



Kırcılar A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Kırcı “Ürettiğimiz her malın arkasındayız.”

“Bu meslek bize babamızdan kaldı. Babamız 1968 senesinde işlerini bize devretti. O tarihten beri kardeşimle birlikte faaliyetlerimize devam ediyoruz. O günden bu yana ayrılmadan, her türlü güçlüğü birlikte göğüs gererek çalıştık.”

Kırcılar bugüne gelinceye dek nasıl bir gelişim süreci geçirdi?
1944 yılından beri deri sektörünün içinde-

yiz. O zamanlar yazları kumaş, kışları deri ile ilgilirdik. Ancak 1953 yılıyla birlikte sadece deriye yönelmeye başladık. Yani 58 yıldır bu işle uğraşırız. Bu meslek bize babamızdan kaldı. Babamız 1968 senesinde işlerini bize devretti. O tarihten beri kardeşimle birlikte faaliyetlerimize devam ediyoruz. O günden bu yana ayrılmadan, her türlü güçlüğü birlikte göğüs gererek çalıştık. İlk zamanlar Çiftlikpazarı'nda bir dükkanımız vardı. Babam ayıldıktan sonra da 1982 yılına kadar orda kaldık. Sonrasında Bursa Heykef'de yeni mağazamızı açtık. Kusadasi'ndeki ilk mağazamız 1989'da, 2. mağazamız da 1998 yılında faaliyete başladı. Ardından Antalya'da mağazalar açtık. Bugün Antalya'da bes, Kusadasi'nde bes, Kapadokya'da üç, Bergama'da bir, Mısır'da üç ve Çin'de

de iki tane mağazamız bulunuyor. Daha önce Almanya, Bulgaristan ve Fransa'da mağazalarımız vardı. Onları kapattık. Bundan sonraki hedefimiz, İtalya ve Fransa'da mağazalar açmaktır.

Ürün yelpazeniz hakkında bilgi verir misiniz?

Deri konusunda bebek kıyafetlerinden abiye kadar geniş bir ürün yelpazesine sahibiz. Pantolon, etek, ceket, palto, manto, kürk, mont, kaban, vizon vs. aklınıza gelen derinin her çeşidini üretiyoruz.

Kırcılar için mağazalaşmanın önemi nedir? İlerleyen süreçte mağaza sayınızı arttırmak gibi çalışmalarınız olacak mı?

Biz turizme yönelik olarak çalışıyoruz. Bu alanda gereken her yerde mağazalarımız var. Mısır ve Çin'de mağazalarımızı açtıktan sonra, şimdi İtalya ve Fransa'da mağazalar açmak istiyoruz.

Kırcılar markası için güven nasıl bir anlam taşıyor?

Markamız için güvenilirlik çok önemlidir. Her şartta güvenilir olmak bizim için ön plandadır. Ürettiğimiz her malın her zaman arkasındayız. Örneğin su anda Japonya'da tamir servisi mevcut. Satığımız mallar için orda bir servis açtık. O nedenle güvenilir olmak konusunda hiçbir sorunumuz yok.

Kırcılar'dan alınan deri ürünleri daha uzun süre kullanabilmeleri için müşterilerinize ne gibi tavsiyelerde bulunuyorsunuz?



Kürk, vizon, astragan, tilki vs. alındığında amerikan torbaya konmalıdır ve yazın ayda bir havalandırılmalıdır. İçine güve gelmesin diye sabun türü birşey konmalıdır. Deriler için özel bir bakıma ihtiyaç yoktur. Civiye takılmasın yeterlidir. Ama süetleri zaman zaman süngerle temizlemek gerekir. Süütünmeden dolayı boyası çıkmış yerler, sonradan tekrar boyanabilir.

Alışveriş kültürünün değişmesi ve Çin'in pazara girmesinin deri sektörüne ne gibi etkileri oldu? Bu gelişmelerden Kırcılar nasıl etkilendi?

Son 60 yıl içinde, alışveriş kültürü 10 senelik aralıklarla sürekli değişti. Önceleri mal üretmek önemliydi. Sonra ucuz mal üretmek önemli oldu. Ardından kaliteli mal üretmek önem kazandı. Sonra kaliteli mali iyi fiyata satmak ön plana geçti. Şimdi ise en kaliteli mali en ucuza satmak önemli. Çin, ucuzca iyi mal satıyor. Müşteri de artık böyle ürünler istiyor.

2011 yılı için hedefleriniz ve yeni projeleriniz nelerdir?

Çin'deki mağazamızı yeni açtık. Ordaki çalışmalarımızı oturtmak istiyoruz. Rusya ve Mısır'daki mağazalarımızla ilgili yasaları bazı sıkıntılar en kısa zamanda çözmek istiyoruz. Seneye Fransa ve İtalya'da mağazalarımızı açacağız. Çalışmalarımızı bu şekilde sürdüreceğiz.

