

# “Anadolu, zeytinin anavatanıdır”



Tariş Zeytin, Türkiye’de zeytin ve zeytinyağı denilince akla gelen ilk isimlerden. Yaptığı çalışmalarla Anadolu’nun zeytinini, yurt dışında da adını duyuruyor. Lezzeti öyle nefis ki, Tariş Zeytin çalışanları da ürünlerine aşık.

Nihan Çakıroğlu

Tariş Zeytin AŞ’nin kökleri 1915 yılına kadar uzanıyor. 1915, Tariş Zeytin ve Zeytinyağı Tanım Satış Kooperatifleri Birliği’nin kuruluş yılı. Tariş Zeytin AŞ de, Ege’nin 33 kooperatifindeki 28 bin zeytin üreticisinin aldıkları bir kararla, 2001 yılında yaşamına başlayan bir satış ve pazarlama şirketi. Kuruluş amaçları ortaklarının ürünlerini iç ve dış pazarlarda en etkin şekilde pazarlaması, satışı ve dağıtımını yapmak. Anlaşılmalı oldukları İstanbul ve İzmir’deki mağazalar, bayiler ve zincir mağazalarla yerli tüketicilere, Toronto, Montreal, Chicago ve Düsseldorf’taki mağazaları, çeşitli şehirlerdeki ürün reyolları ve ihalecileriyle da dünya tüketicilerine ulaşıyorlar. Tariş Zeytin AŞ Genel Müdürü Hakkı Özmorali ve İK Yönetmeni Okan Kocabaşık sorularımıza yanıtladı.

**Tariş Zeytin hangi ürünlerle hizmet veriyor? Ürün yelpazesini kısaca tanıtabilir misiniz?**

Bizim ürün gamımız zeytinyağı, zeytin, gürme ürünler ve kişisel bakım ürünlerinden oluşuyor. 300 civarında farklı boy ve çeşitte ürün pazarlıyoruz.

40 Kariyer.net - Ocak 2008

**Yurt dışında hangi ülkelerde satışınız var? Tariş Zeytin yurt dışında nasıl bir ilgiyle karşılanıyor?**

40’a yakın ülkeye ihracat yapıyoruz, Tariş markalı zeytinyağlarını ve zeytinleri dış pazarlarda satıyoruz. Anadolu, zeytinin anavatanıdır. Bölgesi güçlü bir öyküye sahip bir ürünü, bir de çağdaş yöntemlerle pazarladığımızda ilgi büyük oluyor. İhracatımızın yanı sıra ayrıca ABD, Kanada ve Almanya’daki TA-ZE mağazalarıyla da üst düzey beğeniyeye sahip tüketicilere doğrudan hitap ediyoruz. Eylül 2007’de açtığımız Düsseldorf mağazamız, orada yaşayan Türkler için bir gurur kaynağı oldu, bu da bizi çok sevindiriyor elbette.

**Organik ürünler her geçen gün daha büyük rağbet görüyor. Sizin bu konuda ne gibi çalışmalarınız var?**

Organik ürünler segmenti, gıda sektöründe büyümekte olan bir segment. Önümüzdeki dönemde daha da büyümesini bekliyoruz. Tariş Zeytin A.Ş.’nin ürün yelpazesi içinde organik zeytinler ve organik zeytinyağları da var. Ürünlerimiz, organik koşullarda ürettiklerini belgeleyen ECOCERT sertifikasına sahip.

“Anadolu, zeytinin anavatanıdır. Bölgesi güçlü bir öyküye sahip bir ürünü, bir de çağdaş yöntemlerle pazarladığımızda ilgi büyük oluyor. 40’a yakın ülkeye ihracat yapıyoruz, Tariş markalı zeytinyağlarını ve zeytinleri dış pazarlarda satıyoruz.”

**Tariş Zeytin’in özellikle şişeleri büyük ilgi görüyor. Siz de etiketin bu kadar estetik olması için ayrıca çalışmalarda bulundunuz. Biraz bahsedebilir misiniz? Bu yeni yüz satışlarınızı etkiledi mi?**

Yapıklarımızın beğenilmesini bizlere gurur veriyor açıkçası. Tariş Zeytin’in 2001 yılında kurulmasından itibaren tasarım ve tasarım yönetimi, kurumsal önceliklerin en üstlerine yerleştirildi. Bu sadece şişeleri değil, etiket, kutu, tpa ve nihayetinde, ürünlerin sunulduğu mekanları da içeren bir önceliklendirme. Nitekim bu alandaki çalışmalarımız bize, 2007 yılında Avrupa Birliği bünyesinde düzenlenen Avrupa Tasarım Yönetimi Yarışması’nda bir de gurur verici ödül kazandı.

**İnternet sitenizden de ayrıca satış gerçekleştiriyorsunuz. İnternet satışlarınıza ne gibi artılar getirdi?**

İnternet, günümüzde bir ticaret kurumunu daha gör- adı edemeyeceği bir kanaldır. Gerek kurumsal kimliğe katkısı bulunma, gerek tanıtım faaliyetlerine destek verme ve gerekse de satışları artırmada çok önemli bir hale geldi internet. Sitemizi Haziran 2007’de yeniledik ve daha e-ticaret odaklı bir hale dönüştürdük. Şu ana kadar hedeflerimizde olduğumuzu söyleyebiliriz. Bu arada, 2007 yıl sonlarında bir ödül de ABD’den web sitemize geldi.

**TA-ZE Club’i biraz tanıtabilir misiniz? Ne gibi aktiviteler oluyor?**

İnternet aracında bir topluluk oluşturmamız önemli artık herkesçe biliniyor. Ortak paydaları olan insanları çok kolay bir araya getirebiliyoruz, ancak tabii ki bu kişileri bir arada tutmak o kadar kolay değil. Başarılı bir interaktif pazarlama stratejisi ve uygulamasını gerçekleştiriyor bu. TA-ZE Club, Tariş, zeytini ve zeytinyağın sevenleri bir araya getirmek amacıyla kurulmuş bir

kulüp. Ücretsiz üye olunur ve üye olduğunda e-bültener alınır, çeşitli sağlık makalelerine ulaşabilirsiniz, zeytin bir yemek tarihi bankasından yemek seçiminizi yapabilirsiniz ve çeşitli özel indirim ve promosyonlardan yararlanırsınız.

**Türkiye genelinde kaç satış noktanız bulunuyor? Tariş Zeytin genelinde kaç kişi çalışıyor?**

Genel merkezimiz İzmir’de. Bunun dışında İstanbul, Ankara ve Adana merkezli bölge müdürlüklerimiz var. İzmir Konak Pier de İstanbul Sütlüce ve İstinye Park’ta TA-ZE mağazalarımız mevcut. Tariş Zeytin AŞ bünyesinde 40 kişi görev yapıyor. Verimli çalışmayı hedefleyen, beyinleri de, gönülleri de genç olan bir ekibe sahibiz.

**İşe alım yaparken adaylarda ne gibi özelliklere dikkat ediyorsunuz?**

Öncelikli olarak, iş tanımını ve iş gerekliliklerini gözden geçiriyoruz. Bu gereklilikleri yerine getirebilecek yetkinliklere odaklanarak yaptığımız mülakatlarla da bunların adayımızda ne derece etkin olduğunu tespit ediyoruz. Tabii, kişinin zeytinyağına ilgi duymasını bir şart değil. Çalışmalarımız ortak özelliklerinden biri de ürünlerimize aşık olmaları.

**Tariş Zeytin ve Tariş Zeytin İK’si olarak geleceğe yönelik hedefleriniz neler?**

Tariş Zeytin’de İK fonksiyonumuzda temel hedefimiz, oluşturduğumuz ekip ruhunu korumak ve geliştirmek. Her kurumda önemli bir konu bu, ama bir satış ve pazarlama şirketinde motivasyon, birlikte keyif alarak çalışma, gerçekten çok önemli. Doğrudan verimliliği etkiliyor. Biz de bu yönde daha da güçlü olmak üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Tariş Zeytin AŞ Genel Müdürü Hakkı Özmorali



Ocak 2008 - Kariyer.net