



Kış güneşi hazır giyimcileri yaktı !

Kış ayları gelmesine rağmen havaların öngörülenden sıcak olması mevsimlik tekstil satışlarını sekteye uğrattı. Sektör oyuncuları, satışların, hedeflediklerin rakamlardan uzak olduğunu belirterek, sezona kampanyalı fiyatlarla girmek zorunda kaldıklarını ifade etti.

Hazır giyim sektörünün duayen isimlerinden Kişılı Yönetim Kurulu Başkanı Abdullah Kişılı, "Erken indirimlerin de yararı olmadı. Maalesef bizim de satışlarımız arzu edilen seviyelerde değil." dedi. Negreti Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Cem Negrin, Kasım ayının sıcak oluşunun ve erken indirimlerin kış satışlarını baltaladığını vurguladı. Süvari Giyim Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Coşkun ise şirket olarak kış aylarında cirolarını yaza göre yüzde 20-30 artırdıklarını bildirdi.

Kış sıcakları tekstil sektörüne yaramadı. Kasım ayında havaların iyi gitmesi kaban, manto ve kaşkol satışlarını baltaladı. Çareyi indirimleri öne almakta gören sektörünün önde gelen aktörleri, kış satışlarını Cihan'a değerlendirdi. Kişılı Yönetim Kurulu Başkanı Abdullah Kişılı, "Ortalık sisli ve dumanlı. Bayağı bekledik, ama havaların iyi gidişi, kışın geç gelişi sektöre darbe vurdu. Perakende satışlarda büyük gerilemeler görüldü." dedi.

Erken indirimlere rağmen satışların temenni edilen seviyelerde olmadığını aktaran Kişılı, "Soğuklar başladığı halde palto ve kabanda hedeflenen satışlar yapılamıyor. Gelecek ayları da öngöremiyoruz. Tek, içinde bulunduğumuz aya ve güne odaklanıyoruz. İtiraf etmek gerekiyor, gelecek ay ne olur perkandeci bilemiyor." ifadelerini kullandı.

Negreti Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Cem Negrin de Kişılı gibi Kasım ayında havaların iyi gidişinin satışlarına sekte vurduğunu dile getirdi. Sıcak giden havalar yüzünden kışlık giysi satışlarının rötâr yaptığını vurgulayan Negrin, şunları dile getirdi:

"Dükkânlar erken indirime gitti. Bu onların aleyhine ama müşterilerin lehine bir durum. Müşterilerin bu kış cebinde daha çok para kalacağı muhakkak. Havalar çok sıcak olduğu için Kasım ayında satışlar çok değildi. Ama Aralık ayından bu yana

iyi gidiyor. Kasım ayında görülen gerilemenin Ocak ayına kadar kapanacağını tahmin ediyorum. Bu dönem satışlar adına iyi geçecektir. Tabii burada dükkânların indirimlerini daha geç yaptığı takdirde daha çok gelir elde edeceğini unutmamak gerekiyor."

Aynı zamanda Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD) Yönetim Kurulu Başkanı olan Negrin, Türkiye'de indirimlerin daha örgütlü ve koordineli olmasını da talep etti. Fiyatlara da değinen Negrin, kış ürünlerinde yaz ürünlerine göre daha pahalı hammadde kullanıldığını; bundan dolayı kıyafet bedellerinin hafif arttığını da sözlerine ekledi.

SÜVARI, GELİRLERİNİ KIŞIN YÜZDE 30 ARTIYOR

Süvari Giyim Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Coşkun da kıyafet satışlarında mevsimlere ve bölgelere göre oynamalar olduğuna işaret ederek, bunu bilerek Aralık ve Ocak aylarında vitrinlerinde mont, kaban, kaşkol ile kalın tabanlı ayakkabılara yer verdiklerini bildirdi. Gerekli tedbirleri aldıklarını anlatan Coşkun, bu minvalde kaban ve mont gibi belli ürünlerde indirimler uyguladıklarına temas etti.

Ahmet Coşkun, "Kışın gömlek, pantolon ve ayakkabı dışında kaban, mont ve kaşkol da tercih ediliyor. Bunların tamamı ekstra satışlar. Yani kış aylarında gelirimiz yazaya göre iyidir. Kış aylarında yaz aylarına göre yüzde 20-30 daha iyi ciro yapıyoruz." açıklamalarında bulundu.

Fiyatlarda geçen seneye göre büyük bir oynama olmadığını belirten Coşkun, bedellerin pek çok üründe aynı olduğunu, birkaç üründe yüzde 5 artış olduğunu kaydetti.

(CİHAN)

2012-12-13