerine sorularımızı yanıtlayan Karina CEO'su Ersev Sevinçer, her yıl temsil ettikleri markaların en iyi üç bayisinden biri olduklarını ifade ediyor. Sevinçer'e göre bu başarılarının altında yatan neden ise sektörde uzun yıllar faaliyet göstermeleri sonucunda elde ettikleri deneyim ve çalışma şekilleri. Karina çatısı altında satışı yapılan her markanın operasyonlarının ayrı bir şirket tarafından temsil edilmiş gibi yapıldığını altını çizen Sevinçer 2015'te bir önceki

**“2015 yılı biraz yavaş başladı. Ama sonradan hareketlendi. Geçen yılı aratmayacak kadar iyi geçiyor.”**

yıla göre daha yüksek hedefler belirlediklerini söylüyor.

**Türkiye distribütörlüğünü yaptığınız markalara Türk denizseverlerin ilgisi nasıl?**

Prestige şu anda kendini en çok geliştiren markamız. Markanın başlangıç tarihi eski olmasına rağmen 15 sene aktif olarak pazarda olduğunu söyleyebiliriz. Karina olarak markanın broker'liğini ilk yapmaya başladığımız yıllarda Türkiye'de hemen hemen hiç Prestige yoktu. 2010'dan sonra bizim distribütörlüğümüzle birlikte Prestige'in fuarlardaki tanıtımı çok gelişti. Hatta Prestige'in hem Paris Boat Show'dan hem de Düsseldorf Boat Show'dan daha büyük kıymette Türkiye'de sergilediğimizi söyleyebilirim. Ayrıca sergilediğimiz 420, 500 ve 620 modellerinin değerlerinin toplamı hem Paris'teki hem de Düsseldorf'taki Prestige stantından yüksek olduğunu söyleyebilirim. Bu da bizim hem markaya

gösterdiğimiz önemi hem de inancımızı da ortaya koyuyor. Firma çok hızlı bir şekilde 750 modelini çıkardı ve model çok başarılı oldu. Prestige 750'yi önümüzdeki sene Türkiye'ye getirmek için görüşmeler yapıyoruz.

Prestige 420 modeli ise markanın en yeni modeli. O da çok başarılı. 2015 model 420'yi fuarda sergiledik. Büyük ilgi gördü. Prestige, modellerini başarıyla yenileyebilen ve yüksek satışlar yapan bir firma. Bu nedenle gelecekte daha da iyi satışlar yapacağımızı düşünüyorum. Büyük tekne açığımızı Prestige ile karşılayacağımızı düşünüyorum. Bu arada 2016'da yeni bir 680 modeli geliyor. Hemen nisan başında fabrika CEO'su ve satış müdürü Türkiye'yi ziyaret edecekler ve özellikle 680 için önümüzdeki senenin planlarını yapacağız.

**“Avantajlı kampanyalar yapıyoruz”**

Jeanneau markasının motoryatlarının temsilciliği bizde. Jeanneau'nun yelkenlilerini ise Türkiye'de Top Leisure firması satıyor. CNR Avrasya Boat Show'da Jeanneau'nun Velasco 37 ve Leader 36 modellerini sergiledik. Bunlar markanın içten takma motorlu en yeni modelleri. Jeanneau'nun dıştan takmalı modelleri de mevcut. Bir de Jeanneau'nun Merry Fisher modeli var tabii... Çok uygun kampanyalarla Jeanneau modellerini Türkiye'de yaygınlaştırmak istiyoruz. Küçük teknelerden başlayarak çok avantajlı kampanyalar yapıyoruz. Aylık küçük ödemelerle uzun süreye yayılmış ödeme imkânlarıyla denizseverlerin bütçelerini neredeyse hiç etkilemeyecek şekilde, onları tekne sahibi yapmak istiyoruz. Bu kampanya nedeniyle Merry Fisher satışları çok iyi gidiyor. Jeanneau'nun outboard ve inboard modellerini Avrupa'da çok satan bayilerden bir tanesiyiz. Ashında bu sadece Jeanneau ile sınırlı değil. Diğer markalarımıza da baktığımızda Avrupa'da ve dünyada hep ilk üç bayi içindeyiz. ►

PRESTIGE 420, MARKANIN EN YENİ FLYBRIDGE MODELİ. TEKNE TÜRKİYE'DE İLK KEZ 2015 AVRASYA BOAT SHOW'DA SERGİLENDİ (ÜSTTE).



MERRY FISHER 755 MARLIN

### En uzun süredir distribütörlüğünü yaptığınız marka ise İngiliz Fairline...

Fairline klasik bir marka. Markanın bütün modellerinde Fairline DNA'sı görülür. Bütün modellerinde teknenin bir Fairline olduğunu gösteren belli başlı özellikler her modelde kullanılır. Uzaktan gördüğünüz zaman "Bir Fairline geçiyor" dersiniz. Güvenilir bir marka olduğundan ikinci el kıymeti de yüksektir. Karina uzun yıllar Fairline'nin en başarılı ilk üç bayisi içinde yer alıyordu. Geçen sene ilk kez dünya birincisi olduk.

### Williams jet tender'lara ilgi nasıl?

Williams jet tender'ları dünya çapında lider bir firma. 2007-2008 sezonunda bu markanın Türkiye distribütörü olmaştık. Gittikçe daha büyük botlar yapıyorlar. Ürün çeşitliliğiyle konumlarını güçlendiriyorlar. Satışlarımızdan Williams merkez ofisi de son derece memnun.

### "Yeni markalar için görüşüyoruz"

#### Karina olarak ürün gamınızda eksik bir segment olduğunu düşünüyor musunuz?

Şu anda temsil ettiğimiz markaların modelleri en küçük boy teknelerden başlayıp 80 feet'e kadar çıkıyor. 80 feet'in üzerinde bir temsilciliğimiz yok. Bu eksikliği doldurmak için zaman zaman görüşmelerimiz oluyor. Ayrıca söylediğim gibi bu konuda Prestige de bir adım atabilir. Williams dışında daha büyük bir şişme bot markasıyla anlaşmayı da düşünebiliriz. Çünkü Williams'ın kamaralı modeli bulunmuyor.

#### Bir yelkenli markasının distribütörlüğünü almak gibi bir planınız var mı?

Biz Karina'da beş ortağız ve dördümüz yelkenli aslında. Aralarında yelkenli olmayan bir ben varım. Kuru-

KARINA,  
ÖZELLİKLE  
MERRY FISHER  
MODELLERİNDE  
UZUN VADELİ  
KAMPANYALAR  
DÜZENLİYOR.

KARINA'NIN HALEN DEVAM EDEN EN ESKİ TEMSİLCİLİĞİ İNGİLİZ FAIRLINE MARKASI (ÜSTTE, SOLDA).

cu ortağımız Cüneyt Güleray 2001'de yelkenlisiyle dünya turuna çıkıp tamamladı. Murat Soydaş'ın çok uzun yıllardır yelkenli teknesi var. Orhan Özdaş, hem çok iyi bir yelkençi, hem çok iyi bir yelken yarışçısı. Cem Tekdağ da Özdaş gibi... Açıkçası bir yelkenli markasının Türkiye temsilciliğini almayı düşünüyoruz. Geçmişte Moody'nin Türkiye distribütörüyüydük.

#### İkinci el için kurduğunuz Boat Mart nasıl gidiyor?

Boat Mart'ın temellerini 2010'da attık. Boat Mart, ikinci el tekne satışında Türkiye'nin en geniş yat portalı. Kendi markamız olsun olmasın yelkenli ya da motoryat tüm teknelerin satışını yapıyoruz. Burada kendi markalarımız diğer markalara göre daha avantajlı değil. Zaten biz Karina olarak markaların temsilciliklerini yaparken aynı çatı altında tek bir şirketmiş gibi olmamasına özen gösteriyoruz. Sektördeki diğer firmalardan en çok ayrıştığımız nokta bu. Bütün markalarımızın ayrı temsilcileri var.

### Raymarine birlikteliği

#### Karina ile Raymarine Türkiye birleştiler. Bu yapıyı anlatır mısınız?

Raymarine'in Türkiye distribütörü Turimpeks A.Ş. ile birleşme kararı aldık. Ama birleşmenin ardından dahi şirketler iki ayrı yönetim tarafından idare ediliyor. Bu ayrı idare tarzını markalarımız için de söyledik fakat Raymarine yönetiminde buna özellikle dikkat ediliyor. Karina ve Raymarine yönetimleri hiçbir şekilde birbirine karışmıyor. Raymarine Türkiye'yi, Orhan Özdaş ve Cem Tekdağ yönetiyor. Raymarine'den Murat Soydaş Karina bünyesine katıldı ve Raymarine Türkiye ile ilişkisini kesti. Yani ortaklıklar arka planda devam ediyor ama yönetimleri yüzde 100 birbirinden bağımsız...

#### 2014-2015 sezonunu değerlendirir misiniz?

2014 çok iyi geçti. Bizim için sozen başlangıcı 1 Ağustos. 1 Ağustos - 31 Temmuz bizim için sezondur. Bütün finansal yapımızı buna göre düzenleriz. 2013 - 2014 sezonu, yani 2014 yılında lokomotif markalarımız Prestige, Fairline ve Jeanneau'da çok başarılı olduğumuzu görüyoruz. Williams da satışlarımızdan son derece memnun. 2015 yılı ise biraz yavaş başladı. Ancak daha sonra hareketlendi. Şu ana kadarki sürece bakarak diyebilirim ki bu yıl geçen sezonu aratmayacak kadar iyi geçiyor. Bu seneki hedeflerimizi geçen senedenkinden daha yüksek belirledik. ❁