Yazar
Yakup ALTINÖZ
İş adamı ve Sanayici
Pazarlama Bilim Uzmanı

Editör ve Fotoğraf
Seyit Ersöz

Tasarım ve Baski
Vizyon Yapım Yayın Ltd. Şti.

Kasım 2011

Her hakkı saklıdır.
İzin alınmaksızın belge-bilgi ve
fotoğraflar kullanılamaz.

(Bu kitapta yer alan içeriğin bir kısmı iş adamı yakup altınöz'ün 2000-2010 yılları arasında ekohaber gazetesinde yayımlanan yazılarından derlenmiştir)

İçindekiler

Önsöz	4 - 9
Ağaoğlu Arif	10 - 12
Aktaş Şahap	13 - 15
Akyollu Şükrü	16 - 18
Akın Harun	19 - 22
Akın Osman	23 - 25
Alpay Teoman	26 - 39
Alpaslan Fuat	30 - 32
Anıl Vasıf	33 - 35
Aras Gökçin	36 - 38
Aras Yalçın	39 - 42
Arıkan Eşref	43 - 46
Aslanoba Faruk	47 - 50
Aslanoba Nihat	51 - 54
Ayan Hasan	55 - 57
Bakraç Mustafa	58 - 60
Balcıoğulları İbrahim	61 - 63
Balkır Levent	64 - 66
Barutçuoğlu Mustafa	67 - 69
Baydaroğlu Erdem	70
Baykal Hakkı	71 - 72
Baykal Sinan	73 - 75
Baylan Günal	76 - 78
Baytimur Ruhi	79 - 81
Beysel Celal	82 - 85
Bilenser Erdoğan	86 - 89
Bilge Sami	90 - 92
Biliktü İlker	93 - 95
Canlılar Hayati	96 - 99
Coşkunkan Murat	100 - 103
Coşkunöz M. Kemal	104 - 107
Çağlar Cavit	108 - 112
Çağlar Sedat	113 - 115
Çakan İsmet	116 - 119
Çakır Hayati	120 - 123
Çavdar Melih	124 - 126
Çelik Faik	127 - 130
Çilek Muzaffer	131 - 134
Çilingir Türker	135 - 137
Çimen Yavuz Selim	138 - 140
Değirmencioğlu Salih	141 - 144
Doğru Necip Naci	145 - 147
Duran Habil	148 - 150
Durmaz Ali	151 - 153
Durmaz Hüseyin	154 - 157
Dündar Yusuf	158 - 160
Efe Kemal	161 - 163
Eğretli Celal	164 - 168
Eker Ahmet	169 - 172
Er Orhan	173 - 175
Erbak Mehmet	176 - 179
Ergin Osman	180 - 182
Erbak Nuri	183 - 186
Ergün Mevci	187 - 189
Ertan Vahit	190 - 192
Esgin Fahri	193 - 194
Etkeser Muhammed	195 - 199
Gencer Nezir	200 - 203
Gençoğlu Mümin	204 - 206
Gençoğlu Turhan	207- 210
Güleç Ahmet	211 - 214
Hazır Ali	215 - 217

2

İrfan Coşkun 218 - 221
İskenderoğlu Yavuz 222 - 225
Kağıtçıbaşı Ergun 226 - 231
Kaleli Sena 232 - 235
Kaner Kemal 236 - 238
Kayalar Yılmaz 239- 242
Keskin İsmail Hakkı 243 - 245
Koparipek Kadri 246 - 248
Korkmaz Ahmet 249 - 252
Kurtoğlu Abdullah 253 - 255
Küçükçalık Yaşar 256 - 258
Kılıç Erol 259 - 262
Kırcı Mustafa ve Hasan 263 - 265
Nallar Emin 266 - 269
Onur Seçkin 270 - 273
Orhan İbrahim 274 - 277
Özen Abidin 278 - 279
Özhan Tevfik Taner 280 - 282
Özkan Sabahattin 283 - 285
Özkayan Erol 286 - 288
Öztimur Mesut ve Murat 289 - 292
Özer Arif 293 - 296
Parseker İlhan 297 - 300
Sarar Cemalettin 301 - 303
Sezgin İsmail Hakkı 304 - 305
Sönmez Ali Osman 306 - 312
Sönmez Celal 313 - 316
Sulaoğlu Kemal 317 - 319
Şahin Naci 320 - 322
Şankaya Şenol 323 - 326
Şankaya Şükrü 327 - 328
Şentürk Demir ve İdris 329 - 331
Taner Yavuz 332 - 335
Taşdelen Mustafa 336 - 339
Tatveren Ali Şakir 340 - 342
Topuk Remzi 343 - 345
Tunakan Berat 346 - 348
Türkün Erol 349 - 350
Üründül Üstün 351 - 353
Üstenci Fikret 354 - 356
Varlık Vehbi 357 - 359
Yamankaradeniz Kemal 360 - 363
Yaşar Ahmet 364 - 367
Yaşar İbrahim 368 - 370
Yazıcı Alaattin 371 - 373
Yeşilova Ali İhsan 374 - 377
Yücel Tolga 378 - 380
Yıldız Mehmet 381 - 383
Yılmaz Mahmut 384 - 387
Zeytingöz İbrahim 388 - 390
Altınöz Yakup 391 - 394
Biyografi 395 - 396

"Cesur Yürekler"

Değerli okuyucularım, elinizdeki bu eşsiz, kaynak niteliğindeki eser; Bursa'nın Türkiye ekonomisine yaptığı devasa katkının, yarattığı büyük istihdam ve teknolojik gelişimin mimarları olan örnek girişimcilerimizin iş yaşamında "nereden nereye" geldiğini anlatıyor…

Kitapta her biri; gerek çalışkanlıkları, gerek insanlıkları, gerekse işlerinde yarattıkları fark ve katma değerle örnek alınan bu çok değerli girişimcilerimizin kendi ifadeleriyle, "nasıl iş hayatına atıldıklarını", "örnek alınan tesislerini nasıl sıfırdan zirveye taşıdıklarını", "karşılarına çıkan zorlukları nasıl alt ettiklerini" ve "nasıl ikinci nesle ayakları yere sağlam basan, dünya markası dev tesisler, işletmeler bıraktıklarının öyküsünü" okuyacaksınız…

Her biri kendi sektöründe, alanında öncü işletmeler yaratan bu çok değerli örnek girişimcilerimizin, ileri görüşlülüğü günümüz iş yaşamında da farklılık yaratıyor…

Her biri yüz yüze yapılan söyleşilerden oluşan ve bizzat benim kaleme aldığım, haftalık ekonomi gazetesi Ekohaber'de 2002 yılından itibaren yayınlanan, "Örnek Girişimciler" yazı dizisini, Bursa ekonomisine kalıcı bir eser bırakmak ve bu örnek girişimcilerimizin iş hayatında edindiği tecrübelerin, yarattıkları farklılığın genç girişimci adaylarına da yol göstermesi amacıyla kitap haline getirmeye karar verdim…

Bu projemin hayata geçmesinde, kentimizin "ortak fayda" kuruluşu Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nın başta çok değerli Başkanı Celal Sönmez olmak üzere, Yönetim Kurulu üyeleri, Meclis Başkanımız İlhan Parseker ile Genel Sekreterimiz Nihat Balkan'a, projeme verdikleri destekten ve bu yazı dizisinin kitap haline getirilmesi için yaptıkları maddi ve manevi katkıdan dolayı çok teşekkür ederim…

Gerek, Ekohaber'de yayınlanan yazı dizisindeki eski tarihli söyleşileri redakte eden, örnek girişimcilerimizin söyleşi tarihinden 2010 yılı sonuna kadar ki yeni faaliyetlerini, proje ve hedeflerini öğrenerek bire-bir güncelleme yapan, fotoğraflandıran ve yazı dizisinde olmayıp sonradan bu kitapta yer alması gerektiğine karar verdiğim diğer örnek girişimcilerimizle "sıfırdan" söyleşi yapan, kitabımın baskı aşamasına kadar olan tüm süreçlerini yakından takip eden gazeteci arkadaşım Seyit Ersöz'e de özverili çalışmasından dolayı teşekkür ediyorum…

Bu bölümde, kitapta yer alan tüm örnek girişimci dostlarımla ilgili kişisel görüşlerimi bir-iki satırla da olsa sizlere aktarmak istiyorum…

Hepsi birbirinden değerli, övünülecek işlere imza atan bu farklı, yaratıcı insanların ortak özelliği; çok ama çok çalışmaları, yaşı ilerlemiş olanlarının bile üzerinde önlük, hâlâ üretim, pazarlama ve satışta aktif yer almaları, gençlere danışmanlık yapmaları…

Önsözde ve kitapta yer alan sıralamanın, soyadına göre alfabetik olduğunu da ayrıca belirtmek istiyorum…

Ağaoğlu Arif: Memur bir babanın oğlu… Hırsı, azmi ve gayretiyle otomotiv sektöründe çok farklı ve yaratıcı işlere imza attı… Başarılı çalışmaları, şirketini zaman içinde otomotiv ana sanayilerin gözdesi haline getirdi…

Akın Harun: Daha çok siyasetteki çalışmalarıyla tanındı… Fakat

tekstil sektöründe de başarılı çalışmalar gerçekleştirdi…
Akın Osman: Bilişim sektöründe Bursa'nın yüz akı… Sektöründe belki kendisinin bile hayal edemediği bir noktaya ulaştı… Annesinin mobilya almak için ayırdığı parayla ilk bilgisayarını satın aldı… Yıllar içinde başarıdan başarıya koştu… BTSO Başkanı Celal Sönmez ile ortak oldu ve bilgisayar perakendeciliğinde açtığı çok sayıda mağazayla bu alanda dünya çapındaki dev firmalara kafa tuttu…
Aktaş Şahap: Çok birikimli, donanımlı, aynı zamanda hoş sohbet bir girişimci… Anlattıklarını dinleyince, başarının tesadüfle değil ancak ve ancak çok çalışmayla geldiğini bir kez daha anlıyorsunuz…
Akyollu Şükrü: Çok zarif ve ince bir insan… Anlattıklarını zevkle dinliyorsunuz… Kendisi de sizi, hiç sözünüzü kesmeden dinler… Onunla sohbet, dostluk ve arkadaşlık kesinlikle bir zevk… Bin bir zorlukla hayata geçirdiği eğitim kurumlarında Atatürk ilke ve inkılaplarına bağlı gençler yetiştiriyor… Ne kadar teşekkür etsek azdır…
Alpaslan Fuat: BTSO Meclisi'nden de arkadaşım olan Sayın Alpaslan, son derece mütevazı bir insan… Genç yaşına rağmen "Furpa" markasıyla kurduğu marketler zincirinin hızla büyüdüğünü memnuniyetle görüyoruz. Önümüzdeki yıllarda çok daha büyük başarılara imza atacağını umut ediyoruz.
Alpay Teoman: Bursalıların yakından tanıdığı Ağır Ceza Reisi rahmetli Nadir Alpay'ın oğlu… Dürüstlük timsali olan Nadir Alpay, Bursa'ya 27 yıl hizmet verdi… O'nun hukuk ve adaletteki güzel imajını oğlu da iş yaşamında sürdürüyor… Görüş, düşünce, vizyon ve misyonuyla bende bir filozof izlenimi bıraktı…
Anıl Vasıf: "Otel havluculuğu"nda marka bir isim… Yıllarını tekstil sektörüne verdi… Üretimdeki başarısı ve ileri görüşlülüğü gençlerimize örnek oluyor…
Aras Gökçin: "Marketlerin mimarı…" Eşi-benzeri az bulunan müteşebbislerimizden… Onun gibi sanayicilerle ne kadar övünsek azdır…
Aras Yalçın: Başarılı bir sanayici olmanın yanında çok alçak gönüllü bir insan… Deyim yerindeyse, "eli de, yüzü de bal satıyor…"
Arıkan Eşref: Otomobil tamirinde değil Bursa, Türkiye genelinde bence tek… İşini en başarılı biçimde yapmanın ötesinde bence "adam gibi adam…"
Aslanoba Faruk: Tabiri caizse, "işiyle yatar, işiyle kalkar…" Bu dostumuz çok beyefendi bir insandır... Ailesi üç kuşaktır yemek sektöründe bulunuyor…
Aslanoba Nihat: Kendisiyle tanışıklığımız tam 45 yıl öncesine dayanır. "Alçak gönüllülük" ve "gösterişten uzak yaşam", O'nun en başta gelen hayat kuralıdır…
Ayan Hasan, "Haksan" markasıyla yıllardır taşıtlara en itinalı biçimde kasa yapmayı prensip edinmiş, tertemiz bir sanayici… Gerek hal ve hareketleri, gerekse doğallığıyla Osmanlı-Türk terbiyesi almış bir insan… Bana çocukluğumun esnaf- sanatkarını hatırlatıyor… Bir insanın gözü-gönlü bu kadar mı tok olur…
Bakraç Mustafa: İnşaat sektörünün "ince" kısmında 17 yıldır çok başarılı uygulamaları hayata geçiriyor… Dürüstlük timsali bir insandır... Verdiği sözü, işinde taahhüt ettiği projeleri tam vaktinde yerine getirmesiyle tanırım…
Balcıoğulları İbrahim: Öğretmen kökenlidir… Sektöründe hep ilk'lere imza atmayı başardı… Gerek çalışma ofisi, üretim tesisleri, çalışanlarının giyim-kuşam ve eğitimine özen göstermesiyle, gerekse sektöründe yaptığı başarılı projelerle örnek alınacak bir girişimcimiz…
Balkır Levent: Bademli Rotary Kulübü kurucu üyelerindendir… Genç yaşına rağmen inanılmaz derecede atak bir girişimcidir…
Barutçuoğlu Mustafa: Sanayicilikte sergilediği performansla, uluslar arası yayın organlarına bile manşet oldu… Dünyada anahtar teslimi endüstriyel ekmek tesisi üreten beş firmadan birinin sahibi…
Baydaroğlu Erdem: BTSO Meclis ve Yönetim Kurulu üyesi olan Sayın Baydaroğlu ile tanışıklığımız en az 30 yıl öncesine dayanır. Çok sosyal ve müteşebbis insan olması nedeniyle iş hayatında bir hayli yol aldı. Aynı zamanda siyasi yönü de olan bu arkadaşımız hoş sohbet birisidir. Mustafakemalpaşa'da Mdf ve sunta üretimi için entegre bir tesis kurduğunu da memnuniyetle öğrendim…
Baykal Hakkı: Türkiye'de sanayiciliğin mihenk taşlarındandır… O'nun gibi azimli, istekli ve kaliteli üretim yapan sanayicilerin attığı temel sayesinde ülkemiz, hızla "gelişmiş ülke" yolunda ilerliyor...
Baykal Sinan: Gerçekten çok nazik ve alçakgönüllü bir insandır… Bir diğer özelliği de, düşünerek ve çok bilinçli konuşmasıdır... Ben bu dostumun kırdığı, üzdüğü bir tek insana tanık olmadım…
Baylan Günal: Çok sevdiğim ve başkanlığı döneminde 12 yıl BUSİAD Yönetimi'nde birlikte çalışma şerefine sahip olduğum rahmetli Doğan Ersöz'ün damadı… Kendisi gerek iş hayatında, gerekse insanlarla olan ilişkilerinde çok nettir... Son derece sakin ve dingin bir yapıya sahiptir…
Baytimur Ruhi: Ev tekstilinde bir marka yarattı… Üretimiyle dünya çapında haklı bir üne sahip… O'nun gibi sanayiciler, ülkemizin geleceğine olan inancımızı daha da artırıyor…
Beysel Celal: BUSİAD'ın bir dönemine damgasını vurdu… Çok güvenilir bir insandır ve ülkesinin geleceği için gece-gündüz demeden çalışır…
Bilenser Erdoğan: Belediye başkanlığı döneminde kentimize çok değerli eserler kazandırdı… Bursa'da reklamcılık sektörüne de farklı boyutlar ekleyen bu değerli girişimcimiz, iş yaşamında her an yenilik yapmanın peşinde koşar... Son derece kibardır, dakiktir, arkadaş canlısıdır, her şartta mutlaka sözünde durur, her aldığı görevi eksiksiz yerine getirir ve fanatik düzeyde Bursa sevdalısıdır…
Bilge Sami: Bursa'da "Demokrat Sami" olarak bilinir… Çok renkli ve hoş sohbet bir insandır… Tekstil sektöründe başarılı çalışmalara

imza atmıştır…

Biliktü İlker: Kibarlığı, sakin ve içten gelen tebessümüyle tüm dostlarının dikkatini çeker... Son derece misafirperverdir…

Canlılar Hayati: Son derece beyefendi, alçakgönüllü ve çevresiyle barışık bir insandır…

Coşkunkan Murat: Sevgili dostum, rahmetli Halil Coşkunkan'ın oğlu… Halil Bey ile uzun yıllar Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Meclisi'nde çalıştık... Oğlu Murat da babası gibi, genç yaşına rağmen son derece olgun, beyefendi, gerek özel işlerinde, gerekse sosyal işlerde başarılı bir kişidir…

Coşkunöz Kemal: Rahmetli Coşkunöz'ün en az 40 yılını çok yakından bilen birisiyim... Sanat okulu hocalığından iş hayatına geçerek adeta bir imparatorluk kurdu. Meslek okullarında hocalık yapan tüm kişiler için örnek olan bu değerli hocamız, sosyal sorumluluk projelerinde de hep önlerde yer aldı.

Çağlar Cavit: Cavit Çağlar'ı anlatmak o kadar zor ki… Bunu nasıl başaracağım bilemiyorum… Ancak kendisiyle ilgili şunları yazabilirim. Güler yüzlü, sempatik ve inanılmaz derecede girişimci bir insan… BTSO Meclisi'nde yıllarca beraber çalıştık. Her dört yılda bir yapılan Oda seçimlerinde ben de Çağlar'ın listesinde yer alırdım. Günlerce süren inanılmaz heyecanlı anlar yaşanır, tüm Bursa o günlerde bu seçimlere kilitlenirdi. Ancak her defasında merhum Ali Osman Sönmez ve ekibine yenilirdik. Bizim listemizden sadece Cavit Çağlar yönetime girerdi. Cavit Çağlar, gel zaman- git zaman siyasette büyük başarılara imza attı, hatta Bakanlığa kadar yükseldi. Ali Osman Sönmez ve Cavit Çağlar, ben bildim bileli hep rekabet halinde oldular. Bu tatlı rekabet ise hep Bursa'ya katma değer getirdi.

Bana göre, Çağlar'ın olmazsa olmaz iki özelliği var… Başarıya odaklanmak ve "ya olacak- ya olacak" tavrı. Bir de yaptığı işin en iyisini hayata geçirmek. Tüm yatırımlarını Bursa'ya yapmış olması da, yine bu kent için artı değer… Dayısı, merhum Şükrü Şankaya ile bir ömür boyu çalışmaları da herkese örnek olacak cinstendir…

Çağlar Sedat: BTSO Meclis ve Yönetim Kurulu üyesi olan Sayın Çağlar, hem Holiday Inn Oteli'nin sahibi, hem de deri sektöründe faaliyet gösteriyor. Son derece sıcakkanlı ve dost canlısı… Aynı zamanda hayırsever…

Çakan İsmet: Dostluğumuz tam 34 yıl öncesine dayanıyor… Tam anlamıyla "çekirdekten" yetişme bir sanayicidir…

Çakır Hayati: Her zaman "eğitime yapılan yatırım, en iyi yatırımdır" derdi... Ayakta kalmanın hiç de kolay olmadığı, "özel eğitim" sektöründe, takdir edilecek başarılara imza attı…

Çavdar Melih: Kendisini şu beş kelime ile anlatabilirim… "Alçak gönüllülük, kibarlık, dakiklik, dinamiklik ve güncellik…"

Çelik Faik: Küçücük atölyesinde var olma mücadelesi verdiği yıllarda, bugünkü durumunu, yani TBMM Üstün Hizmet Madalyası'na kadar uzanan bir serüvenin başrol oyuncusu olacağını tahmin edebilir miydi? Başarılı çalışmalarıyla Bursa'dan dünyaya açılan ender girişimcilerimizden…

Çilek Muzaffer: Esnaflıkta pişmiş, tecrübe edinmiş ve farklı uygulama-tasarımlarıyla mobilya sektöründe dünyada marka haline gelmiştir…

Çilingir Türker: Bursa iş dünyasında kendisini tanımayan yoktur… Bir dönem BTSO Meclis Başkanlığı yaptı… Çok dobra bir insandır, iyi de hatip…

Çimen Yavuz Selim: BTSO Meclisi'nin en genç üyelerinden… İnsanlarla iletişim kurmayı sever… Kibarlığı ve büyüklerine olan saygılı davranışlarıyla da cemiyette hemen dikkat çeker…

Değirmencioğlu Salih: Yakın dostum ve meslektaşımdır... Mücadele ve zorluklarla geçen bir iş yaşamı oldu… Yılmadı, başardı…

Doğru Necip Naci: Kendi sektöründe her zaman fark yaratan projelere imza atmasını bildi... Çok çalışkan ve güvenilirdir…

Duran Habil: İnanılmaz derecede takipçi ve alçakgönüllü… İnsan sevgisiyle dolu…

Durmaz Ali: Türkiye'de makine sektörünün gelişimine öncülük yaptı… Hayatı boyunca çalıştı, çocuklarına da çok çalışmayı aşıladı…

Durmaz Hüseyin: Babasının ilke ve prensiplerini yaşatmanın ötesinde farklı projelerle de adından söz ettirdi… Eğitime yaptığı katkı inanılmaz derecede büyük…

Dündar Yusuf: Kibarlık ve saygınlığının yanı sıra son derece misafirperverdir… Türkçeyi çok iyi kullanır, araştırmayı sever…

Efe Kemal: Babasının yaklaşık 60 yıl önce kurduğu "hırdavat" işini, bugün de aynı özen ve ciddiyetle sürdürüyor… Turizme de yatırım yaptı… Girişimciliği ve insan ilişkilerindeki başarısıyla tanınır…

Eğretli Celal: Misafirperverliği ve Anadolu insanının sevecenliğini fazlasıyla taşır... Ağabeyi Şükrü Eğretli ile birlikte hem gıda hem de tekstil işini başarılı biçimde sürdürüyor… Dürüstlükleri ve iş hayatındaki titizlikleri, onları zirveye taşıdı…

Eker Ahmet: Babasından aldığı mirası, hem yabancı ortaklık hem de yeni yatırımlarla bir değil onlarca adım öteye taşıma başarısı gösterdi…

Er Orhan: Genç yaşına rağmen başarılı bir sanayici… Akyapak Makine ile yurt içinde ve dışında başarılı projelere imza atıyor. Mezun olduğu Bursa Ticaret Lisesi'ne tam teşekküllü bilgisayar laboratuarı bağışladığı için de örnek alınacak bir hayırsever…

Erbak Mehmet: Osmanlı ve Türk örf-adetleriyle, değer yargılarını barındırır… Karşısındakine pozitif enerji veren ve güven telkin eden bir kişidir…

Erbak Nuri: Çocukluğumun sanayicilerinden…1950'li yıllarda Tuzpazarı Orhan Sokak civarında küçücük bir atölyede Uludağ Gazoz'larını üretirdi. Gazozu çok lezzetliydi. Altıparmak semtinin villalarla dolu orijinal fotoğraflarına sahipti. Her pazartesi fabrikasında turşulu kuru fasulye ziyafeti verirdi. Aynı zamanda çok sevimli bir insandı…

Ergin Osman: İş hayatında mükemmelliğe büyük önem verir… Kılı kırk yarar…

Ergün Mevci: İş dünyasının önünü açacak hukuki düzenlemelerin hayata geçirilmesinde büyük katkı yaptı… Araştırma-geliştirme ile marka-patent konularında çok derin bilgisi var…
Ertan Vahit: Candan, samimi, alçakgönüllü ve "müşteriye hizmet" odaklı bir girişimcidir… Sektöründe yeniliklere imza attı… Farklı mutfakları aynı çatı altında bir araya getirdi…
Esgin Fahri: Çok uzun yıllardan bu yana tanırım… Araştırmacı bir yapıya sahiptir… Taklitçiliği ve taklitçileri hiç sevmez…
Gencer Nezir: 16 yaşında ilk kez gördüğü asfaltın adeta "kitabını yazdı…" Bu alanda dünya çapında başarılara imza attı…
Gençoğlu Mümin: Bulgaristan'dan Türkiye'ye göç etti ve sıfırdan başladığı iş hayatında büyük başarılara imza attı. Son derece sempatik bir insan olan Gençoğlu, tüm çevresiyle hoş geçinirdi. Yıllarca BTSO'da Meclis Başkanlığı yaptı. Hem iş hayatında hem de sosyal hayatta sayısız başarılara imza atan Gençoğlu, Bursamıza katma değer sağlayan bir kişiydi.
Gençoğlu Turhan: Çok çalışmayı kendine düstur edinen, rahmetli babası Mümin Gençoğlu gibi ilk'lere imza atan ve sektöründe önemli başarılar gerçekleştiren bir sanayicimiz…
Güleç Ahmet: İnegöl'ün "mobilya başkenti" olmasına büyük katkı sağladı…
Hazır Ali: Sorumluluk duygusu ve işine gösterdiği titizlikle başarı çıtasını her geçen gün yükselten örnek bir girişimcimiz…
İrfan Coşkun: Kendi işinden fedakarlık yapıp cemiyet hayatının içinde yer alır… Son dönemde, özellikle marka-patent konularında iş dünyasını bilinçlendirici faaliyetlerin içinde bulunuyor…
İskenderoğlu Yavuz: Hayat dolu, esprili, kibar ve alçak gönüllüdür… Dünya çapında bilinen ve Bursa ile özdeşleşen markasıyla farkını her zaman ortaya koydu…
Ispalar Ayhan: Sektöründe Bursa'da rakibi olmayan bir girişimci… Yenilikçi, teknolojiye dayanan ve katma değeri yüksek ürünler üretir…
Kağıtçıbaşı Ergun: Bursa'daki sanayileşme hareketine öncülük etti, düzenli sanayinin oluşmasına büyük katkı koydu... BTSO'da 33 yıl Genel Sekreterlik yaptı ve Bursa'nın ekonomisine, başkanlık yaptığı halka açık şirketlerle katma değer sağladı…
Kaleli Sena: "Karayoluyla yolcu taşıma" sektöründe Türkiye çapında ilk'lere imza attı… İnsan kaynaklarına verdiği önem sayesinde "yüzde 100 müşteri memnuniyeti"ni sağladı… Son dönemde siyasetin içinde de aktif biçimde yer aldı… Benim gözümde, kadın girişimciliğinin Türkiye'deki sembol isimlerinden…
Kaner Kemal: Ömrünü mobilya sektörüne adadı… İşini çok severdi, yaratıcıydı ve hep farklılık peşinde koştu…
Kayalar Yılmaz: Tiner, vernik, boya, reçine, alkit vb. kimyasal madde üretiminde ünü, dünyaya yayılan tesislerin kurucusu… Yaptığı yabancı ortaklıklarla da ülke ekonomisine büyük katkı sağlıyor…
Keskin İsmail Hakkı: Küçücük bir atölyede başladığı iş hayatında, kendi markasıyla otobüsler üretti ve bunları pek çok ülkeye ihraç ediyor… Başarının ötesinde, alçakgönüllülük ve iş bilirlik de en büyük özelliklerinden…
Kılıç Erol: Sağlık sektöründe gerçekten marka oldu… Tek düşündüğü, Bursa'da sağlık çıtasını biraz daha yukarıya çekmek…
Kırcı Hasan: Deri sektöründe yarattığı markasıyla önemli bir ihracat hamlesi gerçekleştirdi… Dost canlısıdır, misafirperverdir…
Koparipek Kadri: Matbaa sektöründeki bilgi birikimini onlarca insana aktardı ve alanında öncülüğünü hep sürdürdü…
Korkmaz Ahmet: Gerek dostluğu, gerekse ticari yönü çok net olan bir insandır… Alçakgönüllülüğü dikkat çeker… Beyefendidir ve karşısındaki insana pozitif enerji verir…
Kurtoğlu Abdullah: Bursa'da tekstil sektörünün duayen isimlerindendir… Hoş sohbettir, kendine has üslubuyla çevresinin neşe kaynağıdır…
Küçükçalık Yaşar: Türkiye'de ev tekstili sektörünün marka olmuş isimlerinden… Yurtdışındaki yatırımıyla da Türk özel sektörünün gücünü ispat etti... Kardeşi Yılmaz Küçükçalık ile omuz omuza vererek babalarının mirasına en iyi biçimde sahip çıktılar…
Nallar Emin: İnanılmaz derecede hırslı ve çalışkandır… Kendi sektörüyle alakalı olmak üzere fazlasıyla bilgi birikimine sahip… Piyasada uyandırdığı güven nedeniyle sonsuz bir krediye sahip olan Nallar'ın bence, geleceği de aydınlık…
Onur Seçkin: Gıda sektörünün en deneyimli girişimcilerinden birisi… Fabrikasının girişinde ve arka kısmında muhafaza ettiği ağaçlarla çevre dostu olduğunu da ispat etti…
Orhan İbrahim: Otomotiv ana sanayilerin, çalışmayı en çok istediği yan sanayi firmalarının kurucusu… Yurtdışında da satın aldığı otomotiv fabrikaları nedeniyle Türk sanayicisinin girişimciliğini dünyaya kanıtladı…
Özen Abidin: Bursa'da yemek sektörünün en deneyimli, öncü isimlerinden birisi… Çıraklıktan yemek sanayiciliğine uzanan yolda sayısız zorlukla karşılaşmasına rağmen yılmadı ve başarısını her zaman katladı… Çalışkanlığının ve titizliğinin bugünlere gelmesinde çok önemli bir yeri var…
Özer Arif: İş dünyasında "etik" ile özdeşleşen örnek bir sanayici… BUSİAD Başkanı… Bursa iş dünyasının sorunlarını her platformda cesurca dile getiriyor...
Özhan Tevfik Taner: Ulusal ve uluslar arası perakende markalarına karşı yerel sermayenin gücünü, girişimciliğini ve dinamikliğini ortaya koydu… Açtığı çok sayıda mağaza ile devlere meydan okuyor…
Özkan Sabahattin: Otomotiv yan sanayinde farkını; çalışkanlığı, cesareti ve girişimciliğiyle ortaya koyan nadir insanlardan birisi… BTSO Meclisi'nde de gerek komitesi gerekse Bursa ekonomisinin gelişimi için büyük çaba sarf ediyor…
Özkayan Erol: Tüm dünyaya, sac işleme ve lazerli kesim makineleri ihraç ediyor… Öylesine çalışkan ki, hâlâ önlük üzerinde, fabrika içinde akşama kadar makinelerin arasında gezer, bilgi ve birikimini çalışanlarına aktarır…
Öztimur Mesut-Murat: Genç yaşlarına rağmen kentimizde yüksek katma değer sağlayan projelere imza attılar… Ağırlıkla

müteahhitlik alanında devam eden işlerine son dönemde turizm sektörünü de eklediler ve Bursa'ya uluslar arası otel zinciri Crowne Plaza'yı getirdiler…

Parseker İlhan: Gerek iş dünyasında gerekse siyasette Bursa'ya çok önemli katkılarda bulundu… Türk iş dünyasının çatı örgütü TOBB'un Yönetim Kurulu'nda gösterdiği üstün performansla bütün dikkatleri üzerine çekiyor… BTSO Meclis Başkanlığı görevini de en iyi şekilde yerine getiriyor…

Sarar Cemalettin: Erkek giyiminde Türkiye'nin en değerli markalarından birisinin yaratıcısı… Babacan, mütevazi ve müthiş bir hafızaya sahip… Sadece "bakmaz", aynı zamanda "görür…"

Sönmez Ali Osman: Bursa'da merhum Ali Osman Sönmez'i bilmeyen- tanımayan yoktur. Sönmez, Bulgaristan'dan Anavatan'a göç etti ve sıfır sermayeyle başladığı iş hayatında inanılmaz bir mücadele vererek dev bir grup oluşturma başarısını gösterdi. Aralıksız 25 yıl BTSO'da başkanlık yapan Sönmez, gerçek bir sanayiciydi… Güzel Bursamızda hep ilklere imza attı, hayır işlerinde de hiçbir şekilde sınır tanımadı. Gerek tüm yatırımlarının Bursa'da olması, gerekse yan sanayi ve tedarikçilerde daima Bursa esnafını tercih etmesi de takdir edilecek yönleri arasındadır… Elinden tuttuğu herkes iş- güç ve fabrika sahibi oldu. Merhum Sönmez, Bursa'nın sanayileşmesi konusunda bir model- şablon ve kriterdi… Son derece basiretli bir sanayici ve iş adamı olduğunun da altını çizmek gerekir. Gerek iş hayatında, gerekse BTSO'daki çalışmalarında ekip olarak faaliyet göstermeyi birinci planda tutardı. Bu kriter de merhum Sönmez`in başarılı olmasının inceliklerinden bir tanesiydi. "24 saat" esasına göre çalışan Sönmez, hep başarılı olmaya odaklanırdı. O'nun kitabında başarısızlık diye bir kelime yoktu. Evlatlarını da büyük bir ciddiyet ve disiplinle yetiştirdi. Sönmez, kafasında aynı anda birçok konunun sentezini ve analizini çok hızlı bir şekilde yapabilen ve daima başarılı olmaya kilitlenen bir insandı. 15 yıla yakın BTSO Meclisi'ndeki birlikteliğimizde; ben başta olmak üzere diğer Meclis üyelerinden gelen ikaz ve eleştirilere hiç usanmadan, tane, tane ve sakin olarak cevap verirdi. Eleştirileri yanıtlar, sonunda da yüksek ikna kabiliyeti olduğunu bir kere daha ispatlardı. Ali Osman Sönmez'i anlatabilmek için ne ömür yeter, ne de bu kitabın sayfaları… Özetle ifade etmek gerekirse Sönmez, Bursa için model, gerçek bir sanayiciydi… Hayırseverdi, sosyaldi, hep ilklere imza attı ve yüksek ikna kabiliyetine sahipti… Ve daha nice değerli özellik… En önemlisi, Bursa'ya büyük katma değer sağlamış olmasıdır. Bu vesileyle kendisini rahmet ve şükranla anıyoruz.

Sönmez Celal: Türkiye'nin en büyük ticaret ve sanayi odası olan Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nı uzun yıllardır çok başarılı biçimde yönetmenin yanı sıra yaratılan katma değerin sadece ekonomiye değil, eğitim başta olmak üzere sosyal alana dağıtılmasına da öncülük etti… "Ortak fayda kuruluşu" BTSO, O'nun döneminde de hep takip edilen oldu…

Sulaoğlu Kemal: Yıllardır Bursa'nın menfaati için kalem oynatan bir basın üstadı… Eğitimci kimliğiyle de ilk'lere imza attı… Bursa'da ilk yabancı dil kursunu O ve ortakları birlikte açtı…

Şahin Naci: Kısa sayılabilecek iş yaşamında, inşaat sektöründe hızla ön sıralara yükseldi… Özellikle yaptığı iş merkezleri sayesinde Fomara Meydanı, "iş merkezi cenneti" olarak anılmaya başladı…

Şankaya Şenol: Bursa'da gıpta ile izlediğim son derece başarılı, genç bir müteşebbis arkadaşım… Keşke vakit ayırabilse de üniversite öğrencilerimize konferanslar verebilse... Çok ağır yüküne rağmen devamlı güler yüzlü olması da takdire şayan bir durum…

Şankaya Şükrü: Bursa sanayine adanan bir ömür… Sürekli, yaşadığı kente katma değer yaratma peşinde koştu… Binlerce insana iş ve aş verdi… Bu dünyadan göçerken ardında gözlü yaşlı bir kent bıraktı… Yeri, kesinlikle doldurulamayacak…

Şentürk Demir ve İdris: Mobilya sektörüne çok önemli katkıda bulundular... Özellikle "sandalye" denince akla ilk önce onlar gelir… İlk günkü gibi dur-durak demeden çalışmaya, üretmeye ve istihdam yaratmaya devam ediyorlar…

Taner Yavuz: Türkiye'de modern meyveciliğin mimarı… Bilgisini de sadece kendisine saklamayan, neredeyse ülkedeki tüm çiftçilerle paylaşan örnek bir girişimci…

Taşdelen Mustafa: "Milli kahraman…" Ekonominin ve ihracatın önemini bilenler, Taşdelen ve onun gibi sanayiciler için bu deyimi kullanır…

Tatveren Ali Şakir: Bursa'nın adını dünyaya duyuran Kafkas markasını yaratan ailenin üçüncü kuşak temsilcisi… Genç yaşına rağmen özverili çalışmasıyla işinin hakkını veriyor, ailesinin kendisine yüklediği sorumluluğu en iyi biçimde yerine getiriyor…

Topuk Remzi: Ticaret hayatına 6 yaşında başlamış… Zorluklarla geçen yıllar ve azimle çalışmanın neticesi gelen büyük başarı… Çalışma hayatı, mastır konusu olacak kadar ilginç…

Tunakan Berat: Kendisini uzun zamandır tanırım… Son derece çalışkan ve beyefendi… Gerek Botanik Park'taki Oteli gerekse Güzelyalı'daki feribot restoran-oteli Bursa için ilk ve tektir…

Türkün Erol: Bursa'nın medar-ı iftiharlarından… Ev tekstilinde yarattığı markalarla dünyadaki rakiplerinin bile önüne geçmesini bildi… Çok çalışkan, üretken ve yaratıcı…

Üründül Üstün: Bursa'daki en eski sanayi tesislerinin pek çoğunu inşa eden örnek bir girişimci… Kendisini medyada hiç göremezsiniz… Fakat inşa ettiği devasa sanayi tesisleri herkesin gözü önünde…

Üstenci Fikret: Hal ve hareketleriyle, davranışlarıyla karşısındaki insan üzerinde hem bir ciddiyet, hem de bir saygı uyandırıyor…

Varlık Vehbi: Endüstriyel mutfak ürünleri sektörünün Türkiye'deki bir numaralı ismi… Dünyada da söz sahibi… Çok renkli, hoş sohbet, cemiyetçi ve ekonominin sorunları üzerine kafa yoran örnek bir girişimci…

Yamankaradeniz Kemal: Çok eski tarihlerden beri tanışırız…

Son derece güvenilir ve yumuşak huyludur…

Yaşar Ahmet: Büyük ölçekli tekstil ve turizm yatırımlarıyla tanınan bir girişimci… Sadelikten hoşlanır, kolay kolay kimseyi kırmaz… Hem özel yaşantısıyla hem iş yaşamıyla örnek alınacak ender kişilerden birisi…

Yaşar İbrahim: Bursa'nın önde gelen pek çok sanayici ve işadamıyla çalışmış, çok derin hukuk ve sendikacılık tecrübesi olan, bilgi birikimi bulunan değerli bir insan…

Yazıcı Alaattin: Bursa'da yemek ve turizm sektörünün duayen isimlerinden… Her yönüyle gençlerin örnek alması gereken başarılı bir girişimcimiz…

Yeşilova Ali İhsan: Kitabını yazacak kadar alüminyum sektörünün içinde olan, bu işin ticaretini en mükemmel şekilde yapan örnek bir girişimcimiz… Çok dakik ve titizdir…

Yıldız Mehmet: Kendisiyle üç yıl aynı apartmanda oturduk… Son derece beyefendidir… İşini de layıkıyla yapar…

Yılmaz Mahmut: İş hayatında mükemmel bir düzen ve tertip içindedir… Uzun zamandır yürüttüğü BTSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı ile OSBÜK Başkanlığı görevlerini en iyi şekilde yerine getiriyor... Üzerine aldığı bir sorumluluğu asla ihmal etmez…

Yücel Tolga: BTSO Genel Sekreterliği görevinden ayrıldıktan sonra başladığı iletişim ve tanıtım faaliyetlerinde de başarıyla yoluna devam ediyor… Gençlerimiz fırsat verilirse her alanda başarılı olacaktır… Buna en iyi örneklerden birisi…

Zeytingöz İbrahim: Çok dakik ve titiz bir insandır… Zaten bulunduğu sektör, bu özelliklere sahip olmayanların faaliyetine devam edemeyeceği kadar hassas…

Değerli okuyucularım; ayrı ayrı kişisel tespitlerimi aktardığım, hepsine derin sevgi ve saygı beslediğim, birbirinden özel bu "cesur yürekler" olmasa Bursa; böylesine önemli bir ticaret ve sanayi kenti, Türkiye ise dünyanın en büyük ilk 16 ekonomisi içinde olabilir miydi?

Bunlar ve bu kitapta yer veremediğimiz daha pek çok girişimcimizin değerini çok iyi bilmeli, onları el üstünde tutmalıyız. Çünkü bu girişimcilerimiz olmasa, ülkemizde işsizlik çok daha yükselir, sosyal patlamalar da kaçınılmaz bir hal alırdı. Eğer bunlar yaşanmıyorsa, emin olun bu değerli, örnek girişimcilerimizin bunda çok ama çok büyük payı var…

Yakup Altınöz

Otomotiv sanayine birçok parça üreterek ithalatın önünü kesti…

A-Plas
Yönetim Kurulu Başkanı
Arif Ağaoğlu

Otomotiv sanayine plastik parçalar üreten Arif Ağaoğlu, ürün yelpazesini geniş tuttuğu için krizlerden etkilenmeyen örnek bir girişimci… "Çalışma hayatı, yaşam tarzı olarak algılanmalı, angarya olarak değil" diyen Ağaoğlu'na göre, müteşebbis gücü nedeniyle Türkiye'nin geleceğini çok aydınlık...

"Gerek Tofaş'ın gerekse Ford Otosan'ın ithal ettiği birçok otomotiv parçasını biz burada ürettik…"

"Yeni nesil 'sanal' ortamdan 'reel' ortama geçmeli. Bir İtalyan'ın, 'Çalışıyorsunuz ancak yetersiz… Yeterli olursanız adeta zıplarsınız' sözü gerçekten önemli…"

"1943 yılında memur bir babanın oğlu olarak Niğde-Ulukışla'da doğdum. Kıraç ve verimsiz arazilerde yaşam sürdürmek çok zordur. Hayatı bu tür ortamlarda geçen insanlar bunun ne demek olduğunu çok iyi bilir. Demek istediğim, zoru yaşayan insanların hırsı, azmi ve gayreti bir başka olur. İş hayatına 13 yaşında ırgatlık yaparak başladım. Birkaç yıl da pancar işçiliği yaptım''

BİR DAHA TARLAYA DÖNMEME NİYETİNDEYDİM…

Ortaokulu Ulukışla'da, liseyi de Konya-Ereğli'de bitirdim. Adana'da, Amerikan yardımıyla bir 'Motor Sanat Enstitüsü' açıldığını duyduğumda çok sevindim. İki yıllık olan bu okula büyük bir heyecan ve istekle yazıldım. Zira ben teknik konuları çok severim. Okulu bitirir bitirmez Ankara Teknoloji Enstitüsü'nde araştırma görevlisi olarak işbaşı yaptım. Bir daha tarlaya dönmeme kararında olduğum için işime dört elle sarıldım. Yaklaşık dört yıl süren mücadele ve zorluklar, genç yaşımda bana büyük tecrübe oldu. Bu nedenle geleceğe daha bir umutla bakmaya başladım. Bu arada askerliğimi de yedek subay olarak yaptım. Sonrasında 1970- 1973 döneminde Seydişehir Alüminyum Tesisleri'nde çalıştım. Dolayısıyla bu iş tecrübesi sayesinde bilgi ve birikimim daha da arttı.

1974 YILINDA BURSA'YA TAŞINDIM…

1974 yılında Bursa'ya taşınma kararı aldım. Bursa'yı gerçekten çok seviyordum. Teknik konular ilgimi çektiği için, bu işin Bursa'daki merkezi olan Tofaş'a girdim. Artık iş yaşamım daha bir düzene girmişti. Ciddi biçimde Tofaş'taki işime devam ettim. Görevim, 'mali analistlik' idi. Tofaş gibi iyi bir 'okul'da çalışmak, bana çok şey kattı.

ÜÇ FAKÜLTE BİTİRDİM...

Sürekli yenilik peşinde koşmak ve okumak çok hoşuma gider. İlk önce Amerikalıların Adana'da açtığı 'Motor Sanat Enstitüsü'nü, ikinci olarak 'Bursa İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi'ni, son olarak da 'Anadolu Üniversitesi İşletme Bölümü'nü bitirdim…

1976 YILINDA KENDİ İŞİMİ KURDUM…

1976 yılına gelinceye kadar içten içe hep kendi işimi kurma planları yaptım. O sırada Tofaş'ta çalışıyordum. Fakat kendi işimi mutlaka kuracaktım. Bu hayalimi gerçeğe dönüştürmek için ilk adımı attım ve 18 metrekarelik atölyede 3 kişiden oluşan bir ekip kurdum. Böylelikle 'Hacim Kalıpçılığı'na amatörce başladım. İki yıl içinde işlerim gelişmeye başladı. Dolayısıyla artık Tofaş'tan ayrılma vaktinin de geldiğini düşündüm. Nihayet 1979 yılında Tofaş'taki işimi bıraktım. Başarılı performansımız sayesinde, 3 kişiden oluşan ekibimi kısa sürede 40 kişiye, 18 metrekareden oluşan işyerimi de bin 800 metrekareye çıkarttım.

İLK İŞİM, ALMAN BİR FİRMAYA ROTİL ÜRETMEK OLDU…

O tarihlerde Niğde'deki Didaş firması, Alman

lisanslı olarak rot ve rotil yatakları üretiyordu. Bir tesadüf sonucu Didaş'ı ziyaret ettim. Ziyaretimde rotil yataklarıyla ilgili bir problem olduğunu gözlemledim ve ister istemez olayın içine girdim. Firmada muhatap olduğum bir Alman yetkiliye, "Ben bu rotil yataklarını yapabilirim" dedim. Alman yetkili beni, şöyle yukarıdan-aşağıya doğru alaylı bir ifadeyle süzdü ve "Bu rotil yataklarını sen mi yapacaksın?" diye sordu. Kendime güveniyordum. Alman yetkiliye, örnek rotil yataklarını yedi gün içinde ülkesine göndereceğimi söyledim ve oradan ayrıldım. Söz verdiğim gibi yedi gün içinde, örneğine uygun rotili Almanya'ya ulaştırdım. Sonrasında Alman yetkili beni aradı ve "Çok

acele Niğde'ye gel" dedi. Çünkü benim gönderdiğim rotil, aynen orijinali gibi olmuştu. Dolayısıyla genç yaşımda böylesine önemli bir görevi başardığım ve tabii ki yüklü bir sipariş aldığım için çok mutlu olmuştum.

TOFAŞ VE FORD OTOSAN İLE CİDDİ İŞBİRLİĞİMİZ VAR...

1980'li yıllardı... Tofaş'tan aradılar ve "Bize oto cam püskürtücüleri yapar mısın?" dediler. Tofaş ile bu davet neticesi başlayan işbirliğimiz, büyük ölçüde genişledi, 500 küsur parçalık bir ürün portföyüne ulaştı. 1990 yılında da Ford Otosan ile çalışmaya başladık. Ford Otosan ile halen yeni modelleriyle alakalı yoğun çalışmalarımız oluyor. Kısaca özetlemek gerekirse, gerek Tofaş'ın gerekse Ford Otosan'ın yurtdışından getirdiği çok sayıdaki parçayı biz burada, Bursa'da üreterek ithalatın önünü ciddi manada kesmiş olduk.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Ürün yelpazemiz geniş olduğu için krizler bizi fazla etkilemiyor.
Otomotiv sanayine yönelik bin 500 civarında plastik parça üretiyoruz.Çalı Sanayi Bölgesi'ndeki yerimiz dahil 20 bin metrekarelik kapalı alanımız ve 118 çalışanımız var.
Almanya'daki Ford Fabrikası'ndan bile sipariş aldık.
Brezilya, Arjantin ve İtalya'ya plastik parça kalıpları ihraç ettik.Yine Fransız Peugeot firmasına plastik parça ihracatı yaptık.Ford'un Belçika'daki ihtiyacını karşılamak üzere bin 600 tonluk iki yeni makine aldık. Çok iyi yetişen yeni neslin, 'sanal' ortamdan 'reel' ortama geçmesi gerekiyor. Müşterimiz olan bir İtalyan, "Çalışıyorsunuz ancak yetersiz... Yeterli olduğunuz zaman adeta zıplarsınız" demişti. Bu laf çok hoşuma gider.Gençlerimiz, çalışma hayatını 'yaşam tarzı' olarak algılamalı, 'angarya' olarak değil... Siyasiler kendi dünyasında, biz ise üretim dünyasında yaşamalıyız. Biz üretirsek, bölüşebiliriz... Yokluğu, fakirliği bölüşmek mümkün mü? Avrupa Birliği'ne girmek, hem medeniyeti hem de ekonomik zenginliği getirecek.
"Siyasi Partiler ve Seçim Yasası" mutlaka değişmeli ve ülkemizde siyasi istikrar sağlanmalı. Avrupa insanında olmayan müteşebbisliğimiz nedeniyle geleceğimizi çok aydınlık görüyorum. Nitekim Almanya'ya işçi olarak giden vatandaşlarımızdan 240 bini bugün "işveren" konumuna yükseldi. Herkes mesleğiyle ilgili yabancı yayınları da iyi takip etmeli. Örneğin ben, 8 mecmuaya aboneyim. Dünyadaki yeni gelişmeleri o mecmualardan takip ediyorum.

***Söyleşi Tarihi:* 27.08.2002**

Küresel ekonomik krizde, Türkiye'de olmayan 'plastik üzerine krom kaplama tesisi'ni kurduk

"Küresel ekonomik krizin, 2008 yılının ikinci yarısında gelebileceğini öngörerek, hammadde stoklarımızı maksimum seviyede tuttuk. Likidite-nakit yönetimini iyileştirip, cari harcamaları minimum seviyelere indirdik. Ürün yelpazemizde çeşitlemeler yaptık. Personel harcamalarını da sabitledik... Atıl ham malzemelerimizi değerlendirdik ve yüksek stok çevrim hızlarına ulaştık. Yurt dışında çalıştığımız firma sayısını artırdık. Yeni iş modelleri geliştirip atıl kapasitelerimizi efektif kullanmaya başladık. Kriz döneminde, Türkiye'de olmayan 'plastik üzerine krom kaplama tesisi'ni kurduk. Bu alanda direkt ve dolaylı olarak yurtdışındaki firmalara üretim yapıyoruz.
Bu yıl ve 2011'de, otomotiv sektörünün dışında başka sektörlere de girmeyi planlıyoruz. Bununla ilgili olarak fizibilite çalışmaları yapıyoruz. Dolayısıyla Bursalılar bizi, daha değişik sektörlerde de görebilecek. Önümüzdeki dönemde, DOSAB ve Çalı Sanayi Bölgesi'ndeki fabrikalarımıza ilaveten, BTSO-OSB'de bulunan atıl fabrika binamızı ve DOSAB'daki 16 bin metrekarelik arsamızı da yapacağımız yeni yatırımlar için kullanacağız."

***Güncelleme Tarihi:* 15.08.2010**

Türk girişimcisi akıllı ve çalışkandır, tek eksiğimiz; "kendimize güven…"

Aktaş Holding
Yönetim Kurulu Başkanı
Şahap Aktaş

Otomotiv sanayine; Bursa, Adıyaman, Bulgaristan ve Brezilya'da kurduğu tesislerle hizmet veren, sistemli-kaliteli çalışmaları nedeniyle her zaman yabancıların gözdesi olan Aktaş Holding'i bugünlere getiren Şahap Aktaş, çalışkan Türk girişimcisinde tek eksiğin, "kendine güven" olduğunu söylüyor…

"Yabancılar genelde iyi tanımadıkları için bizleri 'iş yapamaz' şeklinde değerlendirir. Oysa bizler, müteşebbis, akıllı ve çalışkan insanlarız…"

"Firmalar bebek gibidir… Ne kadar ilgilenirseniz veya ilgilenmezseniz, sonunda ya hayırlı ya da hayırsız bir evlatla karşılaşırsınız…"

İş hayatına, babamın yanında çıraklık yaparak başladım. Yaşım 11… Kendisi, geçmişi 1940'lı yıllara dayanan, İnönü Caddesi üzerindeki Hüzmen-Anadolu Garajı'nda lastik kaplama ve tamir işleri yapıyordu. Babamın işleri zamanla gelişti ve yeni yeni işyerleri açmaya başladı. Bu bağlamda ilk önce 1961 yılında Ulu Cadde'de, sonra da 1966 yılında yine o caddeye yakın bir yer olan Güzel Sokak'ta işyeri açtı.

BABAMIN HIRSLI ÇALIŞMASI BİZE İVME KAZANDIRDI...

1968'de babamın ısrarı üzerine Magirus Otobüsleri'nin süspansiyon lastiklerini üretmeye başladık. İstanbul, Ankara ve İzmir'deki belediye otobüsleri için de satış yapıyorduk. Ayrıca iç piyasaya ürün veriyorduk. Yine o tarihlerde, Meşrubat Sanayi ile Çanakkale Seramik'e basınçlı kaplar sistemi için özel kauçuk parçalar üretiyorduk. Yani babamın hırslı çalışması, bize o tarihlerde büyük bir ivme kazandırdı.

İŞLERİMİZ HER GEÇEN GÜN GELİŞİYORDU...

Bildiğiniz gibi, 1974 yılındaki Kıbrıs Barış Harekatı nedeniyle ABD, ülkemize ambargo koymuş, 1976 yılında AB'den

bedelsiz otobüs ithalatı da bize yeni imkanlar sağlamıştı. Zira gelen otobüslerin hepsi süspansiyon lastikliydi... Bütün bu güzel gelişmelerin beraberinde, Duaçınarı-Tütün Çiftlik'te 350 metrekareden oluşan büyük bir atölyeyi devreye soktuk. 1966 yılında ise babamın 26 yıldır çalıştığı Anadolu Garajı'ndaki işyerimizi kapattık. 1985 yılında ise Kestel Sanayi Bölgesi'nde yarım olan bir fabrika inşaatını satın aldık. Bin 400 metrekarelik bu yarım inşaatı sonradan 5 bin metrekareye çıkardık.

BİZE DAVA AÇAN ALMANLAR, SONRA İŞBİRLİĞİ YAPTI...

1994 yılında, iç piyasada ilk sıralara oturmuştuk. Dış piyasaya açılma zamanının geldiğini düşünerek, Frankfurt'ta uluslararası fuara katıldık. Rakip Alman firmaların ihtar ve dava yağmuruna rağmen çok büyük ilgi gördük. Aynı yıl Almanya'ya davet edildik. Sebep, bizimle ortak iş yapmak istiyorlardı. Onların deyimiyle, "Ön nişanlılık" kurduk. Bizden aldıkları ürünlere kendi markalarını basıp, öylece sattılar. Bu tarz çalışmamız 1.5 yıl kadar devam etti.

İLK YABANCI ORTAKLIĞIMIZI GERÇEKLEŞTİRDİK...

Haziran 1996'da Almanlarla yüzde 50- 50 ortak olduk. Bu işbirliğinde iki amacımız vardı. Birincisi, yabancı ortaklık bize iyi bir referans olacaktı, ikincisi de, dışa açılmamız hız kazanacaktı. 1999 yılında, Almanlar hala kendi markalarını ön planda tutuyordu. Bu durum bize rahatsızlık vermeye başlamıştı. Sonunda Kestel'deki fabrikamızı Almanlara kiraya verdik, hisselerimizi de onlara sattık.

KENDİ MARKAMIZLA PİYASAYA ÇIKTIK...

Alman ortağımızdan ayrıldıktan sonra, Demirtaş

Organize Sanayi Bölgesi'ne geldik. Burada Aktaş Hava Süspansiyon Sistemleri A.Ş.'yi kurduk ve 120 gün sonra ihracat yapmaya başladık. Almanlarla ortaklığımız, istediğimiz doğrultuda gitmediği için her tür önlemi almıştık. Bu bağlamda Avrupa'da tüm yeni markalarımızın tescilini yaptırdık. Markamız; "Airtech."

YABANCILAR, "SİZ BİLMEZSİNİZ, YAPAMAZSINIZ" DER...

Yabancılar genelde iyi tanımadıkları için bizleri, "iş yapamaz" şeklinde değerlendirir. "Siz bilmezsiniz, siz yapamazsınız" derler. Bizi hep pasifliğe itmeyi çok severler. Oysa bizler, müteşebbis, akıllı ve çalışkan insanlarız. Tek eksiğimiz, "kendimize güven..." Bu noktada müteşebbislerimize, sektörlerindeki uluslararası fuarları ziyaret etmelerini öneririm. Bu ziyaretler

esnasında, dünyadan hiç de geri olmadıklarını görecekler. Unutulmaması gereken bir husus da şu… Firma, firma ile iş yapıyor gibi gözükse de aslında insan, insan ile iş yapıyor.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Devlette çark maalesef çok ağır dönüyor, halbuki esas olan "hız" dır… Firmalar "bebek" gibidir, ne kadar ilgilenirseniz veya ilgilenmezseniz, sonunda ya hayırlı ya da hayırsız bir evlatla karşılaşırsınız. Beş yılını dolduran ve size bel bağlayan çalışanınızı, firmanıza ortak edin. Müşteriniz, her zaman birden fazla olsun. Bir Alman atasözü der ki; "İşi ver ve güven. Ancak omzunun arkasından 6 ay onu seyret ve yardım et…" Tüm işadamlarına bir mesaj vermek istiyorum: İşletme, tasarım, mühendislik, finans, hukuk, felsefe vs. birçok bölümden, hiç tecrübesi olmayan 10'ar kişilik gruplarla bir yıllık sözleşme yapalım. Burada amaç; olaylara her açıdan bakıp, yeni bir sinerji yaratma konusunda model oluşturmak. Bu gençlerden bizi benimseyenlerle de yolumuza devam edelim. Bu denemeyi tüm iş adamlarımız yapmalı… İşyerlerimize her zaman "müşteri" gözüyle bakalım. Genç çalışanlarınızın müspet yönlerini, anne ve babalarına rapor halinde sunmanızı tavsiye ederim.

***Söyleşi Tarihi:* 18.02.2003**

"Dört kıtada üretim, altı kıtada 80'den fazla ülkeye ihracat yapıyoruz…"

"2008 ve 2009'da global bir kriz yaşandı. Biz Aktaş Holding olarak bu dönemi büyüyerek geçirdik. Hatta bu dönemdeki faaliyetlerimiz bize ödül getirdi. Aktaş Holding olarak planlarımızı yıllar öncesinden yaparız. Son 10 yılda da, üretim grubumuzda, dünyaca tanınmış büyük şirketlere kıyasla daha fazla büyüme gösterdik. Kalitemize duyulan güven nedeniyle üretim ve satış kapasitemizi artırdık. 2003 yılında 7 olan şirket sayımızı 2009 sonu itibariyle 11'e çıkardık. 19 Mayıs 2008'de Bulgaristan, 19 Mayıs 2009'da ise Brezilya'daki fabrikamızın açılışını yaptık. 2010 yılında Çin'de deneme üretimine başladık. 2011 yılı hedefimizde ise Rusya var. Artık 4 kıtada üretim yapan, 6 kıtada 80'den fazla ülkeye ihracat gerçekleştiren, alanında dünyadaki ilk 3 firmadan biriyiz…

Birçok ülke ekonomisi, global krizde duraklama dönemi yaşarken, biz Ar-Ge yatırımları yaptık, tasarım çalışmalarına önem verdik. Yukarıda bahsettiğim ödülü de bu alanda kazandık. 2009 yılında TAYSAD'dan, "En Çok Patent-"Faydalı Model Tasarımı Tescil Ettiren Firma" kategorisinde birincilik ödülü aldık. Öte yandan, kauçuk ve EPDM esaslı malzemelere bağlı kalmak kaydıyla yeni ürün çalışmalarımız var. 'Ak-İzo' isimli firmamızın Lineflex markasıyla piyasaya sunduğu EPDM membranlar Türkiye'de ilk defa Aktaş Holding tarafından imal edildi. İnşaat sektörünün ihtiyacı olan uzun ömürlü su sızdırmaz EPDM esaslı membranın kullanımı, Aktaş kalitesi altında giderek yaygınlaşıyor. Bu alanda yurt içinde ve yurt dışında çok başarılı örnek uygulamalarımız bulunuyor. Son olarak DSİ'nin sulama amaçlı yaptığı bir göletin zemini komple EPDM membran ile kaplandı. Bu da Aktaş Holding'in ülkemize kazandırdığı bir ilktir."

***Güncelleme Tarihi:* 27.08.2010**

Aktaş Holding, Brezilya'da da üretim yapıyor.

Bir ideali gerçekleştirmenin keyfini, onu yaşayanlar bilir…”

Tan Okulları
Yönetim Kurulu Başkanı
Şükrü Akyollu

Tan Okulları’ndan her yıl, Atatürk’ün izinden giden yüzlerce genç mezun oluyor1976 yılında iki meslektaşıyla kurduğu Tan Dershanesi’ni kısa sürede Bursa’da marka haline getiren Şükrü Akyollu, hep hayalini kurduğu okul projesini, yine ortaklarıyla birlikte 2002 yılında hayata geçirdi. Bursa’da özel eğitim-öğretim kurumları içinde haklı bir üne sahip olan Tan Okulları’ndan her yıl yüzlerce, ülkesine-milletine bağlı Atatürkçü gençler mezun oluyor…

"Tan Okulları ilk yıl, spor sahası ve yüzme havuzu hariç eksiksiz açıldı. Bir yıl sonra bu eksikleri de tamamlayarak, Türkiye’nin yüz akı bir okulunu hayata geçirmiş olduk…”

"Bizim için en önemlisi, böylesine eşsiz bir okulu Bursa’ya kazandırmaktı.Bir ideali gerçekleştirmenin keyfini, onu yaşayanlar bilir…”

1946 yılında Bursa-Mustafakemalpaşa’da dünyaya geldim. İlk ve ortaokulu orada bitirdikten sonra binbir zorlukla Bolu Öğretmen Okulu’nun Parasız Yatılı Bölümü’ne girdim. Sonrasında Yüksek Öğretmen Okulu’na geçtim ve 1968 yılında Ankara Üniversitesi Fen Fakültesi Kimya Bölümü’nden mezun oldum.

Öncelikle, çocukluk yıllarımdan ve ilk yaptığım işlerden bahsetmek istiyorum. Babam, Bursa Koza Kooperatifi adına Mustafakemalpaşa’nın kozalarını toplardı. Kilo başına belli bir prim alırdı. Yaz aylarında iki ağabeyimle birlikte ben de babama yardımcı olurduk. Üç kardeş aynı zamanda üreticinin “çipez” kozasını toplayıp Bursa-Koza Han’da satıp para kazanırdık. Benim görevim; topladığımız kozaları kamyonlarla kooperatife teslim etmek, çipezleri Koza Han’da satmaktı… Tartımları tek tek kontrol eder, açık vermemek için gerekli özeni gösterirdim. Sonunda da hiçbir problem olmadan teslim tutanağını alıp babama götürürdüm. 1950’li yılların sonlarıydı… 12 yaşındaydım… Babam elime, "üreticiye ödenecek paranın bana teslim edilmesini isteyen” imzalı bir kağıt verip Kooperatife gönderdi. Fakat Kooperatifin muhasebecisi, 20 bin lira gibi çok büyük bir parayı –ki, kısa bir süre önce 14 bin liraya ev satın almıştık- bana teslim etmek istemedi. Babama telefon açtı. Babam, ""Ben oğluma güveniyorum, parayı verin” dedi. Koynuma soktuğum onca parayla garaja gittim, otobüse binip Mustafakemalpaşa’ya vardım. Parayı hiçbir aksilik olmadan babama teslim ettiğim için çok mutluydum. Fakat elimi bir an olsun üzerimden ayırmadığım paralar vıcık vıcık ter içindeydi.

Babamın bana gösterdiği güveni ömrüm boyunca unutmadım ve hep ona layık olmaya çalıştım.

15 YAŞINDA BOLU-DÜZCE ARASINDA MEKİK DOKUDUM…

1961 yılında, 15 yaşında ortaokulu bitirdim. O yıllarda Mustafakemalpaşa'da lise yoktu. Bir yıl değişik işlerde çalıştım. İyi de para kazandım. (Öğretmen Okulu'nda okurken bu paralar çok işime yaradı.) İstanbul'da okuyan ve zaman zaman ilçemize gelen öğrencilere çok imrenirdim. Mustafakemalpaşa'da kalmam halinde ne uzayacak, ne de kısalacaktım. Bunu net bir şekilde anlıyordum. Ortaokulu iyi dereceyle bitirdiğimi bilen eş-dost da benim okumam gerektiğini söylüyordu. Ben de öylesine okuma arzusuyla doluydum ki, 15 yaşında bir çocuk olmama rağmen Bolu-Düzce arasında adeta mekik dokudum. Düzce Orman Okulu imtihanlarına bile girdim. Okumayı çok istiyordum, açıkta kalmaya tahammülüm yoktu. Neyse sonunda, Bolu Öğretmen Okulu'nun Parasız Yatılı Bölümü'ne girebilmek için şehre geldim ve bir otele yerleştim. Otelin açık olan penceresinden, hemen yanımızda bulunan kahvehanede çalan Şekip Ayhan Özışık'ın "Unutamam Seni" şarkısı duyuluyordu. Şarkı beni çok duygulandırdı. Önce bir garipsedim, sonra da bir sinema şeridi gibi başta annem olmak üzere tüm sevdiklerim gözümün önünden geçmeye başladı. Mustafakemalpaşalı arkadaşlarımın çokluğu nedeniyle Bolu Öğretmen Okulu'nu tercih etmem gerektiğini hissettim. Tüm öğrenimim boyunca hiç yıl kaybım olmadı.

İLK TAYİNİM 1968'DE MALATYA'YA ÇIKTI...

Okulumu 1968 yılında bitirdim. Aynı yıl tayinim Malatya Turan Emeksiz Lisesi'ne kimya öğretmeni olarak çıktı. Orada iki yıl kaldım. 14 Şubat 1970 yılında ise üniversiteden tanıştığım Ülkü Hanım ile evlendim. (O yıllarda 14 Şubat, Sevgililer Günü değildi…) Eşim, Bursa Kız Lisesi'nde matematik öğretmeniydi. Eş durumundan tayinim Bursa'ya çıktı. 1976 yılına kadar, okuldaki öğrencilerim hariç, isteyene özel ders verdim, özel okullarda derse girdim. Günde en az 14 saat çalışıyor, yorulmak nedir bilmiyordum. Fakat bu yoğun çalışma hayatım, maddi anlamda bize çok katkı sağladı. Bu sayede ev ve araba sahibi olduk.

1976 YILINDA TAN DERSANESİ'Nİ KURDUK...

Yıllarca, kendi adımıza dershane açmak için üç meslektaşımla sürekli istişare ederdik. 1976 yılında üçümüz birden istifa ettik ve Tan Dershanesi'ni kurmak için ilk adımı attık. M. Fehmi Uslu, Ergin Kayan ve ben, gecekondu gibi 4 derslikli bir yer açtık. Bir de bahçeye ek bir inşaat uydurarak derslik sayısını beşe çıkardık. Kurslarımız öğleden önce ve öğleden sonra olmak üzere iki dönem şeklindeydi… Daha sonra geceleri de kurs düzenlemeye başladık. İşlerimiz iyi gidiyordu. Eceler Sokak'ta bulunan bir iş hanından mülk bile satın aldık. Sonrasında ise o iş hanının tamamını… Bu arada, Tan Dershanesi'nin ikinci şubesini de açmayı başardık… O sıralarda, Namık Sözeri Okulu boşaltılmıştı. Zaman zaman ek derslere de gittiğim bu okulun sahibi, "Bu yer size münasip" dedi ve ilave etti, "Asla okul açmayın. Zira benim öğrencilerimi alırsınız, bu da benim işime gelmez." Namık Sözeri'den kiraladığımız yere 40 derslikli bir dershane açtık. Gün geldi, o yer satılığa çıkartıldı, bize de "münasip" gördükleri için satın aldık.

"OKUL" ÖZLEMİMİZ HER GEÇEN GÜN ARTIYORDU...

Dershanecilik konusu çok hoşumuza gitmesine rağmen, içimizde müthiş bir şekilde okul açma arzusu vardı. Ali Baran'ın, Ovaakça'daki okulunu kapatacağını duyduk. Ortaklarımla oturup bir değerlendirme yaptık ve "Artık okul açmamızın zamanı geldi" kararına vardık.

Ortaklarım bana bu konuda tam yetki verdi. Ben de Ali Baran ile 5 yıllık kontrat yaptım.

KENDİ OKULUMUZA GEÇME PLANLARI YAPIYORDUK...

1999 yılında kendi okulumuzun arsasını satın aldık. Temel atıp inşaata geçtik ki 17 Ağustos depremi oldu. O deprem aklımızı başımıza getirdi ve "zemin emniyet katsayısı gerçek mi değil mi" hesapları yapmaya başladık. En önemlisi, bize artı 110 ton demir külfeti getirmesine rağmen temeli çok daha sağlam hale getirdik. Özetle, deprem bizim çok güvenli bir inşaat yapmamıza sebep oldu.

2002'DE TAN OKULLARI'NI AÇTIK...

Okulumuz, ilk yıl spor sahası ve yüzme havuzu hariç olmak üzere eksiksiz açıldı. Bir yıl sonra spor sahası ile yüzme havuzumuzu da tamamladık. Anaokulu, ilk ve ortaokul, lise olmak üzere, Türkiye'nin yüz akı bir okul ortaya çıktı. Bizim için en önemlisi, böylesine eşsiz bir tesisi güzel Bursamız'a kazandırmaktı. Bir ideali gerçekleştirmenin keyfini, onu yaşayanlar çok iyi bilir...

30 YILA YAKLAŞAN ÖRNEK ORTAKLIK...

Üç ortak, 1976 yılından bu yana birbirine en küçük bir güvensizlik duymadan bugünlere geldik. Kardeşlerin bile uzun vadeli uzlaşma ve anlaşma sağlayamadığı günümüzde, biz uyum içinde 30 yıla yaklaşan örnek bir çalışma sergiledik. Paylaşmaya açık insanlarız. "Karşılıklı güven" esasını baz alırız. Bizde hiç kimse kimsenin işine müdahale etmez. İşimizi çok sevmemiz nedeniyle, deyim yerindeyse "işimizle yatar-işimizle kalkarız."

"ÇAĞDAŞ EĞİTİME KATKI" ÖDÜLÜ...

İki dönem Mustafakemalpaşalılar Derneği Başkanlığı, bir dönem Mustafakemalpaşa Spor Kulübü Başkanlığı ve iki dönem Bursaspor Yönetim Kurulu üyeliği (Basın Sözcüsü ve Teknik Asbaşkanlık) yaptım. DYP İl Muhasipliği görevinde bulundum, ayrıca DYP'den Bursa Milletvekili adayı oldum. Bursa Rotary Kulübü (2004-2005) Dönem Başkanlığı da yaptım. 2003 yılında ise BUSİAD'dan "Çağdaş Eğitime Katkı" ödülü aldım.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Önce kendinize, sonra herkese karşı dürüstlük ve açıklık... Bu çok önemli. Ne yaparsan ve hangi işi yaparsan yap, en iyisini yapmaya çalış.İnsanların güvenini kazanmak zordur, kaybetmek ise bir anlık.

***Söyleşi Tarihi:* 25.02.2004**

Eğitim sektöründe tedbirli ve kararlı bir şekilde büyümek ana hedefimiz...

"Küresel kriz döneminde, tasarruf konusuna çok dikkat ettik. Ancak krizden etkilenmeden çıkmakta ana etken, borçsuz olmamız ve daima nakit konusunda her zaman çok tedbirli davranmamızdır. Krizde aldığımız önlemlerin önemini daima çalışanlarımızla paylaştık. Emek-yoğun bir işimiz olduğu için çalışanlarımızın kurumu sahiplenmesi çok önemli... Tek bir çalışanımızı bile işten çıkarmayarak kuruma olan güveni sağlamlaştırdık. Önümüzdeki dönemde yine eğitim sektöründe daha çok gelişmeyi ve büyümeyi hedefliyoruz. Kendi sektörümüzde tedbirli ve kararlı bir şekilde büyümek ana hedefimiz olacak..."

***Güncelleme Tarihi:* 15.08.2010**

Bursa'ya hem iş hayatında hem de siyasette ciddi katkılarda bulundu

Elmesan Elektrik
Sahibi
Harun Akın

Çocukluğunda çaycılık yaptı… Çok zor şartlarda okulunu bitirdi… Tuhafiyecilik ve işportacılığın yanı sıra muhasebecilik ve sigortacılık da yaptı... 1999'da DYP İl Başkanlığı görevinde bulundu… Bebe-çocuk konfeksiyonu sektöründe "Petino" markasıyla üretim yaptı, şimdilerde "elektrik" iş kolunda faaliyetlerini sürdürüyor.

"Gençlerimiz siyasete ilgisiz… Siyasete harcanan zaman, kesinlikle boşa akıp giden bir zaman değildir…"

"İnsanlarımıza 'yetkili' ve 'etkili' hizmet ancak siyasetle verilebilir. Bu yüzden gençlerimize siyaseti tavsiye ediyorum…"

1954 yılında Orhangazi'de dünyaya geldim. Öncelikle, kısaca öğrenim durumumu aktarmak istiyorum. İlkokulu Orhangazi-Gölyaka Köyü'nde, ortaokulu Osmangazi Ortaokulu bünyesinde bulunan Akşam Ortaokulu'nda, liseyi ise Akşam Ticaret Lisesi'nde okudum. Son olarak, Bursa Eğitim Enstitüsü Sosyal Bilimler Bölümü'nü bitirdim.
İş hayatıma gelince… 1965'te, yani ilkokulu bitirdiğim yıl Bursa'ya amcamın yanına geldim. Amcam o yıllarda Yeni Hal Kahvehaneleri'ni çalıştırıyordu. Elimde çay askısı, tüm işyerlerine çay dağıtıyordum. Yaşım 11… Bir süre sonra tüm aile Bursa'ya göç ettik.

BABAM ÇOK ZEKİ VE İLGİLİ BİR İNSANDI...

Babam, ilkokulu dahi bitirememiş olmasına rağmen inanılmaz derecede zeki ve ilgili bir insandı… Öylesine ilgili ki, ekonomi ve siyasi gidişatı adım adım izlerdi, aynı zamanda da aşırı dirayetliydi…

1966 YILINDA DEMİRYOLU CADDESİ'NDE KAHVEHANE AÇTIK...

Köyden şehre göç eden birçok insan gibi babam da kolay yolu seçti ve Demiryolu Caddesi'nde bir kahvehane açtı. İşin en pratik yönü de buydu zaten. Ben bu defa da burada askıcılık yapmaya başladım. Malum, amcamın yanında çalışmam bana tecrübe kazandırmıştı.

EN BÜYÜK HEDEFİM OKUMAKTI...

Oyun çağında olmama rağmen kendimi birden iş hayatında buldum. Bir taraftan da "elimin ekmek tutmaya başlaması" beni memnun ediyordu. Ancak en büyük hedefim okumaktı. Bu düşüncemi babama açtım. Anlayışla karşıladı ve beni, dört yıl süreyle okuyacağım Akşam Ortaokulu'na yazdırdı. Fakat o dönemde ekonomik durumumuz hiç iyi değildi. Dolayısıyla, okuyabilmek için gündüzleri de çalışmak mecburiyetinde kaldım.

BABAM BANA BİR DÜKKAN AÇTI...

Kahvehanemiz çalışıyordu. Ben de Akşam Ortaokulu'na yazılmıştım. Tüm bunlara ek olarak, babam bana bir tuhafiye dükkanı açtı. Çile orlon ipi satıyordum. Derken, rahmetli Cevdet Mayruk-Galeri 1'den "Passap" marka örgü makinesi aldım. Bu şekilde örgü yünü işini de geliştirmeye başladım. Dolayısıyla triko atölyeciliğine geçtim. Ancak babamla hiç anlaşamıyordum. Zira ben işleri daha da geliştirmek için otomatik makinelere geçmeyi çok arzu ediyordum. Babam ise borçtan çok korktuğu için hep engel oluyordu. Bu benim hoşuma gitmedi. Her türlü maddi sıkıntıyı göze alarak babamdan ayrıldım.

BİR MUHASEBECİNİN YANINA GİRDİM...

O tarihlerde Altıparmak'ta muhasebecilik yapan rahmetli Orhan Tortop'un yanına girdim. Orhan ağabeyin güvenini kazandığım için bütün işleri ben götürür hale

geldim. Bir taraftan da mezun olduğum Akşam Ticaret Lisesi'nden sonra Eğitim Enstitüsü'nün Sosyal Bilimler Bölümü'nde okumaya başladım.

HEP "DAHA BAŞARILI OLMA" HIRSIYLA DOLUYDUM…

Yanında çalışmaya başladıktan bir yıl sonra Orhan ağabeye, "Senin yanından ayrılıp kendi adıma muhasebecilik yapmak istiyorum" dedim. Orhan ağabey de, "Evladım bu iş hiç de kolay değil, gel yüzde 50-50 ortak olalım, hazır kurulu düzen…" dedi. Kendi işimi kurmakta kararlı olduğum için, "hayır" dedim. Bu arada 1982- 1984 yıllarında Bursa Atatürk Lisesi'nde Sosyal Bilimler öğretmenliği yaptığımı da belirtmek istiyorum.

MUHASEBE BÜROMU AÇTIM... YAŞIM 24...

Bir arkadaşımla ortak olarak Altıparmak Petek İş Hanı'nda muhasebe bürosu açtık. Bir taraftan da ticaret yapmayı sürdürdük. İstanbul Vefa Bozacısı- Üzüm Sirkesi'nin Bursa, Balıkesir, Çanakkale dağıtım işiyle, Adana Binboğa Balı'nın Bursa dağıtım işini üstlenmiştik. Zaman içinde muhasebeciliğimiz çok geliştiği için ticari işlerimizi tasfiye ettik. Muhasebecilikte, özellikle müteahhitlere çok iyi hizmet veriyorduk, bu alanda adeta uzmanlaşmıştık. 1990 yılında çıkan bir yasa ile Muhasebeciler Odası resmi bir statü kazandı, ben de Oda yönetimine seçildim.

1991 YILINDA KÜÇÜK BİR KONFEKSİYON ATÖLYESİ KURDUM...

O yıllarda konfeksiyonculuk gittikçe ivme kazanıyordu. Ben de bunun farkındaydım. Babamla birlikte, çocuk yaşta konfeksiyon sektörüne ucundan-kıyısından girdiğimi yukarıda ifade etmiştim. Bu sefer dört makine, dört personel ile bebe konfeksiyonu işine girdim.

Halen bebe konfeksiyonu alanındaki üretimimiz devam ediyor. Serhatcan Giyim Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. ticari unvanı ile çalışıyoruz. "Petino" markasıyla ürettiğimiz ürünler, yurtiçinde 150'yi aşkın noktada yetkili satıcılarımız aracılığıyla tüketiciye ulaşıyor. İstanbul'da da, özellikle "demir perde" ülkelerine satış yapan bir mağazamız var.

KRAVATIMI ÇIKARDIM, ZİRA ÇUVAL SIRTIMDA ÇALIŞIYORDUM...

Uzun yıllar süren muhasebecilik hayatımda, kravatla gezmeyi alışkanlık haline getirmiştim. Konfeksiyon işine girince, çuval sırtımda çalışmaya başladım. İstanbul'da faaliyet gösteren bir gayrimüslimden kumaş alıyordum. Bir gün, "Gel seninle Bursa'da kumaş işine girelim" dedi. Ben de kabul ettim ve Bursa'da ilk olmak üzere örgü kumaş işini, yıllarca ortak olarak götürdük.

BAŞARILI BİR İŞPORTACILIK HAYATIM DA OLDU...

Çalışmayı çok sevdiğim için, adeta bir dakikam bile boş geçmiyordu. Bir taraftan triko işim, bir taraftan öğrenciliğim, diğer taraftan da Bursa'nın tüm ilçeleri dahil, hatta Yalova, Yenikaramürsel ve Gölcük'e kadar uzanan coğrafyada işportacılık hayatım vardı. Gece 11'de okuldan çıktıktan sonra ancak 12'de evde olabiliyordum. Ramazan olması nedeniyle sabah 4'te sahura kalkıp yemeğimi yedikten sonra, çuval sırtımda pazaryerlerine koştuğumu, gün boyu çalışıp, iftarımı da simit ve çayla yaptığımı bugün gibi hatırlıyorum.

SİYASETE GİRİŞİM...

Ticaret Lisesi'nin gece kısmında okurken siyasete ilgi duyan arkadaşlarımla sohbet ederdim. Adalet Partisi'ne üye oldum ve aynı partinin Gençlik Kolları'nda faaliyet gösterdim. Sonrasında, siyasi hayatıma 1983

yılında kurulan Doğru Yol Partisi'nde devam ettim. Parti'nin Osmangazi İlçe Başkanlığı kurucuları arasında yer aldım. Halen, her kademesinde görev yaptığım Doğru Yol Partisi'nin İl Başkanlığı görevini sürdürüyorum.

KRİZDE "FIRSATÇILIK" YAPMADIK...

Yıl 1994... Malum, kriz yılı... Depomuz tıka-basa mal dolu... O günlerde 60 TL olan kumaş her gün zamlanıyor. İstanbul'da bulunan gayrimüslim iş ortağım ile istişare ederek, "Depoyu açık mı tutalım, yoksa kapalı mı" konusunu değerlendirdik. Sonuçta, "Ne olursa olsun depoyu açık tutalım ve satışımızı sürdürelim" kararına vardık. Zira yıllardır bizden kumaş alan ve evimize ekmek götürmemize vesile olan insanlara karşı fırsatçılık yapamazdık, yapmadık da... Bir ay sonra ne oldu dersiniz? Kumaş fiyatları 10 misline çıktı. Bizim kazancımız ise sadece "Allah rızası" ve "müşteri memnuniyeti" oldu. Zaten en büyük kazanç da bu değil mi?

SOSYAL HAYATIM...

BUGİAD ve Bursa Fan Kulüp Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevlerinde bulundum. Bursa Demokrasi ve Uzlaşma Vakfı kurucuları arasında yer aldım. Beş yıla yakın zamandır da BTSO Meclis üyeliği görevini sürdürüyorum.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Siyasette en büyük sıkıntı, gençlerimizin bu alana ilgisiz kalması...
İnsanımıza 'yetkili' ve 'etkili' hizmet ancak siyasetle verilebilir. Şimdiki gençler çok iyi eğitim alıyor, yabancı dil biliyor... Ancak zorluklar karşısında çabuk pes ediyor. Daha dirençli olmaları lazım...Okurken çalışmanın, iş hayatını erken yaşta teneffüs etmek anlamında büyük yararı var.

***Söyleşi Tarihi:* 24.12.2004**

"Siyasi işlerimin yoğunluğu nedeniyle tasfiye ettiğim iş hayatıma geri döndüm"

"2004- 2007 yılları arasında DYP Bursa İl Başkanlığı görevinde bulundum. Bu arada partimiz bir büyük kongresinde adını Demokrat Parti olarak değiştirdi. 22 Temmuz 2007'de yapılan genel seçimlerde DP Bursa Milletvekili adayı oldum. Partimiz barajı aşamadığı için seçilemedim. Siyasete ara vermeyi düşünürken, kendimi yoğun bir kongre çalışmasının içinde buldum. Genel seçimlerden ağır bir yenilgiyle çıktık, fakat Demokrat Parti'yi büyük kongreye taşımamız gerekiyordu. 1 Ağustos 2008'de Marmara ve Ege Bölgesi İl Başkanlarını Bursa'da toplantıya çağırdım. Toplantıdan çıkan kararla çalışmalara başladık. Daha sonra Türkiye genelinde toplantılar yaptık, ben de organizasyon heyetinin içinde yer aldım. 6 Ocak 2008'de Demokrat Parti, büyük kongresini yaptı. Süleyman Soylu, Genel Başkan seçildi, ben de O'nun listesinden Demokrat Parti Genel Başkan Yardımcısı oldum. Bu görevim 16 Mayıs 2009'daki büyük kongrede Hüsamettin Cindoruk, Genel Başkan olana kadar devam etti. Şu anda Demokrat Parti'de resmi bir görevim yok, hatta üyeliğim bile sona erebilir. Şöyle ki... 12 Eylül 2010'da yapılan, Anayasa'nın bazı maddelerinin değiştirilmesiyle ilgili halk oylamasında 'evet' dediğim için Demokrat Parti'den, 1 Eylül 2010'da ihraç edildiğim ile ilgili bir tebligat aldım. Bununla ilgili hukuki süreç devam ediyor.
Öte yandan, 2008 ve 2009 yıllarında siyasi çalışmalarımın yoğunluğu nedeniyle işlerimi tasfiye etmiştim. Şu anda Elmesan Elektrik Mekanik Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. unvanlı bir şirketimiz var. Bundan sonra, yeni işimizin gelişmesi için çalışıyoruz."

***Güncelleme Tarihi:* 30.09.2010**

Bilişimde Anadolu'nun simgesi, devlerin ise korkulu rüyası oldu

Litera Şirketler Grubu
Yönetim Kurulu Üyesi
Osman Akın

Üniversitede araştırma görevlisiyken hayallerinin peşinden giden ve bilişimde fark yaratan işlere imza atan, kurucusu olduğu AGB ve Teknolojix markalarını geçtiğimiz dönemde Sönmez Holding ile ortaklığa taşıyan Osman Akın, yakın zamanda yeni bir girişim hamlesi daha başlattı. Akın, şimdi yazılım sektöründe yeni hedeflerin peşinde…

"Çalışma hayatına, kelimenin tam anlamıyla 'sıfırdan' başladım. İçinde olduğum bilişim sektörünü, dünyayı ve Türkiye'yi çok iyi takip ederek ihtiyaçları tespit ettim…"

"Yazılım konusunda Litera Şirketler Grubu içerisinde yaptığımız çalışmaları dünya piyasasına sunacağız. Bu kapsamda hızlı çalışmalar yapıyoruz…"

"1967 yılında doğdum. Uludağ Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Elektronik Mühendisliği Bölümü mezunuyum. Yüksek lisansımı da aynı üniversitede yaptım. Doktoramı ise tez aşamasındayken bıraktım. Üniversitede araştırma görevlisi olarak da çalıştım, ders de verdim. Bilimsel yayınlarda makalelerim yayınlandı. Mikrodalga konusunda projeler ürettim. Aynı zamanda elektronik laboratuarının kurulmasıyla ilgili çalıştım. Fakat bir süre sonra bilimsel çalışma ortamının yeterli olmadığını gördüm, üniversiteden ayrılıp kendi işimi kurmaya karar verdim. 1995 yılında iki ortağımla birlikte AGB Elektronik Ltd. Şti.'yi kurdum. Fikirlerimi ve hayallerimi gerçekleştirmeyi istiyordum. İş hayatımda babam, her zaman işine olan saygısı ve disipliniyle örnek aldığım kişi oldu.

İLK TEKNOLOJİX MAĞAZASI'NIN AÇILIŞINI UNUTAMAM…

İlk Teknolojix mağazasını açtığımızda, yolun karşısına geçerek uzun bir süre mağazayı ve tabelasını gururla, heyecanla izledim. Sonrasında çok daha büyük mağazaların açılışlarını yaptık. Ancak o ilk mağazanın açılışını asla unutamam…

SÖNMEZ İLE ORTAKLIK DÖNÜM NOKTASI OLDU...

2005 yılında Celal Sönmez ile yaptığımız ortaklık, iş hayatımdaki dönüm noktası oldu.
Sönmez AGB Teknoloji A.Ş., bilişim toptancılığı ile ithalat-ihracat alanında faaliyet gösteriyor. Türkiye'nin en büyük dağıtıcılarından biri... Aynı zamanda Hyundai Electronics'in Türkiye'deki tek distribütörü... Hyundai markası altında; cep telefonu ve televizyon başta olmak üzere farklı ürün gruplarında ithalat ve üretim gerçekleştiriyoruz.
Teknolojix A.Ş. ise bilişim perakendeciliği alanında faaliyet gösteriyor. Türkiye'de franchise yöntemiyle ve Anadolu merkezli büyüyen ilk teknoloji perakendecisi...
"Extra Destek A.Ş.", bilişim, iletişim ve elektronik sektöründe ana ürün yerine tamamlayıcı ürünler ve teknolojik hizmetler satan, satış sonrası destek hizmetleri veren ve yine franchise yolu ile genişleyen teknolojik hizmet noktaları... 2009 yılında, şirketlerimizden Extra Destek'te, Türk Telekom'un çözüm ortağı Elkotek A.Ş. ile ortaklık yaptık. Kendi işimi kurduğum günden bugüne, hep bilişim sektöründe, toptancı, üretici, perakendeci ve hizmet noktası olarak faaliyet gösterdim.
Çalışma hayatına, kelimenin tam anlamıyla 'sıfırdan' başladım. İçinde olduğum sektörü, dünyayı ve Türkiye'yi çok iyi takip ederek ihtiyaçları tespit ettim. Teknolojix, Türkiye'de teknoloji mağazası denilince akla gelen ilk 5 isimden biri... Hyundai Electronics ile; LCD televizyon ve cep telefonu gibi çok önemli iki ürün konusunda tek yetkili distribütörlük anlaşması yaptık. İran, Irak, Suriye gibi Ortadoğu ülkelerine ihracat gerçekleştirdik. Şimdi tüm bu süreçlerin üzerine yeni bir girişimle, yazılım sektöründe faaliyet gösteren Litera Şirketler Grubu'nda çalışmalarımı sürdürüyorum.

TESCİLLİ GİRİŞİMCİ...

2006 yılında Finansbank, Ekonomist, Capital ve Milliyet tarafından ortaklaşa düzenlenen "Anadolu Markaları" yarışmasında Teknolojix ile birincilik ödülü

Osman Akın, bilişim sektöründe fark yarattı.

aldık. 2007 yılında ise Ernst Young tarafından düzenlenen "Türkiye'de Yılın En Başarılı Girişimcisi" yarışmasında ikinci oldum. Şirketlerimizde 100'ün üzerinde insan çalışıyor. Bütün bu başarılar, 15 yıl gibi çok da uzun olmayan bir süre içinde gerçekleşti. Sönmez AGB Teknoloji A.Ş., Türkiye'nin Anadolu merkezli en büyük 4 şirketinden biri… Teknolojix de teknoloji perakendeciliği alanında akla gelen ilk 5 teknoloji mağazası arasında yer alıyor. Irak, İran ve Suriye'ye dönem dönem ihracatlarımız oluyor.

SEKTÖR DERNEKLERİNDE ETKİN GÖREVLER ALDIM…

Türkiye Bilişim Sektörü İşadamları Derneği (BİSİAD) Başkanıyım… Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Bilişim ve İletişim Teknolojileri Meclis Başkan Yardımcıyım… Aynı zamanda Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nda Bilişim Komitesi Meclis üyesiyim. Alışveriş Merkezi ve Perakendeciler Derneği, Türkiye Kalite Derneği, Türkiye Bilişim Sektörü Derneği de, üyesi olduğum diğer sivil toplum örgütleri…

YAZILIM SEKTÖRÜNDE AMACIMIZ; DÜNYA ÇAPINDA MARKALAR YARATMAK…

Dünyada Türk girişimcisi artık kabul gördü. Dünyanın hangi uzak ülkesine giderseniz gidin orada bir girişimcimizi bulabiliyorsunuz. Bizler yazılım konusunda Litera Şirketler Grubu içerisinde yaptığımız çalışmaları dünya piyasasına sunacağız. Bu kapsamda hızlı çalışmalar yapıyoruz. "

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM…

Gençlere "Hayallerinizden vazgeçmeyin. Mücadeleci ve azimli olun. Doğru zamanda doğru yerde bulunun ve fırsatları iyi değerlendirin" diyorum.
Aynı zamanda, dünyayı, ülkemizi, değişen koşulları, ihtiyaçları iyi gözlemleyin ve analiz edin…
Sebep-sonuç ilişkilerini iyi kurun, risk almaktan kaçınmayın.
İşinizde teknoloji yatırımına ve süreç iyileştirmesine önem verin.
Olaylara herkesin baktığı yerden değil, farklı bir perspektiften bakabilmeyi bilin.

05-10-2011

Ürettiği ‘taban’ ve ‘duvardan duvara’ halıları 50’den fazla ülkeye satıyor…

Sofiteks
Yönetim Kurulu Başkanı
Teoman Alpay

Dünyanın sayılı, Türkiye’nin ise bu alandaki tek halı üretim tesisinin sahibi olan Teoman Alpay, 52 ülkeye ihracat yapıyor. Önceleri Almanya ve Belçika’da sürdürdüğü işlerini, ekonomik gelişmelere paralel olarak 1994 yılında eşinin de tavsiyesiyle Bursa’ya taşıyan Alpay, dur-durak demeden çalışmayı sürdürüyor.

“1994’te Türkiye’de devalüasyon olunca her şey ‘sudan ucuz’ hale geldi. Eşim Sophie’nin, ‘Vefa borcu olarak Türkiye’ye yatırım yapmanı tavsiye ederim’ demesi dönüm noktası oldu…”

“Eşimin ısrarıyla Bursa’ya yatırım yaptığım için fabrikamın adını ‘Sofiteks’ koydum. O sırada her şey o kadar ucuzdu ki, devalüasyon işimize yaramıştı…”

Bursa’da “Ağır Ceza Reisi” olarak görev yapan rahmetli Nadir Alpay’ın oğluyum. 1956 yılında Bursa’da doğdum. İlkokulu Setbaşı İlkokulu’nda, ortaokulu ve liseyi ise İstanbul Erkek Lisesi’nde bitirdim, sonrasında Ege Üniversitesi Kimya Bölümü’nden 1977 yılında mezun oldum. Tüm öğrenim hayatımda hep birincilikle mezun oldum. Köln Üniversitesi Kimya Bölümü’nde master yaptım, bütün bunlarla da yetinmeyerek, “atom reaktörü”nde stajımı yaptım.

ORTAOKULDAN İTİBAREN HEP TİCARETİ DÜŞÜNDÜM…

Yatılı olarak İstanbul Erkek Lisesi’nde okurken, kimsenin farkında bile olmadığı, Sahaflar Çarşısı’ndan, “Miki Mouse” dergilerini 50 kuruşa alır, sonra da her birini 25 kuruştan arkadaşlarıma kiraya verirdim. Yurtdışında üniversite öğrenimi görürken de, badanacılık, garsonluk, şoförlük ve halıcılık, yaptığım işler arasındaydı... Bilhassa Köln pazarlarında perakende halı ticareti yapmak çok hoşuma giderdi. Kısmen Türk işçileri ve Almanya’ya işçi olarak gelen yabancılar en iyi müşterimdi. Sattığım halıların orijinlerini bilmemeleri de işime yarıyordu. Sattığım halıları, Belçika’daki üretim yerlerinden ilk elden alıyorum. Bu da büyük avantajdı. Yaptığım her işte inanılmaz tecrübeler kazandım. Gençlere; öğrenimleriyle ilgili teorik bilgileri elde ederken, bizzat çalışıp pratiklerini geliştirmelerini tavsiye ederim. Bu şekilde,

iş hayatında hem daha hızlı yol alırlar, hem de daha az hata yaparlar.

TOPTAN HALI SATIŞINA BAŞLADIM...

Değişik alanlarda çalışmanın yanı sıra perakende halı ticareti yaparken edindiğim tecrübe bana, "toptan halı ticareti" yapmamın, en doğru yol olduğunu gösterdi. 1983 yılından itibaren toptan halı satışına odaklandım. Almanya'da yabancıların açtığı dükkanlar başta olmak üzere köy köy dolaşarak toptan halı pazarlamaya başladım. Bu nedenle Almanya'yı çok iyi bilirim. İlk toptan ticaretime Kuzey Ren-Westfalya eyaletinde başladım, sonra da 5 yıl içinde tüm Almanya'ya toptan halı pazarlar hale geldim. İşe ilk başladığımda tektim. İlk üç yılın sonunda çalışan sayımız 35 kişiye ulaştı. Kamyon ağırlıklı olmak üzere toplamda 12 araçla satış yapıyorduk.

BANA MAL VERMEYEN FABRİKAYI SATIN ALDIM...

Şu kadere bakın... 1982 yılında halı satın almak için üç gün kapısında yattığım ancak mal alamadığım fabrikanın sahibi, 1988 yılında bana geldi ve "Teo, kızlarım işime ilgi duymuyor. Ben artık emekli oldum, çalışmak istemiyorum. Fabrikamı sana satmak istiyorum" dedi. Çok şaşırdım. Yaptığımız görüşmelerden sonra bu halı fabrikasını satın aldım. Artık bu tarihten itibaren üretici olmuştum.

KAMYON KAMYON HALI SATIYORDUK...

Almanya'da sosyalist sistemin iflas etmesi işlerimde patlamaya neden oldu. Mal yetiştiremez hale geldim. Doğu Almanya'da ilk dağıtım depomuzu açmak için yer ararken ise bir hayli zorlandık. Her şey devletin olduğu için, ancak seralara buhar üreten bir enerji santralı bulabildik. 35 kişi ile geceli-gündüzlü çalışarak, bu mekan

depo ve ofis haline getirdik. 1991 yılında ise Polonya'ya açıldık. Breslau şehrinde depo kurduk ve orada müthiş işler yaptık. Kamyon kamyon halı sattık.

1994'TE TÜRKİYE'YE YATIRIM YAPTIK...

1994 yılında başta Rusya olmak üzere global ekonomide daralma yaşandı. Belçika'da maliyetlerin yükselmesi ise bizi rahatsız ediyordu. Fakat aynı yıl Türkiye'de devalüasyon olunca adeta her şey "sudan ucuz" hale gelmişti. Bir gün eşim Sophie, "Neden doğduğun topraklara yatırım yapmıyorsun? Malum hiçbir şeye ihtiyacımız yok ancak Türkiye'ye bir vefa borcumuz var. Dolayısıyla Türkiye'ye yatırım yapmanı tavsiye ediyorum" dedi. Yaptığımız etüt çalışmaları sonucunda 1995'te inşaata başladık, bir yıl sonra da üretime geçtik. Eşimin ısrarıyla Bursa'ya yatırım yaptığım için fabrikamızın adını "Sofiteks" koydum. O dönem devalüasyon nedeniyle Türkiye'de her şey çok ucuzdu. Bu fırsatı iyi değerlendirdik. Bu arada, Türkiye açısından çok önemli bir hususa değinmek isterim. Devalüasyon aslında bir ülke için kesinlikle iyi bir fırsattır. Eğer bu fırsat iyi değerlendirilebilirse o ülkeye yatırım akını olur. Üzülerek ifade ediyorum ki, Türkiye hiçbir zaman bu devalüasyon fırsatını iyi değerlendiremedi.

NEREDEN NEREYE...

1996 yılında 50 bin metrekare/ay olan üretimimizi, şu an itibariyle 300 bin metrekare/ay seviyesine çıkardık. Bu yılın sonuna kadar üretimimizi 400 bin metrekare/ay düzeyine yükseltmeyi hedefledik. Bu nedenle yatırımlarımız devam ediyor.

İÇ PİYASAYA SATIŞIMIZ YOK...

Ürettiğimizi satmakta hiç zorlanmıyoruz. Bütün sektörel fuarlara katılıyoruz, yoğun biçimde pazarlama faaliyetlerimizi de sürdürüyoruz. Halılarımız, polipropilen bazlı hammadde içeriyor. Bu nedenle yanmaz ve solmaz... Ayrıca antibakteriyel, leke tutmaz ve silinebilir özelliklere sahip... Bizim en büyük farkımız, her gelir gurubuna yönelik üretim yapmamız... Halılarımız, ev ve işyerlerinde yoğun biçimde tercih ediliyor. Türkiye'de kendi alanımızda tek fabrikayız. Belçikalı olan kayınpederim de halıcılık yapıyordu. Şu an ise kayınbiraderim halı üretimini sürdürüyor. Kayınbiraderim ile bizim toplam üretimimiz 10 milyon metrekare/yıl... Bu rakam, dünyada bu alandaki en büyük üretimi ifade ediyor. Aramızda yaptığımız "centilmenlik anlaşması"na istinaden ben Avrupa pazarına girmiyorum, fakat dünyada 52 ülkeye satış yapıyorum. Bu ülkeler arasında Kamerun, Gabon, Sunuman, Guyana gibi adını birçok kimsenin bilmediği ülkeler bile var. Yamyamların bulunduğu ülkelere de, balta girmemiş ormanların bulunduğu ülkelere de mal satıyoruz. Öyle tehlikeli ülke ve bölgelerde çalışıyoruz ki, bir taraftan "orman kanunu" diğer taraftan da "gerillalar" ağırlığını hissettiriyor. Fakat biz yılmadan satışımızı yapıyoruz. Bu arada şu ayrıntıya da dikkat çekmek isterim: Bizim insanımız Hint halılarını beğeniyor. İlginç olan, Hindistan'ın da halılarını bizden alması...

BAŞARILI OLMANIN YOLU...

Önceleri Türkiye'de taksi şoförü, sonra bin metre derinlikte Almanya'daki kömür ocağında işçi olarak çalışan, en sonunda da "charter" şirketi kuran bir girişimcinin oğluyla, İstanbul Erkek Lisesi'nde başlayan arkadaşlığımız Almanya'da da devam etti. Serdar isimli bu delikanlıya, gerek Türkiye'deki öğrencilik döneminde, gerekse Almanya'daki öğrenciliği ve iş hayatında çok desteğim oldu. Babası çok varlıklı olduğu için, İstanbul Erkek Lisesi'nde okurken Mercedes marka otomobille gezerdik. Serdar, Türkçe'yi doğru-dürüst bilmediği için lisede okurken horlanırdı, ben kendisine hep sahip çıkardım. Serdar'ın babası İhsan amcayı kendime örnek aldım. Çok başarılı bir girişimciydi. İhsan amca, oğlu Serdar'a ithalat-ihracat işi yapması için bir şirket kurmuştu. Fakat Serdar, her türlü imkana rağmen işiyle

pek fazla ilgilenmiyordu. Her zaman olduğu gibi iş bana düşüyordu. Serdar'ın başarısızlığı, İhsan amcayı çileden çıkardığı için, bir gün ikimizi de karşısına alarak şöyle bir konuşma yaptı. "Serdar ve sen bir arada olduğunuz sürece oğlumun başarılı olma şansı yok. Ben her ikinizden de rica ediyorum. Artık birbirinizle görüşmeyin, Serdar da kendi ayaklarının üzerinde durmayı öğrensin." Bu konuşma üzerine Serdar ile yollarımızı ayırdık, uzun bir süre de hiç görüşmedik. Sonunda Serdar, kendi ayaklarının üzerinde durmasını öğrendi ve başarılı bir işadamı oldu. Yani koltuk değneği elinden alınan bir insan azimli ve kararlı olursa mutlaka yürür. Çocuklarınıza güvenin ve inisiyatif verin. İhsan amcanın klişesini unutmayın…

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

İşadamı, 24 saat işinin başında olmalı. Başarının en önemli kriterlerinden birisi budur. Ayrıca bugünün işi de yarına bırakılamaz.
İşinizde hep saydam ve şeffaf olun. Bizi küçük gören Avrupa'da elde ettiğim büyük başarının altında yatan sır, "dürüstlük" idi. İlgililer bilgisiz, bilgililer ilgisiz olmamalı... Fizibilite yapmadan, enine boyuna düşünmeden asla iş yapmayın…
Maddenin sonu vardır ama mananın sonu yoktur. Tıpkı uzay gibi... İnsanlığın gelişimini takip etmek de çok önemli. Zamanımızda hız esastır. Gençler de hızlı ve güncel olmak mecburiyetindedir. Sebep-sonuç ilişkisi iyi irdelenmeli. Hiçbir şey tesadüf değildir.

***Söyleşi Tarihi:* 08.04.2003**

Küresel kriz döneminde 5 milyon dolarlık makine yatırımı yaptık, daha da büyüyeceğiz…

"2004 yılında Kayapa Sanayi Bölgesi'nden, BTSO-OSB'deki tesisimize taşındık. Şu an faaliyet gösterdiğimiz tesis 25 bin metrekarelik bir alanda kurulu… Halı ve iplik büküm tesisimiz var. İplik üretimine 2004 yılında başladık. Aslında BTSO-OSB'ye taşınmamızın en büyük nedeni buydu… Burası gelişmeye çok daha müsait ve enerji kaynaklarına da yakın… Halı üretimi için gerekli olan iplik hammaddesinin tamamını kendimiz üretiyoruz, dışarıdan aldığımız tek sanayi hammaddesi 'granür…' Biz 'taban' ve 'duvardan duvara' halı üretimi yapıyoruz. Yıllık üretim miktarımız 400 bin metrekare… Türkiye'de bu sektörde en büyük ciro ve ihracat payına sahip olan belli başlı firmalardanız.
Yaptığımız başarılı ve doğru çalışmalar sayesinde 2005-2010 döneminde ciromuzu ikiye katladık. Küresel kriz bizi hiç etkilemedi. Kriz döneminde ciro kaybetmedik. Ciromuz bu yıl da arttı. Kriz döneminde doğru pazarlara katma değeri yüksek ürünler sattık…
Geçen yıl krizde 2 milyon dolarlık, bu yıl da 3 milyon dolarlık makine yatırımı yaptık. Bu sektörde daha da büyümek istiyoruz. 200 kişi istihdam ediyoruz. Entegre hale geldik, kapasite ve cirolarımız arttı, çalışan sayımız fazlalaştı, daha katma değerli ürün üretir hale geldik. Türkiye'de makine halısı üretimi 1990'da bizimle başladı. Ben aynı zamanda İstanbul Halı İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısıyım…"

***Güncelleme Tarihi:* 03.09.2010**

Milli boksörken ringlerde, şimdi de perakende sektöründe başarıdan başarıya koşuyor…

Furpa Marketler Zinciri

Yönetim Kurulu Başkanı

Fuat Alpaslan

Boksta Türkiye adına ciddi başarılar kazanan milli boksör Fuat Alpaslan, son dönemde perakende sektöründe Bursa'nın önemli bir markasına imza attı. Furpa Marketler Zinciri, 13 yılda 15 mağazalı bir güç haline geldi. Yılsonunda hedef 20 mağazaya ulaşmak... Asıl büyük hedef ise yurtdışına açılmak…

"Polise taş atan çocukları kimse göz ardı edemez. Biz onların bu enerjisini spor yaptırarak atmalarını ve çok iyi sporcular yetiştirmeyi hedefliyoruz…"

"Bizler Bursa'da kazandığımızı yine Bursa'da, Bursa için harcıyoruz… Hedefimiz, ulusal perakende markalarını Bursa'da büyütmemek… Bunu da başarıyoruz…"

1976 yılında Ağrı'da doğdum. İlkokulu, 60. Yıl İlkokulu'nda, ortaokulu Ağrı İmam Hatip Lisesi'nde, liseyi Ağrı Endüstri Meslek Lisesi'nde bitirdim. Üniversiteyi ise Londra'da Amerikan Üniversitesi Spor Yönetmenliği Bölümü'nde okudum.

TÜRKİYE'NİN ÖVÜNDÜĞÜ MİLLİ BOKSÖR…

Ortaokul yıllarında sportif faaliyetlerle ilgilendim. 1990 yılında aktif boks spor hayatına başladım. Bu süreçte Türkiye Gruplar Şampiyonası'nda ve Türkiye Şampiyonaları'nda müsabakalara iştirak ettim. Gösterdiğim başarılar neticesinde Türkiye Boks Milli Takımı'na seçildim ve "Milli Sporcu" unvanını aldım. Bu dönemde milli formayla uluslararası müsabakalarda ülkemizi başarıyla temsil ettim. 2006 yılında Türkiye Boks Federasyonu Teknik Kurul Başkanlığı görevine seçildim. Bu görevimde yeni sporcuların yetişmesine katkıda bulundum.

BURSA'NIN 15 DEĞİŞİK YERİNDE "FURPA" İMZASI…

1997 yılında, "Furpa Yenibağlar Şubesi" ile perakende sektörüne adımımızı attık. Kısa zamanda oluşturduğumuz sıcak

diyalog ve üstün-kaliteli hizmet anlayışı ile tüketicilerin beğenisini kazandık. 2011 yılının ilk yarısı itibariyle mağaza sayımızı 15'e çıkardık. Aile şirketiyiz… Kardeşlerim ve günümüzde yeğenlerimin de dahil olduğu Furpa, günden güne büyümesini ve sektördeki etkinliğini sürdürüyor. Furpa sırasıyla; Yenibağlar, Millet, Ortabağlar, Kaplıkaya, İncirli, Panayır, Zümrütevler, Fethiye, Çamlıca, Kestel, Yeşilova, Başaran, Arabayatağı ve Ertuğrul şubesi ile 13. yılında 15 şubesi ve Özlüce semtinde 5 bin metrekare kapalı alanlı lojistik deposuyla hatırı sayılır bir market zinciri haline geldi…

50 METREKAREDEN 11 BİN 260 METREKAREYE…

50 metrekarelik satış alanından 11 bin 260 metrekarelik kapalı satış alanına ulaştık. Gerek tüketicilerin beğenisi, gerekse tedarik zincirinin güven ve desteğiyle müşterilerine sürekli daha kaliteli bir hizmet sunmanın haklı gururunu yaşayan Furpa Marketler Zinciri, "Hep daha iyiye, hep daha ileriye" gitmeyi kendisine hedef edindi…

MİSYONUMUZ…

Tüketiciler tarafından kolayca ulaşılabilen, sağlıklı, kaliteli, taze ve ekonomik biçimde perakende alışveriş imkanı sağlayan, "Koşulsuz Müşteri Memnuniyeti"ni öncelikli ilke edinen bir hizmetler zinciri sağlamak…

VİZYONUMUZ…

"Hep daha iyiye, hep daha ileriye" sloganını kendine ilke edinen Furpa Marketler Zinciri, üstlendiği misyon ile daha iyi hizmet verebilmenin sürekliliğini sağlamak ve kendi sahasında hedefini sürekli bir adım öteye taşıyarak, yeni kuşaklara daha kurumsal bir yapı teslim etmeyi kendisine vizyon olarak seçti.

HEDEFTE "SINIR" YOK…

Ticari anlamda "sınırsız" bir hedefimiz var. Açabildiğimiz kadar mağaza açmak istiyoruz. Ulusal, hatta uluslararası perakende firması olmayı amaçlıyoruz. Önce Bursa, sonra Marmara, sonra tüm Türkiye ve nihayetinde yurtdışı…
Bursa'daki market sayımızı yılsonuna kadar 20'ye çıkarmayı hedefliyoruz. Cumhuriyetimizin 100. yılında, ülkemiz için güçlü bir hedef varsa, biz de perakende sektörünün güçlü bir oyuncusu olarak bu hedefe katkıda bulunmak istiyoruz. Ülke ekonomisine ve istihdamına artı değer yaratmayı hedefliyoruz. Biz de "Güçlü Bir Bursa" diyoruz. Çok sayıda mağaza açmaktansa, tüketicinin talebi doğrultusunda, ihtiyaç duyulan her alanda mağaza açmayı kendimize ilke edindik.

PERAKENDE SEKTÖRÜNDE CİDDİ BİR REKABET VAR…

Bursa'da perakende sektöründe çok ciddi bir rekabet yaşanıyor. Bursa'da yerel markaların pazar payı yüzde 70, ulusal markaların ise yüzde 30… Bu oran, ülke genelinde ise tam tersi… Ulusal markaların Bursa'daki hedefi; ülke ortalamasını yakalamak, bizlerin hedefi ise kendi payımızı daha da artırmak… Bizler Bursa'da kazandığımızı yine Bursa'da, Bursa için harcıyoruz.

SİSTEM GELİŞTİRMEYE BÜYÜK ÖNEM VERİYORUM…

"Yılmadan, görev sorumluğu ile çalışma sevincini yakalamayı", "çalışkanlık" ve "mükemmelliği" yaşam felsefesi olarak kabul ettim. İnsani ilişkilerde duyarlılığa, yetki ve güç kullanma konusunda ekip ruhunu desteklemeye, sorumluluk çerçevesinde ekip ruhu ile zirveye çıkmaya, stratejik düşünme ve sonuç odaklılığa, "ilk seferde doğru yapmak" temelinden hareketle hızlı ve doğru kararlar almaya ve sistem geliştirmeye büyük önem veriyorum.

GELECEK NESİLLERE DAHA GÜZEL BİR BURSA BIRAKMALIYIZ…

Hepimiz el ele vererek Cumhuriyetimizin 100. yılında çok daha güçlü bir Türkiye için çalışmalıyız. Eski milli sporcu olarak başta Bursa'da, sonra da ülkemiz genelinde spor altyapısının daha da güçlenmesi ve gençlerimizin sportif faaliyetlere katılımının artırılması için politikalar ve projelerle halkımızın hizmetinde olmak için siyasete girdim. Bursa'mız konumu, sanayisi, tarımı ve turizm değerleriyle ülkemizin en önemli kentlerinden birisi… Kentimizi özellikle turizm değerleri bakımından var olan seviyesinin üstüne çıkarmalıyız. Bursa'yı dünyanın sayılı kentlerinden biri haline getirmek için hepimiz gece-gündüz çalışmalıyız. Gelecek nesillere yaşanabilir bir dünya ve daha güzel bir Bursa bırakmalıyız. Spor ve ticaretin yanı sıra cemiyet hayatı ile siyasette de etkin olmaya çalışıyorum. Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nda Meclis Üyeliği yapıyorum. Ayrıca 2011 genel seçimlerinde AK Parti'den Bursa Milletvekili Aday Adayı oldum. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Genç Girişimciler Kurulu'nda İş Geliştirme Başkan Yardımcılığı görevini de sürdürüyorum. Yine Bursa Ağrılılar Derneği Yönetim Kurulu üyeliği ile Uludağ Kayak Kulübü Yönetim Kurulu üyeliği yapıyorum.

SPORA BÜYÜK DESTEK VERİYORUZ…

Furpa olarak spora büyük destek veriyoruz. Bu, bizim içimize yerleşmiş… 15 yıldır boks sporunun içindeyim. Son 5 yıl da Türkiye Boks Federasyonu'nda Teknik Kurul Başkanlığı yaptım. Bundan sonraki hedefim, Türkiye Boks Federasyonu Başkanı olmak. 2012 yılındaki olimpiyatlardan sonra seçimimiz olacak. Gerekli girişimlere başladım. Başkanlık, mevcut yönetimde ve muhalefette olanlar tarafından bana teklif edildi.

TAŞ ATAN ÇOCUKLARI SPORA YÖNLENDİRMELİYİZ…

Spor genel anlamda, Türkiye'deki 15 milyon gencimizi ilgilendiriyor. Geçmişte ve günümüzde yaşanan bazı sıkıntılar var. "Polise taş atan çocuklar" sorununu hiç kimse göz ardı edemez. O çocuklar niye taş attıklarını bilmez. Biz onların bu enerjisini spor yaptırarak atmalarını ve çok iyi sporcular yetiştirmeyi hedefliyoruz. Hatta benim siyasete girmemin en önemi nedeni de budur. "Birlik, beraberlik ve kardeşlik" projesine daha bütünlük sağlayacak bir oluşum içindeyiz.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM…

Siyaset ve sporun yanında ticari anlamda da gençliğe örnek olmak istiyorum.Devamlı espri ile karışık söylediğim bir söz var. Başbakan bana "Ülke için bir projen var mı" diye sorsa… "En büyük proje benim" derim… Proje sunmama gerek yok. Bana bakıldığı zaman, Türkiye'nin gerçeğini ve bizim ne yapmak istediğimizi çok rahat görürsünüz. Çünkü biz sporcuyken de yıllarca ülkemize hizmet etmenin mutluluğunu yaşadık.Türkiye Boks Federasyonu, ülkeye kazandırdığımız sporcuların gururunu yaşadı.BTSO'da, temsil ettiğimiz meslek dallarına, TOBB Genç Girişimciler Kurulu İş Geliştirme Başkan Yardımcılığı görevimle genç girişimcilere, ticari olarak da Furpa çatısı altında her gün 35 bine yakın insana hizmet etmenin, 300'e yakın istihdam sağlamanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bundan sonra, kentimize ve ülkemize hizmet etmenin yanı sıra perakende sektörünü de daha ileri taşımayı amaçlıyoruz.Ülkemizin 2023 yılı hedefleriyle birlikte biz de büyüyeceğiz… Artık "kısa metrajlı" projeler yok. Uzun vadeli projelere biz de firma olarak ayak uyduracağız. 2023 yılında ulaşmayı hedeflediğimiz projeler arasında, Furpa olarak yurt dışına açılmak da var. Bunu başaracağımıza inanıyorum.

***Söyleşi Tarihi:* 28.06.2011**

"Otel havluculuğu"nda Bursa'nın adını dünyaya duyurmayı başardı

Anılsan Havlu
Yönetim Kurulu Başkanı
Vasıf Anıl

İş hayatında hep, "meslektaşlarından farklı olmayı" amaç edinen ve yıllar içinde gerçekleştirdiği özgün çalışmalarıyla bunu başaran Vasıf Anıl, ismini hem iç piyasada hem de Avrupa'da duyurdu… Bugün pek çok uluslararası otel zincirinde "Anılsan Havlu" ile karşılaşmanız mümkün…

"Ne yaparsan yap, dünyada pazarı vardır. Yeter ki işi bilerek yap... Dünyaya açılmak isteyen mutlaka fuarlara katılmalı…"

"Ayakta kalmanın tek yolu teknolojiyi yakalamaktan geçer. Düne kadar fizibilitesiz iş yapmak bir alışkanlıktı ama bugün fizibilitesiz asla…"

Ortaokulu ve liseyi Bursa Ticaret Lisesi'nde okuduktan sonra İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi'ni bitirdim. İngiltere'de yüksek lisansımı yaptım. Yaşım 30 olmuştu. Artık kendi adıma işletme kurmanın zamanının geldiğine inanıyordum.

BEŞ KİŞİYLE ÜRETİME BAŞLADIK…

1975 yılında 5 kişiyle, 150 metrekarelik yerde sadece 117 bin lira sermayeyle, "Anıl Havlu" ismindeki şirketimde havlu üretimine başladım. Gece-gündüz çalıştım. Amacım, bu sektörde diğer meslektaşlarımdan hep farklı olmaktı.

BEŞ YIL SONRA GELİŞME DÖNEMİNE GİRDİK…

Beş yıl sonra işlerim rayına oturmaya başladı. Artık gelişme dönemine girmiştik. Havlu üretimini "bornoz" takip etti. Beş kişi 28 kişiye, 150 metrekare de 600 metrekareye çıktı. Daha da önemlisi kara tezgahların yerini otomatik tezgahlar aldı. Kiralık yerden de kendi mülkümüze geçme imkanı doğdu. Bu dönemde ilk havlu ihracatını gerçekleştirdik. Almanya, Suudi Arabistan ve Kuveyt'e toplam 300 bin dolarlık havlu satışı yaptık. Üretimimizin büyük kısmını,

Almanya, Fransa, İngiltere, Belçika, İrlanda, Hollanda, Yeni Zelanda, ABD, İsviçre, Yunanistan, Guatemala ve daha pek çok ülkeye ihraç ediyoruz. Bu ihracatlar sayesinde ülkemize yılda 4 milyon doların üzerinde döviz girdisi sağlıyoruz.

ÜRETİME EV TEKSTİLİNİ DE İLAVE ETMEK İSTİYORUZ...

Şu anda 9 bin metrekaresi kapalı, 11 bin metrekaresi açık olmak üzere toplamda 20 bin metrekarelik alanda faaliyet gösteriyoruz. Yakın bir gelecekte, 30 bin metrekarelik kapalı alana geçmeyi, 10 milyon doları aşan ihracat rakamlarına ulaşmayı, havlu ve bornoz üretiminden oluşan ürün portföyüne ev tekstilini de ilave etmeyi planlıyoruz. Firmamızı en son teknolojiyle donatmak da en büyük hedeflerimiz arasında...

OTEL HAVLUCULUĞUNDA TEK İSİM...

Meslektaşlarımdan farklı olmayı bir düşünce biçimi olarak ele alıyorum. Otel ve promosyon sektörüne ağırlık verip, ismimizi hem iç piyasada hem de bilhassa Avrupa piyasasında duyurmayı başardık. Özellikle Güney'de hangi otele gitseniz hep Anılsan Havlu ile karşılaşırsınız.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

İşadamı dünyadan bihaber olmamalı.
Ne yaparsan yap, dünyada pazarı vardır. Yeter ki işi bilerek yap.Dünyaya açılmak isteyen mutlaka fuarlara katılmalı. Ayakta kalmanın tek yolu teknolojiyi yakalamaktan geçer. Düne kadar fizibilitesiz iş yapmak bir alışkanlıktı ama bugün asla ve asla fizibilitesiz iş yapmamak gerekir. Fiyat-kalite dengesini yakaladığın takdirde satamayacağın mal yok... Her şeye rağmen ülkemizin geleceği parlak...

Söyleşi Tarihi: 03.07.2002

Anılsan Havlu'nun ürünlerini pek çok otelde görebilirsiniz.

Almanya'daki hastanelerin çoğu bizim havlularımızı kullanır

"Üretim hayatına 1975 yılında başlayan Anılsan Tekstil, her geçen yıl tecrübe edinerek ürün portföyünü geliştirdi, sürekli büyüdü. Yılların getirdiği tecrübe ile otel ve promosyon tekstili sektöründe profesyonelleşip bu sektörlerde öncülük misyonunu üretici firma bazında üstlendik ve lider konuma yükseldik. Üretimimizin yüzde 70'ini ihraç ediyoruz. Bir kısmı reklam havlusu oluyor, bir kısmı da büyük otellere gidiyor… Almanya'daki hastanelerin çoğu da bizim havlularımızı kullanır. Yurtdışında ürün verdiğimiz firmalar arasında 120, hatta 130 yıllık kuruluşlar var. Sipariş üzerine çalışırız. Bu nedenle, 10 yıldır Almanya'daki Heimtextile Fuarı'na katılıyoruz. Müşteri ilişkileri adına en yoğun çalışmaları orada yaptık. Fuar boyunca müşterilerimizle geçmiş yılın muhasebesini yapar, varsa problemleri çözeriz. Gelecek yıl için siparişler alıp, yeni müşteriler kazanırız.
Dünya standartlarında üretim yapan Anılsan, havlu ve bornozlarını bugün başta Almanya ve Belçika olmak üzere İrlanda, Rusya, İngiltere, Guatemala, İsviçre, ABD, Yeni Zelanda ve Yunanistan gibi pek çok ülkeye pazarlıyor. Üretiminin yüzde 30'unu iç piyasaya veren firmamız, yurtiçindeki bu satışlarının yüzde 25'lik gibi büyük kısmını 5 yıldızlı otellere yapar. 1975'ten bu yana otellerle çalışan firmamız, ülkemizde bu alanda ilk ve en istikrarlı firma oldu. 1975'te Emek otelleriyle (o dönemde Emekli Sandığı'na bağlı oteller) başladık bu işe ve o günden sonra çok yol kat ettik. İstikrar bizim için çok önemli. Yurt dışındaki kimi firmalarla 15 yıldır, aralıksız olarak iş yapıyoruz. Yurtiçindeki bazı işletmelerle ise daha uzun bir zamandır işbirliğimiz var."

Güncelleme Tarihi: **19.10.2010**

Mağaza ekipmanları ve depo raf sistemlerinde dünya markası yarattı

ÜÇGE
Yönetim Kurulu Başkanı
Gökçin Aras

Mağaza-market ekipmanları ve depolama sistemlerinde dünyanın sayılı firmaları arasına girmeyi başaran Üçge, Gökçin Aras önderliğinde, "dünya liderliği" yolunda her gün önemli aşamalar kat ediyor. Sektöründe belirleyici konumda olan Üçge, başarılı çalışmalarına sürekli yenilerini ekliyor…

"Üçge ilk yıllardaki mütevazı başlangıçtan sonra 2000'li yıllarda kendi sektöründe Türkiye'deki pazarın yüzde 65'ine hitap eder konuma ulaştı…"

"Türkiye ekonomisinin gelişimi için hükümet ve iş dünyası ortak hareket etmeli. Hükümet politikalarında süreklilik ve istikrar olmalı…"

1976 yılında, 21 yaşındayken, iki kişiyle market ekipmanları üretimine başladık. Yanıma kardeşim Yalçın Aras'ı alarak... Şirketimizin ismi Gökçelik… İki kişiden oluşan çalışan sayımız, 2000 yılında 400 kişiye, bin 200 metrekareden oluşan faaliyet alanımız da 30 bin metrekareye çıktı. İlk zamanlarda Devlet Malzeme Ofisi için çelik dolaplar üretiyorduk. Sonrasında işler gelişmeye başladıkça yerli pazardaki ağırlığımız da hissedilir hale geldi. Bu durumdan cesaret alarak, "market arabaları" konusunda dünya devi Alman Wanzl firmasının Türkiye ve Orta Asya Distribütörlüğü'nü aldık. Bu ivmenin de katkısıyla Gima ve Migros'ların yapılanmasında Gökçelik etkin rol oynadı. Sonuç olarak da Türkiye'deki yapı marketlerinin yüzde 99'u bizi tercih eder hale geldi.

BEŞ KITAYA İHRACAT…

Gökçelik olarak kurulan şirketimiz ismini, 1980'li yıllardan itibaren ÜÇGE olarak değiştirdi. Dört yıllık geçmişe rağmen 1980'li yıllardan itibaren Rusya, İngiltere, Azerbaycan, İtalya, Avusturya, Bulgaristan ve Irak gibi ülkelere "mağaza donanım ekipmanları" ihraç eder hale geldik. Dünyanın beş kıtasında 10'a yakın ülke… Bu durum gerek ülkemiz, gerekse ÜÇGE şirketimiz adına büyük bir başarıdır. Çelik dolap ve market ekipmanlarından oluşan

ürün gamımıza mağaza market ekipmanları ile depolama sistemlerini de ilave ettik.

ALANIMIZDA DÜNYADAKİ 10 BÜYÜK İÇİNDEYİZ...

20 bin metrekaresi kapalı, 10 bin metrekaresi açık olmak üzere toplam 30 bin metrekarede faaliyet gösteren firmamız, kapalı alanı ikiye katlamayı hedef olarak seçti. Ürün gamına gelince... Asli işimiz olan "teşhir ekipmanları"nın yanına ahşap ürünlerinin de ilk fırsatta üretim programına alınması söz konusu... Örneğin ofis, ev ve mutfağa yönelik ürünler... Bu arada üretimimizin yüzde 50'sini ihraç etmeyi planlıyoruz. 2000'li yıllarda sektörümüzde Türkiye'deki pazarın yüzde 65'ine hitap eder hale geldik. Bununla da bitmiyor. Dünyada sektörümüzdeki en büyük 10 firma arasına da girmeyi başardık.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Türkiye ekonomisinin gelişimi için hükümet ve iş dünyası ortak hareket etmeli.
Hükümet politikalarında süreklilik ve istikrar olmalı.
Globalleşen dünyada serbest piyasa ekonomisinden insan haklarına kadar birçok alanda önemli reformlar yapılmalı, dünyaya açılmaya çalışan iş adamlarımız desteklenmeli.

Söyleşi Tarihi: **18.06.2002**

Önümüzdeki dönemde hedefimiz;
ÜÇGE'yi kurumsal anlamda borsaya açmak

"Küresel kriz dönemine nispeten hazırlıklı girdik. 2008 yılında Ar-Ge ekibimiz ciddi bir çalışmaya imza attı. Bilindiği gibi ÜÇGE, 'mağaza ekipmanları ve depo raf sistemleri' üretiyor. Perakende sektörü çok dinamik bir sektör. Müşterilerimiz, dünya perakendesine yön veren firmalar... Yenilikçi, fark yaratan uygulamalarla onlara yeni seçenekler sunmak en önemli hedeflerimizden... 2008-2009'da bunu yaptık. 'Satürn' isminde bir konsept geliştirdik. Gıda marketler için yaptığımız bu çalışma, alışveriş merkezlerinde görmediğiniz ürünlerden oluşuyor. Tasarım, renk, kullanılan malzeme, mağaza yerleşimi gibi konularda tamamen yenilikçi bir tarz yakaladık. Ürünü ön plana çıkaran, mağazanın büyük bölümünün gezilmesine olanak tanıyan, kısacası satışı artıran bu tasarım, üst gelir seviyesini hedeflediği için kriz dönemine rağmen ilgi gördü. Üstelik bu ürünlerimizin fiyatı standart ürünlere göre daha pahalıydı... Bu çalışmanın tanıtımını da Şubat 2009'da yaptık. Türkiye'nin dört bir yanından gelen yerel perakende zinciri sahiplerine bire-bir tanıtım yapma olanağı yakaladık. Müşterilerimize üretim alanlarımızı inceleme fırsatı tanıdık.

Kriz döneminde, bünyemizde yapısal değişiklikler gerçekleştirdik. ÜÇGE'nin organizasyon yapısını değiştirdik. Daha genç, dinamik bir ekibi yönetime taşıdık. Ayrıca, farklılaşmaya odaklandık. Yeni ürün-niş alan konusunda yol gösterici olduk. ÜÇGE 'çözüm ortağı' olarak gördüğü müşterilerine her zaman yakın durmayı tercih eder. Bu dönemde müşterilerimizle daha sık birlikte olduk. Müşteri ziyaretlerine ağırlık verdik. Bir de ödeme planları için onlara esnek olanaklar sunduk. Her zaman olduğu gibi onların ihtiyaçlarını doğru analiz etmek için çaba sarf ettik, etmeye de devam ediyoruz. 35 yıllık bilgi birikimi ve deneyimimizi müşterilerimizle paylaşıyor ve daha verimli alışveriş mekanları oluşturmaları için çalışıyoruz.

Piyasaların belirsizliklerle dolu olduğu günlerde kendi aramızda paylaşım noktasına gittik. İşletme olarak haftada bir gün eksik çalışma yaptık. Tasarruf tedbirleri uyguladık. Bütün bu tedbirlere karşın bazı arkadaşlarımızla yollarımızı ayırmak durumunda kaldık. Bu konuda, kendi isteğiyle firmamızdan ayrılmayı düşünenlere öncelik verdik. Aramızdan ayrılan arkadaşlarımızı -krizin etkileri geçtiğinde yeniden birlikte olmak dileğiyle- törenle uğurladık. Hatta bazıları ile şimdilerde yeniden çalışmaya başladık.

Önümüzdeki dönem için, yeni bir sektöre girme konusunda plan yapmadık. Ürün gamımızı genişletmek ve "raf"ın olduğu her yerde olmak istiyoruz. Hedefimiz ÜÇGE'yi kurumsal anlamda borsaya açmak."

***Güncelleme Tarihi:* 18.08.2010**

Üçge, BTSO OSB'deki fabrikasında dünya markalarına raf sistemleri üretiyor.

"Gökçelik" adını mağaza ekipmanları sektörüne emek ve sevgiyle kazıdı...

Gökçelik
Yönetim Kurulu Başkanı
Yalçın Aras

Mağaza-market ekipmanları ve raf sektörünün Türkiye'deki öncü firmalarından Gökçelik, başta Yalçın Aras olmak üzere firma çalışanlarının özverili çalışmalarıyla Türkiye'nin adını bu alanda dünyaya duyurdu... Kendine hedef olarak "dünya markası" olmayı seçen firma, sorunsuz iş yapmasıyla tanınıyor.

"Örneğin İsrail'de, Moskova'da ürünlerimizi görmek bize büyük keyif veriyor. Moskova'nın en büyük yeraltı çarşısında 300'ü aşkın mağazanın, bayiimiz aracılığıyla yapılması çok hoşumuza gitti..."

"İlk boya ölçme kalite cihazını, ilk market arabasını, ilk market el sepetini, ilk tel stantları, ilk dekorasyon rafını biz hayata geçirdik..."

1955 yılında Kars-Göle'de doğdum. İlkokulu Göle'de, ortaokulu Atatürk, liseyi ise Bursa Ticaret Lisesi'nde okudum. Sonra Marmara Üniversitesi Atatürk Eğitim Fakültesi Türk Dili ve Edebiyatı Bölümü'nü bitirdim. Babam Köy Enstitüsü mezunu bir öğretmendi. 1966 yılında tayini çıkınca Bursa'ya taşındık. Burada, 93 Harbi'nden kalma akrabalarımızın olması bizim için bir avantajdı... Ortaokulda okurken, kendi isteğimle mahallemizde bulunan fırından simit alarak satardım. Bu ticaretten yeterli parayı da kazanırdım. Simit satışı yaparken, dondurma işi de cazip geldi. Fakat aldığım 100 adet dondurmadan bir tanesini bile satamadım. Bu başarısızlık, elimdekini-avucumdakini alıp götürdü. Bu arada, Dilek Kampı ile Lunapark'ta da çalıştım. Hep hayatımı kazanmak, çalışmak, başarılı olmak istiyordum.
Ortaokul bittikten sonra kendi isteğimle Bursa Ticaret Lisesi'ne yazıldım. İki yıl gündüz öğrenimine devam ettim. Okula götürdüğüm tek şey, kitaplarım değil spor çantamdı. Zira spora çok büyük düşkünlüğüm vardı. Bu durumda okulda başarısız olmam da kaçınılmaz bir sondu. İki yılım boşa geçti. Bu sefer "sil baştan" yaparak, Ticaret Lisesi'nin gece kısmına geçtim.

KENDİ İŞİMİ KURMA KARARI VERDİM...

Babamın da telkiniyle, şu anda yaptığım işe girme kararı verdim. Ümit Sanayi adında bir firmaya girdim. Bu işi bulmak

için kapı kapı dolaştığımı bugünkü gibi hatırlıyorum. Çelik raf montajı yapıyorduk. Mal yurtdışından İstanbul'a geliyordu, oradan da Bursa'ya bize gönderiliyordu. Her gün bir kamyon mal indiriyordum. Sabah 7, gece 11 saatleri arasında çalışmak aslında bana çok ağır geliyordu. Akşam Ticaret Lisesi'nde okurken, bir gün kolum kırıldı. Buna rağmen patronum o halimle çalışmamı istedi.
Patronum Ahmet Erol, 45-50 yaşlarında, Karayolları'ndan emekli, yüksek okul tahsilini 1955 yılında Amerika'da tamamlamış iyi bir makine mühendisiydi… Emekliye ayrıldıktan sonra bu işe girmiş. Ayrıca dört mahalle arkadaşıyla hidrolik kriko üreten atölyesi de vardı. Geceli-gündüzlü çalıştığım bu işyerinden 3,5 yıl sonra ayrıldım ve 24 saat geçmeden kendi işimi kurma kararı verdim. O günün şartlarında, işyerimi babamın adına kurmam gerekiyordu.

1976 YILINDA GÖKÇELİK FAALİYETE GEÇTİ…

Çok genç yaşta yola çıkmıştım. Cumhuriyet Caddesi'nde 20 metrekare bir bodrum katta çelik raf alım-satımı işine başladım. Kapı kapı dolaşarak müşteri bulmaya çalışıyordum. Oto yedek parçası ve bakkal dükkanları en iyi müşterimdi. Aradan bir yıl geçmeden, öğretmen olan ağabeyim Gökçin Aras'a, "Öğretmenliği bırak gel seninle ortak iş kuralım" dedim. 1977 yılında ağabeyimle güç birliği yaparak, Gazcılar Caddesi'nde bir mağaza açtık. Yine raf satışı birinci kalem işimizdi. Her ikimiz de aynı zamanda üniversite öğrencisiydik.

1979'DA ÜRETİM YAPMAYA BAŞLADIK…

120 metrekarelik bir atölyede 4 kişi ve 16 bin TL sermaye ile işe başladık. Artık, "çıraklığını yaptığımız işin ustalığına" ilk adımı atıyorduk. Biraz tecrübe, biraz da eğitimli olmamız bize cesaret veriyordu. Bizim işimizi yapanlar arasında en iyi hizmeti vererek marka olmaya çalışıyorduk. O yıllarda bile kalite üzerinde çok duruyorduk.

HEP İLK'LERE İMZA ATTIK…

İlk boya ölçme kalite cihazını, market arabasını, market el sepetini, tel stantları, dekorasyon rafını biz hayata geçirdik. Fakat kısa sürede elde edilen umulmadık başarı, yönetim konusundaki eksikliğimizin kurbanı olmuştu. Anlaşılmaz biçimde rehavete kapılmıştık. Ağabey-kardeş iki ortak daha reaktif olmak için ayrılma kararı verdik. Bu karardan hiç kimsenin haberi yoktu. Mağduriyet olmasın diye tüm sermayeyi ağabeyime bıraktım. Ben ayrıldıktan sonra iki Gökçelik oluşmuştu. Dört yıl zarfında diğer Gökçelik borcunu fazlasıyla ödemişti. Burada ifade etmem gereken önemli bir durum var: Ayrıldığımız andan itibaren, şayet bu dört yılda başarısız olsaydık tekrar bir araya gelecektik. Birbirimizi hiç incitmedik.

1987'DE KÜÇÜKBALIKLI'DA İŞ YERİ AÇTIM...

Beş kişiden oluşan kadromuz ve 250 metrekarelik alanımızda sıfırdan başladım. 1990 yılında yine Küçükbalıklı'da 2 bin metrekare yer inşa ettim. Şu an tel ve aksesuar işimizi bu yerimizde yapıyoruz.

1996'DA MİNARELİ ÇAVUŞ SANAYİ BÖLGESİ'NE GELDİK...

İşlerimiz hızla artıyor, yerimize sığamıyorduk. Minareli Çavuş Sanayi Bölgesi'nin beşinci fabrikası olarak faaliyete başladık. Dört bin 500 metrekarelik yeni bir fabrika inşa ettik. Teknoloji, altyapı, makine gelişimi bu yeni işyerimizde devreye girdi. İşlerimiz geliştikçe kiralık yerlere de geçtik. Bugün 100'ün üstünde çalışanımız ve 4 bayiimizle işlerimizi sürdürüyoruz. Market rafları, hafif yük sistemleri, kasa altlıkları, turnike sistemleri, özel promosyon stantları ve depolama sistemleri ürün gurubumuzun en önemli kalemlerini oluşturuyor. Ayrıca Wanzl market arabaları konusunda, ÜÇGE Mağaza Ekipmanları ile yaptığımız özel bir anlaşma var. O ürünleri de satıyoruz.

Perakende pazarının satış ve teşhir unsurlarına hitap ediyoruz. Ağır yük sistemleri alanında ise lojistik hizmet veren firmalarla çalışıyoruz. Diğer yandan, kapasitemizin yüzde 30'unu ihraç ediyoruz. İhraç adreslerimiz içinde 21'i sürekli olmak üzere 54 değişik ülke var. Katar, Bulgaristan, Macaristan, Azerbaycan önemli ihraç ülkeleri arasında… Bütün bu ülkelerin uzaklığına bakmadan montaj ve servis hizmetlerini de aksatmadan gerçekleştiriyoruz. Global ve yerel krizlere karşın biz, birikim ve kalitemizle kendimizi dünya pazarlarına kabul ettirdik. Koşulları kendimiz belirlemekle birlikte son yıllarda karlılık oranında büyük düşüşler yaşandı. Büyük ölçekli marketlere yapılan işlerden para kazanıldığına inanmak çok zor. Alıcı, kaliteden çok, ekonomik ürün tedariki peşine düşüyor. Bazı raf firmalarının "illa satalım" mantığıyla hareket etmesi hiç kimseye yarar sağlamıyor. Ancak Gökçelik tüm piyasa koşullarına rağmen uyguladığı strateji ile ayakta kalmayı başarıyor. Diğer sevindirici durum ise, 27 yıllık dönemde tek bir müşteriden hizmet ve kalite konusunda şikayet almamamızdır.

GELECEĞE YÖNELİK PAZARLAMA VE YATIRIM HEDEFLERİ…

Firmamız, kendi teknolojisini kendi olanaklarıyla hayata geçirmeyi hedefliyor. Sekiz bin metrekarelik alanda yepyeni bir oluşum gerçekleştireceğiz. Ar-Ge, kalıp bütünleştirilerek kendi aparatlarımızı kendi makinelerimizle yapar duruma geleceğiz. Bu konu için teknik birikim ve personelimiz mevcut. Gökçelik damgalı bütün ürünler patentli olacak, taklit anlayışı asla güdülmeyecek. Uzun vadede başarının sırrı bu… Bir başka anlatım ise; "Gelecekte kendi kaynaklarımızı harekete geçirip ufkumuzu daha da genişleteceğiz."

ÜLKEMİZDE SANAYİCİ OLMAK ÇOK ZOR...

Ülkemizde sanayici olmak ve ayakta kalmak çok zor. İçinde bulunduğumuz koşullar ve çarpıklıklar hiçbir ülkede yok. Dünyanın hiçbir yerinde, kendi alt yapısını kendi yapan sanayi bölgesi yoktur. Bütün bunların üstüne sürekli katlanan vergiler de sanayicimizi çıkmaza itiyor. Özel sektör daha serbest bırakılmalı, önü açılmalı. Bu, ülke çıkarları için en önemli konu.

NOSAB VE NİLSİAD BENİM İÇİN ÇOK ÖNEMLİ DEĞERLER…

Başkanlığını yaptığım NOSAB ve NİLSİAD benim için işin ötesinde çok anlamlı değerler… Bölgeye vurulan ilk kazmadan bugüne kadar her aşamada bu organizasyonun içinde oldum, sorumluluk aldım. Bozkır olan 330 hektarlık bu arazide, şimdi 140 fabrikada binlerce insan çalışıyor. Topluma ve ülkeme hizmet vermenin, bir şeyleri başarmanın keyfini çıkartıyorum. Geleceğe ve sonraki kuşaklara yatırım yapmak zenginliklerin en büyüğü… Üç oğlum vardı… Dördüncü oğlum Gökçelik, beşinci oğlum ise NOSAB...

2003'TE 8 BİN METREKARELİK FABRİKA İNŞAA ETTİK...

Yeni fabrikamızda entegre üretim planlıyoruz. Dört milyon dolarlık yatırımı realize etmeyi amaçladık. En geç 2005 yılına kadar, tüm projelerimizi hayata geçirmeyi planladık. Şu an itibariyle sektörümüzde Türkiye'nin ilk üçü arasındayız. 30 ülkeye ihracat yaparak, "dünya markası" olmayı hedef seçtik. Beş bin metrekarelik bir alışveriş merkezini, anahtar teslimi olmak üzere 20 günde teslim edebilecek hale geldik. İhracata yönelmemizde, fuarlara katılmamızın payı büyük... En büyük avantajımız, ürettiğimiz ürünlerde ithalata dayalı hammadde payının yüzde 5 olması...

DIŞ ÜLKELERDE ÜRÜNLERİMİZİ GÖRMEK GURUR VERİYOR...

Örneğin İsrail'de, Moskova'da ürünlerimizi görmek anlatılması zor bir keyif veriyor. Moskova'nın en büyük yer altı çarşısında 300'ü aşkın mağazanın bayiimiz aracılığıyla yapılması çok hoşumuza gitti. O tarihlerde Türk ürünleri iyi bir üne sahip olmadığı için Rus aracı firma, bizim malımızı "İtalyan markası" diye sattı. Şu an, göğsümüzü gere gere kendi markamızla ürün satıyoruz. ISO 9001 Kalite Belgemiz ve altı ana noktada yurtiçi bayiimiz var. Üretimimizin yüzde 30'unu ihraç ediyoruz.

34 YILLIK BİRİKİMİMİ PAYLAŞMAK İSTİYORUM...

Özellikle "lojistik depolama" bölümü ile ilgili olmak üzere kitap yazmaya başladım. Tecrübelerimi meslektaşlarımla paylaşmaktan gurur duyacağım.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Plansız, projesiz hiçbir yere varılamaz.
Ne iş yaparsanız yapın yerel değil, dünya ölçeğinde düşünün.
Ticari irade bir Allah vergisidir, bir ses sanatçısı gibi özel bir kabiliyet gerekir. Herkes ticaret yapamaz.
Kültürel alanda gelişmeyen bir ülke, ekonomik alanda da gelişemez.

Söyleşi Tarihi: **11.06.2004**

Ne pahasına olursa olsun bu ülke sanayisine yatırım yapmaya değer

"Yalnızca 2008 yılında baş gösteren ekonomik krizi görmemek lazım. Ülkemiz 1998 ve 2001 yılında da büyük bir ekonomik kriz yaşadı. Dünyaya ayak uydurmak isteyen sanayicimiz belini doğrultamadan kriz üstüne krizler yaşadı. 2008 yılında dünyayı etkileyen global kriz aslında ülkemiz için bir fırsat olabilirdi ama maalesef olamadı. Bizim işimiz reel sektöre ve yatırıma hitap ettiği için krizden çok etkilendik. Tarihimizin en çok cirosunu yaptığımız yıl, sanayi ve ticaret hayatımızın en korkulu günlerini yaşadık ve geriye gittik.
Krizde, geçmiş yıllardaki deneyimimizle doğruluk ve dürüstlükten ayrılmadan, çalışanlarımızın hakkına saygı göstererek gerekli tedbirleri aldık. Kriz dönemlerinde kendiniz ve işletmenizden çok yanınızda çalışan ve sizlere güvenen insanların sorumluluğu çok önemli... İşte 'gemisini kurtaran kaptan' hissine o zaman kapılıyorsunuz.
Yatırım düşünmeyen, zaten sanayici olamaz. Kriz olsun olmasın fark etmez, hayallerimiz var. En radikal kararlar kriz dönemlerinde alınır. Çünkü oturup düşünmeye ve yanlışlarınızı tartışmaya çok fazla zamanınız vardır.
Tek sektörde iş yapan sanayiciler mesleklerinin en üst katmanlarına çıkmayı hedefler. Zaten KOBİ gerçeği de budur. İşletmeleriyle birlikte doğarlar ve Suna Kıraç'ın kitabında yazdığı gibi, 'sanayicinin hayalleri ömründen çok çok uzundur.'
İşletmem geldiği nokta itibariyle, gerek teknolojik yatırımlar, gerek Ar-Ge, gerekse insan kaynakları olsun kendi dalında ülkemizde, hatta Balkanlar, Ortadoğu, Kafkaslar da bile en önde gelen konumdadır... Daha da iyi olmayı ve kazandığımızı kuruşuna kadar bu ülkeye ve sanayisine yatırmayı, her şey pahasına değer görüyorum. Gençlere; çalışmadan, üretmeden hiç bir başarının olmayacağını ifade etmek istiyorum."

Güncelleme Tarihi: **23.08.2010**

Çıraklığını yaptığı işte patron oldu, daima 'en iyiler' arasında yer aldı

Merkan Otomotiv
Yönetim Kurulu Başkanı
Eşref Arıkan

Çocukluğundan itibaren severek yaptığı otomobil tamirciliğinde azimli ve titiz çalışmasıyla çok önemli bir yere geldi… Hizmet kalitesi nedeniyle Bosch'un bile takdir ettiği ve "servisimiz olur musun?" teklifi yaptığı Eşref Arıkan, "Gerek teknolojik gelişimlere paralel yaptığım yatırımlar, gerek çalışanlarımın eğitimine verdiğim önem, firmamın en iyiler arasında olmasını sağladı" diyor.

"Müşterilerimin çoğu 'Eşref sen bu işi kendin yapacak kadar iyi biliyorsun, neden kendi tamirhaneni açmıyorsun' diye beni teşvik etti. Ben de ilk iş yerimi Kemerçeşme'de açtım…"

"Dürüst olmak, inanmak ve işini sevmek, her zaman önceliğiniz olmalı... Bu üç anahtar her zaman size başarının kapısını açacaktır…"

1953 yılında Üsküp'te dünyaya geldim. İlkokul mezunuyum. İlk işim simit satmaktı… Gerçek ticareti çocuk yaşta bu şekilde öğrendim. Okulumuz öğretmenlerinden Fikret Aksu, matematik bilgimin iyi olmasından dolayı okul kantininde bana görev vermişti. Öğlene kadar teneffüslerde okul kantininde, öğleden sonra da okul civarındaki sanayi sitesinde simit satarak harçlığımı çıkarırdım. Hafta sonları da bu işi yapmaya devam ederdim. Yaşım 9'du…

YARI PARASINA TAMİRCİ ÇIRAKLIĞINI SEÇTİM…

İlkokul 4. sınıftayken dükkan dükkan simit satarken bir tamirhaneden iş teklifi aldım. Haftalığı iki buçuk liradan olmak üzere iş başı yaptım. Aslında ben simit satarken haftada 5 lira kazanıyordum. Gerek bir meslek öğrenme eğilimi, gerekse arabalara olan düşkünlüğüm nedeniyle yarı parasına da olsa tamirci çıraklığını seçtim. Görevim; dükkanı temizlemek ve parçaları yıkamaktı…

HAYATIM BOYUNCA SEVEREK YAPACAĞIM İŞ BUYDU...

Beni çok seven ve takdir eden bir müşterimiz, Bursa'nın en büyük tamirhanesine beni tavsiye etti. Hatta, "Sen orada çok daha iyi yetişirsin" dedi. İlk işimde iki yıl çalıştıktan sonra okulum da bitmişti, bu büyük tamirhaneye transfer oldum. Burada arabalarla ilgili bilgi birikimim daha da artmaya başladı. Üç yıl da burada çalıştıktan sonra çok iyi bir ücret karşılığında başka bir tamirhaneye alındım. Hayatım boyunca severek yapacağım işin bu olduğunun bilincine varmıştım.

MÜŞTERİLERİM TEŞVİK ETTİ, İLK İŞYERİMİ AÇTIM...

Bir gün arabasını tamir ettiğim bir müşterim, işçiliğimden memnun kaldığı için beni yemeğe götürdü ve ilk içkimi onunla beraber içtim. Yaşım 17... Ertesi gün arkadaşlarıma içki içtiğimi anlattığımda bana inanmadılar ve yaşımın getirdiği toylukla kendimi onlara kanıtlamak için bir akşam fazlaca içki içtim ve o halde eve gittim. Muhafazakar bir aileden gelmem nedeniyle babamın büyük tepkisini çektim. Benim yaptığım doğru değildi ama o yaşta babamın bana olan bu sert tepkisini kaldıramadım. Ben de bütün biriktirdiğim paraları alarak evden kaçtım, İstanbul'a gittim. İstanbul'da herhangi bir yakınım olmadığı için 10 gün kadar otelde kaldım. Param bitince bu sefer Yenikapı'da "sabahçılar kahvehanesi" denilen yerde konaklamaya başladım. Yastık olarak kullandığım gazete kağıdındaki ilan hayatımın dönüm noktası oldu. Amerikan arabalarına bakan bir servisin ilanı vardı gazetede... Ertesi gün bu servise gittim ve sahibi Ömer Usta tarafından işe alındım. Ömer Ustam beni sadece işe almakla kalmadı, konaklayacak yerim olmadığı için geceleri serviste yatmama da izin verdi. Benim tek amacım; işimde gelişmek için gereken her şeyi ustamdan öğrenmekti. Bunun için de çok çalışmak... Zaten geceleri serviste kalıyor olmak zaman olarak herkesten fazla

Eşref Arıkan, çalışmalarında teknolojiden yararlanıyor

çalışmamı sağladı. Gündüzden kalan işlerimi böylelikle geceleri bitirebiliyordum. Çok kısa zamanda ustamın en iyi elemanı haline gelmiştim. Burada otomatik vites konusundaki bilgimi had safhaya çıkardım. Yaklaşık iki yıl sonra Bursa'ya döndüğüm zaman bilgimin, yılların ustalarından daha iyi olduğunu gördüm. İstanbul dönüşü yine eski ustamın yanına girmiştim. Ancak müşterilerimin

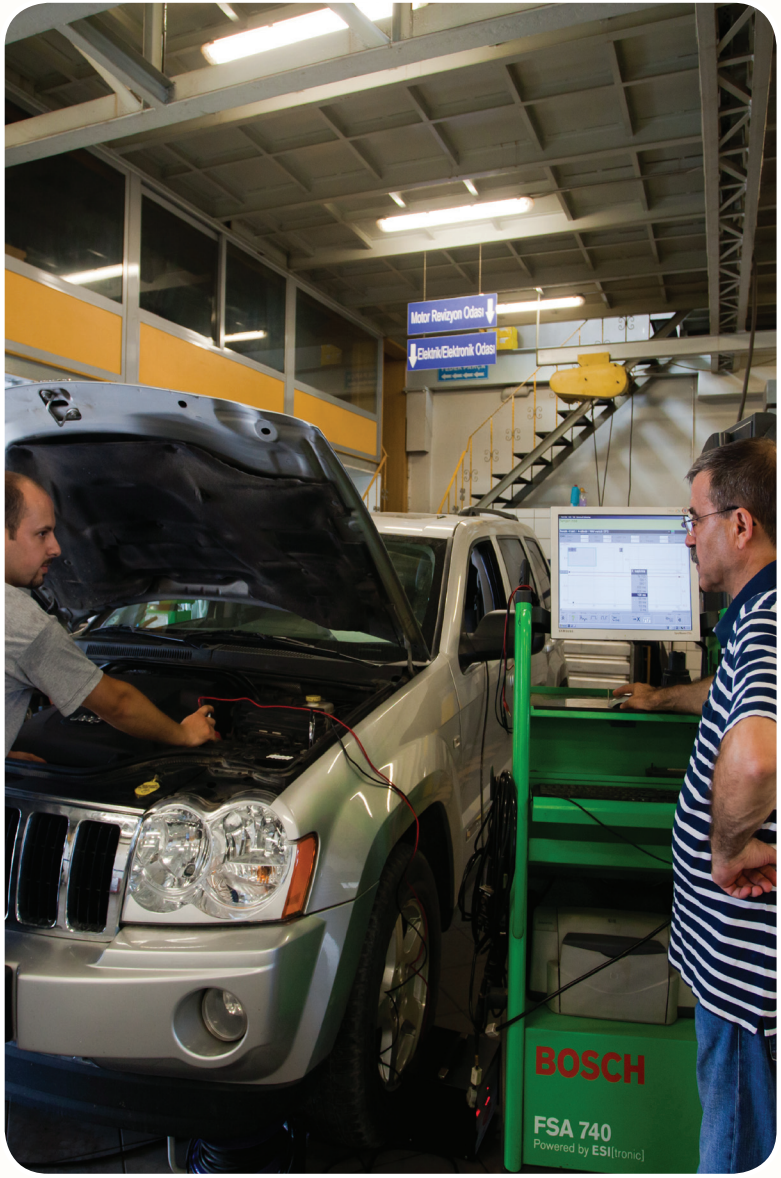
çoğu, "Eşref sen bu işi kendin yapacak kadar iyi biliyorsun, neden kendi tamirhaneni açmıyorsun" deyip beni bu konuda teşvik ettiler. Ben de bunun üzerine ilk iş yerimi Kemerçeşme'de açtım. İstanbul'da çalıştığım servisin sahibi Ömer Usta kendi adıma başladığım iş hayatında esinlendiğim insan oldu. Elemanları ile olan ilişkilerini ve işine olan bağlılığını her zaman örnek aldım.

OTOMOTİV DEVİ BOSCH'TAN İŞ TEKLİFİ ALDIM...

Kemerçeşme'de iş yerimi açtıktan yaklaşık bir yıl sonra askerlik görevimi ifa ettim. Döndüğümde yeni yerimi Gençosman'da açtım. İşimi çok sevdiğim için kısa zamanda otomatik şanzıman konusunda tek isim oldum. Başta Türkiye olmak üzere Bulgaristan ve Rusya'dan otomatik şanzıman işleri gelmeye başladı. Türkiye'nin en önemli sanayici ve devlet adamları ile bürokratlarına iş yapar hale geldim. Bunlar da benim için yatırım yaparak büyümemi gerektiren iş imkanlarıydı. Bizim ciddi çalışmamızı gözlemleyen Bosch Satış Sonrası Hizmetleri Türkiye Müdürü, Bosch servisi olmamı teklif etti. Otomotiv sektöründe devleşmiş bir markanın bünyesinde olmak benim için kaçırılmayacak bir fırsattı. 1988'de Merkan Otomotiv adı altında Bosch servisimi, yani ilk şirketimi kurmuş oldum.

BURSA'DA İLK CEP TELEFONU SATAN BAYİİ BENİM...

Cep telefonunun ülkemize girdiği ilk tarihlerde telefon satışına başladım. Bursa'da ilk cep telefonu satan bayii oldum. İlk olmanın verdiği avantaj, kazanç oranlarının yüksek olmasını da sağlıyordu. Ancak servisteki işlerimin yoğunlu nedeniyle bu alanda çok fazla kontrol sağlayamadım. İşçilerimin motivasyonunu artırmak için uyguladığım "satış+prim" uygulaması, bu alanda yaptığım diğer bir hataydı. Çünkü elemanlarımın satış oranlarını yüksek tutmak için paralarını almadan sattıkları cep telefonlarının tahsilatında güçlük çekmeye başlamıştık. Hem kontrolü sağlayamamış olmam, hem de satış+prim uygulamam çok karlı olan bir sektörde kazanç oranlarımın sürekli düşmesine neden oldu. Bunların hepsinin temelinde yatan neden, tamamen yabancı olduğum sektörde faaliyette bulunmamdı...



OTOMOTİVDEKİ GELİŞMELERE AÇIK OLMALI...

Bu arada Bosch, Jaguar ve Mercedes yedek parçalarının satışlarını gerçekleştirmek için ayrı bir şirket kurdum. Bana göre otomotiv sektöründe her an değişen ve gelişen teknolojiye ayak uydurabilmek için yatırıma ve büyümeye açık olmak gerekli. Bu yüzden araçlarla ilgili her türlü bakım-onarım işleri için en son sistemle donatılmış ekipmanlarla çalışıyoruz. Türkiye'de ekipman açısından her zaman ilkleri gerçekleştirdim. Ekipman olarak Türkiye'nin en gelişmiş atölyelerinden birine sahibim. Gerek teknolojik gelişimlere paralel yaptığım yatırımlar, gerek çalışanlarımın eğitimine verdiğim önem firmamın her zaman sektöründe "en iyiler" arasında kalmasını sağladı.

KÜRESEL KRİZDEN ETKİLENMEDİK...

Krizden etkilendiğimiz söylenemez. Bunun en temel nedeni, gelir düzeyi yüksek müşteri portföyümüz... Tabii ki, sürekli yaptığım ekipman ve eğitim yatırımları bu müşteri portföyünü oluşturmamı sağlayan en büyük etkendir. Kriz döneminde bile bu yatırımlarıma ara vermedim.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Başarının en büyük anahtarı, işini çok sevmek ve inanmaktır.
Daha ileriye gidebilmek için, başta müşterileriniz olmak üzere kıymet verdiğiniz insanların uyarılarına kulak verin.
Kaliteli hizmet için son teknolojiyle donatılmış araç ve gereci kullanın.
Teknolojik yatırımları her zaman firma çalışanlarının eğitimine yatırım yaparak destekleyin.
Çalışanların donanımı, firma başarısının en önemli anahtarlarından biridir.
Taklitçilik yerine hep ilklere imza atın. Bunu yapabilmek için de mesleğinizle ilgili hep araştırma ve geliştirme içinde olun.
Bana göre hırsızlıktan bile daha ayıp olan şey, "para kazandığın işini layıkıyla yapmamaktır."
Parayı amaç değil araç olarak görmeli... "Dürüst olmak, inanmak ve işini sevmek" her zaman önceliğiniz olmalı. Bu üç anahtar her zaman size başarının kapısını açacaktır.

Söyleşi Tarihi: **04.11.2010**

Bursa sanayinde yemeğe Obasan ile AB standardı ve kalite geldi…

Obasan
Yönetim Kurulu Başkanı
Faruk Aslanoba

Endüstriyel yemek sektörünün öncüsü Obasan, müşterilerinin karşısına şu ilke ile çıkıyor… "Obasan olarak; kalite sisteminin etkinliğini sürekli iyileştirmeyi, konumuzla ilgili tüm yasa, kodeks ve standartlara uygun faaliyette bulunmayı, en hijyenik ortamda, en kaliteli yemek üretimini yapmayı taahhüt ederiz..."

"Sanayiyle birlikte, endüstriyel yemek sektörünün de gelişeceğini hissettim ve Türkiye'de ilk kez yemek sanayinde fabrika kurmak üzere yola çıktım…"

"Bunca yıldan sonra artık Türkiye'nin her yerinde yemek üretme imkanına sahip olduk. Obasan, ülkenin en modern yemek üreten fabrikası oldu..."

1958 yılında Bursa'da doğdum. İlkokulu Atatürk İlkokulu'nda, ortaokulu Bursa Erkek Lisesi'nde, liseyi de İhsan Çizakça Koleji'nde okudum. Son olarak Balıkesir Sosyal Bilimler Yüksekokulu İşletme Bölümü'nü bitirerek eğitim hayatımı tamamladım.
Babam yemek mesleğiyle iştigal ederken aynı zamanda gıda toptancılığı da yapıyordu. O yıllarda Cumhuriyet Caddesi'nde bir satış mağazamız vardı. 1974 yılında orta son sınıfta okurken kendi isteğimle okuldan çıkar çıkmaz işe giderdim. Satış Müdürümüz Özdemir bey, çok beğendiğim bir büyüğümdü. Kendisinden pazarlamayı ve müşteriyle iletişimi öğrendim. Hem mağazamızdaki yoğunluk, hem de evde ağırlıklı olarak iş konuşulmasından etkilendiğim için, büyüyünce işadamı olacağıma dair kendi kendime karar verdim. Lisede okurken de mağazamıza bir-iki gün gidip-geliyordum.
Genç yaşıma rağmen iş hayatıyla ilgili tecrübemi artırmayı çok arzu ediyordum. Her zaman takdirle izlediğim amcam Nihat Aslanoba'nın yanında çalışmaya başladım. Erikli Memba Suyu'nda görev yaparken gerçekten çok somut şeyler öğrendim. Bilgim ve görgüm de artıyordu. Çok saygı duyduğum amcam, bana her bildiğini öğretiyordu. Yüksek okula devam mecburiyeti olmadığı için işe daha çok vakit ayırıyordum. Erikli'de dört yıl çalıştım. Amcamdan iki önemli şey öğrendim: Biri iş disiplini, diğeri iş takipçiliği... Toplantıya başladığımız an, amcamın ilk söylediği şey, "Notlarını çıkar" olurdu. Notum yoksa benimle asla konuşmaz ve toplantı başlamadan biterdi. Daima şu sözü söylerdi: "Söz uçar, yazı kalır…" Erikli o tarihlerde organize olma dönemini yaşıyordu. Bu oluşumda görev aldığım için sistem kurmayı da iyiöğrenmiştim.

"SENİNLE ÇALIŞMAM İÇİN ŞARTIM VAR..."

Balıkesir'de dört ay süren askerlik görevimi bitirdikten sonra, babamın gıda toptancılığı ve lokanta işleri nedeniyle bana ihtiyacı olduğunu hissettim. Babam o tarihlerde tabildot yemek satışı bile yapıyordu. Bu, Türkiye'de ilkti... Babamla iş birliği yapma konusunu görüşürken, "Seninle çalışmam için tek bir şartım var: Yetki ve sorumluluğu birlikte isterim" dedim. Babam bu teklifimi memnuniyetle kabul etti. Ben de Yalova Yolu üzerinde, Beşyol mevkiinde bulunan "Lezzet Yemek Sanayi"nde göreve başladım. Babam ve kardeşlerim yaptığım her şeye destek verdi. Bu durum beni daha da güçlü hale getirdi. Benim kayıtsız şartsız destek görmüş olmam, sanırım doğru şeyler yaptığımın bir kanıtıydı. Hiç şüphesiz ki sektörümüzle ilgili olmak üzere babamdan çok şey öğrendim.

ENDÜSTRİYEL YEMEK SEKTÖRÜNÜN GELİŞECEĞİNİ HİSSETTİM...

1980'li yıllarda Bursa sanayisi hızlı bir gelişme gösteriyordu. Endüstriyel yemek sanayinin de ciddi bir ilerleme sergileyeceğini hissettim. Bu amaçla Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi'nde bir arsa satın aldık. Türkiye'de ilk kez, endüstriyel yemek sanayinde bir fabrika kurmak üzere yola çıktık. O tarihe kadar biz de dahil atölye tarzında tesisler vardı. Üç bin 500 metrekarelik kapalı alanda en ideal yemek üretiminin yapılabileceği bir tesis kurduk. A'dan Z'ye tüm makine ve tamamlayıcılarını yurt dışından getirdik. Bilhassa soyma, doğrama, yıkama ve fırınlama bölümlerimiz ilk ve tekti. 1999 yılında tesisimiz her şeyiyle tamamlandı ve açılışını yaptık. Bu tesis ciddi ses getirdi. Artık yemeğe yepyeni bir kalite ve hizmet anlayışı gelmişti.

GÜNDE 40 BİN KİŞİYE YEMEK ÜRETİYORUZ...

1990 yılında 3 bin 500 metrekare, 1996'da da 4 bin metrekare olmak üzere toplamda 7 bin 500 metrekare kapalı alana ulaştık. Bugün 40 bin kişiye yemek üretimi yapar hale geldik. Bu durum gerek Bursa gerekse Türkiye için ilk ve tektir.

Obasan'ın AB standartlarındaki yemek üretimi övgü alıyor..

1999 YILINDA İNŞAAT SEKTÖRÜNE GİRDİK...

Bademli'deki arsalarımıza özel projeli inşaat yapmaya başladık. Özenle yaptığımız bu inşaatların 7 tanesi bitmek üzere olup, Mayıs 2005'ten itibaren satışa başlayacağız.

OĞLUM DA, İŞİMİZİ DEVAM ETTİRECEĞİNE SÖZ VERDİ…

İstanbul-Avrupa yakasında kurmayı düşündüğümüz fabrikanın çalışmaları devam ediyor. Gebze'deki modern fabrikamızın bir benzerini kurmayı planlıyoruz. Bizim en iyi bildiğimiz sektör, endüstriyel yemek sektörü… Üç kuşaktır severek yaptığımız bu işimizi, en ileriye taşımayı amaç edindik. Biz bir misyonun temsilcisiyiz. Bu mesleği kuşaktan kuşağa aktarmak arzusundayız. Benim tek oğlum olan Emre, gerek bana gerekse dedesine yemek sanayine devam edeceğine dair söz verdi. Özetle, Obasan Ailesi'nde yemek, bir gelenek ve kültürdür. Gittiğim her yerde ilk uğrak yerim mutfaktır. Ben yemek yapmasını bilmem, ancak her yemeğin pişirme tekniklerini en ince noktasına kadar bilirim.

2000'DE İSTANBUL BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ'NÜ KURDUK...

İstanbul piyasasında da merkezi mutfak yatırımının olmadığını görüyorduk. Bu piyasaya girmemiz bize önemli ivme kazandıracaktı. Küçük kardeşim Fatih Aslanoba, Amerika'da ciddi bir eğitim aldıktan sonra Türkiye'ye dönerek bankacılık sektöründe çalışmaya başladı. Dört buçuk yıl bu alanda çalıştıktan sonra krizin de etkisiyle mesleğini bıraktı ve aile işimiz olan yemek sektörüne dönme kararı aldı. Bunun üzerine sanayinin çok yoğun olduğu Gebze Organize Sanayi Bölgesi'ne 2003 yılında hizmete giren 4 bin metrekare kapalı alanlı bir fabrika yaptık. İki yılını henüz doldurmuş olan bu fabrikamızda 20.000 kişi/gün yemek servisi yapıyoruz. Obasan-Gebze fabrikası, kardeşim Fatih Aslanoba tarafından sevk ve idare ediliyor.

ALANINDA TÜRKİYE'NİN 4. BÜYÜK FİRMASIYIZ...

Şu an itibariyle Bursa-Obasan ve Gebze-Obasan tesislerimizde toplam 67.500 kişi/gün yemek üretim kapasitesine ulaştık. Ayrıca Eskişehir ve Bilecik bölgesinde de "yerinde üretim" faaliyetlerimiz devam ediyor.
Aradan geçen bunca yıldan sonra artık Türkiye'nin her yerinde yemek üretme imkanına sahibiz. İftiharla ifade ediyorum ki, Gebze-Obasan, Türkiye'nin en modern yemek üreten fabrikası oldu. Zira bu fabrikamızda dünyanın en gelişmiş makine ve ekipmanlarını kullandık.

SOSYAL HAYATIM...

TÜGİAD (Türkiye Genç İşadamları Derneği) Bursa Şubesi Kurucu Başkanlığı ile TÜGİAD Genel Başkan Yardımcılığı görevlerinde bulundum. Halen TÜGİAD Yüksek Divan Kurulu üyesiyim. Demirtaş Sanayiciler Derneği Başkanlığı ile DOSAB Başkan Yardımcılığı yaptım. Hali hazırda sektörel dernek olan BUYSAD (Bursa Yemek Sanayicileri Derneği) Kurucu Başkanı ve Yönetim Kurulu Başkanı olmamın yanı sıra YESİDEF (Yemek Sanayicileri İşadamları Derneği Federasyonu) Yönetim Kurulu üyesiyim…

VİZYONUMUZ...

Obasan; Türkiye genelinde sanayi kuruluşları, hastaneler, iş ve alışveriş merkezleri, bankalar, çeşitli kamu kuruluşları ve okullar için konusunda uzman, dinamik, eğitim ve gelişime açık, işini seven ekibi ile dengeli ve sağlıklı beslenme ilkesi doğrultusunda uydu mutfaklarımızda yerinde veya merkez mutfaklarımızda taşıma yemek üreten, her türlü özel yemek ve davet organizasyonlarında çözümler sunan, 73 yıllık tecrübesini teknoloji ile birleştiren, rekabeti kaliteli hizmet ile yapan, geçmişte kazanılan kalite ve lezzet ayrıcalığını bir miras olarak bugünlere aktarabilen, köklü, müşteri odaklı, işine saygılı, konusunda lider bir kuruluştur…

MİSYONUMUZ...

Ürün ve hizmet kalitemiz ile alternatifi düşünülmeyen, sektöründe örnek gösterilen, çalışanların kariyerlerinde son halka olabilen, müşteri taleplerine bağlı olarak yeni yatırımlar gerçekleştiren, sektörde liderlik ve öncülük misyonunu devam ettiren bir kuruluş olmak…

KALİTE POLİTİKAMIZ...

Obasan Ailesi olarak; kalite sisteminin etkinliğini sürekli iyileştirmeyi, konumuzla ilgili tüm yasa, kodeks ve standartlara uygun faaliyette bulunmayı, Türkiye'de kalitesi kanıtlanmış tedarikçiler ile çalışmayı, çalışanlarımızı sürekli eğitmeyi ve geliştirmeyi, en hijyenik ortamda, en kaliteli üretimi yapmayı, müşteri odaklı bir yaklaşım ile en üst düzeyde müşteri tatminini sağlamayı kabul ve taahhüt ederiz…

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Başarı için, bir kimsenin kendisini o işe adaması gerekir. Bu meziyet, çalışmaktan da önemlidir.
İnsanlarla iyi iletişim kurmak çok önemli. Bu, başarının yüzde 50'sidir.
Değişimsiz gelişimin olamayacağı bilinmeli…
Kendi işimizle ilgili olup bitenleri hem iç hem de dış piyasada takip etmeliyiz.
İşin takipçisi olmak da, başarının diğer yüzde 50'sidir.
Verdiğiniz her işi bir kenara not etmeniz, sonra da akıbetini takip etmenizde büyük yarar var.

Söyleşi Tarihi: **21.04.2005**

Yemek sanayinde ve inşaat sektöründe yeni yatırımlara devam edeceğiz…

"2010 yılına kadar pek çok yerel ve uluslar arası ekonomik krizle karşılaştık. Türkiye'de krizlerle yaşamayı öğrenmek zorundayız. Biz üst yönetim olarak şirkette aktif görevde olmaya devam eden bir idare şekli benimsiyoruz. Yemek fabrikaları, üretim yapan süreçleri yakından takip etmeyi gerektirir. Zaten normal ekonomik ortamda hareketli, dinamik olan şirket, kriz dönemlerinde çok daha dinamik bir yapıya sahip oluyor. Kriz yönetimine tüm grup ve departmanlar olarak geçiş yapıyoruz. En alt kadromuzdan en üste kadar 'kriz farkındalığı' yaratabiliyor olmak en önemli avantajımız... Böyle dönemlerde tüm kararlar üst yönetime bırakılıyor. Yatırımlar, reorganizasyonlar ve revizeler tek merkezden yürütülmeye başlıyor ve böylece karar ve kontrol mekanizmaları hem etkin hem daha hızlı yürütülüyor. Müşteri portföyümüz gözden geçirilerek daralmadan kaynaklanan kayıplarımızı telafi etmek için yeni stratejiler belirlenir. Hedef firmalar seçilerek gerekli girişimler yapılır ve kapasite gereken düzeyde tutulur. Grup genelinde istatistik ve raporlama düzenini normal periyodundan hariç günlük olarak takip etmek gerektiğinden, yeniden bir planlama yapılır. Normal zamanlarda borç-alacak yükünü son derece dikkatli yönettiğimiz için kriz dönemlerinde de bunun avantajını görüyoruz. Her zaman borç-alacak-sermaye dengesini ciddi olarak takip edip, korumamızın faydasını görüyoruz. Ayrıca kriz dönemlerini, tesislerin yenilenmesi, acil yatırımlar ve sistemlerin güncellenmesi (software yatırımı vs.) gibi konular için fırsat olarak görüyoruz. Gerekli tüm çalışmalarımızı yapıyoruz ki kriz sonrasında daha güçlü, daha hazır olabilelim. Kendi sektörümüzle ilgili yatırımlarımıza devam etmek istiyoruz. Şu an için farklı bir sektörde düşündüğümüz yatırım yok. Öte yandan, inşaat işiyle de uğraşıyoruz… "Obatepe Evleri" projesi bitti, satışına başlandı. 2011 yılı için yeni bir inşaat projesi planlıyoruz. Yine butik bir çalışma ve yine çok farklı olacak…"

Güncelleme Tarihi: **15.08.2010**

Su sektöründe kalite, hijyen ve otomasyonun diğer adı; Erikli

Erikli Su
Kurucusu
Nihat Aslanoba

Erikli, devlerin faaliyet gösterdiği "su" sektöründe kalite ve hizmet baz alındığında bir numara… Nihat Aslanoba ile başlayan, oğlu Hasan Aslanoba ile büyük bir ivme kazanan, yabancı ortaklıkla taçlanan bu girişim, yıllar içinde Bursa'nın en önemli simgelerinden biri haline geldi…

"Biz su sektöründe birinciyiz. 2001'de Ekonomist dergisi bizi sektörde 'yılın firması' seçti. Tesisimizde üretim el değmeden sağlanıyor, çok hijyen…"

"Bizim işimiz 'su.' Bu nedenle meyve suyuna da yatırım yaptık. Maden suyu ve diğer meşrubat dallarında da yatırım planlıyoruz…"

İlkokul için Süleyman Çelebi Okulu'na başladığım yıllarda -ki yedi yaşımdaydım- babam bana fasulye ayıklatırdı. Babama "Pilavcı Hasan Aslanoba" derlerdi. Onun yaptığı pilavın lezzetini tüm Bursa bilirdi. Bir haftalık çalışma karşılığında babam bana 5 kuruş verirdi. 40 metrekare ve dört kişiden oluşan işyerimizde elimden geldiğince çalışırdım. Bir gün babam camiye gittiği zaman birikmiş olan bulaşıkları yıkamayı düşündüm. Ocakta sıcak su vardı, içine sabun rendeledim ve suyu karıştırdım, köpürdükçe köpürüyordu… Hatta köpükler etrafa yayılmaya başladı. O arada babam camiden geldi, "Hayrola burada ne oluyor?" diye sordu, ben de, "Baba siz gelinceye kadar bulaşıkları yıkamayı düşündüm ve ocağın üzerindeki suya sabun rendeledim" dedim. Babam bunun üzerine, "Ocağın üstündeki normal su değil, kadayıfın şerbeti. Bir daha bilmediğin işe burnunu sokma" diye bağırdı. O gün bugündür baba nasihatini dinleyerek, gerçekten de bilmediğim işlere burnumu hiç sokmadım.

BİR NOSTALJİ...

İhsan Şekercioğlu'nun yanında olan lokantamızın yeri eskiden tekkeymiş… Adı "Bahapars Tekkesi" olan bu yeri rivayete göre Sultan Abdülhamit ziyaret etmiş, sonradan Vakıflar Bankası'na devredilmiş… Vakıflar Bankası'nın sol başında bizim işyerimize kadar olan dükkanların isimleri şöyleydi: Benzinci Niyazi, Manav Bekir, Muhallebici Mecit Tatlıcılar,

Hacıbey Kebapçısı, Arzuhalci Sabri, İhsan Şekercioğlu, Tekel Bayii Celal Oraç, Bizim Lezzet Lokantası, Foto Girit…

BABAM, ZEKİ MÜREN'E MEŞK DERSİ VERİRDİ…

Babamın işyeri, Zeki Müren'in babasının işyeriyle yan yanaydı. O tarihlerde Zeki Müren 16- 17 yaşındaydı. İstanbul Güzel Sanatlar'da okuyordu. Çoğu zaman bizim lokantamıza gelir, Arnavut ciğeri ve pilav yerdi. Babam hafızdı ve Zeki Müren'e meşk dersleri verirdi. Yine o tarihlerde Zeki Müren, karakalem resimler yapar, bir kısmını da bana verirdi. O tarihlerde Zeki Müren meşhur olmadığı için bu resimleri yırtar atardım. Keşke muhafaza etseydim…

KİMLER GELİRDİ KİMLER...

Lokantamıza sürekli çok tanınmış isimler gelirdi. İçkisiz ve Bursa'nın en büyük lokantasıydı... Valiler, belediye başkanları… Ticaret ve Sanayi Odası da misafirlerini devamlı bize getirirdi. Aklımda kalan meşhur müşterilerimizden bir kısmı şunlar… Avukat Sadettin Çanga, Dr. İbrahim Çataloğlu, Sadettin Karacabey, Hayri Terzioğlu, İhsan Sabri Çağlayangil, Hulusi Köymen... Bu tanınmış kişiler hem yemek yer hem de babamdan fıkra dinlerdi. Zira babam çok esprili bir insandı…

CELAL BAYAR İLE BİRLİKTE ÇAY İÇTİK…

Aralık 1952…Atatürk Caddesi'nde arkadaşlarla top oynuyoruz. O tarihlerde Bursa'da 8- 10 tane araç ya var ya yok… Yollar bu nedenle bomboş… Karlı bir havada Celal Bayar tek başına Ulucami istikametinden Heykel'e doğru yürüyordu. Birden benim dikkatimi çekti. "Celal Bayar geçiyor" diye bağırdım, hepimiz yanına koştuk ve elini öptük. "Evlatlar burada bir Çınarlı Kahve varmış, biliyor musunuz?" dedi. Hep beraber Çınarlı Kahve'ye gittik. Kahve kapanmak üzereydi, yeniden açtılar ve

Nihat Aslanoba, son dönemde turizm yatırımlarına ağırlık verdi..

hepimize çay ikram ettiler. "Burada meşhur bir garson varmış, çok güzel çay ve kahve söylermiş" dedi Celal Bayar… Bu sözü o meşhur garson Karakaş'a yöneltmişti. Bunun üzerine Karakaş, bağırmaya başladı, "çaaaaaayyyyyyyyyyyy biiiirrrrrrrrrrrr, kahveeeeeeeeee orta şekerliiiiiiiiiiii..." Başta Celal Bayar olmak üzere hepimiz hayran kalmıştık.

1948 YILINDA YER DEĞİŞTİRDİK...

Bugünkü Pamukbank'ın olduğu yerde bulunan işyerimizi, inşaat nedeniyle yine Atatürk Caddesi'nde, İhsan Şekerci'ye de yakın olan bir yere taşıdık. Lokantanın ismini "Pilavcı Hasan Aslanoba"dan, "Lezzet Lokantası"na çevirdik. Bu yerde tam 18 yılımız geçti. Öte yandan, bugünkü Tayyare Kültür Merkezi'nin tam karşısında bulunan meşhur Şehbenderler Konağı'nda da beş yıl süreyle lokantacılık yaptık. Bu arada 1965 yılında "su" işine girdim. Hem lokanta hem de su işi birlikte yürüyordu.

NEDEN SU SEKTÖRÜ...

Devrengeç Memba Suyu'nu bilmeyeniniz yoktur sanırım. Tabii çok gençler hariç... Bursamızın bu meşhur içme suyunu babam dahil 11 kişi belediyeden kiralamıştı. Tamamen arkadaş grubuna ait olan bu ortaklık tam 10 yıl zarar etti. Tüm ortakların kararı ile işbaşına getirildim. Bu iş öteden beri hep dikkatimi çekerdi. Büyük bir hırs ve gayretle çalışarak, işletmenin son 5 yılını karlı geçirmesini sağladım. Ancak suyun debisi çok azdı ve asla ekonomik bir faaliyet arz etmiyordu. Baktım ki bu iş fena değil, aynı sektörde farklı arayışlara girdim.

1973 YILINDA ERİKLİ MEMBA SUYU'NU KURDUM...

Su sektöründeki beş yıllık başarılı dönemim beni cesaretlendirdiği için yoğun araştırmalarım sonucunda Fidye Kızık Köyü'nde su tesisi kurmaya karar verdim. Faaliyete geçtiğimiz bu köyde, her taraf "Erikli" ismiyle donatıldı. Erikli Caddesi, Erikli Muhtarlığı, Erikli Mahallesi... Halk "Erikli" ismini çok sevmişti. Ben bu ismi, sempatik ve kulağa hoş geldiği için seçtim. Hatta Erikli ile Kirazlı ismi arasında tercih yaparken bir hayli zorlandım.

SEKTÖRÜMÜZDE BİRİNCİYİZ...

Devlerin faaliyet gösterdiği su işinde, kalite ve hizmet baz alındığında biz sektörün birincisiyiz. 2001 yılında Ekonomist Dergisi bizi su sektöründe "yılın firması" seçti. Tesisimizde üretim hiç el değmeden yapılıyor, son derecede hijyen...

OĞLUM HASAN İLE İVME KAZANDIK...

Oğlum Hasan, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'ni bitirdikten sonra Amerika'da işletme mastırı yaptı. Türkiye'ye döndükten sonra işimizde çalışmaya başladı. Gayretli ve istekli olması nedeniyle de işlerimiz kısa zamanda ivme kazandı. Şu an itibariyle üç fabrikamız, gerek iç, gerekse dış piyasa için yoğun biçimde çalışıyor. 1994 yılında kurulan pet fabrikamız ile ihracat daha da bir yoğunluk kazandı. Belli başlı ihracat yaptığımız yerler arasında, Almanya, Belçika, İngiltere, Danimarka, Birleşik Arap Emirlikleri, Kosova var. Bu arada Organize Sanayi Bölgesi'ne 30 yıldır tankerle içme suyu götürdüğümüzü de belirtmek isterim. Su pazarında dev firmalar yer aldığı için her zaman dersimizi iyi çalışıyoruz. Bizim suyumuz gerek kalite gerekse hizmet anlayışımız nedeniyle eşsizdir. Kazandığımız her kuruşu yatırıma yönlendiriyoruz. Özellikle ambalaj şeklini dünya nezdinde de devamlı izliyoruz. Asla ve asla "suya su katmıyoruz", tamamen doğal kaynaktan çıkan kaliteli suyumuzu hijyen kurallarına uyarak dağıtıyoruz. Bizim işimiz "su." Bu nedenle maden suyu, meyve suyu ve diğer meşrubat dallarında yatırım yapmayı planlıyoruz. Otomasyonu ön planda tutarak, çalışmalarımızı sürdürmeye devam edeceğiz.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Herkes bildiği işi yapmalı. Biz 37 yıldır su işinden hiç şaşmadık.
İşletmelerinizde mutlaka otomasyona gidin.
İşletmenizi kurarken, pazarınızın "dünya" olduğunu hiç

unutmayın.
Kar da, zarar da olsa verdiğiniz sözden dönmeyin.
Personelinize mutlaka sahip çıkın.
Gösterişten uzak yaşam, en güzel yaşamdır. Yıllarca sabah 7, akşam 7 mesaisi yaptım... Severek ve isteyerek... Evlatlarınıza küçük yaştan itibaren yatırım yapın, sonunda rahat edersiniz.
Ağlayanın malı, gülene hayır getirmez.

Söyleşi Tarihi: 07.12.2002

Turizm sektörünü çok sevdim, Bursa dışında da otel yatırımımız olabilir

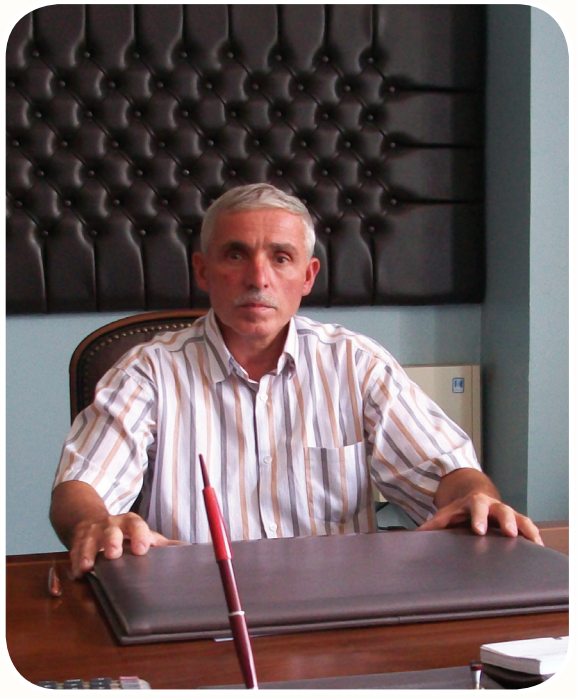
"Su sektöründe faaliyetlerimiz sürüyor. Nestle ile yaptığımız ortaklık devam ediyor. Bu ortaklık su sektörüne büyük bir ivme kazandırdı. Meyve suyu yatırımımız da tamamlandı, Juss markamızla bu alanda da en iyi hizmeti ve kaliteli ürünleri tüketiciyle buluşturuyoruz.
Su ve meyve suyu yatırımlarımıza ilave olarak Çekirge merkezde; içinde tarihi Keçeli Hamamı ve SPA merkezi olan beş yıldızlı, Marigold ismindeki otelimizi de 120 oda ve 255 yataklı olarak 15 Nisan 2010 tarihinde devreye soktuk. Turizm sektörünü çok sevdim. Şartlar uygun olduğu takdirde bu alandaki yatırımlarımızı Bursa dışına da taşımak istiyoruz. Dolayısıyla Ege ve Antalya tarafında yeni bir otel yatırımımız olabilir.
Bunların yanı sıra; eğitime de önemli katkılarda bulundum, bulunmaya devam ediyorum. Yıldırım'da Nuri Nihat Aslanoba Anadolu Lisesi'ni 2005 yılında yaptırıp Milli Eğitim'e devrettim. 850 öğrencinin okuduğu bu okulda 1000 öğrenci kapasiteli kapalı spor salonu da var.
İkinci okulumuzu da Odunluk mevkiinde, Anadolu Otelcilik ve Turizm Meslek Lisesi olarak yaptırıyoruz. 2013 yılında eğitim-öğretime başlaması planlanıyor. 10 bin metrekare üzerine kurulacak söz konusu okul 900 öğrenci kapasiteli olacak, içinde uygulamalı otel binası ile kız ve erkek yatılı yurtları yer alacak..."

Güncelleme Tarihi: 27.10.2010

Marigold Otel, Bursa'da turizm sektörüne ciddi bir ivme kazandırdı.

Yaşadıkça çalışmak istiyorum, üretim yapmak beni dinlendiriyor

Haksan Kasa
Kurucusu
Hasan Ayan



Her türlü araca sac ve polyester kasa üretimi yapan Hasan Ayan, sıfırdan başladığı iş hayatında titiz, disiplinli ve kaliteden taviz vermeyen hizmet anlayışıyla başarıyı yakaladı. İşe ilk başladığı yıllarda hep müşterilerinin tavsiyesiyle yeni projeler alan Ayan, bugün sektörünün öncüsü konumunda…

"Önüme çıkan ilk büyük fırsat, Sütaş'ın 4 aracına kasa yapmaktı. Yaptığım işlerin beğenilmesi aynı firmadan 15 araçlık iş daha almama sebep oldu…"

"1999'a kadar 'Haksan' markasıyla sac kasa üretirken, o tarihten itibaren polyester kasa üretimine geçtik. Özellikle et-süt sektörü polyester kasayı tercih ediyor…"

1951 yılında Üsküp'te doğdum. Öğrenimimin bir kısmını Yugoslavya'da, bir kısmını da Bursa'da tamamladım. Henüz ilkokulu yeni bitirmiştim ki ailece çalışmama karar verildi. 1965 yılında Ahmet Yavaşoğlu Usta'nın yanında karoseri çıraklığına başladım. 1969 yılına kadar burada çalıştım. Bir vesileyle, ustamızın da icazetiyle Sanat Okulu'nda kaynak kursuna gittim. Bilgi ve birikimim artıyordu. Hele 1969- 1971 yıllarında, Hüseyin ve Mahmut Ustaların yanında çalışmış olmam beni daha da geliştirdi. Altı yıl süren yoğun iş hayatımda ne Pazar tatili, ne de belli bir mesai saatim yoktu. Varsa yoksa çalışmak… Fakat hiçbir çalışan halinden şikayetçi değildi…

HAZİRAN 1973'TE RENAULT FABRİKASI'NA GİRDİM...

1971 yılında başladığım vatani görevimi 1973'te tamamladım. Burdur'da, Topçu sınıfında başlayan askerliğim Adana'da son buldu. Dönünce, kendimi daha da geliştirmek amacıyla 25 Haziran 1973'te Renault Fabrikası'na girdim. Orada da kaporta bölümünde görev yapacaktım. 400 TL gibi iyi bir maaşla işe girmek o dönemde herkese nasip olmazdı.

1975 YILINDA KENDİ İŞİMİ KURDUM...

İş hayatına atıldığım 1965 yılından beri hep kendi işimin sahibi olmayı düşledim. Herkesin girmeye can attığı, girenlere gıptayla bakıldığı Renault Fabrikası'ndaki işim bile beni tatmin etmiyordu. Kalifiye bir eleman olmam ve sevilmem nedeniyle Personel Şefim bana ayrılmamam için çok ısrar etti, ama kararımı vermiştim. 1975 yılının Ocak ayında o güzel işten kendi isteğimle ayrıldım. Yeni Sebze Hali'nin altında 90 metrekare bir yer kiraladım. Bir de çırak tuttum. Otobüs hariç her aracın kapalı kasalarını yapmakta ısrarlıydık... Renault Fabrikası'nda 1,5 yıl çalışarak ve azami derecede tutumlu bir hayat sürerek biriktirdiğim para ve bir o kadar da borçlanarak, bir kaynak makinesi, taşlama, demir kesme ve küçük el aletleri aldım.

İLK İŞİM BİR AKRABADANDI...

Büyük bir hevesle işe başladığım zaman, bir akrabam Skoda marka aracına kapalı kasa yapmamı istedi. Bu benim ilk işimdi ve çok heyecanlıydım. Derken peşinden iki adet Anadol marka kamyonetin işini aldım. Bu işi de bir tavsiye üzerine aldığımı biliyordum. "Ne iş bulursam" onu yapmak üzere yola çıkmıştım. Sonra bir ekmek fırını için, Dodge marka bir kamyonete kapalı kasa yaptım. Normal bir seyirde devam eden işlerimiz, 1978'den itibaren duraklamaya başladı. Bu durgunluk 1979 yılına kadar sürdü. Biz emeği ile geçinen küçük atölye sahipleri ne yapıp-edip çalışmak mecburiyetinde olduğumuz için fabrikaların kaynak işlerini de yapmaya başladım. Trafo binası için sac panel işi de yaptım. En büyük kazancım; müşteri memnuniyetini daima ön planda tuttuğum için sürekli başkalarına tavsiye edilmem oldu.

1981 YILINDA İŞLERİM AÇILDI...

Altı yıl boyunca yaptığım referans işler, müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutmam, peşi sıra gelen

Haksan, Bursa'nın tanınmış bir çok firmasına ''kasa'' üretimi yapıyor.

tavsiyeler, işlerimin açılmasında en büyük etken oldu. Başta Bursa olmak üzere artık Denizli, Uşak, Eskişehir, Konya gibi iller de müşteri portföyümdeydi... Mevcut yerim yetmemeye başlayınca karşımda bulunan iki dükkanı kiraladım.

Önüme çıkan ilk fırsat, Sütaş'ın dört aracına kasa yapmak oldu. İlk kez belli başlı bir firmaya çalışacaktım. Yaptığım iş beğenilince Sütaş'a ait 15 araçlık iş daha aldım. Önüme çıkan ikinci fırsat da Japon araçlarının Türkiye'ye girmesi oldu.

Artık kabıma sığmıyordum. İşlerim her geçen gün gelişiyordu. Yerimiz, genişleyen iş hacmimize yetmeyince, beş yıllığına, Yalova Yolu üzerinde bin metrekarelik bir yere taşındık.

KENDİ FABRİKAMIZI KURDUK...

Aradan geçen 16 yıldan sonra, artık kendi fabrikamızı kurmanın zamanı gelmişti. Gemlik-Kurtul mevkiinde 12 bin metrekarelik arsa satın aldık. 1992 yılında da bu arsaya bin 400 metrekare kapalı alanlı tesisimizi inşa ettik. 1998 yılında da bin 500 metrekare ek inşaat ile toplam kapalı alanımızı 2 bin 900 metrekareye çıkardık.

POLYESTER KASA ÜRETİMİNE GEÇTİK...

1999 yılına gelinceye kadar devamlı olarak sac kasa üretirken, bu yıldan itibaren polyester kasa üretimine geçtik. Özellikle et-süt üretimi yapanlar polyester kasayı tercih ediyor. Bu işi de dört dörtlük yapıyorduk. O gün bugündür sac ve polyester kasa işimiz devam etti.

BİZİM BELGEMİZ OLMADAN PLAKA ALINAMAZ...

1999 yılında Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'ndan "Tip Onay Belgesi" aldık. 2003- 2004 döneminde ise "TSE Belgesi"nin sahibi olduk. Bakanlığın verdiği yetki dahilinde kendi modellerimizi onaylama yetkimiz var. Trafiğe çıkacak araçlar için, bizim "Tip Onay Belgemiz" gerekiyor. Bizim belgemiz olmadan plaka almak mümkün değil. ISO 9000 Kalite Belgesi alma çalışmalarımız ise devam ediyor. "Garanti Belgesi" verme çalışmalarımız da bitmek üzere... Bu arada bir özelliğimizden söz etmek istiyorum: İşe başladığımız 1975 yılından itibaren müşteri memnuniyetini esas aldık. Belge olsun olmasın, bizim için müşteri memnuniyeti, en öncelikli hedeftir.
Ocak 2003'ten itibaren piyasalara bir güven geldi. Kredi faizlerindeki ve enflasyondaki düşüş, araç talebini patlattı. Şu an işlerimiz full devam ediyor. Haftada 5 araç üretiyoruz. Ömrüm olduğu sürece işlerime devam etmek istiyorum. Çalışmak ve üretmek beni dinlendiriyor. Tek amacımız var, yaptığımız işte Avrupa ayarına gelebilmek.

2004- 2007 ARASI YENİDEN YAPILANACAĞIZ...

Bu tarihler arasında, ISO 9000 Kalite Belgesi alacağız. Fabrika tevsi alanlarımız hayata geçecek. Üretimde yenilikler devreye girecek. Personel takviyesiyle yolumuza devam edeceğiz. Otomasyona yönelmek de bizim için çok önemli.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

İş hayatında sabır esastır.
İşin patronu da olsanız, mesai saatlerine ve kurallara uymalısınız.
İşyerinizde çalışan aile bireyleri de diğer personel gibi aynı işlemlere tabi tutulmalı.
Tüm iş adamları, istihdama katkı sağlayarak bir bakıma zorda olanlara kucak açıyor.

Söyleşi Tarihi: **16.04.2004**

2011 yılında hizmet sektörüne yönelik yeni yatırım planlıyoruz

"Kriz döneminde öncelikli olarak, maliyetlerimizi düşürücü birtakım önlemler aldık. Personelimizde azaltmaya gitmeden, elimizdeki kaynaklarla üretimimizi devam ettirdik. Kriz döneminde yaptığımız üretim ve elimizdeki stokların faydasını, kriz bitiminde hemen gördük. En önemlisi, yatırımlarımızı elimizdeki kaynaklara göre planladık. 2011 yılında hizmet sektörüne yönelik yatırım yapmayı planlıyoruz.
Son dönemde Bursa'da hizmet, bilişim ve otomotiv sektörlerinin yıldızı parlıyor, tabii ki buna turizmi de eklemeliyiz.
2010 ve 2011 yılları ile ilgili hedeflerimiz; öncelikle, işimiz ile ilgili yeni çalışmalarımızı uygulamaya koymak, hizmet sektörüne yönelik yeni yatırımımızı tamamlamak..."

Güncelleme Tarihi: **15.08.2010**

Bursa'nın en gözde projelerinin iç dekorasyonunda O'nun imzası var

Aris ve Yörükoğlu
Yapı Sahibi
Mustafa Bakraç

Konut, villa ve işyeri iç dekorasyonunun yanı sıra alışveriş merkezi ve otellerin 'ince' işçiliğine de imzasını başarıyla atan Mustafa Bakraç, inşaat sektöründen vazgeçemiyor… Son dönemde yap-sat'a başlayan ve ileride bu alana ağırlık vereceğini söyleyen Bakraç, kooperatif müteahhitliği de yapıyor.

"Son dönemde inşaat sektöründe yap-sat'a başladık. Ertuğrulkent'te Yörükoğlu Evleri… Proje 2011 yılının sonlarına doğru bitecek. 15 daire, 4 de dükkan olacak…"

"Biz bugüne kadar daha çok alışveriş merkezlerinde ve otellerde çalıştık… Baia otel zincirinin komple iç dekorasyonunu biz yaptık…"

1975 yılında Tokat'ın Turhal ilçesinde doğdum. Liseye kadar olan öğrenim hayatımı Turhal'da sürdürdüm. Yaptığım işin çıraklığından geliyorum. 17 yıldır Bursa'da çok önemli yapıların iç dekorasyonuna imza atmayı başardık.

BURSA, HUZUR VE MUTLULUK VERİYOR…

Bursa'ya 1991 yılında taşındık. İstanbul, İzmir ve Ankara da tercihlerimiz arasında olmasına rağmen hiçbiri, "Bursa'daki huzuru ve mutluluğu veremez" diye düşünerek buraya göç ettik. Geçici bir iş için Bursa'ya gelmiştik, fakat "ileride yaşamımızı devam ettireceğimiz kent burası" dedik.

İNŞAAT SEKTÖRÜNÜN 'İNCE' KISMINDAYIZ…

Konut, villa, işyeri, sanayi tesisleri ve otellerin iç dekorasyon işlerini yapıyoruz. İnşaatın ince işçilik bölümünde pek çok önemli projeyi hayata geçirdik. 17 yıldır bu işi yapıyorum, başka bir sektörde faaliyet göstermedim.

SON DÖNEMDE YAP-SAT'A DA BAŞLADIK...

Son dönemde yine inşaat sektöründe yap-sat'a da başladım. Ertuğrulkent'te Yörükoğlu Evleri'ni inşa ediyoruz. Proje 2011 yılının sonlarına doğru bitecek, 15 daire olacak. Dört de dükkan...

BİRÇOK OTELİN İÇ DEKORASYONUNU YAPTIK...

Bugüne kadar daha çok alışveriş merkezlerinde ve otellerde çalıştık. Örneğin Baia otel zincirinin komple iç dekorasyonunu biz yaptık. Yine Hüseyin Özdilek'e ait İzmir'deki Crowne Plaza'nın iç dekorasyonunu gerçekleştirdik. Bu bağlamda Bursa'da proje halinde olan otelleri de yakından takip ediyoruz. Sıcaksu mevkiinde Atasel Grubu'nun yapmakta olduğu otelin ince işlerini de biz yaptık. Yine bitirdiğimiz büyük projelerden birisi de, Kent Meydanı'nın alçıpan işleri...

ARİS YAPI'DA ÇAKAN İLE YÜZDE 50- 50 ORTAĞIZ...

1996 yılında Aris Yapı, 2003'te ise Yörükoğlu Yapı kuruldu. Çeşitli bayiliklerimiz var. Örneğin Kale Grubu ürünlerinin uygulamacı ve satıcı bayisiyiz. İnşaat sektöründe faaliyet gösterdiğimiz alanda büyük bir pazar payına sahibiz. İş hayatımda Fahrettin Çakan'ın çok büyük desteğini gördüm. Önemli projeleri almamda büyük destek verdi. Halen oğlu Ahmet Murat Çakan ile Aris Yapı'da yüzde 50- 50 ortaklığımız var.

KOOPERATİF MÜTEAHHİTLİĞİ DE YAPIYORUZ...

Mevcut yapılanmamızın yanı sıra çeşitli kooperatiflerin müteahhitliğini de üstleniyoruz. En son bu şekilde 45 dairelik bir projeyi bitirdik. Yakın zamanda 90 dairelik yeni bir kooperatifin müteahhitlik işini de aldık. Öte yandan Bursa'nın son dönemde gözde yeri olan Balat'ta 4 adet villa yaptık, bunların tüm ince işlerini de bitirdik.

TAAHHÜTLERİMİZİ HEP YERİNE GETİRDİK...

Aslında piyasada iş var ama finansman konusunda sıkıntı çekiliyor. Bu sıkıntıyı yenmenin en önemli yolu da sabırlı olmak ve çok çalışmaktan geçiyor. İnşaat sektöründen pay almak istiyorsanız mutlaka ve

Mustafa Bakraç, işine gösterdiği özen ve titizlikle tanınıyor.

mutlaka sabırlı olmanız lazım. Yaptığımız bütün işlerde taahhütlerimize uygun davrandık.

KRİZ, PARASI OLAN İÇİN FIRSAT DEMEK...

Küresel kriz dönemi aslında inşaat sektöründe çok uygun alım fırsatları yarattı. Bu durum halen devam ediyor. Kriz döneminde neredeyse yüzde 50 ucuzlayan konut, işyeri ve villa fiyatlarının krizden sonra da çok fazla yükseleceğini tahmin etmiyorum. Parası olan için çok büyük fırsatlar var.
Ayrıca, son dönemde hepimizin şahit olduğu gibi İstanbullu inşaat firmalarının Bursa'ya büyük bir ilgisi var. Yapılan önemli projeler söz konusu... Fakat bu firmaların Bursa pazarında pek de başarılı olmadığını gördük. Bursa insanını projelerine çekemediler. Bursa'da yaptıkları projeler, hem fiyatının çok yüksek olması hem de sunduğu yaşam tarzı nedeniyle ilgi görmedi. Bursa'da daire alan insanlar orta gelir grubundan... Dolayısıyla İstanbullu firmaların yaptıkları projeler çok pahalı geldi.

PİYASAYA GÜVEN VERDİK, KRİZLERDEN ETKİLENMEDİK...

Ekonomik krizlerden hiç etkilenmedik. 1991 yılından bu yana yaşanan krizlerde hiç sıkıntıya girmedik. Bunu; piyasaya güven vermemize, sözümüzü tutmamıza ve yaptığımız kaliteli işlere bağlıyorum. İşimizi hiçbir dönem aksatmadık.

ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEM YAP-SAT'LARA AĞIRLIK VERECEĞİZ...

Önümüzdeki dönemde, inşaat sektöründeki yap-sat faaliyetlerimizi hızlandırmayı planlıyoruz. Ertuğrul'da 30 dairelik bir etüt çalışmamız var. Kazançlı olan yerlerde yap-sat'lara devam edeceğiz. O alana doğru bir yönelişimiz var. Hizmet yelpazemizi biraz daha genişleteceğiz.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Gençlere sabırla çalışmalarını tavsiye ederim.
Bu memlekette kriz de olsa, kıtlık da olsa çok çalışıp sabredeceğiz. Başka yolu yok.
Yamalı pantolonla gezeceksiniz, ama çalışmaya devam edeceksiniz.
Kriz döneminde eldeki mevcudu korumak da çok önemli...
Sonra da fırsatları değerlendirmek...

Söyleşi Tarihi: **04.11.2010**

Öğretmenlikten sanayiciliğe uzanan yolda sürekli başarılara imza attı…

Etabal Çelik

Yönetim Kurulu Başkanı

İbrahim Balcıoğulları

Adana ve Bursa'da toplam 9 yıl öğretmenlik yaptıktan sonra nalburiye ticaretiyle iş hayatına atılan İbrahim Balcıoğulları, **sanayiciliğe ağaç-ambalaj sektörüyle girdi, sonra metal ürünler pazarlayan Çisa'yı, ardından otomotiv sanayine sac plaka hizmeti veren Etabal'ı kurdu... Faaliyet konularında kalite ve hız'ı esas alan Balcıoğulları'nın amacı; daha fazla kişiye iş ve aş vermek…**

"Otomotiv sektörünün ön hazırlayıcısı olarak çelik servisi işlerinde daha evvel Ereğli'de ve İstanbul'da yapılan işleri Bursa'da yapılır hale getirdik…"

"Kurumsal yapımız içinde, kalite ve hizmet önde geldiği için Bursa'daki tüm otomotiv yan sanayi firmalarının tercih sebebi olduk. Ford, Toyota ve Tofaş'a da direkt hizmet veriyoruz…"

1970 yılında Bursa Eğitim Fakültesi Fen Edebiyat Bölümü'nü bitirdim. İlk tayinim Adana İmamoğlu Lisesi'ne çıktı. Burada 5 yıl öğretmenlik yaptım. Sonra Bursa Erkek Lisesi'ne geldim, burada da 4 yıl çalıştım. Fakat hep işadamı olmayı hayal ederdim. Bu hayalimi gerçekleştirmek için öğretmenliği bırakıp işe nalburiye ticaretiyle başlamaya karar verdim. 18 metrekarelik bir dükkan kiraladım. Bu işi dört yıl yaptım. Fakat kesinlikle burada kalmayacaktım. Bu bağlamda ağaç-ambalaj sanayine girmeye karar verdim. O yıllarda soyma ve çakma işini otomatik makinelerle çok seri olarak yapıyorduk. Özellikle ihracatçılarımıza bu anlamda büyük hizmetler verdik. Çok seri, kaliteli ve hesaplı olarak üretim yapmak bizim temel prensibimizdir.

Sonrasında Çisa isimli firmamızı devreye soktuk. Çisa Sanayi, metal ürünleri pazarlayan bir şirket… Burada da yine, üstün kalite ve uygun fiyat kuralı devrededir. Ardından Etabal Çelik Servisi Ltd. Şti.'yi hizmete açtık. Amacımız, otomotiv sektörüne sac plakaları kesme, boylama, dilme, şekillendirme işini hakkıyla yapmaktı. Bu şirketin galvanizli PSV destek sacı imalatı yine Bursa'daki ilklerimiz arasında… Üretiminin yüzde 50'si iç, yüzde 50'si de dış piyasaya yönelik…

BURSA'DA SANAYİ ARSASI ATEŞ PAHASI...

Sektörümüzde Fransız bir firmayla evlilik için ön mutabakat sağlanmış olup, önümüzdeki aylarda bu ortaklık realize edilecek. Aynı firma 2,5 milyon dolarlık bir sipariş bağlantısı da yaptı. Şu an toplam 7 bin metrekare olan kapalı alanımızı 30 bin metrekareye çıkarmak için acilen yere ihtiyacımız var. Ancak ne yazık ki, bu ülkede sanayi arsaları ateş pahası... Avrupa'da ise tam tersi, sanayi arsası fiyatları çok ucuz. Bursa'da ilklere imza atmaya devam edeceğiz. Daha çok üretmek, daha çok insanımıza iş ve aş vermek istiyoruz.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

En önemlisi, "ben" demek yerine "biz" demeyi öğrenmek.
Siyasi istikrar olmadan hiçbir yere varılamaz.
Güven ortamı ve sanayiciye verilecek istihdam desteği hayati öneme haiz...
Asgari ücret kesinlikle vergi dışı kalmalı. SSK primleri de makul düzeye çekilmeli.
Gençlerimiz en az bir sivil toplum örgütüne üye olmalı.
Diğer kalkınmış ülkelerde olduğu, her türlü masraf belgesini deftere "gider" olarak yazabilmeliyiz. O zaman devletin daha fazla vergi topladığı görülecek...

Söyleşi Tarihi: **30.07.2002**

Çeliğe istenen her tür şekli veriyoruz, otomotiv sanayi bizi tercih ediyor...

"2004 yılında aldığımız yeni yatırım kararı çerçevesinde Ankara yolu Hacivat Mahallesi'nde kurulan özel sanayi sitesi içinde 2 bin 500 metrekarelik binamızı inşa ettik. Bu ikinci tesisimiz, çalışmalarımızı oldukça hızlandırdı. Yeni makineler alarak ihtiyacı karşılamaya çalıştık. Biz otomotiv sektörünün ön hazırlayıcısı olarak çelik servisi işlerinde daha evvel Ereğli'de ve İstanbul'da yapılan işleri Bursa'da yapılır hale getirdik.
2005 yılı bittiğinde mevcut yerimiz yetmemeye başladı ve NOSAB'dan 5 bin 500 metrekarelik arsa aldık. Şimdiki

Etabal'da çeliğe istenilen her türlü şekil verilebiliyor.

İbrahim Balcıoğulları,
sektöründe daha da büyümeyi amaçlıyor.

modern tesisimizi 2008 yılında bitirerek işletmeye açtık. Yeni tesisimizin devreye girmesiyle birlikte kapasitemiz dört kat arttı. Bu kapasiteyi rakamsal olarak ifade edecek olursak; şu anda faaliyette bulunan Erdemir ve diğer 1- 2 büyük çelik firmasından sonra bu alanda en büyük hizmeti veren kurumsal firma haline geldik. Bu kurumsallık içinde önceliklerimiz; kalite ve hizmet olduğu için Bursa'da bulunan birçok otomotiv yan sanayi firmasının tercih sebebi olduk. Örneğin Ford, Toyota ve Tofaş'a direkt hizmet veriyoruz. Firmaların istediği tarzda, çeliği kesip, dilimleyip, şekillendiriyoruz…
2010 yılında ihracata da başladık. Yıllık bazda Belçika, Romanya ve Türki Cumhuriyetler ile anlaşmalarımız var. Önümüzdeki dönemde yeni sektörlere girmeyi düşünmüyoruz, sadece bulunduğumuz sektörde modernleşme ve daha fazla büyüme hedefimiz var. Tabii ki kapasitemizi ve hizmet kalitemizi de mümkün olduğunca yükselteceğiz…"

***Güncelleme Tarihi:* 21.10.2010**

Levent Balkır… Bursa'da hazır giyim perakendeciliğinin "hızlı balığı…"

Levfu Mağazacılık
Yönetim Kurulu Başkanı
Levent Balkır

Hazır giyim perakendeciliğinde ciro ve istihdam açısından Türkiye'de ilk 10 içinde yer alan Levfu Mağazacılık, Levent Balkır yönetiminde, alanında sürekli yeniliklere imza atan "hızlı balık…" Bursa'da AVM yatırımlarının artması Balkır'ın işlerine büyük ivme kazandırdı. Kentteki tüm AVM'lerde bayiliğini yaptığı markaların toplam 18 mağazasını açan Balkır, 180 kişiye de istihdam sağlıyor…

"İleride alışverişin yoğunluğunun tamamen bu yerlere kayacağının öngörüsüyle Zafer Plaza'da iki mağaza açtık ve bu, bizim ilk AVM deneyimimiz oldu…"

"Beymen, Beymen Club, Tommy Hilfiger, Camper, Accesorize, Network, Fabrika, Home Store, Altınyıldız Classics, Levi's, Dockers marklarının Bursa bayiliğini yapıyoruz…"

1968-Burdur doğumluyum. İlk ve ortaokulu Burdur'da, liseyi ise Bursa Erkek Lisesi'nden okuduktan sonra Uludağ Üniversitesi Beden Eğitimi ve Spor Bölümü'nü bitirdim. İlk işim Burdur'da, çocukken yaz tatilinde sadece bir gün çalıştığım gül yağı fabrikası oldu. Bademli Rotary Kulübü kurucu üyelerindenim… Bursa'da 18 konfeksiyon mağazasının sahibiyim.

İLK TİCARİ FAALİYETİM NALBANTOĞLU'NDA…

Üniversiteyi bitirdikten sonra Burdur'a döndüm, ama orada kalıp babamın tuhafiye mağazasında işin başına geçmek gibi bir niyetim yoktu. Üniversite sonrası bir yıl Burdur'da kaldıktan sonra, bir arkadaşımın aracı olmasıyla Bursa-Nalbantoğlu'nda 16 metrekarelik bir dükkanı devralarak kendi adıma ilk ticarete başladım. Devraldığım, blue jean satan bir mağazaydı… Bu arada Burdur'dan gelirken sermaye olması açısından babam 7 koli çocuk ürünü vermişti… Ben bu çocuk ürünlerini satmaya çalışıyorken dükkanda serisi kırılmış da olsa blue jeanler daha fazla rağbet görüyordu. Ben de hızlı hareket ederek çocuk ürünleri satmak yerine işi hemen blue jean'e çevirdim. Yıl 1991…
Sonra İstanbul'dan aldığım ürünleri satmaya başladım, fakat o tarihlerde bayilik sistemi pek gelişmediğinden aynı

ürün başka yerlerde farklı fiyatlara satılabiliyordu. Bu da müşteride "acaba"lara sebep oluyor ve yeterince güven telkin edemiyorduk.

"SUNNY JEANS" İLE MÜŞTERİ KİTLEMİZ BÜYÜDÜ...

1993 yılında bu olumsuzlukları yok edebilmenin çaresini kendi adımıza bir marka yaratarak bulduk. Ürünün sadece bizim mağazamızda satılacağı, fiyat-eder dengesini yakalayarak müşteri nezdinde hem güvenilir olacağı, hem de uygun fiyatla kaliteli ürünün bulunacağı bir mağaza yaratmış olduk. Sonrasında "Sunny Jeans" adını verdiğimiz bu markayla Bursa'da özellikle gençlerden oluşan ciddi bir tüketici kitlemiz oldu.

ZAFER PLAZA İLE İLK AVM DENEYİMİ...

Bu süreç 1999 yılına kadar sürdükten sonra ileride, ulusal pazarda markasız ürünlerin piyasadaki istikrarının ve geleceğinin olmayacağını düşünerek, aynı yıl, daha yeni trend haline gelmemiş fakat ileride alışverişin yoğunluğunun tamamen bu yerlere kayacağının öngörüsüyle Zafer Plaza'da iki mağaza açtık ve bu, bizim ilk AVM deneyimimiz oldu.

18 MAĞAZA, 180 ÇALIŞAN VE ÜNLÜ MARKALARIN BAYİLİĞİ...

Sonrasında 2003 yılında Carrefour'da, 2007'de Korupark'ta, 2009'da Kent Meydanı'nda ve 2010'da da Asmerkez ve Anatolium'da mağazalar açarak mağaza sayımızı 18, mağaza toplam metrekaresini de 6 bine çıkardık. 1991'de 2 kişi ile çalışıyorken şu anda çalışan sayımız 180 oldu. Beymen, Beymen Club, Tommy Hilfiger, Camper, Accesorize, Network, Fabrika, Home Store, Altınyıldız Classics, Levi's, Dockers marklarının Bursa bayiliğini yapıyoruz.

TİCARET BANA HER ZAMAN HEYECAN VERDİ...

Daha çocuk denilebilecek yaşlarda bile kendi işimi kurup geliştirmeyle ilgili hedeflerim ve hayallerim vardı. Ticaret, her zaman bana keyifli ve heyecan veren bir iş oldu. Perakende sektöründe ve diğer sektörlerde başarılı olmuş pek çok ulusal ve uluslararası kişi ve şirketten esinlendiğimi de belirtmeliyim.

Levent Balkır, hazır giyim perakendesinde ciddi bir portföye sahip..

KORUPARK'TA 10 YENİ MAĞAZA…

2007 yılında Korupark'ta 10 yeni mağaza açıp, şirketimizin gerek hacmini gerekse çalışan sayısını 3 misline çıkardık. Bu dönemdeki mağazaların kuruluş aşamaları, işe alımlar, ürün tedarikleri… derken mağazaların açılış günü olan 6 Eylül 2007'de yaşadığım keyif ve gururu unutamam…

ZAFER PLAZA'NIN AÇILIŞI DÖNÜM NOKTAM OLDU…

İşe ilk başladığımız tarihte işimizi büyütebilecek yeterli mağaza yeri ve marka yoktu. Taa ki 1999 yılında Zafer Plaza'nın açılması ile birlikte AVM'lerin ve markaların ulusal pazarda çoğalması işimin dönüm noktası oldu.

HAZIR GİYİM PERAKENDESİNDE "LEVFU…"

1991 yılında kurduğum Levfu Mağazacılık ilk şirketim, başka bir iştirakim de yok. İş hayatımda ortaklık yapmadım ve sadece hazır giyim perakendesinde faaliyet gösterdim. Kendi sektörümde birçok alanda başarı elde ettim. Birçok mağazanın "metrekare verimlilikleri"nden tutun da "Türkiye'deki en çok ciro" ve "yıldan yıla ciro artışı yapan mağazalar" bunlara birkaç örnek…

"G-STAR" HAYAL KIRIKLIĞIM OLDU…

İş hayatımda yaşadığım hayal kırıklığım ise, 2007 yılında Korupark'ta açtığım G-Star mağazası… G-Star, Avrupa'nın en çok satan ilk 3 blue jean markası arasında olmasına rağmen Bursa'da istenilen verimde olmadığı için bir sene sonra bu mağazayı kapatmak zorunda kaldık.

SEKTÖRÜMDE İLK 10 FİRMA ARASINDAYIM…

Hazır giyim sektöründe katlı mağazaları saymazsak (Boyner, YKM gibi) hem ciro büyüklüğümüz açısından hem de yarattığımız istihdam açısından Türkiye'de ilk 10 firma içindeyiz…

EZBER BOZANLAR KARLI ÇIKTI…

Son yaşadığımız kriz; Türkiye'ye özgü olmayışı, global ölçekte yaşanması nedeniyle öncekilere pek benzemiyordu ve geriye dönük hiçbir data çalışmıyordu. Dolayısıyla önceden yaşanmışların ve alınan kararların hiçbir önemi yoktu. Bu durumu birkaç ay içerisinde algılayıp, ezber bozan şeyler yapmalıydık. Öncelikle, genelde tüm şirketlerin yaptığı gibi maliyet azaltarak verimliliği ön planda tuttuk. Kriz dönemlerinde öğrendiğimiz "karlılık mı", "büyüme mi", "pazar payı mı" üçleminde önceliğimizi "karlılığa" verdik. Sonrasında da daha önce yapılmamış kampanyalar yaptık, müşterilerimizle daha fazla iletişim içinde olduk ve son olarak da müşteri ihtiyaçlarını önceden belirleyip rakiplerimizden bir adım öne geçmeyi başardık. Önümüzdeki dönemde de kendi iş alanımızın dışında herhangi bir sektör düşünmüyoruz. 2010 ve 2011 yıllarında mağaza ve marka sayımızı artırarak sektördeki yerimizi ve pazar payımızı daha yukarılara taşımayı hedefliyoruz.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM…

Gençlere tavsiyem; "Hayallerinizin peşinden gidin… Hayali kurulmayan hiçbir şey gerçekleşmez…"
Pes etmeyin, yılmayın… Israrcı ve takipçi olun…
Artık iyi bir üniversite bitirmek yetmiyor. Patronlar aynı zamanda tecrübeye erken yaşta ulaşmışları tercih ediyor…
Sektörünüzdeki gelişmeleri global boyutta öğrenin ve bilginiz her daim güncel bilgi olsun…
Hızlı olun ve hızlı-sağlıklı karar almayı öğrenin… Günümüzde büyük değil "hızlı balık" diğer balıkları yiyor…
Takım oyuncusu olun… Bireysel olarak çok kabiliyetli olabilirsiniz ama takım oyunu oynamıyorsanız çabuk yorulursunuz…
Yönetici olduğunuzda da, takımı yönetiyorken de gerekiyorsa eksik adamla oynayın ama yanlış adamla oynamayın…

Söyleşi Tarihi: **04.11.2010**

Barutçuoğlu, önce Doğu Bloku'nu, yetmedi tüm dünyayı doyurdu…

Barmak-Barutçuoğlu Grup
Yönetim Kurulu Başkanı
Mustafa Barutçuoğlu

1998'de, The Wall Street Journal gazetesinde manşetten verilen, "Doğu Bloku'nu doyuran Türk" başlıklı haber, ana işi endüstriyel ekmek tesisi üretimi olan Barutçuoğlu Grup'un başarısını çok net biçimde özetliyor. Söz konusu gazete haberinde, "Osmanlı mayasından yeni Türk tipi" değerlendirmesi de yer alıyordu…

"2001 krizinden sonra Barutçuoğlu Grup şemsiyesi altında yeniden organize olduk. Rekabetçi gücümüz olan ekmek makinesi üretimini, inovasyon ve yeni ürünlerle geliştirdik…"

"Geçit mevkiindeki arazimize otel, rezidans ve çarşı yapmayı planlıyoruz. Otelimizin işletimiyle ilgili şimdiden uluslararası zincirlerden çok ciddi teklifler alıyoruz…"

Erzurum Kazım Karabekir Eğitim Enstitüsü'nün Fizik-Kimya Bölümü'nden mezun olduktan sonra 1976 yılında henüz 20 yaşındayken Kastamonu'da göreve başladım. Bir yıl sonra Kastamonu Lisesi'nde müdürlüğe kadar yükseldim. Aynı dönemde Kastamonu Eğitim Enstitüsü'nde öğretim üyeliğine de başladım. Ardından 1978- 81 yıllarında Bursa-Hürriyet Endüstri Meslek Lisesi'nde fizik-kimya öğretmenliği yaptım.

EKMASAN'IN DOĞUŞU...

Baba mesleği olan fırıncılığa da ilgi duyuyordum. Emek-yoğun ekmek üretimi işinde, otomasyona geçmek için babamın meslektaşlarını gözlemlemeye başladım. Ekmek üretiminde kullanılan makineleri satanları da, müşterilere karşı oldukça ilgisiz buluyor ve onların kendi sektörlerinde çok yetersiz olduğunu düşünüyordum. Bunları gözlemledikten sonra bu alanda otomasyona geçmeye karar verdim ve gerekli incelemelerden sonra sıfır sermaye, üç kişi ve 300 metrekarelik yerde 25 yaşındayken yeni makineler getirerek 1984'te üretime başladım.

Barutçuoğlu, ''Bartech'' markalı ürünleriyle dünyada kabul gördü.

GELİŞME DÖNEMİ...

Geliştirilmiş makineler, müteşebbislik ruhum, Ekmasan'ı kısa zamanda sektörünün en önde gelen firmalarından biri haline getirdi. Ekmek makineleri üretimi konusunda ilk ihracat yapan firma da Ekmasan oldu. 1994 yılında sektör ihracatının yüzde 73'ünü biz yapıyorduk. Avrupa, Asya, Amerika ve Afrika'da 44 ülkeye satış yapar hale geldik. Bu dönemde üretim alanımız 5 bin metrekareye, çalışan sayımız da 180 kişiye ulaştı. Yeni tip ekmek fırınları üretiyorduk. Türkiye'de ilk defa döner arabalı ekmek arabasını da biz yaptık. 1996 yılında ISO 9001 Kalite Belgesi aldık.

"DOĞU BLOKU'NU DOYURAN TÜRK..."

1998'de, ABD'de yayın yapan The Wall Street Journal gazetesinde manşetten verilen, "Doğu Bloku'nu doyuran Türk" başlıklı haberde başarımız çok güzel bir şekilde özetlendi. Adı geçen gazetedeki haberde ayrıca, "Osmanlı mayasından yeni Türk tipi" değerlendirmesi de yer aldı. Şu anda toplam 17 bin metrekarede faaliyet gösteren Ekmasan firmamız 250 kişiye "ekmek" verir hale geldi.

EKONOMİYE GENEL BAKIŞ...

Genel piyasanın çok iyi olduğu söylenemez.
Üretim ve ihracat gerçek anlamda desteklenmeli.
Firma bazında teşvik ve destekleme, bizlerin dünya çapında markalaşabilmemiz için gerekli...
Artık teşvikler, firma bazında değil mikro düzeyde olmalı.

***Söyleşi Tarihi:* 25.06.2002**

Anahtar teslimi endüstriyel ekmek üretim tesisi yapan dünyadaki 5 firmadan biriyiz...

"2001 krizinden sonra üretimde karlı olmayan işletmelerimizi tasfiye ettik, Barutçuoğlu Grup şemsiyesi altında yeniden organize olduk. Rekabetçi gücümüz olan ekmek makinesi üretimini, inovasyon ve yeni ürünlerle geliştirdik. Daha önceden yatay olan şirket organizasyonumuzu dikeye çevirdik ve kuvvetli olduğumuz alanlarda şirketlerimizi yeniden yapılandırdık, yeni vizyonlar ortaya koyduk.
2001 öncesi küçük ve orta ölçekli fırınlara yönelik olan ağırlığımızı, daha komplike, daha mühendislik isteyen büyük endüstriyel ekmek üretim tesislerine yönlendirdik ve bunu da dünya pazarı için geliştirme vizyonunu önümüze koyduk.

Dünya ekmek kültürüne uygun makineler üretiyoruz. Yani Japonya'daki ekmek makinesi ihtiyacı ile

Almanya'daki ihtiyaç aynı değil. Biz hepsinin ihtiyacına uygun ayrı ayrı üretim gerçekleştiriyoruz. Japonya'dan Amerika'ya, Afrika'dan Danimarka'ya, Avustralya'dan Orta Asya ve Rusya'ya kadar pek çok ülkeye ihracatımız var. Kadromuzda beş tanesi elektronik mühendisi olmak üzere 22 tane mühendis var. Ar-Ge birimimizi kuvvetlendirdik, fark yaratarak ve müşterinin yeni taleplerine uygun makineler üreterek rekabet gücümüzü tüm dünyada hızla artırdık. Şu anda dünyada, anahtar teslimi endüstriyel ekmek tesisi üretimi yapabilen beş firmadan birisiyiz.

Yurtdışının yanı sıra yurt içinde de, Bursa ve Türkiye'de çok başarılı çalışmalara imza atmaya devam ediyoruz. BESAŞ'ın son üretim hatlarını da biz yaptık. Yine ülkemizin belli başlı büyük şehirlerinde önemli projelere imza atıyoruz.

Öte yandan, yeni organizasyon içinde çocuklarım da çok önemli konumda… Okullarını bitirip işe adapte oldular. Kızım Derya, Ticaretten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı… Satın alma ve satış bölümüne bakıyor. Burcu, finansman ve dış ticaretten, Burçin ise, iş geliştirme ve müşteri ilişkilerinden sorumlu… Kısaca ifade etmem gerekirse, yeni organizasyonda alanları daralttık, otomotiv yan sanayi ve tekstil sektörlerini bıraktık. Kendi konumuzda, uzman olduğumuz endüstriyel ekmek tesisi üretiminde daha da büyüme kararı aldık. Sonuç olarak şirketimiz yıllık ortalama yüzde 30 büyümeyi başardı. Ürün yelpazemiz genişledi. Müşteri ne istiyorsa ona uygun makine geliştiriyoruz.

Asıl işimizin yanı sıra inşaat işine de ağırlık vereceğiz. Mudanya yolu Geçit mevkiindeki arazimizi; otel, rezidans ve çarşı yaparak değerlendirmeyi planlıyoruz. İnşaata önümüzdeki yıl başlayacağız. Otelimizin işletimi ile ilgili uluslararası zincirlerden çok ciddi teklifler alıyoruz. Projeyi 2013 yılında bitirmeyi amaçlıyoruz."

Güncelleme Tarihi: **21.09.2010**

Hem çalışma hayatında, hem de siyasette, ülkesine ve Bursa'ya katma değer yarattı…

Orman İnşaat ve Yapı Malzemeleri
Sahibi
Erdem Baydaroğlu

Orman Fakültesi Endüstri Mühendisliği bölümünü bitiren, üretim teknolojileri konusunda lisans yapan Erdem Baydaroğlu, hem iş hayatında hem de siyasette ülkesine ciddi hizmetlerde bulundu. Halen "orman ürünleri" sektöründe faaliyetini sürdüren Baydaroğlu, Bülent Ecevit zamanında DSP'de beş yıl süreyle İl Başkanlığı yaptı…

"İş hayatının yanı sıra ülkeme, siyasette de hizmet etmeyi bir borç olarak gördüğüm için bu alanda da çalışmalar yaptım…."

"Merhum Bülent Ecevit gibi büyük bir devlet adamının partisi olan DSP'de yaklaşık beş yıl süreyle İl Başkanlığı yaptım…"

1955 yılında Bayburt'ta dünyaya geldim. İlkokul, ortaokul ve lise eğitimimi Bursa'da tamamladım. Orman Fakültesi Endüstri Mühendisliğini bitirdim. "Üretim teknolojileri" konusunda yüksek lisans yaptım. SEKA ve Starwood'da çalıştım… Şu an Orman İnşaat ve Yapı Malzemeleri Mobilya İmalatı Ticaret ve Sanayi Limited Şirketi isimli aile şirketinde üst kademe yöneticilik yapıyorum. SBS MDF fabrikalarında Yönetim Kurulu Üyeliği görevlerinde bulunuyorum.

BÜLENT ECEVİT İLE BİRLİKTE ÇALIŞTIM…

İş hayatının yanı sıra ülkeme, siyasette de hizmet etmeyi bir borç olarak gördüğüm için bu alanda da çalışmalar yaptım. Merhum Bülent Ecevit gibi büyük bir devlet adamının partisi olan DSP'de yaklaşık beş yıl süreyle İl Başkanlığı yaptım.

MEHMET YILDIZ, ÖRNEK ALDIĞIM KİŞİLERDENDİR…

Seyahat etmeyi, kitap okumayı ve safari yapmayı severim… Bir "ağaç mühendisi" olarak bu sektörün bütün yönetici ve müteşebbislerini tanır, sürekli fikir alışverişinde bulunuruz.
Starwood Sunta ve MDF fabrikalarının sahibi Mehmet Yıldız'ı; çalışma, kazanma, aile hayatı ve insani konularda örnek alınacak birisi olarak görürüm.

Türkiye'de sanayileşmenin önünü Hakkı Baykal gibi girişimciler açtı

Baykal Makine
Kurucusu
Hakkı Baykal

İş hayatına kışın soba, yazın madeni eşya üretimiyle başlayan Hakkı Baykal, bugün dünyanın dört bir yanına devasa makineler satan Baykal Makine'nin temellerini atan kişidir… Geçtiğimiz yıllarda hayatını kaybeden, örnek girişimci Hakkı Baykal'ın ürettiği makineler hala sapasağlam ve Bursa sanayinde kullanılmaya devam ediyor.

"Şu ana kadar 150 bine yakın makine ürettik. Hala makinelerimizi kullananlar var. Sac ustası olduğum için sac işleyen makineler üretmeyi yeğledim…"

"Program ile çalışan sac puntolama makinemiz nedeniyle 1982'de Filibe Fuarı'nda Bulgarlar bana sertifika ve altın madalya verdi. Maalesef bizde, girişimciyi bu şekilde desteklemek yok…"

Sofya Sanat Okulu mezunuyum. İş hayatına, 1950 yılında kışın soba, yazın madeni eşya üretimiyle ve iki çalışanla başladım. Çalışmalarıma, 1958 yılında makine, ark kaynak ve elektrikli punto üretimiyle devam ettim. Bu makineyi o zamanlar, İstanbul'da sadece bir Ermeni vatandaşı, o da tek tük üretiyordu. Şu ana kadar 150 bine yakın makine ürettik. Hala makinelerimizi kullananlar var. Ben bir sac ustası olmam nedeniyle, sac işleyen makineler üretmeyi yeğledim.

MUAMELE VERGİSİ KALDIRILDI, SANAYİNİN ÖNÜ AÇILDI…

1960 yılında A.Ş. ve 7 ortak olduk. Tüm ortaklar her gün işimizin başındaydık. 1954'lü yıllara kadar 2 kw'dan fazla olan motorlardan "Muamele Vergisi" alınıyordu ve cironun da yüzde 25'i bu şekilde vergi olarak ödeniyordu. Muamele Vergisi 1954'te kaldırıldı ve Türkiye'de sanayileşmenin önü açıldı. 1970'li yıllarda hidrolik apkant presler üretmeye başladık. Yine hidrolik olmak üzere 0,50, 20 mm. kadar kesen makineleri de üretim çeşidimiz arasına kattık. Başta beyaz eşya, otomotiv ve inşaat sektörü olmak üzere sac işleyen tüm sektörlere makine satıyoruz. Ana üretimimiz; kesme, bükme, kaynatma makineleri… İlk ihracatımızı 1960'lı yıllarda Irak'a yaptık. Buradaki pazar kapanınca Batı'ya yöneldik.

1980'li yıllardan itibaren Batı'ya ihracat hızlandı. Bugün mal vermediğimiz Batı ülkesi hemen hemen yok... 1990'lı yıllardan itibaren programlı tezgahlar üretmeye başladık.

MAKİNE SATTIĞIMIZ FİRMALARI EĞİTİRİZ...

Makine sattığımız firmaları da makineyi nasıl kullanmaları gerektiği konusunda eğitiyoruz. Kalınlık, sentil ayarı programa bağlı olarak yapılır. Artık CNC tezgah, yani "akıllı tezgah" da üretiyoruz.

BULGARİSTAN'DAKİ FUARDA ALTIN MADALYA VERDİLER...

Üretimin yüzde 70'ini, kalıp dahil kendimiz sağlarız. Son yıllarda büroda, üretimde, organizasyonda otomasyon gündeme geldi. Artık tezgahlarımızın çoğu bilgisayarlı oldu. İşletmemiz sırasıyla TSE, CE, TUV, ISO 9001 Kalite Belgeleri aldı. Çalışanlarımızın yüzde 10'u yüksek tahsilli, yüzde 10'u ilkokul, kalanı ise meslek okulu mezunu... Üretimimizin yüzde 50'den fazlası ihraç edilir. İhracattaki başarımızdan dolayı 40 yıldır ödül alırız. Ancak sadece BTSO'dan... Vergide 1998 yılında 10., 1999 yılında ise 37. sırada yer aldık. Program ile çalışan sac puntolama makinemiz nedeniyle, 1982'de Filibe (Plovdiv) Fuarı'nda Bulgarlar bize sertifika ve altın madalya verdi. Bunları torunlarıma saklıyorum. Bulgar Komisyonu fuarı gezip, layık olanlara ödüller vermişti. Maalesef bizde böyle bir şey yok... Yani girişimciye gerekli destek ve motivasyon verilmiyor.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Devletin verdiği teşvikler sanayiyi geliştiriyor.
Bence, ülke ekonomisi için faydalı sektörlerin başında kalıp sektörü gelir.
Kalıp işi, emek-yoğun olduğu için vergisi oran olarak düşük kalmalı.
Parlamento kavgayı bırakmalı, muhalefet ve iktidar el ele olmalı.
Avrupa ile yarış için Avrupalı gibi çalışmak lazım. Başka yolu yok.
Ortak Pazar'a giremediğimiz takdirde, sorunlarımız daha da büyüyecek.
Plansız şehircilik, plansız kalkınma bize çok zarar veriyor.

Söyleşi Tarihi: **21.05.2002**

Merhum Hakkı Baykal, BUSİAD tarafından ''Yılın İşadamı'' ödülüne layık görülmüştü.

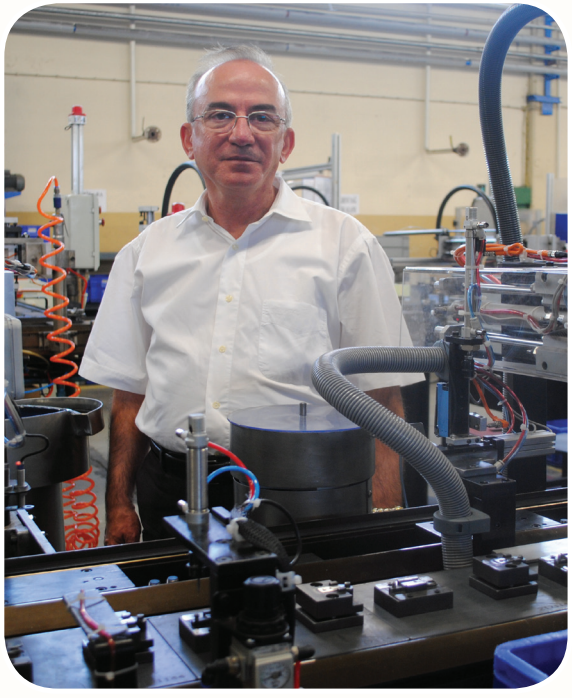
İhtilal zamanı kurduğu Seger, dünya korna piyasasının en önemli oyuncularından oldu

Seger Korna

Yönetim Kurulu Başkanı

Sinan Baykal

12 Eylül 1980'deki ihtilale rağmen yollarına devam ederek Seger'i kurduklarını anlatan Sinan Baykal, Bursa ve Çin'deki tesislerinde ürettikleri kornaları dünyanın önde gelen otomotiv ana sanayilerine satıyor ve Türkiye ekonomisinin kalkınmasına büyük katkı sağlıyor.



"Uluslararası rekabet gücünü koruyabilmek için uygun ülkelerde yatırım yapmak gerekiyor. Bu durum sadece bizim sektör için değil bütün sektörler için geçerli…"

"Ülkemizde üretim yapmak gerçekten çok zor… Zira üretim özendirilmiyor. Halbuki ülkenin iç ve dış borçlarını ödeyebilmesi için mutlaka reel sektörün ön planda olması gerekir…"

1952 yılında Bursa'da dünyaya geldim. İlk, orta ve liseyi Namık Sözeri'de bitirdikten sonra Avusturya'da İşletme Ekonomisi okudum. Askerliğimi 1976 yılında Kütahya ve Bandırma'da yaptım, 1977 yılında da evlendim. 12 yaşındayken, makine ağaç modeli üreticisi Mehmet Bolu'nun yanında çırak olarak çalışmaya başladım. O yıllarda mobilyacılık sektöründe çok kullanılan boncuk tutkalı kaynatırdım, fakat çoğu zaman elimi yakardım. Burada iki yıl kadar çalıştım. Ayrıca yaz aylarında babamın fabrikasında, yani Baykal Makine'de çalışırdım. Bu dönem 18 yaşıma kadar sürdü.

18 YAŞINDA "SAC PRES"E ORTAK OLDUM...

Bizim aile soba üretimi ile uğraşıyordu, sonradan makine üretimine geçildi. Ben ise o yıllarda çok ortaklı "Sac Pres" şirketine ortak oldum. Yaşım 18… Soba üreten bu şirkette Yönetim Kurulu üyeliği yaptım. Şirket yönetiminde 7- 8 yıl görev yaptıktan sonra, ortaklığım baki kalmak koşuluyla ayrıldım.

İHTİLAL BİLE BİZE ENGEL OLAMADI...

12 Eylül 1980 ihtilaline rağmen yolumuza devam ederek Seger'i kurduk. Aslında ortam çok karışıktı. Fakat biz çok istekli olduğumuz için ihtilali bile kaale almadık. Duaçınarı Sanayi Çarşısı'nda -ki şimdi bu yerde Yıldırım Belediyesi'nin Hizmet Binası var- 350 metrekarelik bir alanda 25 işçi ile işe başladık. Hedefimiz otomotiv yan sanayi idi. İlk üretimimiz; emaye bobin telidir. Daha sonra araçların elektrikli parçalarını üretmeye başladık, derken korna işine geçtik. Şu an ana üretim alanımız, korna...

ÜRETİMİMİZİN YÜZDE 75'İNİ İHRAÇ EDİYORUZ...

Ürettiğimiz ürünlerin dörtte üçünü çok sayıdaki ülkeye Seger markasıyla ihraç ediyoruz. Mısır'da da üretim tesisimiz var. Mısır temsilcimizle ortaklaşa kurduğumuz bu tesiste, sadece bulunduğu yöre için lokal üretim yapılıyor. 10 yıldan bu yana Türkiye rekabet gücünü yitirir hale geldi. Uluslararası rekabet gücünü koruyabilmek için uygun ülkelerde yatırım yapmak gerekiyor. Bu durum sadece bizim sektör için değil çok sayıdaki sektör için de geçerli.

MAALESEF ÜRETİM ÖZENDİRİLMİYOR...

Ülkemizde üretim yapmak gerçekten çok zor. Zira üretim asla özendirilmiyor. Halbuki ülkenin iç ve dış borçlarını ödeyebilmesi için mutlaka reel sektörün ön planda olması gerekli. Biz şu anda kendi sektörümüzde iyi durumdayız. Bundan sonraki yatırımlarımız ticaret ve hizmet sektöründe yoğunlaşabilir.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Gençlerimiz üretici olmaya özendirilmeli... Üretmekten başka çaremiz yok. Dövizi bu ülkeye ya ihracatçı getirecek ya da IMF verecek... Tercih hepimizin... Tüm sıkıntılara rağmen ülkemizin geleceği parlak...
Siyasi Partiler ve Seçim Yasası zamana uygun hale getirilmeli... Gelecek sanayide... Kalkınmış hiçbir ülke tarım ülkesi değildir.Üretim ne kadar çok olursa paylaşım da o kadar büyük olur.

Söyleşi Tarihi: **03.12.2002**

Seger fabrikasında üretilen kornalar, dünyanın pek çok ülkesinde taklit ediliyor.

Taklit edilmekten bıktı, Çin'de korna üretim tesisi kurdu, pazara hakim oldu

"Uzun yıllardır korna üretimi alanında faaliyet gösteriyoruz. Biz kriz yılı olan 2009'da şirket olarak küçülmek yerine büyüdük. Krizin en yoğun zamanında satışlarımızda artış oldu. Hem iç piyasada hem de dış pazarda... Geçen yıl yüzde 5 büyüdük. Ancak bu yıl yüzde 30'un üzerinde bir büyüme hedefliyoruz. Talep de bunu gösteriyor. Bu artan talebe yetişmeye çalışıyoruz.

Yurt dışında ana sanayiden önemli müşteriler kazandık. Volkswagen'den Mitsubishi'ye, Mercedes'e kadar ana sanayiye artık yurtdışında da doğrudan tedarikçi olarak çalışıyoruz. Bizi tercih etmeleri, gelecek için önümüzü epeyce açtı. Birçok yeni modelde tercihler bizim ürünlerimize kayıyor. Bu, önümüzdeki 3- 4 yıl içinde Avrupa'daki ana sanayilerin tamamının ikinci veya üçüncü tedarikçisi konumuna geleceğimizi gösteriyor. Bu talepleri bizim de zamanında ve en kaliteli biçimde karşılıyor olmamız, işbirliğinin gelişmesinde çok önemli.

Çin'de taklitlerimiz artık çok kalmadı. Çin de kendi içinde aşırı rekabet olan bir ülke. Çin ucuz mal üretiyor ancak kendi içinde de karlılığı çok yüksek olan firmalar yok. Bizim ürünlerimizi taklit eden 100'e yakın firma vardı. Çin'e yatırım yapıp, oradaki telif haklarımızı da korur duruma geldikten sonra onların ürünleri de artık taklit olmaktan çıktı. Çin'deki tesisimiz ülke içinden de ciddi pazar payı elde etmeye başladı. Çin'deki fabrika kurulalı 4 yılı geçti. Orada da korna üretiyoruz. Bursa'da yaptığımız üretimin yüzde 70'ini Çin'de gerçekleştiriyoruz. Neredeyse tamamına yakınını da Çin iç pazarına satıyoruz. Geçmişte Çin yedek parça piyasasında OEM kavramı yoktu. Yedek parça piyasasının yüzde 60'ı bizimdi... O piyasa şimdi 10 misli büyüdü. Şimdi piyasanın yüzde 40'ı bizim... Orada ana sanayiden de ciddi pay almaya başladık…"

Güncelleme Tarihi: **01.09.2010**

Türkiye'nin tekstil sektöründeki yerini, uzun yıllar koruyacağını düşünüyorum

E.S.C. Tekstil

Yönetim Kurulu Başkanı

Günal Baylan

Baba mesleği, "Hatas" markasıyla cetvel üretmek olan Günal Baylan, saten üretimini tercih eder… Sonra gömlek, bluz, döşemelik ve çamaşır kumaşı… Bugün 40'dan fazla ülkede 200'ün üstünde müşterisine "Rass" markası ile hizmet veren E.S.C., Baylan'ın girişimciliği sayesinde adını dünyaya duyurdu…

"Çin tehdidini hep beraber abarttığımız kanısındayım. Türkiye bence daha uzun yıllar tekstil sektöründeki güçlü yerini koruyacak…"

"Avrupa'yı hedef olarak alırsak kısa sürede 'ulaşım' imkanı bizim lehimize… Müşteri memnuniyetini de ilave edersek, tercih sebebi oluruz…"

Babam ve amcama ait olan, Aktar Hüsam Mahallesi'ndeki Hatas Cetvel Fabrikası'nda, ilkokuldan lise bitinceye kadar, boş vakitlerimde ve yaz aylarında çalıştım. Lise bitince üniversite eğitimim için beş yıl İstanbul'da kaldım. Sonra dört ay süreyle Erzincan 59. Topçu Tugay'ında vatani görevimi yaptım. Üniversitede inşaat mühendisliği eğitimi aldım. Daha ilk derste bir öğretim üyesi; "Öğretime başlıyorsunuz ama şu anda mezun olmuş bin 500 kadar inşaat mühendisi iş bekliyor. Umarım siz de iş bekleyen mühendisler grubuna dahil olmazsınız" demişti. İnşaat sektörünün o dönemdeki iç açıcı olmayan durumu ve belki de öğretim üyesinin uyarısını dikkate alarak, farklı bir alana yönelmem gerektiğini düşündüm. Tekstili seçmemde, arkadaş çevrem ve bu sektörün Bursa'da yaygın olması etken oldu. Meslekteki ilk yıllarım, işi öğrenmek, daha çok da mücadeleyle geçti.

1980 YILINDA SATEN ÜRETİMİNE BAŞLADIM...

Baba mesleği, "Hatas" markasıyla cetvel üretmekti. Ancak ben arkadaşların da tavsiye ve teşvikiyle yorgancıların kullandığı "saten" üretimine başladım. Daha sonra gömleklik kumaş, bluz, konfeksiyona hitap eden çamaşırlık kumaş ve çeyizciliğe yönelik kumaş üretimini sürdürdüm.

DÖŞEMELİK KUMAŞ İŞİNE DE GİRDİK...

Japonya ve Güney Kore gibi Uzakdoğu ülkelerinin Türk pazarına ucuz fiyatla girmiş olması, herkes gibi bizi de zorluyordu. Bu nedenle döşemelik ve perdelik kumaş üretimine girme kararı aldık. O tarihlerde otomatik tezgahların Türkiye'ye girişi başlamıştı. Biz de altı armürlü makineyle üretime başladık. Makine sayımız sonra 12'ye çıktı. İşlerimizin gelişmesiyle birlikte 30 adet jakarlı tezgaha ulaştık. 1989- 1990'lı yıllarda ev tekstilinde, döşemelik kumaş üretimine başladık. İlk yıllarda armürlü tezgahlarla devam eden üretimimiz, 1994 sonrası jakarlı otomatik dokuma makinelerin alımıyla, iplik boyalı malların üretimine dönüştü. İplik boyalı kumaşların üretimi, kalite-kontrol açısından daha az problemliydi. Dokuma öncesi yapılan renk kontrolü ile hata oranını asgariye indirdik.

1997'DEN İTİBAREN İHRACATA BAŞLADIK...

İlk yıllarda iç piyasaya ürün veriyorduk. 1997 yılında ise dış piyasaya açılma kararı aldık. İç piyasada kazandığımız deneyim, dışarıda bize puan kazandırdı. 1997'de başlayan ihracatımız her yıl arttı, 2000 yılı sonunda ise üretimimizin yüzde 95'ini ihraç eder hale geldik. İhracatımız halen aynı tempoda devam ediyor. Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi'nde üretim yapan E.S.C Tekstil- Tokbay Tekstil ve Bursa Serbest Bölge'de bulunan E.S.C Dış Ticaret adlı firmalarımızla, 40'a yakın ülkede 200'ün üzerinde müşterimize "Rass" markasıyla hizmet veriyoruz. Ayrıca İstanbul-Kalamış'ta bulunan şubemiz vasıtasıyla da iç piyasada mobilya sektörüne hitap ediyoruz.

ÇİN BİZİM İÇİN ASLA BİR TEHLİKE DEĞİL...

Bu yılın başlarında kotaların kalkmasıyla başlayan Çin tehdidini, hep beraber abarttığımız kanısındayım. Geride bıraktığımız 5- 6 ay, bunun böyle olduğunu ortaya koydu. Yine, geçtiğimiz ay çok sayıda meslektaşımızın katıldığı Ev Tekstili Fuarı'nda da gördük ki, Türkiye daha uzun yıllar tekstildeki güçlü yerini koruyacak... Sırası gelmişken sektörümüzle ilgili ifade etmek istediğim bazı hususlar var: Avrupa'yı hedef olarak alırsak kısa sürede "ulaşım" bizim lehimize... Müşteri memnuniyetini de ilave edersek, birinci tercih sebebi oluruz. Yeni yatırımları

Günal Baylan, Başkanlığını yaptığı MAKSİFED'de örnek çalışmalara imza atıyor.

minimize ederek yolumuza devam etmeliyiz. Mevcut yatırımları birbirine yardımcı olacak biçimde kullanmalıyız. Türkiye'de döşemelik kumaş ve perde işinin başarıyla devam etmesi, ülkemizi marka haline getirir. Özellikle 2005 yılında kotaların kalkmasıyla başlayan Çin tehdidinin, firmamızı uzun yıllar rahatsız etmeyeceğine inanıyorum. Çünkü müşteri memnuniyetini sağlıyoruz, üretimimiz de oldukça kaliteli…

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM…

Ar-Ge esas alınarak piyasa ihtiyaçları iyi tahlil edilmeli ve ülke bazında tercihler takibe alınmalı…
Rahmetli kayınpederim Doğan Ersöz, "Sosyal hayata girmek gerekir. İnsanlar etrafına bu yolla daha faydalı olur. Cemiyetçilik olmadan olmaz… İş ve cemiyetçilik hayatı birlikte yürümeli…" derdi…
Sorunlarını çözmüş bir Avrupa Birliği'ne girmeyi umut ediyorum.
Her işletme mutlaka ihracat yapmalı… İhracat, ekonomimizi daha üst noktalara taşıyacak…
Kaliteli üretim yaptığımız, uygun fiyat verdiğimiz sürece hiçbir müşteri bizi bırakmaz…

***Söyleşi Tarihi:* 09.06.2005**

Katma değeri yüksek, yenilikçi üretim ve satışımız sayesinde krizde rahat ettik

"2008- 2009 yıllarında dünyada finans krizi olarak başlayıp, ekonomik yapıları bozan büyük sıkıntının, her firmayı etkilediğine inanıyorum. Bizler krizleri, ülkemizde yaşanan dönemsel ekonomik dengelerin bozulması ile zaman içinde tanıdık. Bu durum bizleri, krizlere karşı mali açıdan her zaman hazırlıklı olmaya alıştırdı. İhracata üretim yapan firma olduğumuz için de ülkemizde yaşanan krizlerden sipariş ve talep olarak fazla etkilenirdik. Tabii son kriz farklıydı. İlk önce yurt dışı alacaklarımızla ilgili şüphelerimiz oluştu. İlk günler siparişlerimizde düşüşler yaşandı, tedirgin olduk. Fakat ilerleyen günlerde, çalıştığımız firmalarla ödeme ve sipariş konusunda hiç bir sıkıntımız olmadı. Üretimimize ara vermeden devam ettik. 4- 5 yıldır, sıcak paranın ülkemize gelmesini sağlamak amacıyla uygulanan para politikaları sayesinde, Türk Lirası sürekli değerli kaldı. Bu durum ihracata çalışan her firma gibi bizleri de adeta bezdirdi. Krizle birlikte Türk Lirası'nda yaşanan değer kaybı, bizi rahatlattı, moral verdi. Bizler yıllardır, Uzakdoğu ülkelerinin acımasız rekabetinden kurtulmak için katma değeri yüksek, yenilikçi ve sürekli değişen, müşteri odaklı üretim ve satış stratejisi oluşturduk. Bu politikamız sayesinde, küresel kriz döneminde rahat ettiğimize inanıyorum.
Krizde, dokuma bölümünde yeni yatırım yaptık. Modernizasyon yatırımlarımız sürüyor. Uygun ihracat iklimi sağlayan politikaların devamı halinde daha uzun yıllar bu sektöre hizmet vereceğimize inanıyorum. Buna rağmen; yeni dünya düzeninde, üretim, tüketim ve finansman mekanizmalarında meydana gelecek değişimler, şirketimizi de değişmeye zorlayacak. Bu konunun da bilincindeyiz…"

***Güncelleme Tarihi:* 20.09.2010**

Küçücük bir atölyede işe başladı, ev tekstilinde adını dünyaya duyurdu

Dilhan Tekstil

Yönetim Kurulu Başkanı

Ruhi Baytimur

1976 yılında ortağıyla Sultanhamam 2. Vakıf Han'da kiraladığı küçücük bir yerde işe başlayan, zaman içinde yaptığı kaliteli üretimle ev tekstili sektöründe adını dünyaya duyuran Dilhan Tekstil'in sahibi Ruhi Baytimur, sürekli yenilenen koleksiyonlarıyla firmalarında çıtayı yükseltmeye devam ediyor.

"İş hayatında öğrendiğim çok önemli bir kural var… 'Malı alırken kazanmak…' Ben buna çok büyük özen gösteriyorum…"

"Avrupalı, katalogla satışı tercih ediyor. Biz de her yıl Avrupa ve iç pazara yönelik olmak üzere yeni koleksiyon sunuyoruz…"

1954 yılında İstanbul'da dünyaya geldim. Öğrenim hayatımı; Beyazıt İlkokulu, Vefa Lisesi'nin orta kısmı ve Sanat Okulu'nun tekstil bölümünü bitirerek tamamladım. Okulum bitince Örme Sanayi'nde staj yaptım. Ayrıca askerliğime kadar bir yıl da dans dersleri verdim.
Genç yaşıma rağmen, tekstil sektöründe işin önce ticaretinden başlamayı uygun buldum. Dolayısıyla o tarihlerde İstanbul'un en iyi mefruşatçısı olan Bahar Mefruşat'ta iş başı yaptım. Firmanın patronu, çalışkanlığıyla dikkat çeken Bay Taki, mesleğin duayeniydi. Bir yıl perdelik bölümünde, daha sonra da İzmir Yün ve Battaniye kısmında olmak üzere toplam üç buçuk yıl Bahar Mefruşat'ta çalıştım.

1976'DA KENDİ İŞİMİ KURMAK ÜZERE YOLA ÇIKTIM...

Hep kendi işimin hayalini kurardım. Bir ortak ile birlikte Sultanhamam 2. Vakıf Han'da kiraladığımız küçücük bir yerde işe başladık. O tarihlerde Yunanistan'dan gelen brode tüller çok ilgi görüyordu. Bir-iki top temin ettiğim bu brode tülleri hemen satıyordum. Bu durum ticarete olan güvenimizi artırdı.

FANTAZİ ÇİZGİLİ TÜLLERE "PİJAMA BU" DİYORLARDI...

Yapı olarak yeniliğe çok açık bir insanım. O tarihlerde kimsenin cesaret edemediği çizgili fantezi tülleri özel olarak ürettirmeye başladım. Çizgili tüller için her gören, "pijama gibi" ifadesini kullanıyordu. Olmayan şey daha kazançlıydı... Ayrıca marka olma yolunda da ilerlemem gerekiyordu.

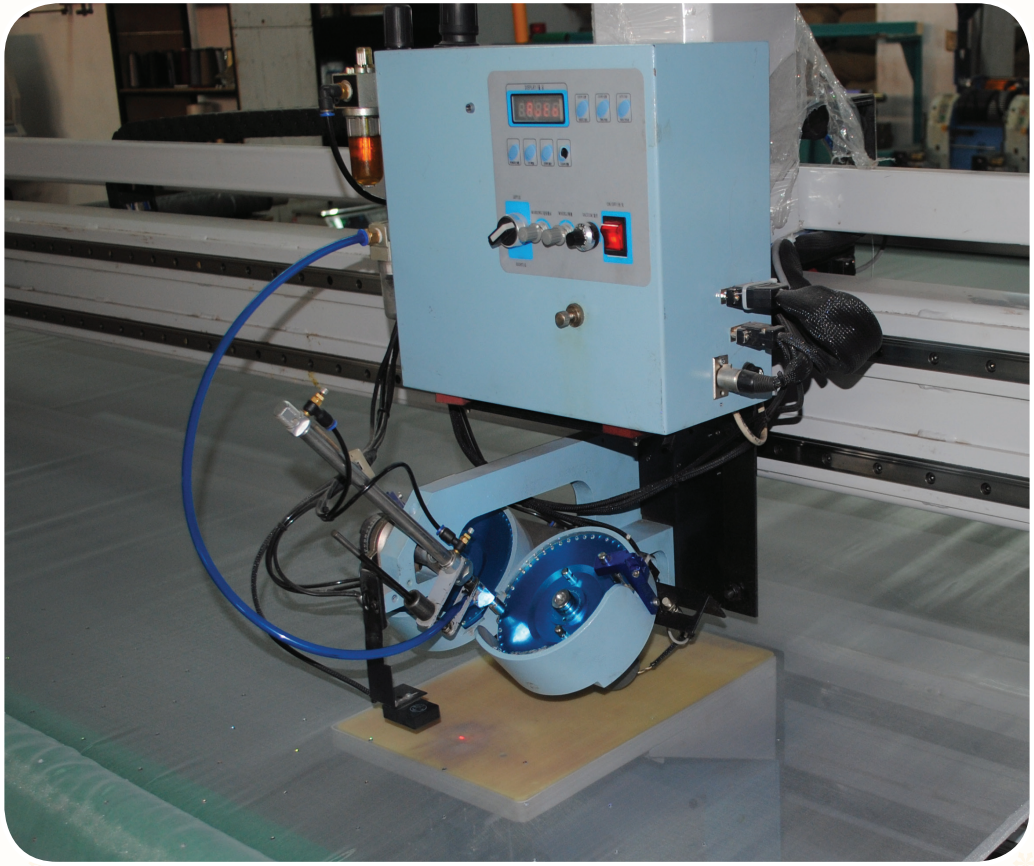
1980'Lİ YILLARDA BURSA'DA FASON İŞ YAPTIRMAYA BAŞLADIM...

Artık işlerim gelişiyordu. Bursa'da tasarımı bana ait özel işler yaptırıyordum. Başlangıçta bir-iki firmayla başlayan fason üretimim, çok sayıda Bursalı firmayı kapsadı. Hem üreten firmalar, hem de biz gidişattan memnunduk. Ticarette çok önemli bir kural var: "Bir malı alırken kazanmak..." Ben buna çok büyük özen gösteriyordum.

Yaptığımız atılımlar neticesinde işlerimiz bir hayli ilerledi. Kimseyi suçlamak istemiyorum, ancak o tarihlerde üretici olan birçok firma, ikide bir sudan-havadan sebeplerle zam istiyordu. Haklı gerekçelere dayanmayan bu zam talepleri, beni üzmeye başladığından üretime geçme kararı verdim. Yalova Yolu 14. km.'de, bin 200 metrekarelik bir yerde 8 ikinci el makineyle üretime başladım. İki sene zarfında hem modernizasyon gerçekleştirdik, hem de makine sayımızı ikiye katladık. İki yıl sonra 34 makineye ulaştık. Şu an itibariyle işletmemizde 46 makinemiz var, 40 makineye de fason iş veriyoruz.

YENİ ÜRÜNLERİMİZ BÜYÜK İLGİ GÖRÜYORDU...

" Kesme desen" olarak bilinen ürünümüz, İtalya ve Fransa'da "Fil Coupe", Almanya'da "Shearly", İngiltere ve Amerika'da ise "Clips" ismiyle anılıyordu. Bu yeni ürünümüzü kabul ettirinceye kadar akla-karayı seçtik. Çok stok yaptık, satış için gazete ve televizyonlarda tanıtım yaptık. Reklamlar tuttu... Bu şekilde hem isim yaptık, hem de ürünümüze büyük talep aldık. Öncülüğünü yaptığımız bu alana, sonrasında herkes girmeye başladı.



Dilhan Tekstil'de ileri teknoloji makinelerle üretim yapılıyor.

Fakat bilinçsizce yapılan üretim ve pazarlama, bütün sektöre zarar verdi. 1995 yılından bu yana sürekli fuarlara katılırız. Çalıştığımız firmalara üst düzeyde servis veririz. Ar-Ge çalışmalarımızı da yurt içi ve yurt dışı olmak üzere iki ayrı koldan sürdürüyoruz. Sektörümüzde hep yeniliklere imza atık, asla taklitçi olmadık.
Bünyemizde bulunan şirketlerimiz ve yapılan faaliyetle ilgili de şu bilgileri verebilirim: Dilhan Ev Tekstili: Ev tekstili üretim ve pazarlama... Yanni Nakış: Kapitone, işleme, pijon standart mal üretimi... Dilhan Turizm: İstanbul'da bulunan (A) belgeli turizm şirketi... Yurtdışında ise İspanya, ABD, İran, Dubai ve İtalya-Milano'da ofis, showroom ve irtibat yerlerimiz var.

YENİ PAZARLAMA STRATEJİSİ: KATALOG İLE SATIŞ...

Artık Avrupalı, katalog ile satış yolunu tercih ediyor. Burada en büyük külfet biz satıcılara düşüyor. Zira bizler stok yapmak mecburiyetinde kalıyoruz. Şu an itibariyle 5 ayrı koleksiyonun tasarımı hazır... Her iki ayda bir yeni koleksiyonumuzu devreye sokuyoruz.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Çok iyi bir gözlemci olun... Ben insanların kıyafetinden esinlenerek perde deseni oluştururum.
Başarılı olmanın en kestirme yolu; insanlarla iyi iletişim...
Müşterinize hızlı hizmet vermek sizin için zevk olmalı.
Marka her zaman esas alınmalı.
Ar-Ge için harcanan paralara acımayın, bunu gereksiz bir masraf olarak görmeyin.
Müşteriler sizi, hem iç piyasada hem de dış piyasada kalıcı olarak görmek ister.
Avrupa Birliği'ne girince hayat standardımız yükselecek.

Söyleşi Tarihi: **07.12.2004**

Ekonomik veriler 2011 ve 2012 yıllarının çok daha iyi geçeceğini gösteriyor...

"Yaşanan küresel ekonomik kriz tamamen bitmiş değil. Ancak işlerde 2010 yılının ikinci yarısından itibaren bir açılma olduğu da gerçek. Bu da 2011 ve 2012 yıllarının iyi geçeceğini gösteriyor. Ekonomik veriler de buna işaret ediyor. Fakat siparişlerin geri dönüşü istikrarlı değil. Yani ne zaman ne geleceği belli olmuyor. Bu da bizim üretim planlamalarımızı aksatıyor. Son dönemde özellikle yurt dışı pazarlarda ilginç gelişmeler yaşanıyor. Ya çok ucuz ya da çok pahalı ürünlere rağbet var.
Siparişlerin geri dönüşünde sıkıntılar yaşandığı için biz de firma olarak proje anlamında daha kesin anlaşmaların yapıldığı 'kontract' müşterilere yönelmeyi tercih ettik. Bu müşterilerimiz arasında oteller, yurtlar, hastaneler ve gemiler var. Son dönemde yine yanmaz kumaştan ürünlere de ağırlık verdik.
İç piyasadaki çok yoğun rekabetten dolayı yeni yatırım planlamıyoruz. Sadece 2016 yılından sonra olmak üzere yenileme ve kapasite artışı amaçlıyoruz.
ABD'den Japonya'ya, Çin'e kadar dünyada çok sayıda ülkeye mal satıyoruz. Marka değerimiz günden güne yükseliyor. Çin'e uzun yıllardır ürün gönderiyoruz. Çin hükümeti, iç piyasasına mal yetiştiremediği için ithalata kolaylık sağlamaya başladı. Bu da bizim işimizi kolaylaştırıyor.
Öte yandan, sanayinin en büyük sıkıntısının, nitelikli ve özverili çalışan eleman eksiği olduğunu düşünüyorum. Tekstil ile ilgili okullarda okuyan öğrenciler işe tam vakıf olamadığı için işi öğrenmeleri zaman alıyor."

Güncelleme Tarihi: **21.10.2010**

Türkiye'yi sanayide yeni teknolojiyle tanıştırdığı için oldukça gururlu...

Floteks
Yönetim Kurulu Başkanı
Celal Beysel

Tekstil konusunda yeni bir teknoloji olan "floklama" (kadife görünümlü kaplama) uygulamasına geçmeyi amaç olarak seçtiği için Floteks'i kuran, 1986 yılında fabrikası çıkan bir yangında kül olmasına rağmen asla pes etmeyen ve bugün Türkiye'nin en seçkin işadamlarından biri haline gelen Celal Beysel, Türkiye'yi yeni teknolojilerle tanıştırdığı için gururlu...

"Ya üretip yurtdışına satış yapacaksınız, ya da yurt içinde ticaret... Reel ekonomiye önem vermemek en büyük hastalıktır..."

"Girişimcisine önem vermeden kalkınmış, zengin olmuş bir tek ülke yok. Bizi yönetenlere dert anlatmak deveye hendek atlatmaktan zor..."

1952 yılında Bursa'da doğdum. İlkokulu Bursa-Osmangazi'de, ortaokulu Avusturya Lisesi'nde, liseyi Robert Koleji'nde, üniversiteyi ise Zürih Teknik Üniversitesi'nde okudum. 1977 yılında kimya mühendisi olarak mezun oldum. İlkokulda okurken "çıkartma" işine girdim. 10 adet çıkartma satıp 15 kuruş kazanırdım. Bu, o dönem, benim yaşımdaki bir çocuk için büyük paraydı. O tarihlerde simit 15 kuruş, halka ise 5 kuruştu... Yaz aylarında ise babamın yanında çalışıyordum. Babam Mehmet Beysel, Bursa'nın en eski inşaat mühendisi ve müteahhitlerindendir. Babamın yanında proje çizimlerinde çıraklık yaptım.
Bu arada yine ilkokul yıllarında, Martaş firması bana, Hollandalı bir işadamını, domates tarlalarını gezdirme görevi verdi. Bu görevimi de başarıyla yerine getirdim.
Üniversite'den mezun olduktan sonra 1977 yılında Türkiye'ye döndüm ve o tarihlerde Celal Dıbırdık'a ait olan Plateks fabrikasında 3-4 ay çalıştım. Kendi işimi kurma hayalim ağır bastığı için burada kısa süreli görev yaptım. Babam da benim gibi düşünüyordu.

FLOTEKS'İ KURARAK KENDİ İŞİME "MERHABA" DEDİM...

Tekstil konusunda yeni bir teknoloji olan "floklama (kadife görünümlü kaplama) uygulamasına geçmeyi amaç

olarak seçtiğim için Floteks'i kurdum. Güzel ülkemizi yeni bir teknolojiyle tanıştırmak bana gurur verecekti. İlk zamanlar büyük bir tesisi Türkiye'ye getirme hayali kurarken, "döviz yetersizliği" gerçeği hayallerimi alt üst etti. Ayrıca herkes gibi babamın işi de o tarihlerde çok iyi gitmiyordu. Sonuç olarak realiteler, ayaklarımın yere basmasına ve kendi ölçeğimde iş yapmama neden oldu. Gazcılar'da, babamın yaptığı binanın bodrum katında, 100 metrekarelik bir atölye, 5- 6 kişi ve çok az bir sermaye ile sanayiciliğe başladım.

OTOMOTİVE, ÜRETİMİMİN YÜZDE 20'SİNDEN FAZLASINI SATMAYACAĞIM...

İki milyon Mark'a mal olması gereken floklama tesislerini, kendi düşünce ve tasarımlarımla 15 bin Mark'a mal etmeye çalıştım. Tesisimde ilk ürettiğim "kadife kaplı kutu"mu büyük bir heyecanla Tofaş'a götürdüm. Ne yazık ki Tofaş'ın satın almacıları, "kaliteniz yetersiz" dediler. Bunun üzerine tüm zorluklara rağmen özel yapıştırıcı ve kaplama temini için yurt dışına gittim. İki ay çalıştım ve sonunda en iyi kaliteyi yakaladım. Ürettiğim, üstün kaliteli ürünümü götürüp Tofaş'a takdim ettim. Ürün beğenildi, fiyatını sordular. Teklif ettiğim fiyatın yarısını vereceklerini söylediler. Ben, "bu fiyata, bu kalitedeki malı veremem" deyince, o zaman "kaliteni düşür" dediler. Böylece 2 aylık yurt dışı araştırmam, malzeme ithalatım vs. hepsi çöpe gitti. Kendi kendime şu sözü verdim. "Hiçbir zaman otomotive, üretimimin yüzde 20'sinden fazlasını satmayacağım..." Halen de aynı görüşteyim.

BUSİAD'ın son dönem başkanları;
Arif Özer, Ali İhsan Yeşilova, Erol Türkün,
Celal Beysel

''AKINTIYA KÜREK ÇEKİYORSUN..."

Ciromuz, yaptığımız işler ve piyasanın etik anlayışı beni tatmin etmiyordu. O günlerde, benim için örnek sanayici konumundaki Celal Dıbırdık; Murat Burçoğlu, Metin Meriç ve Müjde Karasarlıoğlu'nu yanına almış, önemli yurtdışı bağlantıları gerçekleştirerek, Türkiye'nin plastik sektöründeki en büyük ihracatçısı konumuna yükselmişlerdi. Celal Dıbırdık, bir gün bana, "Akıntıya

kürek çekiyorsun. Gel, seninle büyük işler yapacağız…" dedi ve resmen aklımı çeldi. İşlerimi 1983 yılında eşim Ayşe'ye bırakarak Plateks'in Genel Koordinatörü oldum. O yıllarda çok popüler olan Celal Dıbırdık'tan, bir yıllık çalışmadan sonra tekrar ayrıldım.
Sermaye yetersizliğinden makine ithalatı yapamayınca bilgi, birikim ve alışkanlıklarımdan yola çıkarak kendi makinemi kendim üretmeye çalıştım. Fuarlar, broşürler ve plastik literatürü hep esin kaynağım oldu. O tarihlerde teknolojiyi bilen, hammaddeyi tanıyan ve işten anlayan işçi-usta maalesef yoktu. Bu nedenle işimin işçisi, ustası, mühendisi, tasarımcısı, eğitmeni… her şeyi oldum. Tüm zorluklara, yaşadığımız ve yaşamakta olduğumuz ekonomik krizlere rağmen Singapur'dan ABD'ye kadar pek çok ülkeye ihracat yapan, kalitesini kanıtlamış bir firma konumundayız. Yakıt deposu gibi, otomotiv sektörünün en güvenli parçasını üretir hale geldik.

NİSAN 1986'DA FABRİKAM KÜL OLDU...

1986 yılının Nisan ayında, havaalanına yakın fabrikam bir anda kül oldu. Dikkatsiz bir işçi, kaynak yaparken yangına sebebiyet vermişti. Böylece floklama işine de noktayı koymuş olduk. Zira floklama bölümü, hem kendi üretim alanını hem de rotasyon bölümünü bir anda yok etmişti. Bugünkü fabrika müdürüm -ki o zaman ustabaşıydı- fabrikanın önünde ağlıyordu. "Ne var kim öldü" dedim, sonra da ekledim, "Yarın işbaşı yapın, enkazı kaldırın, yola devam edeceğiz…" Gerçekten de öyle oldu. Sabahlara kadar çalışarak dört ayda DOSAB'daki yeni yerimizde üretime geçtik. Yıllarca birlikte çalıştığım otomobil fabrikasının yetkilileri, "Neredesin, ne yaptın" demedi. Sadece ve sadece 200- 300 adet yanan kutunun parasını almadılar o kadar…

KANUNLARIMIZ, YARATICILIĞI KORUMUYOR…

Bu arada şu anektodu da aktarmak istiyorum: Birçok kişiye iş öğrettik, yurtdışı dahil her türlü eğitimi kesemizden finanse ettik… Fakat geçmiş yıllarda iş kanunlarımız yaratıcılığı koruyamıyordu.
Bir gün bazı çalışanlarımız ansızın işi bıraktı… Sonradan öğrendik ki, İzmir'deki bir fabrikaya büyük paralara transfer olmuşlar. Üstüne üstlük, şahsi çabalarımla geliştirdiğim makinenin resimlerini ve çizimlerini de çalarak gitmişler. Savcılığa yaptığım şikayetler maalesef ciddiye bile alınmamıştı...

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM…

Yumurtaların hepsini aynı sepete koymadık. Bu nedenle makine, kalıp ve mamul üretimi gibi konulara yoğunlaştık. Sonuç olarak büyük çeşitlilik yakaladık.
Üreterek para kazanmak ülkemizde yeterince karşılık görmüyor, hep beraber akıntıya kürek çekiyoruz. Ya üretip yurtdışına satış yapacaksınız, ya da yurt içinde ticaret… Reel ekonomiye önem vermemek en büyük hastalıktır ve ileride büyük sorunlara yol açar.
Girişimcisine önem vermeden kalkınmış, zengin olmuş bir tek ülke yoktur.Bürokratlara ve bizi yönetenlere dert anlatmak deveye hendek atlatmaktan daha zor…İş Kanunu'na girişimciyi koruyan maddeler ilave edilmezse 10 yıl sonrasını karanlık görüyorum.Demirel'in 1991 yılında emeklilik yaşını geriye çekmesiyle "Sosyal Güvenlik" nasıl çöküntüye uğradıysa, başta Yaşar Okuyan olmak üzere oy hesabı yapan tüm partilerin "İş Güvencesi Yasası"na destek vermesi de, zaten ağır yaralı ekonomide büyük sıkıntılara yol açacak. Türk insanı müthiş bir girişimci ruha sahip... Ancak serpilmesine, gelişmesine zemin hazırlamayı bırakın, en büyük köstekler vuruluyor... Dünün "Demirperde" ülkeleri bile bizi geçti.

***Söyleşi Tarihi:* 17.09.2002**

Türkiye'nin çağdaş ülkeler seviyesine ulaşabilmesi için gece-gündüz çalışıyoruz

"Yukarıdaki röportajın yapıldığı tarih olan 2002'den bugüne iş hayatımdaki ve sosyal hayatımdaki tavırlarımı

koruyabilmiş olmanın keyfini yaşıyorum. Tabii 'tavır' korumak ile bağnazca, inatla eski düşünceleri korumak arasındaki ince çizgiyi görerek, Mevlana'nın 'Dün, dünle gitti, artık yeni şeyler söylemek lazım, cancağızım' beytini unutmadan... Yani benim dünya görüşümde bir değişiklik yok, ama detaylarda tecrübelerin getirdiği kurs ayarlarını her an yaparak yürüyorum, kaderin önüme çıkardığı yolda…

2004 yılı sonunda, aralarında BUSİAD'ın da bulunduğu bir avuç SİAD'ın yıllarca süren katkıları sonucu kurulan TÜRKONFED'in ikinci başkanlığına seçilmem, tabii ki BUSİAD'ın SİAD'lar arasındaki seçkin konumu ve üyelerinin desteği sayesindedir. Benzer şekilde, 1999 yılında geçmiş dönem başkanı Fahrettin Gülener'in kendi cümlesini tekrar edersem, 'Çantaya girip rafa kaldırılmış' olan BEGEV Başkanlığı'nı da 2003- 2008 arasında yürüttüm. BEGEV, en zor günlerinde BUSİAD ve bir avuç gönüllünün, daha sonra başarı kazandıkça DOSAB ve BTSO'nun eklenen destekleri ile ayağa kalktı. TÜRKONFED'in manevi desteğini alarak sıfır noktasından 2008 sonunda başta ÇB, İŞKUR, DPT, MEB, YÖK olmak üzere tüm ülkede tanınan, örnek alınan, meslek eğitimin 'hayat boyu öğrenim' ayağının öneminin ülkeye yayılmasında rol oynayan bir kurum haline geldi. Bugün Türkiye'de aktif iş gücü programının kurulmasında BEGEV'in ve onun tecrübelerinden hareket eden TÜRKONFED'in ERG ile hazırladığı Türkiye'de mesleki eğitim politikalarını irdeleyen, finansmanı konusunda fikir üreten 2 raporun gördüğü laboratuar işlevi görmezden gelinemez

TÜRKONFED'in Başkanı olarak aldığım görev ise, Türkiye çapında sanayici ve iş adamlarının, tabii ki özellikle KOBİ'lerin sorunlarını dile getirme, ülkemizin çağdaş Batı ülkeleri seviyesine gelebilmesi önünde çalışmak oldu. Tabii ki bu görev oldukça ağır, İstanbul'da, çoğu kez de Türkiye'nin çeşitli illerinde olmamı gerektiriyor. Hatta bu görevde, TÜSİAD'ın TÜRKONFED'e verdiği desteği daha kolay takip edebilme, ilişkiyi en üst düzeyde tutabilme adına, Ömer Sabancı'nın desteği ve arzusu çerçevesinde, sanayici boyutum uymasa da TÜSİAD üyesi oldum. Gönüllü, bağımsız ve tarafsız olmanın maddi ve manevi zorluklarını, böyle bir STK'yı yönetenler bilir. Görevimi elimden geldiğince, zaman zaman ailemi ve işimi ihmal etme pahasına BUSİAD'ın, Bursa'nın, ailemin yüzünü ağartacak, bana sağlam bir isim bırakmış olan babamı utandırmayacak şekilde yapma çabası içindeyim.

KÜRESEL KRİZ DÖNEMİ VE FLOTEKS…

2002-2008 arası, Türkiye için bir büyüme dönemi olduğu gibi, benim firmalarım için de aynı trend söz konusu oldu. Büyüdük, daha kaliteli ürünler yapmaya başladık, kendimizi özellikle otomotiv ana sanayisine kabul ettirdik. İhracatımız arttı, yurt dışındaki firmalarla boy ölçüşür, hatta onları geride bırakır olduk. 2008 sonlarında, en parlak dönemimizi yaşadığımızı düşünürken küresel krize çarptık. Önemli ölçüde kapasite kaybına uğradık. Ancak gerek ülkemizde pek çok kez karşılaştığımız krizlerden şerbetli olduğumuzdan, gerek çalışanlarımızın fedakarlıkları sayesinde, gerekse Çalışma Bakanlığı'nın kriz döneminde verdiği kısa dönem çalışma destekleri sayesinde, 2009'u fazla yara almadan atlattık. 2010 ise yine bir büyüme dönemi oldu ve 2008 döneminin kapasitesine eriştik. Tabii 2009'un yaralarını sarmak için daha uzunca bir süre gerekeceğinin unutulmaması gerekiyor. Siyasetin ekonomiyi bu denli etkilediği ülkemizde, 2010'da krizin tamamen geride kaldığını söyleyebilmek için, 2011 seçimlerini beklemek gerekecek sanırım…"

***Güncelleme Tarihi:* 20.09.2010**

Hem reklamcılıkta, hem başkanlıkta Bursa'ya büyük katma değer sağladı

Barışçı Ajans
Kurucusu
Erdoğan Bilenser

Bursa'da reklam ajansı hizmetleri alanında öncü kuruluş olan Barışçı Ajans'ın kurucusu, Bursa Büyükşehir Belediyesi eski Başkanı Erdoğan Bilenser, kentin önemli altyapı projelerine imzasını atarak adını ölümsüzleştirdi. İş dünyasının seçkin ismi Erdoğan Bilenser, yaptıklarıyla her zaman fark yaratmasını bildi…

"Biri 2001, diğeri 2004'te olmak üzere iki kez 'yılın en başarılı belediye başkanı' seçildim. BursaRay projesi nedeniyle, Avrupa Belediyeler Birliği tarafından ödüllendirildik…"

"Belediye Başkanlığı kadar heyecan duyduğum bir başka başkanlığım da; Tarihi Kentler Birliği Kurucu Başkanlığı'dır…"

1952 yılında Keles'de doğdum. İlkokulu Namık Kemal İlkokulu'nda, ortaokulu Çelebi Mehmet'te, liseyi ise Bursa Ticaret Lisesi'nde bitirdim. Sonra da Bursa İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi'nin İşletme Bölümü'nden mezun oldum.
İşe hayatına şöyle başladım… 13 yaşındaydım ve orta ikide okuyordum. Oturduğumuz mahallede İbrahim Sönmez'e ait olan bir tekstil fabrikasında mahallenin çocukları yaz tatillerinde çalışırdı. Babam, fabrikanın sahibiyle konuşarak bana da orada iş buldu. Altını çizerek ifade ediyorum ki, rahmetli İbrahim Sönmez beni, fabrikaya girdiğim gün sigorta ettirmiş. 1965 yılında sigortalı olmak, o günün üç milyon sigortalısı arasında yer almak anlamına geliyordu ve çok büyük bir şanstı. Tüm yaz tatillerinde çalıştım. O tarihlerde tekstil ve inşaat sektörü çok kazanıyordu. Çocuk yaşıma rağmen ben bunları fark ediyordum.

BURSA HAKİMİYET'TE ÇALIŞMAYA BAŞLADIM…

Üç yıl süren ilk iş hayatımdan elde ettiğim deneyimlerime dayanarak Bursa Ticaret Lisesi'ne kaydolma kararı aldım. Sonrasında Bursa İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi"ni kazandım. Okurken de çalışmayı düşünüyordum. Dolayısıyla Bursa'da Simavi Ailesi'nin kurduğu Bursa Hakimiyet gazetesinde çalışmaya başlamam, geleceğime yön veren bir gelişme

oldu. Genel Müdürümüz Saruhan Ayber idi. Muhasebe servisinde çalışmama rağmen Sayın Ayber, bana ekonomi ile ilgili özel haber yapma görevi de verirdi. Aynı zamanda metin yazarlığı da görevlerim arasındaydı. Bu sayede çok yönlü yetiştirildiğimin farkındaydım. Başta desteğini benden hiç esirgemeyen Sayın Saruhan Ayber olmak üzere katkısı olanlara bu vesileyle minnet duygularımı sunarım...

EYLÜL 1976'DA BARIŞÇI AJANS'I KURDUM...

Saruhan Ayber'in de iznini alarak 24 yaşında, İnönü Caddesi'nde kiraladığım ve basit bir şekilde döşediğim ofisimde Barışçı Ajans'ı kurdum. Yedi-sekiz ay gazete ile iş hayatını birlikte götürdüm. Baktım işler olacak gibi, Ayber'e, "Benim işlerim tutacak gibi, izniniz olursa ben gazetedeki işimden ayrılacağım" dedim. Kendisi de, "Sen bu işte kesinlikle başarılı olursun. Ne zaman istersen sana yardıma hazırım" dedi. Bursa'da o tarihlerde 10'a yakın reklam ajansı vardı. Ancak biz çok farklı işler yapmaya başlamıştık.

KÜLTÜRPARK'TAKİ "MÜZİKLİ REKLAM" İŞİNİ ALDIK...

O günlerde Türkiye'de daha henüz renkli TV yoktu. Biz ise Kültürpark'ta kapalı devre full renkli televizyonlarda çeşitli şovlar ve reklamlar yayınlamaya başlamıştık. Hem iş hayatım hem de üniversitedeki eğitimim paralel gidiyordu. 1979 yılında evlendim. Şimdi iş hayatı, okul ve evlilik üçü bir arada yürüyordu. 1984 yılında -ki iki çocuğum vardı- kısa dönem askerliğimi ifa etmek için Amasya'ya gittim. Mesai arkadaşlarım 8 ay süren askerliğim süresince benim yokluğumu hiç aratmadı. Bu arada bir şükran borcum da Sayın Aykan Uzoğuz'a var... Ricam üzerine ben askerdeyken ofisteki arkadaşlarımıza dışarıdan destek vererek ağabeylik yaptı ve onlara yol gösterdi. Askerlik dönüşü işime kaldığım yerden devam ettim.

Erdoğan Bilenser, Belediye Başkanlığı döneminde Bursa'ya ölümsüz eserler bıraktı.

TURGUT ÖZAL'DAN ÖDÜL ALDIM...

1986 yılında Gazeteciler Cemiyeti Başarı Ödülü'nü, törene katılan o günün Başbakanı rahmetli Turgut Özal'dan aldım. O kadar mutlu olmuştum ki anlatamam...

İŞLERİMİZ HIZLA GELİŞİYORDU...

Barışçı Ajans birkaç yıl içinde İstanbul dışında Türkiye'nin en büyük reklam ajansı olmuştu ve yaklaşık 50'ye yakın çalışanım vardı. Bundan aldığım cesaretle 1989 yılında Rota Ofset'i, 1993 yılında Radyo Aktif'i, 1994 yılında Uludağ FM'i, 1995 yılında Cen Ajans-Grey Barışçı A.Ş'yi, 1997 yılında Ekip Yayıncılık'ı kurduk. Radyo Aktif, Türkiye'nin ilk beş radyosu arasında yer aldı. Uludağ

FM ise Bursa'nın ilk ve halen de tek Türk Sanat Müziği radyosudur. Highlife, Bursa Life ve Business Plus aylık dergilerimiz de keyif alarak faaliyetini sürdürdüğümüz çalışmalarımız arasında… ABD kökenli Grey firması ile kurmuş olduğumuz ortaklık gerek bizlere, gerekse Bursalı meslektaşlarımıza örnek oldu. Zira Grey, dünyanın en büyük ajanslarından biriydi… Bu nedenle faaliyetlerimiz de uluslararası bir boyut kazandı. Gerçekten çok başarılı çalışmalar yapıyorduk. Sonradan, yabancı ortağımızdan kaynaklanan sıkıntıdan dolayı şirketi tavsiye etmek zorunda kaldık. 1999 yılında, 100 kişinin çalıştığı, altı şirketten oluşan bir grup haline geldik. Ana işimiz iletişimdi…
Bursa ve çevresindeki büyük kurumlara iletişim hizmeti veren bir gurup haline geldik. Yeni açılan firmalar da tüm tanıtım ve iletişim faaliyetlerinde bizi tercih ediyordu. Hatta aynı dönemde iddialı bir yarışa giren Bursa Hakimiyet, Olay ve Haber gazetelerinin tüm tanıtım faaliyetleri ile bugün de kullanılan logolarını biz tasarladık. İstanbul'daki ajansları hariç tutarsak, Türkiye'de en çok ciro yapan ve sürekli büyüyen tek ajanstık…

BURSA BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE BAŞKANLIĞIM...

Tüm sosyal aktivitelerimi minimize edip, kendimi çok yoğun biçimde işime verme kararı aldığım dönemde sürpriz bir teklifle karşılaştım. Eylül 1998'de Demokratik Sol Parti'den, 1999 yılında yapılacak Büyükşehir Belediye Başkanlığı seçimleri için aday olmam teklif edildi. Eşim, çocuklarım, kardeşlerim, iş arkadaşlarım, yakın arkadaşlarım ile konuşup karar verinceye kadar aradan tam 2 ay geçti. Mesleğimiz icabı o güne kadar çok sayıda siyasi partinin tanıtım görevini üstlenmiştik. Bir Bursa sevdalısı olarak bir tanıtım kampanyası da kendim için düzenleme heyecanıyla, "Bakalım terzi, kendi söküğünü dikebilecek mi?" dedim. Genel Merkez listesinin Yüksek Seçim Kurulu'na verilmesine kadar adaylığım kesin değildi. Tereddüdüm de vardı. Son gün liste açıklandığı zaman ismimin olduğunu gördüm. Çok çetin bir propaganda döneminden sonra Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı seçildim. En yakın rakibime 50 bin oy fark atmıştım. İlk işim, bütün şirketlerimdeki Yönetim Kurulu Başkan ve üyeliklerinden, ayrıca ortaklıktan ayrılmak oldu. İçim rahattı… Çünkü askere gittiğim dönemde 8 ay işlerin bizim profesyonel kadro tarafından en iyi biçimde yönetilmesi bana cesaret veriyordu. Bir başka dayandığım nokta da, kadromuzun artık daha deneyimli olmasıydı... Başkanlık döneminde özel işlerimle hiç ilgilenmedim. Başarı veya başarısızlık Bursa'nın olacaktı, ayrıca benim imajımı etkileyecekti. Bu nedenle çok çalışmam gerekiyordu. Belirtmek istediğim bir başka önemli husus da, iş aleminden gelen ilk Belediye Başkanı olmamdır. Hal böyle olunca, akçeli işlere karşı çok dikkatli olmam gerekiyordu. Sonuç olarak, geriye dönüp baktığım zaman kendimi çok huzurlu ve mutlu hissediyorum.
Biri 2001, diğeri 2004 yılında olmak üzere iki kez Türkiye'de "yılın en başarılı belediye başkanı" seçildim. BursaRay projesi nedeniyle, Avrupa Belediyeler Birliği tarafından ödüllendirildik. Büyükşehir Belediye Başkanlığı kadar heyecan duyduğum bir başka başkanlığım da, "Tarihi Kentler Birliği Kurucu Başkanlığı"dır. Bu arada Avrupa Tarihi Kentler Birliği Yönetim Kurulu üyeliğine de seçilmiştim. 2003 yılında Avrupa Birliği tarafından Azerbaycan'da Avrupa kültür politikaları konusunda denetim yapıp rapor hazırlamak üzere görevlendirildim. Dört yıl süreyle Bursaspor Başkanlığı'nı da üstlenmek zorunda kaldım. Yine güzel Bursamız için bir başka ilk de, Bursa'nın "Dünya Sağlıklı Kentler Birliği" üyeliğine kabul edilmesidir. Hal böyle olunca diğer illerimize de model teşkil ettik. Sonra da "Türkiye Sağlıklı İller Birliği"nin kuruluş çalışmalarını başlattık.
Büyükşehir Belediyesi geçmiş dönem Başkanı Sayın Erdem Saker zamanında başlatılan Yerel Gündem 21 programı bizim dönemimizde daha yoğunluk kazandı. Güney Afrika'da, Johennesburg'ta dünya çapında bir aktiviteye imza attık. 150 ülke devlet başkanının katıldığı dünya zirvesinde, "Sürdürülebilir Kalkınma İçin Önce Barış" teması ile yola çıktık, çok da başarılı olduk. Bu organizasyon öylesine büyük ilgi gördü ki, alınan tavsiye kararıyla, gelecek 10 yıl için, "Sürdürülebilir Kalkınma İçin Önce Barış" teması baz alındı.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

"Yatanın yürüyene borcu vardır..." Bu sözü, 1977 yılında Günaydın gazetesinin Reklam Müdürü Erdoğan Arıpınar'ın odasındaki duvarda görmüştüm. Çok hoşuma gitmişti.
Her insanın mutlaka iyi bir yönü vardır. İyi bir gözlemci olmanız halinde bunları keşfedebilirsiniz. Örneğin arkadaşınız Hasan Bey'in vefası, Ali Bey'in tasarruf yönü, Hüseyin Bey'in takipçiliği, sizin örnek alabileceğiniz hususlar olabilir. Ben şahsen etrafımdaki insanları iyi gözlemleyerek onların örnek olabilecek davranışlarından yararlanıyorum.
Başarma, bana göre işe odaklanma ile başlar, sonra da sıkı takip...
Daima en iyi bildiğiniz işe girin.
Ölçülü ve bilinçli olmak koşuluyla fazla konuşmanın bir zararı olmaz. Tersine, okuduğumuz, düşündüğümüz ve gördüklerimiz ile ilgili yorumları etrafımızdakilerle paylaşırsak hem onlara katkı sağlamış oluruz, hem de çok anlattığımız için bilgileri aklımızda tutarız.
Bütün mesele; işinizle, mesleğinizle, fikirlerinizle insanlığa faydalı olabilmektir.
"Aradığını bilmeyen, bulduğunu anlamaz" sözünü çok önemsiyorum.
Hayattan ne beklediğinizi iyi tanımlayıp, planlarınızı o beklentiye ulaşmak için yapın...

***Söyleşi Tarihi:* 07.04.2005**

Rota Ofset, Grubumuzun amiral gemisi, bu alanda yatırım ve yeniliklerimiz sürecek

"Mart 2004'te yapılacak yerel yönetim seçimlerine, birçok partiden aldığım ısrarlı tekliflere rağmen, arkadaşlarımla ve ailemle konuşup girmeme kararı aldım. Hepimizin ortak kanısı; bir görevi en iyi dönemde bırakmanın daha iyi olacağı şeklindeydi, bu yüzden aday olmadım. Belediye başkanlığından sonra tekrar işimin başına döndüm. En önemli kararım; Rota Ofset'i grubumuzun 'amiral gemisi' haline getirmekti... Artık eskisi gibi, belediye başkanlığımdan önceki gibi, çantamı elime alıp yoğun biçimde reklam ve tanıtım işi yapmaktansa burada çalışan arkadaşlarıma rehberlik ve danışmanlık yapmayı, yol göstermeyi daha uygun buluyordum.
Basım sanayi konusunda Bursa'da ilk sıralara oynayan bir kurum olma düşüncemiz vardı. Yıllar içinde bunu başardık ve Bursa'nın en önemli birkaç matbaasından biri haline geldik. Bu konudaki yatırım ve yeniliklerimiz devam ediyor. Bursa'nın birçok büyük kurumunun çok uzun süreden beri basım ve ambalaj işlerini biz yapıyoruz. Radyolarımız da yine aynı şekilde Bursa'nın en çok dinlenen istasyonları olarak farkını ve özelliğini ortaya koyuyor.
Oğlum Barış da İstanbul Bilgi Üniversitesi'nde aldığı reklamcılık eğitimini tamamlayarak, bu işi İstanbul'da yapmaya başladı. Niye İstanbul? Çünkü dünyada reklam ve tanıtım işleri, o ülkenin en büyük kentinde yapılır. Bu nedenle İstanbul... Öyle ki, Bursa'nın tüm reklam bütçesi, İstanbul'daki orta ölçekli bir firmanın reklam bütçesine dahi ulaşamıyor. O nedenle oğlum, Bursa'daki bu küçük pastadan pay almak yerine İstanbul'daki büyük kuruluşlarla ilgilenmeyi ve büyük reklamcılarla yarışmayı yeğledi. Ben de Bursa'ya gelmesi için hiç ısrar etmedim, düşüncesine saygı duydum. Kısa sürede gayet başarılı uygulamalar yapmaya ve sonuçlar almaya da başladı. Ben ise yüz yıldır Bursa'da yaşayan bir ailenin üyesi olarak bu kentte kalmaya ve işlerimi burada sürdürmeye devam edeceğim.

Yine Rota Ofset'e dönersek... Sadece Bursa'ya değil, İstanbul ve bazı çevre illere de hizmet veriyoruz. Hatta daha büyük çaplı ihracat konusunda çalışmalarımız da var. Önceki yıllarda İngiltere'deki bir siyasi partinin iki yıl üst üste katalog, afiş ve broşürlerini yapmıştık. Ayrıca İran'daki bazı tekstilcilere ve Mısır'a da işler gerçekleştirerek ihracat hamlemizi başlatmıştık. Şimdi bu hamleyi daha da büyütmek istiyoruz..."

***GüncellemeTarihi:* 23.09.2010**

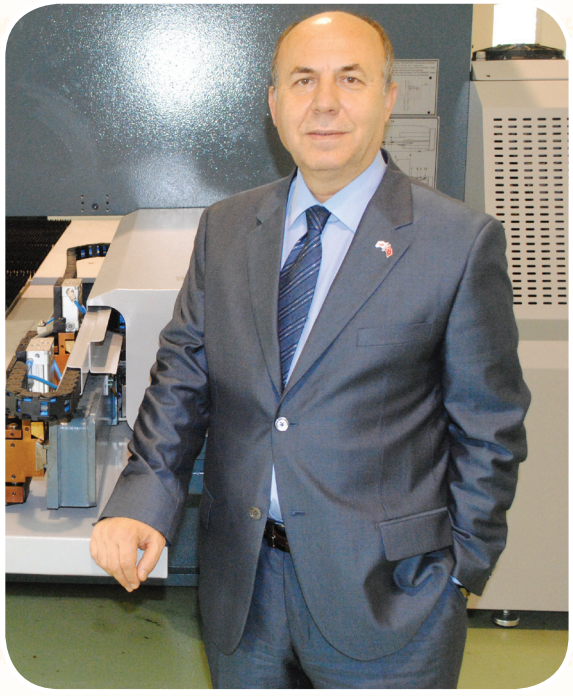
Dokumacı çıraklığı ile başladı, dünya devleriyle işbirliğine kadar gitti…

Elyaf Tekstil

Yönetim Kurulu Başkanı

Sami Bilge

Tekstil sektörünün Bursa'daki güçlü firmalarından Elyaf Tekstil'in sahibi Sami Bilge, dünyanın sayılı markalarıyla çalıştıklarını belirtiyor ve ekliyor: "Bunlardan bazıları, Mark& Spencer, Espirit, More More, Mango… Esas amacımız, kendi sektörümüzde dünya markası olmak…"



"1986'dan 1996 yılına kadar 10 yıllık dönemde 'en çok eşarp üreten firma' konumuna geldik. Öyle ki 500 kara tezgaha fason iş verdik…"

"İster müteşebbis olun, ister çalışan… İnandığınız gibi yaşayın… Benimle taban tabana zıt olan kişilere de saygı duyarım…"

1956'da Tokat-Turhal'da doğdum. 1962 yılında ailece Bursa'ya taşındık. İş hayatına, Tütüncüoğlu Çiftliği'nde dokumacı çırağı olarak başladım. İşimi çok sevdiğim için dur-durak demeden çalışıyordum. 1971'de 15 yaşındayken, bir yıl gibi kısa bir süre geçmiş olmasına rağmen dokumacı çıraklığından dokuma işçiliğine terfi ettim. Çalışmalarımla kendi çapımda aile bütçesine katkıda bulunuyordum. Diğer aile fertleri gibi… Tüm bu birikimlerimiz sonucunda 1972 yılında 3 adet kara tezgah satın aldık. 20 yaşında askere gittim. O tarihte tezgah sayımız altıya ulaştı. Askerden döner dönmez 2 tezgah daha aldık. 1979-1980'li yıllarda dört kardeşin her birine 8 tezgah düşüyordu. Yani toplamda 32 adet tezgahımız olmuştu. 1986 yılında rahmetli Adil Beşir, Şeref Yoldaş ve ben, pazarlama ağırlıklı çalışmayı amaçladığımız için tezgahların tamamını sattık. Üretimimizi fason yoluyla yaptırmayı daha uygun bulduk.

"EN ÇOK EŞARP ÜRETEN FİRMA…"

Tezgahlarımızı satarak, pazarlamayı ana hedef olarak seçerken üretimimizin konusu eşarptı… Bilindiği gibi, tek tip seri üretim beraberinde hem kaliteyi, hem de yüksek ciroyu getirir. Bu nedenle bilinçli olarak, sadece ve sadece eşarp üretimini fason olarak yaptırmayı, sonra da pazarlamayı amaç olarak belirledik. 1986'dan 1996 yılına kadar 10

yıllık dönemde "en çok eşarp üreten firma" konumuna geldik. Öyle ki 500 kara tezgaha fason iş verir duruma yükseldik.

1994 YILINDA MEVCUT ARSAMIZI ALDIK...

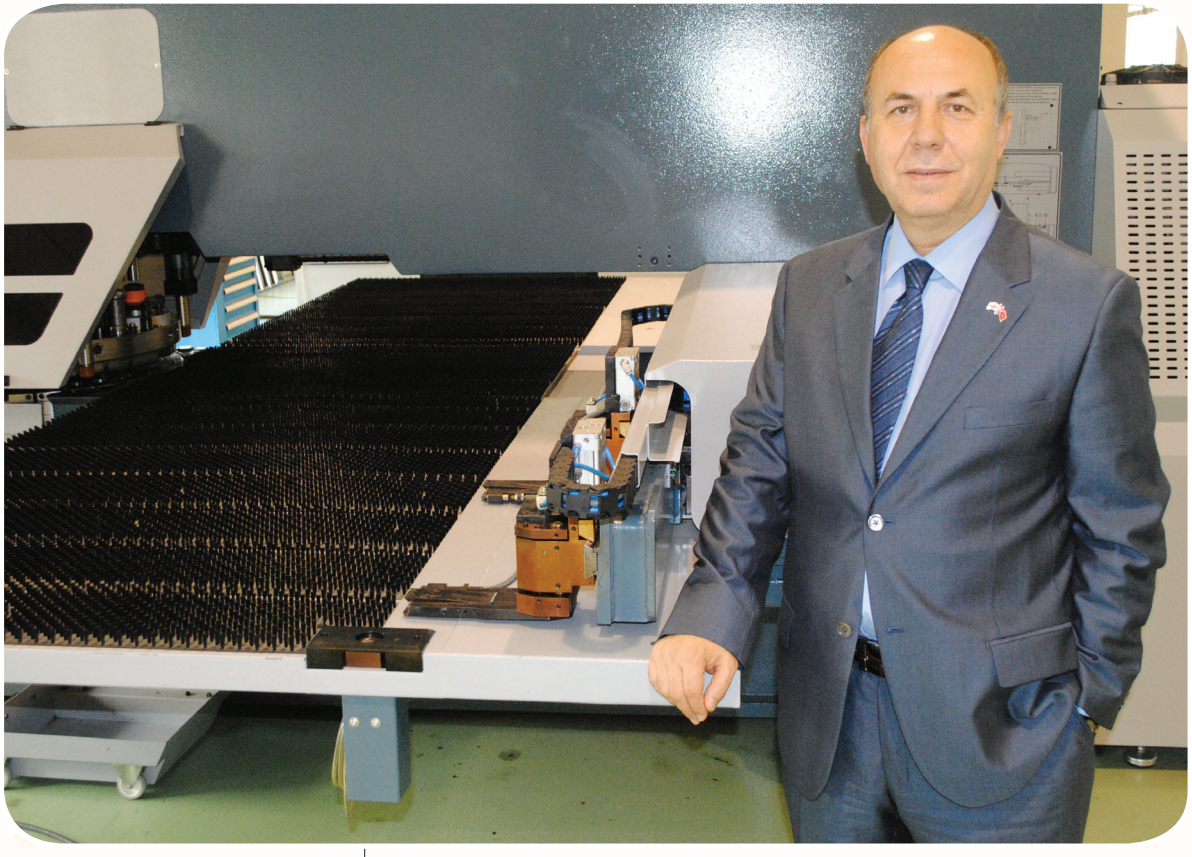
Şu an Elyaf Tekstil olarak faaliyet gösterdiğimiz fabrikanın arsasını 1994 yılında satın aldık. Sekiz bin 600 metrekarelik arsaya 1996 yılında 4 bin 200 metrekare kapalı alanlı tesis yaptık. 12 adet Somet marka olmak üzere son sistem makineler aldık. Bu makinelerin faaliyete geçmesinden kısa süre sonra makine parkımıza 12 tezgah daha ilave ettik.

BÜYÜMEYE DEVAM...

1997 yılında ortağım Şeref Yoldaş ile "büyümeye devam" kararımız çerçevesinde 1.344 iğlik büküm tesisi kurduk. 1996 yılından itibaren de eşarp üretim ve pazarlamasına son vererek kendimize yeni bir hedef seçmiştik. Bu hedef, bayan giyimine yönelik fantezi kumaş üretimiydi... Şu an itibariyle tezgah sayımız 38'e ulaştı. Ayrıca 3 adet çözgümüz de mevcuttur. Bütün bunlara ilave olarak, 2003 yılının ilk aylarında boyahane tesisimizi devreye sokacağız. Üretimimizin yüzde 60-70'ini Amerika Birleşik Devletleri ile Avrupa Topluluğu ülkelerine ihraç ediyoruz. Yüzde 30-40'lık bölümünü ise iç piyasaya veriyoruz. İlginç olan; bizden iç piyasa için alım yapan bir kısım firmaların, ürünlerimizi kendi ürünü gibi yurt dışına satması...

DÜNYANIN SAYILI MARKALARIYLA ÇALIŞIYORUZ...

Dünyanın sayılı markalarıyla çalışıyoruz. Bunlardan bazıları; Mark&Spencer, Espirit, More More, Mango... Yılda 2 kez New York, Paris ve Londra'da fuarlara katılıyoruz. Buralarda kendi stantlarımızı açıyoruz. Şu an 10.000 metrekarelik kapalı alanda 60 nitelikli çalışanımızla yolumuza devam ediyoruz. Çok modern ve en son teknolojiyle çalıştığımız için çalışan sayısı az gibi görünüyor. 2003 yılında çalışan sayımızı ikiye katlayacağız.



Sami Bilge, Bursa iş dünyasının en etkin ve tecrübeli isimlerinden birisi...

En büyük amacımız, iplikten kumaşa, entegre bir tesis olmak… Bu amacımıza da çok yaklaştık. Ortağım Şeref Yoldaş ve ben, evlatlarımızı işletmelerimizde görev alacak nitelikte yetiştiriyoruz. Esas amacımız, kendi sektörümüzde dünya markası olmak.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Yapılan bir araştırmaya göre, insanların başarısında etkili olan hususlar şöyle sıralanmış: Akıllı olmak (yüzde 10-15), hırslı ve çalışkan olmak (yüzde 10-15), sosyal olmak (yüzde 35)… Bu durumu dikkate alarak elimden geldiğince sosyal olmaya çalıştım. Bu bağlamda severek ve isteyerek şu görevleri üstlendim: BTSO Meclis ve Yönetim Kurulu üyeliği, Bursa Serbest Bölge Yönetim Kurulu üyeliği, Yeşil Çevre Arıtma Tesisi Yönetim Kurulu üyeliği, MÜSİAD ve BUGİAD Danışma Kurulu Başkanlığı, Bursam Derneği üyeliği, Demokrasi ve Uzlaşma Vakfı Kuruculuğu… Kısaca Demokrasi ve Uzlaşma Vakfı'ndan söz etmek istiyorum. Amaç; dil, din, ırk ayrımı gözetmeksizin, demokrasi ve insan haklarını gerçekleştirebilmek. Sloganımız; "Sevme ama sövme…" Vakfımızda asla ve asla siyasete yer yok…İster müteşebbis olun, ister çalışan, inandığınız gibi yaşayın. Ben milli ve manevi değerleri ön planda tutan bir kişiyim. Benimle taban tabana zıt olan kişilere de saygı duyarım. Demokrasi ve insan hakları, her şeyin temelidir.Tekstilde Türkiye'nin önü açık.
Tamamen fiiliyata yönelik olmak üzere "İhracat İşleri Bakanlığı" kurulmalı.
Maalesef dünyanın en pahalı enerjisini kullanıyoruz.
Türk işadamının vergi ve SSK yükü çok ağır…"İş Güvencesi Yasası", ne Batı ülkelerinde ne de diğer uygar ülkelerde bizdeki gibi değil. "İş Güvencesi Yasası"ndan en büyük zararı çalışanlarımız görecek.İşsizliğin olduğu yerde huzurdan söz edilemez. Ülkemizde maalesef kayıtlı ekonomi, tüm yükü taşıyor.İş adamlığı ve sanayicilik asla ve asla "kolay para kazanma yolu" değil.Yeni bir yatırımın en az yüzde 50'si öz kaynaktan oluşmalı.

Söyleşi Tarihi: **15.10.2002**

Avrupa ve ABD'ye ek olarak Rusya, İran ve Çin pazarı ile yakından ilgileniyoruz…

"Son dönemde 10 bin metrekare olan üretim tesisimize 7 bin metrekare kapalı alan daha ilave ettik. Bizde sadece dokuma vardı, kumaş üretiyorduk, boya işlemini dışarıda fason olarak yaptırıyorduk. Son dönemde boyahanemizi de kurduk. Bu yatırımımızı da pamuklu üretime müsait olacak bir altyapı ile hayata geçirdik. 'Gelecek pamukluda' diye düşünüyoruz. Yatırımlarımız devam etti ve makine sayımızı 60'dan 100'e çıkardık.
Önümüzdeki dönemde de, bildiğimiz iş olan tekstilde olmayı planlıyoruz. Mevcut işimizin alternatiflerini değerlendirmeyi tercih ediyoruz. Bütün firmalar gibi biz de dünyada yaşanan küresel ekonomik krizden etkilendik. Bu etkilenme oranını yüzde 30 olarak ifade edebilirim. Fakat bunun yüzde 15'ini geri aldık. Şu anda yüzde 85 kapasite ile faaliyetlerimizi tüm hızıyla sürdürüyoruz.
Avrupa ülkeleri ve ABD ile çok önemli bağlantılarımız var. Yeni ekonomik düzende pazar çeşitliliğine gidiyoruz. Bu yeni dönemde, Rusya ve İran pazarlarıyla ilgileniyoruz. Ayrıca Çin de ilgi duyduğumuz bir başka pazar. Bu sebeple Şanghay'da düzenlenecek tekstil fuarına, geçmiş yıllardakinin aksine ziyaretçi olarak değil katılımcı olarak katılma kararı aldık…"

Güncelleme Tarihi: **04.10.2010**

Babasından devraldığı bayrağı sürekli zirvede tutmayı başardı

Bil Plastik
Yönetim Kurulu Başkanı
İlker Biliktü

Plastik ambalaj sektörünün Türkiye'deki öncü firmalarından Bil Plastik, İlker Biliktü yönetiminde günden güne gelişimini sürdürüyor. Babasından devraldığı bayrağı sürekli zirvede tutmayı başaran Biliktü, sektörel dernek ve kooperatiflerin kurulmasına öncülük ederek, meslektaşları arasında birlik ve beraberliğe de büyük katkı sağladı.

"İş hayatımda dönüm noktası, 1997 yılında eski İpek Han'daki dükkanı kapatıp baba-oğul Organize Sanayi Bölgesi'ndeki fabrikamıza geçmemiz oldu…"

"2010 ve 2011 yıllarında yeni sektörlere girmeyi düşünmüyoruz. Sadece kendi sektörümüzde büyümeyi ve yine bu alanda yatırım yapmayı planlıyoruz…"

1963 yılında Bursa'da dünyaya geldim. Öğrenim hayatıma Hamzabey İlköğretim Okulu'nda başladım, 1980 yılında da Bursa Erkek Lisesi'nden mezun oldum. Çocukluğumda yaptığım ilk iş olan simit satmayı saymazsak, ciddi ilk iş deneyimim, naylon torba kesmek ve mal taşımak oldu. O yıllarda 14 yaşındaydım… 2001 yılında babamın vefatından sonra Yönetim Kurulu Başkanı olduğum Bil Plastik'te, günümüze kadar önemli başarılara imza atmayı başardım. Evin üç kızdan sonra tek oğlu olduğum için baba mesleğini devam ettirmeye mecburdum. Ben de öyle yaptım. Rahmetli eniştem Kamil Tolon, amcam Turhan Biliktü ve eski plastik torba satıcılarından Nadi Elibol, iş hayatımda esinlediğim kişilerdir.

Aynalı Çarşı'nın sahiplerinden Sebahattin Yazıcıoğlu ile aynı zamanda İpek Han'da yan yana komşuyduk. Bir gün babam, "Git Sebahattin amcandan 1000 lira al" dedi, gittim aldım. Aradan bir-iki saat geçti, kasaya para girince Sebahattin amcaya borcumuzu vermeye gittim. Ancak Sebahattin amca, verdiğim bütün paraları suratıma attı ve dedi ki, "Ben sana emanet para verdim, gıcır gıcırdı, sen tuttun pis kokulu paraları verdin, nasıl aldıysan öyle vermen gerekir..." Bu da bana ders oldu ve "emanetin, nasıl alındıysa aynı şekilde verilmesi gerektiğini" öğrendim.

İŞ HAYATIMDA DÖNÜM NOKTASI OSB'YE TAŞINMAK OLDU...

İş hayatımda dönüm noktası, 1997 yılında eski İpek Han'daki dükkanı kapatıp baba-oğul Organize Sanayi Bölgesi'ndeki fabrikamıza geçmemiz oldu. Bu hareketimiz, şirketimizin büyümesinin en önemli adımıydı. İş hayatımda hiç şirket kuruluşu gerçekleştirmedim, ortaklık yapmadım ancak iki dernek ve bir kooperatifin hayata geçmesine ön ayak oldum...

PLASTİK AMBALAJ SEKTÖRÜNDE İLK SIRALARDAYIZ...

İş hayatımda şu ana kadar sadece "plastik ambalaj" sektöründe faaliyet gösterdim ve "hammadde ticareti"nde bulundum. Babamdan kalan işin devamlılığını sağladım ve geçen süre içinde şirketimizi büyüttüm, sektöründe hatırı sayılır bir konuma ulaştırdım. Plastik ambalaj sektöründe Bil Plastik olarak Bursa'da sayılı firmalardan biriyiz. Türkiye çapında ise ilk 200 firma içinde olduğumuzu tahmin ediyorum. İhracat yaptığımız ülkeler ise, Almanya, Belçika, Yunanistan ve Rusya...

ÖNEMLİ OLAN, KRİZE BORÇSUZ YAKALANMAK...

2008 ve 2009 yıllarında yaşanan küresel krizden, bütün sektörler gibi bizim sektörümüz de etkilendi. Ancak borcumuz yoktu ve aktif pazarlama ağı kurarak daha fazla üretim için çalışmalara başladık. Krizde "önlem" diye bir şey yoktur. Firmanız borçsuz veya makul düzeyde borç içindeyse, iş verdiğiniz kişileri, maliyetlerinizi ve müşteri nabzını iyi tutuyorsanız kriz yoktur.

SEKTÖRÜMÜZDE DAHA DA BÜYÜYECEĞİZ...

2010 ve 2011 yıllarında yeni sektörlere girmeyi

İlker Biliktü, son dönemde ''plastik çevreye zararlı değil'' görüşünü kamuoyuna anlatmaya çalışıyor.

düşünmüyoruz. Sadece kendi sektörümüzde büyümeyi ve zzyine bu alanda yatırım yapmayı planlıyoruz. Kısa dönemde hedeflerimiz ise, ciromuzu 2007 yılındaki düzeyinin üzerine taşımak ve tesis yenileme yatırımları yapmak...

SOSYAL HAYATIM...

PAGDER Bursa Şubesi Başkanlığı, BTSO Meclis üyeliği, BUSİDER Yönetim Kurulu Başkanlığı, PİLKA Yönetim Kurulu Başkanlığı ile RUMELİSİAD üyeliğim var.

İlker Biliktü'nün gençlik yıllarından bir fotoğraf...

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Gençlere ve yeni girişimcilere, sabırlı olmalarını ve yaptıkları işin alt kademelerinde çalışmalarını tavsiye edebilirim.
Ayrıca, insanlara tepeden bakmamalı ve onlarla iyi geçinmeli.
Söyleyeceğiniz sözü "yutkunarak" söyleyin.
Verdiğiniz işin sonucunu tekrar sorun ve bilgi alın.
Başkalarının fikirlerini de alarak iş yapın.
Konuşmaktan ziyade dinlemesini bilin.
Ayağınızı yorganınıza göre uzatın.
"Malına güvenme, bir kıvılcım; güzelliğine güvenme, bir sivilce yeter..." atasözünü de hatırlatmak isterim...

Söyleşi Tarihi: **04.11.2010**

Canlılar, tekstilde de, BUGİAD'da da çok başarılı çalışmalara imza atıyor

Rehber Tekstil
Yönetim Kurulu Başkanı
Hayati Canlılar

İnşaat ve otomobil alım-satım işleri yaptıktan sonra tekstil sektöründe karar kılan ve kısa zamanda hem yurt içinde hem de yurt dışında başarılı projelere imza atan örnek girişimci Hayati Canlılar, BUGİAD Başkanlığı'nı da, aynen kendi işlerinde olduğu gibi başarıyla yürütüyor.

"Laleli piyasası aracılığıyla Ruslara yoğun biçimde yatak örtüsü satıyorduk. Ancak 1996-97'de Rusya'daki ekonomik kriz rotamızı değiştirdi…"

"2006'da Hollanda'da bir şirket kurduk. Avrupa'ya metraj bazında kartela üzerinden satışlara başladık. Aşırı rekabet, bizi buna zorladı…"

Ortaokulu bitirdikten sonra iki yıl süreyle iplik bükümünde çıraklık yaptım. Babamın tavsiyesiyle girdiğim bu işi bir türlü sevememiştim. En sonunda da bıraktım. Sonrasında, kendi bahçe ve tarlamızdan elde ettiğimiz sebze-meyveleri babamla birlikte hem toptan hem de pazarlarda satmaya başladık. Sebze-meyve işi 1970 yılına kadar devam etti. Bilindiği gibi, tarla olarak kullanılan yerler, kentin gelişimine paralel arsaya dönüşebiliyor. Bizim de Küçükbalıklı civarında bulunan tarlalarımızın, arsaya dönmeye başlaması sonucunda, yerlerimizi ucuz fiyata alarak arsa olarak pazarlamayı düşünen kimselerle muhatap olmaya başlamıştık. Baba-oğul bu konuyu kendi aramızda değerlendirdik ve "arsalarımızı, inşaatını bizzat yapacağımız tek katlı yapılar yaparak değerlendirelim" kararına vardık.

1975'TE İNŞAAT ŞİRKETİ KURDUK...

İnşaat teknikeri olan Kazım Doğruöz ile Doğruöz İnşaat Kolektif Şti.'yi 1981'de kurduk. 4 yıl boyunca muhtelif inşaatlar yaptık. Hem de devlet ihalelerine katıldık. Takip eden yıllarda resmi işlerden zarar etmeye başladığımız için inşaat işini bırakma kararı aldık. Çok sık otomobil değiştiren biri olmam nedeniyle, bu konuda bilgiliydim. Dolayısıyla otomobil alım-satım işi de yaptım. 1994 yılına kadar sürdü.

1992'DE 4 ORTAK REHBER TEKSTİL'İ KURDUK...

Özer Yurtsever, Üzeyir Şengül, Hasan Yapıcı ve benden oluşan dörtlü bir ortaklıkla Rehber Tekstil'i kurduk. Bu şirketimize 12 adet ikinci el tezgah aldık. Şirketin yönetimini de ortağımız Özer Bey'e bıraktık. Zira benim kendi işlerim devam ediyordu. Tekstilde yaptığımız ana iş; yatak örtüsü için kumaş üretimiydi... Tezgahların çalıştığı yer kiralıktı. Elimizdeki ikinci el tezgahları peşin paraya satarak 10 dönüm arsa aldık. O tarihlerde yatak örtüsü üretimi yapan Foga firması da bize dahil olmuştu. Makine parkımızda 4 jakarlı, 4 de armürlü tezgah vardı.

Laleli piyasası aracılığıyla Ruslara yoğun biçimde yatak örtüsü satıyorduk. O tarihlerde inanılmaz bir talep vardı. Ancak 1996 ve 1997'de Rusya'da çıkan ekonomik krizler, rotamızı değiştirmemize sebep oldu. Dört jakarlı tezgah ile perde ve masa örtüsü üretimine döndük. Fason üretimle aylık kapasitemiz 100.000 metreye kadar çıkmıştı. Dokumalarımızı hem kumaş olarak satıyorduk, hem de mamul hale getirilip paketlenmiş olarak Fransa ve Almanya'ya gönderiyorduk.

1997'DE YÖNETİM KURULU BAŞKANI OLDUM...

Çevremize fason olarak verdiğimiz işleri kendi bünyemizde üretmek için 8 adet tezgah daha aldık. Bunlar, İspanyol malı SAPA marka tezgahlardı. Maalesef tezgahların çalışmasından iyi sonuç alamadık, büyük sıkıntıya düştük. Bu nedenle İspanyol firmaya dava açtık. 1999'da dava lehimize sonuçlandı. "Kazandığımız parayla yeni tezgahlar alalım, fason iş yaptırmaktan kurtulalım" karına vardık.

Bu arada diğer ortaklarımızın ayrılmasıyla şirket, ben ve Özer Bey'e kaldı. Ayrılan ortaklarımızın hissesine düşen parayı ödeyebilmek için 2 bin metrekare kapalı alanlı

Rehber Tekstil, ''Foga'' markalı üretimiyle iç ve dış pazarda beğeni topluyor.

yerimizi sattık. Aynı binada kiracı olarak yolumuza devam ettik.

2000 yılında toplam tezgah sayımız 12'ye çıktı. Ar-Ge ekibimizi kurduk ve jakarlı ince tül perde üretimine ağırlık verdik. Bu arada masa örtüsü üretimi işini bıraktık. Üretimimizin yüzde 50'sini iç piyasaya, yüzde 50'sini de dış piyasaya satar hale geldik. Müşteri portföyümüz çok arttığı için aylık kumaş üretimimiz 200 bin metreye kadar çıktı.

2003'TE ÜÇ ORTAKLA YOLA DEVAM...

Bu dönemde karlar minimize olduğu için, fason üretim yaptırmak işimize gelmiyordu. Bankalara

borçlanmaktan yana olmadığımız için 3. ortağı şirkete dahil etmeyi uygun gördük. Selamettin Özgörüş bizim üçüncü ortağımız oldu. Toplam tezgah sayımız da 54'e yükseldi. Artık tüm kumaşlarımızı kendimiz üretiyorduk. Öte yandan, gerek toptan gerekse perakende satışlarımızı sevk ve idare edeceğimiz dükkanımızı Haşim İşcan Caddesi'nde açtık. Bu noktaya müşterilerimizin ulaşması çok daha kolay oldu.

MART 2006'DAYENİ FABRİKAMIZA TAŞINDIK...

2005 yılında inşaatına başladığımız fabrikamızı 2006'da bitirerek tüm tezgahlarımızı buraya taşıdık. Kendi yerimizde üretimin daha rahat olacağını düşündüğümüz için böyle bir yola gitmiştik. Ar-Ge, ihracat ve kurumsallık üzerine ciddi çalışmalarımız oldu. Tüm ürünlerimiz barkod işlemine tabi tutulmaya başladı. Yaklaşık 120 kişilik çalışan kadromuzla üretimimizin yüzde 40'ını iç, yüzde 60'ını dış piyasaya satar konuma geldik.

2006 YILINDA HOLLANDA'DA ŞİRKET KURDUK...

2006 yılı başında Hollanda'da bir şirket kurduk. Avrupa'ya metraj bazında kartela üzerinden satışlara başladık. Aşırı rekabet nedeniyle böyle bir yola gitmek bizim için mecburiyet oldu, aynı zamanda çıkış yolu... Özel fiyat almak koşuluyla istenilen metrajda yurtiçinde ve yurtdışında ürün satmaya başladık. Şu an itibariyle yurtiçinde 400 firmaya, yurtdışında da 200 firmaya ürün satıyoruz. Bu yeni uygulamamızla tıkanmayı engelledik. Toptan satış yaptığımız firma sayısını yurtiçinde bin 500'e yurtdışında 1000'e çıkarmayı planladık. Planımızda olup da gelecekte devreye sokacağımız bir başka iş de iplik boyama...

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Kurumsallaşmak mutlaka ön planda olmalı. En büyük sermayenin güven olduğu asla unutulmamalı. Türkiye'nin geleceği parlak... Zira bilinçli bir nesil geliyor. Yeter ki bu neslin önünü açalım ve tecrübelerimizi aktarmayı ihmal etmeyelim.

Ülkemiz sanayinde kalifiye eleman sıkıntısı had safhada...

Biz işadamlarına teknik eleman yetiştirme konusunda büyük görevler düşüyor.

Haklarının geri verilmesi, meslek liselerini cazip hale getirecek.

Söyleşi Tarihi: **12.07.2005**

Küresel krizi, bizim gibi B planı olan firmalar fırsata çevirmesini bildi…

"2008'in ortalarında Amerika'da patlak veren ve giderek uluslar arası ölçekli bir görünüme bürünen ekonomik kriz, her işletmeyi olduğu gibi bizi de olumsuz etkiledi. Birçok işyerinin kapanmasına, insanların işsiz kalmasına neden olan kriz süreci, bir yerde sanayici ve üreticiyi disipline etti. Krize karşı B planı olan firmalar, bir bakıma krizi fırsata çevirmesini bildi.

Biz de Foga Tekstil olarak, kriz sürecinde Ar-Ge çalışmalarına önem verdik. Dış ticaret payımızı artırmanın stratejilerini oluşturduk. Kriz, Amerika ve kısmen Avrupa merkezli olduğu için Afrika odaklı alternatif dış pazarlara ağırlık verdik. Marka oluşturmaya başladık. Harcamalarımızı sınırlandırdık. Tasarrufa önem verdik. Her krizin beraberinde alternatif fırsatları da getireceği öngörüsünden hareketle, krize karşı sağlam bir savunma mekanizması geliştirdik. Bugün geldiğimiz noktada, kriz sürecinden, kazançlı çıktığımızı bile söyleyebilirim. Kaldı ki Amerika ve Avrupa pazarının dışında alternatif dış pazarların da varlığını bu kriz bize gösterdi. Yine yaşanan bu süreç, olası krizlere karşı her an hazırlıklı olmamızın önemini ortaya koydu. Tekstil, maliyetlerin çok arttığı bir sektör haline geldi. Sektörün kendi iç dinamiklerinden kaynaklanan sorunlar ve özellikle son yıllarda, iç pazarın, Çin orijinli tekstil ürünleriyle istilası, yatırımcıyı tekstilden uzaklaşma noktasına getirdi.

Açıkçası ben de tekstilin ülkemizdeki geleceğini parlak görmüyorum. Ar-Ge ağırlıklı teknik tekstil ürünlerinin şansı olmakla birlikte bu alanda ülkece çok geç kaldığımız söylenebilir. Atı alan Üsküdar'ı çoktan geçti. Dünyada tekstilde söz sahibi olmuş pek çok Avrupa ülkesi, yıllardır, katma değeri yüksek teknolojik tekstil ürünleriyle, uluslar arası pazarlarda boy gösteriyor.

Ülkemizde tekstile yatırım yapılacaksa, bu kesinlikle, 'ileri teknoloji gerektiren katma değeri yüksek ürünlerin üretimi' anlayışı çerçevesinde belirlenmeli. Türkiye'de işletmeler çok büyük ağırlıkla, KOBİ statüsünde olduğundan, süpersonik maliyetler gerektiren ileri teknolojili yatırımların realize olmasını beklemek tam bir hayal olur. Teknolojik tekstile yatırımların hayat bulması, büyük sermayeli holdinglerin yatırım takvimlerinde realize olabilir. Bu gerçekten hareketle, biz Foga Tekstil olarak, tekstildeki bugünkü konumumuzu korumayı, alternatif pazarlara açılım stratejimizi daha da geliştirmeyi hedefliyoruz. Tekstilden tümüyle vazgeçmemiz beklenemez. İleriki dönemlerde faaliyet alanlarımız içinde tekstil de olacak. Bununla birlikte gelişen koşullar çerçevesinde alternatif sektörlere de yatırım yapacağımızı şimdiden söyleyebilirim…"

***Güncelleme Tarihi:* 23.09.2010**

Bursa’nın emanetlerini zamanında ve eksiksiz biçimde alıcısına ulaştırıyoruz

Bursa Birlik
Yönetim Kurulu Başkan Vekili
Murat Coşkunkan

1955’ten bu yana yurtiçi taşımacılık yapan, Bursa-İstanbul arasında kamyon taşımacılığını başlatan ilk firma olan Bursa Birlik, ülkenin değişik yerlerindeki şubeleriyle tekstil, otomotiv, gıda ve kimya sektörlerinin tümüne hitap ediyor. Uluslararası nakliyede ise Almanya, Fransa ağırlıklı olmak üzere komple ve parsiyel taşımacılık yapan firma, üçüncü kuşak idaresinde yoluna emin adımlarla devam ediyor.

"Ben işimde, Bursa ile birlikte zaman taşıyorum, para taşıyorum… Emanetler zamanında ve doğru olarak alıcılarına ulaşmalı. Çünkü zaman kaybı para kaybı demektir…"

"İş hayatım da dahil olmak üzere yaşamımı etkileyen en talihsiz olay; babamı, kendisi henüz 52 yaşındayken kaybetmem oldu…"

17 Haziran 1971-Bursa doğumluyum. Özel İnal Ertekin Okulu’nda başlayan öğrenim hayatımı, 1994 yılında Bilkent Üniversitesi’nden mezun olarak tamamladım. 1996 yılında BUSİAD üyesi oldum. 2002’de Celal Beysel, beni BUSİAD Yönetim Kurulu’na aldı ve o döneme kadar Derneğin en genç Yönetim Kurulu üyesi oldum. 2004’te bu sefer Ali ihsan Yeşilova, bana BUSİAD Genel Sekreteri olarak görev verdi.

Şirketimize geçecek olursak, Bursa Birlik Nakliyat ve Ticaret A.Ş., 1955 senesinde rahmetli dedem M. Rahmi Coşkunkan tarafından kuruldu. Yıllar geçtikçe, Türk sanayi ve ticaretinin önemli şehirlerinde şubeleşen firmamız, 1982 yılında Turgut Özal’ın başlattığı dışa açılma ve ihracat politikaları doğrultusunda uluslararası nakliye faaliyetlerine başladı.

Bursa Birlik, bünyesinde yurtiçi taşımacılık, uluslararası nakliyat, sigortacılık, lojistik-dağıtım ve depoculuk bulunan bir işletme gurubu… Bugün geldiğimiz noktada şirketimizin, Bursa’da bulunan 3 faaliyet yerinin haricinde, İstanbul, Çorlu-Çerkezköy, Ankara, İzmir, Konya ve Denizli’de şubeleri bulunuyor. Münih’te ise temsilciliğimiz var. 150 kişiyi aşan çalışanımız ve 40 birimlik öz mal araç filomuzla şehrimizin ve ülkemizin önde gelen taşımacılık şirketlerinden birisiyiz. 1982 yılından bu yana sürdürdüğümüz uluslararası taşımacılık faaliyetlerini, ISO 9001:2000 Kalite Belgesi ile taçlandırdık. Filomuz bünyesinde tenteli araçlar, frigofrik araçlar ve otomotiv yan sanayi için özel tasarlanmış double-deck mega dorseler mevcut…

"DAHA NİCE 50 YILLARA..."

2005'e, "Daha nice 50 yıllarda Bursa'yı taşımak ümidiyle" başlayan firmamız, değişik araç yelpazesiyle yük ayrımı yapmaksızın her türlü emtiayı taşıyor. Bugün Bursa'nın ipliğinden konfeksiyonuna, havlusundan kestane şekerine, otomotiv yedek parçasından her türlü makine ve tezgahına, kimyevi maddeden dondurmaya, balıktan yaş-meyve sebzeye kadar araç farkı, ısı farkı, yol farkı gözetmeksizin oluşmuş geniş bir müşteri ve yük portföyümüz bulunuyor. Bu portföy, her sektörden Bursalı firmalarımızın, Bursa Birlik A.Ş'ye 50 senedir gösterdiği güvenin bir göstergesi olup, dolayısıyla bizim de firma olarak gururumuzdur.

TÜGİAD Genel Başkanı da olan Murat Coşkunkan, Bursa'nın sesini her platformda duyuruyor.

2006 YILI BEKLENTİLERİMİZ...

2005 yılı firmamız için öncelikle, "50. kuruluş yılı" olması bakımından önem taşıyor. Bunun dışında 2005 yılı başında Denizli şubemizi faaliyete geçirdik. Ayrıca 2006 yılında yürürlüğe girecek olan Karayolu Taşıma Yönetmeliği'ne yönelik yatırımlarımızı ve belgelendirme faaliyetlerimizi tamamladık. 2006 yılından umutluyuz ve hedeflerimizi büyük tutuyoruz. Hemen yılbaşında Şubat ayı içinde yeni araç yatırımlarımızı tamamladık. Yine 2006 yılı içinde yeni dağıtım ve depolama tesisimizi tamamlamak istiyoruz. 2006 yılında diğer bir yatırım yapacağımız alan ise nitelikli işgücü olacak... Özellikle günümüzde satış ve pazarlama, en az üretmek kadar önemli... Bursa Birlik olarak satış ve pazarlama alanına ağırlık vereceğiz.

Diğer yandan, İstanbul merkezli lojistik firmamızı güçlendireceğiz. Ayrıca Bursa Birlik Sigorta olarak yaklaşık 6 yıldır istikrarlı bir şekilde büyüyoruz. Sigortacılık sektörünü çok önemli bir sektör olarak görüyor, bu alanda önümüzü açacak her türlü yatırımdan kaçınmıyoruz. Özellikle ülkemizde yeni tanışılan ürün sorumluluk sigortasını portföyümüzde bulunan sanayi kuruluşlarımızın hizmetine sunacağız ve ümit ediyorum ki başarılı olacağız.

SEKTÖRLE İLGİLİ GENEL DEĞERLENDİRME…

2005 yılının sektör adına çok olumlu geçtiğini maalesef söyleyemeyeceğim. Sektörde en büyük iki maliyet kalemimiz var. Bunlar akaryakıt ve işçilik maliyetleri… Dünyada artan petrol fiyatlarının ülkemize ve dolayısıyla pompa çıkış fiyatlarına yansıması, sektör sendikalarının ülke ve sektör gerçeklerini görmezden gelerek elde ettikleri yüksek ücret artışları ve iş barışına yönelik menfi baskılar, bütün bunların yanında acımasız fiyat rekabeti ve bahsettiğimiz artan girdi maliyetleri, ne yazık ki fiyatlara yansıtılamıyor.

TÜRK TAŞIMACILIĞI 2006'DA KABUK DEĞİŞTİRECEK…

2006 yılı için daha umutluyum… 2006, Türk taşımacılığında "kabuk değişimi" yılı olacak. Bilindiği gibi, 25 Şubat 2006 tarihinden itibaren Karayolu Taşıma Yönetmeliği devreye giriyor ve ülke içinde taşımacılık yapmak da, aynen uluslararası taşımacılıkta, yıllardır uygulandığı gibi belge ve teminat kapsamı altına alınıyor. Bu bağlamda bugün "2 kamyonet 1 kamyon", "emanetçi" zihniyetiyle yapılan, kayıt dışı çalışan ve haksız rekabete yol açan şirketler kayıt altına girmedikleri, yeterli teminatları vermedikleri, yeterlilik belgesi alamadıkları ve ilgili yönetmelik hükümlerince belirlenen ücretleri ödemedikleri müddetçe taşımacılık faaliyetlerinde bulunamayacak ve bu firmalara mal taşıttırmakta ısrar eden sanayi ve ticaret erbapları zarar görüp, mağdur olacak.

Bu yönetmeliğin, sektörün önünü bir nebze açacağını, uygulamayla ilgili denetimlerin sıklaşmasıyla birlikte kayıt dışı çalışan firmalarda, "elenmelerin" kaçınılmaz olacağını düşünüyorum. Bu yüzden artık fabrikalarımızın, ticarethanelerimizin satın alma ve lojistik departmanlarının önceliği: fiyatla birlikte, bu firmalardan yetki belgesi sormak olacak.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM…

İş hayatım da dahil olmak üzere yaşamımı etkileyen en talihsiz olay, babamı, kendisi henüz 52 yaşındayken kaybetmem oldu. Kendisiyle birlikte çalışmam, 13-14 ayı geçmedi. Kendi işinde engin bir tecrübeye sahip birinden, istifade şansım maalesef olmadı. Bu büyük boşluğu bugün de dahil olmak üzere hem iş hem özel hayatta her zaman hissederim.

Büyüklerimizi, bazen fikirlerine katılmasak bile her zaman dinlemeli ve sonra iki kere daha düşünmeliyiz.

Diyelim ki bir bankanız var ve her sabah uyandığınızda hesabınıza 86,400 dolar yatıyor. Fakat bankanızın bir koşulu var. Bu 86,400 doları aynı gün içinde harcadınız harcadınız, harcayamadınız asla ertesi güne devredemiyor ve biriktiremiyorsunuz. Yani paranızı gün bitene kadar tüketmelisiniz. Ancak yarın yeniden 86,400 dolar daha alacaksınız. Aslında herkesin böyle bir bankası var. Adı: Zaman… Her sabah uyandığınızda hesabınıza 86,400 saniye yatıyor.

Yılın değerini anlayabilmek için, sınıfta kalmış bir öğrenciye sorun… Ayın değerini anlayabilmek için, prematüre bir bebeği dünyayı getiren anneye sorun…

Bir g ünün değerini anlayabilmek için, günlük bir gazetenin editörüne sorun…

Bir saatin değerini anlayabilmek için biz, yani nakliye sektörüne ve müşterisine sorun…

Bir saniyenin değerini anlayabilmek için, uçağı henüz kaçırmış bir yolcuya sorun…

Bir salisenin değerini anlayabilmek için, olimpiyatlarda gümüş madalya almış bir sporcuya sorun…

Özetle ben işimde, Bursa ile birlikte zaman taşıyorum, para taşıyorum. Emanetler zamanında ve doğru olarak alıcılarına ulaşmalı. Çünkü zaman kaybı para kaybı demektir

Söyleşi Tarihi: **19.06.2006**

Lojistikte katma değer yaratmak önemli, biz Bursa Birlik olarak bunu yapıyoruz…

"Bizim esas işimiz 20 Nisan 1955'ten bu yana yurtiçi taşımacılık yapmak. O tarihte Bursa Birlik Ambarı olarak kurulan firmamız, Bursa-İstanbul arasında kamyon taşımacılığını başlattı. Rahmetli dedem ve rahmetli babamdan sonra bugün Yönetim Kurulu Başkanımız olan amcamla birlikte işin başındayız, ben ve kuzenlerim üçüncü kuşağız… Bugün Bursa Birlik olarak yaygın şube ağına, 200 kişiyi aşkın deneyimli insan kaynağına, geniş araç filosuna ve stratejik iş ortaklarına sahibiz. Yurtiçinde İstanbul, Ankara, İzmir, Çorlu, Konya, Adapazarı, Gebze, Zonguldak ve Denizli'de şubelerimiz var. Her gün bu şubeler arasında karşılıklı kamyon seferlerimiz oluyor. Tekstil, otomotiv, gıda, kimya sektörlerinin tümüne hitap ediyoruz. Müşterilerimiz arasında hem ülkemizin hem de uluslararası tanınmış pek çok firması bulunuyor. Uluslararası nakliyede ise Almanya, Fransa ağırlıklı olmak üzere komple ve parsiyel taşımacılık yapıyoruz. Münih'te bir şubemiz var. Uluslararası nakliye pazarında da frigofrik ve tenteli araçlarla Avrupa ülkelerine taşımacılık yapıyoruz. Özellikle double-deck mega araçlarımızla otomotiv sektörüne hitap ederken, ihracatçıya navlun avantajı sağlıyoruz.

Yılda 6 milyon kilometreden fazla yol kat ederek, 300 bin ton yük taşıyacak kapasiteye sahibiz. Taşımacılığın yanı sıra, son iki yıldır Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi'nde 15 bin metrekarelik alanda depolama faaliyeti yapıyoruz. Depolamada, çok ufak metrekareden büyük metrekarelere kadar her ebatta, haftalık, aylık ve senelik süre sınırlaması olmaksızın depolama ve dağıtım hizmeti verebiliyoruz. Bunun dışında İstanbul'da Topkapı, Gebze ve Hadımköy'de kendi aktarma merkezlerimiz mevcut.

Depolama, bizim 'altından kalkabiliriz" diye girdiğimiz bir alan ve burada emek-yoğun faaliyet söz konusu... Gelen ürünlerin ambalajlarının değiştirilmesi, paketlenmesi, malzeme hazırlanması gibi... Bizim için yeni bir işti ama önemli mesafeler kat ettik. Örneğin, Ülker Şeker Grubu'nun bütün Ramazan Bayramı şeker dağıtım organizasyonunu biz yaptık. İki kamyonu olan 'lojistik yapıyorum' diyor. Ürünü A firmasından alıp B firmasına teslim etmek, tamamen nakliyeciliktir. Biz de dahil olmak üzere senelerce 'lojistik' dedik ama bu kez gerçek anlamda lojistik hizmeti veriyoruz.

Öte yandan, filo kiralama işine girdik. Bu branşımız henüz yeni... 5- 6 aylık. Ama burada da önemli yol aldığımızı söyleyebilirim. Kuzenim Elif Coşkunkan bu şirketimizin başında… Çok kısa zamanda 600 aracı aştılar. Bugün ulusal bazda lojistik sektörünü değerlendirdiğimizde çok net bir görüntü var. Hükümetimizin ortaya koyduğu "2023 hedefleri..." Nedir bunlar? Öncelikle ülkemizin, dünyanın en büyük 10 ekonomisi içine girmesi, sonra 500 milyar dolar ihracat hedefi, mevcut durumun 5 katı… Müthiş bir büyüme performansı hedefi. Kaç sene var? 13 sene. Bakın çok değil, olmayacak rakamlar da değil… Bu, üretimin bu kadar arttığı bir ortamda lojistik sektörünün de ciddi olarak büyüyeceğini işaret ediyor. Bunun dışında dezavantajlar da var. Bu kadar büyüyen ve önü açık görülen bir sektöre çok büyük ve global oyuncuların gelmesi… Türkiye'deki bir çok şirket gibi KOBİ statüsündeki çoğu şirket özellikle az önce belirttiğim global oyuncuların yanında sermaye eksikliği çekiyor, hizmette değil belki ama yatırım, fiyat ve vade rekabetinde zorlanıyor. Önümüzdeki yıllarda sektörde daha köklü, daha ciddi firmalar arasında birleşmeler veya doğrudan satın almalar olabileceğini düşünüyorum. Özellikle hem Türkiye'deki büyük oyuncular hem de yurt dışında katıldığım lojistik fuarlarında konuştuğum yabancı lojistik şirketlerinin bu konuda düşünceleri ve istekleri olduğunu görüyorum. Dolayısıyla önümüzdeki birkaç yılın, sektörümüz açısından çok hareketli geçeceğine inanıyorum…"

Güncelleme Tarihi: **01.11.2010**

Öğretmenlikten girişimciliğe atıldı, sanayide birçok devrim gerçekleştirdi…

Coşkunöz Holding

Kurucusu

M. Kemal Coşkunöz

Türkiye ve Bursa sanayisinin öncü ismi M. Kemal Coşkunöz, 12 Ekim 2000'de hayata veda ederken arkasında, başta 16 şirketiyle 2 bin 500 kişiye iş imkânı sağlayan ve beş kıtaya ihracat yaparak ülke ekonomisine katkıda bulunan Coşkunöz Holding olmak üzere, birçok eser bıraktı.

Öğretmenlikten ayrılmasına rağmen, hayatı boyunca hep "Kemal Hoca" olarak anılan Coşkunöz, 1954'te akümülatör maşasının seri üretimini, 1956'da da Türkiye'de ilk yağ keçesi üretimini gerçekleştirdi...

Kemal Coşkunöz, mesleki eğitimdeki eksikliği gidermek, sanayide yetişmiş teknik ara eleman ihtiyacını karşılamak ve daha da önemlisi mesleksiz gençleri iş ve meslek sahibi yapmak hedefiyle 1988'de "Coşkunöz Eğitim Vakfı"nı kurdu…

93 Harbi (1877-1878 Osmanlı-Rus Savaşı) sonrasında Üsküp'ten Anadolu'ya göç eden Saraç Hüseyin Efendi ve Düriye Hanım'ın oğlu olan Mehmet Kemal Coşkunöz, 25 Ağustos 1921 tarihinde Bursa'da doğdu. Yedi yaşından itibaren hem okula hem de çıraklığa gitti. Ortaokul birinci sınıftayken babasını kaybetti. "Ben sanatkâr olacağım" diyerek, Erkek Lisesi'nden Sanat Okulu'na geçti. Tophane Sanat Okulu'ndan 1941 yılında mezun olan Coşkunöz, Yıldız Askeri Nakliye Okulu'nda bir yıl tahsil gördükten sonra, Çanakkale'de bulunan 101. Topçu Alayı'na alay makinisti olarak tayin edildi. 1942 yılı sonunda İngiltere'ye ait Tank Montaj Fabrikası'na tank mütehassısı yetiştirmek üzere Mısır'a gönderildi. Beş ay sonra Türkiye'ye dönerek, Çanakkale'deki eski görevine devam etti.

ÖĞRETMENLİKTEN GİRİŞİMCİLİĞE...

Kemal Coşkunöz, 1946 yılında tekrar Bursa'ya döndü ve Tophane Sanat Okulu'nda stajyer öğretmen olarak göreve başladı. 1948 yılında öğretmenliğe atanan Coşkunöz, daha sonra Yeniyol Endüstri Meslek Lisesi ve Demirtaş Sanat Enstitüsü'nde de öğretmenlik yaptı.

1949 yılında Türkiye'de ilk kez çatal, bıçak ve kaşık üretimi için kalıp imalatını gerçekleştiren Coşkunöz; 1950 yılında, iki yakın arkadaşı Süleyman Beltan ve Talat Diniz ile birlikte, isimlerinin baş harflerini taşıyan S.K.T. firmasını kurdu. Aynı yıl, Türkiye'de ilk patentli markalama makinesi yaparak, tekstil sektörüne makine üretimi gerçekleştirdi. 1953 yılında öğretmenlik mesleğinden istifa eden Coşkunöz, kendi işinin başına geçti. Öğretmenlikten ayrılmasına rağmen, hayatı boyunca hep "Kemal Hoca" olarak anılan Coşkunöz, 1954 yılında akümülatör maşasının seri üretimini ve 1956 yılında da Türkiye'de ilk yağ keçesi üretimini gerçekleştirdi.

İŞ UĞRUNA KAYBEDİLEN EL...

Kemal Coşkunöz, 27 Mayıs 1960 İhtilali'nden sonra S.K.T.'deki ortaklığından ayrılarak, aynı yıl kendi adına ilk atölyesini kurdu ve Atatürk Lisesi binasının profilden bükme kapı, parmaklık ve çerçevelerini yapma işini aldı. Bu iş için Hamidiye Zırhlısı'ndan pare zırhlarını satın aldı ve bir pres makinesi yaptı. Bu yoğun çalışma esnasında, 1962 yılının soğuk bir kış gününde, sol elini kendi yaptığı makinenin dişlileri arasına talihsiz bir şekilde kaptırarak kaybetti. Bu olay, onu yıldırmadı ve profilden çelik doğrama işlerine devam etti.

SANAYİDE DEVRİM...

1963 yılında İnan Kıraç'ın çelik karoseri yapma teklifini kabul eden Coşkunöz, Türkiye'de ilk çelik karoseri imalatını gerçekleştirdi. Türkiye ve Bursa sanayisinde bir devrim niteliği taşıyan bu hamlesiyle M. Kemal Coşkunöz, karoser ustalarını atölyesinde eğiterek, bu mesleğin ülke geneline yayılmasını sağladı ve ağaç karoseri işinden çelik karoserine geçilmesinin önünü açtı.

Coşkunöz, 1965 yılında ilk hidrolik pres imalatını yaptıktan sonra; 1966 yılında, Türkiye'de ilk şoför mahallini Fiat 153 çekicileri için üretti. Yine aynı yıl, arkadaşlarıyla birlikte Karsan'ı kurdu. Atölyesini 1968 yılında Bursa Organize Sanayi Bölgesi'ndeki bugünkü yerine taşıyan Coşkunöz, kurumsal sanayicilik dönemini de başlatmış oldu.

İLKLERE İMZA ATTI...

1969 yılında Türk Traktör ve 1973 yılında Oyak Renault ilk müşterileri olmak üzere, otomotiv ana sana-

yisine kalıp, pres, kaynak makinesi ve kaporta üretmeye başladı. K. Coşkunöz firması, 1973 yılında anonim şirket oldu ve Coşkunöz Metal Form ve Makine Endüstri A.Ş. adını aldı.İlk direnç kaynak makinesi üretimini 1974'te gerçekleştiren Coşkunöz Metal Form, Kalıp ve Makine Fabrikaları bünyesinde ilklere imza attı. Türk otomotiv, beyaz eşya ve savunma sanayilerine sac parçalar, presler, kaynak makineleri, özel makine ve aparatlar üretti. Kazancını tekrar yatırıma döndürerek, özellikle kalıp ve makine imalatındaki yatırımlarıyla Türk otomotiv sanayisine büyük esneklik kazandırdı. 1976 yılında, Bursa bölgesinde Türk Metal Sanayi Sendikası ile sözleşme imzalayan ilk işveren olan Coşkunöz, MESS Bursa Şubesi ve BUSİAD'ın kurucuları arasında yer aldı.Coşkunöz kuruluşları, 1976 yılında Coşkunöz Holding A.Ş. çatısı altında toplandı. 1983 yılında MEKSAN A.Ş. kuruldu ve aynı yıl Beltan A.Ş., Coşkunöz Holding'e katıldı. Türkiye'nin en büyük kauçuk-metal parça imalatçısı konumuna gelen Beltan, çalışma alanlarında büyük üne sahip olan Freudenberg ve Phoenix firmalarıyla 1992 yılında ortak oldu. 1985 yılında Cem Taşımacılık'ı kurarak, holding bünyesine katan M. Kemal Coşkunöz, makine fabrikasında kendi ürettiği panel radyatör üretim hattıyla 1992 yılında Coşkunöz Radyatör A.Ş.'yi kurdu.

HAYIRSEVER İŞ ADAMI...

M. Kemal Coşkunöz, bilgisi, birikimi ve çalışma azmiyle kurduğu Coşkunöz Holding'le Türkiye ve Bursa sanayisinin gelişmesinde önemli rol oynadı. Sanayideki başarılarının yanında, yardımseverliği ve yaptığı hayır işleriyle de ülkesine hizmet eden M. Kemal Coşkunöz, 1982 yılında kurulan Uludağ Üniversitesi Kanser Araştırma ve Tedavi Vakfı ve 1984 yılında kurulan Tophane Endüstri Meslek Lisesi Güçlendirme Vakfı'nın kurucu faaliyetlerine katıldı.M. Kemal Coşkunöz, çağdaş Türkiye'nin en büyük sorunlarından biri olarak gördüğü mesleki eğitimdeki eksikliği gidermek, sanayide yetişmiş teknik ara eleman ihtiyacını karşılamak ve daha da önemlisi mesleksiz gençleri iş ve meslek sahibi yapmak hedefiyle 1988 yılında Coşkunöz Eğitim Vakfı'nı kurdu. Coşkunöz Eğitim Vakfı tarafından Nilüfer ilçesinde 21 dönümlük arazi üzerine yaptırılan M. Kemal Coşkunöz Anadolu Teknik Lisesi; 840 öğrenci kapasitesi, modern derslikleri, laboratuarları, atölyeleri, spor salonu ve yabancı dil ağırlıklı eğitimi ile 1997 yılında öğretime açıldı. Kişisel birikimini hayır işlerine harcamaktan kaçınmayan Coşkunöz; başta 2000 yılında açılan M. Kemal Coşkunöz

Gastroenteroloji Araştırma ve Tedavi Kliniği olmak üzere; Uludağ Üniversitesi, Tophane Endüstri Meslek Lisesi ve Çağdaş Eğitim Kooperatifi'ne birçok yardımda bulundu.

İSMİ ESERLERİNDE YAŞIYOR...

Türkiye ve Bursa sanayisinin öncü ismi M. Kemal Coşkunöz, 12 Ekim 2000 tarihinde hayata veda ederken arkasında, başta 16 şirketiyle 2500 kişiye iş imkânı sağlayan ve beş kıtaya ihracat yaparak Türkiye ekonomisine katkıda bulunan Coşkunöz Holding olmak üzere, birçok eser bıraktı.Vefatının ardından M. Kemal Coşkunöz'ün emanetini devralan ailesi, sanayi ve eğitim alanında imza attığı başarılarla Kemal Hoca'nın eserlerini geleceğe taşıyarak, onun ismini yaşatmaya devam ediyor.

Büyük düşünen, hayatı destan bir girişimci…
Bursa'nın vizyonunu değiştiren bir siyasetçi…

Nergis Holding
Yönetim Kurulu Başkanı
Cavit Çağlar

Türkiye'nin en önemli girişimcilerinden Cavit Çağlar, çocukluğundan itibaren içinde olduğu iş hayatında hep büyük başarılara imza attı. İş yaşamındaki başarısını, Süleyman Demirel döneminde siyasete de taşıyan ve Bakanlık yapan Çağlar, "Bursa'daki her şey, hafif raylı sistemden tutun da, Üniversiteye kadar, çevre yolu yapımına kadar hepsi benim dönemimde oldu. Bir bakıma Bursa'nın vizyonunu açtık. Bizim dönemimizde Bursa'da elektriksiz köy kalmadı" diyor…

"İnşaattan tekstile, basından turizme, hava ulaşımından finansa kadar birçok sektöre girdik… Bunların en başarısızı finans sektörü oldu… Bunun haricinde hepsinde başarılı olduk…"

"Şu anda yeniden yapılanma içindeyiz. Eski dönemlerdeki büyümeyi bırakıp küçülerek, daha dinamik hale geliyoruz. Medyasında olsun, tekstilinde olsun, hepsinde aynı çaba içindeyiz…"

1945- Gümülcine doğumluyum. Ben 1 yaşındayken, ailem Türkiye'ye gelerek Akhisar'a yerleşmiş. Çocukluğumun ilk dönemleri Akhisar'da geçti. İlk ve ortaokulu Akhisar'da okudum. O yıllarda maddi sıkıntı içindeydik. Babam 1961'de erken yaşta vefat etti. Bu yüzden yüksek öğrenim yapamadım. İlkokul ikinci sınıfta, 8 yaşındayken Akhisar'da bir eczanede çalışmaya başladım. 10 yaşımda da benzinciye girdim ve orada araba yıkadım, benzin sattım, çıraklık yaptım. O zamanlar okul çift tedrisattı; öğleye kadar okula gider, öğleden sonra gece yarılarına kadar benzincide çalışırdım. Ortaokulu bitirinceye kadar böyle devam etti.

AKHİSAR'DAN AYRILIP İSTANBUL'A YERLEŞTİK…

Babamın ölümünden sonra, 1963'te Akhisar'dan ayrılıp İstanbul'a yerleştik. Dayım Şükrü Şankaya'nın yardımıyla Mahmutpaşa'da tekstil piyasasına adım attım. Orada zengin Yahudi tüccarların yanında tezgâhtarlık yaptım, astar sattım, kumaş taşıdım. O ortamda ticari hayatın damarlarına girdim. 1966 yılında da askere gittim.

PES ETMEMEYİ ÖĞRENDİM…

Orada edindiğim ilke şuydu: Pes etmemeyi öğrendim. Şartlar ne kadar zor olursa olsun, daima mücadele edip başarıyı yakalamayı öğrendim orada.

BAŞARACAĞIMA İNANARAK KENDİ İŞİMİ KURDUM…

Tezgâhtarlık işinden sonra belirli bir aşamayı geçmiştim artık. Çocukluğumdan başlayıp askere gidinceye kadarki yıllarım hep bir başkasının yanında ücretli çalışarak geçmişti. Başarabileceğime inanarak kendi işimi kurdum. Sonuçta onbinlere iş verir hale geldik.

BİZ ASLANIN AĞZINDAN ALDIK EKMEĞİ

İş hayatımda bir Vehbi Koç'un başarısı bana örnek olmuştur. Vehbi Koç yokluklardan var etmiştir işini. O günün şartlarında ağabeylerimiz vardı, onlar başarılıydı. Fakat Koç ve Sabancı grupları devletin büyük desteğini gördü. Bizim nesil devletin desteğini görmedi. Biz aslanın ağzından aldık ekmeği. Daha sonra, dünya globalleşmeye başladıkça biz de bu imkânlardan faydalandık.

BÜTÜN YAŞANTIM BAŞTAN AŞAĞI BİR DESTAN…

Bana hep, "unutamadığınız bir hikayeniz var mı?" diye sorarlar. Benim hayatım hikâye! Bütün yaşantım baştan aşağı bir destandır.

İŞ HAYATIMDAKİ DÖNÜM NOKTASI…

İş hayatımdaki dönüm noktası, 1976'da Aksoylar Tekstil'i kurmuş olmamızdır. Bu bizim önümüzü açtı. Asıl dönüm noktası Nergis A.Ş.'nin devreye girmesidir. 1982'de Nergis'in kurulması bizim için bir milat olmuştur. Şu yönüyle milat olmuştur. O dönemde polyester iplik bir Sifaş Polylen'de vardı, bir de Adana'da Sasa yapıyordu. Ben burada en modern tesisleri kurdum ve yeni bir devir yarattık. Sektörde büyük yenilikler başlattık.

SIKINTILARDAN HER TÜRLÜ DENEYİMİ ÇIKARDIK…

İş hayatımda rahmetli Şükrü Şankaya ile ortaktım. Ailesiyle ortaklığım hâlâ devam etmektedir. Aile şirketiydik, gene aile şirketiyiz ama artık profesyoneller ön tarafa geçti. Kurumsal hale geldik. Grup geçmişte sıkıntılar geçirmiştir. Ama bu sıkıntılardan her türlü deneyimi çıkardık ve ayakta kalmayı başardık.

GİRMEDİĞİMİZ SEKTÖR KALMADI…

İnşaattan tekstile, basından turizme, hava ulaşımından finans sektörüne kadar hepsine girdik. Girmediğimiz sektör kalmadı desek yeri var. Bunun en başarısızı finans sektörü olmuştur. Bunun haricinde hepsinde başarılı olduk. Finans sektöründeki başarısızlığımızı da şuna bağlıyorum. O işin çıraklığını yapmadan patronluğa birden girdik, dolayısıyla başarılı olamadık. Oradaki adamlarımız bizi yanılttı ve onun ceremesini ağır ödedik. Fakat biraz önce de değindiğim gibi, finans sektörü dışında, girdiğimiz bütün sektörlerde başarılı olduk. 1987'de Olay gazetesini kurdum, Türkiye'nin en büyük şehir gazetesi oldu. 1995'te Olay TV'yi kurdum, Türkiye'nin en etkili yerel televizyonu oldu. 1996'da NTV'yi kurdum, Türkiye'nin en iyi, en saygın televizyonu oldu. Yaptığımız yayıncılıkla Bursa'da çığır açtık. Bursa basınını eskimiş kalıplardan, dar zihniyetten kurtarıp modern bir anlayış getirdik. Olay gazetesi ve Olay TV yerel yayıncılıkta gerçek bir milat olmuştur. 24 yılda sayısız ilk'e imza attık ve pırıl pırıl çalışanlarımızla birlikte yayınımızı başarıyla sürdürüyoruz.

YENİDEN BİR YAPILANMA İÇİNDEYİZ…

Şu anda yeniden bir yapılanma içindeyiz. Eski dönemlerdeki büyümeyi bırakıp küçülerek, daha dinamik hale geliyoruz. Verimlilik ve kâr bakımından işletmelerimizi daha sağlıklı bir yapıya kavuşturmaya uğraşıyoruz. Medyasında olsun, tekstilinde olsun, hepsinde aynı çaba içindeyiz.

TEKSTİLDE EN BÜYÜK İHRACATÇIYIZ…

Şu anda ihracat yapmadığımız ülke yok gibi. Tekstilde Türkiye'nin en büyük ihracatını yapan grup haline geldik. En büyük başarılarımızdan birisi budur. Grubumuz son 10 yılda 2,5 milyar dolar üzerinde ihracat yaptı. Üstelik her türlü olumsuzluğa rağmen…

BENİM DÖNEMİMDE BURSA ÇAĞ ATLADI…

Siyasette, Süleyman Demirel ile beraber 1991'deki seçimlerde iktidar olmamız benim için güzel bir dönüm noktasıdır. Bu bana, Türkiye Cumhuriyeti Devleti'ne hizmet etme imkânı getirdi. Halkımıza, milletimize büyük hizmetler yaptık. Tabii Bursa'ya da büyük katkılarımız oldu. Diyebilirim ki Bursa'ya çağ atlattık. Bursa'daki her şey, hafif raylı sistemden tutun da, Üniversiteye kadar, çevre yolu yapımına kadar hepsi benim dönemimde oldu. Bir bakıma Bursa'nın vizyonunu açtık. Bizim dönemimizde Bursa'da elektriksiz köy kalmadı. Köylerin büyük çoğunluğunun elektriği yoktu, otomatik telefonu yoktu. Bursa bugün Türkiye'nin en güzel şehirlerinden biri haline geldi. Bunda benim katkım büyüktür. Bunda tevazu göstermem.

BUNDAN SONRA ÖNÜMÜZDE YOL AÇIK…

2008'deki küresel krizden maalesef etkilendik, bazı olumsuzluklar yaşadık. Çünkü 1998-1999'da bankamıza el konulduktan sonra finans sektöründe sıkıntı geçirmiştik. 12-13 sene oluyor, o yaraları yeni yeni sarıyoruz. Ama bundan sonra önümüzde yol açık. Niye? Çünkü yeğenim Şenol Şankaya olsun, oğlum Mustafa Çağlar olsun, bunlar çok iyi yetiştiler, iyi beyinler... Çok profesyonel ve kurumsal anlayışla çalışıyorlar. Ve grup tamamen dışa çalışıyor, ihracata odaklı iş yapıyor. Kendini dünyada kanıtladı ve gücünü her geçen gün artırıyor.
Bu süreçten kendimize edindiğimiz deneyim şudur: Aile birliğini muhafaza ettik. Ortaklığımıza halel getirmeden devam ettik. Büyük dayanışma içinde kaldık. Bu bize büyük bir güç verdi.

YENİ DÖNEMDE KÜÇÜLEREK BÜYÜYECEĞİZ…

Yeni dönemde şartlar neyi gösterecek bilemiyorum. Ancak küçülerek büyümeye bakıyoruz. Küçülerek daha büyük kârlılık hedefliyor ve daha rantabl işleri yapmaya başlıyoruz.

TEKSTİL TEKRAR CANLANIYOR…

Bursa'da otomotiv sektörü aldı başını gidiyor. Bursa'da en etkin sektör konumunda... Ama nereye kadar gidecek? Tekstil tekrar canlanıyor gibi görünüyor. Zaten Bursa'nın başka ağırlıklı bir işkolu yok denebilir. İnşaatı da sayabiliriz. İnşaat sektörü Türkiye'nin her yerinde olduğu gibi Bursa'da da önemli bir yer tutuyor ve kalite bakımından güzel bir gelişim sergiliyor.

"BAŞARIYA ODAKLANMAK" VE "EN İYİSİNİ YAPMAK…"

Benim kişiliğimde iki özellik öne çıkıyor. "Başarıya odaklanmak" ve "en iyisini yapmak…" Ben hangi alana girsem, hangi sektörde iş kursam, daima en iyisini yapmayı birinci ilke sayarım ve başarısızlığa tahammül edemem. Bu özellik benim yaradılışımda var. Benim mücadele gücüm bu özelliğimden gelir. Ben inanmadan hiçbir işe başlamam. İnandığım zaman da o işin en iyisini yapmak

isterim. Mesela şu anda bu konuşmayı yaptığımız medya Türkiye'nin en iyi yerel medyasıdır.
Ben bir işletmeyi kurarken, o alanda "en iyi olmak" ilkesiyle yola çıkarım. O iş kolunda en iyi, en dinamik kadroyu oluştururum, işin ustalarıyla hedefe yürürüm. Cesur adımlar atmayı severim. Yenilikleri bütün çalışma arkadaşlarımla birlikte, takım ruhu içinde hayata geçirmeye çalışırım. Bu yüzden yaptığımız işler, ortaya koyduğumuz ürünler hep 1 numara olur, örnek gösterilir. Diyelim Olay Medya… Yayınları, seviyeli çizgisi ve etkinliğiyle bütün Türkiye'de örnek gösteriliyor. Bunun yanında Yeşim, Türkiye'nin 1 numarası... Nergis, kendi alanında Türkiye'nin hâlâ 1 numarası... Sifaş aynı... Yeşilşehir'i kurduk, Türkiye'de böyle bir kent yok! 10 bin kişi oturuyor. Sektörde "model" oldu. 1994'te temelini attık, Cumhurbaşkanı Demirel gelmişti törene… Ben 20 bin konut dediğim zaman, herkes "Cavit kafayı yemiş!" diyordu. Ama görüyorsunuz, müthiş bir yer oldu Yeşilşehir… TOKİ'nin bugün yaptığı işi ben 20 yıl önce başlattım.

AVRUPA DEĞİL AMERİKA DÜŞÜNCESİNDEYİM…

Ben her şeyi büyük düşünürüm. Küçük işlerle işim yoktur. Ben Avrupa düşüncesinde değil, Amerikan düşüncesindeyim. Yatırımcı ruhlu bir adamım. Hayalleri gerçeğe çevirmesini severim. Daima yenilikleri araştırırım. Yapılmamışı yapmaya çalışırım. Ortaya bir "fark" koyduğum zaman mutluluk duyarım. Cesaretimin kaynağı şudur: İnanmak… Kendi vicdanımda, kendi benliğimde inanırsam o bitmiştir.

ELİM AYAĞIM TUTTUĞU SÜRECE RİSK TANIMAM…

Benim için risk faktörü yoktur. Benim için risk, o işi konuşamayacak, yapamayacak olmamdır. Elim ayağım tuttuğu müddetçe risk faktörü tanımam.
Kabına sığmayan bir kişiliğim var. Anında karar veririm. Ve mükemmeliyetçiyim. Hata yapmıyor muyuz? Yaptığımız olur tabii. Ama göç yolda düzülür.
Ben zararı hiç görmem. Anında unuturum. Ne kadar büyük zarar olursa olsun ettiğim zararı hiçbir zaman için düşünmem. Yürür giderim. Takılı kalmam ona. Takılı kalırsam iş biter.
İş yaşamında hiç korkum olmadı. Çünkü başarılı olacağıma hep inandım. Korkarsan, o düşünce seni kemirir. Ben gece yattığım zaman beş dakikada uyurum. Niye biliyor musunuz? Çünkü içim çok rahattır, o gün kimseyi üzmemişimdir. Ben insanları üzmemeye, kırmamaya dikkat ederim. Kimse için kötü düşünmem. Biraz Mevlana gibiyimdir. Adam ne yaparsa yapsın affetmesini bilirim. Yüzüne vurmam kolay beri. Çok kimse benim bu yönümü yadırgar. Bana kötülük yapanı çok çabuk affettiğimi söylerler. Ama ben "tevekkeltü alallah" derim. Kul kimseyi cezalandıramaz. Ancak Allah cezalandırır.

HAYALİM; DEMOKRASİNİN DAHA İYİ İŞLEMESİ…

Girişimci olarak en büyük hayalim, Türkiye'de demokrasinin daha iyi işlemesi, yükselmesi ve istihdamın artması. Şu anda modern bir hale doğru gidiyor şehirlerimiz… Türkiye'nin dışarıya bağımlı olmadan her türlü üretimi kendisinin yapması en büyük özlemimdir. Geleceğin Bursa'sını da şöyle hayal ediyorum: Şimdi çağımız bilgisayar çağı, teknoloji çağı... Bursa'nın teknolojide hamle yapmasını isterim. Amerika'daki Silikon Vadisi'nin Bursa'da niye olmadığını hep düşünürüm. Ben şimdi 40 yaşlarında olmuş olsaydım Bursa'da teknolojiye dönük çok müthiş yatırımlara ön ayak olurdum.

FUTBOL, VAZGEÇİLMEZ TUTKUM…

Spor, özellikle de futbol benim vazgeçemeyeceğim en büyük tutkumdur. Beni iki şey dinlendirir. Bir, tavla oynamak, iki, futbol maçı seyretmek.

BİZ HERKESE HAKKINI VERİRİZ…

Ben hep Allah'a dua ederim. Her sabah, beni sağ-salim ayağa kaldırdığı için Allah'ıma dua ederim. "Bugün de ülkeme faydalı işler yapmayı bana nasip et Allahım" derim. Daime bir şeyler yapmayı düşünürüm.

Yüce Allah, "Kul hakkıyla bana gelme" demiş. Annem bana hep bunu hatırlatırdı. Ben de daima üzerimde kul hakkı olmamasına dikkat ederim. Bilerek olmaz. Biz herkese hakkını veririz. Üzerinizde kul hakkı yoksa, dünyanın en mutlu işvereni olursunuz. İşveren olarak, yatırımcı olarak konuşuyorum. Bir de, en çok hassas olduğum şey, çalışanlarımın maaşlarını gününde almalarıdır. Bunu gününde veremezsem kahrolurum.

İş hayatımdan şöyle bir olayı da anlatmak istiyorum: Sıkıntıya düştüğümüz bir dönem, Sifaş ve Polylen işçilerimizi çıkarmak zorunda kaldık. Tazminatları gününde veremedik -ki ben o arkadaşlarımın üzerine titredim. Onların mağdur olmalarına asla katlanamazdım. Fakat onlar bizim aleyhimize gösteriler yaptılar. Hayatımın en üzüntülü günü o gündür. Bir müddet sonra bir yolunu bulup 31 trilyona (31 milyon lira) yakın parayı Yeşim'de dağıttım. En mutlu günlerimden biri, o parayı dağıttığım gündür. Şimdi camiye gittiğimde, eskiden yanımızda çalışmış olan binlerce insan geliyor, sarılıyor, "Evimi sizin sayenizde aldım, çocuğumu sizin sayenizde okuttum" diyor. Bunları duyduğum zaman dünyanın en mutlu insanı oluyorum.

İYİ BİR İŞADAMI ÖNCE DÜRÜST OLMALI…

Bence iyi bir işadamı, girişimci her şeyden önce dürüst olmalı. Açık, düzgün olmalı. Kimseyi kandırmaya çalışmamalı. Kandırırsa kendini kandırır ancak… Dürüst olmayanı iş hayatı affetmez. Ben bugün kabul görüyorsam, Türk halkı beni seviyorsa, hep açık ve düzgün olduğumdan seviyor.

GÖRÜŞ- DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM…

Genç girişimcilere şu tavsiyelerde bulunabilirim… Maceraya girmesinler… Bizim şansımız yaver gitti ama herkesin şansı bizimki gibi yaver gidemez. Maceraya gerek yok. Her şeyi bilinçle, bilimsel yöntemlerle, profesyonelce ve kurumsal anlayışla yapmalarını öneririm.

Ağustos 2011

Aile mesleği olan dericiliği "askıya" aldı,turizm ve inşaatta büyümek istiyor…

Holiday Inn
Bursa Yönetim Kurulu Başkanı
Sedat Çağlar

Uzun yıllardan beri deri sektöründe faaliyet gösteren, ancak son dönemde bu alandaki faaliyetlerini askıya alan Sedat Çağlar, bundan sonra hem turizmde daha ileriye gitmek, hem de yeni gireceği inşaat sektöründe farklı konut projelerine imza atmak istiyor…

"Her yatırımımızı öz kaynaklarımızla yapıyoruz. Bu sebeple ileriyi görebildiğimiz takdirde, karşımıza karlı bir yatırım çıkarsa hayata geçiririz... Bursa için…"

"Bursa turizmini ayağa kaldırmak için tam anlamıyla kongre turizmi de yetmiyor. Kentin bütün sivil toplum örgütleri bunun üzerinde geniş kapsamlı bir çalışma yapmalı…"

1960 yılında Mardin'de dünyaya geldim. Mardin merkezde 400 yıldır yerleşik bir ailenin ferdiyim. Dedemin babası bile dericilik sektöründe faaliyet göstermiş. Yani bizde dericilik, Anadolu'daki Ahi Evran geleneği gibi kalfa-çırak- usta mantığıyla çok uzun yıllar meslek olarak yapılmış.Mardin, çok önceleri de farklı kavimlere yurt olmuş… Yani Süryaniler, Müslümanlar, Araplar, Kürtler ve Türkmen Araplar hep beraber yaşarmış. Mardin'de Müslümanlarla Süryaniler dericiliği birlikte yaparmış. Müslüman olan ailelerden biri de bizim ailemiz… Kapasitenin yüzde 60'ı Süryanilerde, yüzde 40'ı Müslümanlardaymış. Anlatırlar, 1940'lı yıllarda Mardin'den kösele ihraç ediliyormuş.

İSTANBUL'A GÖÇ VE MODERN DERİCİLİK…

Ailem 1966 yılında, dericiliği geliştirmek amacıyla, yani ilkel tabakçılıktan modern tabakçılığa geçiş için İstanbul-Kazlıçeşme'ye taşınmaya karar veriyor. O günkü şartlarda İstanbul'daki dericilikte de kapasitenin yarıdan fazlası azınlıkların elindeydi… Biz Kazlıçeşme'de dericiliği geliştirdik, büyüdük, sonra kendi yakınlarımızı da İstanbul'a çektik. Onlar konfeksiyona başladı. İhracata 1984 yılında başladık. Londra'ya pilot montu üretiyorduk.

BURSA BİZİ, BİZ BURSA'YI SEVDİK...

Sonrasında Kazlıçeşme'den Tuzla Deri OSB'ye taşınmaya karar verdik. Bir ara boşluk oldu, ben de Bursa'ya geldim. Üretimin bir kısmını Bursa'da yapmaya başladım. Yıl 1990... Yıllar içinde bizim aile şirketi dağıldı. Aslında Bursa'ya gelirken hedefim, İstanbul'a geri dönmekti. Yani Tuzla Deri OSB'deki tesislerimiz hazır duruma gelince geri gitmekti. Ama böyle olmadı. Ben Bursa'yı, Bursa beni sevdi. Burada yerleştik. 1993 yılında Soğanlıköy'de SÇ Deri isimli şirketimi kurdum. Burada küçükbaş deri üretimi yaptım. Dericilikte yüksek teknolojiyi Bursa'ya getirdim. Bursa'da o dönemlerde modern dericiliğe geçiş vardı, ama ben ileri teknoloji makine parkurumu buraya transfer ederek bu geçişin bir anlamda hızlanmasını sağladım. Her yatırımımızı öz kaynaklarımızla yapıyoruz. Bu sebeple ileriyi görebildiğimiz takdirde, karşımıza karlı bir yatırım çıkarsa hayata geçiririz. Bursa için...

DERİCİLİKTE HIZLA BÜYÜDÜK, YENİ YATIRIMLAR YAPTIK...

Yıllar içinde dericilikte büyüdük, Anadolu'nun muhtelif yerlerinde fason üretim yaptırdım. Deri konfeksiyonu da vardı. Tamamen ihracat üzerine... Sonra Rusya pazarına açıldım, orada satış mağazamı faaliyete geçirdim. O günkü şartlarda Rusya'da ekonomik altyapı sıkıntılı olduğu için başarılı olamadık. Kambiyo mevzuatından dolayı büyük sıkıntı yaşadık. Sonra döndük yine kendi ülkemizde üretim ve satış yapmaya... 1996 yılında Menemen Serbest Bölge'de yatırım yaptım. Dericilik şu anda sıkıntıda olduğu için bu alandaki işlerimizi bir kenara koyduk. Kısa vadeli amacımız, elimizdeki stoklarımızı bitirmek...

AVRUPA'NIN EN BÜYÜĞÜ İLE ORTAKLIK KURDUM...

Avrupa'nın en büyük deri üreticisi Arma Leader ile ortaklık kurduk. Onlarla beraber Pakistan'da 2006 yılında üretim tesisleri açtık. 2010 yılına kadar bu ortaklığımız devam etti. Sonra ayrıldık... Çünkü global anlamda deri sektöründe bir kriz vardı. Ortaklığa başlayınca konfeksiyon bölümünü Safranbolu'da kurduk, bir yıl devam etti, sonra İzmir'de devam ettirdik. Ancak üretim girdi maliyetleri Türkiye'de yüksek olduğu için Arma Leader, üretimi Çin veya Pakistan'da yapmak istedi...
Aslında Arma Leader ile ortak olmamızın sebebi şuydu: İspanya, Portekiz, Hollanda ve Yunanistan başta olmak üzere Avrupa'nın her ülkesinde mağazaları bulunan Arma Leader ile Türkiye'de de çok sayıda mağaza açmak...

GAYRİMENKULE DE YÖNELDİK...

Biz şu anda gayrimenkule yatırım yapıyoruz. Bursa'nın değerli yerlerinde satın aldığımız arsalarımız var ancak henüz projelendirmedik. Bu arsaların üzerine kaliteli konut projeleri yapmak istiyoruz.

HASTANE YAKININDA OTELİ AMERİKA'DA GÖRDÜM...

1996 yılında bir yakınımı tedavi için Amerika'ya götürdüm. Orada hastanelerin yanında otellerin olduğunu gördüm ve "Türkiye'ye dönünce bu konseptte bir yatırım yapacağım" diye kendi kendime karar verdim. Holiday Inn Bursa fikri böyle çıktı. Sonrasında, 1998 yılında Holiday Inn ile yaptığımız anlaşma gereği, Uludağ Üniversitesi Kampusu içinde yer alan otelimizi iki yıl bitirip hizmete açtık. Bursa'ya, Anadolu'nun uluslar arası otel zincirinin ilk halkasını biz kazandırdık.

TURİZM SEKTÖRÜ DE ÇOK ZORLU BİR ALAN...

Turizm sektörü zor bir alan... Bursa'da bu alanda yapılan fizibiliteler ne yazık ki tutmadı. Yeni dönemde yapılan altyapı çalışmaları nedeniyle bir gelecek var, biz de bekliyoruz. Dolayısıyla yeni yatırımlarımızın, turizmde

mi yoksa inşaat sektöründe mi olacağına karar vereceğiz. Geriye dönüp son 10 yıla baktığımızda turizm sektörü Bursa'da çok da kazançlı olmayan bir süreci yaşadı. Ancak yapılan ve yapılması planlanan yeni projelerin akıbetini de görüp turizmde bir gelecek olup olmadığına karar vereceğiz. Bursa'nın kendine özgü doluluk oranını artırmak gerekiyor. Yeni yatırımlar nedeniyle herkes pastadan pay alacak. Fakat asıl olan, bu pastayı büyütmek… Yeni ürünler, yeni destinasyonlar yaratılmalı. Hepsinden önemlisi çok iyi bir pazarlama ağı kurulmalı.

Şehirdeki otellerin ömrü, fiyat kırmakla, diğer otellerin pastasından pay kapmaya çalışmakla geçiyor… Yeni oteller de fiyatını mecburen düşürecek. Bursa'da Arap turizmi iki aydır. Gelenlerin hepsi de otellerde kalmıyor. Ev tutan da çok… Bursa bir sanayi şehri… İnsanlar günü birlik geliyor. Yazın da destinasyon alanı olarak turlar burada konaklıyor ve Akdeniz'e iniyor.Alışverişler de burada yapılmıyor.

TURİZMDE BİR YOL HARİTASI OLMALI…

Yerel belediyeler son dönemde tarihi yapıları öne çıkarıyor. Bunlar güzel çalışmalar… Ancak bunları tamamlayacak unsurlar olmalı. Örneğin bir turun otobüslerle getirdiği turistlerin Ulu Cami'nin önünde rahatlıkla gezebileceği ortamlar yaratılmalı. Bir yol haritası çizmek lazım. Yani turiste, Bursa'da Ulu Cami gösterilmeli, ancak Ulu Cami'nin dışında olan yerler de bir konsept halinde gezdirilmeli. Mesela Prag'da böyle… Bir turizm haritaları var. Turizmde neyi ön plana çıkaracağız? Turist kestane şekerini, havlusunu, bornozunu Ak Merkez'den de alabiliyor. Bunlar için buraya gelmesine gerek yok. Uludağ… Orası uluslar arası futbol takımlarının kamp yapabileceği tarzda bir alan… Ancak antrenman yapacakları sahalar ve rekreasyon alanları yok. Bunları oluşturmalıyız. Bütün bunlar da tamamen plan ve program dahilinde olmalı.Sağlık turizmi… Neye ve kime göre sağlık turizmi… Öncelikle bunun bir tanımını yapmalıyız. Kime hitap edecek? Bunu belirlemeliyiz. Turizmde Bursa'nın iyi bir altyapısı var ancak her şey tamamen plan ve program dahilinde yapılmalı.

KONGRE MERKEZİ'Nİ ULUSLAR ARASI BİR ŞİRKET İŞLETMELİ…

Merinos'ta yapılan Atatürk Kongre ve Kültür Merkezi çok güzel ve büyük bir proje… Ancak orasını uluslar arası bir firmanın işletmesi lazım. Bursa turizmini ayağa kaldırmak için tam anlamıyla kongre turizmi de yetmiyor. Kentin bütün sivil toplum örgütleri bunun üzerinde geniş kapsamlı bir çalışma yapmalı…

SİVİL TOPLUM ÖRGÜTÜ ÜYELİKLERİM…

BTSO'da Yönetim Kurulu Üyeliği yapıyorum. Türkiye Deri Sanayicileri Derneği üyesiyim… Bursa Deri OSB Müteşebbis Kurulu'nda ve Zeytinburnu Deri Konfeksiyoncuları Derneği'nde görev yaptım… URTEB'de Yönetim Kurulu üyesiyim… İstanbul Deniz Kulübü, BUSİAD, Sivilay ve Çağdaş Eğitim Kooperatifi üyesiyim… Ayrıca Bursa Anadolu Kulübü'nün kurucusuyum…

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Gençlere, genç girişimcilere şu tavsiyelerim olabilir.
"Bedeninizle beyninizi beraber çalıştırın"
"Takım çalışması ruhuna inanın"
"Her zaman yeniliğe açık olun"
"İleri teknolojiden olabildiğince faydalanın…"
Dünya artık tam anlamıyla global hale geldi. Dolayısıyla iş hayatında başarılı olmak isteyen birisi mutlaka dünya ile entegrasyonunu kurmalı…
Yabancı ortaklıklara açık olunmalı. Yabancı sermaye her zaman huzur ve güveni tercih eder. Bu, akıldan çıkarılmamalı…
Sanayide her zaman şunu söylerim: "Mal üreticisine ihanet etmez, üretici malına ihanet eder…" Yani üretici malını, değerinin altında satıyorsa, ürettiğinin değerini bilmiyorsa, pazarlama ağında sorunlar varsa, üretici malına ihanet etmiş demektir. Bizler başarılı olabilmek için kendi bünyemizde altyapımızı tahsis ettik, ancak bunun için büyük bedeller ödedik. Şimdiki nesiller eğitimle geliyor. Eğitimle beraber pratiklerini de geliştirmeleri gerekiyor.

***Söyleşi Tarihi:* 28.06.2011**

Bursa'daki sanayi ile birlikte İs-Me de kabına sığmaz oldu

İs-Me Şirketler Grubu
Kurucusu
İsmet Çakan

İş hayatına çocuk yaşta simit, çerez, kaynamış mısır, kestane kebap, ceviz helva, dondurma ve şekerleme satışı ile girdi… Gece-gündüz demeden çalıştı… Tenekecilik ve sobacılığa ek olarak işlerini, fabrikaların havalandırma tesisatlarını da yaparak iyice büyüttü ve iş dünyasının simge isimlerinden oldu…

"Fabrikalara havalandırma işleri yapmaya gelen kişilerden öğrenerek tenekecilik ve sobacılığımıza ek olarak havalandırma işleri de yapmaya başladık…"

"Kendimizi, işimize adeta adadık... Mesleğimizde gelişebilmek için teknik resim, kaynak ve inşaat kursları alıyordum…"

1942 yılında Bursa'da doğdum. İlkokulu Emirsultan İlkokulu'nda bitirdim. Evlendikten sonra teknik resim, inşaat sürveyanlığı, kaynak konularında olmak üzere üç yıl süreyle Sanat Okulu'nda kurslara katıldım. Ben doğduktan bir yıl sonra babam dört yıl sürecek olan askerlik hizmetine gitmiş. Askerden döndüğünde ise hastaydı. Hastalığı ilerleyince İstanbul Gureba Hastanesi'ne gidip orada tedavi edilmesi gerekiyordu. Ancak maddi imkanımız olmadığı için babamın elbisesini satışa çıkardık ve komşularımızın da maddi yardımlarıyla babamı gönderebildik. Biz de bu arada tek odalı evimizde, annem, ben ve benden dört yaş küçük kız kardeşimle yaşam mücadelemizde yalnız kaldık. Mahallemizin muhtarı durumumuzu bildiği için Çocuk Esirgeme Kurumu'ndan Amerikan yardımı süt tozu ve eski giysiler sağlayarak bize yardımcı oldu.
Bu arada ben de ilkokula başlamıştım. Hem okuluma devam ediyor hem de sabah saat 3.30'da kalkıp simit ve tahinli pide satıyordum. Evimiz Emirsultan Mezarlığı'na yakın olduğu için, eğer öğle saatinde mezarlığa cenaze gelmişse bir parti mal da orada satıp para kazanmaya ve bu şekilde anneme ve kız kardeşime bakmaya çalışıyordum. Ders çalışmaya zamanım kalmadığı için sadece okulda öğretmenlerin anlattıkları ile yetiniyor, ancak sınıfımı geçiyordum. Öğretmenlerim de durumumuzu bildikleri için yazılı kağıtlarıma bakmadan iyi not veriyorlardı.

"İSMET GİDERSE BİZE KİM BAKACAK..."

Sonradan durumumu öğrenen başöğretmenim Sait Naci Bey, ilkokulumun bitmesine yakın, "Senin bütün masraflarını ben karşılayıp, üniversitede okutmak istiyorum" deyince, babamın buna razı olmayacağını söyledim. Babamla görüşmek için evimize geldi ve aynı şeyleri ona da söyledi. Babam hasta yatağında, "İsmet giderse bize kim bakacak, sen bakar mısın?" diye sorunca, başöğretmenim sırtımı sıvazlayıp, "Oğlum senin kaderinde okumak yokmuş" dedi.Ben de bu vesileyle iş hayatına erken atıldım. Simit, çerez, kaynamış mısır, kestane kebap, ceviz helva, dondurma ve şekerleme satışı ile iş hayatına girdim. Bu arada çok cam kırdığım ve tenekeci, lehimci esnafına çok para verdiğim için babam beni tenekeci yanına çırak olarak verdi. Gündüz tenekecide çalışıp, gece seyyar satıcılık yapıyordum. O zaman tenekeciden 7,5 lira haftalık alıyordum. Oysa bir gecede yaptığım çekirdek satışından da aynı parayı kazanıyordum. Sıcak satışın kazancı yüksek olduğu halde sırf meslek öğrenmek uğruna gece seyyar satıcılık yapıyor, gündüz tenekecilik mesleğine devam ediyordum.

ÜÇ KARDEŞ BİRLİKTE ÇALIŞMAYA BAŞLADIK...

1953 yılında ikiz erkek kardeşlerim oldu. Onlarla birlikte aile nüfusumuz altı kişiye çıktı. Ben okuyamadığım için ikiz kardeşlerimi okutmak istedim. Ama bir tanesi, "Ben okumak istemiyorum" deyince, ilkokuldan sonra "sayacı" mesleğini seçti. Diğer kardeşim İmam Hatip Okulu'nu, Ticaret Lisesi'ni ve Akademi'yi bitirdi. Sonrasında üç kardeş birlikte çalışmaya başladık. 1960 yılında 18 yaşındayken, Kayhan Çarşısı'nda 9 metrekarelik bir dükkan açtım. Sermayem olmadığı için gündüz kendi dükkanımda çalışıyor, gece de yine tablamı alıp çekirdek satmaya devam ediyordum. Benim bu çalışma azmimi gören çarşı esnafı, sobacılara gelen bütün tamir işlerini bana gönderiyordu. Bu şekilde işim de ilerlemeye başladı. Ancak yazın soba sezonu olmadığı için işler yavaşlayınca o zaman revaçta olan, fitilli gaz ocaklarının tamirine yöneldik.

KAV ORMAN ÜRÜNLERİ FABRİKASI'NA İŞ YAPMAK İÇİN...

İş görüşmesine giderken sokağı fotoğraf stüdyosu olarak kullanmış ve göz dolduran fotoğraflar çektirmiştik. Fotoğrafları gören ilgililer beni soru yağmuruna tuttu. "Kaç mühendisin var", "Fabrikan ne kadar büyüklükte", "Hangi bankalarla çalışıyorsun", "Teknik projen nerede..." Daha neler neler... Fakat şartlarımız uymayınca, "Biz sana iş veremeyiz" dediler.
Günler sonra Kav'ın Fabrika Müdürü Özcan Bey, Bursa'ya geldi, işyerime misafir oldu. Kendisine her şeyi anlattım. Derken, enteresan bir tesadüf, iş yapmakta olduğum Polylen'in Müdürü Ali Bey bizim sokaktan geçerken, bir anda Özcan Bey ile sarmaş dolaş oldu. Meğer okul arkadaşlarıymış. Özcan Bey, "Bu arkadaşa iş vermek istedik ama şartları uymadı" deyince Ali Bey, "Şartlar uymasa da iş ver, ben kefilim" dedi. Özcan Bey de, "İş veririm ama yaptığı kadar para ödemek koşuluyla..." dedi.

ALACAK DEFTERİMİ KAPIP YOLLARA DÜŞTÜM...

Kav Fabrikası'na yaptığım işlerden dolayı 13 bin TL hak edişimi almak için defteri kaptığım gibi soluğu İstanbul'da aldım. İlgililer beni Özcan Bey'in yanına bile sokmak istemedi. Tesadüfen oradan geçmekte olan Özcan Bey, bizlerin gürültülü konuşması nedeniyle yanımıza geldi, "Ne oluyor" diye sordu. Ben de, "Efendim, defterimi aldım geldim. Bakınız 13 bin TL hak edişim var, onu istiyorum" dedim. Adamcağız güldü ve "Böyle para tahsil edilmez. Beş nüsha istihkak evrakı düzenlemen lazım" dedi. Ben hayretle bakınca da, etrafındaki sekreterlere, "Bu arkadaşa 13 bin TL verin, evraklarını da siz tanzim

edin" diye emir verdi. Bu kıymetli insanla tam 12 yıl çalıştık.

GAZ OCAKLARINA DİP YAPMAYA DA BAŞLADIK...

Bir gün bir bayan, gaz ocağını getirip tamir edip edemeyeceğimi sordu. Hiç bilmediğim halde yapabileceğimi söyledim. Bir de bakır tabak bırakıp onu ocağın altına monte etmemi istedi. İşi yaptım. Ancak beğenilmeyip geri geleceğini düşünerek yenisinin fiyatını öğrendim. 22,5 lirayı hazırlayıp gelirse kadına vermeyi düşünüyordum. İlk işim olduğu için sonucu heyecanla bekledim. Oysa ertesi gün bayan elinde bir tencereyle geldi. "Elinize sağlık, çok güzel olmuş, bunu da afiyetle yiyin" diye bir tencere kuru fasulye bıraktı. O günkü öğle yemeğimiz oldu. Daha sonra tahta sıvama kalıpları yapıp üç yıl süreyle gaz ocakları tamiri gerçekleştirdik. Öyle bir duruma gelmiştik ki yeni gaz ocağı alan bile bize getirip dip yaptırıyordu.

10 BİN LİRA SERMAYE YAPTIM, DÜKKANI DA BABAMA BIRAKTIM...

1962 yılına kadar 10 bin lira sermaye yaptım, dükkanı da babama bırakarak askerlik görevimi yerine getirmek için İzmir'e gittim. Cep harçlığı gönderemeyeceklerini bildiğim için hafta sonu izinlerinde sobacı esnafının yanında çalışarak para kazanıyordum. Bu arada acemi birliğinde askerlerin resimlerini çekerek para kazandım. Terhis olunca bu parayla, kendime bir takım elbise bile alabilmiştim.

EŞİM DE EVDE ÇEKİRDEK AYIKLADI...

1964 yılında askerliğim bitip terhis olunca Bursa'ya döndüm. Gelince annem bir kız beğendiğini ve onunla evlenmemi istediğini söyledi. Babamın hastalığı sebebiyle "bir an önce mürüvvetimizi görsün" düşüncesiyle bir ay içinde düğün yaptık. Paramız yine bitmişti. Bu nedenle yine gündüz dükkanda çalışıyor, gece de çekirdek satıyordum. Eşim de evde iki yıl boyunca çekirdek ayıkladı. 1970 yılına kadar bu şekilde çalıştım. Babamın rahatsızlığı nedeniyle kazancımız hep tedaviye harcandı.

HAVALANDIRMA İŞİNE DE BAŞLADIK...

O yıllarda Bursa'da, sanayi devrimi ile birlikte büyük kuruluşlar ve Organize Sanayi Bölgeleri oluşmaya başladı. Bu kuruluşlara havalandırma işleri yapmaya gelen

İS-ME Şirketler Grubu pek çok fabrikanın havalandırma tesisatını yaptı.

kişilerden görüp, öğrenerek, tenekecilik ve sobacılığımıza ek olarak havalandırma işleri de yapmaya başladık. Bu işi en iyi şekilde başarabilmek için yabancı yayınları tercüme ettirip sabahlara kadar çalıştım. Alnımızın akıyla da üstesinden geldik.
Bir gün bir Alman montör ile çalışırken, baktım ki, Almanya'dan unutulmak suretiyle gönderilemeyen bir parça için hayıflanıyor. Kendisine, "Bu parçayı 1-2 günde yapabiliriz" dedim. Alman montör başladı gülmeye. Öyle bir canım sıkıldı ki, o heyecan ve kızgınlıkla hemen dükkana gittim, akşama kadar parçayı yaptım, büyük bir heyecanla fabrikaya dönüp Alman'a istediği parçayı verdim. Ağzı açık kalmıştı.
1970 yılında yine Alman bir montörün projesini aynen uygulamıştım. Alman, "İş tamam ama teknik resmini de görmek istiyorum" dedi. Birlikte küçücük dükkanımıza gittik. Alman'a çizdiğim teknik resmi gösterdim, o da hayretler içinde kaldı.

KENDİMİZİ İŞİMİZE ADETA ADADIK...

Mesleğimizde gelişebilmek için bir yandan tüm meslektaşlarımızın yaptıklarını çok dikkatle izliyor, diğer taraftan da teknik resim, kaynak ve inşaat sürveyan kursları alıyordum. Ayrıca tüm yabancı teknik yayınları inceleyip, orada gördüklerimi uyguluyordum. İS-ME olarak 1976 yılında şirketleşmeye ilk adımı attık ve Koll. Şti. olduk. 1980'li yıllara kadar Türkiye çapında emaye soba ve boru toptancılığımız devam etti.

İS-ME GRUBU...

Tüm işlerimizde kazançtan önce güven ve takdiri önde tuttuk. İS-ME Grubu, 1960'da benim tarafımdan kuruldu. İş hayatına soba imalatı ile başladım. Kardeşlerim Fahrettin ve Hayrettin Çakan ile 1970'de havalandırma işine girdik. Araştırmacı bir zihniyetle hareket ettik, modern teknikleri de uygulayarak haklı bir başarı sağladığımızı düşünüyorum. 1976'da İS-ME Kollektif Şirketi'ni kurduk, Türkiye çapında emaye soba ve boru toptancılığı yaptık. Hatta Türkiye'de ilk "emaye soba tablası"nı çıkararak yenilikte de öncü olduk.
44 yıldır faaliyet gösteren bir firma olmamız nedeniyle, Bursa'da çok sayıda sanayi kuruluşuna imzamızı attık.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

İnsanları asla hakir görmeyin... Gün gelir aynı insanın yanında çalışmak mecburiyetinde kalabilirsiniz.
İş yaşamınız bazen çıkış, bazen de iniş gösterir... Asla yılmadan yola devam ediniz.
İyi bir gözlemci olun.
Unutmayın, işiniz ekmeğinizdir.

Söyleşi Tarihi: **03.07.2004**

Alman ortaklı, doğalgaz baca imalatına yakın zamanda başlamayı planlıyoruz

"Kriz yılları olan 2008 ve 2009'da firmamızın sıkıntıya düşmemesi adına hedeflerimizi ve planladığımız yatırımları revize ettik. Riskli yatırımlardan ziyade, daha temkinli planlama yoluna gittik. İşletme masraflarımızı kontrol altına aldık ve işletme sermayemizi daha verimli hale getirdik.
2010 yılının sonlarına doğru baca imalatımızda yeni bir adım olacak olan, Alman ortaklı doğalgaz baca imalatına başlamayı planlıyoruz. Bu, firmamız için tam anlamıyla yeni bir alan olmasa da kendi sektörümüzde bir yenilik olacak. Böylece müşteri portföyümüzü ve pazar ağımızı genişletmeyi, daha hızlı hizmet sağlamayı amaçlıyoruz.
2010 ve 2011 yıllarında, planladığımız doğalgaz baca imalatına ağırlık vermeyi, ithalat ve ihracat alanındaki çalışmalarımızı artırmayı hedefliyoruz."

Her zaman için en iyi yatırım, insana yapılan yatırımdır…

Çakır Okulları
Kurucusu
Hayati Çakır

Geçtiğimiz yıllarda kaybettiğimiz, Bursa eğitim dünyasının en önemli isimlerinden, Çakır Okulları'nın kurucusu Hayati Çakır, hayattayken Atatürk ilke ve inkılaplarına bağlı binlerce gencin yetişmesine olanak sağladı… Eşi Hadiye Çakır ile omuz omuza çalışan bu örnek girişimci, geride gözü yaşlı ama ülkesi için var gücüyle çalışan gençler bıraktı…

"İki öğrenci için önerilen 920 TL nakit parayı, bu öğrenciler barajın altında kaldığı için geri çevirdik. Peşinden de 200 TL borcumuzu kapatmak için banka banka dolaştık…"

"İnsana saygı, dürüstlük, bilinçli öğrenme ve öğrendiğini uygulama bilinci temel ilkeleriniz olsun. Her projede sektörünüzü de düşünün..."

Eskişehir'de doğdum… Ankara Gazi Eğitim Enstitüsü'nün Fen Bölümü'nü bitirdim. Eşim Hadiye Çakır ile okullarımızdan mezun olduktan sonra, Türkiye'nin dört bir tarafından gelen bizim gibi gençlerle kura çekmek üzere Gazi Enstitüsü'nde toplandık. Şu tesadüfe bakın ki, her ikimiz de Mardin Kız İlköğretim Okulu Fen Grubu Öğretmeni olarak kura çektik.
Çok zor koşulların yaşandığı, kimsenin gitmek istemediği Mardin'e seve seve gittik. Ben ve Hadiye Hanım, fen dersi öğretmeni olarak görevimize başladık. Bir yıl bekar kaldık, ikinci yıl evlendik. İki yıl sonra, Nevşehir-Nar Kasabası Ortaokulu Müdürlüğü'ne tayinim çıktı. Hadiye hanım da aynı okulda fen dersi öğretmeni oldu. Nar kasabasında bir buçuk yıl görev yaptıktan sonra Ürgüp'e tayinimiz çıktı. Orada Mustafa Paşa Ortaokulu Müdürü oldum. "Asmalı Konak" dizisinin çekildiği bu yerde ben yedi yıl müdürlük yaptım, eşim de Kız Meslek Lisesi öğretmenliği görevinde bulundu.

1975 YILINDA BURSA'YA TAYİNİMİZ ÇIKTI…

1974 yılı yazında tatil için geldiğimiz Bursa'yı çok beğendik. 1975 yılında Bursa'ya tayinimizi istedik. Ben Osmangazi Akşam Ortaokulu Matematik Öğretmenliği, Hadiye hanım ise Muradiye Ortaokulu Matematik Öğretmenliği görevine verildi. 1976 yılında Çelebi Mehmet Lisesi'ne tayin olan eşim 1988 yılında, ben ise 1990 yılında emekli oldum...

MODERN MATEMATİK KURSLARI VERMEYE BAŞLADIM...

1976 yılında bir-iki süreyle Setbaşı İlkokulu'nda matematik öğretmenliği yaptım. Vaktim müsaitti, mesleğimi de çok sevdiğim için verdiğim derslerin karşılığında para almıyordum. O tarihlerde "modern matematik" gündeme gelince Milli Eğitim müfettişleri beni buldu. Karacabey ve Mustafakemalpaşa'da öğretmenlere "modern matematik" kursu verdirdiler.

CAMİAMIZDA TANINIRLIĞIM ARTI ORDU...

Gerek Setbaşı İlkokulu'ndaki çalışmalarım, gerekse öğretmenlere verdiğim "modern matematik" kursları nedeniyle eğitim camiasında tanınmaya başlamıştım. Ben bu kursları düzenlemeden önce Setbaşı İlkokulu'ndan sadece 5-6 kişi Anadolu Lisesi'ni kazanırken, bu sayı benimle birlikte 64'e kadar yükseldi.

1977 YILINDA ÇİZAKÇA KOLEJİ'NDE BAŞLADIM...

Süheyla Çizakça hanımefendi 1977 yılında bana, "Okulumuzda gayri resmi olarak idarecilik ile matematik öğretmenliği yapar mısınız" dedi. Kabul ettim. 11 yıl Çizakça'da güzel çalışmalara imza attık. 1987 yılında eşim Hadiye Hanım da aynı okulda müdür başyardımcılığı görevinde bulundu.

1989 YILINDA DERSANECİLİĞE BAŞLADIK...

1989 yılında, Ulu Camii arkasında bulunan Şeker Hoca Mahallesi'nde, Hulusi Yazıcı'ya ait evde, sıfır sermaye ile dersaneciliğe başladık. Kayınbiraderimden 10 bin

Özel Çakır Okulları, verdiği kaliteli eğitimle sektöründe hep fark yarattı.

Mark borç almıştım. Öğrenci sayımız 450 kişiydi... Eşim ve ben dahil 12 öğretmendik. Epey bir borç altına girdik, fakat otel gibi çok lüks bir dersane açtık. O tarihte hiçbir banka bize doğru dürüst kredi vermiyordu.
Bursa çapında ödüllü seçme sınavı düzenledik, bin 500 öğrenci müracaat etti. Bunların içinden kriterlerimize uyan 400 öğrenciyi alacaktık. Hadiye Hanım ile vardığımız karara göre, en düşük puan 100 olacaktı. Bu konuda asla esneklik göstermeyecektik.
Bir gün bir arkadaşımız geldi. Notu 100 puanın altında olan iki çocuğu için 460 liradan toplamda 920 lira nakit para vermeyi teklif etti. Baraj 100 puan olduğu için bu

iki öğrenciyi geriye çevirdik. Dolayısıyla 920 lirayı da... Peşinden de 200 lira borç için banka banka dolaşmaya başladık. Halbuki kuralı koyan da bizdik, imtihanı yapan da... Ancak ne pahasına olursa olsun kurallarımızdan taviz vermiyorduk. Dersanenin üçüncü yılında borçlarımız azalmaya başladı. Kontenjanlarımızın tamamı ise her zaman doluydu.

1993 YILINDA BEŞ SINIFLI İLKOKUL AÇTIK...

Dersanecilikten sonra, üç katlı bir binayı kiralayarak beş sınıflı bir ilkokul açtık. 130 öğrenciden oluşan kontenjanımız, Haziran ayından dolmuştu. İlgi fazla olduğu için hemen yan tarafımızda bulunan 600 metrekare arsayı da satın aldık. Yaptığımız üç katlı binada 350 öğrenci kapasitesine ulaştık.
Fakat 1994 yılında kriz nedeniyle büyük sıkıntılar yaşadık. Yüzde 50 faizle aldığım borç, kriz nedeniyle bir gecede 10 misli artarak yüzde 500'e kadar yükseldi. 2001 yılına kadar adeta borç batağında yüzdük. Bir buçuk milyon Mark faiz ödediğimizi biliyorum. Üstelik devletten bir kuruş kredi desteği almadan... Özel bankalar ve veliler bizim en büyük destekçimiz oldu.

ÖZDİLEK'İN TELKİNİNİ UNUTAMAM...

Okulumuzun yıllık ücretinin tespitinde nasıl bir yol izlemem gerektiğini Hüseyin Özdilek'e danıştım. Aynen şunları söyledi. "En kaliteli hizmeti, en ehven fiyata verin, asla uçmayın, fahiş fiyat uygulamayın, her zaman kazanırsınız..." Biz bu tavsiyeyi o gün bugündür klişe haline getirdik, gerçekten de kazandık...

YENİ BİNAMIZI BİTİRDİK...

Okul yapmak amacıyla 1996 yılında Orhaneli yolu üzerinde 900 dönüm arsa aldık. 1997 yılında prefabrik olmak üzere binamızı beş buçuk ay gibi kısa bir sürede yaptık, 1997-98 eğitim-öğretim döneminde de hizmete açtık. 550 öğrencimiz vardı. 1998-99 eğitim-öğretim döneminde peşin ödemelere büyük indirim sağlayarak borçlarımızı sıfırlama yoluna gittik. Okulumuzu açtığımız ilk yıldan günümüze kadar kapasitemiz hep 550 öğrenci oldu. Tek amacımız, kaliteli eğitimden ödün vermemek...
Sınıflarımız 25 kişilik... Kanunlara göre 30 öğrenciye kadar çıkabilecekken, kaliteli eğitim için 25 öğrencide sabitledik.
Öte yandan, 2000 yılında Amerika'dan dönen oğlum Cem Çakır'ın da aramıza katılmasıyla daha güçlü hale geldik. Borçlarımızdan da kurtulduk. Artık kazandığımızı okulumuza yatırıyoruz. Mevcut binamız bize yeterli olmadığı için hemen yanımızdaki arsayı da satın aldık.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Ağır ekonomik koşullara rağmen koyduğunuz kural ve kaideleri asla bozmayın.
Kendinizi, uzmanlık dalınızı tanıtmak için gerekirse bir süre ücretsiz çalışın.
Sektörünüzün geleceğini çok iyi izleyin.
Hız esastır... Plan ve projelerinizi kısa zamanda hayata geçirmeye çalışın.
Evlatlarınıza sorumluluk vermekten çekinmeyin.
"Her yıl daha iyiye", "daha yukarıya" çıkma çabasını mutlaka sürdürün.
Her zaman kendinizin rakibi olun... Başkalarının ne yaptığı, ne olduğu sizi ilgilendirmesin.

Söyleşi Tarihi: **05.08.2004**

Krizde küçülmek ya da mevcudu korumak yerine yeni yatırımları tercih ettik...

"Eğitim sektörünü diğer sektörlerle birlikte değerlendirmek, ancak yine de farklı bir yerde konumlandırmak gerekiyor. Öznesiyle, çalışanıyla insana dayanıyor. Bu nedenle 'memnuniyet' kavramı üzerinde durmak gerekli... Bir eğitim kurumu olarak, öncelikle yaptığımız işi iyi yapmaya gayret ettik. Çakır İlköğretim Okulu olarak eğitim-öğretime

başladığımız ilk yıldan itibaren uygulamalarımızla öncü olduk. Kurucularımız Hadiye ve Hayati Çakır, okulumuzu öğle sağlam ilkeler ve temeller üzerine inşa etmiş ki, bu ekibe yeni katılan arkadaşlarımız da hep bu sağlam temeller üzerine kendi becerilerini eklediler.

Kurum kültürü gelişmiş bir işletmeyiz. 2008- 2009 krizinde bu, bizim için sağlam bir dayanak oldu. Bünyemizdeki her arkadaşımız görev ve sorumluluğunu eksiksiz yerine getirdi. Özellikle otomotivde yaşanan kriz Bursa'da her kesimi mutlak etkiliyor. Elbette biz de etkilendik ancak belki de krizden en az etkilenen kurumlardan biri olduk. İyi bir eğitim-öğretim, ebeveynlerin çocukları için sağlayacağı olmazsa olmazların başında geldiği için eğitim ve öğretim hizmetinden tasarruf, en son başvurulan nokta oldu. Biz de velilerimizin bu hassasiyetinin bilincinde ve sorumluluğunda olarak davrandık. Onlara eğitim-öğretimde karşılaşacakları yeni bir yük ile gitmedik. Ekonomik krizin etkileri ile uğraşırken çocuklarının doğru ellerde olduğunu bilmek onları rahatlattı. Biz öğrencilerini hayata hazırlayan bir okuluz ve bu özelliğimiz, kriz döneminde artı olarak yansıdı… Ekonomik kriz ilk sinyallerini verdiğinde biz eğitim-öğretim dönemine başlamıştık. Yeni kayıt dönemi geldiğinde, belirsizlik ortamı biraz dağılmış, velilerimiz gelecek yılda kendi işletmelerinde nasıl bir tablo ile karşılaşacaklarını görebilmiş ve gelecek planlarını ona göre şekillendirmeye başlamışlardı. Elbette ki ekonomik krizi velilerimizle birlikte büyük bir aile olarak en az hasarla atlatabilmek adına bazı davranışlar sergiledik. Velilerimize ödemelerinde rahatlık getirecek seçenekler sunduk. Tüm girdilerimiz zamlanmasına karşın, okul ücretlerinde minimum artışlar yaptık. Bu süreçte mevcut öğrenci sayımızı büyük ölçüde koruduk ve yeni öğrenci kayıtlarımızda da hedefimize ulaştık. Ancak özellikle yeni öğrenci kayıtlarında mutlaka ekonomik krizin yansımalarını gördüğümüzü düşünüyoruz. İlköğretim 8 yıllık bir süreç. Çocuğunu ilk kez okula yazdıracak ebeveynlerin bu kararında ekonomik gelişmeler mutlaka etkisini hissettirdi. Biz son beş yıl içinde yeni yatırımlarla kurumumuzu destekledik. Okulumuzun fiziki koşullarını eğitim ve öğretim programımızın daha verimli hale gelmesini sağlayacak yatırımlarla iyileştirdik, geliştirdik… 2007 yılında Çakır Eğitim Kurumları bünyesinde Çakır Anaokulumuzu hizmete soktuk. Yine aynı yıl Bursa'nın en güzel ve en hijyen, kapalı, ozon sistemiyle klorlanan yarı olimpik yüzme havuzu, ithal çim halı sahası hizmete girdi. Tüm bu yatırımlarımız öğrencilerimizin kullanımına yönelik olarak yapıldı. Bugün Çakır İlköğretim Okulu'nun her öğrencisi haftada en az 2 saat yüzme dersi alıyor. Basketbol, futbol, voleybol, yüzme ders programında yer aldığı gibi öğrencilerimiz artı etkinliklere de katılabiliyor. Bizim yüz akı birimlerimizden biri de okul kütüphanemiz… 20 bin kitaplık kütüphanemiz de bu süreç içinde daha da geliştirdiğimiz bölümlerimizden… Yine 2010- 2011 eğitim-öğretim yılında ek binamız hizmete girdi. Burada da satranç-drama-görsel sanatlar-müzik gibi mevcutlara ek olarak hazırlanan branş derslikler ile koşullarımızı iyileştirdik. Kısacası biz bu süreçte 'ekonomik kriz' gerekçesiyle kurumumuzu küçültmek ya da mevcut durumumuzu korumak yerine, yeni yatırımlarla iyileştirme, geliştirme yolunu seçtik.

Yeni bir sektöre girmeyi planlamıyoruz. Bizim zaten şirket olarak başka bir alanda da yatırımımız var. Okul kurucumuz, değerli eğitimci merhum Hayati Çakır'ın girişimci ruhu ve yapısı ile hayata geçirdiği Bergama Dikili'de Türkiye'nin en modern topraksız tarım tesisimizde domates üretimi yapıyoruz. 2006 yılında kurulan bu tesisin yönetiminde Serdar Çakır bulunuyor.

Bizim bir eğitim kurumu olarak hedefimiz, her zaman eğitim felsefemize uygun olarak, öğrencilerine sağlam bir akademik altyapı oluştururken hayata hazır olmaları için gerekli bilgi, beceri, tutum ve davranışları kazandırmaktır."

(Güncelleme, merhum Hayati Çakır'ın oğlu ve Özel Çakır İlköğretim Okullları Müdürü Cem Çakır tarafından yapılmıştır."

***Güncelleme Tarihi:* 04.10.2010**

Türkiye'de 'metal endüstri mobilyası' sektörünü yaratan örnek girişimci…

Ekon
Yönetim Kurulu Başkanı
Melih Çavdar

Türkiye'de, 'metal endüstri mobilyaları' sektörünü yaratan, örnek girişimci Melih Çavdar, 'metal depolama ve saklama ekipmanları', 'hareketli arşiv sistemleri' alanlarındaki faaliyetleriyle de Bursa ekonomisine büyük katma değer yaratıyor. Türkiye'de 'gezici yol yardım araçlarının iç donanımları'nı yapan ilk firma olan Ekon, 'müze tarihi eser depolama sistemleri'yle de fark yaratıyor…

"Başlangıç makinelerimin tümünü leasing ile aldım. Çalışarak, borçlarımızı ilave bir kaynak gerektirmeden ödememiz, sanayicilik hayatımda önemli bir aşamadır…"

"Katıldığımız bir fuarda, teşhirdeki ürünlerimizle ilgilenen bir ziyaretçiye malların tamamını sattım ve Bursa'ya ceketimi alarak döndüm. Bunu hiç unutamıyorum…"

1959 yılında Bursa'da dünyaya geldim. İlkokulu Merinos İlköğretim Okulu'nda, ortaokulu Atatürk Lisesi'nde, liseyi Cumhuriyet Lisesi'nde tamamladıktan sonra Gazi Üniversitesi Mühendislik Fakültesi'ni bitirerek Makine Mühendisi oldum.
İşçi bir ailenin çocuğuyum. Küçük yaşta babamı kaybettim. Annem, okumam için çok destek verdi. Hatta ilkokul öğretmenimden kendisi de okuma-yazma dersleri aldı. Ablam ve ağabeyim de, yarım kalan öğrenimleri nedeniyle benim okumamı çok istediler. Ben de onların ilgi ve desteğine cevap verdim.

HEM OKUDUM, HEM BASKETBOL OYNADIM…

Kapalıçarşı esnafı yanında çıraklık, karton ve kese kağıdı satmak gibi, ilkokuldan liseye kadar yaptığım ufak-tefek işlerim ve ticari denemelerim oldu. Öte yandan, lise ve üniversite yıllarında hem öğrenimimi hem de basketbol sporunu birlikte yürüttüğümü ifade etmek isterim. Antrenörlük belgesi bile aldım.

PETKİM VE İLK MÜHENDİSLİK TECRÜBEM...

Üniversite stajımı Tofaş ve Renault Fabrikaları'nda yaptım. Askerlikte motor subayı olmam, mesleğime büyük katkı sağladı. Askerlik dönüşü, Petkim Petrokimya Fabrikası'nda ilk mühendislik hayatıma başladım. Petkim'de, yabancı müteahhitlik firmaları tarafından kurulan büyük işletme organizasyonunu tanıdım ve kazandığım teknik tecrübelerle Bursa'ya döndüm.

İNOKSAN'DA YEDİ YILLIK TECRÜBE...

Gerek patronlarımdan öğrendiklerim, gerekse hızla büyüyen İnoksan'ın gelişmesine katkı sağlarken kazandığım tecrübeler, iş yaşamımın temelini oluşturdu. İmalat, ithalat, ihracat vs. bütün alanlarda tecrübe kazandım. Hayatımda her zaman özel bir yeri olan, "okulum" İnoksan'a ve patronlarıma teşekkürü borç bilirim. İnoksan'da tecrübe de kazandım, evliliğimi de yaptım. Şu anda yetişmekte olan iki çocuğum var.
İçimde, "kendi işimi kurma" isteğim sürekli artıyordu. Bu sebeple İnoksan'dan ayrılma kararıma rağmen patronlarımın bana katkı amacıyla destekte bulunmalarını unutamam. Yakın dostum Gökçin Aras'a, kendi işimi kurma isteğimi açtığımda -ki kendisi benim manevi ortağımdır- düşüncelerimi, projelerimi paylaştığımda, "Sen suyun bir kenarına gelmişsin, karşıya atlayacaksın. Suyu rahatlıkla geçeceğini görüyorsun ama 'ya geçemezsem' düşüncesiyle, istiyorsun ki karşıda elini uzatıp seni çekecek biri olsun" dedi. İçinde bulunduğum manevi destek ihtiyacını çok iyi özetleyen bu sözler, Gökçin Aras'ın, iş hayatında kazanmış olduğu tecrübelerin bir sonucuydu...

EKON'UN KURULUŞU...

Gökçin Aras'ın verdiği bu cesaret, Türkiye'de henüz endüstriyel anlamda ele alınmamış, "metal eşya" sektörüne yönelik ürünleri ve yine gelişeceğini gördüğüm "lojistik ve depolama sektörü"ne yönelik üretim-pazarlama

Ekon, Metal Endüstri Mobilyaları sektöründe lider konumunu sürdürüyor.

fikri doğrultusunda Ekon'u kurmama neden oldu... Öncelikle Gazcılar Caddesi'nde bir mağaza açtım. Çelik eşya firmalarına, tasarımım olan metal eşya ürünleri ürettirerek Türkiye'nin belli başlı firmalarına bizzat tanıttım. Ayrıca o işletmelerin ihtiyaçlarını tespit edip ürettirdim... İlk başlarda Üçge'de standart bazı ürünler ürettik, kısa süre sonra da Ekon'u devreye soktuk.İlk makinelerimi leasing ile almam, firmamın sadece üretimle kendi kendini finanse etmesi, sanayicilik hayatımda önemli bir aşamadır... Ekon, 1997 yılından bu yana, sanayiye yönelik "çalışma mobilyaları" ve "depolama ekipmanları" sektöründe Türkiye'nin lider firması hüviyetini sürdürüyor. "Gezici yol yardım araçları- iç donanımı" da bir başka ilk... Bu şekilde "Renault Yardım", "Tofaş Acil", "Volkswagen Çağrı" adıyla anılan ve diğer birçok otomobil markasının, yollarda gördüğümüz gezici servis araçlarının iç mobilyalarını da farklı tasarımlarla üretip montajını yapıyoruz.

İLK İHRACATIMIZI FRANSA'YA YAPTIK...

Fransa'da pazarlama işi yapan Ermeni asıllı bir Türk sayesinde ilk ihracatımızı yaptık. Gönderdiğimiz ürün, "çekmeceli takım dolabı" idi... Alanımızda, dünyanın en büyük firmalarının temsilciliğini yürütüyoruz. Tavsiye üzerine İsrailli bir firmayla da çalışmaya başladık. Bulgaristan ve Libya'ya da ihracatımız var. Üretimimizin en az yüzde 40'ını ihraç etmeyi planlıyoruz.

FUARLARA MUTLAKA KATILIN...

Fuarlara, firma olarak stant açmasanız da mutlaka ziyaretçi olarak gidin. Bunun çok büyük faydasını görürsünüz. Biz fuarlara 1994 yılından itibaren katılırız. Yine katıldığımız bir fuarın son günüydü... Bir şahıs, teşhirdeki ürünlerimizle ilgilenmeye başladı. "Şu, bu" derken, malların tamamını satın aldı. Ben de aldım elime ceketimi, tuttum Bursa'nın yolunu...

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Hep yeni konulara ve farklı üretimlere yönelin.
Büyük iş adamlarını her fırsatta izleyin.
Girişimcilik, hayallerin gerçeğe dönüşmesidir. Hayaller ise, iyi gözlem, inceleme ve değerlendirmeyle kurulur, ayakları yere basan girişimlere dönüşür.

Söyleşi Tarihi: **01.04.2003**

Renault'nun, Romanya'daki 'teknoloji merkezi'nin, endüstri mobilyalarını ve raf sistemlerini yapacağız

"Küresel ekonomik krizden etkilenmemek için inovasyona yöneldik. İki farklı alanda inovasyona... Ürünlerde ve iş modelimizde... Mevcut ürünlerimizden farklı ürünler çıkardık. Yeni bir ürün yapılacaksa da mevcut olanları kullandık... İşyerimizi 'daha az masraflı' bir bölgeye taşıdık.
Faaliyet konumuz; metal endüstri mobilyaları, metal depolama ve saklama ekipmanları, hareketli arşiv sistemleri ve müze-tarihi eser depolama sistemleri... Bu konularda Türkiye'nin tek firmasıyız.
Krizde farklı sektörlere yönelik birtakım ürünler geliştirdik, niş alanlarla ilgili çalışmalar yaptık. Biz hep farklı alanlarda üretim yapan bir firma olduk.
Yine aynı şekilde, Türkiye'de 'gezici yol yardım araçları'nın iç donanımlarını yapan ilk ve tek firmayız. Müzeler ile ilgili geliştirdiğimiz tarihi eser depolama sistemleri de ilk ve tek... Bunların yanı sıra saklama ve yedek parça depolama çözümlerinde daha yeni ve farklı ürünler yaptık. Bu yıl başında hem ihracat hem de referans anlamında çok önemli bir projemiz oldu. Renault'nun Romanya'da yeni kurduğu 'teknoloji merkezi'nin tüm endüstri mobilyalarını, raf sistemlerini ve Ar-Ge çalışmalarına yönelik ünitelerinin ihalesini aldık. Uluslar arası bir ihaleydi. Çalışmayı tamamladık. Yeni dönemde; yurt dışında bu tür projelere ağırlık vermeyi ve ihracatımızı artırmayı hedefliyoruz..."

Güncelleme Tarihi: **25.09.2010**

Küçücük bir atölyeden "TBMM Üstün Hizmet Ödülü"ne uzanan başarı öyküsü

Faik Çelik Holding
Yönetim Kurulu Başkanı
Faik Çelik

Adını Türk otomotiv sanayine altın harflerle yazdıran sanayici Faik Çelik, yarattığı büyük katma değer ve istihdamla göz dolduruyor… Son dönemde turizm ve enerji sektörlerine de giren Çelik, eğitime yaptığı katkıyla da her kesimin övgüsünü kazandı… Faik Çelik, TBMM'den "Üstün Hizmet Madalyası" alarak büyük başarısını taçlandırdı…

"1977 yılında Yeni Yol Ada Garajı bitişiğinde 30 metrekarelik atölyede iki işçimle birlikte iş başı yaptım. Sermayem hanımın 10 bileziğiydi..."

"Kriz döneminde yatırım, her yönüyle avantajlıdır… Böyle bir ortamda yatırım, hem şirket çalışanları hem de kamuoyu üzerinde müspet etki yapar…"

1953 yılında Ankara'nın Polatlı ilçesinde dünyaya geldim. Babam, Polatlı'da bakkal dükkanı işletiyordu. Hem toptan hem de perakende ticaret yapıyordu. Ben de sekiz yaşımdan itibaren babama yardım etmeye başladım. Çoğu zaman dükkanı bana emanet ederdi. Son derece çalışkan olmasına rağmen babam, birkaç kez iflas etti. Ancak hiç kimseye bir tek kuruş borç bırakmadı. En son yine kendi işinin sahibi olmayı başardı...

1966 YILINDA BURSA'YA GÖÇ ETTİK...

Babam bakkallığı döneminde zeytin satın almak için çok sık Bursa'ya gelip-giderdi… Bursa'yı çok beğendiğini de hep söylerdi. Babam, aldığı kararları hemen hayata geçiren bir insandı. Yeter ki o kararı iyice benimsesin ve inansın... Yedi kardeştik… Babam bir gün hepimizi topladı ve "Sizin geleceğiniz için Bursa'ya gitmemiz bir zorunluluk haline geldi" dedi. Hepsi bu… Ondan sonra hep beraber Bursa'nın yolunu tuttuk...

KAROSERCİ YAKUP USTA'NIN YANINDA İŞ BAŞI YAPTIM...

Bursa'ya gelir-gelmez babam bana karoserci Yakup Usta'nın yanında iş buldu. Bir yıl bu atölyede çalıştım. Ancak benim aklım, işyerimin karşısındaki torna atölyesindeydi… Tornacılık, rüyalarıma bile giriyordu. "Sopa"nın da bol olduğu karoseri atölyesinde çalışmak artık bana hiç zevk vermiyordu.
Nihayet, istediğim bu işe kavuştum. Şener Makine'de 1967 yılında torna ve marangoz makineleri çıraklığına başladım. Askere gidinceye kadar tornacılık mesleğinde çalıştım. Askerliğimi Malatya'da tamamladıktan sonra Bursa'ya döndüm ve o zamanın tanınmış, çok değerli ustası Ali Günter'in yanında iş başı yaptım. Zevkle çalıştığım bu iş yerine de üç yılımı verdim. 1970'li yıllarda kalıpçılık henüz tam anlamıyla bilinmiyordu. Ancak ben, genç yaşıma rağmen kalıpçılığın istikbal vaat ettiğini düşünüyordum. Aradan geçen bunca yıl benim ne kadar haklı olduğumu gösterdi.

30 METREKARELİK YERDE ATÖLYE AÇTIM...

1977 yılında, Yeni Yol Ada Garajı bitişiğinde 30 metrekarelik bir yerde atölye açtım ve iki işçimle birlikte iş başı yaptım. Sermayem hanımın 10 bileziğiydi… Bugünün parasıyla 2 bin lira… Aynı yerde 6- 7 yıl çalıştım. Sonrasında, arkadaşlarımın ısrarıyla 150 metrekarelik başka bir yere taşındım. Çalışan sayım da 8'e yükseldi…

1985 YILI HAYATIMIN DÖNÜM NOKTASI OLDU…

Tofaş'ın yan sanayisine, kalıp yapmaya başladım. Gerek biz gerekse iş yaptığımız yan sanayicilerimiz çalışmalarımızdan çok memnundu… Bu durumdan cesaret alarak, "Neden ben de Tofaş'a direkt üretim yapmayayım?" diye düşündüm. Başardım ve Tofaş'ın tedarikçi yan sanayicisi oldum. Bu arada daha güçlü olabilmek açısından iki arkadaşımı da yanıma ortak aldım. 1980'li yıllardan itibaren muhtelif ortaklıklarım oldu. Bunların en kapsamlısı, 1989 yılında Sabit Kurtaran ile yaptığım ortaklıktır. Sabit Kurtaran'ın Ovaakça'daki fabrikasını kiralayarak yola çıkmıştık. Kendisiyle çok başarılı işlere imza attık.

1992 YILINDA ÇALI'YA TAŞINDIK...

Firma olarak; kaliteyi, dürüstlüğü ve çalışkanlığı baz aldığımız için hızla gelişiyorduk. Nitekim 15 yıl öncesinde 30 metrekare olan çalışma alanımızı 3 bin metrekareye, iki kişiden oluşan personel sayımızı da 200 kişiye çıkardık. Bütün bunlardan sonra Çalı Sanayi Bölgesi'nde kendi tesisimize taşındık. Ana müşterimiz yüzde 80 oranında Tofaş fabrikasıydı...

İMKANI OLAN KRİZDE YATIRIM YAPSIN...

1994 yılına geldiğimizde, herkes gibi biz de ekonomik krize girdik. Bu durumdan bir an önce kurtulabilmek adına bir taraftan ürün yelpazemizi artırdık, diğer taraftan ek işler aramaya başladık. Bütün bu ataklar gelişmemizi sağladı. İmkanı olan, kriz döneminde yatırım yapsın. Bu şekilde büyük bir avantaj yakalandığını düşünüyorum. En önemlisi de; kriz döneminde yatırım, hem şirket çalışanları üzerinde hem de kamuoyunda müspet tesir oluşturur.

1996'DA PANEL RADYATÖR ÜRETİMİNE BAŞLADIK...

Daha önce de ifade ettiğim gibi, işletme olarak her zaman kaliteyi ön planda tuttuğumuz için devamlı geliştik. Bu cümleden olarak, ürün yelpazemize "panel radyatör"ü de ilave ettik. Otomotiv sanayi inişli-çıkışlı bir sektör… Bu durum bizi hep dinamik tuttu ve sürekli büyümemizi sağladı. Bu defa kapalı alanımızı

15 bin metrekareye çıkardık. En önemlisi, Tofaş'ın yeni projelerinde hep aktif rol aldık. Beyçelik Ailesi olarak hep beraber büyük bir gayretle çalıştık. Başta kardeşim Nedim Çelik, Yüksek Makine Mühendisi oğlum ve tüm Beyçelik çalışanlarımız olmak üzere hepimiz çok çalıştık. Bu birlikteliğimiz ve gayretli çalışmamız neticesinde Tofaş, Ford ve Bosch firmalarının "en iyi yan sanayicisi" olduk.2000 yılında Organize Sanayi Bölgesi'nden 35 bin metrekare arsa aldık. 2001 yılında da inşaata geçerek 30 bin metrekare kapalı alanlı, sektörümüzün en modern fabrikasını inşa ettik. Sonuç olarak, ülkemizin kalıp ve sac şekillendirme konusunda en son teknolojiyle donatılmış fabrikasını hayata geçirdik...

İHRACAT SEFERBERLİĞİ BAŞLATTIK...

Türkiye pazarına yönelik çalışmalarımız bizi tatmin etmemeye başladığı için yurt dışı bağlantılarına ağırlık vermeye başladık. Avrupa ülkeleri ağırlıklı olmak üzere bir ihracat seferberliği başlattık. Başta kalıp ve otomotiv yedek parçası olmak üzere ihracata yöneldik. Şu anda 60'ü mühendis olmak üzere 500 çalışanımız var. Çalışanlarımızın yüzde 75-80'i yüksek tahsilli...

HEDEFLERİMİZDEN BİRİSİ DE YABANCI ORTAKLIK...

Uzun uğraşlardan sonra yaptığımız fabrikamızı 2003 yılının ilkbaharında açacağız. Burada 650- 700 çalışanımız olacak. Yeni fabrikamızın maliyeti ise 15 milyon dolar. Üretimin yarısını iç piyasaya vereceğiz, yarısını da ihraç edeceğiz. Öncelikli hedeflerimizden biri de yabancı bir firmayla ortaklık... Son olarak ifade etmek istediğim ise, "daha çok üretim" ve "daha çok satış", bizim hiç değişmeyecek ana amaçlarımız...

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Birçok iş adamı gibi ben de bir okul yaptırmayı arzu ediyorum.
Siyasi istikrar, ekonominin yörüngeye oturması için çok gerekli. Bir işletmenin başarılı olup olmaması personeline bağlı. Diğer bir ifadeyle; başarımızda, kardeşim Nedim Çelik, oğlum ve tüm çalışanlarımızın büyük katkıları o
Dört kriz yaşadık ama hepsinden güçlenerek çıktık.
Bankaların reel sektör üzerindeki yükü çok fazla...
Yatırımlarımız öz kaynak ağırlıklı...

Faik Çelik, TBMM Başkanı Mehmet Ali Şahin'den üstün hizmet madalyası aldı.

İş Güvencesi Yasası kesinlikle İş Yasası ile dengeli hale getirilmeli. Otomotiv sektörünün geleceğini çok parlak gördük ve tüm gücümüzü bu sektöre yönelttik.
Önümüzdeki yıllarda plastik işi de gündeme gelebilir.
Asla profesyonel kadroları transfer etmedim. Okulunu yeni bitirmiş, deneyimsiz, ancak çok istekli elemanları alıp, çekirdek kadrolarımızda yetiştirme yoluna gittik. Bu, verimlilik ve kalıcılık açısından çok olumlu sonuçlar verdi.
Önemli hedeflerimizden birisi de, şu anda 25 milyon dolar olan ciromuzu 2003'te 35 milyon dolara, 2005'te ise 50 milyon dolara çıkarmak...

***Söyleşi Tarihi:* 05.11.2002**

Otomotivde dünya markası yarattı,
enerji ve turizmde de büyük oynuyor

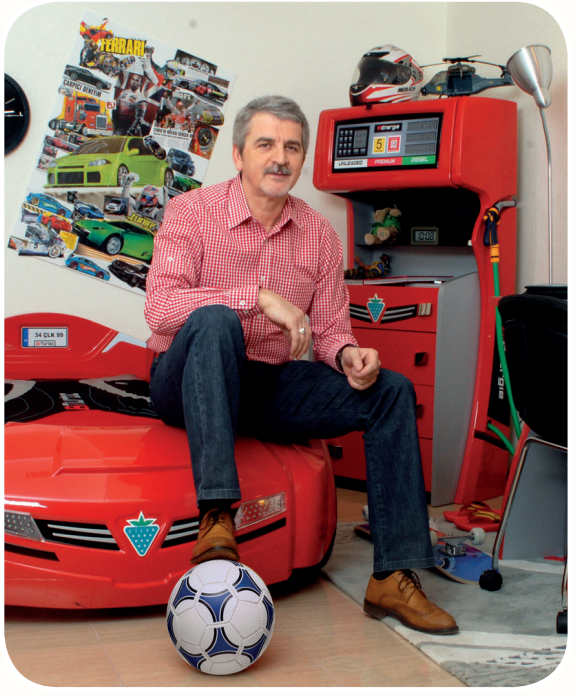
"İspanyol Gestamp firması ile yaptığımız ortaklık sonucu 30 milyon Euro'luk yatırımın startını verdik. Bandırma'da inşaatına başlanan yıllık 450 kule kapasiteli GESBEY Rüzgar Kuleleri fabrikası, yıl sonunda üretime başlayacak. Fabrikamız 47 bin metrekare alan üzerine inşa ediliyor. Tesisimizde 300 kişiye istihdam sağlanacak. Bandırma Organize Sanayi Bölgesi'nde kurulan fabrikada 50 metreden 100 metre yüksekliğe, 6 metre çapa kadar rüzgar kuleleri üretilecek. Üretilen kuleler, Türkiye pazarı dışında, son yıllarda rüzgar piyasasında gelişme gösteren Romanya, Bulgaristan ve Yunanistan'a ihraç edilecek.
Gestamp Anonim Şirketi'nin bir kolu olan Gestamp Wind Steel, Türkiye dışında İspanya ve Brezilya'da rüzgar kule üretimi yapan şirketlere sahip... Rüzgar kulelerinin dünya çapında en önemli ana tedarikçilerinden biri olan İspanyol ortak Gestamp Wind Steel, İspanya, Brezilya ve Türkiye'nin yanı sıra Güney Amerika, Hindistan ve Çin'de ki yatırım projelerini de tamamlamak üzere...
Biz Holding olarak, insan kaynaklarını iyi yöneterek, firma stok tutarlarını minimize ederek ve değişik ekonomik tedbirler alarak krizden en az şekilde etkilendik. Otomotivin, diğer sektörlere göre krizden daha az etkilendiğini düşünüyorum.
Kriz, firmaların sınavdan geçtiği ve eksiklerini görme olanağı bulduğu bir dönemdir. Geçmiş yıllardan edindiğimiz tecrübeler sayesinde kriz dönemini başarılı bir şekilde yönettik. Önceki dönemlerde başlatmış olduğumuz yatırımlarımızı hız kesmeden sürdürdük ve sürdürmeye devam edeceğiz.
Enerjinin yanı sıra Bursa'da turizmin gelişimine paralel olarak artan otel talebine karşın bu alanda da yatırım yapmaya karar verdik. Mihraplı Park bölgesinde yapımına başladığımız 5 ve 3 yıldızlı otellerimizin işletmesi için Starwood Hotels & Resorts ile anlaşma imzaladık. 2013 yılında hizmete girecek Bursa Sheraton ve Aloft otelleri, kente yeni konaklama alanları katmanın yanı sıra otelcilik anlayışına da yeni bir soluk getirecek. Büyükşehir Belediyesi tarafından Odunluk Bölgesi'nde yaptırılan yeni Kültürpak ve yeni stadyuma yakın olan otellerimiz, gelişen iş ve yaşam alanının ortasında, şehre toplam 300'den fazla yatak kapasitesiyle hizmet verecek. Uluslararası turizm devi olan ve Türkiye'de şu an 5 otel işleten Starwood da, Bursa'ya ilk adımını Faik Çelik Holding ortaklığıyla Bursa Sheraton ve Aloft otelleri ile atmış oluyor.
Öte yandan, otomotiv alanında da yeni yatırımlarımız söz konusu... Demirtaş OSB'de bulanan kalıp fabrikamızın yanına 20 milyon Euro'luk yatırımla sıcak şekillendirme tesisi kuracağız..."

***Güncelleme Tarihi:* 06.09.2010**

Çilek, "çocuk" ve "genç odası"nda dünya çapında bir marka yarattı…

Çilek Mobilya
Kurucularından
Muzaffer Çilek

Çocuk ve genç mobilyasında yarattığı "Çilek" markasıyla İnegöl'ün adını dünyaya duyuran Muzaffer Çilek, bu noktaya sürekli araştırma yaparak geldiklerini söylüyor. Çilek, "Ülkemizde 0-25 yaş grubunun çok fazla olduğunu gördük. Bu durumda 'çocuk' ve 'genç' mobilyası pazarı da büyüktü. Biz de bu konuya odaklanma kararı aldık" diyor.



"İşleri hep geniş tutmayı, gelecek hesabı yaparak hareket etmeyi kural haline getirdik. İşimiz için aynı zamanda soyadımız olan "çilek" meyvesini logomuz olarak seçtik…"

"Türkiye fırsatlar ülkesi. Hangi sektöre girilirse girilsin, uluslararası boyutta iş yapmak mümkün. Bir firma önce iç piyasada rüştünü ispat etmeli, sonra da dışa açılmalı…"

1960 yılında İnegöl'de doğdum. Bütün öğrenim hayatımı İnegöl'de tamamladım. 11'li yaşlarda, bakırdan süt bakraçları, su ve süt güğümleri, çamaşır kazanları yapan dedeme yardım ederdim. İmal ettiğimiz kapları, toptan olarak tüm Marmara Bölgesi'ne satardık. Dedem, avukat amcam ve babamdan oluşan "jüri"nin aldığı karara göre ağabeyim Mustafa ile kardeşim Muharrem'in okuması, benim ise çalışmam gerekiyordu. Hepimiz bu kararı hayata geçirdik. Ağabeyim Mustafa, Ortadoğu Teknik Üniversitesi İnşaat Bölümü'nü, kardeşim Muharrem ise Harp Okulu'nu bitirdi.
O tarihlerde, alüminyum piyasaya çıkınca bakır kap üretimi gerilemeye başladı, biz de hemen alüminyumdan mamul eşya üretimine başladık. Çelik çift tabanlı tencereler piyasaya çıkınca bu sefer pes ettik. Zira ne teknolojimiz ne de sermayemiz böyle bir üretimi gerçekleştirmeye uygun değildi. Bu defa çelik tencere ticaretine geçtik. Diğer bir ifadeyle, zücaciyeliğe başladık. 1971 yılında bakır kap üreticisi olarak başlayan iş hayatım, alüminyum kap üretimi, çift tabanlı tencere ticareti ve zücaciyelik olarak 1984 yılına kadar sürdü.

İNEGÖL'ÜN İKİ POPÜLER MESLEĞİ; MOBİLYACILIK VE KÖFTECİLİK...

İnegöl esnafı, ne iş yaparsa yapsın, gün gelip de başı sıkıştığı zaman ya mobilyacılık ya da köfteciliğe döner. Biz de düşündük taşındık, mobilyacılık mesleği daha cazip geldiği için o işe başladık. Bu arada, inşaat mühendisliği mesleğini bırakarak, 1974 yılından beri mobilya malzemeleri toptan ticareti yapan ağabeyim Mustafa Çilek'in de bu konuda bize telkin ve tavsiyesi oldu.
33 metrekarelik çok küçük bir mağaza ile işe başladık. Dost ve meslektaşlarımız, bunu tebessümle karşıladı, "Siz burada tost işi yapın" diye de dalga geçtiler. O tarihlerde çarşı cıvıl cıvıldı… İrili-ufaklı bütün mobilyacılar güzel iş yapıyordu. Biz de bu yoğunluktan payımıza düşeni alıyorduk. Fakat öylesine küçük bir dükkanımız vardı ki, bir takımın sadece 1-2 parçasını sergileyebiliyorduk. Yani bir-iki parçayı göstererek, takımın tamamını satıyorduk.

ÜRETİCİ OLMAYA KARAR VERDİK…

Mağazacılıktan memnun olmamıza rağmen, daha iyi olacağını düşündüğümüz için mobilya üreticisi olmaya karar verdik. Bu nedenle ağabeyim Mustafa Çilek, 3 arkadaş ve benim de katılımımla "Umut" isminde bir şirket kurduk. Masif ağırlıklı, natürel kaplamadan mamul yemek ve yatak takımları üretiyorduk. O günden bu yana halen faal olan bu firmamızda, şu an itibariyle 240 kişi çalışıyor. Üretimin yüzde 75'i ihraç ediliyor.
İşlerimiz gittikçe gelişiyordu. Bizler de sürekli araştırma içindeydik. Bu kez de "Nurhas" isimli mobilya firmasına ortak olduk. Bu şirketimiz de halen faal ve koltuk üretimi yapıyor.

YIL 1996... ÇİLEK DOĞDU...

Mevcutla yetinmiyor, sürekli araştırma yapıyorduk. Ülkemizde özellikle 0-25 yaş grubundaki nüfusumuzun çok fazla olduğunu görüyorduk. Dolayısıyla "çocuk" ve "genç mobilyası" pazarı çok büyük olduğu için bu alana odaklanmaya karar verdik. Artık üretimi ve pazarlamayı biliyorduk. O gün bu gündür, hep işleri geniş tutmayı, gelecek hesabı yaparak hareket etmeyi kural haline getirdik. O tarihlerde bize çok sevimli gelen, aynı zamanda soyadımız olan "çilek" meyvesini de logomuz olarak seçtik.
Artık işlerimiz iyice gelişiyordu. Bu nedenle sorumluluk devredecek yöneticilere ihtiyacımız vardı. En küçüğümüz olan Muharrem Çilek, o tarihlerde üsteğmendi… Kendisinin ordudan ayrılıp aramıza katılması için çok gayret sarfettik. Tam ikna ettik derken, rahmetli Turgut Özal, maaşları iki katına çıkarınca, bizim üsteğmenin ordudan ayrılma işi yattı. Ancak iki yıl sonra aramıza katıldı. Dolayısıyla iş bölümümüz şöyle oluştu: Mustafa Çilek, üretim ve tasarımdan, Muharrem Çilek ise dış piyasalardan sorumlu… Ben ise Türkiye genelinde butik mağazaların oluşması, halkla ilişkiler, finansman konularından sorumlu olduğum gibi, halen Genel Müdürlük görevini yürütüyorum.

8 YILDA GELDİĞİMİZ NOKTA...

Yaş ortalaması 26 olan 465 çalışanımız var. 63 ülkeye ihracat yapıyoruz. Dünyanın önde gelen genç-çocuk mobilyası üreten firmalarını ciddi şekilde zorladığımızın bilincindeyiz. Gerek yurtiçinde gerekse yurtdışında pazarlanan ürünlerimiz, iftiharla ifade ediyoruz ki kesinlikle "Çilek" markası ile satılıyor. Bilhassa yurtdışından talep gelmesine rağmen, "Hayır biz ürünlerimizin üzerine başka bir marka vurdurmayız" dedik ve bu görüşümüzü kabul ettirdik.

Dokuz ülkede franchise sistemli satıcılarımız, Çilek markasıyla ve bizim oluşturduğumuz düzenlemeyle ürünlerimizi pazarlıyor. Portekiz'de 2, Kore'de 2, Malta'da 1, Medine'de 1, Mısır'da 7, İran'da 2, Fas'da 5, Cezayir'de ise 11 mağazamız var. Türkiye genelinde 55 yetkili satıcımız bulunuyor.
2004 Atina Olimpiyatları kapsamında, sporcu odalarının bir kısmını biz yaptık.

Şu an itibariyle üretimimizin yüzde 45'ini ihraç ediyoruz, yüzde 55'ini ise iç pazara veriyoruz. Farklı, özgün ve kaliteli üretim ile en iyi perakendecilerle çalışmak bizim değişmez kurallarımızdır…

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Türkiye fırsatlar ülkesi… Hangi sektöre girilirse girilsin, uluslararası boyutta iş yapmak mümkün.
Mutlaka özgün modellerle yola çıkılmalı… Taklitçiliğin hiç kimseye faydası yok.

Bilhassa 11 Eylül olayından sonra Arap, Yunan, İsrail, Filistin kesiminden talep patlaması oldu. Ayrıca Almanya, Belçika ve Hollanda'dan da gelenler oluyor.
Yaptığınız iş ne olursa olsun, kendinize hedefler koyun… Uzmanlaşmakta büyük yarar var.

Söyleşi Tarihi: **08.11.2003**

Beş kıtada 440 satış noktamız var, bu sayıyı 10 yılda 4 bin 400'e çıkarmayı hedefliyoruz…

"Biz; krizlerin artan küreselleşme ve para piyasalarının serbestleşmesinin, adeta kuralsızlaşmanın doğal bir sonucu olduğunu düşünüyoruz. Bu yüzden günümüzde şirketlerin rekabet şansı, onların 'değişen koşullara ve yeniliklere hızla uyum sağlayabilme yeteneklerine' bağlı. Çilek olarak en önemli stratejimizin, krize bakış açımızdaki bu farklılık olduğunu söyleyebilirim. Kriz başlar başlamaz, önce iç pazarda proaktif bir yaklaşımla önlemlerimizi aldık. İç kaynaklarımızı kullandık, öz sermayemizi kuvvetlendirdik, reklam ve iletişim faaliyetlerini azaltmadan verimliliği artırdık. Finansal süreçlerimizi mercek altına aldık. Yatırımları gözden geçirdik, maliyetlerimizi azaltmanın yollarını aradık ve sabit giderlerimizi kontrol altına almaya çalıştık. Daha önemlisi, kalitemizi artırdık ve üretimde verimliliği artıracak 'yalın üretim'e geçtik. Kısacası, hiç boş durmadık, kendimizi 'fit duruma' getirdik. Bir de işin psikolojik boyutu var tabii… İstihdamı azaltmayan formüller bulduk, motivasyonu düşürmedik.
İç pazarda, tabiri caizse 'arkamızı sağlama alırken' yurtdışında da yol haritamızı değiştirerek yeni pazarlara ve kanallara yöneldik.

Kapalı ekonomiye sahip, petrol zengini ülkelerde daha hızlı ve yayılmacı bir politika izledik. İran'da, Kuveyt'te, Suudi Arabistan'da, Irak'ta, Kazakistan'da yeni müşteriler, yeni mağazalar ve yeni satış kanalları ile cirolarımızı artırdık. Meksika, Fas, Güney Afrika, Nijerya, Venezüella gibi rekabetin az olduğu dış pazarlara yöneldik…

Kriz nedeniyle Avrupa'da ve dünyanın pek çok ülkesinde, ünlü markaların yer aldığı caddelerde boşaltılan mağazaların yerlerini kiralayarak, bu merkezlerde yeni yerler açtık veya mevcutları buralara taşıdık.
Sonuçta, önümüze çıkan fırsatları iyi değerlendirdiğimizi düşünüyorum. Krize rağmen hedeflerimizi yakalamayı başardık. Fas'ta 4, Güney Afrika'da 2, Nijerya'da 1, Kazakistan'da 2, İran'da 2, Venezüella'da 2 mağaza açtık. Ayrıca dünyaca ünlü çok katlı zincir mağazalarla anlaşmalar yaparak portföyümüze yeni kanallar ekledik.
Geçmiş krizlerde yaşadığımız deneyimlerimizi, kriz süresince benzerlik gösteren ülke pazarlarına uyguladık. Yurtiçi başta olmak üzere Avrupa ülkelerinde iletişim ve reklam faaliyetlerimizi devam ettirdik. Aksesuar gibi metrekare verimliliğini artıracak yeni segmentlere ağırlık verdik, değişen tüketici davranışlarına göre 'haftanın fırsat ürünü' gibi farklı kampanyalar geliştirdik. Yine iç pazara özel, bayilerimiz için satış artırıcı, moral ve motivasyonlarını en üst seviyede tutacak önlemler aldık. Onların vadelerinde kolaylık sağladık, kâr marjlarını artırdık, atıl stoklarını iade aldık…

2010 yılında Avrupa ve komşu ülkelerde marka konumlandırmalarımızı hızlandırdık. Yunanistan, İran, Rusya, İngiltere, Almanya, Belçika, Hollanda ve Ukrayna'da marka çalışmalarımıza ağırlık verdik. Pazarları iyi anlayabilmek için stratejik pazar araştırmaları yaptırdık. Marka konumlandırması ve hedef kitleye doğru mesaj verebilmek için medya ve reklam ajansları ile anlaştık. İletişim çalışmalarına başladık. Rekabette üstünlük

sağlayabilmek için ülkelere göre fiyat politikalarımızı ve ürün portföylerimizi oluşturduk. Bu çalışmalar ışığında yeni dönemde yurt dışında mağazalaşma faaliyetlerimize hız kesmeden devam edeceğiz. Mağazalaşma stratejimiz doğrultusunda dünyanın 10 ayrı coğrafyasında detaylı çalışmalarımız sürüyor. Bugün Çilek olarak, 5 kıtada, 440 satış noktasına, mağazalarımız ile birlikte 2 bin 200 çalışana, toplamda yıllık 220 milyon TL'lik perakende ciroya sahibiz. Hedefimiz 10 yılda, 440 olan satış noktamızı 4 bin 400'e, yüzde 50 olan ihracat oranımızı yüzde 97'ye çıkarmak..."

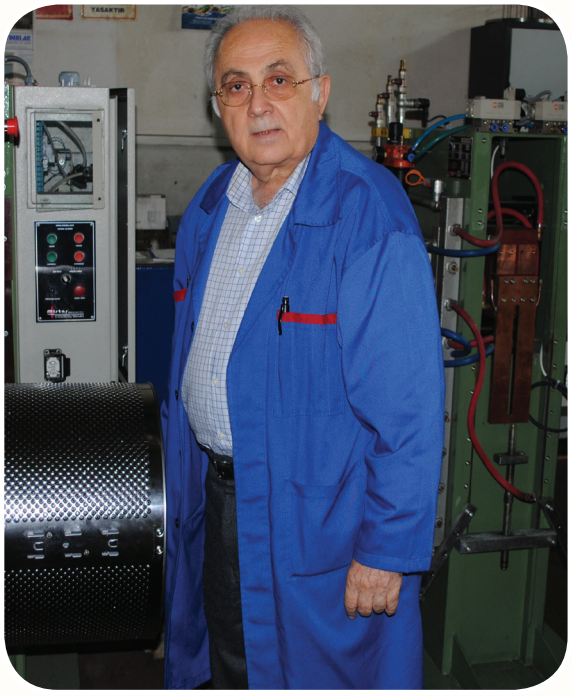
Güncelleme Tarihi:
01.09.2010

İnegöl'deki Çilek Mobilya üretim tesisleri...

Teknolojimizi üretelim, ülkemizi dışarıda en iyi biçimde temsil edelim

Mistaş
Yönetim Kurulu Başkanı
Türker Çilingir

Faaliyet konuları arasında; denizcilik, kaynak makineleri ve yedek parça üretimi olan Mistaş, 17 yaşında sanat enstitüsünü bitirdikten sonra torna ustası olarak iş hayatına atılan, BTSO'nun eski Meclis Başkanlarından Türker Çilingir'in yoğun özverisi sayesinde alanında öncü firmalardan biri haline geldi.



"Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nda Meclis üyeliğinin yanı sıra 8 yıl Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı, iki yıl da Meclis Başkanlığı yaptım..."

"Uzakdoğu, Türkiye için tehlike olmaya devam ediyor. Bunun tedbirleri alınmalı. İşçi temsilcileri de dünyanın gidişatını objektif olarak görmeli ve bunu işçilere anlatmalı…"

17 yaşında Sanat Enstitüsü'nü bitirdikten sonra torna ustası olarak iş hayatına girdim. Bu sayede pratik bilgimi de geliştirme imkanı buldum. Gündüzleri çalışıyor, akşamları da öğrenimime devam ediyordum. "Teknikerlik", şimdiki adıyla Meslek Yüksek Okulu'nu bitirdim. 1965 yılında yedek subay öğretmen olarak askerliğimi tamamladım, sonrasında Yıldız Teknik Üniversitesi'ne kaydoldum. Okuldan, Makine Mühendisi diplomasıyla mezun oldum,

COŞKUNÖZ BÜYÜK DENEYİM KATTI…

1970 yılının Ağustos ayında Coşkunöz fabrikasında İmalat Müdür Yardımcısı olarak işe başladım. Burada gece-gündüz demeden çalıştım, bilgi ve birikimimi artırarak pratiğe yönelik deneyimle donandım. Bursa'nın sayılı işletmeleri arasında yer alan Coşkunöz'de özellikle kaynak makineleri konusunda çok verimli çalışmalar yaptım.

1974'TE KENDİ ŞİRKETİMİ KURDUM...

Kendi adıma işletme kurmak, üretim yapmak konusunda adeta bir tutkuya kapıldım. Bu amaçla 1974 yılında "Mistaş" adıyla kendi şirketimi kurdum. İkisi çırak, ikisi mühendis olmak üzere 4 çalışan ve 45 metrekarelik bir faaliyet alanına sahiptik... Mistaş'ta, fabrika yardımcı malzemeleri (yedek parçalar) üretmeyi amaçlıyorduk. İşletme sermayemiz ise 550 bin liraydı...

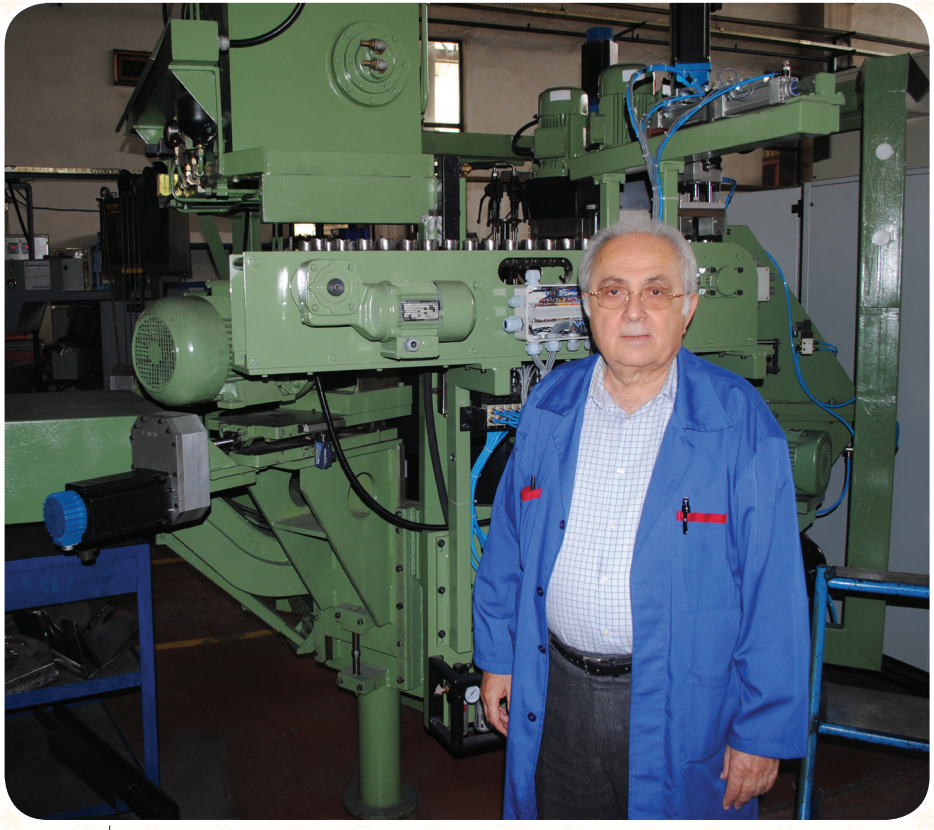
İLK KAYNAK MAKİNESİ ÜRETİMİ...

Aralık 1975'te, Otoyol firması için kaynak makineleri üretmeye başladık. O tarihte bu kaynak makineleri çok büyük ilgi gördü. İşletmemizi faaliyete geçirdikten 11 yıl sonra ilk ihracatımızı 1986 yılında Suriye'ye yaptık. 1990 yılında ise Karsan'ın kaynak hattını anahtar teslimi olarak biz kurduk.

Yıllar içinde geliştik, büyüdük... 45 metrekarelik faaliyet alanımız 16 bin metrekareye, 4 kişilik çalışma grubumuz ise 190 kişiye ulaştı. 2000'li yıllardaki ürün portföyümüz ise; yüksek teknolojiye sahip kaynak makineleri ve daha da önemlisi ısıtma sektörüne yönelik ara parçaların üretimi oldu. Artık üretimimizin yüzde 50'sini ihraç eder hale gelmiştik. Yunanistan dahil bütün Avrupa ülkelerinden müşterilerimiz var. İhraç ürünlerimizin yüzde 95'ini ısıtma sektörüne yönelik yardımcı malzemeler, yüzde 5'ini ise kaynak makineleri oluşturuyor. Bugün için şirket sayımız dörde çıktı. Bunların faaliyet alanları; denizcilik, kaynak makineleri üretimi, yedek parça üretimi ve benzeri hizmetlere yönelik...Önümüzdeki yıllarda kapalı alanımızı 20 bin metrekareye çıkarmayı amaçlıyoruz. Isıtma sektörüne yönelik yardımcı malzeme ve kaynak makineleri üretiminin dışında gelecekte üretmeyi düşündüğümüz ürün; dikişli özel ebat borular... Sonra da borudan mamul eşya üretimi... Yüksek oranlı ihracat da temel hedeflerimiz arasında...

KAZANDIĞIMIZI YEMEDİK, İŞİMİZE YATIRDIK...

Ömrümüzü, firmamızı bu hale getirmek için harcadık. Kazandığımızı yemedik, evdekilere de yedirmedik. Hep biriktirdik. Çocuklarımıza yatırım yaptık. Bundan sonra çocuklarımızın bu güzel tesiste çok çalışmaları gerekir. Zaten evlatlarımızı dünyaya entegre olabilecek bir biçimde yetiştirdim.



Türker Çilingir, bir dönem BTSO'da Meclis Başkanlığı da yaptı.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Politikacılarımıza, ekonomiyi bu hale getirdikleri için çok kızıyorum.
Ülke olarak sıkıntılı durumlardan çıkmak için gerekeni ödedik, yine de öderiz.
Avrupa Birliği bizi tıpkı demokratik bir diktatör gibi dünyaya entegre olmaya götürüyor.
Yabancı ülkeler bize çifte standart uyguluyor. Bence uygulamaya da devam edecekler.
Uzakdoğu, Türkiye için tehlike olmaya devam edecek. Bunun tedbirleri mutlaka alınmalı.
İşçi temsilcileri de dünyanın gidişatını objektif olarak görmeli ve gelişmeleri işçilere anlatmalı.
Her türlü ithalat serbestken emeğin ithalatı neden yasaktır, bunu anlamakta zorluk çekiyorum.

Söyleşi Tarihi: **06.09.2005**

Geriye dönüp baktığımda, hedeflediğim her şeye ulaşmanın huzuru içindeyim...

"2005 yılına geldiğimizde toplam çalışanımız 270 kişi oldu. 'En çok ihracat yapan' firmalar içinde ödül alacak konuma yükseldik. Toplam 4 ayrı parselde 29 bin metrekareye kadar büyüdük. Son üç yıldır süregelen krizde parsellerimizden birini, ne yazık ki kriz canavarına kurban ettik. Hal böyleyken 69'a gelen yaşıma rağmen hala ayaktayım, çalışıyorum. Deneyimlerimle elde ettiğim bilgi birikimimi, isteyen herkesle karşılıksız paylaşarak, sağlıklı ve sıhhatli bir şekilde, kaçınılmaz sona yaklaşmaktayken, geriye dönüp baktığımda, yaşamım boyunca hedeflediğim her şeye kavuşmuş olmanın bahtiyarlığı ve huzuru içindeyim. Bu son beş yılın özeti ve biraz da veda gibi oldu..."

Güncelleme Tarihi: **21.10.2010**

Bursa'nın ilk özel et kombinası Çimet, şubeleşme çalışmalarına start verdi

Çimet
Yönetim Kurulu Başkanı
Yavuz Selim Çimen

Bursa'nın ilk özel et kombinası olan Çimet'in Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Selim Çimen, "Kentte tüketilen etlerin yüzde 60'ının kesimi bizim kombinamızda yapılıyor" diyor ve ekliyor, "Bugüne kadar hep kasap esnafı ve zincir marketler ile çalıştık. Bu sistemin yanı sıra artık direkt tüketiciye ulaşmak adına şubeleşme çalışmalarını başlattık…"

"Çok değişik ve özel bir pazarlama sistemiyle müşterimizin ayağına kadar gitmeyi düşünüyoruz."

"Krizden çok etkilenmedik, ancak yine de kendimize göre, işçi çıkarmak hariç tüm tedbirleri uyguladık..."

1969-Bursa doğumluyum. İş hayatım, babamın, "Ne iş yapmak istersin" diye sormasıyla başladı. Ben de "Süpermarket işi yapmak istiyorum" dedim. Babam bunun üzerine bana Çekirge'de, Karagöz Parkı altında bulunan, o günün şartlarında gayet büyük sayılabilecek bir süpermarket açtı. O işyerinin, temizlik de dahil olmak üzere tüm bölümlerinde bizzat çalıştım. Yaşım 14… Süpermarket işimizde biriken paraları bankaya yatırmaya gittiğimde, boyum veznenin önündeki bankolara dahi yetişmiyordu.

"EVE SERVİS" UYGULAMASINI BİZ BAŞLATTIK…

Önce bu süpermarket, daha sonra daha büyük bir süpermarket, sonrasında ise aile şirketi olan Çimet'in kurulması ve et sektörüne giriş… Halen et sektöründe faaliyetlerimizi sürdürüyoruz… O dönemlerde Çekirge semtinde bile asansörlü bina çok azdı. Dolayısıyla biz, bir fark yaratabilmek adına, "markete gelemeyen müşteriler olabilir" düşüncesiyle Bursa'da ilk "eve servis" uygulamasını başlattık.

BABAMIN GÜVENİ, TİCARETTEN KORKMAMAMI SAĞLADI...

Eğer babam o günkü şartlarda isteklerimi kabul etmeseydi belki benim özel çalışma gibi bir şansım olmayacaktı. Ancak babamın bana güvenmesi, benim de kendime olan güvenimi artırdı ve ticaretten korkmamayı öğrendim. Dolayısıyla ticaretten korkmayan bir müteşebbisin herhangi bir mevki, makam veya şahsa bağlı çalışabileceğini düşünmüyorum. İş hayatımda öncelikle babamdan esinlendim. Bunun yanı sıra elbette ki, yakın çevremizde, iş ve siyaset dünyasında, yaptıkları yatırımlar ve işlerle Bursamıza ve ülkemize, hatta dünyaya imza atmış kişileri, girişimcileri her yönüyle gözlemleyerek, durabileceğim en iyi pozisyonu belirlememe yardım edebilecek akıllı dostlarımızdan da kendi adıma bir şeyler almaya hep gayret ettim.

İLGİNÇ BİR ANEKTOD...

İş hayatımda başımdan geçen, unutamadığım şöyle bir anım var: İşlerimizin en yoğun olduğu dönemde, ürettiğimiz ürünlerin pazarlamasında kullanmak üzere soğutuculu araç ihtiyacımız doğdu. Ben de o zamanlar çok revaçta olan "Otoyol" firmasına gittim ve kendilerinden 6 adet tam donanımlı kamyonet alacağımı belirttim. Fakat işyeri yetkililerine, hem kıyafetlerimin böylesine önemli bir görüşme için özenle seçilmemiş olmasından, hem de fiziki yapımın "minyon" olmasından kaynaklanan bir acizlik duruşu sergilediğimi tahmin ediyorum. Hiç kimse benimle ilgilenmedi, üstüne üstlük bir de alay konusu oldum. Bu tavırlar üzerine acilen orayı terk ettim. Ertesi gün aynı yere bir daha gittim, ancak bu sefer son derece bakımlı ve şık bir şekilde... İsteğimi tekrarladım... Fakat o gün bana olan ilginin boyutu birden bire değişmişti, düne göre fazlasıyla iyi davranıyorlardı. Talebimi yerine getirmek istediklerini belirttiler. Ben bu durumdan çok etkilenmiş, ancak bir o kadar da üzülmüştüm. İnsanların dış görünüşüne göre karşılanmaması gerektiğini o gün daha iyi anladım. Yaşanan bu kötü tecrübeyi, üst makamlarına

da şikayet olarak ilettim. Hemen bana geri dönerek hatalarını nasıl telafi edeceklerini sordular. Ben de onlara "ceza" olarak, kesecekleri faturadan ekstra yüzde 5 indirim daha yapmalarını istedim. Olumlu karşıladılar...

"KRİZ" OLGUSUNU DA İŞİN İÇİNE KATTIK...

Biz bir aile şirketi olarak hiç bir zaman kredi kullanmadık, bütün yatırımlarımızı kendi öz kaynaklarımızdan karşıladık. Bundan 12 yıl önce bir inşaat işine başlamıştık. Çekirge-Karagöz Parkı altında... Umulandan daha fazla bütçe gerektiği için diğer şirketlerin kaynaklarını da bu iş için kullanmaya başladık. Bu arada ana sektörümüz olan hayvancılıkla ilgili tüm dünyayı etkileyen "deli dana" hastalığı da tam bu dönemde baş gösterdi. Uzun süren bu kriz, sektörümüzü gerçekten çok hırpaladı. Bir yandan bu krizin etkileriyle uğraşırken diğer yandan, devam eden inşaatımız da haksız yere yetkililerce durduruldu. İşte bu olaylar bizim için iş hayatımızdaki dönüm noktası oldu. Çünkü biz o günlere kadar yapmış olduğumuz işlerde ve yatırımlarda kriz olgusunu hiç hesaplamamıştık. Şimdi ise daha ayakları yere basan, uzun vadeli düşünen ve her türlü olumsuzluğu göz önünde bulunduran bir yapıda hareket ediyoruz. Şimdiye kadar kurmuş olduğumuz şirketler ise şöyle: Çimen İnşaat, Etsa Et Entegre Sanayi, Çimet Özel Et Kombinası ve Bursa Çimen Yapı... Bugüne kadar herhangi bir kişi veya kurumla da ortaklığımız olmadı... Günümüze gelinceye kadar inşaat, gıda, tekstil ve otomotiv sektörlerinde faaliyet gösterdik.

Geçmişte çok zor günler geçirmemize rağmen aile yapımızı, birlik ve beraberliğimizi hiç bozmadık. Fakat yaşadığımız bu zor günlerde, iş hacmimizin daralmasına paralellik gösteren dost meclislerinin azalmasını da derin bir hayal kırıklığı olarak yaşadık.

Gıda sektöründe olmamız nedeniyle her ne kadar krizi derin hissetmedikse de yine kendimize göre, "işçi çıkarmak hariç" tüm tasarruf tedbirlerini uyguladık. Krizde öncelikle, tüm çalışanlarımıza müşteri memnuniyeti ile ilgili yoğun eğitimler verdik. Çünkü kriz olsun-olmasın müşterimiz bizim için çok önemli... Tüm sarf harcamalarımızı da yine krizde kontrol altına aldık.

ÖZEL BİR PAZARLAMA SİSTEMİ...

Bugüne kadar hep kasap esnafı ve zincir marketler ile çalıştık. Halen de aynı şekilde... Fakat artık, direkt tüketiciye ulaşabilmek adına şubeleşme çalışmalarını başlattık... Yani çok değişik ve özel bir pazarlama sistemiyle müşterimizin ayağına kadar gitmeyi düşünüyoruz.

BTSO MECLİSİ BANA OLUMLU KATKILAR YAPIYOR...

Ben aynı zamanda BTSO'da Meclis üyesiyim. BTSO Meclisi'ne seçilmek ve böylesine nezih-saygın bir ortamın içinde yer almak, sanayi ve ticaret hayatımızın çok değerli temsilcileriyle aynı salonda bulunmak ve onların tecrübelerinden yararlanmak, iş hayatımda bana çok büyük artılar kazandırıyor.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Hayatta sahip olduğumuz her şeyin kıymetini bilelim. Yine hayatta, her şeyin bir bedeli olduğunu unutmayalım... İyiliğin de kötülüğün de... Doğayı asla ve asla kendi çıkarlarımız uğruna tahrip etmeyelim. Kul hakkı yememeye çok dikkat edelim. Yaptığımız işlerin hakkını verelim.

İnsanlara asla ve asla dış görünüşlerine göre bir tavır takınmayalım.Bir işte zarar ettiğimizde veya kaybettiğimizde çok üzülmeyelim, yaşananlardan ders çıkarmasını bilelim.

Söyleşi Tarihi: **04.11.2010**

Piyasa istedi Değirmencioğlu yaptı, başarı yeni sektörlerle hep arttı…

Değirmencioğlu Grup

Yönetim Kurulu Başkanı

Salih Değirmencioğlu

Salih Değirmencioğlu… Ana faaliyet konusu somya ve karyola üretimi… Zaman içinde piyasada gördüğü ihtiyaçlar paralelinde yemek masası ve portmanto üretimine başladı… Hatta iş kollarını çeşitlendirip ev tekstili ve otomotiv yan sanayiye de adım attı… Tam anlamıyla gençlerin örnek alacağı başarılı bir girişimci…

"Çekyat üretimimiz artıyor, ancak gerek fiyat gerekse standart bakımından istediğimiz kumaşı bulamıyorduk. Biz de Detitex firmamızı kurduk, 10 makineyle kumaş üretimine başladık…"

"Her işletme milli bir servettir… Kimse malını alıp öbür dünyaya götüremez. Bu tesisler aslında çalışanlarındır. İşletmenin varisleri işletmeyi daha ileri götürmeli…"

1953 Bursa doğumluyum. Henüz ilkokulda okurken, otomobil tamircisinin yanına çırak olarak girdim. Bir süre bu işi yaptıktan sonra karyola atölyesinde çıraklığa başladım. "Hasnur" ismiyle faaliyet gösteren karyolacının yanında kalfalığa kadar yükseldim. Sonrasında, Antalya'da 70. Piyade Alayı'nda vatani görevimi ifa etmeye başladım. Burada gördüğüm eğitim sonucunda Konya 660. Levazım Depo Bakım Atölyesi'ne kaynakçı olarak gönderildim. Askerlik süresince kaynakçı olarak görevime devam ettim.

Askerlik dönüşünde "Hasnur" firmasında yeniden işe başladım. Kar ortağı olarak bir yıl çalıştım. 1976 yılının Nisan ayında, Bahar Mahallesi'nde 70 metrekarelik bir işyeri açtım. Çalışan kadromuz; ben, kardeşim Hüseyin, bir de çırak... İş konumuz aynı: Karyolacılık… 1980 yılına kadar somya ve karyola üretim işine devam ettik.

Karyola ve somya sattığım mağazaların, gördüm ki yemek masalarına, portmantoya ve benzeri ürünlere de ihtiyacı var. Bunun üzerine yemek masası üretimine başladım. Daha sonra da portmanto üretimine girdim. Önceleri bunları fason olarak yaptırıyordum, iş tuttuğu zaman kendi atölyemi kurdum. Bu arada somyacılığın demode olmaya başladığını da görüyordum.

1984 YILINDA ÇEKYAT ÜRETİMİNE BAŞLADIM...

Metal somya ve karyola üretiminin demode olması beni başka arayışlara itti. Araştırmalarım sonucunda çekyat üretiminde karar kıldım. Bu alanda boşluk olduğunu hissettim, somya işini de tamamen bıraktım. O dönemde bu alanda Bursa'da bir Değirmencioğlu firması vardı, bir de Marmara… Ben süngerli çekyatları üretiyordum, Marmara ise yaylı olanları... 1990'lı yıllardan itibaren çekyatları fabrikasyon olarak üretmeye başladık.

ÜRETTİKLERİMİZİ BAYİLERE BİZZAT TESLİM EDİYORDUK...

Diğer üreticilere göre daha farklı olduğum için ürettiğimiz çekyatları bayilerimize bizzat kendimiz teslim ediyorduk. Böyle bir uygulamaya ilk kez biz başladık. Bu tür çalışmaları kendim yaptığım için çevre İllerde yeni yeni dostlar edinmeye başladım. Bu durum, işlerimizin gelişmesine sebep oldu.

İLGİNÇ BİR ANEKTOD…

Bir gün araba sararken bir bey geldi, "Yetkili veya muhasebeciyi görmek istiyorum" dedi. Ben de kendisini muhasebeciye gönderdim. Muhasebeciye gitmiş, patronun kim olduğunu sormuş. Muhasebeci de, "Patron aşağıda, kamyonu saran kişi" demiş. O kişi bana tekrar geldiği zaman bir mahcubiyet içindeydi, özür diledi. Sonuçta işini hallettik ve gitti.

BİR GÜNDE FAZLADAN 40 ADET KANEPE ÜRETTİK…

Gerçekten de işlerimiz iyi gidiyordu, büyük bir yoğunluk vardı. Bu nedenle elemanlarımız işlerini

bitirmeden eve gidemiyordu. Günde 80 adet kanepe üretiyorlardı. Dolayısıyla gerek sayı, gerekse iş yoğunluğu açısından şikayetçiydiler… Hal böyle olunca, bir sabah ben de onlarla birlikte iş başı yaptım. Normal sabah mesaisinden, öğlen saat dörde kadar onlarla birlikte çalıştım. Hiç unutmam, o gün 120 adet kanepe ürettik. İş yoğunluğundan dolayı halinden şikayetçi olan çalışanlarımıza, "Arkadaşlar gördüğünüz gibi, sizin bir günde ürettiğiniz 80 adet kanepeye mukabil, bugün 120 adet kanepe ürettik. Bundan sonra 80 değil 120 kanepe üreteceksiniz" dedim. O vakitten sonra günlük üretim adedimiz 120 kanepe oldu.

EN YAKINLARIMIN BASKISI, BİZİ DAHA DA BÜYÜTTÜ…

1990'lı yıllarda Bahar Mahallesi'ndeki işyerimde gece-gündüz demeden çalışıyorduk. Etrafı evlerle dolu bir alanda çalıştığımız için komşular haliyle rahatsız oluyordu. Rahatsız olanlar arasında benim yakınlarımdan biri de vardı. Bu akrabam beni zabıtaya şikayet etti. Öylesine ki, işyerimiz mühürlenecek hale geldi. Bunun

üzerine eski Gemlik Yolu-Ege Sokak'a taşındık. Eskiler ne demiş… "Her işte bir hayır vardır..." Gerçekten de öyle oldu ve işlerimiz bu yeni ve geniş yerimizde çok daha fazla gelişti. Beni devamlı surette şikayet eden bu akrabama minnet borçluyum…

1996'DA KUMAŞ ÜRETİMİNE BAŞLADIK...

Çekyat üretimimiz yoğun biçimde sürüyordu. Ancak gerek fiyat, gerekse standart bakımından istediğimiz kumaşı her zaman rahatça bulamıyorduk. Dolayısıyla kumaş üretimine girmek bizim için artık zorunluluk haline gelmişti. "Detitex" ismiyle 10 makineyle kumaş üretimine başladık. Şu an 20 makineyle bu sektörde yolumuza devam ediyoruz. Üretimimizin yüzde 80'ini ihraç ediyoruz, yüzde 20'sini de iç piyasaya veriyoruz.

2003 YILINDA ELATEK'İ DEVREYE SOKTUK...

DOSAB çıkışında bulunan Elatek isimli firmayı satışa çıktığında biz aldık. Bu firma otomotiv yan sanayinde faaliyet gösteriyordu.
Uzmanlık dalımızın dışında olmasına rağmen başta kardeşim Hüseyin Değirmencioğlu olmak üzere çalışanlarımızın özverisiyle bu alanda da başarılı olduk.

ALMANYA'DAN KAÇAN BİR TÜRK'ÜN SERÜVENİ...

Örnek olması açısından ilginç bir anekdot paylaşacağım. Türkiye'den işçi olarak Almanya'ya giden, orada iş sahibi olan bir Türk, elinde olmayan sebeplerden dolayı iflas eder. İşin içinden çıkamaz ve Almanya'dan kaçarak, memleketi Manisa'ya gelir. Aradan çok geçmeden iki Alman görevli kendisini Manisa'daki evinde bulur. Almanlar, bizim Türk'e, "Senin izini sürdük, Almanya'da 400 kişi çalıştırırken iflas edip Türkiye'ye kaçtığını öğrendik. Buraya geliş sebebimiz, senin sorunlarını gidererek bu 400 kişiye yeniden iş vermeni sağlamak" der. Şu işe bakın… Bir Almanın, ülkesindeki yabancı işvereni nasıl koruduğunu, düşündüğünü, sorunlarını çözüp tekrar eski istihdamını yakalaması için nasıl çabaladığını görüyor musunuz? Yorum sizin…

GİRİŞİMCİLERİMİZİ SAHİPLENMELİYİZ...

Girişimcilerimizin, vize almak için neler çektiğini bilmeyen yok… Sabahın beşinde kuyruğa girer, bir hafta 10 gün vize almak için uğraşırız. Bu ülkeye katma değer sağlayan iş adamlarımıza tüm ilgililerin sahip çıkması gerekli. Önüne gelen çek kesiyor, bu çeklerin çoğu da ödenmiyor. Sonuçta çeki elinde bulunduran kişi mağdur oluyor. Halbuki çek kesenin, ödememesi halinde ağır cezalar alması gerekiyor.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Çalışanlar iş yerini kendi iş yeri gibi kabul etmeli. Yıllarca hem üretimde çalıştım, hem de servis ve dağıtım şoförlüğü yaptım. Yeni işe başlayanlara da, yaptıkları işin her kademesinde çalışmasını öneririm.

İş hayatında israfa hiçbir şekilde yer vermeyin.
Personelinizi mutlaka eğitimden geçirin.
Her işletme milli bir servettir… Kimse malını alıp öbür dünyaya götüremez, bu tesisler aslında çalışanlarındır.
İşletmenin varisleri işletmeyi daha da ileri götürmeli…
Sattığınız ürünün takipçisi olun, arkasında durun.

Söyleşi Tarihi: **11.02.2003**

Şartlar uygun olduğunda turizm sektöründe yatırımı hedefliyoruz

"Global krizden etkilenmemek için kurumsal olarak tedbirlerimizi aldık. Resesyon gösteren pazarlarda mevcut müşterilerimizi koruduk ve global krizin etkisinin az görüldüğü diğer pazarlara kaliteli ürünlerle yöneldik. Bu süreçte mevcut yapımıza ilaveten revize yatırımlarımızı da ihmal etmedik. Yani krizde herhangi bir durgunluk veya karamsarlık göstermedik. Özellikle yeni revize yatırımlarla değişik bölgelerdeki müşteri portföyümüzü artırdık.
Yeni sektörlere ancak şartlar müsait olduğunda gireceğiz. İlk hedefimizde, turizm ve otelcilik var. Ancak önümüzü görmeden herhangi bir girişimde bulunmayacağız.
2011 yılında hedefimiz; mevcut ürün portföyümüze yenilerini ilave etmek, kurumsal bir firma olarak ihracattaki yerinizi koruyup çıtayı daha da yükseltmek. Türkiye'nin altın ve petrol gibi ekonomiyi ayakta tutan kaynakları olmadığına göre, tek çıkış yolu ihracat… Biz de firma olarak bunun bilincindeyiz…"

Güncelleme Tarihi: **06.09.2010**

Balkan ülkelerinde yaptığı taahhüt işleriyle Türkiye'nin gurur kaynağı oldu

Gintaş
Yönetim Kurulu Başkanı
Necip Naci Doğru

Daha üniversite öğrencisiyken ilk taahhüt işine girip, dış cephe ve izolasyon malzemesi bayiliği alması, Necip Naci Doğru'nun, sonrasında gerek Bursa ve Türkiye'de, gerekse Balkan ülkelerinde başarılı taahhüt işleri yapacağının ve ülkesini gururla tanıtacağının ilk sinyali gibiydi…

"Neden Balkanlar'ı tercih ettik... Balkanlar'a gitmek kolaydır… Paranız kalmasa, uçakla gidemeseniz bile otobüsle gidersiniz… İş yapılan yeri doğru seçmek gerekli…"

"Başta Türkiye olmak üzere tüm Balkan ülkelerinin inanılmaz altyapı ihtiyacı var… Dolayısıyla çok iş… Arnavutluk'ta üç tane firmam var. Balkanlar'daki birçok taşeron firmaya işi biz öğrettik…"

1955 yılında Bitlis'te doğdum. İlkokulu Bitlis'te, ortaokulu ve liseyi de Bursa Erkek Lisesi'nde bitirdim. İ.T.Ü.'de İnşaat Mühendisliği eğitimi aldım. Çocukken, babama ait olan Ulucami- Tomruk önündeki dükkanımızda çalışırdım. Görevlerim arasında çay-kahve söylemek, ortalığı süpürmek ve tezgahtarlık yapmak vardı. Öğrenciliğim sürerken aynı zamanda çalıştım.
Erkek Lisesi'ni bitirdiğimde 17 yaşındaydım. Okulumu bitirmemle birlikte, bir artım daha vardı... O da 5 yıl boyunca, babam rahmetli Abdullah Doğru'nun yanında "pişmemdi..." Okulumu birincilikle bitirdim. Çok başarılıydım. O günkü aklımla, ticaret hayatındansa, okulda kalmayı daha çok istiyordum.
Ben matematik eğitimi almak istiyordum, ancak başta babam olmak üzere tüm ailem, inşaat mühendisi olmamı yeğliyordu. İstanbul'a okul kaydım için giderken rahmetli babam peşime ağabeyim Atilla'yı takmış. Benim matematik değil de mühendislik eğitimi almamı sağlamak için… Başarılı da oldular… İ.T.Ü. İnşaat Mühendisliği Bölümü'ne yazıldım.

ÜNİVERSİTEDEYKEN İLK TAAHHÜT İŞİNE GİRDİM...

Okulumuzda, öğrenci olayları nedeniyle eğitim-öğretime bir yıl ara verilmişti. Ben de boş kalmamak için daha üniversite öğrencisiyken ilk taahhüt işine girdim. Dış cephe ve izolasyon malzemesi bayiliği aldım.

Okulun kapalı olduğu yıl, evliliği de aradan çıkarmayı planlıyordum. Bu düşüncemi babama direkt söyleyemedim. Endirekt olarak konu babama intikal ettiği an, "Parasını kazansın, evlensin" demiş. O yıl 40 bin lira kazanınca babam, "Tamam, evlendirelim" dedi. 22 yaşında evlendim, bir yanda eşim, diğer yanda okulum vardı.

1977'DE İ.T.Ü. İNŞAAT MÜHENDİSLİĞİ'Nİ BİTİRDİM...

1977'de okulumu bitirdim ve Bursa'ya döndüm. Mühendis olduğum için taahhütler almaya başladım. 1979 yılında Gintaş İnşaatı aile şirketi olarak kurdum. Okuldan 2 sınıf arkadaşımı da bu şirkete dahil ettim. Hala bu arkadaşlığımız ve ortaklığımız devam ediyor.

HEP EN İYİSİNİ YAPMAYA ÇALIŞTIM...

Mesleğim açısından hep en iyisini yapmaya çalıştım. 1986'da Bursa'da bu alanda sadece Sinta Beton vardı. Onlar da dışarıya ticari beton satmazdı, Kurduğumuz Gintaş Hazır Beton şirketimizle dışarıya da beton satmaya başladık. Hem kendi beton ihtiyacımızı karşılıyorduk, hem de başka firmaların... Bu firma 10 yıl kadar gayet güzel çalışmalara imza attı.Türkiye Hazır Beton Birliği kurucularındanım... Türkiye henüz deprem gerçeğini tam olarak yaşamadan, kaliteli beton bilincini yaymak için ciddi hizmetlerim oldu. İstanbul'da, Hazır Beton Birliği'nde görev yaptım. Bu Birliği, Avrupa Hazır Beton Birliği'ne entegre ettik. Avrupa Hazır Beton Birliği'nde Teknik Komite üyeliği de yaptım. Gerek Avrupa, gerekse Türkiye için beton standardı oluşmasında emeğim geçti.

BURSA KONUT SANAYİ'Nİ KURDUK...

1986'da Bursa Konut Sanayi ve Tic. A.Ş. adında bir şirket daha kurduk. Bu şirketle kat karşılığı apartman yaptık, hayata geçirilmiş çok sayıda projemiz var.
Arsa sahibi, belediye ve firma olarak, kentsel dönüşümün Bursa'daki ilk örneğini, 1986'da biz sunduk. Meridyen Çarşısı, Sönmez İş Merkezi arkasında... Özel sektör olarak otopark yaptık. Bursa şehir trafiğinin en yoğun olduğu dönemlerde, Altıparmak, Çatalfırın ve Gökdere'deki köprülü kavşakları da biz inşa ettik. Bu projemiz neticesinde kent içi trafiği oldukça rahatladı.

BALKAN ÜLKELERİNE AÇILDIK...

1992 yılında, Arnavutluk Büyükelçisi'nin teşvikiyle Balkan ülkelerine açılma kararı aldık. Kendi inşaatımız olmak

Necip Naci Doğru, Balkan ülkelerinde ciddi projelere imza attı.

üzere, konut yapıp-sattık. Devletten ihale almadık. 1994'te Arnavutluk'ta, askeri tersanenin yenilenmesini üstlendik. Türkiye ile işbirliği halinde askeri tesis projelerini hayata geçirdik. Yine Arnavutluk'ta İslam

Bankası'nın kredilendirdiği iki şehrin içme suyu ve kanalizasyon projesini gerçekleştirdik.

HAZIR BETON TESİSLERİMİZİ DEVRETTİK...

1996'da hazır beton tesislerimizi Bursa Çimento'ya devrettik. Gintaş Beton'un ismini değiştirerek, Gintaş Endüstriyel Tesisleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. yaptık. 1996'da Dış Gimat Lojistik adında bir şirket daha kurduk. Bu şirketimiz, yurt dışındaki firmalarımıza teknik destek veriyor. Öte yandan, Tayyare Kültür Merkezi Hizmet Binası, Bursa Şehirlerarası Otobüs Terminali de önemli referanslarımız arasında... 1994'ten itibaren de önemli altyapı projelerinde kayda değer hizmetlerimiz oldu.

KARADAĞ'DA 900 İŞYERİ İNŞA EDİYORUZ...

2004'te Sırbistan-Karadağ'da araştırmalara başladık. 2005 sonlarında da Karadağ Başkent Belediyesi ile sözleşme imzaladık. Bu arada Karadağ Cumhuriyeti bağımsızlığını ilan etmişti. Orada bize ait modelle 900 işyeriinşa ediyoruz. Bu işyerleri bitmek üzere...

TÜRKİYE'DE MODA, RUSYA'YA GİTMEKTİ...

Balkan ülkelerinde iş yapma kararı verdiğimizde Türkiye'de moda, Rusya'ya gitmekti... "Ayağını yorganına göre uzat" düşüncesi, bize yeni bir iş alanının oluşması zeminini hazırladı. Balkanlar'a gitmek, Rusya'ya açılmaktan daha mantıklı ve daha az bürokrasi içeriyordu. Yurtdışına açılan şirketlerimize önerim; dikkatli ve sabırlı olmaları... Kısa süre önce Karadağ'da bir ihale daha kazandık...

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

"Neden Balkan ülkeleri..." Balkanlar'a gitmek kolaydır... Paranız yoksa, uçakla gidemeseniz bile otobüsle gidersiniz... Bu bağlamda, iş yapılan yeri doğru seçmek gerekli.Başta Türkiye olmak üzere tüm Balkan ülkelerinin inanılmaz altyapı ihtiyacı var, çok da iş...Asıl sorun, yetişmiş eleman eksikliği... Arnavutluk'ta üç tane firmam var. Balkanlar'daki pek çok taşeron firmaya işi biz öğrettik...Turizm ile ilgili ilk yatırımımızı Bodrum'da gerçekleştireceğiz... 2008 yılında...Türkiye'de en önü açık sektör olan otomotiv yan sanayi, bizim de dikkatimizi çekiyor.Enerji yatırımları ile endüstriyel yatırımların önünün açık olduğunu da düşünüyorum.Ağır endüstriyel inşaatlarına girerek farklılaşıyoruz. Sadecekonut ve basit fabrika inşaatlarıyla bir yere varamayız.Ar-Ge ve nano teknoloji, gelecek vaat ediyor.Avrupa'nın iyi mühendislere, mimarlara ve tornacılara ihtiyacı var. Bu alanlardaki eğitime katlanamıyorlar.

***Söyleşi Tarihi:* 02.08.2005**

Turizm, gayrimenkul, enerji ve hayvancılıkta da olacağız

"Firma olarak, daha kriz yaklaşırken birtakım çareler üretmeye çalışıyorduk. Öncelikle firmanın giderlerinin kısılması ile daha efektif kaynak kullanımı gibi önlemlerle işe başladık. Ne yazık ki personel azaltmaya da başvurmak zorunda kaldık. Aslında kriz döneminde çok başarılı olduğumuzu söylemek zor. En etkili eylemimiz; yurt dışı işlerimizin genel kapasite içindeki oranını yükseltmek oldu. Genelde uluslararası finansmana sahip işlere yoğunlaştık ve bu çerçevede işler aldık. Bugün de bu ilkede çalışmalarımızı sürdürüyoruz.
Gelecek dönemde şehir otelciliğinden başlayarak, turizm ve taşınmaz mal yatırımları, öncelikli ilgi alanımızı oluşturuyor. Taşınmaz mal yatırım geliştirme projelerinin gerek yurt içi, gerek yurtdışında olanlarıyla, yenilenebilir kaynaklara dayalı enerji üretiminin yurtdışında gerçekleştirilmesini, temel hedeflerimize örnek verebilirim. Öte yandan, şirket arazilerimiz üzerinde hayvancılığa dayalı bir yatırım konusunu dile getirmek de doğru olacak..."

***Güncelleme Tarihi:* 25.08.2010**

Trende göre farklı sektörlere girmekten asla çekinmeyin…

Elmis Kimya Kağıt
Sahibi
Habil Duran

"Bir sektöre saplanıp kalmak doğru değil, yumurtaların tamamını aynı sepete koymayın" diyen örnek girişimci, Elmis Kimya sahibi, TOSYÖV Bursa Başkanı Habil Duran, kağıt ve kimya işinde başarılı projelere imza attı… Duran, "Trendi izleyerek farklı sektörlere girmekten çekinmeyin. Sivil toplum örgütlerine ve siyasete girmek de sırası geldiğinde gerekli…" diyor.

"Birlikte kümeleşerek çalışmakta inanılmaz yarar var. Gençlerimize deneyimlerimizi mutlaka aktarmalıyız. Çalışma hayatı ile eğitimi, icap ederse paralel götürün…"

"Gençler her şey çalışmak değildir. Camdan dışarı baktığınızda karın, yağmurun yağdığını ve sonunda da güneşin açtığını görmelisiniz. Temiz siyaset yapacak gençlere ihtiyaç var…"

1955-Artvin doğumluyum. İlkokulu Artvin'de, ortaokul ve liseyi de Bursa Akşam Ticaret Lisesi'nde bitirdim. Babam Artvin'de, Köy Hizmetleri'nde 1995'ten itibaren grayderci olarak çalışıyordu. Tayini kendi isteğiyle "umut şehri" Bursa'ya çıktı… Ancak Bursa'ya gelmemizin en önemli nedeni, 4 erkek çocuğun geleceğiydi... İlk kez Artvin dışına çıkıyordum… Yaşım 14... Okul kaydım Çelebi Mehmet Ortaokulu'na naklen gelmişti.
Ailemiz 6 nüfus, babam da maaşlı bir insan... Geçim zorluğu nedeniyle benim de çalışmam gerekiyordu. Zira 4 erkek kardeşin en büyüğü bendim. Tekstil iplik-haşıl atölyesinde işbaşı yaptım. Babamın bulduğu bu işte 7 yıl çalıştım. Haşıl işinde çalışmam askere gidinceye kadar devam etti. Hem çalıştım hem de Bursa Akşam Ticaret Lisesi'nde okudum. Ticarete hevesli olduğum için özellikle Akşam Ticaret Lisesi'ni seçtim.

ELMİS ŞİRKETİNİ DEVRALDIM…

Sonrasında, askerlik görevimi yerine getirmek üzere Sivas'a gittim. Hizmetim bitince tekrar Bursa'ya döndüm. Bu defa yine tekstil olmak üzere Polylen'de işbaşı yaptım. 12 yıl da Polylen'de "satın alma" biriminde çalıştım.

Habil Duran, son yapılan genel kurulda TOSYÖV Bursa Başkanlığı'na 2. kez seçildi.

1991'de bu işyerinden, "kendi adıma iş yapmak" üzere ayrıldım. Gıda sektörünü seçerek, Elmis Yemek Sanayi'ni devraldım. "İşin devamıdır" diye düşünerek bir de ekmek fırını açtım. Yemek ve ekmek üretimini 14 yıl devam ettirdim. Yemek sanayindeki sektörel birlikteliğin eksikliğinden ve standart dışı üretim yapan işletmelerle rekabetin zorluğundan dolayı her iki işimi de tasfiye ettim.

2005'TE KİMYA VE KAĞIT İŞİNE GİRDİK...

Kardeşim Ali Sinan Duran, kimyager olduğu için onun telkinleriyle bir taraftan kimya sektörüne diğer taraftan da gelecek gördüğümüz için kağıt işine girdik. Gelecekte, kağıt işinde daha da genişlemeyi düşünüyoruz. Oğlum Tamer Duran da her iki konuyla ilgili olmak üzere bizimle çalışıyor. Tophane Meslek Lisesi mezunu olan oğlum, esnek şekillendirme ve vakumla işinde faaliyet gösteriyor.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Birlikte "kümeleşerek" çalışmakta inanılmaz yarar var.
Gençlerimize deneylerimizi mutlaka aktarmalıyız.Bir sektöre "saplanıp" kalmak doğru değil, yumurtaların tamamını aynı sepete koymayın.
Trendi izleyerek farklı sektörlere girmekten çekinmeyin. Çalışma hayatı ile eğitimi, icap ederse paralel götürün. Gençler her şey çalışmak değildir... Camdan dışarı baktığınızda karın, yağmurun yağdığını ve sonunda da güneşin açtığını görmelisiniz. Sivil toplum örgütlerine ve siyasete girmek de sırası geldiğinde gerekli...
Temiz siyaset yapacak gençlere şiddetle ihtiyaç var...

***Söyleşi Tarihi:* 14.06.2005**

Tüm üretim süreçlerimizi, satın alma ve finansman alışkanlıklarımızı değiştirmeliyiz

"Firmamız emin adımlarla yoluna devam ediyor. Ancak bu, alınan önlemlerin başarısından çok, uzun yılların bize yüklediği deneyim ve önseziler sonucu değişen stratejilerimizden kaynaklanıyor. 2008-2009'u kriz yılları olarak yorumlamıyoruz. Bu yıllar, esasen Türkiye'de 2001 yılında başlayan krizin sonuçlarının yaşandığı yıllar...
2001, Türkiye'nin tüm yapı taşlarının yerinden oynatıldığı, plansız olarak yapısal değişim programının başlatıldığı bir yıldır. Ülkemizin dinamiklerinin sahip olduğu sosyal yapı gereği böyle bir yapısal değişikliğe izin vermemesi sonucu oluşan/oluşturulan kriz ile bugün oturulmaya çalışan rotaya yönlendirildi.
KOBİ'lerin dinamik yapısı ve tabi bizim şirketimiz de, krizin başladığı 2001 yılından 2006'ya kadar çok başarılı çalışmalar yaptı. Para kazandık, büyüdük... Çünkü bizim KOBİ neslimiz dünyada hiçbir ülkede olmayan bir kriz

bağışıklığına sahip… Bu kez sinsi, derinden, çok daha uzun vadeli planlanmış bu krizi 'geçti' sanmak tüm KOBİ'lerin ve bizim ortak hatamız… Krizin sonuçlarının yaşandığı 2008 yılından itibaren mecbur edildiğimiz değişimi fark edemeyen bizler, bu kez kazandıklarımızı geri vermeye, kriz öncesi duruma razı olmaya başladık. Oysa bize düşen, bu krizi okumak, olanın-bitenin siyasi sonuçlarını da görebilmek… Yazık ki bizim KOBİ'lerimizin örgütlü yapısının olmaması bu uzak görüşü engelledi. Bugün içinde bulunduğumuz fiili durum; durmak, en azından mevcut durumu korumak. Basiret sahibi yöneticilerimizin ortaya çıkmasıyla da günümüz koşullarında yeniden yapılanmak için uygun zamanı bulacak ve yeniden ülkemizi sırtımıza almak için harekete geçeceğiz. Çünkü inanıyorum ki bugün ülkemizi sırtlamış görünen büyükler, çok kısa bir süre sonra bu yükten kurtulmak üzere harekete geçecek. O gün geldiğinde biz yine göreve hazır olacağız. Bu kez ders almış basiretli siyasetçilerle omuz omuza ülkemizi yine aydınlık geleceğe taşıyacağız.

Bütün bunların ötesinde, firma olarak yeni sektörlere girmeyi elbette planlıyoruz. Hatta rahatlıkla söyleyebilirim ki, planlamayan yok. Ancak buna 'planlama' demek doğru değil. İşinden memnun olmayan herkes 'kurtulmak' için yeni bir sektör arıyor. Bu, çok sağlıklı bir durum değil. Arzu edilen, herkesin içinde bulunduğu sektörde sağlıklı birikimler yaratarak, kaynak fazlasını yine ülkenin hizmetine sokabilmek için yeni sektörlerde yeni yatırım alanları araması… Yazık ki yeni sektör arayışının sebebi yüzde 95 çoğunlukla bu değil. Yukarıda anlattıklarımız, aslında nasıl bir beklenti içinde bulunduğumuzu ortaya koyuyor. Kısa dönemde örgütlü bir yapıya sahip olmamamız dolayısıyla çıkışımızı bireysel girişimlerle yapmak zorunda olduğumuzu biliyoruz. Yeniden kurulan sistemin çökmesi halinde altında kalmamamız öncelikli hedefimiz… Bunun yanı sıra tüm üretim süreçlerimizi, satın alma ve finansman alışkanlıklarımızı değiştirmek zorunda olduğumuzun farkındayız... 2010-2011 yılı büyük ihtimalle bu hazırlıklar üzerine çalışarak geçecek. Eğer yeni konjonktüre göre yapılanmayı başarabilirsek, sağlıkla yavaş ve emin adımlar atmaya başlayabileceğimizi düşünüyorum. Çünkü bizlerin birey olarak ülkemize katma değer üretmek üzere önümüze konulmuş bir başka plan, bir başka yol haritası yok. Başarmak zorundayız…"

***Güncelleme Tarihi:* 06.09.2010**

Türkiye'de makine sanayi, O'nun sayesinde bu kadar hızlı gelişti…

Durmazlar Makine
Kurucusu
Ali Durmaz

Türkiye'de makine sektörünün duayen ismi, rahmetli Ali Durmaz, hem çocuklarına hem de ülkesine övüneceği çok önemli bir miras bıraktı… O'nun zamanında 5 kıtada 60 ülkeye makine ihraç eden devasa tesisler bugün, Ali Durmaz'ın izinde, çocuklarının özverisiyle başarı çıtasını sürekli yükseltiyor.

"Biraz daha genç olsaydım 'Suzuki' yerine 'Duriki' marka iş arabası üretirdim… Tüm sac işleme makinelerimiz bilgisayarlarla donatılıyor, bu hep böyle olacak…"

"Çok çalışın, çok üretin ve üstün kaliteyi yakalayın… Beş kıtada 60 ülkeye ihracat yapmamın sırrı; 'kaliteli üretim…"

1950 yılında Bulgaristan'dan Bursa'ya göç ettik. Bursa'ya gelir gelmez de tornacı çırağı olarak işe başladım. Çalıştığım tornacı, aynı zamanda çözgü makineleri de üretiyordu. İşimi büyük bir heyecan ve istekle yapıyordum. Artık demir tozu yutmaya alışmıştım.
1956 yılında ortağım Ramazan Sarpdere ile 60 metrekarelik bir yer kiraladık. Burada iki çalışanımız vardı. Üretim konumuz da tekstil makineleri yedek parçası... Bu şahsi ortaklığın firma adı, "Sarpdur…" İlk makine ve tesisat için gerekli olan bin 500 liranın 950 lirasını dayımdan temin ettim, kalan 450 lirayı ise borç buldum.
1957 yılında tekstil çözgü makineleri ve tavel makineleri üretimine geçtik. Fakat 60 metrekarelik yerimiz bu işler için küçük olduğundan sadece bir makine üretebiliyor, kuruyor, çatıyorduk. Yapılanı satınca yer açılmış oluyordu. Ondan sonra ikinci makine üretimine geçiyorduk.

ATÖLYEMİZ YANGINDA KÜL OLDU…

Tuzpazarı-Okçular Çarşısı'nda bulunan atölyemiz, 1959'da çıkan bir yangınla kül oldu. Halbuki daha yeni yeni işleri toparlıyorduk. Bu yangında 38 dükkan ve 7 ev tamamen yanmıştı. Yangından kısa bir süre önce, tanıdık bir sigortacıya işyerimizi sigorta ettirmiş olmak ise tamamen bir tesadüftü… Bu, birinci olumlu gelişmeydi.

İkincisi ise, İstanbul'a 32 bin liraya sipariş ettiğimiz torna tezgahı bir türlü gelmek bilmiyordu. Tüm takiplerimize ve ısrarımıza rağmen aylardır gelmeyen torna tezgahı için yangın sabahı bir telefon geldi. Torna tezgahını geciktiren İstanbullu firmanın sahibi, "Torna tezgahınız bugün yüklendi, yarın elinizde olur" dedi. Böylece o güzelim tezgahımız yangından kurtulmuş oldu.

İLK İHRACATIM ALMANYA'YA...

1976 yılında Almanya'dan torna makinesi ve freze satın aldığım firmanın sahibi bizi ziyarete geldi. O yıllarda ürettiğim giyotin makaslarını gördü ve çok beğendi. İki adet de sipariş verdi. İşte bizim ihracat serüvenimiz böyle başladı. Büyük bir heyecanla makineleri hazırladım, adeta bando ve merasimle Almanya'ya gönderdim.

DURMAZLAR ŞİRKETLER GRUBU…

"Sarpdur" şahsi ortaklığımız 2000'li yıllarda "Durmazlar Şirketler Grubu" olarak anılmaya başladı. 60 metrekareden oluşan üretim alanımız 30 bin metrekarenin üzerine çıktı. Beş kıtaya ihracat yapan grubumuz, yüzlerce insan da istihdam eder hale geldi. En önemlisi de, Grubumuz bünyesinde 100 çeşide yakın sac işleme makinesi üretiyor olmamızdı.
65 ülkeye "Durma" markasıyla ihracat yapan Durmazlar Makine, 30 milyon dolarlık ihracatını önümüzdeki yıllarda 100 milyon dolara çıkarmayı planlıyor. 1956 yılında küçük bir atölyede çözgü makineleri üreterek işe başlayan, bugün alanında dünyanın ikinci firması olma başarısını elde eden Durmazlar, başarısına başarı katmak için var

Merhum Ali Durmaz ve çocukları, Türkiye'de makine sektörüne ciddi anlamda ivme kazandırdı.

gücüyle çalışıyor. 2002 yılında 30 milyon dolarlık ihracat yaptık, 2003 yılında bu rakamı 35 milyon dolara çıkarmayı hedefliyoruz. İleriye dönük hedefimiz ise, 100 milyon dolarlık ihracat…
Türkiye'de ilk sac kesme makinelerini biz ürettik. Yine, ilk kollu makası da… 1985 yılından itibaren hidrolik

kontrollü, 1992'den itibaren CNC makine üretimine geçtik. Sac işleme makineleri konusunda her türlü mekanik, hidrolik, pnomatik, NC, CNC gibi kontrollü makineleri üretebiliyoruz.

BEŞ KITAYA İHRACAT...

Halen 50 bin metrekare kapalı alanda faaliyet gösteriyoruz. Üretim kapasitemiz, yıllık 2 bin 500-3 bin adet makine… 1975 yılından bu yana ihracat yapıyoruz. Ürünlerimizin yüzde 85'ini dünyanın 5 kıtasında 60 ülkeye ihraç ediyoruz. Fabrikamızdaki teknoloji bugün dünyada çok az fabrikada mevcut… Kapasitemiz 100 milyon dolarlık üretime müsait..

KUR POLİTİKASI ÇOK ÖNEMLİ...

Türkiye'de 2- 3 yıldır, dünyada da 4- 5 yıldır kriz yaşanıyor. Hedeflerimize ulaşabilmek için piyasalardaki şartların iyileşmesinin büyük önemi var. İhracatçı firmalar için hükümetin uyguladığı kur politikası çok önemli. İhracatçı ve üretici olan firmaların hammaddelerinin büyük bir kısmını ithal malzemeler oluşturuyor. Bu yüzden bir yıldır uygulanan dalgalı kur politikası bazen satılan ürünün maliyetinin, satış fiyatından da pahalı olmasına neden oluyor. Fakat ekonomik istikrar açısından bu gerekli... Merkez Bankası gerekli müdahaleler ile kur politikasını düzenleyecektir.

MAKİNE SEKTÖRÜ DESTEKLENMELİ...

Makine sektörü hükümet tarafından desteklenmeli. Çünkü dünyada birçok nedenden dolayı makine imalatçısı azaldı. Özellikle her imalat sektörünün kullanması gereken sac işleme makineleri sektörünün, dünyadaki rekabet göz önünde bulundurularak ihracatçı lehine desteklenmesi gerekir.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM…

Biraz daha genç olsaydım 'Suzuki' yerine 'Duriki' marka iş arabası üretirdim.
Bugün ve yarın üreteceğimiz tüm sac işleme makineleri bilgisayarlı…
Gururla ifade ediyorum ki, dünyadaki meslektaşlarımız arasında ilk beşe girdik.
Benim en önemli mesajım şu: Çok çalışın, çok üretin ve üstün kaliteyi yakalayın.
Beş 5 kıtada 60 ülkeye ihracat yapmamın sırrını öğrenmek ister misiniz? Bu işin sırrı; Kaliteli üretim, kaliteli üretim, kaliteli üretim...
Bizden çok küçük ülkelerin ihracatının bizden kat be kat fazla olması çok gücüme gidiyor, adeta kanıma dokunuyor. Örneğin, küçücük İsviçre'nin sadece çikolatadan elde ettiği ihracat girdisi 37,5 milyar dolar. Yorumu size bırakıyorum.

***Söyleşi Tarihi:* 16.08.2002**

Durmazlar ile Bursa, tramvay ve vagon üretim merkezi de olacak

Durmazlar Makine
Yönetim Kurulu Başkanı
Hüseyin Durmaz

Büyükşehir Belediyesi'nin Durmazlar Makine işbirliğiyle hayata geçirdiği tramvay projesi, Bursa'yı otomotivden sonra tramvay ve vagon üretim merkezi haline getirecek. İpek Yolu'nun başlangıç noktası olması dolayısıyla tasarımında ipek böceğinden esinlenilen proje, rahmetli Ali Durmaz'ın otomobil fabrikası kurma hayalini gerçekleştirmede önemli bir dönüm noktasını oluşturuyor.

"Toplam 100 bin metrekareye yaklaşan kapalı alanımızda, 1000 kişiye yaklaşan çalışanımızla ürettiğimiz makineleri 81 ülkeye 'Durma' markasıyla satıyoruz…"

"Yaptığınız işi önce kendiniz beğenin, sonra başkasına beğendirin. İşin doğrusu sadece masa başında değil tezgah başında öğrenilir…" (Ali Durmaz)

1966 yılında Bursa'da doğdum. İlkokulu Atatürk İlkokulu'nda, ortaokulu İhsan Çizakça'da, liseyi Tophane Endüstri Meslek Lisesi'nde okudum. Üniversiteyi ise hem Almanya'da hem de Amerika'da işletme-ekonomi bölümlerinde okuyarak bitirdim.

İş hayatıma gelince… Kayhan Samanpazarı'nda altta atölye üstte de evimiz olmak üzere bir düzenimiz vardı. Ben de fırsat buldukça atölyeye inerdim. O yıllarda ilkokulda okuyordum. Tezgah başındaki Mustafa Turan Usta'ya yardımcı olurdum. Cumartesi günleri saat 13'e kadar çalışır, her hafta 50 lira da cep harçlığı alırdım. Paramı alır almaz iki porsiyon Kayhan Pideli Köfte yemeye giderdim. O an yaşadığım mutluluğu tarif edemem. Kalan paramla da, hem arkadaşlarıma ikramda bulunurdum, hem de uçan daire oyuncağı alıp Demirtaş Enstitüsü önünde çocuklara satardım. Arada sırada kazı-kazan çektirdiğim de olurdu.

Ortaokulda okurken özellikle yaz tatillerinde Yeni Yalova Yolu üzerindeki fabrikamızda çalışmaya başladım. Boya, zımpara ve döküm taşlama benim işlerim arasındaydı… Çocuk yaşıma rağmen inanılmaz tecrübeler edinmeye başlamıştım. Yaptığım çalışmalardan gerçekten zevk alıyordum.

OKUMAK İÇİN ALMANYA'YA GİTTİM...

Hem Almancamı ilerletmek hem de Almanya'da okumak amacım vardı. 1984'te Endüstri Meslek Lisesi'ni bitirince Almanya'ya giderek Goethe Enstitüsü'ne yazıldım. 2.5 yıl boyunca hem okudum hem de çalıştım. Yine Almanya'da makine alım-satımı da yapıyordum. Babam gibi "demir tozu yutmamın' sonucuydu bütün bunlar... İngilizce öğrenmenin pratiğe dönük olduğunu düşündüğüm için ABD'ye gitmemin uygun olacağına karar verdim. Gerek ABD'de gerekse Almanya'da eğitim ve öğrenimimi devam ettirerek, hem işletme, hem de ekonomi konusunda iki ayrı diplomaya sahip oldum.

HAZİRAN 1993'TE TÜRKİYE'YE DÖNDÜM...

Esas hayat şimdi başlıyordu. Türkiye'ye döner dönmez atölyede işe başladım. O tarihlerde 150 çalışanımız vardı. İşe en alt kademeden başladım. Fuarlara katılım organizasyonları ve müşteri ziyaretleri görevlerim arasındaydı. Yeni makine ve fabrika arsası alımlarını da ben yapıyordum.

1997'DEN İTİBAREN FABRİKA İNŞAATLARINA BAŞLADIK...

1997'de İzmir Yolu-Marmarabirlik yanında 16 bin metrekarelik ilk büyük fabrikamızı hayata geçirdik. Okçular'da ve Samanpazarı'nda birkaç kişinin bile sığmakta zorluk çektiği atölyemizden sonra binlerce metrekareden oluşan bir fabrikaya sahip olmak büyük bir nimetti... 1999 yılına geldiğimizde 41 bin metrekareden oluşan, Organize Sanayi Bölgesi'ndeki fabrikamızı da inşa ettik. ABD'den Türkiye'ye döndükten sonra, en alt kademeden başlayan iş hayatımın dördüncü yılında, işletmelerimizin Genel Müdürü oldum. 2004'ten sonra ise Yönetim Kurulu Başkanlığı yapmaya başladım.

Durmazlar, son dönemde girdiği turizm sektöründe Bursa'ya iki tane ''Hilton'' kazandırıyor.

81 ÜLKEDE TEZGAHLARIMIZ ÇALIŞIYOR...

Toplamda 100 bin metrekareye yaklaşan kapalı alanımızda, 1.000 kişiye yaklaşan çalışanımızla, ürettiğimiz ürünleri 81 ülkeye "Durma" markamızla ihraç ediyoruz.

ALİ DURMAZ'IN ÖRNEK ALINAN SÖZLERİ...

"Yaptığınız işi önce kendiniz beğenin, sonra başkasına beğendirin..." "İşin doğrusu sadece masa başında değil tezgah başında öğrenilir..." (Ali DURMAZ) İş hayatımızı, rahmetli babamın bu sözlerine sadık kalarak sürdürmemiz sonucunda, hayal bile edemeyeceğimiz büyüklüğe ulaştık. Yine hayal bile edemeyeceğimiz Kemal Derviş'li bir açılış yaptık. OSB'deki fabrikamızı, gerek yurtdışındaki bayilerimiz, gerekse Türkiye'deki bayi, eş, dost ve akrabalarımızın katılımıyla muhteşem bir şekilde açtık. Geçen yıl da 50. kuruluş yılımızı kutladık. Bayiimiz olan 330 yabancı konuk da bizi onurlandırdı. Bakınız, yabancı konuklar bizimle ilgili neler söyledi: "Sağlam bir firmanın parçası olduğumuzu görüyoruz." "Dünyanın hiçbir yerinde böyle bir misafirperverlik görmedik."

Başbakan Erdoğan, geçen yıl Durmazlar Makine'yi ziyaret etti...

GÖRÜŞ DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

İş hayatında, İngilizce başta olmak üzere iki lisana gereksinim var.
Ticaret yaptığınız insanların dilini konuşunca, işler çok daha kolay yürüyor.
Gençler iş hayatına en alt kademeden başlayarak tüm zorluklara katlanmalı ve sebat etmeli.
Ülke olarak yüksek teknolojiyi kullanmalıyız. Uzaydaki uyduları biz neden yapmayalım...
Gelecekte Türkiye'de üretim, çok daha değerli olacak. Kalkınmış ülkeler yeni teknolojilere yöneliyor. Biz de onların terk ettiği teknolojilerle iş hayatımızı devam ettiriyoruz. Bu büyük bir yanlış...
Ülkemizde eğitimli insana ihtiyaç var. Ara eleman sıkıntısı da had safhada.

***Söyleşi Tarihi:* 05.07.2005**

**Dünyanın ilk çift markalı Hilton'u,
Durmazlar kalitesiyle Bursa'da...**

"Durmazlar Makine üç ayrı fabrikada toplamda 150 bin metrekarelik alanda 1.000 kişilik kadroyla 5 kıtaya yayılmış bir ağla 110 ülkeye ihracat yapan global anlamda marka olmuş bir firma... 2008 ve 2009, ekonomik anlamda tüm dünyayı etkileyen zor yıllardı. Bu sebeple biz de

Türkiye'den kaynaklanmayan sebeplerle zor günler yaşadık. Özellikle paritenin 1.60 seviyelerine çıkması ve hammaddelerimizi Euro ile alıp ürünlerimizi dolar ile satıyor olmamız bu dönemi daha da zor hale getirdi. Fakat geçmişe doğru gidersek, bu tip kriz yıllarının sürekli var olduğunu görürüz. Önemli olan ekonominin iyi olduğu dönemlerde nasıl yatırımlar yaptığınız, geleceğe nasıl hazırlandığınızdır.

Kriz döneminde neredeyse her gün işçi çıkarma haberlerini okuduk ve izledik. Ben bu haberleri çok üzülerek takip ettim. Çünkü hem firma hem de ülke anlamında bu bir geri adımdır. Biz kriz döneminde işçi çıkarmadık. Bunun yerine satış vadelerimizi revize ettik, mesai saatlerimizde düzenlemeye gittik. Aldığımız tasarruf önlemleri, çalışanlarımızın işten çıkarılma endişesi yaşamamasını sağladı ve daha iyi olmak için önemli bir motivasyon yarattı. Üretmeye ve ürettiğimizi kime, hangi koşullarla satabiliriz konusuna konsantre olduk. Bu dönemde bize en büyük katma değer sağlayan ise Ar-Ge departmanımızı geliştirmek oldu. Krizlerde bu tip yatırımlara genelde "savurganlık" olarak bakılır ama biz Ar-Ge'yi gelişimin kaynağı olarak gördük. Ar-Ge departmanımıza her yıl daha çok pay ayırıyoruz. Sürekli olarak proje geliştiriyor ve yeni patentler alıyoruz.

Öte yandan, Bursa Büyükşehir Belediyesi ile birlikte yürüttüğümüz tramvay projesi, Ar-Ge departmanımızın özverisiyle, yoğun çalışmaları sonucu gelişti. Düşünün, ülkece "yapamayız" dediklerimiz bir bir gerçekleşiyor, mühendislerimiz bu alanda yazılımlar, motorlu bogiler üretiyor ve tramvay tasarlıyor. Çok yakında Bursa'da bizim ürettiğimiz tramvaylar kente hizmet veriyor olacak. Yüksek teknolojisi, konforu ve kalitesiyle her sektörde yerli üretimin de yapılabileceğini herkese hatırlatacak. Eğer yenilikçi olabilirseniz sektör ayırmaksızın başarılı olursunuz. Biz de bunu gerçekleştirmeye ve müşterilerimize en üstün teknolojiyi sunmaya çalışıyoruz.

Yaklaşık 55 yıldır makine sektöründeyiz. Bu sektörde babam Ali Durmaz'ın tükenmek bilmeyen enerjisi ve çalışma azmi ile lider bir konumdayız. Bizler de konumumuzu geliştirmeye ve yeni iş imkanları yaratmaya odaklı bir şekilde durmadan çalışıyoruz. Yeri gelmişken hatırlatmakta fayda var. Babam Ali Durmaz'ın sıklıkla söylediği bir söz vardır: "Dünyanın daha iyilere ihtiyacı var." Daha iyi olmak için çok daha fazla çalışmamız lazım, her sektörde, her alanda ve her anlamda… Dünyayı hep birlikte izliyoruz. Amerika, Japonya, Almanya ve daha birçok ülke bilgi üreterek, dünyadaki birçok yeniliğe ve gelişime esin kaynağı oluyor. Biz Türkiye'nin de yakın gelecekte dünyada böyle bir role sahip olmasını istiyoruz, bu anlamda üzerimize düşeni yapmaya çalışıyoruz.

Durmazlar artık gayrimenkul sektöründe de hızla büyüyen bir firma… Durin GYO adlı şirketimiz, dinamik yapısıyla sektörün önde gelenlerinden biri olmaya aday... Hilton Convention Center &SPA ve Hampton by Hilton ile sektöre bir çok yenilik katacağımızı şimdiden kanıtladık… Dünyanın ilk çift markalı Hilton projesinin Bursa'da inşa ediliyor olması ve uluslararası düzeyde sektörünün en büyük firmalarından biri olan Hilton'un bu anlamda Durmazlar'ı stratejik ortak olarak görmesi doğru yolda olduğumuzu gösteriyor. Bursa Büyükşehir Belediyesi, Merinos Kongre Kültür Merkezi ile kongre turizmine yönelik çok önemli bir adım attı, biz de bu konuda Bursa'nın ihtiyaçlarını tamamıyla karşılayacak bir proje hayata geçiriyoruz. Hilton Convention Center & SPA ve Hampton by Hilton ile iş dünyasının tüm taleplerini uluslararası standartlarda bir konfor ve kalite anlayışı ile karşılayacağız. Hilton Convention Center&SPA ve Hampton by Hilton'un aynı arazi içerisinde konumlandırılması ile aynı kalitede hizmet bekleyen ancak farklı segmentlerde yer alan misafirleri de geleneksel Hilton konukseverliğinden ödün vermeden ağırlayabileceğiz. Otelimiz 2011 yılında açılacak olmasına rağmen bu yönde rezervasyon talepleri dahi geliyor.

Bursa, Türkiye'nin en önemli üretim üslerinden biri… Lokasyonu itibariyle hem Türkiye'de tüketimin yoğunlukla gerçekleştiği İstanbul-İzmir-Ankara kuşağının ortasında, hem de ihracat gerçekleştirmek için önemli limanlara komşu... Bu yüzden Bursa'nın çok değerli olduğunu düşünüyoruz…"

***Güncelleme Tarihi:* 06.09.2010**

Ulusal Kalite Hareketi'ne kabul edilen Türkiye'deki ilk reklam ajansıyız…

Reklamland

Ajans Başkanı

Yusuf Dündar

Mayıs 2008'de Kal-Der tarafından Ulusal Kalite Hareketi'ne kabul edilen Türkiye'deki ilk reklam ajansı olan Reklamland, Bursa'nın önde gelen firmalarına verdiği; tanıtım, pazarlama iletişimi, markalaşma ve PR çalışmalarını yükselen bir ivmeyle sürdürüyor… Reklamland Ajans Başkanı Yusuf Dündar, entegre hizmetlerini, kalite ve nitelikli çalışan kadrosuyla birleştirdiklerinin altını çiziyor…

"Firmaların kriz ortamlarını, 'rakiplerinin arasından sıyrılıp kendini gösterme' dönemi olarak görmelerinde, gelecekleri açısından büyük yarar var…"

"Devir; pazarlama ve iletişim devri… Sektördeki diğer firmalar, kaliteli hizmetini ve kurumsal yapısını koruduğu sürece büyümeye devam eder, ama işine yatırım yapmak şartıyla…"

1970-Bursa doğumluyum… İlk, orta ve lise eğitimimi Bursa'da tamamladıktan sonra 1993 yılında Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü'nden mezun oldum. Bursa'daki pek çok firmanın; tanıtım, pazarlama iletişimi, markalaşma ve PR çalışmalarını yürütüyoruz.
Lise yıllarında ticaret yaptım. Hem okuyordum hem de Cumartesi ve Pazar günleri iki ayrı pazarda iç giyim ürünleri satışı yapmak üzere tezgah açıyordum. Ondan sonraki yıllarda da ticaret yaptım, ancak üniversite yıllarında gerçekleştirdiğim, örneğin mezuniyet balosu gibi faaliyetler benim şimdiki işimin ilk temellerini oluşturdu. Aynı yıllarda değişik firmaların matbaa işlerini de takip ettim. Üniversiteyi bitirdikten sonra askerlik görevimi kısa dönem olarak Kütahya ve Diyarbakır'da yaptım.

PROFESYONEL VE GÜÇLÜ BİR TEDARİKÇİYİZ…

9 Mayıs 1995 tarihinde Reklamland'ı kurdum ve hemen sektörde farklı-profesyonel bir hizmet anlayışını hayata geçirdim. Sürekli eğitimli insanlarla çalışmayı ve kurumsal bir hizmet firması olmayı başardık. Reklamland firması olarak kurumsal şirketlere tanıtım, pazarlama iletişimi, markalaşma ve PR çalışmaları desteği veriyoruz. 1999 yılında oluşturduğumuz

"Rekmat" markamızla da matbaa sektöründe ofset baskı hizmeti veriyoruz. Sektörde büyümeye başlayınca "dışarıya yaptırdığımız işleri kendi tesisimizde yapmamız gerektiğinden hareketle" bu yatırımı hayata geçirdik. Çok da doğru bir yatırım olduğu, ilerleyen yıllarda net biçimde ortaya çıktı. Kurumsal hizmet verdiğimiz firmaların dergileri, yayınları, katalogları, ambalajları 1999 yılından bu yana sürekli olarak kendi tesisimizde basılıyor. Baskıdan önceki tasarımlar, grafik bölümümüzde, görseller de kendi fotoğraf stüdyomuzda hazırlanıyor. Süreli yayınların içeriğini hazırlayan bir ekibimiz oluştu. 2007 yılında da önemli bir baskı öncesi yatırımı olan CTP yatırımımızı tamamladık. Bu yatırımlarımız, Bursa'da var olan pazarda profesyonel bir tedarikçi olarak daha güçlü durmamızı ve Bursa dışına kaçan, çıkan işlerin bu kentte üretilmesini sağladı…

ULUSAL KALİTE HAREKETİ'NDE BİZ DE VARIZ…

Mayıs 2008'de Kal-Der tarafından Ulusal Kalite Hareketi'ne kabul edilen Türkiye'deki ilk reklam ajansıyız… Bu Hareket'e dahil olmak bizi, istikrarlı ve profesyonel tedarikçi olma konusunda önemli bir yere getirdi. Müşterilerimiz büyüdükçe biz de büyüdük ve onlara doğru-kaliteli hizmet vermeye devam ettik, ediyoruz… Sektördeki diğer meslektaşlarımızı da aynı kalite prensipleri ile çalışmaya ve Kal-Der'in Ulusal Kalite Hareketi'ne dahil olmaya davet ediyorum. Bu, sektörümüze önemli bir ivme katacak. Biz söz konusu Hareket kapsamında toplam 1000 saatlik bir eğitime tabi tutulduk.

YAPTIĞIM İŞTE İDEALİSTİM…

Ben hep kendi işimin patronu olmayı ve yaptığım işte idealist bir insan olarak kalmayı tercih ettim. Kendi işimdeki başarılarım sürerken başka hiçbir sektöre yatırım yapmayı düşünmedim. Kendi işimizde ihtisaslaşmayı ve yatırım yapacaksak da bu konudaki yenileme yatırımlarını devreye sokmayı tercih ettim. Sürekli yurtdışına gidip bu konudaki yenilikleri takip eden bir firma olduk. Dünyada hangi yeni gelişme oluyorsa bunu Bursa'daki sanayici ve işadamlarının da fazlasıyla hak ettiğini düşündüm, çalışmalarımızı ve organizasyonumuzu buna göre planladım.

MÜTEŞEBBİSLİKTE BABAMI ÖRNEK ALDIM…

Risk alma ve müteşebbislik, aynı zamanda iyi insan ilişkileri bakımından hayatımda örnek aldığım kişi babamdır… Onun dışında, kendi sektöründe başarılı olmuş birçok işadamını ve onların görüşlerini de kendime rehber edindim… Yaptığım işe, sektörüme ve müşterilerime çok değer veririm. Mesai sınırı olmadan sürekli çalışmayı kendime ilke edindim. Yıllar içinde hem sektörümüzde, hem de sivil toplum kuruluşlarında aranılan, görüşlerine başvurulan ve değer verilen biri kişi olmanın da ayrıca onur ve gururunu yaşıyorum.

BİZİ ANLATAN KELİME; "İSTİKRAR…"

1999 Marmara Depremi'nde, kendi sektörünün bir numarası olan bir müşterimize, Bursa da depremden zarar görmesine, üretimin çok güç hal gelmesine rağmen söz verdiğimiz sürede işini teslim etmiştik. Üç gün dur-durak bilmeden, deyim yerindeyse insanüstü bir çalışmayla müşterimize söz verdiğimiz tarihte işini yetiştirdik. Bu, bize duyulan güveni boşa çıkarmamak ve çalışma prensiplerimizden taviz vermemek adına şirketimizin geleceğinin ne kadar sağlam temeller üzerine oturtulduğunun önemli bir göstergesiydi… O müşterimizle halen iyi bir şekilde çalışmaya devam ediyoruz. Ayrıca Reklamland'ı kurduktan sonra fatura kestiğimiz ilk iki firma da; hem bizim hem de kendi sektörlerinin en güçlü firmaları olarak yollarına emin adımlarla devam ediyor. Buradan şöyle bir sonuç çıkarmak hiç de yanlış olmaz: "Reklamland'ı anlatan tek bir kelime söyleyebilir misiniz?" derseniz, "İstikrar" derim.

DÖNÜM NOKTAMIZ…

İş hayatımdaki dönüm noktası; kendi matbaamızı yani Rekmat'ı kurmaya karar vermemizdir. Bu şekilde, entegre bir yapıda müşterimize en iyi, en kaliteli ve en hızlı hizmeti verir hale geldik.

"MERDİVEN ALTI" FİRMALARA İTİBAR EDİLMEMELİ…

Mesleğimizdeki "merdiven altı" mantığının bizim gibi işine yatırım yapan ve yapmakta olan şirketleri zor durumda bıraktığını ifade etmek istiyorum. Fakat Bursalı sanayici ve işadamlarının, yaptıkları kaliteli işin, verdikleri kaliteli hizmetin; tanıtım, organizasyon ve basılı işlerde en iyi şekilde yer alması için sektörde bizim gibi işini layıkıyla yapan firmaları tercih etmesi de ileriye güvenle bakmamızı sağlıyor.

KRİZLER, "KENDİNİ GÖSTERME" ZAMANIDIR…

Küresel kriz ortamında, çok üretim yapıp, minimum karlarla hacmimizi korumayı başardık. Ödeme riski olan firmalarla daha az çalışma prensibimizi koruduk. Aslında firmaların kriz ortamlarını, "rakiplerinin arasından sıyrılıp kendini gösterme" dönemi olarak görmeleri gerekiyor. Bu şekilde davranan firmalar, kriz bittiğinde hem tanınırlık, hem de farkındalık yaratma anlamında rakiplerinin bir değil birkaç adım önünde olduklarını çok rahat görecek…

DEVİR, PAZARLAMA VE İLETİŞİM DEVRİ…

Dünya bir dönem üretim toplumuydu. Şimdi ise devir, pazarlama ve iletişim devri… Toplum da bu yöne doğru gidiyor. Bizim sektördeki firmalar, kaliteli hizmetini ve kurumsal yapısını koruduğu sürece büyümeye devam eder, ama işine yatırım yapmak şartıyla… Biz önümüzdeki dönemde de yine kendi işimize yatırım yapmaya, daha verimli alanları uygulamaya koymaya devam edeceğiz.

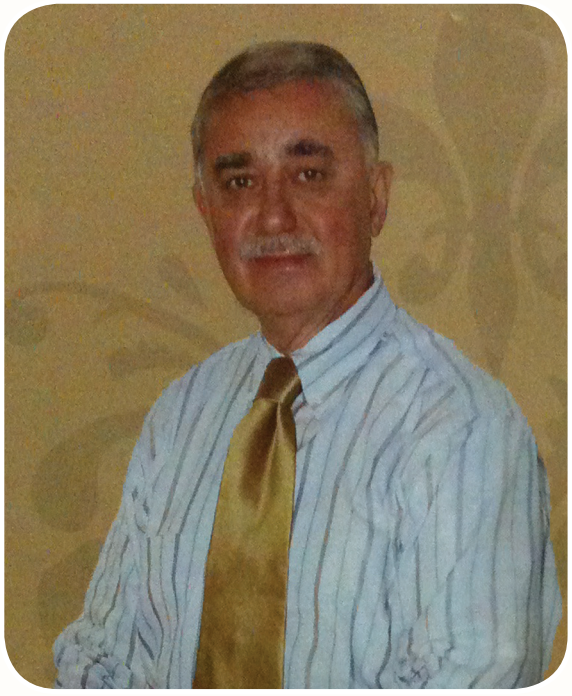
GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM…

Gençlere çok çalışmalarını tavsiye ediyorum. İhtisaslaşmalarını, çalıştıkları işyerine saygı göstermelerini, kanaat etmelerini ve sık iş değiştirmemelerini tavsiye ediyorum.

Söyleşi Tarihi: **04.11.2010**

Hırdavat sektörü Bursa'da Efe Ailesi ile şekil değiştirdi

Efeler Hırdavat
Yönetim Kurulu Başkanı
Kemal Efe



Bursa'da "hırdavatçılık" denince akla gelen ilk isim, Efe Ailesi'dir… Babalarının izinde mesleklerini günün koşullarına uyarlayarak başarılı çalışmalarını artan bir ivmeyle sürdüren Kemal Efe, kardeşleri ve çocukları, baba Mehmet Efe'ye layık olmanın gururunu yaşıyor… Son dönemde turizm işine de giren Efe Ailesi için hırdavatçılık hala en önde gelen iş kolu…

"Hırdavatçılık işimiz 54 yıldır devam ediyor, hiç ara vermedik. Ancak turizm de çok eğlenceli geldi… Bu iş de bize çok keyif veriyor…"

"Siz siz olun, iş hayatında belge ve imzaya dayanmayan hiçbir iş yapmayın. Ne demişler: Söz uçar, yazı kalır…"

1944-İznik doğumluyum. İlkokulu, Özel Yeni Okul'da, ortaokul ve liseyi de Bursa Ticaret Lisesi'nde bitirdim. Sonrasında Eskişehir İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi İşletme-Muhasebe Bölümü'nden mezun oldum.
İlkokula başladığım an, iş hayatım da başlamış oldu. Kendimize ait olan hırdavatçı dükkanında çalışmaya başladım. Kendimi öylesine işe veriyordum ki, derslerimi bile dükkanda çalışıyordum. "Efeler Hırdavat"taki görevlerim arasında, müşteriye bakmak, ortalığı süpürüp-temizlemek, çay-kahve söylemek vardı. Dükkandaki yoğun iş hayatım lise bitinceye kadar devam etti. Üniversiteye başladığım zaman ise sadece boş zamanlarımla sınırlı kaldı.
İş hayatına atılmayı düşündüğüm için, kendi isteğimle Bursa Ticaret Lisesi'ne yazıldım. Hem ortaokulu hem de liseyi aynı okulda okudum. Okulumuz öğretmenleri, inanılmaz derecede düzeyliydi… Tüm Bursa'nın tanıyıp, takdir ettiği öğretmenlerden ders alıyorduk. Öğretmenlerimizden bazıları; Faruk Üsküdari, İhsan Çizakça, Ruknettin Akbulut, İsmail Kuman… Bu değerli hocalarımız bizi öylesine iyi yetiştirdiler ki, akademide hemen hemen hiç çalışmadan dersleri geçiyorduk. Bir vefa borcu olmak üzere, halen Ticaret Liseliler Vakfı Yönetim Kurulu'nda görev yapıyorum.
Bursa Ticaret Lisesi'ni bitirdikten sonra, gidebileceğimiz yegane okullar, İstanbul, Ankara, İzmir ve Eskişehir'de bulunan akademilerdi… Ben de Eskişehir'i seçtim. 1961 yılında girdiğim Akademi'yi, 1965 yılında bitirdim. İşletme-Muhasebe Bölümü mezunuyum. Vakit kaybetmeden, 1966 yılında askerliğimi, İzmir-Gaziemir'de yedek subay olarak ifa ettim. Takım kıdemlisi olarak 6 ay boyunca yaptığımız şey, Harp Okulu ve Yedek Subay Marşları'nı okutmaktı. Çektiğim kura sonucunda,

Ankara Kara Harp Okulu'na gittim. İzmir'de bulunan binbaşım beni İzmir'de bırakmak istemesine rağmen, ben kura çekmiştim. Ankara'da, Polatlı yollarında 1,5 yıl şoför eğitimi yaptırdık. 1968 yılında askerliğim bitti.

PANSİYON İŞLETMEYE BAŞLADIK...

Askerlik bittikten sonra, Çekirge'de bulunan ve mülkiyeti de bize ait olan, Servinaz Oteli karşısında, 14 odalı pansiyonumuzu işletmeye açtık. Ben ve kardeşlerim hem bu pansiyonu hem de hırdavat işimizi vardiyalı biçimde yürütüyorduk.

İŞLETMELERİMİZDE REVİZYON VE YENİ YATIRIMLAR...

1970 yılında, 1949 yılında iş hayatına adımını atan "Mehmet Efe Hırdavat ve Boya Tecimevi", "Mehmet Efe ve Oğulları Koll. Şti." oldu. 1980 yılında da, "Efeler Hırdavat ve İnşaat Malzemeleri A.Ş."ye dönüştü. 1980 yılı sonunda ise, "Efemtur Turizm ve Ticaret A.Ş." kuruldu. Bu şirketimizin kontrolünde, Gümüşçeken Caddesi'ndeki, dedemizden kalma yere "Efehan Oteli"ni inşa ettik. 1999 sonlarına doğru ise, "Efesoy Proje Taahhüt ve İnşaat A.Ş."yi devreye soktuk. Bu şirketimizin sevk ve idaresiyle kardeşim, mimar Orhan Efe ilgileniyor. Son olarak "Cise" ismi ve markasıyla bir faaliyete daha girdik. Böylece, temel uzmanlık dalımız olan hırdavatçılık başta olmak üzere dört değişik dalda faaliyet gösterir hale geldik.

ESAS UZMANLIK KONUMUZU HİÇ İHMAL ETMEDİK...

Hırdavat işimiz 54 yıldır devam ediyor. Bu işimize hiç ara vermedik. Ancak turizm de çok eğlenceli geldi. Hem çalışıyoruz, hem de eğleniyoruz. Bu iş bize çok keyif veriyor. İleriki yıllarda, inşaat işine de odaklanmak istiyoruz. Tüm şirketlerimizde ben Yönetim Kurulu Başkanıyım, kardeşlerim de Başkan Yardımcılığı görevlerini yürütüyor. Şu an itibariyle 20 yıllık BUSİAD üyeliğimin yanında halen Dernekte Saymanlık yapıyorum. Önceleri BUSİAD'ın ticaret komitelerinde Yakup Altınöz ile birlikte çalıştım. Anadolu Üniversitesi İdari Bilimler Fakültesi Derneği'nde 25 yıldır başkanlık yapıyorum. Ayrıca, Bursa Ticaret Liseliler Vakfı Kurucular Kurulu ve halen de Yönetim Kurulu üyeliği, Bursa Skal Kulüp üyeliği, Bursa Yelken Kulübü üyeliği, İstanbul Akademililer Derneği onur üyeliği, Bursaspor Kulübü üyeliğim sürüyor.

HAYATIMA YÖN VEREN BİR ANI...

Askerliğimi yaparken binbaşım, "Her şeyi kayıt altına alın" derdi. Binbaşımın bu telkin ve tavsiyesi benim

Atilla Parlamış, Erdoğan Bilenser, Ali İhsan Yeşilova, Kemal Efe, Erol Türkün ve Coşkun İrfan bir tekne gezisinde...

kulağıma küpe olduğu için, askerlik dönüşü iş hayatımda her şeyi bir düzene koymuş ve kayıtlı olmayan hiçbir şey bırakmamıştım. 1990'lı yıllarda, bir gün hırdavat satış yerimize, bize sürekli mal veren bir tüccar ziyarete geldi. Kendisine hesabımıza mahsuben bir müşteri çeki ciro ettim. Çeki bizden alan şahıs, "Şu an yanımda makbuzum yok, İstanbul'a dönünce makbuzunuzu gönderirim" demesine rağmen, binbaşımın tavsiyesine uyarak, boş bir kağıda çekim dökümünü yapıp, o şahsın imzasını aldım. Bir gün, benden çek alan bu şahsın ortağı telefonla aradı ve "Benim ortağım sizden ayrılıp İzmir'e gitti, fakat orada kalp krizi geçirip öldü. Acaba siz kendisine bir ödeme yapmış mıydınız?" diye sordu. Ben de, "Elbette, elimde kendisinin imzaladığı bir belge var" dedim. Siz siz olun, belgeye dayanmayan bir iş yapmayın. Ne demişler, "Söz uçar, yazı kalır…"

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

İş hayatında her şey mutlaka belgeye dayanmalı.
Gerek sanayiye, gerekse ticaret hayatına atılacak gençlerin en son teknolojiyle tanışması lazım.
İşkolik olmayın, kendinize boş vakit yaratıp, faydalı olabilecek sosyal faaliyetlerde bulunun.
Tatil yapmayı hiç ihmal etmeyin.
İş hayatında herkesle iyi geçinmeyi de prensip haline getirin.

Söyleşi Tarihi: **12.08.2003**

Ticaret tutkusu ve çok çalışmak, Eğretli Ailesi'nin genlerinde var…

Eğretli Gıda
Yönetim Kurulu Eş Başkanı
Celal Eğretli

Afyon'da bir bakkal dükkanında başlayan serüven, 1973 yılından bu yana Bursa'da devam ediyor... Eğretli Gıda, şu anda aynı çatı altında yerli-yabancı 19 firmanın distribütörlüğünü yapıyor. 2004 yılında faaliyete başlayan Eğretli Tekstil de her geçen gün büyüyor. 100 metrekareden bugün 10 bin, bitecek inşaatla birlikte 22 bin metrekare kapalı alana ve 3 personelden bugün dört şirket ve toplamda 230 kişilik istihdama ulaşmanın özeti; "bitmek bilmeyen bir azim ve çok çalışmak…"

"Bugün 155 araç ve 230 personelle, gıda ve temizlik ürünleri dağıtım-satışında teknolojik altyapı-organizasyon planlaması ile iş ortaklarımızın destekçisiyiz…"

"Bursa'da işe başladığımız 1973 yılından beri ağabeyim Şükrü Eğretli ile beraber çalışıyoruz. Ne mutlu bize ki onca yıl beraber, sırt sırta vererek bugünlere geldik…"

1947-Afyonkarahisar doğumluyum. İlk, orta ve lise tahsilimi Afyon'da tamamladıktan sonra üniversiteyi, İstanbul Üniversitesi İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi'nde işletme-muhasebe üzerine okudum.

İlk işim, Afyon'da kendi bakkal dükkanımızda çıraklık yapmaktı… Benim için bu süreç, lise bitinceye kadar, okuldan arta kalan zamanlarımda çalışmak şeklinde devam etti. Lise bitti, çalışma hayatı başladı. Üniversite yıllarında da hem çalıştım, hem okudum. Bu dönemde de özel bir inşaat firmasında muhasebe yardımcılığı ile başlayıp, muhasebe müdürlüğüne kadar yükseldim. Üniversiteyi bitirince, Pepsi Cola- Fruko- Tamek Meyve Suları bayiliği ile 1973 yılında Bursa'da, ağabeyim Şükrü Eğretli ile beraber Eğretli Gıda Sanayi Ltd. Şti'yi kurduk. O zamanlarda yaşım 26…

GÜÇLÜ RAKİPLERE RAĞMEN VAR GÜCÜMÜZLE ÇALIŞTIK…

1973 yılında Bursa'ya yerleştik, Gazcılar semtinde 100 metrekarelik kiralık bir depoda Pepsi Cola ve Tamek Meyve Suları'nın dağıtımını alarak gıda sektörüne adım attık. Fakat Bursa'da işimiz pek de kolay değildi. Biz Bursa'yı

tanımıyorduk ve o dönemde karşımızda Uludağ ve Aroma gibi kentle özdeşleşmiş büyük markalar vardı. Ayrıca Coca-Cola da Bursa'da fabrika kurarak dağıtıma başlamıştı. Bu güçlü rakipler karşısında hiç moralimizi bozmadan, muvaffak olmak için var gücümüzle çalışmaya başladık. Tabii rakiplerimizin araç ve çalışan sayısı, maddi imkanları bizden çok farklıydı. Biz bu farkı sadece çalışmamızda mesai kavramını ortadan kaldırarak kapatabilirdik ve öyle yaptık. Sabah 06.00'da işbaşı yapıp gece 24.00'lere kadar çalışıyorduk. Gel zaman git zaman çalışmalarımız bizi ileriye doğru taşımaya başlamıştı. 1974'te İpek Kağıt, Girişim Pazarlama ve Lezzo, 1977'de Filiz Makarna gibi sektörde önde gelen firmaların dağıtımını yaparak büyümemizi sürdürdük.

BURSA'YI HARİTA ÜZERİNDE BÖLGELERE AYIRDIK...

Eklenen bayiliklerle birlikte artan müşteri portföyüne her zaman daha iyi hizmeti nasıl sunabiliriz diye devamlı fikir üretiyorduk. Amacımız hizmet verilecek bölgeye, en az masrafla en rantabl şekilde müşteri ziyaretlerini gerçekleştirebilmekti. Ağabeyimle beraber çok büyük bir Bursa haritası temin ederek duvara astık. Bursa'yı harita üzerinde bölgelere ayırdık, müşterilerimizi aynı harita üzerinde toplu iğnelerle işaretledik. Kısacası Bursa'da kendi sektörümüzde ilk route çalışmasını biz oluşturduk. Böylece haftanın her günü aynı saatte aynı müşterilerle buluştuk. Ayrıca daha kanunlaşmadığı dönemde bile ilk kez irsaliye ve faturayı müşterilerine birlikte sunan firma olduk. Gıda dağıtım sektöründe Bursa'da ilk bilgisayarlı sistemi kuran firma olarak da sektöre yenilikler katmış olmanın gururunu yaşıyoruz.

1990 YILINDA DİSTRİBÜTÖR FİRMA YAPILANMASINA GEÇTİK...

Artık 100 metrekarelik mevcut depomuz yetersiz kalıyordu, bunun üzerine, 1979 yılında Demiryolu Caddesi'nde bulunan 500 metrekarelik kiralık depoya taşınarak faaliyetlerimizi devam ettirdik. 80'li yılların sonlarına doğru altyapı çalışmalarını tamamlayarak ürün portföyünü genişlettik ve 1990 yılında 3 bin metrekarelik kendi depomuza taşınarak distribütör firma yapılanmasına geçtik.

YENİLİK VE ATILIMLARIMIZ DEVAM ETTİ...

Atılımlarımızı 1995 yılında Eti Şirketler Grubu ürünleriyle devam ettirdik. Sonrasında Hayat Kimya, Colgate Palmolive, Hacı Şakir ve Söke Un gibi seçkin ürünlerin bayiliklerini alarak yolumuza devam ettik. Bugün ise bünyemizde bulunan Filiz Makarna, Barilla, Hayat Kimya, Eti A.Ş, Söke Un, Öncü Salça, Samsung Pil, Paksoy, Olin, Ofçay, İpek Pamuk, Cook, Güneş Nişasta, Rafine Saray Tuz çeşitleri, Swedish Match A.Ş, Colgate Palmolive, Hacı Şakir, Duru Bakliyat, Kemal Kükrer, Koska ve JTI Tobacco A.Ş.'nin distribütörlüğünü yapıyoruz. Bugün, bu ürünlerin dağıtımını 5 bin noktayı her hafta ziyaret ederek gerçekleştiriyoruz ve müşterilerimize her ay ortalama 50 binin üzerinde fatura kesiyoruz. Çalıştığımız firmaların ürünlerinin Bursa, Yalova ve ilçelerinde dağıtımını biz yapıyoruz.

İŞYERİMİZE NOSAB VE TOPTANCILAR ÇARŞISI'NI DAHİL ETTİK...

İşlerin büyümesiyle beraber Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi ve Toptancılar Çarşısı olmak üzere toplam 10 bin metrekarelik alanda faaliyet göstermeye başladık. Bugün toplam 155 araç ve 230 personelle gıda ve temizlik ürünleri dağıtım ve satışında teknolojik altyapı ve organizasyon planlaması ile iş ortaklarımızın destekçisi olmaya devam ediyoruz.

TEKSTİL SEKTÖRÜNDE DE FARKLILIK YARATTIK...

Son olarak, 2004 yılında Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi'nde 4 bin metrekare kullanım alanına sahip Eğretli Tekstil'i kurarak, tekstil alanında da atılım içinde olduğumuzu belirtmek isterim. Jakarlı tül perde üretiminin yanında Türkiye'de 3,20 eninde sadece sayılı birkaç firma tarafından gerçekleştirilen flok baskı konusunda da her geçen gün daha iddialı konuma gelebilmek için çalışıyoruz. Son iki yıldır ihracattaki büyüme hızımız da bu çalışmalarımızın bir sonucu... Bunun yanı sıra yerli müşteriler için ürettiğimiz ürünlerin de tamamına yakını, müşterilerimiz tarafından yine dış pazarlara satılıyor.

155 YILI AŞKIN TİCARİ GEÇMİŞİMİZ VAR...

Çocukluk ve öğrencilik dönemlerinde devamlı çalıştım. 10 yaşından beri hep ticaretin içindeyim. Şevki ve Nazif ağabeylerim Afyon-Kütahya Pepsi-Cola-Fruko-Tamek Meyve Suları başbayisiydi ve en başarılıları... Bu sayede firma sahipleri ve yetkilileri beni yakından tanıyordu. Firma 1968-1971 yılları arasında İstanbul'a Amerika'dan marketing uzmanları getirir, çalışanlarına seminer verirdi. Beni de o seminerlere çağırırlardı. Bu seminerleri iyi değerlendirip, çok faydasını gördüğümü söyleyebilirim. Bu güzel diyaloglar sürerken 1972 yılında üniversiteyi bitirince, Şevki ağabeyimin de referansıyla 1973 yılında Bursa ve havalisi başbayiliğini de ağabeyim Şükrü Eğretli ile beraber bize verdiler. Bu şekilde Bursa'ya gelerek işe başladık. Bizim dedelerimizden gelen 155 yılı aşkın ticari geçmişimiz var. Herhalde ticaret hayatının hızı ve tutkusu bizim genlerimizde var. En büyük ağabeyim rahmetli Şevki Eğretli; O hayatın her safhasında öğrenmenin ağır faturalarını ödeyerek bir yerlere geldi. Bizim ticari bilgimiz ve tecrübemizde çok emeği vardır. Bu bakımdan belki duygusal bir yaklaşım, ancak "iş hayatınızda kimlerden esinlendiniz" diye sorulduğunda O'nun adını verebilirim. Öte yandan, Pepsi Cola-Fruko-Tamek-Yedigün meşrubat bayiliği ile Bursa'da kendi işimize başlamamın iş hayatımdaki dönüm noktası olduğunu düşünüyorum.

DÖRT ŞİRKETİMİZ BÜNYESİNDE 230 KİŞİ ÇALIŞIYOR...

Eğretli'nin 4 şirketi var. Bunlardan ilki Eğretli Gıda ve Tekstil San. Ltd. Şti. Bir diğeri Eğretli A.Ş. Bu iki şirket soyadımızı taşıyor. Üçüncü şirketimiz ise, ikinci nesil 5 erkek evladımızı temsilen ismi konulan Beşer Ltd. Şti. Dördüncü ve son olarak, Afyon'da dedelerimizin bir dönem ticaret için bulunduğu Eğret Kasabası, şimdiki Anıtkaya Kasabası'na ithafen ismi konulan Anıtkaya A.Ş. Bu şirketler bünyesinde toplam 230 kişi çalışıyor.

1973'TEN BERİ AĞABEYİM ŞÜKRÜ EĞRETLİ İLE ÇALIŞIYORUZ...

Bursa'da işe başladığımız 1973 yılından beri ağabeyim Şükrü Eğretli ile beraber çalışıyoruz. Ne mutlu bize ki onca yıl beraber, sırt sırta vererek bugünlere geldik. Umarım yeni nesil bu birlikteliği başarılı bir şekilde daha da ileriye taşıyarak devam ettirir.

AYNI ÇATI ALTINDA 19 FİRMA DİSTRİBÜTÖRLÜĞÜ...

İlk olarak Afyon'da bir bakkal dükkanında başlayan serüven, 1973 yılında Bursa'ya taşınarak devam etti. Gıda sektöründe Eğretli Gıda San. Ltd. Şti.'yi kurduk ve şu anda aynı çatı altında yerli ve yabancı toplam 19 adet firmanın yer aldığı distribütörlük şeklinde devam ediyoruz. Buna ek olarak; evlatlarımızın da bünyemize katılmasıyla beraber tekstil sektörüne adım attık. 2004 yılında faaliyete başlayan Eğretli Tekstil, her geçen gün sektöründeki büyümesini sürdürüyor. Bu arada, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nda son üç dönemdir Meclis

üyeliği, son iki dönemdir de Yönetim Kurulu üyeliği yaptığımı burada ifade etmek istiyorum.100 metrekarelik kiralık işyerinden, 10 bin metrekare, bitecek inşaatımızla beraber 22 bin metrekare kapalı alana ulaşmak, 3 elemanla başladığımız işimizde bugün 230 personelle çalışıyor olmak, Bursa'da ve Türkiye'de istikrarlı olarak büyük firmalar sıralamasında yer almak, bütün bu maddi başarıların yanında sektörümüzde saygın bir firma olarak tanınmak, ticari ilişkilerin haricinde iş hayatımız boyunca farklı firmalardan çok sayıda değerli insanla kalıcı dostluklar kurmak, başarı olarak değerlendirilebilir. Ufak tefek olaylar dışında iş hayatımda ciddi bir hayal kırıklığı yaşadığımı hatırlamıyorum.

BURSA'NIN EN BÜYÜK 33., TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK 312. ŞİRKETİ...

Gıda ve temizlik ürünleri pazarında distribütör firma sayısı son yıllarda giderek azaldı. Pazar payı yüksek markaların distribütörlüğü az sayıda firmada toplandı. Biz de bu firmalardan biri olarak bu alanda önemli bir konumdayız. Son 3 yılı ele alırsak, sektörel anlamda (Gıda Tarım ve Hayvancılık) illere göre sıralamada Bursa'da 2007 yılında 9. sırada, 2008 yılında 7. sırada ve son olarak 2009 yılında 6. sırada yer aldık. Bunun yanı sıra Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nın "Bursa'daki 250 Büyük Firma" araştırmasında 2007 yılında 51. sırada yer aldık. Ciromuzdaki artışla beraber 2008 yılında 47. sıraya, 2009 yılında ise 33. sıraya yükseldik. Türkiye genelinde de Fortune dergisinin her sene yaptığ "Fortune 500-Türkiye'nin En Büyük Şirketleri" araştırmasında; 2007 yılında 430. sırada, 2008 yılında 362. sırada ve 2009 yılında ise 312. sırada yer almanın haklı sevincini yaşıyoruz. İnşallah bundan sonra da geçmişten gelen güven ve birikimle hem Eğretli adını hem de Bursamızı temsilen firmamızı daha da ilerilere taşımak istiyoruz. Öte yandan, tekstil sektöründe Yunanistan, Portekiz, Dubai, İran ve Lübnan'a direkt ihracatımız var. Aynı zamanda iç piyasaya verdiğimiz flok baskılı ürünlerin yüzde 90'ı yurtdışına ihraç ediliyor.

SEKTÖRÜMÜZ İTİBARİYLE KRİZDE AVANTAJLIYDIK...

Distribütörlüğünü yaptığımız ürünlerin genel olarak hızlı tüketilen ve tüketimi ertelenmeyen ürünler olmasından dolayı diğer birçok sektöre göre küresel krizde avantajlıydık. Bu dönemde, iş ortaklarımızla beraber müşterilerimizin raflarını daha iyi yönetmek, ürünlerin noktalara daha hızlı ulaşması ve raf teşhirlerini geliştirmek için gayret gösterdik. Satış personelimizin tamamının el terminali veya netbook kullanarak sipariş almasıyla tüm siparişlerimiz elektronik ortama taşınmış oldu. Bu sistem, siparişlerin bize sahadan anında ve doğru olarak ulaşmasıyla sevkıyatlarımızı daha hızlı ve hatasız hale getirdi. Ürün portföyümüze müşterilerimizin ihtiyaç duyduğu, hem onlara hem de bize katkı sağlayacak güçlü markalar ilave ettik. Bu şekilde ciromuzu artırırken birim maliyetlerimizi azalttık.

Tekstil grubumuzda da Bursa dışında özellikle İstanbul'dan ihracata yönelik çalışan güçlü firmalarla işbirliği yaparak müşteri sayımızı ve ciromuzu yükseltme yoluna gittik.

KRİZDE RİSK YÖNETİMİNE AĞIRLIK VERDİK...

Küresel kriz ortamında, risk yönetimine ağırlık verdik, kullandığımız ticari programa müşterilerimizin detaylı cari hesap ve risk kontrolünü sağlayan bir modül ekledik. Dağıtımını yaptığımız firmalarla işbirliği yaparak, hem kendi stoklarımızı hem de müşterilerimizin stoklarını ideal seviyelere çekerek stok devir hızlarını artırdık. Firmamızda eskiden beri nakit akışına ve öz kaynaklarımızla büyümeye önem vermiş olmanın faydasını gördük. Satış personelimize satışın ancak tahsilat gerçekleştiği zaman gerçek satış olacağını, bunu dikkate almadan yapılan satışların ne müşteriye, ne kendilerine, ne de çalıştığı firmaya fayda getirmeyeceğini özellikle anlattık. Prim sistemimizde, sadece satışın değil, tahsilat başarısının ön plana çıktığı ve blok satışlar yerine ürün dağılımının kriter alındığı düzenlemeler yaptık. Masraf kalemlerimizi

gözden geçirdik, tasarrufa gitme yoluyla verimliliğimizi artırmaya çalıştık. Mutlu olduğumuz bir nokta da; bu dönemde hiç işçi çıkarmadığımız gibi personel sayımızı artırdık.

GIDA SEKTÖRÜNDE ÜRETİME DE GEÇMEYİ PLANLIYORUZ…

Gıda sektöründe katma değer getirebilecek ürünlerle ilgili araştırmalarımız devam ediyor. Bu sektörde üretime de geçebiliriz. En öncelikli hedefimiz, Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi'nde devam eden 12 bin metrekarelik yeni lojistik merkezi inşaatımızı tamamlayarak tüm birimlerimizi tek çatı altında toplamak… Yeni yerimizde gerek modern depolama sistemleri, gerekse de satış ve sevkıyat anlamında müşterilerimize en kapsamlı ve hızlı şekilde hizmet verecek yapıyı kurmayı hedefliyoruz. Bu yapı içerisinde başka farklı markaları da bünyemize katabiliriz. Tekstilde ise, ihracat yaptığımız ülkelerin sayısını artırmak ve markamızı yurtdışında daha da güçlendirmek amacındayız. Son yıllarda Fortune 500 sıralamasında sürekli olarak daha üst sıralara tırmanan firmamızın bu trendini 2010 ve 2011'de de devam ettirmesini hedefliyoruz.

TÜRKİYE'NİN GELECEĞİNDEN ÇOK UMUTLUYUM…

Türkiye cennet gibi bir ülke, kıymetini bilmeliyiz. Pırıl pırıl gençlerimizin eğitimli, bilgili, memleketini seven kişiler olarak geldiklerine inanıyor ve güveniyorum. Bu gençlerin; dünyanın gelişimine de ayak uyduracaklarından hiç şüphem yok. Türkiye'de hızlı gelişmeler yaşanıyor. Birbirimizi sever ve güvenirsek, istikrarımızı bozmazsak, çok çalışırsak, 2023 yılında dünyada ilk 10 ülke içine gireceğimizi, hedeflerimize ulaşacağımızı ümit ediyorum. Ben bu yönde çok iyimserim.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM…

Fazla borçlanma (ayağını yorganına göre uzat)…
Verdiğin sözde dur…
Kazancından ye, borcundan yeme...
Tecrübe etmediğin kişiye güvenme...
Güven kontrole mani değildir…
Dostluk para gibidir, elde etmesi kolay, koruması zor…
Yaptığın işi en iyi şekilde yap, emeğine acıma, çok çalış…
Yaptığın işin doğruluğunu çok iyi kontrol et, birkaç sefer sağlama yapmadan işi sunma…
Hiçbir zaman büyüklenme, büyüklenenler büyük hüsrana uğrar…
Tüm tedbirleri en iyi şekilde al, ondan sonra da tevekkül et…

Söyleşi Tarihi: **04.11.2010**

Eker Süt, ikinci kuşak idaresinde çağ atladı, sektöründe fark yarattı

Eker Süt
Yönetim Kurulu Başkanı
Ahmet Eker

Türkiye'de süt ve süt ürünleri sektörünün önde gelen firmalarından Eker Süt, ikinci kuşak idaresinde hem sürekli yeniliklere imza attı, hem de gerçekleştirdiği yabancı ortaklıkla gücüne güç kattı. Firmanın kaptan köşkündeki ismi Ahmet Eker, babası Altan Eker'den öğrendiklerinin yanı sıra piyasa taleplerini de baz alarak Eker Süt'e çağ atlatıyor…

"Türkiye'de 'litrelik yayık ayranı'nı piyasaya ilk biz sürdük. Bizden iki yıl sonra başka firmalar da yayık ayranı üretmeye başladı…"

"Kaymağın Türkiye genelinde dağıtımını yapan ilk firma yine biz olduk... Normalde, 2- 3 günden fazla dayanmayan kaymağın dayanma süresini 30 güne çıkardık…"

1974 doğumluyum. İlköğrenimimi Özel İnal Ertekin İlköğretim Okulu'nda tamamladıktan sonra Amerikan Robert Lisesi'ne ikincilikle girdim. Yüksek öğrenim için gittiğim Amerika'da Lehigh Universty'de "Bilgisayar Bilimleri" konusunda lisans eğitimi aldım. Amerika'daki öğrenciliğimin birinci yılında, 1,5 ay uğraşarak "maliyet muhasebesi programı", 1994 yazında, "satış muhasebe programı", 1995 yılında ise "çiğ süt alım ve kalite programı" yazdım. Bu süre zarfında fabrika işleyişi hakkında bilgiler edinmeye başladım. Üç buçuk yıl süren bilgisayar bilimleri konusundaki lisans eğitimimi de Amerika'da tamamladım.

1996 YILINDA BABAM VEFAT ETTİ...

1996 yılında babamın ani ölümü hepimizi şok etti. Mastır eğitimimi yarıda bırakarak Türkiye'ye döndüm. Yaşım çok gençti ve bu ağır yükü nasıl göğüsleyeceğimin hesabını yapıyordum. Annem ve amcamın da desteğiyle işlerimizi bir miktar düzene koymaya çalıştık. Aynı zamanda Amerika'da yarım bıraktığım mastır çalışmamı da sürdürüyordum. Amerika'da bulunmama rağmen bana intikal eden raporlarla işleri bir şekilde idare etmeye çalışıyordum.
1997 yılında mastırım bitti ve Türkiye'ye döndüm. O dönemde süt işleme kapasitemiz günlük 25 tondu. Farklı bir

strateji uygulayarak üretim maliyetleri ve üretim kayıtları hakkında derinlemesine bir çalışma başlattım. Burada amaç, daha verimli çalışmayı temin etmekti... Yine aynı yıl, büyük marketlerde daha fazla yer alabilmek için girişimlerde bulundum. Bu bağlamda, Bursa, İstanbul ve İzmir teşkilatımıza ilave olarak Ankara'da da bir bölge müdürlüğü kurduk.

İLK'LERE İMZA ATIYORDUK...

Türkiye'de "litrelik yayık ayranı"nı piyasaya ilk biz sürdük. Özellikle Türkiye geneline yayılmaya çalışıyorduk. Bu ayranın en büyük özelliği evlere yönelik olmasıydı. Bizden iki yıl sonra, sektördeki diğer firmalarda yayık ayranı üretmeye başladı. Yayık ayranının bir diğer özelliği de, çok lezzetli olmasıydı... Piyasada üretilen ayranlara göre kalitesi de çok yüksekti... Esasen rahmetli babam tarafından 1992- 93 yıllarında piyasaya sürülen bu ayranın sonradan üretimi durdurulmuştu. Biz de formülünü değiştirerek yayık ayranını yeniden piyasaya sürme kararı aldık.Öte yandan, 1997 yılında hemen hemen tüm kadroyu yeniledik. Yeni, fakat tecrübeli elemanlarla gücümüzü artırdık."Kaymak" ürününün Türkiye genelinde dağıtımını yapan ilk firma yine biz olduk. Bilindiği gibi kaymak, iki-üç günden fazla dayanmayan bir ürün... Fakat biz kaymağın dayanma süresini iki-üç günden, üç haftaya, hatta 30 güne kadar çıkarmayı başardık. İşin püf noktası, kaymağı kendi kabı içinde pastörize etmemizdi... Bu durum, bakteri oranını minimize ediyordu. Halbuki eski koşullarda, bakteri oranı çok fazla olduğu için kaymak hemen bozuluyordu. Biz, hiçbir katkı maddesi kullanmadan bu ürünün dayanma süresini 30 güne kadar çıkarmayı başardık.

1998'DE KIZ KARDEŞİMLE GÜÇLENDİK...

Amerika'da Duke Üniversitesi Politika Bölümü'nü bitiren kız kardeşim Nevra Eker, şirketimize güç katmak üzere aramıza katıldı. Kendisi satış bölümünün başına

geçti. Ağabey-kardeş iyi bir dayanışma örneği göstererek 1999 yılında İstanbul- Avrupa Yakası Bölge Müdürlüğü'nü açtık. Anadolu Yakası Bölge Müdürlüğümüz eski yıllardan itibaren vardı. Bu arada vatani görevimi, 2000-2001 döneminde Genelkurmay'da ifa ettiğimi de belirtmek istiyorum.

SÜTÜ "EKO AMBALAJ"DA SUNMAYA BAŞLADIK...

2001 yılında, pastörize günlük sütü "eko ambalaj"da sunmaya başladık. Eko ambalaj yapımında, yüksek oranda kalsiyum karbonat kullanılıyor. Bu, bir nevi tebeşir tozu... Bu ambalajın en büyük özelliği, doğada çok çabuk yok olması... Yumurta kabuğunun yapısı ve dokusundan esinlenilerek İsveç'te üretilen bir ambalaj şekli... Cam şişeye göre sütü çok daha iyi koruyan eko ambalaj, aynı zamanda sütün daha doğal kalmasını sağlıyor... Cam şişeler, her defasında yıkandığı için, eko ambalaj gibi "bir kez kullanılıp atılan" ambalaja göre daha az hijyen oluyor...

GELİŞME TEMPOMUZ...

1981 yılında günde 3 ton süt işleyen Eker, 1997 yılında 25 ton, 2003 yılında ise 85 ton süt işleyen bir tesis haline geldi.2003 yılı itibariyle çalışan sayımız da 300 kişiye yükseldi. Aynı yıl, ciro büyüklüğü bakımından, İSO'nun açıkladığı, "Türkiye'nin En Büyük İkinci 500 Şirketi" sıralamasında 443. olduk. 2001- 2003 arasında yüzde 45 büyüdük. Önümüzdeki beş yıl içinde en az iki kat daha büyümeyi hedef olarak seçtik. İstanbul ve Ankara'daki pazar payımızı artırmak da, hedeflerimiz arasında yer alıyor.

"EKER SÜT PARKI..."

Nilüfer Belediyesi ile ortaklaşa, İzmir Yolu üzerinde bir "süt parkı" oluşturduk. Bundaki amacımız, çocuklarımıza süt içme alışkanlığı aşılamak... Bu parkta Nilüfer Belediyesi ile çeşitli aktivitelere imza atıyoruz.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

En iyi uzmanlar, mali müşavirler bile, işi sizin kadar bilemez... Bu nedenle işinizin başında olun.

Bursa'daki aile şirketleri hızla kurumsallaşmalı...
Bilgi sistemleri, "yaşayan" ve "değişen" bir yapıda olmalı...
Önemli olan, hep ilk'lere imza atmaktır.
Tüketicinin alışkanlığı devamlı değişiyor. Dolayısıyla yenilik kaçınılmaz...

***Söyleşi Tarihi:* 07.12.2003**

Süt endüstrisinde, yüksek teknolojiye sahip bir fabrikayı yakında hizmete açacağız...

"Ayran, yoğurt, pastörize süt, tereyağı, kaymak, peynir çeşitleri, kefir ve sütlü tatlı grubuyla süt ürünleri lezzetini Bursa'dan Türkiye'ye yayan firmamız; değişmeyen lezzeti, kıvamı ve kalitesi ile 'yerinde tüketim' kriterlerine göre ayran üretiminde Türkiye'nin ikinci büyük firması konumunda... Supangle, sütlaç, sakızlı muhallebi, tavukgöğsü, profiterol, keşkül, krem karamel, fındıklı krem şokola ve höşmerimden oluşan 'sütlü tatlılar' Eker ürün ailesine yeni katılan ve üzerinde önemle durduğumuz, geliştireceğimiz bir kategori...
Türkiye'nin süt endüstrisinde teknolojisi en yüksek birkaç fabrikasından birini faaliyete sokmaya hazırlanan firmamız, kurmaya başladığı cep depolarla da 2011 sonunda Türkiye nüfusunun yüzde 70'ine ulaşmayı hedefliyor. 2010 yılını bir yandan yatırım diğer yandan da satış ve pazarlama ağını tamamlayarak geçirmeyi planlıyoruz. İstanbul'da iki, Ankara, İzmir ve Bursa'da bir olmak üzere Türkiye genelinde 5 bölge müdürlüğümüz ve Adana, Antalya, Konya, İzmit, Samsun, Kayseri, Eskişehir, Muğla ve Bodrum'da cep depolarımız var. 200 civarında frigofrik dağıtım aracıyla, 100 farklı ürün çeşidini 10 bine yakın satış noktasına günlük olarak ulaştırıyoruz.
2006 yılında, şirketimiz ile Fransız Andros Grubu'na dahil süt ürünleri firması Novandie arasında yüzde 50- 50 oranında bir ortaklık gerçekleşti. Bu ortaklık, değişen ve gelişen rekabet koşullarına ayak uydurmak, tüketicilere farklı ve yeni ürünler sunmak, üretim teknolojisini ve alt yapısını dünya standartlarına çekebilmek açısından Eker'e büyük katkılar sağlıyor.

Eker'in 'ev içi tüketim' haricinde 'yerinde tüketim noktaları' olarak tabir ettiğimiz restoran, fast-food, lokanta gibi ev dışı tüketiminde de güçlü bir pazar payı var ve burada ayranda Türkiye'nin ikinci büyük firması konumundayız.

Yüksek büyüme hedefleri ve teknoloji yatırımları ihtiyacı sebebiyle; 2008 yılı itibariyle yeni fabrika yatırımına başladık. Bursa-Mustafakemalpaşa'da 120 dönümlük arazi içinde 25 bin metrekare kapalı alana sahip olacak tesis inşaatımız devam ediyor. 25 milyon Euro tutarındaki yatırımla şu anda 200 ton/gün olan günlük süt işleme kapasitesini, ürün grubuna göre değişiklik göstermek üzere 600 ton/gün kapasiteye çıkaracağız. Kapasite artışıyla birlikte yeni pazarlar yaratılması halinde oluşturulacak satış ve pazarlama ekibi ve açılacak yeni bölgelerle birlikte 630 olan çalışan sayımız 3 yıl içinde yüzde 30 civarında artacak. Alınan ekipmanlar, kullanılan teknoloji ve proses hatlarıyla Türkiye'nin en yüksek teknolojisine sahip tesislerinden biri olacak. Yeni fabrikaya aşama aşama geçeceğiz. Her ürün grubunu belli bir zaman çizelgesi içerisinde bölgeye taşıyacağız. 2011'in Mart-Nisan aylarında tamamen yeni tesise geçmiş olacağız. Önümüzdeki yıllarda da istikrarlı bir şekilde ve sağlam adımlarla büyümeye devam edeceğiz. Yeni fabrika yatırımımızla birlikte pazarın ihtiyaçlarına göre yeni ürünler geliştirip, piyasaya sunacağız. Süt ürünlerinin her alanında var olmak yerine bazı kategori ve kanallarda uzmanlaşmayı tercih edeceğiz. Artık rekabette bunun gerekliliğine inanıyoruz.

Babam Altan Eker; kişiliği, yönetim ve kalite anlayışıyla bizlere çok güzel bir marka bıraktı. Bu güzel markanın üzerine inşa ettiğimiz her ilave değer, bizim eserimiz olacak ve Eker'i sonraki 30 yıllara taşıyacak..."

Ahmet Eker *Nevra Eker*

Güncelleme Tarihi: **12.10.2010**

Makine sektöründe farkını ortaya koydu… Türk bayrağını dışarıda gururla dalgalandırdı…

Akyapak Makine

Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Orhan Er

Türk makine sektörünün öncü firmaları arasında yer alan Akyapak Makine, Orhan Er yönetiminde dünyada da hatırı sayılır bir konuma yükseldi. Akyapak Makine; gerek yaptığı farklı üretim, gerek ihracat, gerekse istihdamıyla sektörün lokomotifleri arasında yer almayı başardı…

"Akyapak Makine, yaklaşık 75 ülkeye ihracat yapan ve kendi branşında dünyada ilk beşe giren bir firmadır… Herkesin yaptığı üretimi yapmamaya gayret gösteriyoruz…"

"Singapur, Tayland, Malezya ve daha pek çok ülkede fuarlara katıldım, oralarda Türk makine firması olarak bayrağımızı fuar girişlerinde tek başıma dalgalandırdım…"

1966 yılında Muş'ta dünyaya geldim. Ailem Ahıska Türkleri'nden… Kafkas göçmeniyiz… Anaokulu ve ilköğretim tahsilimi Almanya'nın Heidelberg kentinde tamamladım. Liseyi ise Bursa Ticaret Lisesi'nde okudum. 1986 yılında bu okuldan mezun oldum.

İLK ÖNCE MUHASEBECİLİK, SONRA İNŞAAT SEKTÖRÜ…

İlk iş tecrübemi kısa süre çalıştığım bir muhasebe bürosunda edindim. Sonra dayımla birlikte YEDA A.Ş. isimli bir inşaat şirketi kurduk. 1988-1989'da 8 daire yapıp- sattık, ancak ardından YEDA A.Ş. ile yollarımı ayırdım. Almancayı iyi biliyordum. Dolayısıyla bu özelliğimi değerlendirebileceğimi düşündüğüm bir firmada altı yıl süreyle ihracat sorumlusu olarak çalıştım.

ALMAN MAKİNE DEVİNDEN ORTAKLIK TEKLİFİ ALDIM…

Çalıştığım ihracat firması sayesinde çevrem oldukça genişledi, uluslararası firmalarla diyaloglarım da arttı. Öyle ki Alman makine devi KNUTH'tan Türkiye'de ortak bir şirket kurma teklifi bile aldım. Aynı dönemde Levent Akyapak'tan da ortaklık teklifi geldi. Aynı zamanda gelen bu iki cazip teklifi de değerlendirerek başarılı bir ortaklığa imza attım.

2001'DEN SONRA AĞIRLIĞIMIZI MAKİNE ÜRETİMİNE VERDİK...

Akyapak Makine'nin ortağı olmanın yanı sıra Levent Akyapak ve KNUTH ile birlikte KNUTH ER-AK isimli takım tezgahları mağazası açtık. Mağazamızı, Bursa'nın o yıllarda "makine-takım tezgahları caddesi" olan Uluyol'da, merhum Lütfü Banuşoğlu'ndan kiraladık. Birlikte Türkiye'nin her yerine takım tezgahları sattık. Tabii diğer yandan da ortağı olduğum ve makine imalatı yapan Akyapak Makine büyüdü... Bu arada KNUTH işbirliğiyle açtığımız satış mağazasını 2001 yılında kapattık. Bu tarihten sonra artık tüm ağırlığımızı makine üretimine verdik.

YURTDIŞINDA BAYRAĞIMIZI TEK BAŞIMA DALGALANDIRDIM...

Antalya'dan bir müşteri bizim üretmediğimiz bir makine almak istemiş. Tanıdığımız bir firma da "Orhan Bey'in yanına git o sana yardımcı olur" demiş. Tabii ben de yardımcı oldum. Pres ihtiyacı vardı. Götürdük, inanılmaz da uygun bir fiyata aldık. Bu müşteri aradan üç- dört ay geçtikten sonra yine geldi. Bu kez başka bir makineye ihtiyacı vardı. Yine bizim üretmediğimiz bir makineydi, gittik onu da aldık, yine çok iyi şartlarda. Tabii bu iyi şartlar benim arada olmamdan dolayı... Bu müşterinin her gelişinde de ona bu yardımı yaparken ayırdığım zaman ve gösterdiğim misafirperverlik, dürüst ticaret anlayışı, bu müşteri ile aramızda farkında olmadan sıkı bir güven ilişkisi oluşturdu. Öyle ki aradan bir yıl geçtikten sonra bu kişi tekrar geldi. "Orhan Bey, nihayet sizin ürettiğiniz bir makineye ihtiyacım oldu" dedi. "Tamam tabii ki" deyip fiyat vermek için listelere bakmaya kalktığım sırada eliyle listeleri kapattı ve "Ben sana fiyat falan sormuyorum" diyerek önüme çek defterini koydu ve "Ne kadar diyorsan istediğin rakamı yaz buraya" dedi. Elbette bu iyi ahlaklı ticaret anlayışıyla gelişen yüksek güven duygusundan kaynaklanıyor. Düşünsenize bu kadar büyük bir alışverişte insan hiç fiyat sormaz mı? Dürüstseniz böyle sormayabiliyor işte... Bize gelen her müşteri de kendisini aynı derecede güvende hissediyor. İşte bu da bizim sektördeki güvenilirliğimizi ve samimiyetimizi gösteren bir anı olarak aklımda yer edenlerden biriydi sadece...

Bir başka unutamadığım, daha doğrusu hep gururlanarak anlattığım olay ise şudur: Singapur, Tayland, Malezya ve daha aklıma gelmeyen birçok ülkede fuarlara katıldım, oralarda Türk makine firması olarak bayrağımızı fuar girişlerinde tek başıma dalgalandırdım. Bayrağımızı ilk kez dalgalandırdığım yabancı fuarları hep duygulanarak ve gururlanarak hatırlıyorum...

TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK 451. FİRMASI...

Akyapak Makine, Türkiye'nin önde gelen makine üretici ve ihracatçısı firmalarından biridir. Yaklaşık 75 ülkeye ihracat yapan ve kendi branşında dünyada ilk beşe giren bir firmayız... 2008 yılı ihracat rakamımızla Türkiye'deki en büyük 500 firma arasında 451. sırada yer aldık.

MAKİNE VE TEKNOLOJİ ÜRETİRSENİZ KALKINIRSINIZ...

Türkiye'nin makine sektöründe mutlaka hızlı ve verimli bir şekilde ilerlemesi gerekiyor. Ülkemizin geleceği açısından makine imalatı çok önemli... Ancak makine ve teknoloji üretirseniz kalkınır ve dünyada sanayileşen bir ülke konumuna gelirsiniz. Cari açık açısından bakarsak, ana makine ve yardımcı komponentlerin (ara mamullerin) de Türkiye'de hızla üretilmesi gerekiyor. Devletin mutlaka öncelik vermesi gereken işlerden birisi de bu olmalı...

HERKESİN YAPTIĞINI YAPMIYORUZ...

Akyapak Makine olarak piyasaya sürdüğümüz makineler artık, Türkiye'de ilk, dünyada ise sadece 4-5 firma tarafından üretilen mamuller oluyor. Bu durum bundan sonra da böyle devam edecek. Herkesin yaptığı üretimi yapmamaya gayret gösteriyoruz. Ülkemizde kendi branşımızda hep ilkleri gerçekleştirdik...

SAKİN, MÜTEVAZİ ANCAK OSYAL VE YARDIMSEVER...

Sosyal hayatım; ailem ve arkadaşlarımdan oluşuyor. Mümkün olduğu kadar çocuklarımla birlikte vakit geçirmeye çalışıyor, arkadaşlarımla sohbet etmekten çok mutlu oluyorum. Bursa'da sakin ve mütevazi bir hayat yaşamaya, ancak sosyal, yardımsever bir insan olmaya da gayret gösteriyorum.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Gençlere tavsiyelerim şunlardır:

- 'Boş' insanlarla gezmeyin... Bir şeyler öğrenebileceğiniz ve sizi ilerletebilecek kişilerle oturup- kalkın.

- Ne iş yaparsanız yapın, o işi çok iyi ve doğru yapın. Bu şekilde çalıştığınız takdirde Allah size mutlaka ilerlemeniz için şans verir.

- Okul yıllarında istediğiniz puanları ve başarıyı yakalayamasanız bile çalışma hayatında istediğinizi başarabilirsiniz. Bunun için kendinizi çok iyi yetiştirmeli ve çevreye duyarlı olmalısınız...

Erbak Uludağ… İçecek sektöründe Bursa'nın dünya markası…

Erbak Uludağ
Yönetim Kurulu Başkanı
Mehmet Erbak

Bursa'nın dünyaya mal olan ender markalarından "Uludağ", Nuri Erbak ile başlayan Mehmet Erbak ile devam eden bir gelenek ve kültürü yansıtıyor… Yeni lezzetleriyle herkesin damağında hoş tatlar bırakan gazoz ve diğer gazlı içecekleriyle Erbak Uludağ, geçmişte olduğu gibi günümüzde ve gelecekte de Bursa'nın en önemli simgelerinden biri olmaya devam edecek…

"Şeker çuvalları üzerinde oynayarak başlayan iş hayatım, babamın beni iş hayatını teneffüs ettirmesi sayesinde hızlı bir şekilde gelişti…"

"2. Cihan Savaşı'nda şekerin fiyatı 5 bin TL'ye çıktı. Babam da üretimi durdurdu. 'Bu fiyatla işin içinden çıkılmaz, kaliteyi bozmamak adına bize yakışan budur' dedi…"

1950 Bursa doğumluyum. İlköğrenimimi Çekirge İlkokulu'nda, ortaokulu ve liseyi ise Kadıköy'deki Saint-Joseph Fransız Lisesi'nde yatılı olarak okudum. İki yıl süren "gıda teknolojisi" öğrenimi için de Fransa-Nancy IUT'ya gittim. Okumaktan büyük keyif alıyordum. Son olarak, BİTİA İşletme Bölümü'nden mezun oldum.

İş hayatıma gelince… Orhan Mahallesi'nde bulunan evimizin, hemen arkası gazoz imalathanesiydi… Buraya gazoz yapımı için getirilen şeker çuvalları adeta benim oyuncağımdı. Hep onların üzerinde oynardım. Günün birinde, Dr. Galip Olgaç, Orhan Mahallesi'ndeki evimizden, güneş gören bir eve taşınmamız gerektiği konusunda ısrarcı oldu. Bunun üzerine 1955 yılında Çekirge'de bağlar-bahçeler içinde bulunan, tam da doktorumuzun istediği gibi güneş gören bir eve taşındık. 1994 yılına kadar bu evde oturduk.

Babamın, bugünkü Çiçek Izgara'nın bulunduğu yerde, inşaat malzemeleri satan bir işyeri vardı. Ben orada hemen hemen her işe koşuştururdum. Yazar kasa kullanır, çivi tartar, fatura bile keserdim. Aynı zamanda, Gazoz-Meşrubat Sanayi'ne hammadde satışını da ben yapardım. Cadde Bostan Amerikan Koleji'nde ortaokulu okuyan, sonra da Bursa Erkek Lisesi'ne giren rahmetli babam, "Ben gazozcu olacağım" diye tutturmuş ve lise 2'de okurken, okulu bırakıp iş hayatına atılmış… İhtiyaç halinde, İnönü Caddesi'ndeki gazoz fabrikamızda 1964- 65 yıllarında katiplik yaptım. Özellikle yaz aylarında, bu fabrikamızda çalışırdım. O dönemde katiplik çok önemli bir işti…

1966 yılında işlerimiz hızla gelişmeye başladı. Özellikle yaz aylarında yoğun biçimde kullandığımız İnönü Caddesi'ndeki

fabrikamıza tamamen taşınma kararı aldık. Artık iş hayatı anlamında bizim için sadece burası vardı. Derli-toplu çalışmak bizim için isabetli olmuştu.

1966'DA OTOMASYONA GEÇTİK…

1966 yılında, artık gazoz üretiminde otomasyona geçeceğimiz için makine alacaktık. Satıcı İtalyan ile mümessili Bursa'ya geldi. Ben de tercümanlık yapıyordum. O gün fabrikaya makinenin nasıl yerleştirileceğini, kiriş, kolon ve teknik resmin ne olduğunu öğrendim. Babamın nasıl çetin bir pazarlık yaptığına da şahit oldum. İki bin dolar için saatlerce ve sabırla süren bir pazarlık… Yıllarca "ekmeğini" yediğimiz bu otomatik makinemizi hala saklıyoruz. Bizim için antika oldu.

DENEYİM ÜZERİNE DENEYİM KAZANIYORDUM...

Ağustos 1966'da Bari Uluslararası Fuarı'na gittik. İki makine için bağlantı yaptığımız bu seyahatte yine müthiş tecrübe kazandım. İki-üç fabrika ziyaretinde de bulunduk. Hem tercümanlık yaptım, hem de iş hayatındaki farklı farklı olaylara şahit oldum. Bunlar az şey mi? Hızla dünyamın değiştiğinin farkındaydım. Burada önemli bir noktaya değinmek isterim. Bazı babaların, bugün de geçerli **olmak üzere, evlatlarına iş hayatında çok güvenmediğini, onlara kolay kolay yetki vermediğine şahit oluyorum. Şeker çuvalları üzerinde oynayarak başlayan** iş hayatım, babamın beni iş hayatını teneffüs ettirmesi sayesinde hızla gelişti.

FRANSA'DA ZORUNLU STAJ GÖRDÜM...

1971 yılında ikinci sınıfta okurken, zorunlu staja gönderildim. Vittel Maden Suyu ve Meşrubat Fabrikası'nda iki ay boyunca staj yapmak bana büyük deneyim kazandırdı. Staj yaptığım fabrika, dünyanın alanında ilk üç büyüğünden biriydi. Sonradan Nestle Grubu'na geçti.

BABAM, ANNEMLE BİRLİKTE DÜNYA TURUNA ÇIKTI...

İşinde başarılı olamayan birinden komple tesis satın almak için Ankara'ya gittik. Gazi Çiftliği civarında buluştuk… Yine müthiş pazarlık sahnelerine şahit oldum… Sonuçta iki milyon 400 bin liraya tesisi satın aldık. Bir milyon lirası peşin, kalan 1 milyon 400 bin lirayı da ayda 100 bin lira şeklinde ödeyecektik… Makineler, Beypazarı'ndaymış… Yaşım 22... Hiç beklemediğim bir durumla karşılaştım. Babam, "Evladım, gördüğün gibi ben işin en zor tarafı olan pazarlığı bitirdim. Annenle dünya turuna çıkıyorum. Sen tesisi Bursa'ya taşı… Yaparsın, sana güveniyorum" dedi. Her ihtimale karşı, bana otel adresleri vermeyi de ihmal etmedi. Makine 2- 3 günde zor geldi. Ölçmeden, biçmeden, göz kararıyla aldığımız makineleri, bir karış farkla fabrikaya sokabildik. Düşünün, o devirde bir kurtarıcı bile yoktu. Sadece, Sifaş'tan 5 tonluk bir jaraskal bulabildik. Her şeyi halledince, babama bir mektup yazarak durumu özetledim.

1972'DE YALOVA YOLU'NDAKİ FABRİKAMIZA GEÇTİK...

1968 yılında, Yalova Yolu üzerinde 325 bin liraya 12 dönüm arazi aldık. O tarihlerde orada hiçbir şey yoktu. 1972 yılında fabrika inşaatına geçtiğimiz zaman bilin bakalım ne oldu? Evet, babam yine seyahate çıktı. Bu duruma her ikimiz de alışmıştık. Ne zaman zor bir iş çıksa babam hemen seyahate çıkıyordu. Fabrikamızın temeli atılırken, "bereketli olsun" diye temele gazoz şişeleri koyduk. Öylesine zorluklar yaşadım ki anlatamam… Demir ve çimento çok zor bulunuyordu. Demirin fiyatı 185 kuruş, çimentonun fiyatı ise 14 lira 52 kuruştu... O tarihlerde demir alabilmek için, sabahın sekizinde Demir Tevzi Deposu'nun kapısında bulunmak gerekiyordu. Kapı açılır açılmaz herkes Tevzi Müdürü Kemal Bey'in odasına koşar, ilk kim girerse demiri alırdı. Çok genç olmam nedeniyle, çoğu zaman odaya ilk ben girerdim. Muhteşem tecrübeler ediniyordum…

SİVİL TOPLUM ÖRGÜTLERİNDEKİ GÖREVLERİM...

Çevko Vakfı Yönetim Kurulu'nda, kurulduğu günden beri varım. MASUDER (Maden Suyu Üreticileri Derneği) Başkanıyım... Avrupa Birliği nezdinde kurulacak olan Konfederasyonun Yönetim Kurulu üyesiyim... MEDER (Meşrubat Üreticileri Derneği) Başkanlığı yaptım, halen Başkan vekiliyim... Fransa'nın Bursa Fahri Konsolosluğu görevinde bulunuyorum. BUSİAD Yönetim Kurulu üyesiyim, BTSO'da da 2 dönem Meclis üyeliği yaptım...

BABAMA, HAYATINI KENDİ EL YAZISIYLA KALEME ALDIRDIM...

Babama, tüm hayatını kendi el yazısıyla kaleme aldırdım. Aslında tüm deneyimli büyüklerimizin aynı şeyi yapmasında büyük yarar var. Ama ne yazık ki deneyimlerini kaleme alan iş adamlarımızın sayısı çok az... Halbuki Eflatun, "Siz **siz olun deneyimlerinizi, püf noktalarınızı kaleme alarak, sizden sonraki kuşaklara aktarın"** diyor.

UNUTULMAZ BİR ANI...

1963- 64 yıllarında, BTSO'da babam Yönetim Kurulu üyeliği yaparken, Amerikalılar Oda'ya gelmiş ve "Tarıma müsait olmayan bir yerde size Organize Sanayi Bölgesi kuralım" demişler. Babamın da dahil olduğu o günkü Yönetim, başlamış uygun arazi aramaya... Derken bugünkü Yalakçayırı'nı bulmuşlar, metrekaresini 50 kuruştan almak suretiyle işe koyulmuşlar.Bir gün yine bu konu üzerinde görüşme yapılırken, rahmetli babam aynen şunları söylemiş: "Beyler hiç merak etmeyin, arsalara verdiğimiz parayı 11 kişiye böleriz. Herkes payına düşen parseli alır, icabında garsoniyer yapar... Çekinmeyin basın imzayı..." Bunun üzerine diğer Yönetim Kurulu üyeleri de cesarete gelmiş ve bu şekilde Organize Sanayi Bölgesi'nin kurulma kararı alınmış.

Mehmet Erbak, yarattığı dev markanın gururunu yaşıyor.

KALİTEMİZDEN HİÇ ÖDÜN VERMEDİK...

İkinci Cihan Savaşı döneminde, şekerin tonu birden 5 bin liraya çıkar. Bunun üzerine babam derhal gazoz üretimini durdurur. Zira bu şeker fiyatı ile işin içinden çıkmak mümkün değildir. "Kaliteyi bozmamak adına bize yakışan budur" der... Aradan geçen bir-iki yıl zarfında, şeker buhranı bitti ve gazoz üretimine yeniden başlandı. Tabii bizim müşterilerimiz hazırdı... Siz siz olun, şartlar ne olursa olsun, kalitenizden ödün vermeyin...

"ARKADAŞLARIM BANA GÜL GÖNDERSİN..."

Babam ölümünden kısa bir süre önce İngilizce olarak bana, "Arkadaşlarım bana gül göndersin" dedi. Kendisinin, inanılmaz bir gül sevgisi vardı. Mezarının etrafında bol miktarda gül olduğu gibi, her ziyaretimde kendisine gül götürürüm. Evde ve işte hep beraber olduk. Birlikteliğimiz, bana ve rahmetli babama çok zevk verirdi. En ufak bir problem yaşamadık.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Birikiminizi insanlarla paylaşın.
Yaptığınız iş ne olursa olsun, kalitenizden asla ödün vermeyin.
Şirketinizden emekli olanlarla en azından yılda bir kez bir araya gelin.
Yaptığınız üretim iyiyse, nerede olursanız olun müşteri sizi mutlaka bulur.

Söyleşi Tarihi: 24.12.2003

Beş kıtada 40 ülkeye ihracat yapıyoruz, Türklerin olduğu her yerde Uludağ Gazoz var

"Erbak Uludağ A.Ş.'nin 2006'da taşındığı yeni üretim tesisleri, İnegöl'e bağlı Yenice'de 45 bin metrekarelik alan üzerine kuruldu. Yaklaşık 20 bin metrekaresi kapalı olan yeni tesislerimizde, meşrubat üretim kapasitemiz 160 milyon litreyi geçti. Uludağ Doğal Maden Suyu ve Frutti ise, Uludağ'ın eteklerinde bulunan Çaybaşı Köyü'ndeki tesislerde kaynağında şişeleniyor...
Erbak Uludağ şirketimiz, Mehmet Hakkı Bey tarafından kurulduğundan beri el değiştirmeden dört nesildir ailemiz tarafından yönetiliyor.
Ürünlerimiz, İstanbul, Ankara ve İzmir'de bulunan bölge müdürlüklerimizle tüm Türkiye'ye dağıtılıyor. Ayrıca İstanbul'da bulunan 'Zincir Mağazalar Müdürlüğü', toplu tüketim noktalarına yapılan satışları yönetiyor. Tüm Türkiye'de 110 civarında bayi ile çalışıyoruz. Bursa, İstanbul, Ankara ve İzmir'de kendi araç filomuzla direkt dağıtım yapıyoruz. Şu an 11 ayrı segmentte 53 çeşit ambalaj versiyonunu tüketicimize sunuyoruz. Pazardaki en geniş ürün yelpazesine sahip firmalardan biriyiz... 1932 yılından beri aynı formül ve Uludağ markasıyla tüketicimize sunduğumuz sade gazoz pazarında yüzde 15 paya sahibiz... Maden suyu pazarında da yüzde 9'luk pay ile üçüncü sıradayız. Ayrıca 2002 yılında pazara sunulan Frutti markalı meyveli doğal maden suyunda büyük bir atılım yaptık. Kola, portakal, meyve suları ve yine 2003 yılında pazara sunduğumuz Ice Tea gibi ürünlerimiz de mevcut... Deneyimli ve yenilikçi araştırma-geliştirme departmanımız, sürekli yeni ürünlerle ilgili çalışma yapıyor. Grubumuzun 2009 yılsonu cirosu 107 milyon dolar...2009 yılında 13,5 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdik. Firmamız, Avrupa kıtasında Almanya, Fransa, Avusturya, İsviçre, Lüksemburg, Belçika, Hollanda, İngiltere, İsveç, Danimarka, Yunanistan, Bulgaristan, Romanya, Makedonya, Kosova... Asya kıtasında K.K.T.C, Irak, Türkmenistan, Azerbaycan, Singapur, Suudi Arabistan, Kuveyt... Amerika kıtasında; ABD, Kanada, Arjantin... Afrika kıtasında; Cezayir, Senegal, Gine, Kamerun, Gambia, Angola, Sao Tome, Cep Varde ve Avustralya ile bayilik sistemiyle çalışıyor.'Türklerin olduğu her yerde Uludağ Gazozu olmalı' fikrinden yola çıkan şirketimiz, 5 kıtada 40 ülkeye ihracat yapar hale geldi ve sadece Türkler tarafından değil, ihracat yaptığı tüm ülkelerde aranılan ve beğenilen bir marka oldu."

Güncelleme Tarihi: 15.08.2010

Bursa'da konut anlayışı 'Ergin Evler' ile yeni ve farklı bir boyut kazandı…

Ergin Petrol
Ergin Evler
Kurucusu
Osman Ergin

İş hayatında kısa bir süre mobilyacılık yapan, daha sonra Ergin Petrol ile ivme kazanan Osman Ergin, "Ergin Evler" projesi ile Bursa'da konut anlayışına yepyeni bir anlayış getirdi… 800 konutluk Ergin Evler'de, hem şehre yakın hem de şehirden uzak bir yaşam sunuluyor…

"Ergin Evler'de birbirini tanıyan insanlar, birbirleriyle görüşen komşular, tanıdık çehreler, merhabalar, günaydınlar yaşam biçimini belirliyor…"

"Ergin Evler'de sosyal ihtiyaçların karşılanabileceği, hafta sonları ile boş zamanların değerlendirilebileceği sosyal tesisler planlandı…"

1953-Bursa doğumluyum. İlkokulu Altıparmak İlkokulu'nda, ortaokul ve liseyi ise Erkek Lisesi'nde tamamladım. Sonrasında İstanbul Devlet Güzel Sanatlar Akademisi Yüksek Mimarlık Bölümü'nden mezun oldum.
Askerlik görevimi önce İzmir'de, sonra da Konya'da ifa ettikten sonra Bursa'ya döndüm. İş hayatına atılmak ve tecrübe sahibi olmak istiyordum. Bu bağlamda, baba dostumuzun tesisi olan Sinta'da çalışmayı tercih ettim. O tarihlerde Sinta, Çemtaş'ın fabrika binasını yapıyordu. Sinta'da, teknik görevli olarak vazife yapmaya başladım. Yaklaşık iki yıl burada çalıştım. Daha sonra mimar arkadaşım, rahmetli Ali Topçudere ile çalışmaya başladım. Bir dostumuza ait apartman inşaatını komple biz bitirmiştik.

KISA BİR DÖNEM MOBİLYACILIK YAPTIM...

Kükürtlü Caddesi'nde "Çizgi Mobilya" markasıyla ev mobilyası işine girdik. Üretimimiz yoktu. Dolayısıyla imalattan kaynaklanan sıkıntılar nedeniyle bu işi götüremeyeceğimizi anladık, şirketi tasfiye ettik.

1978'DE ERGİN PETROL'Ü KURDUK...

Geçit'te mülkiyeti bize ait olan, ancak kiracı tarafından işletilen bir benzin istasyonu vardı. Kiracımızın çıkmasıyla bizim akaryakıt sektörüne girmemiz gündeme geldi. Üç kardeş eşit hisseyle, "Ergin Petrol Kollektif Şirketi"ni kurduk. Yaklaşık iki yıl sonra iki benzin istasyonu daha açarak Anonim Şirket'e dönüştük. Ben bir mimar olarak, bu 3 benzin istasyonunun hem planlarının çizilmesi, hem de inşaatlarının yapılması konusunda görev aldım. 1996 yılına kadar akaryakıt işimize devam ettik.

ERGİN EVLER PROJESİ...

Mimar kökenli olduğum için, ailemize ait geniş arazilere inşaat yapma fikrini gündeme getirdim. Amacımız, insanların en ideal biçimde yaşayabileceği, örnek bir yerleşimi ortaya çıkarmaktı... Uzun ve titiz çalışmalardan sonra, 1996 yılından itibaren projeleri oluşturmaya başladık, 1998 yılında fiilen inşaata geçtik. Toplam projeyi baz alırsak, 800 ailenin Ergin Evler'de oturması mümkün olacaktı... Şu an itibariyle 122 konutu tamamladık. İnşaatın başlangıcını esas alırsak 9 yılda 122 konut... Geriye kalan 650 konutu ise 10 veya 15 yılda tamamlamayı planlıyoruz.

"İnşaatımızda en iyi malzemeyi kullanmak", bizim için değişmez kriter... Eskiden olduğu gibi, "mahalle" anlayışını en iyi şekilde yaşatmayı amaçlıyoruz. Kaliteden ödün vermediğimiz için hızlı inşaat yapmıyoruz. 210 metrekareden 800 metrekareye kadar 12 değişik tipte, villa ve apartman dairesinden oluşan lüks konutlarımız, her kitleye cevap veriyor. Konut kalitesinin yanında çevre düzeni ve peyzaja da büyük önem veriyoruz. Çevrenin bakım ve yönetimi bir sistem dahilinde yürütüldüğü için, sitede yaşayanlara büyük bir rahatlık ve konfor getiriyor. Sitenin yönetim planında ortak yaşamın koşulları tarif ediliyor. Herkes daha işin başında bu yönetim planından haberdar ediliyor. Hem mimari proje, hem de yönetim planı için gerek yurtiçinde gerekse yurtdışında çok uzun süren araştırmalar yaptık. Bu nedenle projelerimizin

Ergin Evler projesi,
Bursa inşaat sektöründe fark yarattı.

hayata geçirilmesi iki yıl gibi uzun bir zaman aldı.

Artık insanlarımız, hem şehre yakın hem de şehirden uzak bir yaşam sürdürmek istiyor. İşte, "Ergin Evler" tam olarak bu tarife uyuyor. Biz hiçbir zaman para kazanmayı ön planda tutmadık. Nitekim sekiz 8 katlı apartman bloklar yapabilme imkanımız olmasına rağmen biz, kat yüksekliğini dörtte sabitledik. Ayrıca yaşam mekanlarının yeşil örtüyle iç içe olmasına büyük özen gösterdik. Ergin Evler'de birbirini tanıyan insanlar, birbirleriyle görüşen

komşular, tanıdık çehreler, merhabalar, günaydınlar yaşam biçimini belirliyor.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Ne yaparsan yap, ancak en kaliteli olanını yap. Yaptığınız işte ayrıntılara dikkat edin.
Planlama yapılırken renk ve doku uyumu çok önemli.

***Söyleşi Tarihi:* 28.06.2005**

Konutun yanı sıra spor kompleksi ve çarşı yatırımı ile hizmet çeşitliliği yaratacağız...

"Firmamızın önceden beri uyguladığı kurallardan üç tanesi kriz dönemini atlatma adına çok faydalı oldu... 1- Talebe uygun arz yaratmak... Üretimi biraz azaltarak nakit akışını dengede tutmak, aynı zamanda azalan talebe uyumu sağlamak... 2- Ürettiğiniz mal veya hizmette farklılık yaratmak... Ürettiğimiz malın kalitesini daha da artırırken bunu fiyatlara en asgari düzeyde yansıtmak... Dolayısıyla en iyi hizmeti vermeye çalıştık... 3- Yaptığınız iş ve hizmetlerin çeşidini artırmak... Bu düşünce paralelinde firmamız çok yakın bir gelecekte, spor ve rekreasyon alanında da hizmet vermeye başlayacak. Yaptığımız konut alanlarının yanında toplam 5 bin 600 metrekare kapalı alana sahip bir spor kompleksi ve küçük bir çarşı yatırımına yakında başlayacağız.
Bize göre, kriz döneminden çıkmaya başladığımız bu dönemde, firmamızın temel prensibi; istikrarı ön planda tutarak ürettiğimiz mal ve hizmetlerin kalitesini daha da artırmak... Dolayısıyla bunları müşterilerimize en uygun koşullarda sunmak..."

***Güncelleme Tarihi:* 06.09.2010**

Ergin Evler projesi, farklı konseptiyle dikkat çekiyor.

**Bursa'nın tarihine ve sanayisine,
engin bilgi ve kültürüyle ışık tuttu…**

Uludağ Maden Suları

Kurucusu

Nuri Erbak

Hayattaki yegane felsefesi insan sevgisi olan Nuri Erbak; yaşadığı çevreye, ailesine, dostlarına, yanında çalışanlara son derece değer veren bir kişi olarak bilinir. Aynı değeri dünya çapında tanıttığı meşrubatlarına da veren Nuri Erbak, çok iyi bir fotoğrafçı, arşivci ve koleksiyoncuydu… Erbak'ın bir başka özelliği de bildiklerini herkesle paylaşmasıydı…

Nuri Erbak, Bursa ile ilgili biriktirdiği fotoğraf ve kartpostalları 1982'de sergilemeseydi, bugün Ulucami'nin köşesindeki şadırvan yapılamayacak, Irgandı Köprüsü'nün üstü, tarihteki eski haline gelemeyecekti…

Nuri Erbak, müthiş bir arşivciydi… Ailenin elinde yüz yılı aşkın bir dönemi kapsayan yazılı ve görsel belgeler ve hatta 1912'de basılmış ilk Keşişdağı (Uludağ) Maden Suyu etiketinin orijinali bulunuyor…

Nuri Erbak, Erbak-Uludağ Meşrubatları'nın kurucusu Mehmet Hakkı Erbak'ın oğlu ve bugünkü Uludağ Gazozu'nun formülünü 17 yaşında bulan kişidir… 15 Ağustos 1914'te Bursa'da doğan Nuri Erbak, baba tarafından Yağcızadeler'den, Hacı Hafız Mehmet Efendi'nin beşinci kuşaktan, anne tarafından ise Uzunboyacı'lardan… Hacı Hamdi Bey ile Hacı Veliya Hanım'ın ise 4. kuşaktan torunudur…
Cadde Bostan Amerikan Koleji'nde orta öğrenimini tamamlayan Nuri Erbak, Bursa Erkek Lisesi'nden mezun oldu. 1943 yılında Neriman Erbak ile evlendi ve bu evlilikten Nuran Kızıl (Erbak) ve Mehmet H. Erbak dünyaya geldi… İş hayatı dışında son derece sosyal olan Erbak, aynı zamanda çok da yardımsever biriydi.

DÜZENLİ SANAYİLEŞMENİN MİMARLARINDAN…

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu üyeliği, Bursa Organize Sanayi Bölgesi kuruculuğu, Türk Hava Kurumu Yönetim Kurulu üyeliği, Türk Polis Teşkilatını Güçlendirme Vakfı Bursa Şubesi Kurucu Başkanlığı, Lions Kulüp Kurucu üyeliği gibi birçok dernek, kurum ve kuruluşta görev aldı.

NURİ ERBAK EĞİTİM VE KÜLTÜR VAKFI...

Bursa'da yaptırdığı ilkokul, ortaokul ve liseye adını verdi ve kurduğu Nuri Erbak Eğitim ve Kültür Vakfı sayesinde bu eğitim kurumlarında okuyan ve mezun olan öğrencilerin daha da başarılı olabilmeleri için sağlam temellerin atılmasını sağladı.

İSMET PAŞA'YI, BURSA'DAKİ EVİNDE MİSAFİR ETTİ...

6-7 Eylül olayları nedeniyle İstanbul ve Ankara'da toplanmasına izin verilmeyen CHP Kurultayı'nın Kasım 1955'te Bursa'da yapılmasına karar verilir. İsmet Paşa o tarihte Bursa'ya gelir. Toplantı akşamüzeri sona erer ve Paşa sorar, "Çocuklar ben akşam nerede kalacağım?" İdari Kurul bu ayrıntıyı düşünmediği için herkes birbirine bakar. Aslında o dönemde Bursa'da, başta Çelik Palas olmak üzere kalacak yer de çok... Herkesin şaşkın bakışları arasında Nuri Erbak hemen atılır ve "Paşam buyurun bize gidiyoruz" der... Nuri Erbak, İsmet Paşa ile beraber kendi otomobiline biner, direksiyonun başına geçer ve doğru eve... O tarihlerde iletişim imkanları çok gelişmediği için eve haber verilemez... Nuri Erbak'ın eşi, bir anda karşısında Milli Şef İsmet Paşa'yı görünce adeta şok olur. Paşa o akşam en güzel şekilde Erbaklar'ın evinde misafir edilir. Bu dostluk İsmet Paşa ölene dek devam eder. Hatta iki ailenin şimdiki mensupları da görüşmeyi sürdürür. Nuri Erbak'ın oğlu Mehmet H. Erbak, Pembe Köşk'te İsmet Paşa ile birlikte çocuk yaşta satranç oynamanın onurunu yaşayan ender kişilerden birisidir...

MÜTHİŞ BİR FOTOĞRAF MERAKI VARDI...

Nuri Erbak, fotoğraf çekmesini çok severdi, yani tarihe not düşmesini... Nuri Erbak'ta fotoğraf çekme merakı 1920'li yıllarda başladı. Hatta babası da fotoğrafa çok meraklıydı. Ailesini alır, İstanbul ve Bursa'daki fotoğrafçılarda hatıra fotoğraf çektirirdi. Nuri Erbak'ın 1920'li yıllardan itibaren çektiği tüm fotoğraflar, kendi eliyle yaptığı albümlerde hala ilk orijinalliğinde saklanıyor. Üç tane fotoğraf makinesi olan Erbak, onlara gözü gibi bakardı. Bu fotoğraf makineleri şimdi, torunu Ceylin Erbak tarafından saklanmaktadır.

BURSA'NIN EN GENİŞ ESKİ FOTOĞRAF KOLEKSİYONU...

Nuri Erbak, Bursa'nın en geniş "Eski Bursa Fotoğrafları" koleksiyonuna sahipti. Bir Bursa aşığı olduğu için, kent ile ilgili her türlü fotoğrafı çeker, kartpostalları

biriktirir ve arşivlerdi… Erbak, biriktirdiği fotoğraf ve kartpostalları 1982 yılında sergilemesiydi, bugün Ulucami'nin köşesindeki şadırvan yapılmayacak, Irgandı Köprüsü'nün üstü, tarihteki eski haline gelemeyecekti. Erbak'ın bu merakı sayesinde Bursa, tarihin tozlu raflarında kalan bu, çok değerli iki eserine tekrar sahip olamayacaktı. Yani Bursa, geçmişine bir anlamda Nuri Erbak sayesinde kavuşmuş oldu.

ŞİŞE KOLEKSİYONU DA DÜNYA ÇAPINDA…

Nuri Erbak'ın bir merakı da, işiyle bağlantılı olan "şişe"lerdi… Gittiği her ülkeden değişik şekillerde çok sayıda şişe topladı, Bursa'ya getirdi. (Bu şişelerin bir kısmı Erbak Uludağ Fabrikaları'nda, oğlu Mehmet H. Erbak'ın odasında sergileniyor…)

ÇOK İYİ BİR ARŞİVCİYDİ…

Nuri Erbak, müthiş bir arşivciydi. Yaptığı faaliyetlerle ilgili tüm belge, evrak ve dokümanları biriktirir, arşivlerdi. Ailenin elinde yüz yıl ı aşkın yazılı ve görsel belge ve evrak olduğu, 100 yılı aşkın yapılan birçok yazışmalar, resmi evraklar, noter senetleri evlatları tarafından bugün özenle saklanmakta... Hatta 1912 yılında basılmış etiket, Hakan senetleri, Hepsi orijinal dosyalarında, zarflarında ilk günkü gibi muhafaza edilmekte. Bütün bunların yanı sıra Nuri Erbak, iyi bir pul koleksiyoncusuydu. Çok fazla miktarda pulu vardı. Çocukları bu koleksiyonu genişletememenin üzüntüsünü yaşıyor, ancak bugünkü haliyle bile eşi- benzeri olmayan bir koleksiyon olduğu belirtiliyor.

Nuri Erbak, döneminin en entelektüel kişilerinden biriydi… Bursa'da o zamanlar yabancı okul mezunu kişi sayısı bir elin parmakları kadar bile yoktu. Oğlu Mehmet H. Erbak, babasının bir tek otomobil merakının olmadığını, lüks bir otomobile binmeyi hiçbir zaman istemediğini ifade ediyor.

BİRKAÇ DEFA DÜNYAYI GEZDİ…

Nuri Erbak, oğlu Mehmet H. Erbak'ın deyimiyle muhteşem bir seyyahtı… Öyle ki 1960'lı yılların sonunda ikinci dünya turunu yapıyordu. Nuri Erbak'ın 1955 yılında Beyrut'taki meşhur Kit Kat gazinosunda, yılbaşında çekilmiş smokinli fotoğrafları bile var.

MADEN SUYUNA HAK ETTİĞİ DEĞERİ VERDİ…

Nuri Erbak, maden suyuna ve tabii ki bu alanda faaliyet gösteren şirketi Uludağ Maden Suları'na büyük önem verirdi. Uludağ Maden Suları, sektöründe Türkiye'nin en eski şirketi… Anlatılan o ki; 1960'lı yıllarda Coca Cola Türkiye'ye geldiği zaman o zaman ülkedeki 2 bin 500'den fazla gazoz şirketinden günümüze sadece Erbak - Uludağ kaldı.

ENGİN HOŞGÖRÜ SAHİBİYDİ…

Nuri Erbak çok aydın bir kişiydi. En güzel taraflarından birisi de engin hoşgörüsüydü. Bunun nedeni olarak, aldığı üstün eğitim ve kültür hemen göze çarpardı. 1960'lı yıllarda, Amerika'da yayınlanan birçok mesleki ve kültürel dergilere abone olan kaç kişi vardır? Nuri Erbak'ın bir özelliği de öğretmen olması, yani bildiğini paylaşmasıydı.

Nuri Erbak 1993 yılının Eylül ayında hayatını kaybetti. Hayattaki yegane felsefesi insan sevgisi olan Erbak, yaşadığı çevreye, ailesine, dostlarına, yanında çalışanlara son derece değer veren bir kişiydi… Nuri Erbak, aynı değeri dünya çapında tanıttığı meşrubatlarını evlatlarına emanet ederken, vasiyetini de ihmal etmedi: Yemeyeceksiniz, içmeyeceksiniz, evlatlarınıza yedirmeyeceğiniz, içirmeyeceğiniz hiçbir şeyi üretmeyeceksiniz.

Bursa iş dünyasının önünü açan, geleceğini koruyan örnek hukukçu

Bursa 1. Ticaret Mahkemesi Eski Başkanı

Dr. Mevci Ergün

Ticaret Mahkemesi eski Başkanlarından Dr. Mevci Ergün, iş dünyasında aktif olarak yer almasa da işadamı ve sanayicilerin önünü açacak, onların geleceğini hukuki anlamda güvence altına alacak temel adımlara öncülük etti. Hakimlik döneminde Türkiye'de bir ilke imza atan Ergün, Bursa 1. Ticaret Mahkemesi'ne ISO 9002 Kalite Güvence Sistemi Belgesi'ni kazandırdı…

"İlk kuruluş aşamasında, şirket sözleşmenizi mutlaka bir hukukçuya hazırlatın… Firma işlemleriyle ilgili tüm belgeleri, bir hukukçu inceledikten sonra kullanın…"

"Firma içinde mümkünse bir hukuk birimi oluşturun… Diğer firmalarla yapılacak sözleşme, protokol ve anlaşmaları mutlaka bir hukukçuya hazırlatın…"

1949-Elazığ doğumluyum. İlk, orta ve lise eğitimimi Elazığ'da aldım, Ankara Hukuk Fakültesi'ni bitirdim. Sonrasında, "Ticaret Hukuku" dalında mastır ve doktora yaptım.
1968- 69 döneminde liseyi bitirince, bir Amerikan şirketinde teknik ressam olarak iş başı yaptım. Aynı zamanda "baraj etüdü" görevinde de bulundum. 1969'dan itibaren Etibank Enerji Koordinasyon Daire Başkanlığı'nda 6 yıl süreyle yine teknik ressamlık yaptım. Bu arada Tez-İş Sendikası Merkez Şubesi'nde 3 yıl süreyle Genel Sekreterlik görevinde bulundum.

1995 YILINDA BURSA'YA TAYİNİM ÇIKTI...

Ankara Hukuk Fakültesi'ni bitirdikten sonra yurdun çeşitli yörelerinde önce savcılık sonra da hakimlik görevlerinde bulundum. 1995 yılında ise tayinim Bursa'ya çıktı. Asliye Birinci Ticaret Mahkemesi Başkanlığı ve hakimlik görevini 6 yıl süreyle yaptıktan sonra 2001 yılında emekliye ayrıldım. Hakimlik görevinde bulunurken, Türkiye'de bir ilke imza atarak, Bursa 1. Ticaret Mahkemesi'ne ISO 9002 Kalite Güvence Sistemi Belgesi'ni kazandırdım.

ANKARA'DA İNGİLİZCE EĞİTİMİ ALDIM...

Emekli olduktan hemen sonra ODTÜ'de bir yıl süreyle temel İngilizce eğitimi aldım. Bu eğitimimi tamamlayabilmek için bir yıl Ankara'da ikamet ettik. Avrupa müktesebatına ayak uydurabilmek için mutlaka lisan bilmem gerektiğine inanıyordum.
Ayrıca avukatlık için ruhsatımı aldım. Şu anda bazı kuruluşların hukuk danışmanlığını da yürütüyorum, Uludağ Üniversitesi'nde İşletme Hukuku ve Ticaret Hukuku dersleri veriyorum.

UZMAN SİVİL TOPLUM ÖRGÜTLERİ BİZDE YOK...

Türkiye'de sivil toplum örgütleri konusundaki faaliyetler; hem tarihsel kökeni, hem de hukuksal yapı itibariyle istenilen seviyede değil. Bu sebeple kişilerin siyasi otoriteyi etkilemesi ve denetlemesi gerektiğini, ülkemizin gerek içeride gerekse dışarıda menfaatinin korunmasının icap ettiğini, bu bağlamda konulara sahip çıkılmadığını ve büyük yanlış anlamalara neden olabilecek durumların olduğunu ifade etmeliyim.
Özellikle bu alanda bireysel faaliyette bulunan sanayici ve iş adamları derneklerinin, önce federasyon, sonra konfederasyon kurmaları konusunda yoğun çalışmalarda bulundum. Başlangıçta ilgi duyulmayan, bir araya gelinemeyecekmiş gibi zannedilen bu atılımların zamanla başarıya ulaştığını görüyoruz. Geçmişte tek ses olarak yönetime aktarılan sorunlar, artık çok sesliliğe dönüştü. Bir ülkede uzman sivil toplum örgütlerinin olmaması, geri kalmışlığın en büyük nedenlerinden birisidir…
Yukarıda izah ettiğim amaçlarla bazı ulusal ve uluslararası sivil toplum örgütlerinin kurulmasına katkıda bulundum. Bu sivil toplum örgütlerinden bazıları şunlar: Uluslararası Patent Birliği (UPB), Teknoloji ve Uluslararası Girişim İş Birliği (TUGİB), Uluslararası Rekabet ve Teknoloji Birliği (URTEB), Sentez Uluslararası Bilim ve Teknoloji Birliği (SUBİTEB)… Ayrıca, TBMM'ye sunulan "Atatürk İnsan Hakları Araştırma Enstitüsü Kanun Tasarı Taslağı" ile Adalet Bakanlığı ve Türk Patent Enstitüsü'ne sunulan "Patent Vekilliği Kanunu Tasarısı Gerekçesi ve Taslağı"nı da hazırladım…

İNSAN HAKLARI…

Diğer bir uğraş alanım da, insan haklarına yönelik… İktisadi Kalkınma Vakfı tarafından 28 Kasım 1997'e İstanbul Çırağan Sarayı'nda "Demokrasi ve İnsan Hakları" konulu bir panel düzenlenmişti. Dönemin TBMM Başkanı Hikmet Çetin'e medya önünde, "Atatürk İnsan Hakları Araştırma Enstitüsü"nün kurulması konusunda öneride bulundum. Bu konuda hazırladığım yasa tasarısını da TBMM Başkanlığı'na gönderdim. Bu tasarı TBMM Başkanlığı'nca incelenip uygun görüldü ve "İnsan Hakları İnceleme Komisyonu"na gönderildi.

FİKRİ MÜLKİYET HAKLARI...

Çalışmalarımdan birisi de, "Fikri Mülkiyet Hakları"na yönelik… Bu konu insanımızın refahı, sağlığı ve güvenliğiyle doğrudan ilgili… 27 Haziran 1995'te kabul edilen sınai haklar alanındaki düzenlemeler, önemli bir başlangıç noktasını oluşturuyor. Bunları "patent", "marka", "endüstriyel tasarım", "yarı iletken ürünlerin topografyası" ve "yeni bitki çeşitleri" olarak sayabilirim.

TEKNOLOJİ GELİŞTİRME BÖLGELERİ...

Fikri Mülkiyet Hakları konusunda ABD'nin 1750 yılında attığı temel, ülkemizde ancak 1995 yılında atılabildi. Bu hakların soluk aldığı, yeşerdiği ve ülke sanayisine rekabet gücü kazandırdığı yerler, "Teknoloji Geliştirme Bölgeleri"dir. Bursa'da U.Ü.Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nin kuruluş çalışması önemli bir noktaya geldi. Bu bölgenin faaliyete geçmesi ülkemiz ekonomisi için çok önemli bir adımı teşkil edecek.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

İlk kuruluş aşamasında, şirket sözleşmenizi mutlaka bir hukukçuya hazırlatın.
Firma işlemleri ile ilgili tüm belgeleri, bir hukukçuya incelettikten sonra kullanmaya başlayın.
Firma içinde mümkünse bir hukuk birimi oluşturun.
Özellikle yabancı şirketlerle olan ilişkilerinizde mutlaka bir hukukçuyla birlikte hareket edin.
Firmanızda işinizin niteliğine uygun, fikri haklar birimi oluşturun.

Söyleşi Tarihi: **02.05.2005**

‘Anadolu Lezzet Dünyası’ ile gönüllerde taht kurmayı bildi

Anadolu Lezzet Dünyası
Yönetim Kurulu Başkanı
Vahit Ertan

İşportacılık, tezgahtarlık, yöneticilik, kar ortaklığı derken, konfeksiyon mağazalarıyla Bursa iş dünyasında önemli bir konuma yükselen örnek girişimci Vahit Ertan, "Anadolu Lezzet Dünyası" ile Bursalıların damak zevkine en iyi şekilde hitap etmesini bildi ve gönüllerde adeta taht kurdu.

"Anadolu Lezzet Dünyası'nın müşteri potansiyelini artırmak, yeni bir yer açmaktan daha mantıklı geliyor. Dolayısıyla farklı farklı mutfakları aynı çatı altında topluyoruz…"

"Bizden sonra çok sayıda işletmenin Bademli'de restoran açtığını gördük. Bademli'nin bu anlamda bir cazibe merkezi haline gelmesine vesile olduk…"

Karacabey'in Küçükkaraağaç Köyü'nde 1955 yılında doğdum. İlkokulu köyümde, ortaokul ve liseyi Bursa Atatürk Lisesi'nde okudum. 13 yaşındayken havlucu Şaban Şimşek'in yanında tezgahtar olarak çalışmaya başladım. İki yıla yakın süre burada çalıştıktan sonra "Cici Bebek" isimli firmada dört yıl süreyle tezgahtarlık yaptım. Daha sonra, önce tezgahtar, sonra yönetici olarak görev yaptığım "Mustafa Yugaç" isimli firmaya girdim. Burada da dört yıl çalıştıktan sonra askerlik görevimi ifa etmek üzere İzmir-Güzelyalı'ya gittim. Askerliğim bittikten sonra işletmeci olarak, "Agah Konfeksiyon"a girdim, burada da üç yıla yakın süre çalıştım. İşyerimizi, "Gaziantep Kebapçısı" devralınca, "Aktürk Konfeksiyon" ismiyle hizmete giren firmada "yüzde 20 kar ortağı" olarak çalışmaya başladım.

28 YAŞINDA KENDİ İŞYERİMİ AÇTIM...

13 yaşında başlayan iş hayatım, 28 yaşına kadar, başta işportacılık ve daha ziyade tezgahtarlık yaparak 15 yıl devam etti. Mahalle aralarında domates, biber, pazarlarda ise çorap sattım. Daha sonra, dört firmada tezgahtarlık yaptım. Bunca bilgi birikimi ve tecrübeden sonra artık kendi adıma bir dükkan açmanın uygun olacağını düşünerek, 1983 yılında Koruyucu İş Hanı'nda "Vahit Konfeksiyon" ismiyle bir konfeksiyon mağazasını hizmete soktum. İki yılın

sonunda, o mağazanın mülkünü satın aldım. 1987 yılında ise Altıparmak'ta yine mülkünü satın aldığım yere ikinci mağazamı açtım.

1996'DA ANADOLU ET LOKANTASI'NI AÇTIK...

Türkiye'de ne yazık ki ekonomik kriz ve sıkıntılar hiç eksik olmuyor. 1994 yılında patlayan kriz hepimize "Kara Çarşamba"yı yaşatınca, işimiz zora girdi. Bu nedenle konfeksiyonun dışında bir iş arayışına girdik. Girmemiz gereken alanın da gıda olması gerektiğine karar verdik. Gıdanın da "restoran" kısmına...
1996 yılında, Bademli'de "Anadolu Et Lokantası"nı hizmete açtık. Bu işe girerken, "Vay efendim, Bursa'da bu kadar alakart müşteri nereden bulunacak", "bunlar galiba manyak", "bu işi ancak 3-4 ay yürütürler" gibi yakışıksız söylentilere de maruz kaldık. Fakat düşündüğümüzün de ötesinde işler yapmaya başlamıştık.

YAKUP ALTINÖZ'DEN BİR ANI...

"O tarihlerde BUSİAD Yönetimi'nde bulunuyordum. Yüksek Danışma Kurulu Başkanımız Şükrü Şankaya, bir akşam Yönetim Kurulumuzu ziyaret etti. Ziyaretin bir bölümünde, tüm BUSİAD Yönetim Kurulu üyelerine, "Bademli tarafında Anadolu Et Lokantası diye bir yer açılmış. Dün akşam oraya gittik, ortalık mahşer yeri gibiydi. Rezervasyonumuz olmadığı için yemek yiyemeden döndük" dedi...

"AKAN SU" GİBİ OLMAYA GAYRET ETTİK...

Yapı olarak yenilik yapmayı çok seven bir insanım. Bilindiği gibi, "akan sular" daima temiz olur... Yani içilebilir, abdest alınabilir. Ancak "birikinti sular", yosun tutar, solucan üretir ve asla içilmez... Biz her zaman, "akan sular" gibi olmaya çalıştık...Anadolu Lezzet Dünyası şemsiyesi altında; Anadolu Et Lokantası, Mumbar Ocakbaşı, Marina Balık ve Desinare İtalyan Mutfağı ile hizmet veriyoruz. Bu 4 ayrı bölümün hepsinin mutfak, salon ve personeli ayrı... Firmaların yemekli iş toplantıları için de üç ayrı salon yaptık.

Anadolu Lezzet Dünyası, değişik mutfakları aynı çatı altında bulunduruyor.

RESTORANLAR İÇİN BADEMLİ CAZİBE MERKEZİ OLDU...

Bunca eleştiriye rağmen, kararlı ve bilinçli olarak yolumuza devam ettiğimiz için başarıyı yakaladık. Bizden sonra çok sayıda işletme Bademli'de restoran açtı. Dolayısıyla Bademli'nin, meslektaşlarımızın nezdinde bir cazibe merkezi haline gelmesine vesile olduk. Ayrıca Yeni Yalova Yolu eski Kumluk Mağazaları mevkiinde "Eti Güzel" isimli lokantamız da 1997 yılından bu yana faaliyetini sürdürüyor. Bu arada, 2003 tarihinden itibaren en ufak bir leke bırakmadan kendi arzumuzla konfeksiyon üretim ve pazarlamasından çekildik.

KIR DÜĞÜNÜ YAPACAKLARA MÜJDE...

Hep yeniliklere imza atmaya çalıştık. Bir yeniliğimiz de "Kır Düğünü" yapacaklara yönelik... Müşterilerimize, Mayıs 2005'ten itibaren düğünlerini nefis bir yeşil alanda gerçekleştirebileceği alanımızı hizmete açtık. Ses düzeninden ışıklandırmaya ve diğer tüm gereksinimlere kadar her türlü ihtiyaç için önlem alındı. Aynı alanda isteyen şahıs ve işletmelere açık hava kahvaltısı da düzenliyoruz.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Kalite bizim için "olmazsa-olmaz"lar arasında...
İşletme prensiplerine, başta patron ve genel müdür olmak üzere herkesin eksiksiz uyması gerekir.
Müşterilerinize üst düzey hizmet için, personelinizi devamlı eğitime tabi tutun.
Sektörümüzde hijyen çok önemli... Bu nedenle müşterilerin her an mutfağı görmek isteyeceği düşünerek hareket edilmeli.
Para kazanmayı asla ön plana almayın... Önemli olan, müşteri memnuniyeti...
Her iş adamı öncelikle kendi işine odaklanmalı...

***Söyleşi Tarihi:* 28.04.2005**

"Aynı çatı altında 5 farklı mutfak" dünyanın hiçbir yerinde yok...

"Lopeti Steak House" da Anadolu Lezzet Dünyası bünyesinde devreye girdi. Bu bölümde etler, özel işlemden geçiriliyor. 28 gün 'kuru' dinlendirilen etler, en güzel şekilde servis ediliyor. Zor bir işlem gerekiyor. Bunda epey bir tecrübe edindik. Müşteri portföyümüz yüksek... Geçen sene bu alanda iddialıydık.Bu yıl da "ocakbaşı" bölümüne bir hareket getirdik. Çok modern dizayn yaptık... Türkiye'de hiç olmayan tarzda... 25 tane tablo döşedik tavana... Rönesans ve Osmanlı'dan kalma post modern resimler... Işıklandırma, tavanda asılı duran tabloların arasından sızan tarzda yapılıyor. Ocakbaşı, bildiğimiz anlamda kalmadı, orada sadece açık mutfak görevi gören bir restoran oldu. Değişik lezzetler sunduk orada da... Ocakbaşı, modern bir restoran oldu. Bu sene de bu alanda iddialıyız. Yeni hedefimiz ise; yine aynı çatı altında bulunan İtalyan restoranımıza, o mutfağa has geleneksel lezzetleri ilave etmek... Bizim sektörde rekabet yoğun... Yeni açılan yerler de bizim daha diri durmamızı sağladı. Bizim marka değerimiz her zaman yüksek... Bademli'nin hareketlenmesi anlamında yeni yerlerin açılması da çok iyi...
Beş ayrı mutfağın aynı çatı altında bir masaya hizmet vermesi, dünyanın hiçbir yerinde yok. Biz bu anlamda tekiz. Her mutfağın personeli sadece kendi alanıyla ilgileniyor. Bu, ekstra maliyet getirmesine rağmen doğru olanı yapıyoruz. Anadolu Lezzet Dünyası'nın müşteri potansiyelini artırmak, yeni bir yer açmaktan daha mantıklı geliyor. Dolayısıyla farklı farklı mutfakları aynı çatı altında açıyoruz..."

Tekstil ve turizmde faaliyet gösteren tesisleriyle Bursa'ya büyük katkı sağladı

Montania Otel

Sahibi

Fahri Esgin

Tekstil ve turizm sektörlerinde başarıdan başarıya koşan şirketler kuran, Mudanya'daki Montania Otel ile tüm Bursa'nın tanıdığı bir isim olan Fahri Esgin, doğru ve çok çalışanın mutlaka hedefine ulaşacağına inanıyor. Esgin gençlere, "Cemiyet hayatına girin… Mutlaka bir lisan öğrenin ve araştırmacı olun" diyor.

"Türk Tarih Kurumu 1968 yılında, 'Atatürk Fotoğrafları' ansiklopedisi için benden cilt bezi talep etti. Başarılı bir çalışmayla bu isteği yerine getirdik…"

"İş hayatımda sadece tekstil ve turizm ile ilgilendim. Önümüzdeki dönemde de farklı bir sektöre girmeyi planlamıyorum. Hatta işlerimi oğluma devretmeyi düşünüyorum…"

1942-Karacabey doğumluyum. Bursa Ticaret Lisesi'ni bitirdim. İlk işim, ipekli kumaş toptancılığı oldu. İplik ve kumaş alım-satımı… 1976 yılında toptancılık, 1976- 1993 yılları arasında da boya-apre-emprime fabrikatörlüğü yaptım. Ağustos 1963'te yedek subay öğretmenliğini tamamladıktan sonra Bursa-Emirhan'da ipekli kumaş toptancılığına başladım. İlk imalatım suni ipekten yorganlık kumaş üretimi ve satışıydı. Ailemin toptan kumaşçı olması dolayısıyla ben de bu işi yaptım. İş hayatımda ağabeyimden esinlendim…

TÜRK TARİH KURUMU'NA CİLT BEZİ YAPTIM…

1968 yılında Türk Tarih Kurumu, "Atatürk Fotoğrafları" ansiklopedisini yaparken benden ansiklopedinin cilt bezinin imalatını talep etti. O zamanın şartlarına göre çok güzel, başarılı bir cilt bezi yaparak ansiklopedinin piyasaya arz edilmesine katkım oldu. İş hayatımda dönüm noktası ise, 1976 yılında toptancılığı bırakıp sanayiciliğe geçmem oldu. 1965 yılında Fahri Esgin İpekli Kumaş Toptancılığı, 1975 yılında Esgin Koll. Şti., 1977 yılında Esginler Boya Apre San. Tic. A.Ş., 1979 yılında ise Sümbül Turizm A.Ş.'yi kurdum. Günümüze gelinceye kadar sadece tekstil ve turizm sektörlerinde faaliyet gösterdim.

"SKAL BURSA" BAŞKANI SEÇİLDİM...

Tekstil sektöründeki faaliyetimi, 1993 yılına kadar en üst düzeyde iki ayrı fabrikada devam ettirdim. 1993'te turizm sektörüne girerek Mudanya'daki Sümbül Turizm'i kurdum. Her iki firmamda da başarıyla iş hayatımın en üst noktalarına geldim. Mudanya Rotary Kulübü Kurucu Başkanıyım, aynı zamanda turizm profesyonellerinin üye olabildiği "Skal International Bursa"nın da başkanlığını yürütüyorum.

İŞLERİMİ OĞLUMA DEVRETMEYİ PLANLIYORUM...

2008 ve 2009 yıllarında yaşanan küresel krizde reklam ve tanıtım faaliyetlerimizi artırdık, müşterilerimizle direkt temas kurduk. Aynı zamanda, bu sıkıntılı dönemi daha çabuk atlatabilmek adına harcamalarımızı kıstık. Önümüzdeki dönemde yeni sektörlere girmeyi düşünmediğim gibi, işlerimi oğluma devretmeyi planlıyorum.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Dürüst olun... Çok çalışın... Çalışan ve dikkatli davranan herkes hayatta başarılı olur...
Gençlere, mutlaka cemiyet hayatının içinde olmalarını tavsiye ederim.
İş hayatında başarılı olmanın bir diğer yolu da, lisan bilmek ve araştırmacı olmaktan geçer.

Söyleşi Tarihi: **04.11.2010**

Başarısının altında yatan sır; ticaret ile sanayiyi birlikte yürütebilme becerisi…

Harput Holding

Yönetim Kurulu Başkanı

Muhammed Etkeser

Elazığ'da başladığı ticaret hayatına, 80'li yıllarda yerleştiği Bursa'da sanayiciliği de ilave eden Muhammed Etkeser, Harput Holding'i; DOSAB, BTSO-OSB ve Gökçe Köy'deki tekstil fabrikaları, catering ve inşaat şirketleri, aynı zamanda Kütahya'da bulunan enerji tesisiyle Türkiye'nin dev holdinglerinden biri haline getirdi. Bin 500'den fazla çalışanıyla yönünü dünyaya çeviren Harput Holding'de ana felsefenin,
"ekonomiye daha fazla katkı" olduğunu belirten Etkeser, kazandıkça Bursa'ya yatırım yapmaya devam ediyor.

"Kendimi 'Elazığ doğumlu Bursalı' olarak tanıtıyorum. Hayatımın en güzel yılları Bursa'da geçti. Bursa'da ticaret ve üretim yaptık, para kazandık, işlerimizi geliştirdik…"

"Hep ticaret ile sanayiyi bir arada götürdük. Başarımızın altında yatan sır; üretmekten önce alıp-satmayı bilmekten geçiyor. Herkes üretebilir ama herkes alıp-satamaz…"

1956-Elazığ doğumluyum. İlkokul, ortaokul ve liseyi Elazığ'da, üniversiteyi ise Erzurum- Atatürk Üniversitesi'nde tamamladım. Üniversite eğitimimin son yılında (1980) Bursa'ya taşındık. 80 İhtilali'nden 40 gün sonra... Öğrenciyken, o zamanlar Altıparmak'ta olan İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi'ne girmek için Bursa'ya gelip ön kayıt yaptırmış, fakat kazanamamıştım. Kısmetimizde varmış, sonrasında Bursa'ya geldik. Ben kendimi "Elazığ doğumlu Bursalı" olarak tanıtıyorum. Hayatımın en güzel yılları Bursa'da geçti. Bursa'da ticaret yaptık, üretimde bulunduk, para kazandık, işlerimizi geliştirdik... Faaliyetlerimize yine olanca hızıyla devam ediyoruz. Kazandıkça yine Bursa'da yatırım yapmaya devam edeceğiz.

KUMAŞLARIN İÇİNDE BÜYÜDÜM…

Babam Elazığ'da manifaturacılık mesleğiyle uğraşırdı. Gıda maddesi de yapardık. Tekstil ile tanışıklığım o manifaturacı dükkanında, daha 6-7 yaşlarında başladı. Kumaşların içinde büyüdüm. Bizim meslekte böyledir... Dokumanın kokusunu alınca hayatınızda başka bir iş yapma şansınız olmaz. İşimi çok severek yapıyorum. Şimdi "ikinci sınıfa" düşse de o yıllarda tekstil ülkenin bir numaralı sektörüydü.

BURSA'DA SIFIRDAN BAŞLAMADIK...

Babamdan aldığım bir mesleki altyapım var. Ayrıca babam Elazığ'da iyi bir tüccar, saygın bir işadamıydı. Babamın hem maddi hem de manevi birikimini kendimize sermaye edindik. Bizim Elazığ'daki mazimizi bilmeyenler, "Bursa'da sıfırdan başladılar" zannediyor. Ama Elazığlı hemşerilerimiz öyle olmadığını çok iyi bilir. Harput Holding'in kuruluş tarihi olarak, babamın Elazığ Ticaret ve Sanayi Odası'na kayıt yaptırdığı 1957'yi alırım. Dolayısıyla 55 yılı geride bırakıyoruz.

BURSA'DAKİ İLK FAALİYETİMİZ GÖKÇEN HAN'DA...

Bursa'da ilk faaliyetimiz 1980 yılında Gökçen Han'da küçük bir ofis tutmak oldu. O zaman kara tezgahlar vardı. İşe; fason şeklinde, saten kumaş üretimi yaptırarak başladık. Bilmediğimiz bir şey vardı... Biz Elazığ'da hep alıp-satmıştık, Bursa'da ise üretim yapmayı öğrendik. Alım-satım başka, üretim başka... Bursa'nın bize kazandırdığı en önemli tecrübe bu oldu.
"Saten kumaş", üretimimiz içinde en baştan itibaren oldu ve bu işi yapmaya devam ettiğimiz sürece de olacak. Bu ürün çeşidini özellikle korurum. Deyim yerindeyse benim üretimdeki ilk gözağrım... Bu üretimden hiç para kazanamasam da, sadece maliyetini kurtarsa da saten bizde hep olacak.

İLK FABRİKAMIZI DOSAB'DA KURDUK...

İlk fabrikamızı 1990'lı yıllarda Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi'nde kurduk. Dokuma üzerine... Dolayısıyla Gökçen Han'dan kopmuş olduk. O zamanlar Demirtaş OSB'de imar yoktu, binbir güçlükle özel imar çıkararak çalışmalarımıza başladık. O fabrikaya İtalya'dan ikinci el dokuma makineleri getirdik. Haliyle üretimdeki çeşitliliğimiz de artmaya başladı. Üretimin yanı sıra alım-satım işlerimiz de devam ediyordu. İplik aldık-sattık, dokumadığımız bazı kumaşları aldık-sattık... Hep ticaret ile sanayiyi bir arada götürdük. Başlangıç noktamız olan ticareti hep sürdürdük. Başarımızın altında yatan sır; üretmekten önce almayı-satmayı bilmekten geçiyor. Herkes üretebilir ama herkes alıp-satamaz.

YÜZLERCE AİLE İLE BİRLİKTE BÜYÜDÜK...

Demirtaş OSB'deki fabrikada 50 tane makine ile başladık, birkaç yüz makineye de fason iş verdik. Yani Bursa'da yüzlerce aileyle birlikte büyüdük. Halen üretimimizin yetmediği, talebe yetişemediğimiz zaman fason iş vermeye devam ediyoruz.

TEKSTİL SEKTÖRÜNDE HIZLI YÜKSELİŞ...

Üretim artınca, talep fazlalaşınca Demirtaş OSB'ye sığamaz olduk. Gökçe Köy'de fabrika kurduk, oraya da 500'den fazla makine getirdik. Sonra BTSO-OSB'de bir dokuma fabrikası açtık, orada da 150-200 makinemiz oldu. Bir süre sonra 8 bin metrekarelik bir alanda kurulu bulunan Kinteks'i aldık ve yıllar içinde 100 bin metrekare kapalı alanı olan bir tesis haline getirdik. Kinteks, BTSO-OSB'de faaliyet gösteriyor. Boya-baskı işi yapıyor. Kendi alanında bir dev... Sadece bizim işlerimizi yapmıyor, Bursa ve İstanbul'da yüzlerce sanayiciye de hizmet veriyor. Aylık 10 milyon metre boya-baskı kapasitesine sahip. BTSO-OSB'deki bir diğer tesisimiz olan Harput Tekstil ise mefruşat dokuyor. Yine Demirtaş OSB'de, "Maitürk" adıyla faaliyet gösteren tesisimizde boya kimyasalları ve temizlik ürünleri yapıyoruz.

BİN 500'DEN FAZLA İSTİHDAMIMIZ VAR...

Harput Holding, bugün itibariyle 700'den fazla dokuma makinesi, aylık 10 milyon metre boya, baskı kapasitesi, bin 500'den fazla istihdamıyla Türkiye'nin alanındaki en büyük holdinglerinden birisidir. Uzun yıllar hem İstanbul Ticaret Odası'nın "Türkiye'nin En Büyük

500 Sanayi Kuruluşu", hem de "Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nın "Bursa'nın En Büyük 250 Firması" araştırmasında hep üst sıralarda yer aldık. Küresel krizden önce, ihracatta yıllık 50 milyon dolara ulaşan grubumuzun kısa vadeli hedefi, piyasaların toparlandığı bu dönemde yine aynı rakamları yakalayabilmek... Bunun için yoğun bir mücadele veriyoruz.

CATERING, ENERJİ VE İNŞAATTA DA VARIZ...

Catering sektöründe faaliyet gösteren "Limon" isimli firmamızın yemek üretim kapasitesi 15 bin/gün'e ulaştı. Bursa'da bu alanda kendine sağlam bir yer edinme mücadelesi veren şirketimizin geleceğini iyi görüyorum.
Enerji sektöründe de faaliyet gösteriyoruz. Kütahya-Gediz'de, Ankara'dan Elazığlı bir arkadaşımızla ortak olarak 55 megavatlık doğalgaz çevrim santralı işletiyoruz. 2011 yılının Ocak ayında faaliyete geçti. Elde edilen enerjinin tamamını, toptan dağıtım yapan şirketimiz vasıtasıyla satıyoruz. Gediz'deki enerji şirketimizin ismi HG Enerji... Enerji sektöründe daha yeniyiz. Bu alanda Türkiye'nin yapacağı çok proje var. Biz de bir ucundan başladık. Bakalım, şartlar bizi nereye götürecek. Ben Türkiye'nin enerji alanında; rüzgar, güneş, HES, RES vb. güzel çalışmalar ortaya koyacağına inanıyorum. Yapılanlar da var... Zaten dikkat ederseniz Türkiye'de son dönemde elektrik fiyatları artmıyor, kesintiler de olmuyor. Türkiye'nin yakın gelecekte enerji alanında ihracata başlayacağını bile düşünüyorum. Bu alanda ülkemizin geleceğini aydınlık görüyorum.
İnşaat sektöründe de yatırımlarımız var. "Nilüfer Park" isminde 40 dairelik bir projeyi hayata geçirdik. Gazi Caddesi'nde... Bu, bizim inşaat sektöründeki ilk işimiz. Fakat bu alanda var olmaya devam edeceğiz. Balat'ta 170 dairelik bir projemiz olacak, iki-üç ay içinde başlayacağız. Bunun dışında 220 dairelik ayrı bir projemiz daha var. Bu konu da yakın zamanda netleşir. İnşaat sektöründe iki ayrı şirketle yürüyeceğiz. Biri "Harput" diğeri de Türkmenistan'daki ortak bir şirketimiz. Türkmenistan'da devlete resmi taahhüt işleri de yapıyoruz.

ÇOCUKLARIN BÜYÜDÜĞÜNÜ FARK EDEMEDİK...

İşimizden arta kalan çok kısıtlı zamanda eve gidip uyuyoruz. Çocukların büyüdüğünü fark edemedik. İnsan her şeyi bir arada yapamıyor. 30 yılda, bir yandan işleri büyütürken diğer yandan özel hayatınıza zaman kalmıyor, zaman kaldığında ise yaşlanmış oluyorsunuz. Aslında bu yaşam biçimi senin tercihin olmakla birlikte Allah'ın sana yüklediği bir misyondur... İşini sevmeden yaparsan, ucundan tutarsan başarılı olman mümkün değil. İnanın iş, ne kadar çok olursa olsun beni hiç yormaz. Dokuma makinelerinin sesi, işini seven hiçbir tekstilciyi rahatsız etmez. Bu mesleği seven her arkadaşım için o dokuma makinelerinin sesi melodi gibi gelir. Fakat bu işin içinde olmayan bir insan için dokuma makinelerinin o inanılmaz rahatsız edici sesi dayanılmaz olur. İşinizi sadece para kazanmak için yaparsanız kısıtlı kalırsınız.

DAHA YOLUN BAŞINDAYIZ...

Bursa'yı çok seviyoruz. Yatırımlarımızın tamamını burada yapıyoruz. Gediz'deki enerji yatırımımız için Bursa'da uygun şartlar yoktu. Bursa'da yaşamayı çok seviyorum. Bir taraftan şirketlerimi büyütüyorum, diğer taraftan da imkanlar ölçüsünde kazandığımızı yine bu kente vermeye çalışıyorum. Daha yapacak bir sürü iş var, yolun başındayız.

TÜCCAR KONTROLLÜDÜR, SANAYİCİ İSE RİSK ALIR...

Biz tüccarlıktan geldik. Önce tüccar, sonra sanayici olduk. Aslında tüccarlık ile sanayiciliği birleştirdik. Tüccar adam akıllı, temkinli, kontrollüdür... "Akıllı risk" alır. Bu

özellikler, tüccarın geleneksel yapısında vardır. Sanayici ise risk alır, atağa geçer.

BİZ BU İŞİ HER ŞARTTA YAŞATIRIZ…

Küresel kriz bizim ülkemize niye teğet geçti? Çünkü biz ülke olarak zaten 50 yıldır irili-ufaklı bu krizleri yaşıyoruz. Bütün piyasalar bu konuda deneyimli. Bizim ihtiyatlı halimiz hep devam eder. Bu yüzden kriz bizlere teğet geçti. Krizde ne oldu? Sadece işimiz azaldı, kazancımız azaldı, ama yine de yılmadan yola devam ettik. Biz zaten yaptığımız işi bir hayat biçimi olarak kabul ettik. Kendimizi bu işe adamışız. Kazansak da kazanmasak da bu işi yapmaya devam edeceğiz. Mesleğinizi severek yapınca işin şekli böyle oluyor. Kazanç düşünce de buna razı olup yine çalışmaya devam ediyorsunuz. Çok da kazanabiliriz, az da… Hiç kazanamayabiliriz de… Ama biz bu işi bekler ve yaşatırız. Her türlü şarta kendimizi hazırlıklı tutarız. Tekstil sektörü de inşaat sektörü de üzerinden krizleri attı. İşler şu anda gayet iyi gidiyor. Böyle de devam etmesini arzu ediyoruz. Ekonomik göstergeler de, işlerin düzelmeye başladığına işaret ediyor. Bakınız piyasada işsizlik azalıyor, ihracat artıyor. Bu iyiye gidişi kendi firmalarımızda da yaşıyoruz.

TÜRKİYE'DE TEKSTİL KESİNLİKLE BİTMEZ…

Türkiye tekstilde markalaşıyor. Branşlaştığımız alanlar var. Tekstil, zannetmeyin ki tek kalem… Altında yüzlerce alt kademe var. Son dönemde Uzakdoğu'nun tehdidi de ortadan kalkmaya başladı. O ülkelerde de hayat standardı yükseliyor, çalışanların beklentileri artıyor. Girdi ve enerji maliyetleri de yükseliyor. Dolayısıyla Uzakdoğu ülkelerinin, rakipleriyle arasındaki yüksek "fiyat makası" kapanıyor. Durum böyle olunca Türk tekstil sektörü, kalite ve termin avantajıyla otomatikman ön plana çıkıyor. Düşük metrajlı siparişleri de "manevra" kabiliyetimiz nedeniyle çabucak hayata geçiriyoruz. Türkiye'de tekstil azalır, şekil değiştirir, nitelik kazanır ancak bitmez. Bitmesine kesinlikle imkan ve ihtimal yok. Harput Holding için; hangi sektörde yer alırsak alalım, tekstil bizim hep asli işimiz olarak kalacak. Tekstilden vazgeçmeye kesinlikle niyetimiz yok. Tekstil yatırımlarımızda yenilemeler yapıyoruz, belki yeni projeler de gündemimize gelebilir.

YEŞİL CAMİİ'Yİ BİZ YENİLİYORUZ…

Bursa'da rahmetli babam "Sadi Etkeser" adına bir ilköğretim okulu yaptırdım. Eğitimi çok önemsiyorum. Ayrıca çok önemsediğim bir projemiz daha var: O da; Vakıflar Bölge Müdürlüğü'nün koordinatörlüğünde Bursa için çok özel bir yeri olan Yeşil Camii'nin onarım ve yenilemesi… Projeyi biz üstlendik. Bir yıldır çalışıyoruz.

Çok severek yaptığım projelerden birisi. Kazdıkça tarih çıkıyor. "Bir yılda biter" diyorduk, şimdiki öngörümüz üç yıl… Bu proje beni çok heyecanlandırıyor.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM…

Ben 55 yaşında olmama rağmen kendimi hala genç olarak kabul ediyorum. Bu yüzden gençlere, yeni girişimcilere "tavsiye" adı altında söylediklerimi aslında kendime söylüyorum…
Ben de hala tavsiye ve öğrenmeye muhtacım.
"Bilgi" bir deniz, okyanus… 55 yıllık ömrümde bu bilgi okyanusundan bir çay bardağı doldurabildiysem kendimi şanslı olarak kabul ediyorum.
Her gün yeni yeni şeyler öğreniyorum. "Öğrenmek" düşüncesi beni hep dinamik kılıyor.
Sevdiğiniz işi yapın. Başarı ve kazanç ancak bu şekilde gelir.
Hiç kimsenin sadece "geçinmek" için bir işi yapmaya mecbur kalmasını istemem.
Baştan beri hep eğitimi önemsedim. Her şeyin, her güzelliğin başı eğitimdir.
Gençlere, "ülkenizi, insanınızı sevin" diyorum. Bu sevgiyle işe koyulursanız çalışmanızın bir amacı olur.
Vizyonunuzu, zekanızı, kişisel beklentilerinizin ötesinde, ülkeniz için kullanın.
Hep daha fazla istihdam yaratma, daha fazla vergi ödeme amacında olmalıyız. Bu şekilde düşünürsek, 80 yaşında bile zinde kalır, çalışmaya devam ederiz.
Ticaret adamının "emeklisi" olmaz, ancak "öleni" olur.
Gençler çıtayı hep yükseğe koymalı. O hedefler, adeta çöldeki bir "serap" gibi olmalı. Siz yaklaştıkça o hedef uzaklaşmalı… Hedefleri kısa vadeli koyarsanız çabucak elde eder, sonrasında yakalayacağınız bir hedefiniz kalmaz…

Söyleşi Tarihi: **04.05.2011**

"Asfalt geri kazanım" tesisleriyle, dünyanın geleceğine katkıda bulunuyor…

Simge Şirketler Grubu
Yönetim Kurulu Başkanı
Nezir Gencer

Karayolları Müdürlüğü bünyesinde Van'da çalışırken, hurdalıktan topladığı parçalarla yaptığı 'asfalt makinesi' yüzünden yöneticisinden azar işitip, istifa eden Nezir Gencer, bugün alanında çığır açan, çevreci ve yüksek enerji tasarrufu sağlayan asfalt makineleriyle dünya devlerine meydan okuyor…

"Tüm çalışanlarımızla uyumlu-mutlu bir işbirliği içinde gelecekte daha iyi konumlarda bulunmayı ve dünya şirketi olmayı hedefliyoruz…"

"Geçen yıl ki sloganımız 'ben değil biz' idi. Bu yıl hep birlikte sloganımızı 'akıl, gönül ve elbirliği' olarak belirledik. Bu şekilde çok güzel işler ortaya koyuyoruz..."

1948 yılında Bitlis'te dünyaya geldim. İlk, orta ve lise tahsilimi Bitlis'te tamamladım. 1966 yılında Karayolları 1. Bölge Müdürlüğü'nde gündüz çalışıp, gece okuyarak, yüksek tahsilimi İstanbul Yüksek Tekniker Okulu'nda bitirdim. Dokuz yıl Karayolları'nda çalıştıktan sonra 1977 yılında bu görevimden ayrıldım ve Simge İnşaat adındaki ilk şirketimi kurdu.

İLÇENİN TEK FOTOĞRAFÇISI BENDİM…

İş hayatıma geçmeden önce, çocukluğumu kısaca anlatmak istiyorum… O yıllarda Bitlis'te asfalt yoktu… Her yer toz-toprak… Asfalt ile ilk kez, 16 yaşında Ankara'ya geldiğim zaman tanıştım… Her yer tertemizdi…
Babam ben 7 yaşındayken iflas etti. Adilcevaz'a taşındık. Dokuz kardeştik... İstanbul'daki halamdan fotoğraf makinesi istedim. Bana 6x9 bir Agfa ile üç makara film gönderdi. Basıyorum deklanşöre, çektiğim fotoğrafı görmek için açıyorum makinenin kapağını, filmde bir şey görünmüyor, çok üzülüyorum… Atladık Van'a gittik. Çaldık şehrin tek fotoğrafçısı Foto Süphan'ın sahibi Haydar amcanın kapısını... Anlattım derdimi… Bana dedi ki, "sen yakmışsın filmi…" "Çırak olayım bana öğret" dedim, kabul etti, 12 yaşında fotoğrafçı çırağı oldum…
Fotoğrafçılığı öğrendikten sonra Adilcevaz'a döndüm ve 6- 7 bin nüfuslu ilçenin çocuk yaşımda tek fotoğrafçısı oldum. Ancak bu kez de önüme ilçedeki "elektriksizlik" engeli çıktı. Onu da, ters çevirdiğim bir bisiklete bağladığım iki dinamo ve bir kişinin sürekli çevirdiği pedalla çözdüm. Böylelikle elektrik üretip fotoğraf banyosu yapmayı becerdim ve ortaokulu

bitirinceye kadar Adilcevaz'ın tek fotoğrafçısı olarak iyi de para kazandım. Aynı yıllarda kömürlü ütüleri bir rezistans teli takarak elektrikli ütü haline getirmek de, gerçekleştirdiğim yeniliklerden…

ÖVGÜ BEKLERKEN AZAR İŞİTTİM…

1976'da Tatvan'da Karayolları'nda çalışırken, asfalt makinelerine kafayı taktım. Kışın asfalt yollar soğuktan oyuluyor, yazın da biz bu çukurları dolduruyorduk. "Yerlisini yapamaz mıyım" diye düşündüm. Tersanedeki mühendis arkadaşlarla bir araya geldik. Baktık, inceledik. Sonra hurdalıktan topladığımız parçalarla asfalt makinesinin aynısını yaptık. Ben taltif edilmeyi beklerken, Ankara'dan bir genel müdür yardımcısı gönderildi. Çağırdı beni, "Hemen sök bu makineyi, parçaları da hurdalığa at" dedi. Ben övgü beklerken, iyi bir azar işittim. Tabii moralim bozuldu. "Burada çalışamam" deyip, Bursa'ya tayinimi istedim.

HEM MAZOT TANKI YAPTIK, HEM KAPASİTEYİ ARTIRDIK…

1977 yılında Karayolları'ndan istifa edince, özel sektöre önce en bildiğim işten, yol inşaatından girdim… 1977 yılında Simge İnşaat'ı kurdum. O dönemde ABD'ye gittim. Orada otoyol ve şehirlerarası yollardan çok, kent içi yolların önemini gördüm. Baktım hemen büyük şehirlere yakın yerlerde sürekli asfalt üreten tesisler var. Malzeme
buradan ihtiyaç olan yerlere götürülüyor. Bursa'ya döndük… Belediyeye iş yapıyoruz. Baktık ABD'den bir asfalt makinesi gelmiş, günde 80 ton asfalt üretiyor. Beraberinde de koca bir mazot tankı... "Hiç olmazsa mazot tankını burada yapamaz mıyız" diye kafa yorduk. Bir süre sonra hem mazot tankını yaptık, hem de kapasiteyi 80 tondan 140 tona çıkardık…

SİMGE İNŞAAT'TAN SİMGE ŞİRKETLER GRUBU'NA…

İlk şirketim olan Simge İnşaat'ın yanı sıra, Simge Şirketler Grubu bünyesinde Bursa'da bulunan Simge Mat A.Ş., İzmir'de bulunan Simge İzfalt A.Ş., İzmit'te bulunan Simge Kocafalt isimli şirketleri kurdum. Ayrıca yine Bursa'da, agrega ve asfalt makineleri üreten E-Mak'ı, dış ticaret faaliyetleri yapan Simge Mak'ı ve tüm bu şirketlere lojistik hizmet veren Simge Yakpa A.Ş.'yi de faaliyete geçirdim.

HEDEFİMİZ, DÜNYA ŞİRKETİ OLMAK…

Tüm çalışanlarımızla uyumlu ve mutlu bir işbirliği içinde gelecekte daha iyi konumlarda var olmayı ve dünya şirketi olmayı hedefliyoruz. Geçen yıl sloganımız, "ben değil biz" idi… Bu yıl hep birlikte

sloganımızı, "akıl, gönül ve elbirliği" olarak belirledik. Akıl, gönül ve elbirliği ile gerçekten çok güzel işler ve sosyal başarılar ortaya koyuyoruz.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Çağımız; en iyi yetişmiş, oyunu en iyi oynayabilen kişilerin oluşturduğu takımların çağı olacak.
Simge Şirketler Grubu olarak biz; takım oyunu ile birlikte; yaratıcılığın da ön plana çıkarıldığı bir insan kaynakları politikası ile hedefe ulaşabileceğimizin ve gelişmenin temelinin insan faktörüne dayalı olduğunun bilincindeyiz. Bu nedenle; çalışanlarımızı devamlı olarak eğitmek amacıyla programlar düzenliyoruz.
İnsan ancak, "iş tatmini" duyduğu zaman veriminin üst noktasına çıkar.
Çalışanlar arasında, "akıl, gönül ve el birliği"ni geliştirmek, takım ruhunu canlı tutabilmek amacıyla sosyal etkinlikler düzenliyoruz.

Söyleşi Tarihi: **06.08.2002**

Çevreci makinelerimizle dünya devlerine meydan okuyoruz

"Geliştirdiğimiz "Challenger" adlı çevreci taş kırma ve "Ratech" isimli asfalt geri kazanım tesisleriyle Münih'teki Bauma 2010 Fuarı'nda dünya devlerine adeta meydan okuduk. Dünyanın en büyük ticaret fuarı olan Bauma 29. Uluslararası İnşaat Makineleri, İnşaat Malzemeleri, Yapı Araçları ve Yapı Ekipmanı Uluslararası Ticaret Fuarı'ında 1 milyon Euro harcayarak kurduğumuz stantta, 119 milyon lira cirolu Simge Group'u en iyi biçimde tanıttık.

EKONOMİYE BÜYÜK KATKI...

"Challenger", agregayı, yani asfalta katılan minik taşı, kapalı sistemde tane büyüklüğü ve oranlarını kontrol ederek tam asfalta katma aşamasında kırıp, eliyor... Çevreye hiç toz salmıyor. Normal asfalt tesislerine oranla yüzde 50 daha az enerji kullanıyor. Çünkü agrega, eski tesislerde olduğu gibi açıkta tutulmadığı için nemlenmiyor. Çalışırken doğaya saldığı karbondioksit de yine yarı yarıya azalıyor. Taş kırarken çıkan tozun bir kısmını endüstriyel ürün olarak ambalajlayıp satmak mümkün, geri kalan kısım ise asfaltın içine katılıyor. Yalnızca İzmir, Balıkesir, Bolu Büyükşehir Belediyeleri ile birkaç müteahhit tarafından kullanılıyor. Avrupalıların ve Amerikalıların fuarda en çok ilgilendiği tesisler arasında yer alıyor. Yine aynı şekilde, "Ratech" de, yaşlandığı ve yorulduğu için sökülen asfaltın işlendikten sonra kullanılabilir olan miktarının yüzde 100'ünün yeniden kazanılmasını sağlıyor. Bizim tesisin dışında bugün dünyada satılan diğer tesislerde bu oran yüzde 40- 50... Patenti bize ait... Bilinen teknolojilerin pratikte yaşadığı kısıtlama ve zorlukları aşıyor. Ratech'i geliştirirken TÜBİTAK'tan destek aldık. Örneğin İstanbul'da yollar elden geçirilirken yılda 500 bin ton asfalt yaşlandığı ya da yorulduğu için kazınıyor ve atık haline dönüşüyor. Bunu 10 tonluk kamyonlara koysanız 50 bin kamyon eder. Bunun bir de bertaraf edilmesi sorunu ortaya çıkıyor. İşte bizim yeni geliştirdiğimiz Ratech, atık haline gelen eski asfaltın tümüyle yeniden dönüşümüne imkan sağlıyor. İstanbul özelinde yılda 12,5 milyon Euro'nun çöpe atılmasının önüne geçmek mümkün... Buna bir de atık taşıma ve bertaraf etme maliyetini eklerseniz rakam daha da yükselir.

GELİŞTİRDİĞİMİZ TEKNOLOJİNİN BENZERİ YOK...

Bana göre, en büyük zenginlik bilgidir. Sonra, bilginin mahsulü olan teknoloji... Ardından, teknolojinin ortaya koyduğu endüstri... Endüstrinin mahsulü olan marka... Markanın doğurduğu katma değeri yüksek ihracat... Buna bağlı olan ülke zenginliği ile refah, ve kimseye

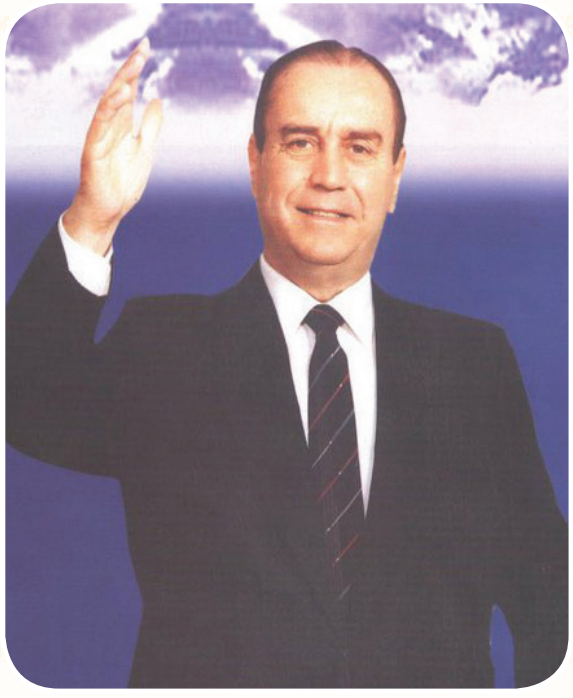
minnet etmeden yaşamını sürdüren gururlu bir ülke ve bu ülkenin bol kazançlı işçisi, memuru, patronu... İşte ben ve arkadaşlarım bu düşüncenin neferleriyiz. Ülkemize bir marka kazandırabilmek için gecemizi gündüzümüze katıyoruz. Ar-Ge çalışmalarını aralıksız sürdürüyoruz. Geliştirdiğimiz teknolojinin dünyada benzeri yok."

Güncelleme Tarihi: **15.10.2010**

Simge Şirketler Grubu, teknolojisi, kalitesi ve yetişmiş insan gücü ile dikkat çekiyor.

Sıfırdan başladığı ticarette zirveye çıktı… Soydaşların sesini tüm dünyaya duyurdu…

Gençoğlu Holding
Kurucusu
Mümin Gençoğlu



Bulgaristan'dan göç edip Bursa'da sıfırdan tutunduğu hayatta, hem ticarette hem sosyal yaşamda en üst noktalara gelen Mümin Gençoğlu, soydaşların haklarını da uluslar arası arenada hep savundu. Bursa'nın "Mümin Agası" olan Gençoğlu, oğullarının Bursa sanayisinde hatırı sayılı yerlere gelmesinde de her zaman yol gösterici konumda bulundu…

Eski Türkçe bilmesinin avantajını kullanarak kâtip olarak Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'na girdi. Azmi ve cemiyetçiliği sayesinde Oda'da Meclis Başkanlığı'na kadar yükseldi. Ticari hayatta da Ali Osman Sönmez ile kader birliği yaptı.

Futbolu pek sevmeyen Gençoğlu'na, "Bursaspor'a Başkan olacaksın" deseler inanmazdı. Ancak O, Başkanlığın yanı sıra Vakıfköy Tesisleri'nin temelini de atarak Bursaspor tarihine adını altın harflerle yazdırdı…

1932 yılında Bulgaristan'ın Kırcaali ilinin Yiğitler Köyü'nde dünyaya gelen Mümin Gençoğlu, daha altı aylıkken anne ve babasını kaybetti. Rahmetli babaannesi onu sütannesi olarak yetiştirdi, büyüttü. O zamanlar köyünde yaşam şartları çok zordu. Her sabah dere-tepe, yaz-kış demeden altı kilometre yol yürüyerek ilkokulu ve ortaokulu bitirdi. İyi bir eğitim altyapısı kazanan Gençoğlu, eski Türkçeyi de öğrendi.

1951 YILINDA HERŞEYİ GERİDE BIRAKARAK BURSA'YA GÖÇ ETTİ…

1951 yılında yanına ailesini de alarak ve varını yoğunu Bulgaristan'da bırakarak Bursa'ya göç eden Gençoğlu, hayata sıfırdan başladı. Yaşam şartları Bursa'da da zordu. 4 çocuklu ailesini geçindirmek için Uludağ yolunda amelelik yaptı. Karısı da şeftali bahçelerinde çalıştı ve ailenin geçimine büyük katkı sağladı. Gençoğlu ailesi hayata hep birlikte tutundu… Büyük oğlu Turhan Gençoğlu, yaşadıkları sıkıntıları ve babası ile ilgili bir anıyı şöyle anlatıyor: "Bizlerden biri hastalanmış, babamın doktora götürecek beş kuruş parası yok. Amelelik yapıyor. Yolda gelirken hali vakti iyi olan

ailelerden birisinin köpeği saldırmış. O an ne düşünmüş biliyor musunuz: 'Keşke o köpek beni ısırsaydı. Belki o zaman aile 3-5 kuruş para verirdi de çocuğuma ilaç alırdım.' Bizler böyle zorluklarla büyüdük."

ZORLU HAYAT ŞARTLARI ONLARI YILDIRMADI...

Mümin Gençoğlu, bu kadar ağır hayat şartlarına rağmen hiçbir zaman yılmadı ve ailesini geçindirmek için hep canını dişine takıp çalıştı. Oğulları da boş durmuyordu. Onlar da aile bütçesine katkı koymak için gündüzleri simit satıyordu, garsonluk yapıyordu. Bütün aile kazandığını bir arada topluyor ve derme çatma evlerine bir tuğla daha koyacak olmanın sevincini yaşıyordu.

KÂTİP OLARAK GİRDİĞİ BTSO'DA MECLİS BAŞKANLIĞI YAPTI!

Zorlu hayat koşulları bu şekilde sürerken Gençoğlu, bir gün Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'na kâtip arandığını duydu. O zaman çok az insan eski Türkçe okuyup yazabildiği için şansı hayli yüksekti. İyi bir tahsili olan Mümin Gençoğlu böylelikle, yıllar sonra Yönetim Kurulu üyeliği ve Meclis Başkanlığı yapacağı BTSO'ya kâtip olarak işe girer.

SÖNMEZ-GENÇOĞLU ORTAKLIĞI...

O yıllarda, sanayinin diğer bir duayen ismi olan Ali Osman Sönmez de, İnegöl Ticaret ve Sanayi Odası'nda başkandı. Sönmez, Gençoğlu'nu BTSO'dan İnegöl'e, Genel Sekreter olarak transfer etti ve ikisinin ortak öyküsü böylelikle başladı. Gençoğlu, İnegöl'deki çalışmalarına devam ederken, gelen evraklara baktığında ithalat ve ihracat işlemlerini büyük oranda gayrimüslimlerin yaptığını gördü ve o saatten itibaren kararını veriyor. "Ben iplik işi yapacağım" dedi. Hayatında hiç yurtdışına gitmemiş, lisan bilmeyen Mümin Gençoğlu'nun bu kararı hayatını etkileyecek önemdeydi. İplik ticaretine başladığı zaman İnegöl Ticaret ve Sanayi Odası'ndaki görevinden istifa etti. Ali Osman Sönmez de o zamanlar tütün işiyle iştigal ediyordu. "İşlerimizi birleştirelim" dediler ve Sönmez-Gençoğlu ortaklığı başladı. Ortaklıkları birkaç yıl devam etti ve dostça ayrıldılar. Gençoğlu, tütüncülüğü, Sönmez ise iplik ticaretini tercih etti. İkisi de kendi alanında ciddi büyüklüğe ulaştı.

ADI TARİHE YAZILAN BURSASPOR BAŞKANI...

Sanayiciliğe hiç sıcak bakmayan Mümin Gençoğlu için asıl olan, ticaret yapmak, alıp satmaktı. Gençoğlu, futbolu da pek sevmez, futbolla ilgilenen büyük oğlu Turhan'a kızardı, "İki direğin arasından top geçse ne olur" derdi. Fakat futbolu pek sevmeyen Mümin Gençoğlu'nu şartlar öyle bir noktaya getirdi ki, Bursaspor'a Başkan oldu. Vakıfköy tesislerinin temelini atarak Bursaspor tarihine adını altın harflerle yazdırdı. Oğlu Turhan,

babasının başkanlık haberini İngiltere'de tahsiline devam ederken, Armağan Gerçeksi'nin çıkardığı Bursa Hâkimiyet gazetesinden öğrenir ve haliyle çok şaşırır. Futbolu pek sevmeyen babası Türkiye'nin köklü kulüplerinden Bursaspor'a başkan olmuştur.

ÇOCUKLARINA ALTIN DEĞERİNDE TAVSİYELER…

Oğullarının hayatında çok önemli bir yere sahip olan Mümin Gençoğlu, onlara bildiği her şeyi öğretti ve tavsiyeleriyle yön gösterdi. Sanayiciliği sevmeyen, hatta oğullarının o zamanlar Türkiye'de hiç üretim konusu yapılmayan çok farklı alanlara girmelerini bile engelleyen Gençoğlu, aslında hayat tecrübesi ve kitaplarda yazmayan tavsiyeleriyle onların ülke sanayisine çok ciddi katkı koyan örnek girişimciler olmalarına zemin hazırladı. Çocuklarına her zaman, "Çok çalışın, namuslu olun ve sözünüze sadık kalın. Teknolojiye mutlaka ayak uydurun. Siz ayak uyduramazsanız, bu işi yapacak iyi ekipler kurun" dedi. Hayata dolu dolu bakan, herkesle irtibat kurabilen bir insandı. Daha yalın bir ifadeyle herkesin Mümin ağabeyiydi.

DOĞDUĞU TOPRAKLARI HİÇ UNUTMADI…

Mümin Gençoğlu, doğduğu toprakları ve o topraklarda yaşayan soydaşları hiç unutmadı. 1985 yılında Bulgaristan'da, o dönemin yönetimince başlatılan Türk aleyhtarı eylemler karşısında, orada yaşayan soydaşlara destek olmak, seslerini tüm dünyaya duyurmak için hem uluslararası konferanslara katıldı, hem de arkadaşlarıyla birlikte BAL-GÖÇ'ü kurdu. Ayrıca bu amaçla kurulan dernekleri Balkan Türkleri Göçmen ve Mülteci Dernekleri Federasyonu adı altında bir çatıda birleştirdi.

OKULLAR YAPTIRDI, GAZETE KURDU…

Mümin Gençoğlu, eğitime de önderlik etti, Yedi Selviler ve Duaçınarı'na okul yaptırdı. Yine halkına hizmet amacıyla dönemin Hâkimiyet Gazetesi ile basın hayatına atıldı.

OĞULLARIYLA PENGUEN GIDA'YI KURDU…

1989 yılında, hiç istemese de sanayiciliğe yönelen Mümin Gençoğlu, bugün ülke ekonomisinde önemli bir yeri olan Penguen Gıda'yı oğullarıyla birlikte kurdu.

ÜLKESİNE SİYASETTE DE HİZMET ETTİ…

Mümin Gençoğlu, yıllar geçtikçe ve oğulları iyice yetişince, ekonominin dışında ülkesine, siyasette de hizmet etmeyi vazife olarak gördü ve bir gün oğullarına, "Ben her şeyi yaptım. Bundan sonra, sadece ceketimi alıp geldiğim ülkeme artık Meclis'te de hizmet etmek istiyorum" dedi. 1991 yılında da Anavatan Partisi'nden Bursa Milletvekili seçildi. Fakat iki yıl sonra, 7 Şubat 1993'te, Ankara'ya giderken geçirdiği elim bir trafik kazası sonucu hayatını kaybetti.

Gıdada büyük başarılara imza attı, dünya devi DEG ile işbirliği yaptı…

Gençoğlu Holding
Yönetim Kurulu Başkanı
Turhan Gençoğlu

Türkiye'nin gıda sektöründeki en güçlü firmalarından Penguen'in kurucusu Turhan Gençoğlu, yıllar içinde kardeşi Orhan Gençoğlu ile yurt içinde ve dışında önemli başarılara, ilklere imza attı. 1998'de Uşak'ta Almanlarla ortak olarak Penkon'u devreye sokan Gençoğlu, yine Almanya'nın resmi devlet kuruluşu, gıda devi DEG ile işbirliğine gitti…

"1999 yılında kardeşim Orhan ile birlikte Penguen'i kurduk… Kardeşim ve ben aileden bir tek kuruş almadan yola çıktık…"

"Ailemizin bize iki önemli katkısı vardı… Birincisi ve en önemlisi, babamın ismi ve itibarı… İkincisi ise bize verilen fabrika arsası…"

1955-Bursa doğumluyum. İlkokulu Davutkadı İlkokulu'nda, ortaokul ve liseyi ise Bursa Koleji'nde okudum. 1976 yılında İngiltere-Leicester Üniversitesi'nde Tekstil ve Kimya Bölümü'nü bitirdim, aynı üniversitede işletme mastırı yaptım.
Çocukluğumda "kader-kısmet" sattım. Beş yaşında başladığım bu işi, ilkokul yıllarında da sürdürdüm. O dönemlerde babam Mümin Gençoğlu, Uludağ yolunda amelelik yapıyor, annem ise kır işlerinde çalışıyordu.
Ailece biriktirdiğimiz paralarla ev inşaatı için demir, çimento ve diğer gerekli olan malzemeleri aldık. İnşaatta kullanılmak üzere geceleri su stoku yapıyorduk. 1965 yılında, 10 yaşında, Uludağ'daki küçük restoranlarda garsonluk yaptım. Özellikle et-mangal işinden iyi para kazandım.

EN BÜYÜK PARAYI SAPAN YAPARAK KAZANDIM…

Önce 2,5 kuruşa bir çift sapan lastiği aldım, sonra da çöplükten, eski ayakkabılardan meşin yaptım. Komşunun bahçesindeki ağaçlardan da çatal işini hallettikten sonra, al sana dört dörtlük bir sapan... Bu sapanları, ailesinin geliri iyi olan arkadaşlarıma 10 liraya kadar satardım. Maddi durumu vasat olan arkadaşlarıma ise 2,5 liraya... İş sadece satışla bitmiyordu. Bakım-onarım karşılığında da en az 1 lira alırdım.

OXFORD'DA LİSAN KURSUNA BAŞLADIM...

Ortaokul ve lisede okurken neredeyse hiç tatil yapmadım. Babam, sırf bana kendi felsefesini, genel kültürünü aşılamak ve beni istediği gibi yetiştirebilmek için Geyve Han'daki yazıhanemizde çalıştırırdı. Liseyi bitirdikten sonra babamın da isteğiyle, 1972 yılında Oxford'da lisan kursuna başladım. Tahsilim süresince bulaşıkçılık, barmenlik ve garsonluk yaptım. Çünkü param çok kısıtlıydı... Üniversite yıllarında, hem babama işlerinde tercümanlık yapıyordum, hem de yurt dışı seyahatlerine beraber çıkıyorduk.

1976 YILINDA TÜRKİYE'YE DÖNDÜM...

Tahsilimi bitirip Türkiye'ye döndükten sonra, son derece disiplinli ve düzenli olan babamın yanında iki yıl boyunca asistanlık yaptım. Özellikle tütün ihracatı için yurt dışına çıkarken mutlaka beni de yanında götürürdü. 1979 yılından itibaren gerekli talimatları bana bildirerek yurtdışına yalnız başıma göndermeye başladı. 1981 yılına geldiğimizde de rahmetli babam, kontrollü olmak koşuluyla yurtdışı işlerini tamamen bana bıraktı.

ÖNERİLERİME HEP 'RED' CEVABI ALDIM...

O yıllarda çok çeşitli ve ilginç yatırımlar için babama sayısız önerilerde bulunur, farklı yatırımlara geçmeyi planlardım. Fakat enteresandır babamı, hiçbir önerime ikna edemedim. Bir milyon Mark kaporayı yakmak pahasına bile olsa...

Penguen'de tamamen AB standartlarında üretim yapılıyor.

KARDEŞİM ORHAN İLE GIDA SEKTÖRÜNÜ HEDEF SEÇTİK...

1988'de gıda konusunu hedef seçtikten sonra kardeşim Orhan ile yoğun bir çalışma sürecine girdik. Bu çalışmalarımızın sonucunda da 1999 yılında Penguen'i kurduk. Kardeşim ve ben, aileden bir tek kuruş almadan yola çıktık. Ailemin bize iki önemli katkısı oldu. Birincisi ve en önemlisi, babamın ismi ve itibarı, ikincisi ise bize verdikleri fabrika arsası... 1990 yılında Penguen, 6 bin 500 metrekarelik kapalı alanı ve 50- 60 kişiden oluşan çalışan kadrosuyla mütevazı bir işletme olarak üretime başladı. O günden bugüne 6 bin 500 metrekarelik kapalı alanımızı 75 bin metrekareye, 50-

60 kişiden çalışan sayımızı da binlerce kişiye yükselttik. Şu anda hem çalışanlarımız hem de köylümüz mevcut tesisimizden faydalanıyor. Avrupa başta olmak üzere dünyanın her yerine, tüm süper marketlere satış yapıyoruz. Penguen, konusunda dünyanın en önde gelen tesislerinden biri oldu.

TÜM AĞIRLIĞIMIZI GIDA'YA VERDİK...

1998 yılında Uşak'ta, Almanlarla ortak olmak üzere "Penkon" isimli fabrikamızı devreye soktuk. Bu fabrikamız günde bin 200 ton meyve işliyor. Penguen ise günde 450 bin adet konserve üretiyor.
Gıdada daha da büyümeyi amaçladığımız için, Almanya'nın resmi devlet kuruluşu ve gıdada tüm dünyada ortaklıkları olan DEG ile işbirliğine gittik. Kendilerine 10 milyon Euro karşılığında yüzde 14,5 hisse verdik. DEG ile daha da büyüyeceğimize inanıyoruz.

İKİ KARDEŞ ARAMIZDA İŞ BÖLÜMÜ YAPTIK...

Gençoğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı ben yürütüyorum. Aynı zamanda üretim ve dış satış benim sorumluğumda... Kardeşim Orhan ise iç piyasa ve finansman işlerine bakıyor. Biz ağabey-kardeş birbirimizi tamamlıyoruz.

CEMİYETÇİLİĞİM ÜST SEVİYEDE...

Cemiyetçiliğim, üniversite yıllarında İngiliz-Türk Öğrenci Federasyonu'nda görev almamla başladı. Sonra Bursaspor'da As Başkanlık, TÜSİAD, BUSİAD, Avrupa Topluluğu Derneği'nde üyelik, BTSO Meclis üyeliği, Balgöç Genel Başkanlığı, Balkan Türkleri Federasyonu Genel Başkanlığı görevlerinde bulundu. Dış Türkler Konfederasyonu çalışmaları ise sürüyor.

Penguen'in Bursa'daki modern tesisleri...

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Gençlerimize, çok çalışmalarını ve birkaç lisan öğrenmelerini tavsiye ederim.
Stratejik ve coğrafi avantajlara sahip olan ülkemizin hanesine bir de "nitelikli" nüfusu eklersek, "lider ülke" konumuna ne kadar yakın olduğumuz ortaya çıkar.
Bir sanayi yatırımı için en ideal olan; "yüzde 60 ihracat", "yüzde 40 iç piyasa"dır...
İç ve dış piyasa dengesini iyi kurabilirseniz, krizlerden daha az etkilenirsiniz.
İşinize önem verdiğiniz kadar, sosyal etkinliklere de önem verin. Yabancı ortaklıklar size, pazarlama ve teknoloji avantajı getirir.Ülkemizin geleceği aydınlık... Bunu bilerek çalışalım...

***Söyleşi Tarihi:* 22.10.2002**

Krize rağmen 2009'u rekor kârla kapattık… Gıda sektöründe yeni yatırımlar planlıyoruz…

"İthal girdisi sıfır olan bir sektörün temsilcileriyiz… Bu nedenle, TL'nin aşırı değerlenmesinden yıllardır, en çok bizim sektör etkilendi. Fakat biz hazırlığımızı yaptığımız için küresel krizden etkilenmedik. Zaten gıda, her zaman krizlerden en az etkilenen sektör oldu.

Firmamız 2009 yılında, krize rağmen yatırımlarını sürdürerek üretim ve kârlılığını artırmayı başardı, hedeflediğimiz ciro artışına ulaştık. 2010 yılı için 100 milyon TL ciro hedefliyoruz. Krize rağmen 2009'u rekor kâr artışıyla kapattık. Vergi dairesine sunulan 2009 yılsonu mali tablolarına göre, bir önceki yıla göre yüzde 24 oranında büyüme kaydettik.

Penguen Gıda, önceki yılsonu yaklaşık 1,4 milyon TL olan faaliyet kârını 2009 sonunda 5,6 milyon TL'ye yükseltti. Net satışlarını aynı yıla göre yaklaşık yüzde 24 artırarak 69,9 milyon TL'den 86,7 milyon TL'ye, brüt satış kârını ise yüzde 47 oranında artırarak 15,6 milyon TL'den 22,8 milyon TL'ye çıkardı. Krizde öncelikle otomasyona gittik. Az karlı ürünleri portfoyümüzden çıkardık. Modernizasyon yatırımları yaptık. Dolayısıyla krize hazırlıklı girdik. Gıda sektöründe yeni yatırımlar planlıyoruz. Penguen ve Penkon'da ciromuzu ve pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz…"

Güncelleme Tarihi: **17.08.2010**

Mobilyada "klasik"ten "modern" çizgiye geçişin mimarı oldu…

NDesign
Yönetim Kurulu Başkanı
Ahmet Güleç

Yurtdışındaki mobilya fuarlarında "iç çekerek" seyrettiği kaliteli ürünleri, hatta daha iyisini, disiplinli, düzenli ve azimli çalışması sonucunda üreten ve "NdesigN" markası ile mobilya sektöründe farklılık yaratan Ahmet Güleç, "klasik" çizgiden "modern" çizgiye geçişin mimarı oldu…

"Hedefimizi, 'hem Türkiye'de hem de dünya çapında tanınan, adı kalite kavramıyla anılan bir marka olmak' şeklinde özetleyebilirim…

"Neden NdesigN... Nurhas'ın 'N'i, aynı zamanda diğer 'en'ler… Örneğin, en kaliteli, en üstün, en güzel çizgi, en fonksiyonellik..."

1970-İdil doğumluyum. On kardeşin en küçüğüyüm. İlkokulu İdil-Karalar'da, ortaokulu İnegöl İmam Hatip Lisesi'nin orta kısmında, liseyi ise İnegöl Lisesi'nde bitirdim. Sonra da Ankara Siyasal Bilgiler Fakültesi (SBF) Kamu Yönetimi Bölümü'nü...
SBF'de okurken arkadaşımla manavlık yapmaya başladım. Aynı zamanda öğretmen olan bir tanıdığımız da market işletiyordu. "Arkadaşlar, market ile manavlığı birlikte yürütelim" dedi. Biz de kabul ettik. İşlerimiz fena gitmiyordu. Derken, market sahibi öğretmen bir gün, "Marketi size devredeyim" dedi. Kabul ettik. Hem okulu hem ticareti aynı anda devam ettirdik. 1991 yılında okulu bitirince, biz de marketi başkasına devrettik.
Okuldan mezun oldum, kaymakamlık sınavının açılmasını beklemeye başladım. Ağabey ve ablalarım benim kaymakam veya müfettiş olmamı isterken, ben henüz tam bir karara varamamıştım.

"BİRAZ DA TİCARET DERSİ ÇALIŞIN…"

Bir gün, Ali Kemal Tuna'yı ziyaret ettim. Bana, "Öğrenciliğinizde hep ders çalıştınız, gelin artık bizden ticaret dersi alın" dedi. Kendisinden çok şey öğrendik. 1991- 1996 yılları arasında Ali Kemal Tuna (Nurhas Mobilya) ile çalıştık. Onun sayesinde ticareti öğendik. Dolayısıyla kaymakam veya müfettişlik yerine mobilyacılığa adım atmış oldum. Nurhas Mobilya'da bir yıl geçmeden Ticaret Müdürü oldum.

ÜÇ YIL SONRA NURHAS'DAN HİSSE ALDIM...

Beş yıl boyunca çalışmalarım sonucunda elde ettiğim ve biriktirdiğim parayla Nurhas Mobilya'dan hisse aldım. 1996 yılında, "3 MiM Koltuk"u, bacanağım olan ortağımla devraldık. Bu arada kısa dönem askerlik görevimi Gelibolu'da ifa ettim, 1998 yılının Mart ayında terhis oldum. O dönemde, Ali Kemal Tuna ve Muzaffer Çilek'in verdiği cesaretle Nurhas Mobilya'nın yönetimini devraldık. 1999 yılında ise "Eylül Koltuk"u birkaç arkadaş ortak olarak kurduk. 2001 yılında "Omega Koltuk"u da yine biz kurduk.

MİNİMALİST ÇİZGİDE ÜRETİMİ HEDEF SEÇTİM...

"Üç MİM"deki tecrübemden yola çıkarak, "Nurhas, artık minimalist çizgide üretim yapmalı" dedim. Ancak, üretimimiz sadece ve sadece "minimal koltuk" olacaktı. Bir taraftan, iç piyasadaki trendi yakalamış kitle, diğer taraftan dış piyasadaki minimalist çizgiyi tercih edecekler, hedef müşterilerimiz olacaktı. Dünyaya açılmamızda modern çizginin etkisinin olacağına inanıyordum. 1995 yılından itibaren gitmeye başladığım Avrupa'daki sektörel fuarlar da, kararımın doğruluğunu teyit etti. Hayalimde hep, modern koltukların çizgilerini yaşattım. Bu çizgilerin başarısı bana göre kesindi.

1998 yılında Nurhas Mobilya'nın yönetimini üstlendikten sonra ilk icraatım, geleneksel mobilya çizgisini bırakarak modern çizgiye geçme kararı oldu. 1998 yılının sonuna doğru bu kararımızı devreye sokunca bazı ortaklarımız endişeye kapıldı. Sadece "koltuk" ile yola devam etmek ve muvaffak olmak... Üstelik minimalist çizgiyle...

NDesign, farklı ürün konseptiyle mobilya sektöründe başarılı firmaların arasında yer alıyor.

2002 YILINDA NdesigN MARKASINI SEÇTİK...

Bir taraftan, çizgimizi değiştirme kararımızı hızla devreye sokarken, diğer taraftan da markalaşmayı amaçlıyorduk. Uzun düşünce ve kritiklerden sonra "NdesigN" markası üzerinde karar kıldık. Neden "NdesigN" ismi... Nurhas'ın "N"i, aynı zamanda diğer "en"leri de içeriyordu. Örneğin, "en kaliteli", "en üstün", "en güzel çizgi", "en fonksiyonellik..."

HİÇ KİMSE YANIMDA OLMADI...

Ortaklarım başta olmak üzere hiç kimse yanımda değildi. Bir piyasa araştırması yaptım... Enteresandır, piyasa

araştırması da yanımda değildi! Hiç kimseden "modern çizgi"ye talep yoktu. Bu durumda siz ne yapardınız? Belki de vazgeçerdiniz… Ben asla vazgeçmedim. 19 modelden sadece altısının modern, diğerlerinin klasik olduğu bin adet katalogu kargoyla bütün bayilerimize gönderdim. Herkes 6 modern koltuğa talep göstermeye başladı. Üstelik ekonomik krize rağmen... Bunun üzerine, yeniden modern koltuk katalogu bastırmak mecburiyetinde kaldım. "Biz farklı olmalıydık…" Bu bağlamda hayata geçirdiğimiz projenin tutması, bize büyük haz veriyordu.

"MOBİLYACILIK YAPMA" DİYEN AĞABEYİMLE BİRLİKTE ÇALIŞIYORUZ…

Biz 10 kardeşiz… Ben en küçüğüm… Nüfus Müdürü olan ağabeyim bir gün bana telefonda, "Sen Siyasal Bilgiler Fakültesi'ni boş yere mi okudun? Mutlaka, ya kaymakam olacaksın ya da müfettiş... Eğer mobilyacılık mesleğini seçersen sana ağabeylik hakkımı helal etmem" dedi. Aldığımız terbiye gereği ağabeylerimizi, ablalarımızı kırmamız mümkün değil. Bu nedenle, ağabeyimi ikna edebilmek için üç-dört kez yanına gittim, detaylı biçimde konuştuk. Şu kadere bakın ki, bana tepki gösteren aile bireylerimizin çoğu ile şu an birlikte çalışıyoruz. Onlar bana, ben onlara güç kattık. Bu durumdan hepimiz mutluyuz.

TASARIMLARIN YÜZDE 70'İNİ KENDİMİZ YAPIYORUZ...

Ürettiğimiz salon takımlarında, tasarımın yüzde 70 veya 80'i bize ait… Yüzde 20-30 iş'te ise, geleneksel piyasa çizgilerinden yararlanıyoruz. "Kalite" en önemli ilkemiz olduğu için, malzemenin en iyisini kullanırız, konfeksiyon ve dikiş konusunda da dünyanın ileri teknolojisine sahibiz. Kesim sistemimiz Haziran 2004'ten itibaren tamamen bilgisayar kontrollü olacak. Yani, "makası" bırakacağız. İnegöl ve Bursa civarında sadece bizde bilgisayarlı kesim sistemi devreye girmiş olacak.

TÜRKİYE'DE 300 NOKTADA SATIŞ YAPIYORUZ...

2003 tarihi itibariyle Türkiye'de 300 noktada satış yapıyorduk. Yeniden yapılanma çerçevesinde 2004 yılında satış noktamızı 150'ye indirdik. Daha "nitelikli" çalışmayı hedefliyoruz. 1991'de başlayan iş hayatım, 1999'dan itibaren daha yoğunluk kazandı. Sektörde hep ilklere imza atmayı amaçladım, bunda da başarılı oldum. Sürekli taklit edildiğimizi de burada ifade etmek isterim. Birkaç başlıkla da olsa sektörümüzde hayata geçirdiğim ilkler şunlar: "CNC ile sünger kesmek", "Butik anlamda modern tasarımlar yapmak", "Özel tasarımları markalı satmak", "Metal elemanları estetik olarak mobilyada kullanmak", "Kumaş kesimlerini, makası bırakarak bilgisayarlı ortamda yapmak…" Kaliteli malzeme kullanmayı ve sıfır hatalı üretim yapmayı da "olmazsa-olmaz"larımız arasına koyduk.

FUARLARA SÜREKLİ KATILIYORUZ…

1996 yılında Köln Mobilya Fuarı'na yaptığımız ziyaretten sonra, adeta "leyleği havada gördük." Köln Mobilya Fuarı başta olmak üzere Milano Mobilya Fuarı, Valessa Mobilya Fuarı, Selanik Mobilya Fuarı, Dubai Mobilya Fuarı ve daha niceleri… bizim ziyaret ettiğimiz fuarlar arasında… Bu arada yerel fuarları da ihmal etmiyoruz.
Özellikle yurtdışındaki fuarlarda kaliteli ürünleri gördüğümüz zaman adeta içimizi çekerdik. Bu tür ürünleri sıfır hata ile üretmek o tarihlerde bize imkansız gelirdi. Disiplinli, düzenli ve kararlı çalışmamız sonucunda Avrupalı meslektaşlarımızdan daha da iyisini yapmaya başladık. Azmin ve kararlılığın elinden hiçbir şey kurtulamaz… NdesigN'da olduğu gibi...Mobilya sektöründe "NdesigN", "Newtone" ve "Domani" markalarını kullanıyoruz. Kadir Oğrak ve İsmet Karaca benim hem iş ortaklarım hem de kurmaylarım. Üç markamızın olmasında bu değerli iki arkadaşımın katkısı inanılmaz derecede büyük. Ayrıca 300 kişiden oluşan çalışan topluluğumuzun da marka ve şirketlerimize katkıları çok üst düzeyde...

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Bizim için "güven" esas, "kalite" ise yaşam tarzıdır."En iyi bildiğim, hiçbir şey bilmediğimdir" sözünden hareketle sürekli yenilik ve bilgi peşinde koştum. İleri teknolojiyi kullanmayı prensip haline getirdim.
İş ortaklığında bereket olduğuna inanırım. İngiltere'de şirketlerin ömrü ortalama 100 yıl, biz de ise 8 ila 10 yıl... Bunun sebepleri üzerinde durmak gerekli. Güçlü olmanın en kestirme yolu; "en iyileri bir araya getirmek" ve "paylaşmayı bilmek"ten geçer...

***Söyleşi Tarihi:* 28.05.2004**

Yurt genelinde 40 NdesigN mağazası oluşturmak için iş ortakları arıyoruz...

"Kriz dönemlerinin, doğru stratejiler belirlendiği takdirde firmalara geniş olanaklar ve büyüme imkanları sağlayacağı kanaatindeyim. Firma olarak, krizin hissedilmeye başladığı 2008 yılında, yaşanacak sıkıntının çabuk geçmeyeceğini hissettik ve bu krizden etkilenmemek için tüm çalışmalarımızı verimlilik üzerine yoğunlaştırdık. Verimlilik kavramından yola çıkarak üretim, ürün, kalite, pazarlama, markalaşma ve kurumsallaşma konularında önemli adımlar attık. Üretim sürecinde MRP ve ERP programları çerçevesinde üretim yapmaya başladık. Pazarlama politikamızı da gözden geçirip, güçlü bir ekiple pazarlama faaliyetlerimizi hızlandırdık. Bu arada pazarlama gücümüze yeni ürün konseptlerimizi de ekleyerek müşterilerimizin beğenisine sunduk. Ayrıca kriz sürecinde dahi yurt içi ve yurt dışında gerçekleştirilen mobilya fuarlarına katıldık. Fuar süreçlerini iyi değerlendirdiğimiz takdirde uzun süreli işbirliği yapacağımız potansiyel müşterilerle iletişim kurabileceğimize inanıyoruz.
Kriz döneminde yatırımlarımızı, ürün çeşitliliği ve konsept oluşturma adına yoğunlaştırdık ve bu konularla ilgili önlemler aldık. Amacımız, mobilya denildiğinde akla gelebilecek her şeyi bünyemizde bulundurmaktı. Bu dönem içinde salon takımları, oturma grupları, yemek odaları, yatak odaları, duvar üniteleri, sehpalar ve tamamlayıcı aksesuarlarla markamızı daha da kuvvetlendirecek bir konsept oluşturduk.Önümüzdeki dönemde, firma olarak bütün iş yoğunluğumuzu ve potansiyel gücümüzü, mobilya sektöründe harcamaya ve 'dünyaca tanınan prestijli bir mobilya markası' oluşturmaya adadığımız için, markamızın imajını korumak ve daha ileriye taşımak amacıyla farklı bir sektöre girmeyi düşünmüyoruz.Genel hedefimizi; 'hem Türkiye'de hem de dünya çapında tanınan, adı kalite kavramıyla anılan bir marka olmak' olarak tanımlıyoruz. Bu doğrultuda önümüzdeki yıllarda markamızı daha bilinir bir hale getirebilmek için kurumsallaşma ve marka faaliyetlerine ağırlık verdik. Bu süreçte yurt içindeki mağaza sayımızı ikiye katlamayı ve müşterilerimizi daha fazla satış noktasıyla buluşturmayı hedefledik. Türkiye genelinde 40 adet 'NdesigN Showroom' oluşturabilmek için iş ortakları aramaya başladık..."

***Güncelleme Tarihi: Tarihi:* 15.10.2010**

Yıllardır inşaat sektöründe Bursa'ya 'Umut' dağıtıyor…

Umut İnşaat
Yönetim Kurulu Başkanı
Ali Hazır

İnşaat sektörünün başarılı firması Umut İnşaat'ın sahibi Ali Hazır, sıfırdan kurduğu şirketinin adını bugün Bursa'nın en büyükleri arasına yazdırmayı başardı. Hazır, şirketi ile ilgili önemli bir süreci şöyle anlatıyor: "Konut inşaatını bırakarak, sanayi inşaatına geçmemiz çok isabetli bir karar oldu. Geldiğimiz noktayı da bu kararımıza borçluyuz…"

"Belediye Başkanı 'lojman yok' dedi… Ben de cebimdeki istifa mektubumu uzatıp, 'öyleyse çalışma da yok' dedim…"

"Umut, ne benim soyadımdı ne de çocuklarımın adı... Sadece ve sadece geleceğimin umutlarla dolu olduğunu sembolize ediyordu…"

1957-Gürsu doğumluyum. İlkokulu ve ortaokulu Gürsu'da, liseyi de o günkü adıyla Tophane Teknisyen Okulu'nda bitirdim. 1978 yılında ise Sakarya Mühendislik Akademisi'ni tamamladım. Ailem çiftçilik yapıyordu. Arazilerimizde domates, taze fasulye, kavun, karpuz, şeftali ve aklınıza gelebilecek her türlü ürün yetişiyordu. Bildiğiniz gibi Gürsu, Bursa'nın meyve sebze ambarı… Tarlada ürettiklerimizi ilkokuldan başlayarak Gürsu pazarında satmaya başladım. 7-8 yaşlarında babamla İnegöl, Gemlik, Yenişehir pazarlarına da gidiyordum. Ekmeğimizi taştan çıkarıyorduk. Ayrıca Gürsu'da dondurma külahları yapan bir fabrikada çalışıyordum. Adeta uyumaya bile vakit bulamıyordum. Lise yıllarında Okul Aile Birliği bana burs gibi öğle yemeği veriyordu. Yoksulluğumuz üniversite yıllarında da devam etti.
Sakarya Mühendislik Akademisi'nde tahsilime devam ettiğim yıllarda, komşumuzun lisede okuyan kızı bize ders çalışmaya gelirdi. Bu dersler sonraları "gönül dersi"ne dönüştü. 19 yaşında kendimi nikah masasında buldum. Bir yıl sonra da kızım Şeyda dünyaya geldi.

ÜNİVERSİTE BİTTİ AMA İŞ BULAMADIM...

1979 yılında üniversiteyi bitirdim. Hemen iş aramaya başladım. Ancak bütün gayretime rağmen iş bulamıyordum. Ortada bir de çocuk vardı. Bu duruma eşim ve ben çok üzülüyorduk. Kayınpederim bir gün, "Evladım, sana yeterli

miktarda altın vereyim kuyumculuk yap. Ayrıca araba ve ev de alırım. Esasen bu malların sahibi de gelecekte zaten sizlersiniz" dedi. Bu cazip teklife rağmen kayınpederime teşekkür ettim, "Ben kendi mesleğimi yapacağım" dedim. Bu amaçla "Köye Ulaşım Projesi"ne müracaat ettim, ancak işe almadılar. Güneydoğu başta olmak üzere her yerde çalışmaya razıydım.

BURSA BELEDİYESİ'NDE İŞE BAŞLADIM...

O günlerde bir tesadüf sonucu Bursa Belediyesi'nin mühendis alacağını duydum. Müracaat ettim ve işe kabul edildim. Basri Sönmez'in, Fen İşleri Müdürü olduğu dönemde işe başladım. Fen İşleri'nde bir kısım memur idari kısımlarda görev yaparken, ben sürgün yeri olarak nitelendirilen şantiyede büyük bir mutlulukla çalışıyordum. Çünkü iş makineleri ile haşır neşir olmak, işçilerle aynı yerde bulunmak bana çok şey öğretti. Ayrıca, hizmet götürdüğümüz mahallelerin muhtarları başta olmak üzere birçok kişiyle de ahbaplık kurdum.

PİYASAYA ATILMAK İSTİYORDUM AMA CESARETİM YOKTU...

Fen İşleri'nde işe başlamam, hem tecrübe kazanmam hem de "çevre" açısından çok faydalı oldu. Sonrasında Bursa Belediyesi İmar Müdürlüğü'nde görev yapmaya başladım. Kazandığım büyük tecrübeden dolayı artık gece-gündüz piyasaya atılmamın zamanının geldiğini düşünüyordum. Ancak bunun için cesaretim yoktu, yine de mevcut işimden ayrılmak için sebep arıyordum.
İşimden ayrılmakla ilgili bilinçaltıma devamlı telkin mesajları gönderiyordum.

"SANA LOJMAN YOK..." "O ZAMAN ÇALIŞMA DA YOK..."

O dönemde bırakın mühendisleri, sekreterler bile belediyenin lojmanında oturuyordu. Bana lojman verilmiyordu. Bu konu hep kafama takılıyordu. Bu nedenle istifa mektubumu cebime koyarak, lojman talebinde bulunmak üzere Bursa Belediye Başkanı'nın huzuruna çıktım. O kadar kararlıyım ki, görüşüme ters herhangi bir cevabı asla kabul etmeyecektim. Görüşmemiz esnasında Başkan, "Sana lojman yok" dedi. Ben de istifa mektubumu cebimden çıkarıp verdim, "Öyleyse çalışma da yok" dedim. Başkan daha o an istifamı onayladı ve Belediye'deki çalışma hayatım bitti. "Her şeyde bir hayır vardır" derler ya, gerçekten de öyle oldu. Belediye

BTSO'da Başkan Yardımcılığı da yapan Ali Hazır, örnek projelere imza atıyor.

Başkanı teklifimi kabul edip bana lojman verseydi, belki 3 yıl, belki 5 yıl, belki de bir ömür boyu Belediye'de çalışacaktım…

1985 YILINDA UMUT İNŞAAT'I KURDUM...

İlk işyerim 32 metrekareydi… Herkesin, soyadını veya çocuklarının adını firma ismi olarak koyduğu bir devirde ben bu tarz uygulamaya karşı olduğum için firmamın adını "Umut" koydum. Bu isim ne benim soyadımdı, ne de çocuklarımın adı... Sadece ve sadece benim geleceğimin umutlarla dolu olduğunu sembolize ediyordu. Bu ismi, şayet bir erkek evladım olursa adını "Umut" koyacak kadar çok sevmiştim. Umut İnşaat'ın faaliyet alanı; "kat karşılığı inşaat" idi… O tarihlerde 7,5 milyon liraya anahtar teslimi daireler satıyorduk. Gelin görün ki yıllar sonra aynı parayla bir çorba içebiliyorsunuz.

BAKTIK Kİ KONUT İNŞAATIYLA BİR YERE VARAMAYACAĞIZ…

Piyasa koşullarından dolayı, konut inşaatını bırakarak, sanayi inşaatına geçmemiz çok isabetli bir karar oldu. Geldiğimiz noktayı da bu kararımıza borçluyuz. Bursa'nın önde gelen pek çok işletmesinin fabrika inşaatlarını biz yaptık. Zaman içinde 32 metrekareden oluşan çalışma alanımız kısa zamanda 400 metrekareye, 2 kişi olan çalışan sayımız da hepsi sigortalı ve daimi olmak üzere bin 200'e ulaştı.
UTB firma ismiyle turizm sektörüne de girdik. Hizmet ağırlıklı çalışıyoruz. Diğer taraftan, turizmle ilgili yatırım bağlamında geniş çaplı araştırmalarımız da oldu. Hemen her sektörde olan problemlerin benzerleri turizm için de geçerli olduğu için şimdilik geniş çaplı bir yatırım düşünmüyoruz. Ne zaman siyasi ve ekonomik istikrar sağlanırsa, o zaman turizm yatırımına girebiliriz.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM…

Değer yargılarımızı ve kimliğimizi koruyarak Batı'ya açılmakta büyük yarar var.
Herkes için devir; gelişme ve yeniliklere açık olma devri… Her işte devamlılık çok önemli…

***Söyleşi Tarihi:* 23.08.2005**

Son beş yılda enerji sektörüne yönelik çok ciddi yatırımlarda bulunduk…

"Mevcut işlerimizin yanı sıra son beş yılda, büyük gelecek gördüğümüz enerji sektörüne yönelik yatırımlarda bulunduk. Rüzgar enerjisi santralımız var, çalışıyor… Arkasından yine, rüzgar enerjisine yönelik yedi adet daha yatırımımız olacak. Bir yıl içinde de hidroelektrik santralımızın devreye girmesini planlıyoruz. Ayrıca Gürcistan'da inşaat sektörüne yönelik bir yatırımımız oldu. Bunun yanı sıra Bilecik'te faaliyete geçen bir çimento fabrikasının kuruluşunda da ortak olarak yer aldım…"

***Güncelleme Tarihi:* 18.10.2010**

Evinoks'u, otel-servis ekipmanlarında Türkiye'nin parlayan yıldızı yaptı...

Evinoks
Yönetim Kurulu Başkanı
Coşkun İrfan

1982 yılında kurulan ve otel ekipmanlarının projelendirilmesi-üretimi konusunda faaliyet gösteren Evinoks, Coşkun İrfan önderliğinde hem Türkiye hem de dünyanın sayısız ülkesinde gerçekleştirdiği başarılı projelerle sektöründe lider olduğunu kanıtladı.

"Bizim hedefimiz arasında, oteller başta olmak üzere iş yerleri vardı... Bu nedenle 'ev' işinden çark ederek endüstriyel ürünlere döndük..."

"Faaliyetlerimiz arasında servis ve hizmet arabaları üretimi ön plana çıktı... 3- 4 yılda 'tek tabanca' olarak ithalatı sıfırladık. Artık dünyanın dört bir tarafına mal satar hale geldik..."

Babam ve annem öğretmendi... Üç kardeştik... Babam bir gün hepimizi topladı ve bize, "Evlatlarım okuyacak mısınız? Zira benim bu hayatta bir dikili ağacım yok. Bu topraklardan sizin hatırınız için ayrılacağım ama bana okuyacağınıza dair söz verin" dedi. Üçümüz de okuyacağımıza dair kendisine söz verdik. Bunun üzerine 1961 yılında Keles'ten Bursa'ya göç ettik.
Ben 1952-Keles doğumluyum. Küçük yaşlardan beri ticareti severim. İlkokul 3. sınıftayken Cuma günleri Keles pazarında salatalık ve buzlu gazoz satardım. Bursa'da da Atatürk Caddesi'ndeki Türk Ticaret Bankası önünde kandillerde mum ve fener satıyordum. Ancak annem benim ticaret yapmama hiç razı olmuyordu, babam ise tersine, "Oğlum işine devam et" diyordu.

ERKEK LİSESİ'Nİ BİRİNCİLİKTE BİTİRDİM...

Erkek Lisesi'ni birinci olarak bitirdikten sonra Karadeniz Teknik Üniversitesi'nden Makine Yüksek Mühendisi olarak mezun oldum. Makine mühendisliğini seçmemin en büyük nedeni; çocuk yaştan itibaren özellikle 'tıp sektörü'ne ait makineler üretmek ve buluş yapmak istememdi...

MÜZİSYENLİK YAPTIM...

1971 yılında birkaç arkadaş orkestra kurduk ve 3 yıl boyunca profesyonel müzik yaptık. Hem eğlendik hem de para kazandık. Aynı zamanda bu sayede sosyalleştik de...

TESİSAT BAŞMÜHENDİSİ OLDUM...

Askerliğimi yaptıktan sonra 1976 yılında Bursa Üniversitesi'nde Tesisat Baş Mühendisi olarak üç yıl görev yaptım. Üniversite arazisinin, bizim alanımıza giren tüm plan ve projesini yaptık. Büyük tecrübe edindim. Ancak içimde dindiremediğim bir hırs ve arzu vardı... O da, "Mekanik Müteahhitliği..." Bu nedenle 1979 yılında Üniversitedeki işimden kendi isteğimle ayrıldım.

1980'DE İNOKSAN'I KURDUK...

1980 yılında biraz para biriktirip sermaye yapmak için Libya'da çalışmayı planlıyordum. İnoksan'daki ortağım Vehbi Varlık da askere gitmeyi planlıyormuş... İkimize de sağlık raporu gerekiyordu. Devlet Hastanesi'nde karşılaştık... Çocukluk yıllarımda Kızılay Kampı'nda, sonra da Üniversitede zaman zaman bir araya geldiğimiz Vehbi Varlık, "Seninle konuşalım" dedi, ben de "Tamam" dedim. O akşam, Vehbi Bey'in Altıparmak'taki evinde buluştuk, İnoksan'ı kurmak üzere el sıkıştık. Böylece Vehbi Bey askere, ben de Libya'ya gitmekten vazgeçtik. "İnoks", Latincede "paslanmaz çelik" anlamına gelir.
İnoksan'ı kurduğumuz o günlerde 3 milyon lira Vehbi Bey, iki milyon lira da ben sermaye koydum. Beşyol'da bir tavuk besihanesinde işe başladık. Yerler kireçle kaplıydı, paramız olmadığı için beton döktüremedik, sadece yanık yağ dökebildik. Bir mühendis ve 5 işçiyle yola koyulduk.

NEREDE İHALE VARSA BİZ ORADAYDIK...

Fomara'da daha önce ortağım Vehbi Bey'in tuttuğu dükkana gerekli olan mobilyaları, karşımızda enkazcılık yapan birinden aldık. Eski masif bir masa ile birkaç koltuk... Hepsi bu... Tek masamız olduğu için kim erken gelirse o oturuyordu.
Yaptığımız alışverişin çoğuna Muhittin Dizdar kefil oldu. Ne doğru-dürüst sermayemiz vardı, ne de bankalarda kredimiz... Muhittin Amca, hep cesaretli olmamızı, çok alıp, çok satmamızı önerirdi, biz ise çok temkinli davranır, az alır az satardık.
Yurtdışına ilk kez 1982 yılında, Almanya'da bir fuara katılmak üzere çıktım. Bu yolculuk esnasında valizimi kaybettim. Lisan bilmediğim için Alman polisine

derdimi anlatamadım. Derken arkadaşım ve Koç'un da torunu olan Orhan ile karşılaştım. Orhan hem valizimi bulmam konusunda yardımcı oldu, hem de fuarı beraber dolaştık. Aman Allah'ım ne fuardı… Dondum kaldım ve o an bizim sadece ve sadece "tenekeci" olduğumuzu anladım. Çok da hayıflandım. Fuardan neredeyse bir ton katalog topladım. Hiçbir zaman iç piyasayı baz almadık, gözümüzü hep dışarıya çevirdik.

1982 YILINDA EVİNOKS'U KURDUM…

1982'de Evinoks'u kurduk. Evlere de hitap ediyorduk. Fakat bu alanda başarılı olduğumuz söylenemez. Esas hedefimiz arasında oteller başta olmak üzere iş yerleri vardı. Bu nedenle ev işinden çark ederek endüstriyel ürünlere döndük. Servis ve hizmet arabaları üretimi ön plana çıktı. 3- 4 yılda "tek tabanca" ithalatı sıfırladık. Artık dünyanın dört bir tarafına mal satar hale geldik.

İLK "ENDÜSTRİYEL MUTFAK MARKETİ"Nİ BİZ AÇTIK...

Ülkemizde bir ilke imza attık ve "endüstriyel mutfak marketi"ni açtık. Meslektaşlarımız nedense böyle bir alana girmeyi hiç akıl etmemişti. Bu hareketimizle aynı işi yapanlardan bir adım daha öne geçtik. Bugün Türkiye genelinde 8 mağazamız var. Gelen müşterimiz burada aradığı her şeyi bulur…

ÖZAL'LI YILLAR MÜTHİŞTİ…

Ortağım Vehbi Bey, iç işlerimize yani üretime bakıyordu, ben de dış işlere… Satış, muhasebe, fuarlar, ürün geliştirme hep benim sorumluluğumdaydı. Her ikimiz de gece-gündüz demeden koşturuyorduk… Turgut Özal'ın dışa açılma kararları, turizmde ve tabii bizim işlerde patlamaya neden oldu. İnanılmaz bir pazarla karşılaştık. Her sektöre iş yapıyorduk ancak ekonominin motoru turizmdi… Artık silahlı kuvvetler, üniversiteler, bankalar da çok büyük talepte bulunuyordu. Biz özellikle turizmdeki büyümeyi çok iyi değerlendirdik. Yabancı zincirler geldi. İhtiyaçlarını da yabancılardan karşılamayı amaçladılar. Fakat biz, bu yabancıları hedef müşteri olarak seçtik. Tüm dünyadaki meslektaşlarımızın katalogları bizde vardı. Markası ne olursa olsun her ürünü daha karşıdan tanırdık.

1986'DA ÜRDÜN'DE BEŞ HASTANE İŞİ ALDIK...

Üniversiteden arkadaşım olan Ürdünlü Abdullah, bize ülkesindeki beş hastanenin işini aldı. Bu işlerden elde ettiğimiz kazancımızın önemli bir bölümüyle fabrikamızın büyük kısmını finanse ettik. O günün parasıyla 50 milyon liralık ihracat yaptık. Dış ülkelere mal satmanın zorluğunu yaşadık ancak müthiş de tecrübe kazandık.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM…

Farklılık yoksa gelişme söz konusu olamaz.
Güven kaybetmektense para kaybetmeyi yeğlerim.
Dünya sizi, buluşunuz sayesinde fark eder.
Güzel sanatlar çok önemli… Hem estetik hem ergonomik ürün baz alınmalı.
İş adamı ekonomiyi yakın takibe almalı ve hesabını ona göre yapmalı.
Betona para gömmemeli, abartılı inşaatlardan vazgeçmeli…
Esas yatırım insan kaynakları ve teknolojiye olmalı.
Her beş yılda bir teknolojiyi yenilemeli.
Kolay taklit edilemeyen, katma değeri yüksek ürünler üretmeli.
Geleceğin zenginliklerini, daha geniş hayal gücüne sahip olanlar kapacak.
İdareci değil, girişimci odaklı olun.
Hızlı düşün, hızlı uygula, hızlı düzelt, hata yapmaktan korkma…

Söyleşi Tarihi: **11.02.2003**

Küresel krize rağmen satışlarımızı yüzde 60 oranında artırmayı başardık

"Başarımızı Ar-Ge'ye verdiğimiz öneme borçluyuz. Evinoks, müşterilerinin ihtiyaç ve beklentilerini, beklentilerinden daha kaliteli biçimde sunuyor. Sürekli iletişim, iyileştirme ve verimlilik anlayışı ile teknolojinin tüm imkanlarını müşterinin yararına sunmak, yaratıcılık kavramı ile bütünleşmiş olan Evinoks'un tercih sebebi olmasına neden oldu. Endüstriyel servis ekipmanları alanında, en çok ürün çeşidini tek çatı altında toplayan ve aldığı patent ve sertifikalarıyla ürünlerinin kalite ve güvencesini müşterisine sunan Evinoks'un sektörde farklı yerde olmasına neden oldu. Türkiye'de ilk defa otel ekipmanları üretimini gerçekleştiren Evinoks kurulduğu 1982 yılından bu yana sektörün yenilikçi lideri haline geldi. Kendisini sürekli geliştiren ve sadece kendisiyle yarışan Evinoks, ihracat ağını geliştirmenin yanı sıra ilklere de imza atmaya devam ediyor. Araştırmacı kimliğiyle turizm sektörünün ihtiyaç ve eksikliklerini ürünleriyle gideren Evinoks, aldığı ödüllerle tasarımdaki başarısını da kanıtladı. 2007 yılında aldığı, TÜSİD 1. Endüstri Ürünleri Yarışması ikincilik ödülünün ardından TÜSİD 2009 2. Endüstri Ürünleri Yarışması birincilik ödülü ile yaratıcılığını tescilletti. Evinoks, kuruluşundan bu yana dünya çapında var olan tüm zincir otellerle çalışmayı hedefledi... Bu hedefi doğrultusunda ilerledi, bu zincir otellerle tüm ürün gruplarında çalıştı ve kalitesini kanıtladı. Hilton Grubu, Radisson Sas, Sheraton, Mövenpick, Dedeman, Ramada Plaza, Holiday Inn, Crowne Plaza, Robinson Club, TUI, Magic Life… gibi zincirler Evinoks'un referans listesinde yer alıyor.

Amerika, İtalya, Belçika, Portekiz, İspanya, Rusya, Ukrayna, B.A.E, S. Arabistan, İsrail, Yunanistan, Suriye, Türk Cumhuriyetleri, İsveç, Fransa, Çek Cumhuriyeti, Hırvatistan, Romanya, Mısır, Irak, Katar, Kuveyt, Lübnan, Hindistan, Nijerya, Uganda, Fas, Tunus, Libya ve daha birçok ülkeye ihracat gerçekleşiyoruz. Söz konusu ülkelerde ciddi acentelik sistemi kuruldu. En büyük ve önemli bayilik Kuzey Amerika'da… 2010 hedefinde yer alan Afrika ülkeleri için de bayilik çalışmaları neticelendi. Evinoks, Amerikan'ın en kapsamlı belgeleri olan hijyen, güvenlik ve sağlık konularını kapsayan NSF ve ETL sertifikası ile Amerika'ya sektöründe ihracat yapan tek firma…

Evinoks, S. Arabistan ihracat özel yetki belgesi olan SASO (Saudi Arabia Standards Organisation) belgesini de alarak kalitesini bir kez daha kanıtladı. Özellikle bu iki belge ile Evinoks, her konuda pazarda ayakta kalarak kalite ve güvencesini tescil ettirdi.

Yurt içi ve yurt dışı müşteri portföyünü artıran Evinoks, 2008 ve 2009'da yaşanan krize rağmen iç ve dış satışlarını yüzde 60 oranında artırdı.

2010 yılı itibariyle yeni seri ürün gruplarının çalışmalarını sürdürüyoruz. Franchise firmaları ile görüşmelerimiz devam ediyor. Almanya'da 200 pastane ve unlu mamuller mağazası olan bir grubun tüm mağazalarının yenileme işini aldık.

Yeni ürün gurupları dışında soğutmada enerji tasarrufu sağlayacak alternatif ve yeni teknolojileri içeren teknik çalışmaları sürdürüyoruz.

Biz sektörümüzde dikey büyümeyi hedefledik ve bu alanda dünyanın en çok çeşit, en iyi kalite, en hızlı hizmet üreten firması olmak için politikalarımızı ve teknolojimizi geliştiriyoruz…"

***Güncelleme Tarihi:* 15.08.2010**

Nesiller boyu aynı kalan ve kalacak tarifsiz bir lezzetin en ünlü temsilcisi…

Kebapçı İskender

Yönetim Kurulu Başkanı

Yavuz İskenderoğlu

1860 yılında Mehmetoğlu İskender Efendi tarafından hayata geçirilen, "İskender Döner Kebap"ın üç kuşaktır lezzetçiliğini gururla sürdüren Yavuz İskenderoğlu, gerek yurt içinde gerekse yurt dışında Bursa'nın adını bu lezzet harikasıyla duyuruyor.

"İskender Efendi Konağı, Botanik Park içinde 2003'te Başbakan Erdoğan tarafından açılan, Mehmetoğlu İskender Efendi ve çocuklarının oturduğu konağın bire-bir kopyasıdır…"

"Kebapçı İskender'in kurum kültüründe; farklılık, tutarlılık, devamlılık, teknolojiye duyarlılık ve marka var…"

1949 Bursa doğumluyum. İlkokulu Atatürk İlkokulu'nda, ortaokulu Bursa Koleji'nde, liseyi de Bursa Ticaret Lisesi'nde bitirdim. İ.Ü İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi'nin İşletme-Muhasebe Bölümü'nü tamamladıktan sonra, İngiltere-Aston Birmingham Üniversitesi'nde iş idaresi mastırı yaptım.
Henüz 5 yaşındayken Kayhan'daki dükkanımızda çalışmaya başladım. Doğru dürüst konuşamıyordum bile... Terleyenlere karşı çeşmeden su getirme ve Kayhan'ın meşhur pidecisi Tevfik Amca'dan pide taşıma benim işimdi… Yedi yaşından itibaren artık dükkanın içinde görev yapmaya başladım. Bana dükkanda öğretilen ilk şey temizlik, yani el yıkamadan hiçbir şey yapmamam gerektiğiydi… Sekiz yaşından itibaren komilik yapmaya başladım.

DÖNER KESMEYE BAŞLADIM...

Yaşım 15'e gelince iki ağabeyimi birden askere aldılar. Mecburiyetten dükkanın hem işçisi hem de patronu oldum. Yükümün ağırlığı nedeniyle okuluma iki yıl ara verdim. O dönemde beni en çok üzen olay, babamın 53 yaşında vefat etmiş olmasıydı. Ağabeylerimin askerden dönmesiyle ben de yarım kalan eğitimime devam etmeye başladım. Hem okulu hem de işi birlikte yürütüyordum. 15 yaşındayken, rahmetli babam bana döner kesmeyi, kasaptan et satın almayı ve borç ödemeyi öğretti.

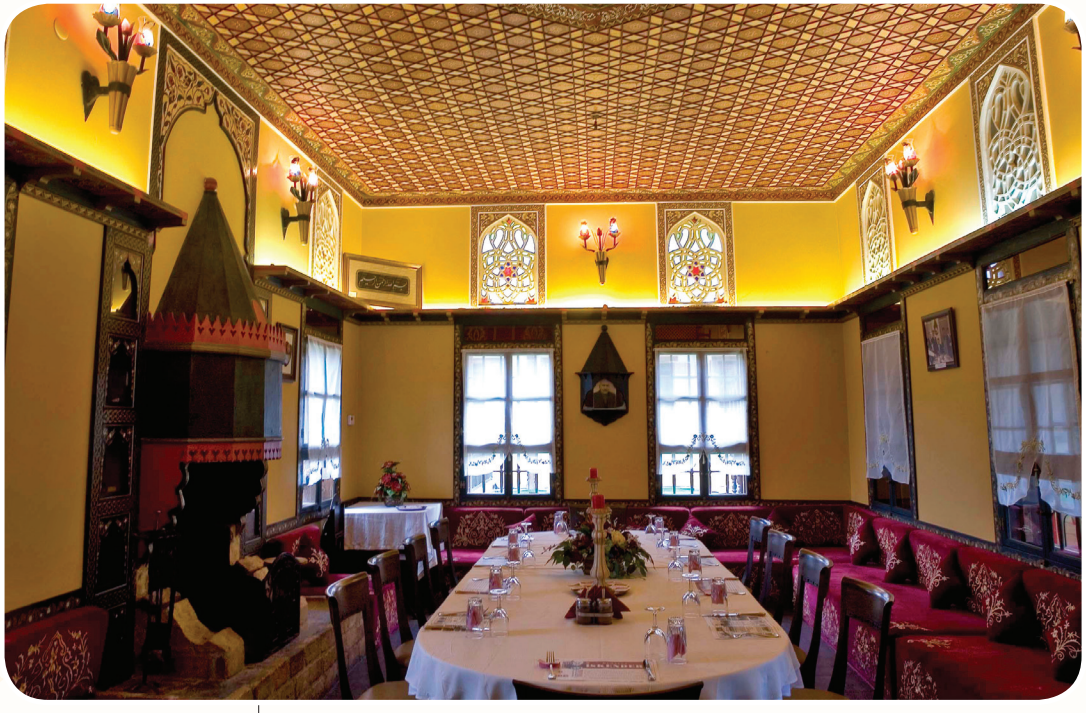
Yaşımın küçüklüğüne rağmen kendimi iş hayatının ortasında buldum. Bana verilen her görevi yapmaya çalışıyordum. Bu arada Ticaret Lisesi'ni bitirdim, 1967 yılında da Ünlü Cadde'deki işyerimize taşındık.

Bursa Ticaret Lisesi gerçekten kaliteli bir okul olduğu için, İstanbul İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi imtihanlarını çok rahat kazandım. İstanbul'da üniversite hayatımı sürdürürken iş hayatına da devam ettim. Akademi'den mezun olduktan sonra mastır için İngiltere'ye gittim. İki yıl süren yoğun ders programının akabinde yüksek lisansımı tamamladım. Ayrıca iki yıl da İngiltere'de çalıştım.

İNGİLTERE'DEN İLGİNÇ BİR ANI...

İngiltere'deki eğitimim sırasında başımdan geçen ilginç bir olayı anlatmak istiyorum. Okul için açılan yazılı sınavını kazandıktan sonra "dünya görüşümü" anlamaları bakımından mülakata da girmem gerekiyormuş. Çok sayıda hocanın bulunduğu jüride bana, nereden geldiğimi ve ailemin ne iş yaptığını anlamak için bir soru yönelttiler. Ben de kendilerine, Türkiye'den geldiğimi, ailemin de kebapçılık yaptığını söyledim. Bana soru soranın kişinin, alaylı bir tavırla ve sırıtarak beni dinlediğini gördüm. Bildiğim kadarıyla, o tarihlerde az gelişmiş ülkelerin çocukları iş İdaresi eğitimi almıyorlardı... Sanıyorum, sırıtan hoca bu durumu baz aldı. O kadar sinirlenmiştim ki, sert bir tavırla, kendilerinin bilgi yoksunu olduğunu, şayet kebapçılık konusunda benim ailemin markalaştığını bilselerdi böyle bir tavır sergilemeyeceklerini ifade ettim. Jüriye yönelik olmak üzere şu ifadeleri de kullandım: "Beni alaylı bir şekilde dinleyen ve küçümseyen bir gruptan öğreneceğim herhangi bir şey yok. Halbuki ben dünya adamı olmak üzere buraya geldim." Tepkim üzerine, "Bir yanlış anlama oldu, sizden özür diliyoruz" dediler ve itibarımı iade ettiler.

Çocukken, "birinci anayasam" olarak nitelendirdiğim, "işimde çok başarılı olacağıma" dair verdiğim sözün devamında, İngiltere'de de, "Kebapçı İskender bir dünya markası olacak ve sizler de göreceksiniz" diyerek ikinci anayasamı yazdım.



Botanik Park'taki İskender Efendi Konağı...

İngiltere'deki okulum bittikten sonra Türkiye'ye döndüm. Kısa dönem olarak askerlik görevimi de ifa ettim. Hani bir laf vardır, "İnsanlar hayal ettiğini değil, hak ettiğini yaşarmış" diye. Ne yazık ki ailem hiçbir projeme destek vermedi. Kebapçılığı düşlerken kendimi akaryakıt sektöründe buldum.

1987 YILINDA ODA RESTORAN'I AÇTIM...

Beş yaşından bu yana çatal-bıçak sesine alışmış biri olarak restoran işi hep dikkatimi çekerdi. Kıt imkanlarıma rağmen Organize Sanayi Bölgesi'nde "Oda Restoran"ı açtım. Sektörüme dönüşü ancak böyle yapabildim. Aradan çok fazla zaman geçmemesine rağmen, şartlar gereği buradan çıkmam gerekiyordu. Sektörü bırakmamak adına, Mudanya Yolu'nda bir arazi satın alarak, karavanda seyyar dönercilik yapmaya başladım. Büyüklerim, işi başaramamam sonucunda benim kürkçü dükkanına geri döneceğimi düşünüyordu, fakat öyle olmadı.

KÖY RESTORAN'IN DOĞUŞU...

Geçmişle gelecek arasındaki bir zamanı, çevreciliği, şehir hayatından bunalmış insanlara değişik bir ortamda sunmayı planladım ve planımı da derhal uygulamaya koydum. Benim bu aktivitem Türkiye'de bir ilkti... Çok takdir topladım ve daha çok tanınır hale geldim. Tansu Çiller'in üç aylığına Uludağ Köy Tesisleri'ne daveti ile başlayan kebapçılığım, daha sonra 12 aya kadar yükseldi. "İskender" adını ilk kez Uludağ'daki dükkanımda kullandım.

1998 YILINDA BOTANİK PARK'TA TARİHİ EVİMİ YAPTIM...

Ailemin kültürü adına Botanik Park'taki tarihi evimi yaparak bir hayalimi daha gerçekleştirdim. Bu tarihi ev, "yerelden evrensele açılan vizyonumun bir limanı" olarak da kabul edilebilir. Ünlü Cadde'de ben dahil üç kardeşe ait ortaklığımızın dışında, Zafer Plaza ve As Merkez'deki iş yerlerimiz halen devam etmekte olup çok yakında Gemlik Yolu'ndaki İmam Tesisleri'nde de bir işyeri açacağız. İlk fırsatta İstanbul, Ankara ve İzmir'deki işyerlerimiz de devreye girecek.

KEBAPÇI İSKENDER KALESİ...

Vizyonum; Batılı gıda markaları gibi bulunduğumuz yerden evrensele bir Türk gıda zinciri kazandırmak... Misyonum da, yine Batılı mantıkta bir gıda zinciri olabilmek için, "marka hakları korunan", "franchise yapabilen", "kurumsallaşmış", "endüstrisini kurmuş", "tecrübesini ve geçmiş tarihini bugüne kurumsal logosuyla taşıyan bir Kebapçı İskender organizasyonu kurmak..."
Altı ilkemizi, (Kalite, Güvenilirlik, İnanç, Farklılık, Sürekli Gelişim, Ahlak) Kebapçı İskender papatyası ile hem dükkanlarımıza hem kendi içimize yerleştirdik. Kurumsal logomuz ile ailemin anısına, bir kültür anıtı olarak Botanik Park'ta İskender Efendi Konağı'nı yaptım ve "Kebapçı İskender Kalesi"nin burcuna bu şerefli sancağı diktim. Dileğim, bu bayrak yere düşmesin, yüzyıllarca ailemin, Bursa'mızın ve Türkiye'mizin gururu olsun...

Kebapçı İskender, Bursa'nın dünya çapında tanınan markası olmayı başardı.

İSKENDER EFENDİ KONAĞI...

Botanik Park içindeki İskender Efendi Konağı, altı yılda inşa edildi ve 2003 yılında Başbakan Recep Tayyip Erdoğan tarafından açıldı. Mehmetoğlu İskender Efendi ve çocuklarının oturduğu konağın bire-bir kopyası... Hiçbir detay gözden kaçırılmadı. Havanın durumuna göre bahçe içindeki havuzlu parkta da hizmet veren, Türk musikisinin en nadide eserleri ile yemek keyfine müzik ziyafeti tadını ekleyen Müze Restoran ve Kayhan Çarşısı'ndaki ilk dükkana sadık kalınarak zemin ve masalarda mermer, cephelerde İskender mavisi ahşap kullanımı, içecek olarak şıra ikramı konseptiyle Kebapçı İskender Mağazası'nı içinde barındıran İskender Efendi Konağı, İskender markasının geleneksel, tarihiyle barışık, köklü, kuvvetli ve deneyimli yönünü yansıtıyor...

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Geri döneceğin işe girme veya girdiğin işten geri dönme...
Eğitim, bileğe takılan bir altın bileziktir, onu hiç kimse çıkaramaz.
İnsanın iftihar edeceği tek şey, arkasında bıraktığı izdir.

Söyleşi Tarihi: **30.12.2004**

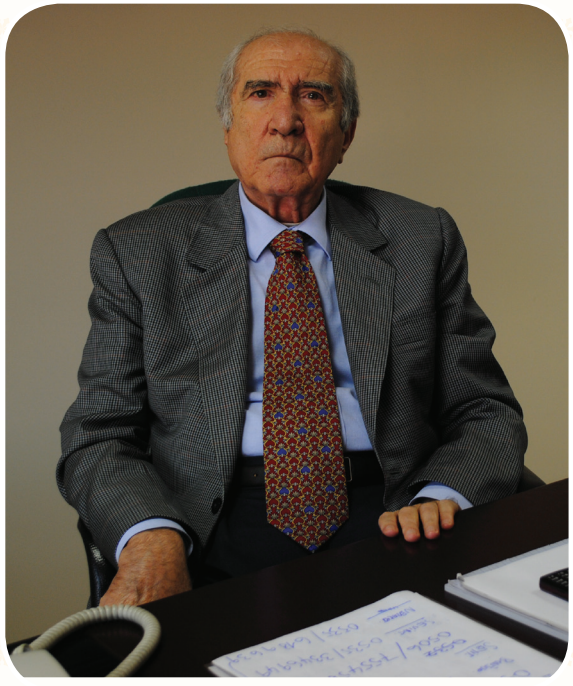
Şıra'yı perakende pazarına sunduk, markalı ürünlerimizle gıdada büyüyeceğiz

"Krizde şirket içi eğitimlerimizle kemikleşmiş personel yapımızı motive etmeyi başardık. Kurumsal yapımızı tekrar gözden geçirerek, organizasyon şemamızı güncelleştirerek, personel sayımızda bir miktar azalmaya gittik. Masraf kalemlerimizi tek tek gözden geçirdik, tasarruf tedbirlerine yöneldik.
'İskender Alaturka' konseptimizle yeni ürün yelpazemiz ve fiyat politikamızla yeni segmentleri de hedefimiz haline getirdik.Yavuz İskenderoğlu markası ile özellikle efsaneleşmiş ürünümüz 'Şıra'yı daha geniş kitlelere sunabilmek adına pastörize edip şişeledik ve perakende pazarda lezzetçilerin beğenisine sunduk. Yine Yavuz İskenderoğlu levhası ile tereyağı, kestane şekeri, dede sosu ve benzeri ürünleri markalaştırarak gıda sektöründe de olmayı planlıyoruz. Kısa vadede hedeflerimiz ise, franchise sistemimizi geliştirmek, franchise sayımızı öncelikle iki haneli rakamlara çıkartmak ve fast food zincirimizi büyük şehirler ve Marmara başta olmak üzere Türkiye geneline yaymak..."

Güncelleme Tarihi: **18.08.2010**

O, üretimin başkenti Bursa'da düzenli sanayinin mimarı oldu…

Bursa Çimento Şirketler Grubu
Yönetim Kurulu Başkanı
Ergun Kağıtçıbaşı



Bursa'da düzenli sanayinin mimarlarından ve en yakın tanığı Ergun Kağıtçıbaşı, 33 yıl Genel Sekreter olarak BTSO'da görev yaptı. "Bursa'da keşke Ovanın bu kadar plansız kullanılmasının önüne geçebilseydik" diyen Kağıtçıbaşı, Bursa'nın "ikinci sanayi dalgası"nda işin hamallığını bırakıp kaymağını yemek için şimdiden düzenini kurması gerektiğini vurguluyor.

"Bursa, OSB'lerde öncülük ettiği gibi, nitelikli sanayi bölgeleriyle, teknoparklarla yükte hafif pahada ağır işlere de öncülük edebilmeli…"

"Vehbi Koç'un sanayi bölgemizde yatırım yapması, büyük bir reklam oldu. Bu arada Coşkunöz, İpeker gibi fabrikalar da yavaş yavaş sanayi bölgesine gelmeye başladı…"

1934-Bursa doğumluyum. İlkokul ve ortaokulu Bursa'da, liseyi ise İstanbul Haydarpaşa Lisesi'nde tamamladım. Yüksek öğrenimimi İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nde bitirdim, 1961 yılında çok kısa süreli serbest avukatlık yaptım. Askerliğimi Ankara K.K.K. emrinde tamamladım ve 1964 yılında BTSO'da çalışmaya başladım. Genel Sekreter Yardımcılığı görevinden altı ay sonra Genel Sekreterliğe terfi ettirildim, 1997 yılına kadar aralıksız 33 yıl BTSO'da hizmet verdim.
Çalışmalarım nedeniyle bir kez Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, 7 kez de BTSO tarafından teşekkür ve takdirname ile ödüllendirildim. 22 Mart 1996'da İngiltere'nin Bursa Fahri Konsolosu olarak görevlendirildim.
Birinci cildini arkadaşım Enis Yaşar ile birlikte yazdığım, "Bursa'nın Ekonomi Tarihi (1326 izmet eden bir kişinin, "yaşarken, hakkında yazılan ilk kitap" olma özelliğini gösteriyor. Bu ifadelerle, hakkımda kısaca ve genel bir bilgi vermeye çalıştım. Şimdi çocukluğumdan başlamak üzere hayatımdaki kilometre taşlarını anlatmak istiyorum…

ÇOCUKLUĞUMDA BURSA ÇOK SAKİNDİ…

Bursa, çocukluğumda çok sakin, asude, yemyeşil, genellikle "emekliler şehri" olarak anılan, huzurlu ve yaşam

şartlarının kolaylığıyla bilinen bir kentti… 1930'lu yıllardan söz ediyorum… O zamana gelinceye kadar Bursa zaten, "Yeşil Bursa" unvanını almış bir şehirdi… O zamanlarda 60-c70 bin civarında nüfusu olan, tarıma dayalı, sanayi olarak da at arabası imalatı yapılan, kamyon şasileri üzerine ahşap karoserle otobüs yapılan ve bütün vilayetlere gönderilen bir kentti Bursa… Bir de tahta tekerlekli arabalar yapılırdı ve yine Türkiye'nin her yerine gönderilirdi. Bıçakçılık sanayi vardı… Konserve sanayi vardı ve tabi tekstil... O tarihlerde bahsettiğimiz tekstil; doğal, natürel ipekten dokunan kumaşlar, zaman içinde bu ipliklerin pahalılığı, üretimindeki zorluklar nedeniyle giderek naylon sentetik ipliklere dönüştü.

ATATÜRK CADDESİ'NDE UÇURTMA UÇURURDUK…

Çocukluğumda, şimdiki Atatürk Caddesi'nde uçurtma uçurduğumu bilirim. İstiklal Caddesi'ni alalım, Harbiye'yi alalım, orada uçurtma uçurmak gibi… Yani, şehir o kadar sakindi ki… Arkadaşlarla duvara otururduk, karşıdan gelen arabanın plakasından kime ait olduğunu söyleyebilirdik. Yani ufak bir çocuğun hafızasında kalacak kadar az sayıda otomobil vardı. Hala tebessümle karşıladığım o cadde üzerinde iki tane benzin istasyonu vardı. Çok sakin bir şehirdi Bursa…

BABAM, O DÖNEMİN İLK BURJUVA SINIFINI OLUŞTURANLARDANDI…

Babamın Kapalı Çarşı'da kırtasiye dükkanı vardı. Esnaftı... O dönemin ilk burjuva sınıfını onlar oluşturuyordu. Cumhuriyetin ilk dönemini, burjuva kapitalini onlar yaratmıştı. Cumhuriyetin ilk kapital birikimini hayata döndürmüş insanlardır.
Ayrıca, o dönem dokuma makinelerinin tamamı, bir Avrupa dokuma modelinin kopya edilmiş şekliyle Bursa'da yapılırdı. Bu da Bursa'nın makine sanayisinin temelinin bir göstergesidir. Her tornacı bu makinelerden yapabilirdi. Bugünkü Bursa makine sanayinin alt yapısı o dönemlerdeki bu temele dayanır. Bugünkü büyük makine fabrikaları ilk çekirdeklerini tekstil makineleri imalatından almıştır.

"BİR AİLEYE İKİ İKTİSATÇI OLMAZ" DEDİLER…

Ben İstanbul'da hukuk okudum. Önce iktisat fakültesine kaydımı yaptırmıştım. Ağabeyim de iktisat okuduğu için "bir aileye iki iktisatçı olmaz" dediler, ben de hukuk fakültesine girdim.

"SANAYİ BÖLGESİNE MÜDÜR ARANIYOR…"

Müfettişlik işine girmeye çalışırken, bir gün gazetede, "Sanayi Bölgesine Müdür Aranıyor" başlıklı bir ilan gördüm, hem de Bursa'da… Hemen Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'na müracaat ettim. İlanın altında da, "Amerika'ya gönderilecektir…" yazıyordu. Müracaatımı yaptım. Ankara'da bu işle ilgili Amerikalı bir profesör vardı. Onunla görüşmem için Ankara'ya gönderdiler, gittim, görüştüm… Devlete danışmanlık yapan bir firma vardı. O firmanın elemanıydı bu profesör... O "olur" dedi, sevinçle Bursa'ya döndüm, dediler ki, "Sen Bursa'nın bir evladısın, Bursa ailesindensin, bize Genel Sekreter Yardımcısı da lazım, seni Genel Sekreter Yardımcısı olarak alalım…" Düşündüm… Sanayi Bölgesi Müdürü, Genel Sekreter'in emrinde… Yani, bir üstü gibi oluyor. Kabul ettim. Kış günüydü, göreve başlamak üzere Oda'ya geldim. O zaman Oda'nın Genel Sekreteri Kamuran Canko kalp krizi geçirmiş, hastaneye kaldırmışlar. Ben, Oda'da işe başlarken başımda bir amir yoktu. Yapayalnız… Kamuran Bey'e doktor, "çalışamaz" raporu verdi. Sonra vefat etti. Beni altı ay sonra Genel Sekreter'liğe terfi ettirdiler.

SAHUR SOFRASINA KRAVATLA OTURURDUM…

Organize Sanayi Bölgesi yalnızca bizim için değil, Türkiye için çok yeni... Ben böyle bir ortamda göreve

başladım. Belki de bu, hızlı yetişmemde etkili oldu. Danışacak kimse olmayınca iş başa düştü. O zaman 25-30 kişi çalışıyorduk. Sanayi bölgesinde kimse yoktu. Daha yeni kuruluyordu. O sırada "yaz Ramazanları" vardı. İşten o kadar geç çıkıyorduk ki, Yönetim Kurulu toplantısından evime gidip kravatla sahur sofrasına oturduğumu hatırlarım.

VEHBİ KOÇ GELDİ, SANAYİ BÖLGESİNE MÜTHİŞ BİR TALEP OLUŞTU…

Kuracağımız sanayi bölgesi 2 milyon metrekarelik bir alandı. Biz 800 bin metrekare birinci etap olarak düşündük. (Şu anda 8 milyon metrekareye kadar çıktı.) Gel gelelim arsaları satamıyoruz. Alt yapısı yapılmış, yolu var, telefonu var, suyu var, elektriği var ama sanayici mahalle aralarında küçük küçük dokuma evlerinde sanayicilik yapmaya alışmış. Böyle bir "organize" olma fikri çok yabancı geldi. Zaman içinde düşündüm ki; "Biz Vehbi Koç'u ikna edebilirsek, O'nun fabrikalarından biri buraya gelirse büyük reklâm yapmış oluruz…" Vehbi Bey'i ikna ettik. Ama o da Aygaz Tesisleri'ni getirdi. Ona rağmen Vehbi Bey'in gelmesi büyük bir reklâm oldu. Coşkunöz, İpeker gibi fabrikalar da yavaş yavaş sanayi bölgesine gelmeye başladı. O hale geldi ki fiyatlarımızın üzerine zamlar koyduk, alt yapımızı mükemmelleştirdik ve arazilerimizi satmakta zorlanmamaya başladık. Talep o kadar çoğaldı ki, zaman geldi arsayı kime vereceğimizi düşünmeye başladık. Artık öyle talep vardı ki 800 bin metrekareyi bitirdik ve 2 milyon metrekareye doğru gidiyoruz. Yönetim Kurulu'na bir taslak sundum. Arsaların dağıtılmasında uygulanacak kriterleri içeren bir rapordu bu... "Yeni bir teknoloji getiriyor mu? Çevreyi kirletiyor mu? İstihdama katkısı var mı? İhracat yapıyor mu?" gibi kriterler koyduk ortaya...

"NİYE FIAT FABRİKASI BURSA'YA KURULMALI…"

Duyduk ki Fiat, Türkiye'de bir otomobil fabrikası kurmak istiyor. Hemen harekete geçtik. Kimler ortak; Fiat, İş Bankası, Makine Kimya, Koç Holding… Oturduk konuştuk… "Sen bir rapor yazacaksın" dediler. Sabahlara kadar "Niye Fiat fabrikası Bursa'da kurulmalı?" diye bir rapor hazırladım. Bu raporu projenin müdürüne verdim. Bu raporda; Bursa'nın sanayi envanteri, makine fabrikaları, iş gücünün kabiliyeti, sanat okullarının kapasiteleri, at arabacılığı ve karoser sanayi alt yapısı vardı. O zaman fabrika müdürü olan Enrico Martinotti'nin çok dikkatini çekti bu rapor… Sonra biz arkadaş olduk. Bir gün Bursa'ya geldi ve "Şu fabrikaları gezelim" dedi. Başladık gezmeye, Eskişehir'e kadar gittik. Onların ilk amacı fabrikayı Sakarya civarına kurmaktı. Neden Bursa olması gerektiğini kendisine tüm gezimiz boyunca uzun uzun anlattım. "Bizim için bitmiştir. Bursa'ya okeydir" dedi. O sırada Sanayi Bakanı Mehmet Turgut'un da bize büyük desteği var. O da Bursa'yı istiyor. Vehbi Bey bu şartlar altında "evet" dedi. Biz 260'ın üzerinde kişiden arazileri satın aldık. Koç Holding'in o tarihteki Genel Koordinatörü Hulki Alisbah bana vekâletname verdi, 700 dönüm arsayı aldık, Tofaş'ı böylece Bursa'ya getirdik. Daha sonra Renault da ikna edildi ve birçok firma geldi. Şimdi 400 civarında yan sanayi firması faaliyet halinde... Bursa'nın sanayileşme macerası böyledir.

OSB OLMASAYDI BURSA TANINMAZ HALE GELİRDİ…

"Keşke Bursa'da ovanın bu kadar plansız kullanılmasının önüne geçebilseydik" diye üzülüyorum. Çünkü sanayileşme beraberinde mutlaka konut ihtiyacını getiriyor ve bunu planlamadıysak gecekondulaşma kaçınılmaz oluyor. Bursa planlamada geç kaldığı için hala sorunlu bir sanayi kentidir. Bursa, çok verimli tarım topraklarıyla birlikte bir sanayi şehri olabilirdi. Bunlar

planlanabilirdi. Kamu kurum ve kuruluşları tam anlamıyla gereğini yapamamıştır.
Benim dünya görüşüm şöyle: Eskiler bize ne bıraktı? Yeşil Cami'yi, Ulu Cami'yi, hanları, hamamları… Ve hep "bunları koruyalım" dediler. Ben bu noktada şunu söylüyorum: "Bizim görevimiz sadece korumaktan ibaret olmamalı. İleride bizim de korunması gereken bir şeyler bırakmamız lazım." İşte biz OSB'yi bu mantıkla kurduk. Bursa Ovası'nın korunması anlamında… Şayet OSB olmasaydı Bursa inanın tanınmaz hale gelirdi. OSB'yi kurarak, Bursa'yı korumak anlamında çok büyük bir hizmet yaptık. OSB bizim "beraat fermanımız"dır. Keşke herkes görevini yapabilseydi.

"İKİNCİ SANAYİ DALGASI" GELİYOR, HAZIR OLALIM…

Bursa geçmişte olduğu gibi bugün de Türkiye'nin en fazla göç alan kenti. Geleneksel olarak bir tekstil kenti... Sanayicilik kültüründe tekstil var. Ancak günümüzde dünya tekstili terk etme aşamasında... Bursa bu kez de dünyadaki bu boşluğa talip oldu. İlk OSB'yi kurduk ve arkasından da otomotiv sanayi kendine yurt olarak Bursa'yı seçince ben bunların toplamına "birinci sanayi dalgası" diyorum. Bursa'da "birinci sanayi dalgası" yaşanmıştır. Sanayileşmeyle birlikte değişim her alanda çok büyük oldu. Buna karşın elbette ovalarımızı da kaybettik. "Birinci sanayi dalgası" geliyorum diye bağırmasına rağmen anlayamadık. Şimdi söylüyorum "ikinci sanayi dalgası" geliyor. Önlemek mümkün olmayacak. Bu krizin sonu var. Türkiye, bugün 9 bin dolar kişi başına düşen milli gelirden 19 bin, 29 bin dolara çıkacak ve giderek zenginleşecek. Avrupa Birliği projesi gerçekleştiği takdirde bu gelişme hızlanacak. Bakınız, düne kadar yılda 1 milyar dolar civarında yabancı sermaye giren Türkiye'ye, işler iyi gittiğinde 20 milyar dolara kadar yabancı sermaye geldi. Dünya bu krizi atlattıktan sonra sermaye yeni yatırım alanları arayacak. Bursa; coğrafi yapısı, limanlara yakınlığı ile hala sanayi yatırımlarına açık bir alan… Ama büyük alanlara oturan, yüz binlerce metrekarelik alanlara oturan, bacasından karbondioksit vs. gazları çıkaran fabrikalara "hayır" demenin zamanı geldi. Yani, "ikinci sanayi dalgası"nda buna kesinlikle dikkat etmek gerekir. Devir, teknoparklar devri… Şehri yönetenlere bunu öneriyorum. Aksi takdirde hala çok güzel olan Uludağ'la, eski eserleriyle, meyvesiyle, ovasıyla, tabiatıyla çok güzel olan bu şehir, gece ışıl ışıl yanan ışıkları, trafiği vs. ile cehennem olmuş bir şehre dönüşebilir.
Bursa, "birinci sanayi dalgası"na çok büyük bir yükle omuz verdi. Çok büyük bir omurgaya oturmuş Bursa, görevini yaptı. Bursa "ikinci sanayi dalgası"nda işin hamallığını bırakıp kaymağını yemek için şimdiden düzenini kurmalı. OSB'lerde öncülük ettiği gibi nitelikli sanayi ve organize ticaret bölgeleri ile teknoparklar gibi yükte hafif pahada ağır işlere öncülük edebilmeli. Büyük alanlara oturmuş kirletici sanayiler yerine, yüksek katma değerli sanayiye yönelmeli. Teknopark da bunun için biçilmiş bir kaftan… Ünlü tarihçi Broydel'e göre, Bursa 15. yüzyılda bir emporyumdu. Yani uluslar arası bir ticaret merkezi… Benim hayalim; Bursa'nın ovasıyla, sanayisiyle, ticaretiyle tarihi ve doğal güzellikleriyle "çağımızın emporyumu" haline gelebilmesi…

BURSA, HALKA AÇIK ŞİRKETLERDE DE ÖNCÜ…

Bursa, halka açık şirketler konusunda da Türkiye'ye örnek olan bir kent. Bu durumu da şöyle izah etmeye çalışayım. Fabrikalar çoğalıp şehir gelişmeye başlayınca Bursa'da çimento sıkıntısı baş gösterdi. Çimento dışarıdan, Darıca'dan, Eskişehir'den geliyordu. "Niye bir çimento fabrikasına önderlik etmeyelim" denildi ve halka açık bir şirket kurduk. Ben ilk ortaklarındanım. 30 bin lira ile ortak olmuştum. Şirket BTSO'da kuruldu. Yönetimde bugün bir kısmı rahmetli olmuş, Bursa'nın pek çok değerli ismi vardı. Şirket bin 264 ortakla 1966 yılında kuruldu. Bursa Çimento, Türkiye'de halka açık şirketlerin ilk denemelerinden birisidir.
Başka girişimlerimiz de oldu. 1971 yılında Çemtaş kuruldu.

Adı BTSO'da benim odamda konuldu. Çelik Makine Ticaret Anonim Şirketi... Amacımız çeliği üretmek, o çelikle de makine yapmak. Ben buraya da 15 bin lira ile ortak oldum. İlk murakıplarındanım. Fahir Sabuniş'i Sümerbank'tan alıp Genel Müdür olarak buraya getirdiler. O da değerli bir Bursa evladıdır. Sonra Çemtaş'ı elimizden kaçırdık. Yakup Kefelioğlu hisseleri aldı, halka kapandı. 1984 yılında Bursa Çimento Fabrikası burasının yüzde 90'dan fazla hissesini aldı ve böylece tekrar halka açık hale getirildi. Çemtaş, şu anda yüzde 58'i Bursa Çimento Fabrikası'na ait halka açık bir şirkettir. Çemtaş bugün Mercedes'e, Ford'a çelik satacak kadar dünya normlarına ulaşmış bir hale geldi. Sonra Bursa'daki karosercileri bir araya getirerek Karsan'ı kurduk. Karoser çok önemli bir sanayi koluydu. Karsan, Bursa için halka açık bir şirketti. Ama elimizden kaçırdık. Diğer bir çalışmamız; Bursa'nın tarım ürünlerini değerlendirmek amacıyla kurulan Aroma oldu. O da halkın elinde kalamadı. Yani Bursa halka açık şirketler konusunda Türkiye'ye örnek olmuş bir şehirdir.

AB GİBİ BÜYÜK BİR PAZARIN İÇİNDE OLMAK AVANTAJ...

Bizim zamanımızda müthiş bir Çek atlet vardı. Adı Zatopek... Uzun mesafe ve maraton koşucusuydu. Girdiği her müsabakada bir rekor kırardı. Ama başka bir şey daha vardı. Onunla birlikte koşan atletler de onun temposuna, çekişine uyar, gayrete gelir ve onlar da kendi rekorlarını kırardı. İşte AB'nin etkisini bu çerçevede görüyorum. Refah ve uygarlıkta ileri bir topluluk... Öyle ki yeni üyelerini de alıp gayret verecek ve onların da daha iyi yaşam standardına ulaşmasında, bu çabayı göstermelerinde önemli bir eksen olacak. Sinerjik etki yaratacak.

Genel kazanımlara gelince... Öncelikle böyle büyük bir pazarın içinde olmak avantajdır. Bunun yanı sıra tam üyelik müzakereleri devam ederken, bu büyük pazarın, pazarlama müesseselerine, tüketici profiline ve ürünlerin standardına nüfuz kabiliyetiniz artıyor. Bu şekilde ülkemizin genel ekonomik düzeyinde, üretim ve ürün standartlarımızda, kalite kontrolümüzde bir yükseliş

Yakup Altınöz - Ergun Kağıtçıbaşı

beklemek lazım. Profili yüksek bir gruba hizmet verirken, onlara üretim yaparken daha dikkatli olmak zorundasınız. Bu da bir kalite artışı getirir.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Benim bir işletme formülüm var. Kısa adı: "SİTTACE..." Bu formülün açılımı şöyle: "Sabır, itidal,

tolerans, teyakkuz, akıl ve ahlak, ciddi ve çalışkan, erdemli ve esnek olmak…"

Her şeyden önce sabır lazım… Bakınız şimdiki gençlere… Maalesef sabır yok. Bugün işe başlayıp, yarın "milyoner" olmak istiyorlar. Bazı gençler çok kısa süreye çok büyük hedefler koyuyor ve bu hedeflere ulaşamayınca da gönülleri paramparça oluyor. Sonuçta bazıları yanlış yollara tevessül edebiliyor… Daha 920 tarihinde ünlü filozof Cüneydi Badabi, çok güzel bir ifadeyle, "Elinizde olmayanı gönlünüze koymayın" diyor. Bu, Kuran-ı Kerim'de de var. Yani bu, "kendi imkanlarını ve kapasiteni bil, kendini iyi tart ve hedeflerini ona göre koy" anlamına geliyor.

İkincisi itidal… Bazen gençler fevri hareket ediyor. Olaylara soğukkanlı bakmak, soğukkanlı değerlendirmek gerekli...

Tolerans çok önemli… Prensiplerinden taviz verme, ancak maiyetinde çalışanlara ve insanlara daima toleransla yaklaş. Onlar olmadıkça sen bir hiçsin.

Teyakkuza gelince… İş yaşamında her zaman gelişmelere hazır olman gerekir.

Akıl… Her işin içine aklı katmak gerekir. Bu aynı zamanda bilgi demektir. Uzay, nasıl yaratıldığı 14 milyar yıldan bu yana her an değişim halinde ise bilgi de sürekli değişiyor. Bu yüzden yönetici daima bilgilerini tazelemek durumunda… Okuldaki bilgileri ile kalan, çağın gerisindedir. Ciddi ol, yüzeysel, sathi, ilkesiz olma…

Çalışkan ol… Her gün yatağa girinceye kadar en az 30-40- 50 sayfa, okuyabildiğin kadar oku… Yarısı mesleki olsun. Okumaya zamanın yoksa daha çok çalış, en yüksek mevkiye gel, senin yerine okuyacak, gelişmeleri takip edecek bir adam al.

Bir meseleye "yapamam" diye değil, "nasıl yaparım" diye başlamalı.

İşinizde yapıcı ve birleştirici olunuz. Fizikçi atomu parçalara böler, yönetici parçaları bir araya getirerek bütünleştirir.

Bugün artık "üretim yöneticiliği" yanında "fırsat yöneticiliği" diye bir konsept gelişti. İyi bir yönetici olmak için fırsatların çok iyi izlenmesi gerekir. Tabi bu da, hem içinde bulunulan şartların, hem de dünya şartlarının çok iyi bilinmesini gerektirir. Ama bu "fırsat yöneticiliği" hiçbir zaman "fırsatçılık" anlamına gelmez.

Artık bugün, "iyi ürün nasılsa satar" anlayışı, yerini "bu ürün nasıl daha iyi satar"a bıraktı…

İnanışa göre, Hannibal nasıl kenti Prusias'a armağan etmişse biz de gelecek kuşaklara daha güzel, daha yaşanır, daha çağdaş, daha müreffef bir Bursa hediye edebilmek için bütün kurum ve kuruluşlar, güçlerimizi şehrin ekonomik ve sosyal potasında birleştirmeliyiz.

Söyleşi Tarihi: **04.11.2010**

Sena Kaleli: Kadın girişimciliğinin Bursa'daki sembol isimlerinden…

Kamil Koç
Yönetim Kurulu Üyesi
Sena Kaleli

Daha çok erkek egemen bir sektör olan "karayoluyla yolcu taşımacılığı"nda kadın girişimciliğinin en başarılı örneklerini veren, birçok ilke imza atan, bir dönem BOYKOOP Başkanlığı da yapan örnek girişimci Sena Kaleli, Bursa'da siyasette de kadınların sesi oluyor.

"Sektörümüzde genellikle erkeklerin egemen olduğu bir ortam var… Getirmek istediğim her türlü yenilik meslektaşlarımız tarafından çok yadırganıyordu…"

"Önce insan prensibinden yola çıkarak, başta yolcularımız olmak üzere, bütün insanların ihtiyaç ve isteklerini her şeyin üstünde tuttuk…"

1956 Bursa doğumluyum. İlkokulu Setbaşı İlkokulu'nda, ortaokulu Çelebi Mehmet'te, liseyi Bursa Kız Lisesi'nde, üniversiteyi ise Uludağ Üniversitesi İktisadi-Sosyal Bilimler Fakültesi'nde okudum. Üniversite birinci sınıftayken çalışmaya başladım. O tarihlerde ağabeyim Murat Gülez, Kamil Koç firmamızın sevk ve idaresini sağlamaya çalışırken, "Sena senin yardımına ihtiyacım var. Aynı zamanda hem okuyup hem çalışmış olman sana da staj niteliğinde olacak" dedi. Ağabeyimin bu teklifi üzerine, "efsane" şirketimiz Kamil Koç'ta göreve başladım. Başta halkla ilişkiler olmak üzere otobüslerin kontrolü, bilet kesmek vs. gibi sorumluluklarım vardı. Daha ilk zamanlarda şirkette; yeniden yapılanma, müşteri memnuniyeti, yöntem anlayışını revize etmek gibi yapılması gerekenler olduğunu düşünüyordum. Sırf "tecrübem artsın" diye diğer meslektaşlarımızın otobüsleriyle yolculuk bile yapıyordum. Onların artılarını ve eksilerini gözlemliyordum. İşe bağlılığım ve çalışma tempom o kadar yoğundu ki meslektaşlarımız beni hayretle ve yadırgayarak izliyordu.

Görevimi yerine getirirken hep farklı gözlükle olaylara bakmaya çalışıyordum. Kolay değildi, Kamil Koç'un mirasını en iyi şekilde taşımamız gerekiyordu. Oluşturulan itibar, kültür ve hoşgörü, Kamil Koç işletmesinin yapısından geliyordu. Dikkate değer diğer bir husus ise, Kamil Koç çalışanlarının büyük özverisi ve fedakarlığıydı…

SEKTÖRÜMÜZ YENİDEN YAPILANMALI...

Aslında sadece bizim firmanın değil sektörün tamamının yeniden yapılanması gerektiğini düşünüyordum. İşler garip bir otogar düzeniyle yürüyordu. Halbuki kazandıklarımızı toplumla paylaşmak, örneğin resim, fotoğraf yarışmaları düzenlemek gibi faaliyetler de çalışma alanımızda olmalıydı. Ayrıca yönetim anlayışının, güncel olmanın, bilinçli hizmet üretmenin ve yasalara uygun hareket etmenin bir zorunluluk olduğu da ortadaydı...Kamil Koç'un iyi bir imaja sahip olması, bizim "sağlam tabana" basmamıza yardımcı oluyordu. İşletmemizi sevk ve idare eden çalışanlarımızı sürekli eğitimden geçirmek, eleman alımlarında da psiko-teknik uygulamalardan faydalanmak, bizim işletme kültürümüzde zorunluluktu... Stabil olmayan şartlara rağmen biz direnmeye devam ediyorduk.

ÇALIŞMALARIM ÇOK YADIRGANIYORDU...

Sektörümüzdeki sıkıntıları, problemleri aşabilmek için çok ısrarlı olmamız gerekiyordu. Genelde erkeklerin egemen olduğu bir ortamdaydım. Sektörümüze getirmek istediğim her türlü yenilik meslektaşlarımız tarafından çok yadırganıyordu. Hemen hemen herkesten eleştiri alıyordum. Benim bilet satmam, kargo bölümünde çalışmam inanılmaz şekilde dikkat çekiyordu. Buna rağmen ısrarla ve inatla çalışmalarımı sürdürüyordum. Ayrıca ağabeyim başta olmak üzere tüm erkeklerin olaylar karşısında daha temkinli ve ılımlı davrandıklarını görüyordum.İşe başladığım tarihte asgari ücret alıyordum. Bu ücretlendirme, sorumlu müdür oluncaya kadar devam

Kamil Koç, son dönemde ciddi atak içinde...

etti. Aldığım para benim için önemli değildi, edindiğim tecrübe her şeyin ötesindeydi. Bu nedenle çalışırken hiç kız kesmiyordum. Karayollarında otobüslerimizi denetlerken, bir otobüsten inip diğerine binerdim. Önemli olan; efsaneyi layıkıyla yaşatabilmekti...

AİLEDEKİ TÜM BAYANLAR YÖNETİMİ DEVRALDIK...

Ağabeyim Murat Gülez, işletmemizin Genel Müdürlüğünü yapıyordu. Ben de onun yardımcısıydım.

Sektörde meslektaşlarımızla ilgili her türlü teması ağabeyim sağlıyordu. Ben ise daha ziyade şirket içi faaliyetler ve yönetimle ilgiliydim.
Ağabeyim Murat Gülez, 1992 yılının sonunda, "Şirketimiz zarar ediyor, ben farklı bir sektörde faaliyet göstereceğim" diyerek ayrıldı. Bu durumda aile bireyleri toplandık ve nasıl bir çıkış yolu bulabiliriz diye tartıştık. Ben, "Ailemizdeki diğer bayanlar da yönetime katılırsa bu işe devamdan yanayım" dedim. Önerim benimsendi. Bayanlardan oluşan iş bölümümüz de şöyle oldu: Sena Kaleli (Genel Müdür Yardımcısı), Sema Gülez (Ankara Bölge Müdürü), Ceyda Apaç (İstanbul Bölge Müdürü), Feza Kıray (Kargo Müdürü), Ayşegül Arslan (İzmir Bölge Müdürü), Alaattin Yıldız (Yönetim Kurulu Başkanı), Osman Çağlıkoç (Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı). Müdür pozisyonundaki herkes aynı zamanda Yönetim Kurulu üyeliği de yapıyordu. Yönetimde bulunan iki erkek icra konumunda değildi. Biz bayanlar, A'dan Z'ye tüm sevk ve idareyi elimize aldık.

SEKTÖRE GETİRDİĞİMİZ FARKLILIKLAR...

Aradan iki yıl geçti. Biz ilk günkü gibi işimize olan bağlılığımızı sürdürüyorduk. Meslektaşlarımızdan hiç de hoş olmayan tehditler alsak da, hiçbirine aldırış etmeden yolumuza devam ettik ve sektörümüzde şu farklılıkları hayata geçirdik...
Çalışma kurallarını netleştirerek, Ceza Disiplin Yönetmeliği'ni uygulamaya soktuk. Kişilere bağımlı olmayan bir otobüs tur düzeni oluşturduk... Tüm çalışanlarımızın yönetime katılımını sağladık... Müşterilerimizin şikayet ve beklentilerini izlemeye aldık... Daha istikrarlı bir fiyat politikası uygulamaya başladık... Fiyat-hizmet dengesini kurarak daha farklı olmaya çalıştık... Yolcu bilinci oluşturarak, "Gördüğün aksaklıkları lütfen bize bildir" düzenini kurduk... Şehir içi servislerin ve yazıhanelerin sayısının artırılmasını sağladık... Bir taraftan kendimizi revize ediyorduk, diğer taraftan meslektaşlarımıza da iyi örnek olmaya çalışıyorduk. Bu arada, 1995 yılında Boykoop Yönetim Kurulu Başkanı oldum...

KAMİL KOÇ BU SEKTÖRDE "OKUL"DUR...

Tüm hayatım stres içinde geçti ama asla şikayetçi olmadım. Kamil Koç firması aynı zamanda sayısız insan yetiştirmesi nedeniyle sektörün "okulu" gibidir. Böyle bir işletmede çalışmak benim için büyük gurur oldu.
Şirketimiz için "müşteri memnuniyeti" her zaman ön planda geldi. Müşterilerimizden gelen tüm istek ve önerileri sağlıklı biçimde değerlendirdik ve "duraklı servis", "ekspres servis" ve "non-stop servis" gibi uygulamalarımızı gelen istekler paralelinde hayata geçirdik... Otobüslerimizde artık sigara içilmediğini de ifade etmek isterim...

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Şirketinizi gelişen koşullara göre yeniden

yapılandırın.İnandığınız konularda ısrarlı ve inatçı olun. Kendi şirketinizde bile olsa, alacağınız unvanı mutlaka hak edin.

***Söyleşi Tarihi:* 23.06.2004**

Ülkemizin geleceği olan "sosyal eğitim" ile ilgili önemli bir projeyi hayata geçireceğim

"21. yüzyılda herkes, krizlerle yaşama ve bu krizleri aşma yollarını arama konusunda deneyim kazanıyor. Krizlerin klasik önlemleri; gelir artırma-gider kısma, minimum risk, fayda-maliyet analizi ve envanter olmaktan çıktı. Ar-Ge, inovasyon, eğitim ve farklılık gibi stratejik önlemler de çok önemli. 'Sorunlu kapitalizm' artık 'sorumlu kapitalizm' haline geldi. Sorumlu, duyarlı, değişen, katılımcı toplum anlayışının talepleri de değişti... Mevcut altyapınızı en verimli, çeşitlendirilmiş, teknoloji ile beslenmiş hizmet ve ürünlere döndürmek, bu ürün ve hizmetlerden elde edilen ekonomik performansı, sosyal ve çevresel performansınızla güçlendirmek zorundasınız. Bundan böyle, kurumsal sosyal sorumluluk ve sosyal girişim anlayışı mutlaka faaliyetlerimizin bir parçası olmak zorunda...İnsan haklarına ve çevreye saygılı olmayan ürün ve hizmet, zaman içinde bilinci gelişen toplumlarda talep görmeyecek. İçinde bulunduğumuz dönemde, bırakın sıradan eğitim anlayışını, öğrenme becerisi, iletişim becerisi, bilinçli olabilme, meslekte ve hayatta problem çözme becerisini kazandıracak özel öğrenimler programlanabiliyor. Kendimizde olduğu gibi şirketimizi ve çalışanlarımızı, mesleki bilgi teknolojilerinin önemine inanarak, yetenek ve uzmanlık ilişkisine göre programlama altyapısını hazırlamak zorundayız. Sorgulayan, demokrasi, insan ve tüketici hakları konusunda gelişime ayak uyduran yapıları kurmalıyız. Tabii rekabetçi ekonominin temeli, özgüvenli, inovatif, araştırmacı, işletmecilik nosyonu gelişmiş, hatta girişimcilik ruhu artırılmış, risk yeteneği yüksek gençler yetiştirilmesi için eğitime bütçede daha çok pay ayrılması gerektiğini de unutmamalıyız. Eğitim, güçlü bir ekonominin artık vazgeçilmezi oldu.

Kriz dönemlerinde önem verilmesi gereken; rakiplerin işiyle uğraşmak, kendimizi farklı noktalarda görüp rahatlamak yerine, eğitim başta olmak üzere, sosyal sorumluluğu olan ürün ve hizmetler yaratmak, ilk hareketleri yapan, farklılık yaratan stratejiler üzerine yoğunlaşmak ve güçlü iletişim, tanıtım stratejileri oluşturmaktır. Bu çerçevede, Kamil Koç Otobüsleri A.Ş, yolcu memnuniyetini devamlı kılma gayretiyle, mevcut potansiyele yeni kitleler ekleyerek, talebi, pazar payını ve dolayısıyla cirosunu artırarak, ekonomik ve rekabetçi koşulların şirketleri zorladığı düşük kar oranlarına rağmen kazançlı ve saygın bir şirket olarak yoluna devam ediyor.Sektörümüzün en önemli göstergeleri; doluluk, iç-dış tedarikçi ve tüm aktörlerinin mutluluğu, fiyatlar ve faaliyet içi gelir dengesidir. Türev gelirlerin artışı, aktörlerin huzuruna etki etmemeli... İç ve dış müşterilerin tümünde adalet ve güven tesis edilmediği takdirde, kurumda sağlıklı bir yaşamdan söz edilemez. Şirketimiz artık kendi bilgi birikimi ve tecrübesini yurt dışında ülkelere pazarlayabilecek durumda... Şirketin ana işlevine zarar vermeyecek segmentasyonlar yapılabilir. Kombine taşımacılıkta farklı hatlar ve farklı taşıma şekilleri ile işbirliği sürdürülebilir. Bu konuda da çeşitli projelerin hazırlığı içerisindeyiz.Önümüzdeki dönemde, sosyal eğitim amaçlı bir projeyi hayata geçirme azmindeyim. Beta yayınlar sonucu çok ciddi eğitim kurumlarıyla anlaştık. Çekim ve kurguları Kasım-Aralık aylarında bittiğinde tanıtım ve satış aşamasına geçmiş olacağız. Bu konunun Türkiye'nin geleceği olduğunu düşünüyorum..."

***Güncelleme Tarihi:* 22.10.2010**

Kemal Kaner, mobilya sektöründe kalıcı ve derin izler bırakmayı başardı

Armal Mobilya
Kurucusu
Kemal Kaner

Bursa'da mobilya sektörünün duayen isimlerinden Arif Kaner, yıllarca, gerek özel sektör kuruluşları, gerek işadamlarının mülkleri, gerekse resmi kurumların mobilya iç tefrişini başarıyla yerine getirdi. Ölümüyle mobilya sektörünü adeta öksüz bırakan Kaner'in izinden yürüyenler, O'nun gibi başarıyı, mutlaka elde ediyor.

"Muammer Karaca, Tayyare Sineması'na temsil için geldiği zaman, vitrindeki ürünlerimiz, özellikle de orijinal poker masası çok dikkatini çeker…"

"Müşterilerimizin bizden övgüyle bahsetmesi, en büyük gurur kaynağımız… Hayat felsefem; kazandığınız para sizin değil, harcadığınız para sizindir…"

1928 yılında Bulgaristan-Şumnu'da dünyaya geldim. Bütün öğrenim hayatımı Bursa'da tamamladım. Tophane Erkek Sanat Enstitüsü'nden mezun oldum. 1946 yılında da Ankara Erkek Teknik Yüksek Öğretmen Okulu'nu bitirdim.
İlkokulda okurken bir yıl sınıfta kalmıştım. Bu durum babamın hiç hoşuna gitmedi. Bir gün; güğüm, bardaklık ve ibrik olmak üzere bir ayrancının kullanması gereken bütün eşyaları alıp eve getirmiş. Ne olduğunu anlayamadım. "Bak oğlum bir ayrancıya gerekli olan her şeyi aldım… Ya okursun ya da ayrancı olursun" dedi. Neye uğradığımı bilemedim. Çaresiz, ertesi gün güğümü sırtıma vurduğum gibi soluğu Sütçü Kazım'da aldım. 2,5 kuruş vererek ayran güğümümü doldurdum. Bir güğümden 40 bardak ayran çıkıyordu, bardağını bir kuruştan satıyordum. Ayran satmaktan öyle utanıyordum ki kimse görmesin diye sabahın erken saatlerinde evden çıkıp, gece geç saatlerde dönüyordum. Üç ay kadar ayrancılık yaptım. Bir ay da karamela şekeri sattım. Baktım ki gidişat iyi değil, okul hayatıma geri dönerek yarım kalan eğitimimi tamamlama yolunu seçtim.

YAŞIN TUTMUYOR, OKULA GİREMEZSİN…

Tophane Erkek Sanat Enstitüsü Ağaç İşleri Bölümü'ne girmek için müracaat ettim. Okul Müdürü bana, "Yaşın

küçük, sen bu okula giremezsin" dedi. Ancak ben bir türlü ikna olmuyordum. Tüm ısrarlarıma rağmen okula kabul edilmeyince Milli Eğitim Müdürü'ne kadar çıktım, hem de tek başıma... Maalesef Milli Eğitim Müdürü de aynen Okul Müdürü gibi, "Evladım bir yıl sonra girersin" dedi. Ben ise ne yapıp yapıp okumak istiyordum. Şansımı, bir de Vali Bey'e çıkarak denemek istedim. Gittim, konuyu anlattım. Vali, Milli Eğitim Müdürü'nü huzuruna çağırdı, "Bu delikanlının okula alınması için gerekli yolu kendisine göster", bana da, "Evladım, bu işin yolu, yaşını büyütmekten geçiyor" dedi. Sonunda yaşımı büyüterek okula girdim.Tophane'den önce, İstanbul Yapı İnşaat Okulu'na yatılı olarak girmek üzere müracaatta bulundum. Babamla beraber gittik. Okul Müdürü beni şöyle bir inceledikten sonra, bünyemi zayıf buldu ve işi yokuşa sürmeye başladı. Olmayınca Tophane Erkek Sanat Enstitüsü Ağaç İşleri Bölümü'ne kayıt yaptırdım. O tarihlerde Okul Müdürü Salih Şevket Seren'di…

BABAM AYAĞINI KIRDI, İŞLERİMİZ DE BOZULDU…

1941 yılında, okula kayıt yaptırdıktan iki yıl sonra babam ayağını kırdı. Zaten çok iyi olmayan işi de büsbütün bozuldu. Bu duruma çok üzüldüğüm için hiç kimseye danışmadan okulu bıraktım ve bir karosercide işe girdim. Amacım, zorda olan babama maddi destek sağlamaktı. Atölye sahibi beni o kadar beğendi ki, kalfa kadar haftalık vermeye başladı. Tophane'deki atölye şefim de araştırmaları sonucu çalıştığım yeri bulmuş. Hayrettin Gönen Hocam beni kural dışı yatılı olarak okula aldırdı. 1945- 1946 yıllarında nihayet okulumu bitirebildim.

ATÖLYE ÖĞRETMENLİĞİ YAPTIM…

1946 yılında girdiğim Ankara Erkek Teknik Yüksek Okulu'ndan 1950 yılında mezun oldum. Tayinim Niğde Erkek Sanat Enstitüsü'ne çıktı. Orada bir yıl atölye öğretmenliği yaptıktan sonra askere gittim. Deniz Yedek Subayı olarak Heybeliada'da askerliğimi yaptım. Askerliğimi bitirdikten sonra Tophane Erkek Sanat Enstitüsü'ne, mezun olduğum okula Atölye Öğretmeni olarak tayinim çıktı. Burada iki yıl öğretmenlik yaptım, fakat hep kendi işimi kurmanın hayaliyle yaşıyordum. Zira öğretmenlik kutsal bir meslek olmasına rağmen, verimlilik ve üretkenlik açısından tatmin olamıyordum. Özel çalışmak suretiyle, hem ülkeme hem de kendi aileme daha yararlı olacağımı düşünüyordum.

1954 YILINDA "ARMAL"I KURDUK…

1954 yılında Bolu'da Erkek Sanat Enstitüsü öğretmenliği yapan kardeşim Arif Kaner'e, kendi işimi kurma düşüncemi açtığımda çok sıcak baktı. Yola birlikte

çıktık. Şirket ismimizi; Arif'in "AR"ını, Kemal'in de "MAL"ını alarak "Armal" şeklinde oluşturduk. İtfaiye civarında bulunan ve "Gazozhane" ismiyle anılan bir yerde, sadece ikimizden oluşan kadroyla ve 80 metrekareden ibaret atölyemizde iş hayatımıza başladık. İlk faaliyetimiz,

Kapalıçarşı'da bir yazıhane işi oldu. Devlet Hastanesi'nin çiçekliklerini yaptıktan sonra Çelik Palas'ın dekorasyon işini de biz aldık.

TAYYARE SİNEMASI'NDA VİTRİN KİRALADIK...

O tarihlerde bizim hedef müşterilerimiz her Perşembe gecesi sinemaya giderdi. İki kardeş şuna karar verdik. "Karanlıkta göz kırpanı hiç kimse görmez. Bu nedenle Tayyare Sineması'nda bir vitrin kiralayalım." Kiraladık, aradan iki hafta geçti ancak maalesef kimse bizim ürünlere ilgi göstermedi, bu nedenle moralimiz çok bozuldu. Bir gün Muammer Karaca, Tayyare Sineması'na temsil vermek amacıyla geldiği zaman bizim vitrinde bulunan koltuk, sehpa, lambederler, masa ve özellikle de orijinal poker masası çok dikkatini çekmiş. "Bana, bu masayı yapan çocuğu bulun" demiş. Bize haber geldiği zaman büyük bir heyecan ve hevesle, hemen Tayyare Sineması'na geldik, "Evlatlar elinize sağlık, hiç pazarlık etmiyorum, uygun olan neyse, vitrindeki malları o fiyata alıyorum" dedi. Dünyalar bizim oldu... Elbette olayın parasal yönü de bizi tatmin ediyordu ancak "takdir edilmek" var ya, onu hiçbir şeyle mukayese etmemiz mümkün değil. Bir taşla üç kuş vurduk. Birincisi, mallarımızı komple sattık, ikincisi, temsil süresince Tayyare Sineması'nda bize loca tahsis edildi, üçüncüsü de İstanbul'daki tiyatrosunda Karaca'dan bedava reklam sözü aldık. Bir hafta, "Bu mallar Muammer Karaca'ya satılmıştır" yazısını da mobilyaların üzerine koyarak reklam yaptık. Bu da dördüncü kuştu...Artık Bursa bizi tanımaya başlamıştı. Gerek özel yerlerin, gerek Uludağ Senatoryumu ve Valilik gibi resmi kurumların, gerekse başka kurum ve kuruluşların mobilya işlerini yapar hale geldik. İşlere çoğu zaman yetişemiyorduk. Müşterilerimizin bizi tercih etmesi gurur vericiydi. Bu durum, işimize daha çok sarılmamıza vesile oldu.1958'de, bugünkü Atlantik Restoran'ın bulunduğu yere, "daha fazla üretim" ve "daha iyi çalışma" imkanı verdiği için taşındık. 1960 yılında, meşhur Dilek Sineması'nın dekorasyonunu 3 ay gibi kısa bir zamanda tamamladık. 1965 yılında ise Sırameşeler-Ormanlar Yolu üzerindeki kendi işyerimize taşındık. İkinci sinema olarak da Kısmet Sineması'nın işlerini yaptık. 1968 yılında Altıparmak'ta ardı ardına iki mağaza açtık. Sonra da Çağdil'in bulunduğu yerde bir işyerimiz oldu. 1985 yılından itibaren de Beşevler'de bulunan Mobilyacılar Sitesi'nde 1000 metrekarelik bir teşhir yeri açtık. Halen gerek Sırameşeler gerekse Beşevler Modem Mobilyacılar Çarşısı'nda faaliyetlerimize devam ediyoruz.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Ne iş yaparsanız yapın, dakik ve dürüst olun... Aldığınız işi, gününde teslim etmeyi kural haline getirin. İş yapacağınız insanlarla mutlaka resmi protokol yapın. 20 yıl bile geçse ücretsiz servis hizmeti verin Müşterilerimizin bizden övgüyle bahsetmesi, bizim için en büyük gurur kaynağı oldu.Hayat felsefem; "Kazandığınız para sizin değil, harcadığınız para sizindir..."

Söyleşi Tarihi: 01.08.2005

Krizde aldığımız tedbirlerin faydasını gördük, şu anda gelişmeleri izliyoruz

Armal Mobilya kurucularından Kemal Kaner'in kardeşi Arif Kaner, piyasadaki son gelişmeleri yorumladı...

"Dünyadaki kriz tabii ki ülkemizi de etkiledi. Birçok işletme gibi bu krizin etkilerini en az zararla geçiştirmek için biz de işletmemizin geleceği açısından mümkün olduğu kadar tasarruf tedbirlerinin yanında biraz küçülmeyi de göze alarak krizin etkilerini minimuma indirme programını uyguladık. Bunun da oldukça faydasını gördük. Bir müddet yatırımlara ara vermeyi planladık. Şu anda durağan modunda gelişmeleri izliyoruz. 2010 ve 2011 yıllarında piyasadaki gelişmelere göre tavır alacağız. Yeni bir proje üzerinde çalışıyoruz..."

Güncelleme Tarihi: **15.08.2010**

"Türkiye'nin vernik kralı" Kayalar'a göre başarının sırrı; çok çalışmak…

Kayalar Şirketler Grubu
Yönetim Kurulu Başkanı
Yılmaz Kayalar

Yılmaz Kayalar… 2005'te devreye giren yüksek teknolojiye sahip fabrikasıyla, tiner, vernik, boya, reçine, alkit vb. konusunda ürün yelpazesini 800'e çıkan, sektörünün lider ülkeleri İtalya ve Brezilya ile knov-how anlaşması yapan, örnek alınacak başarılı bir girişimci…

"2005'te devreye giren yüksek teknolojiye sahip fabrikamız ile ürün yelpazemizi 800'e çıkardık. Avrupa ile rekabet ediyoruz, ürünlerimizi 42 ülkeye gönderiyoruz…"

"Çocukluğumda lisenin bulunmadığı Erbaa'da yaptırdığım, 'Yılmaz Kayalar Anadolu Lisesi'nde 600 öğrencinin okuyor olması bana mutlulukların en büyüğünü yaşatıyor…"

1941 yılında Tokat-Erbaa'da doğdum. İlkokul ve ortaokulu Erbaa'da okudum. Erbaa'da lise olmadığı için sanat okulunu Amasya'da bitirdim ve Torna-Tesviye Bölümü'nden mezun oldum. Daha sonra, bir taraftan Kırıkkale Silah Fabrikası'nda çalıştım, bir taraftan da Tekniker Okulu'na devam ettim. Rahmetli babam nakliye, manifatura, halı ve benzeri ev eşyaları satardı. Özellikle yaz tatillerinde babama yardımcı olurdum. Ortaokuldan itibaren ise daha kalıcı çalışmalar yapmaya ve iş hayatını derinlemesine öğrenmeye çalıştım.
Askerliğimi İzmir-Narlıdere'de istihkam bölüğünde yaptım. Tam 24 ay sürdü… Askerliğimi yaptıktan sonra İstanbul'a gittim. Amacım, iş tecrübemi artırmak olduğu için muhtelif fabrikaların montaj bölümlerinde teknik eleman olarak çalıştım. Bu tempoyla çalışmam iki yıl sürdü. Gerçekten de her geçen gün tecrübe kazandığımı hissediyordum. 1969 yılında evlendim...
İstanbul'dan sonra gittiğim Ankara'da da iki yıl süreyle fabrikaların montaj bölümlerinde çalışmaya devam ettim. Ankara-Hasanoğlan'da bulunan bir deterjan fabrikasından gelen müdürlük teklifini kabul ettim. Orada beş yıl görev yaptım. Aldığım ücret iyi olduğu için para da biriktirdim. Bu fabrikada kimya sektörüyle ilgili tecrübe sahibi oldum.

ARTIK KENDİ İŞİMİN SAHİBİ OLMAK İSTİYORDUM...

Rahmetli babamın yanında başlayan ve çeşitli fabrikalarda devam eden çalışma hayatım 34 yaşına kadar sürdü. Kendi adıma iş deneyimim, 1975 yılında deterjan konusunda oldu ve bir buçuk yıl sürdü. Derken dört arkadaşımla şirket kurduk ve 1976 yılında devraldığımız tiner imalathanesinde üretime başladık. Ortaklığımız 6-7 ay kadar sürdü. 1977 yılında İstanbul'dan çok cazip bir teklif aldım. Ortaklıktan ayrılarak, üç arkadaşımla, yine aynı sektörde olmak üzere, İstanbul- Maltepe'de 100 metrekarelik bir bodrum katında imalata başladık. Arkadaşlarımdan birinin hissesini devretmesiyle, benim payım yüzde 50'ye çıktı. Ankara-Siteler başta olmak üzere, İstanbul, İzmir ve muhtelif illere üretim yapıyorduk. 1979 yılında ortaklık bitti. Vernik bölümü diğer iki ortağa, tiner bölümü de bana kaldı. Gebze- Akse Köyü'nde bulunan 250 metrekarelik bir yer de benim oldu ve orada üretimime devam ettim.1980 yılında, Yakacık'ta 2 bin 800 metrekarelik bir yere geçtim. Yanımda 5 kişi çalışıyordu. Daha verimli bir çalışma ortamına geçtiğimiz için, tiner üretiminin yanında vernik üretimine de başladım. Bu arada fabrikama bir kimya mühendisi müdür aldım, yeğenim Zafer Kayalar'ı da Erbaa'dan yanıma getirdim. 1981 yılında fabrikamın arkasındaki arsayı satın aldım. Yaptığım 3 bin 200 metrekarelik yere 1987 yılında taşındım. Bu yeni fabrikamızda işçi sayımız 50'yi buldu. Bu arada bir kimya mühendisi kontrolünde Ar-Ge bölümümüzü de devreye soktuk. Üretim yelpazemizin ana kalemlerini, tiner, vernik, boya, reçine, alkit vb. ürünler oluşturuyordu. Bu arada, İngiltere'de işletme öğrenimini bitiren büyük oğlum Ersin Kenan Kayalar da aramıza katılarak bize güç verdi. Kısa bir iş deneyiminden sonra oğlum, şirketimizin CEO'su oldu. Bu görevini halen başarıyla sürdürüyor.1975 yılında başladığım iş hayatımda, 1995 yılına geldiğimizde, üretim alanımız 7 bin metrekare kapalı alana, çalışan sayımız da 90 kişiye ulaştı.

Yılmaz Kayalar,
yabancı ortaklıklarıyla da gündemde..

1996 YILINDA HAMMADDE GRUBUMUZU KURDUK…

Kayalar Kimya Hammadde'yi, 1996 yılında, Türkiye'deki üretim sektörü için gerekli kimyasal hammaddelerin sağlanması amacıyla kurduk. Şu anda 70'in üzerinde ürün çeşidimiz var. Türkiye'nin dört bir yanındaki; tekstil, gıda, ilaç, metal sanayi, boya, kozmetik, endüstriyel temizlik gibi çeşitli sektörlere hammadde temin edebiliyoruz.

DOĞDUĞUM TOPRAKLARA VEFA BORCUMU ÖDEDİM...

1996 yılında, doğduğum topraklara vefa borcumu ödemek için kolları sıvadım. Erbaa'ya, üretiminin tamamını İspanya'ya ihraç eden 5 bin 500 metrekare kapalı alanı olan ve 300 kişinin çalıştığı bir tekstil fabrikası kurduk. Bu fabrikanın yönetimini büyük oğlum Ersin Kenan Kayalar üstlendi. Aynı yıl, "Yılmaz Kayalar Anadolu Lisesi"nin temelini attık ve 1999'da hizmete soktuk. Benim çocukluğumda lisenin bulunmadığı Erbaa'da, "Yılmaz Kayalar Anadolu Lisesi"nde 600 öğrencinin okuyor olması bana mutlulukların en büyüğünü yaşatıyor.

ELELE OLMAK BAŞARIMIZI ARTIRDI...

Bir taraftan oğlum Ersin Kenan ve Tolga Kayalar'ın, diğer taraftan da yeğenim Zafer Kayalar'ın şirketimize katkısı büyük oldu. İşe olan bağlılığı nedeniyle yeğenime de hisse verdim. Büyük oğlum, şu an itibariyle benim sağ kolum olarak görevini en iyi şekilde sürdürüyor. Ben ise, artık daha çok, tecrübelerini aktaran bir danışman konumundayım…

2002 YILINDA FABRİKAMIZI DAHA DA BÜYÜTTÜK…

İstanbul Kimya Sanayicileri Organize Sanayi Bölgesi'nde, 32 bin metrekarelik alanda, 24 bin metrekaresi kapalı olmak üzere, en son teknolojiyle donatılmış bir fabrika kurduk. 2005 yılının Ocak ayında açılan fabrikamız sayesinde 18 bin ton olan üretimimiz 35 bin tona çıktı. İtalya ve Brezilya gibi, bu sektörde ileride olan ülkeler ile know-how anlaşması yaptık. 2005'te devreye giren yüksek teknolojiye sahip fabrikamız ile ürün yelpazemizi 800'e çıkardık. Avrupa ile rekabet ediyoruz, ürünlerimizi 42 ülkeye gönderiyoruz.

Ahşap boyama sistemleri sektöründe sürdürdüğümüz başarıyı inşaat boyaları sektörüne de taşımak istedik ve 2005 yılında Meffert AG ile ortaklık anlaşması yaptık. Düfa boyalarını Türkiye'de; Kayalar Kimya Tesisleri'nde üretiyoruz. 2009 yılında ise, bu ortaklığın tüm haklarını satın aldık ve Kayalar Kimya olarak Kayalar-Meffert AG ortak şirketinin Türkiye'deki tek sahibi olduk. Düfa markasının Türkiye'de ve 20 ülkede isim ve satış yapma hakkına sahibiz. 2010 yılının ilk çeyreğinde uluslararası arenada yerimizi büyütmek amacıyla Bancroft Private Equity ile azınlık hisselerimizi satarak bir ortaklık anlaşması imzaladık. Bancroft ile ortaklık yapmamızın en büyük sebebi, 5 yıl içinde 2 misli daha büyüyerek 150 milyon Euro ciroya ulaşmak… Bu sebeple ailemiz, ortaklarımızla birlikte bu hedef doğrultusunda azimle çalışıyor. Şu an itibariyle, Kayalar Grup'un yıllık cirosu 150 milyon TL. Kayalar Grup markaları ise; Genç Boya, Genç Vernik, Düfa Su Bazlı İnşaat Boyaları ve Kayalar Hammadde…

GENÇLERE ENGEL OLMAYIN…

Büyük oğlum Ersin Kenan Kayalar, işe başladıktan 4 yıl sonra, iş deneyimi 100 yıllık olan bir İtalyan firmayla ortaklık yapmamız için çok ısrar etti. Firmanın dünya ölçeğinde, inşaat boyaları ve otomotiv boyalarında büyük bilgi birikimi vardı. Ben, oğlumun tüm ısrarlarına

rağmen, kendimce bazı sebeplerden dolayı, İtalyan firmayla olabilecek ortaklığı engelledim. Aradan zaman geçti ve yaptığım engellemeden dolayı pişmanlık duydum. Oğlum ortaklık konusundaki ısrarında haklıymış... Bu menfi olaydan sonra işlerimi ağırlıklı olarak evlatlarıma bırakmayı daha uygun buldum. Zira onlar benden daha iyi düşünüyor ve işleri daha iyi yürütüyorlar. Siz siz olun, evlatlarınızın görüşlerine saygı gösterin. İş işten geçtikten sonra, benim gibi pişman olabilirsiniz.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Rahmetli Sakıp Sabancı'nın şu sözü, hepimizin kulağına küpe olmalı: "Çalışmak, çalışmak, çalışmak..."
Gençlerimize yetki ve sorumluluk vermeliyiz.
Kalkınmamış bir ülkede, demokrasiyi yerleştiremezsiniz.
İşinizde en son teknolojiyi kullanın.
Gerektiğinde yerli veya yabancı ortaklıktan çekinmeyin.

***Söyleşi Tarihi:* 22.08.2004**

Yeni bir stratejik ortaklıkla, endüstriyel boya alanında faaliyet göstermek istiyoruz

"Kayalar Grubu'nun bünyesinde bulunan tüm iş kolları 2008 yılı sonunda başlayan ve günümüzde devam eden krize rağmen 2009 yılını büyüyerek kapattı. Bu gelişme firma olarak bulunduğumuz tüm sektörlerde aldığımız tedbirlerle ve tüm ekibimizin yoğun çabaları ile oldu. Krizi iyi analiz edip doğru zamanda doğru satış kampanyaları yaptık ve bankaların kredilerini azalttığı, hatta kredi vermediği dönemde biz sektörümüze ve müşterilerimize güvenerek desteğimizi artırdık. Bu, başarımıza çok büyük katkıda bulundu. Tabi ki sektörün en güçlü bayileri ve sektörün yine en güçlü-köklü mobilya fabrikaları ve cila atölyeleri ile geçmişten beri çalışmamız da bizlerin büyümesine yardımcı oldu.
Kriz öncesi ve kriz döneminde hızlı büyüdük. Bu büyüme bazı adımlar atma konusunda bizi tetikledi. Önce Amerikan Bancroft ile yüzde 35 hisse satışı gerçekleştirdik. Kayalar olarak geçen yılı 150 milyon TL ciro ile kapattık. Hedefimiz 5 yılda 300 milyon TL'ye ulaşmak. Bu da ciddi bir sermaye girişimi gerektiriyor. Sermayeyi de ortaklıkla sağlıyoruz. Amacımız sektör içinde başka kollara girmek... Yeni bir stratejik ortaklık yapma arzusundayız. Bu ortaklıkla endüstriyel boya alanında faaliyet göstermek istiyoruz. Şu an için hangi alana gireceğimize karar vermedik. Daha önce Türkiye'de üretimi olmayan ya da üretiminin az olduğu bir alanı planlıyoruz. Bunun için tecrübeli partnerler arıyoruz..."

***Güncelleme Tarihi:* 13.09.2010**

Birçok ülkede şehir içi yolcu taşımacılığı, Güleryüz'ün "Cobra" otobüsleriyle yapılıyor…

Güleryüz Otomotiv A.Ş.

Yönetim Kurulu Başkanı

İsmail Hakkı Keskin

"Cobra" marka şehir içi yolcu taşıma araçlarıyla Bursa'nın, dünyada tanınan yüz akı şirketlerinden olan Güleryüz Otomotiv, İsmail Hakkı Keskin ve kardeşlerinin özverili çalışmalarıyla başarı çıtasını her geçen gün yükseltiyor. Güleryüz'ün otobüsleri Almanya, Belçika, Lübnan, Suriye, Ürdün, Suudi Arabistan, Gürcistan ve daha birçok ülkede yolcu taşımaya devam ediyor.

"40 yıl önce 'burunlu otobüs' üretimiyle işe başladık… Bugün lüks tipi yolcu otobüslerimiz birçok ülkede faaliyetini sürdürüyor…"

"Hedefimiz; daha modern tesisler, daha ileri teknoloji ve daha donanımlı-emniyetli yeni tip otobüsler..."

1949 yılında Bursa'nın Çalı nahiyesinde doğdum. Öğrenimimi ortaokula kadar sürdürdükten sonra iş hayatına atıldım. Karosercilik mesleğini, 1959 yılında çocuk yaşlarda çıraklıkla, yani çekirdekten başlayarak sürdürdüm. 1982 yılında iki kardeşimle birlikte Güleryüz Otomotiv A.Ş adı altında aile şirketimizi kurduk. 1990- 1994 arasında DAF, Volvo, SCANIA şasi üstüne çift ve tek katlı şehirlerarası lüks tipi yolcu otobüsleri imalatı yaptık. 1993-1997 arasında firma olarak yurt dışı pazarlara açıldık.

"KENDİ MARKAMLA ÜRETİM" HAYALİMİ GERÇEKLEŞTİRDİM…

Küçük yaştan beri kendime hedef olarak belirlediğim hayalimi, 1999 yılında kendi markamızla üretim yapma kararıyla gerçekleştirdim. 2000 yılından itibaren, patentini aldığım, T.C. Sanayi Bakanlığı'ndan "Araç Tipi Onay Belgesi" ile birlikte ve "Cobra" markasıyla halk otobüsü imalatına başladık. Her geçen yıl, doğup büyüdüğüm şehirde ürettiğim ve "Cobra" ismini koyduğum otobüslerime yeni modeller ekleyerek diğer otobüs üreticileriyle yarışta büyük başarılar kazandım. 1967 yılından itibaren kazalı araçların kaporta işlemlerini yaptım ve iş tecrübesi kazandım. 1982- 1990 arasında çeşitli marka ve teknik özelliklere sahip şasiler üstüne motorları arkaya alarak, çeşitli resmi kuruluşlara, askeriye ve özel şirketlere, dönemin ihtiyaçlarına göre üretimler yaparak çalışmalarımı sürdürdüm.

İHRACATA BAŞLADIM...

1990- 1998 arasında Lübnan, Suudi Arabistan ve Ürdün'e Volvo ve DAF şasileri üzerine 12 m. ve 15 m. uzunluğunda lüks otobüsler üreterek ihraç ettim. 40 yılı aşan iş tecrübemle, "yolcu taşıma aracı üretiminde" liderlerden biri olduk. "Güleryüz Cobra" marka otobüslerimizin tasarımını, planlamasını ve yüzde 100 yerli sermaye ile üretimini gerçekleştiriyoruz.
Alman Deutz ve Man marka güçlü motorları, kullanım alanı, yolcu kapasitesine göre oluşturduğumuz "Cobra" otobüslerimizi, geniş bir yelpazeyle hem ihracata hem de iç pazara yönelik olarak üretiyoruz. İstanbul başta olmak üzere Türkiye'nin her yerinde kullanılan otobüslerimiz, 21 farklı ülkeye de ihraç ediliyor.

LÜKS TİPİ YOLCU OTOBÜSLERİ...

40 yıl öncesinde "burunlu otobüs" üretimiyle işe başladık. Bugünlerde lüks tipi yolcu otobüslerini ve her türlü belediye otobüsünü üretir hale geldik. 80 metrekarelik üretim alanımızı yıllar içinde 16 bin metrekareye, 2 işçiden oluşan çalışan kadromuzu da 110 kişiye çıkardık.
2000'li yıllarda, Almanya, Belçika, Lübnan, Suriye, Ürdün, Suudi Arabistan, Gürcistan ve daha birçok ülkeye ihracat yapar hale geldik. 1997- 1998 yıllarında iş hacmi bakımından sektöründe Bursa'nın en yüksek hacimli firmaları arasında yer aldık.
Gelecekte, daha modern tesisler, daha ileri teknoloji, daha donanımlı ve emniyetli yeni tip otobüsler üretmeyi hedefliyoruz.
Yıllık ortalama 200 adet araç üretim kapasitesine sahibiz. Bu kapasiteyi 400 adedin üzerine çıkarmayı da hedeflerimiz arasına koyduk. Gelecekte dünyaya satmayı düşündüğümüz ürün ise, her türlü konfora haiz yolcu otobüsleri...

12 DEĞİŞİK VERSİYONU VAR...

"Güleryüz Cobra" otobüslerinin 9 m., 9.20 m., 10.5 m., 11 m., 12 m., normal ve alçak tabanlı, çift katlı, otomatik ve manuel şanzımanlı motor seçeneklerini kapsayan şehir içi, turistik tip ve servis tipinden oluşan toplam 12 model versiyonu var. Yakıt tasarrufuyla da ön planda olan otobüslerimiz; elektromanyetik retarder, ABS - ASR, klima, Webasto ısıtıcılı, ZF'nin 6S 1200 BO şanzımanı veya ZF'nin Ecomat 4 otomatik şanzıman seçeneğiyle sunuluyor. Müşteri memnuniyetine verdiğimiz

Güleryüz Otomotiv, yeni ve modern üretim tesislerinde kapasitesini artırdı.

önem, sürekli gelişmeyi hedef alarak benimsediğimiz ilke ve hedefler, nitelikli eleman kadromuz, çalışanımıza verdiğimiz değerle sektördeki iddiamızı artırarak sürdürüyoruz. Beş ayrı satış noktası ve 27 servis ağı ile hizmet veriyoruz.

***Söyleşi Tarihi:* 28.05.2002**

Krizde boş durmadık, TÜVASAŞ ile vagon, Mercedes'le de otobüs üretimine başladık

"Türkiye ve tüm dünyada otomotiv sektörü, 2008 ve 2009'da büyük bir kriz yaşarken bundan etkilenmemek mümkün değildi. Biz bu kriz başlamadan önce, büyük bir yatırımla, daha fazla üretim yapabilmek adına yeni bir fabrika inşa ettik, üretim yerimizi tamamıyla oraya taşıdık. Yeni yerimiz; Yeni Yalova Yolu, Engürücük mevkiinde... 35 bin metrekaresi kapalı, 35 bin metrekaresi açık, toplam 70 bin metrekare alan üzerinde kurulu...

Krizde, kendimize göre birtakım önlemler alarak moralimizi bozmamaya çalıştık. Geleceğe umutla bakarak işimize devam ediyoruz. Yeni iş bağlantılarıyla da gücümüzü artırıyoruz.

Önümüzdeki dönemde yeni sektörlere girmeyi düşünmüyoruz. Fakat kendi alanımızda yeni iş bağlantıları yapıyoruz. Bunlardan ilki; Adapazarı'nda bulunan TÜVASAŞ Vagon Fabrikası ile yaptığımız anlaşma sonucu vagon imalatına başlamak üzere ilk adımı atmamız... İkincisi ise, Güleryüz-Mercedes işbirliğiyle, Güleryüz Cobra-Mercedes logolarının birlikte kullanılacağı, "Güleryüz Cobra GL 9" lüks tipi otobüslerin üretimine başlamamız...

1967 yılında temelleri atılan şirketimizin gelecek yıllar için belirlediği hedef; Türkiye ve dünyanın dört bir yanında başrol oyuncularından biri olarak hep ilklere imza atmak ve yolcu taşıma aracı üretiminde Türkiye'nin önde gelen kuruluşları arasında bulunmak... Ayrıca, otobüs imalatının yanı sıra vagon imalatıyla da Güleryüz isminin bilinilirliğini sağlamak... İhracat yaptığımız ülke sayısını artırarak Türkiye ekonomisine daha fazla katkı sağlamak da bir diğer önemli hedefimiz... Öte yandan, tecrübe ve dinamizme sahip güçlü bir şirket olarak, verimliliği artırarak, müşterilerimize katkı sağlayan faaliyetlerde bulunmayı da sürdüreceğiz."

***Güncelleme Tarihi:* 30.08.2010**

O sadece matbaacı değil, girişimci ruhu, gıdada da ilklere imza attırdı

Ak Ofset
Kurucusu
Kadri Koparipek

Herkes O'nu matbaacı olarak bilir… Oysa O, müteşebbisliği sayesinde aklına yatan her işe girdi… 1986'da arkadaşlarının da iştirakiyle Sun Gıda'yı kurdu… Üretimin büyük kısmını meyve özü ve şekerleme oluşturdu… 1986'da Türkiye'de ilk kez limon suyunu üretti ve Lübnan'a sattı… Aynı tarihlerde humus ihracatı yaptı, Eti ve Ülker'e meyve şekeri kurutması üretti…

"1990'da Almanya'ya makine almaya giden bir kısım meslektaşımıza, 'hangi ülkeden geldiniz' demişler. 'Bursa'dan geldik' deyince, 'Kadri Koparipek ile görüşerek mi geldiniz' demişler…"

"1904 model matbaa makinesinden, 2003 model makinelere sahip olana kadar çektiklerimizi bir biz biliriz… Fakat hiçbir zaman yılmadım…"

1947-Bursa doğumluyum. Tüm öğrenim hayatım Bursa'da geçti. Henüz ilkokulu bitirmiş, 12 yaşında bir delikanlıyken, Tuz Pazarı'nda faaliyet gösteren, Özkardeşler Matbaası'nda çırak olarak işbaşı yaptım. O günlerde orası, Bursa'da en iyi iş yapan matbaalardandı... Çırak olarak girdiğim bu işyerinde, geleceğimin temelini attım, inanılmaz tecrübeler edindim.

1960 YILINDA YENİ ANT GAZETESİ'NE GİRDİM...

Özkardeşler Matbaası'nda bir yıl çıraklık yaptıktan sonra, Yeni Ant Gazetesi'ne transfer oldum. Burada hem "mürettip" hem de "müvezzi" olarak görev yapmaya başladım. Genç olmam nedeniyle, sabahları gazete dağıtmak, öğleden sonra da mürettip olarak çalışmak bana hiç zor gelmiyordu. Her iki görevi de yürütmek koşuluyla Yeni Ant Gazetesi'nde tam 4 yıl çalıştım.
1964 yılında Arda Matbaası'na girdim. Bu işyerinde de 3 yıl çalıştım. 1968 yılında vatani görevimi ifa etmek üzere önce Isparta-Eğridir'e, daha sonra İskenderun'a, en sonunda da Kıbrıs'a gittim. Komando olarak Ortaköy Alay Komutanlığı'nda, hem de 25 ay askerlik yaptım. 1970 yılının başlarında askerliğim bitti, sonra da 6 ay İstanbul'da Güzel Sanatlar Matbaası'nda çalıştım.

"AK MATBAACILIK" İSMİYLE KENDİ İŞİMİ KURDUM...

Artık kendi işimi kurmanın zamanı gelmişti. Tam 23 yaşımdaydım, içim içime sığmıyordu… Rahmetli Altuğ Çalıştıran ile ortak olarak 1970 yılının Eylül ayında kendi işimizi kurduk. 14 metrekareden ve iki çalışandan ibaret olan işyerimizi, Çancılar Caddesi Bıçakçılar Sokak'ta büyük bir heyecanla açtık. Sermayemiz olmadığı için borçlandık... Çalıştıran ile ortaklığımız bir yıl sürdü. Aynı yıl ağabeyim Salih Koparipek ile ortak olduk.
1970 yılında pedallı, 1904 model, İshak Renkver Usta'ya ait olan bir makineyi satın aldık. 1972'de "Tipo" baskıya, 1975'te "ofset baskı"ya, 1995 yılında ise "dört renk ofset"e geçtik. 1998 yılında ikinci dört renk ofset makinemizi getirdik. 2000 yılında renk ayırımını da bünyemize katarak, matbaacılığımızda işin doruk noktasına ulaştık.
Artık işyerimize sığamıyorduk. Daha büyük bir yere taşınmak amacıyla, önceleri Can Gengürü tarafından konserve fabrikası olarak kullanılan, Uluyol Sezen Sokak'taki yere taşındık. Bu arada, Bursa'nın tekstil duayeni ve en renkli kişilerinden olan Adnan Ener ile komşu olma mutluluğunu yakaladık. Bu yeni işyerimizde de "Ak Ofset" markasıyla faaliyet gösterdik.

HERKES BENİ "MATBAACI" OLARAK BİLİR…

Herkes benim sadece matbaacı olduğumu düşünür. Müteşebbis bir yapım olması nedeniyle, aklıma yatan her işe girebilirim. 1986 yılında, arkadaşlarımın da ortaklığıyla "Sun Gıda A.Ş."yi kurduk. Üretimde ağırlığı meyve özü ve şekerleme oluşturuyordu. 1986 yılında sanıyorum Türkiye'de ilk kez, limon suyunu üreterek, Lübnan'a ihraç ettik. Aynı tarihlerde humuz ihracatını da gerçekleştirdik. Eti firması için meyve şekeri kurutması ürettik. Eti bunları kek üretiminde kullanırdı... Ürün portföyümüze; meyve özü ile dondurulmuş meyve-sebzeyi de ilave ettik.
Başta, 33 yıldır sürdürdüğümüz matbaacılığımız olmak üzere, gıda sektöründeki faaliyetlerimiz de devam ediyor. Sigortalı olmak üzere 150 çalışanımız var. Faaliyetini sürdüren şirketlerimiz ise şunlar: Ak Ofset Matbaacılık, Akka Kağıtçılık Ltd. Şti., Ak Matbaacılık, Doğa Grafik, Reprediksiyon, Sun Gıda A.Ş., Dolfin Gıda Ltd. Şti… 15 yıl evvel başladığımız takvim üretimine devam ediyoruz. Ülke genelinde 70 ilde bayiimiz var. Son iki yıldır da davetiye üretimiyle ilgileniyoruz. Su, maden suyu ve meşrubat şişesi etiketleri ile tekstil sanayi ambalaj ve etiketlemeleri işlerinde de bir hayli uzmanlık kazandık.

İLGİNÇ ANEKTODLAR…

1980 yılında, yan komşumuzda çıkan yangın bizi de çok zora soktu. Üç ay hiç çalışamadık.
Yine, 1980 yılında yurtdışından bir ofset makinesi getirmek üzere teşebbüse geçtik, ancak tecrübesizliğimiz nedeniyle makinemiz 1984 yılına kadar gümrükte kaldı. Makinemizi ancak, "çıkan af" ile alabildik. Bunlar hep bize ders oldu. Dolayısıyla yeni makine alımı için 1986 yılında, bizzat yurtdışına çıkıp inceleme yaptık. Bursa'daki meslektaşlarımızın otomasyona geçmesinde de öncülük ettik. 1990 yılında Almanya'ya makine almaya giden bir kısım meslektaşımıza Almanlar, "Hangi ülkeden geliyorsunuz" diye sormuş. "Bursa'dan geliyoruz" cevabını alınca, "Kadri Koparipek ile görüşerek mi geldiniz?" demişler. Bizimkiler bir hayli şaşırmış... "Almanya nire, Kadri Koparipek nire..." Bursa'daki matbaacılık sektörüne sayısız eleman yetiştirdik, bununla da iftihar ediyoruz.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM…

Her şeye rağmen Türkiye iyiye gidiyor. Bilhassa gençlerimiz umutsuzluğa düşmesin.
1904 model matbaa makinesinden, 2003 model matbaa makinesine sahip olana kadar çektiklerimizi bir biz biliriz. Ancak hiçbir zaman yılmadık.
Meslektaşlarınıza kucak açın, bu sizi güçlendirir.

Söyleşi Tarihi: **25.02.2003**

Matbaacılıktan yavaş yavaş çekiliyorum, gıda işine daha fazla ağırlık vereceğim

"Türkiye genelinde davetiye üretimine devam ediyoruz. Organize matbaacılık çalışmalarını sürdürüyoruz. Ancak gelinen süreçte matbaacılık sektöründeki faaliyetlerimden yavaş yavaş çekiliyorum. Buna; 'Bursa'da bu alanda makine sayısının talepten fazla artması', 'yanlış yatırımlar' ve 'fiyatların gereğinden fazla düşmesini' neden olarak gösterebilirim. Bundan sonraki süreçte, gıda sektöründeki yerimizi kuvvetlendirmek için bu alana daha fazla ağırlık vereceğim…"

Güncelleme Tarihi: **26.10.2010**

Öğretmenlik ve memurluk yaptı, tekstilde dur-"durak" dinlemedi

Ermir Tekstil ve Makine
Yönetim Kurulu Başkanı
Ahmet Korkmaz

Öğretmenlik yapan, Etibank'ta memur olarak çalışırken tekstil sektörüne geçen ve Durak Tekstil'de Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı'na kadar yükselen Ahmet Korkmaz'ın başarı öyküsü de gençlere örnek olacak cinsten… Ahmet Korkmaz, "En son teknolojiyi kullanmayı prensip haline getirmeli" diyor.

"Müşteri istek ve dilekleri hiçbir zaman göz ardı edilmemeli… Daha çok yatırım, daha çok istihdam, daha çok ihracat tüm müteşebbislerin hedefi olmalı…"

"Avrupalı firmalar, Türk firmalarının değerini görerek, gerek finansman gerekse ortaklık konusunda kararlı davranıyor. Bu durumu tüm işadamları asla unutmamalı…"

10 Nisan 1947 Bayburt doğumluyum. İlk ve ortaokulu Bayburt'ta, liseyi ise o zamanlar Bayburt'ta lise olmaması nedeniyle Bursa'da bulunan dayımın yanında kalarak, Bursa Atatürk Lisesi'nde okudum. Daha sonra da Bursa İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi'ni bitirdim. 1964 yılında liseyi bitirdim, 1965'te ise Keles-Haydar Köyü'nde öğretmenliğe başladım. Genç yaşımda öğretmenlik yapmam bana hem tecrübe kazandırdı, hem de maddi yönden katkı sağladı. 1966- 67 yıllarında Bursa Esnaf Dernekleri Birliği'nde çalışmış olmam da ciddi anlamda iş alemi ve esnafla tanışmama sebep oldu. Artık iş aleminin tam içindeydim. 1968- 69 yıllarında Hatay'da askerlik görevimi yerine getirdim. 1970 yılında ise, Etibank Bursa Şubesi'nde memur olarak göreve başladım.

HAYATIMIN DÖNÜM NOKTASI…

1972 yılında Durak Tekstil kurulurken firma sahiplerinden iş teklifi aldım. Kabul ettim ve 1973'te orada iş hayatım başladı. Etibank'ta çalışırken 500 lira maaş alıyordum. Yeni işimle birlikte maaşım dört kat arttı. 900 metrekarede 30 çalışanla faaliyet göstermeye başlayan firmada işbaşı yaptım. 1980 yılında Anonim Şirket olma kararı alan firmada bana da hisse verildi. Gösterilen güven ve teveccüh, bende yüksek bir motivasyon yarattı ve bu, iş hayatımın dönüm noktalarından biri oldu.

ŞİRKETİN DÖNÜM NOKTASI...

Gece-gündüz demeden büyük bir hevesle çalıştık. 1984 yılında ikinci üretim şirketimiz olan Enipsan A.Ş.'yi üç ortak olarak kurmamız ise, bize ivme üstüne ivme kazandırdı. Enipsan A.Ş. "Endüstriyel İplik" konusunda Gürsu Sanayi Bölgesi'nin sayılı firmaları arasına girdi. Yurt içinde müşteri sayımız hızla artıyordu. Organize bir pazarlama düzenine gereksinimimiz ortaya çıktığı için, 1992 yılında, "İstanbul Durak Pazarlama A.Ş."yi kurduk. Toplam 56 personelinin 40 tanesi pazarlama konusunda uzmandı. Artık "İstanbul Durak Pazarlama A.Ş." iplik pazarlaması konusunda ülke genelinde söz sahibi bir şirket olmuştu.

ARTIK DURAK'TA DURMAK YOKTU...

Başarının sırrının "üretim" ve "ihracat"ta olduğunu iyi bilerek, Avrupa pazarına da adımımızı atmak üzere 1995'te Avusturya'da, tüm Orta Avrupa'ya pazarlama yapacak Durak GmbH firmasını, 2001'de de İtalya'da kendi firmamızı kurduk. Aynı yıl Almanya'da depomuzu açtık. Bugün Avrupa'nın her ülkesine, ABD ve Uzakdoğu'ya (Singapur, Malezya) ihracat yapar hale geldik. İhracat seferberliğimiz 2003 yılında Kuzey Afrika ülkeleri, Romanya, Polonya, Bulgaristan, Rusya, Yunanistan ve diğer komşu ülkelerle yapmakta olduğumuz temas ve çalışmalar sonucu bütün hızıyla devam edecek.

Çok mütevazi bir şirket olarak 1972 yılında yola çıkan Durak Tekstil, şu an itibariyle 30 bin metrekarelik kapalı üretim alanına, 750 çalışana, yurtiçinde 750, yurtdışında 150 müşteriye ve 4 ayrı ülkede müstakil pazarlama şirketine sahip…Direkt ihracat yaptığımız ülkeler şunlar: ABD, Singapur, Malezya, Fas, Romanya, Bulgaristan… Ana üretim alanımız ise; nakış, dikiş, konfeksiyon, brode, deri, saraciye, ayakkabı, yatak sanayi için mukavemetli ve üstün kaliteli özel iplikler…

Ahmet Korkmaz, merhum eşi ve çocuklarıyla birlikte...

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

En son teknolojiyi kullanmayı prensip haline getirmeli.
İşadamı hem sosyal hem çevreci olmalı.
Her insan bir değerdir.
Müşteri istek ve dilekleri hiç göz ardı edilmemeli.
Daha çok yatırım, daha çok istihdam, daha çok ihracat, tüm müteşebbislerin hedefi olmalı.
Avrupalı firmalar, Türk firmalarının değerini görerek gerek finansman gerekse ortaklık konusunda kararlı olarak davranıyor. İşadamları bu durumu göz ardı etmemeli.

Söyleşi Tarihi: **11.03.2003**

'Plazma nitrürleme' sanayiciye büyük rekabet gücü sağlıyor...

"Çocuklarımla birlikte kendi firmamızı kurmak üzere 2004 yılında Durak Tekstil'deki görevimden ayrıldım. Doktorasını bitiren oğlum Ersin ve Emir ile birlikte halen BTSO-OSB'deki Demirciler Sitesi'nde bulunan 'Ermir Tekstil ve Makine Sanayi Ticaret Ltd. Şti.'de ileri teknoloji ile plazma nitrürleme (metal yüzey sertleştirmesi) faaliyetimizi, diğer yandan da Çancılar'da bulunan dükkanımızda balık av malzemeleri ve iplik ticaretini sürdürüyoruz.
Isıl işlem sektöründe Türkiye'de yeni olan plazma nitrürleme teknolojisi konusunda 2006 yılında hizmet vermeye başladık. Plazma nitrürleme özellikle otomotiv, makine ve takım imalat sanayinde uygulama alanı bulan, malzemelere yüksek yüzey sertlikleri kazandırarak aşınma dirençlerini ve ömürlerini artıran çok etkili bir yüzey iyileştirme yöntemidir. Ayrıca metalografi laboratuarımızda sertlik, sürtünme ve aşınma testleri ile yüzey ve hasar analizi hizmeti de veriyoruz.
Bu teknolojinin dünyada öncüsü olan Alman Plateg GmbH. firmasının Türkiye mümessiliyiz. Bunun yanında 2010 yılı itibariyle ısıl işlem fırınları üreten dünyaca ünlü İsviçreli Codere SA firmasının da Türkiye temsilcisi olduk. Yüksek hassasiyete ve tekrarlanabilirliğe sahip teknolojilerle üretilen plazma nitrürleme ve ısıl işlem fırınları sayesinde temsilcisi olduğumuz firmalar dünya pazarında havacılık, otomotiv, savunma ve silah sanayi ile makine imalat sanayilerinde önemli referanslara sahip... Biz de Türkiye'de hedef sektörlerimizi bu doğrultuda belirledik. Dünya ile rekabet edebilmek ve yüksek kaliteli ürün

Ahmet Korkmaz ve çocukları, ''plazma nitrürleme'' alanında yeni bir çığır açıyor.

üretebilmek için uygun altyapıya, makine ve teçhizata sahip olmak gerektiği gerçeğinden hareketle Türk sanayisine en son teknolojileri sunuyoruz.'İnsani ve ahlaki değerlere saygılı olmak', 'Müşterilerimizin çözüm ortağı olmak', 'Teknolojik yenilikleri ve gelişmeleri takip etmek', 'Kaynaklarımızı etkin kullanarak ülke ekonomisine katkıda

bulunmak', 'Yönetmelik ve mevzuatlara uymak', 'Atıkları kaynağında azaltarak değerlendirilmesini sağlamak" ve "Sürekli eğitimlerle çalışanlarımıza ve tedarikçilerimize kuruluşumuzun politikasını aktarmak' olan ana ilkelerimiz doğrultusunda ISO 9001 ve pek çok firmada olmayan ISO 14001 kalite belgelerine sahibiz.

Küresel krizden fazla etkilenmemek adına biz de pek çok firma gibi maliyet azaltıcı, verim artırıcı önlemlere ve yeniliklere başvurduk. Bu bağlamda; tasarruflu davrandık, fakat gerekli yatırımlarımızı da ihmal etmedik, müşterilerimizle çok sıkı iş birliği içinde olduk. İzmir, İzmit, İstanbul, Konya ve Ankara gibi şehirlerimizde birçok sanayicimizle temas kurduk. Ayrıca oğlum, firmamızın teknik müdürü Ersin Korkmaz, ısıl işlem fırınları konusunda İsviçre'de, plazma nitrürleme konusunda da Almanya'da eğitimler alarak kriz dönemini en iyi biçimde değerlendirdi, kriz sonrasına önemli bir hazırlık yaptı. Gerek yeni yatırım ve gerekse eğitim anlamındaki bu çabalarımızın karşılığını, krizin hafiflemekte olduğu bu dönemde fazlasıyla alacağımızı düşünüyorum.

Bütçemiz oranında yine gerekli olan teknik yatırımlarımıza 2011 yılında da devam edeceğiz. Müşterilerimizin beklentilerini en iyi biçimde karşılamaya özen göstereceğiz. Ayrıca yurtiçi müşteri ziyaretlerimize de ağırlık vereceğiz..."

***Güncelleme Tarihi:* 28.08.2010**

İş hayatında görevini yerine getirdi, huzurla emekliliğin tadını çıkarıyor

Kurtoğlu Tekstil
Kurucusu
Abdullah Kurtoğlu

Bursa tekstil piyasasının duayen isimlerinden Abdullah Kurtoğlu şimdilerde emekliliğin tadını çıkarıyor. Örnek iş yaşamında iplik ticareti ve kumaş üretimi yapan, 1990 yılında 14 makineyle tekstile adım atan Abdullah Kurtoğlu, DOSAB'daki fabrikasında en son 22 makineyle işine devam ediyor, yarattığı istihdamla ülke ekonomisine katkıda bulunuyordu.

"Hayatta kavgacı ve mücadeleci olmalıyız. Her zorluk bizi güçlendirir… Tıpkı ormandaki tipi ve soğuğun sertleştirdiği meşe ağacı gibi dayanıklı ve kuvvetli yapar…"

"İşinde başarılı olan, kendisini topluma kabul ettiren iş adamlarının bütün yaşamı toplumun kontrolüne girer… Dolayısıyla işadamı topluma örnek olacak şekilde yaşamalı…"

1930 yılında Şebinkarahisar'ın Akbudak Köyü'nde doğdum. İlk ve orta öğrenimimi Şebinkarahisar'da tamamladım. 30 yaşında, Sivas Akşam Ticaret Lisesi'ni bitirdim. İlkokuldan itibaren, ortaokuldan mezun oluncaya kadar, köyümüzde özellikle tatillerde harman işlerinde çalıştım. Ortaokulda okumaya başladığım andan itibaren de terzi olan babamın yanında çalışmaya başladım. Yine tatil dönemlerinde zaman zaman tezgahtarlık da yaptım. Çocukluğum, subay olma hayaliyle geçti. Fakat olmadı.

HAYATIMI KURTARAN ADAM…

16 yaşındaydım. Bir gün, bir düğünde gereksiz yere birisiyle tartışmaya girdim. Ertesi gece, o kişinin beni takip ettiğini anladım. Üstüme saldırınca, ben de meşru müdafaa amaçlı silahıma sarıldım. Etraftan bizi izleyenler vardı. Derken nasıl olduysa yere düştüm. Aksi halde o adamı orada öldürebilirdim. İş mahkemeye intikal etti, duruşma, şahitler derken, "adam öldürmeye teşebbüs"ten yargılanmaya başladım. O tarihlerde, zaman zaman çocuğuna ders çalıştırdığım bir savcı vardı. Durumu bir şekilde öğrenmiş, yargılanmakta olduğum mahkeme salonuna geldi. Beni yargılayan hakimin kulağına eğilerek bir şeyler söyledi. Mahkemeye ara verdiler. O savcı beni aldı, başka bir odada, "Ne oldu, bir de bana

anlat" dedi. Ben de baştan sona, olduğu gibi meseleyi anlattım. Dört- beş yılla yargılandığım mahkemeden 7 ay 20 gün ceza alarak kurtuldum. O savcı bana sahip çıkmasaydı hayatım resmen bitecekti.Yine o tarihlerde hazır elbise işi yapan bir amcam vardı. Savcı beyle de çok iyi görüşüyorlardı. Başımdan geçen felaketlerden sonra, bir gün savcı bey aldı beni amcama götürdü ve onun yanında işe soktu. Amcamın yanında tam üç yıl çalıştım. Kendisinden de çok şey öğrendim.
Amcamın yanında çalışırken, ürettiğimiz hazır elbiseleri bir ata yükler, 48 kilometreden oluşan yolculuğuma başlardım. Atın yükü tamamen elbiselerden oluştuğu için, ben de atın önünde yürürdüm. Yolculuğumuz tam 12 saat sürerdi. Sabah namazıyla birlikte Alucra'da olur, pazardan yer kapardık. Gecenin geç saatlerinde de Şebinkarahisar'a geri dönerdim.
23 ay süren askerlik görevimi, Eylül 1949'da tamamladım. Askerden döndüm ama işim yoktu. Çok üzgün ve dalgın vaziyette yolda gezerken, hayatımı kurtaran savcı Şevket Beyi bile fark etmedim. Ben hala kendisini savcı olarak biliyordum. Halbuki o, aradan geçen zaman zarfında Ağır Ceza Reisi olmuştu. "Efendim adliyeye zabıt katibi alınacakmış, askerlikte aynı işi yaptım, ne olur beni bu işe yerleştirin" dedim. Bunun üzerine, "Katip yaparak senin hayatını söndürmek istemem. Sen çok başarılı olabilecek, iş hayatında yol alabilecek bir insansın" dedi.

PARA BİRİKTİRMEK İÇİN HERKESTEN KAÇIYORDUM...

Çok az bir gelirim vardı. 3.5 lira olan haftalığımın sadece yarım lirasını harcayıp, 3 lirasını biriktirmeye çalışıyordum. Eşe-dosta çay-kahve ısmarlamamak için, sonuçta da tasarruf etmek için kimsenin yanına gitmezdim. Çok temiz-pak giyinir, tek başıma yürüyüşler yapardım. Bu durum benim zengin, kibirli ve insanlardan uzak bir kimse olduğum izlenimini veriyordu. Halbuki benim derdim, tasarruf etmekti…

67 VİLAYETİN FIRILDAĞI İSTANBUL'DA DÖNÜYOR...

Amcamla olan ortaklığımı bozmadan İstanbul'a gitme kararı aldım. İstanbul'da karşılaştığım bir arkadaşım beni İstiklal Caddesi'nde palto üretimi yapan Arni Usta'nın yanına verdi. 30 lira haftalıkla çalışmaya başladım. Yıldız'da bir oda tuttuk. Yıldız'dan Taksim'e, yürüyerek gidip-geliyordum. 30 lira olan haftalığıma dokunmamak için sabahları sadece çay ve peynir, akşamları da üzüm-ekmek yiyordum. Bir akşam arkadaşım Reşat'a, "Ben artık Şebinkarahisar'a gitmem, 67 vilayetin fırıldağı burada dönüyor" dedim.

SİVAS'DA BÜYÜK MAĞAZACILIĞI BAŞLATTIM...

Kültürlü ve ikna kabiliyeti yüksek bir insan olan kayınpederim sayesinde Şebinkarahisar'a döndüm. Fakat orada kalmayıp, yine kayınpederimle Sivas'ta toptan manifatura üzerine mağaza açtık. Ben ortaya emeğimi, kayınpederim de sermayesini koydu. Bu ortaklığa sadece yüzde 10 oranında katılabildim. Yedi yıl süren ortaklığımızın ilk aylarından itibaren beni hamal gibi kullanıyorlardı. Bu durum gücüme gidiyordu. Ortakların muhasebe konusunda zayıf olduğunu hissettiğim için, 15 günde "İtalyan usulü muhasebe"yi öğrendim. Bu sayede ben de dikkate alınan bir insan oldum. 1960 yılına geldiğimizde kayınpederimden ayrıldım, sonra da konfeksiyon, kumaş, örgü yünleri vs. hepsinin satıldığı büyük mağazacılığı başlattım. 30 çalışanımız vardı.

1976 YILINDA BURSA'YA GELDİM...

1976 yılında Bursa'ya geldiğim zaman iplik ticaretiyle işe başladım. Öylesine başarılı oldum ki, Erdem Dikmen'den sonra ikinci sıradaydım. İki yıl sonra da çocukların ısrarıyla kumaş işine döndüm. 1976- 1990 yılları arasında fason üretim yaptırarak kumaş işimizi

sürdürdük. 1990 yılında ise 14 makine alarak tekstil üretimine geçtik. Demirtaş'taki kendi fabrikamızda şu an itibariyle 22 makineyle işlerimize devam ediyoruz.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

"Yaşamak", bilinçli çalışanın hakkıdır.
Memlekete en iyi hizmet; başarılı, kültürlü, hayırlı, özgür, çağdaş, evlat yetiştirmekle olur.
Hayatta kavgacı ve mücadeleci olmalıyız.
Her zorluk bizi güçlendirir, ormandaki tipinin ve soğuğun sertleştirdiği meşe ağacı gibi dayanıklı ve kuvvetli yapar.
İş hayatında itici güç, risk almaktır.

Söyleşi Tarihi: **25.03.2003**

Küçükçalık kardeşler, ev tekstili sektöründe dünyayı pazar yaptı

Küçükçalık Şirketler Grubu
Yönetim Kurulu Başkanı
Yaşar Küçükçalık

Tekstil sektörünün en köklü ailelerinden Küçükçalık, İnegöl'deki devasa yatırımlarıyla ekonomiye büyük katkıda bulunuyor. Mısır'da da tesisi olan Yaşar ve Yılmaz Küçükçalık idaresindeki Küçükçalık Şirketler Grubu, yarattığı istihdamla göz doldurmanın ötesinde dünyanın pek çok ülkesine "made in Turkey" damgalı ev tekstili ürünleri ihraç ediyor.

"1989'da İnegöl OSB'de 56 tezgahla işe başladık. İlk yıllarda 150 çalışanımızla günde 7 bin metre tül üretiyorduk… Şu anda 2 bin 600 çalışanımız var…"

"Tekstil sektöründe en ideal olanı; dünya standartlarında üretim ve markalaşmaktır… Tıpkı Avrupa'da olduğu gibi…"

1960 yılında Kayseri'de dünyaya geldim. İlk, orta ve lise öğrenimimi İstanbul'da tamamladım. Yüksek öğrenimimi ise İngiltere'de İş Yönetimi ve Pazarlama üzerine yaptım. Beş yaşındayken Kayseri'den İstanbul'a taşındık. Babam, hayatıma yön veren insanların başında gelir. Adeta filozof gibiydi… Hayatın farklı yönlerini yaşamış, fakirliğin de ne demek olduğunu çok iyi öğrenmişti. Böyle bir babanın oğlu olmak hiç kolay değildi. Daha ilkokulda okurken, elimden tuttuğu gibi beni Sultanhamam'daki işyerimize götürürdü. Onun için, "yerleri süpürmekten" tutun da "müşteriye nasıl davranılacağına" kadar, iş hayatında her ayrıntı çok önemliydi. Benim en çok dikkatimi çeken husus ise, babamızın bizlere çok değer vermesiydi... Cebinde taşıdığı küçük not defterindeki hesaplarını bizimle değerlendirmeye alır, bu da motivasyonumuzu artırırdı.

Babam, manifaturacılığın çıraklığından geldiği için metreyle çok seri ve dürüst ölçüm yapardı. Ona göre iyi bir satıcı, müşteri içeriye girince, daha o ağzını açmadan ne istediğini bilmeli... Asla bizi parayla terbiye etmedi! Bizde para belirli bir yerde dururdu, gerektiği zaman da, "Git oğlum oradan yeteri kadar para al" derdi.

Babamın yanında, Sultanhamam'daki dükkanımızda geçen her gün, beni daha çok tecrübe sahibi yapıyordu. Gördüklerim, yaşadıklarım bana tam anlamıyla iş hayatının püf noktalarını öğretiyordu.

EV TEKSTİLİ İŞİ GÜNDEME GELDİ...

Askerlik görevimi yerine getirmiş, 1983'te tam olarak işe başlamıştım. O tarihlerde işlerimiz çok iyi olmasına rağmen baba mesleğinin dışında bir iş yapmayı amaçlıyordum. Mevcut firmamızın ikinci şubesi olarak, ev tekstili işimiz devreye girdi. 1983 yılından itibaren Bursa'ya gelip-gitmeye başladım. 1984 yılında gösterdiğimiz iyi performans, mefruşatta "Küçükçalık" isminin daha çok duyulmasını sağladı. Babam, ev tekstili işimize, "dışarı mağaza" derdi. Şubemizde 16 kişi çalışıyordu. Fakat günün ekonomik koşullarına göre işimizde yeniden yapılanmaya gitmeye karar verdim. Dolayısıyla eleman konusunda da bazı revizyonlar yapacaktım. Konuyu öğrenen babam, "Bazı elemanların işine son verecekmişsin" dedi. Ben de, "Yerleri süpüren insanı işinden çıkardığıma göre, gerektiğinde yerleri kendim süpürmeyi göze alıyorum demektir" dedim. Endüstri Mühendisi olan kardeşim Yılmaz'ın da, 1986 yılından itibaren bize daha fazla destek vermesiyle ivme kazandık.

1985 yılında tül alım-satımına başladık. Kararları babam, ben ve kardeşim birlikte alırdık. Rahmetli babam, "Karar almak işin yüzde 70-80'ini bitirmek" derdi. Çok sevdiğimiz için işimizle yatıp-işimizle kalkardık.

1989 YILINDA BABAMI FABRİKA KURMAYA İKNA ETTİK...

Kardeşim Yılmaz'la, 4- 5 yıl uğraştık ama sonunda babamı fabrika kurmaya ikna ettik. Alım-satım işi yapmamıza rağmen, tekstildeki üretimin detaylarını da iyi bilirdik. Nihayet 1989 yılında İnegöl Organize Sanayi Bölgesi'nde 56 tezgahla işe başladık. İşimiz tül dokumaktı... 150 çalışanımızla günde 7 bin metre tül üretiyorduk. Geç de olsa tekstil gemisine bindik. Şu an itibariyle 2 bin 600 kişi çalıştırıyoruz ve üretimimizin yüzde 85'ini ihraç ediyoruz.

Babam gerçekten de çok veciz ve anlamlı sorular sorar, konulara farklı açıdan bakardı. Fabrika konusunun

Küçükçalık Ailesi, eğitime de ciddi destek veriyor.

gündemde olduğu günlerde, "Fabrikanız olduğunda toplum, size farklı bir sandalye mi verecek?" dedi. Sevgili babama, "Sizin, toplumda çok güzel bir yeriniz ve sağlam bir koltuğunuz var. Ben ise kendime bir tabure arıyorum" dedim.

MARKALAŞMAK, TEKSTİLİN ZİRVESİDİR...

Tekstil sektörü; iplik, dokuma, boya-baskı ve konfeksiyon bölümlerinden, aşamalarından oluşur. En ideal olanı; dünya standartlarında bir üretim ve markalaşmaktır. Tıpkı Avrupa'da olduğu gibi…
Babam, "Piyasa bozuk, çarşıda iş yok" gibi sözlere kesinlikle itibar etmezdi. "Sen farklı olmaya çalış. Bak o zaman nasıl iş olur" derdi.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Mesleğe çıraklıktan başlamak, büyük avantaj sağlar. Babam, "Çıraklığını yapmadığın işin patronluğuna heves etme" derdi.
Tekstil sektöründe günceli yakalamak şart…
Önümüzdeki yıllar, "güvenilir" olanların yılları olacak.
Gece işi olanın, gündüz işi olmaz.
Tekstil sektöründe markalaşmak çok önemli…
Başarının yolu; "istikrar, iyi niyet, güncellik ve işe konsantre olmak"tan geçer.

Söyleşi Tarihi: **18.11.2003**

Tekstildeki faaliyetlerimizi daha da geliştirip, inşaat ve AVM yatırımlarımıza devam edeceğiz

"2008 yılı sonunda başlayan küresel kriz, finansman dünyasının bir kriziydi… Türkiye de ister istemez bu krizden etkilendi. Ancak Türk bankacılık sistemindeki güçlü yapı krizin etkilerini azalttı. Şirketimiz de, geleneklerimiz itibariyle finansman yapısını mümkün olduğu kadar, en zor günlere uyum sağlayabilecek şekilde kurmaya çalışmıştır. Dolayısıyla o günlerde finansman ile ilgili çok sıkıntı yaşamadık. Atıl varlıklarımızı devreye aldık. Örneğin stokları azaltmak gibi… Ancak her şirkette olduğu gibi nispeten gerek ihracat ve gerekse iç piyasada ciro kaybı yaşadık. Fakat Mısır'da yaptığımız yatırımla bunları telafi etmeye çalıştık.Aile olarak yıllardır inşaat sektöründe ve AVM işletmeciliğinde de varız. En son Bursa'daki Kent Meydanı AVM projesinde yer aldık. Bu sektördeki işlerimizi geliştirmeyi planlıyoruz. Bursa'da önümüzdeki dönemde de kaçınılmaz bir şekilde otomotiv sektörünün ön planda olacağını, doğası bakımından tekstil sektörünün de varlığını sürdüreceğini öngörüyorum. Ancak önümüzdeki yıllarda tüm Türkiye'de olduğu gibi Bursa'da da enerji, madencilik, turizm ve hayvancılıkla ilgili yatırımların yıldızının parlayacağını düşünüyorum.Bizim hedeflerimiz arasında öncelikle tekstili geliştirmek, AVM ve inşaat sektörlerindeki yatırımlarımıza devam etmek var."

Güncelleme Tarihi: **01.11.2010**

Girişimciliğiyle sağlık sektöründe Bursa'nın önünde yeni ufuklar açtı

Burtom Sağlık Grubu
Kurucusu
Erol Kılıç

1994'te Burtom Özel Sağlık Tesisleri'ni kuran, 2000 yılında "muayenehane" sisteminden "büyüme ve kurumsallaşmaya" yelken açan Erol Kılıç, bu kararla şirketini, 4-5 kişilik istihdamdan 300 kişinin çalıştığı büyüklüğe ulaştırdı. Yeniden yapılanmayla tetkik sayısını da günde 3000'e çıkaran Erol Kılıç'ın başarı öyküsü, sağlık sektöründe örnek oluşturuyor.

"Bir tıp uzmanı olmama rağmen işletmelerimin tıbbi/mesleki başarılarına önem verdiğim kadar ticari başarılarına da önem verdim. Bu iki konuyu birbirinden ayırmadım…"

"İş hayatımda belki de en önemli eksiğim, ortaklık kurmamamdı… Ancak bu kültürün mutlaka kazanılması gerektiğini düşünüyorum. Bu günlerde bu konuyla ilgili bazı gayretlerim var…"

1960- Bursa doğumluyum… İlk, orta ve lise öğrenimimi Bursa'da tamamladım. Bursa Anadolu Lisesi'nden 1978 yılında, İstanbul Üniversitesi Tıp Fakültesi'nden 1984 yılında, Uludağ Üniversitesi Tıp Fakültesi'nden ise 1991 yılında "radyodiagnostik" uzmanı olarak mezun oldum.
İlk işim, 1984- 86 yıllarında Balıkesir-İvrindi'de "zorunlu hizmet" oldu. 24 yaşında icra ettiğim bu görevim kapsamında; Merkez Sağlık Ocağı Tabipliği, Belediye Tabipliği ve Hükümet Tabipliği vardı. O yıllarda muayenehanem de vardı

İLK İLERİ GÖRÜNTÜLEME MERKEZİ'Nİ KURDUK…

Burtom Sağlık Grubu'nun temelini 1990'lı yılların başında attım. 1992 yılında Haydarpaşa Gülhane Askeri Tıp Akademisi'nde askerliğimi tamamladıktan sonra Bursa'ya döndüm. Bursa'da ihtisas hocam ve bir arkadaşımla beraber, ilk "ileri görüntüleme merkezi"ni kurduk. İş hayatımda kendi adıma olan maceram 1994 yılında başladı. 1992 yılında işe başladığımız merkezde ekonomik kriz ve diğer ortaklar arasında sorun yaşanması nedeniyle çalışma ortamı bozuldu, bu nedenle ayrıldım ve 1994 yılında Burtom Özel Sağlık Tesisleri'ni kurdum. Yolculuğumuza 3- 4 çalışma arkadaşımla

beraber "bilgisayarlı tomografi, ultrasonografi, röntgen" konusunda başladık.

MERKEZİMİZİ VİLLA BİÇEN ŞUBESİ'NE TAŞIDIK...

1997 yılında Heykel'de ikinci "manyetik rezonans" görüntüleme şubemizi, 2000 yılında ise Altıparmak'ta üçüncüsünü açtık. Daha sonra 2003 yılında tamamlayıcı olması nedeniyle "tıbbi tahlil laboratuarı"nı birimlerimize ekledik. 2007 yılında "fizik tedavi ve rehabilitasyon dal merkezi"ni kurduk. 2009 yılında "Villa Biçen" şubesine, merkezimizi yönetim birimleriyle beraber taşıdık. 2010 yılında da Nilüfer'de Biyofiz Fizik Tedavi, Rehabilitasyon ve Nörolojik Bilimler Tıp Merkezi'ni hizmete soktuk. Bu arada 2000–2010 yılları arasında yaklaşık 20 devlet hastanesinin hizmet alım yöntemiyle "ileri tıbbi görüntüleme" hizmetini verdik.

GİRİŞİMCİ VE GELİŞMEYE AÇIĞIM...

Şimdi daha iyi anlayabiliyorum ki özel çalışmak bana daha uygundu. Özel çalışmada mesai kavramı yok. Hayallerinizi ve hedeflerinizi kendiniz belirleyip başarıyı ve başarısızlığı yine kendiniz göğüsleyebiliyorsunuz. Girişimci ve gelişmeye açık kişilik yapım için özel çalışmak daha uygundu. Bu arada, iş hayatımda beni yetiştiren ve cesaretlendiren hocam, Prof. Dr. Ercan Tuncel'den ve meslek yaşantısında başarılı olmuş meslektaşlarım ile büyüklerimden her zaman esinlendiğimi de ifade etmek isterim.

"SENİN BU SINAVI KAZANACAĞINI SANMIYORUM..."

Balıkesir'de zorunlu hizmetimi pratisyen olarak yaparken, Uludağ Üniversitesi Tıp Fakültesi Radyoloji Bölümü ihtisas için sınav açtı. Üç kişiyi asistan olarak alacaklar. O zaman Radyoloji Anabilim Dalı Başkanı,

daha sonra hocam olan, Prof. Dr. Ercan Tuncel idi ve İnönü Caddesi'nde muayenehanesi vardı. Ben de sınava hazırlanırken birkaç kez Ercan Hoca'nın muayenehanesine uğrayıp sınava nasıl hazırlanmam gerektiğini ve hangi kaynaklardan yararlanacağımı öğrenmeye çalışıyordum. Yine bir ziyaretimde Ercan Hoca, "Evladım sen çok işe yarar biri olsan, şu anki görevini bırakıp sık sık Bursa'ya gelmezsin. Senin bu sınavı kazanacağını hiç sanmıyorum" demişti. Daha sonra sınavı kazandım ancak hocamın o lafını hiç unutmadım.
İş hayatındaki dönüm noktam, 2000 yılında sadece muayenehane benzeri tek merkez olarak çalışmak yerine "büyüme ve kurumsallaşma" kararı almamdır... Bu kararla şirketim 4-5 kişilik istihdamdan 300 kişilik istihdama çıktı. Tek kişi olarak benim yapabileceğim tetkik sayısından, günde yaklaşık 3000 tetkike ulaştık.

İKİ ŞİRKETİM VAR: BURTOM VE BETAMAR...

İki şirketim var. Biri 1994 yılında kurduğum Burtom

Özel Sağlık Tesisleri Ltd. Şti., diğeri ise 2000 yılında kurduğum Betamar Özel Sağlık Hizmetleri Ltd. Şti. İlk şirkettim sadece ileri tıbbi görüntüleme ve tıbbi tahlil laboratuarı, Betamar ise tıbbi görüntüleme ve fizik tedavi rehabilitasyon konusunda faaliyet gösteriyor. İş hayatımda belki de en önemli eksiğim, "ortaklık..." Ciddi anlamda ortaklı bir iş yapmadım. Sadece 1992-1994 yılları arasında kısa süre bir görüntüleme şirketine küçük ortak olarak katılmıştım. Ancak ortak çalışma kültürünün iş hayatında mutlaka kazanılması gerektiği kanaatini taşıyorum. Bu günlerde bu konuyla ilgili bazı gayretlerim var.

HEP SAĞLIK SEKTÖRÜNDE FAALİYET GÖSTERDİM...

Bugüne kadar sadece bildiğim işi yaptım. Sağlık sektörünün dışına çıkmadım. Ancak bir gün sektör dışına da çıkmamız gerektiğinin farkındayım. İşimizde ve gelişimimizde başarılı olduğumuzu düşünüyorum.
Şahsım, grubum, çalışanlarım ve Bursa adına kıvançla söyleyebilirim ki, firmalarım alanında lider konumdadır.

TİCARİ BAŞARI DA ÇOK ÖNEMLİ...

Ben bir Tıp Uzmanı olmama rağmen işletmelerimin tıbbi/mesleki başarılarına önem verdiğim kadar ticari başarılarına da önem verdim. Bu iki konuyu birbirinden ayırmadım, birini diğerinin yerine koymadım. Tam aksine bu iki konuya bileşik kaplar gibi baktım. Çünkü birini başarmadan diğerini başarmanın mümkün olmadığını daha iş hayatımın hemen başında öğrenebildim. Bu nedenle her zaman krizlere hazırlıklı bir firma yapısı oluşturmak temel amacım oldu. Küresel krizden bu ölçülerde olumsuz etkilendiğimiz söylenemez. Finansal başarıyı konjonktürden bağımsız olarak hedeflerseniz ve başarabilirseniz her kriz sizin için fırsata dönüşebilir. Krizler, mikro ekonomi içinde değerlendirilen şirketlerin dışında gelişen, değiştiremediği ve kabullenmek zorunda kaldığı olgulardır. Yani deprem gibidir. Bize düşen, her an deprem olacakmış gibi binalarımızı ve yaşam

Burtom Sağlık Grubu, alanında Bursa'nın öncüsü

alanlarımızı güçlendirmektir. Ekonomide yapılması gereken ise "finansal yapıyı" güçlendirmektir. Doğrusu biz bunu yapmaya çalışıyoruz. Yani değiştiremeyeceklerimizle değil değiştirmeye gücümüzün yeteceği unsurlarla uğraşıyoruz.

Yaptığımız işleri daha da iyi yapmayı öğrenmek ve uygulamak, daha fazla vatandaşımıza hizmet vermek, böylelikle kantitatif ve kalitatif olarak büyümeye devam etmek bizim öncelikli hedeflerimiz arasında…

BTSO VE BUSİAD YÖNETİMİNDEYİM…

Sosyal sorumluluğum gereği birçok sivil toplum örgütüne üye olmakla beraber, BUSİAD (Bursa Sanayicileri ve İş Adamları Derneği) ile BTSO (Bursa Ticaret ve Sanayi Odası) Yönetim Kurulu üyeliği görevini sürdürüyorum.

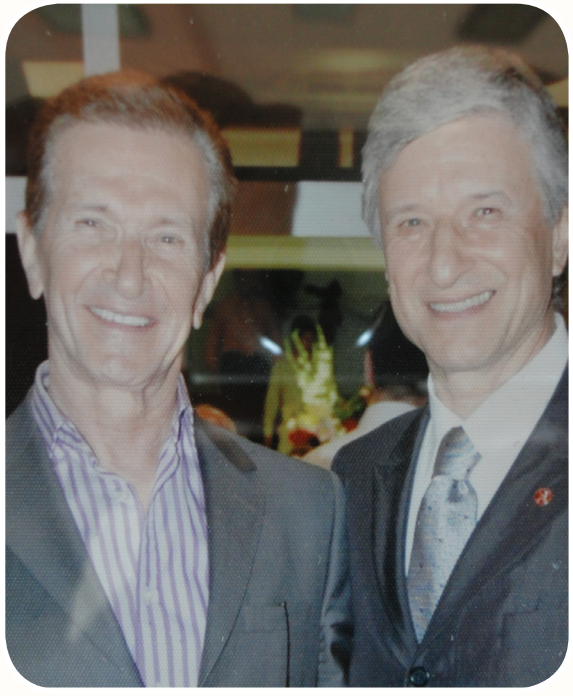
GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM…

İşinde uzman ve proaktif ol.
Özverili çalış, önemli işlere öncelik ver.
İyi bir aile kurmak, şirket kurmaktan daha önemlidir.
Ortak akla inan, her gün biraz daha geliş.
Senden daha akıllı ve becerikli insanlar olduğunu unutma…
Önce anlamaya sonra anlaşılmaya çalış.
Herkesten akıl iste ancak son kararı sen ver.
İyi bir ekip kur, sinerji yarat.
Birlikte büyümeye, birlikte gelişmeye inan.
Başkalarının hatalarından öğren, kendi hatalarından öğrenemeyecek kadar kısa ömrün var.

Söyleşi Tarihi: 04.11.2010

Bat Pazarı'ndan mağazalar zincirine... Gocuktan, deride trend belirlemeye…

Kırcılar Deri
Kurucuları
Mustafa ve Hasan Kırcı



Türkiye'de deri sektörünün lider markası Kırcılar, Mustafa ve Hasan Kırcı kardeşler idaresinde hedeflerine yıllar içinde bir bir ulaştı. Hala dur-durak demeden ülke ekonomisine fazladan bir kuruş daha katkı vermenin hesabını yapan Kırcı kardeşler, Türkiye'de oluşturduğu mağazalar zincirini dünyada da hızla yaygınlaştırmayı hedefliyor.

"1961'de ağabeyim Mustafa Kırcı, 'Bundan sonra lisan bilmeyen insan iş yapamayacak. Hele Ortak Pazar'a girersek büsbütün kilitleneceğiz. Gel ikimiz de lisan öğrenelim' dedi."

"1972-73'te Hamburg polisinin tüm gocuklarını biz ürettik… Bundan iyi başarı ve gurur olabilir mi? Bu durum bize cesaret verdi ve var gücümüzle ihracata yöneldik…"

(Hasan Kırcı) 1944-Bursa doğumluyum. 23 Temmuz İlkokulu'nda başlayan öğrenim hayatım Tophane Endüstri Meslek Lisesi'nden mezun olmamla sona erdi.
Babam, rahmetli Ali Kırcı, son derece otoriter ve takipçi bir işadamıydı. Beni, ortaokul ve lise bitinceye kadar Bat Pazarı'ndaki işyerimizin üretim bölümünde çalıştırdı. Bu yıllarda iş hayatında önemli tecrübeler edindim.
1961 yılında, ağabeyim Mustafa Kırcı, adeta 40 yıl sonrasını gördü. Okulumun bittiği yıllardı... Ağabeyim bir gün bana, "Bak Hasan, bundan sonra lisan bilmeyen asla iş yapamayacak. Hele Ortak Pazar'a girersek büsbütün kilitleneceğiz. Gel her ikimiz de lisan öğrenelim" dedi. Bu sözler çok hoşuma gitti. Ben Alman Kültür Derneği, ağabeyim ise Amerikan Kültür Derneği kurslarına kaydolduk.

BABAM, "İŞTEN KAYTARMADIĞIMIZI" ANLADI…

Her ikimizin de lisan kursuna kaydolmasını, rahmetli babam, "işten kaytarma" olarak görüyordu. Taa ki bir turiste onun gözleri önünde bir deri ceket satıncaya kadar... Bir gün Yeşil Camii civarında biri erkek, diğeri kız iki turisti,

yarım Almancama rağmen, Bat Pazarı'ndaki satış yerimize getirmeyi başardım. İki turistin, benim nezaretimde çarşıya gelmesi, tüm konu-komşunun dikkatini çekti. Dükkanımızda bu turistlere bir deri ceket satıp, Mark'ları aldığım an, babamın gözlerinin dolduğunu gördüm. Babam böylece bizim, "işten kaytarmadığımızı" anladı.

ASIL İŞ HAYATIM BAŞLADI...

Babam sadece otoriter bir işadamı değil, aynı zamanda ileri görüşlü bir insandı. Bir gün her ikimizi de karşısına alarak, "Çocuklar biz ayrılalım. Siz ikiniz kendi adınıza iş yapın, ben de Yeşil Caddesi'nde yeni yaptığım inşaatın altına bir mağaza açayım" dedi. Hep birlikte bu kararı uygulamaya koyduk. Babamız bize 3 makine ile 125 gocuk ve 3- 5 paket deri verdi. 125 gocuğu, Eskişehir'deki Sarar firmasına 125 bin lira karşılığında sattık. Babamın hayatta bize verdiği çok önemli bir şey vardı: O da sınırsız itibar... İstanbul'dan veya bir başka yerden çeksiz, senetsiz, sadece "söz"le mal alabiliyorduk. Bundan daha iyi bir sermaye olabilir mi?

1970 YILINDA İKİ KARDEŞ KENDİ İŞİMİZİ KURDUK...

Babam, Bat Pazarı'ndaki yeri bize bırakmıştı, yıl 1970... O ana kadar "Ali Kırcı" ismiyle devam eden işletmemizi, "Mustafa ve Hasan Kırcılar" olarak değiştirdik. Bu işyerimizde hem üretim yapıyorduk hem de satış... O yıllarda DSİ, Karayolları, Bayındırlık vs. devlet dairelerinin ihalelerine girerek işçilerin gocuklarını yapmaya başladık. Ayrıca Türkiye genelinde toptan mal dağıtımına geçtik. Sadece perakendeyle bir yere varamayacağımızı gördük. Bu nedenle ihaleler ve toptan satışlar üzerine yoğunlaştık.

1971 YILINDA İLK İHRACATIMIZI YAPTIK...

1970 yılında karayoluyla Bulgaristan üzerinden Almanya'ya gittim. Avrupa'yı görünce dünyam ve ufkum çok değişti. Hamburg'da Suriyeli Muzaffer Bekbaş ile tanışmam ise bize müthiş bir ivme kazandırdı. Bu Suriyeli arkadaş, aslında tütün ticareti yapıyordu. Beni bir Alman firmanın sahibiyle tanıştırması, bizim için çok önemli bir adım oldu. İlk ihracatımızı, Haut und Felkanter isimli bu Alman firmasına yaptık. İlginç olan; o tarihlerde Bursa'da, bankalar dahil hiçbir kişi ve kurum ihracat muamelesini tam anlamıyla bilmiyordu. Bu nedenle ihracatımızı İstanbul üzerinden yaptık. 1972- 1973 yıllarında Hamburg Polisi'nin tüm gocuklarını biz ürettik. Bundan büyük başarı ve gurur olabilir mi? Bu durum bize cesaret verdi ve var gücümüzle ihracata çalıştık.

ARKA ARKAYA YENİ YATIRIMLAR...

Bir taraftan üretimimiz, diğer taraftan iç ve dış satışımız çok iyi gidiyordu. Ancak gelin görün ki, Atatürk Caddesi'nde prestij amaçlı bir mağaza sahibi olmak, bizim için tutku haline gelmişti. Bu konuyla ilgili babamın değişik bir görüşü vardı. "Evlatlar, siz malınızı düzgün yapın, müşteri sizi her yerde bulacaktır" derdi. Sonunda muradımıza erdik ve Atatürk Caddesi'nde, bugünkü "Berussa" firmamızın yerini Foto Yıldız'dan satın aldık. 1984 yılında ise Ulu Camii karşısındaki mağazamızla da konfeksiyon işine girdik. 1988 yılında, gerek artan üretim kapasitemizi karşılaması, gerekse turistlerin daha rahat alışveriş yapabilmesi için Yeni Yalova Yolu-Ovaakça mevkiinde bir fabrika kurduk.

SIRA TURİSTİK BÖLGELERDE MAĞAZA AÇMAYA GELDİ...

1991 yılında, artık turistik yörelere de mağaza açmanın gerekli olduğunu düşünüyorduk. İlk mağazamızı Efes Meryem Ana kavşağında Selçuk'ta açtık. Daha sonra Selçuk'tan Mustafa Ünüvar ile birlikte hareket ederek 5 bin metrekarelik bir mağazayı hizmete sunduk. 1993 yılında Antalya, 1995'te ise İstanbul-Zeytinburnu

mağazamızı devreye soktuk. Son olarak 2002 yılında Bodrum'da mağaza açtık. Mağazalar zincirine devam edeceğiz... Özellikle İstanbul, gerek büyüklük, gerekse turistlerin yoğunluğu nedeniyle genişleme yönünden bizim için birinci sırada geliyor.

İHRACATIMIZA HİÇ ARA VERMEDİK...

1998 ve onu takip eden sıkıntılı yıllara rağmen iç ve dış piyasalarda genişlememizi hız kesmeden sürdürdük. 1991- 92 yıllarından itibaren de Rus pazarı devreye girdi. Bu pazarda da genişleyerek yolumuza devam ediyoruz. Artık devir çok değişti. Dünya "tek pazar" haline geldi. Yeni işyeri açan bir müteşebbis mutlaka ve mutlaka dış pazarı birinci derecede hesaba katarak yola çıkmalı. Türkiye'de oluşturduğumuz mağazalar zincirini, yurtdışında da kurmayı amaçlıyoruz.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Ticarette değişmez bir kural var: Dürüstlük, çalışkanlık...
Ağabey-kardeş bile olsanız, ortaklığınızı sağlam temellere oturtun.
İşveren olarak; üretimi, satın almayı, pazarlamayı... kısacası her şeyi gözaltında tutun.
Bildiğiniz iş, başarılı olma ihtimaliniz en yüksek olan iştir. Yeni işyeri açan bir müteşebbis, mutlaka dış pazarı birinci derecede hesaba katmalı.

***Söyleşi Tarihi:* 24.12.2002**

Krizden güçlenerek çıktık, önümüzdeki dönem Mısır'da büyümeyi planlıyoruz

"Şirketimiz son yıllarda turizm alanında yerli ve yabancı turistlere hitap eden deri, kuyum ve halı

Kırcılar Deri mağazaları, son trend ürünlerini yerli ve yabancı müşteriyle buluşturuyor...

mağazaları konsepti olarak yeni yatırımlar yaptı, yapmaya da devam ediyor. Bu anlamda 2008- 2009 yıllarında şirketimiz, müşteri kapasitesi çok yüksek olan turizm acenteleriyle yeni anlaşmalar yaparak daha da büyüdü ve buna istinaden fabrikamızda üretim kapasitesi arttı. Böylelikle kriz döneminden mağaza ve üretim sayılarımızı artırarak başarılı bir şekilde büyüyerek çıktık...
2010- 2011 yıllarında kendi alanlarımızda özellikle de Mısır'da büyümeyi hedefliyoruz. Mısır'da son zamanlarda turizm açısından Antalya bölgesine eş değer yatırımlar yapılıyor. Özellikle doğal deniz güzellikleri ve tarihi, turistleri cezbediyor. Biz de Kırcılar olarak Hurghada ve Sharm el Sheikh şehirlerinde mağaza sayımızı artırmayı planlıyoruz..."

***Güncelleme Tarihi:* 16.08.2010**

Havlu-bornoz imalatıyla yetinmedi, ev tekstilinin her alanında olmak istiyor

Minteks Havlu
Yönetim Kurulu Başkanı
Emin Nallar

Havlu-bornoz imalatında Türkiye'nin sayılı firmalardan biri olan Minteks, önümüzdeki süreçte mağazacılığa daha ağırlık verecek… Firmanın kurucularından Emin Nallar, nevresim ve çarşaf üretimine başladıklarını, ev tekstilinin bütün dallarında olmak istediklerini vurguladı. Nallar, "Ürünlerimizi kendi markamızla kendi mağazalarımızda satacağız" dedi.

"Ortağım Özkan Bey ile ilk zamanlarda, satış yapabilmek için yılda 100-110 bin kilometre yol yaptığımızı hatırlarım…"

"Başarının temelinde 'işi sevmek' var… Ben dört gün fabrikada yattığımı bilirim… Bu iş ancak sevgiyle oluyor…"

1958- Bursa doğumluyum. Eski bir Bursalı ailenin ferdiyim. Babam memurdu… Liseye kadar olan tahsilimi Bursa'da tamamladım. Üniversiteyi ise İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilimler Fakültesi'nde okudum. Okul bitince 1980 yılında Bursa'ya geldim. 1981 yılında askerlik görevimi kısa dönem yedek subay olarak yerine getirdikten sonra bir müddet iş aradım. Bu çabam sonuç verdi ve 1982 yılında Özdilek'te işe başladım.
Özdilek'te 1994 yılına kadar, satış müdürlüğü de dahil olmak üzere değişik departmanlarda çalıştım. Havluculuğu orada öğrendim. Özdilek'ten, kendi işimizi kurmak üzere ortağım Özkan İrman ile ayrıldık. Sermayemiz yok… İzmir yolunda, şimdiki Metro'nun karşısında 50 metrekarelik bir dükkanda havlu alım-satım işine başladık. Maddi anlamda sermayemiz yoktu, fakat İstanbul ve başka yerlerde bizi seven, güvenen çevremiz, toptancı tanıdıklarımız vardı. Biz ne götürsek aldılar.

ŞÜKRÜ ŞANKAYA'NIN DEPOSUNU BOŞALTTIK!

Biz bu işlere başladıktan üç-beş ay sonra rahmetli Şükrü Şankaya çağırdı. Beni çok severdi. "Çocuklar neler yapıyorsunuz?" diye sordu. Biz de yaptığımız işleri anlattık. "Bizim depolara bir bakın, işinize yarar bir şeyler varsa alıp satın" dedi. Biz havlu satarken bir anda pijama ve t-shirt satmaya başladık. Yıl 1994… Özkan Bey ile numuneleri arabanın arkasına atıp Anadolu'yu karış karış gezerdik. Şükrü ağabeyin deposundaki bütün malları 7-8 ayda sattık. Sermaye yavaş

yavaş birikmeye başladı. Gerçek işimize yani havluculuğa 1.5-2 yıl sonra başlayabildik. Fakat imalat yine yok. Bu arada küçücük dükkanımız büyümeye başladı. Yandaki dört-beş dükkanı da kiralayıp, hepsini birleştirdik.

SABAH GAZETESİNE PROMOSYON YAPTIK…

Bu arada piyasada markamızı tutturmak için büyük bir mücadele veriyorduk. "Minör Major by Minteks" adı altında kampanyalarımız vardı. O dönemde gazeteler arasında çılgın bir promosyon yarışı yaşanıyordu. Yıl 1997… Sabah gazetesi ile çok büyük bir kampanyamız oldu. Bornoz seti verdik. O zaman imalatımız olmadığı için Denizli'den ve başka yerlerden topladığımız ürünleri set yapıp Sabah gazetesine verdik. Bizim için çok büyük bir işti, önemli sermaye oldu. İş hayatımızdaki dönüm noktalarından birisidir…

BORÇ-HARÇ FABRİKA BİNAMIZI YAPTIK…

Sabah gazetesine yaptığımız bu promosyondan elde ettiğimiz kazançla 1997 yılında şu an içinde bulunduğumuz, İzmir yolundaki fabrikamızın arazisini satın aldık. Borç harç, binamızı yaptık. Bina bitti ancak içine koyacak mal yok, raflar bomboş. İtibarımız ve bize duyulan güven nedeniyle bu sorunu hallettik. Şöyle ki; Denizli'de fabrikası olan arkadaşlarımız ve ağabeylerimizin büyük yardımını gördük. Malı çekerdik, satınca çeklerini verirdik. Bu süreç iki yıl kadar devam etti. 1999 yılında fabrika binamız bitti. Leasing ile makinelerimizi aldık ve Bursa'da havlu imalatına başladık. 25 bin metrekarelik arazimizde 12 bin metrekare kapalı alan bulunuyor.

MAĞAZA SAYIMIZI ARTIRMAYI PLANLIYORUZ…

Zaman içinde personelimiz de yetişti, iyi bir ihracat departmanımız oluştu. Biz daha çok ambalajlı ve kutulu mallar ürettiğimiz için Akdeniz çanağında, çeyiz geleneği olan ülkelerde daha başarılı olduk. Ürünlerimizi Minteks markasıyla satıyoruz. Ancak artık bu işin perakende kısmında da başarılı işlere imza atıyoruz. İzmir, Kıbrıs ve İstanbul'da Minteks markası altında mağazalarımız var. Bundan sonra perakende düzeyde mağaza sayımızı artırmayı hedefliyoruz. Toplu tüketim olan yerlerde ürünlerimizin daha çok satıldığını gördük. Dolayısıyla Şaypa'nın Erikli'de yeni bir konseptte açacağı AVM'de yer almaya karar verdik.

PİYASADAKİ İTİBARIMIZ BİZİ BUGÜNLERE GETİRDİ…

Sıfırdan başladık ve büyük mücadeleler içinde bugün belli bir yere gelmeyi başardık. Ortağım Özkan Bey ile ilk zamanlarda, satış yapabilmek adına yılda 100-110 bin kilometre yol gittiğimizi hatırlarım. Aldık-sattık… İlk başlarda böyleydi. Tabii o zaman ülkedeki şartlar da müsaitti. En başta enflasyon yüksekti. Ayrıca piyasada şahsi itibar ve güvenimizin yüksek olması, uzun vadeli mal alabilmemiz bizim bugünlere gelmemizde büyük etken oldu.

KENDİ MARKAMIZLA İHRACAT YAPIYORUZ…

Şu an 220 çalışanımız var. Bunlardan 35-40 tanesi yönetici konumunda… İhracatımız sürekli artıyor. Geçen yıl 3 milyon dolara yakın ihracat yaptık, bu yıl ki hedefimiz 4 milyon doları yakalamak. Akdeniz çanağındaki ülkeler ile komşularımız, Kuzey Afrika ülkeleri ve Rusya bizim için çok önemli dış pazarlar… Kendi tasarımlarımızla, desenlerimizle ve markamızla ihracat yapıyoruz. Önemli olan bu… Sürekli gelişmek için müthiş bir mücadele ortaya koyuyoruz.

YÜKSEK GÜMRÜK VERGİLERİ İHRACATTA BÜYÜK SORUN…

Bizim için dünya pazarlarındaki en büyük problem,

yüksek gümrük duvarları… Özellikle ev tekstilinde, komşu ülkeler de dahil olmak üzere, gümrük vergilerinin yüksek olması nedeniyle çok zor mal satıyoruz. Mesela İran… Üretimleri olmamasına rağmen, bir tek bornozu oraya sokmak için 25 dolar vergi ödemek zorunda kalıyor oradaki bayiimiz… Bornozun değeri zaten 15 dolar… Bu durumda ne oluyor? Eşek sırtında kaçak bornoz giriyor. Bu istenen bir şey değil… Mesela Rusya… Gümrükleri belli seviyeye gelmedi. Malı TIR'a yüklüyorsunuz, adam ne kadar gümrük vergisi ödeyeceğini bilmiyor. Bunların yanı sıra bütün Kuzey Afrika ülkelerinde yüzde 50 gümrük vergisi var. İhracatta zorlanıyoruz, fiyat tutturamıyoruz. Çünkü Libya'daki adam Fransa'dan gümrüksüz mal alırken biz yüzde 50 gümrük vergisi ödemek durumunda kalıyoruz. İddia ediyorum: Çevremizdeki ülkelere gümrüksüz mal satsak, Türkiye'de işsizlik sıfırlanır, Çin'den işçi getirmek zorunda kalırız. Mal yetiştiremeyiz.

TÜRKİYE TEKSTİLİ ÖĞRENDİ, MODA DA YARATIYOR…

Biz Türk tekstilcileri, yeni makine yatırımı yapmaktan kesinlikle korkmuyoruz. Son 10 yılda 100 milyar doların üzerinde tekstil makinesi yatırımı yapıldı. Buna ikinci el kullanılmış makine dahil değil… Türkiye tekstili öğrendi, moda da yaratıyor. Hatta tekstilin bazı dallarında, örneğin ev tekstili ve döşemelik kumaşta dünyada ilk sıralardayız. Bebe-çocuk ve bayan konfeksiyonda da gayet iyi durumdayız.

EV TEKSTİLİNİN HER ALANINDA OLMAK İSTİYORUZ…

İşin perakende tarafında daha iddialı olmak istiyoruz. Kendi ürünlerimizi kendi mağazalarımızda satmayı hedefliyoruz. Havlu ve bornozun yanında nevresim ve çarşaf imalatına başladık. Aslında önümüzdeki süreçte, ev tekstilinin bütün dallarında olmayı amaçlıyoruz. Hanımların aradığı bütün ev tekstili ürünlerini, kendi markamızla kendi mağazalarımızda satarak yolumuza devam etmek istiyoruz.

HAVLUDA LİDERLİĞİ DENİZLİ'YE KAPTIRDIK…

Bursa'nın geleneksel üretim dallarından olan havluculukta liderlik, ne yazık ki yıllar öncesinde Denizli'ye kaptırıldı. Bursa'da 20-30 yıl önce kara tezgahlarda yapılan havluculuk, modernizasyon anlamında çağı yakalayamadı. Bursa'da o dönemde 300'e yakın havlu atölyesi vardı. Bu atölyelerdeki kara tezgahlar otomatik makinelere dönüştürülemedi. Böyle olunca da rekabet gücü kalmadı. Bir tane eski tip kara tezgah günde 20 kilo havlu dokuyabilirken, otomatik makineler günde 200 kilo havlu dokuyabiliyor. Bu iki rakam, rekabetin boyutunu daha net biçimde gözler önüne seriyor. Havluculukta liderliği Denizli'ye kaptırmamıza rağmen halen "Bursa Havlusu" tanınırlıkta daha önde… Turizm gelişirse, Bursa'da havluculuk da daha iyi bir noktaya gelebilir

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM…

Gençlere, hangi iş alanında faaliyet gösteriyorlarsa, öncelikle o işi çok sevmelerini tavsiye ederim. Başarının temelinde "işi sevmek" var. Ben dört gün fabrikada yattığımı hatırlıyorum. Bu iş ancak sevgiyle oluyor.

Bugünün girişimcileri, sadece Türkiye'deki rakipleriyle rekabet etmiyor. Onların rakibi, artık bütün dünya… Dolayısıyla dünyadaki rakiplerini de yakından takip etsinler…

Genç girişimcilerimiz kesinlikle maceraya atılmasın. Ayaklarını yorganlarına göre uzatsınlar. Çünkü sermaye kolay elde edilmiyor.

Gençlerimizin sosyal olaylara duyarsız kaldığını gözlemliyorum. Genel kültür anlamında gençlerimizin biraz daha dünyayı takip etmeleri gerekiyor.

Fakat eğitim anlamında çok iyi yetişen bir gençliğe sahip olduğumuzu da söyleyebilirim. Her şeyin başı eğitim…

Güncelleme Tarihi: **29.06.2011**

En iyi bildiğimiz iş 'bakkalcılık' biz 'bakkal oğlu bakkalız...'

Seçkin Onur Gıda
Kurucusu
Seçkin Onur

Seçkin Onur... Mesleğe 11 yaşında babasının yanında bakkal çırağı olarak başladı, gıda toptancılığı yaptı, sektöründe ilk "sıcak satışı" gerçekleştirdi... Günümüzde gıda işleme tesisinin yanı sıra "Bizden" markasıyla çok sayıda gıda ürünü pazarlayan firma, baba Seçkin Onur ve oğullarının omzunda sektörünün en büyükleri arasına girmeyi başardı...

"Bakkal oğlu bakkal olmamız nedeniyle ablam, ben ve kardeşim hep aynı dükkanda çalıştık... Zira orası bizim için ikinci bir okuldu..."

"Barkot uygulamasını biz başlattık... BTSO verilerine göre, Bursa'da gıda sektöründe ilk üç firma arasındayız... Çalışan sayımız 300, dağıtım filomuz ise 150 araçtan oluşuyor..."

Bizler Cumhuriyet döneminde Türkiye'ye gelen Selanik göçmenlerindeniz... Dedem Selanik'te çiftlik ve bakkal dükkanı işletiyormuş. Rahmetli babam Cemal Onur da Bursa'ya gelince, 1949 yılında Muradiye'de kendi adına, bildiği iş olan bakkallığa başlamış. Ben de 11 yaşında, babamın yanında çıkarlıkla iş hayatına atıldım. Bizler, "bakkal oğlu bakkalız..,"
Bir bakkal çırağı olarak dikkatimi çeken en önemli husus, babamın hep yeniliklere imza atmasıydı... Yan tarafımızda bulunan ve her an sıcak ekmek satışı yapabilen fırına rağmen, biz de onun kadar ekmek satıyorduk. Her ekmek alan çocuğa bir akide şekeri vermemiz, bu başarıyı getiriyordu. Promosyon nedeniyle çocuklar bizi tercih ediyordu. "İş bilenin, kılıç kuşananın..."
Çocukluğumu yaşamadan, gönüllü olarak çıraklık yaptığım dükkanımızda babamdan çok şey öğrendim. En başta, şükretmesini... O'nun, bir kez olsun, "işler kötü" dediğini duymadım. Haline hep şükrederdi... "Bakkal oğlu bakkal" olmamız nedeniyle ablam, ben ve kardeşim hep aynı dükkanda çalıştık. Zira orası bizim için ikinci okuldu...

BİTMEK BİLMEYEN BORÇ...

İki bin 500 lira sermayeyle başladığımız bakkallıktan 10 bin lira para biriktirdik. Yıl 1956... O dönemde,

10 bin lira para yatırana 40 bin liraya kadar kredi veren bir banka vardı. Parayı yatırdık, aldığımız krediyle evimizi restore ettirdik. Sonra borcumuzu ödemeye başladık. Fakat borç bir türlü bitmiyordu. Ödüyoruz, ödüyoruz, borç aynı… Babam, "Oğlum, sen sen ol, sakın bankadan kredi çekme, halimizi görüyorsun" diyerek, bu durumdan dolayı yaşadığı sıkıntıyı ifade etti. Sonunda bir yolunu bulup borçlarımızı sıfırladık. O gün bugündür, hep öz kaynaklarımızla yatırım yapmayı kural haline getirdik. Halen de öyleyiz...

BABAM 1965'TE DÜKKANI BANA DEVRETTİ…

1965 yılından itibaren işlerimiz büyümeye başladı. Kazandığımızı hep işimize yatırıyorduk. Dükkanımızda, normal bir bakkala göre "yok yoktu…" Sattığımız ürünlerden bazıları şunlardı: Loğusa şerbet boyası, plastik-yağlı boya, alçı, çivi, tavuk ve kuş yemi, her tür lastik, kadın çorabı, dikiş ipliği, kolonya, oje, aseton, tuhafiye, fermuar, yapı-market ürünleri… Bütün bunlara rağmen, bir de, "yoklar-arananlar defteri" tutardık. Ürün çeşidimizi hep artırdık. O tarihlerde, at arabasıyla Cumhuriyet Caddesi'nden Muradiye'ye bakkaliye malzemesi taşırdık.

1970'Lİ YILLARDA TOPTANCILIĞA BAŞLADIK…

O zamanlarda, bakkaliye toptancılığı yapanların hepsi Cumhuriyet Caddesi'ndeydi… Biz ise Bursa'da ilk kez Muradiye'de toptancılığa başladık. Herkes bize güldü, aldırmadık, işimize devam ettik. İlk işimiz toz ve kesme şeker toptancılığıydı… O tarihlerde şekere sık sık zam gelirdi. İşin garip tarafı, parayı önceden yatırmamıza rağmen, ürünü zamlı fiyattan alıyorduk. Örneğin, 8 kamyo

Seçkin Onur, çocukluğundan itibaren hep ''bakkalcılık''ın içinde oldu.

şeker parası yatırmamıza rağmen, teslim aldığımız tarihte, zamlardan dolayı ancak 4 kamyon şeker alabiliyorduk. Bir dostum bu konuda beni uyardı ve "Sadece şeker satma, çeşidi artır ki ortalamada kazançlı ol" dedi.

İLK KEZ ARAÇLARLA "SICAK SATIŞ" YAPTIK…

Toptancılık dönemimizde, bakkallara ilk kez "sıcak satış" uygulamasını başlattık. Fakat sermayemiz küçüktü. Bunun üzerine bir yenilik yapma kararı daha aldık. Araçla dolaşan elemanlarımız sipariş toplamaya başladı... Bu yeni uygulama, işleri kontrol altına aldı.

Toplanan siparişler düzenli ve kayıpsız biçimde teslim edildi, işlerimize bir düzen geldi.
Muradiye'deki merkezimize bağlı olarak 6-7 depomuz daha vardı, Küçük Balıklı'da bile depomuz bulunuyordu. Çok dikkatli bir şekilde toptan dağıtım işimizi yürütüyorduk... İşlerimizin rayına oturmaya başladığı o dönemlerde maalesef bir yangın felaketi yaşadık. Bu durum bize zarar verdi, ancak en büyük zararı itfaiye erlerinin sıktığı sular verdi. Yangın felaketinin yanında bir de sel felaketine maruz kaldık. Mallarımız su içinde yüzüyordu. İş yaptığımız firmalar, "Borçlarınızı erteleyelim, ne kadar maddi destek isterseniz sağlayalım" teklifinde bulundu. Duygulandık... Fakat hiçbirini kabul etmedik. Yangına rağmen işlerimizi hiçbir şey olmamış gibi ertesi gün aynen devam ettirdik. Akabinde Yalova Yolu'na taşındık. Burada tam 5 yıl kaldık.

1997'DE ORHANELİ YOLU'NDAKİ YERİMİZE TAŞINDIK...

Orhaneli Yolu üzerindeki yeni binamızın inşaatına geçmeden önce İstanbul, İzmir, Antalya ve Çanakkale'de çok sayıda depoyu gezdik, notlar aldık. Sonunda bir senteze vararak, çelik raflı, forkliftli, hijyenik ve herkesin örnek aldığı bir depo inşa ettik. Çalıştığımız Amerikalı bir firmanın yetkilisine de depomuzu tanıttık, büyük bir hayranlık duydu. Sonuçta, bizi bayilikten, distribütörlüğe yükseltti. Zira sektörümüzde, bizim uygulamalarımızı hayata geçiren başka bir firma yoktu.

SON DÖNEMDEKİ ATILIMLARIMIZ...

2001 yılında inşaatına başladığımız 14 bin metrekarelik "Gıda İşleme" tesisimiz 2004 yılının ilk yarısında devreye girecek. Kendi markalarımızı oluşturmaya başladık. "Bizden, Clean House Bizden..." Bakliyat, makarna, un, kahve, salça, bezelye, kesme şeker, tuz, çay, çöp torbası, buzdolabı poşeti, alüminyum folya... satışını yaptığımız ürünlerden sadece birkaçı...

24 SAAT SERVİS...

Aşırı faiz yükünü minimize etmek için, "24 saat dağıtım" uygulamasına geçtik. Siparişleri faksla alıyor, gece kamyonlara yüklüyor ve Balıkesir, Çanakkale, Eskişehir, Bilecik, Kütahya, Bursa- Yalova, İzmit, Adapazarı, Düzce, İstanbul depolarımıza, en geç sabah saat 7'de ulaştırıyorduk. Dedem, babam, ben ve evlatlarım hep yenilikçi olduk. "Barkot" uygulamasına ilk biz başladık.
BTSO'nun verilerine göre, Bursa'da gıda sektöründe ilk üç firma arasındayız... Çalışan sayımız 300, 150 araçlık filomuz var, 25 metrekarelik bakkal dükkanından 25 bin metrekare kapalı tesise ulaştık. İhracat amaçlı dış ticaret departmanı kurduk. İstanbul, Almanya ve Bulgaristan'daki gıda fuarlarına katılırız. Ocak 2004'te de Dubai Gıda Fuarı'na iştirak edeceğiz.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Teknoloji ve otomasyonu yakın takibe alın.
Kazandığınızı hep işinize yatırın.
Personelinizin eğitimine önem verin.

Söyleşi Tarihi: **07.12.2003**

Firma olarak hedefimiz;
sektörümüzde "endüstri liderliği"

"Küresel ekonomik krizi, 2008 yılının ikinci çeyreğinde öngörmüştük. Bu kapsamda öncelikle, distribütörlüğünü gerçekleştirdiğimiz ve bize ortalama çalışma düzeyimizin çok üzerinde stok yükleyen firmalarla yollarımızı ayırdık. 'Daha az stok' ve 'daha fazla iş' mantığıyla hareket ettik. Bu, bize ve birlikte çalıştığımız iş ortaklarına daha az sermaye ile aynı işi yapabilme yetisi kazandırdı. Finansal açıdan çok ciddi sorunlar yaşayan müşterilerimize vade desteği verdik.
İnsan kaynağımıza daha fazla önem gösterdik ve yetkinlikleri temel alan yeni bir insan kaynakları politikası oluşturduk. Bunu gerçekleştirirken 'Davranış Bilimleri Enstitüsü' ile

birlikte çalıştık. Kriz öncesinde yüzde 6'lar civarında olan devinim oranımızı kriz ve sonrasında bugüne kadar yüzde 1'lerin altına indirdik.
Uludağ Üniversitesi'nde Kariyer Günleri'ne katılarak yetenekli öğrencilerle çalışma imkanı bulduk. Kariyer Günleri'ne katılan tek bölgesel gıda firmasıydık…
Maliyetlerimizi düşürmek için, 'Kayıp Analizi' toplantıları yaptık. 'Birleşik İş Planı' üzerinde gerçekleştireceğimiz projeleri ve bunların katkılarını maliyetlendirdik, sonrasında da sonuçları ölçümleyerek takip ettik.
Tüm şirketimizi barkot üzerinden yönetebilecek bir sistemi hayata geçirdik. 2009 yılından itibaren, tüm sevkıyatın ölçümlemesine başladık. Bu ölçümlemede Rusya, Doğu Avrupa ve Orta Doğu'nun içinde bulunduğu coğrafyada yüzde 98 gibi çok yüksek bir başarı oranına ulaştık. Kendi sektörümüzde 'Depo Yazılım' sistemini ilk kullanan firmayız. Hedefimiz, kendi sektörümüzde endüstri liderliği… 'Bizden' markasıyla bakliyat üretimimizi Bursa'da yapıyoruz. 'Bizden', Bursa'nın en güçlü gıda markalarından birisi oldu. 2010 ve 2011 yıllarında yeni sektörlere gireceğiz. Ana iş ortağımız Procter&Gamble'in dünya üzerinde faaliyette bulunduğu tüm kategorilerde sindire sindire biz de faaliyette bulunacağız. Bunun ilk adımını Fairy markalı bulaşık deterjanı ile attık. 6 ayda, yüzde 91 gibi yüksek dağılım sonucuna ulaştık. Arkasından otomatik bulaşık makineleri için olan versiyonu da satışa sunacağız. Rakiplerimizin faaliyette bulunduğu tüm kategorilerde bizler de çalışacağız.
2010 ve 2011 yıllarında hedefimiz; operasyonel mükemmelliği esas alan, alt yapı bakımından çok güçlü, müşterilerle ilişkilerde 'kazan-kazan' mantığını esas alan, tüketicilerimize en kaliteli, en sağlıklı ürünleri sunan gıda ve dağıtım firması olmak…"

Güncelleme Tarihi: **25.09.2010**

Türk otomotiv yan sanayi, İbrahim Orhan ile çağ atladı

Orhan Holding
Onursal Başkanı
İbrahim Orhan

İbrahim Orhan… Otomotiv yan sanayinde Bursa'da kurduğu şirketler, yarattığı devasa istihdam ve ihracat, satın aldığı yabancı şirketler, kurduğu yabancı ortaklıklar ile ülke ekonomisine adanan bir ömür… İbrahim Orhan'ın iş yaşamı, her okulda okutulacak nitelikte bir başarı öyküsü…

"Oyak-Renault Fabrikası'nın tesisat işini yaparken, otomotiv yan sanayine girme konusu gündeme geldi. Sonra da bu sektörle ilgili şirket… Daha sonra diğer şirketler…"

"Dükkandık fabrika olduk, fabrikaydık fabrikalar olduk ve olmaya devam edeceğiz… Tesislerimizin büyük bölümü üretime yönelik faaliyet gösteriyor..."

Yenişehir-Barcın'da ilkokul 3. sınıfa kadar okudum. Ailemizin kararıyla 29 Ekim 1950 tarihinde Yenişehir'e taşındık. Ortaokulu da Yenişehir'de bitirdim. Liseyi ise Bursa Erkek Lisesi'nde okudum. Okulu bitirince ikilime düştüm. "Acaba ticaretle ilgili bir okulda mı okuyayım" yoksa "daha garantili gözüken makine mühendisliğini mi seçsem…" Kararımı verdim ve İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'ne girdim. Makine Mühendisi olarak okulu bitirdiğim yılı babam iflas etti. Sevinç ve hüznü bir arada yaşadım. Sonradan babam işlerini yoluna koydu.

HER ŞEYİ BABAMDAN ÖĞRENDİM...

Sekiz yaşından itibaren babamla birlikte çıktığım ticari hayat yolculuğunda; "ticareti", "her şartta dürüst olmayı", "sözün senet olduğunu", "iflası" ve daha birçok şeyi öğrendim.

KARAYOLLARI ŞEFLİĞİ, İLK İŞİMDİ...

1966 yılında, Karayolları Ankara Merkez Atölyesi'nde aldığım eğitimden sonra, Karayolları Kayseri 6. Bölge'de işletme şefi olarak işe başladım. Ancak aklımda hep Bursa'ya dönmek vardı... 1968 yılında Karayolları Bursa 14. Bölge'ye Atölye Şefi olarak tayinim çıktı. Bursa'ya tayinim çıkınca, Kayseri'deki Bölge Müdürüm beni ikna etmek için her yola başvurdu, ancak nafile... Sonunda Bursa'daki görevime başladım. Başlamaya başladım ama bir de ne göreyim... Kadrom fiilen başkası tarafından doldurulmuş... Beni tanıyanlar bilir, hiç kimseyle tartışmam, yine öyle oldu. Hakkım olmasına rağmen kadrom için, "kırıcı olurum" diye ısrarlı olmadım ancak bu arada çok önemli bir karar aldım... "İşimi değiştirecektim." Uzun araştırma ve temaslarımdan sonra hayalimdeki işi buldum ve Alarko'ya girdim. Vakko'dan Coca-Cola'nın Bursa fabrikasına, Oyak Renault'tan Sümerbank'a kadar birçok şirketin havalandırma ve su sistemlerinin kurulmasında şantiye şefliği yaptım.

TEKNİK MALZEME'NİN KURULUŞU...

Hayalimde hep "kendi işimi yapmak" vardı. Bu hayalimi 1972 yılında gerçekleştirdim. İki arkadaşımla beraber tesisat malzemesi pazarlamak ve sanayi binalarına tesisat montajı yapmak amacıyla Teknik Malzeme'yi kurduk. O günlerdeki kadromuz iki işçiden oluşuyordu. Tesisat işinden sonra 1979'da Oyak Renault'nun isteğiyle onlara koltuk süngeri üretimine başladık. Süngerin "S"sini dahi bilmezdik... O istek Renault'dan geldiği gün ülkede otomobil almak için insanlar sırada bekliyordu. 25 bin arabanın üretildiği o yıl, şirketin park yerinde, süngersizlikten koltuksuz olduğu için satışa veremedikleri 5 bin civarında araba vardı. Bunun üzerine biz bir ay içinde üretime ve böylece müteahhitlikten yan sanayiciliğe geçiş yaptık. Yine Oyak Renault'nun isteği üzerine 1987'de komple koltuk üretimine başladık. Dükkandık fabrika olduk, fabrikaydık fabrikalar olduk ve olmaya devam edeceğiz. Bugün Orhan Holding bünyesinde 21 şirket ve

24 fabrika bulunuyor. Bunların büyük bölümü üretime yönelik faaliyet gösteriyor. Bu şirketler yurt içi ve yurt dışındaki tesislerinde kumaş ve koltuk kılıfı, komple koltuk ve koltuk komponentleri, blok sünger, egzos, yakıt hortumu, plastik extrüzyon parçaları, metal ve sac parçalar, esnek kumanda telleri, vites mekanizması, plastik enjeksiyon parçaları ile yay üretimi gerçekleştiriyor.
"Oryapı" şirketimiz, inşaat sektöründe varlık gösteriyor. Bursa ve Eskişehir'de BMW, Mini ve Range Rover araç

satışı ve servis hizmeti de veren Grubumuz, "Uray Sigorta" şirketiyle, bireysel ve kurumsal sigorta poliçesi satışı ve hasar takibi yapıyor. Benzinlik ve market işletmelerine de sahip olan Orhan Holding, turizm alanında da varlık gösteriyor. Turizmde Antalya Belek'teki otelimiz "Hotel Sillyum" ile hizmet veriyor.

ZİRAAT VE HAYVANCILIKTA DA VARIZ...

Ziraat ve hayvancılık konusunda da hobi amaçlı yatırımlarımız var. "Orhan Tarım" ismi altında meyve, sebze ve hayvancılık ile uğraşıyoruz. Bin büyük baş hayvan kapasiteli modern ahır ve süt sağım ünitesine sahibiz. İki bin dönüm arazide ise meyvecilik ve tohumluk buğday üretimi yapıyoruz.

BİNLERCE KİŞİYE İSTİHDAM SAĞLIYORUZ...

6 bin 500 kişiye istihdam sağlayan Grubumuzun, ABD'de 3, Fransa, İspanya, Slovakya, Meksika, İngiltere, Macaristan ve Romanya'da ise birer tesisi bulunuyor. Avrupa'nın koltuk kılıfı ihtiyacının yüzde 13'ünü, koltuk kılıfı plastik profilinin ise yüzde 25'ini karşılıyoruz. Grubumuz, ağırlıklı olarak İspanya, Fransa, Almanya, İtalya, İngiltere, Arjantin ve Brezilya'ya ihracat yapıyor.

YABANCI ORTAKLIKLARIMIZ DA VAR...

Grubumuzun, yabancı şirketlerle ortaklıkları da var. Sıla Teknik şirketimizde İtalyan Sıla Holding ile Orhan Holding ortaklığı, Aunde Teknik şirketimizde Alman-İtalyan-Orhan Holding ortaklığı, Matay'da İtalyan Magnetti Marelli ile Orhan Holding ortaklığı, Teknik Malzeme şirketinde ise BFTC-Fransız Faurecia ile Orhan Holding ortaklığı var.
Uluslararası çok büyük bir ihale ile ABD'li "Dana" yakıt sistemlerinin kendimize uygun fabrikalarını satın aldık. Böylece global bir şirket durumuna geldik. Dana ile ortaklığımızın mimarı oğlum Murat Orhan'dır. Kendisiyle bir ABD seyahatinde, Toledo'da Dana'yı ziyaret ettik. Tesislerini gezdim. Çok büyük ve köklü bir şirketti. Biz geleceğe dönük gelişme projeleriyle ilgili çalışıyorken, Dana bizimle ilgili bir bölümü satışa çıkardı. Oğlum ise bizim bu işi almamız gerektiğini söyledi. Ben bunu başarabileceğimize de fazla inanmıyordum ama bu düşüncemi oğlumu üzmemek için kendime saklıyordum. Çünkü Meksika'da 2, ABD'de 5, Avrupa'da 5, toplam 11 fabrika ve şirketi nasıl satın alabilecektik? Ama gayretli çalışmalarımızla iş başarıldı. Hatta Dana, mali yapısı dolayısıyla, iflas masası Chapter 11 prosesiyle işlerin yürütülmesi, işimizi en az 3 misli zorlaştırdı. Buna rağmen tüm ekibimiz işten yılmadı ve kazandık.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Gençlerimizi çok başarılı buluyor ve onlara güveniyorum.
Kendimiz, vatanımız, çocuklarımız, ailemiz için çalıştığımızın bilincinde olalım.
Avrupa Birliği'ne girmemiz bizi atağa kaldırır.
Yenişehir'de bir yüksekokul yaptırdık. Bundan sonra da eğitime olan desteğimiz sürecek.
Yetişmiş insan gücü, en önemli varlığımız...
Türkiye ekonomisine güç katmak hepimizin hedefi olmalı...

Söyleşi Tarihi: 20.08.2002

Otomotiv dışında, "Orhan Tarım" bünyesinde hayvancılık faaliyetimizi de geliştireceğiz...

"Orhan Holding olarak küresel krizden etkilenmemek için pek çok önlem aldık... Krizin hissedilmeye başladığı 2008'in ikinci yarısından itibaren çok hızlı bir şekilde, düşen iş hacmine göre bütün harcama kalemleri ayarlandı... Dışarıya yaptırılan üretimlerin mümkün olanları içeriye alındı, iyileştirme ve 'yalın' çalışmalarına hız verildi. İyileştirme dışındaki yatırımlar ise durduruldu.
G. Kore'de yeni başlamakta olan yatırım ertelendi. Romanya'daki ve İngiltere'deki üretimler Türkiye'ye

kaydırıldı. Böylece tam kapasite yüklenmesi sağlandı.
İşleri birbirine benzer olan şirketler ve yönetimler birleştirildi. Personel alımı dondurulduğu, çok gerektiği takdirde Grup içinden kaydırılma yapıldı. En önemli varlığımız olan insan kaynaklarının şirketler arasında paylaşımı ve kullanılması maksimize edildi.
Önümüzdeki dönemde, 'Orhan Tarım' bünyesinde hayvancılık alanındaki faaliyetimizi geliştireceğiz. Otomotivin gelişmesine göre firmalarımızda geliştirme ve iyileştirme yatırımlarının devamı olacak…"

Güncelleme Tarihi: **23.09.2010**

İbrahim Orhan'ın gençlik yıllarından bir fotoğraf...

Tek bildiği iş olan lokantacılıkta, kaliteden ödün vermedi, zirvede kaldı

Örnek Yemek Sanayi

Kurucusu

Abidin Özen

Lokantacılığa komilikle adım atan, yıllar içinde sektörde adından büyük bir gururla söz ettiren ve toplum sağlığına özen gösteren yemek şirketlerinin oluşmasına öncülük yapan Abidin Özen, çalışmalarıyla sektörde hep örnek alındı…

"Komilikle başlayan meslek hayatımda ilk lokantamı 1967'de Kayhan'da açtım. Daha sonra yemek sanayiciliğine geçiş yaptık. Kaliteden taviz vermeyen hizmet anlayışımızla bugünlere geldik..."

"Yakın gelecekte yeni yatırım düşünmüyoruz, sadece mevcut işlerimizi geliştirmeyi planlıyoruz. 'Abidin Usta-Osmanlı Sofrası'nın şube sayısını artırmak da hedefimiz…"

1942 yılında Kosova-Prizren'de dünyaya geldim. İlkokul mezunuyum. Bursa'ya 1956 yılında göçmen olarak geldik. İlk işim komilikti... Buradan başlayan meslek hayatımda ilk lokantamı 1967'de Kayhan'da açtım. Daha sonra yemek sanayiciliği… Kaliteden taviz vermeyen anlayışımız, kusursuz müşteri memnuniyeti ilkemiz nedeniyle bugünlere geldik.İş hayatımın dönüm noktası, askerden geldikten bir yıl sonra 1967 yılında kendi lokantamı açmam oldu. Şu ana kadar kurmuş olduğumuz şirketler ise, "Abidin Usta-Osmanlı Sofrası", "Örnek Yemek San. ve Tic. Ltd. Şti.", "Özen Billuriye…" İş hayatımda, en başından kardeşimle yaptığım ortaklık halen devam ediyor. Sadece yemek sektöründe faaliyet gösterdik. En iyi bildiğimiz iş bu… İş hayatında bulunduğum nokta ve halkın teveccühü bizler için en büyük başarı oldu.
Örnek Yemek Sanayi, toplu yemek üretiminde ve catering sektöründe Bursa'nın en eski firmalarından biri ve öncü olmaya devam ediyor. Osmanlı Sofrası da 2 şubesi ile ev yemeklerinde yine Bursa'nın markası olma yolunda ilerliyor.

SEKTÖRDE PEK ÇOK FARKLI HİZMET VERİYORUZ…

"Yerinde Üretim:" Firmanın potansiyel yapısına göre projelendirilir. Örnek Yemek Sanayi tarafından özel ekipmanlarla donatılır, profesyonel bir kadroyla yemek üretim ve dağıtım işleri firma içinde yapılır. Altyapısı uygun olan firmalara bu sistemi öneriyoruz.

"Outdoor Catering:" Organizasyon ve özel günlerinizin yiyecek-içecek hizmetini Örnek Yemek'ten sağlayabilirsiniz. Organizasyonun mekanına, saatine, süresine ve katılımcılarına göre ihtiyaç duyulacak çeşitli catering menüleri de cabası…İşletmelerimizdeki hijyen, titizlik ve kaliteli hizmetle, Bursa'da sektörümüzde öncü faaliyetlere imza attık.

ABİDİN USTA LOKANTASI…

Örnek Yemek ailesinin çıkış noktasını oluşturan bu mekanda hala ilk günkü heyecan ve titizlikle çalışıyoruz. Burada müşterilere her gün son derece güzel yemek çeşitleri sunuyoruz. Burası, eski Bursa'nın güzide mekanlarından olan Kapalı Çarşı'nın hemen altında Tuzpazarı'nda bulunuyor.

ÖRNEK LOKANTA…

Burada lokantacılığa yepyeni bir bakış açısıyla yaklaştık. Civar iş merkezleri, bankalar ve Zafer Plaza'ya da hizmet veriyoruz.

ÖRNEK DÜĞÜN SALONU…

Ailenin en genç üyesi olan, Esnaf Sarayı'ndaki düğün salonumuzda, her türlü düğün, seminer, şirket toplantıları ve özel geceler düzenleniyor. Profesyonel personelimizle böyle önemli günlerden müşterilerimizin yüz akı ile çıkmasını sağlamak en önemli prensibimiz… Buradaki organizasyonlarda ikram edilen soğuk ve sıcak menüler, Örnek Yemek'in uzman aşçıları tarafından hazırlanarak servis ediliyor.

SEKTÖRÜMÜZDE BÜYÜMEYİ DÜŞÜNÜYORUZ…

Kriz yılları olan 2008 ve 2009'da krizden etkilenmemek adına biz de diğer firmalar gibi bazı önlemler aldık. Daha çok iç bünyede yeni yapılanmalarla maliyetleri minimuma indirip, krizin etkisini azaltmaya çalıştık, tasarrufa yöneldik. Şu anda firma olarak yeni yatırım düşünmüyoruz, sadece mevcut işlerimizi geliştirmeyi planlıyoruz. Abidin Usta-Osmanlı Sofrası'nın şube sayısını artırmak da hedeflerimiz arasında yer alıyor…

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM…

Gençlere tavsiyem; çalışkan, tutumlu ve işinizin takipçisi olun…
Hesabınızı iyi yapın, yılmayın…
Sürekli kaliteyi artırın, yenilikçi olun…

Söyleşi Tarihi: **04.11.2010**

Bursalı Özhan, her zaman dev rakiplerinin korkulu rüyası oldu

Özhan Marketler Zinciri
Kurucusu
Tevfik Taner Özhan

Bursa'nın merkez ve ilçelerinde açtığı çok sayıda mağaza ile yerel marketler zincirinin Türkiye'deki en önemli markalarından olan Özhan Marketler Zinciri'nin kurucusu Tevfik Taner Özhan, kaliteden ve müşteri memnuniyetinden taviz vermedikleri için başarılı olduklarını belirtiyor, yeni mağaza açmaya devam edeceklerini ise özellikle vurguluyor…

"Bursa'da açılan ikinci yerel market olmamız nedeniyle halkın teveccühünü kazandık. Bursa halkı o dönemde 'market' sistemiyle ilk kez tanıştığı için bize büyük ilgi gösteriyordu…"

"Faaliyete geçtiğimiz ilk günden itibaren 'iyi hizmet' ve 'uygun fiyatı' ana kriterler olarak belirlediğimiz için başarı ve müşteri grafiğimiz devamlı yükseldi…"

1952 yılında Orhangazi'nin Yukarı Sölöz Köyü'nde doğdum. Tüm öğrenimimi Yukarı Sölöz Köyü ile Bursa'da tamamladım.
İş hayatına 1963 yılında, karoserci Ahmet Yavaşoğlu Usta'nın yanında çırak olarak başladım. İki yıl çalıştım. Sonra kalfa-çırak ortası bir pozisyonda Coşkunöz firmasına, iki yıl sonra da kalfa olarak Karsan'a girdim. İlginçtir, Karsan'daki çalışmam da iki yıl sürdü. Bu arada, iş hayatında kısa sürede önemli yerlere gelebilmenin önünde engel olarak gördüğüm askerliğimi de bir an önce bitirmek istiyordum. 1972 yılında, Gaziantep'te "ulaştırma" taburunda vatani görevime başladım. O tarihlerde babamın vefatıyla sıkıntılı günler yaşadım. 1974 yılında askerliğim bitti ve Bursa'ya döndüm. Tofaş'a işçi olarak girmek için müracaatta bulundum. Kalifiye eleman istedikleri için kabul edilmedim. Tofaş'a girseydim belki iş hayatına atılamayacaktım.
Tofaş'a giremeyince, "ne iş yapayım" diye düşünmeye başladım… Elimizdeki zeytini satacaktım… Bursa'da bakkal dükkânı işleten ağabeyim Güngör Özhan'dan minibüsünü alarak, 5 ve 10 kiloluk torbalara koyduğum zeytinleri, sokak sokak dolaşarak bakkallara satmaya başladım.

GIDA TOPTANCILIĞINA BAŞLADIM...

Bakkallar sadece zeytinle yetinmedi, benden başka bakkaliye malzemeleri de istediler. Yani beni toptancılığa ittiler. 1980 yılında, Cumhuriyet Caddesi'nde 30 metrekareden oluşan dükkânımı açtım. Gıda toptancılığına devam ettim. İşler o kadar iyi gidiyordu ki, ürünlerini sattığım firma, Avrupa gezisiyle ödüllendirdi.

BU İŞ ÇOK FAZLA SÜRMEZDİ...

Bu gezide, Avrupa'daki gıda toptancılarının çalışma sistemini incelemek istedim. Fakat orada öyle bir iş kolu yoktu. Gıda üreten firmalar direkt olarak tüketiciyle buluşuyordu. Yani ürünlerini büyük ölçekli marketlere veriyorlardı. Daha o yıllarda, gıda toptancılığının tarihe karışacağını görmüştüm. Piyasadaki sıkıntılar, ödenmeyen çekler beni öyle bezdirmişti ki, toptancılığı bitirme zamanı gelmişti.

İLK MAĞAZAMI 1992 YILINDA AÇTIM...

İlk mağazamı, Mudanya Yolu- Esentepe mevkiinde 1992 yılında açtım. Burası aynı zamanda şirketimizin merkeziydi... Dört katlı mağazamızda giyimden kırtasiyeye, gıdaya kadar her şey vardı. Burası hem yeni yerleşim merkezlerine yakındı, hem de Mudanya-Burgaz gibi yazlık yerlere giden anayol tam önümüzden geçiyordu.

Ş TUTTU, CESARETİMİZ ARTTI...

İlk mağazamız, sadece gıda üzerine değildi, daha kapsamlıydı. Fakat ilerleyen dönemde, gerek randıman, gerekse uzmanlık alanımız olduğu için marketçilikte gelişmeyi daha uygun bulduk. Böylece konfeksiyon

Özhan Marketler Zinciri, Bursa'daki mağaza sayısını sürekli artırıyor.

ve kırtasiye işinden uzaklaştık, gıdaya ağırlık verdik. Bursa'da açılan ikinci market olmamız nedeniyle halkın teveccühünü kazandık. İnsanlarımız market sistemiyle ilk kez tanıştığı için bize büyük ilgi vardı. O günden bugüne, "iyi hizmet" ve "uygun fiyat"ı ana kriter olarak aldığımız için müşteri ve başarı grafiğimiz devamlı yükseldi. Sadece gıdada devam etmeyi uygun bulmamızın diğer nedenlerini ise, "insanların giyim-kuşama sürekli harcama yapmaması" ve "gıda marketi, mağazaların aksine her mahallede açmanın mümkün olması" olarak özetleyebilirim.

SİZ NEREDE, ÖZHAN ORADA...

İlk işyerimizden aldığımız güçle, ikinci ve diğer marketlerimizi açma konusunda kararlıydık. Bu bağlamda;

Ağustos 1994'te Gemlik, Aralık 1995'te Beşevler, Mart 1996'da Pembe Çarşı, Kasım 1997'de Merkez Depo, Mart 1998'de Geçit, Ekim 1999'da Nilüfer, Aralık 1999'da Beşevler 2, Haziran 2000'de Gökdere, Nisan 2002'de Orhangazi, Eylül 2002'de Namazgah, Ekim 2002'de İhsaniye mağazalarını hizmete açtık. Şirket merkezimizi NOSAB'daki Merkez Depo'ya taşıdık. Ayrıca İhsaniye ve Altıparmak'ta isim hakkını kullandırdığımız iki tane daha mağazamız var. Bütün mağazalarımızda 350'yi aşkın personelle hizmet veriyoruz.Özhan Marketler Zinciri, açıldığı günden bu yana müşteri odaklı olarak çalışıyor. Sloganımız da, "Siz nerede Özhan orada…"

GELECEK PLANLARIMIZ…

Önümüzdeki Ekim ayında, İhsaniye Gazi Caddesi'nde 900 metrekarelik bir mağazamızı da daha hizmete açacağız. 10. Özhan mağazası olacak. Ayrıca Gökçeören Köyü'nde 5 bin metrekare üzerinde bir besihane inşaatımız var. Burada kendi etimizi kendimiz üretmeyi planlıyoruz. Tek amacımız var; "dostlarımız" dediğimiz müşterilerimize en iyi hizmeti vermek… Bu bağlamda, peyniri de kendimiz üretmeyi planlıyoruz. Zeytinde ise çok iddialıyız…

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Güç beğenen, zor müşteriler edinin… Onlar sizi kaliteli olmaya zorlayacak…
Müşterideki vefa duygusu öylesine güçlüdür ki şaşar kalırsınız.
Hep uzmanlık alanınızda çalışmayı yeğleyin.

***Söyleşi Tarihi:* 13.09.2003**

Perakende sektörünün ivme kazanması, yerel zincirlere sağlanacak destekle mümkün

"2008 ve 2009, tüm sektörler için krizin etkisinde olan yıllardı… Kriz psikolojisi nedeniyle tüketiciler de geleceği net göremiyor, bu durum satışlara yansıyordu. Bu süreçte krizi fırsata döndürmek adına mağazalarımızı gözden geçirdik, verimlilik çalışmalarına özen gösterdik. Mağazalarımızda müşteri profiline göre ürün karmasını doğru yöneterek, düşüşü hızlıca artıya çevirdik.
Bizler özellikle yarattığımız istihdamla ülkemize çok büyük bir katma değer sağlıyoruz. İnsan kaynağına ve eğitimine önem vermek zorundayız. Yeni üniversite mezunu gençler artık perakende sektöründe kariyer yapmayı planları arasına alıyor. Biz de elimizden geldiğince değerlendirmeye çalışıyoruz. Gerekli tüm eğitimleri de veriyoruz.
Perakende sektörü son dönemde; yeniliklere açık, çok hızlı değişen, kazancından feragat ederek açtığı mağazalarla istihdam yaratan, ekonomide çarkların dönmesini sağlayan sektörlerin başında geliyor. Perakende sektörünün ivme kazanması da yerel zincirlere sağlanacak destekle mümkün olacak. Yerel zincirlerden yapılan alışverişler ile tüketiciler, hem ülkemizin markalarına sahip çıkıyor hem de kazanılan değerlerin vatandaşlarımıza daha fazla iş imkanı olarak sunulmasına katkı sağlıyor…
Özhan Marketler Zinciri olarak, 2010 yılının son çeyreğinde 3 yeni şubemizi daha hizmete soktuk. Toplamda 25 şubemizde 500'ü aşkın personelimizle hizmet veriyoruz. Sektördeki gelişmeler doğrultusunda ürünlerimizi daha geniş kitlelere ulaştırmaya, dolayısıyla yatırımlarımızla istikrarlı bir şekilde büyümeye devam edeceğiz. Şube açılışlarıyla birlikte istihdama katma değer sağlamayı da sürdüreceğiz. 2011 yılının hem ülke ekonomisi hem de perakende sektörü açısından çok daha iyi geçeceğine, açılan mağaza sayılarında önemli bir artış olacağına inanıyoruz. Bu açıdan bir sıkıntı yaşamayız ama rekabet anlamında sektörün daha kurallı ve kırıcı olmayan bir şekle getirilmesini umuyorum. 2011 yılında yerli üreticilerle yerli perakende markalarının daha çok işbirliği içinde olmasını da umut ediyorum…"

***Güncelleme Tarihi:* 07.10.2010**

"Kalite-fiyat-servis" performansıyla 60'ı aşkın ülkeye ihracat yapıyor…

Destek Otomotiv
Ortaklarından
Sabahattin Özkan

Devlet kuruluşlarında ve özel sektörde altı yıl çalıştıktan sonra 1990 yılında aile şirketine katılan Makine Mühendisi Sabahattin Özkan, Destek Otomotiv ve bağlı şirketlerinin dünyaya açılmasında, 60'dan fazla ülkeye ihracat yapar hale gelmesinde büyük pay sahibi oldu…

"1987'de aile bireyleri tarafından kurulan Destek A.Ş.'ye yaklaşık iki yıl süren ön yatırım çalışmalarının devamında, üretim faaliyetinin hızlanmasıyla birlikte 1990'da katıldım…"

"Grup firmalarımızın ana iki kuruluşu Destek ve BKM, sektörlerinin lideridir… Kalite-fiyat-servis performansı bu iki firmamızı, aranılan birer marka haline getirdi…"

1961 yılında Bulgaristan'ın Kırcaali kasabasında dünyaya geldim. İlkokulu Elmasbahçeler İlkokulu'nda, orta öğrenimimi ise Yıldırım Beyazıt Lisesi'nde tamamladıktan sonra İTÜ Makine Mühendisliği Bölümü'nü bitirdim. Uludağ Üniversitesi'nde de yüksek lisansımı tamamladım.
İlk işim, Elazığ-Ergani Bakır İşletmesi'nde mühendislik oldu. Orada, "yeni makinelerin devreye alınması" ile "işletmedeki makine ve tesislerin bakım ve iyileştirilmesi" görevlerinde bulundum. KİT kuruluşlarında mühendislik ve özel sektörde orta kademe yöneticilik de yaptım.
1987 yılında, aile bireyleri tarafından kurulan Destek A.Ş.'ye yaklaşık iki yıl süren ön yatırım çalışmalarımın devamında, üretim faaliyetinin hızlanmasıyla birlikte 1990 yılında katıldım. Devlet ve özel sektörde çalıştığım 6 yıllık süre içinde izlenimlerim bana gösterdi ki, gerek şahsi gelişim, gerekse üretim anlamında, iş hayatında yer almanın yolu, özgür olmaktan ve kendi özel işini kurmaktan geçiyor. Bu nedenle seçimimi özel çalışmaktan yana kullandım. İş hayatımda, dayım Hüseyin Aydıngör –kendisi Bursa'nın ilk sanayicilerindendir- ve Kemal Coşkunöz'den -Bursa'nın metal ve otomotiv sektöründeki duayeni- esinlendim. İş hayatımızdaki dönüm noktası; şehir içinde nispeten küçük olan işyerimizden, BTSO-OSB'de kurmuş olduğumuz yeni fabrika binamıza geçişimiz oldu.
Destek Pazarlama ve Dış Ticaret A.Ş., 2001 yılında kuruldu. Destek Otomotiv Yan Sanayi ve Ticaret A.Ş. tarafından üretilen ürünlerin pazarlamasını ve ihracat yönetimini yürütüyor.

BKM Bursa Kalıp Merkezi Metal Form Makine Sanayi ve Ticaret A.Ş. ise, 2005 yılında kuruldu. Sac şekillendirme kalıplarında kullanılan standart kalıp elemanlarının üretimini yapıyor.
Makino Makine Otomasyon Metal Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. de, 2005 yılında kuruldu. Talaşlı imalat ve özel makine imalatı konusunda faaliyet gösteriyor. Tüm bu şirketlerde ortak olarak bulunuyorum. Günümüze gelinceye kadar, madencilik (Elazığ Etibank Ergani Bakır Madeni İşletmesi), makine-kalıp (Coşkunöz A.Ş.) ve otomotiv yan sanayi (Destek Otomotiv) sektörlerinde faaliyet gösterdim.

UCUZ VE KALİTESİZ ÇİN MALI ENDİŞESİ...

Bugün için ulaştığımız 60'ı aşan ülkeye ihracat, firmamızın yakaladığı başarı seviyesidir. Buna karşılık, gerek dış pazarlarda gerekse yurtiçi pazarımızda gittikçe artan ucuz ve kalitesiz Çin malı etkisi bizim üzüntü ve sıkıntı kaynağımız.

GRUP ŞİRKETLERİMİZDEN İKİSİ SEKTÖRÜNÜN LİDERİDİR...

Grup firmalarımızın ana iki kuruluşu olan Destek ve BKM firmaları sektörlerinin lider kuruluşlarıdır. Gerek ürün çeşitliliği ve gerekse rekabetçiliğin vazgeçilmezi olan "kalite-fiyat-servis" performansı bu iki firmamızı sektörlerinde aranılan birer marka haline getirdi.

60'DAN FAZLA ÜLKEYE İHRACAT YAPIYORUZ...

Grup firmalarımız 60'ı aşkın ülkeye ihracat yapıyor. Almanya, İspanya, İngiltere, Danimarka ve İtalya gibi gelişmiş ülkeler de bu ihracat listesine dahil...

Destek Otomotiv,
yan sanayinin güçlü şirketlerinden...

KÜRESEL KRİZİ ÖNCEDEN FARK ETTİK, ÖNLEMLERİMİZİ ALDIK...

Küresel kriz dönemini başarılı bir şekilde yönetmemiz ve en az zayiatla atlatabilmemizde "krizi çok erken fark etmiş" olmamız etkili oldu. Dünyada henüz "kriz" kelimesi telaffuz edilmiyorken biz, özellikle yurtdışı siparişlerde gördüğümüz dengesizlik sayesinde bir şeylerin ters gittiğini anlamıştık. Biz de global bir krizin geldiğinin farkında değildik ancak bu tespitimiz bile kendimizi biraz disipline etmemiz gerektiğini gösterdi. Yaptığımız çeşitli hamleler de, tam global krizin başlangıcına denk geldi. Dolayısıyla biz krizi, çevremizdeki firmalardan aylar sonra hissetmeye başladık. Aldığımız başlıca önlemler

ve tasarruflar ise şunlardı… "Satın alma sürecinin etkin yönetimi", "fazla ve/veya gereksiz mal alımlarının minimize edilmesi", "bina ve makine yatırımlarının ertelenmesi", "yeni eleman istihdamının durdurulması…" Bunun yanında prosesler gözden geçirilerek, verimliliğin artırılarak daha az eleman ve süreç ile daha çok iş elde edecek çalışmalar yapıldı.

YENİ STRATEJİLER UYGULAYACAĞIZ…

2010 ve 2011 yıllarında, dünyada yaşanan derin krizin etkilerinin yavaş yavaş geçmesi ve piyasaların tekrar istikrara kavuşması bekleniyor.
Bu süreçte var olan firmalarımızın bulunduğu sektörlerde, yerelde liderliklerini perçinleyecek, uluslar arası alanda da pazar paylarını artıracak stratejiler uygulayacağız. Bununla birlikte Almanya'da firmalarımızın ürünlerini Almanya ve komşu ülkelerine pazarlayacak bir satış ofisi kurulması düşünülüyor.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM…

Gençler, öğrenim branşı ve meslek seçiminde, kendi kişisel istek ve yeteneklerinin yanı sıra çevresinin iş-maddi imkanlarını ve ülkemizin gelecek yıllarda fırsat olarak sunabileceği gelişen sektörleri de değerlendirmeli.
Gençler öğrenimde, esas branşı yanında, yan dal olarak, geleceğini sağlamlaştıracak bir performans içinde bulunmalı.
Temel bir yabancı dil mutlaka öğrenilmeli.
Öğrenim sonrası iş hayatı için, 1-5 yıl, 6-10 yıl, 10 yıl ve devamı süreci için hedefler belirlenmeli ve bu hedefler doğrultusunda çalışılmalı.
Hedefler, ihtiyaca ve şartlara göre yeniden belirlenebilir, fakat sık sık hedef ve fikir değiştirmek başarıya odaklanmayı engeller.

Söyleşi Tarihi: **04.11.2011**

Sıfır sermaye ile işe başladı, serüven gibi geçen 48 yılda dünya markası oldu

Ermaksan Makine

Yönetim Kurulu Başkanı

Erol Özkayan

1963'te sıfır sermaye ile küçücük bir dükkanda işe başlayan, aradan serüven gibi geçen 48 yılın ardından sektöründe dünya markası haline gelmeyi başaran Ermaksan'ın kurucusu Erol Özkayan, "Bugün geldiğimiz nokta, teknolojinin zirvesi… Dünyanın sanayileşmiş bütün ülkelerine, Yeni Zelanda'dan Kuzey Amerika'ya kadar hepsine makine satıyorum…" diyor.

"Hayatımda verdiğim en iyi karardı, dönüm noktasıydı… Eğer annemi dinlemeyip Almanya'ya gitseydim, bugün bir işçi emeklisiydim…"

"Makine sektöründe ülkemiz istenilen seviyede değil… Bunu üzülerek ifade ediyorum… Bizim üretmemiz lazım… Makine sektörü istihdam yaratır, katma değeri de yüksektir…"

1942 yılında Bursa'da doğdum. İlkokulu Altıparmak İlkokulu'nda, ortaokulu ve liseyi de Osmangazi Lisesi'nde bitirdim.
Ben 6 yaşındayken babam vefat etti. O tarihlerde Altıparmak'ta, "Çifte Kahveler" yanında bulunan bir handa at arabası üretimi yapılırdı. Özel demir işlerinin yapıldığı, körüklerin çekildiği bu yerde körük çektim. Demirler ocaklarda tavlanır ve örslerde dövülürdü. O tarihlerde yaşım 10...
Sonra Bat Pazarı'nda bir tornacı dükkanına girdim. Çıraklık ve kaynak işleri yaptım, sonra da tornacılık… İki yıl bu işyerinde çalıştıktan sonra askere gittim. Etimesgut'ta askerliğimi yaparken kademede çalıştım. Askerliğim bitti, Bursa'ya dönüş param yok… Otobüs şoföründen rica ettim, kırmadı… Verdiği tahta taburenin üzerinde Bursa'ya geldim.

BİR MERİNOS VARDI, BİR DE ALMANYA'YA GİTMEK…

O zamanlar iş sahası o kadar azdı ki… Bir Merinos vardı, bir de Almanya'ya işçi olarak gitmek… "Ne yapayım" diye düşünürken, Almanya'ya gitmek üzere İşçi Bulma Kurumu'na müracaat ettim. Daha ilk imtihanda kabul edildim. Annem, "Sen Almanya'ya gidersen ben ölürüm" dedi. Uçak da ertesi gün kalkıyor. Annemin yakarışları üzerine, Almanya'ya gitmekten vazgeçtim… Sırf O'nun hatırına… Bu, hayatımda verdiğim en iyi karardı, benim için dönüm noktasıydı… Eğer

annemi dinlemeyip Almanya'ya gitseydim bugün bir işçi emeklisiydim…

1963'TE BİR ZIMPARA TAŞI ALDIM...

Param yok, pulum yok… "Ne iş yaparım" diye çok düşündüm. Bir zımpara taşı aldım, bir de küçük bir dükkan kiraladım. Yıl 1963… Dökümcü Sait ağabeyimizi ziyaret ettim ve "Ben dükkan açtım, bana kara tezgahların ayakcıklarından ver, toplayıp satayım, sana da parasını getireyim" dedim. Ayakcığı bir torbaya doldurdum, vurdum sırtıma, taşlayarak bir dokumacıya sattım. Daha sonra iki ayakcık daha aldım, onları da toplayıp-sattım. Çalışmalarım bir müddet böyle devam etti.
O zamanlar bir tornanın satılacağını duydum. Gittim torna sahibine, "Bana bu tornayı sat" dedim. 10 adet 100 liralık senetle bu tornayı satın aldım. Başladım armürü tüm kafa kısmıyla yapmaya… Kısa bir süre sonra haftada bir adet armür yapar hale geldim. Bir müddet de böyle devam ettim.

DOKUMA TEZGAHI YAPMAYA BAŞLADIM...

Dört mekikli ve jakarlı tezgahlar yapmaya başladım. Özellikle Uşak'a çok tezgah sattım. 1972 yılına kadar böyle çalıştım. Dokuma tezgahı işinin duraklayacağını hissettim ve anında marangoz makineleri üretimine girdim. Prese varıncaya kadar hepsini ürettim. Bu alandaki faaliyetim de 8- 10 yıl kadar devam etti.

JENERATÖR DE ÜRETTİM…

Baktım ki bu ülkede jeneratör yapılmıyor, dizel motoru alıp jeneratör üretmeye başladım. Alternatörün tamamını kendim üretiyordum. Hastanesinden tutun da benzin istasyonu ve fırına kadar muhtelif işyerlerine bu jeneratörlerden sattım. Fakat 1983'lü yıllarda elektrik kesintileri azalmaya başlayınca jeneratör üretimini de hemen bıraktım. Bu defa elektrik motoru imalatına girdim. O tarihlerde devam eden, "Gamak grevleri" nedeniyle çok motor sattım. İş hayatımda şu ana kadar, rekabet edemeyeceğimi anladığım işi bırakıp, hemen başka bir alana geçtim. En doğru olanı yaptığımı düşünüyorum.

BU SEFER DERİ MAKİNELERİ…

Sonraki yıllarda yüksek devirli, deri ve traş makineleri üretmeye başladım. Ancak deri sanayinde umduğumu bulamadım. Öylesine sıkıntılar çektim ki, sattığım makinelerin parasını alamadım. Üç veya 4 yıl bu işi yaptıktan sonra bıraktım. Sadece bir işe yoğunlaşmak benim tarzım değildi.
Bu sefer, lift makinelerini oto servislerine satmaya başladım. Bir başka firma, bu alana girince hemen o işi de bıraktım… Hep arayış içindeydim.

1989'DA SAC İŞLEME MAKİNELERİ SEKTÖRÜNE GİRDİM...

1980 yılında kendi ürettiğim makinelerle tekstil sektörüne girdim. Kullandığımız 24 tezgahı da ben yaptım. 10 tane de Avrupa malı tezgah aldım. Dört yıl tekstil sektöründe faaliyet gösterdim. Fakat gece-gündüz çalıştığımız halde paramızı alamıyorduk. Canım burnumda… Bir gün usta başıma, "indir şarteli" dedim. İndirmedi… Bunalmıştım, gittim şarteli ben indirdim. Makasla lüvertleri kestim. Gazetelere ilan verdim, bir haftada bütün tezgahları satarak bu işten çekildim. Böylece tekstil sektöründen kurtulmuş oldum. Sonrasında, 1989 yılında bugünkü işime girdim. Sac işleme makineleri sektörüne… Altyapımın olması, bu işte benim için avantajdı… Bugün geldiğimiz nokta, teknolojinin zirvesi… Japonlara ve Amerikalılara bile makine satıyorum. Dünyanın birçok yerinde beni tanırlar. Kaliteli üretim ve zamanında teslimat nedeniyle çok iyi bir imajımız var. Paramızı da makine gitmeden gönderirler… Bize güvenirler… Hatta Avrupa ülkelerinde iyi bir performans gösterdiğimiz için, bir Alman bankadan, "MOE Award" özel ödülü aldık.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Hala üretimin içinde olmak bana büyük bir mutluluk veriyor. Gücüm olduğu sürece bu durum devam edecek.
Üzülerek ifade ediyorum ki, ülkemiz makine sektöründe istenen seviyede değil.
Bizim ülke olarak daha çok üretmemiz lazım. Her yıl 600 veya 700 bin yeni mezun genç iş bekliyor.
Makine sektörü istihdam yaratır, katma değeri yüksektir, ülkemize para kazandırır.
Avrupa Topluluğu makine sektöründen çekildi. İnanılmaz maliyet yükü var.
Benim işçim gece-gündüz, Cumartesi-Pazar demeden çalışır. Bu nedenle Çin gibi maliyetlerin çok düşük olduğu bir ülkede bile yatırımı hiç düşünmedim, düşünmem...
Sanayi kuruluşlarımız gelecekte neyi ihraç edeceğinin hesabını iyi yapmalı.
Devletimiz makine sektörüne teşvik vermeli.

Söyleşi Tarihi: **26.07.2005**

Hem sanayicinin maliyetini azaltıyoruz, hem de ülkemize döviz kazandırıyoruz...

"Ermaksan, 30 tondan 3 bin tona kadar basabilen CNC apkant presler, 2 milimetreden 40 milimetreye kadar kesen açı ayarlı giyotin makaslar, plazmalı punch makineler, döner kafalı CNC punch makineler ve plazma kesim makineleri üretiyor... Ovaakça'daki tesisimizden yaklaşık 1,5 yıl kadar önce BTSO-OSB'deki 80 bin metrekarelik alanda kurulu şimdiki tesisimize taşındık. Ermaksan olarak, tasarımı tamamen bize ait olan, hızlı-hassas kesim yapabilen ve bu sayede Türk sanayicisine yüzde 25 ile yüzde 30 arasında maliyet avantajı sağlayan lazer kesim tezgahı Lazermak'ı ürettik. Daha önce ithal edilen lazer tezgahları nedeniyle ülkemizden yüklü miktarda döviz çıkışı oluyordu. Biz bunun önüne geçtiğimiz gibi, Avrupa ülkelerine ve dünyanın pek çok yerine lazer kesim makineleri ihraç ediyoruz.

Beş kıtada 90 ülkeye 'Ermak' markasıyla ihracat yapan ve 110 ülkede bayisi bulunan Ermaksan, 30 kişilik Ar-Ge kadrosuyla her yıl TÜBİTAK ve TTGV'den en az üç proje onaylatmayı başarıyor.Ermaksan'ın makine sektöründeki yolculuğu, aldığı cesur kararlar ve girişimci ruhuyla devam ediyor. Makine sektöründeki yatırımlarımız sürecek. Durmak yok üretime devam...Ülkemizde tüm gücümüzü öncelikle eğitime ve ardından, kalkınmayı sağlayacak asıl kuvvet olan üretime vermeliyiz.Uzun zamandır uygulanan ve sanayimizi olumsuz etkileyen düşük kur politikası mutlaka terk edilmeli. Üretimin önünü açacak tedbirleri acilen almalıyız. Gençlerimize iş imkanı sağlamak için katma değeri yüksek makine üretimi sektörünü mutlaka desteklemek gerekiğine inanıyorum..."

Güncelleme Tarihi: **14.10.2010**

Adı ''Wikileaks'' belgelerine bile giren Ermaksan'ın dünya markası olduğu bir anlamda tescillendi.

Bursa'nın vizyonunu değiştirdiler, şimdi de turizmde fark yaratacaklar

Öztimurlar İnşaat
Yönetim Kurulu Eş Başkanları
Mesut - Murat Öztimur

Bursa'nın çehresini değiştiren Merinos Parkı, Nilüfer Vadisi, BursaRay-Özlüce-Ertuğrulkent entegre yolları gibi resmi taahhüt projelerine imza atan, her yerel yönetimle çalışma becerisini gösteren, müteahhitliğin yanı sıra konut, villa ve işyeri inşaatları yapan Öztimurlar İnşaat, Mesut-Murat Öztimur idaresinde rotasını turizme de çevirdi. 2011 sonunda açılacak Crowne Plaza-Bursa ile Öztimurlar, Bursa'nın turizmine de çok önemli katkı yapacak…

"1997 yılında babamızın şirketinden ayrılarak Öztimurlar İnşaat'ı kurduk"

"Şimdiye kadar kontrol edemeyeceğimiz veya istediğimiz kalitede yapamayacağımız hiçbir işe girmedik. Oluşturduğumuz standartların altına inmedik…"

1968 yılında Diyarbakır'da dünyaya geldim. Uludağ Üniversitesi Tekstil Mühendisliği Bölümü mezunuyum. (Murat Öztimur) 1969-Diyarbakır doğumluyum. 1990 yılında İTÜ Makine Mühendisliği Bölümü'nü bitirdim. (Mesut Öztimur)
İlk işimiz müteahhitlik… Baba mesleği… Küçük yaşlardan itibaren biz de bu sektörde bulunduk. Babam Hasan Öztimur, 1978 yılından bu yana Bursa'da müteahhitlik yapıyor. Onun öncesinde ise Diyarbakır'da, Karayolları müteahhitliği yapıyordu. Biz de kendimizi bildik bileli hep müteahhitlikle uğraştık.
Bursa'ya gelişimiz, babamın 1978 yılında, şu an çalışan Bursa-Mudanya yolunun ihalesini kazanmasıyla oldu. İhale dolayısıyla Bursa'da kısa süreli kalınmaya gelindi. O zaman özellikle bizim daha iyi bir eğitim alabilmemiz için aslında Diyarbakır'dan göç de düşünülüyordu. Bunun neticesi olarak da Bursa'da karar kılındı. Bursa'ya ihale dolayısıyla gelindiğinde babaannem burayı çok seviyor ve "Bursa'ya taşınalım" diyor. Böylelikle Bursa'ya göç gerçekleşiyor. Yıl 1978…

BURSA'DA DA İŞ AYNI… KARAYOLLARI MÜTEAHHİTLİĞİ…

Bursa'ya geldikten sonra iş olarak yine müteahhitlik devam ettirildi. Babamız ve diğer iki kardeşimiz, hala bu işlere

devam ediyor. Ağırlıklı olarak asfalt işiyle uğraşıyorlar. Biz altı kardeşiz… Beş erkek bir kız… Hepimizin ortak olduğu Öztimur Müteahhitlik'i 1990 yılında kurduk. Yine 1990 yılında İzmir yolunda Penguen firmasının karşısında bir benzin istasyonu yaptık. 1998 yılına kadar müteahhitliğin yanında akaryakıt işiyle de uğraşıldı. Aynı şirket 1998'den itibaren de Öztimur Müteahhitlik Asfalt Ltd. Şti. adıyla asfalt işiyle uğraşıyor.

1997'DE BABAMDAN AYRILDIK… HEM DE HİÇBİR ŞEY ALMADAN…

İki kardeş, 1997 yılında babamdan ayrılarak Öztimurlar İnşaat'ı kurduk. 1997'ye kadar babamız ve kardeşlerimiz hep birlikte çalışıyorduk. Babamızdan ayrılma nedenimiz kesinlikle maddi değil. Babamız hep, çok sağlamcı ve kapasitesinin beşte biri oranında iş yapan bir müteahhit oldu. Biz de 1985'lerden beri bir fiil kendisiyle birlikte çalıştık. Okurken bile hafta sonu tatillerinde, yaz tatillerinde hep babamın yanında işlerimizle ilgilendik. Babamızdan ayrılışımız, bizim için iş hayatındaki dönüm noktalarından biri oldu. Ayrılırken her şeyi bırakarak çıktık ve bugünkü konumumuza sıfırdan ulaştık. Öztimur Müteahhitlik şirketi genellikle kamuya taahhüt işlerinde bulunuyor. O zamana kadar da bütün işlerimiz babamızın adına kurulan Hasan Öztimur Müteahhitlik şirketi adına yürüyordu. Bu şirket hala faal, ama şu anda ön planda olan şirket Öztimur Müteahhitlik… Onlar daha çok yol ve asfalt işleri ile devam ediyor. İki tane taş ocağı var, Bursa Çimento Fabrikası'nın üst tarafında, eski İnegöl Yolu üzerinde de asfalt tesisi… Bursa'daki önemli tesislerden biridir. 1999 yılından itibaren taş kırma tesisleri bünyeye dahil oldu. 2004 yılından itibaren de asfalt tesisi faal durumda… Ciddi bir asfalt üreticisiyiz…

RESMİ İŞLERİN DIŞINDA KONUT VE İŞYERİ DE YAPTIK…

Öztimurlar İnşaat olarak kurulduğumuzdan itibaren resmi taahhütler gerçekleştirdik. Resmi ihaleler, resmi taahhütler derken ilave olarak konut ve işyeri gibi özel projeler de yaptık. Çok fazla konut inşaatında bulunmadık ve yaptıklarımızın kaliteli olmasına gayret ettik, piyasadan farklı olmaya özen gösterdik.Müteahhitlik, çocukluğumuzdan beri yaptığımız, alışık olduğumuz bir iş... Dolayısıyla kendi işyerimizi kurduğumuzda da aynı şekilde resmi ihalelere girmeye başladık. Başarılı işler yaptık, yapmaya da devam ediyoruz. Bazen eş zamanlı olmak üzere, irili-ufaklı 12- 13 yerde şantiye açtığımız bile oluyor. Bütün taahhütlerimizi de söz verdiğimiz zamanda ve bize yakışan kalitede yerine getiriyoruz.

BURSA'NIN ÇEHRESİNİ DEĞİŞTİREN PROJELERDE ÖZTİMURLAR İMZASI…

Osmangazi, Büyükşehir, Yıldırım ve daha birkaç tane ilçe belediyesinden de önemli işler almayı başardık. Osmangazi Belediyesi'ne Irgandı Köprüsü'nün restorasyonunu yaptık. Tuzhan, Abdal Meydanı, Hünkar Köşkü restorasyonlarını da… Yine Yıldırım'daki Ahmet Taner Kışlalı Meydanı'nı yaptık. Osmangazi'nin üç ayrı noktasındaki hizmet binası ile birçok mahallenin pazar yerini de inşa ettik. Ayrıca 2005'te Orhaneli Yolu, 2006'da Merinos Parkı, 2008'de Nilüfer Vadisi… Yeni başladığımız proje ise, Büyükşehir'in en önemli projelerinden olan Bursaray Özlüce-Ertuğrul entegre yollarının yapımı… Bu dönemde özel konut, işyeri ve villa inşaatlarımız da devam etti.

BURSA'YA BEŞ YILDIZLI ULUSLARARASI OTEL GELİYOR…

Son dönemde otel inşaatımıza yoğunlaştık. 2009 yılının 9. ayında ruhsatı alındı, şu anda kaba inşaatı devam ediyor. 2011 yılının sonlarına doğru da bitirmeyi hedefliyoruz. Crowne Plaza ile franchise anlaşması imzaladık. Bilindiği gibi Crowne Plaza'yı da bünyesinde bulunduran Intercontinental Grup dünyanın en büyük otel

zinciri… Crowne zincirinin Türkiye'deki beşinci halkası biz olacağız. Otelin işletmesini kendimiz yapacağız, rezervasyon sistemine dahil olacağız.

"İLAVE BİR İŞ DAHA YAPMALIYIZ…"

Bundan üç yıl önce, "riski bölmek" adına, "Müteahhitlik ve inşaat sektörünün yanına başka hangi sektörü ilave edebiliriz" diye düşünürken, "üretim ile ilgili bir şeyler yapalım" diye karar kıldık. Hatta bu düşüncemizi hayata geçirebilmek için sanayi bölgesinden arsalar ve bir de fabrika binası aldık. Ancak mevcut işlerimiz çok yoğun olduğu için "yeni sektöre, işlerimizi biraz kolaylayalım ondan sonra gireriz" diyerek bir atakta bulunmadık. Çünkü o tarihte Merinos Parkı ve Nilüfer Vadisi taahhütlerimiz vardı. Bu işler çok kapsamlı olduğu için zamanımızın büyük kısmını alıyordu. Bir de kriz çıkınca her şey alt üst oldu. Fakat ilerleyen zamanda, yaptığımız araştırmalar neticesinde de turizmdeki boşluğu gördük ve "Sanayiye, üretim alanına yatırım yapmaktansa turizme yönelelim" diye karar aldık. Turizm, bizim hiç bilmediğimiz bir alandı. Fakat aklımızdan hiçbir zaman "Bursa'da bir otel yapalım üstüne de kendi adımızı yazalım" diye düşünmedik. Bizce Bursa'nın eksiği uluslararası zincir oteller… Zincir otellerde de sistem iki türlü işliyor. Ya işletim hakkını o zincire bırakmak ya da franchise sözleşmesi ile isim hakkını almak... Türkiye'de başarılı olan sistem, ikincisi… Önce işletim sisteminde, sonra da bizim için en doğru marka olduğuna inandığımız Crowne Plaza'da karar kıldık. Sadece kongre turizmine ve bu yolla gelecek misafirlere bel bağlayarak bu otel yapımına başlamış değiliz. Bursa, Türkiye'nin önde gelen sanayi kentlerinden biri... Yabancı misafirler Bursa'da kalacak iyi otel bulamadığı için İstanbul'u tercih ediyor. Her gün İstanbul'a gidip-gelen üst düzey yöneticiler var. Bursa'daki eksiklik aslında yatak sayısından ziyade uluslararası zincire bağlı otelin olmaması… Çünkü yabancı misafir, konakladığı otelde sürprizle karşılaşmak istemiyor. Dolayısıyla kalitesini ve hizmet şeklini bildiği otelde konaklamayı tercih ediyor. Bursa'da kongre turizmi olmasa bile bahsettiğimiz gibi sanayiden gelen büyük bir potansiyel var. Bütün fizibiliteler, Bursa'nın 10- 11 adet daha beş yıldızlı otele ihtiyacı olduğunu gösteriyor. Otel yatırımı kalıcı bir yatırım. Dolayısıyla Crowne Plaza gibi bir otele Bursa'nın her zaman ihtiyacı var.

İLK HEDEFİMİZ OTELİMİZİ HİZMETE AÇMAK…

Bursa'nın 4- 5 yıl içinde farklı bir çehreye dönüşeceğini düşünüyoruz. 4- 5 faktörün bir araya gelmesiyle turizm alanında önemli bir açık olduğu görülüyor. Birkaç yıla kadar İstanbul ile Bursa arası, Körfez Geçiş Projesi nedeniyle oldukça kısalacak. Bu önemli bir faktör… Çünkü İstanbul'da bir yerden bir yere gitmek oldukça zaman alıyor. Ayrıca fiyat olarak da, İstanbul fiyatının yarısının bile Bursa için fizibıl olduğu görülüyor. Bu da büyük bir etmen…

VERGİ REKORTMENLERİ SIRALAMASINDA ZİRVEYE DOĞRU…

Her yıl Kurumlar Vergisi Rekortmenleri arasında ve son dönemde üst sıralarda bulunuyoruz. Bu bağlamda BTSO'dan da ödül alıyoruz. 2008'de 36., 2009'da ise 18. sıradaydık, inşaat sektöründe de birinci…

"EĞİTİM VE KÜLTÜRE DESTEK ÖDÜLÜ…"

Eğitim ve kültüre yaptığımız katkılardan dolayı, BUSİAD Yönetimi tarafından 2009 yılında "Eğitim ve Kültüre Destek Ödülü"ne layık görüldük. 2008 yılında Öztimurlar İlköğretim Okulu'nun açılışı yapıldı. 2009 yılında ise Bursa Valiliği'nin önderliğinde yaptırdığımız "Kadın Bakım ve Sosyal Rehabilitasyon Merkezi" inşaatını bitirip Sosyal Hizmetler İl Müdürlüğü'ne teslim ettik. Bu yıl Başbakan Erdoğan tarafından açılan Hasan Öztimur İlköğretim Okulu da milli eğitime kazandırdığımız ikinci okulumuz…

ŞİMDİYE KADAR KONTROL EDEMEYECEĞİMİZ İŞE GİRMEDİK

Şimdiye kadar kontrol edemeyeceğimiz veya istediğimiz kalitede yapamayacağımız hiçbir işe girmedik. Kapasitemizin üzerine çıkmadık. Oluşturduğumuz kalite standardının da hiçbir zaman altına inmedik. Şantiyelerimizde sürekli gezeriz, masa başında iş yapmayız. İşimizi sürekli takip ederiz. Piyasa koşullarına göre hareket ederiz. Bize sürekli "kat karşılığı konut yapın" diye talepler gelir. Ama biz piyasa koşullarını baz alarak iş yaparız. Türkiye iki-üç yılda bir krizlerin yaşandığı bir ülke, krize ne zaman, hangi şartlarda gireceğimiz kesinlikle belli değil. İşler iyi giderken yatırım yapmak kolay ama işler bıçak gibi kesildiği zaman, kriz olduğu zaman sıkıntı yaşamamak için hiçbir zaman kapasitemizin üzerine çıkmayız.

KRİZDE DURMADIK, KOŞTUK…

Bizim resmi taahhütlerimiz daha çok belediyelere… Kardeşlerimizin de öyle… Şirketleri ayrı olsa da… Her yerel seçimden sonraki 1- 1.5 yıl pek ihale açılmaz. Çünkü kadrolar yenilenir, projeler tekrar gözden geçirilir… Bundan önceki yerel yönetimin değişme tarihi 2004, dolayısıyla 2004 ve 2005 yıllarında ciddi ihaleler açılmadı. Biz o dönemde özel konut yapımına ağırlık verdik. Beşevler Çamlıca Mahallesi'ndeki Elif Kent Sitesi gibi projelerimizi, diğer özel konut inşaatlarımızı 2004, 2005 ve 2006 yıllarında yaptık. Yani yerel yönetimlerin değiştiği ve resmi taahhüt işlerinin olmadığı dönemlerdeki boşlukları böyle doldurma yoluna gidiyoruz. 2009 yerel seçimleri ve akabinde değişen iktidar zamanında da aynı şeyleri yaşadık. Bu boşlukta da otel yapımına başladık, özel inşaatlar yaptık. Aslında bizim şirket olarak bütün kurgumuz resmi işler üzerine değil. Çok fazla konut yapmayışımızın nedeni şu… Yeterli talep olmayınca, istediğiniz karlılıklarla satış yapamıyorsanız, iş yapmanın da anlamı yok. Geçen yıl bitirdiğimiz bir iş merkezini hala kiraya vermeye çalışıyoruz. Bunun nedeni kriz... Kriz olmasaydı bir yıl bekler miydi? Şimdi bunun yanına bir tane daha eklemek, çok fazla konut yapmak veya günü kurtarmak uğruna maliyetine satış yapmak, kesinlikle bizim uygulayacağımız bir yöntem değil. Ruhsatını aldığımız yerlerde bile inşaata başlamadık. Piyasada dünya kadar boş yer var. Yapıp da satamadıktan veya kiraya veremedikten sonra hiçbir anlamı yok. Kriz bu boyutuyla etkiliyor. Normal şartlarda elimizdekilerin tamamını satmamız gerekirdi. Önümüzdeki dönemde yine resmi ihalelere gireceğiz. Otel inşaatımızı bitireceğiz. Özel işler yapacağız… Ancak iş yoğunluğumuz otelde olacak. Mesut –Murat Öztimur ortaklığında üç şirketimiz var… Öztimurlar İnşaat A.Ş., Bursaş Turizm A.Ş. ve KMN İnşaat Ltd. Şti…

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİMİZ…

Sektörümüzde kendini yetiştirmiş teknik personel eksiği var…

Geniş bir teknik kadromuz var, bu kadroya sürekli olarak ilaveler de yapıyoruz. Ama istediğimiz tarzda teknik eleman bulmakta zorlanıyoruz. Kimse kendini yetiştirmiyor, zora gelemiyor. Diploma yeterli zannediliyor ama işin aslı öyle değil…

İnsan sevdiği işi yapmalı… Zaman harcayıp, yapacağı işte kendini yetiştirmeli… Biz bu işin okulunu bitirmedik, ama her ikimiz de mühendis kökenliyiz, teknik bilgileri aldık, kendimizi de fazlasıyla geliştirdik…

İnsanların ticari hayatta belli bir noktaya gelebilmesi için bazı ilke ve prensiplerinin olması lazım. Bizim en büyük ilkemiz; kaliteli imalat ve zamanında teslim… Değişimlere rağmen her dönem yerel yönetimlerden iş alabilmemizin sırrı da bu…

Çocuklarımızın işlerimizi devam ettirmesini çok önemseriz, isteriz…

Adımızın yürümesini isteriz, sırf para kazanmak amaçlı değil…

Söyleşi Tarihi: **04.11.2010**

En başta hedef-vizyon belirlemeli, buna göre de strateji oluşturmalı…

Etay Giyim
Yönetim Kurulu Başkanı
Arif Özer

Konfeksiyon sektöründe faaliyet gösteren firması Etay'ı başarıdan başarıya koşturan, "etik" ve "kalite"ye her zaman önem veren Arif Özer, cemiyet hayatının da önde gelen isimlerinden… İki dönemdir BUSİAD Başkanlığı yapan Özer, "Hangi limana demir atacağını bilmeyen yelkenliye hiçbir rüzgar yardım edemez" diyerek, iş hayatında "hedef"in önemini vurguluyor…

"Türkiye Etik Değerler Merkezi'nin eğitimine katıldık, sonra 'Etay Etik Değerler' kitabını hazırladık… Türkiye'de ilk kez, yerli bir firma tarafından 'etik-sosyal sorumluluk' sisteme oturtulmuş oldu…"

"Etay'ın başarısının temelinde 'empati' yatıyor. Empati, 'bir kişinin kendini karşısındaki kişinin yerine koyarak, olaylara onun bakış açısıyla bakmasıdır…"

15 Eylül 1950 tarihinde Kahramanmaraş'ta doğdum. Dört kardeşin en büyüğüyüm. Gelirler Kontrolörü olan babam Mehmet Rıza Özer'in tayini dolayısıyla 1957 yılında yerleştiğimiz Afyon'da 11 yıl yaşadık. 1968 yılında yine babamın tayini dolayısıyla Bursa'ya yerleştik. Lise son sınıfı Bursa Atatürk Lisesi'nde okudum, ardından İstanbul İktisadi Ticari İlimler Akademisi'ni bitirdim. Aslında lise çağlarında "arkeolog" olmak istiyordum, bu nedenle Hacettepe Üniversitesi Arkeoloji Bölümü'ne ön kayıt bile yaptırdım. Ancak o tarihlerde Ankara Fen Lisesi Müdürü olan amcamın, "Bütün sülalemiz memur… Kendine memur olmayacağın bir meslek seç" sözü üzerine, mezun olunca serbest çalışabileceğim Ticari İlimler Akademisi'ni seçtim. Okurken, İstanbul-Sultanhamam'da bir manifaturacının yanında muhasebe yardımcısı olarak part-time çalıştım. Üniversitede okurken, bölüm derslerinin yanında "psikoloji" ve "insan yönetimi"ne merak sardım, bu konularda birçok araştırma yaptım.

MUHASEBE VE MALİ MÜŞAVİRLİK…

1972 yılında emekli olan babamla birlikte Bursa'da Pehlivanoğlu İşhanı'nda bir muhasebe ve mali müşavirlik bürosu açtık. 1974 yılında Akademi'yi bitirdikten sonra kendimi tamamen muhasebe ve mali müşavirlik mesleğine verdim.

Bunun yanında 1975 yılında Bursa Akşam Ortaokulu'nda İngilizce Öğretmenliği de yaptım. Askerliğimi ise 1976 yılında yedek subay olarak tamamladım.

KARDEŞLERİMİN SORUMLULUĞUNU DA ALDIM...

1978 yılında babamı, bir yıl sonra ise annemi kaybettim. Bu durumda, kardeşlerimin sorumluluğunu da ben üstlendim. Mali müşavirlik işime de devam ediyordum. 1980 yılında eşim Serpil ile tanıştım, Mayıs 1981'de de evlendik.
Mali müşavirliğe devam ederken, 1982 yılında "Derlem Dış Ticaret Ltd. Şti."yi kurdum. Bu şirket kısa zaman sonra eşim Serpil Özer'in, desenlerini hazırladığı Doruk Çarşısı'nda emprime ticareti yapan bir şirkete dönüştü. Mali müşavirliğin yanı sıra 1986 yılında Genel Sigorta Acenteliği aldım. Bu şirketin dört acentesine verdiği, özel ödüllerden birine de 1987 yılında ben layık görüldüm.

ETAY'IN TEMELLERİ ATILIR...

1987 yılında eşim Serpil Özer adına, Bağlarbaşı'nda 225 metrekarelik bir atölyeyi faaliyete soktuk. Beş kişiyle, modaya yönelik bayan dış giyimi üretimi-ihracatı yapacak bu atölye 20 milyon lira sermayeyle kuruldu ve 1988 yılının başında, Almanya'da bulunan amcam Sıtkı Özer ve benim de katılımımla Etay Giyim Sanayi Tic. ve Ltd. Şti.'ye dönüştü. "Etay" ismi, amcam Sıtkı Özer ve benim çocuklarımın isimlerinin baş harflerinden oluşuyor.
1989 yılında, yürüttüğüm tüm diğer işleri gözden geçirdim ve şu sonuca vardım: Kısıtlı kaynaklarla değişik değişik alanlarda faaliyet göstermektense, bir işe odaklanmak daha doğru olacak. Büyük bir cesaretle bütün gemileri yaktım ve mali müşavirlik işini kız kardeşim ve damatlarına, sigorta işini ortağıma, Derlem Ltd. Şti.'yi ise kardeşime devrettim ve tamamen Etay Giyim'e odaklandım.

BAĞLARBAŞI'NDAN DEMİRTAŞ ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ'NE...

Etay, benim tamamen oraya kanalize olmamla büyük ivme kazandı. 1991 yılı bittiğinde Bursa'da Kurumlar Vergisi'nde ve ihracatta 14. sıraya yükseldik. Aynı yıl şirketi Bağlarbaşı'ndan Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi'nde, 3 bin 500 metrekare kapalı alanlı kiralık bir fabrikaya taşıdık. 1992 yılında çalışan sayımız 175'e ulaştı.1996 yılında, pazarlama faaliyetlerinin yürütülmesi amacıyla Etay Giyim Dış Ticaret A.Ş.'yi kurduk. 1996 yılı sonunda, Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi'nden aldığımız 10 dönüm arazi üzerine 7 bin 200 metrekare kapalı alana sahip, modern bir fabrika inşaatına başladık, 1 Ocak 1998 tarihinde de taşındık.

Etay Giyim, dünya pazarında kabul gören bir üretim gerçekleştiriyor.

1998 YILINDA ISO 9001 KALİTE BELGESİ ALDIK...

Etay Giyim'de, 1998 yılında başladığımız sistem çalışmalarını, 1999 yılında RWTÜV belgelendirme kuruluşundan aldığımız ISO 9001 Kalite Belgesi ile taçlandırdık. Toplam Kalite Yönetimi ile hedeflenen; kalite sistemimizi uluslararası standartlara oturtmak, yönetim ve üretim sürecinin daima kontrol altında tutulmasını sağlamak, müşteri memnuniyetini artırmak ve dolayısıyla sistemin getirdiği gelişmelerden faydalanmak...

"ETAY ETİK DEĞERLER" KİTABI TÜRKİYE'DE BİR İLK...

2001 yılında, EFQM Mükemmellik Modeli doğrultusunda yönetim sistemi çalışmalarına başladık. Bu çalışmaların paralelinde başvurduğumuz, BUSİAD-Kalder Kalite Ödülü sürecinde "Başarı Ödülü" kazandık. Firmamızın son dönemlerde yaptığı önemli çalışmalardan bir diğeri ise, kurulduğu günden bugüne büyük önem verdiği, "Etik Yönetim Sistemi"ni diğer sistemlere entegre etmek oldu. Bunun için, "Türkiye Etik Değerler Merkezi"nin düzenlediği, "Kurum İçi Etik Yönetmenliği" eğitim programına katıldık, akabinde "Etay Etik Değerler" kitabını hazırladık. Dolayısıyla Türkiye'de ilk defa yerli sermayeli bir firma tarafından etik ve sosyal sorumluluk bir sisteme oturtulmuş oldu.

NİÇİN ETİK...

Tekstil sektöründe yüzde 70 oranında kayıt dışılık olduğu söylenir. Bu, kurallara tam anlamıyla uyan firmalar için haksız rekabet oluşturuyor. Kayıt dışı ekonomiye karşı bir misyon üstlenmek ve bunun yanı sıra kurumsallaşma çalışmalarımızın bir parçası olarak "etik"i sistem içine almak, temel amaçlarımız arasında yer alıyor. Türkiye'de etik konusunda hukuki, kültürel ve toplumsal bir değişime ihtiyaç var. Bu mücadelede tüm tarafların etik çalışmalara destek vermesi ve bu alandaki değerlerin yerleşmesi için çalışması gerekiyor.

BAŞARININ TEMELİNDE "EMPATİ" YATIYOR...

Etay'ın başarısının temelinde "empati" yatıyor. Uludağ Üniversitesi İşletme Fakültesi son sınıf öğrencileriyle yaptığım bir söyleşide, "Başarınızın sırrı nedir?" diye sordular. "Empati" dedim. Empatinin, en beğendiğim tarifi Carl Rogers'a ait... "Empati, bir kişinin kendini karşısındaki kişinin yerine koyarak, olaylara onun bakış açısıyla bakması, o kişinin duygularını ve düşüncelerini doğru olarak anlaması, hissetmesi ve bu durumu ona iletmesi sürecidir..."

Çalışanlarımızın, müşterilerimizin ve devlet kurumları dahil tüm paydaşlarımızın yerine kendimizi koyabiliyor, onların duygu-düşünce ve beklentilerini anlayabiliyorsak, proaktif bir yaklaşım sergileyerek ilişkilerimizi yönetebiliyorsak, işte bunun sonucunda başarı kaçınılmazdır.

Bunu biraz açalım... "Çalışanımız bizden ne bekliyor?" Her şeyden önce, kendine ve haklarına saygı, dürüstlük... İlk faaliyet günümüzden itibaren, tüm çalışanlarımızın SSK'sını ve hak ettiği tüm sosyal ücretleri tam olarak ödüyoruz. Aslında çalışanlarımız, sosyal haklarının farkında değil. Bağlarbaşı'nda faaliyet gösterdiğimiz dönemlerde elektrikler sık sık kesilir, bunu fırsat bilerek, çalışanlarımızı karşıma alıp onlara sigortanın, ihbar önelinin, ihbar ve kıdem tazminatının, yıllık izin hakkı ve bunun gibi pek çok sosyal hakkın ne demek olduğunu anlatırdım. "Bugün burada çalışıyorsunuz, yarın belki başka bir yerde çalışacaksınız... Hem kendinizin hem de işverenin haklarını bilin, ona göre davranın" derdim...

MÜŞTERİ BİZDEN NE BEKLER...

Kendimizi, müşterimizin yerine de koyarak, onların bizden ne beklediğini yine empati yoluyla anlamaya çalışırız. Hatta onların beklentilerinin ötesine bile

geçmeye gayret ederiz. Her yıl yaptırdığımız, "müşteri memnuniyeti" anketinin sonuçları, bu konudaki başarımızı açık-seçik ortaya koyuyor. Ürün ve çalışan insan kalitesinin yükselmesi, otomatikman "ülke imajı"nın da yükselmesi demektir. Birçok müşterimizden olumlu geri bildirim alıyoruz. Örneğin; Almanya'nın tekstil devlerinden C&A firmasının üst düzey bir yetkilisi, "Etay'ı tanıdıktan sonra Türkiye ve Türkler hakkındaki bütün düşüncelerim değişti" demişti. Ülke imajının yükselmesine yaptığımız bu katkıdan dolayı gurur duydum.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Hedef belirlemek, vizyon ve buna giden stratejileri oluşturmak... Hangi limana demir atacağını bilmeyen yelkenliye, hiçbir rüzgar yardım edemez...
Üzerimize aldığımız işe odaklanmak ve o rolümüzü en iyi şekilde oynamak... İş dünyası da tiyatro sahnesi gibidir...
Dürüst ve ilkeli olmak... Uzun vadede en güvenilir sermayedir...
Dünyayı iyi okumak ve değişimlere ayak uydurmak... Sürdürülebilir gelişim için kaçınılmazdır...
Pozitif yaklaşım... Ağlanıp sızlanmak, olaylara sürekli negatif pencereden bakmak kimseye bir şey kazandırmaz...
Empati... Karşımızdaki insanların ve kurumların yerine kendimizi koymamız, onları anlamamız, ilişkilerimizi yönetmede önemli bir araçtır...
İnsana değer verip, ortak aklı kullanmasını bilmek... "Her şeyi ben bilirim" yaklaşımdan kaçınmalı, insanlardan fikir almalı ama sonunda bir sentez yaparak karar verilmeli...
***Söyleşi Tarihi:* 10.05.2005**

Krizde tasarım sayımızı ciddi biçimde artırdık, bu da iş patlaması yarattı...

"2004 yılından sonra 'sosyal hayat' anlamında önemli değişiklikler yaşadım. 2008 yılında BUSİAD Başkanlığı'na seçildim. İki yıllık ilk başkanlık döneminden sonra BUSİAD üyelerinin oylarıyla ikinci kez başkanlık görevine getirildim.

İş hayatıma gelince... Yine 2004 yılından bu yana fabrikamızı büyüttük, işimizi ve ciromuzu sürekli geliştirdik. Yedi bin metrekarelik fabrika alanımıza 3 bin metrekare daha ilave ettik. Makine parkımızı genişlettik ve yeniledik.
2007 yılında Türkiye Etik Değerler Merkezi tarafından Türkiye'de orta ölçekli şirketler dalında 'etik teşvik' ödülüne layık görüldük. Kurum içi etik sistemin yayılımı konusunu bir misyon edinerek, çeşitli kurum ve kuruluşlarda eğitimler verdik, örnek olmaya çalıştık.
Diğer yandan, 2008 yılının Eylül ayında ABD'de başlayan küresel ekonomik kriz, önce İngiltere'yi vurdu. Bizim de en büyük pazarımız İngiltere... Dolayısıyla Euro/Pound paritesinin 1,48'lerden 1.01'lere kadar gerilemesi bizi son derece negatif etkiledi. Peki bu negatif ortamda neler yaptık? Paniğe kapılmadan bütün yönetici kadrolarımızı toplayıp bir durum değerlendirmesi ve analizi yaptık. Sonuçta, 'maliyet düşürmek' ile 'müşterilerimize nasıl daha fazla mal satabiliriz'in araştırmasına girdik. Maliyeti düşürmek açısından; emekliliği gelen 50'ye yakın arkadaşımızla yollarımızı ayırdık. Çok verimsiz çalışan elemanlarımızı da işten çıkardık. 'Sonuç' ve 'kar' odaklı çalışmaya başladık. Yine aynı şekilde karlılığı az, yükü ise ağır olan müşterileri eledik. Daha fazla koleksiyon yaptık. Müşterilerimizi daha sık ziyaret edip onları daha iyi anlamaya çalıştık. Tasarımlarımızın sayısını inanılmaz derece artırdık. Böyle olunca iş adeta patladı... İstediğimiz kalitede fason iş yaptırmakta zorlanınca da iç bünyemizi geliştirmeye karar verdik. Yeni siparişleri artık kendi bünyemizde yapıyoruz. Öte yandan, bir sanayici olarak, 2002 yılından beri hükümetlerin sürdürdüğü 'düşük döviz kuru-yüksek faiz-değerli Türk Lirası' politikasının sanayiye büyük zarar verdiğini düşünüyorum. İthalata dayalı büyüme politikalarının bir an önce terk edilmesi, bunun yerine kalıcı yatırımlara, üretime, istihdama ve ihracata dayalı büyüme politikalarına odaklanılması gerektiğini ifade ediyorum. Adeta tüketim toplum olduk... Üretmeden tüketiyoruz... Bu yanlıştan da bir an önce dönmeliyiz..."

***Güncelleme Tarihi:* 25.09.2010**

Çocukluğundan beri içinde olduğu ticaret ve sanayinin geleceğinde şimdi söz sahibi…

Simpet
Yönetim Kurulu Başkanı
İlhan Parseker

Küçük yaşlardan itibaren hep ticaretin içinde olan, gerek tekstil gerekse toptan akaryakıt dağıtımında ciddi başarılara imza atan İlhan Parseker, son dönemde rotasını "temiz enerji"ye çevirdi… Yaklaşık 30 yıl siyasetin içinde yer alan, son 10 yıldır iş dünyasının çatı örgütü TOBB'da Yönetim Kurulu Üyeliği yapan, BTSO Meclis Başkanlığı görevini sürdüren Parseker, Türkiye'de kadın ve genç girişimciliğinin önünü açan düzenlemelerde de ciddi biçimde rol alıyor.

"Tekstil ve akaryakıt sektörlerinin yanı sıra, Türkiye'de enerji, özellikle 'temiz enerji' alanında gelecek gördüğümüz için ortaklarımla birlikte rüzgar enerjisi işine girdik…"

"TOBB bünyesinde kurulan 'genç' ve 'kadın' girişimciler kurullarının koordinatörlüğünü yapıyorum. Türkiye'de insanlarımızı girişimci olarak yetiştirmemiz lazım. Bu, 'olmazsa olmaz'dır.

1958 yılında Bursa'da dünyaya geldim. Tüm eğitim hayatımı Bursa'da tamamladım. İş hayatına çok küçük yaşlarda atıldım. Bunun nedeni, sanayici bir ailenin üyesi olmam ve Namazgah'daki evimizin, ipek fabrikamızın bahçesinde bulunmasıydı… Yani, hep içinde olduğum ticarete yatkınlığım, küçük yaşlarda çalışmaya başlamamla yakından ilgili… Babamın Koza Han'da yazıhanesi vardı. Yazın koza alır, o kazadan ipliği çeker, dokur ve satardık. Ben de yazları, 7-8'li yaşlarda, köylülerin çıkıntı kozalarını toplar, ayıklar ve sepetlere koyup tüccarlara satardım. Bu işten epey de para kazanırdım. O yaşlarda, alın teri ile kazanılan paranın zevki de harcaması da başka oluyor. Kendi parasını kazanan çocuk daha o yaşlarda tutumlu olmayı da öğreniyor. Çalışma hayatına küçük yaşlarda atılmanın bu açıdan da katkısı var. "Hazır" parayı harcamak ile kendi kazandığınız parayı harcamak çok farklı. Anne-babalara, özellikle ticaret yapmasını ve girişimci olmasını istedikleri çocuklarını, "ağaç yaşken eğilir" sözünden hareketle yazın çalıştırmalarını, o hayatı olabildiğince teneffüs ettirmelerini tavsiye ederim.

"FIRSATÇI OLMA, AZ KAZAN AMA HEP KAZAN..."

Babam bizi kendi işine fazla karıştırmazdı. Kendi işimizi kurmamızı isterdi. 1975'li yıllarda O'nun kontrolünde, Tütüncüoğlu Çiftliği'nde açtığımız tekstil atölyesi sayesinde kendi ayaklarımızın üzerinde durmayı öğrendik. İşimizde hızla yol alıyorduk. 1981'de de şirketleştirdik. Babamın kontrolünde açtığım ilk işyerimde Musevi bir ticaret erbabı ile çalışmak bana büyük katkı sağladı. İş hayatında Musevilerin bilgi ve becerisi çok büyük... İşlerine çok bağlılar... İş hayatında ilk tecrübemize onlarla başlamamızın bize çok büyük katkısı oldu. Çalıştığım o Musevi bana her zaman, "sakın fırsatçı olma, az kazan ama hep kazan" derdi. Ben bu sözü kendime düstur edindim. O günlerde bu sözün anlamını pek kavrayamamıştım ancak sonrasında yaşadıkça, tecrübe sahibi oldukça o Musevi'nin haklılığını daha iyi anlamaya başladım. Hayatta önünüze çıkan fırsatları değerlendirmek başka, fırsatçılık yapmak bambaşka...

ŞEMSİYELİK VE ŞORTLUK KUMAŞ ÜRETTİK...

O yıllardaki Türkiye'yi ve ilk işimdeki dönüm noktasını şöyle anlatmak istiyorum: 1980'li yılların başında Türkiye'de üretimde büyük eksiklik vardı. Öyle bir devir ki, ne üretsen satıyor. Dışa kapalı bir ülke ve müthiş bir üretim açlığı... Biz o zaman fason olarak şemsiyelik kumaş dokuyorduk. Gördük ki, o dönemde futbolcuların giydiği şortlar da bu şemsiyelik kumaşlardan yapılıyor. Fakat bu kumaş sert olduğu için aslında futbolcu için hiç de uygun değil. Bacaklarında tahrişlere neden oluyor ve futbol oynama becerilerine menfi etki ediyor. Araştırdık ve İngiltere'den futbolcular için şort getirmeye karar verdik. O dönemin zor ekonomik şartlarında ve içe kapanık bir ülkede, İngiltere'den bu şortları getirmek büyük bir başarı. Nihayetinde atölyemizde bu kumaşın üretimini de başardık. Bu ciddi atak, o yıllarda işlerimizin patlamasına neden oldu. Müthiş bir adımdı... Dolayısıyla fason üretimi bıraktık ve tamamen kendimize çalışmaya başladık. Türkiye'nin her yerine şortluk kumaş satar hale geldik. 30 yıl geçmesine rağmen ülkemizde şortluk kumaş, bizim kurduğumuz sistem üzerinden devam ediyor. Başkaları da bu alana girene kadar 3-4 yıl bu işten ciddi paralar kazandık.

HIZLI GELİŞİM BİZİ OSB'YE TAŞIDI...

Şortluk kumaş üretiminde elde ettiğimiz başarı, yani bu işin mayası bizi Organize Sanayi Bölgesi'ne taşıdı. OSB'den aldığımız arsaya tesisimizi kurduk ve çalışmaya başladık. Yıl 1981... O tarihten 2006 yılına kadar OSB'deki fabrikamızda, tekstilin çok çeşitli alanlarında üretim yaptık. 2006 yılında hisselerimi devrederek oradan ayrıldım.

TOPTAN AKARYAKIT DAĞITIMI DA YAPIYORUZ...

Tekstil alanındaki faaliyetimiz devam ederken 1993 yılında akaryakıt işine girdim. Şehir merkezinde "Simpet" ve "Hampet" markasıyla üç tane istasyonumuz var. Fakat sadece istasyon mantığıyla çalışmıyoruz. Bu alanda Türkiye'nin hemen hemen her yerine toptan akaryakıt dağıtımı yapıyoruz.

GELECEK "TEMİZ ENERJİ"DE...

Tekstil ve akaryakıt sektörlerinin yanı sıra, Türkiye'de enerji, özellikle "temiz enerji" alanında gelecek gördüğümüz için ortaklarımla birlikte rüzgar enerjisi işine girdik. Yıl 2004-2005... Enerji sektöründe başarısızlıklarımız da oldu ancak yılmadık... Aslında bu başarısızlık, Türkiye'de rüzgar enerjisi alanındaki üst düzey yetkililerin yaydığı, "negatif enerji"ydi... Onlar bu işe "hayalcilik" gözüyle baktılar ve bize inanmadılar. Bu işi çok sıradan gördüler. Bürokrasi, Türkiye'de rüzgar enerjisi alanına bu denli uzaktan ve "şaşı" bakmasaydı, biz ve ülkemiz bu alanda çok daha önde olurduk.Yurtdışında, rüzgar enerjisi alanındaki başarılı örnekleri gördükçe, hayıflanıyor

ve "Bu sistemi kendi ülkeme de kurmam gerekir" diye düşünüyordum. Çünkü Türkiye, Avrupa'nın İngiltere'den sonra en çok rüzgar alan ikinci ülkesi... Üzerimizden akıp geçen rüzgarı mutlaka değerlendirmek gerekiyordu. Biz de öyle yaptık ve ortaklarımla, Bandırma'da 25 megavat gücünde bir rüzgar santralı kurduk. Öte yandan, Boğazköy Barajı'nın su kullanım ihalesini DSİ'den aldık. Şu anda Boğazköy Barajı'nda hidrolik enerji santralımızın yapımına başladık, sanıyorum 2012 yılı başında devreye girecek. Enerji alanındaki yatırımlarımızı daha da genişletmeyi planlıyoruz.

"AZ OLSUN BENİM OLSUN" MANTIĞINDAN KURTULMALIYIZ...

İş hayatında kurumsallaşmak çok önemli... Bunu hep birlikte başarmak zorundayız. İşadamları olarak, "az olsun benim olsun" mantığından kurtulmalı ve ortaklık kültürünü benimseyerek bu alanda güçlerimizi birleştirmeliyiz. Çünkü artık rakibimiz, aynı işi yapan komşumuz değil, Kanada, İngiltere veya Avustralya'da aynı işi yapan bir başka meslektaşımız... Onların sermaye yapıları bize göre oldukça büyük olduğundan, rekabet için güçlerimizi birleştirmeli ve kurumsallaşmaya da önem vermeliyiz.

SİYASETİN ARTISINDAN ÇOK EKSİSİ OLDU...

Siyasete 1975 yılında Adalet Partisi Gençlik Kolları'nda başladım. Doğru Yol Partisi'nin kuruluşunda yer aldım. 2002 yılına kadar ilçe başkanlığı, il başkanlığı ve DYP Genel İdare Kurulu üyeliği yaptım. Yaklaşık 30 yıl siyasetin içinde bulundum. Bu alanda da ciddi tecrübeler edindim, insanları tanımayı öğrendim. Siyasetin kazandırdıklarının yanında bana kaybettirdikleri de çok oldu. En önemli kaybım; genç yaşta siyasete atılmam nedeniyle iş hayatıma gereken önemi verememek oldu. Kendimi iş hayatında geliştireceğim ve daha fazla büyüyeceğim yerde ne yazık ki siyasete gereğinden

fazla zaman ayırdım. Siyaset, tabii ki her vatandaşın ilgilenmesi gereken bir alan... Fakat insan kendini fazla kaptırmamalı. Ayrıca bizim dönemimizde "taban siyaseti" daha ön planda gelirdi. Şimdi ise tamamen genel merkez güdümlü... Yani eskisine göre siyasete artık daha fazla zaman ayırmak da gerekmiyor. Çok çalışmadan kolayca hedefe ulaşmak mümkün... Siyasetin, bugünkü koşullarda pek de istediğimiz şekilde gittiğini söyleyemem. Siyasi partilerde ne yazık ki, eşyanın tabiatına aykırı bir yapılanma var. Tam demokrasilerde olduğu gibi Türkiye'de de piramidin aşağıdan-yukarıya doğru olması, yani tabanın, halkın sesini duyurabilmesi gerekir.

KADIN VE GENÇ GİRİŞİMCİLİĞİ TEŞVİK EDİYORUZ...

Türk iş dünyasının çatı örgütü TOBB'da 10 yıldır Yönetim Kurulu üyeliği yapıyorum. TOBB'da önemli unsurlar ve geliştirdiğimiz birçok konu var. Bunların en başında da girişimcilik geliyor. Girişimciliği oldukça ön planda

tutmaya çalışıyoruz. TOBB bünyesinde kurulan "genç" ve "kadın" girişimciler kurullarının koordinatörlüğünü yapıyorum. Her iki kurulda da 1500'er girişimci var. Türkiye'de insanlarımızı girişimci olarak yetiştirmemiz lazım. Bu, "olmazsa olmaz"dır. İnsanları yeni arayışlara itmeliyiz. Bakınız bugün Amerika'da her 100 kişiden 12'si, Türkiye'de ise sadece 5'i kendi işini kurmaya çalışıyorsa o zaman burada bir eksiklik var demektir. Çünkü bu kadar genç nüfusa sahip bir ülkenin en az Amerika kadar girişimci yetiştirmesi ve iş hayatına kazandırması gerekiyor. Artık insanlarımızın çoğunluğu iş arayan değil işveren konumunda olmalı. Ancak bu şekilde büyüyebiliriz. Çünkü her yıl 700 bin yeni genç işsiz, istihdam edilmeyi bekliyor. Üç milyon da resmi işsiz stokumuz var.
Bunlara iş bulmak için girişimci sayımızın artması lazım. TOBB'da yaptığımız en önemli çalışmalardan birisi de, kadın ve genç girişimci rol modelleri ortaya koyarak Anadolu'da girişimciliği özendirmeye çalışıyoruz.

TOBB'DA 60 SEKTÖR MECLİSİNİN KOORDİNATÖRÜYÜM…

TOBB'da ayrıca 60 tane sektör meclisinin koordinatörlüğünü yapıyorum. Bizim meclislerimize girememiş, daha doğrusu büyüklük itibariyle bu çatı altında yer alamayan Türkiye'nin belli başlı kuruluşlarını bu sektör meclislerinde toplamayı uygun bulduk. 5-6 yıl önce sektör meclislerinin koordinatörlüğüne getirildim. 60 sektörde Türkiye'nin en büyük ve en iyi iş yapan firmalarının yanı sıra sektörle ilgili kamu yöneticileri, üreticiler ve satıcılardan oluşan 40 kişilik karma heyetler kurduk. Sektör derneklerini de kurulların içine aldık. 60 sektörle adeta haşır-neşir oldum, hepsinin sorunlarını ayrı ayrı yetkili birimlere taşıyan ve onlarla ilgili kanunları Meclis'te takip eden kişi oldum. Yani Türkiye'de sanayinin geleceğinin şekillenmesinde rol üstlendim. TOBB adına Türkiye'de Formula 1'i düzenleyen heyetin İcra Kurulu Başkanlığı'nı yaptım. İki yıl boyunca İstanbul Park'ı başarıyla işlettik. Uluslararası medya "Türklerin başarısı" diye başlıklar attı. İkinci yıl yarışlarında şampiyonluk kupasını Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı'na verdirince de yine dünyada çok büyük olay oldu. Paris'te bu konuyla ilgili savunmamız alındı, 2,5 milyon lira da para cezasına çarptırıldık. Ancak o kupayı KKTC Cumhurbaşkanı'na verdirmemiz nedeniyle yayınlanan haberlerin 400 milyon dolarlık tanıtıma eşdeğer olduğu belirtiliyor. Art niyetle yapılan bir davranış değildi. O gün protokolün en başında yer aldığı için birincilik kupasını KKTC Cumhurbaşkanı'na verdirmiştik. Yine TOBB'da geçtiğimiz günlerde yapılan toplantıda, Yönetim Kurulu Başkanlık Divanı'na da seçildim ve sayman olarak görevlendirildim. Dolayısıyla TOBB'un mali yapısını bundan sonraki süreçte ben yöneteceğim. Bu da çok önemli bir görev, layık olmaya çalışacağım.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM…

Enerji, önümüzdeki süreçte iş hayatımda en önemli yeri tutacak. Bu alanda yurtdışına da açılmayı düşünüyoruz. Türkiye'de Siyasi Partiler ve Seçim Yasası değişmeli.alkın kendi vekilini seçebileceği, vekilin de halkına hesap verebileceği kanunlar hayata geçirilmeli. Bunlar, Türkiye'de demokrasinin gelişimi için çok önemli… Türkiye'nin sivil bir anayasa yapmak suretiyle, içine Siyasi Partiler ve Seçim Kanunu'nu da eklenmelidir. Türkiye'nin daha geniş bir demokratik sisteme kavuşmasını istiyoruz. Artık bu düzenlemelerin yapılması lazım…Gençlere de iş hayatında şu tavsiyelerim olacak: Fırsatları değerlendirin ancak kesinlikle fırsatçılık yapmadan sürekli çalışın…
İnsan ara sıra kayıpları da sindirebilmeli. Hayatta bazen "şer" gibi görünen bir şeyden "hayır" çıkabilir. Her şartta yılmadan mücadeleye devam etmeli. Bu konuda, hayatında hep kaybeden ancak nihayetinde ABD Başkanı olmayı başaran Lincoln örnek alınmalı."Kaybederim" korkusuyla girişimcilik ruhu kesinlikle yitirilmemeli.
Çalışkan olmalı, en önemlisi de işe odaklanmalı…TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu'nun,, "Önce kontrol, sonra itimat" sözünü çok önemserim. Kontrolsüzlük bazen, iyi insanları bile kötü yola teşvik edebilir.

Söyleşi Tarihi: **27.03.2011**

"Hedefimiz dünya markası olmak" dedi, çok çalıştı, kalitesiyle de bunu başardı…

Sarar Şirketler Grubu

Yönetim Kurulu Başkanı

Cemalettin Sarar

Erkek dış giyimin dünyada tanınan markası Sarar'ın kurucusu Cemalettin Sarar, gerek yurt içinde gerekse yurt dışında açtığı çok sayıda mağaza ile sektördeki liderliğini sürdürüyor. Dünyanın 50'den fazla ülkesine ihracat yapan Sarar; çalışmanın, kendine güvenin, hırs ve azmin, en başarılı örneklerinden birisi…

"1980 yılında üç kardeş, 'dünya markası' olma hedefimizi ortaya koyduk. Çok çalışarak bunu başardık…"

"Bütün mesele; ne istediğini ve ne yapacağını bilmek… Kalite ve iyi personel bizi zirveye taşıdı…"

1944 yılında Eskişehir'de dünyaya geldim. Eskişehir Ticaret Lisesi'ni bitirdim. Altı yaşındayken, hem babam hem de dedem bana küçük küçük ticaret dersleri vermeye, parayı öğretmeye başladılar. Babamın Bat Pazarı'ndaki terzi dükkanına her gün sefer tası ile yemek taşırdım. Beş-altı kişi benim getirdiğim yemeği yerdi. Dükkana gidip-gelirken, yavaş yavaş ticaretin kurallarını ve müşteriye nasıl hitap edilmesi gerektiğini öğreniyordum. Ticarete karşı inanılmaz bir ilgi duyuyordum. Sekiz yaşında takım elbise, ceket, işçi tulumu ve pantolon satmaya başladım. İlkokul 3. sınıfta okuyordum… Satış yaptığım yer, Garajlar civarıydı…Dokuz yaşında babam beni İstanbul'a kumaş almaya götürürdü. Genelde gayrimüslimlerden alışveriş yapardık. Sonraki yıllarda kumaş almak için İstanbul'a tek başıma gidip-gelmeye başladım. Babam bana çok güveniyordu. Boşuna değil, kumaşı O'ndan bile ucuza alıyordum…

ALIŞVERİŞTE "YEMİN ETMEM" YASAKLANDI…

İş hayatında başarılı olmayı çok arzu ediyordum. Bu nedenle de hırs doluydum. Daha çok satış yapabilmek için zaman zaman müşteriye, "Vallahi kurtarmaz, zarar ederiz…" gibi ifadeler kullanıyordum. Bunu duyan babam, bir gün beni kenara çekti ve "Bak oğlum, ticaret yaparken asla yemin etme, işin bereketi kaçar…" dedi. Bu ikazdan sonra ticaret yaparken bir daha yemin etmedim…

1960 YILINDA TOPTAN MAL SATIŞINA GEÇTİK...

İhtilal yıllarıydı... Hem atölyeyi genişletmeye, hem de toptan mal satmaya başladık. Ankara İtfaiye Meydanı'na gider, takım elbise veya ceket satardım. Dönüşte radyo ve bisiklet alır, onları da Eskişehir'de pazarlardım.
1970'de kalite ve insan gücüne verdiğimiz önemden dolayı çalışan sayımız 50- 60'a, 1974 yılında ise 100'e ulaştı. Devamlı surette takım elbise dikiyorduk. Talebe yetişemediğimiz zamanlarda hazır takım elbise alıp onları satıyorduk.

1982'DE ESKİŞEHİR SANAYİ BÖLGESİ'NDEN ARSA ALDIK...

Babam 1980 yılında, işlerimizin gittikçe geliştiğini, buna karşılık şehir içinde altyapıdan kaynaklanan elektrik, su ve kanalizasyon gibi sorunların işlerimizi aksattığını, dolayısıyla tüm imkanlarımızı zorlayarak Eskişehir Sanayi Bölgesi'nden arsa almamız gerektiğini söyledi. Tüm imkanlarımızı zorlayarak 1982 yılında Eskişehir Sanayi Bölgesi'nden 24 bin metrekare arsa satın aldık. Devamında da 15 bin metrekare... Babamı 1983 yılında kaybettik. Fabrikamızı göremedi... Nasihati, "Sakın birlik ve beraberliğinizi bozmayın... Ağabey-kardeş yolunuza devam edin... Daima ileriye gideceğinizi göreceksiniz..." oldu.Büyük gayret ve mücadeleden sonra fabrikamızın inşaatını tamamlayarak 1985 yılında açtık.

BOSS İLE ORTAK İŞ YAPMAYA BAŞLADIK...

Dünya devi Boss ile 1985 yılından itibaren ortak iş yapmaya başladık. Fabrikamızda üretim kalitesini birlikte oturttuk. Üretimimiz günde 500 adetlere kadar çıktı. Boss ile çalışmamız 15 yıl sürdü. Yıllar içinde kapasitemiz arttı, 1985'te 12 bin metrekare olan yerimiz, 1990 yılında 27 bin metrekareye ulaştı.

Cemalettin Sarar,
ev tekstilinde de iddialı...

YENİ MARKAMIZ: CCS...

Hemen yanımızda bulunan arazide "CCS" markasıyla üretim yapmak üzere bir fabrika daha devreye soktuk.

Boss firmasına "Hugo Boss" markasıyla bu fabrikamızda da üretim yaptık. Almanlarla çalışmak bize çok büyük tecrübe kazandırdı. 1996 yılında ise özelleştirmeden, Eskişehir-Sümerbank Fabrikası'nı satın alıp Grubumuza dahil ettik.

HEDEFİMİZ "DÜNYA MARKASI" OLMAK...

1980 yılında üç kardeş "dünya markası" olmak hedefimizi ortaya koyduk. O tarihten itibaren hedefimize ulaşmak için müthiş bir performansla çalıştık. Gerçekten de bir "dünya markası" olduk. Bütün mesele; ne istediğini ve ne yapacağını bilmekte... Kalite ve iyi personel bizi zirveye taşıdı.

YURTDIŞINDA VE YURTİÇİNDE SAYISIZ MAĞAZA...

Artık kendi ürettiklerimizi, kendimizin satacağı mağazalar açmanın zamanı gelmişti. İlk mağazamızı Almanya'da açtık. 1999 yılında Amerika'da faaliyete geçtik. SARAR USA Inc. şirket şemsiyesi altında Amerika'da 5 mağazamız var. SARAR Europe GmbH şirketimiz ise Avrupa'da 8 mağazaya sahip... Ayrıca Rusya, İsrail, Birleşik Arap Emirlikleri, Ürdün, Lübnan, Bulgaristan, Kazakistan, Hindistan gibi birçok ülkede de mağazalarımız var. Yurtdışındaki satışlarımız hem toptan hem de perakende... Yurtdışında da faaliyet gösteriyor olmamız, yüksek adetli siparişler almamızı sağladı.Üretime ilk başladığımızyıllarda hep, "Kendimiz üretelim-toptan satalım" dedik ve böyle oldu... Halbuki bunun böyle olmaması gerekiyormuş. Bugün itibariyle, 900 noktada ürünlerimiz satılıyor. Yurtgenelinde 35 mağazamız var, 16'sı bize ait...

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Gençler, daha okurken, ne iş yapacağınızın hayalini kurun.Verginizi eksiksiz verin ve tamamen yasal çalışın."Müşteri memnuniyeti bir işletmenin temel taşıdır.

Söyleşi Tarihi: **10.11.2004**

Tekstil, Türkiye'nin 'canı'... Vazgeçmek, bırakmak, kesinlikle söz konusu olamaz

"İtalya, Fransa gibi dünya liderleri var, tekstilin doğduğu pek çok ülke var ama kimse endişelenmesin... Türkiye de tekstilde 'birinci lig'de oynuyor. Moda, tasarım, imalat... Yani marifetimiz, çabukluğumuz, iş gücü kabiliyetimiz bizi birinci lige taşıdı. Tekstil sektörü ülkemizde önemli ölçüde istihdam yaratıyor, lokomotif sektör... Bu sektörden vazgeçme gibi bir lüksümüz yok. Ne yapmamız lazım? Tekstile kıymet vermemiz lazım. Eğer tekstile kıymet verilmezse ne olur? Arkadan gelen bir genç nüfusumuz var. Bu genç nüfusun hepsi okuyor, hepsi tahsilli... Tekstil ve tasarım okulları açmalıyız. Tekstil Türkiye'nin canıdır... Vazgeçmek, bırakmak gibi bir şey kesinlikle söz konusu olamaz. Dünyanın beş kıtasından tekstil alıcıları Türkiye'ye geliyor, ürünlerimiz de büyük beğeni görüyor. Ben tekstil sektörünün geleceği adına kesinlikle karamsar değilim. Çalışıyoruz, istihdam yaratıyoruz. Geçen yıla göre ihracatımızda yüzde 25 yükseliş var, mağaza sayımız da artıyor. Krizde bir kişi bile işten çıkarmadık. İstihdam, istihdam, istihdam... Hedef hep daha da ileriye gitmek olmalı. Komşularımıza önemli miktarda ürün satıyoruz. Almanya, Amerika, İtalya, İngiltere, Rusya, Hindistan, Pakistan ve Çin'e bile mal satıyoruz. Tekstil sektöründe liderliği ele geçirmek lazım. Krizin ilacı çalışmak, hep çalışmak, yeni pazarlar bulmak, koşmak, yani iş aramak. Müşteri bulmak, zamanında teslim... Türkiye bugün tekstilde 'zamanında teslimi' rakiplerine göre çok iyi yapıyor. Çin'den, Hindistan'dan, Pakistan'dan korkumuz yok. Türkiye tekstilde moda yaratıyor... Yurt içinde ve yurt dışında pek çok mağazamız var. Bursa'da da mağazalarımız var. Tekstilde 'Sarar' markamızla gelişiyoruz. Ev tekstili sektöründeki 'Sarev' markamızla da geçen yıldan bu yana yüzde 30 büyüdük. Sarev markamızla mağazalar açıyoruz, ihracat yapıyoruz..."

Güncelleme Tarihi: **08.09.2010**

Sanayicilere, teşviklerden nasıl faydalanacaklarını ben öğrettim

Sezgin Yeminli Mali Müşavirlik
Kurucusu
İsmail Hakkı Sezgin

Bursa'ya geldiğinde kentteki tüm şirketlerin 'kollektif' yapıda olduğunu, bunların önemli bir kısmını 'anonim şirkete' çevirdiğini ve şirketlerin KDV ile entegrasyonunu sağladığını belirten İsmail Hakkı Sezgin, sanayicilere yatırım teşviklerinden nasıl yararlanacaklarını öğrettiğini ve bu durumun Bursa'da "sanayi patlamasına" neden olduğunu vurguladı.

"Sanayicilerin yatırım teşviklerini kullanmasını sağladım… Ülkemizde halen geçerli olan KDV Kanunu'nun da mimarlarındanım…"

"Bursa'da, Büyükşehir Belediyesi ve BTSO dahil pek çok kurum-kuruluş ile önde gelen sanayici-işadamlarının danışmanlığını ve avukatlığını yaptım…"

1936 yılında Mudanya'da doğdum. İlk ve orta öğrenimimi Mudanya'da tamamladıktan sonra lise eğitimim için 1951 yılında Bursa Erkek Lisesi'ne girdim. Mezun oluncaya kadar, futbolla da çok yakından ilgilendim ve Bursaspor'u kuran kulüplerden olan Akınspor'un kaleciliğini yaptım. Kalecilikten kazandığım parayla okudum. Liseyi bitirdikten sonra da İstanbul İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi'ne kaydoldum. Üniversite eğitimim boyunca da, 1960 yılına kadar hem okudum hem de muhasebecilik yaptım. İhtilal yılı 1960'da askerliğimi yedek subay olarak Tuzla Uçaksavar Okulu'nda ifa ettim.
Askerliğimi bitirdikten sonra İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi İşletme Endüstrisi Bölümü'ne kaydoldum. O sırada yabancı bir şirketin muhasebe müdürlüğünü de yapıyordum. 1964 yılında Maliye Bakanlığı Hesap Uzmanlığı imtihanını kazanarak hesap uzmanlığı görevine başladım.

HAZIRLADIĞIMIZ KDV KANUNU HALEN UYGULANIYOR…

1975- 76 yıllarında, dönemin Başbakanı Süleyman Demirel'in talimatıyla İngiltere, Belçika ve Almanya'ya, KDV sisteminin Türkiye'ye uyarlanması konusunda çalışmalar yapmak üzere gönderilen 10 kişilik ekibin içinde yer aldım.

İngiltere'de KDV üzerine ihtisas yaptım. Gönderdiğimiz rapor, Demirel döneminde Meclis'ten geçmedi, ancak Turgut Özal döneminde bizim hazırladığımız raporlardan faydalanılarak Türkiye'de KDV uygulamasına geçildi. Bu kanun ana hatlarıyla halen uygulanıyor.

1980 YILINDA BURSA'YA GELDİM…

Hesap Uzmanları Kurulu'ndayken 1972 yılında İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'ni bitirdim. 1980 yılında ise Baş Hesap Uzmanı olarak Kurul'dan ayrıldım ve Bursa'da yeminli mali müşavirlik ile avukatlığa başladım. Bursa'da, Büyükşehir Belediyesi ve BTSO dahil pek çok kurum-kuruluş ile kentin önde gelen sanayici-işadamlarının hem danışmanlığını hem de avukatlığını yaptım. Danışmanlık ve avukatlık faaliyetimi halen sürdürüyorum.

BURSA'DA ŞİRKETLEŞMEYİ BEN BAŞLATTIM…

Bursa'ya geldiğim ilk zamanlarda kentte tüm şirketler "kolektif" idi, bunların önemli bir kısmını "anonim şirket"e çevirdim. Bu arada şirketlerin KDV ile entegrasyonunu sağladım. Sanayicilere, yatırım teşviklerinden nasıl faydalanabileceklerini öğreterek Bursa'da "sanayi patlamasına" neden oldum. Bursa'da şirketleşmeyi gündeme getiren ve uygulayan, aynı zamanda sanayicilerin yatırım teşviklerini kullanmasını sağlayan kişiyim… Ülkemizde halen geçerli olan KDV Kanunu'nun da mimarlarından…

1980 YILINDA SANAYİ BÖLGESİ TAMAMEN DOLMUŞTU…

1966 yılında Bursa'ya hesap uzmanı olarak davet edildiğimde Pilot Sanayi Bölgesi'nde sadece Sifaş vardı. 1980 yılında ise Sanayi Bölgesi tamamen doldu. Fakat o tarihte hepsinde grevler vardı, sosyalist düşüncede olan sendikalar üretimi kilitlemişti. Yapılan müzakereler sonucu imzalan sözleşmelerle birlikte grevler sona erdirildi ve üretim tekrar başladı. Sifaş ve Nergis, Bursa'da sanayileşmenin öncülüğünü yaptı. İplik fabrikaları kurulunca Bursa'da tekstil sektörü hızla gelişti. Bursa iyi bir sanayileşme süreci geçirdi ve pek çok başarılı örnek ortaya çıktı. Ancak ekonomik krizler nedeniyle tekstilde küçülme başladı. Özellikle Çin rekabeti sektörü ciddi anlamda sıkıntıya soktu. Hükümet dampingli ithalatı önleyemediği için tekstil sektörü büyük sorunlar yaşadı. İplik fabrikaları, Çin ile rekabet edemedi, üstüne de kriz çıkınca sektör ciddi anlamda daraldı. Fakat son dönemde tekstil sektöründe yine kıpırdama başladı.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM…

Gençler; önünüze bir hedef koyun ve bu hedefin gereklerini yerine getirin. Göreceksiniz başarı sizin olacak. Fakat hedef koyarken de "uçmamak" lazım… İnsan kapasitesine göre yapabileceği bir hedefi önüne koymalı. Bursa'da aile şirketlerinin kurumsallaşmaya geçememesini önemli bir sorun olarak görüyorum.
Kurumsallaşmaya geçilebilmesi için öncelikle profesyonel yöneticilerle çalışılmalı. Türkiye'nin en büyük gruplarından Koç ve Sabancı böyle yaptı.
Birinci kuşak otoriteyi elinden bırakmak istemiyor. Halbuki ikinci kuşak profesyonellerle çalışma konusunda daha istekli davranıyor. Doğrusu da budur…

***Söyleşi Tarihi:* 26.10.2010**

Hem sanayiciliğiyle, hem de eğitim ve sağlığa yaptığı hayırsever yatırımlarıyla ölümsüzleşti…

Sönmez Holding

Kurucusu

Ali Osman Sönmez

Sönmez Endüstri A.Ş çatısı altında iplik, dokuma, havlu, inşaat, yaş sebze ve meyve ihracatı ile uluslararası taşımacılık alanlarında faaliyet gösteren 30'a yakın şirket kuran Bursa sanayisinin duayen ismi Ali Osman Sönmez, 25 yıl aralıksız sürdürdüğü BTSO Başkanlığı'nın yanı sıra 17'si üst üste olmak üzere toplamda 18 yıl vergi rekortmeni olarak da ülke ekonomisine ciddi katma değer yarattı. 1995-99 arası DYP'den Bursa Milletvekili seçilen Sönmez, eğitim ve sağlıkta da Türkiye'ye örnek gösterilen hayır işlerine imza atarak adını ölümsüzleştirdi.

"Bursa'ya yaptıklarım Bursalılara kat kat helal olsun. Benim Bursa'ya ve Bursalılara verdiğim, Bursa'nın ve Bursalıların bana verdiğinden çok az… Bursa benim her şeyim…"

Son nefesini verdiği ana kadar, Bursa için güzel ve hayırlı işler yapmanın mutluluğunu- heyecanını hep taşıdı yüreğinde... Bursa için çarpan yürek, Bursa için düşünen beyin, 12 Ekim 2001'de durdu…

İnegöl ilçesinde kaldığı yıllarda 6 dönem Ticaret ve Sanayi Odası Başkanlığı, belediye meclis üyeliği yapan Sönmez, ilk sanayi tesisi olan Sönmez Filament Sentetik İplik ve Elyaf Sanayi Anonim Şirketini 1972 yılında Organize Sanayi Bölgesi'nde kurdu. Sönmez Filament'i, 1976 yılında işletmeye açan Sönmez ASF İplik, Dokuma ve Boya Sanayii Tesisleri izledi. Sönmez, geçen yıllar içinde sanayi tesislerine yenilerini ekledi ve şirketlerini Sönmez Endüstri Holding bünyesinde topladı. Sönmez Endüstri Holding bünyesinde o dönemde iplik, dokuma, terbiye, konfeksiyon, ihracat ve ithalat, uluslararası karayolu taşımacılığı, soğuk depoculuk ve yaş sebze-meyve ihracatçılığı, özel havayolu işletmeciliği, turizm, sigortacılık, oto acenteliği, gıda, akaryakıt istasyonu işletmeciliği, gazete, radyo, televizyon, inşaat, ambalaj dallarında faaliyet gösteren 27 şirket bulunuyordu.Bursa'ya geldikten sonra bir süre Ticaret ve Sanayi Odası meclis üyeliği yapan Ali Osman Sönmez, daha sonra Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçildi ve 25 yıl aralıksız bu görevini sürdürerek bir rekora imza attı.1982-84 yılları arasında iki kez TOBB yönetim kurulu üyeliği, 1986-88 ve 1992-96 yılları arasında iki kez TOBB Ticaret ve Sanayi Odaları Konsey Başkanlığı da yapan Sönmez 1977 yılından bu yana çeşitli defalar ödediği kişisel gelir vergisiyle Bursa'da vergi rekortmeni oldu…

1995-99 yıllarında Doğru Yol Partisi'nden Bursa milletvekilliği de yapan Ali Osman Sönmez, hayır hizmetlerine de büyük önem veriyordu. Sönmez, Bursa'da 2 ilkokul, 1 ilköğretim okulu, 1 Anadolu fen lisesi, içinde 4 teknik lisenin bulunduğu teknik eğitim sitesi, 400 öğrenci kapasiteli 2 öğrenci yurdu yaptırarak Milli Eğitim Bakanlığı'na, 200 yataklı bir onkoloji hastanesi yaptırarak Sağlık Bakanlığı'na, bir de üniversite kampus yaptırarak Uludağ Üniversitesi'ne devretti. 2 çocuk babası olan Sönmez, Almanca, Bulgarca, İtalyanca, Rumca biliyordu. Sönmez, 12 Ekim 2001 Cuma günü vefat etti ve Emirsultan Mezarlığı'ndaki aile kabristanına defnedildi.

1926 yılında Bulgaristan'ın Mestanlı kasabasında dünyaya gelen Ali Osman Sönmez, çocukluk yıllarında babasının yanında tütün ziraatıyla uğraştı. Ailenin en küçük ferdi olan Ali Osman Sönmez, Rüştiye'de çok başarılı bir öğrencilik dönemi geçirdi. Kur'an-ı Kerim'i hatmederek sınıfının "usulüne göre en iyi Kuran okuyan" öğrencisi oldu. Ancak o dönemlerde okumak tam bir işkenceydi. Türk çocuklarının Bulgar liselerinde okumaları bir kanunla yasaklanınca, Ali Osman Sönmez, anavatanı Türkiye'ye kaçmaya karar verdi. Fakat bu sırada 2. Dünya Savaşı patlak verdi. Almanlar tüm Avrupa'yı işgal etti, Yunanistan da Almanların işgaline uğradı. Yunan tütünleri Almanlar için değerli bir üründü. Bu tütünlerin değerlendirilmesi için baba Şaban Sönmez, Almanlar tarafından Yunanistan'a götürüldü. Ali Osman Sönmez de babasıyla birlikte Yunanistan'a gitti ve 7 yıl Gümülcine'de kaldı.

AKLINDA HEP TÜRKİYE'YE KAÇMAK VARDI...

Aklında hep Türkiye'ye kaçmak vardı. 1943 yılında aklına koyduğunu yaptı. Beş arkadaşıyla birlikte "kaçak" olarak Türkiye'ye gitmek üzere yola çıktı. Bir yandan Alman, öte yandan Bulgar devriyelerinin sıkı kontrolü bu kaçışı zorlaştırdı. Gündüz kuytu yerlerde uyuyup, gece yol aldılar. Tam 11 gün süren zorlu kaçıştan sonra İpsala'da Türk topraklarına girmeyi başardılar.

Ali Osman Sönmez, yıllarca içini yakıp kavuran okuma ve pilot olma tutkusuyla hemen Edirne Lisesi'ne girdi. Ne var ki mutluluğu sadece beş ay sürdü. Bir gün kendisini çağırdılar ve Türkiye'ye kaçak yollardan geldiği için Bulgaristan'a geri gönderileceğini söylediler. Mecburen, istemeye istemeye Mestanlı kasabasındaki baba evine geri döndü. Fakat "bir gün mutlaka Türkiye'ye gideceğim" diye kendi kendine söz verdi.

Ali Osman Sönmez, ilk kaçıştan üç yıl sonra, 1946 yılında ikinci kaçışa karar verdi. Ancak bu kez farklı bir yol seçti. Gümülcine'den trene bindi, normal bir yolcu gibi ama yine kaçak olarak Edirne'ye gitti. Edirne'de kalmadı, tekrar trene bindi. Gideceği yeri seçmişti: İstanbul...

İSTANBUL'DA OLMADI, BURSA'YA GELDİ...

İstanbul'da 6-7 ay simit ve meyve satarak geçimini sağladı. Fakat aylar geçmesine rağmen İstanbul'da para kazanamayınca bu sefer rotasını Bursa'ya çevirdi. Setbaşı'nda bir tuhafiye dükkanı açan Sönmez, bu işe ısınamadı ve dükkanını kapattı. Bu kez İnegöl'e yerleşmeye karar verdi. Önce Tekel'e memur olarak girdi. Çocuk yaşta öğrendiği baba mesleği burada çok işine yaradı ve tütün eksperi oldu. Daha sonra tayini Bilecik'in Eskipazar ilçesine yapıldı. Sönmez, tütün ziraatı yapılan çevre köyleri tek tek dolaştı, tütüncülüğü teşvik etti. Bir yıl içinde de anne ve babasını yanına aldı. Dolayısıyla parçalanan Sönmez Ailesi, yeniden bir araya geldi.

Sönmez'in gezileri sırasında yolu bir gün Poyra Köyü'ne düştü. Orada görüp beğendiği Necmiye Hanım ile kısa bir süre sonra evlendi. 1949 yılında ilk çocukları Cemil, 1953 yılında da ikinci çocukları Celal dünyaya geldi.

İNEGÖL'DE BABASIYLA TÜTÜN TÜCCARLIĞI YAPTI...

Ali Osman Sönmez, Tekel'de memurluktan sonra babasının da yanında olmasından güç alarak tütün tüccarlığına başladı. Bildik tütüncü köylerini dolaştı.

Hatta Bursa dışına çıktı, tütün almak için Trabzon'un Akçaabat ilçesine kadar gitti. Ancak umduğunu bulamadı tütüncülükte… Tütünleri satamadı, elinde kaldı. Aldığı tütünlerin bedelini ödemekten eldeki avuçtaki de gitti…
Sönmez o yılları şöyle anlatır: "Tütüncülükte babamın Yunanistan ve Bulgaristan'da kazandığı paraların hepsini batırdık. Babamın Yunanistan'da Çerkezyan isminde bir ahbabı vardı. O da Fransa'nın en büyük tüccarlarından biriydi. Bizim elimizde çokça tütün kaldığında Çerkezyan gelip bizden bu tütünleri aldı. Ancak alırken, bir daha tütüncülük yapmayacağımıza söz vermemizi istedi. Biz de söz verdik. Ondan sonra tütünlerimizi aldı, bankaya borçlarımızı ödedi. Biz yeniden başladık çalışmaya, başka işler yapmaya… Yapmadığım iş kalmadı. Nakliyecilik yaptım, pazarda ıspanak bile sattım. Ceviz toplayıp kuruttuktan sonra İstanbul'daki helvacılara sattım..."

ALTI YIL İNEGÖL TSO'DA BAŞKANLIK GÖREVİNDE BULUNDU…

Sönmez, İnegöl'ü sevmiş, çevresine de kendisini sevdirmişti. Bu sıralarda Mehmet Çelik ile ortak bir dokuma fabrikası kurdular. Fabrikadaki 10 tezgahtan dördü Sönmez'in, altısı ise Çelik'indi... Sönmez, İnegöl Ticaret ve Sanayi Odası'na girdi, Oda başkanlığına seçildi ve tam 6 yıl boyunca bu görevi sürdürdü.
Sönmez, Oda başkanlığı döneminde floş ipliğinin kotaya bağlı olması üzerine iplik ithalatına ilgi duydu ve bu işi yaptı. Sönmez oldukça faaldi. 1953 yılında İnegöl Esnaf Kefalet Kooperatifi Müteşebbis Heyet Yönetim Kurulu'nda İkinci Başkan olarak görev aldı. Müteşebbis Heyetin Başkanı, daha sonra Ticaret Bakanı olan Ahmet Türkel'di… Yönetim Kurulu'nda Salih Ungan, İsmail Saraç, Ali Özyeşil, Aziz Aydın, Ali Mutlu ve Ali Galip Hoban, Murakabe Kurulu'nda ise Nuri Doğrul, Abdüsselam Cumhur, Mehmet Çelik ve Cevap Parman vardı. Demokratik Parti İlçe Yönetim Kurulu'na da seçilen Sönmez, burada Başkanvekili oldu. Belediye meclis üyeliğine seçildi, hatta belediye başkanvekilliği de yaptı.

1964'TE BURSA'YA YERLEŞTİ, İPLİK İTHALATÇILIĞI YAPTI…

Sönmez artık yolunu çizdi, tekstilciliği kendisine meslek edindi. 1964 yılında Bursa'ya yerleşti, iplik ithalatçılığını sürdürdü. 1967, kara bir yıl olur Sönmez için... Evlat acısı ile içi yanar. Siyasal Bilgiler Fakültesi 2. sınıfta okuyan, 18 yaşındaki büyük oğlu Cemil Sönmez, aniden vefat etti. Konulan teşhis kalp krizi…
Sönmez acısını içine attı, oğlunun ani ölümü onu işine daha da bağladı. Üzüntüsünü yoğun iş temposu içinde bastırmaya çalıştı. Bu hızlı çalışma temposu, hızlı büyüme sürecinin de başlangıcı oldu.

İLK SANAYİ TESİSİ; SÖNMEZ FİLAMENT…

O sıralarda iplik ticareti yapan Sönmez, bununla yetinmedi ve ithal ettiği iplikleri Bursa'da üretecek bir tesis kurmaya karar verdi. Türkiye'de ilk polyester iplik tesisinde genel müdür yardımcılığı yapan Fahrettin Hatipoğlu ile temasa geçti. Yıl 1972... Bursa'daki arkadaşları da kendisine destek verdi ve Filament Sentetik İplik ve Elyaf Sanayi Anonim Şirketi'ni kurdu. Tesisin temeli atıldı, geceli-gündüzlü çalışıldı ve inşaat bitirildi. Makineleri getirip koydular. Şirketi 1972'de kurdular, tesisten polyester iplik almaya ise 1973'te başladılar. Sonra ASF İplik Dokuma ve Boya Sanayi tesislerini kurdu.

BURSA SANAYİSİNİN DUAYEN İSMİ…

1972'de Filament tesisleri ile sanayiciliğe adım atan Sönmez, 1997'ye gelindiğinde tam 27 şirketi bünyesinde toplayan binlerce kişinin çalıştığı Sönmez Endüstri Holding'in kurucusu, deneyimli bir sanayici ve milletvekilidir… İş yaşamı boyunca hep örnek alınan, yolundan gidilmeye çalışılan Sönmez, birçok sanayici ve işadamının adeta kılavuzu oldu, onlara önderlik yaptı.

ANNESİ GEVHER HANIMIN ÖĞÜDÜ...

Ali Osman Sönmez'in Bursa'ya kazandırdıkları yalnızca sanayi tesisleri değil. O'nu, iş yaşamındaki sayısız başarılarının yanında, halkın gözünde daha da yücelten; Bursa'ya kazandırdığı "hayır" amaçlı hastane ve okullar, sergilediği "hayırseverlik" örnekleri oldu. Sönmez, büyük saygı duyduğu annesi Gevher Hanım'ın öğütlerini hiçbir zaman unutmadı ve bu sözleri içtenlikle uyguladı. Sönmez'i "hayır" hizmetlerine yönelten de, annesi Gevher Hanım'ın bir öğüdü oldu. Anne Gevher Hanım, oğlu Ali Osman Sönmez'in gün geçtikçe zenginleştiğini, güçlü bir işadamı olduğunu görünce, bir gün yanına çağırdı ve "Bak oğlum, artık bir noktaya geldin. Sana her şeyi veren bu memlekete, bu millete sen de ne yapmayı, ne vermeyi düşünüyorsan onları ver..." dedi. Bu anne öğüdü, Ali Osman Sönmez'in aklından hiç çıkmadı. Filament'i kurduğu 1972 yılında Ali Osman Sönmez, İnegöl ilçesinin Mesudiye Mahallesi'nde ilk hayır hizmetinin kurdelesini, Bursa Valisi Sedat Tolga ile birlikte kesti. Sönmez, hem sanayiciliğe, hem de hayır hizmetlerine ilk adımı birlikte attı. Sönmez'in yaptırdığı ilk hayır hizmeti, 18 yaşında kaybettiği oğlu Cemil Sönmez'in adını verdiği üç derslikli bir ilkokul oldu.

İKİNCİ TESİS, İKİNCİ İLKOKUL...

Ali Osman Sönmez, Filament'ten sonra bu kez Yalova Yolu üzerinde ASF tesislerinin yapımını başlattı. Seçilen 20 bin metrekarelik alan; sulak, sazlık bir araziydi. Türlü zorluklara karşın, tesis inşaatı hızından hiçbir şey kaybetmedi ve 1976 yılında işletmeye açıldı. Artık Filament'te üretilen iplik, ASF Dokuma ve Boya Tesisleri'ndeki tezgahlarda dokunarak kumaşa, boya, baskı ve terbiye işlemlerinden geçirilerek mamul kumaşa dönüştürülebiliyordu. Tekstilde iplikten mamul kumaşa entegrasyon sağlanmıştı artık... ASF Dokuma ve Boya Sanayi Tesisleri'nin kurulması en çok Demirtaşlıları sevindirdi. Bucak sınırları içinde bir sanayi tesisi kurulması, onlar için "iş ve aş" demekti. Üstelik okul ihtiyaçları da vardı. Ali Osman Sönmez, iş için gelenleri de, okul için gelenleri de eli boş göndermedi. Demirtaş'a hemen bir ilkokul yapılması talimatını verdi. Okul bir yıl içinde tamamlandı ve törenle hizmete açıldı. 1977'de açılan 6 derslikli ilkokula Ali Osman Sönmez, kendi adını verdi. Sonraki yıllarda "Ali Osman Sönmez İlkokulu" 8 yıllık ilköğretim okuluna dönüştürüldü.

17 YIL ÜST ÜSTE VERGİ REKORTMENİ OLDU...

Ali Osman Sönmez, aynı yıl ödediği gelir vergisiyle Bursa vergi rekortmeni oldu. Başarıyla kazanılan bu unvan, tam 18 yıl boyunca Sönmez'le birlikte anıldı. Hatta 1984 yılı kazançları üzerinden ödediği 532 milyon 725 bin 973 lira ile Sönmez, Türkiye genelinde en çok gelir vergisi ödeyen 5. işadamı oldu. Sönmez, 17 yıl üst üste, toplam 18 yıl Bursa vergi rekortmeni olarak kırılması çok güç bir rekora imza attı.

Sönmez, o dönemlerde vergi ödemekle ilgili görüşlerini şöyle açıklamıştı. "Bursa'da 18 yıl vergi rekortmeni

oldum. Bununla gurur duyuyorum. Ben vergi vermeyi kutsal bir görev olarak görüyorum. Müslümanlıkta hacca gitmek nasıl farz ise, işadamının vergi vermesinin de farz olduğuna inanıyorum. Ben kutsal saydığım böyle bir vatandaşlık görevini her yıl yerine getirmekten büyük bir mutluluk ve gurur duyuyorum…"

MUHTAÇ HİÇ KİMSEYİ KAPISINDAN GERİ ÇEVİRMEDİ…

Sönmez'e göre, hesabını bilen kişi cimri değildir. Lüzumsuz, gelişigüzel, mirasyedi gibi para harcayan da cömert değildir. Kendisini, "Beni hesabını bilen ama eli açık olarak bilirler. Şimdiye kadar kapımdan muhtaç bir kimseyi boş çevirmedim. Ama profesyonel dilenciler hariç" diye tanımlar... Sönmez'e göre başarının sırrı şu üç kelimede saklı: "Çalışmak, çalışmak, çalışmak..." Ardından da insan, "Ben yapacağım, ben başaracağım" desin… Kazanmak için çalışmak, başarının şartıdır ona göre…
Sönmez, bir işadamında bulunması gereken meziyetleri de şöyle açıklıyor: "Bir işadamı önce sözüne ve borcuna sadık olmalı. Verdiği sözü tutmalı, borçlarını zamanında ödemeli… Muvaffakiyetin sırrı budur…"

BİR OKUL AÇMAK BİN HAPİSHANE KAPAMAKTIR…

Ali Osman Sönmez, İnegöl'ün Mesudiye Mahallesi'nde yaptırdığı ilk hayır hizmeti olan 3 derslikli Cemil Sönmez İlkokulu'nun, artan mahalle nüfusuna paralel ihtiyaca yetmediğinin kendisine iletilmesi üzerine hemen yeni bir ilkokulun yapımını başlatır. Temel atma töreninde Bursa Valisi Zekai Gümüşdiş, İnegöl İlçe Kaymakamı Veli Aslan, Belediye Başkanı Muhittin Tanoğlu, İl Milli Eğitim Müdürü M. Necmi Yazıcıoğlu ve öğrencilerin yanı sıra bir başka isim daha vardır. Bu kişi, Cemil Sönmez'in kardeşi, Sönmez Holding Yönetim Kurulu Başkanvekili Celal Sönmez'dir. Önünde "Bir okul açmak bin hapishane kapamaktır" yazılı kürsüden konuşmasını yapan Celal Sönmez, daha sonra ağabeyi Cemil Sönmez'in adını taşıyacak ilkokulun temeline de büyük bir mutlulukla harç koydu. 300 öğrenci kapasiteli, 2 katlı ve içinde 7 derslik, 3 idareci odası ve kütüphane bulunan 2. Cemil Sönmez İlkokulu, 6 Aralık 1985 tarihinde törenle açıldı.

MESLEKİ EĞİTİM VAKFI KURDU…

Ali Osman Sönmez, Bursa'ya bir de "Teknik Eğitim Sitesi" kazandırdı. Teknik Eğitim Sitesi'yle ilgili çalışmaları çok önceden başlatan Sönmez, bu amaçla 30 Kasım 1983'te "Ali Osman Sönmez Mesleki Eğitim Vakfı"nı kurdu. Vakıf dağınık çalışmalarını daha belirgin bir hizmete yöneltebilmek için 1983 yılı sonlarında bir teknik eğitim sitesi kurmaya karar verdi. Alınan karar uygulamaya konuldu, bu amaçla vakfa, kurulacak teknik eğitim sitesi için 85 bin metrekare arsa tahsis edildi. Projede özellikle sanayinin esas yükünü taşıyan "orta sınıf teknik eleman" denilen, yabancı dil bilen teknisyen, tekniker ve formen yetiştirilmesine imkan sağlayacak unsurlar en olumlu şekilde yer aldı.
"Ali Osman Sönmez Teknik Eğitim Sitesi" inşaatı 5 Ocak 1989'da temele ilk harcın konulmasıyla başladı. Sönmez, temel atma töreninde yaptığı konuşmada amaçlarını şöyle açıkladı: "Ülkemizde iyi yetişmiş, lisan bilen teknik eleman eksikliği kendini gösteriyor. Özellikle sanayinin esas yükünü taşıyan orta sınıf teknik eleman dediğimiz teknisyen, tekniker ve formen gibi elemanların lisan bilenini bulmak son derece güç. Bu sıkıntıları yakından hisseden bir sanayi kuruluşu olarak bu alandaki boşluğu gidermeye bir ölçüde katkıda bulunabilmek için bu siteyi kurmaya karar verdik. Bu site, eğitimde devlet-vatandaş işbirliğinin en güzel ve en büyük örneklerinden biri olacak…" Sönmez, 26 Ocak 1990'da ise bu kez Demirtaş bucağında yaptırdığı 24 derslikli Fen Lisesi'nin açılışını yaptı.

200 YATAKLI DEVLET HASTANESİ...

O sıralarda Bursa Devlet Hastanesi'nde büyük sıkıntılar yaşanıyordu. 1951 yılında halkın katkısıyla yapılan Devlet Hastanesi, yatak kapasitesi 700'e çıkarılmasına karşın ihtiyaca yetmiyordu. Başhekim Dr. Hamdi Atalay, sıkıntı içinde soruna çözüm yolu arıyordu. Sonuçta çareyi, Vali Erdoğan Şahinoğlu ile birlikte Ali Osman Sönmez'i ziyaret etmekte buldu. İki saat süren görüşmede Sönmez, 200 yataklı müstakil bir hastane yapımını kabul etti. Hazırlıklardan sonra hastanenin temeli 15 Eylül 1990'da, dönemin Cumhurbaşkanı merhum Turgut Özal tarafından törenle atıldı.

SÖNMEZ'İN BÜYÜK SEVİNCİ...

Temeli 5 Ocak 1989'da atılan "Ali Osman Sönmez Teknik Eğitim Sitesi" inşaatı, geçen 4 yılda tamamlandı, binlerce öğrenciyi aydınlık yarınlara hazırlayacak eğitim yuvası tüm heybetiyle ortaya çıktı. 22 Ekim 1993'te 23 bin metrekarelik kapalı alana sahip, 6 blok ve bir kapalı spor salonundan oluşan, bünyesinde Endüstri Meslek Lisesi, Teknik Lise, Anadolu Teknik Lisesi ve Anadolu Meslek Lisesi bulunan site açılış töreni için bayraklarla donatıldı. Sönmez, Vakıf Başkanı olarak törenin ilk konuşmasını yaptı: "Türkiye'de bir emsali bulunmayan bu sitenin mükemmel bir eser olması için hiçbir masraf ve emekten kaçınmadık. Avrupa'daki politeknik okullardan üstün vasıflara sahip öğretim sitemizde 42 dershane, 22 atölye, 12 laboratuar, kapalı spor salonu, 280 kişilik konferans salonu ve yemekhane bölümleri eksiksiz olarak donatıldı..."
Sitenin sembolik anahtarını Sönmez'in elinden alan, dönemin Milli Eğitim Bakanı Nahit Menteşe, hayranlığını gizleyemedi ve "Ali Osman Sönmez Teknik Eğitim Sitesi karşısında hayranlık duymamak mümkün değil" dedi...

İKİ ÖĞRENCİ YURDU MÜJDESİ...

Sönmez, teknik eğitim sitesinin açılışı sırasındaki konuşmasında müjdesini verdiği 2 öğrenci yurdunun yapımı için çalışmaları hemen başlattı. Yer seçimi ve projelerin hazırlanmasından sonra 30 Eylül 1994'te iki öğrenci binasının temeli törenle atıldı.

TÜRKİYE'NİN EN MODERN ONKOLOJİ HASTANESİ...

Temeli 15 Eylül 1990'da dönemin Cumhurbaşkanı merhum Turgut Özal tarafından törenle atılan "Ali Osman Sönmez Onkoloji Hastanesi" geçen yıllar içinde inşaatı hızla sürdürülerek tamamlandı, tefrişi yapıldı, gerekli tıbbi cihaz donanımı sağlandı ve artık açılışını beklemeye başladı. Altı katlı ve 200 yatak kapasiteli hastane, Türkiye'nin en modern onkoloji hastanesi oldu.

Hastanenin açılışı, 27 Haziran 1995'te, dönemin Başbakanı Tansu Çiller'in katılımıyla yapıldı.

ALİ OSMAN SÖNMEZ BULVARI…

Ali Osman Sönmez'in yaşamında Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nın apayrı bir yeri ve önemi var. Kendisine gösterilen güvenle Sönmez, Oda tarihinde bir ilke adını altın harflerle yazdırdı ve tam 25 yıl başkanlık yaparak rekor kırdı.
Sönmez ayrıca 1986-88 ve 1992-94 yıllarında da TOBB Ticaret ve Sanayi Odaları Konsey Başkanlığı yaptı. 25 Eylül 1995'te yapılan Oda meclis toplantısında, Büyükşehir Belediye Meclisi'nin onayıyla Organize Sanayi Bölgesi'ndeki bir caddeye "Ali Osman Sönmez Bulvarı" adının verildiği duyuruldu.

İKİ YURT VE ÜNİVERSİTE KAMPÜSÜ…

Ali Osman Sönmez tarafından yaptırılan 200 kız ve 200 erkek öğrenciyi barındıracak iki yurt binası, 15 ayda tamamlanarak 11 Aralık 1995'te hizmete açıldı. Sönmez, bu açılıştan iki gün sonra, 13 Aralık 1995'te kendi adını taşıyacak Üniversite kampusunun temelini attı.

ANNESİNİN ADINI ÖLÜMSÜZLEŞTİRDİ…

Ali Osman Sönmez, kendisini hayır hizmetlerine yönelten annesi Gevher Hanım'ı hiç unutmadı ve Demirtaş bucağında yaptırdığı "Gevher Sönmez İlköğretim Okulu" ile annesinin adını da ölümsüzleştirdi.

CUMHURBAŞKANINDAN İKİ ŞÜKRAN PLAKETİ…

1972-96 yılları arasında İnegöl'de iki ilkokul, Demirtaş'ta iki ilköğretim okulu ve bir fen lisesi, Bursa'da 4 teknik lisenin bulunduğu Teknik Eğitim Sitesi yaptıran ve Uludağ Üniversitesi'ne bir kampus kazandıran Ali Osman Sönmez, milli eğitime katkılarından dolayı 29 Haziran 1996'da Çankaya Köşkü'nde düzenlenen törende, Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel'den "şükran plaketi" aldı. Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel, 23 Kasım 1996'da, ülke genelinde sağlık kurumlarına karşılıksız yardım yapanlar için Çankaya Köşkü'nde ikinci bir davet daha verdi. Törene çağrılanlar arasında, Bursa'ya 200 yataklı ve tam teşekküllü Onkoloji Hastanesi kazandıran Ali Osman Sönmez de vardı. Sönmez, eğitimden sonra sağlığa katkısından dolayı Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel'den, üzerinde, "Sağlık hizmetlerine yaptığınız değerli katkılar, kazandırdığınız eserler, takdir bilir milletimizce çağdaş Türkiye ülküsünün bir belgeseli ve gönül zenginliğinizin bir anıtı olarak yaşatılacak, saygı ve şükranla anılacaktır. Millet ve devletimiz adına teşekkürlerimle..." yazılı ikinci "şükran plaketi"ni de aldı.

"BURSA'YI ÇOK SEVİYORUM…"

Ali Osman Sönmez için Bursa sevgisi, bir hayat görüşü ve hayat felsefesi halindeydi… Bir Bursa sevdalısı olan Sönmez, bu sevgisini şu sözlerle ifade etmişti: "Ben Bursa için daha çok çalışacağım. Bursa'ya yaptıklarım Bursalılara kat kat helal olsun. Benim Bursa'ya ve Bursalılara verdiğim, Bursa'nın ve Bursalıların bana verdiğinden çok az. Bursa benim her şeyim... Ben Bursa'yı ve Bursalıları çok seviyorum. Nerede olursam olayım, Bursa hasretiyle yanan bir kişiyim…"
24 Aralık 1995 milletvekili genel seçimlerinde DYP Bursa Milletvekili olan Ali Osman Sönmez, iş yaşamında kazandığı deneyimlerini milletvekili olarak Türkiye'nin hizmetine verme çabası içinde oldu. Buna karşılık bir dönem milletvekilliğini yeterli görüp ikinci bir dönem için aday olmak istemedi.
Ali Osman Sönmez, 12 Ekim 2001 günü, son nefesini verdiği ana kadar "meyve veren ağaç" olmanın ve Bursa için güzel ve hayırlı işler yapmanın mutluluğunu ve heyecanını hep taşıdı yüreğinde... Bursa için çarpan yürek, Bursa için düşünen beyin durdu…

Girişimcilik, Sönmez Ailesi üyelerinin genlerinde var…

Sönmez Holding

Yönetim Kurulu Başkanı

Celal Sönmez

Bursa'nın en köklü sanayici ailelerinden Sönmez'in, baba Ali Osman Sönmez ile başlayan iş yaşamındaki liderliği, oğul Celal Sönmez ile son dönemde, ana iştigal konusu tekstilin dışında enerji, alışveriş merkezi, çimento, inşaat ve bilişim ile zirve yapan dev bir holdinge dönüştü… Osman, Ali Cem ve Cemil Sönmez de, başarılı bir girişimci olarak babalarının izinde emin adımlarla yürüyor…

"Babam çok otoriter olmasına karşın, bana sonsuz bir güven besliyordu. Verdiği vekaletle her şeyi alıp-satabilme yetkisine sahiptim…"

"Eşim, çocuklarımı hep fabrikaya getirirdi. Amaç, onların fabrika ortamına alışmalarını sağlamaktı…"

1953 yılında İnegöl'de dünyaya geldim. İlkokulu İnegöl'de, ortaokulu Bursa-Süleyman Çelebi Ortaokulu'nda, liseyi ise Bursa Erkek Lisesi'nde tamamladım. 1977 yılında İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'ni bitirdim. Askerliğimi ise 1983 yılında Erzincan'da yaptım.

İlk ticaret dersimi dedemden aldım. Dedem İnegöl'de zeytin ve tütün ticareti ile uğraşıyordu. Her Perşembe, İnegöl'de kurulan pazarda dedem zeytin satar, ben de kendisine yardım ederdim. Dedem çok sevecen bir insan olduğu için yanında isteyerek çalışırdım. Her temizlik ve yardımım sonunda bana 1 lira verirdi. Ayrıca rahmetli babamın tütün deposunda da puantörlük yapıyordum. Bu noktada, çocukluk dönemimden bir anımı anlatmak istiyorum: Okul harçlığımı çıkarmak için aldığım kağıt helvaları öncelikle yakınlarıma satmaya çalıştım. Bin bir zorlukla helvaları sattım, ana parayı kurtardım, elimde de beş tane kağıt helvası kaldı. Tüm uğraşlarıma rağmen satamadığım bu 5 kağıt helvayı oturdum bir güzel yedim. 1971 yılında Erkek Lisesi'ni bitirdikten sonra kendi isteğimle işletme okumayı seçtim. Farklı ve bilinçli bir işadamı olmayı düşlüyordum. Devir de bunu gerektiriyordu. Bu amaçla İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'ne kaydımı yaptırdım. Bir taraftan okuyor, bir taraftan da geri iade kutu ve bobinleri topluyordum. Yaz tatillerinde de Filament fabrikamızda çalışıyordum. Fabrikanın tüm bölümlerinde en az birer hafta çalışıyordum. Bu tarz bir çalışmayı babam istiyordu. Bazen kendi kendime, "Ben bir talebeyim, ama işçiden hiçbir farkım yok" diyordum. Ancak, kısa zamanda artan bilgi birikimim ve iş tecrübem nedeniyle babamın ne kadar haklı olduğunu anladım.1977 yılının Temmuz ayında evlendim. Ali Cem, Osman ve Cemil isimli üç oğlum var. Hepsi de benim gibi, kendi istekleriyle işletme eğitimi aldı.

ŞUBAT 1977'DE İLK CİDDİ ÇALIŞMAM BAŞLADI...

Filament fabrikasının pazarlama bölümünde ilk ciddi çalışma hayatım başladı. Her sabah fabrikayı gezer, işleri denetlemeye çalışırdım. Dağıtım ve planlamayı yaptıktan sonra Atatürk Caddesi'ndeki ofisimize gider, orada da muhasebe, finansman gibi idari işlerle ilgilenirdim. Yönetimde babam olmak üzere, biz de ekibimizle ithalat ve finansman işlerini yürütüyorduk.

BABAM BANA ÇOK GÜVENİRDİ...

Babam çok otoriter olmasına rağmen bana sonsuz bir güven beslerdi. Bana verdiği genel ve geniş kapsamlı vekalet ile her şeyi alıp-satabilme yetkim vardı. Bu, bana büyük bir gurur veriyordu. İşe başladığım ilk yıllarda Yönetim Kurulu üyelikleri çok hoşuma gidiyordu. Bu nedenle işe dört elle sarılıyordum. Babam gibi otoriter ve çok takipçi bir işadamıyla tam 24 yıl birlikte çalıştım. Kendisinden çok fazla şey öğrendim.
Rahmetli babam, konulara o kadar hakimdi ki kendisi her şeyi bildiği gibi, tüm çalışanların da her şeyi bilmesini isterdi. Ben de hep yanında dolaşırdım, çünkü her şeyden haberdar olma mecburiyetim vardı. Çok iyi bir gözlemciydi... Pratik bir zekaya sahipti... Benim işi kavradığımı anladığı an o işin peşini bırakırdı, aksi halde bırakmazdı. Yani disiplinli ve düzenli olan babamın yanında adeta "dövme bakır" gibi oldum.

EŞİM, ÇOCUKLARIMI HEP FABRİKAYA GETİRİRDİ...

Sevgili eşim, çocuklarımı hep fabrikaya getirirdi. Amaç, onların da fabrika ortamına alışmalarını sağlamaktı. Gece geç saatlere kadar fabrikada kaldığım günlerde, eşim ve evlatlarım da zaman zaman fabrikada uyuyup kalırdı.

Sönmez Ailesi, farklı sektörlerde Bursa ve Türkiye ekonomisine ciddi bir katma değer sağlıyor.

ENTEGRE HALE GELDİK...

1980'li yıllarda, Sönmez Filament, Sönmez ASF, Sönmez Pamuklu Sanayi ve diğer fabrikalarımızla birlikte konfeksiyon hariç entegre bir tesis haline geldik. Babam, bu tesislerin Bursa'da olmasından dolayı gurur duyardı. Bursa dışında yapılacak yatırımların "işleri dağıtmak" anlamına geldiğini düşünürdü. Ona göre işler göz önünde ve kontrol altında olmalıydı. Bu nedenle babamın döneminde lokal bir işletme olarak kaldık.

SANAYİCİLİĞİN YANINA HİZMET SEKTÖRÜ...

Babam ticaretle başlayan iş hayatını tekstil sanayiciliğinin zirvesine çıkardı. Son yıllarda otomasyona pek yanaşmıyordu. Bizim olaya bakış açımız ise, günün şartlarına göre elbette daha farklıydı. Benim dönemimdeki farklılıkları şöyle anlatabilirim:

- Sanayiciliğimizin yanında hizmet sektörüne de yatırım yapıyoruz... Yapmaya da devam edeceğiz...
- Teknolojik yenilemeyi devamlı hale getireceğiz...
- Ürün yelpazesini artırmak ve "markalaşmak" da hedeflerimizin başında geliyor.
- Yöreselden, kademe kademe ulusal ve uluslararası olmaya doğru gidiyoruz.
- Bodrum-Gündoğan'da büyük bir turizm kompleksinin temelini atacağız.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Yönümüzü kesinlikle Batı'ya çevirmeliyiz...
Tereddütsüz biçimde Avrupa Birliği'ne girme kararında olmalıyız. Uyum yasaları, "AB istiyor" diye değil, Türk demokrasisinin bir gereği olarak çıkmalı...
Devlet akçeli işlerden şu an, şu dakika elini-eteğini çekmeli. Siyasi Partiler ve Seçim Yasası maalesef değişmeyecek gibi gözüküyor. Siyasi ve sosyal kitapları okumak hoşuma gider, siyaset konuşmak da...

Söyleşi Tarihi: **03.09.2002**

Aileme, işlerime, torunlarıma ve kendime artık daha çok zaman ayırmak istiyorum...

"Sönmez Grubu'nun tekstilde 2002 yılı öncesinde çok yoğun bir yapılanması vardı. 1995 yılında rahmetli babam milletvekili olunca, 'Celal biz tekstilde yiyeceğimiz ekmeği yedik, artık sen başka işlere bak' demişti. O karar çerçevesinde ve tekstilin düşük teknolojili bir ürün olduğundan hareketle yeni sektörlere girmeyi uygun bulduk... Babamın sağlığında, 1999 yılında AS Merkez ile AVM sektörüne adım attık. Mart 2011'de tekstilin toplam ciromuz içindeki ağırlığı yüzde 30'lara kadar düştü. 2002 yılında yapılan röportajda, 'Bodrum-Gündoğan'da büyük bir turizm kompleksinin temelini atacağız' demiştim. Hayata geçirdik... Baia Otelleri'ni Bodrum, Uludağ, Antalya ve Bursa'da hizmete açtık. Çekirge'de termal turizm ile ilgili bir yatırım daha planlıyoruz. Hüsnügüzel'deki arazimizde 35- 40 milyon Euro'ya mal olacağını tahmin ettiğim tesisimizi de hayata geçirmek istiyoruz. İstanbul'da da turizm yatırımı planlıyoruz. Uygun arazi arayışımız halen sürüyor. Turizm, Grubumuzun en önemli sektörlerinden birisi oldu. Bütün otellerimiz gayet iyi çalışıyor, 2011 yılının da turizm sektörü açısından başarılı geçeceğini düşünüyorum. Enerji sektöründe, Uşak'ta 70 megavat gücünde bir doğalgaz çevrim santralımız ve yine bu sektörde toptan elektrik ticareti yapan bir şirketimiz var. Biri üretim yapıyor, diğer toptan ticaret...Elektronik perakendeciliğinde de varız... Sönmez AGB ve Teknolojix isminde iki şirketimiz bulunuyor. AGB, toptan ticaret yapıyor, Teknolojix ise bu işin perakendeciliğini... Bu alandaki faaliyetimize, LG'nin Güney Marmara, Ege ve Akdeniz Bölgesi Distribütörlüğü'nü de dahil ettik.
Çimento sanayine de girdik... Bilecik'te kurduğumuz Sançim isimli fabrikamız Mayıs 2010'da, 1 milyon 300 bin ton kapasiteyle devreye alındı. Kuzey-Güney Marmara ile Kütahya ve Eskişehir'e kadar olan bölgeye hizmet veriyoruz. Tam kapasite çalışıyoruz. Bu yatırım da umduğumuz projeksiyon içinde devreye girdi ve sorunsuz şekilde üretimini sürdürüyor. En kısa zamanda bu sanayi dalının yan alanlarına da girmeyi umut ediyoruz.Sönmez

Holding tekstilden tamamen çıkmadı, bu alandayine varız… Teknik tekstile girdik… Yeni bir yatırım… Deneme çalışmalarımız sürüyor, ilk müşterilerimizi de elde etmeye başladık. ASF'nin içinde pilot bir bölge kurduk… Tekstilin giyim ve ev tekstili dışında teknik tekstilde de söz sahibi olacağız… Türkiye'de tekstil sektörü her zaman var olmaya devam edecek. Fakat bu sektörün kar marjının azaldığı, azalacağı da kesin… 2010 ve 2011 yılları tekstil açısından iyi geçti, umarım bu durum kalıcı olur. Ben hep söylerim: 'Türk sanayi, düşük teknolojili ürünler üretiyor. Orta ve yüksek teknolojili ürünler üretebilirsek o zaman sanayicimiz, döviz kuru gibi konulara takılıp kalmadan yoluna emin adımlarla devam eder.'Geçtiğimiz haftalarda kamuoyuna da deklare ettiğim gibi, 2012 yılına kadar tüm kamu görevlerimden ayrılacağım… Zaten şu an itibariyle birkaç tanesinden de ayrıldım. Bu kararı niye aldığımı açıklamak istiyorum: 2012 yılında 61 yaşında olacağım. Artık aileme, kendi işlerime, torunlarıma ve kendime daha çok zaman ayırmak istiyorum. Tabii ki yine çalışacağım. Köşeye çekilip emekli hayatı yaşamam zaten söz konusu olamaz. Böyle bir dünya yok. Bir işadamı, bir girişimci ancak öldüğünde emekli olur. Ancak yaş ilerleyince tempoyu düşürmekte yarar var. Yeni sektörlere girmektense mevcutlarda büyümek daha doğru gibi görünüyor. Aslında artık ben, yeni bir hedef belirlemek istemiyorum. Zaten çocukların başına yeteri kadar 'dert' açtım. Bu 'dert' olayını da rahmetli babamın bir sözüyle açıklamak istiyorum. Ben tek bir sektörle, tekstille geliştim, büyüdüm. Sadece tekstil… Ben bu çok zor olan bir işin, çok daha zor olanlarını çocuklarıma bırakacağım. Enerji, çimento, turizm ve bilişim sektörlerinin her biri, başlı başına bir insanın hayatını alıp götürecek kadar derin konular… Çocuklarımın, faaliyet gösterdiğimiz bütün sektörlerde uzmanlaşması gerekiyor. Bir gün 'patron' yani rahmetli babam, 'Celal senin başına çok dert açıyorum. İnan üzülüyorum. Sen bu kadar işle nasıl baş edeceksin? Allah sana kolaylık versin' demişti. Ben de şimdi aynısını çocuklarıma diyorum."

Güncelleme Tarihi: 22.03.2011

Rotary Hastanesi'nin yapımına öncü oldu, 'unutulmazlar' arasına girdi…

Çağdil
Kurucusu
Kemal Sulaoğlu

Bursa eğitim ve medya dünyasının deneyimli ismi Kemal Sulaoğlu, guvernörlük döneminde, Türk Rotary tarihinin en büyük projesi olan "Kocaeli Üniversitesi Tıp Fakültesi Rotary Hastanesi"nin yapımındaki öncülüğüyle tarihe geçti.

"Bursa'da Çağdil ile ilk kez bir lisan kursu düzenleniyordu… İnsanlar kursların devamı yönünden güvence istiyordu… Fakat anarşi bizi menfi yönde etkiliyordu…"

"Türkiye, Avrupa Birliği'ne üye olabilme yolunda kağıt üstünde de olsa ilerliyor. Falcı kadının dediği gibi, üç zaman mı desem, beş zaman mı…"

1949 yılında Trabzon'un Çaykara ilçesinde doğdum. Köy Enstitüsü mezunu öğretmen bir ailenin çocuğuyum. 1954 yılında ailece İstanbul'a yerleştik. Pertevniyal Lisesi'ni, ardından İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Felsefe Bölümü'nü bitirdim.
Ortaokulda okurken bir arkadaşımla birlikte Şehzadebaşı'ndaki sinemaların önünde Ceylan Yayınları'nın resimli romanlarını satarak okul harçlığımızı çıkarıyorduk. Lise son sınıftan itibaren ailemden hiç para almadan yaşamımı sürdürdüm. İlkokul son sınıf öğrencilerini kolej sınavlarına hazırlamak için özel dersler veriyordum. Bu arada ilkokullarda vekil öğretmenlik de yaptım. Üniversite yıllarıyla birlikte gazetecilik dönemim de başladı. İlk işim, bir memur sendikasının aylık dergisini hazırlamak oldu. Gazetecilik mesleğine asıl başlangıcım ise, üniversiteden mezun olduktan sonra 1971 yılında başladı. 1967'de başladığım gazetecilikte 12 yılım Bab-ı Ali'de geçti. Çeşitli dergi ve gazetelerde muhabirlik, sayfa sekreterliği, bölüm şefliği ve yazı işleri müdürlüğü yaptım. Askerlik görevimi, Barış Harekatı'nın hemen sonrasında Kıbrıs'ta yerine getirdim. Askerlik dönüşü 1979 yılının sonlarına kadar Bab-ı Ali'de gazetecilik mesleğimi sürdürdüm.
Üniversiteden "Felsefe Grubu Öğretmeni" olarak mezun oldum. O tarihlerde gazeteciliğe ara verip öğretmenlik yapmak istedim. Geniş bir bölge için tayin talebinde bulundum, nereye gönderseler gidecektim. Ancak tüm uğraşlarıma rağmen öğretmenlik talebim kabul görmedi. O gün bugündür, "neden" diye hep düşünürüm. Yoksa bende mi, 12 Mart döneminin "sakıncalılar listesi"ndeydim…

1978 YILINDA BURSA'YA GELDİM…

Yıllık iznimi fırsat bilip, Temmuz 1978'de Bursa'ya geldim. Amacım, Bursa'da kurmayı düşündüğümüz yabancı dil merkezi konusunda araştırma yapmaktı… Gerekli ön araştırmayı yaparak tekrar İstanbul'a döndüm. Yabancı dil merkezi kurma konusunda bana teklifte bulunan arkadaşımla, evvela onun İstanbul'da sahibi olduğu kuruluşa ortak olmak için görüşmelere başladık. Ancak arkadaşımın ortağı, sahibi oldukları kuruluşun "Dilko" olan isminin bir "marka" olduğunu, dolayısıyla ortaklık için bir bedel gerektiğini söyledi. Haliyle bizim ortaklık da suya düştü. Bu defa, üç arkadaş "Dilko"nun dışında, başka isimle kurs açma kararı aldık. Buna göre, İstanbul dışında bir yabancı dil kursu açacaktık. Aday iller arasında Bursa ve Eskişehir vardı. Bursa ağır bastı… Çünkü İstanbul'a çok yakındı… O tarihte ailelerimiz de İstanbul'da ikamet ediyordu. Ayrıca "Yeşil Bursa" doğal güzellikleriyle de bizi cezbediyordu. Tüm bunların dışında, o tarihte ikamet ettiğimiz yer olan İstanbul-Fatih, çeşitli siyasal grupların işgali altındaydı. Yani İstanbul keşmekeş içindeydi… Üç arkadaş cebimize 300'er bin lira koyarak yola çıktık. O tarihlerde, rahmetli babam İstanbul-Küçükçekmece'de bulunan arsamızı 1 milyon liraya satıp, üç kardeşe 300'er bin lira vermişti. Benim ortaklık için koyduğum sermayem buradan geldi.

Bursa'ya geldik, yoğun arayışlardan sonra, Kültürpark'ın karşısında bulunan 27 no'lu set üstündeki müstakil binayı kiraladık. O tarihlerde Bursa'da bugünkü iş merkezleri yoktu. Kiraladığımız yeri, adeta yeniden inşa ettik. 7 bin 500 lira olan kira bedeli nedeniyle civar esnafın tepkisini çektik. Çünkü fiyat çok yüksekti. Neyse ki enflasyon, 2- 3 yıl sonra kiramızı normale döndürdü. Bu arada 900 bin lira sermayeyle yola çıkmamıza rağmen toplamda 1,5 milyon lira masraf yaptık. Yani 600 bin lira borçlandık.

Çağdil'i açtıktan sonra haftanın 3 günü Bursa'da 4 günü de İstanbul'da kalıyordum. Bu gidiş-gelişler 6 ay sürdü. 1979 yılının Mart ayında ise ailece Bursa'ya taşındık.

KURSUMUZDA BİRÇOK ÜNLÜ İSİM VARDI…

1979 yılının Şubat ayından itibaren Çağdil'deki kurslara başladık. Kursiyerlerimiz arasında yetişkinler ve öğrenciler vardı. O günün bazı tanınmış kursiyerleri şunlardı: Ünal Bedestenci, Mehmet Şener, Mustafa Karaer, Erdoğan Bilenser, Metin Kızanlıklı, Ahmet Erdönmez, Dr. Erdal Başçıoğlu, Bülent Oktay ve eşi İlay Oktay… Özellikle hanımlardan oluşan grubumuz çok ünlüydü. Bugün o grup hala "Çağdil Grubu" olarak toplanıyor.

İLK YILLAR ZORLUKLARLA GEÇTİ…

İlk yıllar kadromuzda 3 yabancı öğretmen vardı. O tarihlerde Bursa'da ilk kez Çağdil tarafından lisan kursu düzenleniyordu ve kursiyerler kursların devamı yönünde güvence istiyordu. Fakat anarşi ortamı bizi de olumsuz yönde etkiliyordu. Bu nedenle akşamın son kurs kuşağına sadece 4 öğrenci bulabildik. O saatlerde dört çalışanımız, dört de kursiyerimiz vardı. Dört çalışanın maaşını zar zor ödüyorduk. Dört kursiyerden toplamda 120 lira alıyor, sadece iki saatlik elektrik kesintisi sırasında, jeneratörümüzün harcadığı benzine ise 250 lira ödüyorduk. Burada önemli olan; verilen sözü tutmak ve tutarlı bir çizgide ilerleyebilmekti… Bu çizgiden o gün de sapmadık, bugün de… Bu özverimiz nedeniyle Bursalılar, Bursa'da yabancı dil öğrenilebileceğine inandı. Bugünkü rakiplerimiz de bu anlamda bize çok şey borçlu…

1985 YILINDA ŞİRKETLEŞTİK…

1985 yılında şirketleşmemiz gerektiğine karar verdik. Çağdil A.Ş.'ye de iki değerli İngilizce öğretmeni dostumuzu ortak ettik. Ortaklarım genelde, kurum yönetimi ve eğitim planlamasından, ben de genel yönetim, halkla ilişkiler ve tanıtımdan sorumluydum. Her iki ortağımın bünyemize katımıyla, bir taraftan yönetim ve kurum devamlılığı sağlanırken, diğer taraftan da artık işin başında sürekli kalmam gerekmiyordu. Durum böyle olunca ben de özlemini duyduğum gazeteciliğe biraz daha

ağırlık verdim. Özel işlerimin yanı sıra basınla ilişkimi de sürdürmeye başladım. Bursa hakimiyet ve Bursa Haber gazeteleri ile Metro dergisinde toplam 8 yıl Genel Yayın Yönetmenliği ve köşe yazarlığı yaptım.

AKTİF SİYASETTE DE YER ALDIM...

Aktif siyaset içinde de yer aldım. Ağustos 2002'de İsmail Cem'in Genel Başkanı olduğu Yeni Türkiye Partisi'nin Bursa Kurucu İl Başkanlığı görevini ve parti eğitmenliğini üstlendim. Gazeteci ve vatandaş olarak yıllarca dışarıdan gözlemlediğim siyasetin içinde yer almak benim için ilginç bir deneyim oldu. İsmail Cem'i yakından tanımanın ve O'nunla defalarca bire-bir görüşmenin ayrıcalığını da yaşadım...

ROTARY DÖNEMİM...

Rotary camiasına, 1989 yılında Bursa Osmangazi Rotary Kulübü'nün kurucu üyelerinden biri olarak katıldım. 1992- 93 Dönemi Başkanlığım sonrasında Bölge Ana Komite Başkanlığı, Guvernör Grup Temsilciliği, Bölge Sekreterliği, Rotary Yayınları Editörlüğü ve 1999- 2000 döneminde de Bölge Guvernörlüğü görevlerinde bulundum. Guvernörlük dönemimde, Türk Rotary tarihinin en büyük projesi olan Kocaeli Üniversitesi Tıp Fakültesi Rotary Hastanesi'nin yapımında öncü oldum, 10'dan fazla Rotary yayınının Türkçe baskısını camiaya kazandırdım. Guvernörlük görevim sonrasında da hizmete devam ederek, Bölge Konferansı ve Asamble Danışmanlığı, Rotary Yayınları Komite Başkanlığı yaptım. Son olarak, "100 Soruda Rotary" ve "Liderin El Kitabı" isimli yayınları da camiaya kazandırdım.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Türkiye, Avrupa Birliği'ne üye olabilme yolunda kağıt üstünde de olsa ilerliyor. Falcı kadının dediği gibi, "Üç zaman mı desem, beş zaman mı desem..."Sonuçta, er ya da geç bu ülke, AB'nin bir üyesi olacak... AB üyeliği yolunda önümüzde fırsatlar olduğu kadar tuzaklar da var. Türkiye yolunu Büyük Önder Atatürk ile çizmiştir. Bu ülke kendi öz değerlerini kaybetmeden Batı uygarlığı ile iç içe yaşayacaktır.

***Söyleşi Tarihi:* 01.08.2003**

Hedefimiz, Nilüfer şubemizi açmak ve yayıncılığımızı daha da öne çıkarmak

"Küresel kriz her işkolu gibi eğitim-öğretimi de etkiledi. Firmaların eğitim harcamalarını kesmesi sonucu, programlarımıza bu kuruluşlar adına devam eden kursiyer sayısında önemli düşüşler yaşadık. Buna bağlı olarak çeşitli kuruluşların bünyesinde devam eden özel sınıflarımız da sonlandı. Ayrıca işten çıkarılan veliler, doğal olarak kurslarımıza devam eden çocuklarının kayıtlarını sildirmek zorunda kaldı. Bu olumsuzluk yetişkin kursiyerlerimizde de yaşandı.2008- 2009 yıllarını kapsayan bu zorlu dönemi, personel sayısı ve giderlerimizi mümkün olduğunca daraltarak bir ölçüde karşılamaya çalıştık. 2010 kıpırdanma yılı oldu. 2011'in eski düzene ulaşamasak bile son üç yıldan daha iyi olacağına inanıyorum.
2011 için planımız, öteden beri düşündüğümüz Nilüfer Şubemizi hayata geçirmek olacak. Nilüfer'de yalnızca küçük yaş gruplarına yönelen, İngiliz öğretmenlerle yoğun programların uygulanacağı ve öğrencilerimize uluslar arası sertifikalar kazandıracak bir eğitim-öğretim modeli izleyeceğiz. Ayrıca yeterli deneyime sahip olduğumuz yayıncılık konusunu da bu dönemde öne çıkarmayı planlıyoruz.1978 yılında Bursa'nın ilk yabancı dil öğretim merkezi olarak kurulan Çağdil, yıllar içerisinde sektöründeki her türlü gelişimin öncüsü oldu. İlk yıl bünyemizde Bursa'nın ilk dil laboratuarını kurduk. Bugünün ölçülerinde basit kalan bu donanım, o yıllarda sanki sihirli bir araçtı... Çağdil bugün de Altıparmak Caddesi üzerindeki merkez binasında, Türk ve İngiliz öğretmenlerle dil öğretiminin ileri tekniklerini kullanarak yabancı dil öğretiyor..."

***Güncelleme Tarihi:* 23.09.2010**

Fomara, "Bursa'nın iş merkezi" unvanını O'nun sayesinde kazandı

Burçin İnşaat
Yönetim Kurulu Başkanı
Naci Şahin

İlk şirketini gıda sektöründe kuran Naci Şahin, bu şirketini kardeşlerine devrederek inşaat sektörüne girdi. İşe Namazgah'ta 10, Setbaşı'nda 20 daire yaparak başladı. Çekirge ve İhsaniye'de konut, Armutlu'da denize sıfır yazlık siteler yaptı. Sonra Bademli'de villa inşaatları ve Fomara'da iş merkezleri… Fomara, O'nun iş merkezlerinden sonra Bursa'da bu konuda büyük rağbet gördü…

"İşin püf noktası; ideal bir semt ve arsa seçimi, çok iyi etüt adilmiş iddialı proje, kaliteli malzeme, itinalı işçilik, müteahhit firmanın güvenilir, güçlü ve dürüst olması…."

"Sektörümüzde her firmanın yapmadığı/yapamadığı daha seçici çok daha üstün nitelikli butik villa inşaatları yaparak krizden etkilenmeden yolumuza devam ettik…"

1958 yılında Karacabey'de doğdum. İlkokul ve ortaokulu Karacabey'de bitirdikten sonra Bursa Tophane Teknik Lisesi'ne yazıldım. İş hayatına, babama yardım ederek başladım. Karacabey'de arazi işleten babam, benim azimli, tertipli ve disiplinli çalışmamdan o yıllarda bile çok memnundu.
1973- 1976 yıllarında, lisede okurken, kendi arazilerimizde, domates, pancar, ayçiçeği yetiştiren işçilerin başında durur, sabah-akşam kendi kullandığım kamyonetiyle onları taşırdım. Gündüz toplattığım domatesleri traktörle taşır ve satardım. O dönemlerde Vatan ve Tat Konserve fabrikalarına 40- 50 gün domates taşıdım.

ÜNİVERSİTE EĞİTİMİM İÇİN ALMANYA'YA GİTTİM…

Lise sonrası 1977 yılında üniversite eğitimim için Almanya'ya gittim. Bu dönemde iş hayatım da sürdü. Alman-Amerikan ortak şirketi olan ve mutfak-beyaz eşya üretimi-satışı yapan AMC isimli şirkette pazarlama ve satış elemanı olarak haftanın iki günü çalışıyordum. Alman ve Amerikalılardan genç yaşta öğrendiğim iş disiplinini, sonraki yıllarda kendi iş hayatımda da uygulamaya başladım. Yine aynı tarihlerde, akşamları iki saat, Alman bir bankanın Türklere ait resmi evraklarına tercümanlık yaptım. Kendine yetecek paradan fazlasını kazanmaya başlayınca, İTÜ Mimarlık Bölümü'nde

okuyan nişanlım Nermin Hanımı (eşim) görmek için Berlin-İstanbul arasında mekik dokuyordum.

1980 YILINDA TÜRKİYE'YE DÖNDÜM...

Üniversite eğitimimi tamamlayıp 1980 yılında Türkiye'ye döndüm ve Karacabey Süt Mamulleri (Karsüt) isimli firmamı kurdum. Karacabey ve Mustafakemalpaşa'da akrabalarıma ait üç mandırayı da kendime fason çalıştırmaya başladım. Beyaz peynir, mahlıç peyniri, tereyağ, lor, yoğurt ve kremayı satmak için bir perakende satış yeri, bir de soğuk hava deposu açtım, iki tane de servis aracı satın aldım. İki eleman perakendede, iki eleman da serviste, toplam dört çalışanım ve iki araçla Bursa'da 200- 250 bakkal ve markete toptan süt ürünleri sattım. İşler büyüdü ve dağıtım noktam 500 bakkala kadar çıktı. Hatta İstanbul ve Ankara'da kamyon kamyon satış yaptım.

GIDADAN ÇIKTIM, İNŞAAT SEKTÖRÜNE GİRDİM...

1980 yılında mimar Nermin Hanım ile evlendim. Gıda işinden çıkıp inşaat sektörüne geçiş için, 1980- 1985 yılları arasında yeterli sermayeyi biriktirmiştim. Gıda işimi kardeşlerime devrederek inşaat şirketi kurmaya karar verdim. Kızımın ismini verdiğim Burçin İnşaat A.Ş. bünyesinde ilk işim, Namazgah'ta 10, Setbaşı'nda ise 20 daire yapmak oldu. Derken Çekirge ve İhsaniye semtlerinde daire yapımıyla birlikte Armutlu'da da denize sıfır yazlık siteler inşa ettim. Bunların paralelinde Bademli'de villa inşaatları ile Fomara Meydanı'nda yine kızımın ve oğlumun isimlerini taşıyan "Burçin" ve "Berk" adında iş merkezleri yaptım.
Turgut Özal dönemiyle birlikte birçok sektörde olduğu gibi inşaatta da çok verimli çalışmalar oldu. Biz de bu dönemde güzel projelere imza attık.

Fomara Meydanı,
Burçin İnşaat sayesinde ''iş merkezi'' oldu

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

İnşaat sektöründe başarının sırrı bana göre şu: İdeal bir semt, arsa seçimi, çok iyi etüt adilmiş iddialı proje, kaliteli malzeme, itinalı işçilik, müteahhit firmanın güvenilir, güçlü ve dürüst olması...
İş dünyasında başarılı olmanın etkin bir yolu da sosyallikten ve cemiyetçilikten geçiyor.
Gençler bugünün siyasetçilerini beğenmiyor. Bu, gençliğin gelecekte çok daha iyi işler yapacağını gösteriyor.
Seviyeli ve dürüst siyasetçilere ihtiyacımız var.
Eğer gelişmek istiyorsak devletin ekonomideki gücünü azaltıp, üretimi artırmalıyız.
Gelecekte yine Fomara Meydanı'nda iş merkezleri yapacağız.
Bursa'ya 15-20 kilometre mesafede, 5-10 bin metrekarelik arsalar içinde yapacağımız çiftlik evleri de yine Bursa'da bir ilk olacak.

***Söyleşi Tarihi:* 24.09.2002**

Önümüzdeki dönemde gıda ve turizm sektörlerine de girmeyi planlıyoruz...

"Ekonominin çarkları normal döndüğünde, iki yılda 50- 60 bin metrekare konut yap-sat inşaatları yapmamız gerekirken, 2008- 2009 kriz yıllarında sadece 18 bin metrekarelik inşaat yapabildik. Fakat sektörümüzde her firmanın yapmadığı/yapamadığı, daha seçici, çok daha üstün nitelikli butik villa inşaatları yaparak krizden etkilenmeden yolumuza emin adımlarla devam ettik. 2010- 2011 yıllarında gıda ve turizm sektörlerine de girmeyi düşünüyoruz. Yine bu dönemde, Bademli bölgesinde yeni projelerimiz olacak..."

***Güncelleme Tarihi:* 11.08.2010**

Burçin inşaat, Bademli'de hayata geçirdiği projeyle de farkını ortaya koydu.

Devlere üretim yapan Yeşim Tekstil, insana verdiği önemle de çok farklı

Yeşim Tekstil
CEO'su
Şenol Şankaya

Uluslararası markalara üretim yapan, Bursa'nın dev tekstil firması Yeşim, AB ölçeğindeki kalitesiyle her zaman fark yarattı… Sosyal haklara verdiği önemle de tanınan Yeşim, son yıllarda uluslararası markalar tarafından uygulanan "insan hakları" denetimleriyle çok önceleri tanışan ve tüm denetimlerden tam not alan sektörünün öncüsü bir firma…

"Denetim iki şekilde oluyor… Birinci ekip 'kalite'ye, ikinci ekip ise firmanın 'insan-sosyal haklara' uyup uymadığına bakıyor. Geçemediğimiz denetim olmadı…"

"Verimlilik çalışmalarımız sonucu kapasitemizi artırdık. Sonuçta yeni pazarlara açılıp, katma değeri yüksek ürünlere yönelerek yeni müşterilerden sipariş almaya başladık…"

İlkokulu İnal Ertekin'de, ortaokul ve liseyi de Çizakça Lisesi'nde bitirdikten sonra üniversite eğitimim için önce, iki yıl İsviçre-Lugano Üniversitesi'ne, sonra da üç yıl Los Angeles Pepperdine Üniversitesi'ne devam ettim. İşletme tahsili yaptım. Ayrıca Almanya'da Almanca eğitimi aldım.
Lisede okurken özellikle hafta sonları hep fabrikaya gider, oradaki havayı teneffüs etmeye çalışırdım. Bilhassa babam benim fabrikaya gelmemi çok isterdi. Az da olsa yaz tatillerinde Aksoylar isimli fabrikamıza gider-gelirdim. Özellikle sevkıyat ve yükleme işlerinde çok çalışırdım. O tarihlerde inanılmaz derecede önemli iş tecrübesi edindiğimi ifade etmek isterim.

YEŞİM TEKSTİL'DE YENİ BAŞLANGIÇLAR…

Yeşim Tekstil olarak yeni başlangıçlar yapacağımız bir döneme giriyoruz. 20. yılımızda; değişen logomuzla, istihdama ve eğitime yönelik yeni projelerimizle, yurtdışında açılan mağazamız ve çocuklarımız için kurduğumuz Yeşimspor Kulübü'yle 2003, bizim için yeniliklerle dolu bir yıl olacak. Kalitemiz ve müşterilerimizin bize olan güveni sonucunda ulaştığımız yüksek ihracat rakamları da Bursa ve Türkiye

adına bize gurur veriyor. Firmamız, Uludağ İhracatçı Birlikleri'nin Aralık ayı verilerine göre, Bursa'dan yapılan sektörümüz ihracatının yüzde 37'sini tek başına gerçekleştirdi. Dolayısıyla rakamlar, hazır giyim ve konfeksiyon sektöründeki başarımızı net biçimde ortaya koyuyor.Bursa'daki tekstil sanayi gibi Yeşim Tekstil de son 10 yılda büyük bir değişim ve gelişim yaşadı. "Dünyanın ünlü markalarına üretim yapmak" hedefimize paralel olarak her yıl çok ciddi yatırımlar gerçekleştiriyoruz. Bu süreçte verimliliği artırmak da bizim için son derece önemli... Hatta 3- 4 yıl önce verimlilik konusunda uzman Amerikalı bir firmadan danışmanlık hizmeti aldık ve yeni uygulamalar sayesinde verimliliğimizi önemli ölçüde artırdık. Bu da maliyetimizi ciddi oranda düşürdü. Aynı zamanda müşteri memnuniyetini artırdı. Verimlilik çalışmalarımız sonucunda üretim kapasitemiz de arttı. Sonuçta yeni pazarlara açılıp, katma değeri yüksek ürünlere yönelerek yeni müşterilerden de sipariş almaya başladık. Özellikle son yıllarda Avrupa ülkelerinden Amerika'ya doğru müşteri portföyümüzü genişlettik.

HEDEF 1 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT...

Sipariş artışında, katma değeri yüksek ürün yapma becerimiz çok etkili oldu. Birçok firmanın dikmeye cesaret edemediği yüksek volümlü işleri başarıyla yaptık. Kaliteli üretimimiz neticesi son 5 yılda ihracat rakamımız 746 milyon dolara ulaştı. 2003 yılındaki ihracatımızla bu rakamı 1 milyar dolara çıkarmayı hedefliyoruz.

ÜÇ AYDA BİR DENETİM...

Uluslararası markalara üretim yapan firmamız, sosyal haklara verdiği önemle de tanınır. Son yıllarda uluslararası markalar tarafından uygulanmaya başlanan "insan hakları denetimleri", Yeşim Tekstil'de yıllar öncesinde başladı. Üretim yaptığımız firmaların temsilcileri veya bağımsız denetim şirketleri firmamızı denetliyor. Bu denetimler 3- 6 arasında yapılıyor. Denetim iki şekilde gerçekleşiyor. Birinci ekip "kalite"ye

Şenol Şankaya, babasından aldığı bayrağı daha da yukarıya taşımayı başardı.

bakıyor, ikinci ekip ise, firmanın "insan hakları" ve "sosyal haklara" uyup uymadığına... Kaliteden olumlu not alsanız bile, eğer "insan hakları" konusunda eksik bulunursanız siparişi vermiyorlar. Bizim bugüne kadar geçemediğimiz denetim olmadı.

SIRADA YURTDIŞINDA ÜRETİM VAR...

Günde 120 bin parça hazır giyim, 100 bin parça da ev tekstili ürünü üretiyoruz. 25- 30 civarında fasoncu firmayla çalışıyoruz. Bu kuruluşlarda da yaklaşık 3 bin 500 kişi istihdam ediliyor. Yeşim Tekstil, dünyanın ikinci en büyük konfeksiyon fabrikası... Son 1 yılda 2 bin 500 kişiye daha iş imkanı sağladık. Sırada yurtdışında üretim var.

2005 YILINA ODAKLANDIK...

2005, bizim için çok önemli bir yıl. Tüm dünyada tekstil kotalarının kalmasıyla çok farklı bir rekabet ortamı ve pazar oluşacak. Bu noktada biz de güçlü yönlerimizi ortaya çıkaracağız. Bizim güçlü tarafımız; kalite, servis ve insan haklarına verdiğimiz önem... Özellikle üçüncü madde üzerinde duruyorum. Çünkü "insan hakları" önümüzdeki yıllarda, üretimdeki en ciddi konu olacak. Rekabetçiliğimiz de bizim dünyadaki en güçlü yanlarımızdan bir diğeri...

"ÖNCE İNSAN, ÖNCE ÇEVRE..."

Yeşim Tekstil, "Önce İnsan", "Önce Çevre" felsefesiyle üretim yapıyor. "Önce İnsan" Yeşim Tekstil'in yedi yıl önce benimsediği sloganı... Biz, insanı birinci öncelik olarak görüyoruz. Bu, kurucumuz Şükrü Şankaya'dan, O'na da babasından geçen bir misyon ve vizyon aslında... Önce çalışanını düşüneceksin... O bir insandır ve insan gibi muamele görmeli... Bugünkü duruma gelmemizde en önemli tema, insandır... Dünyada eşi benzeri olmayan bir kreşe sahibiz. Bu hizmeti 13 yıldan beri veriyoruz. Bu durum, çalışanlarımıza son derece olumlu bir hava katıyor. Hiçbir zaman sigortasız işçi çalıştırmadık. Müşterilerimizin şartları arasında; "çocuk işçi olmayacak", "sigortasız işçi çalışmayacak" "asgari ücretin altında ücretlendirme yapılmayacak" maddeleri bulunuyor. En büyük eksikliğimiz, tamamlayamadığımız arıtma tesisiydi... Onu da 2002 yılının ilk çeyreğinde tamamladık. Böylece çevre dostu olduğumuzu bir kez daha kanıtladık.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Büyüklerimizin tecrübelerinden istifade etmeliyiz. Değişime ayak uydurmalıyız.
Durmayın, duran her sistem devre dışı kalır.

Söyleşi Tarihi: **01.10.2002**

Tekstilde yapacak daha çok işimiz var

"Son bir kaç yıldır dünyanın yaşadığı global krizin etkisiyle stoklarını minimumda tutmak isteyen bir çok marka, daha küçük adetlerde daha sık alım yapmaya başladı. 'Hızlı moda' dediğimiz kavram ortaya çıktı. Büyük markaların birçoğu üretici firmalardan daha kısa zamanda üretim ve teslimat istemeye başladı. Özellikle Avrupa pazarına yakınlığı dolayısıyla Türkiye, bu konuda büyük bir avantaj yakaladı. Bu noktada Yeşim'in 2006 yılında başlattığı ve büyük ilerleme kaydettiği 'Yalın Yönetim' modeli müşterilerimizi kaybetmemek adına çok etkili oldu. Hızlı ve esnek üretim modelimizle müşterimizin bizden beklentilerini karşılayabildik, taleplerine cevap verebildik. Yine son dönemlerde katma değeri yüksek, inovatif ve çevreci ürünlerle sosyal uygunluk standartlarına yönelik

Yeşim Tekstil, AB'nin istediği ''kreş'' konusunu çok uzun yıllar önce çözdü.

üretim yapmak daha da önemli oldu. Büyük alımlar yapan markalar bu standartları sağlayan firmalarla çalışmaya başladı. Yeşim Tekstil'in bünyesinde uzun yıllardır uyguladığı 'doğaya dost üretim modeli' ve 'inovatif çalışma' şekli bizi sektörde ayrıcalıklı kıldı ve prestijli bir konuma getirdi.Ayrıca bu dönemde maliyetlerimizi düşürmek ve verimliliğimizi artırmak adına yaptığımız işbirlikleri ve stratejik ortaklıklar da sektörde ayakta kalmamızı sağlayan, krizin negatif etkilerini bir nebze olsun hafifleten ve bizi güçlendiren çalışmalar oldu.
Yalın üretim ve yönetim modelini uyguluyor olmamız, inovatif çalışmalara önem vermemiz, Ar-Ge çalışmalarını hızlandırmamız, çevre ve sosyal uygunluk faaliyetlerini aralıksız sürdürmemiz, stratejik işbirlikleri yapmamız ve en önemlisi insan odaklı bir yönetim anlayışına sahip olmamız, krizin tüm olumsuz etkilerine rağmen emin adımlarla ilerlememizi sağladı.Biz uzun yıllardır tekstilin içinde faaliyet gösteren, bu sektörü A'dan Z'ye bilen bir aileyiz. Şu an için ilgi odağımızı başka bir sektöre kaydırmayı düşünmüyoruz. Bu sektörde yapacak daha çok projelerimiz var.Şu an hedefimiz, mevcut yapımızı koruyarak, küçük ama emin adımlarla ilerlemek. Uzun yıllardır sektörümüzün içinde bulunduğu kriz ve darboğaz bizi de yıprattı. Kendi içimizde toparlanıp önümüzü daha net görmeyi ve bu doğrultuda yeni projelerle atağa geçmeyi düşünüyoruz…"

***Güncelleme Tarihi:* 12.08.2010**

Keyiflerin en büyüğü; üretmek, insanlara iş ve aş vermek…

Nergis Holding
Kurucusu
Şükrü Şankaya

Bursa sanayinin mihenk taşlarından Şükrü Şankaya, bu dünyadan göçerken ardında binlerce kişiden oluşan dev bir aile ve ülke ekonomisine yapılan paha biçilmez bir katma değer bıraktı. Yaşarken söylediği şu söz, O'nun bu ülkeye adanmışlığının en önemli göstergesi… "Üretim yapmak, insanlara iş ve aş vermek, keyiflerin, zevklerin en büyüğü… Bu nedenle yatırımlarımız hep devam etti…"

"Paramızla doğru-dürüst iplik bulamıyorduk. En çıkar yolun 'entegre tesis' olduğuna karar vererek hızla Nergis Fabrikası'nın inşaatına geçtik…"

"Bizde işe alınanlara, 'Eşini mi, işini mi çok seversin?' diye bir soru sorulur… Kesinlikle işini çok seveni işe alırız. Çünkü işini seven aynı zamanda eşini ve ailesini de çok sever..."

13- 14 yaşlarında Batı Trakya'dan Bursa'ya göç ettim. Kapalıçarşı'da, ücretsiz olmak üzere, Resul Zade'nin torunu Orhan Akkök'ün "Yün İpek" isimli mağazasında tezgahtar olarak işe başladım. Bir yıllık geçimimi, Batı Trakya'dan gelirken temin ettiğim için maddi anlamda biraz rahatlığım vardı. Fakat işime dört elle sarıldım. Para çok da önemli değildi. Yüksek tempoyla çalışmam neticesi zaten, ikinci haftadan itibaren "haftalığa" geçtim. Boğaz tokluğuna çalışırken, iki hafta sonra 12,5 lira haftalık almaya başladım. Bir zaman sonra Orhan Akkök ve Hamdi Pekaydın ortaklar anlaşamadı, ayrıldı… Hamdi Bey, ayrılırken beni de yanında götürdü.

KUMAŞ KOMİSYONCULUĞUNA BAŞLADIM…

Hamdi Bey'in yeni açtığı işyerinde de yine yoğun bir tempoda çalışmaya devam ettim, fakat "Acaba başka nasıl bir iş yapsam" diye de sürekli düşündüm. Derken 1955 yılında Hamdi Bey'e şu teklifi götürdüm: "Kumaş komisyonculuğu yapmak istiyorum, kazancımı da yarı yarıya sizinle paylaşmayı teklif ediyorum. Sizden istediğim; dükkânın önünde bir portakal sandığı koyabilecek kadar yer ve tezgâhtarlığımı aksatmadan, kumaş komisyonculuğunu da yürütme izni... O da sadece Cumartesi günleri…" Daha ilk hafta bin 200 lira para kazandım. Tabii yarısını Hamdi Bey'e verdim. Dükkândan

100 lira olan haftalığımı almaya da devam ettim. Hamdi Bey'le, vefat ettiği 1960 yılına kadar herhangi bir problem olmadan çalışmaya devam ettim.

NURULLAH AKSOY İLE ORTAK OLDUM...

Hamdi Bey'in vefatı üzerine bu sefer de Nurullah Aksoy ile ortak olarak "Aksoylar Kollektif Şirketi"ni kurduk. Kazancımızı yarı yarıya paylaşıyorduk. Üretim konumuz ise "astar"dı... Nurullah Aksoy muhasebeciydi ve şirkete sıfır sermaye ile ortak olmuştu. Fakat tekstil sektöründeki maliyet ve muhasebe işlerinden çok iyi anladığı için bu ortaklığın, sermaye koyamasa da çok karlı olduğunu biliyordum. İşlerimiz gayet güzel gidiyordu, öyle ki daha önce fason iş verdiğimiz 20 tezgâhlı bir fabrikayı ayda 5 bin lira taksitle satın bile aldık. Böylece sanayiciliğe ilk adımımızı attık. Bu arada çok sayıda tezgâha da fason iş veriyorduk. Firmamızın idari merkezini de 1963 yılında Emir Han'da geniş bir yere taşıdık.
1965 yılında, ortağım Nurullah Aksoy, elim bir trafik kazasında hayatını kaybetti. Fakat Aksoy Ailesi'nin ortaklığı aynı şartlarda devam etti.

1970 YILINDA YEĞENİM CAVİT'İ ORTAK ALDIM...

Kimi yanıma ortak aldıysam, hep kardeş payı yaptım. Cavit için de aynı şey söz konusu oldu. Artık işlerimiz hızla ilerliyordu. Şehirde faaliyet gösteren 70 tezgâhlı işlerimiz sürerken, 300 tezgâha da fason iş veriyorduk...

1980 YILINDA NERGİS'İN TEMELİNİ ATTIK...

O kadar çok sayıda tezgâha iş veriyorduk ki iplik temini problem haline gelmişti. Parasıyla bile doğru-dürüst iplik bulamıyorduk. En çıkar yolun, "entegre tesis" olmaktan geçtiğine karar verdik ve Nergis fabrikamızın inşaatına başladık. O günlerde Türkiye'nin en modern iplik üretim tesisini, zamanın Başbakanı Bülent Ulusu 1983 yılında açtı. Bugün o güzel yatırımlarımızın meyvelerini topluyoruz. 250 bin metrekare kapalı alanı bulunan tesislerimiz ihracat ağırlıklı olarak çalışıyor.

HOBİMİZ YATIRIM YAPMAK...

Herkesin mutlaka bir hobisi vardır, keyif aldığı, hoşlandığı şeyler... Gerek benim gerekse yeğenim Cavit'in en başta gelen hobisi, "Yatırım yapmak..." Üretim yapmak, insanlara iş ve aş vermek, bizim için keyiflerin, zevklerin en büyüğü... Bu nedenle yatırımlarımıza hep devam ettik. 1985 yılında Yeşim Tekstil'i kurduk. 1992-1993'te Sifaş ve Polylen'i satın aldık. Böylece Nergis Holding'in oluşumunu sağladık. 17 yılda 2 milyar 765 milyon dolarlık ihracat yapmış olmaktan büyük bir gurur duyuyorum...

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Herkes sevdiği işi yapmalı, işini çok sevmeli...
Bir kişiyi işe alırken şu soruyu sorarız: "Eşini mi, işini mi daha çok seversin?" Kesinlikle, işini çok seveni tercih ederiz... Çünkü, "İşini çok seven, aynı zamanda eşini, ailesini de çok sever..."
Avrupa Topluluğu'na girmek, hedeflerimizin başında olmalı...
İşsiz insan kadar tehlikelisi yoktur.
1964 yılında Bursaspor'da başlayan cemiyetçiliğimiz bir ömür boyu sürdü.
Geldiğiniz yeri asla unutmayın...
Genç nesil bizden daha başarılı olacak... Çünkü biz, birinci kuşak, altyapıyı hazırladık.
Bizim neslimiz kendi kendini yetiştirdi ve sayısız iş adamını bu ülkeye kazandırdı. Bu neslin, deneyimlerinden yararlanılmalı...

Söyleşi Tarihi: 08.10.2002

Hayallerinin peşinden gittiler, "sandalye"de marka oldular…

Al Teknik Sandalye
Sahipleri
Demir ve İdris Şentürk

Çalışmaya gittikleri Almanya'da, akıllarında hep Bursa'da sandalye fabrikası kurmak olan Demir ve İdris Şentürk kardeşler, yıllar içinde sağlam bir marka yaratmanın, işi bilip, takip etmenin ve gerekli tecrübeyle iş dünyasında fark yaratmanın gururunu yaşıyor. Şentürk kardeşlerin ürettiği sandalyeler birçok ülkede büyük ilgi görüyor…

"Almanya'ya gittiğimiz ve Lupke isimli fabrikada işbaşı yaptığımız günden itibaren hep Bursa'da bir sandalye fabrikasını kurmayı hayal ederdik…"

"Yusuf Restoran'ın sahibine 400 adet sandalye sattık. 22 yıldır bu sandalyeleri kullanıyorlar…"

Üsküp doğumluyuz… Biz de her Türk gibi günün birinde Anavatan'a göç edeceğimiz günü sabırsızlıkla beklerdik. Nihayet 1957 yılında, ilkokullarımızı bitirince Bursa'ya göç ettik. Üsküp'te rahatımız iyi olmasına rağmen Türkiye'ye gelmek bir başkaydı…
Bursa'ya geldik, ancak dil bilmediğimiz için, sahibi Makedon göçmeni olan Vardar Mobilya'ya girebildik. Asla pişman değiliz, ancak dil bilseydik belki de mobilyacı olmazdık. Çırak olarak başladığımız bu işyerinde 1965 yılına kadar çalıştık. Bu işyerinden ayrılırken, mesleğimiz adına önemli bir gelişme gösterdiğimizi, tecrübe kazandığımızı rahatlıkla söyleyebiliriz.
Hep kendi adımıza bir işyeri açmayı düşünüyorduk. Askerliğimiz bitince, artık bunun zamanı tam anlamıyla gelmişti. Güzel bir tesadüf sonucu, Avrupa'ya gitmeyi düşünen bir meslektaşımız atölyesini 20 bin lira karşılığı bize devretti. Biz de bir akrabamızla ortak iş hayatına atıldık. Atölyeyi açtık, işlerimiz de iyi gidiyor, aynı zamanda akrabamız olan atölyemizin mülk sahibi, "Yerimi boşaltın" demez mi? Bir taraftan piyasada fiyatları tutturamadığımız için, diğer taraftan da mal sahibimizin baskısı, bizi bunalttı… Fakat bu sıkıntılı anımıza denk gelen iki güzel gelişme moralimizi yükseltti… Birincisi, atölyemizi 40 bin liraya dükkan sahibine devrettik, bir hafta sonra da, 1965 yılında Almanya için yaptığımız çalışma müracaatımız kabul edildi.

ATÖLYEYİ DEVRETTİK, ALMANYA'YA ÇALIŞMAYA GİTTİK...

1973 yılında Almanya'ya gittik. İstanbul'da "Lupke" fabrikasının yetkilisi, bizi imtihana tabi tutmuştu. Bu nedenle Almanya'ya gelir gelmez bu fabrikaya gittik. Birimiz frezede, birimiz de zımparada çalışmaya başladık. Almanya'ya gittiğimiz ve Lupke fabrikasında işbaşı yaptığımız günden itibaren hep Bursa'da bir sandalye fabrikası kurmayı hayal ederdik. Bu amaçla sıkı bir tasarruf politikası uyguluyorduk.

EVİMİZİN ALTI ATÖLYEMİZ OLDU...

Almanya'da geçen 8 yılın sonunda, 1982 yılında, Bursa'ya döndük ve evimizin altında, her şeyi önceden hazırlanmış atölyemizde işbaşı yaptık. Yaklaşık 150 metrekarelik bir alanda 10 kişi ile yola çıktık. Kesip-biçtiğimiz sandalyelerden 100 adedini çattığımız zaman atölyede kıpırdayacak yer kalmıyordu. Gelmeden her şeyi planlamıştık ancak ürünlerimizin depolanması konusunu es geçmişiz...

KAYNAK YAPILACAK SANDALYENİZ VAR MI?...

Henüz işe başladığımız ilk yılda, elimize birkaç örnek alarak, Yusuf Restoran'ın kapısını çaldık. Ancak patronu ikna etmekte bir hayli zorlandık. "Ben demir sandalye dayandıramazken, ağaç sandalye ile nasıl baş ederim" diye tepki gösterdi. Biz de, "Ahşap evleri bir düşünün, yüzlerce yıl bu evlere hiçbir şey olmuyor. Ayrıca ahşabın sıcaklığını da bir hayal edin" dedik. Sonunda tanesi beş bin liradan 400 adet sandalye siparişi aldık. Tam 22 yıldır bu sandalyeleri kullanıyorlar. Arada bir uğrar, "İyi bir kaynakçımız var, kaynak yaptıracak sandalyeniz var mı?" diye şaka yaparız...

ALMANYA BİZE NELER KAZANDIRDI...

Almanya'da çalıştığımız sekiz yıl boyunca ciddi anlamda iş tecrübesi edindik. Orada en başta; iş disiplinini, kalıp üzerine çalışmayı, makine parkurundan maksimum randıman almayı, ekip çalışmasının önemini, kalite bilincini ve terminlere uymanın gerekliliğini öğrendik...

1985 YILINDA KENDİ YERİMİZİ ALDIK...

Hem üretim hem de depo konusunda yerimiz çok dar olduğu için geniş bir alan bulmak amacıyla araştırma yaptık. Sonunda şu an içinde bulunduğumuz fabrikamızın arsasını satın aldık. Dokuz bin metrekare olan fabrika arsası için 10 milyon 500 bin lira verdik. Bir inşaat firmasıyla anlaşarak 1.000 metrekarelik kapalı alan yaptırdık. Şu an itibariyle kapalı alanımız 3 bin 700 metrekareye ulaştı. "Al Teknik Sandalye" ismiyle 1986 yılında Anonim Şirket'e döndük.
Piyasaya yüksek kaliteli ve garantili, hareketli mobilya gurupları, yani sandalye, koltuk, masa, sehpa, servant v.s. üreten firmamızın temel ilkeleri şöyledir: "Yüksek kaliteli, uzun ömürlü, garantili, her türlü mekan ve kullanım amacına uygun mal üretmek", "Müşteriye, ödediği ücretin karşılığını fazlasıyla verebilmek", "Dünya mobilya kültürünü ve üretim teknolojisini yakından takip ederek bunları Türk mobilya sektörüne kazandırmak", "İhracatımızı artırarak dünya pazarlarında daha büyük pay sahibi olmak", "Firmamız müşterileri arasında 'sözüne, malına güvenilir firma' olarak anılmak..."

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Bir işletmede öncelik, "iş güvenliği" olmalı...
Bizde kalite kontrol; daha üretim anında devreye girer.
Hayatın her alanında ve iş yaşamında bilinçli olmak gerekir. Devir, en az fireyle üretim yapma devridir.

Söyleşi Tarihi: **23.09.2004**

Krizde yeni tesis kurduk, faaliyetimize "ev mobilyası" imalatını da dahil ettik

"Birçok işletme kriz döneminde ayakta durabilmek, devamlılığını sağlayabilmek için iş hacmi ve personel konusunda küçülme yoluna başvurdu. Biz tam tersine yeni bir tesis ile iş hacmimizi genişleterek, ev mobilyası (yatak odası grupları, yemek grupları) imalatına da başladık. İş hacmimizi ve personel sayımızı yüzde 100 kapasite ile artırdık. Varlığımızı ve sürekliliğimizi borçlu olduğumuz 'kalite' anlayışından asla taviz vermedik. Kriz dönemini en az zararla, hatta zararsız olarak atlatabilmemizde, kriz döneminde iş hacmimizi genişletebilmemizde en büyük payın yine 'kalite' anlayışımız olduğunu bir kez daha gördük. 2009 yılı başında ev mobilyası imalatına geçtik. 2010 yılında bu konsept ürünlerini çeşitlendirme, daha fazla model ve daha iyi kalitede ürünler verebilme doğrultusunda Ar-Ge çalışmalarımız devam ediyor. Ürettiğimiz her modeli firmamıza mal etme ve özgünleştirme amacıyla birçok ürün için patent alındı ve her yeni model için de patent çalışmalarımız devam ediyor.2010 yılında alt yapı çalışmalarına başladığımız koltuk imalat tesisimizi 2011 yılında yüzde 100 kapasite ile faaliyete geçirerek, markamızı ve kalitemizi bu sektörde de müşterilerimizle buluşturmayı planlıyoruz. Koltuk konseptinde de kaliteli ürünler ile piyasada boy göstereceğimize, müşterilerimizin beğenisini ve kalite anlayışlarına uygun ürünleri ortaya koyacağımıza inanıyoruz. 1982 yılından bu yana otel, tatil köyü, pastane, kafeterya vb. gibi mekanlar için imalatını yaptığımız masa, sandalye konseptinde de hedefimiz; Ar-Ge çalışmalarımızı devam ettirmek, ürünlerimizi çağa ve teknolojiye uygun biçimde modernize etmek... Yine 'otel odası mobilyası' imalatında da şu ana kadar olduğu gibi gerek yurtdışı gerekse yurtiçinde birçok büyük tesise, projelerinde yardımcı olabilmeyi hedefliyoruz. Ev mobilyasında yakalamış olduğumuz başarıyı daha da artırmak ve koltuk imalatı ile bu konsepti tamamlayarak, kalite anlayışımızdan taviz vermeden geleceğe daha emin bakabilmek ve daha güçlü adımlar atabilmek en büyük amacımız..."

Al Teknik Sandalye, 2009 yılında ev mobilyası imalatına da başladı.

***Güncelleme Tarihi:* 07.09.2010**

'Modern meyveciliğin' mimarı Taner, bilgisini Türk çiftçisine de aktarıyor

Alara Tarım
Yönetim Kurulu Başkanı
Yavuz Taner

Modern meyveciliğin Türkiye'deki mimarlarından Yavuz Taner'e, AB standartlarındaki üretimi nedeniyle büyük saygı duyuluyor. Alara Fidancılık ile yedi bölgede meyve üretim bahçeleri kuran ve bu bölgelerdeki çiftçileri eğiten Taner, başta kiraz olmak üzere pek çok meyve çeşidinde dış pazardaki süpermarketlere yönelik başarılı üretimler yapıyor.

"Kiraz ihraç süresini 70 güne çıkardık… 1990'lı yıllarda bu süre 15 gündü… Alara olarak, kiraz ihraç süresini, 'Çukurova' projesiyle birlikte 70 günden 100 güne çıkarmayı hedef olarak seçtik…"

"İlk 'soğuk su ile kiraz soğutma' uygulamasını başlattığım zaman meslektaşlarım 'Yavuz delirdi', iki yıl sonra aynı sistemin ikincisini kurduğumda ise, 'Yavuz zırdeli' dediler…"

1944 yılında İstanbul'da dünyaya geldim. İlkokulu Bakırköy'de, ortaokul ve liseyi Kadıköy Maarif Koleji'nde okudum. Sadece lise son sınıfı, Columbia High School Maplewood'da (New Jersey), yüksek öğrenimimi ise, University of Washington'da (Seattle) tamamladım. Gıda mühendisiyim… Öncelikle, Kadıköy Maarif Koleji'nde okumam, orada mükemmel derecede İngilizce öğrenmem, iş hayatımla ilgili kaderimi tayin etti diyebilirim.
Hem okudum, hem çalıştım… Lise son sınıfı okuduğum, üniversite eğitimi aldığım Amerika'da da kendi harçlığımı çıkardım. Üniversitedeyken, 800 kişilik yurtta akşam yemeği servisinde part-time olarak altı ay çalıştım. O dönemde bulaşık yıkadım, dondurma servisi yaptım.
Bu arada, çocukken yaptığım ilk işi de anlatmak istiyorum… Altı yaşında kavun sattım, hem de bir günlüğüne… Dedemin, benim ısrarımla satın aldığı bir at arabası dolusu kavunu, aynı gün akşama kadar çarşıdaki esnafa, işçilere ve yoldan gelen-geçen herkese sattığımı hatırlıyorum.

1968 YILINDA TÜRKİYE'YE DÖNDÜM...

Mahrukat tüccarı olan babam, Tat Konserve'nin gazete ilanıyla eleman aradığını söyledi. (O tarihlerde Tat Konserve, henüz kuruluş aşamasındaydı…) Müracaat ettim, Kalite Kontrol Müdürü olarak iş başı yaptım. Bir yıl çalıştıktan sonra askerlik görevimi yerine getirmek üzere Balıkesir'e gittim. Bir yıllık çalışmam takdir gördüğü için firma bana, askerlik süresince de maaşımı tam olarak ödedi. Fakat hafta sonu tatillerinde fabrikada çalışıyordum.

Askerlik dönüşü, Tat Konserve'den bana, "İşletme Müdürlüğü" görevi verildi. İki yıl çalıştıktan sonra memleketim İstanbul'a dönme kararı aldım. Orada, Bahçelievler'de bulunan Coca-Cola Fabrikası'nda müdür olarak göreve başladım. Yıl 1971...

Coca-Cola Fabrikası'nda iki yıl süreyle gösterdiğim başarı beni, Genel Müdür Yardımcılığı'na kadar taşıdı. Ancak kafamda hep, "kendi işimi kurmak" hayali vardı. 30 yaşına kadar kendi işimi kuramadığım takdirde, cesaretimin azalacağını düşünüyordum. Dolayısıyla elimi çabuk tutmam gerekiyordu… İşimden ayrıldım. Fakat Coca-Cola gibi bir fabrikada, herkesin sahip olabilmek için büyük çaba sarf edeceği bir işten kendi isteğimle ayrılmam ailemi şok etti.

1974 YILINDA KENDİ İŞİMİ KURDUM...

Toptan gıda ticareti ve dağıtımıyla iştigal etmek üzere 1974 yılında kendi işimi kurdum. Beş kişilik çalışma kadrom ve 120 metrekareden oluşan işyerimin sermayesi 40 bin dolardı… Sermayemin kaynağını, babamın takviyesi ve kendi birikimim oluşturuyordu.

Yapı itibariyle araştırma yapmayı ve gündemi takip etmeyi çok severim. 1980 yılında, İhracatı Teşvik Programı hayata geçirildi. Türkiye'deki yaş meyve-sebze potansiyelini göz önünde bulundurarak, bu alanda ihracata yöneldim. İlk beş yıl, işi öğrenmekle geçti, inişli-çıkışlı devam ediyordum.

KADERDE HEP BURSA VARMIŞ...

1968 yılında Mustafakemalpaşa'daki Tat Konserve'de başlayan iş hayatım, döndü dolaştı yine Bursa'ya odaklandı. 1985 yılına kadar tüm meyve-sebze çeşitlerini ihraç ettim. Ani bir kararla, tek kalemde, "Bursa siyah inciri" ihracatına yöneldim. Eskiden tüm Avrupa'daki Türk müşterilere hitap ediyordum. 1990'lı yıllarda Avrupa'daki süpermarketlere direkt ve endirekt pazarlama yapabilir konuma geldim. Avrupa'nın en zor pazarı olan İngiltere bile portföyümüzde iyi bir yer aldı. Marks & Spencer ile başlayan iş birliğimiz çok kısa zamanda gelişti. Bu, bizim için, İngiltere'deki diğer süpermarketler nezdinde güzel bir örnek teşkil etti. Artık çalışma tarzımızdan ve "Alara" markasından herkes çok hoşnuttu. Tesco, Sainsbury, Waitrose, Morrisons ve Asda… hep ürün sattığımız belli başlı süpermarketler oldu. Sonra da Almanya, Belçika, Hollanda, Avusturya, Fransa, İsviçre, İsveç, Norveç, Danimarka, İtalya, ABD, Kanada, Singapur, Hong-Hong ve Tayvan ihraç pazarlarımız arasına katıldı.

1990'LI YILLARDA KİRAZ TEKRAR GÜNDEME GELDİ...

İncir ihracatı hızla devam ederken, 1990'lı yıllar itibariyle kiraz tekrar gündeme geldi. Bu arada üzüm ve kestaneye de büyük bir talep oluştu. Bu dönemde 1 milyon doların altında olan ihracatımız, 2000'li yıllarda adeta patladı. Örneğin, 2002 yılında ihracatımız 25 milyon dolara ulaştı, 2003 yılı ihracat hedefimizi ise 35 milyon dolar olarak belirledik.

Bunca yıllık iş hayatıma rağmen, özellikle kiraz işlemesi ve paketlemesi adına alt yapıyı oluşturduğumuz yıl 1995 oldu. Zira 1995 yılından itibaren Avrupa'daki süper marketlerde "Alara" ismiyle bir marka oluştu. Sırası gelmişken, çok kısa da olsa "Alara" markamızdan söz etmek istiyorum. Alara; Antalya'da tarihi bir bölge... Yunan Mitolojisi'nde "Üç Güzeller" anlamına geliyor.

"YAVUZ DELİRDİ" DEDİLER...

İlk Hydro-Cooler (soğuk su ile kiraz soğutma) uygulamasını başlattığım zaman, ihracatçı tüm meslektaşlarım, "Yavuz delirdi" dediler. Aslında çok da haksız değillerdi... Zira bu, çok büyük bir yatırımdı. Diğer taraftan, tır üstünde kurulu mobil bir fabrikayı, jeneratörüyle birlikte, ürünün hasat edildiği tarlaya götürmek de her babayiğidin harcı değildi. İki yıl sonra ikinci Hydro-Cooler'ı yaptığım zaman ihracatçı arkadaşlar bu defa, "Yavuz zırdeli" dediler. Üçüncü yılda, bana "deli" ve "zırdeli" diyen arkadaşlarım, bu sefer, "Yavuz Bey bu cihazı nerede yaptırdınız? Biz de yaptırmak istiyoruz" demeye başladılar. Şu anda Türkiye'den kiraz ihraç eden 50 firmanın hepsi de Hydro-Cooler teknolojisini kullanıyor.

ÖRNEK MEYVE BAHÇELERİ OLUŞTURDUK...

Eski usul üretim nedeniyle maliyetlerimiz yükseldiği için, Alara şirketi olarak belirli bölgelerde arazi satın aldık ve "örnek, modern meyve bahçeleri" oluşturduk. Bunları yaparken, ülkemizde "modern fidancılığın" olmadığını tespit ettik. Bodur, anaç ve yarı bodur kirazlarla üretim yapmak amacıyla Almanya'dan üretim ve satış konusunda patent haklarını Alara'ya aldık. Bu modern materyaller yeni olduğu için ithal ediyorduk. Bunlar genelde Alara örnek bahçelerinde kullanıldı. Bu fidanlarla düşük maliyetli Alara kiraz bahçeleri oluşturmak için yedi bin adetle ilk fidanlığımızı kurduk. Bugün örnek bahçelerimiz, yedi ayrı bölgede 3 bin 600 dönüm üzerine kuruldu. Hasat edilen ürün ile Alara ihracatına katkı sağlanıyor. Üretilen fidanlar bu kez Türkiye'nin dört bir tarafındaki üreticilere dağıtılmak üzere proje geliştiriliyor. Şu anda, yıllık kiraz fidan üretimi bakımından, Çanakkale'deki örnek bahçemiz, dünyanın en büyük tesisi haline geldi. Değişik rakımlardaki hasat sayesinde "erkenci" ve "geçici" çeşitleri kullanılarak yapılan üretim sayesinde, kiraz ihraç süresi 70 güne çıkarıldı. 1990'lı yıllarda bu süre 15 gündü... Alara, kiraz ihraç süresini, Çukurova projesiyle beraber 70 günden 100 güne çıkarmayı hedef olarak seçti. 2002 yılında 4 bin 500 ton olan kiraz ihracatımızı, 2003 yılında 13 bin 500 tona yükselteceğiz. Ayrıca 2005 yılında, yeni yatırımlarımızla birlikte, günlük 500 ton olan kiraz işleme kapasitemizi 750 tona çıkarmayı hedefliyoruz.

BİN 790 KİŞİYE İŞ İMKANI SAĞLADIK...

Şu an itibariyle fabrikamız en yüksek kapasitesiyle çalışmakta olup, bin 690 mevsimlik ve 100 kişiden oluşan daimi kadromuzla üretimimizi sürdürüyoruz. 2002 yılında, Türk kiraz İhracatının 24 bin ton, değer olarak da 60 milyon dolar olmasına mukabil, 2010 yılında 80 bin ton ve değer olarak da 170 milyon dolar girdi sağlanması hedefleniyor. Bunun yüzde 30'luk bölümünü Alara olarak biz gerçekleştirmeyi hedefliyoruz.

GÜNDEMDE SADECE KİRAZ YOK...

"Alara Fidancılık"ın faaliyetleri de yoğun bir şekilde devam ediyor. Alara'nın yedi bölgedeki meyve üretim bahçelerinde eğitimi bizim personelimiz veriyor. Alara'nın meyve projesi yalnızca kiraz için geçerli değil. Yurtdışındaki süpermarketlerden gelen talep doğrultusunda yeni ve modern üzüm çeşitleri, Avrupa ve ABD'de popüler olan elma çeşitleri, Trabzon Hurması, Nektarin, Japon erikleri ve kayısı çeşitleri gündemde tutulacak. Meyve potansiyelini genişletmek ve ihracatı artırıcı her tür faaliyeti desteklemek için yeni meyve üretim projeleri, fidan üretimiyle en iyi şekilde desteklenecek.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

İşadamı, talebe gibi ders çalışmalı... Özellikle teknik yenilikler ve teknoloji üzerine odaklanmalı...
Mutlaka bir vizyon ve misyonunuz olmalı...
"Bir lisan bir insan", "iki lisan iki insan" derler... Oysa İngilizce bilirsen 1000 insan sayılırsın...

Söyleşi Tarihi: **04.07.2003**

Alara olarak dünyanın belli başlı pek çok ülkesine ihracat yapıyoruz

"Modern meyvecilik adına Bursa, gerçekten Türkiye'de potansiyel olarak odaklanılabilecek çok seçkin bir yere sahip. Ürettiği meyveler zaten var. Bunu modernize edip, tür ve çeşit zenginliği de ekleyerek önümüzdeki yıllar içinde atılım ve girişim yönüyle önemli bir bölge olarak değerlendirilebilir. 1970'li yıllarda gözde ve karlı olan şeker pancarından şeker üretimi ile salçalık domates üretimi, artık dünyanın farklı bölgelerinde maliyet anlamında daha avantajlı yerler oluştuğu için üretilmiyor. Fakat bu araziler hala bölgemizde ve önemli özelliği de sulanmış araziler olması… Dolayısıyla arazi yapısı anlamında modern meyvecilik için önem arz ediyor. Türkiye'nin, katma değeri yüksek ürünlere kayması gerekiyor. Bursa zaten meyve üretim kültürü itibariyle önemli bir konumda… Şeftalisi, dünyaca ünlü siyah inciri, armudu, yine aynı şekilde altyapısı… Soğuk hava tesisleri, ihracat anlamında en büyük satımı yapan firmalar Bursa ve civarında toplanmış…

Dondurulmuş gıdada, konservede Bursa, başlı başına zaten büyük bir potansiyel, sanayiye yönelik faaliyetler yönüyle de gelişmiş bir bölge. Modern meyveciliğin önünün hem çeşit hem de verimlilik yönüyle açılması lazım. Sadece ulusal değil uluslararası düzeyde de yabancıların damak tadına uyumlu olan çeşitlerin üretimi başlı başına önemli… Son 10 yıldır Alara olarak kirazda bodur ağaçlarla ve dış pazarın talep ettiği ürünlerin yetiştirilmesine yönelik üretimlerimiz oldu. Bursa'nın farklı rakımlarda yapılan üretim avantajı da var. Bursa, modern meyveciliğe iklimsel ve coğrafi konum olarak da çok yatkın… Çalışmalarımızın en iyi taraflarından bir tanesi de; dış pazara yönelik, 'ihracatçı gözlüğü' ile baktığımız bir bakış açısı var. Bunun, bizi yönlendirme açısından büyük katkısı oldu. 'Dünya ne istiyor' bunu tespit etme imkanımız oldu.

Ağırlıklı pazarımız AB ülkeleri... Bu noktada Almanya başı çekiyor, yanı sıra İngiltere, özellikle başlangıç noktası olarak bizim kalite standartlarımızı biraz daha üst düzeyde tutmamızı teşvik eder hüviyetiyle çok önemli oldu. Uzakdoğu ülkelerine ihracatımız var. Singapur ve Tayvan'a uçaklarla ürün gönderiyoruz. Yine Kanada, ABD ve Güney Afrika da ihracat yaptığımız diğer ülkeler… Bu pazarlara Japonya'yı da ilave etme çalışmalarımız sürüyor.

İhracatta özellikle kiraz ve Bursa siyah inciri ön planda… Bu iki ürün liderliği yapmasına rağmen aynı zamanda kendi bahçelerimizde Alara Fidan olarak elma üretimimiz var… Kayısı, nektarin, Japon eriği ve sağlık açısından son dönemde çok moda olan nar…

Yalnızca meyve üretimi değil, farklı çeşitlerin üretim metot ve tekniklerini üreticilerle paylaşıyoruz ve bunlar iç pazarda da gayet iyi yer buluyor. Alara Tarım şirketimizin işlevi yüzde 100 ihracat, Alara Fidan şirketimizin işlevi ise yüzde 100 iç pazar… İç pazarda da en seçkin süpermarketlere ilaç kalıntısız üretim yapıyoruz. Bunlar da küçümsenmeyecek tonajlar...

Ülkemizin her bölgesinde üretim yaptığımız için, oralarda hangi çeşitlerin en ideal tekniklerle üretilebileceği noktasında üreticilerle işbirliği yapıyoruz. Bahçe günleri düzenliyoruz… Bilgimizi tüm çiftçilerle paylaşıyoruz…"

***Güncelleme Tarihi:* 21.09.2010**

Polyester iplik ihracatının önündeki engellerin kaldırılmasını sağladı..

Taşdelen Grup

Yönetim Kurulu Başkanı

Mustafa Taşdelen

Tekstil sektörünün Bursa'daki en deneyimli isimlerinden Mustafa Taşdelen, başta Sönmez Holding olmak üzere pek çok kurumda edindiği tecrübeleri kullanarak kendi işinde de zirveyi yakaladı. Taşdelen, Avrupa Sentetik İplikçiler Birliği yönetimindeki etkin çalışmalarıyla, Türkiye'den polyester iplik ihracatının önündeki engellerin kaldırılmasında da başrol oynadı…

"Sıradan mühendis olarak girdiğim Sönmez Grubu'ndan ayrılırken Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısıydım… Sönmez Ailesi'nin bana verdiklerini asla unutamam…"

"Danıştığım insanlar, 'Seni akıllı sanırdık… Sen güzel işini bırak, büyük grupların olduğu sektörde ekmek yemeye çalış' dedi… Ben de 'Uzun Çarşı uzun, herkese ekmek var' dedim…"

1945-Uşak doğumluyum. İstanbul Teknik Üniversitesi'nden Makine Mühendisi olarak mezun oldum. İlk harçlığımı odun satarak kazandım. Paranın yarısını babama, aile bütçesine katkıda bulunmak için verirdim.
İlkokul son sınıfta okurken öğretmenim, "Mustafa okul bitiyor, bundan sonra ne yapacaksın?" diye sordu. Ben de, "200 koyunumuz var, onlara çobanlık yapacağım" dedim. Üzüldüğünü anladım… Babamla görüşmek istediğini söyledi. Görüştüler… Öğretmenim, okumam için babamı ikna etti ve Sivaslı Ortaokulu'na kayıt yaptırdım. O yıllarda Denizli Valiliği'nin yoksul öğrenciler için aldığı karara istinaden, Vakıflar Parasız Yatılı Yurdu'na kaydoldum, okulumu da Sivaslı'dan Aydın'a naklettiler. Bu nedenle ortaokulu ve liseyi Aydın Lisesi'nde okudum. Sonrasında, Sümerbank'ın burslusu olarak İstanbul Teknik Üniversitesi'nin Makine Mühendisliği Bölümü'nü bitirdim.

NAZİLLİ BASMA FABRİKASI'NDA İŞBAŞI YAPTIM...

Sümerbank'tan burs alarak okuduğum için 3 yıllık mecburi hizmet taahhütnamem vardı. 1968 yılında okulum bittiği zaman Aydın-Nazilli Basma Fabrikası'nda işe başladım. Planlama Mühendisi olarak burada bir yıl görev yaptım,

sonra 1969 yılında askere gittim. Dönüşte, Nazilli Basma Fabrikası'ndaki işime dönmek istedim. Yatırım Dairesi Başkanı, nam-ı diğer "Deli Erdoğan"ın isteği üzerine Gemlik-Sungipek'e gelmek zorunda kaldım. Sungipek'te, Amerikalılarla beraber viskon tesisinin yenilemesinde çalıştım.

"FLOŞ FABRİKASINI KAPATMAK" CİNAYETTİ...

Sungipek tesislerinin bir bölümü floş fabrikasıydı. Bu güzelim fabrika yukarıdan gelen bir emirle kapatıldı. Ben de o dönemde görevde olmam nedeniyle içim sızlayarak verilen emri yerine getirenler arasındaydım... Ülkemiz bir daha böyle bir tesis kuramadı, maalesef floşu hep ithal ettik. O floş tesislerini kapatmakla adeta bir cinayet işlenmişti. Bu tür yanlışlıklara tahammül edemediğim için bir an evvel kamu sektöründen ayrılmak istiyordum. Derken Halis Toprak'ın davetiyle Adana'ya gittim... Fakat Halis Toprak'ın, kardeşi Muhlis Toprak ile beni işe alma konusunda yaptıkları tartışma nedeniyle kendi isteğimle orada çalışmaktan vazgeçtim.Halis Toprak için gittiğim Adana'da, Sabancı Grubu'nda işe başladım. Yıl 1971... "Sasa Polyester İplik Fabrikası"nın montajında görevlendirildim.Sözlümle (şimdiki eşim) görüşebilmek için 15 günde bir, 18 saatlik otobüs yolculuğuyla Bursa'ya geliyordum. Bu uzun yolculuk hiç hoşuma gitmiyordu. O tarihlerde Ali Osman Sönmez'in, yeni kurmakta olduğu Sönmez Filament için eleman aradığını duydum. Müracaat ettim, anlaştık ve Filament'te iş başı yaptım.

İKİNCİ ÜNİVERSİTEMİ SÖNMEZ'DE OKUDUM...

İkinci üniversitemi "Sönmez"de okudum. Orada çok şey öğrendim... Ali Osman Bey çok başarılı bir işadamıydı... Karar vermeden önce ince eler-sık dokurdu. Önsezileri mükemmeldi... Karar verdikten sonra da asla geri adım atmazdı. Sonunda zarar etmek bile olsa... Sözü de senetti... Sıradan bir mühendis olarak girdiğim

Sönmez Grubu'ndan ayrılırken Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısıydım... Sönmez Ailesi'nin bana verdiklerini asla unutamam... Hiçbir zaman maaş pazarlığı yapmadım. Aklımdan 10 geçerken onlar bana 12 verdi...

HAYATIMI DEĞİŞTİREN KARŞILAŞMA...

Sönmez Grubu'ndaki işimden 1985 yılında ayrıldım. O tarihlerde Frankfurt'ta düzenlenen bir fuara gitmiştim. Orada, 1973- 75 yıllarında Sönmez Filament'te Teknik Müdür olarak çalışan Werner Singendonk'la karşılaştım. Bana, "Seninle Kasell'e gidelim" dedi. Ertesi gün Kasell'e gittik. Beni çok büyük bir depoya soktu, yüzlerce sandıktan oluşan makineleri gösterdi... "Cesaretin varsa al götür, çalıştır, beni de ortak et" dedi. Benim için karar anıydı... Cesaretimi topladım ve "tamam" dedim. Fakat, hissettirmediğim büyük bir sıkıntım vardı. Benim; arsa, bina için param olmadığı gibi işletme sermayem de yoktu... Bu sıkıntılar içinde, Bursa'da çok güvendiğim bir arkadaşıma durumu anlattım ve "Bana arsa, bina ve işletme sermayesi olarak şu kadar para lazım. Ortaklığımızın yarısı Almanın, diğer yarısını da ikimiz eşit paylaşırız... Tek şartım, paranın hesabını sormayacaksın, bütün işi bana bırakacaksın" dedim. Anlaştık... Bursa'da saydığım ve sevdiğim insanların fikirlerini almak için, kendilerini ziyaret ettiğim zaman hemen hepsi, "Seni akıllı sanırdık. Sen güzel işini bırak, büyük grupların ağırlıklı olarak çalıştığı sektörde ekmek yemeye çalış" dediler. Ben de onlara, "Uzun Çarşı uzun... Herkese ekmek var..." dedim. Sektörde hep değişik, katma değeri yüksek özel imalatlara yöneldiğim gibi, hiçbir zaman eski teknolojiyi kullanmadım. Küçük ama özel üretim yapabilen makineleri tercih ettim.

BRÜKSEL MACERASI VE GERÇEK LOBİCİLİK...

1988 yılında Türkiye, Avrupa'ya polyester iplik ihracatı yapmaya başladığında, anti damping soruşturmasıyla karşı karşıya kaldı. Avrupalılar, Türkiye'ye beş yıl süreyle anti damping vergisi uyguladı. Siyasi gayelerle anti damping uygulaması ikinci beş yılda da devam etti. Arkadaşlarımın da gayretiyle biz Avrupa Sentetik İplikçiler Birliği'ne üye olduk. Koordineli çalışmalarımız sonucunda Türkiye'yi temsilen Yönetim Kurulu'na Ömer Sabancı ve ben seçildik. Yaptığımız lobi

faaliyetleri sonucu, oranı yüzde 17'ye varan anti damping vergisini kaldırmayı başardık. İşte gerçek lobicilik ve çalışmalarımızın somut sonucu... Keşke tüm sektörlerde aynı girişimi yapabilsek...

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Hata yapmak istemiyorsan hiçbir şey yapma...
Her şeyi bilemem, sorarım... Özellikle gençlere... Satrançta

üçüncü ve dördüncü hamle, birinci ve ikinci hamleden daha önemlidir.

***Söyleşi Tarihi:* 26.11.2002**

Tekstilin yanı sıra enerji, teknoloji, sigorta ve turizmde de yatırıma devam

"2005- 2007 arası Grup olarak kapasitemizde ve ciromuzda azalma olmadı. Ancak küresel kriz ortamında, kapasitemizde yüzde 6'lık düşüşe rağmen ciromuz sabit kaldı. Bu dönemde, özellikle müşterilerimizle daha sıkı işbirliği kurarak, onların aylık değil günlük, hatta saatlik ihtiyaçlarına anında cevap vererek ilişkilerimizi pekiştirdik. Hiçbir personelimizi işten çıkarmadık. Müşteri memnuniyetine dönük, kaliteyi artırıcı yatırımlarımıza da ara vermeden devam ettik.1986 yılında kurulan Polyteks A.Ş.'de, 2005'te 16.000 ton/yıl olan kapasitemizi, 2009 yılının ikinci çeyreğinden itibaren 40 bin metrekare alanda 325 personel ile 24.000 ton/yıla çıkardık.1996 tarihinde kurulan Taşdelen Tekstil A.Ş. ise, 100 personelle 3.000 ton/yıl kapasiteli ve tekstil sektörünün 'çok özel' ihtiyaçlarına cevap verebilen bir şirket haline geldi. Bu dönemde otomotiv, ev tekstili, konfeksiyon etiketi için renkli iplik konularında sektöründe uzman, İtalyan Sinterama ile ortak, 3.000 ton/yıl kapasiteli ve 75 kişinin çalıştığı Sinterama-Taşdelen A.Ş. ile 8 bin metrekare kapalı alanda faaliyete başladık.Grubumuz, iş hayatında 40 yılı aşkın deneyime sahip,dinamik bir ekibin yönetimindeki, genç, eğitimli 500 personeli ile 30.000 ton/yıl kapasiteye ulaştı, doğru zamanda, doğru projeleri ile hızla değişen dünya konjonktürüne uyum sağladı.Önümüzdeki dönemde Taşdelen Grup olarak, tekstil sektörünün yanı sıra enerji, teknoloji, sigorta ve turizm sektörlerinde de daha önce başladığımız yatırımlarımıza devam edeceğiz..."

***Güncelleme Tarihi:* 18.08.2010**

"Bu işi tek biz yapalım" demiyoruz, istediğimiz, sektöre standart gelmesi

Kafkas Şekerleme
CEO'su
Ali Şakir Tatveren

Bursa'nın dünyaya mal olmuş markalarındandır Kafkas… Kaliteli kestane şekeri ve türev ürünleri ile dünyaya, en iyi biçimde Bursa'yı tanıtan Tatveren Ailesi, atalarından süregelen bu meslekte kaliteden asla taviz vermeden, sektörü de "terbiye" ederek yoluna emin adımlarla devam ediyor…

"Bursa'da sadece biz kestane şekeri üreteceğiz, demiyoruz… Asla böyle bir düşüncemiz olmadı… İsteğimiz; üretimin belli bir kalite standardında yapılması, çalışanların da sigortalı olması..."

"Tam dört yıl yoğun bir mücadele vererek, ürünlerimizin kalitesini dünyaya kabul ettirdik. Özellikle son iki yıldır, ihracat konusunda hayli rahatladık. Fransa'da iki süpermarket zincirine girdik…"

1970 yılında Bursa'da doğdum. İlkokulu Atatürk İlkokulu'nda, ortaokul ve liseyi de Anadolu Lisesi'nde bitirdim. Üniversite eğitimimi ise Amerika'da "iş idaresi" üzerine aldım…Bizler 7. veya 8. kuşağız... Dedem Ali Şakir Tatveren, mesleğe Yugoslavya'da başlamış. O tarihlerde şekerleme ve unlu mamuller üretiyormuş. Türkiye'ye gelindiğinde, 1930 yılında Kafkas Kollektif Şirketi'ni kurmuş. Dedem, zamanın birinde gittiği Kafkasya'ya hayran kalmış ve 1930 yılında kurduğu şirketin ismini de "Kafkas" koymuş. O tarihlerde dedem ve babaannem birlikte çalışırmış. Dedem vefat edince babaannem; amcam, babam ve halamla birlikte çalışmaya devam etmiş. Daha sonra amcam da vefat etti ve işler, babam Atilla Tatveren ile Yüksel halama kaldı. 1990'lı yıllarda Anonim Şirkete dönüştük ve Yönetim Kurulumuz; Yüksel Tatveren, Atilla Tatveren, İnci İnhal, ben ve Alparslan Tatveren'den oluştu.

HEP İŞİMİZİN İÇİNDE OLDUM…

Ortaokulda okurken gerek mağaza gerekse imalathanelerimizde çalıştım. Lokum doldurmak, paket yapmak, bulaşık yıkamak, yerleri silmek ve müşterileri karşılamak görevlerim arasındaydı… Babam ve halam, iş hayatına atıldığım ortaokul yıllarından itibaren bana hep yön verdiler, destek oldular. Babamın "imalat", halamın da "ticari" bilgisi müthiştir. Her

ikisinin de bilgi ve birikiminden çok yararlandım. Babam daha lise bitmeden her fırsatta yurtdışında üniversite okumamın çok yararlı olacağını söylerdi. Ben de bu fikirden yola çıkarak, lise bitince 1989 yılında, önce İsviçre'de bir yıl turizm ve otelcilik okudum, sonra da Amerika'da "iş idaresi" eğitimi aldım. Eğitimim bitti, ülkeme döndüm, 1995 yılında da denizci olarak vatani görevimi tamamladım.

İŞ HAYATIM YENİ BAŞLIYORDU...

Kendimi o kadar şanslı görüyordum ki... Bir tarafta tanınmış "Kafkas" markası, öbür tarafta birikimli destekçilerim, babam ve halam... Bana sadece ve sadece dersimi iyi çalışmak kalıyordu. İyi bir organizasyonla başlamam gerekiyordu. İşlerin başına "işe göre adam" yerleştirdim. Fakat hayata geçen her kararda, büyüklerimle yaptığım istişarelerin payı vardı.

KAFKAS'DA HIZLI GELİŞİM DÖNEMİ...

İşbaşı yaptığım 1995 yılından 2000'e kadar önemli değişim ve gelişimlere imza attık. Bursa'da bulunan 5 satış noktamızı 10'a, şehir dışında bulunan 13 satış noktamızı 63'e, 125 olan çalışan sayımızı ise 265'e çıkardık. 1996'da başladığımız fabrika inşaatımızı, 2000 yılında tam anlamıyla bitirip devreye soktuk. Yıllardır üretimini yaptığımız işleri iki ana bölüme ayırdık. "Kestane Şekeri ve Meyve Reçelleri" üretimini yeni fabrikada, "Pasta ve Unlu Mamuller" üretimini ise eski imalathanede yürütme kararı aldık.

BU İŞ DÜNYADA PEK YAPILMIYOR...

Kestane şekeri üretimi, dünya genelindeki meslektaşlarımız için büyük çaplı bir iş değil. Bilindiği gibi kestane şekeri üretimi, Akdeniz ülkeleri ile Çin, Güney Kore ve Japonya gibi Uzakdoğu ülkelerinde ve Güney Amerika'daki bir-iki yerde yapılıyor. Özellikle Fransa'da

Kafkas firması, kestane şekerinde Bursa'nın adını dünyaya duyurdu.

kestane şekeri üretim ve satışı yılbaşına yakın tarihlerde yoğunlaşıyor. Halbuki biz olaya öyle bakmıyoruz. Sadece bizde, her gün-dört mevsim kestane üretim ve satışı yapılıyor. Öte yandan, Avrupa'da kestane şekerinin çok pahalı olması, daha kolay ihracat yapmamıza neden oluyor. En büyük sıkıntımız, Türk firması olmamız ve gıda ürünü ihraç etmemiz... Tam dört yıl yoğun bir mücadele vererek, ürünlerimizin kalitesini dünyaya kabul ettirdik.

Özellikle son iki yıldır, ihracat konusunda hayli rahatladık. Fransa'da iki süpermarket zincirine girdik. Satışlardan da çok memnunuz.

AVRUPA'DA SATIŞ NOKTALARIMIZI KURACAĞIZ...

Avrupalı, gıda alırken çok dikkat ediyor, çok titizler... Geçtiğimiz dönemde Fransa pazarında, dünyanın önde gelen bir firmasıyla müthiş bir rekabet yaşadık. Fakat kalite ve fiyat konusunda bu ünlü firmayı geçerek, onların satış yaptığı firmaya kestane püresi vermeyi başardık. Yaklaşık iki yıl sonra, başta Fransa olmak üzere birçok Avrupa ülkesinde kendi satış noktalarımızı kurmak istiyoruz. Çalışmaya Fransa'dan başlamak istememizin sebebi; Fransız halkının kestane şekerine, özellikle kestane püresine aşırı düşkün olması... Bir diğer husus da, oradaki süpermarketlere girmeye başlamamız... Öte yandan, ürettiğimiz meyve reçellerinin tamamına yakınını 15 yıldan bu yana ABD'ye ihraç ediyoruz. Burada şu ayrıntıyı belirmekte fayda var... Bizim insanımız 70 yıldan beri, sadece kestane şekerini bilir. Fransızlar ise, yılbaşları dışında kestane şekerini pek tüketmez, fakat kestane püresini 12 ay boyunca yerler. Burada yapılacak iş, Türk halkını da kestane püresine alıştırmak... Daha ekonomik olan, aynı zamanda damak zevkine daha çok hitap eden kestane püresinin de ülkemizde daha fazla tüketilmesi için çabalıyoruz.

"MERDİVEN ALTI" İMALATLAR BİZİ ÇOK ÜZÜYOR...

Biz 73 yılda, önce iç piyasada sonra da yurt dışında iyi bir pazar payına sahip olduk. Çok sayıda meslektaşımız haksız rekabete sebebiyet verecek biçimde, standartlarauygun olmayan üretim ve pazarlama yapıyor."Bursa'da sadece biz kestane şekeri üreteceğiz" demiyoruz, asla böyle bir düşüncemiz olmadı, olmayacak... Bizim istediğimiz; üretimin belli bir kalite standardında yapılması, çalışanların da mutlaka sigortalı olması. Meslektaşlarımız, her alanda bizi örnek alsalar,hem kendileri hemde müşteri memnunkalacak

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Dedelerimizden, babalarımızdan bize geçen firma ve markaların kıymetini bilelim... Büyüklerimizin bilgi birikimiyle, biz gençlerin teorik tecrübesini sentez etmekte büyük yarar var...

Söyleşi Tarihi: **18.03.2003**

Ürünlerimizi Türkiye geneline yayacağız, ihracatta da hızlı bir çıkış yakalayacağız...

"2009, tüm sektörler için kötü bir yıldı. Fakat yılın ikinci yarısı bizim için iyi geçti. Kriz döneminde biz de, her şirketin yaptığı gibi gereksiz masraflarımızı kestik, yeni yatırımlara ara verdik. Bu arada Ar-Ge çalışmalarımızı hızlandırdık, hatta yeni ürünler üzerinde çalışmaya bile başladık. Gerek kestane, gerek unlu mamuller, gerekse meyveli şekerlemelerden oluşan ürün gruplarımız üzerinde farklı çalışmalar yapıyoruz. Gramajı daha az ve uygun fiyatlı ürünler geliştiriyoruz. Bu ürünler farklı ambalaj alternatifiyle, ağırlıklı olarak sıcak satışa yönelik ürünler olacak. 2009 bizim için kırılma yılı oldu. 'Kafkas, bir ürün çıkarır ve kendi noktalarında satışa sunar' imajını kırdık. Büyük market zincirlerine, A ve B grubu satış noktalarına yönelik ürünler üretmeye başladık. Bu ürünlerin pazarlanması konusunda alt yapımızı hazırladık. Daha fazla noktada satış gerçekleştirip, satış grafiğimizi yükseltmeyi amaçlıyoruz. Yeni süreçlerde en önemli şey firmadaki takım ruhu... Bu da bizde fazlasıyla var.Ürünlerimizi kısa ve orta vadede Türkiye geneline yayıp, perakendede birkaç bayilik vermeyi düşünüyoruz. İhracatta da önceki yıllara göre daha iyi bir çıkış yapmayı amaçlıyoruz. Avrupa'da kestane şekeri, özellikle yılbaşında geleneksehale gelmiş hediyelik bir ürün... İhracatı sadece sezonluk değil, 12 ay boyunca gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. İhracat yaptığımız ülkelerin, kestane şekeri dışında farklı ürünlere yönelmesi de bizi umutlandırıyor..."

Güncelleme Tarihi: **16.08.2010**

Hep ‘sanayinin içinde, sanayicinin yanında’ oldu, fırsatçılık yapmadı

Tokgözler
Yönetim Kurulu Başkanı
Remzi Topuk

İş hayatına 6 yaşında pazarcılıkla başlayan, girişimciliği sayesinde yaptığı her işte başarıyı yakalayan Remzi Topuk, Bursa’da bir ilke imza atarak kurduğu cıvata üretim tesisiyle de hep zirvede kalmasını bildi. Topuk, "Hırdavat sektöründe, ‘Tokgözler’ olarak, profesyoneller için modern mağazacılık uygulamasını da biz başlattık” diyor…

"Çalı Sanayi Bölgesi’nde cıvata üretimi yapmaya karar verdik. Kurduğumuz fabrika, ülkemizin sektöründeki ilk 6 fabrikası içinde bulunuyor. Bursa’da ise cıvata üreten tek tesisiz…”

"Ürün yelpazemizi genişletmek için teknolojiye yöneldik. Krizlerde bile, ‘fabrikalar ihtiyaçlarını rahatça karşılasın’ düşüncesiyle hareket ettik. Asla fırsatçılık yapmadık…”

1954-Bursa doğumluyum. İlkokulu Reyhan Mahallesi’ndeki Reşitpaşa İlkokulu’nda, ortaokulu Osmangazi’de, liseyi ise Tophane Endüstri Meslek Lisesi’nde okudum…
Daha 6 yaşında, ilkokula bile başlamadan, 1960 yılından itibaren pazarcılık yapmaya başladım. Elimde maydanoz, Tuz Pazarı’nda daha fazla mal satabilmek için adeta "dört dönüyordum.” Mevsimine göre her tür sebze ve meyveyi sattım.
Yıllar böyle geldi geçti, okulumu bitirdim ve SKT’nin koltuk-kanepe grubunda işe başladım. Fakat hafta sonları pazarcılık yapmaya devam ettim. SKT’de tam 50 gün çalıştım. Bir gün fabrika yetkilisi bana, "Senden o kadar memnunuz ki ‘bölüm yetkilisi’ olarak yetiştirmek istiyoruz” dedi. Ben de, "Teşekkür ederim ancak ben de işi bırakmayı düşünüyordum” dedim. Çok şaşırdı. Zira ben 9 kilo zayıflamıştım. Benim işim, karda-tipide çalışmakmış, kapalı mekanlarda, kaloriferli yerlerde çalışmak bana göre değilmiş. 50 günde bunu çok iyi öğrendim. Tüm ısrarlara rağmen işten ayrıldım.
1974 yılında Isparta-Eğridir Dağ Komando Okulu’nda askerliğimi yapmaya başladım. 20 aylık vatani görevden sonra 1976 yılının başında Bursa’ya geri göndüm.

DAYIM İLE HIRDAVATÇILIK YAPMAYA BAŞLADIM...

Askerden geldikten sonra dayım Recep Tokgöz ile ortak olarak hırdavatçılık işine başladım. Davutdede'de bulunan 55 metrekarelik bir dükkanda faaliyete geçtik. Artık sabit bir işim vardı. 1978 yılında da evlendim. Artık hayatım tam anlamıyla düzene giriyordu. Kazandığım paralarla, hırdavatçılıktan gelen borçları ödüyorduk, pazarcılıktan gelen paralarla da ailemi geçindiriyordum. Beş yılda 3 evlat sahibi olduğumu da belirtmek istiyorum.

ÇALI'DAKİ TESİSİMİZ BURSA'DA TEK...

Türkiye ve özellikle Bursa'da otomotiv sektörünün hızla gelişmeye başlaması herkes gibi bizim de dikkatimizi çekiyordu. Bu gelişme bizim için de bir fırsattı... İşlerimiz hızla büyüyordu, arabamı ve evimi de aldım. Dayım ile birlikte hırdavat işine devam ederken "A.Ş." statüsüne geçtik. Zira her ikimiz de firmamızın kalıcı olmasını istiyorduk. Depolar, fiziki mekan ve kadromuz devamlı artıyordu. Bu arada Çalı Sanayi Bölgesi'nde cıvata üretimi yapmaya karar verdik. Kurduğumuz fabrika, ülkemizin sektöründeki ilk 6 fabrikası içinde bulunuyor. Bursa'da ise cıvata üreten tek tesisiz. Daha sonra Bolt A.Ş'yi kurduk. 1993 yılında ise hırdavatta "Tokgözler" olarak profesyoneller için modern mağazacılık uygulamasını başlattık. O tarihe kadar Türkiye'ye giren marketlerde sadece amatörlere yönelik hırdavat reyonları vardı. Kısa zamanda, bu mağazayı açmakla çok doğru bir iş yaptığımızı anladık.Ürün yelpazemizi genişletmek için teknolojiye yöneldik. Krizlerde bile "fabrikalar ihtiyaçlarını rahatça alsın" düşüncesiyle hareket ettik. Asla fırsatçılık yapmadık. Bu davranışımızın "milli" bir görev olduğunu düşünüyorduk.

HEP KRİZ, HEP KRİZ...

1994 yılında kriz, 1998- 1999 yıllarında kriz, 2000-

Tokgözler, her dönem mağazalaşmaya önem veriyor.

2001'de kriz... Hep krizlerle uğraştık, "ayakta nasıl dururuz?", bunun hesabını yaptık. Sonra da bu sıkıntıların beraberinde ortaklık yapımızın değişmesi gündeme geldi. Her iki şirketin hisseleri, ben ve aileme geçti. Yıl Haziran 2003... İki şirketin devraldığım hisselerinin bedelini ödeyebilmek için oturduğum ev dahil her şeyimi sattım. Tüm aile kenetlendik, gece-gündüz demeden çalışmaya başladık. Ekonomik konjonktür de bize yardım etti. Hiçbir zaman karamsarlığa düşmedik. Ülkemizin geleceğinin çok iyi olduğunu görüyoruz. Şimdi evlatlarımın askerden dönmelerini bekliyorum. Onlar bana ve şirketlerime büyük bir sinerji katacak.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Sanayiciler, bu ülke için çalışan "milli kahramanlar"dır...
İnsanın en büyük hocası babasıdır...
Bir şirket için "kurumsallaşma" gelecek adına çok önemlidir...

Söyleşi Tarihi: **01.11.2005**

Gelişmeleri çok seri biçimde değerlendirip, krizden en az zararla çıkmayı başardık...

"Son beş yılda, yeniden yapılanmamıza ve kurumsal gelişimimize destek verecek yeni projeler başlattık. İnsan kaynaklarını daha etkin ve verimli kullanmak üzere çalışanlarımızın kişisel ve mesleki becerilerini geliştirmelerini sağlayan çalışmalar yaptık. Aralık 2007'de 'Tokgözler Nilüfer' mağazamızın açılışını gerçekleştirdik. Diğer şirketimiz 'Bolt A.Ş.'de de yeni bir hamleyle farklı yeteneklere ve ileri teknolojiye sahip makine-teçhizat projesiyle ithalatı önleyen ve ihracatı hedefleyen yatırımlar yaptık. Şirketlerimizde yaptığımız yatırımlar, kriz döneminde ciddi sıkıntılar yaşamamıza neden oldu. Fakat krizden çıkarken ve şimdi baktığımızda bunların doğru yatırımlar olduğunu görüyoruz.
Bu dönemde şirketlerimizde yeni atılımlar yaparken, aile hayatımızda da çok harika şeyler oldu. Ben, eşim, 2 oğlum ve kızım ile 5 kişilik bir aileydik... Çocuklarımız evlendi, 3 tane torunumuz oldu, yani şimdilik 11 kişilik geniş bir aileyiz. Bu gelişme her şeyden önemli...
Krizde ailemiz ve şirketlerimizdeki tüm arkadaşlar, hep beraber birbirimize daha sıkı sarıldık. Dedik ki; 'krizi biz çıkarmadık ama krizden şirketlerimizi, ailelerimizi ve ülkemizi biz çıkaracağız...' Geniş ve katılımcı bir yönetim anlayışıyla kısa-orta vadeli planlar yaptık. Gelişmeleri çok seri bir şekilde değerlendirip, esnek yönetim anlayışıyla bir taraftan krizden en az zararla çıkmaya çabalarken, bir taraftan da uzun vadede bu dönemden faydalar sağlamaya çalıştık. Bence kayıplarımıza rağmen başarılı bir süreç yaşadık.Biz artık kendimizi daha iyi tanıdık... Kendimize, ekibimize, ülkemize güvenmeyi öğrendik. 'Daha cesaretli olmalıyız. Biraz daha risk alabiliriz' dedik. Bu düşüncelerle bazı uygulama planlarımızı öne çektik. Karar mekanizmalarımız hızlı ve çabuk hareket etti. Esnek olduk. Bu özelliklerimizi sürekli geliştirmeye çalışıyoruz. Önümüzdeki dönemde, mevcut şirketlerimizdeki büyüme potansiyelini geliştirmeye devam edeceğiz. Farklı sektörlere girmeyi kısa vadede düşünmüyoruz..."

Güncelleme Tarihi: **02.11.2010**

Remzi Topuk, hep sanayicinin yanında olmaya özen gösterdi.

Bursa'nın her şeyinden yararlandım, benim de bu kente vefa borcum var

Begüm Yapı
Yönetim Kurulu Başkanı
Berat Tunakan

iş yaşamı zorluklarla geçen, fakat azmi sayesinde başarıyı yakalayan Berat Tunakan, doğru projelerle günümüzde inşaat sektörünün belli başlı isimleri arasına girdi. İlk turizm yatırımı olarak Botanik'te Otantik Oteli'ni hizmete sokan Tunakan, Güzelyalı'da da 'Turan Emeksiz' adlı emektar yolcu vapuruna, restoran ve otel olarak tekrar hayat verdi…

"Zevkle inşa ettiğim bir yer oldu Otantik Otel… Büyükşehir Belediyesi eski Başkanlarından Erdem Saker'in ısrarıyla, eşi-benzeri olmayan teknik alt yapıyla bu Oteli hizmete açtık…"

"Turan Emeksiz isimli yolcu gemisini Güzelyalı Belediyesi'nden kiralamak suretiyle; 20 oda, balık restoran, balo ve toplantı salonuyla hizmet verilen bir yapı haline getirdik…"

1956-Bursa doğumluyum. İlkokulu Merinos İlkokulu'nda, ortaokul ve liseyi ise Atatürk Lisesi'nde bitirdikten sonra 1980 yılında İTÜ'den İnşaat Mühendisi olarak mezun oldum.
Ailem 1951 yılında, Ankara'nın Bala ilçesine mecburi iskan yoluyla gönderilmiş. Devlet ev ve arazi de vermiş. Ancak eşya yüklü kamyonun Bala ilçesine girmesiyle çıkması bir olmuş. Kamyon Ankara'ya yönelmiş ve nereye taşınılacağına karar vermek için üç gün Ankara Gençlik Parkı'nda konaklanılmış. Sonra da, akrabalarımızın çoğunlukla bulunduğu Bursa'ya taşınılmasına karar verilmiş.
Annem ve babam, Bursa'ya gelir gelmez Koğuk Çınarı'nda kerpiçten bir ev inşa etmiş. Babam belediyede zabıta memuru olarak göreve başlamış, annem ise Merinos Fabrikası'nda işe girmiş.
Babaannem, küçükken benimle o kadar yakından ilgilenirdi ki, daha üç buçuk yaşında okumayı, beş yaşında eski Türkçe'yi öğrendim. Altı yaşında ise "hatim indirdim." Babaannemin, benim üzerimde inanılmaz derece emeği var.

SPOR FAALİYETLERİM BANA YÖN VERDİ...

18 yaşındayken milli antrenör oldum. Sporun benim üzerimde inanılmaz derecede olumlu etkisi oldu. Sürekli

dinç kaldım ve kötü alışkanlıklardan uzak durdum. 1980 yılında İTÜ'den İnşaat Mühendisi olarak mezun oldum. Mezun olduktan sonra, Yüksek Mimar Mehmet Veysel'in yanında iş başı yaptım. Bir yıl süreyle şantiye mühendisliği görevinde bulundum. Sonra da kendi işimi kurmak üzere Mehmet Veysel'in yanından ayrıldım.

ALMANYA HAYALİ, BAŞLAMADAN BİTTİ...

Hem mastırımı yapmak, hem de çalışmak amacıyla Almanya'ya gitme kararı aldım. İstanbul'dan havalanan uçağımız Almanya'nın Münih kentine indi. Ancak Alman polisi, bizi zorla İstanbul'a geri gönderdi. Bu olay, hayatımı değiştirdi... Önceki yıllarda annemin, Almanya'da çalışmak üzere yaptığı iş müracaatının "olumlu" sonuçlandığını da hatırlıyorum. Fakat O da Almanya'ya gidememişti. 1972 yılında çıkan "petrol krizi", annemin Almanya'ya gitmesine bir gün kala tüm planları alt-üst etmişti.

BÜLENT SATIBOL İLE İNŞAAT ŞİRKETİ KURDUK...

1981 yılında, İnşaat Mühendisi Bülent Satıbol ile birlikte inşaat şirketi kurduk. Bayındırlık ve İskan İl Müdürlüğü'nden, Güney Budaklar Köyü İlkokulu inşaatını ihale yoluyla aldık. Aynı dönemde Renault'da da Basketbol Antrenörlüğü yapıyordum. Nisan 1982'de askere gittim. Manisa-Kırkağaç'ta dört ay süren vatani görevimi tamamlayıp tekrar Bursa'ya döndüm.

ERTAN SAYILGAN İLE ÇALIŞMAYA BAŞLADIK...

Askerlik dönüşü bir gün Rafet Dalgıç, "Sen iyi bir mühendissin... Basketbolu bırak kendi işine bak" dedi ve Ertan Sayılgan ile tanışmama aracı oldu, ayrıca benim için Sayılgan'a referans oldu. 1983'ten itibaren Ertan Sayılgan ile çalışmaya başladık.1989 yılına kadar, yanında maaşlı olarak bulunduğum Ertan Sayılgan'la, kendisinden gelen teklif üzerine bu sefer ortak olarak çalışmaya başladık.

Başbakan Erdoğan da Berat Tunakan'ı başarılı faaliyetlerinden dolayı tebrik etti.

Tunakan, Botanik Park'taki otelinin yanısıra otel-restorana dönüştürdüğü Turan Emeksiz isimli vapurla da turizm sektöründe dikkatleri üzerine çekti.

Mühendis olarak sadece ben vardım. Bu nedenle başta mühendislik işleri olmak üzere tüm resmi işler, finans, teşvik ve diğer idari işlerden ben sorumluydum. Her ayın 15 gününü Ankara'da geçiriyordum. Kervansaray Termal Oteli, benim "çocuğum" gibidir, orada çok emeğim var. Ayrıca Uludağ Kervansaray Oteli'nin tadilatında ve Burgaz'daki Sayılgan Villaları inşaatında da çok emeğim var.1989- 90 yıllarında Begüm Yapı'nın faaliyetleri arasında Geçit'te demir ticareti yapmak da vardı. Ortak olduğum Melis Yapı ile İhsaniye'de, "Melis Köyü" inşa ettik. Ayrıca Tepe Devrent ve Bademli'de de Melis Yapı'nın inşaatları oldu. Buna ilave olarak fabrika inşaatları da yaptık. Bunlardan başka Ertan Sayılgan'ın turizm inşaatlarının ve tekstil fabrikalarının inşaat koordinatörlüğünü de ben yaptım. Begüm Yapı ise, 308 konutlu "Begüm Kent" ile çok sayıda muhtelif inşaata imzasını attı.

OTANTİK OTEL, İLK TURİZM YATIRIMIM...

İlk turizm yatırımım olarak, Botanik Park'taki Otantik Oteli'ni hayata geçirdik. Önem verdiğim ve zevkle inşa ettiğim bir yer oldu Otantik Otel... Büyükşehir Belediyesi eski Başkanlarından Erdem Saker'in isteğiyle Bursa'da, eşi-benzeri olmayan bir teknik alt yapıyla inşa ettik otelimizi...Ben Bursa'nın her şeyinden çok yararlandım. Bu nedenle Bursa'ya bir vefa borcum olduğuna inanıyorum. İnşaat sektöründeki faaliyetlerim nedeniyle Bursa'da 500'e yakın kişi istihdam ediyorum. Bursa için hayata geçirilecek büyük çaplı bir projede yer almayı çok isterim.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Yenilikleri takip etmek şart... Örneğin "tünel kalıbı" Bursa'da ilk uygulayan firmayız...Herkes işini doğru-dürüst yapsa, Türkiye'de verimlilik çok üst seviyeye çıkar...Kalkınmanın ana noktası "verimlilik"tir... Ancak bu şekilde gelecek nesillere iyi bir miras bırakabiliriz...

***Söyleşi Tarihi:* 13.08.2002**

Türkiye'nin önde gelen inşaat şirketleri arasına girmeyi hedefliyoruz...

"2005- 2006'dan itibaren Begüm Yapı olarak resmi işlere ağırlık vermeye başladık. Yıldırım'da, bizim de hizmet verdiğimiz TOKİ'ye ait 492 konut bitti. Yine bizim de dahil olduğumuz, İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ne ait 199 konut da hizmete girdi. Önümüzdeki dönemde, Begüm Yapı'nın cirosunu 3- 4 kat artırmayı hedefliyoruz. Türkiye'nin önde gelen inşaat şirketleri arasında olmayı amaçlıyoruz. Begüm Yapı'yı kurumsal bir şirket haline getirme çalışmalarımız da devam ediyor. Tüm uluslararası kalite belgelerine sahibiz. Yurtdışında da çalışmalarımız var...Begüm, BCR ve Ertuna şirketlerimiz faal olup, ağırlıklı olarak kendi işlerimiz konusunda faaliyet gösteriyor.'Turan Emeksiz' isimli yolcu gemisini de Güzelyalı Belediyesi'nden kiralamak suretiyle, 20 oda, balık restoran, balo ve toplantı salonu ile 600 kişiye kokteyl verebileceğimiz bir yapı halinde Bursa'nın hizmetine sunduk..."

***Güncelleme Tarihi:* 10.08.2010**

Erol Türkün… Tekstil sektöründe Bursa'nın medar-ı iftiharlarından…

Türkün Şirketler Grubu

Yönetim Kurulu Başkanı

Erol Türkün

Tekstil sektöründe kaliteli ve özgün üretimiyle dünyanın beğenisini kazanan Türkün Şirketler Grubu, Erol Türkün idaresinde büyümesini her geçen yıl sürdürüyor. Bir dönem BUSİAD Başkanlığı da yapan Erol Türkün, sektöründe her zaman yenilik ve Ar-Ge'nin peşinden koştu, örnek ve öncü oldu…

"Özgün desen-kalite konusunda, döşemelik perdelik ve konfeksiyon haline gelmiş ürünlerde ülkemizi dünyada en iyi temsil eden kuruluş olarak konumumuzu sağlamlaştırmayı hedef edindik…"

"Daha yüksek kalitede üretim yaparak, üst düzey alıcı kitlesine hitap etmek, Ar-Ge ve kaliteyi artırmak şirketlerimizin önemli hedefleri arasında yer alıyor…"

Gençliğimde arabalara olan merakımdan dolayı "otomobil dizaynırı" olmak istiyordum. Ancak babam beni ikna etti ve yeteneğimi tekstilde kullanmaya başladım. Küçük bir atölyede işe başladım. Bugün 50'ye yakın ülkeye ihracat yapıyoruz. Almanya'da tekstil mühendisliğini bitirdikten sonra babamdan aldığım küçük bir sermaye ile işe başlamıştım.1976 yılında, 300 metrekarelik yerde 12 çalışanımla, sadece iç piyasaya üretim yaparken, 2000 yılında, 15 şirket, 950 çalışan, 42 bin metrekarelik tesis alanı ve çok sayıda ülkeye ihracat yapan "ev tekstili üretim merkezi" haline geldik.

GELİŞME DÖNEMİNİN BAŞLANGICI...

1980 yılında, Bursa'nın içindeki üretimimizi, artık Organize Sanayi Bölgesi'ne taşımamız gerektiğine karar verdik. İşte bu karar bizim için dönüm noktasıdır. Makine sayımız 8'den 20'ye, işçi sayımız 12'den 40'a, 300 metrekarelik faaliyet alanımız da bin 100 metrekareye çıktı. 1992 yılına kadar ihracatımız yoktu. Almanya'da düzenlenen, dünyanın en büyük ev tekstili fuarı Heimtekstil'e katılmaya başladıktan sonra ihracatımız her yıl artan bir ivme gösterdi.
Özgün desen-kalite konusunda döşemelik perdelik ve konfeksiyon haline gelmiş ürünlerde ülkemizi dünyada en iyi temsil

eden kuruluş olarak konumumuzu sağlamlaştırmak, daha yüksek kalitede üretim yaparak üst düzey alıcı kitlesine hitap etmek, Ar-Ge ve kaliteyi artırmak şirketlerimizin hedefleri arasında yer alıyor.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Türkiye ekonomisi geçmişe göre daha iyi yolda... Sağcısı, solcusu, başı açığı, türbanlısı, Türk'ü, Kürt'ü, Alevisi, Sünnisi, bu ülkenin insanı olduğunu, beraber yaşayacağımızı, laik ve demokratik ülkemizin bölünmez bütünlüğünü ve hoşgörüyü içimize sindirdiğimiz gün Türkiye'nin önünde kimse duramaz...

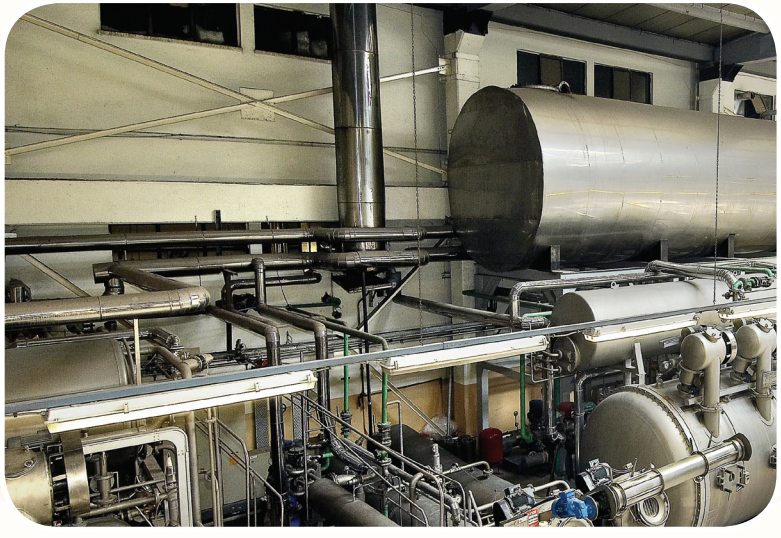
***Söyleşi Tarihi:* 11.06.2002**

İşimizi dizayn ve kalite olarak geliştirip dünyada ilk 5 arasına girmeyi planlıyoruz

"İşadamının önemli özelliklerinden biri de sezgilerinin ve öngörüsünün güçlü olmasıdır... Öngörüyü, insanlara Allah'ın ve tecrübenin armağanı olarak görüyorum. 2005 yılında dünyadaki gelişimin, gelecekte firmaları ve ülkeleri farklı etkileyeceğini öngörerek firmalarımızı geleceğe hazırlamak için çeşitli projeler ürettik. Organize Sanayi Bölgesi'nde üç ayrı fabrikadaki üretimlerimizi yeni bir bina yaparak, 'dokuma-boya', 'baskı' olarak iki farklı lokasyonda topladık. Böylece hem üretimimiz arttı hem de daha efektif ve rasyonel bir çalışma ortamına kavuştuk. 300 çalışan tasarrufunun yanında ciddi enerji tasarrufumuz oldu. Ayrıca entegre çalışan bir bilgisayar programı için çalışmaya başladık. Krizde bütün sistemler çalışır hale geldi. Ayrıca krizde mevcut müşterilerimizin cirolarını artırmak için Ar-Ge'mize çok önem vererek yenilikleri müşteri ziyaretleri ile sattık.Grup olarak enerji alanında bir ortaklığımız gelişerek sürüyor. Eylül 2010 itibariyle kapasitemizi yüzde 100 artırdık. Biz ana işimizi daha çok dizayn ve kalite olarak geliştirip dünyanın ilk 5'i arasına girmeyi planlıyoruz. Bunun için yolumuz çok da uzun değil. Ailece ve başarılı kadromuzla bunu başaracağız..."

***Güncelleme Tarihi:* 05.09.2010**

Erol Türkün, ev tekstilindeki farklı konseptiyle dünyaya açılmayı başardı.



Türkün Holding, tekstilin boya-baskı bölümünde de faaliyet gösteriyor.

Bursa'daki dev firmaların harcında Üstün Üründül'ün imzası var…

Sinta
Yönetim Kurulu Başkanı
Üstün Üründül

Pilot Organize Sanayi Bölgesi'ndeki fabrikaların neredeyse yüzde 70'ini inşa eden Sinta'nın kurucusu Üstün Üründül'e göre başarının sırrı, "Çok çalışmak" ve "İşin küçüğü-büyüğü olmaz mantığından hareketle, her projeye özen göstermek…"

"Oyak-Renault Fabrikaları'nın inşaatına İstanbullu firmalar da talip olmuştu… Fransızlar işi bize verdi, alnımızın akıyla da bu projenin üstesinden geldik…"

"İşin küçüğü-büyüğü olmaz… 50 milyon dolarlık inşaata da, çok daha minik bütçeli inşaatlara da aynı özen gösterdik…"

1934 yılında Tekirdağ'ın Çerkezköy ilçesinde dünyaya geldim. İlkokulu Çerkezköy'de bitirdim, liseyi ise İstanbul Erkek Lisesi'nde okudum. Sonra Yıldız Teknik Okulu'ndan "İnşaat Mühendisi" unvanıyla mezun oldum…
Rahmetli babam Çerkezköy'de nakliye ve ahşap işleri yapardı. Özellikle at arabaları için dingil, ispit ve parmak gibi parçalar satardı. Ayrıca tüm Trakya'ya ahşap sandalye gönderirdi. Babamdan çok şey öğrendim…
İş hayatındaki ilk ciddi tecrübemi, 1959 yılında, "İbrahim Yolal" isimli firmaya girmekle edinmeye başladım. NATO'ya ait Kayışdağ Füze Rampaları inşaatındaki görevim şantiye mühendisliğiydi… 1961 yılına kadar aynı işte çalıştım. 1961 yılında, yine İbrahim Yolal firması, İstanbul-Hürriyet Meydanı inşaatı ihalesini aldı. Meydanı bir yılda bitirdik…

PİLOT OSB İHALESİ İÇİN BURSA'YA GELDİK…

Türkiye'nin ilk Organize Sanayi Bölgesi olan Pilot OSB, benim Bursa ile tanışmama vesile oldu. Organize Sanayi Bölgesi için 1962 yılı sonunda ihaleye çıkıldı, fakat sonradan ihale 1963 yılına ertelendi. İbrahim Yolal firması adına, OSB ihalesi için geldiğimiz Bursa'da Sifaş'ın fabrika inşaatı ihalesini aldık. Ertelenen OSB ihalesini de biz kazandık.
O dönemde başlayan askerlik vazifemi, İstanbul'dan sonra Bursa-Acemler'de tamamladım. Evimi de İstanbul'dan Bursa'ya

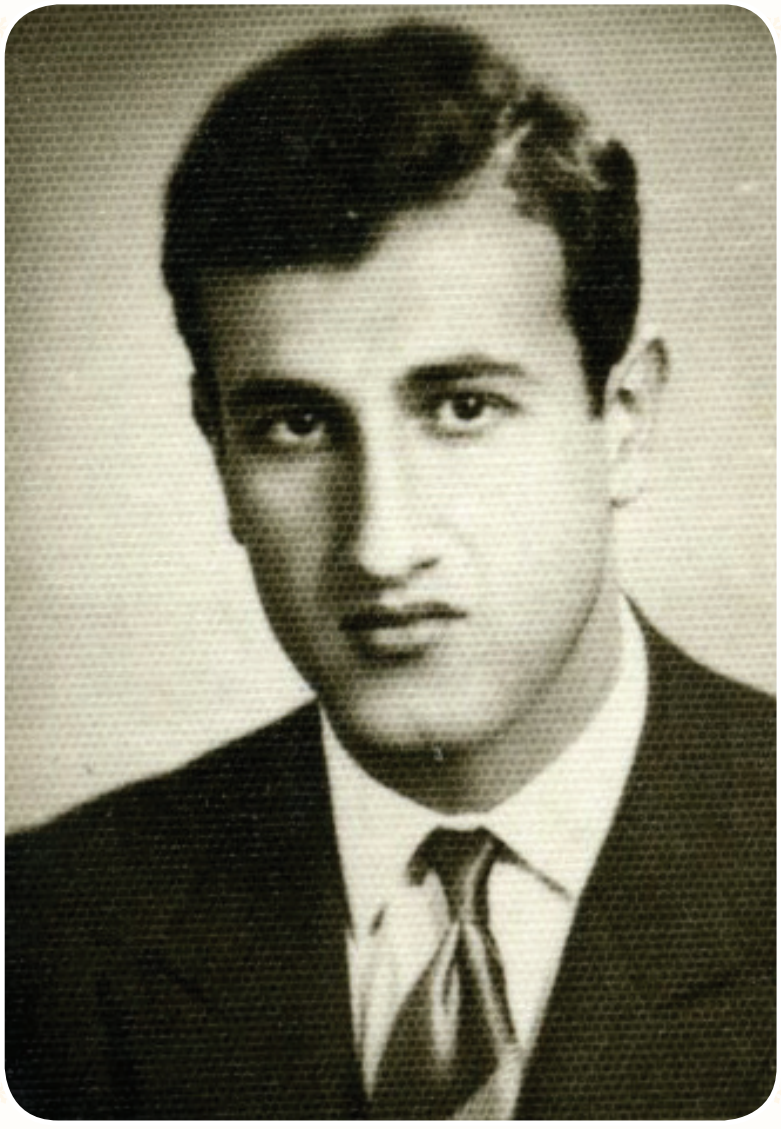
taşıdım. İş hayatında çalıştığım ilk şirket olan "İbrahim Yolal" o tarihlerde tasfiye edilmişti.
1964 yılı sonunda Sifaş'ın ek inşaatına başladık. İhaleyi, "Siyamettin Saner" firması kazanmıştı. Firma sahibiyle, "kar ortağı" şeklinde bu işe girdim. 1972 yılı sonuna kadar Bursa'da başta Siemens, BTSO Hizmet Binası, Santral Dikiş olmak üzere çok sayıda inşaat yaptık.

1973'TE İNTA İNŞAAT'I KURDUK...

Şubat 1973'te İnta İnşaat'ı kurduk. Ortağım Umur Üstünberk daha evvel bizim boya işlerimizi yapıyor ve Meges Boya Bayisi olarak faaliyet gösteriyordu. Aynı zamanda demir işlerimizi de yapıyordu. Daha önceki yıllarda, İbrahim Orhan ile Teknik Malzeme'yi kurmuşlardı. İnta'nın ilk işi, yine Sifaş fabrikasının 100 metrekarelik "kiler" inşaatı oldu. Sonra Renault'nun depo inşaatına başladık, Bisaş İplik'in inşaatıyla devam ettik.
16 Kasım 1977'de Sinta firmamızı kurduk. 1977'de ise İnta'dan, sanayi inşaat taahhüt işleri yapan "Sinta A.Ş", hafriyat inşaat taahhüt işleri yapan "Hintaş A.Ş." ve Korhan Durusoy'un katkısıyla "İntam" isimli üç şirket doğdu. "Yapsat" firması olarak da 1978'de ben, Umur Üstünberk ve İbrahim Orhan, "Berkomsan A.Ş"yi kurduk. İlk emaye boru ve soba üretimini bu şirketimizde gerçekleştirdik. Sonra aynı şirketimiz Renault Fabrikası'nın yan şirketi oldu. Üç ortak Elta'yı da kurduk. 1982- 83 yıllarında ise ihracata yönelik olmak üzere "Sandem A.Ş"yi devreye soktuk. Aynı yıl, sadece bir aylık sürede 12- 13 milyon dolarlık arpa ihracatı gerçekleştirdik. O dönemde Sanayi Bakanı olan Ekrem Pakdemirli, arpa ihracatını durdurunca bütün planlarımız alt-üst oldu.

ÜÇ ORTAK ÇOK UYUMLU ÇALIŞTIK...

Üç ortak, yaptığımız iş bölümüne uygun hareket ettik ve çok başarılı projeleri devreye soktuk. Mayıs 1985'e kadar işlerimiz bu şekilde sürdü. Akabinde ise ortaklığımızı bitirme kararı aldık. İnşaat firmalarımız



Sinta, Hintaş ve İntam bende kaldı. Teknik Malzeme, İbrahim Orhan'a, Sandem ise Umur Üstünberk'e bırakıldı. Sonradan Elta'yı da İbrahim Orhan'a verdik.

BURSA'DAKİ İLK BETON TESİSİNİ KURDUK...

Bursa'da ilk olan beton tesisimizin gelişimi 1980 yılına rastlar... Organize Sanayi Bölgesi'nin ikinci ve

üçüncü tevsi inşaatlarının ihalesini biz aldık. 1975 yılında ise Renault Fabrikası'nın büyük kısmını biz inşa ettik.
O yıllarda Renault'nun inşaatına İstanbullu firmalar da talip olmuştu. Biz onların, onlar da bizim yolumuzu kesmek istiyordu. Fransızlar bizi İstanbul'da imtihana tabi tuttular ve işi nasıl yapacağımızı sordular. Anlattık… İkna oldular… Bu projeyi de alnımızın akıyla tamamlamayı başardık. O yıllarda fabrikada 20 bin adet otomobil üretiliyordu, bugün ise 160 bin…

KORTEKS'İN TÜM İNŞAATINI BİZ YAPTIK...

Korteks'in 250 bin metrekareyi bulan fabrika inşaatını da biz yaptık. İnşaatı bin 200 kişiyle 18 ayda bitirdik. Nergis'in ambarı, Büyükşehir Belediyesi'nin hafif raylı sistem beton travesleri ile prefabrik beton perdeleri de referanslarımız arasında yer alıyor.Şu an itibariyle 700'e yakın çalışanımız var. 1995 yılında, Pilot OSB'de 60 bin metrekarelik alanda "prefabrik" tesislerimizi kurduk. 1999 yılında Mudanya- Yörük Yenice Köyü'nde saatte 500 ton kapasiteyle taş kıran tesisimiz var. İnşaat makineleri parkımızda 250 adet makine bulunuyor. Ağırlığımızı Organize Sanayi Bölgesi'ne verdiğimiz için, Bursa'da sanayi tesislerinin yüzde 70'e yakınını biz inşa ettik. "Prefabrik" sistem işimizi çok hızlandırdı.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

İşin küçüğü-büyüğü olmaz… 50 milyon dolarlık inşaata da, çok daha minik bütçeli işlere de hep aynı özeni gösterdik. Her meslekte en büyük sorunun, "ara eleman" eksikliği olduğunu görüyorum. Bu bağlamda, ara eleman yetiştirecek olan meslek liselerinin takviye edilmesi gerektiği kanaatindeyim.
Kamudan ziyade, özel sektör işinin her yönüyle daha elverişli olduğunu düşünüyorum.
En büyük yatırım, insana yapılan yatırımdır… Cahillik, tüm kötülüklerin anasıdır…

Söyleşi Tarihi: **16.10.2003**

Kumaşlar içinde büyüdü, hayatının her anında tekstille iç içe oldu…

Batı Dokumacılık

Yönetim Kurulu Başkanı

Fikret Üstenci

Babası ile dayısının 50 yıl önce Muradiye'de kurduğu Batı Dokumacılık, Fikret Üstenci idaresinde, sektöründe hep yeniliklere ve özgün tasarımlara imza attı… Kumaşlar içinde büyüyen, hayatının her anında tekstil ile iç içe olan Üstenci'nin, ilk kayak kıyafeti ve montluk kumaşı üretimi, sektörüne yaptığı katkılardan sadece ikisi…

"Babam ve dayımın 600 metrekare, 16 kara tezgah ve 15 çalışan ile 50 yıl evvel yola çıktığı Muradiye'deki fabrikası şu an itibariyle 11 bin metrekare kapalı alana ve 300 çalışana sahip…"

1986 yılında Demirtaş Sanayi Bölgesi henüz çok yeniydi… 'Sanayi Bölgesi' bile denemez… 8- 10 fabrika vardı… Orada çok güç şartlarda sanayicilik yapmak üzere yola çıktık…"

1948- Bursa doğumluyum. İlk ve ortaokulu Bursa'da, liseyi ise İstanbul Akgün Koleji'nde tamamladım. Batı Dokumacılık, faaliyetine 50 yıl önce başladı. Babam ve dayım, dokumacılık yapmak üzere Muradiye'de kurmuşlar. Ben 5- 6 yaşındaydım. Kumaşlar içinde büyüdüğümü hatırlıyorum. Dokunan kumaşlar; saten, astarlık ve ipekliydi… Özellikle yaz aylarında ben de işlerle ilgileniyordum. İş hayatı benim çok ilgimi çekiyordu...İzmit'te askerlik görevimi yerine getirdikten sonra iş hayatına başladım. Muradiye'de bulunan fabrikamızda 16 adet kara tezgahımız, 15 de çalışanımız vardı. Yaşım 22…Gezmeyi ve gözlemlemeyi çok seven bir insanım. O tarihlerden itibaren özellikle İstanbul'da iyi bir çevrem oluşmaya başladı. 1970'li yıllarda konfeksiyon sektörü de ciddi bir gelişim dönemine girmişti…

KİMSENİN YAPMADIĞI İŞLERE YÖNELDİM...

Yapı olarak taklitçilikten hoşlanmayan bir insanım… Hep ilk'lere imza atmaya çalıştım. Bir-iki örnek vermem gerekirse; ilk kayak kıyafeti ve montluk kumaşı biz ürettik… 1980'li yıllarda, ihracat seferberliğine biz de katıldık. Özellikle montluk kumaş ilk ihracatını yaptığımız ürünler arasında yer aldı. Yoğun talep nedeniyle fason üretim de yaptırıyorduk.

1986'DA DEMİRTAŞ'TA FABRİKA İNŞAATINA BAŞLADIK...

O tarihlerde Demirtaş Sanayi Bölgesi henüz çok yeniydi. "Sanayi Bölgesi" bile denemez, 8- 10 tane fabrika vardı. Çok güç şartlarda sanayicilik yapmak üzere yola çıktık. Üç bin metrekarelik arsamıza, iki bin metrekaresi kapalı olan bir tesis inşa ettik ve altı adet makineyle işe başladık. Kısa zaman sonra makine sayımız 15'e çıktı... 1987 yılında Turgut Özal, kullanılmış makine ithalatını serbest bıraktı... Biz de bu imkandan yararlanarak, işimize yarayacak 2. el makineleri ithal etmeye başladık. Fransa'dan da çözgü-haşıl gibi hazırlama üniteleri aldık.İşlerimizdeki gelişme nedeniyle, kapalı alanımızın büyütülmesi gerekiyordu. Bu nedenle, mevcut 2 bin metrekarelik kapalı alanımızı 5 bin metrekareye çıkardık. Özellikle boyahane için makul büyüklükte kapalı alan oluşturduk. Müşterilerimizin büyük kısmı İstanbul'da bulunuyordu. Bu nedenle 1990 yılında İstanbul'da bir mağaza ve ofis açtık.

1995 YILINDA İKİNCİ FABRİKAMIZI KURDUK...

1995 yılında, hızlı büyümemizin gereği olarak ikinci fabrikayı kurduk. Baskı ve emprime tesislerimiz için 6 bin metrekareden oluşan yeni fabrikamızda, en son teknolojiyi kullanıyoruz. Babam ve dayımın 600 metrekare, 16 kara tezgah ve 15 çalışan ile 50 yıl evvel yola çıktığı Muradiye'deki fabrikası şu an itibariyle 11 bin metrekare kapalı alana ve 300 çalışana ulaştı...

KAYAK KIYAFETİ İÇİN KUMAŞ ÜRETMEYE BAŞLADIM...

Uludağ'a kayak yapmak üzere gittiğim bir gün, kayak kıyafeti için kumaş üretmeye karar verdim. Yanımda, "HİT" markasıyla aynı kumaştan üreten İstanbullu bir arkadaşım vardı.

BATI DOKUMACILIK...

Kumaş çeşitlerimiz; yüzde 100 naylon, naylon pamuk, naylon viskon, yüzde 100 polyester pamuk, polyester viskon, yüzde 100 viskon, floş viskon, viskon karışımları ve likralı kumaşlardan oluşuyor. Bu ürünler düz boyalı, baskılı veya kaplamalı olarak satışa sunuluyor. Konfeksiyona yönelik en yeni teknolojiyle üretim yapan işletmemiz her türlü kumaşa baskı yapabiliyor. Özellikle yüzde 100 naylon ve yüzde 100 polyester baskılar yapıyoruz. Kapasitemiz 7.500.000 mt/yıl...
Titiz bir kalite kontrol aşamasından sonra kumaşlarımız top halinde vakumlanıp gönderilmeye hazır hale getiriliyor. Dokuma kapasitemiz ise 7.500.000 mt./yıl... Floş-pes-naylon vb. flament iplikleri çözüp haşılladığımız bölümde kapasitemiz, 800 ton/yıl olup, kendi üretimimizin yanında fason olarak da iş veriyoruz.Düz boya bölümümüz, bölgenin en büyük ve en kaliteli makine parklarından birine sahip...
Tam ekipmanlı laboratuarlarımızda yapılan fizik ve kimyasal testlerden sonra, boya ve apre üretim miktarımız yılda 5 bin tona ulaştı.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Sizden sonra işletmelerinizi devralacak evlatlarınıza, "para kazanma" ve "başarılı olma" zevkini aşılayın...
Sektörünüzün nereye gittiğini çok iyi izleyin...
İş hayatında "fırsat" her zaman ayağınıza gelmez... Geldiğinde ise mutlaka değerlendirin...
Kendinize göre oluşturduğunuz prensiplerinizi uyguladığınız gibi, malınızın ve sözünüzün de arkasında olun...

***Söyleşi Tarihi:* 22.01.2004**

Fonksiyonel ve teknik kumaş alanında Ar-Ge çalışmalarımız devam ediyor...

"2008 yılında başlayan küresel ekonomik kriz döneminde işletme masraflarını minimuma indirdik,

personel çıkarmak zorunda kaldık ve daha rantabl çalışarak krizi atlatmaya çalıştık. Fonksiyonel ve teknik kumaş alanında Ar-Ge çalışmalarımız devam ediyor. 2010 ve 2011 yıllarında da bu tip kumaşların seri üretimini artıracağız…"

***Güncelleme Tarihi:* 03.11.2010**

"Endüstriyel mutfak ürünleri" sektöründe, dünya çapında bir başarı ve haklı bir gurur…

İnoksan
Yönetim Kurulu Başkanı
Vehbi Varlık

Endüstriyel mutfak ürünleri sektöründe, "İnoksan" markasıyla dünya çapında bir başarı yakalayan Vehbi Varlık, gelişimini şöyle özetliyor: Her gelen hükümet bir konuyu, bir sektörü hedef olarak seçti, her durum da bizim işimizde atak yapmamızı sağladı. Bazı yıllar askeri yatırımlar, bazı yıllar milli eğitim, bazı yıllar da sağlık konusu ön plana çıktı. Her yeni karar, bizim için iş fırsatı oldu…

"1980'li yıllarda turizm sektörünün patlaması, tam anlamıyla bizim şirketimizin de atağa kalkmamızı sağladı…"

"Hayallerimizdeki İnoksan için var gücümüzle çalıştık. Kimseye mahcup olmadık…" bile denemez… 8- 10 fabrika vardı… Orada çok güç şartlarda sanayicilik yapmak üzere yola çıktık…"

1951 yılında Yugoslavya-Gilan'da dünyaya geldim. İlkokulu Demirtaş İlkokulu'nda, ortaokulu Tophane Erkek Sanat Okulu'nda, liseyi ise Tophane Endüstri Meslek Lisesi'nde bitirdim. İstanbul Yıldız Mühendislik ve Mimarlık Akademisi'nde Makine Mühendisliği tahsili yaptım.
İlkokula henüz başladığım yıllarda, simit ve "kader-kısmet" satışı ile Uzun Çarşı'da sergicilik yaptım. 10 yaşındayken "meyve sandığı" üretimi yapan bir yerde çalışmaya başladım. İki yıl sonra işveren, bana üretimdeki bir bölümün tüm sorumluluğunu verdi. Organizasyondan dağıtıma kadar her işi ben yönettim. O kadar yoğun çalışıyorduk ki, annemin beni defalarca, gecenin saat 2'sinde Yeni Hal'in altında bulunan sandık atölyesinden aldığını çok iyi hatırlıyorum. Sandık üreticiliği işi liseye kadar devam etti.
Lise eğitiminden sonra yüksek öğrenim için İstanbul'a gittim. Orada ilk işim, kimyevi maddeler üreten bir fabrikada yöneticilik yapmak oldu. İki yıl çalıştıktan sonra kalorifer tesisatı işine girdim. Bir Rus müteahhit ve Ermeni bir işadamıyla kazan üretiminde, sonra da İntergaz firması sahibi Rum bir patronla çalıştım. İstanbul'daki çalışmam 7 yıl sürdü.

BURSA'YA DÖNME KARARI ALDIM...

Yıl 1977… Bu tarihe kadar gerçekleştirdiğim yoğun çalışma sonucunda artık iş hayatında belli bir bilgi birikimine

ulaştığımı düşünüyordum. Bu birikimimi de Bursa'da değerlendirmek istiyordum. Yalova Yolu- Beşyol civarında bodrum katta 25- 30 metrekarelik bir alanda ben, kardeşim ve bir de işçi olmak üzere üç kişi işe başladık. 1978 yılında Altıparmak'ta da teşhir ve irtibat amaçlı bir dükkan kiraladık. "Emdegaz" ismiyle 3 yıl faaliyet gösterdik. Daha başarılı olmanın yollarını aradığım için, kendime bir ortak bulmam gerektiğine inanıyordum. Bir tesadüf sonucu Coşkun İrfan ile karşılaştım. Coşkun Bey o dönemde çalışmak için Libya'ya gitmeyi, ben de "askerliği aradan çıkarmayı" planlıyordum. Bu karşılaşmamızdan çok kısa bir süre sonra oturduk, konuştuk ve ortaklık şartlarında anlaşarak İnoksan'ı kurduk. O Libya'ya, ben de askere gitmekten o an için vazgeçtik. Beşyol'da bodrum kattaki işyerimizde omuz omuza çalıştık, başta Bursa olmak üzere Anadolu'yu karış karış dolaştık. Bir suya atılan taşın oluşturduğu dalgalar gibi kademe kademe tüm yörelere yayıldık. Burada belirtmek istediğim bir husus var. Benimle ortak olmak isteyen çok varlıklı dostlarım olmasına rağmen, bana çok katkı sağlayacağını düşündüğüm için Coşkun İrfan arkadaşımla ortak olmayı tercih ettim. Bu kararımın ne kadar isabetli olduğunu yıllar içinde çok iyi anladım.İlk yıllarda hep beraber çalıştık, koşturduk. Sonra ben üretimden, Coşkun Bey de pazarlamadan sorumlu oldu. Böylece aramızda güzel bir iş bölümü yaptık. Amacımız, dünya standartlarında endüstriyel mutfak ve servis ekipmanları üretmekti... Önceleri iç piyasa ağırlıklı olarak çalıştık, sonrasında dış pazara açıldık.

İnoksan, gerek teknolojiye gerekse insan gücüne yaptığı yatırım nedeniyle dünyanın, sektöründeki en başarılı firmaları arasına girmeyi başardı.

TURİZM PATLADI, ŞİRKETİMİZ ATAĞA KALKTI...

İşlerimiz hızla gelişiyordu. İktidara gelen her hükümet, farklı bir alanı, farklı bir sektörü hedef olarak seçiyor, her yeni durum da bize yarıyordu. Bazı yıllar askeri yatırımlar, bazı yıllar milli eğitim, bazı yıllar da sağlık konusu ön plana çıkıyordu. Hele hele 80'li yıllarda turizm sektörünün patlaması, şirketimizin tam anlamıyla atağa kalkmamızı sağladı. Son yıllarda ise, cafe, bar ve restoran alanındaki gelişmeler de yine bizim sektöre çok olumlu yansıyor. katkılar yapıyor. Restaurant patlaması da yine bizim işimize yaradı.

ŞARTLAR, ŞİRKET SAYIMIZI ARTIRDI...

Endüstriyel mutfak araç ve gereçlerini işyerimizdeki reyonlarda teşhir amaçlı sergiliyorduk. Ürünlerimiz o kadar ilgi görüyordu ki adeta perakende müşteri akınına uğruyorduk. Baktık olacak gibi değil, iş çevresinden 9 arkadaşımızla Evinoks'u kurduk. Peşinden paslanmaz çelik sac ekipmanı üretimi için Eksa'yı, daha sonra da paslanmaz çelik ve sac ekipmanının daha ekonomik olanını üretebilmek için Ekosan'ı kurduk.

BEŞ KITAYA İHRACAT YAPAR HALE GELDİK...

Ürünlerimizi "İnoksansever"lere daha iyi sunabilmek için showroomlar açmaya başladık. Bugün 6 büyük şehirde bölge müdürlüğü bulunan, yaklaşık 300 çeşit ürün üreten, 5 kıtaya ihracat yapan, 60 farklı yabancı firmanın temsilciliğini üstlenen, Türkiye'de 50 perakende bayii, 70 yetkili teknik servis ağına sahip olan bir firma haline geldik. Üç kişiyle, 30 metrekarelik bir atölyede başladığımız faaliyetimiz bugün, tüm üretim birimlerimizi bir araya topladığımız 20 bin metrekarelik tesisimizde, 350 çalışanımızla tam gaz devam ediyor. Yoğun üretim ve pazarlama faaliyetimizin yanında Ar-Ge çalışmalarımız da hızla sürüyor.Hayalimizdeki İnoksan için var gücümüzle çalıştık ve kimseye mahcup olmadan, verdiğimiz sözleri yerine getirdik.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Fazla satmaya değil, karlı satmaya odaklanın.
Giderlerinizi ve stoklarınızı kontrol edin, verimliliği ve yenilikçiliği artırın.
Tüm çalışanlarınızdan devamlı surette öneri ve görüş isteyin.
Başarı, uzmanlık alanına odaklanarak elde edilir.

Söyleşi Tarihi: **12.11.2002**

Rakiplerimizden farklı olarak, farklı alanlarda yol almaya başlayacağız..."

"Kriz dönemi, tüm şirketler gibi İnoksan için de yeniden yapılanma ve normal piyasa koşullarına hazırlıkla geçti...

Bu süreçte, farkında olmadığımız verimsizlikleri-yanlışları düzeltme, piyasayı, müşteriyi daha iyi anlama imkanı bulduk. Rehavete kapıldığımızın farkına vardık, kadrolarımızda iyileştirmeler yaptık. Maliyetleri gözden geçirerek verimliliği artırmaya çalıştık. Makine, ekipman takviyesi yaptık. Ar-Ge faaliyetlerini geliştirerek teknolojimizi ortaya koyduğumuz ürünler geliştirdik. Müşterimizin istediği fiyat ve kaliteyi anlamaya çalıştık.
Yeni bir ekiple tazelendik ve daha da güçlenerek yolumuza devam ediyoruz. Aldığımız tüm bu tedbirlerin faydalarını kısa zamanda gördük.

Endüstriyel mutfak ürünleri sektöründe yoğun bir rekabet var. Bu; kaliteyi ve hizmeti, aynı zamanda da sorunları artırıyor. Daha küçük çaplı rekabetin olduğu çamaşırhane, açık büfe, soğuk oda ve servis alanı gibi konulara yoğunlaşıp, mevcut pazarın içinden daha 'niş' alanlara girmeyi hedefliyoruz. Bu yeni alanları iyileştirdikten sonra şirketleşip, kendi içlerinde büyümelerini de amaçlıyoruz. Rakiplerimizden farklı olarak farklı alanlarda yol almaya başlayacağız..."

Güncelleme Tarihi: **13.09.2010**

Aklından geçmeyen, kendisinin bile bilmediği bir işte zirveye yerleşti…

Destek Patent
Yönetim Kurulu Başkanı
Kemal Yamankaradeniz

İş hayatına tıbbi malzeme pazarlayarak atılan, sonra mali müşavirlik yapan Kemal Yamankaradeniz, aklında hiç olmayan, daha doğrusu kendisinin de bilmediği bir alanda zirveye yerleşeceğini tahmin bile edemezdi… Tesadüf sonucu girdiği, marka ve patent sektörü yıllar içinde asli işi oldu… Yamankaradeniz, Türkiye çapında verdiği hizmetin yanı sıra toplumu ve iş dünyasını da marka ve patent konusunda bilinçlendirdi…

"1995 yılında Gümrük Birliği'ne girmemiz ve 551, 554 ve 556 sayılı Kanun Hükmündeki Kararnamelerin yürürlüğe girmesi, bizim işlerimizin de gelişmesini hızlandırdı…"

"İşadamlarımız eskiye oranla marka ve patent konusunu daha iyi biliyor… Firma olarak eğitim ve basın yoluyla marka-patent haklarını devamlı gündemde tutuyoruz…"

1955 yılında Samsun'un Bafra ilçesinde dünyaya geldim. İlk, orta ve lise eğitimimi Bursa'da aldım, yüksek öğrenimimi de Bursa İktisadi Ticari İlimler Akademisi Maliye-Muhasebe Bölümü'nde tamamladım.
Bursa'da Akademi'de okurken yaz aylarında satış elamanı olarak çalışmaya başladım. O zamanlar çalışma alanımızda tıbbı malzemelerin pazarlanması vardı. Bu konudaki çalışmam üç yıl sürdü. Ticarette tecrübe kazanmaya başlamıştım. Tıbbi malzeme pazarlamacılığına devam etmeyi düşünüyordum. Bu nedenle yanıma bir arkadaşımı alarak 1977 yılında kendi adımıza çalışmaya başladık. Fakat aklımda hep, "mali müşavirlik" işine girmek vardı. Tıbbi malzeme pazarlamacılığında bir yıl daha çalıştıktan sonra, bu işi başkasına devrederek, 1979 yılında mali müşavirlik ofisimizi açtık. Bu işte de yine bir arkadaşımla ortak olmayı tercih ettim. Bu arada 1979 yılında Akademi'yi bitirdim, aynı dönemde askerliğimi de yaptım.

AKLIMDAN HİÇ GEÇMEYEN BİR İŞE GİRDİM...

Arkadaşım, 1979 yılında kurduğumuz ortaklıktan 1983 yılında ayrıldı. İş tamamen bana kaldı. O sıralarda, Uludağ

Üniversitesi'ne Amerika'dan gelip öğretim üyeliği yapan Yrd. Doç. Dr. Metin Yerebakan ile tanıştım. Bu hocamla zaman zaman sohbet ediyorduk. Ben O'na Bursa'daki iş hayatını anlatıyordum. Bir gün yine kendi aramızda sohbet ederken, "Bursa'da neden bir patent bürosu yok?" diye sordu. Ben bu sorudan hiçbir şey anlamamıştım. "Neydi bu patent…"
Sonra da bana patent konusunu ve işin püf noktalarını anlattı. Konu aklıma yatmıştı. Halen yapmakta olduğum mali müşavirlik işine de çok ters düşmüyordu. Zira benim ilk müşterilerim, mükelleflerim olabilirdi… Nitekim de patent işine girdikten sonra ilk müşterilerim, mükelleflerim oldu. Patent işine girme kararımı netleştirince, bu konuyla ilgili geniş çaplı bir araştırma da yaptım.

BURSA PATENT'İ KURDUM…

1983 yılında Bursa Patent isimli şirketimi kurdum. 1994 yılına kadar mali müşavirlik ile patent ofisinin işlerini birlikte yürüttüm. İşler yoğunlaşınca, "İki karpuzu tek koltukta taşımanın zorluğu" nedeniyle, 1994 yılında mali müşavirlik şirketimi bir arkadaşıma devrettim. Artık sadece patent işi yapacaktım.
Bir tesadüf sonucu girdiğim patent işi, artık benim asli mesleğim olmuştu. Elimde çanta, kapı-kapı dolaşarak işi yapmaya çalışıyordum. Fakat o tarihlerde hiç kimse patentin "P"sini bilmiyordu. Hem insanlara bu alanda bilgi vermeye, eğitmeye, hem de iş yapmaya çabalıyordum. Sattığım "sanal" bir üründü…

ÇALIŞAN SAYIMIZ 85'E ULAŞTI…

Yılmadım… Üç kişiyle, 30 metrekarelik ofiste başladığım bu işe, bin 100 metrekarelik ofiste 42 çalışanımla devam ediyorum. Ankara, İstanbul, İzmir ve Konya ofislerimizi açtık. Oralarda çalışanları da dahil edersek toplam çalışan sayımız 85 kişiye ulaştı. Bursa ofisimizi 1996 yılında müstakil bir binaya aşındık. Türkiye'de ilk kez, "Patent-Marka" isimli dergi çıkarmaya başladık.

GÜMRÜK BİRLİĞİ, İŞLERİMİZE İVME KAZANDIRDI…

1995 yılında Gümrük Birliği'ne dahil olmamız ve 551, 554, 556 sayılı Kanun Hükmünde Kararnamelerin yürürlüğe girmesi, işlerimizin gelişmesini hızlandırdı. Bir de eskiye oranla, marka ve patent konusunu iş

adamlarımız daha iyi biliyordu. Biz firma olarak gerek eğitim, gerekse basın yoluyla marka ve patent konusunu devamlı gündemde tutuyoruz.
1996 yılında, Türk Patent Enstitüsü'nün açtığı "patent vekilliği" sınavını başarıyla geçtim ve "patent vekili" oldum. Türkiye, uluslararası anlaşmalara dahil olunca, işin boyutu da değişti. 1999 yılında ise, INTA'ya (Uluslararası Marka ve Patent Birliği) üye olduk.

PATENT, TÜRKİYE'NİN DE GÜNDEMİNE GİRDİ...

1 Kasım 2000 tarihinde Türkiye, Avrupa Patent Sözleşmesi'ne dahil oldu. Ülkemiz bu sözleşmeyi imzalayan 20. ülkedir... Artık bizim dışımızdaki 19 ülkede tek müracaatla tescil yaptırma imkanı doğdu, Türk patent vekilleri de, Avrupa Patent Ofisi'ne (EPO) tescil yaptırma ve oralarda iş takip etme hakkına sahip oldu... Yabancıların Türkiye'de tescil yaptırma imkanı da kolaylaştı. Hangi ülkede, "tescil" varsa, o ülkede "koruma var" demektir. Patent haklarının Anayasası, 1883 tarihli Paris Antlaşması'dır... FİSMUKOB'dan UPB'ye Türkiye'de bir ilke imza attık. Başta Dr. Mevci Ergün olmak üzere 14 arkadaşımızla Uluslararası Patent Birliği'ni kurduk. Genel kurulun kararıyla Konsey Başkanı oldum. Bundan sonra Türkiye'de kurulacak tüm patent şirketleri, merkezi Bursa olan UPB'ye bağlı olacak.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Kesinlikle taklitçiliğe yönelmeyin...
Gelişmiş ülkeler gibi Türkiye'nin de, marka ve patent üreten, bunları hukuki çerçevede koruyan bir ülke olması lazım.
Başarı, uzun bir koşu sonucunda elde edilebilir.

Söyleşi Tarihi: **10.12.2002**

Hedefimiz, yurtdışında da en fazla tercih edilen marka-patent ofisi haline gelmek

"Müşterilerimizi hiçbir zaman, 'işini yapıp yolladığımız' geçici birer kişi ya da kurum olarak görmüyoruz. Onları tanıma konusunda çaba harcıyoruz. Müşterinizi tanıdıkça da önüne çıkacak muhtemel tehlikeleri daha net görebiliyorsunuz. O zaman da doğru çözümü önermek kolaylaşıyor. Bunu yaptığınız zaman müşteri için 'vazgeçilmez' oluyorsunuz.
Biz kriz döneminde yeni müşteri peşine düşmektense var olan müşterilerimizle çok daha sıkı bağlar oluşturmayı tercih ettik. Bu dönemde onlarla çok daha fazla yakınlaştık, özel çözümler ürettik. Herkes için zor bir dönemdi... Müşteri de böyle zamanlarda kendisine destek olanı farklı bir yere koyar. Bu da bizim, krizden daha az zarar görmemizi, hatta büyümemizi sağladı.
Buna ek olarak, 2006 yılı sonunda başlayan süreçte bazı teknik altyapı yatırımları planlamıştık. Bu dönemde sınai hakların tescilleri öncesinde yapılması gereken ve son derece önemli olan araştırma hizmetleri konusunda çalışmalarımız oldu. Teknolojiye dayalı çözümler için bazı özel yazılımlar geliştirdik, var olan sistemimizde de geliştirmeler yaptık. Müşterilerimize daha hızlı ve kaliteli hizmet verebilmek için özellikle internet üzerinde bazı çözümler ürettik. Yaptığımız bu yatırımlar, müşterilerimizin gözünde bizi rakiplerimizden farklı bir yere koydu, hizmetlerimize değer kattı...
Hizmet sektöründe faaliyet göstermemiz nedeniyle, 'insan kaynakları' bizim için hayati önemdedir... İnsan kaynakları bir günde ortaya çıkartabileceğiniz bir değer değil. Özellikle bizimki gibi nitelikli bilgi ile uğraşan işletmelerde, personelin insan kaynağı haline dönüşmesi uzun zaman alıyor. Bu süreci, kurulduğumuz 1983 yılından beri iyi yönettiğimize inanıyorum. Eğitim kavramı bizim için zamandan ve mekandan bağımsız bir kavram, her gün yaşadığımız her olay, her müşteri ziyareti bizim için bir eğitim süreci... Gelişmiş teknoloji ve iletişim altyapımız da, bu birikimin tüm diğer bürolarımızdaki arkadaşlarımızla paylaşımını kolaylaştırıyor.
Önümüzdeki dönemde de internet ve teknolojinin sunduğu

imkanlarla paydaşlarımızın sayısını artırarak daha geniş bir kitleye sınai mülkiyeti anlatmayı sürdüreceğiz.
Biz yapı itibariyle uzmanlığa inanan bir firmayız... Yaptığımız iş son derece nitelikli bilgi içeriyor ve tüm müşterilerimizin önemli ticari sırlarını… Yani işimiz çok kapsamlı ve zor… Bu nedenle odağımızı kaybetmek istemiyoruz ve sınai mülkiyet konusunda çalışmayı sürdüreceğiz. Buna ek olarak, yurtdışında teknoloji transferi, markalaşma ve pazarlama alanında kendini kanıtlamış olan bazı firmaları Türkiye'ye getirmek istiyoruz. Bu şekilde Türkiye'deki girişimcilerin teknoloji geliştirme ve marka oluşturmaya yönelik çalışmalarına destek vermek konusunda bazı çalışmalarımız olacak.
2010- 2011 yılları tüm dünyada, 'kriz sonrası' bir dönem olacak. Özellikle dünya çapında ekonomik faaliyetlerin çok fazla artacağını düşünüyorum. 2000- 2001 döneminde bankacılık alanında yapılan reformlar Türkiye'yi çok daha fazla yatırım yapılabilir bir ülke haline getirdi. Yabancı sermayenin gelmesi ile sınai haklar konusunda hareketlenme olacağını düşünüyoruz. Yabancı sermayenin beklediği standartlarda hizmet sağlamak amacıyla hem hizmetlerimizi çeşitlendirme, hem de insan kaynaklarımızı hazırlama yönünde çabamız var. Bunun dışında, rekabet gücü artan Türk girişimcilerinin dünya çapında gösterdiği faaliyetlerde, girişimcilerin yanında olmak amacıyla bazı çalışmalarımız var. Yurtdışındaki partnerlerimizin hem sayısını hem de niteliğini artırmak amacıyla önemli temaslarımız mevcut… Somut hedefimiz, yurtdışında da en fazla tercih edilen vekillik ofisi haline gelmek…"

***Güncelleme Tarihi:* 21.08.2010**

Yaptığı yatırımlarla, tekstil ve turizm sektörlerinde çığır açtı

Prestige Mensucat

Yönetim Kurulu Başkanı

Ahmet Yaşar

Tekstilde olduğu kadar turizmde de iddialı yatırımlara imza atan Ahmet Yaşar, 'bilgi ve tecrübesini kendine saklamayan, etrafıyla paylaşmayı seven biri' olarak tanınır… Yaşar, tekstilde üretime girdiği dönemleri, "Fiyatta rekabet ortamı oluştu, desende seçme şansı ortaya çıktı… Tekeli kırdık, üreten ile satın alan arasında denge oluştu" diye özetledi ve sektöre yaptığı ortaya koydu…

"Gördük ki o yıllarda Avrupa, mekanik jakarı kullanmıyordu. Biz de bu durumu baz alarak elektronik jakar getirmeyi uygun bulduk. Yapı olarak yeniliğe çok açık bir insanım…"

"Sadece turizmde cirosu 1 milyar 469 milyon Euro olan Alman TUI ile yüzde 50 -50 olmak üzere ilk kez bir Türk ortaklığı başlattık…"

1944 yılında Afyon'un Sandıklı ilçesinde doğdum. Babam Sandıklı'da manifaturacılık yapıyordu. Beni yanında çalıştırmak yerine, bir kabzımalın yanına çırak olarak verdi. Haftada 5 lira karşılığında sandık taşımak, kamyon indirip-bindirmek görevlerim arasındaydı... Patronumuz, elde kalan domates, biber ve diğer sebze-meyveyi bize daha uygun fiyata verir, biz de halk pazarlarında satardık. İyi para kazanırdım. Her türlü masrafımı karşıladığım gibi yatılı okul paramı da yine kendim öderdim.Sandıklı'da lise olmadığı için mecburen Afyon Lisesi'ne yazıldım. İyi bir öğrenciydim. Hakim olmak istediğim için 1963 yılında Ankara Hukuk Fakültesi'ne kayıt oldum. Okulla birlikte iş hayatına da atıldım. O dönemde Milangaz'ın Yeni Mahalle Bayiliği'ni aldım. 1969 yılında okul bittiği zaman, hakimlik müracaatımı yapmayı planlarken, annemin tepkisiyle karşılaştım. "Oğlum sen ailenin başında ol, sakın hakim olma…" Bu sebeple ben de Ankara Adliyesi'nde avukatlık stajına başladım. Başlamaya başladım ancak avukatlık stajım süresince genel olarak yaşadıklarım beni bu meslekten soğuttu…

TİCARETE GİRME KARARI VERDİM…

Yıllarca Milangaz Bayiliği yapmam nedeniyle ticari tecrübem artmıştı. Derken Arçelik Bayisi oldum, aynı zamanda

mobilyacılık da yapmaya başladım. İşlerimiz normal seyrinde gidiyordu, fakat manifaturacı olan babamdan dolayı tekstile de hep sempatiyle bakıyordum.
1973 yılında Altın Mekik'in Ankara Bayiliği'ni de aldım. Tekstile olan ilgim nedeniyle, hep kumaş satanları analiz ederdim. Yaptığım araştırmalarda; kumaş satıcılarının vadeli satışa pek yanaşmadığını gördüm… Bir de kumaş satarken çok "nazlı" davranıyorlardı.
70'li yıllarda kumaşçıların cazibe merkezi Cebeci'ydi… Ancak benim bu semtten dükkan tutacak param yoktu. Bu sebeple, "Siteler'e, imalatçıların yanına gitmeliyim" diye düşündüm. Siteler'de dükkan tutmak, Cebeci'ye göre çok da hesaplıydı…

CEBECİ'DE KUMAŞ İŞİ BİR YIL SONRA BİTTİ...

Hem ekonomik olması, hem de üreticilere yakınlığı nedeniyle Siteler'de işyeri açmamız bizim için çok akıllıca oldu. İlk ay "Altın Mekik- Türkiye birincisi" olduk. Bunu hayal bile edemezdik. Cebeci'de, bir yıl sonra kumaş işinin bittiğini, oradaki kumaşçıların da perakendeci olduğunu gördüm. Ayrıca "Epengle", "Kula" ve "Güney Sanayi" firmalarının yıllarca bayiliğini yaptım.1981 yılında, "Epengle" ile pazarlama konusunda anlaşmazlığa düştük. Firma, kendi toptan satış mağazasını açtı. O dönemlerde bir vesileyle tekstilci Niyazi Adıgüzel'le tanıştık. Beni fabrikasına götürdü. Dokuma, boya, baskı tesisleri vardı. Siyah kadifenin, lacivert kadife üzerine rontaj baskısını ilk kez biz yaptırdık. Normal beyaza baskıyı 700 liradan, siyaha baskıyı ise 2 bin liradan bize veriyordu, biz de 3 bin liradan satıyorduk. Bu konudaki fikir benimdi… Bu arada bizimle uğraşan Epengle'de el değiştirmişti.

1984 YILINDA BURSA'YA GELDİK...

1984 yılında Bursa'ya geldik. Bursa jakarlı, saten fantazi kumaşları o yıllarda sadece Ankara-Kızılay'da ve İstanbul-Harbiye'de satılırdı. Biz bu kumaşları mağazamıza

Ahmet Yaşar, eğitime yaptığı katkı nedeniyle TBMM Başkanı Mehmet Ali Şahin tarafından ödüllendirildi.

koymaya başladık. İmalatçıları bu tür kumaşlara yönlendirdik. 1984- 1994 tarihleri arasında jakarlı tezgahı olup da bize mal vermeyen yoktu. O kadar yoğun bir talep vardı ki, üretimin bu talepleri karşılaması mümkün değildi.

TEKSTİLDE ÜRETİME GİRMEYE KARAR VERDİM…

Parasını verdiğimiz halde istediğimiz miktarda ve zamanda ürün alamıyorduk. Dolayısıyla tekstil üretimine girmeye karar verdim. Arkadaşların tavsiyesiyle Küçükbalıklı'da 10 tezgahlık bir atölye bulduk. Fabrikanın tamamına 1 milyar 300 milyon lira istediler… Tekstilde üretim konusunda çok bilgi sahibi değildim. Buna rağmen üretime girmeyi çok istiyordum. 1 milyar 200 milyon liraya tesisi satın aldım.

ÜRETİME BAŞLADIK, TEKELİ KIRDIK...

Gördük ki o yıllarda Avrupa mekanik jakarı kullanmıyordu. Biz de bu durumu baz alarak elektronik jakar getirmeyi uygun bulduk. Yapı olarak yeniliğe çok açık bir insanım. O günün kumaş üreticilerine, "Ben üretime başladıktan sonra arkamdan yeni ve çok sayıda üretici daha gelecek" dedim. Kim bana, döşemelik-perdelik kumaş konusunda bir şey danıştıysa, ben en doğru cevabı verdim. Halen de öyleyim. Halbuki genelde üretim yapan arkadaşlarım, "ser verir, sır vermezdi..." Ben döşemelik kumaş işine girince, fiyatta ciddi bir rekabet ortamı oluştu... Desende seçme şansı ortaya çıktı... Yani tekeli kırdık... Eskiye oranla, üreten ile satın alan arasında denge oluştu.

ENTEGRE BİR TESİS HALİNE GELDİK...

Şu an itibariyle, 44 Dornier makinemiz var. İplik üretimi hariç her şeyi kendimiz yapıyoruz. Şönil ipi, kumaş-iplik boyamayı, bükümü, apreyi ve diğerlerini hep biz üretiyoruz. Araştırdık ve gördük ki, Avrupa'da 200 tezgahlı bir tek fabrika yok... İdeal makine sayısının 24 ile 40 arasında olduğunu tespit ettik.

TURİZMDE DE CİDDİ YATIRIMLARIMIZ VAR...

1988 tarihinde turizm sektörüne girdik ve 1990 yılında "Hotel Belinda"yı açtık. 1995 yılında ise ikinci otelimiz olan "Clup Belinda"yı hizmete soktuk. 1997'den itibaren Avrupa'nın en büyük tur operatörü olan "TUI" firmasıyla çalışmaya başladık, çeşitli ortaklıklar gerçekleştirdik.2002 yılında "Felicia Village"ın inşaatına başladık. 2003'te TUI oteller zincirine, "Iber Hotel" ve "Sera Place" da dahil edildi. Haziran ayında bu otelimizi hizmete açacağız. 2003 yılında TUI firması ile bir anlaşma daha yaparak, Antalya-Manavgat'ta bin 200 yataklı "Iber Hotel Palm Garden" inşaatına başladık, Nisan 2005'te açacağız.Sadece

turizm sektöründeki cirosu 1 milyar 469 milyon Euro olan Alman TUI firması ile yüzde 50- 50 olmak üzere ilk kez bir Türk ortaklığı başlattık. TUI Grubu'nun genel cirosu ise 20 milyar Euro... Önümüzdeki yıllarda 2 otel birden açacağız. Sadece biz 70 milyon Euro tutarında yabancı sermaye ortaklığı kurduk.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Ülkemiz maalesef markalaşamadı. Ancak şu an itibariyle önümüzde kaçırılmaması gereken bir fırsat var. Avrupa'da en az 400 bin, Amerika'da ise yine en az 50 bin, yüksek öğrenim görmüş gencimiz bulunuyor. Hükümetimiz özel bir yasayla, bu gençlerin bulunduğu ülkelerde, Türkiye'de üretilen ürünleri, kendi markamızla pazarlanmasını sağlayıcı bir teşvik sistemi uygulayabilse çok yerinde olur.Her şeyin temelinde insanın olduğunu unutmayalım.Hayatım boyunca hep, aklımı kullanarak, sermayemin üzerinde iş yaptım...

Söyleşi Tarihi: **21.04.2004**

Tekstilde yeni bir yatırım düşünmüyoruz, turizmde ise Afyon'a termal tesis yapacağız…

"1994 yılında Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi'nde kurduğumuz fabrika, 36 jakarlı tezgah büküm, iplik boya, kumaş boya ve apresi ile entegre bir tesis haline geldi. Yıllık üretim kapasitemiz 1 milyon 350 bin metre kumaş… 2007 yılından itibaren kadife üretimine başlayan firmamız, 12 adet Van de Wiele marka dokuma tezgahıyla yıllık 500 bin metrelik üretim yapıyor.

2010'lu yıllarda Prestige Mensucat olarak yurtiçinde ve yurtdışında tasarım ve kalitemizle sektörümüzün önde gelen firmaları arasında yer almayı hedefliyoruz.

Firma olarak, tekstil yatırımlarımızın yanı sıra turizm sektörüne de ciddi katkıda bulunduk. Biri dört yıldızlı diğeri beş yıldızlı olmak üzere Side'de turizm tesisleri inşa ettik ve işletiyoruz… Güney'de İberotel Serra Palace ve Belinda Hotels isimleriyle toplamda 3 bin yatak kapasitesine sahip 4 otelle turizmde varız…

Tekstil sektöründe de dünya şartlarına göre gardımızı almasını öğrendik. Koşullara göre üretim ve pazarlama yapıyoruz.

Kısa termin ve kar odaklı siparişlere öncelik veriyoruz. Avrupa'da stoksuz ticaret yapan firmalara hitap ediyoruz.

Yeni dönemde, tekstil sektöründe ilave yatırım düşünmüyoruz, belki yenileme yatırımları olabilir. Fakat turizm sektöründe yeni yatırımlarımız olacak… Özellikle termal turizmde Afyon'a bir otel kurmayı düşünüyoruz…"

***Güncelleme Tarihi:* 25.09.2010**

İş adamı; değişikliği hep gündemde tutan, oturup ağlamayan kişi olmalı…

Tekstil Sanayi İşverenler Sendikası Başkanı İbrahim Yaşar

Çocuk yaşta başladığı çalışma hayatı; avukatlık, sendikacılık ve işadamlığıyla devam etti. Kurduğu inşaat şirketi Çekirge'de 7 villa inşa etti… Bursa'da önde gelen pek çok sanayicinin hukuk danışmanlığı yapıyor. 10 yıldan uzun bir süredir de Tekstil Sanayi İşverenler Sendikası'nın başkanlığını yürütüyor…

"Halka kar payı dağıtmayan şirketler için, bireysel olmak üzere hep dava açıyordum. Tek bir amacım vardı: Halka açık şirketleri teşvik etmek…"

"Değişen ekonomik koşullara uyabilen, devamlı kendisini yenileyen ve yapılanmalara açık olan işletmeler her koşulda başarılı olacak…"

1950 yılında Gemlik'te dünyaya geldim. İlkokulu Gemlik Şehit Cemal İlkokulu'nda, ortaokulu Gemlik Ortaokulu'nda, liseyi de Bursa Erkek Lisesi'nde okudum. Yüksek öğrenimimi ise Ankara Hukuk Fakültesi'nde tamamladım.
İlkokul üçüncü sınıfta okurken ayakkabıcı Mustafa Seymen'in yanında çalışmaya başladım. Lise son sınıfa kadar, boş vakitlerimde ve özellikle yaz aylarında hep bu dükkanda çalıştım. Gerek okulda gerekse iş hayatında bilgi ve birikimimi artırma konusunda hep bilinçli bir çaba içinde oldum.

OKUDUĞUM ESKİ KİTAPLARI SATARDIM...

Gemlik'te Salı Pazarı'nın olduğu yerde, bir taraftan okuduğum eski kitapları satardım, diğer taraftan da "bir dolu-bir boş" -bugünkü kazı-kazan gibi- satardım. İnanması belki güç ancak 9 yaşında olmama rağmen ailemden hiçbir zaman harçlık almazdım. Yani o yaşlardan itibaren kendi hayatımı kazanmaya başladım.

YAZLIKTA CAZ MÜZİK YAPARDIK…

Liseyi bitirdikten sonra Ankara Hukuk Fakültesi'ne yazıldım. Üniversite hayatım boyunca tamamen derslerime odaklandım. Orhangazi-Gedelek Köyü'nden olmam nedeniyle zeytin toplama sezonunda babamla birlikte zeytin işinde

de çalışırdım. Bu arada fırsat buldukça yazlık sitelerde caz müzik yapar, birkaç arkadaşımla tiyatroda oynardım. Yine o tarihlerde çadır içinde bir bar açtık. Bir-iki masa koyarak içecek sattık.

1972 YILINDA AVUKATLIK RUHSATIMI ALDIM...

Avukatlık ruhsatımı aldığım 1972'den itibaren bir yıl bu mesleği icra ettim, 1973 yılında ise vatani görevimi yerine getirmek üzere Hava Harp Okulu'na gittim. Askerlik dönüşü, Kasım 1974'te avukatlık büromu açtım. Yaradılış itibariyle, "oturarak müşteri bekleme" taraflısı bir insan hiç olamadım. Diğer meslektaşlarımla mukayese edildiğim zaman en bariz yönlerimden birisi budur… 20 bin lira vererek devraldığım Adliye karşısındaki büromda klasik avukatlıktan fazlasını yaptım.

İPEKLİ SANAYİ İŞVERENLER SENDİKASI…

Rahmetli Hüsamettin Silahçı, Mustafa Dörtçelik ve Hüsnü Aydın'ın da bulunduğu bir ortamda "İpekli Sanayi İşverenler Sendikası" için hukuk danışmanlığı teklifi aldım. Cüzi bir maaşla bu görevi üstlendikten sonra artık bir iş adamı ve işveren gibi düşünüyordum. İşverenin sorunlarını öğrenmeye başladım. Bir sosyal politikacı olmuştum.
Sendika için 1975'ten itibaren dergi çıkarmaya başladım. Derginin ağırlıklı konusu "derlenen mevzuatlar"dı… Daha sonraki yıllarda Sendikanın adı, "AR-SA Tekstil Sanayi İşverenler Sendikası" oldu. 1980 yılında Sendika'nın Genel Sekreteri oldum.

1980 ANAYASASI VE ÇALIŞMA HAYATI…

27 Eylül 1980'de Prof. Dr. Nevzat Yalçıntaş başkanlığında oluşturulan 25- 30 kişilik grup arasında yer aldım. Kıbrıs'a giderek 1980 Anayasası'nın çalışma hayatına ilişkin maddeleri ile ilgili olmak üzere işin temeli sayılabilecek çalışmalar yaptık.

Aynı dönemlerde Çocuk Esirgeme Kurumu'nun 2. Başkanlığı'nı üstlendim. Sonradan Naci Kurtul'un hastalanması sonucunda 1. Başkanlığa getirildim. O tarihlerde 430 yetim çocuğumuz vardı.

1983'TE SİYASETE GİRDİM...

Ülkeme olan hizmetimi kendi mesleğimin dışında da sürdürmeyi amaçladığım için 1983 yılında siyasete girdim. Milliyetçi Demokrasi Partisi merkez ilçe yönetiminde sekreter oldum. Ayrıca yine o günlerde milletvekilli adaylığından veto yiyince, "Artık siyasetle uğraşmam" diyerek bu alandaki çalışmalarıma noktayı koydum.

SERMAYE BELLİ ELLERDE TOPLANMAMALI…

1976 yılında Özel Bursa Hastanesi'nin Yönetim Kurulu Başkanı oldum. Bursa'da ilk poliklinik fikrini biz başlattık. Yine ilk kez olmak üzere, ortaklarımıza ciddi sayılacak karlar dağıttık. Halka kar dağıtmayan şirketler için, bireysel olmak üzere hep dava açıyordum. Tek bir amacım vardı: Halka açık şirketleri teşvik etmek. Genç yaşıma rağmen hep bu tür mücadeleleri verdim. Sermayenin belli ellerde toplanmaması gerektiğine inanıyordum.

TASAVVUFLA İLGİLENDİM…

Ruhen de rahatlamak için, 1978 yılında tasavvufla ilgilenmeye başladım, konuyla ilgili konferanslar verdim. Yine o sıralarda felsefeyle de ilgilendim.

1990'DA İNŞAAT SEKTÖRÜNE GİRDİM…

Çocuk yaştan itibaren başlayan iş hayatım; avukatlıkla, sendikayla ve sonunda da çalışma hayatıyla entegre olduğum için iş adamlığıyla devam etti. Kurduğum inşaat şirketiyle Çekirge'de 1990 yılında, "Yaşar Villaları" adıyla 7 tane villa inşa ettim. 2000 yılında ise İbrahim

Yaşar Danışmanlık Ltd. Şti.'yi kurdum. Hukuk büromuzda halen 5 avukat görev yapıyor. Ben daha ziyade danışmanlık hizmetlerini sürdürüyorum. Tekstil Sanayi İşverenler Sendikası'nda da 10 yıldan bu yana başkanlık yapıyorum. Halen Türkiye İşverenleri Sendikası Konfederasyonu Yüksek Danışma Konseyi üyesiyim... BUSİAD Yönetim Kurulu üyeliği de yapıyorum...

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Üretmeden refaha kavuşmak mümkün değil...
Bir ülkenin kalkınmışlığı, müteşebbis sayısıyla doğru orantılıdır...
Türkiye, Avrupa ile entegrasyonda hukuki alt yapısını tamamladı...
Artık sanayi ve ticaret himaye edilmeyecek... O devir bitti.
İş adamı hayatı kucaklayan, her an değişikliği gündemde tutan ve "oturup ağlamayan" kişi olmalı...

Söyleşi Tarihi: **19.05.2005**

Bursa yeni kimliğiyle sanayiden ziyade, "hizmet sektörü kenti" olma yolunda...

"Öncelikle mesleki yaşamımız boyunda ne ilk ve ne de son krizdi yaşananlar... 2008'de başlayan ve halen dalga dalga sonuçları bazı sektörlerde algılanan ekonomik sıkıntılarda genel tutumumuzu bozmadan, müşterilerimizle ilişkimizi koruyarak, yeni taleplerde bulunmadan, her sorunun aşıldığı bereketli günlerde yaratılan değerin birlikte paylaşılması düşüncesi ve kararlılığıyla hareket etmeye devam ediyoruz. Müşteriye karşı saldırgan olanlar, geleceğini kaybeder... Sabır ve birlikte sorunları aşma kararlılığı olumlu sonuç doğurur.Bursa, yeni kimliğiyle bir sanayiden ziyade bir hizmet sektörü kenti olma kararlılığını gösteriyor. Bugüne kadar nihai tüketiciye mal üreten değil de, daha ziyade büyük sanayinin taşeronluğu konusunda yoğunlaşan sanayi yerine, doğrudan tüketim malı imalatı ile otelcilik ve turizm alanında kullanılmayan kaynakların devreye alındığını gösteren uygulamalar sonucunda hizmet sektörü ön plana çıktı. Bursa'daki eğitimli genç nüfusun da geleceği hizmet sektöründe...
Biz, değişen ekonomik koşullara uygun ve devamlı kendisini yenileyen yapılanmalara açık olan orta ve küçük işletmelerin daima ve her koşulda başarılı olacağına inanıyorum..."

Güncelleme Tarihi: **10.08.2010**

O, öyle bir Bursa sevdalısı ki, terör bile yatırım kararını engelleyemedi

Almira Otel
Kurucusu
Alaattin Yazıcı

Baba mesleği olan lokantacılıkta elde ettiği büyük başarıyı turizm sektöründe de yakalayan ve Güney Marmara'nın en kaliteli iş oteli Almira'yı hayata geçiren Alaattin Yazıcı, bu yatırımlarını hep bir "Bursa sevdalısı" olarak yaptığının altını çiziyor… Bu öyle bir sevda ki, Almira'yı açtığı dönemdeki terör olayları bile O'nun hızını kesemedi…

"Almira'nın mutfak anlayışı ilk günden itibaren hiç değişmedi… Mutfağımızın, Türkiye'nin ilk beş mutfağı içinde olduğunu rahatlıkla söyleyebilirim…"

"Bundan sonra Grup olarak tek amacımız var: O da, mümkün olduğunca daha çok insana iş ve aş vermek, ülke ekonomisine katma değer sağlamak…"

1947- Bursa doğumluyum… Tüm öğrenim hayatım Bursa'da geçti… Ortaokulda okurken, Atatürk Caddesi'nde ıtriyat ve parfümeri konusunda hizmet veren Refik-Şefik Gülenç kardeşlerin yanında yaz dönemlerinde çalıştım. O tarihin en meşhur ıtriyat ve parfümeri satış yeri Gülençlere aitti… Böylesine güzel bir yerde çalışmak, ticari deneyim açısından çok yararlı oldu. Bu işletmede benim iş hayatımın adeta temeli atıldı. Baba mesleği olan lokantacılık sektörünün dışında, ıtriyat ve parfümeri konusunda da çalışmam tamamen kendimi geliştirmeye yönelikti… Nitekim bu çalışma döneminde Bursa'da bir ilke imza attım. Aynı anda üç ayrı kokuyu ayırt edebilmeyi öğrendim. Hatta bu özelliğimi gözlemleyen bir Fransız, beni Fransa'ya götürmek istedi, ancak babam izin vermedi. Osmangazi Ortaokulu'nda okurken, derslerimiz öğlene kadar devam ederdi. Dersler bittiği an koşarak Ulu Cami aralığındaki Divan Lokantamıza, babama yardım etmeye gelirdim.
Lise öğrenimim bittikten sonra da baba mesleğine devam ettim. Divan Lokantamız, 1958 yangınından çok büyük zarar görmüştü. Dolayısıyla o dönemde İbrahim Yelkenci ile Bayathane'de, "Merkez Divan Lokantası"nı hizmete açtık. Bu ortaklık 5 yıla yakın bir süre devam etti."Merkez Divan Lokantası" ortaklığı bittikten sonra, Garajlar semtinde restoranlar açmaya başladık. "Beyoğlu İşkembe Çorbacısı", "Lale Kebap Salonu", "Divan Lokantası..." Bilindiği gibi, Garajlar civarı bilhassa bizim sektörde hizmetin "vasat" verildiği yer olarak bilinir. Halbuki biz iyi hizmeti, kaliteli 35 çeşit ev yemeğini müşteriye servis ediyorduk. Tabii ki doğal sonuç olarak, büyük ilgi görüyorduk. O dönemin sanayicileri olan ağabeylerimiz,

özel olarak bize yemeğe gelirdi. Bu üç restoranımız 7/24 açıktı… Restorancılığımız, yoğun bir çalışma temposunda tam 20 yıl sürdü.

OTEL ALMİRA'NIN AÇILIŞI…

Restoran hizmetine en yakın sektör olan "otelcilik" hep dikkatimizi çekiyordu. Uzun araştırmalardan sonra bu alanda yatırım yapmaya karar verdik. Bilindiği gibi, 1980'li yıllarda ülkede tam bir kaos ortamı hakimdi… Öğrenci hareketleri ve siyasal kargaşa nedeniyle mal ve can güvenliği yoktu. Dahası, Türkiye'yi terk edenler ve terk etme eğiliminde olanlar vardı. Biz ise aynı dönemde, bir "Bursa sevdalısı" olarak yatırım yapma kararı aldık. Bir taraftan terör, diğer taraftan otelimizi açmayı düşündüğümüz semtte, bu işin yapılamayacağı önyargısı bile hızımızı kesemedi.Dört- beş yıllık yoğun çalışmadan sonra Otel Almira'yı açtık. Davet ve ziyafetlerin en güzel biçimde yapılabilmesi için her türlü yatırımı gerçekleştirdik. "Düğün, sadece düğün salonunda yapılır" anlayışını kırdık ve halkın kafasına, "düğün, otel salonunda da yapılabilir" düşüncesini soktuk. Bu alanda öncü olduk. Bu arada "Almira" isminin anlamını da şöyle özetleyebilirim: "Al", Alaattin'in "Al"ı, "Mira" da Farsça'da "Prenses" demektir… Yani "Alaattin'in Prensesi..." Bulunduğumuz semt ile ilgili "burada otel işletilmez" önyargısını da, başarılı çalışmalarımız neticesinde kırdık. Günümüzde, değil Bursa'nın, Güney Marmara'nın en iyi "iş oteli" olarak faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

ALMİRA MUTFAĞI, TÜRKİYE'DE İLK BEŞTE…

Almira'nın mutfak anlayışı ilk günden itibaren hiç değişmedi. Mutfağımızın, Türkiye'nin ilk beş mutfağı içinde olduğunu rahatlıkla söyleyebilirim. Tüm tenkitlere ve önyargılara rağmen, pek çok ilk'e imza attık… Örneğin, güzellik yarışmaları düzenledik, en seçkin ses sanatçılarını Bursa'ya getirdik, pek çok büyük kongreye, sempozyuma ev sahipliği yaptık, yapıyoruz.

Tacettin Yazıcı - Alaattin Yazıcı

YAZTAŞ, "BURSA KONAKLARI"NI YAPTI...

"Yaztaş" isimli firmamız, 1995 yılından itibaren Mudanya-Göynüklü'de, "Bursa Konakları" markasıyla inşaatlar yapmaya başladı. Bu bölgede inşaat yapma gerekçemiz; "Göynüklü'deki havanın astım ve kalp rahatsızlığına iyi gelmesi…" Bir taraftan Mudanya Denizi'nden gelen iyot kokusu, diğer taraftan ormanın salgıladığı oksijen, bu tür rahatsızlığı olanlar için fevkalade sağlıklı bir ortam oluşturuyor. "Bursa Konakları"; helikopter pisti, atlı spor imkanı, tenis kortu, özel restoranı ile gerçekten komplike ve örnek bir tesis oldu. Bizler bu konuda da başarılı olduğumuza inanıyoruz. "Bursa Konakları"nın hayata geçirilmesinde en büyük katkı, kardeşim Tacettin Yazıcı ile Faruk Tümerdem'e ait…

GÖYNÜKLÜ'YE BİR DE OKUL YAPTIRDIK...

Göynüklü'de, "Bursa Konakları" inşaatına başladığımız zaman, ilkokulda okuyan çocukların yağmurda-çamurda yürüyerek okula gidip-geldiğini görürdüm. Bu durumdan rahatsızlık duyduğum için bölgeye bir okul yaptırma kararı aldık. Rahmetli babamın ismini verdiğimiz, "M. Zekayi Yazıcı İlkokulu"nu kısa sürede hizmete açtık.

UZMANLIK DALIMIZ OLAN TURİZME ODAKLANDIK...

Gerek Türkiye'nin doğal ve kültürel zenginliği, gerekse halkımızın turiste sevecen yaklaşımı, bu sektörün hızlı bir şekilde gelişmesine zemin hazırladı. Fakat "Yumurtaları aynı sepete koymamak" düşüncesiyle, tekstilin merkezi olan Bursa'da bu alanda da yatırımlara girdik. Her zamanki prensip ve ciddiyetimizle bu sektörde de çalışmalarımızı uzun süre devam ettirdik sonra turizme ağırlık vermemiz nedeniyle tekstil çalışmalarımıza son verdik. Almira Holding olarak amacımız; sektörümüzde en iyi hizmeti vermek, mümkün olduğunca çok insana iş-aş sağlamak ve ülke ekonomisine katma değer yaratmak...

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Ana sektörümüz olan turizmde temel taşımız "mutfak"tır...
Başarıyı paylaşmasını bilmeliyiz.
Dostlarımızın büyümesinden hep gurur duymalıyız.
Tüm insanlara sevgi ve saygıyla yaklaşmalıyız...

Söyleşi Tarihi: **02.10.2003**

25. yılımızda "termal turizm" kulvarında da hizmet vereceğiz

"Turizm sektöründe günümüze kadar başarılı uygulamaları hayata geçirdiğimizi düşünüyorum. Ancak hedefimiz; çok daha farklı noktalarda çok farklı başarılara imza atmak... Turizmdeki geri dönüşler, dünyadaki gelişmelere göre değişti. Bu sebeple hedeflerimizi tekrar gözden geçirerek, ticari rantabiliteyi ön planda tutup ona göre hareket ediyoruz. Olanaklarımız ve imkanlarımız doğrultusunda Almira Ailesi için en doğru kararları vermek için çabalıyoruz. Acele etmeden, hırs yapmadan, sağlam adımlarla yolumuza devam ediyoruz.
Almira Ailesi olarak bizim için yeni bir dönem başladı... Güney Marmara'nın en çok tercih edilen oteli olmak ve konuklarımızı daha keyifli ağırlayabilmek için yenilendik, değiştik...Almira Hotel'de değişim, kendisini son olarak 'termal' alanda gösterecek. Yeni bulunan sıcak su kaynaklarını otelimizde kullanabilmek amacıyla Mart 2011'de Bursa Valiliği ile bir protokol imzaladık. Yapılan protokolle, sektörde 24 yıldır hizmet veren Almira Hotel 25. yılında 'termal turizm' kulvarında da hizmet verecek. 24 yılın tecrübesi ve misafirlerimizden aldığımız görüş ve tavsiyeler ışığında, kendimizi her zaman daha iyisini hedefleyerek geliştirmeye devam ediyoruz. Kaliteli hizmet, huzurlu ve rahat konaklama, koşulsuz konuk memnuniyetini sağlamak amacıyla çalışıyoruz..."

Güncelleme Tarihi: **01.04.2011**

Bursa'da kazandığını, yatırım ve istihdam olarak Bursa'ya geri verdi

Yeşilova Holding
Yönetim Kurulu Başkanı
Ali İhsan Yeşilova

Alüminyum profil satışıyla başladığı iş hayatında, titizliği ve iş bilirliği sayesinde her zaman zirveye oynadı… Yeşilova Şirketler Grubu'nun ilk şirketi olan Can Alüminyum'a, Canel Otomotiv, Cansan Alüminyum ve Canelteks gibi hepsi de sektörünün yıldızı olan firmaları kattı… Bir dönem BUSİAD Başkanlığı yaptı. Ali İhsan Yeşilova, Bursa'da kazandığını tekrar Bursa'ya, bu kentin insanına yatırım ve istihdam olarak geri verdi.

"Büyümek, daha geniş çaplı yatırımlara imza atmak istiyordum. Otomotiv yan sanayine alüminyum parçalar üreten Canel'i kurdum. İlk müşterim de Karsan oldu…"

"1994'te metal sektöründe olağanüstü bir durgunluk yaşandı. Farklı bir sektöre girmeyi düşündüm. Dolayısıyla 1996'da tül perde üretimi yapmak üzere Canelteks'i kurdum…"

1955 yılında Kozluören Köyü'nde doğdum. Ailem ben doğduktan bir yıl sonra Bursa'ya göç etmiş. Bursa Ticaret Lisesi'ni bitirdikten sonra Bursa İktisadi Ticari İlimler Akademisi İşletme Bölümü'nden mezun oldum. Fark imtihanlarını vererek Erkek Lisesi'nin Edebiyat Bölümü'nü de bitirdim.
Babam çok disiplinli bir insandı. O yıllarda Bursa'da karoseri işleri yapılıyordu. Akademide okurken bir gün beni Gazcılar Caddesi'ne götürdü. Orada alüminyum profil satan astsubay emeklisi Zeki Can ile görüştük. 50 metrekarelik bu dükkanda çırak olarak işe başladım.
Yıl 1975… Patronum bir gün, "Ali İhsan bu dükkanı sana devretmek istiyorum. İnanıyorum ki sen bu işi benden daha iyi yaparsın" dedi. Çok şaşırdım, babamla konuştum, sıcak baktı… Devraldığım bu dükkanın ismini, patronumun soyadından da esinlenerek "Can Alüminyum" koydum.

PERDE KORNİŞİNİ VE ALÜMİNYUM LEVHAYI İLK BİZ GETİRDİK…

50 metrekareden ibaret dükkanımda, hep daha iyi işler gerçekleştirmenin hesabını yapmaya başladım. İnanılmaz bir

tempoyla işe girdim ve bizim sektörde hep ilklere imza atmaya çalıştım. "Daha fazla hizmet" ve "daha fazla satış" prensibini benimsediğim için başarılı bir dönem yaşıyordum. Müşterilerime daha yakın olabilmek için at arabasıyla profilleri yerine teslim etmeye başladım. Perde kornişini ve alüminyum levhayı Bursa'ya ilk kez biz getirdik...

YIL 1978... DÜKKAN KÜÇÜK GELMEYE BAŞLADI...

İşlerim iyi gidiyordu, bu nedenle dükkanım dar geliyordu. Araştırmalarım sonucunda Garajlar mevkiinde -şimdiki Can Alüminyum- bir yer kiraladım. Geniş yere geçince satışlar da artmaya başladı. Kiracısı olduğum bu yeri, 1986 yılında satın aldım. 1990 yılında ise yine aynı yerde yeni bir bina yaptım. Genişleyen pazardan biz de bu şekilde daha fazla pay almaya başladık.

ALÜMİNYUM DOĞRAMA İŞİNE DE GİRDİM...

Beş- altı yıl boyunca alüminyum doğrama işi de yaptım. Doğrama, hep atölye sistemiyle yürüyordu... Halbuki ben büyümek, daha geniş çaplı yatırımlara imza atmak istiyordum. Otomotiv yan sanayine alüminyum parçalar üretmek fikri aklıma geldi. Bu düşüncemi gerçekleştirmek amacıyla 1989 yılında Canel A.Ş.'yi kurdum. İlk müşterim Karsan oldu... Mercedes ve J9 Peugeot minibüslerinin alüminyum parçalarını ürettik. Derken tüm ülkenin otomotiv ana sanayisine hitap eder hale geldik. Bugün 300 çalışanı olan ve ürettiğinin yüzde 30'unu dış piyasaya satan bir şirket konumundayız.

NEDEN PROFİLİ DE KENDİMİZ ÜRETMEYELİM...

1991 yılında, "profili de kendimiz üretelim" diye karar aldım. Bu nedenle Cansan Alüminyum isimli

şirketimizi kurdum. Şu anda Hasanağa Sanayi Bölgesi'nde modern fabrika inşaatımız devam ediyor. Önümüzdeki dönemde Türkiye'nin en modern alüminyum profil üretim tesisini hizmete sokacağız.Mağazacılıktaki gelişme nedeniyle, eski Tıp Fakültesi karşısında mülkiyeti bize ait olan bir mağaza daha açtık. Alüminyum profiller, dünyadaki lider meslektaşlarımız tarafından elektrostatik toz boya kullanılarak renklendirilir... Güneş kolektörleri üretmek de programımıza alındı. Gerek güneş kolektörleri üretmek, gerekse elektrostatik toz boya yapmak üzere 1994 yılında Can Metal A.Ş.'yi devreye soktuk.1994 yılında metal sektöründe olağanüstü bir durgunluk yaşandı. Farklı bir sektöre girmeyi düşündüm. Uzun araştırmalardan sonra 1996 yılında tül perde üretimi yapmak üzere Canelteks A.Ş.'yi kurduk. Üretimimizin yüzde 100'ünü ihraç ediyoruz.

EN BÜYÜK HEDEFİM; ÖRNEK İŞLETMELER KURMAK...

Alüminyum sektöründe gerek üretim gerekse pazarlamada uzmanlaşmaya devam edeceğiz. "Araştırma" ve "geliştirme" ana kuralımızdır. Biz hep "beş yıllık yatırım programları" ile çalışırız. İhracatımız çok iyi gidiyor. Beş kıtada 15 ülkeye ürün satıyoruz. Son olarak Yeni Zelanda'ya ihracat yaptık. Dünyanın her yerine, yetkili bayilikler vermek suretiyle çok sayıda iş ortaklığı kurduk.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

İş hayatında öne çıkması gereken esas konu, verimliliktir…
Dünyada kaynaklar gittikçe azalıyor. Hepimiz bu kaynakları çok iyi kullanmak mecburiyetindeyiz. Avrupa Birliği trenine mutlaka binmeliyiz.
Siyasi sıkıntılar maalesef iş alemine ve ekonomiye olumsuz yansıyor...

Söyleşi Tarihi: **10.09.2002**

Sis dağılıyor, uzak mesafeleri görebiliyoruz, bu da bize yeni yatırım için cesaret veriyor

"1929 büyük ekonomik buhranından sonra belki de dünyayı en derinden sarsan ekonomik krizin belirtileri kimilerine göre çok açıktı, kimilerine göre ise öngörülemeyen bir seyir izledi…Otomotiv sektörünün 'Lale Devri'ni yaşadığı 2008 yılının ilk altı ayında, birkaç ay sonra patlayacak fırtınayı öngörmek birçoğumuz için elbette mümkün olamadı… Kriz işaretlerinin gelmeye başladığı günlerde kriz stratejilerimizi belirlemek adına Grup bünyesindeki tüm üst düzey yöneticilerimizle bir araya gelerek kapsamlı bir toplantı gerçekleştirdik. Bu toplantı sonrasında aldığımız birkaç temel karar şöyleydi…
- Kaynak kullanımımız daha planlı hale getirilecek.
- Durgunluk dönemi, 'sürekli iyileştirme' faaliyetleriyle

Yeşilova Holding, Bursa ve ülke ekonomisine büyük katkı sağlıyor.

değerlendirilecek.
- Özellikle mavi yakalı çalışanlarımız kapsamlı eğitim projelerine dahil edilecek.
- Katma değersiz işler azaltılarak sistemin dışına itilecek.
Elbette işletmelerimizde, geride kalanların devamlılığı adına yollarımızı ayırdığımız arkadaşlarımız oldu. Ancak bunu da insani değerlerin dışına çıkmadan, paylaşarak, dinleyerek ve onları mağdur etmeyerek gerçekleştirmeye gayret gösterdik. Krizin en yoğun olduğu dönemlerde bile gerek birbirimize karşı ve gerekse de dış dünyaya karşı güçlü duruşumuzu bozmamaya çalıştık. Bunu yapabilmek adına elbette karşılıklı birçok fedakarlıkta bulunduk. Ancak gelinen noktada yaptığımız fedakarlıkların karşılığını kurum ve çalışanlarımız olarak aldığımızı görmek bizleri mutlu ediyor. Krizin başlangıcında elbette birçok firmanın gözünü korkutan en önemli konulardan birisi, mevcut veya planlı yatırımlarının ne olacağıydı… Yeni yatırıma başlamamış olanlar planlarından vazgeçti. Yatırım sürecinde yakalanan işletmeler ise ya yatırımlarını durdurdu, ya da zor şartlar altında devam etti.

Biz de yatırımlarını bu zor şartlarda da olsa devam ettiren işletmelerden olduk. Bu süre zarfında yeni bir işletmeyi ve mevcut işletmelerimizden birisinin bünyesinde büyük çaplı bir tesisi başarıyla devreye aldık. Bugün, seçimimizin stratejik açıdan ne kadar doğru olduğunu, yaşanan gelişmeler dahilinde gördük.

Krizin etkilerini şu anda, belki de son iki yıldır en düşük düzeyde hissediyoruz. Ancak buna rağmen geçmişte olduğu gibi bugün de finansal kontrol sistemlerimiz ve sürekli gelişim felsefemiz ile muhtemel yeni krizlere geçmişten daha fazla hazır-dayanıklı olmak adına ciddi ve uzun dönemli politikalar güdüyoruz. Kriz dönemi içinde işletmelerimizde çok ciddi anlamda verimlilik çalışmaları yaptık ve buna devam ediyoruz. Tüm çalışanlarımızla firmalarımızı iyileştirme çalışmaları yaptık. Bizim açımızdan belki de krizin en olumlu tarafı bu oldu. 'Sürekli iyileştirme'yi bir kültür ve yaşam biçimi haline getirip devam ettirmek istiyoruz. Buna ek olarak inovasyon kültürünün işletmelerimizde yerleşebilmesi için de çalışmalarımız hızla devam ediyor. Çünkü yeni bir ticari perspektifi ortaya koymanın, yeni ürünler üretebilmenin sağlayacağı faydanın, üretilmişi üretmenin, üretilmişler ortamında rekabet etmenin kurumlarımıza ve içinde yaşadığımız topluma sağlayacağı fayda ve katkıdan çok daha yüksek olacağının farkındayız. Bunu başarma aşamasında Ar-Ge süreçlerine verdiğimiz desteğin dozajını yükselterek ve alaylı yapıdaki teknik iş merkezlerimizi mühendislik noktasında daha yetkin personellerle destekleyecek olumlu bir ivme kazandık. Artık şehir ve sektör olarak sislerin dağıldığını varsayarak daha uzak mesafeleri görebiliyoruz. Bu, bize bir süredir yapma konusunda ciddiyetle düşündüğümüz yatırımlarımız için yavaş yavaş cesaret vermeye başladı. Önümüzdeki dönemde tüm şirketlerimizi kapsayan yoğun bir fuar programı başlıyor. Özellikle bu fuarların ve fuarlardaki müşteri eğilimlerinin bizlere de, yatırımlarımızı realize etme yönünde ciddi katkılar sağlayacağını umuyorum.

2009 yılında, 2010'u, 'hızlı gelişim' yılı olarak belirlemiştik. 2011 yılı için ise öngörümüz 'daha hızlı gelişim' olacak. Bunu yaparken elbette kapsamlı eğitim projeleri ile süreci desteklemeyi öngörüyoruz. Kendi sektörlerimizde planladığımız ilave ve yeni yatırım projeleri var. Bunları hayata geçirmeye devam edeceğiz…"

***Güncelleme Tarihi:* 31.08.2010**

Bursa'da strateji üretme konusunda takip edilen öncü bir firma olduk…

Yücel İletişim Grubu

Kurucusu

Tolga Yücel

Bir dönem BTSO'da Genel Sekreterlik görevinde bulunan, sonrasında kurduğu "Yücel İletişim Grubu" ile Bursa'nın ticaret-sanayi hayatına "bilgi" olarak yön veren Tolga Yücel, "Kentimizde 'iletişim danışmanlığı' hizmetinin esaslarını belirleyen, strateji üretme konusunda takip edilen öncü firmayız" diyerek farkını ortaya koyuyor…

"Hedefimiz, kendi işimize yakın duran eğitim, uzaktan eğitim, Ar-Ge, perakende sektörü gibi başlıklarda hizmet üretebilir hale gelmek…"

"Hem kendimiz, hem de hizmet verdiğimiz firmalarımız için kısa ve uzun vadeli alternatif planlar ürettik… Stratejik iletişim planları ile yol haritalarımızı çizdik…"

1974 Bursa doğumluyum. Ortaöğrenimimi Bursa Anadolu Lisesi'nde tamamladım. 1998 yılında Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Almanca İşletme ve Enformatik Bölümü'nden mezun oldum, İstanbul Bilgi Üniversitesi'nde işletme üzerine yüksek lisans yaptım.
İş hayatıma gelince… Çocuk yaşta, yaz aylarında Şinasi Çelikkol'da çalışmaya başladım. Çilekli sütten, simide, kazı-kazan'dan, eski dergilere kadar birçok ürün sattım. Üniversitede okul harçlığımı çıkarabilmek için konsinye aldığım zeytinleri iki yıl boyunca İstanbul'da pazarladım. Yazları da Kapalıçarşı'da işportacılık… Tüm bu çalışmalarıma rağmen okulumu da asla ihmal etmiyordum.
Aslında, daha sağlam ancak bir o kadar da sermaye gerektirmeyen bir iş arıyordum. Derken sigortacılık yapmaya başladım. Bu arada babam, emekliliği yaklaştığı için kendisine bir ofis kiralamıştı… Ancak üzülerek ifade ediyorum ki emekli olduğu gün vefat etti. Babamın hatırasını yaşatmak için, ölmeden önce kiraladığı ofiste bir yıl boyunca sigortacılığa devam ettim. Sonradan okulumu aksatacağı için sigortacılığı bırakmak mecburiyetinde kaldım. Okulum daha önemliydi. Çünkü babama verdiğim bir söz vardı…

KUZEY TEKSTİL'DE İŞE BAŞLADIM...

İlk maaşlı ciddi işim Kuzey Tekstil- Ahmet Sarı'nın yanında çalışmakla başladı. İthalat asistanı olarak işe girdim. Kore'den kumaş ithalatı benim görevimdi. İş ilişkisi yönetimini orada öğrendim. Koreliler Bursa'ya geldiği zaman patronuma tercümanlık yapıyordum. Çok şey öğrenmeme rağmen bu iş yeri benim tarzıma hiç uymuyordu, ancak 6 ay sabredebildim.
Sonra Bulgaristan-Türkiye bağlantılı bir işletmede çalışmaya başladım. Kumaş ithalatı, konfeksiyon ve Bulgaristan'da inşaat işlerinin nasıl yapıldığını burada öğrendim. Öğrendiğim diğer çok önemli bir iş ise, grup mantığı idi... Aynı anda birkaç farklı sektörde bütçe hazırlamak ve lojistiğini kurma tekniğini gördüm. Kurumsallık olmadığı için bu işyeri de bana hitap etmiyordu...

BOSCH FARKI...

Kurumsallığın kök saldığı, uluslar arası bir şirkette, Bosch'ta çalışmak için girişimde bulundum. 1995 yılında öğrenciyken stajımı Bosch'ta yapmıştım. Bu, orada işe girmem için büyük avantaj oldu. Normal bütçe departmanı elemanı olarak işe başladım. Kurumsal yönetim anlayışı, insan kaynakları, performans ve evrensellik gibi kavramları Bosch'ta öğrendim. Böylece altyapımı ana hatlarıyla oluşturmaya başladım.

2002 YILINDA BTSO'DAN TEKLİF ALDIM...

Benim inisiyatifim dışında bir gelişmeyle, 2002 yılında BTSO'dan Genel Sekreterlik teklifi aldım. Çok hoşuma gitti, gururlandım. Zira, BTSO gibi, Türkiye'nin en büyük Ticaret ve Sanayi Odası'nda Genel Sekreterlik herkese nasip olmazdı. Yaklaşık altı yıl Oda'da görev yaptıktan sonra, 1 Şubat 2008 tarihinde, yoluma "hür girişimci" olarak devam etmek üzere Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'ndaki Genel Sekreterlik görevimden ayrıldım. Türkiye'deki ilk strateji okulu TOYSO ve CEO Club'ı kurdum. Ayrıca üniversitelerde, sivil toplum kuruluşlarında, özel

sektör firmalarında; liderlik, strateji, gençlik ve yönetim konularında binlerce kişiye seminerler verdim, kongre ve zirvelerde konuşmacı ve moderatör olarak yer aldım.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

İş hayatı, insanın tüm yeteneklerinin kullanıldığı bir sahnedir... Bu sahnede başarılı olmak için insan, neye sahip olduğunu bilmeli, neye sahip olmadığını da bulmalı. Sahip olduklarını, yaratıcı fikirlerle çok çalışarak, kurumu ya da şirketi lehine bir fırsat haline dönüştürmeli, sahip olmadıklarını da hedefleri doğrultusunda kazanmak için azami çabayı göstermeli...İnsanlar ham meyve gibidirler ve bir ömür boyunca olgunlaşırlar. Bu sürecin bittiğini sanmak, kamil insan olmak için yürünülen yolda yapılan en büyük hatadır. Padişahlar kendi tahtlarında yaşarlar, komutanlar ise askerleriyle beraber... Padişahların kellesi gider, komutanların ise yüreği... Askerlerinin başında komutan olmayan yöneticiler de bir gün, çalışanlarından kopmuş, hedeflerinin yayılımını beceremeyen bir şekilde görevlerini sonlandırmak zorunda kalır...Dünyadaki rekabette ayakta kalabilmek için artık sadece tecrübeli olmak değil, bilgi sahibi olmak da gerekiyor.Dünyada şirketler artık, sadece ürün değil hayal de satıyor. Bu hayalin de hedef kitlenin duygusu, kültürü ve değerlerine uyumlu bir şekilde algılanması gerekiyor. Kendi algısını stratejik olarak yönetemeyen şirketler bu çetin rekabet

içerisinde taşeronluktan, ara müteahhitlikten öteye geçemeyecek…

***Söyleşi Tarihi:* 21.06.2005**

Stratejik iletişim konularında yeni projelerimiz hayata geçecek

"2008- 2009 dönemi, birçok sektör gibi bizim de gerçekten zorlandığımız bir dönemdi. Bu fırtınalı dönemde yıkılmamak için zaman zaman manevralar yaptık, zaman zaman dümeni sağlam tutarak yoldan sapmamaya çalıştık. Hedeflerimizi ve yatırımlarımızı revize ettik. Alternatif stratejik planlar ürettik. Özellikle yeni piyasalara yöneldik. Elimizdeki portföyün katma değerini yükselttik. İşimize paralel yeni alanlarda iş ortaklıklarına gittik. Coğrafya ve bölge sınırlandırmasını kaldırarak, ulusal çapta işler yapmaya başladık, işbirliklerimizin çapını da bu anlamda güncelledik. Tabii ki ilk başta gidilen yöntemler maliyet kontrolleri ve mali dengenin sağlanmasıydı. Kısa vadeli risklerden sıyrılmak için planları yapıldı. Pazarlama ve satış konusunda yeni müşterileri kazanmaya ve onları memnun etmeye yöneldik. Mevcut müşterilerimizle daha sıkı temas kurduk, Bunun için de hem kendi içimizde, hem de portföyümüzde karlılık esaslı değerlendirmelerde bulunduk. Hem kendimiz için hem de hizmet verdiğimiz firmalarımız için kısa ve uzun vadeli alternatif planlar ürettik. Stratejik İletişim Planları ile yol haritalarımızı çizip yolumuzda ilerledik. Biz Bursa'nın ticaret ve sanayi hayatına bilgi olarak yön veren bir grubuz. Kendi kentimizde "iletişim danışmanlığı" hizmetinin esaslarını belirleyen, strateji üretme konusunda takip edilen öncü bir firmayız. Bu anlamda 2010 yılında kendimizi hizmetlerimizle de yeniledik. 2011 yılında kurduğumuz stratejik işbirliklerine yenilerini eklemeyi düşünüyoruz. Şu anda ulusal anlamda müşterilere hizmet veriyoruz ve hedefimiz de kendi işimize yakın duran eğitim, uzaktan eğitim, Ar-Ge, perakende sektörü gibi başlıklarda hizmet üretebilir hale gelmek. Perakende eğitimleri, strateji okulu ve yenilikçi eğitimler konusunda Bursa'ya yenilikler getirmeyi planlıyoruz. Türkiye genelinde ise, Bursa'nın bayrağını dalgalandıran ilk ve tek iletişim-yönetim danışmanlığı firması olarak stratejik iletişim konularında yeni projelerimiz hayata geçecek. Siyasal iletişim danışmanlığı konusunda farklı işbirliklerimiz olacak. 2011 yılını tam bir sıçrama yılı olarak planlıyoruz…"

***Güncelleme Tarihi:* 19.08.2010**

Sanayiciliği "delilik" olarak görüyor, ancak yatırımdan da vazgeçemiyor

Starwood
Yönetim Kurulu Başkanı
Mehmet Yıldız

Ağaç ve orman ürünleri sektöründe Bursa'nın en büyük, Türkiye'nin ise sayılı firmalarından olan Starwood'un sahibi Mehmet Yıldız, "Ben delinin taa kendisiyim. Aklım olsa sanayici olmaz, paramı repoda-bonoda değerlendirir, yan gelir yatardım. Neyse ki benim gibi deliler var da bu ülkede yatırım yapılmaya devam ediyor" diyor…

"İnegöl-İstaş Fabrikası'nın Ticaret Müdürü bir gün telefonda, 'Mehmet bey, bizim işlerimiz iyi gitmiyor, İnegöl'e gelin, fabrikayı alın ve işçilerimizi kurtarın' dedi…"

"1989 yılında Starwood ismiyle ortaklığımız başladı… Bu ortaklık bize çok şey kazandırdı. Bir defa yabancı teknoloji ile tanıştık ve müthiş derecede ufkumuz açıldı…"

1942 yılında Samsun-Bafra'da dünyaya geldim. Henüz Bafra'da ilkokulu okurken, kendi kararımla "buz" ticaretine başladım. Öylesine güzel iş yapıyordum ki, kerestecilikle uğraşan babamdan bile daha çok para kazanıyordum. Her yıl yaz aylarında olmak üzere "buz" işim üç yıl sürdü. Ticaretin tadını, para kazanmanın keyfini almaya başlamıştım. Yine kendi kararımla, bu defa pazarcılığa soyundum. Yaşım 12... Mevsimine göre her şeyi satıyordum. Pazarcılığım ortaokul son sınıfa kadar devam etti.

BABAMIN YANINDA İŞ BAŞI YAPTIM...

Babam ticaret konusunda artık ele-avuca geldiğimi görünce, kereste mağazasında çalışmamı istedi. Tahsilimin devamı konusunda benden fazla umudu yoktu ancak ben Ticaret Lisesi'ne kaydoldum. Okul dışındaki zamanım, keresteci dükkanımızda geçiyordu. Kamyon yüklemek-boşaltmak, tomruk kesmek en belli başlı görevlerim arasındaydı. 1977 yılına kadar Samsun mağazamızda çalışmaya devam ettim. Bu arada 1971 yılında evlendim.

1978 YILINDA İNŞAAT İŞİNE BAŞLADIM...

Artık kendi başıma "uçmam" gerektiği kanaatine vardığım için, ilk önce inşaat işine başladım. Peşinden "Modern Kontraplak" unvanıyla 1980 yılında kontraplak üretime geçtim. İnegöl-İstaş Fabrikası'nın ürünlerini, İstanbul'da satıyordum. Bir gün Fabrikanın Ticaret Müdürü telefonda, "Mehmet Bey, bizim işlerimiz iyi gitmiyor, İnegöl'e gelin, şu fabrikayı alın, işçilerimizi kurtarın" dedi.

İSTAŞ FABRİKASI'NA ORTAK OLDUM...

Yapılan bu teklif üzerine İnegöl'e geldim ve Fabrikaya ortak oldum. Ortaklığımızın üzerinden 4 yıl geçtikten sonra fabrikadaki hisse oranım yüzde 51'e çıktı. Bu arada Gaziantep'te kaplama ve sunta fabrikası satın aldım. İki yıl sonra da Kartal'da sunta fabrikasına ortak oldum.

1989 YILINDA YABANCI ORTAKLIK YAPTIM...

Artık işlerimiz rayına oturmuştu... 1989 yılında "Starwood" markasıyla ortaklık kurduk. O tarihlerde, yabancı gemilerle Afrika'dan tomruk nakli yaptırıyordum. Bir gün mal taşıttığım geminin kaptanı, "Bizim patron seninle tanışmak istiyor" dedi. Ben çok üzerinde durmadım, fakat devamlı ısrar edince, bir gün İtalya'ya giderken kendisini ziyaret ettim. Bana ortaklık teklif etti. O günkü görüşüme göre, "Biz ortak olamayız" dedim. Aradan 6 ay geçti, yine görüşme teklif ettiler. Kardeşlerim de ortaklık işine sıcak bakmıyordu. İkinci ziyarette gördüm ki, onlar bizden daha büyük, kalite ve ihracat da var...
Babam, ben ve kardeşlerim, bu ortaklık konusunda saatler süren toplantılar yaptık. Sonunda babam ortaklıkla ilgili bana yetki verdi ve 1989 yılında Starwood ismiyle ortaklığımız başladı. Bu ortaklık bize çok şey kazandırdı. Bir defa yabancı teknoloji ile tanıştık ve ufkumuz müthiş derecede açıldı.

DÖRT YIL SONRA ORTAKLIK BİTTİ...

Ortaklığımızın üzerinden 4 yıl geçmişti ve ben hala ortağımla aynı dili konuşamıyordum. Aradaki tercümanların bazı çeviri hataları yüzünden ortaklığımız sona erdi. Ondan iki ay önce de kardeşlerimle olan ortaklığımdan ayrılmıştım. Bir taraftan yabancı ortağa, diğer taraftan kardeşlerime, ayrılık nedeniyle ödemelere başladım. Tüm borçlar bana kaldı. Çaresiz, bankalardan kredi aldım. Bu arada fabrikada iki ünite çalışıyor, 3, 4 ve 5. ünitelerin yatırımı da devam ediyordu. Tüm sıkıntılarla, elimizden geldiği kadar mücadele etmeye çalıştım.

75 MİLYON DOLARLIK YATIRIM BİTMEK ÜZERE...

Mayıs 2002'de, herkesin kullandığı gibi "namuslu" bir kredi kullanma imkanı bulduk. Finansbank'tan 12 milyon dolar kredi aldık. Günün koşul ve şartlarına göre uygun olan bu krediden yararlandık. Sıkıntılardan kurtuluyoruz. Bir ay sonra yeni sunta ve suntalam

fabrikamız hizmete girecek. Üretimin tamamını yurtdışına satabilecek güçteyiz, ancak öyle bir ülkedeyiz ki "var olan yok oluyor", değer kaybediyor…

İHRACATTA HEDEF, KOMŞULAR…

Bizim ürünlerimiz yükte ağır, pahada hafiftir, bu nedenle çok uzak mesafelerdeki ülkelere mal satmamız karlı değil. Bizim mallarımızı satabileceğimiz hedef pazarlar, komşu ülkelerdir…

YATIRIMA DEVAM...

Bizim sanayiciliğimiz, içimizde adeta bir virüs gibi… Biz yatırım ve üretim yapmadan asla duramayız. Benim ısrarla üzerinde durduğum nokta; "herkes eşit şartlarda ve imkanlarda yatırım yapabilmeli…"

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

Türkiye'de tek problem var. O da, bürokrasi…
Bürokrasi, iş aleminin önünü tıkıyor ve ülkeye inanılmaz zarar veriyor.
"Döviz kuru düştü" diye ağlamaktansa, kendimizi gelişen koşullara adapte etmesini bilmeliyiz.
Bana yetki verilsin, Türkiye'nin iç ve dış borcunu toplam altı yılda sıfırlarım.
Bütün komşularımızla kavgalı olmamız çok düşündürücü… Buna bir çözüm bulunmalı.
Akıllı olsam sanayici olmazdım.

***Söyleşi Tarihi:* 16.07.2004**

Ülkede "eşitlik" olsaydı da 800 kişi yerine 2 bin 500 kişi çalıştırsaydım…

"2008- 2009 krizinde, maliyetleri düşürebilmek için minimum stokla çalıştık. Ne olursa olsun üretimi

Mehmet Yıldız, işlerinden arta kalan zamanı torunlarıyla geçirmekten zevk alıyor.

durdurmamak, kârın ötesinde maliyeti bile kurtarmak için daha fazla satmayı düşündük. Çünkü pazardan çıkmak yerine zararına da olsa mal satmayı göze aldık. Düşüncemiz, pazarda güçlü biçimde ayakta kalmaktı…
Bizim şanssızlığımız, ülkede 'eşitlik' kurallarını istemiş olmamız... Yeni yatırım düşünmüyoruz. Gönül isterdi ki Starwood'a da, herkese sağlanan kanuni haklar sağlansın… Ne doğduğum günden bugüne kadar, ne de bugünden sonra varislerimin kanunsuz iş isteyeceğini düşünmüyorum. Ben istemedim… Bu düşünceyle varislerimin devam edeceğini biliyorum. Gönlüm isterdi ki, eşitlik kuralları olsaydı da bugün 800 kişi çalıştırırken 2 bin- 2 bin 500 kişi çalıştırabilseydim. Büyüyebilecek bilgi dağarcığım olmasına rağmen neden hep küçüldüm? Yeni yatırımlar tabii ki yapmayacağız. Bu, kötü bir durum… Ancak, yapabileceğimiz başka bir şey olmadığı için bu yolu tercih ediyoruz… Ülkenin koşullarından dolayı bu böyle oluyor…"

***Güncelleme Tarihi:* 13.08.2010**

Kemitaş’ı ‘sınai-kimyevi madde’ sektöründe bilgisiyle zirveye taşıdı

Kemitaş
Yönetim Kurulu Başkanı
Mahmut Yılmaz

Sınai-kimyevi madde sektörünün en önemli şirketlerinden olan Kemitaş, Mahmut Yılmaz’ın bilgi ve becerisi sayesinde yıllar içinde çok önemli bir noktaya ulaştı. İlk zamanlarda Kemitaş’ın küçük ortağı, sonrasında ise sahibi olan Yılmaz, o yılları, “Tahtakale’den mal alıp-sattım, ithalatçı oldum, piyasada itibarım arttı” diye anlatıyor.

“Genelde genç insanlarda akıl oluyor ama para olmuyor. Bende de öyle oldu. Sanayiye kimyevi madde ticareti ve üretimi düşünüyorum ancak param yok...”

“Babamdan birkaç öğüt: Zarar bile etsen sözünde dur… Ödemelerini mutlaka gününde yap… Açık hesabı mümkün olduğunca azalt… İyi pazarlık et, iyi de ödeme yap…”

1948 doğumluyum, ilk ve ortaokulu Tekirdağ-Malkara’da, liseyi ise Edirne Lisesi’nde yatılı olarak okuduktan sonra 1970 yılında İstanbul Devlet Mühendislik ve Mimarlık Akademisi Kimya Mühendisliği Bölümü’nü bitirdim. Babam manifaturacıydı, aynı zamanda geniş arazilerimiz vardı. 8- 9 yaşına geldiğim zaman, biçerdöver makinelerinde yardımcı olarak çalışmaya başladım. Bu makineler kullanılırken bıçaklara taş gelmemesini sağlamak benim görevimdi. Diğer bir görevim de makinenin kumandasını kullanmaktı… Ayrıca traktör sürüyor, tarlada çalışan işçilerimize de at ve eşekle azık taşıyordum. Bu çalışma tempom ortaokul son sınıfa kadar devam etti. Bu çalışmamın yanı sıra özellikle ilkokulda okurken, arazi işi yoksa babamın manifaturacı dükkanına giderdim. Ortaokul son sınıfa geldiğim zaman, pazar ve panayırlarda tek başıma manifatura sergisi açmaya da başladım. Bizim oralarda her hasat döneminden sonra panayırlar açılır, köylü bu panayırlardan yıllık ihtiyacını, aynı zamanda evlenecek gençlerin eşya gereksinimini karşılardı. Bu sergi ve panayırlar 3- 4 gün sürerdi. Lise son sınıfa kadar pazar ve panayırlarda manifatura sergiciliğim devam etti.

ÜNİVERSİTE HAYATIM...

İstanbul’da üniversite hayatına başladığım zaman, çok eski yıllardan bu yana babamın alışveriş yaptığı iş adamlarının yanlarına giderdim. Burada iki amaç güderdim. Birincisi, bir şeyler öğrenebilmek, ikincisi de üç-beş kuruş kazanabilmek…

Çok genç olmama rağmen, kendime bir program yapmıştım. Okuldan sonra Beyazıt Kütüphanesi'nde 2- 3 saat ders çalışır, sonra da Sultanhamam'a inerdim. O devirlerde konfeksiyon işi yeni yeni başlamıştı. 1966- 1967 yıllarında pardesü, palto, manto ve imperteks pardesü çok revaçtaydı…

BABAMDAN CİDDİ BİR ÜLTİMATOM...

1970 yılında okulumu bitirince kendi kendime 10-15 gün izin verdim. Boş boş geziyordum… Okul bittiği için kendimi kuş kadar hafif hissediyordum. Zaman zaman İstanbul'a mal almaya gelen babam, "Oğlum bir dahaki gelişimde seninle görüşeceğim" dedi. Geldi, beni bir kenara çekerek, hayatımı değiştirecek bir ültimatom verdi. Aynen şunları söyledi: "Bak oğlum, okulun bitti, iş bulman için sana 15 gün süre ve bin 500 lira da para... Parayı bitirmeden ve süren dolmadan kendine iş bulacaksın. Orada burada dolaşmak karın doyurmaz…" Neye uğradığımı bilemedim ama babamın da son derece ciddi olduğunu gördüm. Bunun üzerine iş için müracaat etmediğim yer kalmadı. Fakat bir türlü iş bulamıyordum ve büyük sıkıntı içindeydim. Bu arada, "Etibank'a müracaat et" diyenler oldu, müracaat ettim, oradan da sonuç alamadım.

İŞ BULSAM, VAN'A BİLE GİDERİM...

Bir gün kalktım Etibank ile ilgili işim için Ankara'ya gittim. Ankara'daki Etibank binasında garip garip dolaşırken, çizmeli bir beyle karşılaştım. Sonradan adının Hasan Kazanoğlu olduğunu öğrendiğim bu beyle konuşmaya başladım. "Hayrola burada ne işin var?" diye sordu. Ben de, "İş için Etibank'a müracaat ettim, sonucunu öğrenmek için de buraya geldim" dedim. Bunun üzerine, "Seni Ergani'ye göndersem gider misin?" diye sordu. Ben de, "İş bulsam Van'a bile giderim" dedim. Zira babamın bana tanıdığı süre de, verdiği para da bitiyordu. Hasan Bey, Ergani'yi aradı, oradaki yetkili Hanefi Bey'e

benim adımı-soyadımı verdi, bana da, "Hazar Turizm'e bin, sonra da Maden'de in…" dedi.

HİÇBİR ŞEY BİLMEDİĞİMİ FARKETTİM...

Ergani de olsa, Etibank gibi bir yerde iş bulmak beni o kadar mutlu etmişti ki, adeta ayaklarım yere basmıyordu. Hasan Bey'e ne maaşımı sordum, ne de yapacağım işi… Dediği gibi Hazar Turizm ile yola çıktım, Maden'de indim… Hanefi Bey'i buldum, aynı gün işe başladım. Etibank'ta İtalyanlar, sülfürik asit fabrikası montajı yapıyorlardı, amaçlarından birisi de temiz bir ortam elde etmekmiş. İşe başladığım andan itibaren çok kıymetli ve yetişmiş bir kadroyla birlikte olduğumu gördüm. Daha ilginci, ilk kez hiçbir şey bilmediğimi fark ettim. Gizli gizli bilgimi artırmaya çalışıyordum. İyi bir kadro ile birlikte olmak bana gurur veriyordu ancak bilgimin eksikliği ise kahrediyordu. Yemeğimi yedikten sonra gizlice işletmeye gider, inceleme yapardım. Tek amacım; mesleki bilgimi ve görgümü artırmaktı.

MURGUL BAKIR İŞLETMESİ'NE GÖNDERİLDİM...

Ergani'de 1,5 yıl çalıştıktan sonra Artvin-Murgul Bakır İşletmesi'ne gönderildim. Rusya'ya çok yakın bir noktada bulunan "İzabe Baş Mühendisliği"nde göreve başladım. Eski bir teknolojiyle çalışan bu işletmede de çok şey öğrendim. İşin en cazip yönü ise, eğitimini Amerika ve Avrupa'da tamamlamış çok değerli kişilerle çalışmamdı... Geriye dönüp baktığımda, o tarihlerde ne kadar değerli bilgiler öğrendiğimi şimdi daha iyi anlıyorum.
Vatani görevimi 1973 yılında İskenderun'da tamamladım. Akabinde, Tekirdağ'da kurulmakta olan Salat Yağ Fabrikası'ndan gelen iş teklifini kabul ettim. Henüz açılma aşamasında olan bu fabrikada bir hayli emeğim geçti.
Sonrasında, "Dericioğlu" firmasında iş başı yaptım, İtalyanlarla birlikte "Rafine Ekstrakson" tesisi kurduk. Tesis çalışmaya başladı, ancak firma sahipleri tesisi, "Yağlı Tohumlar"a satma kararı aldı. Ben de "özel teşebbüsün dışında bir yerde çalışmam" düşüncesiyle bu firmadan ayrıldım…

YIL 1975… VER ELİNİ BURSA...

Cüneyt Bey bana, "Bursa'ya gel, seninle birlikte iş yapalım. Laboratuar cihazları ile buhar kazanlarının kireç temizleme makineleri işine girelim" teklifinde bulundu. Ben de bu teklifi kabul ederek Bursa'ya geldim. Ortaklığımız başladı. Cüneyt Bey ile çok iyi geçinmemize rağmen devletle alışverişin ne kadar zor olduğunu, laboratuar cihazı gibi stokları ağır devreden bir ticaret şeklinden anlamıştım.

YIL 1976... KEMİTAŞ DOĞDU...

Genelde genç insanlarda akıl oluyor ama para olmuyor. Bende de öyle oldu. Sanayiye kimyevi madde ticareti ve üretimi düşünüyoruz ama paramız yok... Bir gün Cüneyt Bey'e, "Ayrı bir şirket kurarak, sınai-kimyevi madde ticaretine geçelim" dedim. Aklına yattı ve Kemitaş'ı kurduk. En büyük hissedar Pars'lar oldu, ayrıca ben ve Cüneyt Bey de mütevazı hisselerle ortak olduk. İşin yükünü benim taşıyacağımı düşünerek bana da bedelsiz yüzde 10 hisse verdiler.

KEMİTAŞ'I BANA SATTILAR...

İşler fena gitmiyordu… Fakat Pars'lardan büyük amca vefat etti ve varisleri, "Biz Kemitaş'ı satacağız" dediler. Cüneyt Bey de bir süre evvel ortaklıktan ayrılmıştı. Bir yıl vadeyle şirketi devraldım. Önceleri Tahtakale'den mal alıp sattım, sonra ithalatçı oldum, gerek iç piyasada gerekse dış piyasada itibarım ve cirom arttı.
1995 yılında A.B.M Tekstil'i kurdum. Bu şirketimiz fason boya işi yapıyordu. Bugünlerde Bursa Serbest Bölgesi'nde de yatırım yaptık ve polyester kumaş boyası ticaretine başladık. Esas amacımız, Çinli ve Tayvanlılarla birlikte üretime yönelmek…

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM…

Öncelikle, babamın birkaç öğüdünü ifade etmek istiyorum: "Sıkı pazarlık yap ama pazarlığı bitmiş ödemeden kesinti yapma", "Sözünde dur… Zarar bile etsen", "Çekini, senedini mutlaka gününde öde", "Açık hesabı mümkün olduğunca azalt", "İyi pazarlık et, iyi de ödeme yap…"
Mutlaka üretime yönelmeli...
Repo ve faiz ile hiçbir yere varılamaz… İlle de reel sektör…
Ülkede üretim yapmak cazip hale getirilmeli…
Modern tarıma geçilmeli… Türkiye'de et ve tarım ürünleri ithalatı yanlıştır.
Ankara, Türkiye'nin gündeminden kopuk…

Söyleşi Tarihi: **29.10.2002**

Enerji sektöründe yatırımımız oldu, bu alanda daha da büyümeyi amaçlıyoruz

"Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı'nın yanı sıra Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu OSBÜK'te de Başkanlık görevinde bulunuyorum. Son dönemde mevcut işimin yanı sıra enerji sektörüne de yatırım yaptım. Türkiye'de elektrik ve enerji sektöründe serbest piyasaya geçişle birlikte biz de dört ortak Uşak'ta elektrik santralı kurduk. 2005 yılında devreye girdi. Şu anda 72 MGW'lık kapasitesi var. Enerji sektöründe daha da büyümek istiyoruz. Bu alandaki faaliyetimizi alternatif yakıt ve yenilenebilir enerji ile desteklemeyi amaçlıyoruz. Gelecek için umut gördüğüm sektörlerin başında enerji geliyor…"

Güncelleme Tarihi: **23.09.2010**

‘Garnitürk’ ile endüstriyel yemek sanayine yine damgasını vuruyor

Garnitürk Yemek Sanayi

Yönetim Kurulu Başkanı

İbrahim Zeytingöz

Endüstriyel yemek sektöründe “Seda Yemek” ile Bursa’da bir döneme damgasını vuran İbrahim Zeytingöz, şimdilerde faaliyetini, “Garnitürk Yemek Sanayi” isimli firmasında sürdürüyor. Çalı Sanayi Bölgesi’nde faaliyet gösteren şirket, kurumsal beslenme ve toplu yemek üretimi konusunda sektörün öncü kuruluşlarından biri olmaya aday…

“1998’de devreye aldığımız fabrikamız; son derece hijyen, modern, eğitim salonları, laboratuarı, doktor odası, sosyal tesisleri ile günde 30 bin kişiye yemek servisi yaptığımız kompleks haline geldi…”

“Öncelikle kurumsallaşmayı, ardından da restoran zincirleri kurmayı, bölge müdürlükleri oluşturmayı ve ulusal pazarda yer almayı amaçlıyoruz…”

1948 yılında İstanbul’da dünyaya geldim. İlkokulu Adapazarı İlkokulu’nda, ortaokulu Eskişehir Devrim Ortaokulu’nda, liseyi ise Denizli Ticaret Lisesi’nde bitirdim. Son olarak Manisa Spor Akademisi’nde okudum.

Daha ilkokulda okurken, Adapazarı Mazlumlar Şeker Fabrikası’nda çalışmaya başladım. Ailem çok fakirdi… Babam, bizlerin geçimini temin için Adapazarı Demiryolları’nda çalışıyordu. Benim Şeker Fabrikası’nda çalışmam ilkokul bitinceye kadar sürdü. Lokum ve şekerleri çok hızlı bir şekilde kutulara dizerdik. O tarihlerde en üzüldüğüm konu; hijyen konusunda hiç kimsenin doğru-dürüst bilgisinin olmamasıydı…

Babamın tayini Eskişehir’e çıkınca, okul kaydımı da Devrim Ortaokulu’na aldırdık. Ben boş durmayı hiç sevmezdim. İhtiyacımız da olduğu için bu sefer Eskişehir Şehirlerarası Otobüs Terminali’nde bilet satmaya başladım. Aynı zamanda çığırtkanlık da yapıyordum. Bu işim de ortaokul bitinceye kadar devam etti. Gerek ilkokul, gerekse ortaokul öğrenimim sırasındaki çalışma hayatım, bana inanılmaz tecrübe kazandırdı.

HAYDAN GELEN HUYA GİTTİ…

Lise birde okuyordum… O dönemlerde şans oyunlarına düşkünlüğüm vardı. Sık sık Spor Toto oynar, Milli Piyango

bileti alırdım. O tarihlerde Spor Toto'dan hatırı sayılır bir ikramiye çıktı. Bu parayla, çok küçük yaşıma rağmen "Nilüfer Parfümeri" ismiyle bir dükkan açtım. Eskişehir Otogarı'nda açtığım bu dükkan, tüm gayretime rağmen bir yıldan fazla yürümedi. Bir bakıma, "haydan gelen huya gitti…"

LOKANTADA GARSONLUK YAPTIM…

Aynı anda hem öğrenciyim, hem futbolcu, hem de garson... Yine o yıllarda, Kanaat Lokantası'nda garsonluk yapmaya başladım. Hem de öyle bir başladım ki, kırk türlü iş yapmama rağmen bu sektörden vazgeçemedim. Bu arada Basketbol Hakemliği Kursu'nu bitirdim. Aynı zamanda futbolculuk da yapıyorum. Eskişehir A Takımı kadrosuna girdim, sonra Nazilli'ye transfer oldum.

VER ELİNİ BURSA...

Askerlik sebebiyle geldiğim Bursa'ya yerleştim. Vatani görevimi tamamlayınca Beden Terbiyesi bana sahip çıktı, "Salon Müdürlüğü"ne geçtim, ancak kadrom bir türlü gelmedi. Kadrom gelmeyince sinirlendim, 1971'de Tahtakale'de bir lokanta açmaya karar verdim. Ne de olsa eski bir garsondum ve bu iş bana hep cazip geliyordu. Lokantacılıkla birlikte hakemliği, aynı zamanda Drama Çiftliği'nde muhasebeciliği de bir arada yürüttüm… Sonra diğer işlerimi bırakıp, lokantacılığa odaklandım. Fakat Tahtakale'deki lokantamızı, küçük gelmeye başladığı için kapattım.

1977'DE SEDA LOKANTASI'NI DEVRALDIK...

Atatürk Caddesi İş Bankası aralığında o an faal olan Seda Lokantası'nı devraldık. O günlerde aşçıbaşım olan Cemil Bayduz arkadaşım, lokantayı devraldıktan sonra ortağım oldu. Şu anda da öyle… İşlerimiz yoğundu, Akbank ve Adliye gibi kurumlardan da, yemek servisi yapmamız konusunda teklifler alıyorduk. Baktık olacak

gibi değil, işler fren tutmuyor, bu sefer de lokantayı devredip yemek sanayimizin temeli olan Temiz Cadde'deki yerimizi tuttuk.
İşlerimiz o kadar hızlı gelişiyordu ki, kısa sürede Temiz Cadde'deki yerimize de sığamaz olduk. Bunun üzerine 1983'te Yeni Yalova Yolu-Beşyol'da bir yere taşındık. Burada da 1990 yılına kadar kaldık. Gezmeye, taşınmaya ve gelişmeye alıştık… Bu defa da Küçükbalıklı'da daha büyük bir yere taşındık. Artık gelişmelerin önüne geçemiyorduk.

1995'TE FABRİKAMIZIN TEMELİNİ ATTIK...

1995 yılında kendi fabrikamızın temelini attık, 1998 yılında da devreye soktuk... Fabrikamız son derece hijyen, modern, eğitim salonları, laboratuarı, doktor odası, sosyal tesisleri ile günde 30 bin kişiye yemek servisi yaptığımız bir kompleks haline geldi. Küçükbalıklı'daki üretimimiz

4 bin 500 kişilikti... Şu an itibariyle 450 çalışanımız, 15 gıda mühendisi ve 23 gıda teknikerimiz var. Öncelikle kurumsallaşmayı, ardından da restoran zincirleri kurmayı, bölge müdürlükleri oluşturmayı ve ulusal pazarda yer almayı amaçlıyoruz.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM...

En iyi reklam, sattığınız üründür. Önce yemek hizmeti aldığınız firmanın mutfağını gezin, sonra anlaşmayı imzalayın...
Bir işadamının mirasçılarına bırakacağı en iyi şey soyadıdır...
Müşterileriniz ne kadar titiz ve dikkatli olursa, siz de o kadar hızlı gelişirsiniz.

Söyleşi Tarihi: **22.08.2003**

"2011 yılında, catering dışındaki işlerimizle ilgili startı vereceğiz"

"Krizden herkes gibi biz de etkilendik. Kriz öncesi Bursa dışında ciddi yatırımlarımız vardı ve devam ettiremeden yabancı bir firmaya satıp 2008 sonunda şirketi kapatma karar aldık. Bir yıl kadar piyasaların düzelmesini bekledikten sonra 2010 yılı başında tekrar faaliyete geçtik.Önümüzdeki dönemde catering işinden farklı projeler de düşünüyoruz, 2011 yılında bu işleri başlatmış olacağız.
Gelecek yıllardaki hedefimiz ise, yurtdışında ağırlıklı olmak üzere şirketimizi yine kriz öncesinde olduğu gibi daha iyi yerlere taşımak olacak..."

Güncelleme Tarihi: **01.09.2010**

Bursa'nın sosyal yaşamına renk kattı, iş dünyasında da fark yaratmasını bildi

Büroyap
Yönetim Kurulu Başkanı
Yakup Altınöz

Bursa'nın ticari ve sosyal hayatına renk katan, cemiyetçi yönü çok güçlü olan işadamı Yakup Altınöz, gerek ofis gerekse ev mobilyası sektörüne getirdiği farklılık ve inovasyonla da tanınıyor. İş hayatında pek çok başarıya imza atan Altınöz, sayısız sivil toplum örgütünde de etkin bir rol üstleniyor.

"10 yıl süren çıraklık, tezgâhtarlık, işportacılık gibi, bizi hayatın içinde pişiren bir sürecin ardından 1967 yılında iş hayatım başladı…"

"Topluma ve insanlara faydalı olmak noktasında gereğini yapmak düşüncesiyle, yirminin üzerinde oluşumda görev aldım…

1945 yılında Niğde- Koyunlu'da dünyaya geldim. İlkokulu Koyunlu'da bitirdikten sonra 1957 yılında Bursa'ya geldik. Ortaokul ve liseyi "sanayici ve işadamı olmak" hayaliyle Bursa Ticaret Lisesi'nde okudum. Babamı küçük yaşta kaybettim. Fakat ailemden gördüğüm özen ve kaliteli yaşam, iş adamı olan babam, benim için hep örnek teşkil etti. Babam 43 yaşında öldüğünde ben 9 yaşındaydım. Babam, çevresi tarafından sevilen, itibarı olan, insanların akıl danışmaya geldiği bir insandı. Babam öldükten sonra, annem ve yedi kardeşimle hayata tutunmak zorunda kaldık. Annem müşfik bir insandı. Azami bir gayret göstererek bizi yetiştirdi.
Babam halıcılık yapan bir ticaret erbabıydı… Bize her şeyin en iyisinden almaya gayret ederdi. Evimize pastırma Kayseri'den, tereyağı Urfa'dan gelirdi. Daima açık sözlü, net ve kaliteli bir yaşam anlayışı vardı.
Bursa'ya geldiğimizde, Çiçek Izgara yakınlarında bir halı dükkânında çıraklığa başladım. Halıcılık baba mesleğimdi nihayetinde... 12 yaşındaydım. İşyerinde çay-kahve söylüyorum, yerleri süpürüyorum, müşteriler halı aldığında onu sırtıma atıp gideceği yere kadar taşıyorum. Arşivlerimde bunlarla ilgili resimler vardır. 10 yıl süren çıraklık, tezgâhtarlık, işportacılık gibi, bizi hayatın içinde pişiren bir sürecin ardından 1967 yılında iş hayatım başladı.

HEM İNSANLARI TANIDIM HEM MESLEK ÖĞRENDİM...

22 yaşımdayken artık ticaret hayatında pratiğe yönelik her şeyi tamamen öğrenmiştim. Tuz Pazarı, Okçular Çarşısı, Atatürk Caddesi ve Setbaşı'nda bulunan amcalarıma ve ağabeylerime ait mağazalarda yetişiyordum. Hem insanları tanıyor hem meslek öğreniyordum.
İş ve öğrenim hayatımı paralel götürmeye çalışıyordum. Fakat pratiğe yönelik öğrendiklerim benim için çok daha önemliydi. Ortaokulu ve liseyi Bursa Ticaret Lisesi'nde bitirdim. Akademiyi ise bugünkü adıyla Gazi Üniversitesi olan, Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Fakültesi İşletme Bölümü'nde okudum. Yüksek lisansımı yine işletme bazında Uludağ Üniversitesi'nde yaptım.

İÇ MİMARİ EĞİTİMİ ALDIM...

İç mimari eğitimi alarak mesleki bilgimi pekiştirdim. Master tezi olarak hazırladığım 'Japon Stili Pazarlama ve Türkiye'de Uygulanabilirliği' adlı kitabımı 20 yıl sonra internet üzerinden ikinci el kitap satışından aldım. Bu bana büyük bir keyif verdi.

VİZYON MARKALAR...

Tüm bu tecrübelerin akabinde, 1970 yılından başlayarak her biri vizyon markalar olan beş ayrı şirket kurdum. Hitit Mobilya (1970), Büroyap Mobilya (1987,) Nakoteks (1990), Concept (1999) ve Yakup Altınöz Tekstil (2003)... Her biri alanında iddialı olan bu şirketler ciddi başarılara imza atıyor. İnovasyona açığım... 45 yıl ev mobilyası satışıyla Bursa'da hizmet vermediğim aile kalmadı. 1980'li yıllarda ise Büroyap ile ev mobilyasının dışında, iş yerlerine yönelik bir anlayışla mobilya sektöründe hizmet vermeye devam ettim. Evlere ve iş yerlerine mobilya satarken, Nakoteks ile yine bir yeniliğe ve değişime imza attım ve bu mobilyaların giydirilmesini hedef aldım. Ev tekstiline yönelik bu değişimden sonra, Yakup Altınöz

Bursa Valisi Şahabettin Harput - Yakup Altınöz

Tekstil A.Ş. ile de döşemelik-perdelik kumaş üretmeye başladım. Stratejik bir yol haritasıyla: son olarak halkla olan ilişkilerim ve reklamcılığa olan yoğun merakımdan dolayı, yeni fikirler üretmek ve beyin fırtınaları yaratmak

düşüncesiyle Concept Reklamcılık şirketini kurdum. Bursa'da reklam alanında bir iddiam yok, sadece bu anlamda bir stratejinin belirlenmesi gerek.

SOSYAL STATÜ VE TOPLUMA FAYDALI OLMAK...

Topluma ve insanlara faydalı olmak noktasında gereğini yapmak düşüncesiyle, yirminin üzerinde oluşumda görev aldım. Bunların birçoğunda kurucu başkan olarak görev yaptım. Sivil toplum kuruluşlarında halen devam eden görevlerim var. Bu tarz oluşumlarda insanların önünü açmaktan yana bir tavrım var. Elimde fırsat olduğu halde iki dönemden fazla başkanlık yapmam...

TARİHİMİZİ VE DİNİMİZİ HAKKIYLA BİLMİYORUZ...

Tarihimizi ve dini kural-kaideleri hakkıyla bilmediğimi düşünerek Kur'an-ı Kerim'i okumaya ve araştırmaya başladım. Kulaktan dolma tarihi bilgilerimizi de en doğru şekliyle öğrenmek için okumak gerekiyor. Çevremizden öğrendiğimiz bilgilerin doğruluğunu sorgulamamız gerekiyor. İki yıla yakın Kur'an-ı Kerim'in mealini okuyarak anlamayı tercih ettim. 686 Ayeti Kerime'yi bilgisayarıma kaydettim. 6666 Ayetin her biri derin manalar gizliyor. 686 Ayeti, güncel konulara değinmesi ve iş âlemine hitap etmesi bakımından bir derleme olarak çalıştım. Bu çalışmayı çok sayıda kişiyle paylaştım ve hepsi de bu çalışmanın kitaplaştırılması gerektiğini söyledi. Bunun üzerine Bursa İlahiyat Fakültesi'nden Prof. Dr. Yunus Vehbi Yavuz ile görüştüm ve kendisiyle bu kitap üzerinde iki yıl çalıştım. Kitapta tezhip sanatıyla ilgili 54 orijinal çizim var. Türkiye'de bu tarz bir çalışma yok. 7.000 adet basılan eser ücretsiz dağıtıldı.

Yakup Altınözü, Büroyap & Solenne mağazasının açılışında hem siyasiler hem de işadamı dostları yalnız bırakmadı.

BÜROYAP & SOLENNE

Mobilya sektöründe 45 yıldır faaliyet gösteriyorum. Solenne'nin Bursa Bölge Distribütörlüğü'nü alarak sektörde yeni başarılara imza atma hedefiyle Yalova Yolu'ndaki mağazamızı yeniledik. Büroyap, bin 700 metrekarelik iki katlı mekanında, zengin ürün gamı, müşterilerinin beklentilerini ön planda tutan sistemi, mükemmeliyetçi anlayışıyla ofislere prestij katmak için yeniden yapılandı. Devlet Malzeme Ofisi de Büroyap çatısı altında bulunan Solenne markalı seçeneklerle kurumların gereksinimlerini karşılıyor. Bunun yanında birçok özel kurum ve kuruluş

da ürünlerimizi tercih ediyor. Ürünlerimizin imalatında kullanılan malzemenin çevreci oluşu ve kişiye özel tasarımları müşteriye cazip geliyor.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM…

İş disiplini olmadan, işle alakalı kurallar, kaideler, değer yargıları olmadan başarıyı yakalamak mümkün değil.

İleriye yönelik planlar belli bir disiplin gerektiriyor. "Müşteri Velinimetimizdir" düsturuyla hareket edilmeli. Ticaret hayatında müşteri en ağır misafirdir. Her işletme mutlaka reklam yapmalı. Eğer reklam yapmıyorsa bu "karanlıkta göz kırpmaya" benzer. Siz istediğiniz kadar iyi ürün üretin, bunu pazarlayamadıktan sonra bir anlamı yok. O bakımdan reklam önemli. İşletme olarak varlığını hissettirmek önemli. Başarıya giden yolda zaman yönetimi çok önemli… İş dünyasında bir dakikanın dahi verimli kullanılabilmesi, zamanın en iyi şekliyle planlanması gerekiyor. Sistemli bir çalışmanın ardından başarıyı yakalamak kolaylaşıyor.

19 Mayıs 2010

Yakup ALTINÖZ

1945 yılında Niğde-Koyunlu'da doğdu.

İlkokulu Koyunlu'da, ortaokul ve lise öğrenimini Bursa Ticaret Lisesi›nde tamamladı.

Yüksek öğrenimini ise Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi İşletme Bölümü'nde bitirdi. Yüksek lisansını, işletme bazında Uludağ Üniversitesi›nde yaptı.

"Japon Stili Pazarlama ve Türkiye'de Uygulanabilirliği" isimli master tezi 1990 yılında BUSİAD tarafından kitap olarak yayımlandı.

İç mimari eğitimi alarak mesleki bilgisini pekiştirdi.

İlk iş hayatına ortaokul döneminde (1957) 12 yaşında çıraklık yaparak başladı.

On yıl süren bu dönemde, işportacılık ve tezgahtarlık yaparak pratiğe yönelik bilgilerini artırdı.
İş hayatındaki en önemli adımını 1970 yılında Hitit Mobilya A.Ş.'yi kurarak attı. Bu tarihi takip ederek sırasıyla;
1987 yılında Büroyap A.Ş. ve 1990'da Nakoteks Tekstil A.Ş. şirketlerini kurdu. 1999 yılında Concept Ltd. Şti.'yi gruba dahil etti. Son olarak 2003'te Yakup Altınöz A.Ş.'yi kurdu.

Sivil Toplum Örgütlerindeki Görevleri…

Bursa Ticaret Lisesi'nde 10 yıl "METEP" Derneği Başkanlığı yaptı.
1992'de BUTİVAK'ı (Bursa Ticaret Lisesi Vakfı) kurdu. Halen Vakfın başkanlığını sürdürüyor.

12 yıl BUSİAD (Bursa Sanayicileri ve İşadamları Derneği) Yönetim Kurulu Üyeliği yaptı. Halen BUSİAD Yüksek Danışma Kurulu Üyesi…

BTSO'da Oda'dan Sorumlu Başkan Vekilliği yaptı. 1983 yılında girdiği BTSO Meclisi'nde bu dönem de üye olarak görev yapıyor.

Brodeciler Derneği kurucu üyesi, TOSYÖV üyesi…

Osmangazi Rotary Kulubü'nde 20 yıl süreyle üyelik, 2001-2002 döneminde ise başkanlık yaptı.
UR 2440. Bölge'de 2002-2003 döneminde Meslek Hizmetleri Ana Komitesi Başkanlığı görevinde bulundu.

Ekohaber ve Gözlem gazetelerinde köşe yazarlığı yaptı. Muhtelif yayınlarda makaleleri yayımlandı.

1997 yılının Ekim ayında Fahri Trafik Müfettişi oldu. 1998'de Bursa Trafik Vakfı Yönetim Kurulu üyesi ve Genel Muhasip üyeliği görevlerinde bulundu.

MODSİAD (Mobilya Sanayicileri ve İş Adamları Der-

neği) Kurucu Başkanı ve Derneğin Yüksek İstişare Kurulu Başkanı…

Uludağ Tüketicileri Koruma Derneği'nin Kurucu ve Onursal Başkanı… 2009 yılından itibaren TOBB Mobilya Ürünleri Meclisi›nde üyelik yapıyor. Bursa Bademli Rotary Kulübü'nün kurulmasında önemli bir rol üstlendi. Yakup Altınöz'ün, bugüne kadar 30'un üzerinde evliliğe vesile olması da ender bilinen bir yönüdür.

Yakup Altınöz halen, Hitit Mobilya A.Ş., Büro-yap A.Ş., Nakoteks A.Ş. ve Yakup Altınöz Tekstil A.Ş.›nin Yönetim Kurulu Başkanlığını, Concept Ltd. Şti.'nin ise Genel Müdürlüğünü yürütüyor.

Yakup Altınöz evli ve 4 çocuk babasıdır.

Basılmış Eserleri…

Japon Stili Pazarlama ve Türkiye'de Uygulanabilirliği
Kur›an-ı Kerim'den İnciler
Bursa›nın Örnek Girişimcileri

Hayat Felsefesi…

Dörtlü deney;
Düşündüklerimiz
Söylediklerimiz
ve
Yaptıklarımız
Gerçeğe uygun mu?
İlgililerin tümü için adil mi?
İyi niyet ve daha iyi dostluklar sağlayacak mı?
İlgililerin tümü için hayırlı mı?