



● Ali Soyal, Çarşı'da Zümrüt Sarraf, Kayseri Park AVM'de Soyal Pırlanta olarak hizmet verdiklerini söylüyor. Kendi tasarım ürünlerinin de olduğunu belirtiyor.



# KAYSERİ'DEN DÜNYAYA MÜCEVHER SATIYOR!

"Kuyumcu'nun Sesi" köşemizde Anadolu'dan bir kuyumcu esnafını tanıtıp ona söz veriyoruz. Bu sayımızın konuğu Kayseri'den. Kuyumcu bir ailenin üçüncü kuşak temsilcisi, Zümrüt Sarraf ve Soyal Pırlanta'nın sahibi Ali Soyal.

Anadolu'da neredeyse 5 bin yıldır kuyumculuk yapıyor. Anadolu halkının kuyumculuğu, atadan, dededen miras. Genelde ailece yapılan bu meslek günümüzde de babadan oğula geçiyor. Atölyecisinden toptancısına, mihlayıcısından sadekârına, perakendecisinden ihracatçısına, tek göz küçük atölyecisinden büyük kuyumcu fabrikalarına kadar Türkiye'de 40 bine yakın kuyumcu esnafı bulunuyor.

Kayseri'de Ali Soyal'da kuyumcu bir ailenin üçüncü kuşak temsilcisi. Kuyumculuk dede mesleği: "Dedelerimiz bu işe 1926 yılında başlamış. Üç nesildir kuyumculuk yapıyoruz. Babam Diş Hekimliği mezunu. Buna rağmen baba mesleğine devam etmiş. Ben İnşaat Mühendisliği mezunuyum. Dede mesleğine devam ediyoruz. Aynı şekilde ben de kızlarıma bu mesleği devredeceğim. Yaz tatilinde çıraklık yaptırırım. Onlara bu mesleği öğretiyorum."

Ali Soyal çocukluk yıllarından itibaren altınla, mücevherle büyümüş, "işin mutfağında" pişmiş. 1996 yılında üniversiteyi bitirdikten sonra "kuyumculuk" mesleği olmuş. Kayseri Çarşı'da Zümrüt Sarraf, Kayseri Park AVM'de Soyal Pırlanta adıyla iki mağazası var. Ayrıca birinci1926.com adıyla mücevher ve altın satan bir e-ticaret sitesi mevcut.



Ali Bey günümüzde aynı anlamda kullanılan "sarraf" ve "kuyumcu" farkına dikkat çekiyor. "Sarraf, Arapça bir kelime. "Çeviren" demek.. Sikkeyi altına, altını sikkeye çeviriyor. Kuyumcu ise altını işler, yüzük, küpe, bilezik yapar. El işçiliği, sanat ve ustalık girer. İşlenmiş altını, süs eşyasını alıp satar. Bu da kuyumculuk. Bizim Çarşı'daki mağazamız bu konsette. Bunun üçüncü aşaması da kuyum ürünlerinin değerli taşlarla bezenerek mücevher haline dönüştürülmesi... Standart ürünlerden daha farklı yöntemlerle modeller çıkarılarak üretilen altın grupları ki bu da mücevherata giriyor. Şu an Kayseri Park'ta mücevherat üzerine uzmanlaşmış bir mağazamız var" İki mağazada hem kuyum ürünleri hem de mücevherat satıyor. Sadece Kayseri'de de değil. E-ticaret sitesi üzerinden hem yurt içine hem yurt dışına satış yapıyor. Sosyal "Türkiyede kuyumculuk çok ileri düzeyde. Ürünler işinin ehli kişiler tarafından yapılıyor. Birçok ürünü



"İÇ PAZARDA DA KUVVETLİ BİR SATIŞ EKİBİMİZ VAR. HER ŞEHRE, HER İLÇEYE KARGOYLA ÜRÜN GÖNDERİYORUZ."

ya fason olarak hazır alıyoruz ya da imal ettiriyoruz. Kendi modellerimizi de yapıyoruz. Avustralya'dan, Amerika'ya, Avrupa ülkelerine dünyanın her yerine ürün gönderiyoruz. İç pazarda da kuvvetli bir satış ekibimiz var. Her şehre, her ilçeye kargoyla ürün gönderiyoruz" diyor. Altın satışlarının en hareketli zamanı düğünler ve gurbetçiler dolayısıyla yaz ayları: "Yaz aylarında Çarşı mağazamız hareketlidir. Fakat satışlar şu an bütün sezona yayılmış vaziyette. Özellikle AVM'lerde, özellikle yaz kış gibi bir ayışma daha az görülmekte"





● Kayseri Park'taki Soyal Pırlanta mücevherat üzerine uzmanlaşmış bir mağaza.

altın takana günü geldiğinde yine çeyrek altın takılır. Çeyrek altın takmış birine gram altın takılmaz.” cevabını veriyor.

Ali Soyal, mücevher alışverişinde son yıllarda görülen bir “moda”nın da altını çiziyor: “Teknolojinin gelişmesi ve sosyal medyanın yaygın kullanılmasıyla beraber genç nesil, altın ya da mücevher alırken ünlülerden çok etkileniyor. Mankenlerin, modellerin, oyuncuların; ne tür takılar taktığı yakından takip ediliyor. Bunlar çok ciddi şekilde yeni neslin satın almalarını tetikliyor ve tercihlerini belirliyor.”

Ali Soyal, vatandaşları “ucuz altın olmaz” diyerek sahte altına karşı da uyarıyor: “Halkımız kuyum alışverişlerini bildikleri firmalardan ve kendi bölgelerindeki kuyumculardan yapsın. Sarraf ve Kuyumcu derneklerinin denetimindeki firmalardan alsınlar. Bir kuyumcu altını değerinin altında bir fiyata veriyorsa o işin içinde bir bit yeniği vardır.”

**SADECE İÇ PAYASAYA DEĞİL AMERİKA'YA, AVRUPA ÜLKELERİNE, DÜNYANIN HER YERİNE ÜRÜN GÖNDERİYORUZ.**

**“YUT DİYE DEĞİL TUT DİYE TAKTIK!”**

Yüksek enflasyonda paranın değerini korumanın eni iyi yöntemi altın yatırım yapmak. Anadolu'da geleneksel altın günleri hala devam ediyor. Ali Soyal, hanımların “çeyrek altın”la ve “gram altın”la oturmalar düzenlediklerini söylüyor. Ali Soyal'a “ödünç altın” geleneğini soruyorum: “Kayseri’de bir tabir var “Yut diye değil, tut diye taktık.” derler. Onun için çeyrek

