

ADİL SANİ KONUKOĞLU:

Gençlere fırsat vermek en büyük sorumluluğumuz

CELAL KADOOĞLU:

Suriye'nin yeniden imarında Türk firmalar etkin rol üstlenecek

MESUT ALPASLAN:

Yarım asırlık tecrübemizle çiftçilerimize hizmet veriyoruz

MUSTAFA GÜNEŞ:

Yeşil ve dijital dönüşüm artık bir tercih değil, zorunluluk

MUSTAFA NURİ ÇOMU:

Türkiye'nin dışa bağımlılığını azaltıyoruz

*THY bölgeye
1 milyon turist
çekmeyi hedefliyor*

*Yapay Zekâ
işimizi
elimizden mi
alacak?*

*Nefes kredisi
kobilerin
finansman
yükünü hafifletecek*

LÜKS AYAKKABICILIK YÖNETİM KURULU BAŞKANI HAKAN ÇELİK:

MARKALAŞMAKTAN BAŞKA ÇIKIŞ YOK

GSO MECLİS ÜYESİ,
GASİD YÖNETİM
KURULU BAŞKAN
VEKİLİ VE LÜKS
AYAKKABICILIK
YÖNETİM KURULU
BAŞKANI HAKAN
ÇELİK, FİRMALARININ
BAŞARI HİKÂYESİNİ,
SEKTÖRDEKİ GÜNCEL
GELİŞMELERİ VE
GELECEĞE YÖNELİK
HEDEFLERİNİ
PAYLAŞTI.

Lüks Ayakkabıcılık
Yönetim Kurulu Başkanı
Hakan ÇELİK

EKONOMİ

BİR GAZİANTEP MARKASININ YOLCULUĞU

“KALİTEYİ GELENEKTEN GELECEĞE TAŞIYORUZ”

Gaziantep’in köklü ayakkabı markalarından Lüks Ayakkabıcılık, yarım asrı aşan ustalık geleneğini modern üretim teknolojileriyle buluşturarak kaliteyi gelecek nesillere taşıyor. Şehrin ayakkabı sanayisinde ikinci kuşak temsilcilerinden Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Çelik, hem firmanın başarı hikâyesini hem de sektörün dönüşüm sürecini Referans Ekonomi’ye anlattı.

13 yaşında ayakkabı imalatında iş yaşamına adım atan Çelik, markalaşma, ihracat ve nitelikli üretim vizyonu ile Gaziantep ayakkabı sektörünün geleceğine yön veriyor. “İş mutfağında öğrenmek, bugünkü başarımızın temelidir” diyen Çelik, dijitalleşme ve yeşil dönüşüm süreçlerine uyum sağlamayan firmaların ayakta kalamayacağına dikkat çekiyor.

Gaziantep’in ayakkabı sektöründeki yüz akı firmaları arasında yer alan Lüks Ayakkabıcılık, ustalığı, modern teknolojiyi ve zarafeti her adımda buluşturarak kaliteyi gelenekten geleceğe taşıyor. Lüks Ayakkabıcılık Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Çelik, Referans Ekonomi’nin kapak konuğu oldu.

Genel Yayın Yönetmeni Ahmet Yavuz’un sorularını yanıtlayan Çelik, firmanın kuruluş hikâyesinden sektörel sorunlara, geleceğe dair hedeflerinden markalaşma sürecine kadar birçok konuda samimi açıklamalarda bulundu.

Çelik, “Değişime ayak uydurmak değil, değişimi yönetmek zorundayız” diyerek hem sektörün hem de markasının geleceğine dair kararlı mesajlar veriyor.

**“İŞİ MUTFAĞINDA ÖĞRENDİM”
HAKAN ÇELİK KİMDİR,
KENDİNİZDEN BAHSEDER
MİSİNİZ?**

» 1989 yılında Gaziantep’te doğdum. Ahmet Erkul Ticaret ve Meslek Lisesi mezunuyum. Eğitimimin ardından ikinci kuşak temsilcisi olarak Lüks Ayakkabıcılık Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevini yürütüyorum.



**İŞ HAYATINA NASIL BAŞLADINIZ,
AYAKKABI SEKTÖRÜYLE
TANIŞMANIZ NASIL OLDU?**

» Ayakkabı sektörüyle tanışıklığım çocuk yaşlarda başladı. Baba mesleği olması nedeniyle 13 yaşında iş hayatına atıldım. Lise eğitimimin ardından tüm enerjimi bu sektöre verdim. 20 yaşına kadar ayakkabı imalat bölümünde çalıştım, bu süreçte mesleğin tüm aşamalarını öğrendim. Küçük yaşta başlamam, bugünlere gelmemde büyük katkı sağladı. Vatani görevimi tamamladıktan sonra Yönetim Kurulu Üyesi olarak yönetime geçtim.

**“SARAY PASAJI’NDA BAŞLAYAN
YOLCULUK”
LÜKS AYAKKABICILIK SERÜVENİ
NASIL BAŞLADI?**

» Firmamızın yolculuğu 1970’li yıllarda Karagöz Caddesi’ndeki Saray Pasajı’nda küçük bir dükkânda başladı. Babam Turan Çelik burada ayakkabı üretimine başladı. Ardından Türktepe Mahallesi’ndeki eski bir Antepevinde üretime devam ettiler. Daha sonra KÜSGET’teki Ayakkabıcılar Sitesi’ne taşındılar. İşlerin büyümesiyle birlikte mevcut üretim tesisimiz inşa edildi ve 2013 yılından itibaren burada faaliyetimizi sürdürüyoruz.

**“6 BİN METREKAREDE, YILDA
1 MİLYON ÇİFT AYAKKABI
ÜRETİYORUZ”
FİRMA OLARAK HANGİ
ALANLARDAYLA ÜRETİM
YAPIYORSUNUZ?**

» Lüks Ayakkabıcılık olarak erkek ayakkabısı üretiyoruz. 6 bin metrekare kapalı alanda yılda 1 milyon çift ayakkabı üretim kapasitemiz bulunuyor. Ayrıca Atmosfer Ambalaj markamızla ambalaj sektöründe, LÜKSTAB Taban markamızla da ayakkabı tabanı üretimi yapıyoruz. Bu ürünler hem kendi markamız hem de diğer sektör paydaşları için üretiliyor.



“ÜRÜNLERİMİZİ YILLARIN TECRÜBESİYLE HARMANLIYORUZ”

LÜKS AYAKKABICILIĞI DİĞERLERİNDEN AYIRAN FARK NEDİR?

» Birinci önceliğimiz kaliteli ve nitelikli ürün üretmek; faaliyetlerimizdeki temel amacımız ise insana hizmet etmektir. Bu çerçevede tüketici memnuniyeti vazgeçilmez hedefimiz olarak ön plana çıkıyor. Bunu sağlamak için ürünlerimizi yüksek kalite standartlarında ve uygun fiyatlarla tüketiciye ulaştırmayı ilke edindik. İnsan sağlığını önemseydiğimiz için deri ve taban başta olmak üzere ayakkabıda kullanılan tüm malzemeleri titizlikle testlerden geçiriyoruz. Üretim süreçlerimizi planlarken teknolojik yenilikleri ve çevresel faktörleri göz önünde bulunduruyor, tecrübemizle harmanlayarak en iyi ürünü en iyi fiyata sunuyoruz. Bu politika, markamızın güç ve güvenilirliğini her geçen gün artırmamıza olanak sağlıyor.

“HEDEFİMİZ YÜZDE 100 İHRACAT YAPAN FİRMA OLMAK”

GELECEĞE YÖNELİK HEDEFLERİNİZ NELER?

» En büyük hedefimiz, dünyaya ihracat yapan bir marka olmak. Kendi markamız Nusret Çelik ile yurt dışına açılmak istiyoruz. Geçmişte Rusya, Polonya, Libya, İtalya, Kazakistan ve Türkmenistan’a ihracat yaptık. Polonya’da bir ofisimiz de vardı ancak pandemi nedeniyle kapatmak zorunda kaldık. Ayrıca Gaziantep’te fabrika satış mağazamız bulunuyor. Gelecekte 81 ilde Nusret Çelik markasıyla mağazalar açmayı planlıyoruz.

Geçmişte Türkiye’nin pek çok ilinde bayilerimiz bulunuyordu. O dönemde babam Turan Çelik, Nusret Çelik markasıyla bu bayilere ve perakende satış noktalarına doğrudan üretim yapıyordu. Ancak AVM’lerin yaygınlaşması ve büyük markaların piyasaya girmesiyle birlikte bu yapı değişti. Bu süreçte, büyük markalara fason üretim yapmaya başladık ve üretim stratejimizi bu doğrultuda şekillendirdik.

KAÇ KİŞİYİ İSTİHDAM EDİYORSUNUZ?

» Lüks Ayakkabıcılık, Atmosfer Ambalaj ve LÜKSTAB Taban olmak üzere üç firmamızda toplam 250 kişiye istihdam sağlıyoruz. Bunun 170’i Lüks Ayakkabıcılık bünyesinde çalışıyor.



GAZİANTEP GENELİNDE MARKALAŞMA GERİ PLANDA KALDI.

OYSA KENDİ MARKALARIMIZI OLUŞTURABİLSEYDİK BUGÜN ÇOK FARKLI ŞEYLER KONUŞUYOR OLURDUK.

FİRMANIZIN İÇ VE DIŞ PAZARLARDAKİ YERİ NEDİR?

» Geçmiş yıllarda Lüks Ayakkabıcılık olarak ürünlerimizin yaklaşık yüzde 40’ını ihraç ediyor, yüzde 60’ını ise iç pazara sunuyorduk. Ancak geline nokta, stratejimizi iç pazara daha fazla odaklayarak, ürünlerimizin yaklaşık yüzde 90’ını iç piyasaya, sadece yüzde 10’unu dış pazara satıyoruz. Bu sayede hem tüketici taleplerine hızlı yanıt verebiliyor hem de yerel pazardaki gücümüzü artırıyoruz.

“GASİD, SEKTÖRÜN SESİ OLMAK İÇİN KURULDU” STK VE ODA ÇALIŞMALARINIZDAN BAHSEDER MİSİNİZ?

» Gaziantep Sanayi Odası Meclis Üyesiyim. 17 Nolu Deri, Ayakkabı, Çizme, Bavul, Çanta ve Yan Sanayi Komitesi’nde yer alıyorum. Ayrıca Gaziantep Ayakkabı Sanayicileri ve İhracatçıları Derneği (GASİD) Başkanvekiliyim ve Ayakkabı İhtisas OSB Müteşebbis Heyeti üyesiyim. Başkanvekili olarak yer aldığım GASİD; ayakkabı sektörünün sesi olma amacıyla kuruldu. Derneğimizde Gaziantep’in belirli başlı ihracatçı firmalarının temsilcileri yer alıyor.

GASİD’İN KURULUŞ AMACI NEDİR, HEDEFLERİNİZDEN BAHSEDER MİSİNİZ?

» Özellikle GASİD’den bahsetmek isterim. Başkanvekili olarak görev yaptığım GASİD, ayakkabı sektörünün sesi olmayı amaçlayan bir dernek. “Birlik olduğumuzda neler başarabiliriz?” sorusuna yanıt aramak için kuruldu. Derneğimizde, Gaziantep’in önde gelen ihracatçı firmalarının temsilcileri yer alıyor. GASİD olarak hedefimiz, sektörün karşılaştığı sorunlara çözüm üretmek ve ayakkabı üretimini daha ileriye taşımak.

AYAKKABI SEKTÖRÜYLE İLGİLİ ÇALIŞMALARINI ANLATIR MİSİNİZ?

» GASİD bünyesinde sektörün ihtiyaçları doğrultusunda çalışmalar yapılıyor. Bu kapsamda her fabrikamızda bir modelci olması için model kursları açtık. Ayrıca sektörün taleplerini ve ihtiyaçlarını doğrudan yetkililere iletmek amacıyla, başta Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz olmak üzere ilgili bakanlarla görüşmeler gerçekleştirdik. Temel amacımız, ayakkabı sektörünü daha güçlü, daha yenilikçi ve daha istihdam odaklı bir noktaya taşımak. Birlik ve iş birliği ile hem üreticilerimizin hem de ülke ekonomimizin kazançlı çıkacağı bir vizyon peşindeyiz.



“GAZİANTEP MARKALAŞMADA GERİ KALDI”

MARKALAŞMA KONUSUNDA GAZİANTEP NE DURUMDA?

» Gaziantep genelinde markalaşma geri planda kaldı. Oysa kendi markalarını oluşturabilseydik bugün çok farklı şeyler konuşuyor olurduk. Gaziantep sanayisi de daha farklı bir noktada olabilirdi... Türkiye’nin tanınmış birçok markasının ürünlerini Gaziantep’li firmalar üretiyor ancak etiket başkalarının. Artık bu tabloyu değiştirmeliyiz. Geçmişteki alışkanlıklarımızı geride bırakarak, kendimizi değişime açmalıyız. Markalaşma artık bir seçenek değil, zorunluluk.





SEKTÖRÜN ASIL HEDEFİ ABD PAZARINA GÜÇLÜ BİR GİRİŞ YAPMAK. ANCAK BUGÜNE KADAR BU PAZARDA İSTENEN ETKİNLİK SAĞLANAMADI. BAZI FİRMALARIN ÇEŞİTLİ GİRİŞİMLERİ OLSA DA BEKLENEN BAŞARIYA ULAŞILAMADI.

“KISITLAMA KARARINI OLUMLU KARŞILIYORUZ”

TİCARET BAKANLIĞI, AYAKKABI, OYUNCAK VE SARACİYE ÜRÜNLERİNİN, POSTA VEYA HIZLI KARGO TAŞIMACILIĞI YOLUYLA ÜLKEMİZE GETİRİLMESİ KISITLAMA GETİRDİ. BU KARARI NASIL DEĞERLENDİRİYORSUNUZ?

» GASİD olarak bu konuyla ilgili başta Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz ve Ticaret Bakanı Ömer Bolat başta olmak üzere görüşmeler yaptık. Asya menşeli kanserojen madde içeren ayakkabıları Türkiye'ye getiriyorlardı. Online satış olduğu için

rahat bir şekilde alışveriş yapılabiliyor, vergisiz olarak getiriliyordu. Oldukça düşük kaliteye sahip ve insan sağlığını da olumsuz etkileyen ürünlerdi. Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz'ı ziyaretimizde bu ürünlerin insan sağlığına zararlı olduğunu testleriyle birlikte belgeli olarak sunduk. Bu talebimizde olumlu karşılandı ve Ticaret Bakanlığı tarafından karar alındı. GASİD olarak bu konuyla ilgili büyük bir mücadele verdik. Bakanlarımız ve vekillerimiz ile görüşmeler yaptık. Yurt dışından ciddi bir ürün gelişi vardı ve iç piyasada sektörümüzü olumsuz etkiliyordu. İnsanlar durumun farkına vardılar ve yerli ürünleri tercih ediyorlar.

“AYAKKABI SEKTÖRÜNÜN
RADARINDA
ABD PAZARI VAR”

DÜNYADA ARTIK E-TİCARET,
E-İHRACAT GİBİ ONLİNE SATIŞLAR
ÖNE ÇIKIYOR. LÜKS AYAKKABICILIK
OLARAK ONLİNE PAZARDA HANGİ
NOKTADASINIZ?



Lüks Ayakkabıcılık olarak online satış pazarında yer alıyoruz. Sosyal medyayı etkin kullanıyor, yeni model ve ürünlerimizi tanıtıyoruz. Online satış noktasında Bükreş'te Emag ile görüşmeler yaptık. Romanya pazarına en sağlıklı şekilde girebilmek için online satış kanalını tercih ettik.

AYAKKABI SEKTÖRÜNÜN EN ÇOK
GİRMEK İSTEDİĞİ PAZAR NERESİ,
ANLATIR MISINIZ?



Gaziantep Ayakkabı Sektörünün esasen girmek istediği noktada ABD Pazarı... ABD Pazarında bir türlü etkin olamadık, bazı arkadaşlarımız bu konuda girişimlerde bulundu ancak istenen sonucu alamadı. ABD pazarına hakim olunmaması ve daha çok hazır ürün istendiği için bu sonuçla karşı karşıya kalındı. ABD'de de Çin'in ürettiği ürünler piyasada hakim oluyor. Çin, işçilik anlamında ucuz bir ülke olduğu için daha işçilik isteyen ürün üretebiliyorlar. Türkiye'de son yıllarda nitelikli eleman yetişmiyor olması da önemli bir sorun olarak karşımıza çıkıyor.



“KALİFİYE ELEMAN
SORUNU, İŞİN
MUTFAĞINDA ÇÖZÜLÜR”
SEKTÖRDE NİTELİKLİ
ELEMAN SORUNU VAR MI?



Kalifiye ve nitelikli eleman sorunu sektörümüzü olumsuz etkiliyor. Gaziantep'te ayakkabıcılık alanında verilen eğitimleri önemsiyorum. Ancak bu sorun işin mutfağında yetişmekle çözülebilir. Gaziantep'te verilen mesleki eğitimleri önemsiyoruz, ancak pratikte yetiştirme çok daha etkili.

“MALİYET ARTIŞLARI
REKABET GÜCÜMÜZÜ
AZALTTI”

MALİYET ARTIŞLARI
SEKTÖRÜ NASIL
ETKİLİYOR?



Emek-yoğun bir sektör olduğumuz için maliyet artışlarından en çok biz etkileniyoruz. Özellikle enflasyon ve işçilik maliyetlerindeki artışlar nedeniyle fiyat politikası oluşturmakta güçlük yaşıyoruz. Dış pazarlarda rekabet gücümüz azaldı. Eskiden 10 dolara ayakkabı satarken bugün yalnızca 9



ARTAN
MALİYETLER
REKABET
GÜCÜMÜZÜ
DÜŞÜRÜYOR;
BU NEDENLE
FİYATLA DEĞİL,
KALİTEYLE ÖNE
ÇIKMAYA
ÇALIŞIYORUZ.



dolara taban alabiliyoruz. Maliyetler bu denli yüksek olduğu sürece bizlerin ihracat yapma şansı yok. Bu nedenle daha kaliteli ürünlerle rekabet etmeye çalışıyoruz.

“AYAKKABI İHTİSAS OSB
BÜYÜK ŞANS”
AYAKKABI İHTİSAS OSB
PROJESİ SEKTÖRE NE
KAZANDIRACAK?



Gaziantep Ayakkabı İhtisas OSB, sektör için büyük bir fırsat. A'dan Z'ye yeşil dönüşüme uygun tasarlandı. Büyük firmaların ihtiyaçlarını karşılayabilecek bir altyapı olacak. Markalaşma sürecine de büyük katkı sağlayacağına inanıyorum.



DEĞİŞİME VE GELİŞİME
AÇIK OLUN. SEKTÖR
OLARAK DİJİTALLEŞME VE
YEŞİL DÖNÜŞÜME AYAK
UYDURMALIYIZ. ANCAK BU
ŞEKİLDE MARKALAŞABİLİR,
SEKTÖRÜNDE DAHA
İLERİYE TAŞIYABİLİRİZ.

“SEKTÖRÜN CAN SUYU KREDİSİNE İHTİYACI VAR”

FİNANSMANA ERİŞİM KONUSUNDA SIKINTI YAŞIYOR MUSUNUZ?

» Kredi faiz oranlarının yüksek olması sektörümüzü ciddi derecede etkiliyor. Büyük bir kar marjımız yok. Şu anda daha çok iç piyasaya yönelik ürün üretiyoruz. Bu üretimlerimizde vadeli olarak çalışıyoruz. Üretimimizin yüzde 45'i işçilik maliyetlerinden oluşuyor. Vadeli satışlar nedeniyle öz sermayemiz eriyor. Öz sermaye eridiği zaman krediye başvurmak durumunda kalıyoruz. Kredi oranlarının çok yüksek olması sektörün gelişimini de engelliyor. Büyük firmaların konkordato ilan ettiği 2018-2019 yıllarında verilen “can suyu kredisi” sektörü rahatlatmıştı. Benzer bir destek yeniden gündeme gelmeli.

“ÜRETİM YÜZDE 50 AZALDI”

GAZİANTEP'TE AYAKKABI SEKTÖRÜ 2025 YILINDA KAYIP YAŞADI MI?

» Üretim, geçen yıla oranla yüzde 50 azaldı. Günlük 3 bin -3 bin 500 çift üretimden 1.200 çifte düştük. Gaziantep genelinde sektörün yüzde 60'ı çalışmıyor durumda. Aynı zamanda Gaziantep'in ayakkabı ihracatı ciddi oranda geriledi.

ÜRETİMDEKİ BU KAYIP GAZİANTEP İHRACATINA NASIL YANSIDI?

» Kentin en fazla oranda ihracat yaptığı ülke Irak olurken, bugün Irak'a olan ihracatımız da ciddi manada azaldı.



GSO VE GASİD'İN SEKTÖRÜN SORUNLARININ AŞILMASI NOKTASINDA GERÇEKLEŞTİRDİĞİ ÇALIŞMALAR YETERLİ BULUYOR MUSUNUZ?

» GSO ve GASİD, sektörün sorunlarının aşılması için var gücüyle çalışıyor. Sektörümüze destek için ellerinden gelen her şeyi yapıyorlar. UR-GE çalışmaları yaptık, sektör paydaşlarını inceleme yapmak üzere Çin'e gönderdik. Ayakkabı ile ilgili sektör toplantıları düzenliyoruz.

“İŞİNİZE YATIRIM YAPIN, DEĞİŞİME AÇIK OLUN”

SON OLARAK SEKTÖR PAYDAŞLARINA NE MESAJ VERMEK İSTERSİNİZ?

» İşinize yatırım yapın, değişime ve gelişime açık olun. Kendimizi yenilemeli ve değişmeliyiz. Markalaşmak ve Gaziantep'i ayakkabı sektöründe daha ileri noktaya taşımak isteniyorsak dijitalleşme ve Yeşil Dönüşüme ayak uydurulmalıyız. Dönüşüme açık olmazsak elimizdeki pazarları da kaybederiz. Sektör olarak kendimizi yenilememiz gerekiyor.