

# İş Dünyasından

## Sercan Köse: “Kendi kural ve doğrularınızı oluşturduğunuz müddetçe başarabilirsiniz”

*Kısa sürede lüks spor ürünleri pazarının önde gelen şirketlerinden biri olan BATU Spor Malzemeleri kurucusu Sercan Köse, iş dünyanın birinci gündemi olan koronavirüs dönemine dair detayları paylaşırken girişimciler için altın değerinde öneriler sıraladı.*

Her sektörde ve kategoride yer bulan lüks ürünler spor ürünleri sektöründe de hızla büyüyor. Bugün küresel ölçekte lüks spor ürünleri pazarı 300 milyar dolarlık bir hacme ulaşmış durumda. Lüks spor ürünleri grubunun Türkiye'deki temsilcilerinden BATU Spor Malzemeleri'nin kurucusu, genç işadamı Sercan Köse pandemi döneminde spor ürünlerinin durumunu, BATU Spor'un gelecek stratejilerini ve girişimcilere yönelik tavsiyelerini anlattı.

### Üretici, toptancı ve perakendeci sarmalı devam ediyor

Spor ürünleri piyasası ile ilgili genel değerlendirmelerde bulunan Sercan Köse, zor bir süreçten geçildiğinden bahsederek, “Üreticiler gelir kaygısıyla orijinal marka ve sahte ürün arasında gel gitler yaşıyor. Perakendeciler, sadece oluşan ciroya bakarak iş yapıp yapmadıklarını anlamaya çalışıyorlar, günün sonunda da hayal kırıklığı yaşıyorlar. Toptancılar, ileriye adım atmak yerine mevcut durumu korumaya çalışıyor. Bu durum bizi ekonomik anlamda sekteye uğrattı. Halbuki kafamızı kaldırıp dünya genelindeki fırsatları görmeye çalışmalıyız. Özellikle yeni girişimler için dünyaya açık olmak oldukça kritik bir konu” dedi.

### İş dünyasında olumlu dönüşler kısa vadede olmuyor

2020'nin Covid-19 pandemisiyle büyük kırılmalara neden olan bir yıl olarak anılacağını belirten Köse, “Dünya genelinde sektör farketmeksizin ithalat ve ihracat bu dönemde daraldı. Türkiye operasyonlarımız Mart ayıyla birlikte sonrası daralsa da, dış ticaret anlamında oldukça hareketli günler geçirdik. İş dünyasında olumlu yönde dönüşler kısa vadede olmuyor. Ama orta ve uzun vadede baktığımızda gayet başarılı işlere imza attık. Stratejimiz doğrultusunda yakın dönemde aynı şekilde başarılı işler yapmaya devam edeceğiz.” ifadelerini kullandı.

### BATU Spor için ‘kültür’ kavramı çok önemli

Sercan Köse, BATU Spor'da kültür kavramının oldukça önemli olduğunun altını çizerek, “BATU Spor Malzemeleri sektöründeki önemli toptancı markalardan biri olarak ürün vereceği firmaları özenle seçiyor. Bu anlamda kurum kültürünü özenle oluşturmuş bir marka olduğunu söyleyebilirim. Bizim için önemli olan nokta



Sercan Köse

ürünü satan firmanın ne satıldığını ve ürünün hangi özelliklere sahip olduğunu bilmesi. Çünkü bir satıcı sattığı ürünün ne olduğunu bilmeden satamaz. Benzer durum ilaç sektörü için de geçerli. Bir satış mümessilinin ne sattığını bilmeden ürünün pazarlama imkanı var mı? Bu sebeple bizim için iş geliştirme ve sürekli öğrenme olmazsa olmaz nitelikte” dedi.

### Diğer şirketlerle en büyük farkımız ‘inovasyon’

Spor ürünleri sektöründe benzer işi yapan şirketlerle arasındaki en büyük farkın inovasyon olduğunu belirten Köse, “Yapılan çalışmalar, uygulamalar ve finansal değerlendirmeler daima ‘inovasyon’ üzerine kurulu. Karımızın %70’ini bazen stok, bazen iş üretimi bazen de reklam olarak yatırıma dönüştürüyoruz. Girişimlerin ciro ve karlılıktan önce mutlaka kendilerine yapacakları yatırımlara odaklanmasını öneriyorum.” şeklinde konuştu.

### “Buraya hayallerimden vazgeçmediğim için geldim”

Sercan Köse, son olarak girişimcilere tavsiyelerde bulunurken şunlar söyledi: “Hayal etmekten vazgeçmeyin. Buralara kadar hayallerimden vazgeçmeyerek geldim. Kendi doğrularınız, hedeflerinizden ayrılmamanızı sağlayacaktır. Her hayat sadece kendisi için kutsaldır. Kendi kural ve doğrularınızı oluşturduğunuz müddetçe başarabilirsiniz.” dedi.