

“Standart ürünü satmak zor tasarıma önem verilmeliyiz”

IF Wedding Fashion İzmir – 13. Gelinlik, Damatlık ve Abiye Giyim Fuarı kapsamında gerçekleşen “İzmir’de ve Türkiye’de Hazır Giyim” söyleşisinde satış ve ihracatın artırılması konusunda tasarımın önemi ön plana çıktı.

Sektörün önde gelen isimleri, “Standart ürünü iç ve dış pazarda satmanız çok kolay değil. Bunu yaparken de tasarımın önemi ortaya çıkıyor” görüşünde birleşti.

İzmir Büyükşehir Belediyesi ev sahipliğinde, Ege Giyim Sanayicileri Derneği (EGSD) partnerliğinde İZFAŞ tarafından düzenlenen IF Wedding Fashion İzmir – 13. Gelinlik, Damatlık ve Abiye Giyim Fuarı, dünyanın her noktasından gelen sektör profesyonellerini ağırlamaya devam ediyor. Çeşitli defileleri, özel tasarımları ve ikili görüşmelerinin yanında sektöre dair konuşmaların da gerçekleştiği söyleşiler büyük ilgi topladı. Designers Area’da gerçekleşen “İzmir’de ve Türkiye’de Hazır Giyim” söyleşisinde ana gündem tasarımlar ve koleksiyonlar olurken, konuşmalarda özel tasarımların satış ve ihracatı artırdığına vurgu yapıldı. Söyleşinin moderatörlüğünü üstlenen Moda ve Hazır Giyim Federasyonu Başkan Yardımcısı Mukadder Özden, “Bu fuarla hem Türkiye’de hem İzmir’de çok şey değişti. 10. Uluslararası Gelinlik Tasarım Yarışması’nın defilesinden sonra sektörle yaptığımız temaslarda ‘çok beğendiğimiz tasarımlar oldu, o kişilerle görüşmek istiyoruz’ diyen arkadaşlarımız var. Yıllarca yarışmaya katılan, artık kendi işyeri sahibi olan girişimcilerin çoğaldığını görüyoruz. Fuarlar sayesinde ülkemizin her yerinden katılımcılarımız işlerini çok iyi ilerletti. Harekette bereket var” dedi.

Abay: Artık tasarım ve koleksiyon satıyor

Ege Giyim Sanayicileri Derneği (EGSD) Yönetim Kurulu Başkanı Atınç Abay, “İnsan var oldukça yiyecek sonra giyinecek sonra da barınacak. İhracat başta olmak üzere ne yaparsanız yapın artık tasarım ve koleksiyon satıyor. Standart ürünü iç ve dış pazarda satmanız çok kolay değil. Bunu yaparken de tasarımın önemi ortaya çıkıyor. Bunun için insan kaynağı çok önemli Türkiye’de. Altyapımız çok sağlam” ifadelerini kullandı. Bu yıl 10.kez düzenlenen Gelinlik Tasarım Yarışması’nın da önemine vurgu yapan Abay, “Dernek olarak hiç ihracat yapmamış olan firmalarımızın nasıl ihracat yapabileceklerini, nereye nasıl mal satabileceklerini göstermek istedik. Bir yere kadar gelip tıkanık. Avrupalının bizden bir şey alacaksa kendi gelenek görenek ve pazar yapısına göre tasarımlara ihtiyacı olduğunu gördük. Buna dikkat çekmek adına yola çıktık ve bu yarışma ortaya çıktı. Yarışmamız inanılmaz bir büyük bir gelişme kaydetti. Fuarın gelişimiyle birlikte tasarımlar inanılmaz genişledi, gelişti, ihracat bazında da artış oldu” dedi.

Sertbaş: Tasarımlarımızı satıyoruz

2018 yılında ihracatta artış yaşadıklarını, 2019’dan da umutlu olduklarını ifade eden Ege Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği Başkanı Burak Sertbaş, “İhracatçılar olarak sığağı sığağını gündemi takip ediyoruz. Pazarlama teknikleri değişti, artık tasarım satar hale



geldik. Firmalarımız da buna uygun hale geldi. Tasarımlarımızı satıyoruz. Uzak Doğu ile artık birebir rekabet eder durumdayız. Kalite olarak zaten üstündük, fiyat olarak da onlara yaklaşır durumdayız. Ama Avrupa bizim esas pazarımız. Son 2 ay Avrupa'daki daralmalarla ihracatta biz de geri saydık. İhracat yaptığımız sürece başka pazarlar bulacağız. Biz bu malı satacağız. Altyapımız çok çok iyi. Dünyada sayılı alt yapılardan, tekstil ve hazır giyim olarak. Bu altyapı ile biz hiçbir zaman zora gelmeyiz” dedi.

Laleli Sanayici ve İşadamları Derneği (LASİAD) Başkanı Gıyasettin Eyyüpkoca ise, “İzmir’de böyle bir organizasyonu yapan herkese teşekkür etmek istiyoruz. Şahane ve mükemmel bir iş olmuş. Burada dev gibi bir eser var ve karıncalar gibi insanların çalıştığını görüyorum. İstanbul’dan bakıyorum. İzmir’in altyapısı kıskanılacak bir altyapı hem de inanılmaz bir özveri ile emek var” dedi.