

rega

Gökşen GÖKSEL

REGA, 33 YILDIR “YENİ”



“Elektrikli gitar ve uçabilen model uçaklar imal ederek, klarinet çalarak geçen 'normal' bir çocukluktan sonra 14 yaşında annesinden ilk pikabını isteyen Roy, 18'inde 'kapalı kabin' ilk hoparlörünü yapar. Bu tabii ki REGA'nın ilk ürünü değildir ama bugün 33 yaşındaki markanın ilk tohumları da atılmış olur...”

Roy Gandy, Şubat ayında kısa bir ziyaret için Türkiye'deydi. Kendisiyle markanın Türkiye distribütörü Timpani'de, Hi-Fi'nin hal ve gidişatı üzerine ayaküstü konuştuk...

“Bu işin beşiği İngiltere ile Türkiye arasında büyük farklar olduğunu biliyoruz. Buradaki Hi-Fi pazarı üzerine beklentileriniz neydi?”, diye başlayayım...

Açıkçası neredeyse hiçbir beklentimiz yoktu. Türkiye ile ilgili tek deneyimim Bodrum açıklarında yelken yapmaktan ibaretti ve teknedeysen Hi-Fi'yi satın almak gibi bir şansınız pek olmuyordu! Türkiye'ye girişimiz standart prosedürlerimiz üzerinden

Adnan Bey'in bizimle bağlantı kurması ile oldu. Biz de ona distribütörlerden beklentilerimizi ve markamızla ilgili inançlarımızı anlatan bir "tüzük" gönderdik.

Nedir bu “tüzük?”

Biz onu "tüzük" diye adlandırıyoruz. Bir tür "prensipl anlaşması" da denebilir. İmza gerektirmeyen bir sözleşme ama kesin olarak bir distribütörden beklentilerimiz sıralanıyor orada. Genelde bunu okuyanlar "Bu adamlar kendilerini ne zann ediyor, yuvanak masa şovalyeleri mi? Ben sadece satmak biraz güçtür."

sipariş geomek istiyorum", diyerek bizimle temas keser. (gülüşmeler)

Bunu Timpani'ye gönderdiğimizde Adnan Arduman, "İyi ama bunlar zaten beni anlatıyor", dedi. Açık söylemek gerekirse dünyada çok büyük distribütörlerle de iş yapık ama en başanlı REGA müessesleri her zaman aile işletmeleri ya da bir kişinin sahip olduğu küçük şirketler oldu. Çünkü onlar her zaman Hi-Fi işine tutkuyla yaklaşıyorlar. Ardından felsefeyi bilmeden ya da anlamadan diyoruz. Rega ürünlerini satmak biraz güçtür."

Sorunuza dönersem, Adnan Bey İngiltere'ye geldiğinde onun da satışların ne olacağı konusunda çok fazla öngörüsü yoktu. Bir parti mal gönderdik, kısa bir süre sonra ikinci parti sipariş gelince hepimiz şaşırtdık. Demek ki Türkiye'de bir potansiyel var. Ama bana sorarsanız bir Hi-Fi ürünün markasından ya da kaç tane satıldığından önce satan kişinin ona ne kadar inandığı önemli.

Birkaç ay önce Marantz'in baş tasarımcısı Ken Ishiwata buradaydı. Ona "Hi-Fi'ye ya sayacak mı?", diye sorduğumda, "eğer bugünün IPOD nesli ile iletişim kurmayı başarabilirse, evet" diye yanıt verdi. Siz ne düşünüyorsunuz?

Yanımızda oturan oğlum da bir IPOD kuşağı üyesi. Ama evde IPOD'ünü bağladığı bir Hi-Fi sistemi de var.

REGA'nın kurucusu Roy Gandy'nin oğlu olduğu için bu çok normal değil mi?

Sanırım öyle. Ama o sisteme onu ben verdim için değil, gelip kendisi istediği için sahip oldu.

Peki yeni neslin geneli için konuşursak?

Aslında anlıyorum. Sorunuzun temelinde "Hi-Fi üreticileri nasıl yaşayacak?" yatıyor. Açıkçası bilmiyorum. Buna hakkımız olup olmadığını da emin değilim. İngiltere'deki bir çok marka buna hakkımız var, yaşamak zorundayız diyor. Bu bana 1960'lı yıllarda İngiliz motorsiklet endüstrisinin başına gelenleri anmsatıyor. Piyasayı Japon motorlarının istila etmesinden sonra için somu geldi, dediler ama öyle olmadı.

Bütün bunlar bir yana, ticaret de yapıyor olsanız öncelik duyduğunuz heves, yaşamak istediğimiz şey bu olduğu için bu işi yapıyoruz. Ama bir yandan 33 yıldır ticaret sürdürmeyi de başardık. Bundan sonra da bir şekilde devam edeceğiz. Eğer para kazanamazsanız tutkunuzu sürdürümezsiniz. Bana sorarsanız Hi-Fi işi devam edecek. Ama öncekinden çok daha küçük çapta. Yani küçüleceğiz ama yaşamaya devam edeceğiz.

Artık kırmek CD çaları geliştirmek için kilını kırdırmazken siz yeni bir işlemeci barındıran "Apollo" ile bir çıkış yaptınız. Bu "yaşamak için saldırı" politikası mı?

(Gülüşmeler) Evet, Hi-Fi dünyasında CD



Ama gelin görün ki, kendisinden daha pahalı cihazlar kadar iyi olan bir ürüne hiçkimse -sırf daha ucuz olduğu için- "bu daha iyi", diyemiyor. Sanırım "pahalı yidir" yerleşmiş bir kanı bu dünyada

çalar üzerine teknoloji geliştiren tek firma kaldı, o da biziz. Büyük bir şansımız var ki "dahi" diye nitelenebileceğim bir elektronik tasarımcımız var. Aynı zamanda müzisyen. Sanırım Apollo ile varolan tüm CD çalarlardan "birazok daha iyi" bir CD çalar üretebilmeyi başardık. En azından dinleyenlerin yorumları böyle. Hi-Fi camiasında bayağı bir ses geldi. Özellikle fiyat/performans oranı açısından. Bir çok Hi-Fi dergisinde çıkan eleştiriler bu CD çaların "özel ve farklı" olduğu üzerneydi.

Ama gelin görün ki, kendisinden daha pahalı cihazlar kadar iyi olan bir ürün hiçkimse -sırf daha ucuz olduğu için- "bu daha iyi", diyemiyor. Sanırım "pahalı yidir" yerleşmiş bir kanı bu dünyada...

Planet modeli ile ya kaladığınız başından daha öte bir şey mi bekliyorsunuz Apollo'dan?

Aslında Apollo'yu özel kılan içinde kullandığımız ve CD çaların beyni diyebileceğimiz işlemeci ünitesi. Bir yıl kadar önce Planet'in muadili birçok CD çaları alıp karşılaştık ve şu çıktı: eğer CD çalar üretmeye devam edeceğiz daha iyi bir şey yapmalıyız. Aynı dönemde patent sahibi Sony, Hi-Fi üreticilerinin kullandığı özel CD transport mekanizmasının satışını durdurdu. Bu bizim ki gibi Hi-Fi markaları için bir çok oldu tabii ve herkes başını caresine bakmanın yollarını aramaya başladı. Biz de öyle. Arcam, Exposure, Myrad gibi birçok marka ile bağlantıya geçtik, birlikte birşeyler yapabilir miyiz diye. Ama herkes kendi derdinde tabii...

Biz CD çaları için ana işlemci üreten bir İngiliz firması bulacak kadar şanslıydık. Onlar da tüm Japon firmalarının işlemci üretimini durduklarından haberdarımız ve CD çalarının Çin'de hala satılacak olmasından hareketle işlemci üretmeye karar verdik. Biz de onlarla işbirliğine gittik ve yeni, halıza kapasitesi çok yüksek bir ana işlemci geliştirdiklerini öğrendik.

Bir fikir vermesi için şöyle anlatayım, bugüne kadar üretilmiş Hi-Fi CD çalarların büyük çoğunluğunda 30-40 kilobaytlı hatzalı işlemciler kullanıldı. Bu yeni işlemci 20 MB kapasitelidir!

Peki bu bir CD çaların, ya da daha genel olarak sorayım, Hi-Fi ürünün satması için yeterli mi? "Hi-Fi ürüne sahip olma arzusu" azalıyor mu giderecek?



Gelecekte neler olabileceğini öngöremediğim için bu soruya cevap vermem biraz güç. Ama benim anahtar kelimelerim "yeni" ve "daha iyi". Yani, öncekinden daha iyi bir ürün yaparsanız ya da onu geliştirirseniz insanlar ilgi duymaya devam edebilir.

Mesela size gitip gelebilir ama piyasaya yeni bir MC pikap katabiz sunmak üzereyiz. Çalışma prensibi bugüne kadarkilerden tamamen farklı. Yeni bir teknoloji içeriyor. Herşeyyle biz geliştirdik. Öte yandan Apollo CD çalar Planet'in ilk piyasaya çıkışında elde ettiği rakamları kat kat geçti -ki Planet Stereophile'a "Hi-Fi'nin yeni gezegeni" diye kapak olmuş bir modeldi. Açıkçası müşterilerin Apollo'dan haberi olacağından bile şüpheliyken bugün daha çok CD çalar satıyoruz. Üstelik geçen yıl bütün İngiltere'de hepı topu 166.000 CD çalar satıldı.

Yani sorunuzun cevabı oldu mu bilmiyorum ama insanları yaptığımız her zaman yeterli kadar ilgi duyacaktır. Eğer onlara daha iyi bir şey sunabilirseniz...

www.rega.co.uk