

# RUBENİS, KRİZDE BÜYÜMEYİ Hedefliyor

Rubenis Şirketler Grubu, Antalya/Belek'te yeni kimliği ve yeni ürünlerini tanıtmak üzere bayileriyle bir araya geldi. Dünya markalarını Türkiye'ye getiren ve tanıtan Rubenis, yeni hedeflerini, yatırım ve hedeflerini anlattı.

Rubenis Şirketler Grubu sahibi Hasan İpek, 27 yıllık ticari geçmişi olan şirketleri hakkında bilgi verirken toplantıda Rubenis Grup Şirketi'nin Spor Dünyası'nın Türkiye'ye getirdiği BESTWAY markasını ve Şişme Grubu ürünlerini tanıttı. Toplantıya, İzmir'den itibaren 160 Rubenis bayisi

olduğuna değinen İpek, bu sektörde çeşitli markalarla imalat yaptıklarını kaydetti. İpek, İstanbul Beylikdüzü'nde 12 bin metrekare alana sahip fabrikalarında üretim yaptıklarını belirtti. Vantilatörleri de kendi markalarıyla ithal ettiklerini sözlerine ekledi.

Krizde büyümeyi hedeflediklerini söyleyen Hasan İpek, krizi hafif getireceğini söyledi. İpek, "Kriz döneminde biz küçülmek değil, büyümeye odaklanıyoruz. Antalya'daki toplantımızın esas amacı da bu. Her yıl bir fırsat çıkarmak lazım, işimizi bu fırsatla çıkaralım diyoruz. Hem müşteri memnuniyetine ürünleri geliştirme adına fiyatlarda düşüşte bulunmak, hem de kriz ortamında görüşleri belirtmek ve krizi belirlemek üzere toplandık. Fiyat politikası ve ürünlerin kalitesine ilgili, hizmet ve servislerle müşterilerimizi destekliyoruz" dedi.

İpek, krizden en az etkilenmek için ürünleri sabitlediklerini ve satışları artırmak için kur ile yaptıklarını belirtti. İpek, "Yeni gelecek bayilerinden ürünleri aldığımızı ve ödeyebilecek durumda olan bayilere de vade yaparak kolaylık yaptığımızı anlattı. İpek, "Kuru 1,700 TL olarak satışta. Dolar riski ve kayıp olmadığı için müşterilerimiz bu durumdan yararlanıyor, böylece karlılıklarını artırıyor"

İpek; Türkiye'de Deniz ve Şişme Grubunda yüzde 70, kırtasiyede yüzde 60, spor malzemesinde yüzde 40, vantilatörde ise yüzde 60 pazar payına sahip olduklarına dikkat çekti ve grup firmaların toplam cirosunun 30 milyon TL civarında olduğunu ve her yıl en az yüzde 15 artırarak büyümeyi hedeflediklerinin altını çizdi. Türkiye genelinde kırtasiyede 100, deniz ve şişme grubunda 70, vantilatörde 70 bayilerinin olduğunu belirten İpek, "İmalatta ürün gamımızı artırıyoruz. 85 ürünü kendimiz üretiyoruz. Japon yapıştırıcısından kalem tıraş, oyun hamurundan flüte kadar bir çok ürünümüz var. Üretirken kaliteli ürünü uygun fiyata veriyoruz. İthal ettiğimiz ürünleri de laboratuvarlarda test ederek getiriyoruz. Kaliteye çok önem veriyor, kaliteden ödün vermiyoruz. Hedefimizde her evde mutlaka bir ürünümüzün olması var. Bir evde vantilatörümüz, bir evde yağmur şemsiyemiz, başka birinde flütümüz olsun" dedi.

Yurt dışında da bayileri ve fason



planlıyor. İtalya'dan toplantıya katılan Bestway Avrupa'dan sorumlu İhracat Müdürü Libero Sellitri, Rubenis ile Türkiye'de ilişkilerinin iyi olduğunu, Bestway ürünlerini geliştirme alanında Rubenis'in çok çalışması ve Avrupa ülkeleri arasında önemli bir yeri olduğunu söyledi. Sellitri, Türkiye'de yılda 3 milyon dolarlık kapasitelerinin olduğunu ve her yıl yüzde 20 artırmayı hedeflediklerini kaydetti.

Hasan İpek, yapmayı planladıkları ortak yatırımla ilgili şu bilgileri verdi. "Bestway şişme grubunda dünyada isim yapmış 2 firmadan biri. Tüm dünyada bayileri var. 150 ülkede bulunuyorlar. Çocukların havuzda denizde kullandığı kolluk, bot, simit gibi deniz ve şişme grubu ürünleri üretiyorlar. Fabrikada 10 binden fazla çalışanı var. Yıllık ihracatları 300 milyon dolar civarında. 7 yıldan beri biz bu firmanın Türkiye distribütörüyüz. Yalnız şişme grubunda 1000 den fazla ürün var. Bu yüzden diğer rakiplerden öndeyiz. Biz Türkiye distribütörüyüz ama İran, Irak ve Türki

## RUBENİS ,KRİZDE BÜYÜMEYİ HEDEFLİYOR

Rubenis Şirketler Grubu,19-22 Şubat tarihleri arasında Antalya/Belek'te yenilenen kimliği ve yeni ürünlerini tanıtmak üzere bayileriyle bir araya geldi. Dünya markalarını Türkiye'ye getiren ve tanıtan Rubenis, yeni projelerini, yatırım ve hedeflerini anlattı.

Rubenis Şirketler Grubu sahibi Hasan İpek, 27 yıllık ticari geçmişi ve grup şirketleri hakkında bilgi verdi. Toplantıda Rubenis Grup Şirketlerinden Spor Dünyası'nın Türkiye'ye getirdiği BESTWAY markasının Deniz ve Şişme Grubu ürünleri de tanıtıldı. Toplantıya, İzmir'den Erzurum'a kadar 160 Rubenis bayisi katıldı.

Krizde büyümeyi hedeflediklerini belirten Hasan İpek, krizi hafif geçirdiklerini söyledi. İpek, "Kriz döneminde biz küçülmek değil, büyümeyi hedefliyoruz. Antalya'daki toplantımızın esas amacı da bu. Her krizde bir fırsat çıkarmak lazım, iş ortaklarımızla bu fırsatı çıkaralım diye buradayız. Hem müşteri memnuniyeti ve ürünleri geliştirme adına fikir alışverişinde bulunmak, hem de kriz hakkında görüşleri belirtmek ve hedefleri belirlemek üzere toplandık. Gerek fiyat politikası ve ürünlerin kalitesiyle ilgili, hizmet ve servislerle bayilerimizi destekliyoruz" dedi.

### **Krizde fırsatlar**

İpek, krizden en az etkilenmek için kuru sabitlediklerini ve satışlarını sabit kur ile yaptıklarını belirtti. Ödeyemeyecek bayilerinden ürünleri geri aldıklarını ve ödeyebilecek durumda olan bayilere de vade yaparak ödemede kolaylık yaptıklarını anlatan İpek, "Kuru 1,700 TL olarak sabitledik. Dolar riski ve kayıp olmadığı için müşterilerimiz bu durumdan memnun, böylece karlılıklarını artıracaklar. Ürün çeşitliliği ve fiyat politikasıyla bayilerimizin her zaman yanındayız. Perakende fiyatını da biz oluşturuyoruz. Böylelikle hem tüketiciyi hem bayilerimizi koruyoruz, her iki taraf da kazanmış oluyor. Kriz döneminde kur sabitlendiği için kur değişse de artsa da biz sabitlediğimiz fiyat üzerinden satışımızı yapacağız. Böylece krizde fırsat yaratmış oluyoruz" dedi. Türkiye'de krizin vurmayacağı tek sektörün kırtasiye sektörü olduğuna değinen İpek, bu sektörde çeşitli markalarla imalat yaptıklarını kaydetti. İpek, İstanbul Beylikdüzü'nde 12 bin metrekare alana sahip fabrikalarında üretim yaptıklarını belirtti. Vantilatörleri de kendi markalarıyla ithal ettiklerini sözlerine ekledi.

### **30 milyon TL ciro,pazarın en büyüklerinden**

İpek; Türkiye'de Deniz ve Şişme Grubunda yüzde 70, kırtasiyede yüzde 60, spor malzemesinde yüzde 40, vantilatörde ise yüzde 60 pazar payına sahip olduklarına dikkat çekti ve grup firmaların toplam cirosunun 30 milyon TL civarında olduğunu ve her yıl en az yüzde 15 artırarak büyümeyi hedeflediklerinin altını çizdi. Türkiye genelinde kırtasiyede 100, deniz ve şişme grubunda 70, vantilatörde 70 bayilerinin olduğunu belirten İpek, "İmalatta ürün gamımızı arttırıyoruz. 85 ürünü kendimiz üretiyoruz. Japon yapııştırıcısından kalem tıraşa, oyun hamurundan flüte kadar bir çok ürünümüz var. Üretirken kaliteli ürünü uygun fiyata veriyoruz. İthal ettiğimiz ürünleri de laboratuarlarda test ederek getiriyoruz. Kaliteye çok önem veriyor, kaliteden ödün

vermiyoruz. Hedefimizde her evde mutlaka bir ürünümüzün olması var. Bir evde vantilatörümüz, bir evde yağmur şemsiyemiz, başka birinde flütümüz olsun" dedi.

Yurt dışında da bayileri ve fason üretimlerinin olduğuna dikkat çeken İpek, Çin'de Güney Kore de, Tayvan, Pakistan, İspanya'da fason üretimlerinin olduğunu söyledi. İpek, buralarda kendi elemanlarının çalıştığını ve ürettikleri ürünleri Rusya, Doğu Bloku Ülkelerine, İran, Azerbaycan, Dubai, Yunanistan'a sattıklarını sözlerine ekledi.

## **BESTWAY İLE TÜRKİYE'DE ORTAK YATIRIM**

Bestway markasının Türkiye mümessilliğini yapan Rubenis, Bestway ile Ağrı'da ortak bir yatırım yapmayı planlıyor. İtalya'dan toplantıya katılan Bestway Avrupa'dan sorumlu İhracat Müdürü Libero Sellitri, Rubenis ile Türkiye'de ilişkilerinin iyi olduğunu, Bestway ürünlerini geliştirme alanında Rubenis'in çok çalışması ve Avrupa ülkeleri arasında önemli bir yeri olduğunu söyledi. Sellitri, Türkiye'de yılda 3 milyon dolarlık kapasitelerinin olduğunu ve her yıl yüzde 20 artırmayı hedeflediklerini kaydetti.

Hasan İpek, yapmayı planladıkları ortak yatırımla ilgili şu bilgileri verdi. "Bestway şişme grubunda dünyada isim yapmış 2 firmadan biri. Tüm dünyada bayileri var. 150 ülkede bulunuyorlar. Çocukların havuzda denizde kullandığı kolluk, bot, simit gibi deniz ve şişme grubu ürünleri üretiyorlar. Fabrikada 10 binden fazla çalışanı var. Yıllık ihracatları 300 milyon dolar civarında. 7 yıldan beri biz bu firmanın Türkiye distribütörüyüz. Yalnız şişme grubunda 1000 den fazla ürün var. Bu yüzden diğer rakiplerden öndeyiz. Biz Türkiye distribütörüyüz ama İran, Irak ve Türki Cumhuriyetleri'ne de ürün gönderiyoruz. Hedeflerimizde, Türkiye'de üretimi gerçekleştirmek için bir fabrika kurma planımız var. Yaklaşık 1000 kişilik istihdam yaratacağız. Biz Bestway'le Türkiye'de büyüyeceğiz.