

Kanser durduramadı, 'yılın yöneticisi' oldu



Elif Ergu
eergu@hurriyet.com.tr



İlgili Haberler



Kısa yoldan otel rezervasyonu yapmanın püf noktaları



TCMB döviz depo ihalesinde teklif 920 milyon dolar



Müteahhitler 2019'dan umutlu



SON DAKIKA Son dakika... Bakan Pakdemirli açıkladı: Okul kantinlerinde yeni dönem



2018 borsa yatırımcısı için unutulmazlar arasına girdi

Sportive Genel Müdürü Zeynep Selgur... 2018 yılı başında, meslekteki 30'uncu yılında kanser olduğunu öğrendi ama iş yaşamından kendini uzaklaştırmadı. 3.5 ay her pazartesi hastane odasında yönetim kurulunu topladı. Hayatından stresi çıkardı. 2018 yılında Türkiye'nin en iyi 50 kadın CEO'su arasına giren Selgur, 'Perakende Güneşi Ödülleri'nde de 'En Başarılı Profesyonel Yönetici' ödülünü aldı.

[Zeynep Selgur](#) perakende sektörünün deneyimli isimlerinden. Uzun yıllar Boyner Grubu'nda yöneticilik yaptıktan sonra 2014 yılında Sportive Genel Müdürü oldu. Bir yıl kadar önce, 3 Ocak 2018'te meslekteki 30'uncu yılının başında [kanser](#) olduğunu öğrendi. Kanser tedavisi gördüğü dönemde Perakende Güneşi Ödülleri'nde En Başarılı Profesyonel Yönetici seçildi. Genel müdürü olduğu şirketin faaliyet karını yüzde 64 artırdığı dönemde bir ayağı hastanede yaşıyor, yaşamını değiştiriyordu. Türkiye'nin en başarılı 50 kadın CEO'sundan biri olan Zeynep Selgur, meslekteki 30'uncu yılında yaşadıklarını anlattı.

GENÇLER SPOR YAPMIYOR

Perakende sektörü için hiç kolay geçmedi bu yıl. Genel müdürü olduğunuz Sportive bu dönemi nasıl geçirdi?

Dünya ve Türkiye adına 2018 sıradışı bir seneydi. Ticari zorlukları çoktu. Bizim şirketimizin 2018'de faaliyet karını yüzde 64 arttı. Finansal başarı gösterdik. En önemlisi bu faaliyet karna ulaşırken 850 toptancıyla ve 315 spor kulübüyle çalıştık. 200'ün üzerinde profesyonel sporcuyla birebir çalışıyoruz. Bizim için 2018 iyi geçti.



Türkiye’de spor yapma alışkanlıkları sınırlı. Ancak son dönemde spor giyim moda oldu. Satışlarınızdaki artışı bunla açıklayabilir miyiz?

Türkiye’de gençler arasında spor yapma oranı yüzde 12. Maalesef gençler spor yapmıyor. Yüzde 88’i sporla hiç ilgilenmiyor. Şunu da unutmamak lazım. Spor yaşam tarzına dönüşüyor. Günlük yaşamda daha çok spor kıyafet giyiliyor, haklısınız. Gençler az spor yapmasına rağmen spor giyimi tercih ediyor. Spor perakendesi ileriye yönelik iyi bir iş olarak görülüyor. Biz yerel marka olarak da Türkiye’nin en büyüğüyüz. Bu yılki faaliyet karımızın artışının altında 2-3 yıldır yaptığımız iş modellerinin sonuçlarını almamız yatıyor. 315 spor kulübüyle çalışmak büyük başarı. Aynı şekilde 850 spor perakendecisine ürünlerimizin ulaşması da öyle. Sporla ilgili ihtiyaçlarda da 12 federasyonla direkt çalışıyoruz.

Online satışlarınızdaki büyüklük nereye ulaştı? Artık özellikle gençlerin büyük çoğunluğu online alışverişi tercih ediyor.

Online işinde de sportive.com yüzde 70 büyüdü. Ciromuzun yüzde 9.5’ini online’den yapıyoruz. Ayrıca Sportive salon sporlarında da büyüyor. Son olarak da Anadolu Efes de Sportive markasıyla işbirliği yaptı. Birinci ligde futbol takımlarıyla çalışıyoruz. Yüzme Milli Takımı’nın ana sponsoruyuz. Birçok milli güreşçinin sponsoruyuz.

Spor perakendesinin büyük çoğunluğu ithal ürün değil mi? Döviz kurlarındaki artış satışları etkilemedi mi?

Satılan ürünlerin içinde kendi markamız yüzde 13. Biz global markalarla çalışıyoruz. Bazı markalar bu artışları tam yansıtmadı.

2018’in ilk günlerinin sizin için hiç de iyi başlamadığını biliyorum. Bir yıldır işteki bu performansı gösterirken sağlığınıza kavuşmak için de tedavi oldunuz. Neler yaşadınız, yaşıyorsunuz? ❖

30’uncu yılımdayım meslek hayatımın. 2018 benim için pek çok anlamda farklı bir yıl oldu. Ağır bir rahatsızlık geçirdim. Çağımızın rahatsızlığını yaşadım. Bir iş insanı olarak bu hastalıkla yaşadım. İşe de devam ettim. Teşhis konulduğunda 3 Ocak’tı. Hastalık ilerlemişti.

ZAMAN ÖNEMLİ KAVRAM

Nasıl mücadele ettiniz?

Ben mücadele etmek demiyorum. Çünkü ben savaşçı değilim. Hastalığının hep geçeceğini düşündüm. Ben kendi yolumda gittim. O beni bir yere götürmedi.

Dünyada her 8 kadından biri oluyor bu hastalığı. Kadınlarda en sık görülen türlerden biri. Ben geldi ve geçecek diye düşündüm hep.

Tedavi sırasında içinize kapanmadınız...

Asla. Zor günlerim oldu. Uzun süre hastaneden çıkamadım. Dostlarım sağolsun hep yanımdalardı. 23 yaşında bir kızım var. Ve ben hiç işten kopmadım. İlk 3.5 ay işe gidemedim. Ama her pazartesi Yönetim Kurulu toplantısını yaptım. 4'üncü ay itibarıyla ofise döndüm. Ben bu hastalık sayesinde stresi dünyamdan çıkardım. Çünkü bu hastalık stresten besleniyor. Ben stresi hayatımdan çıkarınca ekip de bundan etkilendi. Şirketimizin 2018 yılı gibi bir yılda yüzde 64 faaliyet kârını artırması bunun da sayesinde oldu.

Bu hastalık sizi de değiştirdi...

Kesinlikle. Bazen ufacık şeyler bile strese sokuyordu. Bu hastalıkla şunu daha iyi anladım. Zaman önemli bir kavram. Hız da öyle ve bunların arasında strese gerek yok.

Şimdi nasılsınız?

Kanserli hücreler tamamen temizlendi bir yılda. İş hayatı bana motivasyon sağladı. Şimdi içimden bir başka ben çıkmış gibi. Kendimi enerjik ve iyi hissediyorum. Ben sonuç odaklı bir insanım. Günlük iş koşuşturmasından koştum bu dönemde. Ancak koştuğum en önemli şey stres oldu. Teflon deniliyor ya. Ben hep okurdum ama yapamazdım. Teşhis konulduktan sonra teflon tava gibi oldu strese karşı. Ben hayatım boyunca hep hedef odaklıydım ve hep iyileşeceğimi düşündüm hatta ne kadar çabuk iyileşeceğime odaklandım. Bu beni hayata bağladı. Ve tabi ki iyi dostlar hayattaki en önemli değer. Dostlarımin kıymetini çok gördüm. Hayatınızdaki büyük değişimler hayatınızda farkındalık yaratıyor. Eşim dostum herkes benim için kitap olabilecek bir dönemi yaşadığımı düşünüyor.

Yaşam enerjim yükseldi. Mutsuz olduğum bir yerde artık hiç durmuyorum. Eskiden ayıp olur diye otururdum. Kendime döndüm.



ANTALYA SPORUN İKİNCİ BAŞKENTİ

En büyük satışı İstanbul'da yapıyorsunuzdur. Peki İstanbul'dan sonra en sportmen il hangisi?

Perakende de ağırlıklı İstanbul'da mağazalarımız var. Toplamda 27 mağazamız var ancak biz ürünlerimizi toptan kanallardan tüm Türkiye'ye pazarlıyoruz. Ciromuzun yüzde 36'sını İstanbul'da yapıyoruz. İstanbul'u Antalya izliyor. Sporun ikinci başkenti bizim için Antalya. Orada da daha fazla yabancı yaşadığı ve ziyaret ettiği için, çok spor ürünü satılıyor.

2019 beklentileriniz nedir?

Kulüplerdeki üstünlüğümüzü koruyarak, toptandaki üstünlüğümüzü de koruyarak devam edeceğiz. 2019 yılı ekonomik anlamda geçiş yılı. Mağaza sayısında büyük bir artış planlamıyoruz. Karlı büyümemizi kontrollü olarak sürdüreceğiz. Aynı zamanda ekonomik durumu yakından izleyerek gör hareket şeklinde devam edeceğiz.

2019 çok daha zor bir yıl olacak. Ancak Türk iş dünyası deneyimli. Planını programını yapıyor. Ani krizler bilmeden krizler şu andaki ortamdaki daha tehlikelidir, biz ise şu dönemde bir süreç

Ana odağınız spor, ancak Türkiye’de gençlerin spor alışkanlıkları sınırlı. Bunu artırmak için siz ne yapıyorsunuz?

Bu çok ciddi bir sorun. Biz hem devletle hem belediyelerle hem de sivil toplumla çalışıyoruz. Türkiye’de her 4 çocuktan biri obez oluyor. Bu rakam agresif bir rakam. İleriye doğru birtakım sorunları getirecek. Spor Gönüllüleri Derneği ile çalışıyoruz. Onlar iki Avrupa Birliği projesi aldılar. Çocukların aktif spora başlamasıyla ilgili projelere destek oluyoruz. Ortalama yaşam uzuyor. Genç nüfusun spora dahil olması lazım. Diğer yanda kaliteli bir hayat için hareket şart.

ZEYNEP SELGUR KİMDİR?

Liseyi İstanbul’da İtalyan Lisesi’nde okuyan Zeynep Selgur İsviçre’de Mont- Choisi College’inde eğitim aldı. 1985 yılında Boyner Grubu’nda işe başladı. 1999 yılında Benetton Türkiye Genel Müdürü yardımcısı, 2002’de de Genel Müdürü oldu. T-Box proje koordinatörlüğünü yaptı. 2014 yılında Sportive Genel Müdürü olarak spor perakendesi alanına geçiş yaptı. Bir çocuk annesi olan Selgur, Türkiye’nin en başarılı ilk 50 kadın CEO’sundan biri.

YÜZDE 44’Ü FUTBOL ÜRÜNLERİ

Spor alışverişinin ne kadarını erkekler ne kadarını kadınlar yapıyor? Kadın müşteri oranları artıyor mu?

Yüzde 65’ini erkekler yapıyor. Spor tüketicileri daha çok erkek. Aslında her platformda kadın daha fazla tüketicidir. Son dönemde sporun trend olmasıyla kadın tüketicilerin harcamalarının da artacağını öngörüyoruz. Ancak hala sattığımız ürünlerin yüzde 44’ü futbol ürünleri.



Elif Ergu

eergu@hurriyet.com.tr