Başarılı iş insanlarının
gerçek ve sıradışı öyküleri

Yakup ALTINÖZ
İşadamı ve Sanayici / Pazarlama Bilim Uzmanı

CESUR YÜREKLER

ÇESUR YÜREKLER

Yakup Altınöz

İşadamı ve Sanayici
Pazarlama Bilim Uzmanı

aksakal
TEKSTİL SANAYİ ve TİCARET A.Ş.

BİL

eker

elvin

ERMAKSAN
SAC İŞLEME MAKİNELERİ
yenilikçi teknolojiler.

floteks

masaçhi
OFİS MOBİLYALARI

mastaş

mevsim gıda
FROZEN FOODS

OYTAŞ
YILDIZ İNŞAAT

özhan
MARKETLER ZİNCİRİ

SEGER

SPONSORLARIMIZ

Sponsorlarımız alfabetik olarak sıralanmıştır.

a-plas
Genel Otomotiv Mamülleri San. Tic. Ltd. Şti.

BURÇİN inşaat a.ş.

elyaf tekstil SANAYİ ve TİCARET A.Ş.

HÜNER GROUP

HÜNER GROUP

İNOKSAN

matlı

MİNTEKS

NTA ÇELİK konstrüksiyon
Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

OPUSS HALI
STYLE FOR STYLE

TÜRKÜN HOLDİNG

uludağ İÇECEK

yeşilova holding



Editör / Fotoğraf
Seyit Ersöz

Tasarım
lim5 CREATIVE WORKSHOP
www.lim5.com.tr

Görsel Yönetmen
Bilge Arı

Koordinasyon
Murat Koşar

Kapak Tasarım
Füsun Ünal
Özgür Arı

Baskı ve Cilt
Seçil Ofset
+ 90 212 629 06 15
www.secilofset.com

ŞUBAT 2015

Önsöz 11

Yakup Altınöz 12

Adnan Türkay 16
Ahmet Kurtcebe Alptemoçin 20
Ali İhsan Yeşilova 26
Adil Gökçadır 30
Ahmet Eker 34
Alaattin Yazıcı 38
Ali Tatveren 42
Arif Ağaoğlu 46
Ayhan Ispalar 50
Baha Boztekin 54
Bilal Kılıç 58
Burhanettin Ünal 62
Canan Sönmez 68
Cavit Çağlar 72
Celal Beysel 76
Celal Eğretli 80
Celal Sönmez 84
Cemalettin Sarar 88
Coşkun İrfan 92
Çetin Öztunalı 98
Eda Demiroğulları 102
Emin Aksakal 106
Emine Örnek 110
Erol Kılıç 114
Erol Özkayan 118
Erol Türkün 122
Ersin Yazıcı 126
Esra Zengin 130
Eyüp Kutlucan 134
Fuat Alpaslan 138
Füsun Ünal 144
Gökçin Aras 148
Günal Baylan 154
Hasan Eker 156
Hayati Canlılar 162
Hayati Kurtcan 166
Hüseyin Durmaz 170
Hüseyin Karabacak 174
İbrahim Orhan 180
İhsan İpeker 186
İlker Biliktü 192
İrfan Demirdüzen 196
İskender İskenderoğlu 200
İsmail Hakkı Keskin 204
İsmail Hakkı Yılmaz 208
İsmet Çakan 212
İsmet Karaca 218
Kadir Arıcı 222

İÇİNDEKİLER

Kadir Oğrak	226
Konuralp Başol	230
Levent Bilek	234
Levent Özcan	238
Mehmet Erbak	242
Mehmet Fikri Ünal	246
Mesut Okyay	250
Muhammed Etkeser	256
Muharrem Kıygı	260
Mesut - Murat Öztimur	262
Musa Hüroğlu	266
Mustafa Barutçuoğlu	270
Mustafa Cerit	274
Mustafa Esgin	278
Naci Şahin	282
Namık Ziya Mescioğlu	284
Nezir Gencer	288
Nurcan Özdemir	292
Nurettin Göler	296
Nuri Tike	300
Nurullah Altınsoy	304
Orhan Coşkun	308
Orhan Çelik	312
Orhan İğrek	316
Osman Akın	322
Osman Ergin	326
Osman Yıldız	328
Oya Yöney	334
Ömer Durak	338
Özer Matlı	342
Özkan İrman	346
Özkan Kamiloğlu	350
Rahmi Yaran	354
Remzi Topuk	358
Rıdvan İşbaşaran	362
Sami Bilge	366
Seçil Bulcan Ürküt	370
Seçkin Onur	374
Sedat Çağlar	378
Sinan Baykal	382
Şenol Şankaya	388
Şükrü Akyollu	394
Tayfur Coşkunüzer	398
Tevfik Taner Özhan	402
Turhan Gençoğlu	406
Üstün Üründül	412
Vahit Ertan	414
Veda Girgin Eroğlu	418
Vehbi Varlık	422
Yalçın Aras	426
Yaşar Küçükçalık	430
Yavuz Taner	434

Çalışmak, çalışmak, çalışmak…

Değerli okuyucularım;

Elinizdeki bu eşsiz eser; Bursa'nın, Türkiye ekonomisine yaptığı devasa katkının, yarattığı büyük istihdam ve teknolojik gelişimin mimarları olan 'cesur yüreklerin' yani her biri kendi alanında başarılı ve örnek alınan işadamı-sanayicilerimizin hayat öykülerini anlatıyor.

Kitabın kapağında da vurguladığımız gibi; bu hayat öykülerinin hepsi gerçek ve sıra dışı…

Kendimden de biliyorum. İş hayatında belli bir yere varabilmek ve o noktada durabilmek, dünün ekonomik koşullarında hiç de kolay değildi. Bugün de kolay değil. Yarın da kolay olmayacak. Çünkü dünya döndüğü sürece ekonomide iniş-çıkışlar her zaman olacak. Fakat biliyoruz ki; "Başarılı bir girişimci her şartta gemisini limana yanaştırandır..."

İlkini üç yıl önce BTSO'nun sponsorluğunda yayınladığımız "Örnek Girişimciler" isimli kitabımı "Cesur Yürekler" ile güncelledim. 101 tane, alanında çok başarılı işadamı ve sanayicimizin, her biri genç girişimcilerce örnek alınması gereken iş hayatlarını bu kitapta bir araya getirdim.

Ortak özellikleri; çalışmak çalışmak ve yine çalışmak olan bu değerli insanları ne kadar tebrik etsek, övsek azdır. Çünkü her biri adeta yoktan var ettikleri işletmelerinde çok sayıda istihdamla ülkemize büyük katkı sağlıyor.

Bu değerli girişimcilerimizin çabaları olmasa, Türkiye'nin dünya çapında tanınırlığı oldukça azalır ve 2023, 2071 gibi ulusal hedeflere koşmamız imkansız hale gelir.

Öncelikle; kitabımda yer alan, her biri birbirinden değerli 101 girişimciye, Bursa ve ülke ekonomisine yaptıkları katkıdan dolayı teşekkür ediyorum.

Kitabımın baskıya hazır hale getirilmesinde bana editör olarak yardımcı olan gazeteci Seyit Ersöz, kapak tasarımını hazırlayan Füsun Ünal ve Özgür Arı, Lim 5 Ajans Başkanı Kayhan Turhan, Görsel Yönetmen Bilge Arı, Genel Koordinatörüm Murat Koşar ve Seçil Ofset yetkilileri ile bu eserin basılmasında desteklerini esirgemeyen sponsor firmalarımız; A Plas, Burçin İnşaat, Elyaf Tekstil, Hüner Grup, İnoksan, Matlı Yem, Minteks, NTA Çelik, Opuss Halı, Türkün Holding, Uludağ İçecek, Yeşilova Holding, Aksakal Tekstil, Bil Plastik, Eker Süt, Elvin Tekstil, Ermaksan Makine, Floteks, Masachi, Mastaş, Mevsim Gıda, Oytaş Yıldız, Özhan Market ve Seger'in çok değerli sahiplerine de teşekkür ederim.

Umarım, bu kitapta yer alan örnek hayatlar, Bursa ve Türkiye ekonomisine katkı verecek yeni girişimcilerin ortaya çıkmasına vesile olur.



YAKUP ALTINÖZ

HİTİT ŞİRKETLER GRUBU BAŞKANI

“İş disiplini olmadan, işle alakalı kurallar, kaideler, değer yargıları olmadan başarıyı yakalamak mümkün değildir.”

1945 yılında Niğde- Koyunlu’da dünyaya gelmişim. İlkokulu Koyunlu’da bitirdikten sonra 1957 yılında ailece Bursa’ya geldik. Ortaokul ve liseyi 12 yaşımda aldığım bir kararla ‘Sanayici ve işadamı olmak’ amacıyla Bursa Ticaret Lisesi’nde toplam 6 yıl okudum. Babamı çocuk yaşta kaybettim. Ancak 33 yaşında dul kalan annemden 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, dindar, itibarı olan, insanların akıl danışmaya geldiği bir insandı. Babam öldükten sonra, annem ve yedi kardeşimle hayata tutunmak zorunda kaldık. Annem çok müşfik bir kadındı. Olağanüstü bir gayret göstererek bizleri yetiştirdi.

Babam halıcılık yapan bir ticaret erbabıydı. Bize her şeyin en iyisinden almaya gayret ederdi. Evimize pastırma Kayseri’den, leblebi Erzincan’dan, tereyağı Urfa’dan gelirdi. Babamda daima açık sözlülük, net ve kaliteli bir yaşam anlayışı vardı.

1957 yılında Bursa'ya geldiğimizde, Tuzpazarı'ndaki Çiçek Izgara yakınlarında bir halı dükkanında çıraklığa başladım. Halıcılık baba mesleğimdi nihayetinde... 12 yaşındaydım. Sabahtan öğleye kadar Ticaret Lisesi'ne gidiyor ve öğleden sonra da halı dükkanında çay-kahve söylüyor, yerleri süpürüyor, müşteriler halı aldığında onu sırtıma atıp gideceği yere kadar taşıyordum. Arşivlerimde bunlarla ilgili resimlerim vardır. 10 yıl süren çıraklık, tezgahtarlık, işportacılık gibi, bizi hayatın içinde pişiren bir sürecin ardından 1967 yılında kendi adıma iş hayatım başladı.

HEM İNSANLARI TANIDIM, HEM DE MESLEK ÖĞRENDİM

22 yaşındayken artık ticaret hayatında pratiğe yönelik birçok şeyi öğrenmiştim. Tuz Pazarı, Okçular Çarşısı, Atatürk Caddesi ve Setbaşı'nda bulunan amcalarıma ve ağabeylerime ait mağazalarda yetişmiştim. Hem insanları tanımış, hem de ticareti öğrenmiştim.

İş ve öğrenim hayatımı paralel götürmeye çalışıyordum. Fakat pratiğe yönelik öğrendiklerim benim için çok daha önemliydi. Ortaokulu ve liseyi 1962-63 döneminde 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 olmak üzere Uludağ Üniversitesi'nde yaptım. Tez çalışmam, 'Japon Stili Pazarlama ve Türkiye'de Uygulanabilirliği' konulu olup, BUSİAD yayınları arasında kitap haline geldi.

UNUTULMAZ BİR ANI...

Yaşım 22, boyum 1.82 cm., çok çalışmaktan, uykumu tam alamadığım ve yemeğimi düzenli yiyemediğim için de kilom 62 idi.

Atatürk Caddesi Teyyare Sineması karşısında bulunan 'Galeri Şark' mağazamızda, öğleden evvel 10.30 -11.00 sularında, mağazaya hiç de alışık olmadığımız kıyafetli bir çift girdi. Önde yürüyen amca; pala bıyıklı, köstekli saatli ve şalvarlıydı. Bir metre arkadan gelen eşi de kendisine paralel kıyafetliydi. Ben önce amcanın, sonra da teyzenin elini öptüm. İki katlı ve Bursa'nın en büyük halı, mobilya ve beyaz eşya mağazası bizdeydi. Müşteriye saygım olsun diye, onları önden yürütüyor, ben de arkalarından ilerliyordum. Önünden geçmekte olduğumuz, iş ortağım amcam, "Nereden buldun bu Uluyol aptallarını" dedi. Ben de işaret parmağımı dudaklarımı koyarak, işaretle "Benim işime karışma, sus" dedim, amcama…





Tüm mağazayı dolaştıktan sonra, müşterimiz olan Mehmet Amca; elime bir kağıt-kalem almamı söyledi. Üst ve alt kat olmak üzere, hemen hemen mağazanın tamamını listeye yazdık. Üç yüz küsur bin TL tutmuştu listeye yazdıklarım. Küsurat olan 15-20 TL'yi de silmemi istedi Mehmet Amca… Özetle 300 bin TL'de mutabık kaldık. Mehmet Amca, paramızı hemen o anda verdi. Bugünün parasıyla milyonlarca lira eden bir tutardı bu…

Paraların tamamı mor binlikti ve naftalin kokuyordu. Mehmet Amca'nın verdiği ve bir servet olan parayı sayması için iş ortağım olan amcam Ahmet Altınöz'e verdim. Elimde, bugünün parasıyla milyonlar olan tomar tomar parayı görünce amcam, şaşkınlık içinde, "Ne oldu" dedi. Ben de "Uluyol aptalı dediğin az evvelki müşteriler verdi" dedim. Amcam, "Bir daha asla sana karışmayacağım" dedi.

Ertesi gün, sattığım eşyaları yüklemek için, Atatürk Caddesi'ndeki işyerimizin önüne 8-10 tane kamyon çektik -o zamanlar Bursa'da fazla araç olmadığı için cadde bomboştu- Çok sayıda kamyonu gören komşular, "Hayrola taşınıyor musunuz?" diye sordular. Ben de, "Hayır, mağazanın tamamını İzmit-Tütünçiftlik'te oturan ve evlatlarına, torunlarına apartman inşa eden Mehmet Amca'ya sattım" dedim.

Kıssadan hisse; Kim olursa olsun, kılık-kıyafetine bakmadan, karşımızdakine önce insanca, güler yüzle yaklaşınız. Bakınız, benim gibi olağanüstü harika durumlarla karşılaşacağınızdan hiç şüpheniz olmasın.

İÇ MİMARİ EĞİTİMİ ALDIM

İç mimari eğitimi alarak mesleki bilgimi pekiştirdim. Bir yıl boyunca, İstanbul- Nişantaşı'na giderek 'İstasyon Sanat Evi'nde Ömer Hoca'dan ders aldım.
Hoş ve ilginç bir konu: Master tezi olarak hazırladığım 'Japon Stili Pazarlama ve Türkiye'de Uygulanabilirliği' adlı kitabımı 25 yıl sonra internet üzerinden, kitap satıcısının beni tanımaması nedeniyle, 500 TL'ye dahi alabileceğim kitabımı ikinci el satıcısından 5 TL'ye satın aldım. 25 yıl sonra, internet üzerinden kitabıma rastlamam 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.

NEDEN BÜRO MOBİLYALARI İŞİNE GİRDİM?

Hitit Mobilya'da iş sezonu ilkbaharda başlayıp sonbaharda bitiyordu. Kısacası 6 ay dolu dolu iş yapıyordum, diğer 6 ay

ise şöyle-böyle geçiyordu. Bu durum beni düşünceye sevketti. Yaptığım araştırma sonucunda ofis mobilya sezonunun sonbaharda başlayıp ilkbaharda bittiğini tespit ettim. Tüm yılımı dolu dolu yaşayacağımı düşünerek büro mobilyası işine de girdim.

1985'li yıllarda ise Büroyap markası ile işyerlerine yönelik bir anlayışla büro mobilyası sektöründe hizmet vermeye başladık. Evlere ve iş yerlerine mobilya satarken, Nakoteks ile yine bir yeniliğe ve değişime imza attım. Bu arada mobilyaların giydirilmesini hedef aldım. Ev tekstiline yönelik bu değişimden sonra, Yakup Altınöz Tekstil A.Ş. ile de döşemelik-perdelik kumaş üretmeye başladık. Stratejik bir yol haritasıyla: son olarak halkla olan ilişkilerim ve reklamcılığa olan yoğun merakımdan dolayı, yeni fikirler üretmek ve beyin fırtınaları oluşturmak düşüncesiyle Concept Reklamcılık şirketini kurdum. Bursa'da reklam alanında bir iddiam yok, sadece bu anlamda bir stratejinin belirlenmesi gerekiyordu.

SOSYAL STATÜ VE TOPLUMA FAYDALI OLMAK…

Topluma ve insanlara faydalı olmak noktasında, gereğini yapmak düşüncesiyle, başta BTSO olmak üzere, yirminin üzerinde sivil toplum örgütünde 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 Kurucu Başkanı olduğum derneklerde iki dönemden fazla başkanlık yapmadım.

TARİHİMİZİ VE DİNİMİZİ HAKKIYLA BİLMİYORUZ

Tarihimizi ve dini kural-kaideleri hakkıyla bilmediğimi düşünenlerdenim. Önceliği dinime vererek; yaklaşık iki yıl boyunca Kur'an-ı Kerim'i mealinden okumaya ve araştırmaya başladım. Kulaktan dolma bilgilerimizi de en doğru şekliyle öğrenmek için okumamız gerekiyor. Ayrıca çevremizden öğrendiğimiz bilgilerin doğruluğunu sorgulamalıyız. İki yıla yakın Kur'an-ı Kerim'in mealini okuyarak, güncel konulara değinen-bugünün insanına doğrudan hitap eden 686 Ayeti Kerime'yi bilgisayarıma bizzat yazarak kaydettim. 6666 Ayetin her biri derin manalar gizliyor. 686 Ayetin güncel konulara değinmesi ve iş âlemine hitap etmesi nedeniyle; bir derleme yoluna gittim. 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 çalıştık. Kitapta tezhip sanatıyla ilgili 54 orijinal çizim var. Türkiye'de bu tarz bir çalışma yok. 2008'den başlayarak üç baskıda toplam 10.000 adet basılan eser ücretsiz olarak dağıtıldı.

HİTİT & BÜROYAP

Ev ve büro mobilyası sektöründe 47 yıldır faaliyet gösteriyorum. Gerek ev mobilyasında, gerekse ofis mobilyasında hep özel tasarımlı ürünler üretip sattık. Hiç bir yerde görülmeyen bu ürünlerimizi kırk yılı aşkın zamandır, hala kullananların olduğunu bilmek bize inanılmaz keyif veriyor. Bir müşterimizden bile şikayet almadan 47 yıl mesleği icra etmek, sanırım çok kolay bir şey olmasa gerek. Firmalarımızda hiç değişmeyen bir anlayış vardır; "Müşteri En Ağır Misafirdir", bu anlayıştan hiç, ama hiç vazgeçmedik.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM…

İş disiplini olmadan, işle alakalı kurallar, kaideler, değer yargıları olmadan başarıyı yakalamak mümkün değildir.

İleriye yönelik planlar belli bir çalışma disiplinini gerektiriyor. "Müşteri Velinimetimizdir" düsturuyla hareket edilmeli. Ticaret hayatında müşteri, en ağır misafir kabul edilmeli.

Her işletme mutlaka reklam yapmalı. Eğer firmalar reklam yapmıyorsa bu durum 'karanlıkta göz kırpmaya' benzer. Siz istediğiniz kadar iyi ürün üretin, bunu pazarlayamadıktan sonra bir anlamı yok. Bu bakımdan reklam ve işletme olarak varlığını hissettirmek çok 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 kolaylaşır.

Mutlaka ve mutlaka sosyal olunmalı. Amerika'da yapılan bir araştırma ile bir işadamının başarılı olmasındaki kriterler belirlenmeye çalışılmış. Sonuçta; çalışkan olmak, hırslı ve dürüstlük olmak ve benzeri kıstaslar yüzde 10-15 civarında dolaşırken, sosyal olmanın oranı yüzde 34'lere çıkmış.

İnsanlar sevdiği, keyif aldığı işleri yapmalı, ta ki çıraklığından başlayarak...



ADNAN TÜRKAY

TÜRKAY TEKSTİL YÖNETİM KURULU BAŞKANI

"1950 yılında adım attığım iş hayatında hep, yaptığım faaliyetleri biraz daha büyütmek isteğiyle yeni yeni sektörlere girdim…"

Bursa'nın Reyhan Mahallesi'nde 12 odalı haremlik ve selamlığı olan bir evde doğdum. O zamanlar Bursa'nın tek özel anaokulu olan Abdal Mahallesi'ndeki Rehber Tahsil isimli anaokuluna gittim. Hocamız, meşhur Fatma Zehra hanımdı. İlkokulu şimdi 'Atatürk' adını alan Hoca Alizade Okulu'nda bitirdim. Ortaokulu ise Tahtakale'deki 2. Ortaokulu'nda tamamladım. Avukat olmak istediğimden dolayı düz liseye gitmeyi arzuluyordum. Fakat Toprak Kanunu dolayısıyla çiftliğimizin taksim edilme ihtimali olduğundan babamın zorlamasıyla Ziraat Meslek Lisesi'ne gittim.



ASKERLİKTEN SONRA HAMİTLER'DEKİ ÇİFTLİĞİMİZDE İŞE BAŞLADIM

Mezuniyetimin arkasından hemen askere gittim ve 30. Dönem Yedek Subay Okulu'ndan Topçu Subayı olarak mezun oldum. Askerliğimi önce Manisa'da, sonrasında ise Ağrı'da Dağ Topçu Teğmeni olarak yaptım. 1950 yılında terhis olduktan sonra şimdi mahalle olan Hamitler'deki çiftliğimizde işe başladım. Bölgenin ilk traktörünü alarak üç sene çiftçilik yaptım. Çiftliğimiz; Türkiye'nin ilk merinos koyununu yetiştiren bir işletmeydi. Hayvanlara çok meraklı olan, zamanın Cumhurbaşkanı Sayın İsmet İnönü 1942 yılında bizzat çiftliğimize geldi. Bu ziyarete ilişkin fotoğraflar fabrikamızda hala teşhir edilmektedir.

FABRİKAMIN İSTİMLAK EDİLMESİ BENİ DURDURAMAZDI

1953 yılı sonbaharında ticarete atıldım. Mesleğimle alakalı olarak zamanın en iyi traktör ve zirai ekipmanları olan Mc. Cormick Formall International firmasının Bursa Bölge Acenteliği'ne başladım. Daha sonra işlerimi genişleterek zirai yem işlerine de girdim. Hep işlerimi biraz daha büyütmek dileğiyle şarap işine el attım. Talebeliğimde ziraat sanatlarında çok hevesli olduğumdan 1956 yılında sabun işine girmeyi arzuladım. Fakat döviz yokluğundan kostik sıkıntısı dolayısıyla hükümet aynı zamanda zeytinyağı ve ay çiçek yağından sabun yapmayı yasakladığı için don yağı ithalatı da dövizsizlikten çok zordu. Ben de şarap işi için araştırma yaptım. Tekel'in Tekirdağ ve İzmir fabrikalarını gezdim. Özel sektörün Şarköy mürefte Eskişehir tesislerinde inceleme yaptım. Sonunda modern bir fabrika yapmaya karar verdim. O zaman yalnız Tekel'de ve Kavaklıdere'de olan Kav sistemini tercih ederek 'Yekta' ismini tescil ettirerek piyasaya girdim. 1962 yılından sonra fabrikamın istimlak edilmesiyle bu işten çıkmak zorunda kaldım. Fakat bu beni durduramazdı.

Sonrasında hafriyat işlerini ele aldım. Okan Hafriyat isimli şirketi faaliyete geçirdim. 1972'de Sayın Kemal Coşkunöz ile Coşkunöz Oto Cam'ı kurduk ve otomotiv sektörüne yönelik cam yapmaya başladık. 1973'te Özlüce

Tarih (1942)



İsmet İnönü (Fört Şapkalı) / Zamanın Valisi Refik Kolaltan (İsmet İnönü'nün Sağında) / Çiftlik sahibi Ali Hadi Türkay (koyunu tutan)

Köyü'nde Has Tuğla fabrikasını ortak olarak kurduk. -Şimdi olsa bu işler şirket olarak ve neticede Holding olarak idare edilirdi.-

1981 YILINDA ÇOCUKLARIMLA BİRLİKTE TÜRKAY TEKSTİL'İ KURDUK

1981 senesinde çocuklarımla ortak olarak Türkay Tekstil şirketini faaliyete geçirdik. Bu işimiz halen devam ediyor. Bu arada çocuk-



larım enerji sektörüne de girdi. Biyogaz enerji ile rüzgar enerjisini faaliyete geçirdiler. En küçük oğlum İzmir Aliağa'da, Adana ve Samsun'da kömür, kereste, buğday ve hayvan yemi ithalatı ile uğraşıyor. Şimdi yarı emekli yarı çalışarak iş hayatımı devam ettiriyorum.

SOSYAL HAYATTA ÇOK AKTİF BİR İSİM…

1956 yılında Bursa vilayeti Ziraat Odası Başkanlığı'na seçildim. 1957 yılında eşim Leyla Türkay ile evlendim ve dört çocuğumuz oldu. En büyük oğlum İngiltere'de, kızım İsviçre'de, ortanca oğlum Türkiye'de, en küçük oğlum ise Amerika'da tahsilini tamamladı. 1962'de Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Meclis üyeliği ve aynı yıl Türk Hava Kurumu İdare Heyeti üyeliğine seçildim. 1971'de başladığım Türk Hava Kurumu Başkanlığı'nı 1992 yılına kadar sürdürdüm. 1978 yılında Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkanlığı'na seçildim. Yine vilayette, halk dilinde Fak Fuk Fon olarak bilinen Vilayet Sosyal Yardım ve Dayanışma heyetine, zamanın Valisi Sayın Zekai Gümüşdiş tarafından Bursa halkını temsil eden üç kişiden birisi olarak seçildim. Bu arada yine vilayette, Türk Eğitim Vakıf üyeliğinin yanı sıra, 15 sene de Polis Yardım Derneği'nde 2. Başkan olarak vazifede bulundum. Bunların hepsini fahri olarak temsil ettim. Bursa Rotary üyeliğinde de 15 sene şerefle bulundum. Hayatımda tekstil işinde bana çok yardımcı olan Sayın Cavit Çağlar ve rahmetli Sayın Şükrü Şankaya (cami arkadaşım) ile bana yaşam felsefesini öğreten ağabeyim, rahmetli Sayın Nuri Erbak (masa arkadaşım) ve Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nda 16 sene beraber çalıştığım rahmetli Sayın Ali Osman Sönmez'i buradan rahmet ve saygıyla anıyorum.





AHMET KURTCEBE ALPTEMOÇİN

ERKURT HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Otomotiv sanayinin ülkemize gelmesi büyük şans… Gelişmiş ülkelerin hepsinde otomotiv sanayi öncüdür.”

27 Ocak 1940’ta İstanbul’da dünyaya geldim. Asker Ali Rıza Alptemoçin ile öğretmen Zekiye Alptemoçin’in üç çocuğundan ikincisiyim. Annem ile babamın mesleklerinden dolayı Türkiye’nin birçok kentini daha çocukluktan itibaren tanıma imkanı buldum. Ayrıca, İkinci Dünya Savaşı’nın yarattığı sıkıntılara da tanıklık ettim.



Daha okula başlamadan okuma-yazma öğrendim. Okul yıllarımda aileme destek olmak için çalışma hayatına girdim. Bir taraftan da eğitimimi başarıyla sürdürüyordum. Tahsil hayatımı; birincilikte girdiğim ve yine birincilikte bitirdiğim Orta Doğu Teknik Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Makine Mühendisliği Bölümü'nde tamamladım. Aslında ilkokul 1. sınıftan itibaren mezun olduğum son sınıfa kadar her sene ve hemen her dönem iftihar listesinde olurdum. Bu ödülleri ve dereceleri alarak tahsil yapmak bana özgüven ve hedef belirleme yeteneği kazandırdı. Bu kadar yıl her okulda ve her sınıfta hep en iyilerden biri olunca, bundan sonraki süreçte de bu başarıyı devam ettirmek zorunda hissettim kendimi.

DÖRT YIL ALMANYA'DA ÇALIŞTIM

Bayındırlık ve İskan Bakanlığı Yapı İşleri Dairesi'nde işe başladım. Arzu ettiğim kariyere ulaşabilmek için kısa bir süre sonra bu görevimden ayrılıp Almanya'ya gittim. 1965 yılının başında, Almanya'da bir fabrikanın teknik bölümünde konstürüktör olarak çalışmaya başladım. Dört yıl sonra Türkiye'ye döndüm ve edindiğim tecrübe ile birikimi Türk Traktör Fabrikası'nda değerlendirmeye başladım.

Söz konusu fabrikada, İmalat Atölyeleri Müdürlüğü görevini ifa ederken kendi işimi kurmak üzere ayrıldım. Aslında bu fabrikaya Genel Müdür olmak için yetiştiriliyordum. Ancak, Almanya'da edindiğim iş tecrübesi ile Türkiye'de gördüklerimi bağdaştıramamış, işyeri yönetiminde, 'performans' ve 'beceri' yerine, 'politik tercihlerin' ön planda olmasına bir türlü alışamamıştım.

1969 YILI SONUNDA TAYSAN İLE OTOMOTİV SANAYİNE GİRDİM

1969 yılı sonunda otomobil yedek parçası üremek amacıyla, müteşebbis bir grup işadamı ve arkadaşlarımla birlikte TAYSAN'ı kurduk. Böylece benim için, Türkiye'nin otomotiv sektöründe önemli bir aktör olma süreci başlamış oldu. TÜSİAD'dan sonra kurulan ikinci SİAD olan BUSİAD'ın kurucuları arasında yer aldım.

TAYSAN'DA ORTAKLIK YAPISI DEĞİŞTİ

İş hayatıma geri dönecek olursam; zaman içinde TAYSAN büyüdü ve Erkurt, Formfleks, Cemre gibi bünyesinde yeni şirketler kuruldu. Bir süre sonra şirketi beraber kurduğum ortaklarımdan ayrıldım, büyük ortak olarak işe devam ettim. Şimdi de ortaklarımdan biri, oğlum Kerem Alptemoçin, diğerleri ise 'ağabey' dediğim, Erkurt AŞ'yi beraber kurduğum, fakat aramızdan maalesef erken ayrılan Recep Bekler'in oğulları; Mert ve Mesut Bekler.

ŞİRKETLERİMİZDE 1000'E YAKIN İSTİHDAM SAĞLIYORUZ

TAYSAN'da kuruluşu itibariyle, otomotiv yan sanayi sektörüne yönelik plastik ses tecridi plakaları üretimi gerçekleştiriyoruz. Erkurt ve Formfleks de otomotiv sektörüne yönelik faaliyet gösteriyor. Formfleks şirketiyle, taşıtlar için taban-bagaj halısı ve poliüretanlı ses tecrit malzemeleri üretimi yapıyoruz. Erkurt şirketinde de yine bitüm esaslı ses tecridi malzemeleri imal ediyoruz. Cemre firmasının ürettiği halılar ise hem otomotiv sanayinde taban halısı olarak, hem de binalarda kullanılabiliyor. İsviçre ortaklı kurduğumuz Autoneum Erkurt Otomotiv firması gene otomotiv sanayine yönelik faaliyetini sürdürüyor. Tüm şirketlerimizde 900 civarında istihdam sağlıyoruz.

POLİTİKACI OLMAMI EŞİM İSTEDİ

İşe yeni başlamış, fakat hızla gelişen bir grubun başındaki insan olarak Bursa'daki sosyal faaliyetlere davet edilen, aranılan birisi haline gelmiştim. Bursa'da Lions kulübüne üye oldum, bir dönem de başkanlığını yaptım. Bir gün Bursa'daki ekiple beraber bir genel kurula gitmem gerekiyordu. Niyetim; genel başkanlığa kadar devam edebilecek olan süreci başlatmak ve Yönetim Kurulu Üyeliğine seçilmekti. Eşim, "Hayır, gitmeyeceksin… Kulüp yöneticiliği, başkanlığı yaptın. Ben artık senin zamanını bu tarz faaliyetler yaparak geçirmeni istemiyorum" dedi. Eşimin bu çıkışına çok şaşırmıştım. Kendi işimi başarıyla yaptığımı, bunun dışında topluma da bir şeyler vermek istediğimi söyledim eşime… O da, "Peki, topluma bir şeyler vermek istiyorsan, o zaman politika yap" dedi. O zamana kadar politika yapmak hiç aklımda yoktu. Eşimin bu çıkışıyla birlikte bende 'lamba' yandı.

TURGUT ÖZAL İLE TANIŞMA…

Türkiye Metal Sanayicileri Sendikası MESS'in Bursa Şubesi Yönetim Kurulu üyesiyken, Bursa'yı ziyaret eden Turgut Özal ile tanıştım. 1978 yılındaki grev ve lokavt günlerinde MESS Başkanı olan Turgut Özal'ın, Bursa'da işverenlerle yaptığı toplantıda, gerek sendikanın tutumunu eleştiren yorumum ve gerekse ismim nedeniyle dikkatini çekmeyi başarmıştım. Sonraki süreçte Turgut Özal'ı, politikacı olduğu dönemde de dinlemeye gittim. MESS toplantısında unutmadığı diyalogumuz nedeniyle kendisiyle uzun süre sohbet etme imkanı buldum. Özal, çok güzel konuşuyordu. Hepimizin bildiği konuları öyle farklı bir perspektiften dile getiriyordu ki, inanmamak, yanında yer almamak mümkün değildi.

SİYASETE GİRİŞ VE DEVLET BAKANLIĞI…

İş hayatımda oldukça güzel gelişmeler yaşanırken, Turgut Özal ile başlayan bu diyaloglarımız neticesinde kendisinden reddedemeyeceğim bir teklif aldım. 12 Eylül Askeri Rejimi'nin ardından yapılan ilk seçimlerde milletvekiliydim. Özal'in ilk kabinesi açıklandığında da Sosyal Güvenlik Bakanı olduğumu öğrendim. Özal, ilk Bakanlar Kurulu'nda bakanlık sayısını azalttı ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Çalışma Bakanlığı ile birleştirildi. Ben de Sümerbank, Çimento Sanayii, Demir ve Çelik Sanayii İşletmeleri ile SEKA'dan sorumlu Devlet Bakanı oldum. Tapu Kadastro Genel Müdürlüğü, "ilgili kuruluş" olarak bana bağlıydı. Aynı zamanda Yüksek Planlama Kurulu gibi bazı kurulların üyesiydim ve 'işsizlikle mücadele', 'orta direğin güçlendirilmesi' gibi konularda çalışmak da görevlerimin arasındaydı.

ÖZAL İLE TÜRKİYE ÇOK DEĞİŞTİ

Özal'ın "Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı" ile Türkiye, değişmeye başlamıştı. Köprüler ve barajların hisse senetleri vatandaşın dikkatine sunularak, bir taraftan Hazine'ye gelir sağlanırken, diğer taraftan altyapı yatırımları yapılıyordu. Aynı zamanda faizler kademeli olarak serbest bırakılıyor, döviz giriş-çıkışı ve ithalat serbestisi kabul ediliyor, ihracat destekleniyor, orta direk güçlendirilirken, vergi sisteminde de köklü değişiklikler hazırlanıyordu.

İktidarın ilk günlerinde ben de, bana bağlı kuruluşların verimliliğini artırmak için büyük çaba gösteriyordum. Demir Çelik İşletmeleri'nin zararını ortadan kaldırmak için radikal tedbirler aldım. Çimento sektöründe de modernizasyonun temellerinin atılmasına katkıda bulundum. Kısa sürede, kabinenin başarılı üyelerinden birisi haline gelmiştim.

Öte yandan, Irak, Tunus, Fas, Romanya ve Rusya ile ilişkilerde, Karma Ekonomik Kurul Eş Başkanıydım. Bir yandan dış ticaret bağlantıları kurulması için çabalarken, diğer yandan Türkiye'nin enerji açığını kapatacak büyük projelerinin zeminini hazırladım. Turgut Özal'ın kararlı desteği ve yakın çalışma arkadaşlarımın gayretleri sonucunda Irak ile İkinci Petrol Boru Hattı, Rusya ile de doğalgaz anlaşmasını imzaladım.

MALİYE VE GÜMRÜK BAKANLIĞI DÖNEMİ…

Dönemin Maliye Bakanı Vural Arıkan ile Özal'ın yolları ayrıldığında, 11 aylık Devlet Bakanlığı görevimin ardından bu kez de Maliye ve Gümrük Bakanı olarak atandım. KDV Kanunu'nu çıkaran ve titizlikle uygulayan ekibin başındaydım artık… "Bir alışveriş bir fiş" ve "Ödediğiniz her kuruş vergi size yol,

su, elektrik olarak geri dönecektir" sloganları ile hafızalara kazınan bu dönemin başarısıyla vergi gelirimizde yüzde 60'lara varan artış sağlandığını söyleyebilirim. Yazar kasa uygulaması ile vergi iadesi ve Katma Değer Vergisi de bizim dönemin en önemli yasal düzenlemeleri arasındadır. Maliye ve gümrükler alanında buna benzer "ülkemize çağ atlatan" uygulamalara imza attık.

İkinci Özal kabinesinde de Maliye Bakanı oldum. Anavatan Partisi, 26 Mart 1989 yerel seçimlerinde yüzde 21 oy oranıyla ilk kez üçüncü parti konumuna düştüğünde Özal'ın 'yeni denge kurma' çabasına destek olarak dinlenmeye çekilen bakanlar arasında yer aldım. Artık bakan değildim ancak Avrupa Konseyi Parlamenterler Asamblesi'nde Türkiye'yi temsil eden milletvekillerinden birisiydim. Avrupa Konseyi Mali Ekonomik İşler Komisyon Raportörü ve Avrupa Konseyi Bilim-Teknoloji Komisyonu üyesi olarak çalışmalar yaptım.

SONRASINDA DIŞİŞLERİ BAKANLIĞI…

Körfez'de savaş alarmı verildiğinde Turgut Özal, Cumhurbaşkanı, Yıldırım Akbulut ise Başbakandı. Bu dönemde ben Dışişleri Bakanlığına getirildim. 13 Ekim 1990'dan 23 Haziran 1991'e dek süren görevim sırasında da, ülkemin dış politikada menfaatleri gereği pek çok önemli ziyaretler ve görüşmeler gerçekleştirdim. Körfez Savaşı bittikten kısa bir süre sonra Anavatan Partisi Kongresi ile tüm dengeler değişti. Özal'ın Cumhurbaşkanlığına geçiş sürecinde başlayan rahatsızlık kendini belli etti ve partiye Mesut Yılmaz hakim oldu. Yeni bir parti kurma çabası, Özal'ın vakitsiz ölümüyle daha yolun başında tökezlese de verilen sözler tutuldu ve 'Yeni Parti' kuruldu. Benim kurucu olarak yer aldığım ve Genel Başkan Yardımcısı olarak çalıştığım partiden, Yusuf ve Korkut Özal kardeşlerin Yeni Parti ile Demokrat Parti'yi birleştirme kararını, yönetim kuruluna danışmadan almaları üzerine ayrıldım. Aynı zamanda siyasetle de yolumu ayırmış oldum.

Şunu da ifade etmek isterim: Türkiye kabuğunu Turgut Özal ile kırdı. Bugün eğer Endonezya'dan Amerika'ya kadar dünyanın her





tarafında Türkiye, Türk malları, Türk insanları varsa o dönemler temelleri atılan ilişkiler sayesindedir.

Bende ve Türkiye Cumhuriyeti'nin tarihinde köklü izler bırakan Turgut Özal dönemini ve sonrasını, yaşadıklarımı yazdığım, 'Özallı Yıllar- Bir Rüyanın Ardından' ve '…Ve Özal'dan Sonra- Kaybolan Yıllar' isimli iki kitabımla ölümsüzleştirdim.

SİYASETTE 10 YILIN ARDINDAN İŞ DÜNYASINA DÖNÜŞ…

Böylece, 10 yıl öncesine, işadamlığına geri döndüm. Bundan sonraki mücadelem; otomotiv sektörünün sayılı kuruluşlarından olan Erkurt için iş dünyasında, Türkiye ekonomisinin temelini oluşturan KOBİ'ler için TOSYÖV'de, dünya ve Avrupa KOBİ'leri için WASME (Uluslararası Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Birliği) ve EMSU'da (Avrupa Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Birliği), Türkiye'nin sorunlarının tartışılması ve çözüm yolları bulunması için de VAKIF 2000'de sürdü.

HEDEFİMİZ, KENDİ İHTİSAS AĞIMIZDA GELİŞMEK

Tekrar iş hayatıma dönersek; Bursa dışında Adapazarı'nda bir tesisimiz var. Formfleks Adapazarı olarak gerçekleştirdiğimiz ürünleri Ford'a gönderiyoruz. İş hayatımda hep otomotiv sektörüne yönelik faaliyet gösterdim. Yalnızca halı üretimimiz ile otomotivin yanı sıra kimi inşaat projelerinde de yer alıyoruz. Hedefimiz; kendi ihtisas ağımızda gelişmek, büyümek, daha güçlü olmak, yeni teknolojiler almak ya da geliştirmek. Yeni ürünler yaratmaya ve ürettiğimiz ürünlerin vasıflarını geliştirerek rekabet gücümüzü artırmaya odaklandık. Öte yandan, yeni faaliyet alanları araştırıyoruz. İnşaat sektörüne yönelik birtakım girişimlerimiz söz konusu. Mesela taban ve çatı izolasyon malzemeleri üreterek konut izolasyon sektörüne de girmeyi hedefliyoruz. Sektöre malzemelerimizi tanıtıp yeni ürünler sunuyoruz.

SÜREKLİ YENİLENMEZSEK RAKİPLER KOLAYCA KOPYA EDER

Otomotiv sanayi sürekli yenilik istiyor. Her geçen gün rekabet bu alanda biraz daha



artıyor. Fiyatlarımızı sürekli kabul edilebilir seviyelerde tutmamız gerekiyor. Bu arada kalitemizden taviz vermemeliyiz. Yeni malzemeler üretmek suretiyle müşterilerimizi farklı istikametlere yönlendirmek de yine bizim görevimiz. Aksi takdirde rakipler yaptıklarımızı hemen kopya edebiliyor.

TÜRKİYE'YE OTOMOTİV SANAYİNİN GELMESİ BÜYÜK ŞANS

Otomotiv sanayinin ülkemize gelmesi büyük şans… Gelişmiş ülkelerin hepsinde otomotiv sanayi öncüdür. Eğer Renault, Tofaş gelmeseydi, Türkiye'de olsa olsa birkaç kamyon fabrikası, birkaç tane de yan sanayici olurdu. Fakat şimdi otomotiv yan sanayinde kaç bin kişi çalışıyor. Yalnızca otomobil yapanlar değil, otomotive parça üretenler, sistem üretenler, parçaları taşıyan nakliyeciler, nakliyecilere kamyon satanlara kadar çok sayıda firmanın iş yapması sağlanıyor.

TÜRKİYE BİR TRENİ KAÇIRDI, BAŞKA TRENLER YAKALADI

Şu saatten sonra bir grubun çıkıp sil baştan otomobil dizayn etmesi ve bunu bir marka olarak önce Türkiye'ye sonra dünya pazarlarına sunması çok zor. Türkiye bir treni kaçırdı. Ancak kaçan bu trenin yanında başka trenler yakaladı. Yani son mamulü kendisi dizayn etmemiş olsa bile son mamulün yapılması için gerekli malzemeleri yapan muhteşem bir yan sanayi oluştu.

GENÇLER; VATANINIZI ÇOK SEVİN

Gençlere önerim; onları büyüten aileleriyle olan iletişimlerinde her zaman sevgi ve saygı çerçevesinde hareket etsinler. Ayrıca bu güzel vatanı sevsinler ve gelişmesi için çok çaba sarf etsinler. Bunu yapabilmek için de insanın her şeyden önce iyi bir vatandaş olması, kendi hayatını iyi düzenlemesi gerekiyor. Dolayısıyla gençlerimiz, her şeyden önce kendilerini geliştirsinler.



ALİ İHSAN YEŞİLOVA

YEŞİLOVA HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Ticari faaliyetine 2015 yılının ilk çeyreğinde başlaması hedeflenen otelimiz için Holiday Inn Express markası ile anlaştık.”

1955 yılında Bursa-Kozluören Köyü’nde doğdum. Ailem ben doğduktan bir yıl sonra Bursa’ya göç etmiş. Bursa Ticaret Lisesi’ni bitirdikten sonra fark imtihanlarını vererek Erkek Lisesi’nin Edebiyat Bölümü’nü de bitirdim ve ardından Bursa İktisadi Ticari İlimler Akademisi İşletme Bölümü’nden mezun oldum. Evliyim, 1 erkek 1 kız iki çocuk babasıyım.

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. 90 metrekarelik bu dükkânda tezgahtar-katip olarak işe başladım.

Yıl 1975… Patronum bir gün, "Ali İhsan bu dükkânı sana devretmek istiyorum. İnanıyorum ki sen bu işi benden daha iyi yaparsın" dedi. Çok şaşırdım, babamla konuştum, sıcak baktı… Devraldığım bu dükkânın ismi, patronumun soyadından da esinlenerek "Can Alüminyum" idi. Bu ismi çok sevdiğim için değiştirmedim.

ALANIMIZDA BURSA'YA PEK ÇOK İLK KAZANDIRDIK

90 metrekareden ibaret dükkânımda, 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, alüminyum doğrama profilini Bursa'ya ilk kez biz getirdik…

KİRACI OLDUĞUM YERİ SATIN ALIP BÜYÜDÜM

İşlerim iyi gidiyordu, bu nedenle dükkânım dar geliyordu. Araştırmalarım sonucunda şimdiki Kent Meydanı mevkiinde bir yer kiraladım. Geniş yere geçince satışlar da artmaya başladı. Kiracısı olduğum bu yeri, 1986 yılında satın aldım. 1989 yılında ise yine aynı yerde yeni bir bina yaptım. Genişleyen pazardan biz de bu şekilde daha fazla pay almaya başladık.

'ALÜMİNYUMA DAİR HER ŞEY'

2011 yılının Mayıs ayında Ankara yolu üzerindeki büyük ve modern mağazamıza geçiş yaptık. Can Alüminyum bugün ulusal pazarda; sanayi, inşaat ve mobilya sektörlerinin ihtiyaç duyduğu her türlü alüminyum profil, levha, aksesuar ve kompozit paneli stokunda bulundurup satışını yapıyor. Bursa'daki mağazamız, İstanbul satış ofisimiz ve Türkiye'nin birçok yerindeki bayilerimizle geniş bir coğrafyaya hizmet veriyoruz. Ürün yelpazesi ve fiziki şartları açısından Avrupa'nın en büyük alüminyum stok marketi olan firmamız "Alüminyuma Dair Her Şey" sloganıyla yoluna emin adımlarla devam ediyor.

ATÖLYE SİSTEMİYLE GELİŞMEK-BÜYÜMEK OLAMIYORDU

Beş- altı yıl boyunca alüminyum doğrama işi de yaptım. Doğrama, hep atölye sistemiyle yürüyordu… Hâlbuki ben büyümek, daha geniş çaplı yatırımlara imza atmak istiyordum. Otomotiv yan sanayine alüminyum parçalar üretmek fikri aklıma geldi. Bu düşüncemi gerçekleştirmek amacıyla 1988 yılında Canel Otomotiv A.Ş.'yi kurdum. İlk müşterim Karsan oldu… Mercedes ve J9 Peugeot minibüslerinin alüminyum parçalarını ürettik. Bugün Canel Otomotiv 20.000 metrekarelik alanında, konularında uzman çalışanları ile hafif ticari, ticari ve binek araç sektörlerine hizmet veriyor. Alüminyumdan üretilen araç çerçeveleri, port bagajlar, bagaj ve havalandırma kapakları, darbe emicileri, sunrooflar başta olmak üzere çok çeşitli alüminyum parçalarla müşterilerimize geniş bir ürün yelpazesi sunuyoruz. Rusya'ya kurduğu fabrikası CMTG ve Almanya'daki lojistik merkezi ile dünyadaki yayılımını hızla sürdüren firmamız, teknik yetkinlikleri ve yüksek kalite politikası sayesinde dünyanın en büyük otomotiv şirketlerinin tedarikçisi olmayı başardı. Çevrecilik ilkesiyle araçların hafifletilmesini amaçlayan firmamız, görsel ve işlevsel mükemmeliyet anlayışıyla gözünü zirveye dikmiş bir kuruluş…

İLK YURTDIŞI YATIRIMIMIZI RUSYA'YA YAPTIK

2012 yılında ilk yurtdışı yatırımımızı CMTG Otomotiv ile yaptık. CMTG Otomotiv, Canel Otomotiv'in Rusya pazarına açılan bir kolu… Türkiye'deki bilgi birikimini Rusya tesisine aktaran firmamız Rusya'da kurulu ve hızla gelişen otomotiv sektörüne alüminyum bazlı parçalar ve komple üniteler üretiyor. Hızla gelişen Rus otomotiv sektöründe kısa bir geçmişi olmasına rağmen pazar payını her geçen gün artıran firmamız Yeşilova Holding için bir gurur kaynağıdır.

1989'DA PROFİLİ DE KENDİMİZ ÜRETMEYE KARAR VERDİK

1989 yılında, "profili de kendimiz üretelim" diye karar aldım. Bu nedenle Cansan Alüminyum isimli şirketimizi kurdum. Cansan Alüminyum, Türkiye'nin önde gelen alüminyum profil üreticilerinden… Firmamız; 110.000 metrekare alan üzerinde kurulu, teknolojik donanımı yüksek, modern fabrikasıyla 30.000 ton/yıl üretim kapasitesine sahip. Deneyimli profesyonel ekibiyle hassas toleranslı, özel alaşımlı, üstün nitelikli alüminyum profiller üretiminde uzmanlaştık. Kalıp imalatı, profil üretimi, toz boyama, eloksal kaplama, talaşlı imalat operasyonları ile üretimini entegre hizmet anlayışı içerisinde sürdüren firmamız, kendi markası olan "Sistem Canelli Alüminyum Cephe ve Doğrama Serileri"nin yanı sıra her türlü endüstriyel profil, mobilya profilleri ve otomotiv profillerinin üretimini gerçekleştiriyor. Talaşlı imalattaki yetkinliği ve kapasitesi Cansan Alüminyum'un fark yaratan güçlü yönlerindendir.

CAN METAL'DE İVME HEP YUKARI

Can Metal, yüksek basınçlı alüminyum enjeksiyon döküm parçalar üreten fabrikamız… 2009 yılında taşındığı 10.000 metrekare tam otomasyon fabrikası içinde, başta otomotiv ve beyaz eşya sektörleri olmak üzere çeşitli sektörlere alüminyum döküm parçalar üretiyoruz. Başarı grafiğine paralel olarak yatırım-



larını hızla sürdüren firmamız, özellikle test ve analiz yetkinliklerini hızla geliştirdi ve bu sayede dar tolerans ve yüksek kalite beklentisi olan alüminyum döküm parçalar için aranılan bir tedarikçi konumuna geldi.

METAL SEKTÖRÜNDEKİ DURGUNLUK BİZİ TEKSTİLE İTTİ

1994 yılında metal sektöründe olağanüstü bir durgunluk yaşandı. Bu nedenle 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 ediyorduk. Uzun yıllar süren tekstil tecrübemizden sonra 2013 yılının ortalarında stratejik bir kararla tekstil sektöründen çıkarak gücümüzü otomotiv ve alüminyum sanayiye yönlendirmeye karar verdik ve Canelteks A.Ş'yi devrederek tekstilden çıktık.

2012 YILINDA YEŞİLOVA AR-GE'Yİ KURDUK

Alüminyum sektöründe gerek üretim, gerekse pazarlamada uzmanlaşmaya devam ediyoruz. Araştırma ve geliştirme, ana kuralımız. Bu çerçevede 2012 yılında Yeşilova Ar-Ge'yi kurduk. Yeşilova Ar-Ge; stratejik ve planlı Ar-Ge faaliyetlerinde bulunarak, bilim ve teknolojideki yetkinliğe dayalı inovasyon becerisiyle bulunduğumuz sektörlere değer katmaya devam ediyor.

FİRMALARIMIZI 2011'DE TEK ÇATI ALTINDA TOPLADIK

Büyüyen ve genişleyen yapımızı daha iyi koordine etmek ve yönetmek için 2011 yılında Yeşilova Holding'i kurduk. Böylece firmalarımızı bir çatı altından yönetmek, yönlendirmek ve gücümüzü birleştirerek yolumuza daha emin adımlarla devam etmek için çok önemli bir adım atmış olduk.

TURİZM SEKTÖRÜNE DE GİRDİK

Bursa'nın gelişimi ve büyümesi bizi farklı sektörleri düşündürmeye sevk etti. Dolayısıyla Can Alüminyum'un eski yeri olan Kent Meydanı'nda bulunan arazimize otel yapma kararı aldık. 2012 yılında Yeşilova Holding'e katılan firmamız Canevi Turizm'in Bursa'nın merkezindeki, otel inşaatı henüz sürüyor. Ticari faaliyetine 2015 yılının ilk çeyreğinde başlaması hedeflenen otel için Holiday Inn Express markası ile anlaşıldı. 130 odalı olacak otelimiz Bursa'yı ziyaret edecek misafirler ve iş insanları için hem konforlu, hem makul bir seçenek sunacak.

ALÜMİNYUM SEKTÖRÜ 5 MİLYAR DOLARLIK BÜYÜKLÜĞE ULAŞTI

İçinde bulunduğumuz alüminyum sektörü son yıllarda hem dünyada hem de ülkemizde çok büyük bir hızla gelişiyor. Sahip olduğu

çok üstün özellikleri sayesinde alüminyum, hemen her sektörde kullanım alanı buluyor ve hızla tüketimi artıyor. Alüminyum sektörü ülkemizde 5 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaştı. Sektörde son yıllarda yapılan yatırımlarla çok ciddi kapasite artışları yaşanıyor. Avrupalı rakipleriyle yarışan modern tesislerimiz sayesinde bugün sektör üretiminin yüzde 60'dan fazlası ihraç ediliyor.

HAMMADDE TEMİNİ SEKTÖRÜMÜZ İÇİN BÜYÜK SORUN

Sektörümüzün en önemli problemi; hammadde temini… Maalesef ülkemiz hammadde ihtiyacının neredeyse yüzde 90'lık kısmını ithal ediyor. Bu kadar dışa bağımlılık çok üzücü bir durum. Ülkemizdeki tek kaynak olan Seydişehir Alüminyum Tesisleri hem teknoloji hem de kapasite olarak çok yetersiz. Bu, mutlaka haledilmesi gereken bir sorun. Çok büyük yatırım gerektirdiği için bir devlet politikası olarak ele alınmalı.

ÜLKEMİZ CİDDİ BİR İSTİKRAR YAKALADI

Ülkemiz son yıllarda ciddi bir siyasi istikrar yakaladı. Bunun sonucunda önemli ekonomik iyileşme ve gelişmeler yakaladık. Böylece ekonomik sıçramanın ancak istikrar içinde gerçekleşebileceğini hep beraber yaşayarak gördük. En büyük beklentimiz ve isteğimiz, bu istikrar, güven ve uzlaşı ortamının sürmesi, Türk halkının ekonomik olarak hak ettiği gelişimi gerçekleştirerek dünyadaki yerini alması.

BIKMADAN-USANMADAN ÇALIŞMAYA DEVAM EDİYORUZ

Biz de çalışmalarımızı ve yatırımlarımızı dünyayı yakından takip ederek, Ar-Ge'ye, inovasyona, teknolojik gelişmeye ve verimliliğe büyük önem vererek sürdürüyoruz. Kurumsal bir yapı içinde çalışmalarımızı sürdürüp, işletmelerimizi geliştirip-büyüterek genç kuşaklarla beraber geleceğe taşımak heyecanı ve amacıyla bıkmadan-usanmadan çalışmalarımıza devam ediyoruz.





ADİL GÖKÇADIR

GÖKÇADIR
İNŞAAT YÖNETİM
KURULU BAŞKANI

“Gelecekte butik projeler üretmeye devam edeceğiz. Bunlar; özellikli, nitelikli ve kaliteli projeler olacak.”

Mart 1956’da Bilecik’te dünyaya geldim. Aslen Mudanyalıyız. 1978 İTÜ mezunuyum, inşaat mühendisiyim. 1979 yılında Bursa’ya geldim, Sönmez Holding inşaatlarında çalışmaya başladım. 1984’te Çadır İnşaat Ltd. Şti., 1989’da Eltaf Tekstil Ltd. Şti., 1992’de Eltaf Dış Ticaret Ltd. Şti., 2003’te Gökçadır İnşaat Ltd. Şti., 2004 yılında ise Gomoto Dış Ticaret Ltd. Şti.’yi kurdum. Şu aralar Gökçadır Sigortacılık ile Gökçadır Yönetim, Planlama ve Organizasyon şirketlerini kurma çalışmalarımız devam ediyor. Ayrıca inşaat sektörüne yönelik birkaç farklı ürün imalatı ile iç-dış pazarlaması konusunda çalışmalarımız sürüyor. Evliyim, iki oğlum var. İkisi de üniversite mezunu, evli ve işlerimizin başındalar.

SOSYAL AMAÇLI BİRÇOK DERNEKTE YER ALDIM

Sosyal toplum projelerine fazlaca meraklıyım. Son 35 yılda, içinde bulunduğum, kurucusu olduğum birçok sosyal amaçlı dernek var. En gurur duyduğum çalışmalarımdan birisi, bugünkü adı DOSABSİAD olan dernektir. DSD (Demirtaş Sanayiciler Derneği) ismi ile kurmuştuk. Bu dernek, kuruluşundan itibaren 14 yıl tüm yönetimlerimde faal olarak görev aldığım bir oluşumdur. DSD'nin 1996-1998 yılları arasında Genel Sekreterliğini, 1998'de ise başkanlığını yaptım. Bir diğeri ise, kurucusu olmaktan gurur duyduğum ve çok emeğimin geçtiği DOSAB'dır. (Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi) Bu kurumun da 1998-2000 yılları arasında başkanlığını yaptım. O günler DOSAB tarihi adına adeta kitap olacak günlerdi. Kitap deyince, 2004 yılında bir de kitap yazdım. 286 sayfalık bu kitabın ismi, 'Enayi mi Sanayici mi…' Kitabımın içeriği daha çok, 12 sene boyunca gazetelere yazdığım ekonomi konulu köşe yazılarım ile 1980-2004 Türkiye'sinde yaşanan ekonomik gelişmelerden oluştu. Son olarak da 2012'de İMSİAD'ı (İnşaat Müteahhitleri Sanayici ve İşadamları Derneği) kurduk ve Kurucu Başkan olarak 2014'e kadar görev yaptım. İMSİAD'ı Bursa'ya kazandırmamızın önemi, önümüzdeki günlerde çok daha iyi anlaşılacak.

İNŞAAT SEKTÖRÜNDE FARK YARATAN PROJELER…

1984'te kurduğumuz Çadır İnşaat Ltd. Şti ile 3 bin- 25 bin metrekare aralığında değişen 38 adet, anahtar teslimi taahhüt sistemi fabrika inşaatı, iki adet de 10'ar daireli apartman inşaatı yaptık. Gökçadır İnşaat ise, yap-sat sistemi ile konut ve işyerleri üretiyor. Bu manada 2008 yılında start verdiğimiz 92 daireli Park Vital projesinde 2011'de hayat başladı. 2012'de başladığımız 83 daireli Çamlık Evleri projesini, bu yıl bitmeden teslim edeceğiz. Altı dükkan, üstü ise ofislerden oluşacak Ofis Gökçadır projesinin de temelini attık. Proje Mart 2016 sonunda bitirilecek. Önümüzdeki günlerde yeni bir konut projesi daha gündemimizde yer alıyor. Bununla ilgili çalışmalarımız devam ediyor. Gelecekte butik projeler üretmeye devam edeceğiz. Özellikli, nitelikli, kaliteli projeler... Arzumuz ve isteğimiz; yaptığımız her projeye inanan ve güvenen bilinçli alıcıların çoğalması.

PROJELERİMİZİN AYRICALIKLI OLMASI İÇİN ÇABA VERİYORUZ

Bizim gurur duyduğumuz özelliklerimizden birisi, ürettiğimiz projelerin mutlaka ayrıcalıklı olması için verdiğimiz çabadır. Kalite vazgeçilmez gayretlerimizden… Her yaptığımız dairede ya da işyerinde, özenle detayların peşinde olma arzumuz var. Kalitenin ufak detaylarda saklı olduğuna inanıyoruz. Bu konudaki en güçlü direnç ise eğitimsiz inşaat çalışanları… Gerçekten bu konuda şikayetçiyiz. İnşaat sektörünün kabusu; bu eğitimsiz kadrolar…

İNŞAAT USTASI YETİŞTİREN YÜKSEK OKULLARA İHTİYAÇ VAR

Ne yazık ki bu 'eğitimsiz kadrolar' sorunu projeden itibaren başlıyor. Öncelikle projecileri birlikte çalışma, birlikte sorun çözme konusunda özendirmeliyiz. Ne yazık ki birçok projecimiz uygulamayı bilmiyor. Ve ortaya uygulama problemleri olan projeler çıkıyor. Bunu çözmeliyiz. Proje vizeleri yapanların kontrol sisteminde önemli sorunlar var. Masa başında yapılan yönetmelikler, alınan kararlar, arazi ile uzlaşmıyor. Entegre uygulama firmalarına ihtiyaç var. Örnek olarak söylüyorum, kalıptan sıvaya, hatta daha da ileriye işi yapabilen ekipler yetişmeli, birbirini tanımalı. Kalıpçının hatasını duvarcı, onun hatasını sıvacı bahane edememeli. Ustalık belgesi önemli bir mesele… Ancak bu eğitimin 40 günde mümkün olmayacağını anlamalıyız. En az 2 yıllık inşaat ustası yetiştiren yüksek okullara ihtiyacımız var. Bu eğitim de, en çok 3 yılda bir, örneğin 40 günlük seminerlerle güncellenmeli.









Çünkü teknoloji süratle gelişiyor. Kendinden öncesini düzelten, kendinden sonrasını düşünerek çalışan ustalar, teknikerler, ara elemanlar yetiştirmek zorundayız. Yaptıkları işin, bir uçak pilotu kadar insan hayatını ilgilendirdiğinin bilincinde olmalılar.

NE YAPARSANIZ YAPIN, MUTLAKA EN İYİNİN PEŞİNDE OLUN

İnşaat mühendisiyim ve mesleğimi seviyorum. Ancak neticede ben bir işadamıyım. Karlı ve bize uygun başka bir alan olduğunda yatırım yapmaktan çekinmem. Daha önce de rahmetli annemin mesleği olan tekstil iş kolunda önemli yatırımlar yaptım. Ne var ki bunca yıllık tecrübem bana şunu öğretti: Herkes bildiği işi yapmalı, ya da öğrenmenin bedelinden korkmamalı. En önemlisi de; insan her ne iş yaparsa yapsın, mutlaka en iyisini yapmanın peşinde olmalı.

BAŞARININ ANAHTARI VE SIRRI, ŞAHSA ÖZEL OLARAK DEĞİŞİR

Başarı için bir formül var ise, bunu bilmeyi gerçekten çok isterdim. Kendimi bu konuda sık sık eleştiririm. Çok daha büyük başarılar elde edebilirdik. Hatalarımızı tespit edip bir daha tekrarlamamak, yöntemlerden birinin parçası olabilir belki. Birçok kişi 'Başarının sırrı nedir?' sorusuna cevap olarak; iyi eğitim, sistemli çalışma, disiplinli yaşam vb. cevaplar verecektir. Elbette bu, kolay cevap. Çünkü hepsi doğru. Ancak kendi adına düşünen birçok insan şöyle diyecektir: "Bende bunların hepsi var. Neden başaramıyorum." Galiba bu sorunun cevabı şu: "Başarının anahtarı ve sırrı, şahsa özel olarak değişken. Olmazsa-olmazları herkes mutlak uygulayacak, sonrasında genlerinin ona verdiği farklılıkları doğru değerlendirecek."

Örneğin ben ileriye dönük senaryolar üretmeyi ve üretebildiğim her türlü senaryonun olası sonuçlarına karşı nasıl tedbirler alabileceğimi ya da sonuçları nasıl destekleyebileceğimi sürekli düşünürüm. Bir şeyleri sıfırdan alıp bir yerlere getirebildim. Eğer bu, kısmen bir başarı ise, bakış açısının mutlaka faydası olmuştur. Elbette bazen cesur, bazen dikkatli, bazen çekimser olmak da formülün içinde… Kısacası, herkese özel cevabı olan bu konuda, yol gösterici olmayı çok isterdim. Ancak ne yazık ki mümkün değil. Çünkü bunu yapmaya çalışırken gençlerin motivasyonunu bozup vebal altına girme riski çok fazla…

GELECEKTE OĞULLARIM ÇOK DAHA KALİTELİ PROJELERE İMZA ATACAK

İki oğlum var. Büyüğü 1981, küçüğü 1982 doğumlu. Birlikte çalışıyoruz. İkisi de üniversite mezunu ve evli. Tekstil işimizde de yanımdaydılar. İthalat ve ihracat konusunda çok iyi yetiştiler. İkisinin de İngilizcesi çok mükemmel. Son 7 senedir de inşaat konusunda ciddi deneyim edindiler. Büyük oğlum Gökçadır İnşaat Ltd. Şti. Genel Müdürü. Küçük oğlum ise, Reklam ve Pazarlama Müdürü. Aslında işleri onlar götürüyor. Bana da galiba yalnızca danışmanlık ve torunlarıma dedelik kalıyor. Her konudaki kararlarını bana danışmalarını seviyorum, ancak verdikleri kararların genelde doğru olması güven veriyor. Gelecekte, Gökçadır İnşaat Ltd. Şti.'nin onlarla, çok daha komplike, çok daha kaliteli ve ayrıcalıklı projelere imza atacağından eminim. Allah herkese benimki gibi evlatlar nasip etsin.

DAHA ÇOK BUTİK PROJELER ÜRETMEYİ TERCİH EDİYORUZ

Biz firma olarak butik projeler üretmeyi tercih ediyoruz. 'Daha çok' yerine 'daha özellikli' projeleri seviyoruz. Demek istediğim; biz üretiyoruz, müşterimiz yerli ya da yabancı geliyor, beğenirse alıyor. Örneğin son Çamlık projemizden yabancılara iki daire verdik. Ama bu bizim özel bir çalışmamız değil. Almanya'dan, internet sayfamızdan görmüşler, mail yoluyla yazışarak sattık. Sadece tapularını almak için buraya geldiler.

İNŞAAT SEKTÖRÜNDE DENGELERİ BOZMAMAK GEREKİYOR

Konut üretimi ve pazarlamasında aktif bir kent olan Bursa, geçen yılın TÜİK verilerine göre, konut satışında ülke lideri... Sürekli büyüyen ve gelişen şehrimizde konut ihtiyacı devam edecek. Ancak verileri dikkatle takip etmek ve dengeleri bozmamak gerekiyor. Bu yönde tehlikeler olduğunu da ifade etmek isterim.

SEKTÖRDE OLUMLU GELİŞMELERİN SÜRECEĞİNİ DÜŞÜNÜYORUM

İnşaat sektörü GSMH içindeki yüzde 30'luk pay ve talep yarattığı kendisine bağlı 210 civarında alt sektörle tam bir lokomotif… Sektörün 2020 yılında küresel bazda 12 trilyon dolar mertebesinde iş hacmi yaratması bekleniyor. Global beklenti, büyüme hızı gelişmiş ülkeler geneli üzerinde seyreden ülkemize de yansıyacaktır. Ekonomik istikrarın önümüzdeki en az 6-7 yıllık dönemde devam edeceğini de ilave edersek sektördeki olumlu gelişmelerin süreceğini söyleyebiliriz.

SEKTÖREL GELİŞME, MUTLAKA TUTARLI GÖSTERGELERLE DESTEKLENMELİ

Ben de her işadamı gibi, ekonomide her zaman istikrardan yana olmuşumdur. Nerede bir hızlı gelişme, hızlı artış, hızlı yükselme var ise şüphe ile bakarım. Çünkü büyük ihtimalle bu spekülatiftir, sunidir, tersi kuvvetle muhtemeldir, risktir. Gelişme, mutlaka izah edilebilir, tutarlı göstergelerle desteklenir, makul ve mantıklı gerekçelerle açıklanır olmalı. Böyle olur ise kalıcıdır. Aksi halde büyük ihtimalle izafidir. Diğer taraftan bakarsanız risk, yaşamın her alanında ve anında vardır, Dolayısıyla tüm kararlarınızı bunu bilerek vermelisiniz. Örneğin 'savaş hali' dediğimizde, riskler kadar fırsatlara da açık bir ortam olduğunu bilmeliyiz. Kaldı ki ülkemizin, benim iş hayatına atılıp, şahit olduğum son 40 yılında global kriz ve savaş riskleri yaşanmamış gün yoktu desem çok da abartı olmaz. Demek istediğim; her konuda aşırılık problemdir. İş konusunda dün, bugün yarın hesabını bırakıp, her zaman istikrarı aramak en doğrusu. Son yıllarda inşaat sektöründeki üretim artışının nedeni, biraz da diğer sektörlerdeki kriz nedeniyle sermayenin inşaata yönelmesindendir. "Neden gelişmiş ülkelerde tekstil krize girince, tekstilciler inşaatçı olmuyor" diye incelemek lazım. Eminim ki bulacağımız sonuç, sektörümüzün kalkınmasına önemli bir artı getirecektir.

KENTSEL DÖNÜŞÜM KONUSUNDAKİ UMUDUMU KORUYORUM

Deprem, ülkemizin kaçınılmaz bir gerçeği. Bursa da birinci derece deprem kuşağında yer alıyor. Her küçük sallantıda, sinsice yaklaşan büyük depremi ve sonuçlarını düşünüyor, ürperiyorum. Hepimizin bildiği bu kaçınılmaz realite karşısında, çaresiz ve daha kötüsü umarsız bekleyişi değerlendirecek kelime bulmam ise zor. İnşallah bir an önce uyanıp silkinelim ailemizin, çocuklarımızın, torunlarımızın o günlerde güven içinde olmaları için gerekeni yapalım. Unutmayalım; deprem adres sormayacak. Bu sebeple; kentsel dönüşüm konusundaki umudumu koruyorum. Ancak 6306 sayılı Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi isimli kanun, 16 Mayıs 2012'de kabul edildi ve yürürlüğe girdi. Üzerinden neredeyse iki buçuk yıl geçti. Bu süre zarfında, en ciddi yetkiye ve çıkan yasadaki birçok kolaylıklara rağmen önemli bir yol alınamaması rahatsız edici. Biz her fırsatta tehlikeyi ve bize göre doğru çalışma şeklini anlatmaya çalışıyoruz. Ancak asla umutsuz değilim. Ayrıca Bursa Büyükşehir Belediyemizin çabaları, cesur söylemleri oldu ve oluyor. Takdirle karşılıyorum. Ancak genelde bir bakış ve yöntem hatası içinde olunduğunu düşünüyorum.

MUTLAKA ŞEHRİN TAMAMINI RESMEDEN İMAR PLANLARINA İHTİYAÇ VAR

Yapılması şart olan kentsel dönüşüm, resmin tamamına bakmadıkça amaca ulaşmayacak ve başarılı olmayacak. Bu nedenle mutlaka şehrin tamamını resmeden imar planlarına ihtiyaç var. Bence belediyelerimizin yapacağı en hayırlı iş, mümkün olan en kısa sürede bu planları oluşturması. Kolay değil, ancak bu işe doğru ve sağlıklı başlamak istiyorsak birinci adım budur. Stratejik nokta, yapılacak planların mutlaka Büyükşehir Belediyemizce ya da uygun bir otorite kanalıyla birbirleriyle uzlaşan, örtüşen, devamlılık sağlayan bir düzene sokulması… Ve en önemlisi, daha önce planlanmış alanlar da bu düzene uyum sağlayacak şekilde revize edilmeli, kentin minimum yüzyıllık geleceğini şekillendiren planlar masaya konulmalı. Elbette bu planlar şehrin dinamiklerinin fikir birliğini de sağlamalı. Bu şekilde dönüşüm kendiliğinden başlayacak ve süratle devam edecek.

GENÇLERE TAVSİYEM; 'PARA KAYBEDİN ANCAK İNSAN KAYBETMEYİN'

'Gençlere, genç girişimcilere tavsiyeler' konusuna iş hayatım boyunca hep temkinli yaklaşmışımdır. Çünkü vebal içeriyor. Ancak tüm genç girişimcilere büyük bir inançla güvenerek verebileceğim bir tavsiye var. O da şu: Her ne iş yaparsanız yapın. Bu önemli değil. Ama yaptığınız işte mutlaka en iyi olmaya çalışın. İşte bu çok önemli… Bu nedenle, bir işe başlarken tüm yönleri ile araştırın, detayları sakın kaçırmayın, aradığınız orada gizli. Küçük başlayın, öğrenmenin bedeli olacak, bu sizi soğutmasın. Uygulama tecrübesi teorik bilgi ile birleşmeden yol açılmayacak. Sonra özel olmanın, uzman olmanın peşinde koşun. Çabuk zengin olmak istikrarsızlıktır, aşırılıktır, hayaldir. Başarı; emek, çaba ve sabır ister. Belki yavaş, belki az ama kalıcı ve gelişime açık başarıların peşinde koşun. Bir de şu içimden geliyor. Sakın ama sakın kul hakkı yemeyin. Para kaybedin ama insan kaybetmeyin. Ülkemizin genç girişimcilere çok ihtiyacı var ve onların başarısız olma lüksleri yok. Gençlerimiz cesaretini asla kaybetmemeli.



AHMET EKER

EKER SÜT YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Eker’e son dönemde inovatif bakış açısı kazandırdık ve sektörde birçok ilki gerçekleştirerek yeni pazarlar yarattık.”

28 Aralık 1973 tarihinde Bursa’da doğdum. İlköğrenimimi Bursa’da Özel İnal Ertekin Okulu’nda tamamladıktan sonra ikincilik derecesiyle girdiğim Amerikan Robert Koleji’nde orta ve lise öğrenimimi bitirip 1992 yılında yüksek tahsilimi yapmak üzere ABD’ye gittim. ABD’deki Lehigh Üniversitesi’nde Bilgisayar Bilimleri konusundaki lisans eğitimimi 1996’da tamamlayarak yine aynı üniversitede işletme üzerine yüksek lisans yaptım. 1996 yılında babam Altan Eker’in beklenmedik kaybından sonra aile firmamız olan Eker Süt Ürünleri AŞ’de Genel Müdür olarak üstlendiğim görevimi halen sürdürüyorum.



Eker, 1977 yılında Altan Eker ve Aykut Kutay tarafından Eker Çiftliği içindeki küçük bir imalathanede faaliyetlerine başladı. Amerika'daki öğrenciliğimin ilk 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. 1996 yılında babamın ani ölümü üzerine, ABD'den dönerek ikinci kuşak olarak ben ve kız kardeşim Nevra Eker yönetimi devraldık.

AİLE ŞİRKETİ OLARAK KALMADIK, KURUMSALLAŞTIK

Hedefimizi; 'Yeni yatırımlarla modern teknolojiyi takip ederek sürekli büyümek' olarak belirledik. Bir aile şirketi olarak kalmak yerine hızla kurumsallaştık... 2006 yılında Fransız Andros Grubu ile yüzde 50- yüzde 50 ortaklık gerçekleştirdik. Bu ortaklık sayesinde Eker'in büyüme ivmesi hızlandı, teknolojik alt yapısı güçlendi. Bununla birlikte Andros'un sütlü tatlı konusundaki bilgi birikimi-uzmanlığı ve Eker'e sağladığı know-how desteğiyle 2007 yılında Eker Sütlü Tatlıları'nı piyasaya sunduk.

Bu ortaklığın en büyük getirilerinden biri de; 2009 yılında yatırımına başlanan ve 2012 yılı başı itibariyle tamamen faaliyete giren Bursa'nın Mustafakemalpaşa ilçesindeki yeni fabrika yatırımımız oldu. Fabrikamız, Türkiye'nin süt endüstrisinde en gelişmiş teknolojisine sahip fabrikalarından biridir…

TÜRKİYE'NİN TAMAMINA ULAŞMAYI HEDEFLİYORUZ

Günlük 600 ton süt işleme kapasitesine sahip olan yeni fabrikamızdan, yaklaşık 250 araçla 100 ürün çeşidini 17 bin noktaya günlük olarak dağıtıyoruz. Bursa, İstanbul Avrupa-Anadolu, İzmir ve Ankara'da Bölge Müdürlüğümüz, Samsun, Kayseri, Eskişehir, Konya, Antalya, Kocaeli, Adana, Muğla, Bodrum, Mustafakemalpaşa, Çorlu, Düzce, Balıkesir ve Denizli'de ise dağıtım merkezlerimiz var. Önümüzdeki yıllarda da yeni cep depolar açarak, lojistik ve dağıtım anlamında avantaj elde ederek, Türkiye'nin tamamına ulaşmayı hedefliyoruz.

PİYASADA TERCİH EDİLEN BİR MARKAYIZ

Eker ürünlerinin ana başlıklarını; üretimin yüzde 40'ını oluşturan ayran ile sütlü tatlılar, kaymak, kefir, tereyağı, beyaz peynir, kaşar peyniri, pastörize süt ve yoğurt oluşturuyor. Eker, sadece perakende pazarında değil aynı zamanda yerinde tüketim kanalında da özellikle ayranı ile çok güçlü bir firma… Eker Yayık Ayran, lezzeti ile Eker'i Türkiye'de


Keşkül
Supangle

en beğenilen ayran markası yaptı. Ayranımız, yerinde tüketim kanalında satış payı ile sektöründe ikinci sırada yer alırken, prestijli ve en kaliteli zincir restoranlar tarafından tercih edilen marka olmayı sürdürüyor.

ÖNEMLİ OLAN; HEP 'İLK'LERE İMZA ATMAK

Süt ve süt ürünleri gibi rekabetin çok çetin olduğu bir pazarda yer alan firmalar için fark yaratabiliyor olmak ve bu farkın da tüketiciler tarafından benimseniyor olması sektördeki gücünüzü sağlamlaştırmaya büyük katkı sağlıyor. Buradan yola çıkarak Eker'e inovatif bakış açısı kazandırdık, sektörde birçok ilki gerçekleştirerek yeni pazarlar yarattık. 2010 yılından bu yana perakende kanalı için 26, yemek sanayi ve ev dışı tüketim kanalı için 23, yılda ise ortalama 13 farklı yeni ürünü piyasaya sunduk.

ECOLEAN AMBALAJDA GÜNLÜK SÜTÜ PİYASAYA İLK BİZ SUNDUK

1994 yılında Türkiye'de ilk litrelik ayranı piyasaya sunarak market raflarında satılmasını sağladık. Ambalajlanmış kaymağı da yine ilk defa tüketici ile Eker buluşturdu. 2001 yılında Türkiye'de ilk olarak, içeriğinde kalsiyum karbonat bulunan ve doğada yüzde 100 çözülen ecolean ambalajda günlük sütü piyasaya sunduk. Her bir kasede tazelik için 1 kg. yoğurdu 4x250g. kaseler şeklinde ürettik.

SÜTLÜ TATLI PAZARINDA YÜZDE 14 PAYA SAHİBİZ

Geleneksel sütlü tatlı pazarında yaklaşık yüzde 14'lük bir paya sahip olan Eker, 2007'de lansmanını yaptığı sütlaç, supangle, keşkül, sakızlı muhallebi ürün gamını, kazandibi, tavukgöğsü, fındıklı krem



şokola ve son olarak en sevilen sütlü tatlılardan biri olan profiterol ile zenginleştirdi. Eker, 2011'de yemek sanayi sektörüne yönelik özel catering sütlü tatlı çeşitlerini de piyasaya sundu.

EKER LEZZETLERİNE SÜREKLİ YENİLERİ EKLENİYOR

Sütten yaratılan lezzetlere her geçen gün yenilerini ekliyoruz. Son olarak, Türkiye'nin markalaşan ilk çizgi film kahramanı Pepee karakterli süt, ayran ve pudingler ile çocuk grubu ürünleri üretimine girdik. Bundan sonra da sektörünün yenilikçi markası olarak yeni ürünler ve ambalajlarla fark yaratmayı hedefliyor, Eker markasının farklı, yeni ve lezzetli ürünlerle bilinmesini amaçlıyoruz.

CESUR VE ATILIMCI OLUNMALI

Eker'i tüketiciler tarafından vazgeçilmez bir marka yapan en önemli unsur, teknolojik alt yapıyı nitelikli iş gücü ve yüksek hizmet kalitesiyle birleştirip aynı zamanda lezzet konusunda fark yaratan ürünler üretmesi…

Hızla gelişen günümüz dünyasında teknolojiye ayak uydurulması, yaşayan ve değişen bir yapıda bilgi sistemlerine sahip olunması, sürekli değişen tüketici alışkanlıklarının gözlemlenmesi ve inovatif bir bakış açısı ile yeniliklere açık, ilkleri yapmak konusunda cesur ve atılımcı olunması gerektiğini düşünüyoruz.



ALAATTİN YAZICI

ALMİRA OTEL KURUCUSU

“Güney Marmara’nın en çok tercih edilen oteli olmak ve konuklarımızı daha keyifli ağırlayabilmek için yenilendik, değiştik.”

1947 Bursa doğumluyum, Tüm öğrenim hayatım Bursa’da geçti. Ortaokulda okurken, Atatürk Caddesi’nde Refik-Şefik Gülenç kardeşlerin yanında yaz dönemlerinde çalıştım, ıtriyat ve parfümeri konusunda ihtisas yaptım. O tarihin en meşhur ıtriyat ve parfümeri satış yeri Gülençler’e aitti… Böylesine güzel bir yerde çalışmak, ticari deneyim açısından benim için çok yararlı oldu. Bu işletmede, 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 ülkesine götürmek istedi, ancak babam izin vermedi.

Osmangazi Ortaokulu'nda okurken, derslerimiz öğlene kadar devam ederdi. Dersler bittiği gibi koşarak Ulucami aralığındaki Divan Lokantamıza, babama yardım etmeye giderdim. Lise öğrenimim bittikten sonra da baba mesleğine devam ettim. Divan Lokantası, 1958 yangınından çok büyük zarar görmüştü. Dolayısıyla o dönemde İbrahim Yelkenci ile Bayathane'de, Merkez Divan Lokantası'nı hizmete açtık. Bu ortaklık beş yıla yakın bir süre devam etti.

20 YILLIK RESTORANCILIK TECRÜBEMİZ VAR

Merkez Divan Lokantası'nda ortaklık bittikten sonra Garajlar semtinde restoranlar açmaya başladık. Beyoğlu İşkembe Çorbacısı, Lale Kebap Salonu ve Divan Lokantası... Bilindiği gibi, Garajlar civarı bilhassa bizim sektörde hizmetin 'vasat' biçimde 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 yemek yemeye gelirdi. Bu üç restoranımız haftanın 7 günü 24 saat açıktı. Restorancılığımız yoğun bir çalışma temposunda tam 20 yıl sürdü.

OTEL ALMİRA'NIN AÇILIŞI…

Restorancılığa 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 sev-



dalısı' 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 Bursa'da öncü olduk.



'ALAATTİN'İN PRENSESİ…'

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.

ALMİRA'NIN MUTFAĞI TÜRKİYE'DE İLK BEŞTE YER ALIYOR

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...

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 gelmesidir. Bir taraftan Mudanya'da denizden 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 aittir.

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 eğitim-öğretime 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. Bize göre Antalya, Türkiye'de turizmin bir numaralı merkezi. Marmaris iki, Bodrum da üç numara… Turizmin geleceği çok parlak. Bu amaçla Antalya ve Bodrum'da turizm yatırımları için özel projelere endekslendik.

TEKSTİL YATIRIMINA DA GİRDİK

'Yumurtaları aynı sepete koymamak' düşüncesiyle, tekstilin merkezi olan Bursa'da



bu alanda da yatırımlara girdik. Her zamanki prensip ve ciddiyetimizle bu sektörde de çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bundan sonra Grup olarak tek amacımız var: O da, mümkün olduğunca çok insana iş ve aş vermek, ülke ekonomisine daha fazla katma değer sağlamak.

HEDEFİMİZ, ÇOK DAHA FARKLI BAŞARILARA İMZA ATMAK

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.

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.

TURİZMDE SEKTÖRÜNÜ BELİRLEYEN BİR MARKA OLARAK HİZMET VERİYORUZ

Almira Hotel'de değişim, kendisini son olarak 'termal' alanda gösterdi. Mart 2011'de Bursa Valiliği ile imzalanan protokol sonrası Almira Hotel, 25. yılında 'termal turizm' kulvarında da hizmet vermeye başladı.

Yıl 2014 ve Almira Hotel; Güney Marmara Bölgesi'nin en çok tercih edilen oteli ve de Bursa turizminde sektörü belirleyen bir marka olarak hizmet vermeye devam ediyor.



ALİ TATVEREN

KAFKAS ŞEKERLEME A.Ş. GENEL MÜDÜRÜ

“Son dört yılda Ar-Ge’ye çok önem verdik. Kestane şekerinde her şeyi maksimum düzeyde yapabiliyoruz.”

1970 Bursa doğumluyum. Atatürk İlkokulu’nda okudum. Ortaokul ve liseyi de Bursa Anadolu Lisesi’nde bitirdim. Babam yurtdışında okumamı ve yabancı dil öğrenmemi çok istiyordu. Sürekli yurtdışına gidiyor ancak tercümana ihtiyaç duyduğu için lisan bilmemesinin acısını çekiyordu. Liselerde yabancı dilde gramere ağırlık veriyorlardı, ancak pratikte konuşamıyorduk. Ben de lise bitince bir yıl boyunca yurtdışında dil kursuna gittim. İsviçre’de bir yıl turizm-otelcilik okuduktan sonra Amerika’ya geçtim. Los Angeles’ta iş idaresi okudum. Okulu bitirdikten sonra da Türkiye’ye döndüm. Askere gitmeden bir süre şirkette çalıştım, dönüşte yeniden işimin başına geçtim.

ÇOCUKKEN DÜKKANIMIZDA HER İŞİ YAPTIM…

Evimiz Basak Caddesi'ndeydi, dükkanımız da hala orada… Dükkanımızda çalışan ağabeylerle, ablalarla büyüdük. Okul dışındaki zamanlarımızda hep dükkandaydık. İlk önce, yanımızda çalışan büyüklere saygıyla davranmayı öğrendik, sonra çalışmayı… Bulaşık yıkadık, yerleri sildik, vişne suyu verdik, paket yaptık... Bonibon şekerler vardı büyük kolilerde, müşteri istediği zaman boyumuz da yetmediğinden tezgahların arkasındaki basamaklara çıkıp istendiği kadar ayarlayıp veriyorduk. Müşteriyi karşılamayı-uğurlamayı öğrendik.

ÇALIŞANLARIMIZI HEP AİLE BİREYİMİZ GİBİ GÖRDÜK…

Lokum da o zamanlar bir başkaydı… Fıstıklı, fındıklı, sade… Onlardan yüzlerce paket hazırlardık. Kasada durur, para üstü verirdik. Yani, daha üniversiteye gitmeden, perakende sektörüyle ilgili pek çok şey biliyordum. Askerlik dönüşü tam manasıyla işin içine girince, küçükken öğrendiklerimin çok faydasını gördüm. Küçüklükte işe gidip-gelmek, neler yapıldığını görmek bence çok önemli. En önemlisi de; eğer bu şirketten ekmek yiyorsak, içerdekileri çalışan gibi değil de bir aile bireyi gibi görmek gerekiyor. Şirketimizde çok sayıda eski çalışan var. 15-20-25 yıllıklardan bahsetmiyorum, 35-40 yıldır bizimle birlikte çalışanlardan söz ediyorum. Bu, çok güzel bir duygu... Hayatlarının çoğunu burada geçirmişler.

ÖYLE HEMEN BİRDEN PATRON OLUNMUYOR…

Üniversiteyi bitirdiğimizde adeta çalar saati kurmuşlar ve "geleceksin burada çalışacaksın" demişler. Büyüklerimizin kurduğu sisteme ayak uydurmakta hiçbir şekilde zorluk çekmedim. 43 yaşına geldim, şu anda yeni nesil özellikle üniversiteye gidenler kendilerini "patron" zannediyor. Rahmetli babam, patronken bile "patronum" dememiştir. Patronluk öyle üniversiteyi bitirip bir-iki yerde staj yapmakla olmuyor. Yeni neslin bence en azından askerliği bitirinceye kadar şirketlerinin en düşük pozisyonlarında çalışması gerekir. En alt ve en üst kademedeki yöneticilerle beraber çalışıp onların duygularını, istek ve beklentilerini anlamaları gerekir. Aksi takdirde onları, iş hayatında sorumluluk aldıkları zaman ciddi zorluklar bekliyor olacak. Şirketimizde 20 yıl önce 150-200 kişi çalışıyorsa şimdi bu sayı 500-600'e ulaştı. Bu çaptaki gıda üreten ve satan organizasyonu idare etmek kolay değil.

BÜYÜKLERİMİZİN ÖNGÖRÜLERİ İLE BU YERLERE GELEBİLDİK…

Önce muhasebe ve finans ile uğraştım. Bir yandan da reklam-tanıtımla ilgileniyordum. Gece yarılarına kadar reklam ajansında kaldığım günleri biliyorum. Gençsiniz, bir yandan da sivil toplum örgütlerine yeni yeni giriyorsunuz. Giyiminize biraz daha özen gösteriyor ve bulunduğunuz cemiyetlerde şirketinizi temsil ediyorsunuz. 1992-93'lü yıllardan bahsediyorum.

Halam, rahmetli Yüksel Tatveren ile babam, rahmetli Atilla Tatveren'in şirkete büyük katkıları oldu. Gençlerin önerilerini hep takdirle dinlediler, biraz gecikmeli de olsa hemen hemen hepsini yerine getirmeye çalıştılar. Türkiye genelinde bayiliklerin verilmesi, 1996-1999 arasında fabrika yatırımları, yeni açılan mağazalar, ihracat için çalışmalar, üreticiyle görüşmeler... Biz zamanında bu sıçramaları yapmış olmasaydık daha geri durumda kalırdık.

TEKNOLOJİYİ ESKİDEN BERİ YAKINDAN TAKİP ETTİK…

Bir anımı anlatmak istiyorum: Teneke kutu üreten firmalardan birinin sahibiyle yemekte karşılaştık. Bana "Oğlum, senin baban Bar-





celona'daki fuarda benim teneke kutumla dayanıklı kestane şekerini ilk tanıtan adamdır" dedi. Gençler hep "biz yaptık" diyorlar ya, hayır sadece sen yapmadın. Asıl büyükler yapmış yapılacakları… Babam Atilla Tatveren seneler önce bunu, ambalaj sektörü bu kadar yaygın değilken yapmış… Bir örnek daha vermek istiyorum: Fabrikamızda halen kullandığımız bir makine var. İtalya'daki üreticinin 52. Ambalaj makinesini babam satın almış. Düşünebiliyor musunuz, 35-40 yıl öncesindeki öngörüyü… O zamanlar Türkiye'de ambalaj sektörü yok gibiydi. Bazı markalar kestane soyma makinesini 'yeni yatırım', 'inovasyon' olarak anlatıyorlar, ancak ben kendimi bildim bileli bizde kestane soyma makineleri kullanılır. Dolayısıyla gençlerimizin, ikinci veya üçüncü neslin, kendinden öncekilerin neler yaptığını görmeleri ve "daha iyisini nasıl yapabilirim" diye düşünmeleri gerekiyor.

KADIN İSTİHDAM ETMENİN BEREKETİNE İNANDIK…

Ailemizdeki en önemli faktörlerden biri, kadın egemenliğinin fazla olması… Rahmetli babaannem Atatürk Caddesi'nde pastanemiz varken yazar kasanın başından kalkmaz, deyim yerindeyse kasayı kimseye emanet etmezmiş. Daha sonra, rahmetli halam Yüksel Tatveren egemenliği vardı… Bu egemenlik babam varken bile vardı. Bizler O'nun sevgisiyle-saygısıyla büyüdük. Kadınların işletmedeki bakış açısı, vizyonu gerçekten çok farklı. Halam hayatı boyunca çalışmış ve kendisini geliştirmeye gayret etmiştir. Sürekli okumuş ve bizleri yenilik yapmamız için hep teşvik etmiştir. Bizde kadın çalışan sayısı da çok fazla… Hep bunun bereketine inandık.

KURUMSALLAŞMAYA ÇOK FAZLA ÖNEM VERİYORUZ…

Kafkas, yılların getirdiği bilgi birikimi ve tecrübeyle bir şekilde yoluna devam ediyordu. Fakat bu yolculuğun daha sağlam ve sağlıklı olabilmesi için yeni yeni departmanlar kurmak ve aramıza yeni arkadaşlar katmak gerekiyordu. Şu anda bile "çok profesyoneliz" demiyorum, ancak 15-20 yıl öncesine göre çok ilerdeyiz. O zamanlar veri tutulmuyordu… Örneğin, kalite belgesi ISO, reklam gibi görülüyordu. ISO'nun başlangıcıyla kaliteyi oturttuk, istatistik tutmayı, hata yapmamayı

ve müşteri memnuniyetini öğrendik. Müşteri 84 yıldır memnun edilmiş, ancak bu konuya artık daha profesyonel bakmak gerekiyor. Bu konuda çok çarpıcı bir örnek vermek istiyorum: Amerika'ya vişne reçel yapıyoruz ve üzerindeki etiketlere, Türk Gıda Kodeksi'ne göre, "çekirdek çıkabilir" ifadesini yazıyoruz. İşin tuhaf tarafı; en gelişmiş makineler bile vişnenin çekirdeğini kaçırabilir. Müşterinin birine reçeli yerken çekirdeği denk gelmiş ve talihsizlik ya dişi kırılmış. Diş hekimine götürdük, tüm masraflarını karşıladık, sorunu en kısa zamanda çözmeye çalıştık. Bizde herhangi bir müşteri şikayetine 24 saat içinde geri dönülmesi gerekiyor. Bu konuda hatayı asla affetmem… Bana tüm müşteri şikayetleri ile ilgili olarak üç ayda bir rapor geliyor. Bizim gibi gıda işletmelerinde bu durumun inanılmaz derecede önemi var. ISO kalite sistemi tam anlamıyla yürüsün diye çok uğraştım. Şimdi sistemimiz tıkır tıkır işliyor.

Kurumsallaşma derken şu konulara da değinmem gerekiyor: Eskiden kazançlar, kar oranları şimdikine göre farklıydı. Patronlar da geliri-gideri, tüm muhasebe konularını kendi kafalarına göre belirliyordu. Şimdi ise üretim planlama var, her şeyin maliyetini en ince ayrıntısına kadar çıkarıyor. Sistem ve işleyiş o kadar değişti ki… Yeni dönemde yeni departmanlar oluşunca aramıza katılan arkadaşlarda bu değişimleri rahatlıkla görebiliyoruz.

UNLU MAMULLERDE ATAK İÇİNDEYİZ…

Son dört yılda Ar-Ge'ye çok önem verdik. Kestane şekerinde her şeyi maksimum düzeyde yapabiliyoruz. 2014 yılında unlu mamullere daha fazla ağırlık vereceğiz. Unlu mamullerde "gurme" üretim gerçekleştiriyoruz ve bu ürünleri nasıl sanayiye entegre ederiz, bunun çalışmalarını yapıyoruz. Son 1-2 yıldır kestane şekerinin yanında bazı ürünlerle ulusala girmeye başladık. Mesela Acıbadem Kurabiyesi'ni tüm Türkiye genelinde pazarlıyoruz. Unlu mamullerin raf ömrünü uzatmaya yönelik çalışmalarımız sürüyor. Mutlaka bir ivme yakalamak zorundasınız. Bunlar kısa ve orta vadede Kafkas'ın en büyük yatırım yapacağı alanlar…

ŞEKERLEMEDE DE YENİ ÜRÜNLERİMİZ VAR…

Yine 2013 yılının ikinci yarısında istihdamımızı artırmaya ve makine parkurumuzu genişletmeye yönelik atılımlarımız oldu.

Kısa ve orta vadede özellikle unlu mamullerin endüstrileşmesiyle ilgili yatırımlar gelecek. Yeni fabrika projesi, dağıtımla ilgili pazarlama bölümünde yeni operasyonlar gündemde… Şekerleme bölümünde ise yeni ürünlerimiz var. Yurtdışında gördüğümüz farklı tatları kendi ülkemize nasıl adapte edebiliriz, bunun çalışmasını yaptık. "Gourmet Line" serimizi ürettik ve satışlarına kendi noktalarımızda yavaş yavaş başladık. Ağırlıklı hedef kitlemiz; havalimanları… Gourmet Line'da, hurma, kuru kayısı ve erikle çalıştık, şimdi incir geliyor. Serimizi genişletiyoruz. Lokumlar, krokanlar, farklı nitelikte çikolatalar da olacak.

CİDDİ BİR ATILIM İÇİNDEYİZ…

Yurtdışında da markamızı tanıtmak anlamında çalışmalarımız sürüyor. Örneğin, yakın zamanda Mekke'de şeker satılan büyük bir mağazada köşe oluşturduk. Cidde'de ise Kafkas markasıyla küçük de olsa bir mağaza operasyonunu bitirmek üzereyiz.

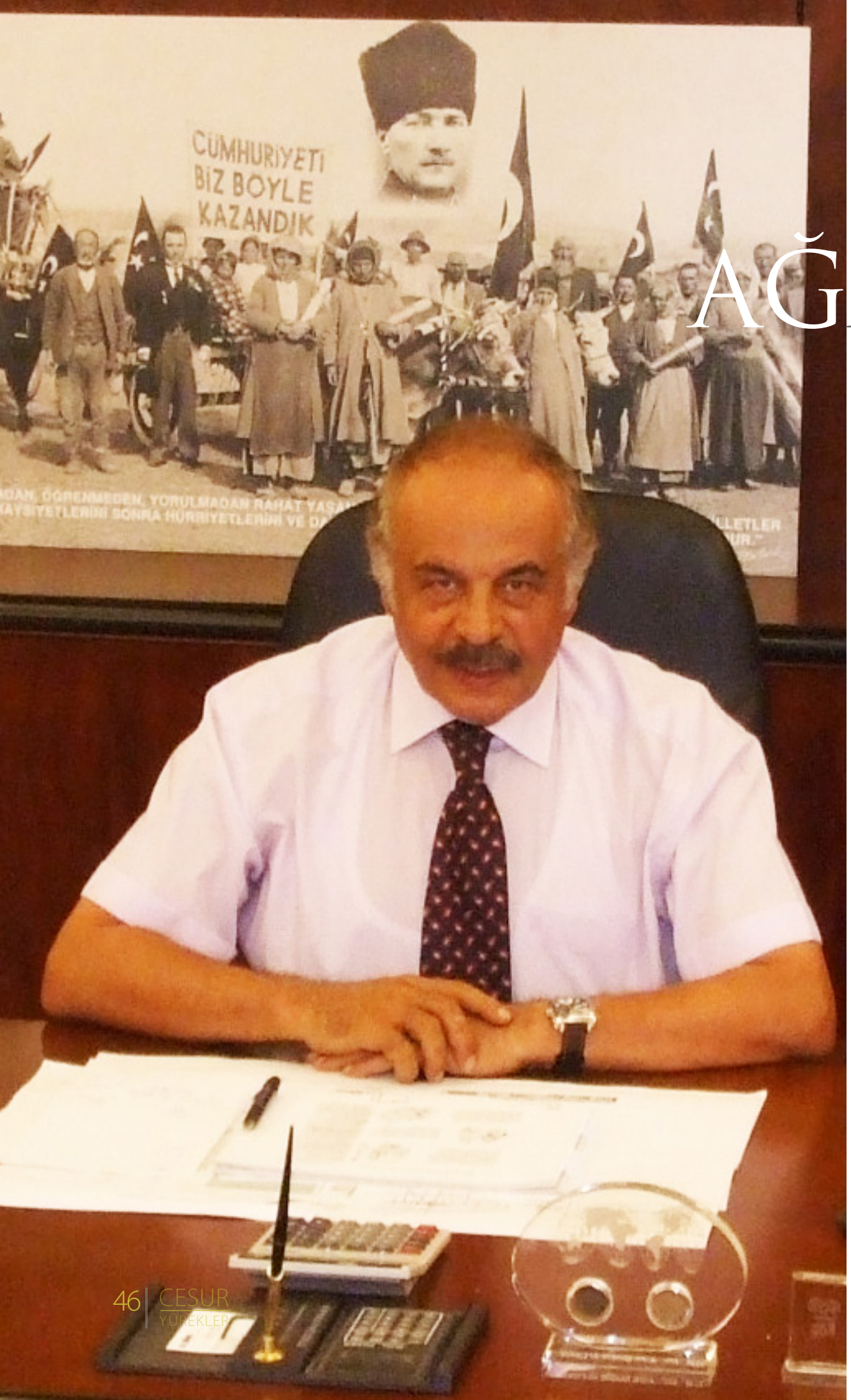
Öte yandan, gelişen teknolojiyle birlikte on-line satışa yönelik talepleri de yerine getirmek üzere bu alanda altyapıyı hazırlıyoruz. 2014-2015 ciddi bir atılım yılı olacak. İlk sıçramayı 1999-2000'li yıllarda yapmıştık. O zamanlar bayilerimiz azdı, iki yılda güzel bir noktaya getirdik dağıtım ağını… Bunu çok iyi başardığımıza inanıyorum, ancak yeni dönemde bayilerimiz üzerinde de ciddi çalışmalarımız olacak. Yurtiçindeki noktalaşmalara yönelik yeni bir konsept üzerinde çalışıyoruz ve sıçrama yapmak istiyoruz.



BURSAMIZ İÇİN HER TÜRLÜ KATKIYI VERİYORUZ…

Bursamızın, Bursalıların bir markası olan Kafkas, tüm sivil toplum örgütlerine, derneklere, üniversiteler ve belediyelerimize her türlü desteği veriyor. Buna Bursa dışındaki platformları da ekledik. Hatta uluslararası platformlardaki organizasyonlara da destek veriyoruz. Bu, firmamızın bir öngörüsüdür ve devam edecektir. Örneğin, Bursasporumuz için bütçe ayırıyoruz, Uludağ Üniversitesi'ndeki tüm toplantı ve panellerde, ağırlamalarda sponsorluk yapıyoruz. Yine kentimize iki üstgeçit kazandırdık ve sürekli olarak yerel yönetimlerimizin kültür-sanat etkinliklerine sponsorluklar yapıyoruz.

Son olarak şunu söylemek istiyorum: Tatveren Ailesi olarak, Kafkas markası altında 84 yıldır Bursa'ya yaptığımız katkının önümüzdeki dönemde de artarak devam etmesi için elimizden gelen gayreti gösteriyoruz.



ARİF AĞAOĞLU

A-PLAS
YÖNETİM KURULU
BAŞKANI

“Ülke olarak daha fazla üretmeliyiz. Bu sebeple biz de 3. fabrika yatırımı için planlarımızı yapmaya başladık.”

1943 yılında memur bir babanın oğlu olarak Niğde-Ulukışla’da doğdum. Doğduğum kazada tarım arazisi yoktu. Bu sebeple herkes okumak ve devlet memuru olmak mecburiyetindeydi. Ticareti ve üretimi bilmiyorduk. Aile işletmesi olarak tarımla ilgilenen kendi ihtiyacına yetecek kadar üretim yapan insanlar vardı. Bu nedenle herkes tahsil yapmak durumundaydı. Ben de ortaokulu Ulukışla’da okudum. Ulukışla’da lise yoktu. Liseye Konya-Ereğli’de başladım. Daha sonra 1960 yılında Ereğli Lisesi’ni 2. sınıfta bırakarak Amerikalıların Adana’da açtığı Otomotiv Lisesi’ne gittim. Otomotive büyük ilgi duyduğum için okulumu büyük bir zevkle okudum.



İÇİMDEKİ OTOMOTİV SEVGİSİ HİÇ DİNMİYORDU

Okulu bitirince Ankara'da Şeker Teknoloji Enstitüsü'nde araştırma görevlisi olarak işe başladım. Ankara'da çalışırken Yüksek Teknik Okulu'na devam ettim. Burayı bitirip hemen askere gittim. 1969-1970 yıllarında Edirne-Uzun Köprü'de Yedek Subay olarak askerliğimi tamamladım. Askerlik sonrası Seydişehir Alüminyum Tesisleri'nde işe başladım. Üç yıl kontrolör olarak çalıştım. İşimi severek yapıyordum ancak içimdeki otomotiv sevgisi ve heyecanı hiç ama hiç dinmiyordu.

1974 YILINDA BURSA'YA GELDİM

1974 yılının başında Bursa'da Tofaş Otomotiv Fabrikası'nda işe başladım. İşim; otomotivdeki parçalar nasıl yapılır, hangi teknoloji kullanılır ve bitmiş parçanın maliyeti nedir, bunları yapmaktı. Dolayısıyla otomotivde kullanılan tüm parçaların üretim tekniklerini ve nasıl yapıldıklarını inceledim, öğrendim. Bu süreç benim ileride yapacağım çalışmaların temelini oluşturdu.

Tofaş'ta çalışırken Bursa'da İktisadi İlimler Akademisi'ni okuyup, aynı okulda master da yaptım. Daha sonra Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi'ni bitirdim.

ÜRETİM YAPMAYA KARAR VERDİM

Tofaş'ta öğrendiğim üretim bilgilerini hayata geçirmek istiyordum, ancak üretim yapmanın zorluklarını da biliyordum. 1976 yılına gelinceye kadar bir otomotiv parçası üretmeyi planlıyordum. Ancak sac parçası üreteyim, plastik parçası üreteyim diye seçenek düşünürken, plastik parça üretmeye tesadüflerle beraber karar verdim.

Bu kararı vermeme yardımcı olan olay şöyle gelişti; 1976 yılında otomobillerde kullanılan rot ve rotiller ithal olarak TRW firmasından temin ediliyordu. Bu parçaların yerli üretilmesi için Niğde'de bir şirket kurulmuş, Alman Fows firmasının lisansı ile rot ve rotil üretilecekti. Bu fabrikanın hangi aşamada olduğunu izlemek için fabrikaya ziyarete gittim. Ziyaretim esnasında her şeyin tamam olduğunu, fakat üretim yapmadıklarını gördüm. Nedenini sorduğumda ise döviz yokluğundan rotil yataklarını ithal edemediklerini, Türkiye'de de bunun şu anda yapılamayacağını



bana söylediler. Döviz bulurlarsa ithal edip üretime başlayacaklarını da anlattılar. Firmada üretim müdürü görevinde bulunan Alman yetkiliye, "Ben bu yatakları üretebilirim" dedim. Alman müdür beni şöyle yukarıdan aşağıya alaycı bir vücut dili ile süzdü ve "Bu rotil yataklarını sen nasıl yapacaksın? Bunların ne kadar hayati önemde olan bir parça olduğunu bilmiyor musun?" dedi. "Evet biliyorum, siz bana resmi ve kontrol şartnamelerini verin, ben bunları size yapıp göndereyim. Siz de Almanya'ya testlere gönderin, neticeye göre üretime başlarsınız" dedim. Adam bana, "Ne kadar sürede numune verirsin" diye sordu, ben de "10-12 gün içinde gönderirim" karşılığın verdim.

İLK SİPARİŞİMİ ALDIM

İnanılmaz bir heyecanla hemen Bursa'ya geldim. Arkadaşımın atölyesinde prototip bir kalıp yaparak ve yine orada parçaları basarak yedi günde Niğde'ye yolladım. Alman yetkili telefonla beni arayarak "Hemen Niğde'ye gel, parçaların ölçüm sonuçları uygun. Çok ufak bir hata var, onu da düzeltirsen hemen üretime geçeriz" dedi. Ben hemen Niğde'ye gittim. Yerinde parçaları inceledikten ve parça yatak radüsündeki ufak hatayı da giderdikten sonra üretime başladık. Hemen İstanbul'dan el presi dediğimiz bir plastik presi sipariş ettim. Sipariş sözleşmesi için tekrar Niğde'ye çağırdılar. Hayatımda ilk defa bir ticari sözleşme imzalayacağım bir toplantı odasına oturduk. Fabrika müdürü, üretim müdürü, satın alma müdürü ve iki avukat bir sözleşme yapmışlar. "Oku ve imzala" dediler. Dört sayfalık bir sözleşme, bir dolu cezai hüküm içeriyor ve ben onların hiç birisine itiraz etmeden, hukuki terimleri de fazla kavramadan ve anlamadan imzayı attım. Bendeki üretim heyecanı her şeyi koşulsuz kabullenmemi emrediyordu. Toplantı sonrası 1000 adet siparişi alarak Bursa'ya döndüm. İlk siparişin heyecanı ile işe başladım ve bir hafta sonra ilk parti üretimi teslim ettim.

SERBEST ÇALIŞMAYA BAŞLADIM

1989 yılında Tofaş'tan ayrıldım. İşimi büyütmek, tüm mesaimi kendi işime vermek istiyordum. Ayrıldıktan sonra Ditaş firması ile işlerimi, parça sayısını artırdım. Mako firmasına

da iş yapmaya başladım. Yeşilova semtindeki atölyelerin sayısı 7'ye çıktı. Bunları toplu bir üretim biriminde fabrikasyon hale getirmek için Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi'ne inşa ettiğimiz fabrika binamıza taşındık.

ÇALI'YA İKİNCİ FABRİKAMI KURDUM

Tofaş-Ford firmaları ile ciddi iş birliklerimiz vardı. Demirtaş'taki fabrikamızı 2000 metrekareden 12.000 metrekareye çıkardık. 1990 yılında Ford ile işe başladık. Demirtaş fabrikamız gelen taleplere cevap veremez duruma düştü. Bu sebeple ikinci fabrika ihtiyacı duyduk ve Çalı Sanayi Bölgesi'ne Avrupa'nın en modern fabrikalarından birini kurduk. Tam robotik boya hattı ve büyük 2700 ton enjeksiyon makinelerini kurduk. Tofaş ve Ford araçlarına tampon üretiyor ve boyalı şekilde sevk ediyorduk. Otomotivin gerekliliği olan tüm sistemlere sahip olduk. TS 16949, ISO 14001, Q1 ve WCM gibi kalite sistemlerini uyguluyoruz.

PLASTİK PARÇA ÜZERİNE KROM KAPLAMA TESİSİNİ KURDUK

Daha sonra otomotivde çok teknolojik olan plastik parça üzerine krom kaplama tesisini, Atotech firmasına kurdurduk. Otomotivde kullanılan krom parçaların üretimini yapıyoruz. Ürettiğimiz bu parçaları İngiltere, İtalya ve Almanya'da üretim yapan otomotiv fabrikalarına gönderiyoruz.

OTOMOTİV ZOR BİR SEKTÖR

Otomotiv zor bir sektördür, yoğun rekabet, yüksek kalite beklentileri, düşük kar marjıyla uluslararası standartlar ve yoğun ana sanayi baskısı her geçen gün işimizi daha da zorlaştırıyor. Bu zorlukları yenmek için olanca gücümüzle çalışmamız gerekiyor. Ülkemiz ve kendimiz için mutlaka üretmemiz lazım. İşte bu sebeple üçüncü fabrikamızı kurmak için yatırım planlarımızı şimdiden yapmaya başladık.

YENİ YATIRIMLARIMIZLA İSTİHDAM SAYIMIZ DA ARTACAK

Şu anda 500 kişi istihdam ediyoruz. Yeni yatırımlarımızla bu sayı daha da artmaya devam edecek. İstihdamda yeterli bilgi ve beceriye sahip çalışan bulmakta zorluklarımız oluyor. Okullarda uygulamalı eğitim verilmediği için mezunlar, hayata atıldığı zaman, okul ile çalışma hayatının çok başka başka şeyler olduğunu görüp sukutu hayale kapılıyor. Bu sebeple çalışan insanlarımız, her konuda okumalı, yaptığı işte ise çok fazla okumalı ve merak etmelidir. Başarı ancak böyle gelir.





AYHAN ISPALAR

EMKO ELEKTRONİK YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Kendi işimi yapmak istiyordum. Elektronik konusunda ürünler yapıp pazara sunacaktım. Hedef belliydi…”

1958-Bursa doğumluyum. İlkokulu Namık Kemal İlkokulu’nda, ortaokulu Çelebi Mehmet’te, liseyi ise Bursa Erkek Lisesi’nde tamamladıktan sonra ODTÜ’den Elektrik Mühendisi olarak mezun oldum.

Mutlu bir çocukluk geçirdim. Yeşil Camii civarında bahçeli bir evimiz vardı. Babam esnaftı, Okçular Çarşısı’nda 5 metrekarelik bir dükkanı vardı. Kendisine yardım ederdim, fakat yaptığı işler ilgimi çekmezdi. Benim idolüm, Bursa’nın ilk elektrikçilerinden olan, dedem Mehmet İşgir’di. O’nu kendime ör-

nek alır, atölyesine gidip-gelirdim. Dedem bana elektronik devrelere lehim yapmak için havya hediye etmişti. O hediye benim için çok değerli ve anlamlıydı. Oyuncaklarım hep elektrik malzemeleri oldu. Teller, mıknatıslar... Kendi oyuncaklarımı kendim yapardım.

HAYALLERİM GERÇEKLEŞTİ VE İSTEDİĞİM ÜNİVERSİTEYİ KAZANDIM

Matematik öğretmenim Mehmet Bey, Çelebi Mehmet'te okurken bana matematik dersini sevdiren kişiydi. Fen bilgisi ve matematik alanında hep başarılıydım. Liseyi bitirdikten sonra aklımda 'ODTÜ Elektrik' vardı. Hayallerim gerçekleşti ve istediğim üniversiteyi kazandım. İlk iki yıl çok zorlandım, ancak vazgeçmedim. Üçüncü ve dördüncü yıl benden daha iyi eğitim almış arkadaşlarımı bile geçtim.

BABAMDAN ALDIĞIM KÜLTÜRDE; KENDİ İŞİMİZİ YAPMAK VAR

Kendi işimi yapmak istiyordum. Babamdan aldığım kültür buydu. Elektronik konusunda ürünler yapıp pazara sunacaktım. Hedef belliydi… Evimde küçük bir atölyem vardı, aklımda da hep bir proje... Henüz ihtisas dersleri başlamamasına rağmen hep proje üretirdim. ODTÜ Kütüphanesi büyük bir kaynaktı. Hazırlık sınıfında bile bu projeleri yürütür, sürekli sektörel yayınları tarardım. Üniversitede araştırma kültürümü pekiştirdim. Mezun olduktan sonra 10 yıl boyunca öğrenci gibi taramalar ve araştırmalar yapmaya devam ettim. ODTÜ Kütüphanesi'nden faydalanmayı bırakmadım. Okul bitti ancak öğrenme sürecim hiç bitmedi. O dönemde Aselsan'dan bile teklifler alıyordum. ABD'ye giden arkadaşlarım oldu. Ancak benim hayalim; kendi şehrimde, kendi firmamı kurmaktı. Okul bitince Bursa'ya döndüm. Daha önce staj yaptığım ustaların yanında mesleği öğrenmeye çalıştım, ortaklıklar yaptım.

EMKO'YU 1986 YILINDA FAALİYETE GEÇİRDİM

1986 yılında EMKO'yu kurdum. İlk yıllarda daha çok, fabrikaların elektrik cihazlarının-makinelerinin onarımını gerçekleştirdik. Deri ölçü makinesi yaptık. Deri Sanayi Bölgesi'ndeki makine-elektrik montajını gerçekleştirdik. Makineleri gece kamyona yükler, sabah kurar, öğlen yeni siparişlerimizi alıp geri dönerdik.

Bu noktada unutamadığım bir anımı anlatmak istiyorum: Durmazlar Makine'nin atak yılları, 1990'lar… Firmaya kontrol cihazları üretiyoruz. Üç ay çalıştık, özel bir ürün geliştirdik. Bizzat montajına gittim. Takacağımız makine, fabrikanın tam ortasında… Bir problem çıktı, 3 gün boyunca makinenin üzerinde uğraştık. Rahmetli Ali Durmaz, her sabah işe geldiğinde önce fabrikayı gezer sonra ofisine geçerdi. Montajın üçüncü günü hala makineyle uğraştığımı görünce, "Bir makinenin montajı bu kadar uzun sürmez" diye kızdı. Durumu izah ettim, anlayışla karşıladı. Sonraki dönemde de Durmazlar Makine ile çok güzel ticari ilişkilerimiz oldu. Ali Durmaz, 10-12 yıl sonra yurtdışındaki bir fuarda standımı görünce, "Başaracağını biliyordum" demişti. O'nun takdirini kazanmak yıllarımı almıştı.

SÜREKLİ OLARAK YENİ ÜRÜN GRUPLARI GELİŞTİRDİK

Daha sonraki yıllarda şu anki konumumuzun ilk ürün grubunu geliştirmeye başladık ve jeneratör kontrol cihazlarını ürettik. 2000 yılında endüstriyel elektrik cihazlarının ihraç edilmesi gerektiğini düşündük. Bu sayede dünya teknolojisini takip edebilecektik. Fuarlara katılıp yurtdışı piyasasına yöneldik.









Gelen talepler neticesinde 4. jenerasyon ürünlerimizi geliştirdik. Beş yılda uluslararası pazarlama alanında tecrübe sahibi olduk. Dünyanın değişik yerlerinde cihazlarımızın kullanılıyor olmasından gurur duyuyorum.

AR-GE DEPARTMANINIZ 25 YILDIR VAR

Pazar payımıza bakacak olursak, üçte ikisi Türkiye… Zamanla dış pazar ağırlık kazanacak. İhracatın en sevdiğim yanı, değişik kültürlerden insanlarla tanışmak… İşin en keyifli noktası ise EMKO'nun yeni ürün geliştirmesi. En önemli maliyet noktamız, en çok önem verdiğimiz konu ise Ar-Ge… Yeni ürün fikri… Her yeni ürün beni heyecanlandırıyor. Ar-Ge departmanımız 25 yıldır var ve bu birimde 20 elektronik mühendisi çalışıyor. Firmamızda toplamda 130 kişi görev yapıyor. Her sene en az 10 yeni ürün piyasaya sunuyoruz. Esas gücümüz de buradan geliyor. Firma kültürümüz; yeni ürün geliştirme üzerine kurulu…

DÜNYA STANDARTLARINDA YÜZDE 100 YERLİ ÜRETİM YAPIYORUZ

EMKO hakkında biraz daha detay bilgi vermem gerekirse şunları söyleyebilirim: Tekstil, gıda, cam, otomotiv, kimya, demir-çelik, makine imalatı, enerji ve diğer sektörlerin otomasyon ve proses kontrol malzemeleri ile hizmetleri konusunda gereksinimine cevap veren EMKO Elektronik dünya standartlarında yüzde 100 yerli ürün geliştirip, üretimini yapıyor. Küçük kolektif şirket olarak 1986 yılında kurulan EMKO Elektronik, otomasyon sektöründe endüstriyel ölçme kontrol cihazlarının ve sensörlerinin, enerji sektöründe ise jeneratör kontrol ve transfer panellerinin tasarımı, üretimi, pazarlaması ve satış sonrası servis hizmetlerine yönelik faaliyet gösteriyor. 1992'de ısı kontrol cihazları, sensörleri, zaman röleleri ve sayıcıları içeren ürün grubu için Türkiye'de çeşitli şe-

hirlerde geniş bir satış ağı kuran EMKO, yurt içinde 38, yurt dışında ise 30'u aşkın ülkede bayiliğe sahip…

120'YE YAKIN ÜLKEYE SATIŞ YAPIYORUZ

1993'te üretim kapasitesini artıran ve 1990'da kurduğu Ar-Ge departmanını daha da genişleten EMKO, 2010 yılında fabrika alanını 2 bin 500 metrekareden, 4 bin metrekareye çıkardı. Üretimini 2,5 kat artıran ve mevcut sisteminden daha hızlı elektronik montaj hattı kuran firmamız, 2011 ve 2012'yi takiben beşinci nesil jeneratör kontrol cihazlarına Faydalı Model tescili aldı. Ölçme ve kontrol serisi cihazlarında da PLC tabanlı ürünler üretmeye başladık ve bu ürün yelpazesini 'Kendi Cihazını Kendin Yap' iş modeliyle makine imalat sektörüne sunduk. 2013 yılında ihracatımızı bir önceki yıla göre yüzde 46 artırmayı başardık.

Şu an 120'ye yakın ülkeye satış yapıyoruz. Bunlardan yaklaşık 30 kadarında satış ağımız var. İhracat yapılan ülkeler arasında İtalya, Hollanda, Almanya, İngiltere, Romanya, Portekiz, Kanada, Meksika, Hindistan, Endonezya, İran, Mısır, Suriye, Ürdün ve Kuzey Afrika ülkeleri de var.

2012 yılında Türkiye'den sonra Lübnan, Hong Kong, Peru, Tunus, İsrail, Ürdün, Kamboçya, Tayvan, Kolombiya, BAE, Suudi Arabistan, Suriye ve Malezya'da da EMKO markasının tescilini aldık. Öte yandan, Almanya, Meksika, Polonya, Rusya, Dubai, Hindistan, Çin, Pakistan, Endonezya, Mısır, Suriye, Lübnan Suudi Arabistan, Vietnam gibi ülkelerdeki sektörel fuarlarda EMKO markalı ürünlerimizi tanıtıyoruz.

DÜNYACA ÜNLÜ KATALOGLARDA ÜRÜNLERİMİZ YER BULUYOR

EMKO ürünleri, 2006 yılında Almanya'nın en saygın online elektronik component ve teknoloji marketi olan CONRAD katalogunda yayınlanmaya ve satışa sunulmaya başladı. Aynı zamanda 2012 yılından beri, dünyaca ünlü RS Components katalogunda da ürünlerimiz satışa sunuluyor. TSE-ISO 9001 Kalite Güvence Sistemi belgesi alan ilk firmalardan olan EMKO, 2004 yılında TSE Kalite Ödülü'nün de sahibi oldu. Yine 2004 yılında 'Esnek Proses Kontrol Cihazlarında Akıllı Giriş/Çıkış Modül Sistemi' patentine sahip olduk. Öte yandan, 2001 ve 2003 yıllarında BTSO'dan, 'İlk Kez İhracatı Yapılan Ürün' kategorisinde ödüller kazandık.

STK'LARDAN ALDIĞIMIZ PEK ÇOK ÖDÜL VAR

2004 yılında Türkiye Elektronik Sanayicileri Derneği'nden 'Yenilikçilik-Yaratıcılık Fikrinin Ürüne Dönüştürülmesi Ödülü'ne layık bulunduk. 2006'da ise BUSİAD'dan 'Meslek Ödülü' aldım. 2008 yılında EMKO, TÜRKONFED'in Türkiye genelinden seçtiği 12 Başarılı KOBİ'den birisi oldu. Başarımız, 'KOBİ'lerde Dönüşüm: Küçük Firmaların Büyük Başarıları' adlı raporda ilan edildi. 2012 yılında 5. Jenerasyon Jeneratör Kontrol Cihazları üretmeye başladık ve bu konuda da faydalı model tescilimizi aldık.

KENDİ SEKTÖRÜMÜZDE ÖNCÜ FİRMAYIZ

Son yıllarda endüstriyel alanlarda, uzaktan izleme-kontrol çözümlerine odaklandık ve kendimizi sürekli bu alanda geliştiriyoruz. Özellikle, jeneratör kontrol ve kümes otomasyonu kontrol cihazlarında bulut üzerinden GSM tabanlı teknolojilerle çoklu cihaz takibinin bilgisayar veya Ipad'dan yapılmasını mümkün kılıyoruz. Şuanda sektöründe katalog ürünlerinde, Türkiye'de en geniş endüstriyel ölçme ve kontrol cihazları ürün yelpazesine sahip olan firmamız, jeneratör kontrol ve kümes kontrol sektörlerinde de dünya pazarındaki öncü firmalardan birisidir.

EKONOMİK KRİZLERDEN YARA ALMADAN ÇIKMAYI BİLDİK

EMKO, defalarca yaşanan ekonomik krizlerden sağlam bir şekilde çıkarak bugünlere ulaşmasını bildi. Krizlerde ayakta kalmak için pazarlama ve ürün ağımızı geniş tutuyoruz. Pazarlama ağınız ne kadar yaygınsa ve değişik sektörlere hitap ediyorsanız, krizlerden en az hasarla veya bizim gibi hiç yara almadan çıkarsınız.

2008 yılında patlak veren ve etkileri halen devam eden global ekonomik krizde de, daha önce yaşadığımız tecrübeler sonucunda Ar-Ge faaliyetlerimizi artırdık, yeni ürün geliştirme sürecimizi hızlandırdık. Örneğin, 2008 ve 2009'da piyasaya sürdüğümüz TEL-EM-07 adlı Jeneratör.

Kontrol Paneli ile Türk Telekom ihalesini aldık. Şu an Türkiye genelinde Türk Telekom'un santrallerinde bulunan 6 bin adet jeneratörde EMKO panelleri kullanılıyor ve bunlar SMS, dial-up ve ethernet üzerinden uzaktan yönetilebiliyor. Messenger (haberci) Serisi diye adlandırdığımız bu ürün ile tüm Türkiye ve dünya çapında geniş bir pazar elde ettik. GPRS haberleşme gibi yeni opsiyonlarla seriyi genişlettik. Diğer bir ürün grubumuz da; Jeneratör Kontrol Panelleri…

ÇOK FARKLI PAZARLARA DA GİRMEYİ HEDEFLİYORUZ

2010 ve 2011 yıllarında, profesyonelliğimizi kullanarak yeni jenerasyon ürünler çıkardık. Niş pazarlarda lider konumda bulunan firmalarla daha iyi rekabet edebilmek için yurtdışı satış kanallarını genişletmeyi amaçlayan firmamız, dünya pazarında teknoloji liderliğini kendine hedef seçti. Orta ve uzun vadeli hedeflerimiz arasında; Uzakdoğu ülkeleri ile Rusya pazarına girmek de var.



BAHA BOZTEKİN

BOZTEKİN OTOMOTİV GENEL MÜDÜRÜ

“Babam otomotiv yan sanayinin Bursa’daki ilk temsilcisidir. Biz de O’nun izinden gidiyoruz.”

9 Ocak 1975 tarihinde Bursa’da dünyaya geldim. İlkokul, ortaokul ve liseyi İhsan Çizakca’da okudum. O zaman Bursa’da iki tane özel okul vardı: Namık Sözeri ve İhsan Çizakca… Üniversite eğitimime de devam ettim. Bir yıl yurtdışında okudum, ancak sonra okulu bıraktım ve Bursa’ya geri geldim. 1993’ten bu yana da fiilen Boztekin Otomotiv’de çalışıyorum.

BABAM BURSA’DAKİ EN ESKİ YAN SANAYİCİDİR

Babam Mustafa Boztekin, 1973 yılında otomotiv yedek parça sektörüne girmiş. Daha da önce otobüs karoseri yapıyorlarmış. Fakat otomotiv sanayindeki gelişimi öngörebildikleri için bu alanda çalışmayı seçmişler. Hidro-



likleri önce elle yapmaya başlamışlar. Sonra gelişen teknolojiyle birlikte bu iş kalıplarda yapılmaya başlanmış ve gelişen iş hacmiyle paralel Vakıfköy'den 500 metrekarelik arsa almış. Otomotiv, yan sanayisini de hızla geliştiren bir sektör… Babam otomotiv yan sanayinin Bursa'daki ilk temsilcisidir.

ROMANYA'DAKİ TESİSİMİZİ 7 YIL SÜREYLE BEN YÖNETTİM, SONRA DEVRETTİK

Ben 1993 yılında babamın kurduğu işe dahil oldum. Kısa süre sonra, Türkiye'ye göre üretim şartlarının daha ucuz olduğu Romanya'da da bir şirket kurduk ve ben orada yedi yıl kaldım. Romanya'da da otomotiv-kaporta aksamı üzerine üretim yaptık. 2001 yılına kadar süren Romanya deneyimi aslında benim için bir nevi staj oldu, işi öğrendim, tecrübe edindim. Babam buradaki, ben ise Romanya'da şirketimizin başındaydım. Orada küçük bir yerle başladık, fakat kapatırken 100'den fazla çalışanımız vardı. O dönem evlendim, çoluk çocuğa karışınca da gurbet çekilmez oldu ve Romanya'daki şirketimizi devredip Bursa'ya döndüm. İş gereği olarak baktığımızda da; Bursa'daki ana gemiyi bırakmaktansa, orayı devretmeyi tercih etmiştik. Neticede bu kararımızın, sonraki gelişimimiz göz önüne alındığında çok isabetli olduğunu ifade edebilirim.

TÜRKİYE VE BALKANLAR'DA EN BÜYÜK YEDEK PARÇA ÜRETİCİSİ BİZİZ

Romanya'dan döndüğüm tarihten itibaren yine babamla birlikte omuz omuza çalışmaya devam ediyoruz. Boztekin Otomotiv bir aile şirketi. Çamurluk, kaporta ve panel üretimiyle otomotiv piyasasına çalışıyoruz. Otomotiv ana sanayine de pres baskı, kalıp yapıyoruz. Ana sanayi ile çalışmaya başlamamız, global ekonomik krizin patlak verdiği 2008 yılına rastlar. O döneme kadar bizim işimiz 'after market' dediğimiz, üretip iç ve dış piyasaya satmaktı. Türkiye, hatta Balkanlar'da bile en büyük yedek parça üreticisi biziz.

A'DAN Z'YE YERLİ BİR OTOMOBİL YAPTIK, PROTOTİPİNİ DE TESLİM ETTİK

Hatırlarsınız, Ankara'da faaliyet gösteren Erteks isimli bir firma yerli otomobil yapmıştı. Hatta o dönem Başbakan olan, Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan, yerli otomobil üretecek firmaya 100 milyon lira verileceğini söylemişti. Bu firma ihalede ilk dörde kalanlardan birisi… Neticede biz, o firmaya otomobilin A'dan Z'ye tüm tasarımını, kalıbını, çizimini yaptık, hatta prototipini de teslim ettik. Erteks, iç dizayn firması olduğu için biz bir tek o kısmını yapmadık.



TÜRKİYE'NİN BUGÜN İÇİN YERLİ OTOMOBİLİNİ YAPMASI GEREKLİ DEĞİL

Otomotiv; sürekli değişim ve dönüşümün yaşandığı, rekabetin de tüm dünya çapında had safhada olduğu bir sektör. Yıllar önce üretilen araçlarla şimdikiler, kıyas bile kabul etmez. Gerek iç, gerek teknik donanım, gerekse konfor açısından... Bu rekabette kiminle yarışacaksınız? Bence Türkiye'nin yerli otomobilini yapması bugün için gerekli değil. Bundan 40 yıl önce olsaydı, belki dünya piyasalarında kendimize bir yer edinebilirdik.

YEREL YÖNETİMLERE TROLEYBÜS ÜRETİMİ İÇİN TEKLİFİMİZ OLACAK

Bizim yakın vadede hedefimiz; yerel yönetimlere, elektrikle çalışan troleybüs üretimi için teklif vermek olacak. Babamın eski işi karoseri olduğu için bu alanda oldukça iyiyiz. Hatta bu konuda çeşitli firmalara tasarımlar verdik, yapıldı ve halen trafikte olanlar bile var. Önceden troleybüs; İzmir'de, İstanbul'da varmış, fakat o zamanlar elektrik kesintileri çok olduğu için iyi hizmet edemediğinden kaldırılmış.

RUSYA'DA YATIRIM YAPMAYI PLANLIYORUZ

Ekonomik krizin yaşanmadığı ülkelerden birisi olan Rusya'da da yatırım yapmayı planlıyoruz. Ukrayna ile ilgili yaşanan bazı siyasi çatışmalar var, ancak Rusya'ya tabiri caizse kafa tutabilen yok. Bu sebeple, o bölgede biz bir sorun görmüyoruz. Hatta Rusya'da üç yıldır, alanında söz sahibi üç firmayla kalıp ve yedek parça üzerine çalışmalarımız var. Bu firmalar bizi Rusya'da yatırıma davet etti. Gidip fizibilite çalışması yapacağız.

BOZTEKİN OTOMOTİV GELECEKTE ÇOK DAHA İYİ YERLERDE OLACAK

Geçmişe dönüp baktığımda, aldığımız hiçbir yatırım kararından dolayı pişmanlığımız olmadı.



Otomotiv sektöründe durduğunuz zaman yarışın dışında kalırsınız. Sürekli yenilik ve farklılık yaratmak zorundasınız. Gerek iç ve gerekse dış piyasalarda da kaliteli üretiminizi uygun fiyattan pazarlamanız gerekiyor.

Çünkü sizin fiyatınız yüksek olduğu, kaliteniz bir seviye alt kademeye indiği zaman, bu işi yapacak, o piyasayı dolduracak, dünyanın her yerinde binlerce firma var. Biz de bu durumu aklımızdan çıkarmadan hep yarışın içinde kalmaya, sürekli farklılık yaratmaya çalışıyoruz Geçen yıllar içinde bunu başardığımızı düşünüyorum. Boztekin Otomotiv gelecekte çok daha iyi yerlerde olacak.

AİLEMİZDE KLASİK OTOMOBİL MERAKI VAR

Bizim ailede antika otomobil merakı var. Bize de babamdan bulaştı. Babam sıfırdan bu noktaya gelmiş. Adeta tırnaklarıyla kazıyarak bu mertebeye ulaşmış. Zamanında parası olmadığı için alamadığı, şimdi ise 'klasik' sayılan 16 farklı model arabası var. Bunların parçası artık bulunmadığı için bazen iki farklı modelden tek bir araba yapıyoruz.

OTOMOTİVDE RİSK VE YATIRIM MALİYETİ YÜKSEK

Otomotiv yan sanayi; rekabeti yüksek, fakat Türkiye'nin yoğun biçimde içinde bulunması gereken bir sektör. Rekabetçiliğimizi geliştirip, ana sanayinin sattığı parçaları aynı kalitede yapabiliyoruz. Bizim gibi firmalar olmasa bu alanda fiyatlar çok daha yüksek seviyeye çıkar. Fakat ana sanayi ile yan sanayi birbirinden ayrılmaz bir bütün… Ben, Uzakdoğu'nun etkisinden dolayı, bundan 10 yıl sonra pek çok büyük yan sanayi firmasının olmayacağını düşünüyorum. Maliyetler her yıl yükseliyor, aktivasyon uygulaması da sıkıntı yaratıyor. Yabancı firmaların kar marjları bizimkilerden daha fazla.

Riskiniz ve yatırım maliyetiniz de yüksek, Çünkü ana sanayiye çalışabilmek için mutlaka istenen teknoloji ve makine yatırımlarını yapmak zorundasınız. Sistem böyle devam giderse büyük firmalar ya satacak, ya da kapatacak.



BİLAL KILIÇ

BURSA YEM YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“İşimizi çok severek yapıyoruz. Ülke ekonomisine katkıda bulunmak, Bursa Yem firması olarak bizleri mutlu ediyor.”

1965- Van doğumluyum. İlkokul, ortaokul ve lise öğrenimimi Van’da tamamladım. Van Endüstri Meslek Lisesi mezunuyum. Kısa bir ticaret hayatından sonra askerliğimi yapmak için önce Samsun’a oradan da Kocaeli-Kandıra’ya gittim. Askerliğimi sıhhiye olarak tamamladım.

ASKERE GİTMEDEN ÖNCE TİCARETLE UĞRAŞTIM

Askere gitmeden önce inşaat malzemeleri alım-satım işi yaptım. Demir, çimento, kireç gibi malzemeler aldım-sattım. 18 yaşındaydım ve bu ticari faaliyetimi 6 ay kadar devam ettirdim. Askerlik önümde engel olduğu için işimi kardeşlerime devrettim.



Dönüşte yine ticarete atıldım. Şarküteri ve market üzerine çalışmalarım oldu.

ORTADOĞU'NUN EN BÜYÜK BULGUR FABRİKASI AİLEMİNDİ

Babam ve amcam eski sanayicilerdendi. 1970'li yıllarda Ortadoğu'nun en büyük bulgur fabrikasını bizim ailemiz işletiyordu. Fakat bölgede bulgura yönelik buğday yetişmeyince sıkıntı oldu ve tesisi devrettiler. Un fabrikasında ise hissedar olarak bulunmaya devam ettik.

BURSA'DA YEM FABRİKASI KURUP ÜRETİME BAŞLADIK

Babamın uygun gördüğü üzere 1992 yılında Bursa'ya taşındık. Biz de burada yem fabrikası kurup üretime başladık. Yaklaşık 20 yıldan fazladır bu işi devam ettiriyorum. Babam işin başında değildi ancak bizi yönlendirirdi. İşimizi çok severek yapıyoruz. Ülke ekonomisine katkıda bulunmak bizleri mutlu ediyor.

ÇOK ÇEŞİTLİ YEMLERİMİZLE EKONOMİYE KATKI SAĞLIYORUZ

Önceki dönemlerde hayvancılığımızın ciddi sorunları vardı. Bugün gelinen iyi bir nokta… Biz de elimizden geldiğince bu sektörde yolumuza devam edeceğiz. Büyükbaş, küçükbaş, kanatlı ve özel yem dediğimiz süt yemleri, yumurta yemleri, besi yemleri, etlik piliç yemlerinin yanı sıra kedi-köpek maması da üretiyoruz. Üniversitelerin zaman zaman istediği fare, kobay türü yemlerimiz de mevcut. Protein ve enerji dengelerini tutturarak, her hayvanın özelliğine göre yemler üreterek başarılı çalışmalara imza atıyoruz.

Bünyemizde 60 çalışanımız var. Bunların 12'si veteriner hekim, ziraat mühendisi, kimya mühendisi, zooteknistlerden oluşuyor. Yemlerin geri dönüşümünü ölçmek ve laboratuara gelen hammaddelerin özelliklerini çıkararak uygun yeme nasıl dönüşebileceklerini belirlemek ve hayvancılığın hizmetine sunmaktır işimiz… Ciddi çabalar sarf ediyoruz bunun için…

YEM OLMADAN SAĞLIKLI ÜRÜN ALINAMAZ

Yem olmasa istediğiniz süt, et ve yumurtayı alma şansınız yok. Yemler tamamen bilim-

sel olarak hazırlanıyor. Protein, enerji ve aminoasit dengeleri gözetiliyor. Aldığınız hammaddeye ve üretime dikkat edeceksiniz. Yem hayvanın önüne gidinceye kadar en iyisini yapacaksınız. Bizim işimizde; sonuçlar gününde, anında alınabilir. Çok dikkatli olmak gerekiyor.

Hammaddenin standardı yok, ancak üretirken o standardı yakalamak gerekiyor. 'Ucuza getireceğim' diye hammaddeden çalmak çok yanlış. Bugün bakıyorsunuz birçok gıda maddesinde, zeytinde bile hile çıkıyor. Yemi üretirken hayvanın sağlığını, uzun ömürlü olmasını, verimliliğini esas almak lazım.

HAMMADDE TEMİNİNDE BAZEN SIKINTILAR YAŞANIYOR

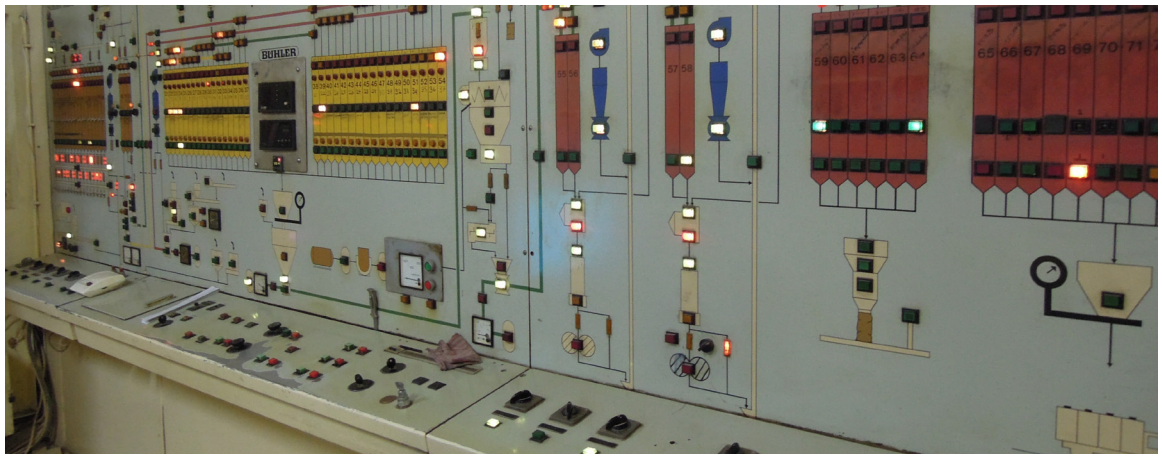
Hammadde alırken zaman zaman sıkıntı yaşıyoruz. Türkiye'ye gelişi zor. Hem biz hem içerdeki alıcı-satılar ithalat yapıyor. Ülkede ithalat hiçbir zaman bitmez diye düşünüyorum. Hammaddeler yetmiyor ve dışarıya bağımlı hareket ediyoruz. Sektör gittikçe geliştiği için bu bağımlılıktan kurtulmak zor. Kendimizin hammadde üretmesi zor. Tarlan olacak, un ve yağ fabrikan olacak, çok zor. Buğdayı, mısırı, ayçiçeğini ekeceksin, biçeceksin. Fabrikalarında yağını, ununu ayıracaksın. Bize gerekli olan zaten posa kısımları. Buğday kepeği, ayçiçeği ve mısır küspesi. Yanında tahıl da kullanıyoruz. Buğday, arpa, mısır. Nişasta olmayacak, una girmeyecek ürünleri de yeme katıyoruz. Böylelikle yemin kalitesi biraz artmış oluyor. Hammaddeyi daha çok Konya, Trakya bölgesi ve Adana'dan temin ediyoruz.

HEDEFİMİZ; ENTEGRE BİR TESİS KURMAK

Entegre tesis kurmak hedefimiz var. Yumurta, etlik piliç, besi ve süt sığırcılığı fabrikan olacak. Bizim entegremiz daha çok bu yönde. Entegre tesisimizi kurup, geniş bir alana çıkmak istiyoruz. 100-200 dönümlük bir arazi içinde bunu yapmayı düşünüyoruz.











Öte yandan, yem dışında hiçbir sektörde faaliyetimiz yok. Sadece sıkışık zamanlarda hammadde alım satımı yapıyoruz.

ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞBİRLİĞİ ÇOK ÖNEMLİ

Üniversite-sanayi işbirliğini yıllardır savunan bir insanım. Bir tarafta teorik, bir tarafta pratik… Sanayi kuruluşları pratiği ön plana çıkarır. Teorik ile pratik bir araya gelince anlamı olur. Bize üniversite mezunu arkadaşlar geliyor, baktıklarında hammaddeleri tanımıyorlar bile. Bu kaynaşmayı sağlayabilmek ve çağımıza ayak uydurabilmek için işbirliği olmazsa-olmazdır. Umarım devletimiz buna el atar ve her sektörde sağlıklı bir noktaya oturtur. Öğrenciler okurken sanayi içinde faaliyet gösterebilirlerse hazır olurlar iş yaşamına. Sabancı ve Koç Üniversitesi bun güzel bir örnek. Bunlar neden devlet üniversitelerinde olmasın?

GENÇLERE İLK TAVSİYEM; DÜRÜST OLMALARI

Gençlere yaşamlarında öncelikle dürüst olmalarını tavsiye ederim. Dürüstlük ve çalışkanlığı birleştirirlerse çok güzel noktalara gelirler. Ayrıca kendilerine örnek bir insan ve iş alanı seçsinler, hayatlarını buna göre şekillendirsinler. İnsanın kendisini çalışmaya adaması gerekir.

TÜRKİYE'DE YEM SEKTÖRÜ HIZLA GELİŞİYOR

Bizim sektörde Bursa ve ilçelerinde 4 tane üretici var, ancak bu sayı Türkiye genelinde 660'a kadar çıkıyor. Kimisi tam kapasite çalışıyor, kimisi 3'te biri kadar. Sektörümüzün çözüm bekleyen ciddi sorunları var. Hammadde temini, ürün satabilmek ve geri dönüşü sağlayabilmek gibi... Et ve süt sektörü biraz daha gelişince, sektörümüz giderek toparlanıyor. Biz ürünü köylüye satıyoruz. Köylü de hiçbir zaman borçtan kurtulamıyor. Bunun nedeni de ürünlerini değerine satamamaları. Ancak bu olumsuz tablo günden güne azılıyor. Köylü artık emeğinin karşılığını gitgide almaya başlıyor. Bu da bize olumlu yansıyor. Sektörümüzün daha da gelişeceğini tahmin ediyorum. Bakınız, dünya nüfusu artıyor ve 2050 yılında 9 milyarı geçeceği otoritelerce belirtiliyor. Bu; protein kaynaklı et, süt ve yumurta tüketiminde ciddi bir artış olacağını gösteriyor. İyimser bir tahminle, en az önümüzdeki 40 yıl daha gelişebilecek, ihtiyaç duyulabilecek bir işimiz var. Ben sektörümüz adına gerçekleşen gelişmelerden umutluyum, daha da iyi olacağını düşünüyorum. Sektörümüzde ciddi entegre tesisler kurulacak. Yumurta ve yem fabrikasını iç-içe kurabilirseniz belirli bölgelerde teşvikler de var. Çoğu yerde araziyi de devlet veriyor. Ülke de gelişiyor, büyüyor. Önümüz açık.



BURHANETTİN ÜNAL

AKSUN AMBALAJ AKSUN PARKE YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Devlet tecrübesinden sonra özel sektörde de başarılı olacağıma dair kendime büyük güvenim vardı.”

1944 yılında Kırıkkale’ye bağlı Keskin’de doğdum. İlkokulu Keskin’de, ortaokulu Ankara Cebeci Ortaokulu’nda, liseyi yine Ankara’nın en eski okullarından Gazi Lisesi’nde, üniversiteyi ise Ankara Üniversitesi İktisadi Ticari İlimler Akademisi’nde tamamladım. Akademi’den 1969 yılında mezun oldum.
Babam Keskin’de ayakkabıcılık, Ankara’da da bakkaliye işi yapan bir esnaftı. Okul sonraları ben de tezgahın arkasına geçer babama yardım ederdim. Üniversiteyi bitirince Maliye Bakanlığı’nda Gelirler Kontrolörlüğü’ne, askerlik dönüşü de iki kademeli bir sınavla



Hesap Uzmanlığı'na geçtim. İstanbul grubunda görev yaptım. Kamuda sekiz yıl çalıştıktan sonra 1978'de özel sektöre geçtim.

ÜSTÜNBERK ŞİRKETLER GRUBU'NDAN İŞ TEKLİFİ ALDIM

Bursa'da, Üstünberk Şirketler Grubu adı altında, bünyesinde birkaç firmanın yer aldığı üç ortaklı aktif bir oluşum vardı. Giderek de büyüyorlardı. Orhan Holding'in sahibi İbrahim Orhan, Sinta'nın sahibi Üstün Üründül ve Martur'un sahibi Umur Üstünberk, Üstünberk Şirketler Grubu'nun ortaklarıydı. O dönemde ve halen de öyledir; hesap uzmanı arkadaşlar ya özel sektöre geçiyor ya da kamuda kalarak bürokraside görev alıyorlar. Yani misyonumuz icabı hem kamuda hem de özel sektörde revaçtayızdır. Bana da, yukarıda bahsettiğim Grubun ortakları tarafından iş teklif edildi. Ben de istifa ederek, bu cazip teklifi değerlendirdim ve özel sektöre geçtim.

ÖZEL SEKTÖR BANA HEP CAZİP GELDİ

Onlar Bursa'da, ben ise Kurulumuzun İstanbul bölümündeydim. Birbirimizi tanımıyorduk. Beni nasıl bulduklarını ise şöyle anlatabilirim: Bana iş teklif edilmeden bir yıl önce, birkaç arkadaşla birlikte Bursa'ya vergi incelemesine gelmiştik. İncelememizi yaparken beni takip etmişler, sormuşlar… Şirketlerini holdingleştirecek, büyütecek, tüm mali işleri yürütecek bir isim aradıklarını arkadaşlarıma söylemişler. Arkadaşlarım da beni tavsiye etmiş ve yönetici kabiliyetine sahip olduğumu belirtmişler. Tabi benim bu konuşmalardan hiç haberim yok. Nihayetinde biz dört aylık vergi incelememiz bitince tekrar İstanbul'a döndük. Sonraki günlerde Üstünberk Şirketler Grubu'nun ortaklarından bir telefon geldi. Benimle görüşme talebinde bulundular. Biz hesap uzmanları, bu tarz görüşmeler konusunda çok ketumuzdur. Bazı sorulardan ve bana güven verdiklerini hissettikten sonra görüş-

meyi kabul ettim. Bana, şirketler gurubunda mali yönetici olarak çalışmamı teklif ettiler. Bu konuyu ailemle konuştuktan sonra onlara kararımı açıklayacağımı söyledim. Üstünberk, o dönem Bursa'da büyüyen bir şirketler grubuydu. Babamın esnaf oluşu, tezgah arkasında yetişmem, özel sektörü bana hep cazip gösteriyordu. Devlet tecrübesinden sonra özel sektörde de başarılı olacağıma dair kendime büyük güvenim vardı. Nihayetinde ailem de olumlu karşıladı, anlaştık ve Bursa'ya yerleştik.

ORTAKLAR AYRILINCA BEN DE O YAPIDA DURMADIM

Tüm şirketlerin mali koordinatörlüğü bana bağlandı. Dört yılın sonunda icra görevini de verdiler. Orada sekiz yıl çalıştım. Grup bünyesinde; otomotiv, inşaat-inşaat malzemeleri, elektrik malzemeleri, ayrıca o yıllarda revaçta olan soba ve baca üreten firmalar vardı. Tüm şirketlerin yönetim kurulunda murahhas azalık yaptıktan sonra Grubun, pazarlama firmasının genel müdürlüğüne getirildim. Bugün Martur, eskiden Sandem'di… Orada da 4 yıl görevde kaldım.
Sonra 1985'in sonunda ortaklar arasında bir ayrılık oldu. Her hissedar, Grubun başında bulunduğu firmayı satın alarak ortalıktan ayrıldı. Gruba bağlı şirketlerin ayrı ayrı yüzde 50 ortağı ve Yönetim Kurulu Başkanı olan ortak, benim idarede kalmamı ısrar etti, ancak ben de ayrılıp Bursa'da Mali Müşavirliğe fiilen başlamaya karar verdim ve öyle de yaptım. Sağ olsunlar, beraber çalıştığım bu patronlar, şirketlerinde mali danışmanlık yapmamı istediler, ben de danışmanlığı bırakıncaya dek bu değerli firmalarda dışarıdan müşavirlik şeklinde çalıştım.

'BAKIŞ MALİ DANIŞMANLIK' ŞİRKETİMİ 1986'DA KURDUM

Grupta görev aldığım sekiz yıl boyunca Bursa'da ciddi manada maliyeci olarak tanınmaya başlamıştım. Birçok firma, görevdeyken bile bana, mali danışmanlık konularında sorular sorardı, fakat ben işime saygımdan dolayı resmi olarak değil de arkadaş olarak bazı fikirler verirdim. Dolayısıyla Gruptan ayrılınca kafamda mali danışmanlık, mali müşavirlik yapma fikri doğdu.



'Bakış Mali Danışmanlık' adıyla 1986'da İntam 99'da faaliyete başladım. Önemli firmaların mali danışmanlıklarını yapıyordum. Yeminli Mali Müşavirlik uygulaması başlayınca hesap uzmanlığından geldiğimiz için otomatikman Yeminli Mali Müşavirlik belgesine sahip oldum. Fakat içimde hep ticaret yapma isteği vardı.

TİCARET VE MALİ MÜŞAVİRLİĞİ AYNI ANDA YÜRÜTTÜM

1989'lara kadar yoğun şekilde mali müşavirlik yaparken, bir taraftan da "nasıl ticaret yapabilirim?" diye düşünüyordum. Bu arada Renault ile temasa geçtim. Firma o dönemde çıkma malzemeleri, yani malzeme koydukları ahşap sandıkları, ihaleyle satıyordu. İhaleye girip sandıkları alınca otomatikman ağaç işine de girmiş oldum. Bu arada mali müşavirliğe devam ediyordum. Hangisi daha iyi olursa o işte devam etmek istiyordum.

HESAP UZMANLIĞINDAN SANAYİYE GİREN BİRKAÇ KİŞİDEN BİRİSİYİM

O tarihlerde Renault, yedek parça ihracatına başlayınca, kendilerine bu alanda kullanabilecekleri ahşap sandıklar yapma teklifinde bulundum, kabul ettiler. Sıcaksu mevkiinde işyerim vardı. Oraya kamyonlarla mallar geliyordu. Çok da talep vardı. Genellikle inşaat firmaları kontraplak ve hazır ahşap malzemelere ilgi gösteriyordu. Bu ticareti yaparken önce Oyak Renault'da ambalaj sandığı imalatına da girdim. Beşevler'de bir yer tuttum. O zamana kadar ağacı ormanda tanırken; birden bire orman ürünleri alım-satımı ve üretimi işine başlamış oldum. Mali müşavirlik faaliyetlerimi de git gide azaltıyor



ve yeni firmalar almıyordum. Çalıştığım firmaları da, ticarette önüm açılmaya başlayınca yavaş yavaş arkadaşlarıma devrettim. 1990'de mali müşavirlik işini tamamen bıraktım.

Hesap uzmanlığı geçmişi olanlardan kendi adına üretime, ticarete, sanayiye giren birkaç kişiden biriyim. Bürokrasiden gelenler biraz çekingen, tedbirli ve temkinlidir. Piyasayı da çok iyi bilmezler. Esnaf aileden gelmem bana bu cesareti verdi.

BÜYÜK İŞLETMELERİN AMBALAJ SANDIĞI ÜRETİCİSİ OLDUK

Zaman içinde ağacın farklı branşlarıyla da ilgilenmeye başladım. 1989 yılında Beşevler'de ahşap parke üretimine de başladım. Şimdi konutların olduğu bir yerde, o zaman 7 bin metrekarelik alanda, 6-7 yıl öncesine kadar hem ambalaj sandığı ve palet üretimi, yanı sıra ahşap masif parke üretimi yaptım. Ambalaj sandığı işi de büyüdü. Başta otomobil üretim fabrikaları olmak üzere, sınai ve ihracatçı kuruluşların ambalaj sandığı ve palet üreticisi olduk. Halen bu alandaki üretimimize devam ediyoruz.

AKSUN PARKE, SEKTÖRDE ÇOK İYİ GELİŞMELER KAYDETTİ

Parkede ise ciddi anlamda ilerleme kaydettik. Bursa'da Aksun Parke markası ile yoğun, kaliteli bir üretime girdik. Türkiye'nin bu alandaki önemli 3-4 üretici firmasından biriyiz. Bu arada yeri gelmişken, tüketicinin bu alanda aklını karıştıran bir konuya da açıklık getirmek isterim: Parkenin; masif, lamine ve laminat gibi farklı tarzları var. Bizimki doğal ağaç parke yani masif parke üretimi idi. Laminat parke ise altında kontraplak benzeri bir malzeme olan, üstünde ise dekor kağıdı, parlak renkte, naylon veya ahşap görüntüsü veren kaplama bulunan bir malzemedir. Lamine de 4-5 milim gerçek ahşap kullanılır. Masif parkeyi uygulamak zordur. Yerine yapıştırmak, sistire çekmek, cila atmak çok uzun zaman alır. Fakat sağlıklı olan da masif parkedir. Ancak fiyatından dolayı, ayrıca lamine ve laminat da moda olunca masif parkeye talep azaldı. Dolayısıyla ben de 1998'de masif parke üretimini bıraktım.

Parke piyasasında çok iyi bir isim edindi Aksun Parke… Şu anda oğlum ve ben firmamızı, parke ve dekorasyon firması olarak devam ettiriyoruz. Önemli yabancı firmaların bayiliğini yapıyoruz. Villa, işyerleri, otel gibi büyük kurum ve kuruluşların A'dan Z'ye iç dekorasyonunu yapıyoruz. Aklınıza ne geliyorsa… Yer kaplaması, merdiveni, duvar kaplamaları, ithal duvar kağıtları vs.

OTEL PROJELERİNDE DE VARIZ

Üretimi durdurduktan sonra parke işimizi pazarlama şeklinde ve uygulamalı olarak yürütüyoruz. Yapı sektöründe olduğu gibi otel projelerinde de varız. Örneğin; Dedeman Oteli'nin Zonguldak, Gaziantep gibi lokasyonlarının iç dekorasyonunu yaptık.

Yine Çelik Palas Oteli'nin tüm yer döşemelerini, yani parkesini firmamız döşedi. Yine, Koray İnşaat'ın Bursa'daki projesi ile Bursa'da bulunan birçok önemli yapı ve villa inşaatlarının iç dekorasyonunu biz gerçekleştirdik ve devam ediyoruz da… Bu gibi örnekleri söyleyebilirim. Aksun Parke şöyle bilinir; 'Kaliteli malzeme ve kaliteli işçilikten kesinlikle ödün vermez…'

AKSUN AMBALAJ VE PALET ŞİRKETİMİZ GÖKÇEKÖY'DE

Aksun Parke ve Dekorasyon firmamız Mudanya Yolu üzerinde faaliyet gösteriyor. Aksun Ambalaj ve Palet firmasını ise İzmir Yolu üzeri Gökçeköy'e yeni taşıdık. Yeni fabrikamız daha geniş. Parkede ise masif kısmı ile ilgili yeni gelişmeler oluyor. Daha dekoratif üretimler var. Bu yerimizde, parkeye ilave işleri planlıyoruz. Ancak hangi tarzda olur, şu an için henüz netleşmedi. Ambalaj sektörü hızla büyüyor. Birçok firma eskiden kamyona yüklediği ürünleri şimdi ahşap paletlerle taşımak zorunda… Ancak bu alanda da çok ciddi bir rekabet yaşıyoruz. Ambalaj sektörü olarak dolaylı ihracat yapıyoruz. Çünkü verdiğimiz tüm palet ve ambalaj ürünleri yurtdışına gidiyor.

KENDİNİ GELİŞTİREBİLENLER AYAKTA KALIR

Bizim temel işimiz; orman ürünleri olduğu için eğitimimizi ve yatırımımızı bu sektör üzerine yoğunlaştırdık. "Ambalajı daha genişletebilir, otomasyona girebilir miyiz?" diye düşünüyoruz. Masif parkenin yeni dekoratif anlayışlara ve üretim tarzına uygun şeklini yapabilmenin hesapları içindeyiz. Villa gibi çok klas yerlere döşenen ve orijini ağaç olan ürünleri üretme ve pazarlama yönünde adımlar atacağız. Hiçbir işletme yerinde duramaz. Kendini geliştiren, yenilik yapanlar ayakta kalabiliyor bildiğiniz gibi.

BAŞARI İÇİN CESARET VE DÜRÜSTLÜK ÇOK ÖNEMLİ

İş hayatında başarı için cesaret gerekli, biraz da piyasayı iyi tanımak lazım. Her şeyden önce dürüstlük, zamanında teslim ve kaliteli üretim… Biz bütün bu şartları sağladığımızı düşünüyorum. Şimdiki gençler üniversiteden mezun oluyor, fakat iş bulamıyor. Bu, global ekonominin bir zorluğu. Bulunduğu yerde sivrilen, fark yaratan ise her zaman karşılığını alır.

EKONOMİYİ VE PİYASALARI İYİ ANALİZ ETMEYE ÇALIŞIRIM

BUSİAD'a 30 yıldan fazladır üyeyim. Geçtiğimiz haftalarda düzenlenen bir törenle, kadim üyelere plaket töreni yapıldı. Çok güzel bir organizasyondu. Bunu düşünenlere ve emeği geçenlere teşekkür ederim.
BTSO'da da Orman Ürünleri sektöründe komitedeyim. Uzun yıllardan bu yana Bursa Rotary Kulübü üyesiyim, geçen dönem de başkanlığını yürüttüm. Dostlarımızla zaman zaman bir araya gelip ekonomi ve ticaretten konuşuyoruz. Ekonomi tahsili yaptığım ve meslekten geldiğim için piyasa ve dünya ekonomisini takip-analiz etme merakım vardır.

TÜRKİYE POTANSİYELİNDEN YETERİNCE FAYDALANAMIYOR

Türkiye orman ürünlerinden yeterince istifade edemiyor. Bu alanda imalat yapan sadece birkaç büyük firma var. Örneğin, Finlandiya'ya giden arkadaşlarım anlatmıştı. Orada 90-100 tane büyük firma, Türkiye'nin 3 katı kadar orman ürünü üretiyor, işliyor ve pazarlıyormuş. Bizde ise 40 bin adet irili-ufaklı firma var ve bu sayı gerçekten çok fazla. Bu nedenle rekabet de amansız oluyor. Gerçi her sektör böyle…

Aksun Ambalaj, orta çapta iş yapan, 50-60 insanın çalıştığı bir işletme. Şehrimizde daha





küçük işletmeler ise çok fazla… Onlarla rekabet etmek, haksız rekabetten dolayı zor. Piyasada üretici çok, ancak orman ürünleri alanındaki potansiyelimizi yeterince değerlendiremiyoruz. İnegöl'ün mobilya sahasında biraz ilerleme kaydettiğini söyleyebiliriz. Fakat yine de potansiyelin çok çok altında diyebilirim.

ORMAN ÜRÜNLERİ PEK ÇOK SAHADA KULLANILIYOR

Orman ürünleri yani ahşap dediğimiz nesne, hayatımızın birçok sahasında kullanılıyor. Ormanlar, ağaç; tabiatın insanlara bahşettiği en güzel varlıklardır. İnsanlar evlerinde mobilya kullanıyor, sanayide sandık ve palet, kimisi ise evine dekorasyon yaptırıyor. Öte yandan, ülkemizde çam değil de meşe, köknar, ladin gibi ağaçların üretimi maalesef azaldı ve yurtdışından ithal ediliyor. Fransa da, Almanya da dışarıdan orman sahası büyük olan ülkelerden bu ağaçları getiriyor. Sonuçta ortaya koydukları ürününü iyi fiyattan satıyorlar. Dolayısıyla bu alanda büyük çapta rakip ülkelerle rekabet yapmak gerekiyor.

ÇEVREYE ZARAR VERMEYEN TEMİZ BİR ÜRETİM

Ağacın işlenmişi bile çevreye oksijen taşır. Orman ürünleri faaliyeti; kirliliği olmayan, çevreye zarar vermeyen temiz bir üretim tarzıdır. Şu soru mutlaka herkesin aklına geliyor? Ormanlarımız, orman ürünleri sektöründe kullanılan malzemeler nedeniyle kesilerek azalıyor mu? İşe ilk başladığımda ben de bunu öyle düşünüyordum. Fakat bir çam ihalesi için gittiğim bir Orman İşletme Müdürlüğü'nde bana gösterdikleri kesilecek ağaçlar 50-60 yıllıktı. "Bu ağaçlar kesilmese, çürüyecek ve hiçbir işe yaramayacak" dediklerinde çok rahatlamıştım. Hatta şunu da ilave etti yetkililer: "20-30 yıl öncesi ormanlarımızla bugünkü ormanlarımız arasında sayı bakımından hiçbir fark yok. Sürekli yeni dikimler yapıyoruz. Yani tüketildiği kadar da üretiyoruz demişlerdi de, ben de bu bilgilenmeden memnun kalmıştım. Bunu daha çok iğne yapraklı ağaç olan çam ormanı için söylüyorum.



CANAN SÖNMEZ

ELVİN TEKSTİL YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Küresel İlkeler Sözleşmesi - Global Compact’ı imzalayan ilk Türk tekstil firmaları arasında yerimizi aldık.”

İş hayatına 1993 yılında aile şirketimizde başladım. 1959 yılında rahmetli babam Ahmet Cenan Sönmez tarafından kurulan işletmemiz, 1995’ten itibaren Elvin Tekstil adı ve markasıyla faaliyetlerini sürdürüyor. Tekstilin yanı sıra inşaat ve turizm alanında hizmet gösteren şirketimiz ise 2011 yılında kuruldu. Tekstil şirketimiz, kurulduğu ilk yıllarda kadın üst giysilik ve otomotiv yan sanayine yönelik kumaş imalatı yapıyorken, son 22 yıldır fantezi tül perde üretiyoruz.

1982 yılında ihracat yapmaya başlayan firmamız, bugün üretiminin yaklaşık yüzde 70’ini başta Avrupa olmak üzere Orta ve Uzakdoğu



ülkeleri, Amerika Birleşik Devletleri, Avustralya ve Yeni Zelanda gibi pazarlara ihraç ediyor, yüzde 20'sini ise yurtiçinde satıyor. Firmamızın markalı satışı, 25 ülkede 1000 noktaya ulaşıyor.

MÜKEMMELLİĞİN TEMEL KAVRAMLARINI BENİMSEDİK

Yaklaşık 15 bin metrekare kapalı alan üzerinde kurulu bulunan Elvin; dokuma, büküm ve boyahaneden oluşan entegre bir tesis… Firmamızda 182 kişi istihdam ediliyor. Elvin Tekstil'de kalite yönetim sistemleri alanındaki çalışmalar 1995 yılında ISO 9001 Kalite Yönetim Sistemi çalışmalarıyla başladı. Mükemmelliğin temel kavramlarını benimseyerek ve uygulayarak, 2007 yılında Ulusal Kalite Hareketi sürecine girdik. Bu çalışmalar neticesinde; aynı yıl 'EFQM Yerel Kalite Başarı Ödülü' ve 2008'de 'EFQM Mükemmellikte Yetkinlik 4 Yıldız Belgesi' aldık. Ev tekstili alanında fantezi tül perde üretimini Türkiye'de ilk defa gerçekleştiren Elvin Tekstil, bu amaçla yabancı makine üreticileriyle yakın işbirlikleri kurdu. Yeni üretim tekniklerini takip ettik ve tecrübemizi tasarım alanında kullanarak ürün yelpazemizi sürekli yeniledik. Elvin Tekstil'in tasarım alanındaki başarısı 2008 ve 2012 yıllarında aldığı 'Reddot Design Award' ve 2011'de aldığı 'IF Material Award' ödülleriyle de tescillendi.

SEKTÖRÜMÜZDE PEKÇOK İLKE İMZA ATTIK

Elvin Tekstil, kimyasal üreticileri ile ortaklaşa yürüttüğü çalışmalar neticesinde ürün portföyüne; kokulu, leke itici, sivrisinek kovucu, antibakteriyal, anti-pollen ve güç tutuşur kumaşları ekledi. 2007 yılından itibaren ise; Ar-Ge konusunda bütçeden pay ayrılarak, araştırma kurumları ve üniversitelerle inovatif ürün geliştirme çalışmalarına destek verdik, dünyada ve Türkiye'de bir ilk olarak kendi kendini temizleme, antibakteriyal ve ortamın havasını temizleme gibi özelliklere sahip olan kumaşlar ile patenti firmamıza ait olan Green Guardı ürettik. Firmamız, Green Guard ile 2009 yılında, TÜBİTAK-TÜSİAD-TTGV tarafından verilen Orta Ölçekli Firma Kategorisinde 'Yenilik ve Teknoloji Ödülü'nü aldı.

Elvin Tekstil, yürüttüğü diğer bir Ar-Ge çalışması neticesinde, 2011 yılında Türkiye'de ilk defa duvar kumaşı üretimini yapan firma oldu. Müşterinin talebi doğrultusunda güç tutuşur ve/veya leke itici ve/veya antibakteriyel duvar kumaşı üretimi yapıyoruz.

KÜRESEL İLKELER SÖZLEŞMESİNE İMZA ATTIK

Başarının; işini ve gelişmeyi seven çalışanların gerçekleştirdiğine inanan firmamız, çalışanlarının 0-5 yaş arası çocukları için kendi kreşini kurdu. Küresel ölçekte sosyal ve çevresel sorumluluklarının bilincinde de olan firmamız, Küresel İlkeler Sözleşmesi Global Compact'ı imzalayan ilk Türk tekstil firmaları arasında da yerini aldı.

ÜRETİMİMİZİN YÜZDE 70'İNİ İHRAÇ EDİYORUZ

Elvin Tekstil olarak perdelik, döşemelik ve duvar kaplamaları üretimi yapıyoruz ve ürettiğimiz bu ürünlerin yaklaşık yüzde 70'ini yurtdışına satıyoruz. Perdelik ve döşemelik kumaşlarımızı; orta ve üst gelir grubunda konumlanmış, zengin desen çeşitliliğine sahip ürünlerden oluşan 'Elvin Fabrics' ve üst gelir grubuna hitap eden, farklı teknik özelliklere sahip, özel tasarımlı şık ürünlerden oluşan 'Chanan Designs' markaları ile pazarlıyoruz. Yine yurtdışına üretimini yaptığımız 0-14 yaş grubuna hitap eden antibakteriyel özellikli ürünler içeren 'Elvin Kids' koleksiyonumuz da bulunuyor. Duvar kumaşlarımızı ise Elvin Wallcoverings markası ile yurtdışına satıyoruz.

TEKNİK TEKSTİLDE DE ÖNEMLİ BİLGİ BİRİKİMİNE SAHİBİZ

Teknik tekstil alanında yıllardan beri süregelen çalışmalarımız neticesinde bu konuda da önemli bilgi birikimine sahibiz. Bu sayede müşterilerin teknik tekstil konusundaki isteklerine çok hızlı cevap verebiliyoruz. Firma olarak bu alanda talep edilen teknik özellikleri karşılayan kumaşları üretebiliyoruz. Bu sayede; son yıllarda 'güç tutuşur' özellikte tekstil ürünlerinin talep edildiği otel projelerinde önemli işler yapıyoruz ve dünyaca bilinen firmalarla çalışıyoruz. Bunlardan bazılarının isimlerini verecek olursam; Hilton, Sheraton, IC gibi dünya markalarının yurt içi ve yurt dışındaki birçok otelinin perdelik, döşemelik, duvar kaplaması ve beyaz grubunu (havlu, nevresim, vs.) firma olarak biz karşıladık.

KARA VE DENİZ TAŞIT TEKSTİLLERİNDE DE İDDİALIYIZ

Yine teknik tekstil alanındaki tecrübelerimiz ve referanslarımız sayesinde kara ve deniz taşıtlarının tekstilleriyle ilgili de önemli projeler yapıyoruz. Örneğin; Royal Caribbean Cruise gemilerinden birinin tüm perdelik kumaşlarını biz verdik. Şu an ikinci geminin kumaşlarının üretimi devam ediyor. Bazı deniz otobüslerinin döşemelik kumaşlarını da biz üretiyoruz. Özellikle hastanelerin acil servislerinde kullanılan ve hijyen açısından çok önemli olan antibakteriyal, leke itici ve güç tutuşur özelliklere sahip perdelik kumaşların üretimini de yapabiliyoruz. Ürettiğimiz bu kumaşlar Türkiye'nin farklı şehirlerindeki hastanelerde kullanılıyor.

YURTDIŞINDA PAZAR PAYIMIZI BÜYÜTMEK İSTİYORUZ

Yurtdışına yönelik önümüzdeki dönem hedeflerimiz arasında; contract projelerini artırmak bulunuyor. Özellikle Batı Avrupa ve Amerika'da pazar payımızı yükseltmek istiyoruz. Önümüzdeki dönem hedeflerimiz arasına; Hindistan pazarından pay almayı da ekleyebiliriz. Amacımız; katma değeri yüksek, güçlü tasarıma sahip ürünler üretmek ve teknik tekstillerimizi geliştirmek. Bu amaçla tekstil şirketimiz, mevcut gövdesini koruyarak, yeni teknoloji makineler ve sistem yatırımı yapmaya devam edecek ve tabii ki Ar-Ge ve Ür-Ge çalışmalarımız da sürecek.

ÜÇÜNCÜ KUŞAK DA FİRMAMIZDA GÖREVE BAŞLADI

Önümüzdeki dönemde Elvin Tekstil'i; gelecek nesle hazırlanmış, kurumsal ve altyapısı güçlü, finansal açısından sağlam bir şirket olarak görmek istiyoruz ve bu doğrultuda çalışmalarımızı yürütüyoruz. Ben şirketimizde ikinci kuşağım. Üçüncü kuşak da 2008 yılında eğitim ve stajlarını tamamlayarak firmamızda göreve başladı. Altı yıldır da başarıyla çalışıyorlar. Benim, ikinci kuşak olarak kurucumuz, rahmetli babam Ahmet C. Sönmez'den öğrendiğim en önemli şeylerden birisi, mesleki bilgi ve uygulama tecrübesi… Mutfağı iyi bilmenin gerekliliğini bizzat yaşayarak öğrendim. Yaptığım işin en iyisini ve en kalitelisini yapmam gerektiğini biliyorum. Şeffaflık, adil olmak, dürüstlük ve tevazu babamdan almış olduğum en önemli derslerdir.









BAŞARININ BİRİNCİ KRİTERİ; İŞTEN KEYİF ALMAK

Gençlerin, yeni girişimcilerin öncelikle iş hayatında tecrübe edinmeleri ve işlerini sevip-sevmediklerine karar vermeleri gerekiyor. Başarılı olmanın en önemli kriteri; bana göre kişinin yaptığı işten keyif alması, işini sevmesidir. Tabii ki eğitim çok önemli ancak, kişisel yeteneklerini doğru kullanmaları ve sabırlı olmayı öğrenmeleri de gerekiyor.

İŞ HAYATINDA DÖNÜM NOKTAM, BABAMIN ÖLDÜĞÜ GÜNDÜR

İş hayatındaki dönüm noktam; babamı kaybettiğim gündür. Güçlü ve her şeyi bilen, doğru yöneten bir patron ve babanın sahip olduğu güce omuzlarınızı dayamış mutlu çalışırken, aniden bir boşlukta kalıp, ağır sorumluluklar altında yalnız kalıyorsunuz. Gerçek iş hayatına girişim, babamın öldüğü gündür. Ama hep O'nun bana verdiği öğütleri uygulamaya çalıştım. Doğru ve adil kararlar verebilmek çok da kolay değilmiş. Başarmak için, 'Dürüstçe çalış, hak yeme, işini en iyi şekilde yap, kazanç arkadan kendiliğinden gelir" diye öğüt verirdi babam. Ben de bunu yapmaya çalıştım.

SEKTÖRÜMÜZDE ÖRNEK VE ÖNCÜ BİR ŞİRKETİZ

Ev tekstili sektöründe örnek bir şirket olduğumuzu düşünüyorum. Biz çalışanlarımıza, çevremize, canlılara saygılı, bilinçli büyüyen bir şirketiz. Altyapımız çok güçlü ve deneyimliyiz. Yenilikleri, dünyayı takip ediyor ve ihtiyaçlara doğru cevap vermek adına çalışıyoruz. Yurtiçi ve yurtdışı kazanmış olduğumuz pek çok mesleki ödüllerimiz var. Tüm bunlar bizi, sektörümüzde lider olmak için çalışmaya teşvik ediyor. Diğer iş kolumuz olan inşaat sektörünü henüz öğrenmeye çalışıyoruz. Ancak tekstil sektöründeki titiz ve mükemmeliyetçi yaklaşımımızı bu sektörde de uygulamaya özen gösteriyoruz. İyi bir iş çıkardığımızı düşünüyorum.

TASARIM GÜCÜMÜZ DE İLERİ DÜZEYDE…

Ev tekstili sektöründe ciddi bir rekabet olduğunu söylemeliyim. Türkiye'de çok fazla üretici var. Taklitçilik ve fiyat rekabeti, her zaman öncü olmaya ve farklılık yaratmaya çalışan şirketleri zorluyor. Çünkü aynı zamanda, dünya ülkeleriyle de rekabet ediyoruz. Son yıllarda Türk üreticileri, özellikle tasarım gücüne değer vermeye başladıkça, kalite ve tasarım gücümüz de dünya pazarında çok iyi bir noktaya geldi, daha da iyiye gideceğini gözlemleyebiliyorum. Patent Kanunu'ndaki değişiklikler firmaları daha rekabetçi, daha başarılı işler yapmaya zorlayacak. Çünkü taklitçilere büyük cezalar, aynı zamanda yenilikçi şirketlere de devletin çok önemli katkıları olacak.

TÜRKİYE'DE SANAYİ GELİŞİYOR, SORUNLAR DA YOK DEĞİL

Sadece kendi sektörümüzde değil tüm sektörlerde yaşanan en önemli sıkıntılardan birisi; hizmet karşılığı aldığımız uzun vadeli ödemeler… Sanırım arz fazlası sonucu oluşan bir durum bu. Ne yazık ki bu alışkanlıkların geri dönüşü oldukça zor.

Yeni Anayasa, karşılıksız çekler konusundaki cezai şartları da ortadan kaldırınca özellikle üreticileri büyük sıkıntılara soktu. Kesinlikle Türk Ticaret Kanunu yeniden gözden geçirilmeli. Bunun dışında bence en önemli sorunlardan biri, hammadde konusundaki ihtiyaçların yerli piyasadaki temininde yaşanan eksiklikler. İthal hammadde kullanmak zorunda kalan üreticiler hem döviz artışlarından, hem de üretim zamanlamalarını programlayamadıkları için sıkıntılar yaşıyor. Döviz oynamaları, ürün maliyetlere etki ediyor ve önemli finansal kayba uğruyor.

SİYASİ İSTİKRAR ÖNEM ARZ EDİYOR

Son dönemde KOBİ'lerin güçlendirilmesi, ihracat yapan şirketlere verilen teşvikler Türkiye'de sanayinin gelişimine katkı sağladı. Türkiye'nin bir sanayi ülkesi haline gelmesini de gelecek açısından çok gerekli bulmuyorum. Dünya ihtiyaçlarını doğru tespit etmek lazım. Nüfus hızla artıyor. Tabii ki Türkiye coğrafi olarak verimli toprakları olan bir konumda. Tarım sektörü ile hiç ilgim olmamasına rağmen gelecek için Türkiye'de tarım sektöründe çok büyük bir potansiyel görüyorum ve devletin bu konuya özellikle önem vererek, inceleme altına alması gerektiğini düşünüyorum.

Ben ülkemizdeki siyasi istikrarı çok önemsiyorum. Demokrasisi ve hukuk sistemi adil işleyen bir düzen, ekonominin sağlam temelini oluşturur. Sanayici ve iş insanları, yarınlar için endişe taşımamalı, güven hissetmeli. Çok hızlı değişen kanunlara daha adapte olamadan yenileri geliyor. Çok fazla prosedürle uğraşmaya başladık. Giderlere baktığımızda şirketlerin harç, pul, danışmanlık, uzmanlık ödemelerindeki artış hızla büyüyor. Sabit maliyetlerdeki artışlar da sanayiciyi negatif etkiliyor.

BURSA, YATIRIMCILAR İÇİN ÇOK CAZİP BİR KENT

Bursa; ticaret ve sanayi açısından çok gelişmiş bir şehir. Otomotiv, tekstil sanayileri başta olmak üzere makine, gıda, tarım sektörü oldukça gelişmiş durumda. Ana sanayi ile yan sanayilerin aynı bölgede olması da avantaj teşkil ediyor. Bu nedenlerle Bursa, yüksek bir ihracat potansiyeline sahip. Bunların yanı sıra Bursa; turizm açısından da oldukça hareketli ve cazip bir şehir. Dolayısıyla önümüzdeki yıllarda da Bursa'ya önemli yatırımların yapılacağını, hem nitelikli iş gücünün hem de ihracatının artacağını düşünüyorum. Bursa'nın değeri giderek artacak.

Diğer yandan Bursa, yatırımcı için çok cazip bir şehir. İstanbul-Antalya, Ankara-Çanakkale, İstanbul-İzmir karayolu aksı üzerinde bulunmamız, Bursa ilini yatırımcılar için önemli kılıyor. İstanbul-Orhangazi-İzmir otoyolu projesinin hayata geçmesiyle Bursa'nın cazibesi daha da artacak.



CAVİT ÇAĞLAR

NERGİS HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Bana hep, ‘Unutamadığınız bir hikayeniz var mı?’ diye sorarlar. Benim hayatım hikâye! Bütün yaşantım baştan aşağı bir destan.”

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 benzin-

cide 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.

CELAL BEYSEL

FLOTEKS YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Yumurtaların hepsini aynı sepete koymayı sevmedim, hiç… Maddiyat hırsım olmadı; içimdeki hırs her zaman çok yönlü olmaktı.”

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 Yüksek Mühendisi olarak mezun oldum ve Bursa’ya döndüm. Üniversite bitirme tezim, plastik fiziği ve üretimi idi.

İlkokulda okurken babamın ‘Ticareti öğrenmelisin’ yaklaşımı ile ‘çıkartma’ sattığımı, ancak bundan pek de hoşlanmadığımı hatırlıyorum. Bir şeyi ucuz alıp pahalı satmak çok hoşlandığım bir tarz olmamıştı. Babam Mehmet Beysel,

Bursa'nın en eski inşaat mühendisi ve müteahhitlerindendi. Ortaokuldan itibaren yaz aylarında babamın yanına gider, çıraklık yapar, proje çizimi yapan kişilerden bir şeyler öğrenirdim. Üniversiteden 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

İsviçre'den Türkiye'ye dönerken babamın da yönlendirmesiyle tekstil konusunda yeni bir teknoloji olan 'floklama' (kadife görünümlü kaplama) üretimi yapmayı hedeflemiştim. Bu gayeyle Floteks'i kurduk. Ülkeye yeni bir teknoloji getiriyor olmaktan heyecan duyuyordum. İlk zamanlar büyük bir tesis kurma hayali kurarken, Ecevit döneminin 'döviz yetersizliği' gerçeği buna izin vermedi. Zaten o tarihlerde kimsenin işi yeni yatırıma kalkışacak kadar iyi gitmiyordu. Sonuç olarak realiteler, ayaklarımın yere basmasına ve işe kendi ölçeğimde başlamama neden oldu. Gazcılar'da babamın yaptığı binanın bodrum katında 100 metrekarelik bir atölye, 5-6 kişi ve çok az bir sermayeyle sanayiciliğe ilk adımı attım.

OTOMOTİVE ÜRETİM YAPMAK ZOR ZANAAT

İki milyon Mark'a mal olması gereken floklama tesisi yerine, kendi düşünce ve tasarımlarımla 15 bin Mark'a bir minyatürünü, daha doğrusu bir karikatürünü kurdum. Tesisimde ilk ürettiğim 'kadife kaplı kutu'mu büyük bir heyecanla Bursa'daki bir otomotiv firmasına götürdüm ve küçük sanayiciliğe ilk adımın zorluğu ile karşılaştım. Firma'nın satın almacıları, kalitemi yeterli bulmamışlardı. Bunun üzerine ithalatın tüm zorluklarına rağmen özel yapıştırıcı ve kaplama temini için yurt dışına gittim. İki ay çalıştım ve sonunda en iyi kaliteyi yakaladım. Ürettiğim yeni ürünü götürüp Firma'ya takdim ettim. Ürün beğenildi, fiyatını sordular. Bu sefer de fiyat pahalıydı, firma için. "Bu kalite, bu fiyat" dedim. "O zaman kaliteni düşür" dediler. Düşürdüm ve işi yaptım. Bu deneyim de önemliydi, benim için. 1970'li yıllarda Türkiye'de önemli olan kalite değil, fiyattı.

"AKINTIYA KÜREK ÇEKİYORSUN"

Ciromuz, yaptığımız işler ve piyasanın etik anlayışı beni mutsuz ediyordu. O günlerde, benim için örnek sanayici konumundaki Celal Dıbırdık; arkadaşım 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 rahmetli Celal Dıbırdık ile bir yıl çalıştıktan sonra yine kendi işimi yapmak üzere ayrıldım. Birinin yanında çalışmak bana göre değildi.

Üniversite eğitimim plastik idi ve bu konu ülkede giderek önem kazanıyordu. Plastik konusuna girmeye karar verdim. Ama Celal Dıbırdık örneğindeki gibi hammadde değil, mamul üretmek istiyordum. Bu nedenle, yeterli sermaye de olmadığından, başlangıçta fazla sermaye gerekmiyor gibi görünen rotasyon teknolojisinin Türkiye'deki ilk uygulayıcısı olmaya heves ettim. Bilgi, birikim ve alışkanlıklarımdan yola çıkarak kendi makinemi kendim ürettim. Eğitimim, fuarlar, broşürler ve plastik literatürü hep esin kaynağım oldu. O tarihlerde bu teknolojiyi bilen, hammaddeyi tanıyan ve işten anlayan işçi, usta, mühendis yoktu. Bu nedenle işimin işçisi, ustası, mühendisi, tasarımcısı, eğitmeni… Her şeyi oldum. Tüm zorluklara, haksız rekabete, çeşitli ekonomik krizlere rağmen zaman içinde Singapur'dan ABD'ye kadar pek çok ülkeye ihracat yapan, yurt dışına know how ve lisans satan, kalitesini kanıtlamış, mühendislik becerisi dünya standartlarında bir firma konumuna geldik. Yakıt deposu gibi önemli bir güvenlik parçasını otomotiv sektörü için, yer altında kullanılan özel plastik menhol ve depoları inşaat sektörü için ve daha pek çok mamul üretiyoruz; Türkiye'de ve Avrupa Birliği'nde pek çok AR-GE projesi yürütüyoruz.

YOLDA BAZI KAZALAR…

1986 yılının Nisan ayında, havaalanı yakınlarında kiralamış olduğumuz, bir yandan floklama işini devam ettirirken diğer yandan plastik üretimi yaptığımız fabrikamız bir anda, dikkatsiz bir işçinin kaynak yaparken neden olduğu yangın sonucunda güpegündüz kül oldu. Yıllarca kendilerine floklama üretimi yaptığım otomobil fabrikasının yetkilileri, "Ne haldesin, ne yapacaksın" demedi. Sadece yanan 200-300 adet parçalarının parasını talep etmediler, yangın geçirmiş, pek çok şeyini kaybetmiş üreticilerinin, kadar… Büyük firmaların KOBİ'lere bakış açısını, vefa duygusu diye bir şey tanımadıklarını ilk orada hissettim. Böylece floklama işine de noktayı koymuş olduk. Sabahlara kadar çalışarak Demirtaş'ta ileride belki inşaat yaparız diye satın almış olduğumuz arsada dört ayda hem inşaatı, hem de makineleri yaptık ve üretime geçtik. Arada, babamın inşaat işindeki muhasebecisinin ayrılırken şantaj yapması, babamın buna boyun eğmeyip savaşması, Maliyenin yaptığı haksızlıklar, mahkemenin Maliyenin haksız vergi tahakkukları karşısında babamı korumaması filan… Daha sonra 1995 yılında, plastik işleri çok iyi giderken, ürünlerimizi hatalı kullanan bir firmanın kurbanı oluyorduk, az kaldı. İçlerine hava basarak kendi hataları dolayısıyla çatlayan depoların firmamızı batırabilecek boyuttaki faturasının mahkeme kararıyla bize çıkması, konuyu Cumhurbaşkanı Ahmet Necdet Sezer'e kadar taşımam ve yapılan inceleme sonucu tüm bilirkişi raporlarına rağmen aleyhimize karar veren hakimin tayini… Yargıtay'ın lehimize kararı… Bu sorunu da ufak tefek sıyrıklarla atlattık, ancak ülkedeki hukuk sisteminin durumunu da böylece görmüş oldum.

BU ENGELLERİ GÖREN GENÇLER GİRİŞİMCİ OLMAYACAKLAR

Birçok çalışanımıza yaptıkları işi öğrettik, yurtdışı dahil her türlü eğitimi kesemizden finanse ettik. Hiçbir iyilik cezasız kalmadığını bu sayede öğrendik. Bir gün, 1990 yılında bazı çalışanlarımız işi ansızın bıraktılar. 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. Tarih tekerrürden ibaretmiş: Seneler sonra, sıfırdan alarak yetiştirdiğim, talebem diye övündüğüm, hiçbir eğitim masrafından kaçınmadığım tasarımcım, önce "Artık çalışmak istemiyorum, yoruldum, bana tazminatımı verin" diye tazminatını alarak yanımdan ayrıldıktan 1 hafta sonra 3-5 lira fazla veren, yeni kurulan ve fikri mülki hakların, know how'in izinsiz kullanılmasının ileri ülkelerde hırsızlık sayıldığından bihaber bir firmada çalışmaya başladı, ucuza mal alma peşindeki dev müşterimin de desteği ile…

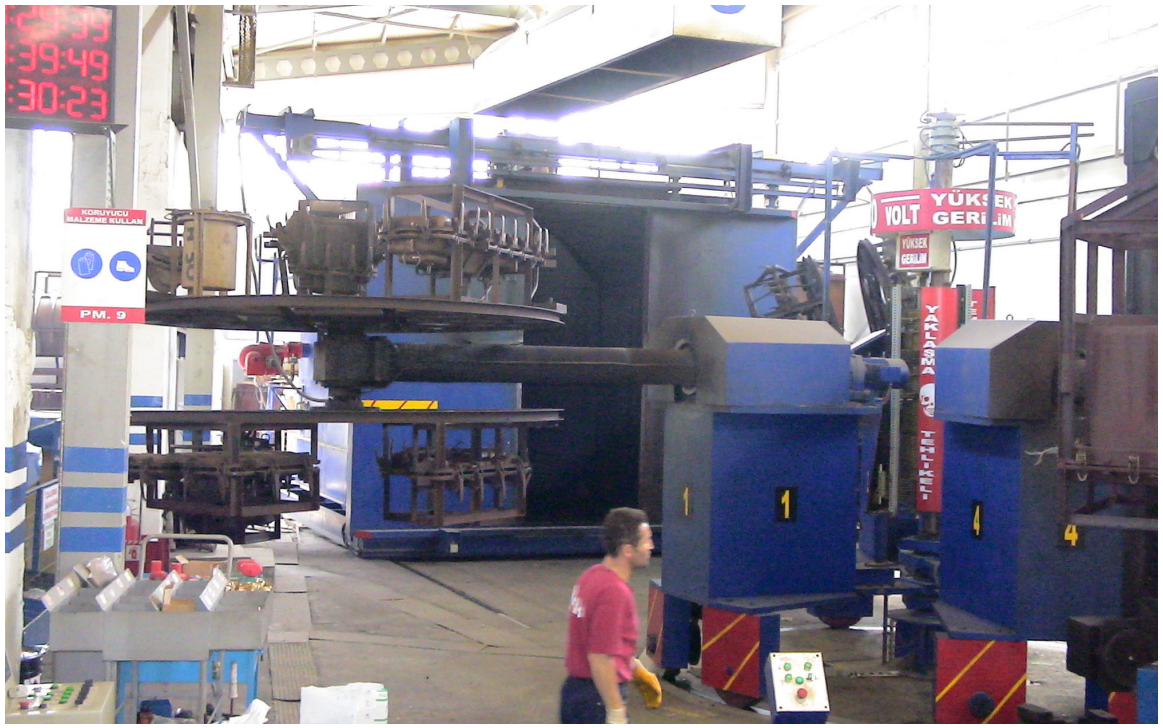
Sonra da sanayiciler suçlanır, neden adam yetiştirmezler diye… Niye yetiştirsin ki? Rakip firmadan birini transfer etmek, çok daha ucuz… Ben yine de eski alışkanlığımdan ayrılmadan personelimi en iyi şekilde eğitmeye devam ediyorum. Herkes de hırsız değil ya…

SOSYAL SORUMLULUK ÇALIŞMALARIM

1984 yılından beri başta BUSİAD olmak üzere pek çok sivil toplum örgütü içinde bulundum. 1986 yılında, fabrika yangınından sonra Demirtaş Sanayi Bölgesi'ne taşındığımda, telefonu, yolu, kanalizasyonu olmayan, çevreyi kirleten, pis kokan bir yerde üretim yapmanın zorluklarını yaşayınca, babamın arkadaşı eski Edirne Valisi ve o günkü ASF Genel Müdürü rahmetli Mustafa Karaer ile birlikte Demirtaş Sanayi Bölgesi'ni organize sanayi bölgesi yapma işine soyunduk. Demirtaş Sanayiciler Derneği'ni orada –fabrika diyemeyeceğim,







atölyesi olan- bir avuç insanı da aramıza alarak- kurduk. Rahmetli Özal ile onun Bursalı Bakanları Kurtcebe Alptemoçin, Hüsamettin Örüç ve İlhan Aşkın'ın desteklerini de alarak DPT'nin tüm itirazlarına rağmen 4 yıl sonra bu güç işi gerçekleştirdik. Bugün DOSAB, binlerce kişiye iş veren, arıtma tesisi ile çevreye zarar vermeden memleket ekonomisine katkı sağlayan başarılı bir sanayi bölgesi... Bölge Organize Sanayi Bölgesi haline geldikten, yani misyonumuzu tamamladıktan sonra Mustafa Karaer de ben de görevi bizden sonraki yönetimlere bıraktık. Aynı dönemde, TÜGİAD yönetiminde de görev yaptım. STK'larda çalışmayı hep bir bayrak yarışı olarak algıladım ve görevi zamanında, kimseyi bıktırmadan bırakmayı kendime prensip edindim.

1993-98 arası Anavatan Partisi il yönetiminde, 'tam gün' çalıştım. Arı grubunun faaliyetleri içinde oldum. Milletvekili adayı olduğumda, 16. sıraya konuldum, benden önceki sıralardakilere hayret içinde bakaraktan... Babam bana kimseye 'biat etmeyi' öğretmemişti, maalesef…

1996'da BUSİAD yönetimine ikinci kez seçildim ve 2000 yılında başkan oldum. Zamanın BEGEV Başkanı Fahrettin Gülener'in kendi cümlesini tekrar edersem, "Çantaya girip rafa kaldırılmış" olan BEGEV'in BUSİAD tarafından desteklenerek bir tasarım okuluna dönüştürülmesi fikrini BUSİAD Yönetim Kurulu'na kabul ettirdim. Fahrettin Gülener'in istifası üzerine BEGEV Başkanlığı'nı 2003-2008 yılları arasında yürüttüm. Çay içecek parası olmayan BEGEV, başkanlığım döneminde en zor günlerinde BUSİAD ve bir avuç gönüllünün destekleri ile ayağa kalktı, başarı kazandıkça alabildiği destek arttı. DOSAB ve BTSO'nun eklenen destekleri ile ve TÜRKONFED'in manevi desteğini de alarak 2008 sonunda başta Çalışma Bakanlığı, İŞKUR, DPT, Milli Eğitim Bakanlığı, YÖK olmak üzere tüm ülkede tanınan, örnek alınan, desteklenen, 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 katkısı, silinemez bir iz bırakmıştır.

BEGEV tecrübelerinden hareket eden TÜRKONFED'in Eğitim Reformu Girişimi Topluluğu ile hazırladığı Türkiye'de mesleki eğitim politikalarını irdeleyen, finansmanı konusunda fikir üreten 2 rapor için laboratuar işlevi gördüğü yadsınamaz.

Başkanlığım sona erdikten sonra gelen yeni yönetim maalesef BEGEV'in çeşitli sorunlar sonucu kapatarak BUTGEM adı ile BTSO'ya devretmeyi tercih etti. Sonunda vefa'nın İstanbul'da bir semt olduğu gerçeğini bir kez daha tecrübe etmiştim: BUSİAD destek vermeğe başladığında çay parası olmayan BEGEV'i 5 sene içinde 3 binada yılda 1000 kişinin eğitildiği bir kurum durumuna getirmek için senelerce emek vermiş bir avuç insanın ismini dahi anmıyor, BEGEV'in adını BUTGEM yapanlar… Uzun vadede bu durumun tabii ki önemi yok. BEGEV'i ayağa kaldırıp BUTGEM'e teslim edenler, ülkemizdeki mesleki eğitimine önemli bir tuğla koydular. 'Balık bilmiyorsa Halik bilir' der, geçer gideriz.

2004 yılı sonunda, aralarında BUSİAD'ın da bulunduğu bir avuç SİAD'ın yıllarca süren çabaları sonucu kurulan TÜRKONFED'in başkanlığına seçildim. 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 ağırdı; İstanbul'da, çoğu kez de Türkiye'nin çeşitli illerinde olmamı gerektiriyordu. Bu görevi yaparken, TÜSİAD'ın TÜRKONFED'e verdiği desteği artırabilme, ilişkiyi en üst düzeyde tutabilme adına, Ömer Sabancı'nın desteği ve arzusu çerçevesinde, iş adamı ve sanayici boyutuma 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 içinde oldum ve 5 sene yürüttüğüm bu görevi, benden sonraki Başkana bıraktım… "Ebedi Başkan"lık bana göre değil, aslında hiç kimseye göre de olmamalı.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM

Yumurtaların hepsini aynı sepete koymayı sevmedim, hiç… Maddiyat hırsım olmadı; içimdeki hırs her zaman çok yönlü olmaktı. Ama bu, sürekli değişim, sürekli savaş, risk almak demek oldu. Firma olarak gücümüzü de buna borçluyuz derim.

Üreterek para kazanmak zor; günümüzde tüm sanayiciler, özellikle KOBİ'ler akıntıya kürek çekiyor. İş Kanunu'na girişimciyi de hakkaniyete uygun biçimde koruyan maddeler ilave edilmezse, girişimci her daim haklı olduğu davaları kaybetmeye devam ederse sanayimizin geleceği karanlık derim. Tabii ülke açısından bu durum çok sakıncalı ve bence ileride büyük sorunlara yol açacak. Girişimcisine önem vermeden kalkınmış, zengin olmuş bir tek ülke yoktur. Patenti bana ait bir deyim ile: "Orta gelirli KOBİ'ler orta gelir tuzağından kurtulamadıkça ülke de orta gelir tuzağından kurtulamaz." Ama bizi yönetenlere, ülkede söz sahibi olanlara bunu anlatmak çok zor.

Son olarak; mümkün olduğunca saygı sınırlarını aşmadan hep doğru bildiğimi yapma, söyleme lüksünü yaşadım, gözümü budaktan sakınmadan, kim kızacakmış düşünmeden… Doğru bildiğimi söyleyemediğim yerlerdense hep uzak durdum, ya da uzak tutuldum…
Ne büyük mutluluk…



CELAL EĞRETLİ

EĞRETLİ GIDA YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Gıda sektöründe katma değer getirebilecek ürünlerle ilgili araştırmalarımız devam ediyor. Bu sektörde üretime de geçebiliriz.”

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- Fru-

ko- 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, Billur Tuz,, Swedish Match A.Ş, Kızılay Maden Suları, Kurukahveci Mehmet Efendi, Söke Un, Yurt Konserve, 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 15 bin metrekarelik alanda faaliyet göstermeye başladık. Bugün toplam 201 araç ve 260 personelle gıda ve temizlik ürünleri dağıtım ve satışında teknolojik altyapı ve organizasyon planlamamız 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. Özellikle son iki senede satışlarımızın tamamına yakınını yurtdışına yapıyoruz. Bunun yanı sıra yerli müşteriler için ürettiğimiz ürünlerin de çok büyük kısmı 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 160 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 260 KİŞİ ÇALIŞIYOR

Eğretli'nin 4 şirketi var. Bunlardan ilki Eğretli Gıda ve Tekstil San. A.Ş. Bir diğeri Eğretli Pazarlama 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 260 kişi çalışıyor.

1973'TEN BERİ AĞABEYİM ŞÜKRÜ EĞRETLİ İLE ÇALIŞTIK

Bursa'da işe başladığımız 1973 yılından beri ağabeyim Şükrü Eğretli ile beraber çalıştık. 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. Çok kıymetli ağabeyim Şükrü Eğretli'yi 04.03.2014 tarihinde kaybettik. Allah rahmet eylesin, kendisini çok arıyor ve özlüyorum.

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 15 bin metrekare, bitecek inşaatımızla beraber 22 bin metrekare kapalı alana ulaşmak, 3 elemanla başladığımız işimizde bugün 260 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. ŞİRKETİYİZ

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 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 yaptığı "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 Almanya, Fransa, Belçika, Hollanda, Japonya, Polonya, Rusya, Yunanistan, Portekiz, Ürdün, Dubai, İran ve Lübnan'a direkt ihracatımız var. İç 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 sevkiyatlarımızı 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 özellikle son iki yılda bugün satışımızın tamamına yakınını gerçekleştirdiğimiz yurtdışına ağırlık vererek, yeni pazarlara açılarak 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 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 topladık. Yeni yerimizde gerek modern depolama sistemleri, gerekse de satış ve sevkiyat anlamında müşterilerimize en kapsamlı ve hızlı şekilde hizmet verecek yapıyı kurmayı hedefledik. 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 trendini önümüzdeki yıllarda da devam ettirmeyi 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. Bu iyimserliğimin haklı çıkması için de başta siyasetçilerimiz olmak üzere tüm toplumumuzun daha uzlaştırıcı, sevecen ve hoşgörülü olabilmesini diliyorum.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM

Girişimcilere, fazla borçlanmamalarını, başka bir ifadeyle ayaklarını yorganlarına göre uzatmalarını tavsiye edebilirim. Diğer tavsiyelerim de şunlardır: '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.'



CELAL SÖNMEZ

SÖNMEZ HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Babam, benim işi kavradığımı anladığı an o işin peşini bırakırdı, aksi halde bırakmazdı. O’nun yanında adeta ‘dövme bakır’ gibi oldum.”

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. 1977 yılının Temmuz ayında evlendim. Ali Cem, Osman ve Cemil isimli üç oğlum var. Hepsi de benim gibi, kendi istekleriyle işletme eğitimi aldı. Yıl 2014… Yakın zamanda doğacak olanla beraber altı torunlu bir dedeyim.



İLK TİCARET DERSİMİ DEDEMDEN ALDIM

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. Binbir 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.

YOĞUN İŞ TEMPOSU NEDENİYLE KISA ZAMANDA TECRÜBEM ARTTI

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 iadeli kutu ve bobinleri topluyordum. Yaz tatillerinde de Filament fabrikamızın tüm birimlerinde 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.

İlk ciddi çalışma hayatım, Filament fabrikamızın pazarlama bölümünde 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.

BABAMIN GÜVENİ BANA GURUR VERİRDİ

Rahmetli 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.

BABAMIN YANINDA ADETA ‘DÖVME BAKIR’ OLDUM

Rahmetli babam, konulara o kadar hakimdi ki kendisi her şeyi bildiği gibi, tüm çalışanlarından da bunu beklerdi. Ben de hep yanında dolaşırdım, çünkü her şeyden haberdar olma mecburiyetim vardı. Çok iyi bir gözlemciydi ve 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.

Öte yandan, 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.

O’NUN DÖNEMİNDE LOKAL BİR İŞLETME OLARAK KALDIK

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.

GÜNÜN ŞARTLARINA GÖRE FARKLI SEKTÖRLERE GİRDİK

Babam ticaretle başlayan iş hayatını tekstil sanayiciliğinin zirvesine çıkardı. Son yıllarda profesyonelleşmeye 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.
- Turizmde inşasını ve işletmesini yaptığımız BAIA markamızla 4 otele ulaştık, beşinci otel için hedefimiz; İstanbul…
- Çimento sektöründeki ilk fabrikamız olan, Bilecik’teki SANÇİM, 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. Çimentoda ikinci fabrikamız Sönmez Çimento, Adana-Yumurtalık’ta iki milyon ton/yıl kapasiteyle Eylül 2014’de devreye girecek.
- Uluslararası taşımacılık sektöründe sayısı 100’e yaklaşan araç filomuzu modernleştirerek daha da büyütmeyi hedefliyoruz.

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. Örneğin, 1999 yılında AS Merkez ile AVM sektörüne de adım attık.

TEKSTİLİN CİROMUZDAKİ AĞIRLIĞI YÜZDE 10'A KADAR GERİLEDİ

Mayıs 2014 itibariyle tekstilin toplam ciromuz içindeki ağırlığı yüzde 10'lara kadar düştü. 2002 yılında yapılan röportajda turizm sektörüne gireceğimizi belirtmiş ve "Bodrum-Gündoğan'da büyük bir turizm kompleksinin temelini atacağız" demiştim. Hayata geçirdik… Daha sonra Baia Otelleri'ni Bodrum, Uludağ, Antalya ve Bursa'da hizmete açtık. Çekirge'de termal turizmle 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, gelecek yılların da turizm sektörü açısından başarılı geçeceğini düşünüyorum.

TÜRKİYE TEKSTİLDE VAR OLMAYA DEVAM EDECEK ANCAK…

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…

Sönmez Holding tekstilden tamamen çıkmadı, bu alanda yine 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… 2013 yılı tekstil açısından iyi geçti, modernizasyon ve kapasite artırma amaçlı yatırımlarımız oldu, umarım bu durum kalıcı olur. Ben hep şunu 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."

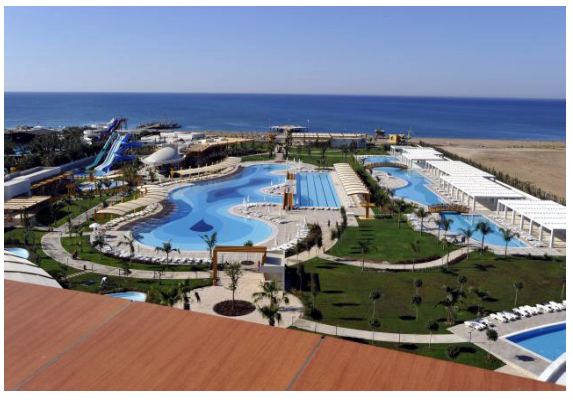
ÇOCUKLARIMIN BAŞINA ÇOK 'DERT' AÇTIM…

18 yıl Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nın yanı sıra pek çok kurumda başkanlık yaptım. Fakat 2012 yılına kadar tüm kamu görevlerimden ayrılacağımı kamuoyuna deklare etmiştim. Bu kararı niye aldığımı açıklamak istiyorum: Şu an 63 yaşındayım. Artık aileme, kendi işlerime, torunlarıma ve kendime daha çok zaman ayırmak istiyordum. 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. 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 ve turizm 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.









CEMALETTİN SARAR

SARAR ŞİRKETLER GRUBU YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Gerçekten de Sarar bir ‘dünya markası’ oldu. Bütün mesele; ne istediğini ve ne yapacağını bilmekte… Kalite tecrübe 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 Bayat 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…

KUMAŞI BABAMDAN BİLE UCUZA ALIYORDUM

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 ondan 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 ve 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 ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ'NDEN ARSA ALDIK

Babam Abdurrahman Sarar 1980 yılında, işlerimizin gittikçe geliştiğini, buna karşılık şehir içindeki atölyemizde altyapıdan kaynaklanan elektrik, su ve kanalizasyon gibi sorunların işlerimizi aksattığını, dolayısıyla tüm imkanlarımızı zorlayarak Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nden arsa almamız gerektiğini söyledi. Biz de babamızı dinleyip 1982 yılında Eskişehir Organize 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 firmasıyla 1985 yılında 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.

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 Dokuma ve Basma Fabrikası'nı satın alıp Sarar Şirketler Grubu'na 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 Sarar bir 'dünya markası' oldu. Bütün mesele; ne istediğini ve ne yapacağını bilmekte… Kalite tecrübe ve iyi personel bizi zirveye taşıdı. Şu anda biliyoruz ki dünya moda markalarının kullandığı kumaş fabrikaları Sarar'ı çok iyi tanıyor ve Sarar'ın Türkiye hazır giyim sektöründe lider marka olduğunu söylüyor.

YURTDIŞINDA VE YURTİÇİNDE SAYISIZ MAĞAZA

Artık kendi ürettiklerimizi, kendimizin satacağı mağazalar açmanın zamanı gelmişti. İlk yurtdışı mağazamızı 2000 yılında Almanya'da açtık. 2001 yılında Amerika'da faaliyete geçtik. İlk mağazamızı 2002 yılında Newyork'ta açtık. SARAR USA Inc. şirket şemsiyesi altında Amerika'da 17 mağazamız var. SARAR Europe GmbH şirketimiz ise Avrupa'da 18 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 başladığımız yıllarda hep, 'Kendimiz üretelim, toptan satalım' dedik ve öyle de oldu. Halbuki bunun böyle olmaması gerekiyormuş. Bugün itibariyle, 50'den fazla ülkede ve 900'den fazla noktada ürünlerimiz satılıyor. Yurt genelinde 170 mağazamız var, 98'i bize ait ve bayilikler vermeye de devam ediyoruz.

Sarar'ın genç ve fit markası 'Sarar Interview', vücuda oturan kalıpları ve renkli tasarımlarıyla büyük ilgi görüyor. Ayrıca özel dikim markamız 'Sartoria' ile de VIP müşterilerimize usta terzilerimizin el dikişi ile hazırladıkları kişiye özel tasarımlarımızı sunuyoruz.

Ev tekstili sektöründeki 'Sarev' markamızla da geçen yıldan bu yana yüzde 30 büyüdük. Sarev markamızla mağazalar açıyoruz, ihracat yapıyoruz. 2005 yılında kurulan Sarev Ev Tekstili markamızla da ihracat ve yurtdışı mağazalarıyla ve iç piyasada hızla büyüyoruz. 81 vilayet ve ilçelerde bayilikler vererek Sarar kalitesi ve güvencesini tüm Türkiye'ye ulaştırıyoruz.

Sarar Eşarp markamız da, her yaşa ve her zevke hitap ediyor. İpek kumaşlara uyguladığımız desenler çok geniş bir yelpazeye sahip. Obje motifli spor desenlerden, çiçeklere, şal desenlerinden leopar ve zebra desenlerine kadar çok geniş bir desen portföyüyle çalışıyoruz. Sarar Kadın markamızla çok rahat kombinlenen eşarplarımızda her ay yeni desenler bulmak mümkün. Sarar eşarplarını tüm Sarar mağazalarında ve seçkin giyim mağazalarında bulabilirsiniz.

ENERJİ VE HİZMET SEKTÖRLERİNDE DE BÜYÜMEK ARZUSUNDAYIZ

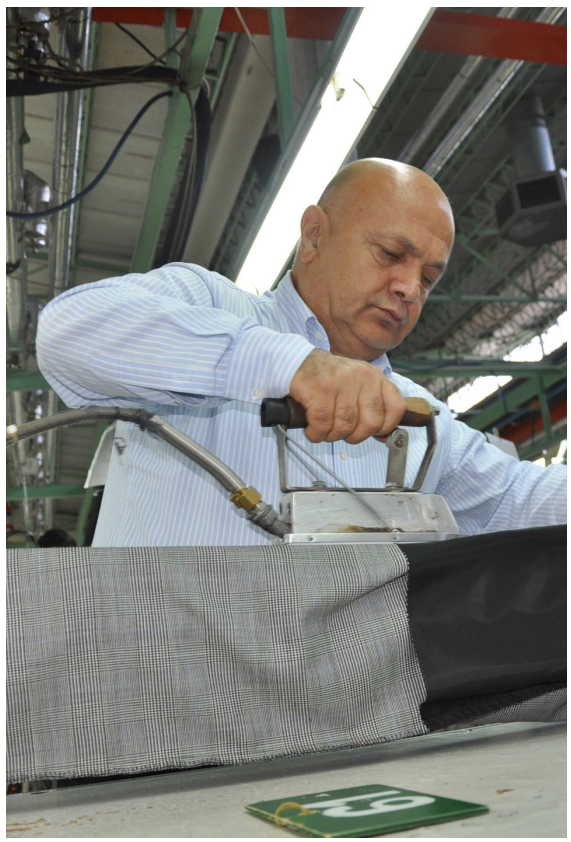
Enerji sektöründe de büyümek arzusundayız. Akaryakıt bayiliklerimiz, otomotiv sektöründe de Hyundai ve Toyota bayiliklerimiz devam ediyor.

2006'da temelini atıp 2010 yılında hizmete açtığımız Bozüyük Sarar AVM'nin 2. Etap inşaat çalışmaları da hızla devam ediyor. İstanbul-Ankara yolu üzerinde karşılıklı iki adet AVM ile hizmet sektöründe de büyümeyi hedefliyoruz.

Eskişehir ve İstanbul'da otel ve AVM yatırımları devam ediyor, İstanbul Beylikdüzü'nde Tüyap Fuar Alanı karşısındaki 310 yataklı otel inşaatımız sürüyor, Eskişehir' de de 2 otel ve 1 AVM inşaatına başladık.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİM

Gençler, daha okurken, ne iş yapacağınızın hayalini kurun. Verginizi eksiksiz verin ve ta-







mamen yasal çalışın. Müşteri memnuniyeti bir işletmenin temel taşıdır.

TEKSTİL, TÜRKİYE'NİN ADETA CANI

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 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.

Yurt içinde ve yurt dışında pek çok mağazamız var. Bursa'da da mağazalarımız var. Tekstilde ve moda endüstrisinde 'Sarar' markamızla bir lider olduk ve durmadan kendimizi geliştirmeye devam ediyoruz.

COŞKUN İRFAN

İNOKSAN
EVİNOKS
POLİTET
KURUCU ORTAĞI

“Sektörümüzde, dünyanın en çok çeşit, en iyi kalite, en hızlı hizmet üreten firması olmak için teknolojimizi geliştiriyoruz.”

Babam ve annem Bursa’nın Keles ilçesinde öğretmendi… Üç erkek kardeşiz… 1961 yılında ağabeyimin ortaokula başlaması gerekiyordu, fakat Keles’te ortaokul yoktu. Babam bir gün hepimizi topladı ve bize, “Evlatlarım okumak istiyor musunuz?” diye sordu, sonra da ekledi: “Zira benim bu hayatta size bırakacak ne mirasım ne de işyerim var. Bu topraklardan sizin hatırınız için ayrılacağım ancak bana okuyacağınıza dair söz verin.” 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.

1968-69 yılında Bursa Erkek Lisesi'ni birinci olarak bitirdikten sonra 1974 yılında Karadeniz Teknik Üniversitesi'nden Makine Yüksek Mühendisi olarak mezun oldum. Makine Mühendisliğini seçmemin en büyük nedeni; çocuk yaştan itibaren özellikle tıp sektörüne yönelik makineler üretmek ve buluş yapmak istememdi…

Ağabeyim devlet bursu ile liseden sonra İngiltere'ye okumaya gitti. Ailemin öğretmen maaşıyla beni de okutmakta zorlandıklarını biliyordum. 1971 yılında birkaç arkadaş orkestra kurduk ve üniversite yıllarında 3 yıl boyunca profesyonel müzik yaptık. Hem eğlendik, hem de para kazandık. Dolayısıyla aileme hiç yük olmadan okudum. Aynı zamanda bu sayede sosyalleştik de, güzel bir çevremiz oldu…

Askerliğimi bitirdikten sonra 1976 yılında Bursa Üniversitesi'nde Tesisat Baş Mühendisi olarak üç yıl görev yaptım. Üniversite arazisinin, bizim alanımıza giren tüm plan ve projesini yaptık. Bu sayede 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 YILINDA VEHBİ VARLIK İLE İNOKSAN'I KURDUK

1980 yılında, biraz para biriktirip sermaye yapmak için Libya'da çalışmayı planlıyordum. İnoksan'daki ortağım Vehbi Varlık da askere gitmeyi düşünüyormuş. İkimize de sağlık raporu gerekiyordu. Devlet Hastanesi'nde karşılaştık…

Çocukluk yıllarımda Kızılay Kampı'nda, sonra da Üniversitede mutfak ihtiyacı olduğunda zaman zaman bir araya geldiğimiz Vehbi Varlık'ın teklifi üzerine konuşmak üzere Altıparmak'taki evinde buluştuk. Görüşmemizin sonunda 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 üç 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 yerine yanık yağ dökebildik. Bir mühendis ve beş işçiyle yola koyulduk.

NE SERMAYEMİZ NE DE KREDİMİZ VARDI

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… Tek masamız olduğu için kim erken gelirse o oturuyordu. Ne doğru-dürüst sermayemiz vardı, ne de bankalarda kredimiz... Bursalı Muhittin Dizdar, Vehbi beyi İstanbul'daki okul yıllarından tanıyormuş. Paslanmaz çelik mutfak eşyaları üretiyorlardı. Bize hep, cesaretli olmamızı, çok alıp, çok satmamızı önerirdi. Biz ise çok temkinli davranır, sattığımız kadar alırdık.

YÖNÜMÜZÜ HEP YURT DIŞINA ÇEVİRDİK

Yurtdışına ilk kez 1982 yılında, Almanya'da bir fuara katılmak üzere çıktım. Bu yolculuk esnasında valizimi kaybettim. Lisan bilmediğim için Alman polisine derdimi anlatamadım. Beni karşılamaya gelen, aynı zamanda Vehbi Koç'un torunu olan Orhan Göçmen, hem bavulumu buldum, hem de fuarda







bana rehberlik yaptı. 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, Alman kalitesini ve mühendisliğini hep rehber edindik.

DÜNYANIN DÖRT BİR YANINA ÜRÜN SATIYORDUK

1982 yılında Evinoks'u kurduk. 'Evinoks', adından da anlaşılacağı üzere 'ev' ve 'inoks'tan mamul işlerle ilgilenecekti. Ancak bu alanda başarılı olduğumuz söylenemez. Bu sebeple, 1983 yılında başlayan turizm yatırım hamlesiyle kurulan oteller başta olmak üzere restoran benzeri iş yerleri vardı. Bu nedenle 'ev' işinden çark ederek 'endüstriyel ürünler' üretmeye döndük. Bu konuda Türkiye'de kurulan ve üretim yapan ilk firma olduk. Servis ve hizmet arabaları üretimi ön plana çıktı, daha sonra otel masa -sandalyeleri ve gelişen yıllarda da büfelerin imalatına başladık. Üç-dört yılda 'tek tabanca' ithalatı sıfırladık. Artık dünyanın dört bir tarafına mal satar hale geldik.

ENDÜSTRİYEL MUTFAK MARKETİNİ 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 ve birçok bayimiz var. Gelen müşteriler ülkemizde aradığı her şeyi buluyor.

TURGUT ÖZAL İLE TURİZM DE BİZİM İŞLER DE PATLADI

Ortağım Vehbi Bey, iç işlerimize yani üretime bakıyordu, ben de dış işlere… Taahhüt işleri, 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. Sonra silahlı kuvvetler, üniversiteler, bankalar da çok büyük talepte bulunmaya başladı. Biz özellikle turizmdeki büyümeyi çok iyi değerlendirdik. Ülkemizde yatırım yapan yabancı otel zincirleri, ihtiyaçlarını yabancı firmalardan karşılamayı amaçlarken biz, bu yabancıları hedef müşteri olarak seçtik. Tüm dünyadaki meslektaşlarımızın katalogları bende vardı. Markası ne olursa olsun her ürünü karşıdan tanırdım.



PATENT VE ÖZGÜN TASARIMLARIMIZLA FARKLIYIZ

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. Çok büyük başarılar kazandık. İnoksan dünyada çok iyi tanınan başarılı bir şirket oldu. Dünya devleri rakiplerimiz ne üretebiliyorsa biz de o ürünleri hem de patentler alarak ve özgün tasarımlarımızla üretiyorduk.

KRİZE RAĞMEN SATIŞLARIMIZ DÜZENLİ OLARAK ARTTI

Fakat uzun yıllar süren başarılı ve birçok kişiye-kuruluşa örnek olacak ortaklığımız, çok çeşitli görüş ayrılıklarının belirmesi sonucu son beş yılda sekteye uğramaya başladı. Yüreğinizi ve tüm benliğinizi işe veremeyince maalesef Türkiye'de ne kadar çok profesyonel kadrolara da sahip olsanız hızınız kesiliyor, yenilikçiğiniz durağanlaşıyor. Sonunda da işten kopuyorsunuz. Vehbi Bey ile 33 yıl süren ortaklığımızı Eylül 2013'te sonlandırdım, hisselerimi kendisine devrederek İnoksan'dan tamamen ayrıldım. İnoksan ile olan bağlarımın zayıflamaya başlamasıyla birlikte gücümü Evinoks'a ve eşimin yönettiği; Amerika, İngiltere, Almanya, Rusya ve Türkiye'ye yüksek kalite-katma değerde konfeksiyon üretimi yapan Politet firmasına aktarmaya başladım. Küresel krize rağmen satışlarımızı her yıl düzenli olarak ciddi oranlarda artırmayı başardık.

BAŞARIMIZI AR-GE'YE VERDİĞİMİZ ÖNEME BORÇLUYUZ

Her iki firmamda da başarımızı Ar-Ge'ye verdiğimiz öneme borçluyuz. Politet ve Evinoks, müşterilerinin ihtiyaç ve beklentilerini, beklentilerinden daha kaliteli biçimde sunuyor. Sürekli iletişim, iyileştirme ve verimlilik anlayışı ile teknolojinin tüm imkanlarını müşterinin yararına sunan, yaratıcılık kavramıyla bütünleştiren Politet ve Evinoks, her zaman tercih sebebi oluyor.

Endüstriyel servis ekipmanları alanında, en çok ürün çeşidini tek çatı altında toplayan Evinoks, aldığı patent-sertifikalarla ürünlerinin kalite ve güvencesini müşterisine sunarak farklı bir yer edindi. 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, 2009 ve 2010 yıllarında Türkiye'de aldığı tasarımda birincilik ödülleriyle bu alandaki başarısını da kanıtladı.

TASARIMIN KALESİ İTALYA'DAN DÜNYADAKİ İLK ÖDÜLÜ ALDIK

Evinoks bir dünya markası olma yolunda attığı adımlarını, aldığı ödüllerle güçlendirmeye devam ediyor. Araştırmacı ve yenilikçi kimliği ile turizm sektörünün gereksinim ve eksikliklerini ürünleriyle gideren Evinoks, Vital Büfe Serisi için 2007 ve 2009 yıllarında TÜSİD Endüstri Ürünleri yarışmalarında aldığı ödüllerle yaratıcılığını tescilledi. Evinoks, İtalya'da katıldığı A'Design Ödül ve Yarışması'nda Vital Büfe Serisi ile Set Üstü Ekipmanlar, Unlu Mamuller-Yiyecek-İçecek Teşhir Tasarımı kategorisinde tasarım ödülü aldı.

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, Wyndham, Holiday Inn, Crowne Plaza, Robinson Club, TUI, Rixos, Magic Life gibi uluslararası otel zincirleri Evinoks'un referans listesinde yer alıyor.

ABD'YE SEKTÖRÜNDE İHRACAT YAPAN İLK FİRMAYIZ

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 kurduk. En büyük ve önemli bayiliğimiz Kuzey Amerika'da… 2010 yılı hedeflerimiz arasında yer alan Afrika ülkeleri için de bayilik çalışmalarımız neticelendi. Evinoks, Amerika'nın en kapsamlı belgeleri olan hijyen, güvenlik ve sağlık konularını kapsayan NSF ve ETL sertifikası ile Amerika'ya sektöründe ihracat yapan tek firma…

Yurt içi ve yurt dışı müşteri portföyünü artıran Evinoks, 2008 yılında başlayan global ekonomik krize rağmen iç ve dış satışlarını yüzde 60 oranında artırdı. Yeni ürün gurupları dışında, soğutmada enerji tasarrufu sağlayacak alternatif ve yeni teknolojileri içeren teknik çalışmalarımızı sürdürüyoruz. 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.

BURSA VE TÜRKİYE'NİN GURURUYUZ

Evinoks Ailesi olarak aldığımız ödüllerle Bursa ve Türkiye'nin gururu olduk. Dünya firmalarının şirketimize olan ilgisi de sürekliliğini sürdürüyor. Bu ilginin sonucunda İtalya'nın en köklü firmasıyla drop-in ve açık büfe imalatı için sözleşme imzaladık, her ay da



üretimlerimizi gerçekleştiriyoruz. Hedefimiz; ilişkilerimizi daha da güçlendirerek şirketimizi uluslararası pazarlarda en üst seviyelere çıkarmak. Kurulduğu günden bu yana inovatif bakış açısı ve kaliteye duyduğu hassasiyetle yoluna devam eden Evinoks, bugün otel ekipmanları konusunda dünyada lider bir markadır.

Sektörde 31 yıllık bir firmayız. Daha önce DOSAB'da 5 bin metrekarelik alanda üretim yapan firmamız, gelişen iş hacmi ve büyüme planları çerçevesinde Mayıs 2011'de yeni fabrikasının temelini attı ve Haziran 2012 itibariyle yine Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi'nde bulunan yeni tesisinde üretimine başladı. Evinoks; showroom, kapalı otopark, Ar-Ge, kalite kontrol, üretim ve idari ofisleri ile toplamda 16 bin 500 metrekare kapalı alanda su, ısı ve ışık tasarrufu ile de tamamen çevreci ve yenilikçi bir tesise sahip.

HEDEFLERİMİZ BÜYÜK

İç ve dış satışların her ikisinde de ciromuzu yüzde 50 oranında artırdık. Genelde Türkiye



ekonomisinin büyüme oranı ortalama yüzde 4 iken turizm de büyüme yüzde 10 civarındadır. Şehir otelciliği çok büyük gelişme gösteriyor. Fast-food restoran ve pastane sektöründeki yenilemeler ile yatırımlar da oldukça iyi bir seyir izliyor.

Bizim için 2013; turistik otel-pastane-restoran pazarında güzel gelişmelerin olduğu bir yıldı. 2014 yılındaki hedefimiz; şu an geliştirmekte olduğumuz yeni ürünlerimiz için 2-3 patent daha almak ve dünyanın önde gelen otellerine Evinoks markasıyla ihracat yapmaya devam etmek…

YENİ YATIRIM PROJELERİMİZ VAR

2014 yılı için de, yine yüzde 4 civarı ülke ortalaması beklenmesine rağmen, biz yüzde 50 büyüme hedefi koyduk ve bunu da gerçekleştireceğimize inanıyoruz. Bununla ilgili olarak, gerek yapılmış olan yeni fabrikamızın verdiği avantajlar, gerekse de, takriben 2.000.000 TL'lik yatırımla almış olduğumuz yeni makinelerimiz ve seri üretim hatlarımızın da Şubat sonu gibi devreye girmesiyle çok rekabetçi maliyetlere ulaşacağımızı, belki de yüzde 50 büyüme hedefinin üzerine çıkabileceğimizi düşünüyoruz.

Turizm; hizmet sektörü olması nedeniyle özel bir öneme sahip. Oteller, misafirleri için sundukları hizmet kalitesinin yüksek olmasını amaçlıyor. Bunun yanında turizm; tüm dünyada rekabetin çok etkilediği ve misafirlerin memnuniyet etkisinin yüksek olduğu sektörlerin en başında geliyor. Bu özellik, turizm hizmeti veren işletmelerin yanında, bu sektöre hizmet veren tedarikçilerin de dikkatli davranmasını gerekli kılıyor. Bu nedenle turizm sektörüne verdiğimiz hizmetlerde bu hassasiyetlere önem veriyoruz.

DÜNYADA BİR İLK'E DAHA İMZA ATTIK

Büfe içeriklerinin uzaktan bağlanma teknolojisiyle görüntülenmesi ve takibi dünyada bir ilk… I BUFFET Akıllı Büfe Yönetim Sistemi; büfelerde sunulan gıdaların her türlü bilgisine müşterilerin cep telefonları ile ulaşıp, kalori-vitamin- içeriklerini öğrenme imkanı sunuyor. Sistem; kişisel menü planlamasını önceden yaparak gıda atığı yönetimi anlamında tasarruf sağlıyor. Bu sistem, Horeca sektöründe israfı önlemeye yardımcı olacak ve konukların, büfede sunulan yiyeceklerin tüm içeriklerini görüntüleyebilmesiyle şikayetleri de en aza indirecek. Bu sistem sayesinde oteller, büfelerinin tüm süreçlerini takip edebiliyor ve dokümantasyonlarını bilgisayarda kayıt altında tutabiliyor. Tüm büfelerin çalışma saatleri programlanıp gün ve servis öğünlerine göre kendi kendine otomatik devreye girmesi ve çalışması sağlanabiliyor.Sistemin avantajlarından biri de; bütün büfeyi uzaktan kumandayla açıp kapatabiliyor olmanız... İstenildiği takdirde müşterilerin, web sayfası ile kendi akıllı telefon ve tabletleri üzerinden büfenin bütün bilgilerine ulaşması da sağlanabiliyor.

GENÇ GİRİŞİMCİLERE TAVSİYELER

Son olarak, uzun yıllardır iş dünyasının içinde bulunan birisi olarak genç girişimcilere de şu tavsiyelerde bulunmak istiyorum: 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…











ÇETİN ÖZTUNALI

ÇETİN ELEKTRİK YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“İlk işyerimi açtığımda babama ‘Bir gün fabrikam olacak’ dediğimde ‘O kadar büyük hayal kurma’ demişti.”

1955 yılında Bursa’da doğdum ve halen çok sevdiğim bu şehirde yaşamaya devam ediyorum. Demirtaş Endüstri Meslek Lisesi Elektronik Bölümü’nde okurken aynı zamanda rahmetli babamla birlikte o zamanlar henüz yeni gelişmekte olan Bursa’nın sanayicilerine de elektrik işleri konusunda hizmet veriyorduk. Babam usta, ben de onun çırağıydım. Okulu bitirir bitirmez vatani görevimi yapmak adına benim için son derece kutsal olan asker ocağına gittim. Hayalim askerlik dönüşü kendi şirketimi açıp, ayaklarımın üzerinde durmaktı. Babam da bu hayalimi destekliyordu. 1979 yılında, doğup-büyüdüğüm Bursa’nın Hürriyet Mahallesi’nde, kendi ismi-

mi verdiğim Çetin Elektrik şirketini kurarak profesyonel iş hayatıma ilk adımımı attım. O günden itibaren ekibimle birlikte Bursalı sanayicilere, özellikle de Bursa'nın önde gelen tekstilcilerine hizmet vermeye başladık.

BABAMA "BİR GÜN FABRİKAM OLACAK" DEDİĞİMDE "O KADAR BÜYÜK HAYAL KURMA" DEMİŞTİ

İlk işyerimi açtığımda babama, "Bir gün fabrikam olacak" dediğimde, "O kadar büyük hayal kurma" demişti. Fabrikayı kurduk, gerçi O göremedi ancak resmini girişe asıp, heykelini yaptırdım. İş terbiyemi, iş ahlakımı babamdan aldım. Sekiz yıl oldu kendisini kaybedeli. Hep minnet duyarım, O'nun sayesinde buralara geldim. Çocukken beni işe götürünce çok kızardım. Arkadaşlarım futbol oynardı, ben işe giderdim. Şimdi, "İyi ki babam beni yanında işe götürmüş" diyorum. Yaz tatili, hafta sonu tatili bilmeden, 15 yaşımdan beri fiilen işin içindeyim.

İŞLER BÜYÜMEYE BAŞLAYINCA GAZCILAR'A TAŞINDIK

İşler yolunda gidiyor ve her geçen gün daha büyük işlere yelken açıyorduk. Hal böyle olunca babamı da ikna ederek, Bursa'da elektrikçilerin kalbinin attığı Gazcılar Caddesi'ne taşınmaya karar verdim. İşin aslı babam çekiniyor ve işin büyümesine tedirgin yaklaşıyordu. Gazcılar'daki yeni yerimize taşındıktan sonra da yaptığımız işleri aynen devam ettirdik. Bu arada işlerimiz daha da büyümüş ve artık bünyemizde bir elektrik mühendisi bulundurmanın zamanı gelmişti. Ve işte o gün doğru bir seçim yaparak, bugün hali hazırda Çetin Elektrik'in Genel Müdürü olan Ziya Kahraman'ı ailemize kazandırdım. Ziya Kahraman, bizim şirketin ilk elektrik mühendisidir. O günden bu zamana kadar da omuz omuza çalışarak şirketimizi büyütmeyi sürdürdük.

TEKSTİLİN YANI SIRA OTOMOTİV SEKTÖRÜNE DE HİZMET VERDİK

O yıllarda Bursa'da en büyük sektör olan tekstilin yanında otomotiv sanayisi de gelişmeye başlamıştı. Otomotivdeki geleceği öngörmüş ve sektöre hizmet vermek için fırsat kolluyorduk. Hedefimize kısa bir zamanda ulaştık ve sektördeki ilk müşterimiz olan Tofaş'a hizmet vermeye başladık. Tofaş ile işbirliğimiz, 25 yıldır kesintisiz ve gurur duyduğumuz bir biçimde devam ediyor. Otomotiv sektöründeki tecrübemiz zamanla bize Renault, Karsan ve Gölcük'te kurulu Ford ile çalışma fırsatını verdi.

NİLÜFER TİCARET MERKEZİ, ONDAN SONRA NOSAB, SON OLARAK DA BURSA OSB

İşlerimiz büyüdükçe yerimize sığamamaya başladık ve böylece de adres değiştirme sürecine girmiş olduk. İlk önce Gazcılar'dan, yeni kurulan Nilüfer Ticaret Merkezi'ne ve kısa bir süre sonra da Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi'ne taşındık. Burada geçen beş yılın sonunda bir kez daha taşınma ihtiyacı doğmuştu. İkibin metrekarelik alan da artık bize yetmiyordu. Bunun üzerine halen faaliyetlerimizi sürdürdüğümüz Bursa Organize Sanayi bölgesindeki 4 dönümlük araziyi satın



alarak işimize ve büyüme planlarımıza uygun yeni fabrika binamızı inşa ettik.

ELEKTRO MARKET İLE İLK'İ BAŞARACAĞIZ

Yeni mekan yeni fikirleri de beraberinde getirdi. Bursa OSB'ye taşındıktan sonra 'Elektro



Market' projesi gündeme geldi. Bursa'nın en büyük elektro marketini çok yakında kendi tesisimiz bünyesinde hizmete açmış olacağız. Dört bin metrekarelik alan üzerinde kurulacak söz konusu market ile Bursa sanayisine her türlü elektrik ve elektronik malzemeyi en uygun şartlarda vermeyi planlıyoruz. Burada sadece satış yapmayacağız. Satın alınan malzemenin müşterinin isteği doğrultusunda montajını ve bakımını da yapacağız. Gelişmeye açık bir bölüm yapıyoruz. Böyle büyük bir marketin ne Bursa'da ne de başka bir kentte olduğunu sanmıyorum. Burada solar enerji ve LED teknolojileriyle ilgili projelerimizi de sunacağız. İki Alman firmasıyla, güneş enerji panelleri konusunda anlaştık. Yakında bu projelerimizin hepsi hayata geçecek. Hali hazırda proje, bakım ve satış gurubumuz da aynı yerde ve bir taraftan da sanayi kuruluşlarına elektrik pano imalatı yapıyoruz.

SEKTÖRÜMÜZDE GELİŞMELER ÇOK HIZLI

Elektrik sektörü her geçen gün hızla büyüyor, gelişiyor. Bazen bu hıza biz bile yetişemiyoruz. 2021 yılına kadar her tesis, konutlar dahil, elektriğini kendisi üretecek. Bu konuda kanunlar çıkacak ve devlet ciddi teşvikler verecek. Amerika ve Almanya bunu ilk uygula yan ülkelerden… Uyum için belirli bir süre müsaade edilecek ve ardından herkes kendi enerjisini üretmek zorunda kalacak. İşte bu gelecek öngörüsüyle güneş enerjisi ve LED teknolojileriyle ilgili gelişmeleri yakından takip ediyor, dünya piyasasında var olan ürünleri Bursa'nın da kullanmasını sağlamaya çalışıyoruz.

ÇİN DE BİLE PROJE YAPTIK

Bugün Bursa'da Tofaş'tan Sütaş'a pek çok sektöre ve işletmeye önemli işler yaptık ve yapmaya da devam ediyoruz. Bunun yanı sıra pek çok hastane, okul ve otel gibi tesislerin de elektrik taahhüt projelerini gerçekleştirdik. Gurur duyduğumuz bir işimiz de Enka Grubu şirketlerinden olan Çimtaş'ın, Gemlik Serbest Bölge'deki tesisinin aynısını Çin'in en büyük liman kenti olan Guanza'da kurmak oldu. İş neredeyse Çetin Elektrik oradadır. Hedefimiz; firmamızı uluslararası düzeye taşımak. Bunun ilk örneğini de Çin projesiyle verdik.

GELİŞMEMİZİN EN BÜYÜK NEDENİ; BAŞARILI ÇALIŞANLARIMIZI FİRMAYA ORTAK ETMEK

Çetin Elektrik'in başarısının sırrı, çalışanlarıyla birlikte yoluna devam etmesidir. Bunu motivasyon maksadıyla slogan yaparak değil bizzat uygulamaya geçirip firmamıza ortak alarak yapıyoruz. 1980'li yıllarda, firmamızın ilk elektrik mühendisi olan Ziya Bey'i şirkete ortak yaparak büyük bir ivme yakaladık. Ortaklığımız 25 yıldır sorunsuz biçimde devam ediyor. Yakın zamanda iki elektrik mühendisi arkadaşımızı daha şirkete ortak etmeyi düşünüyorum. Çetin Elektrik, çalışanlarıyla her şeyi paylaştı, onlarla büyüdü. Bu anlayışla çalışanlarımıza, yılsonunda performansları oranında kazancımızın belli bir kısmını prim olarak dağıtıyoruz. Yani birlikte çalışıyor, birlikte kazanıyoruz. Çalışanlarımızla büyük bir aile gibiyiz. Gururla söyleyebilirim ki Çetin Elektrik'te işe başlayan bir kişi emekli olmadan ayrılmak istemez.

TAŞERON KULLANMAYIZ, HEPSİ KENDİ DENEYİMLİ EKİPLERİMİZ

Son yıllarda gündemde olan taşeron kullanma meselesine de yeri gelmişken değinmek isterim. Çetin Elektrik üstlenmiş olduğu hiç bir projede kesinlikle taşeron kullanmaz, işe kendi personeliyle başlar ve yine onlarla tamamlar. Piyasada taşeron çalışan pek çok firma var. Bu, kaliteyi düşürdüğü gibi riski de artırıyor. Oysa ki elektrik; hayati bir iştir ve en ufak aksaklığı ya da hatayı kabul etmez. Yangınların yüzde 80'i elektrik hatalarından çıkıyor. Bizim yaptığımız tesislerin hiçbirinde şu ana kadar insan hayatını tehlikeye atacak bir problem yaşanmamıştır. Avrupa standartlarında çalıştığımızı rahatlıkla söyleyebilirim. Başarımızın bir diğer unsurunun da 35 yıl önce başladığımız ve halen sürdürdüğümüz elektrik işi dışında hiç bir alana dikkatimizi dağıtmamak olduğunu söyleyebilirim.

MESLEK HAYATIMDA ÜÇ TANE ÖNEMLİ ÖDÜL ALDIM

Bir işi layıkıyla tamamladıktan sonra müşterinin memnuniyetini ifade etmesi kadar bana mutluluk veren bir diğer şey de işimiz nedeniyle bize verilmiş olan ödüllerdir. Meslek hayatımda üç tane ödül aldım. Bunlardan ilki, Tofaş tarafından verilen Başarılı Yan Sanayi Ödülüydü. Ardından BUSİAD Yönetim Kurulu tarafından Meslekte Başarı Ödülü'ne layık görüldüm.

Üçüncü ödülümü almamın hikayesi ise şöyle: Günümüzde gençlerin ve çocukların sürekli internette gezinmesinden ve cep telefonlarıyla geçirdikleri vakitten ilham alarak interaktif bir oyun hazırladık. Daha doğrusu, projemizin bir diğer amacı olan üniversite-sanayi işbirliği mantığıyla, bizim öncülüğümüzde Yalova Üniversitesi'nden iki öğrenciye tasarlattık. Projemizin adı 'Yeşil Şehir...'

Bu projeyle Bursa Rotary Kulübü'nün 1. Çevre Yarışması'na katıldık. Projemiz büyük ilgi gördü ve yarışmada birinci olduk. Oyunun ana amacı, kullanıcının sanal dünyada yeşil bir şehir kurması. Oyunu oynarken da gerçek hayatta da geçerli olan kuralları da öğrenmiş olmasını sağlamaktı. Suyu kirletmemesi, ağaçları kesmemesi gerektiğini, bunu yaparsa toplumun, çevrenin ne gibi zararlarla karşı karşıya kalacağını görüyor. Bursa'nın da gündeminde olan kömür santralinin çevreye ve insanlara nasıl zarar verdiğini anlatan bir bilgisayar oyunu…

Bu projeyi tasarlarken en başta gençler ve çocuklar arasında duyarlılık yaratmayı hedeflemiştik. Şimdi projeyi geliştirmeyi ve oyunu

her yaş grubuna göre tasarlamayı düşünüyoruz. Okuldaki çocuklara CD'lerimizi dağıtmak ve onlardan gelecek önerilerle projeyi geliştirmek istiyoruz. Çağdaş Eğitim Kooperatifi ile de bu konuda bir işbirliğimiz olacak.

ÇEVREYE ÇOK DUYARLIYIZ, BUNU HERKESTEN BEKLİYORUZ

Biz şirket olarak çevreye çok duyarlıyız. Şirket arabalarımızın hepsinde 'Biz çevreye çöp atmıyoruz' yazıyor. Bazılarında ise 'Biz emniyet kemerimizi taktık, siz taktınız mı?' yazarak sosyal mesaj veriyoruz. Ben mizaç olarak titiz ve hassas bir insanım. Ülkemi ve kentimi çok seviyorum. Hatırlayın, kentleşmenin bu kadar gelişmediği dönemlerde annelerimiz kapılarının önünü temizlerdi. Aynı prensiple biz de fabrikamızı temiz tutuyoruz. O hikayedeki gibi bir deniz yıldızını kurtarabilirsek ne mutlu bize.

HEDEFLERİNİZİ BÜYÜK TUTUN, FAKAT KONTROL ETMEYİ DE UNUTMAYIN

Genç girişimcilere şunu tavsiye etmek isterim: Sevdikleri işi yapsınlar. Bugün internet denilen uçsuz bucaksız bir bilgi okyanusu var. İstedikleri bilgi parmaklarının ucunda. Diledikleri gibi araştırsınlar, bilgilensinler ve doğru kararı versinler. Doğru seçimi yaptıktan sonra ise sabırlı olmaları gerekiyor. Sebat etsinler, hemen çok para kazanmayı düşünmesinler. Hedeflerini büyük tutsunlar ve bu hedeflerine ulaşıp-ulaşmadıklarını her yıl kontrol etsinler. Bir yıl içinde neyi yapıp neyi yapamadıklarını görüp, eksiklerini tespit etsinler. Bu yolda yürürlerse başarı ile eninde sonunda kucaklaşacaklardır.

ÜÇÜNCÜ NESİL DE İŞİMİZİ DEVAM ETTİRSİN İSTİYORUM

Çetin Elektrik ailesinde artık üçüncü kuşak yetişiyor. Bir kızım var. Bu işi yapar mı yapmaz mı bilmiyorum. Hayalleri var… Bazen "mimar olacağım" diyor, bazen başka bir meslek yapmak istediğini söylüyor. Benim gönlümden geçen ise, "Ekonomi okusun gelsin işin başına geçsin." Biz şirket ortakları olarak 5 kız babasıyız. Hepimizin de hayali aynı, ama buna gençler kendileri karar verecekler.

HEP KAZANDIĞIMI PAYLAŞMA TARAFTARI OLDUM

İş hayatımda kazandığım her 100 liranın 30'unu, 40'ını paylaşmayı düstur edindim kendime. Sürdürülebilmenin belki de altın kurallarından birisi de paylaşmaktır. İşletmenize değer katan çalışanlarınızı elde tutmanın bir yolu olarak görüyorum bunu. Tüm dostlarıma da söylüyorum "Paylaşmayı bileceksin."

SEKTÖRÜMÜZDE KIYASIYA BİR HAKSIZ REKABET YAŞANIYOR

Bizim sektörümüz de tıpkı diğer sektörler gibi dikensiz gül bahçesi değil. Elektrik taahhüt sektöründe gerçekten çok ciddi bir rekabet yaşanıyor. Büyük bir şirket olmanın avantajını malzeme satın alımlarında yaşıyor ve bunu müşterilerimizin lehine kullanıyoruz. Ancak bizim gibi devlete ve çalışanlarına saygı duyan işletmeler tüm yasal yükümlülüklerini eksiksiz yerine getirirken merdiven altı bir firmayla fiyat konusunda rekabet edemeyebiliyoruz. Maliyet hesabı yapılmadan, sorumluluk duygusuna sahip olunmadan işler yapılıyor. Çalışanlarına saygılı olmayan firmalar var. Sektörümüzde merdiven altı, kayıt dışı firmaların sayısı çok olduğundan sıkıntılar had safhada. Cebine penseyi, tornavidayı koyan "elektrikçiyim" diyor ve akla mantığa sığmayan tekliflerle piyasayı sıkıntıya sokuyor. Son olarak şunu ifade etmek istiyorum: Dünyada ölümlü iş kazalarında da ilk sıralardayız. Ciddi yasalarla, denetimlerle bunun önüne geçilebilir. Hiç bir şey insan hayatından daha değerli değildir.





EDA DEMİROĞULLARI

ASAL MOBİLYA GENEL MÜDÜRÜ

“Mağazamdaki her ürün benim çocuğum gibi. Ahşap kokusuna hayranım. İşimi çok severek yapıyorum.”

1980 Bursa doğumluyum. İlkokulu Bursa-Mithat Paşa İlköğretim Okulu’nda okudum. Ortaokul ve lise eğitimimi Süleyman Çelebi Lisesi’nde tamamladım. O dönemde yabancı ülke ve kültürlere olan merakımdan dolayı daha 12 yaşında İngilizce öğrenmeye başladım. O zamanlar yabancı dilin şimdiki gibi önemi yoktu ve arkadaşlar, “Yakında Çince de öğrenirsin” diye benimle alay ediyorlardı. 13 yaşımda insanlar, kültürler ve dinler ile ilgili araştırma yapmaya başladım. Lisede, yabancı dil eğitimim nedeniyle altyapımın pek çok arkadaşımdan iyi olması, beni bu alanlara yönelmeye daha çok teşvik etti.

ÜNİVERSİTEDE İDEALLERİMDEN VAZGEÇTİM

1998 yılında Ankara Üniversitesi İletişim Fakültesi Radyo, Televizyon ve Sinema Bölümü’nü kazandım. İdealim; haber spikeri olmaktı. Fa-

kat eğitimimim ikinci yılında ideallerimden vazgeçtim. Bunun sebebi de; basın hayatının düşündüğüm gibi olmamasıydı. Dolayısıyla ileriye dönük bir karar vermem gerekiyordu. Ben de mobilya sektörüne yöneldim. Ancak iletişim konusunda çeşitli eğitimler almayı da sürdürdüm.

TİCARETE 14 YAŞIMDA BAŞLADIM

Hayatta hep farklı insanlarla tanışmayı, yeni kültürler öğrenmeyi heves etmişimdir. Bu sebeple 14 yaşında Kozahan'da ipek eşarp satan bir dükkanda çalışmaya başladım. Her yaz tatillinde turistlerin yoğunlukta olduğu, yabancı dilimi pekiştirebileceğim yerlerde çalıştım. Çok başarılı ve tuttuğunu kopartan bir öğrenciydim. O dönemden başlayan ticaret yolculuğumu üniversitede de sürdürdüm. Üç farklı yerden başarı bursu almama ve paraya ihtiyacım olmamasına rağmen sürekli çalışmaya tercih ettim.

EL İŞÇİLİĞİNDE BÜYÜK BİR AÇIK OLDUĞUNU KEŞFETTİM

Üniversiteyi bitirdikten sonra Sönmez Bustaş'da çalışarak iş hayatına adım attım. Birkaç tekstil firmasında dış ticaret yöneticiliği yaptıktan sonra mobilya sektöründe faaliyet gösteren firmaların ihracat bölümlerinde danışmanlık hizmeti vermeye başladım. Yaklaşık 8 yıldır bu sektörde rol alıyorum. Öte yandan, ihracatta ağırlıklı olarak İran pazarıyla çalışıyorduk ve ben o dönemde, Türkiye'de mobilyada el işçiliği alanında ciddi bir açık olduğunu keşfettim. Ticaretimizi yaparken, ahşap oymalı mobilya iskeleti bulmakta çok zorlanıyorduk.

O BÜYÜK BİR DEV, BEN İSE ADETA DEVEDE KULAK…

İstanbul ve Adana'da ahşap oymalı mobilya iskeleti yapan atölyeler vardı. Ancak yoğun talebe cevap verecek durumda değillerdi. Sonrasında Suriye pazarı, Türkiye'ye yakınlığı nedeniyle daha cazip hale geldi. Fakat Suriye Arapları, ticarette güven vermediği için Mısır'a yöneldim. O pazardaki ahşap oymalı mobilya iskeleti üreten en iyi firmayı araştırdım. Elimde çok küçük bir sermaye olmasına rağmen, en iyi firmanın üreticisini buldum ve masaya oturdum. Şu an kendisi benim ortağım… Nasır Hüseyin Muhammed Mustafa Asal Bey, beni kabul etti. O büyük bir dev, ben ise adeta devede bir kulaktım. Türkiye'de, İnegöl'de bu işi yapmak istediğimi söyledim. Asal Bey, ilk etapta beni çok ciddiye almadı. O süreçte sık sık yurt dışına çıkıyor, çalışmalarımı sürdürüyordum. Uzakdoğu, Hindistan ve Avrupa'ya seyahat ettim. Bir süre sonra Asal Bey, Türkiye'deki faaliyetlerinde benim müşterim oldu. Bir yurt dışı seyahatimde, Katar'da Asal Bey ile karşılaştık. Benimle çalışmak istediğini söyledi. Ben ise, daha önceki süreçte beni pek kale almadığı için bu durumu gurur meselesi yaptım ve teklifini kabul etmedim.

KATAR HAVA YOLLARI'NIN PROJESİNİ BAŞARIYLA TAMAMLADIM

Ticari hayatımda şu ana kadar ki en büyük başarım; alanında dünyanın en çok çalışanına sahip olan Katar Hava Yolları'nın, kendi çalışanlarının barınma ihtiyacını giderebilmek için projelendirdiği 5 blok konutun iç dizaynını yapmak oldu. Türkiye'den 25 işçiyle Katar'a gidip projenin bizzat başında durdum. Gece-gündüz çalıştık. Hatta hiç abartmıyorum çuvalların üzerinde uyuduk. Ürünlerin bir kısmını da Türkiye'de yaptırdım. Ancak yine, ahşap oymalı mobilya iskeleti sorunu nedeniyle bir kısmını da Asal Bey ile proje bazlı işbirliğine giderek imal ettirdim. Bu karşılaşma sonrası Asal Bey ile el sıkıştık ve nihayet ortaklığımız gerçekleştirdi.



ASAL, SONSUZ BİR OKYANUS

2012 yılında Bursa'da, Asal Mobilya'yı kurduk. Başlangıçta iskelet deposu olarak düşünmüştük, fakat İran pazarının yoğun talebi nedeniyle mağaza haline getirdik. Aslında burası bir mağazadan öte sonsuz bir okyanus. Asal; 5 bin 600 modeli, 2 bin 500 işçisi, 350 oymacısı olan, üretiminin yüzde 70'ini İtalya'daki mobilya devlerinin koleksiyonlarını oluşturmak için kullanan bir firma… Ancak evine koltuk almak isteyen sıradan bir müşteri de buradan koltuğunu seçebiliyor. Bizim burada yaptığımız; Mısır'ın ticaret alanının dar olduğu ülkelerle Türkiye'den irtibat halinde olmamız…

İç piyasada bilinen ve iyi klasik mobilyalar üreten firmaların iskelet tedarikçisiyiz. Türkiye'de üretim mümkün olmadığı için ürünlerimizin tamamı Mısır'da Dimyat Organize Sanayi Bölgesi'ndeki tesislerimizde gerçekleştiriliyor.

İŞİMİZİ PROFESYONELCE YAPIYORUZ

Mobilya iskeletleri yalnızca gürgen ağacından yapılıyor. Türkiye'de gürgen ağaçlarının tomruk çapları yüzde 47'de çıkar. Romanya'da da 50 cm. çapında ağaçlar bulunur. Biz tüm ağaçları Fransa Marsilya Ormanları'ndan getirtiyoruz. Tomruk çapları 87 cm…

Sandalyenin en tepesinden ayakucuna kadar tek parçadan oluşsun, ek olmasın ki kalite düşmesin diye… Haricinde, İtalyanlarla insan ergonomisini inceliyoruz. Bu işi her şeyiyle profesyonelce yapmaya çalışıyoruz. Tercihlerimiz hep işin etik tarafıyla alakalı.

AĞACA SAYGI DUYARIZ

Biz ağacın kesildikten sonra bile nefes aldığını bilir, bu nedenle ağaca saygı duyarız. Bu sebeple ithal ettiğimiz her parça ağacı, doğal kurutma alanında 1 yıl 'misafir' ediyoruz. Sonrasında nemlilik testine tabi tutuyoruz. Bir gürgen ağacının ortalama nemlilik oranı yüzde 20-24'tür. Çeşitli işlemlerle, dünya kabul edilebilirlik standartları olan yüzde 6-12 oranına getirdiğimizde ağacı işleme alıyoruz.

TİCARET; HELAL YOLDAN PARA KAZANMA SANATIDIR

Ticareti anlatırken, "Helal yoldan para kazanma sanatı" diyorum. O sanatı icra etmemiz gerekiyor, ancak bir tiyatro oyuncusu nasıl mesleğini para karşılığında yaptığı halde haz almayı bekliyorsa, aksi halde bu işi yapması mümkün değilse; bizim de muhakkak ki manevi bir doyumumuzun olması gerekiyor.

"DÜNYANIN EN İYİSİ" SEÇİLDİK

Asal Mobilya olarak BBC tarafından kendi sektörümüzde dünyanın en iyisi seçildik. Bu yıl İtalya Milano Fuarı'ndan da ödülle döndük. 27 yıldır bu fuarda yer aldığımız için 'İstikrar Ödülü…

'İtalyan olmayan ve bunu başarmış tek firmayız. Ayrıca dünya çapında aldığımız kalite ödüllerimiz de var.

KENDİ MARKAMIZIN DIŞINDA TEDARİKÇİLİK DE YAPIYORUZ

Son 2 yıldır, kendi markamızla yaptığımız üretim yanı sıra klasik mobilya tarzında büyük markalara tedarikçilik yapıyoruz. Bunun haricinde, dünya genelindeki büyük otel projelerinde alt tedarikçi rolü üstleniyoruz. Dubai Royal Ascot, Holiday Inn Abu Dhabi, Sheraton Dammam, başlıca tedarikinde bulunduğumuz otel projelerinden birkaçı.

ÜRÜNLERİM BENİM ÇOCUĞUM GİBİ

İsmimiz bizim her şeyimiz. Mağazanın içindeki ürünleri veririm, ancak tabelamızı vermem. Çünkü markamızı satın alacak kişinin ticaretteki etik anlayışını kestiremem. Asal adı altında ahşap yerine döküm ürün satılabilir. Gerçek sevgi ve ilgiyi görmemiş ürün olabilir. Buradaki her ürün benim çocuğum gibi. Ahşap kokusuna hayranım. İşimi çok severek yapıyorum.

HEDEFİMİZ; MAĞAZALAŞMAK

Bundan sonraki hedefim; Asal'ı Türkiye'de iyi bir marka yapmak. Mağazalaşma planlarımız da var. Bu kapsamda kendi adımızla mağazalar açacağız. Hedef bölgelerim İzmir, Antalya ve Gaziantep. Bursa'da başka bir mağaza açmayı düşünmüyorum. Anadolu bölgesi, Asal Mobilya için çok daha verimli bir bölge. Üretimin kısır olduğu ve klasik mobilyaların çokça tercih edildiği lokasyonlar…

Buralarda altyapı çalışmalarımızı yaptık.
Gelecek yıllarda bir kitap yazma hedefim var. Ayrıca sektörümle alakalı da, doğadan aldığımızı doğaya iade etmek için 'Asal Ormanı' kurma hayalim var.

MOBİLYA GÖNÜL İŞİDİR

Mobilya sektörü Türkiye'de ağırlıklı babadan kalma bir iş kolu olarak devam ettiriliyor. Erkek egemen ve eğitim düzeyinin düşük olduğu bir sektör. Dolayısıyla iş kadınının da kendine kolayca yer edinebileceği bir alan olduğundan bahsetmek güç. Bu sebeple en çok zorlandığım nokta, işin erbaplarıyla konuşurken yaşadıklarımdır. Sektördeki pek çok temsilci bu işi babadan devraldığı için dışarıdan gelen birini ve çalışmalarını kabul etmekte zorlanıyorlar. Ancak zamanla kendimi kabul ettirmeyi başardım. Çünkü biliyorum ki mobilya gönül işi…

İTALYAN ŞİRKETLE ORTAKLIK KURDUK, COUNTRY TARZ DA ÜRETİYORUZ

Diğer yandan, geçtiğimiz Ağustos ayında İtalya'da bir şirketle de ortaklık oluşturduk. İnegöl'deki ikinci mağazamı bu ortaklık bünyesinde LM Mazzoni adıyla açtım. Buradaki tüm ürünler country tarzında olup, İtalya'da üretiliyor.





EMİN AKSAKAL

AKSAKAL TEKSTİL YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Tekstil bizim için öyle bir şey ki… Nasıl balık sudan çıkınca ölür, biz de tekstil dışında başka bir iş düşünemeyiz.”

1935 yılında Denizli’nin Babadağ ilçesinde doğdum. İlkokul mezunuyum. O zamanlar, isteseniz de okuyacak okul yok. 5 yaşındayken masura sarmayı öğrettiler bize. Masura; dokumanın çalışabilmesi için gerekli olan atkı ipliğidir. Babam, dedem, dedemin babası ve dedesi de hep tekstil sektöründe faaliyet göstermiş. Kaç kuşak geriye gidiyor bilmiyorum. Mesela; dedem, desinatörmüş. Onun çalıştığı kumaşları annem göstermişti, bundan 70 yıl önce. Kök boyasıyla boyanmış. Zannedersiniz bugün boyanmış, o kadar yeni ve güzel. O desenler el dokuma tezgahında yapılmış, sanki jakarlı tezgahlarda çalışılmış gibi mükemmel…



ÇOCUKKEN BİLE GÜNDE 20 SAAT ÇALIŞIRDIK

Yedi yaşında okula başladım. Okuldan geliyor, masura sarıyordum. Dokuz yaşında el tezgahında çalışmaya başladım. Sabah saat 4'ten gece 12'ye kadar 20 saat çalışıyorduk. Sırayla yemek yiyor, sırayla uyuyorduk. Ancak çok iyi para kazanıyorduk. Dolayısıyla emeğimizin karşılığını alıyorduk. O zaman bir milletvekili, dokumacının kazandığı parayı kazanamıyordu. Tekstil sektörünün gerçekten çok iyi kazandırdığı dönemlerdi.

DENİZLİ'DE TEKSTİLDEN BAŞKA YAPACAK BİR İŞ YOKTU

Boyum kısaydı. 9 yaşında ayaklarım dokuma tezgahına yetişmediğinden babam, takunyamın altına keçe çaktı. Haliyle boyum biraz yükseldi ve rahat çalışmaya başladım. Denizli-Babadağ'da tekstilin dışında yapacak başka meslek yoktu. Ne bağ-bahçe, ne tarla-sapan…

Dolayısıyla orada herkes tekstilciydi…

TEKSTİLDE HEM ÜRETİM, HEM DE İPLİK TİCARETİ YAPTIK

1960 yılında ilk motorlu kara tezgahlara geçişimiz Santral Mensucat'tan armürlü 24 adet makine almamızla başladı. Tekstil üretiminin yanı sıra bir yandan da iplik ticareti yapıyordum.

Bursa'daki Sifaş ve Polylen fabrikalarından polyester iplik alır satar,dokumada dışarıya fason iş verirdim.



İŞLER GELİŞMEYE BAŞLAYINCA BEN DE BURSA'YA GELDİM

2012 yılında kaybettiğimiz ağabeyim, 1968'de Bursa'ya yerleşti ve önce havlu imalatı yapmaya başladı. Sonrasında Ahmet Nazif Zorlu ile yarı yarıya ortak olarak Korteks fabrikasını kurdular. Ben de Babadağ'da yoğun çalışıyordum. Bir yandan iplik ticareti diğer taraftan kumaş üretimi devam ederken ağabeyim işlerinin büyüdüğünü belirterek benim de Bursa'ya taşınmamı istedi. Dolayısıyla ben de onun isteğine uyarak Bursa'ya taşındım. Sonrasında Ahmet Bey'in kardeşi Zeki Zorlu Bey de Bursa'ya geldi. Ben, hem onlara yardımcı oluyorum, hem de toptan iplik ticaretine devam ediyordum.

AHMET ZORLU'NUN CESARETİ, AĞABEYİMİN TEMKİNİ…

Sene 1978…Anarşinin en şiddetli olduğu günler. O zamanlar Ahmet Bey diyor ki ağabeyime; "Muhittin Bey, 18 makine daha teşvikimiz var, getirelim, makinelerimizin sayısı artsın, daha çok iş yapalım." O zaman Korteks Kadife isimli şirket var. Ağabeyim de, "Ülke zor günler geçiriyor, ortalık biraz yatışsın sonra getiririz" diyor. Aradan zaman geçiyor, yine makine konusu gündeme geliyor. Ahmet Bey, ağabeyime tekrar, "Yeni makineler alalım, büyüyelim" diye ısrar ediyor. Ağabeyim, artık bu ısrarlara daha fazla sessiz kalamıyor ve Ahmet Bey'e, "Büyüklerimizle birlikte, mali müşavirimiz olan Şerif Arı Bey'i de çağıralım ve şirkete bir değer biçsinler, ayrılalım" teklifini getiriyor. Çünkü ağabeyim, Ahmet Bey'in hızına yetişemiyor, büyümeye daha fazla cesaret edemiyor. Karşılıklı görüşmelerde fabrika için fiyat değerlendirmesi yapıldı. Varılan anlaşma neticesinde Korteks firması Ahmet Bey'e devredildi.

AKSAKAL TEKSTİL'İ OĞULLARIM VE TORUNLARIMLA BİRLİKTE YÜRÜTÜYORUZ

Sonra ağabeyimle ben ortak oldum ve 1982 yılında Kestel'de Aktül isimli fabrikayı kurduk. Ben yine bu arada iplik ticaretine devam ediyordum. Yüzlerce müşteri edinmiştim. Sadece Uşak'ta 58 müşterim vardı. Türkiye'nin değişik bölgelerine iplik satıyordum. Bu ara-

da ağabeyim, İstanbul'da bir fabrika kurdu, ismi Piliteks'di… O dönemler 'plise' modaydı. Kumaşlar buruşturulup, desen veriliyordu. Onu Türkiye'de bizden başka yapan firma yoktu. Çocuklar büyüyünce bir fabrika daha kurmak istediler ve 1993 yılında ayrılıp Kestel OSB'deki şimdiki mevcut binamıza geçerek faaliyete devam ettik. Halen Aksakal Tekstil'i oğullarım ve torunlarımla birlikte yürütmeye devam ediyoruz.

MAKİNE PARKURUMUZU YENİLEYECEĞİZ

Tekstil sektöründe çok güzel işler yapıyoruz. 41 ülkeye ürün ihraç ediyoruz. Aksakal'da sayısız desenle perdelik kumaş üretiyoruz. Önümüzdeki günlerde dokuma bölümünün yanına son sistem brode makineleri ilave ederek tekstil işimize devam edeceğiz.

BİZ TEKSTİLDEN BAŞKA BİR ALANDA YATIRIMI DÜŞÜNEMEYİZ

Tekstil bizim için öyle bir şey ki… Nasıl ki balık sudan çıkınca ölür, biz de tekstil dışında başka bir iş düşünemeyiz. Zaten bulunduğumuz fabrika alanı geniş ve büyümeye müsait. İhracatımız da devam ediyor. Oğullarım ve torunlarım tekstil sektörünü çok seviyorlar ve bu alanda daha da büyümeyi istiyorlar.

TİCARETTE DÜRÜSTLÜK ÇOK ÖNEMLİ

Başarının sırrı, yaptığın işi sevmek ve çok dürüst olmaktır. Dürüst olmayan kimseden tüccar da olmaz, esnaf da. Çalışanlarıma tavsiyem hep şu olmuştur: Üründe hata gördüğünüz zaman 'bu da gider' deyip, sakın göndermeyin. Yalan, bereketi kaldırır. Peygamberimiz (sav) "Bizi aldatan, bizden değildir" diyor. Bozuk ürün gönderirseniz müşteri bir daha sizin kapınızdan içeri girmez ve yapılan işte bereket olmaz.

ZARAR EDECEĞİNİ BİLSEN DE ASLA YALAN SÖYLEME

Babam da hep şu tavsiyelerde bulunurdu: "Konuştuğun ve arkadaş edindiğin kimse senden akıllı ve ahlaklı olsun." "Zarar edeceğini bilsen de yalan söyleme." Ben de babamın tavsiyelerine hep uydum ve zararına da olsa verdiğim sözü yerine getirdim. Ticaret bunu gerektirir.

İNSANLARLA İYİ GEÇİNMEK AKLIN YARISIDIR

Biz Denizliler çok sıcakkanlıyızdır. Çabucak dostluk kurabiliriz. Bir atasözümüz, "İnsanlarla iyi geçinmek aklın yarısıdır" der. İnsanlarla cebelleşmek neticeyi hayırlı kılmaz. Karşındaki insan öfkeli, sinirli, haksız olduğu halde kendini haklı görüyorsa ona "Tamam, sen haklısın" de… O kişi ileride düşünür ve yanlışını görürse fazilettir, görmezse zaten onunla cebelleşmeye gerek yok. Hiçbir müşterimle, konu-komşu hiç kimseyle tartışmam.

TÜRKİYE'DE TEKSTİL SEKTÖRÜ ASLA ÖLMEZ

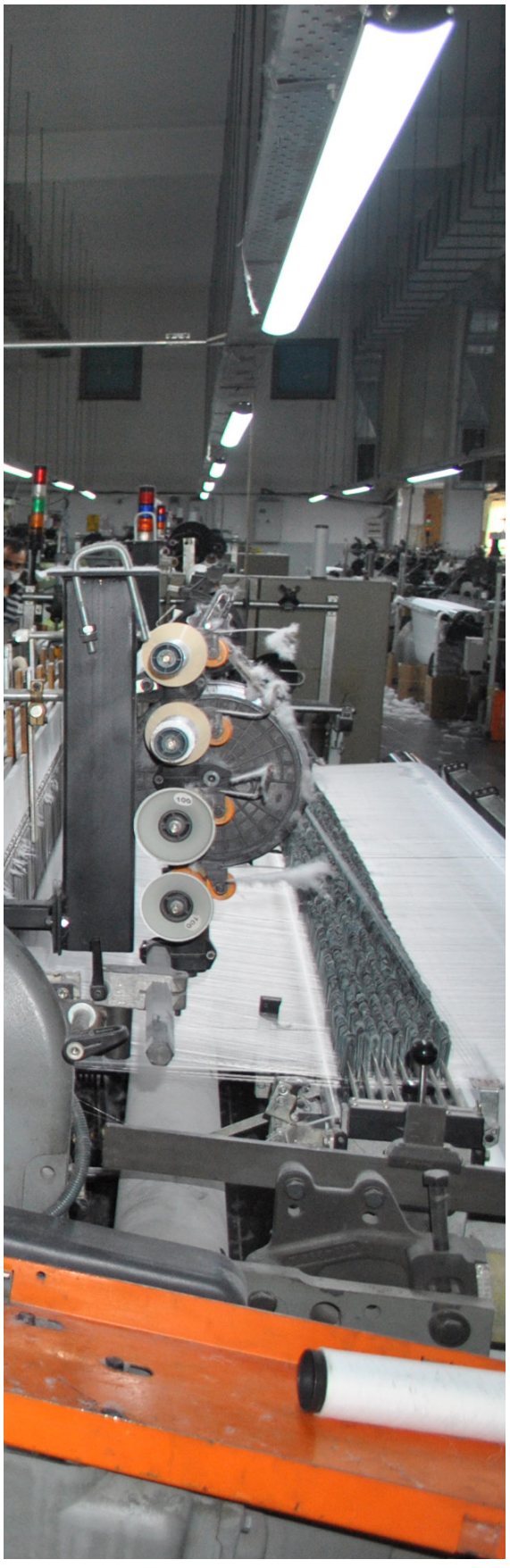
Tekstil çok bereketli bir iş. İnsan dünyaya geldiği zaman beze, kundağa sarılır. Ömrü boyunca bez, kumaş içinde yaşar. Ömrünün sonunda vefat ederken de yine kefene, yani beze sarılır. Dolayısıyla tekstil sektörü ölmez. Zayıflar fakat yoluna yine devam eder.

ASIL GAYEMİZ…

Bütün bunların ötesinde, en iyi yatırımın insana yapılan yatırım olduğunu düşünerek, 1958'den beri içinde bulunmaktan şeref duyduğum ve tek gayesi; dürüst, vatana-millete faydalı ve ahlaki değerleri yüksek nesiller yetiştirmek olan talebe hizmetlerini daha da ileriye götürebilmenin gayreti içerisindeyim.

GENÇLERE TİCARİ TAVSİYELER…

- Sermayeniz kadar iş yapın
- Banka kredisi kullanmayın
- Döviz ile borçlanmayın
- Uzun vadeli mal satmayın
- Borçlu kimsenin malı olmaz





EMİNE ÖRNEK

ÖZEL EMİNE ÖRNEK EĞİTİM KURUMLARI KURUCUSU

“Bizim hammaddemiz insan ve geleceğin nesillerini yetiştiriyoruz. Bu nedenle eğitimde uzun vadeli politikalar uygulanmalı.”

Gülter-Hüseyin Demirel çiftinin yedi çocuğundan biri olarak Kırklareli’nde doğdum. Babamın Bursa’ya tayiniyle Süleyman Çelebi İlkokulu’nu ve Bursa Kız Lisesi’ni bitirdim. Bursa Kız Öğretmen Okulu’nu ikincilikle kazandım. Öğretmen Okulu’ndaki yıllarım da çok başarılı geçti. Daha sonra Anadolu Üniversitesi’nde lisans öğretimini tamamladım. Devlet memurluğum bir yıl sürdü. 16 yıl Bursa’daki bir özel okulda öğretmenlik yaptım. Okulun sahibi iki değerli kadın eğitimciydi… Allah rahmet eylesin, Mefharet İnal ve Sevim Ertekin öğretmenler benim rol modelim oldu. Onlar başarmıştı, “Ben de başarabilirim” dedim. 1988 yılında ortak dostlarımız aracılığıyla tanıştığım eşim Dr. Mahmut Nedim



Örnek ile evlendim. Artık hayatıma birçok değer katan özel okuldan ayrılmam ve kendi işimi kurmam gerekiyordu. Bir yıl evde oturdum, fakat bu durumun bana göre olmadığına karar verdim. Yılların bana kazandırdığı birikimle, eşimin ve ailemin de desteğini alarak o günkü şartlarda bir özel okul yerine dershane açmak olanaklarımıza daha uygundu. Sekiz yıl sonra özel okul atılımımızı gerçekleştirdik.

DERSHANECİLİK, ÖZEL OKULUMUZU AÇMAM İÇİN BASAMAK OLDU

1990 yılında ilk kurumumuz olan Emine Örnek Dershanesi'ni Çakırhamam'da açtık. Öğretmenlikle, eğitim işletmeciliği arasında tabii ki farklar var. Ama ben daha çok yöneticilik ve öğretmenlik yönümü öne çıkarırken, destek görevlerle eşim ve kardeşlerim ilgilendi. Çok özverili ve işinde profesyonel öğretmenlerle çalıştım. Özel okul tecrübemin yanı sıra öğretimdeki hız ve organizasyon, yönetim yetenek ve bilgi deneyimlerimi dershanemde kazandım. 1995 yılında Nilüfer ilçesinde de dershane şubesini ilk açan biz olduk. Dershanecilik, özel okulumuzu açmam için basamak oldu. Önce ses ve hava kirliliğinden uzak, oksijeni bol, hijyenik bir yer olan Bademli'de arsamızı satın aldık. O zamanlar arsamızın etrafı son derece ıssız bir yoldu. Çok geçmeden bölge villalarla doldu ve Eylül 1998'de Özel Emine Örnek Koleji'nin ilköğretim bölümünde eğitim başladı. Her geçen yıl öğrenci sayısı artarken, başarılara yeni başarılar eklendi. Eğitim kampüsümüzü 70 dönüme çıkardık, kampüs içinde 2004 yılında yeni bir bina yaparak Emine Örnek Anadolu Lisesi'ni açtık. Eğitimden kazandığımızı eğitime yatırdık ve Nilüfer ilçesinde 2006 yılında Emine Örnek Dershanesi'ni kendi binamıza taşıdık. 2008 yılında tam donanımlı ve 3-6 yaş grubu için Emine Örnek Ataevler Anaokulu'nu hizmete sunduk.

ÖZEL SEKTÖR GÜCÜNÜ VE POTANSİYELİNİ EĞİTİM ALANINA TAŞIMALI

Eğitim çok hassas ve önemli bir sektör. Bu sektörde hem ulusal, hem yerel, hem de girişimcilerin atacakları adımlarda çok dikkatli olmaları gerekiyor. Bizim hammaddemiz insan ve geleceğin nesillerini yetiştiriyoruz. Bu nedenle eğitim ve öğretimde uzun vadeli politikalar uygulanmalı, öğrencilerin yeteneklerini öne çıkaran bir eğitim sistemi oluşturulmalı. Ayrıca

küreselleşen dünyada yabancı diller sadece İngilizce değil, bunun yanında İspanyolca, Çince, Arapça, Almanca gibi diller de büyük önem kazanıyor. Okullarda mutlaka dil eğitimine önem verilmeli.
Büyümeyi özel sektör öncülüğüyle ve gücüyle başararak bütün dünyanın takdirini kazanan ülkemizde, eğitimin sadece yüzde 3'lük bir özel sektör payına sahip olması düşündürücü… Bu oran, en çok ihtiyaç duyulduğu ve gerekli olduğu eğitim alanında özel sektörün gücünün kullanılmadığını ortaya koyuyor. Türkiye, bir eğitim üssü olacaksa, gelişmesinin odağına eğitimi koyacaksa ve 2023 yılında dünyanın en gelişmiş ilk 10 ekonomisinden biri olacaksa özel sektörün gücünü ve potansiyelini eğitim alanına taşıması gerekiyor.

Özel öğretim kurumlarının yüzde 10 hedeflerini yakalaması için önerilerimin başında; özel sektöre okul yapımı için arazi tahsisi, devletin özel öğretim kurumlarından hizmet satın alması, genel giderlerde devlet okullarına uygulanan maddi kolaylıkların özel öğretim kurumlarına da sağlanması, yüzde 8'lik KDV'nin yüzde 1'e indirilmesi geliyor.

"EMİNE ÖRNEK ÜNİVERSİTESİ NE ZAMAN AÇILACAK?"

Hedeflerimiz; kurumlarımızı her zaman daha ileriye taşımaktır. Bu nedenle durmaksızın araştırıyor ve kendimizi geliştiriyoruz. Emine Örnek Eğitim Kurumları olarak sürekli inovatif düşünceler ve uygulamalar yapmak zorundayız. Sadece akademik olarak değil kurumlarımızın fiziksel koşullarını da sürekli olarak geliştiriyoruz.

İnsan yaşadığı müddetçe hayalleri hiç bitmez. "Hedefler saptanırken arzular ve ihtiraslar beyinsel analitik yapının ve mantıksal çözümün arkasında yer almalıdır" diye düşünüyorum. Anaokullarımızın sayısını artırmayı düşünüyoruz. Şu anda iki anaokulumuz bulunuyor. Nilüfer- Beşevler'de üç dönümlük bir anaokulu arsasına daha yatırım yaptık. Eğitimin sonsuz basamaklarında daha tırmanacak çok yolumuz olduğuna inanıyoruz. En çok karşılaştığım soru; "Emine Örnek Üniversitesi ne zaman açılacak?" Zaman ve koşullar bizi nereye götürür bunu tahmin etmek bazen güç…

SADECE BADEMLİ KAMPÜSÜMÜZDE 6 ADET LABORATUAR VAR

"Dünya, karşılaştığın fırtınalarla değil, gemiyi limana getirip getirmediğinle ilgilenir..." Bu söylemden de anlaşıldığı üzere, kaptan kadar ekibin de gemiyi limana getirmede paylaşımı ve etkinliği vardır. Lider, etrafındaki ekibe motivasyon ve heyecan veren, vizyon sahibi, stratejik tercihler ile amaca yönelik organizasyonu yapılandırabilmelidir. Ekip olmak, paylaşmak ve işbirliği çok önemli... Ben, hep yatay lider yönetiminden yana oldum. Yönetim kadromuzda işinde profesyonel 15 yöneticimiz var. Aile şirketi olmamız nedeniyle eşim ve kardeşlerim önemli destek birimlerinin sorumluluğunu yapıyor. Her hafta başı değişik birimlerin sorumluları ve idarecilerimizle toplantımız olur. Tüm gelişmeleri ve yapılacakları tartışır ve kararlar alırız. Ar-Ge bölümümüz yenilikleri sürekli izler, araştırır ve yönetim kurulumuzla paylaşır. Kurumlarımızdaki sınıflar, teknolojik olarak üst düzeyde donatılmıştır. Kurumsal vizyonumuz; ulusal ve uluslararası düzeyde sürekli gelişen eğitim sürecinde, üstün nitelikleriyle önce örnek bir kurum olmak. Sadece Bademli eğitim kampüsümüzde fizik, kimya ve biyoloji laboratuarları 6 adet… Üç çok amaçlı salon, üç spor salonu, bir yarı olimpik yüzme havuzu, beş müzik odası, beş görsel sanatlar atölyesi ve sekiz dönüm açık spor sahaları bulunuyor. 70 dönümlük Bademli kampüsümüzde 2003 yılından beri öğrencilerimizin çalışmasına dönük 7 bin metrekarelik ekolojik tarım alanı bulunuyor.

BAŞARININ ÖZÜ; SEVGİDİR… SEVGİSİZ BAŞARI OLMAZ

Eğitim sektörü dahil tüm sektörlerde başarının anahtarı; doğru insanlarla doğru hedefe odaklanmaktır. Başarının özü; sevgidir. Sevgisiz başarı olmaz. Kurumsal felsefemizde; 'İyiden mükemmele' gidiş ve başarıya odaklanmak için eğitim-öğretim çalışanları ile tüm personel hassasiyetle seçilir. Elinizde disiplinli insanlar varsa, hiyerarşiye ihtiyacınız yoktur. Elinizde disiplinli düşünce varsa bürokrasiye ihtiyacınız yoktur. Elinizde disiplinli eylem varsa, aşırı kontrole ihtiyacınız yoktur. Disiplin kültürüyle girişimcilik ruhunu birleştirebilirseniz, mükemmel performansın simyasını yakalamış olursunuz.

BAŞARININ ANAHTARI; DOĞRU İNSANLARLA, DOĞRU HEDEFE ODAKLANMAKTIR

Kurumlarda, 'Başarının anahtarı doğru insanlarla, doğru hedefe odaklanmaktır.' Marka; çalışanlar tarafından yaratılır. Rekabet etmek için prensipler ve iş mükemmelliği çok önemlidir. Geleceğimizi emanet edeceğimiz gençleri çok iyi eğitmeliyiz. Kendi kültürünü ve değerlerini içselleştirmesi için okuma-öğrenme-araştırma-düşünme bilincini vermeliyiz. Teknoloji ve internet çağının ülkemizde de egemen olmasıyla birlikte kendisi hakkında beklenti düzeyi yüksek, rasyonalist, gerçekçi ve bireyselliği ön plana çıkaran bir nesil yetişiyor. Modernite bu nesle aynı anda birden çok konuyla ilgilenme becerisi sunuyor ve imkanlarını çoğaltıyor. Bu açıdan yaratıcı ve aynı anda birden çok işle ilgilenme becerisi gelişmiş, çok diplomalı ve araştırıcı bir nesille karşı karşıyayız.

21. YÜZYIL KADINLARIN DÖNEMİ OLACAK

Ülkemizde kadın yöneticilerin az olmasını geçmişten gelen alışkanlıklara bağlıyorum. Artık kadın yöneticilerin özellikleri çok daha önemli anlam kazanıyor. Antropologların araştırmaları, erkeklerin düşünme biçimlerinin daha doğrusal olduğunu ve tek bir hedefe yönelip atak hareket ettiklerini ortaya koyuyor. Kadınlar ise daha ağsal düşünüyorlar. Evi toplamak, çocuklarla ilgilenmek, diğer kadınlarla işbirliği halinde yaşam alanını yönetmek…. Yani aynı anda farklı işleri koordinasyon halinde yürütebilmek ve sürdürülebilir yapılar kurmak kadınların genetik özellikleri... Ve şimdi iş hayatı hiç olmadığı kadar



bu özelliklere ihtiyaç duyuyor. 21. Yüzyıl, kadınların dönemi olacak. İleri ülkeler buna inanıyor. Biz de inanalım. Kadınlar bir hazinedir. Bu hazineyi meydana çıkarma görevi yine biz kadınlara düşüyor.

'GİRİŞİMCİLİK' DERSLERİ EĞİTİM MÜFREDATINA KONULMALI

Girişimciliğin gerektirdiği dayanıklılık ve duygusal zeka kadında bulunuyor. Her şeyden önce işinizi çok sevmelisiniz. İletişim, empati kurma ve detaycı olma güçlerinizi kullanınız. Araştırmacı olunuz. Her zaman yapıcı ve katılımcı davranınız. Zorluklar karşısında yılmayınız. Hız çağındayız… Aslında büyükler değil daha hızlı olanlar bizi tehdit eder.

Vizyon sahibi olunuz, çevrenizde her zaman rol model olarak hareket ediniz. Ben bir eğitimci olarak 'Girişimcilik' derslerinin Milli Eğitim Bakanlığı müfredatına hem teorik hem de pratik olarak konulmalı diye düşünüyorum. Kamu, özel sektör, yerel yönetimler, üniversiteler, bütün bir toplumun birlikte hareket etmesi ülkemizde girişimciliğin gelişmesinde önemli katkı sağlayacaktır.

TOPLUMA HER KONUDA ROL MODEL OLMAYA ÇALIŞIYORUZ

BTSO bünyesinde faaliyet gösteren Bursa Kadın Girişimciler Kurulu'nun iki dönemdir Başkanlığını yürütüyorum. 50 olan sayımız son seçimlerle birlikte ilçeler dahil 303 oldu. Her konuda rol model olmaya çalışıyoruz. Okullara gidiyor, başarı öykülerimizi anlatıyoruz. Girişimciliğe özendirmek için girişimcilik eğitimleri, seminer ve paneller düzenliyoruz. Türkiye'nin değişik illerinde başarılı kadın girişimcileri getirip, dinletiyoruz. En son yaptığımız etkinliklerden de bahsetmek istiyorum. Bursa Kadın Girişimciler Kurulu olarak Türkiye'de bir ilki gerçekleştirdik ve 27-28 Nisan 2013 tarihlerinde 1. Ulusal Kadın Girişimcilik Fuarı ve Zirvesi'ni düzenledik. Türkiye'nin 60 ilinden 567 kadın girişimci Fuarımıza katıldı ve 150'ye yakın stantta ürünlerini sergiledi. Amaç; kadınların dayanışmasını sağlamak, network ağlarını genişletmekti. Zirvede ise ünlü iş kadınları başarı öykülerini anlattı, deneyimlerini paylaştı.

VERİMLİLİĞİMİZİ ARTIRMAK İÇİN KADINLARIMIZ ÖN PLANDA OLMALI

Türkiye'de 1 milyon 420 bin erkek girişimciye karşılık sadece 90 bin kadın girişimci bulunuyor. Girişimciliğin gerektirdiği dayanaklılık ve duygusal zeka kadında bulunuyor. Toplumsal dinamik ve verimliliğimizi artırmak için kadınlarımız ön planda olmalı. Kadınlarımızı iyi eğitmeliyiz. İyi eğitilmiş kadınlarımız hem çocuklarımızı iyi yetiştirecekler hem de iş yaşamında başarı ve katkı sağlayarak ülkemize büyük değerler katacaklardır. Kadın ve erkeğin karar mekanizmalarında eşit temsil edilmesi, hak ve özgürlüklerin cinsiyet ayrımı yapılmadan uygulanması, kadınlarımızın yerelde ve genelde temsil oranları erkeklere eşit ya da yakın olmalı. Parlamento'da kadın temsil oranı, örneğin İsveç'te yüzde 46,4, Güney Afrika'da yüzde 44,5, İzlanda'da yüzde 42,9, Hollanda'da yüzde 42 iken ne yazık ki Türkiye'de yüzde 14…

T.C Kurucusu M. Kemal Atatürk, 5 Aralık 1934'te kadın haklarının kabul edilişinde şu sözleri dile getirmiştir: "Bizim sosyal toplumumuzun başarısızlığının sebebi kadınlarımıza karşı gösterdiğimiz ilgisizlikten ileri gelmektedir. Yaşamak demek faaliyet demektir. Bundan dolayı sosyal toplumun bir organı faaliyette bulunurken diğer bir organı işlemezse o sosyal toplum felçlidir."



EROL KILIÇ

BURTOM SAĞLIK GRUBU KURUCUSU

"İş hayatında dönüm noktam; 2000'de, muayenehane benzeri tek merkez olarak çalışmak yerine büyüme kararı almamdır."

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, 1984-1986 yılları arasında 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 bulunuyordu.



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 'İleri Görüntüleme Merkezi'ni kurduk. İş hayatımda kendi adıma olan maceram ise 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 Nilüfer'de Biyofiz Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Tıp Merkezi'ni hizmete soktuk, 2013 yılında ise Esentepe şubemizi açarak ileri radyolojik görüntüleme, tıbbi tahlil laboratuarları ve nükleer tıp alanında hizmet vermeye başladık.

HIZLA BÜYÜMEYE DEVAM EDİYORUZ

Halihazırda 2014 yılı içinde hizmete açmayı planladığımız Nilüfer ve Mudanya ilçelerinde iki adet daha tıp merkezimizin çalışmaları devam ediyor. Bu arada 2000-2014 yılları arasında yaklaşık 20 devlet hastanesinin hizmet alım yöntemiyle ileri tıbbi görüntüleme hizmetini veriyoruz.

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 cesaretlendi-



ren 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 alacaklardı. O zaman Radyoloji Anabilim Dalı Başkanı, daha sonra hocam olan Prof. Dr. Ercan Tuncel'di ve İnönü Caddesi'nde muayenehanesi vardı. Ben de sınava hazırlanırken birkaç kez Ercan Hoca'nın muayenehanesine uğrayıp sınavı kazanabilmek için neler yapmam 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 da hiç unutmadım.

DÖNÜM NOKTAM; KURUMSALLAŞMA KARARI ALMAMDIR

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 400 kişilik istihdama çıktı. Bu rakamın 2015 sonunda 500 olmasını öngörüyoruz. Tek kişi olarak benim yapabileceğim tetkik sayısından, günde yaklaşık 7 bin tetkik sayısına ulaştığımızı da belirtmek istiyorum.

BEŞ ŞİRKETİM VAR

Beş şirketim var. Biri 1994 yılında kurduğum Burtom Özel Sağlık Tesisleri A.Ş., diğeri ise 2000 yılında kurduğum Betamar Özel Sağlık Hizmetleri A.Ş., 2010 yılından sonra ise arka arkaya gelen Burfiz Özel Sağlık Hizmetleri A.Ş., Brt Özel Sağlık Tesisleri A.Ş ve Burtom Ortak Sağlık ve Güvenlik Birimler Ltd.Şti.

Bunlardan ilk şirkettim olan Burtom ile birlikte Betamar ve Brt, ileri tıbbi görüntüleme, tıbbi tahlil laboratuarı, nükleer tıp vb. teşhis odaklı hizmetler veriyor. Burfiz ise poliklinik, tıp merkezi ve hastane gibi grubumuzun tedavi kanadını kapsayan hizmetleri sağlıyor. Burtom OSGB ise Çalışma Bakanlığı ve Sağlık Bakanlığı yönetmeliklerine tabi olarak şu günlerde ülkemizde oldukça güncel olan ortak sağlık ve güvenlik alanında hizmet veriyor.

HEP SAĞLIK SEKTÖRÜNDE FAALİYET GÖSTERDİM

Bugüne kadar sadece bildiğim işi yaptım. Yani sağlık sektörünün dışına çıkmadım. Ancak bir gün sektör dışına da çıkmamız gerektiğinin farkındayım. İşimizde gösterdiğimiz başarıyı başka bir sektörde de gösterebileceğimize inanıyorum. Şahsım, grubum, çalışanlarım ve Bursa adına kıvançla söyleyebilirim ki, firmalarımın hepsi 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 çok şükür ki öğrenebildim.
Bu nedenle her zaman krizlere hazırlıklı bir firma yapısı oluşturmak temel amacım oldu. Bu yüzden, küresel kriz de dahil ara ara muhatap kaldığımız olumsuzlukları hafif sıyrıklarla atlattığımızı söyleyebilirim.

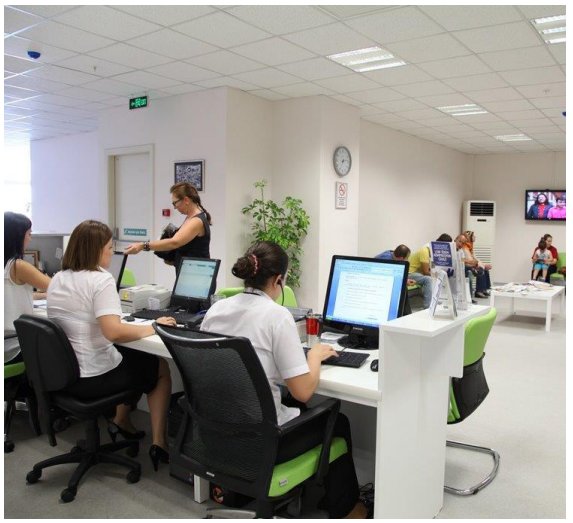
Finansal başarıyı konjonktürden bağımsız olarak hedeflerseniz ve başarabilirseniz her kriz sizin için fırsata dönüşebilir. Krizler, mikro ekonomi içinde değerlendirilen şirketlerin dışında gelişen, değiştiremediği ve kabullenmek zorunda kaldığı olgulardır. Yani deprem gibidir. Bize düşen, her an deprem olacakmış gibi binalarımızı ve yaşam 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 yer alıyor.

STK'LARA DA KATKI VERMEK BENİM İÇİN ÖNEMLİ

Sivil Toplum Kuruluşlarında görev almak ve onlara amaçları doğrultusunda katkı vermek de benim için önemli. Sosyal sorumluluğum gereği birçok sivil toplum kuruluşuna üyeyim ve zaman zaman yönetici olarak zaman zaman da üye olarak bu kurumlara desteğimi artırarak verme gayretindeyim…

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.'









EROL ÖZKAYAN

ERMAKSAN MAKİNE KURUCUSU VE YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Eğer annemi dinlemeyip o gün Almanya’ya işçi olarak gitseydim, bugün bu noktada olamazdım.“

1942 yılında Bursa’da dünyaya geldim. İlkokulu Altıparmak İlkokulu’nda, ortaokulu ve liseyi ise Osmangazi Lisesi’nde tamamladım. Ben 6 yaşındayken babam vefat etti. İş hayatına başlamam ise 10 yaşında, o tarihlerde Altıparmak’ta, ‘Çifte Kahveler’ yanında bulunan ve at arabası üretimi yapılan bir handa oldu. Özel demir işlerinin yapıldığı, körüklerin çekildiği bu yerde bir süre çalıştım ve körük çektim. Orada demirler ocaklarda tavlanır, örslerde dövülürdü…

Sonraki dönemde Bat Pazarı’nda bir tornacı dükkanında işe girdim. Orada çıraklık ve kaynak işleri yaptım, bir süre de tornacılık… İki yıl bu işyerinde çalıştıktan sonra askere gittim. Ankara-Etimesgut’ta askerliğimi yaparken kademede çalıştım. Çok şükür, herhangi bir aksaklık ve

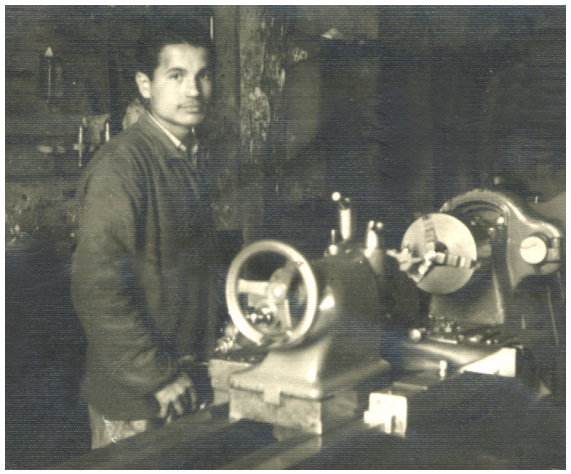
problem yaşamadan askerliğimi bitirdim. Tezkeremi aldım ve Bursa'ya dönüş için hazırlıklarımı tamamladım. Fakat o yıllar 'yokluk' dönemiydi, benim de cebimde Bursa'ya dönüş için otobüs parası dahi yoktu. "Bursa'ya nasıl dönebilirim?" diye düşündüm, ancak bir çözüm bulamadım. Yapacak tek bir şey vardı. Terminalde Bursa'ya gidecek otobüsün şoföründen "Hiç param yok, beni Bursa'ya parasız götürür müsünüz?" diye rica ettim. Kabul etti ve verdiği küçük tahta taburenin üzerinde Ankara'dan Bursa'ya geldim.

ALMANYA'YA GİTSEYDİM BUGÜN BU NOKTAYA GELEMEZDİM

Bursa'ya döndüm, fakat o zamanlar iş sahası o kadar azdı ki… Önümde iki seçenek vardı. Birincisi Merinos'ta çalışmak, ikincisi ise Almanya'ya işçi olarak gitmek. "Hangisini tercih edeyim" diye düşünürken, Almanya'ya işçi olarak gitmek üzere İş ve İşçi Bulma Kurumu'na müracaat ettim. İlk imtihanda kabul edildim. Fakat annem, "Sen Almanya'ya gidersen ben yaşayamam" dedi. Uçak da ertesi gün kalkıyor. Siz olsanız ne yaparsınız? Bir tarafta dünyalar kadar çok sevdiğiniz, büyük değer verdiğiniz anneniz, diğer tarafta ise yurtdışında iş imkanı ve belki de çok çalışmakla elde edilebilecek zengin bir hayat… Ben birincisini, yani annemi tercih ettim. Annemin yakarışları üzerine, Almanya'ya gitmekten vazgeçtim. Bu, sonraki süreçte hayatımda verdiğim en doğru karar olacaktı. Adeta benim iş hayatım için bir dönüm noktasıydı… Eğer annemi dinlemeyip o gün Almanya'ya gitseydim bugün bu noktaya gelemezdim.

BURSA'DA NE İŞ YAPACAKTIM?

Annemin yakarışlarına kulak verip Almanya'ya gitmekten vazgeçmiştim, ancak ne cebimde param vardı, ne de yapacak bir iş… "Ne iş yaparım" diye çok düşündüm. Kendi işimi yapacaktım. Bir zımpara taşı aldım, küçük de bir dükkan kiraladım. Yıl 1963… O dönem alanında büyük işler yapan Dökümcü Sait ağabeyimizi ziyaret ettim ve "Ben dükkan açtım, bana kara tezgahların ayakcıklarından ver, toplayıp-satayım, sana da parasını getireyim" dedim. Kabul etti. O'nun verdiği kara tezgah ayakcığını bir torbaya doldurdum, vurdum sırtıma dükkana getirdim. O ayakcığı taşlayarak bir dokumacıya sattım. Daha sonra Dökümcü Sait ağabeyimizden iki ayakcık daha aldım, onları da toplayıp-sattım. Çalışmalarım bir müddet böyle devam etti. Bu işleri yaparken bir torna tezgahının satılacağını duydum. Mal sahibiyle konuştum ve 10 adet 100 liralık senetle tezgahı satın aldım. Başladım armürü tüm kafa kısmıyla yapmaya… Kısa bir süre sonra haftada bir adet armür yapar hale gelmiştim. İşlerim bir müddet de böyle devam etti.



JAKARLI TEZGAH ÜRETİMİNDEN MARANGOZ MAKİNELERİNE…

Sonraki süreçte işleri biraz daha büyüttüm, dört mekikli ve jakarlı tezgahlar yapmaya başladım. Özellikle Uşak'a çok tezgah sattım. 1972 yılına kadar böyle çalıştım. Piyasadaki gelişmeleri de baz alarak dokuma tezgahı satışının durakla-yacağını hissettim ve anında marangoz makineleri üretimine geçtim. Prese varıncaya kadar hepsini ürettim. Bu alandaki faaliyetlerim de yaklaşık 10 yıl sürdü.

REKABET EDEMEYECEĞİMİ ANLADIĞIM SEKTÖRÜ HEMEN TERKETTİM

Hem kendi işimdeki, hem piyasadaki, hem de ülke çapındaki ekonomik gelişmeleri mümkün olduğunca takip etmeye çalışıyordum. Baktım ki o dönemlerde Türkiye'de jeneratör yapılmıyor, ben de dizel motoru alıp jeneratör üretmeye başladım. Alternatörün tamamını kendim yapıyordum. Hastanelerden tutun da benzin istasyonu ve fırınlara kadar muhtelif işyerlerine kendi yaptığım jeneratörlerden sattım. 1983'lü yıllarda elektrik kesintileri azalmaya başlayınca, jeneratörün popülaritesinin azalacağını hesap ederek hemen bu işi bıraktım. Jeneratörden sonra bu defa da elektrik motoru imalatına girdim. O tarihlerde devam eden, "Gamak grevleri" nedeniyle çok motor sattım. İş hayatımda şu ana kadar hep, rekabet edemeyeceğimi anladığım işi bırakıp, hemen başka bir alana yöneldim. Bu şekilde en doğru olanı yaptığımı düşünüyorum.

SADECE BİR ALANA YOĞUNLAŞMAK BENİM TARZIM DEĞİL

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 dört yıl bu işi yaptıktan sonra bıraktım. Sadece bir işe yoğunlaşmak benim tarzım değildi. Bu sefer de, farklı bir iş olarak, lift makinelerini otomotiv servislerine satmaya başladım. Bir başka firma, bu alana girince hemen o işi de bıraktım. O zamana kadar hep, kalıcı olacağım ve her firmayla çok rahat rekabet edebileceğim bir alana yönelmek istiyordum. Kısacası hep arayış içindeydim.

TEKSTİL SEKTÖRÜNDE UMDUĞUMU BULAMADIM

1980 yılında kendi ürettiğim makinelerle tekstil sektörüne girdim. Kullandığımız 24 adet tezgahı da ben yaptım. 10 tane de Avrupa malı tezgah satın almıştım. Dört yıl tekstil sektöründe faaliyet gösterdim. Fakat gece-gündüz çalıştığım halde paramı tahsil etme noktasında çok büyük sıkıntılar yaşıyordum. Adeta canım burnumdaydı. Bir gün ustabaşıma, "Bu iş böyle gitmez. Çok çalışıyoruz ancak karşılığını alamıyoruz. Artık bu işi yapmak istemiyorum, git indir şarteli" dedim.



İndirmedi… Çok bunalmıştım, gittim şarteli kendim indirdim, makasla lüvertleri kestim. Ertesi gün gazetelere ilan verdim, bir haftada bütün tezgahları satarak tekstil sektöründen çıktım. Aslında tekstil sektöründen "kurtulmuş" oldum.

FARKLI MAKİNE ÜRETİMLERİNDEN SAC İŞLEME MAKİNELERİNE GEÇİŞ

1989 yılında bugünkü işime başladım, yani sac işleme makineleri üretimine… Altyapımın olması, bu işte benim için büyük bir avantajdı. Ermaksan olarak bugün geldiğimiz nokta, "teknolojinin zirvesi…" Öyle ki; dünyanın en zor pazarları olarak kabul edilen Japonya ve Amerika'ya bile makine satıyorum. Dünyanın birçok yerinde beni tanırlar. "Kaliteli üretim ve "zamanında teslimat" nedeniyle dünya genelinde çok iyi bir imajımız var. Verdiğimiz güven neticesinde, sattığımız makinenin parasını daha ürün gitmeden gönderirler. Avrupa ülkelerinde gösterdiğimiz üstün performans nedeniyle bir Alman bankasından, "MOE Award" özel ödülü bile aldık. İlerleyen yaşıma rağmen halen üretimin içinde olmak bana büyük bir mutluluk veriyor. Gücüm olduğu sürece bu durum böyle devam edecek.

KÜÇÜK HESAPLAR YAPMAMANIN AVANTAJINI HEP YAŞADIM

Hayatım boyunca hiçbir zaman küçük hesap yapmadım. ABD'de ürün sattığımız bir firmanın kendilerinden kaynaklı sebepler yüzünden makinelerinde arıza oldu. ABD'deki bayiliğimiz aracılığıyla bu sorun kulağıma geldi. Hiç tereddüt etmeden o firmaya yeni bir makine yolladım. Yaptığım bu hareket bütün Amerika kıtasına bir anda yayıldı. Güvenin çok önemli olduğu makine sektöründe yaptığım bu hareket çok olumlu şekilde geri döndü ve satışlarımız ciddi oranda arttı.

İLK İHRACATIMI, YOLUNDAN DÖNDÜĞÜM ALMANYA'YA YAPTIM

İş hayatımda dönüm noktası olan bir hatıra daha… İlk ihracatımı, işçi olarak çalışmaya gitmekten son anda vazgeçtiğim Almanya'ya yaptım. Yaklaşık 17 yıl önceki bu ilk ihracatımız tabii ki kolay olmadı. Adım adım ilerleyip bu noktaya geldim. İlk yıllardan itibaren gözüm hep ihracattaydı. Hep, "Yabancı ülkelere nasıl satış yaparım?" diye düşündüm. Sac kesim makinelerine girince Almanya'ya gittim, elimde küçük bir çantayla... Almanca da bilmeden gittiğim bu ülkeye ilk makinemi satma başarısı gösterdim. Bu ihracat bizim için çok önemli bir dönüm noktası oldu. İlk ihracatın ardından satışlarımız arttı.

DÜNYANIN DEV FİRMALARINA MAKİNE SATIYORUZ

Ermaksan olarak dünya havacılık devi Boeing firmasına bile makine sattık. Şu anda sayısını bilmediğimiz kadar çok makinemiz var dünyanın dört bir yanında… Ürettiğimiz makineler denizcilikten otomotive, devasa demir çelik tesislerinden havacılık ve savunma sanayine kadar uzanan geniş bir yelpazede kullanılıyor. İhracat listemizin başındaki ilk üç ülke; ABD, Kanada ve Fransa... Çin ve İsrail'in de dahil olduğu listede 70'den fazla ülke var. Yine, ABD'de Deniz Kuvvetleri için gemi üreten tersanede kullanılan dev makineler bize ait… Otomotivde, ABD'deki Rolls Royce fabrikasına makine sattık. Ayrıca Hyundai ve Honda'nın fabrikalarında da Ermaksan'ın makineleri çalışıyor.

WİKİLEAKS BELGELERİNE BİLE GİRDİK

Sağladığımız kalite, yaptığımız isim ve ABD ağır sanayisine verdiğimiz makinelerle, bir dönem bütün dünyanın konuştuğu "Wikileaks" belgelerine bile girdik. Wikileaks belgelerinde ABD Dışişleri Bakanlığı'nın, kendileri için Türkiye'de

"stratejik" olarak değerlendirdiği firmamız için bu durumu, "gücün yansıması" şeklinde ifade edebilirim. ABD'nin ulusal güvenliği açısından hayati öneme sahip tesisler arasında yer almamıza şaşırmadım. Dünyanın her yerine, ürettiğimiz makineleri ihraç ediyoruz. ABD de en iyi müşterilerimizden… Bu, sektörde ne kadar güçlü olduğumuzu bir kez daha gösterdi. Biz ülkemiz ve insanlık adına üretim yapıyoruz, yapmaya da devam edeceğiz…

MAKİNE SEKTÖRÜ İSTİHDAM YARATIR, KATMA DEĞERİ DE YÜKSEKTİR

Üzülerek ifade ediyorum ki, ülkemiz makine sektöründe istenen seviyede değil. Bizim ülke olarak daha çok üretmemiz lazım. Her yıl 700 binden fazla yeni mezun genç iş bekliyor. Makine sektörü istihdam yaratır, katma değeri yüksektir, ülkemize para kazandırır. Avrupa Birliği ülkeleri makine sektöründen yüksek oranda çekildi. Bu alanda üretimler girdi maliyetlerinin daha ucuz olduğu ülkelere kayıyor. Bizim ülkemizde ise üretimin üzerinde inanılmaz maliyet yükü var. Benim işçim gece-gündüz, Cumartesi-Pazar demeden çalışır. Bu nedenle Çin gibi maliyetlerin çok daha düşük olduğu bir ülkede bile yatırımı hiç düşünmedim, düşünmem. Yarattığım katma değerin ve kazancın tamamen kendi ülkemde, kendi insanımda kalmasını isterim. Fakat sanayi kuruluşlarımız gelecekte neyi ihraç edeceğinin hesabını iyi yapmalı. Devletimiz de makine sektörüne gereken önemi vermeli. Dediğim gibi, Türkiye gibi gelişmekte olan bir ülkenin daha fazla üretmekten, daha fazla istihdam yaratmaktan ve daha çok ihracat yapmaktan başka şansı yok. Yüksek cari açığımızın kapanmasını ve artıya geçmeyi istiyorsak başka bir ihtimal bulunmuyor.

MAKİNELERİMİZLE TÜRK SANAYİCİSİNE REKABET AVANTAJI SAĞLIYORUZ

Bursa OSB'de 80 bin metrekare kapalı alana sahip tesisimizde 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 makinelerimizi ihraç ediyoruz. Ermaksan'ın makine sektöründeki yolculuğu, aldığı cesur kararlar ve girişimci ruhuyla devam ediyor. Makine sektöründeki yatırımlarımız sürecek. Yılda 3 bin adetlik üretim gerçekleştiriyoruz.

Üretimin önünü açacak tedbirler acilen alınmalı Ülkemizde tüm gücümüzü öncelikle eğitime ve ardından, kalkınmayı sağlayacak asıl kuvvet olan üretime vermeliyiz. Üretimin önünü açacak tedbirleri acilen almalıyız. Gençlerimize iş imkanı sağlamak için katma değeri yüksek makine üretimi sektörünü mutlaka desteklemek gerektiğine inanıyorum.

SON DÖNEM MAKİNELERİMİZ YÜKSEK TEKNOLOJİLİ VE ÇEVRE DOSTU

Ermaksan olarak yaklaşık iki yıl önce 'Fibermak' markasıyla ürettiğimiz fiber lazer kesim makineleri ve 'Evolution' markasıyla ürettiğimiz hibrit abkant presiyle dünya genelindeki kullanıcılarımızdan tam not aldık. Örneğin Fibermak ile güçlü tasarım, ultra düşük enerji tüketimi, yüksek hızlı kesim kapasitesi, sıfır bakım maliyeti, çok avantajlı parça başı üretim maliyeti, yansıma özelliği olan ametallerin kolay kesimi özellikleri ile lazer kesim teknolojisi sektöründe önemli bir yeniliğe imza attık. Evolution serisi hibrit abkant presler de yüzde 60 düşük enerji tüketimi, yüzde 80 daha az yağ kullanımı, yüzde 100 verimlilik ve çok sessiz özellikleri ile çevre ve kullanıcı dostu, uzun ömürlü ve hassas bir makine olarak öne çıkıyor.

"YENİLİKÇİ TEKNOLOJİLER" İLKESİYLE DÜNYADA GÜNDEM OLUŞTURUYORUZ

Makine üretiminde 50 yıllık geçmişe sahip olan Ermaksan'ın hedefi; bilgi birikimini ve yaptığı yatırımlardan gelen üretim gücünü geliştirerek, ürettiği ileri teknolojili ürünlerle bu alandaki ithalatı kesmek. Bugün 650'den fazla çalışanımızla son teknoloji ürünü sac işleme makineleri, fiber lazer tezgahları, abkant pres, punç pres, giyotin makas üretimleri yapan bir firma olarak sektörde öne çıkıyoruz. Beş kıtada 70'den fazla ülkeye kendi markamızla ihracat yapıyoruz. ABD'deki birimimizle Kuzey Amerika'da satış, pazarlama, dağıtım ve satış sonrası hizmetler alanında faaliyet gösteren firmamız, 40 kişilik mühendis kadrosuyla her yıl TÜBİTAK ve TTGV'den birçok proje onaylatıyor. Ar-Ge Merkezi de olan firmamız; savunma sanayinden yenilenebilir enerjiye kadar pek çok sektöre yönelik üretimler yapabilme kapasitesine sahip. "Yenilikçi teknolojiler" ilkesiyle sürekli gündem oluşturuyor ve yeni pazarlara çok hızlı bir giriş yapıyoruz.

Türkiye'nin 2023 yılı ihracat hedefinde etkin bir rol oynamak istiyoruz. Ar-Ge yapma kabiliyetimiz ile ileri teknolojili ürünler imal ederek, bu alandaki ithalatı kesmeyi, ülkemizde üretilmeyen teknolojik ara ürünler alanında yoğunlaşmayı stratejik planımız olarak benimsedik.

ÜRETİMİMİZİN YÜZDE 80'İ BEŞ KITADA 70'DEN FAZLA ÜLKEYE GİDİYOR

Katma değerli ürün imal eden makineciler, dış ticaret açığının panzehiridir… İthal edilecek birçok makineyi ülkemizde üretiyoruz. İthal ara malı kullansak dahi bu malları makinelerin üzerinde kullanıp tekrar ihraç ederek bunu dengeliyoruz. Üretimimizin yüzde 80'ini yurtdışında 70'den fazla ülkeye kendi markamızla ihraç ediyoruz.

TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜ 'STRATEJİK' KABUL EDİLMELİ

Gelişmiş ülkeler tarafından 'stratejik sektör' olarak seçilen makine sektörü aynı zamanda ülkelerin teknoloji ve savunma sanayi altyapısını da güçlendiriyor. Bu manada ülke ekonomimizin geleceği açısından Türk makine sektörü de 'stratejik sektör' olarak belirlenmeli ve planlar buna göre yapılmalı.



EROL TÜRKÜN

TÜRKÜN HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Bundan sonra tekstildeki başarılarımız yeni jenerasyonla ilgili bir durum. Çocuklarımın başarılı bir ekip olacağına inanıyorum.”

1950 doğumluyum. Eğitimime Bursa’da Setbaşı İlkokulu’nda başladım. Şanslı öğrenciydik, çünkü bizi birinci sınıftan beşinci sınıfa kadar taşıyan Özel İnal Ertekin Okulu’nun kurucusu Mefharet İnal’dı… O’nun öğrencileri bugün çok iyi yerlere geldi. Birçok devlet kademesinde görevli isimler, profesörler, önemli işadamları, ünlü doktorlar var. Birçok arkadaşımız İstanbul’daki yabancı okullara



girme şansı yakaladı ki, bu da Mefharet İnal Hocamızın vizyonuyla ilgilidir. O zamanlar özel kurslar yoktu, dersler sonrası yaptığı testlerle bizi sınavlara hazırladı hocamız. Ben de Avusturya Lisesi'ne girdim. Gençliğimde otomobillere olan merakımdan dolayı 'otomobil dizaynırı' olmak istiyordum. Ancak babam beni tekstil mühendisliğine ikna etti ve yeteneğimi tekstilde kullanmaya başladım.

ALMAN EKOLÜNÜN BANA KATKISI ÇOK OLDU

Almanya'da tekstil mühendisliği okudum. Çok ciddi bir eğitim aldım. Başarı çizgimde; Alman ekolüyle yetişmiş olmamın ve o ekol disiplininin çok önemli olduğuna inanıyorum. İşini sevme, benimseme, iyi yönetme, tertip, disiplini ve düzen iş hayatında çok önemlidir. Almanya'da eğitimimi tamamlayıp Türkiye'ye döndüm ve 1976'da askerliği de bitirdikten sonra kendi firmamı kurdum. Babamdan aldığım sermaye ile küçük bir atölyede işe başladım. 1976 yılında 300 metrekarelik yerde 12 çalışanımla, sadece iç piyasaya üretim yaparken günümüzde entegre, çok sayıda ülkeye ihracat yapan 'ev tekstili üretim merkezi' haline geldik.

İKİ DEDEM DE TEKSTİLLE UĞRAŞIYORDU

Biri 1929'da, diğeri 1931 yılında tekstile başlamış. İki tekstilci ailenin çocuğu evleniyor ve sonra biz doğuyoruz. Babam ve amcamlar da tekstil sanayinde devam etmişler. O dönemler Kozahan bu işin ticaret merkezi görülüyordu. Sanayisi de Yeşil-Namazgah tarafında yapılıyordu. Oralarda da evimizin hemen yanında fabrikalarımız vardı.
Annemin babası, Arpacıoğulları Ailesi olarak Fransızlardan almış fabrikayı… O günün birkaç entegre fabrikasından biri… İpekböcekçiliğinden tutun ipeği bükmek, boyamak, dokumak baskısını yapmak gibi tüm işler yapılıyor. Babam tarafı da ipekle başlamış ki, o zaman başka hammadde yok. Sonra sentetik üretime geçmişler.

OSB'YE TAŞINMAK BİZİM İÇİN DÖNÜM NOKTASIYDI

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 1100 metrekareye çıktı. 1992 yılına kadar ihracatımız yoktu. Almanya'da düzenlenen, dünyanın en büyük ev tekstili fuarı Heimtekstil'e Vanelli markamızla katılmaya başladıktan sonra ihracatımız her yıl artan bir ivme gösterdi. Özgün desen-kalite ile döşemelik perdelik ve konfeksiyon haline gelmiş ürünlerde ülkemizi dünyada en iyi temsil eden kuruluş olarak konumumuzu sağlamlaştırdık. Daha yüksek kalitede üretim yaparak üst düzey alıcı kitlesine hitap etmek, AR-GE ve kaliteyi artırmak şirketlerimizin hedefleri arasında yer alıyor.

700 ÇALIŞANIMIZ 40 MİLYON DOLARIN ÜZERİNDE İHRACATIMIZ VAR

Türkün Holding bünyesinde 10 şirket var. Bir şirket kumaş üretiminde yol alıyor. Boya-baskı-apreyi başka bir şirket yapıyor. İhracat ve perakende grubumuz var. Ana şirketler bun-

lar… 2005 yılında dünyadaki gelişimin, gelecekte firmaları ve ülkeleri farklı etkileyeceğini öngörerek firmalarımızı geleceğe hazırlamak için çeşitli projeler ürettik. Organize Sanayi Bölgesi'nde 3 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. 2008 krizinde bütün sistemler çalışır hale geldi. Ayrıca krizde mevcut şirketlerimizin ciralarını artırmak için AR-GE'ye çok önem vererek yenilikleri müşteri ziyaretleri ile sattık. Biz ana işimizi daha çok dizayn ve kalite olarak geliştirip dünyanın ilk 5'i arasına girmeyi başardık. Ailece ve başarılı kadromuzla daha iyi yerleri hedefliyoruz. Öte yandan, Grup olarak enerji alanında bir ortaklığımız gelişerek sürüyor. Ayrıca, Sönmez Holding ile birlikte Adana'da çimento fabrikasında ortaklığımız var. Şu an itibariyle 700 çalışanımız var, ihracatımız da 40 milyon doların üzerinde…

TEKNİK TEKSTİLDE DE FAALİYETİMİZİ GELİŞTİREBİLİRİZ

Bundan sonra tekstildeki başarılarımız tamamen yeni jenerasyon ile ilgili bir durum. Üç çocuğum var. Büyük kızım benimle beraber çalışıyor. İsviçre'de okuduktan sonra yüksek tahsilini İngiltere'de yaptı. Tekstil dizaynırı olarak ilgili birimin başında. Dünyadaki en iyi firmaların tedarikçisiyiz. Kendi tekniğimizi, dizaynımızı satıyoruz. Kızımın çok başarılı bir çizgisi var. Dünya çapında sevilen görüşü alınan bir kişi. Oğlum, endüstri mühendisliğini Amerika'da bitirdi, teknik tekstiller üzerine yüksek lisansını yapıyor. Belki bu alanda da faaliyetimizi geliştirebiliriz. Küçük kızım da Textil-pazarlama üzerine eğitim almak istiyor. Beraberce başarılı bir ekip olacaklarına inanıyorum.

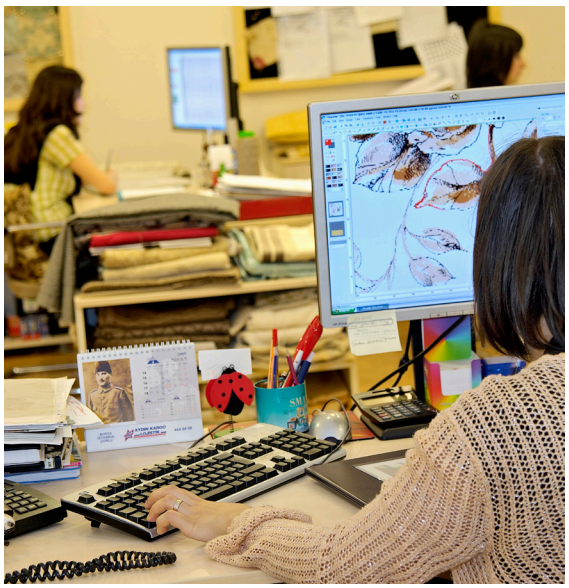
TÜM PAZARLARIN TAM ORTASINDAYIZ

Tekstilde Türkiye'nin rekabet şansı olduğuna inanıyorum ancak farklı bir ürün yaparsanız... Basic ürünler zaten Türkiye'de yapılabilir durumda değil. Türkiye daha katma değerli ürünlerde, farklı teknolojik teknik tekstillerde kendini ifade etmeli. Bu anlamda firmalar, zamanında öngörüde bulunulursa tekstilde gidilecek çok yol var.

Bursa'da kumaş üretimi canlılığını sürdürüyor. Biri giyim kumaşı diğeri ev tekstili... Her iki sektörde de Bursa faaliyetlerini başarıyla devam ettiriyor. Sektörde kabuk değişimi yaşanıyor. Dünyaya ayak uydurmak zorundasınız. Türkiye ağırlıkla Avrupa'ya mal satıyor. Avrupa'nın önemli tedarikçisi olmaya devam ederken Rusya, Türki Cumhuriyetler, İran, Ortadoğu ve Doğu Avrupa pazarları önem kazanmaya başladı. Tüm pazarların tam ortasında yer aldığı için Türkiye, lojistik olarak de öneme sahip. Ayrıca ekonomik krizlerin ve hızlı moda değişiminin getirdiği birtakım şartlar da oluştu. Hızlı üretmek ve sevk etmek gerekiyor. Moda çok hızlı değişiyor, bununla ilgili de hızlı dönüşüme ayak uydurmak zorundasınız. Ev tekstili, AR-GE ve yenilik anlamında giyimden çok daha ileride. Avrupa'daki ev tekstil üreticilerinin faaliyetlerini durduruyor olması Türkiye'yi önemli bir konuma yükseltiyor.

TEKSTİL ŞİRKETLERİ E-TİCARETİ BENİMSEMEYE BAŞLADI

Bugün tekstil pazarında teknolojik açıdan önemli gelişmeler yaşanıyor. Örneğin tekstil şirketleri interneti ve elektronik ticareti giderek daha çok benimsemeye başladı. Tekstil şirketlerinin yüzde 20'si elektronik pazar yerlerine giriyor, yüzde 19'u da on-line mağazacılık yapıyor. Bu oranlar gelecek yıllarda daha da artacak. Sadece bu yılsonuna kadar tüm dünyada on-line satış yapan tekstil firmaları oranının yüzde 39'a ulaşması öngörülüyor.
1980'lerin başına kadar ham pamuk ve pamuk ipliği ihraç eden Türkiye, Turgut Özal döneminde ithalat ve ihracat rejiminde yapılan değişikliklerle dış satımını artırmaya











başladı. O dönemde 'teknoloji' ana tema idi… Yıllar geçtikçe gündem 'kalite' olmaya başladı. Daha sora 'tasarım' hayatımıza girdi, son 10 yılda da 'markalaşmak' ana konumuz oldu. Şimdilerde inovasyon ve teknik tekstil gündemde.

Ekonomisi gelişen Türkiye'de tekstil ve konfeksiyon ihracatı hala ülkemizin ana dış satım kalemlerinden birini oluşturuyor. Ülkemizin diğer sanayi kollarına göre tekstil; eğitimli ve az eğitimli genç erkek ve kadın nüfusa iş veren bir sektör olması nedeniyle istihdam konusunda önemli potansiyel teşkil ediyor.

SEKTÖRÜMÜZÜN YENİDEN YAPILANMAYA İHTİYACI VAR

Tüm dünyada Türk tekstil sanayinin yüksek üretim ve yatırım kapasitesine sahip olduğu biliniyor. Türkiye'nin de yeni bir yapılanma sürecine, bu süreçte stratejik planlamaya ve sofistike üretim biçimlerine ihtiyacı var. Dünya tekstil üretimi Avrupa'dan Uzakdoğu'ya kaysa da bizler Türkiye'nin tekstil sanayisindeki geleceğine inanıyoruz.

TÜRK TEKSTİLİ İTALYA'NIN CİDDİ RAKİBİ OLABİLİR

Tekstilde ileriye dönük olarak kapasite kullanım oranlarının artacağını düşünüyorum. Türkiye önümüzdeki 10 yıllık süreçte tekstil dünyasında bugünkü önemli üretici konumunu koruyacaktır. Türk tekstil sanayinin mevcut durumda altyapısı iyi. Bu imkanları kullanıp daha fazla katma değerli üretim yapmak mecburiyetindeyiz. Katma değeri olmayan basit kumaş, tişört, gömlek gibi ürünlerde Türkiye'nin rekabet şansı hemen hemen hiç kalmadı. Türkiye eğer araştırma ve geliştirmesini iyi yapar, dünyadaki trendleri, örneğin modayı takip ederse, gelecekte dünya tekstil pazarında İtalya'nın daha ciddi bir rakibi haline gelebilir.

GENÇLERİN TEKSTİLE İLGİSİ AZALMAYA BAŞLADI

Tekstilde, geçmişten daha fazla yetişmiş, üniversite mezunu elemana ihtiyacımız var. Üniversitelerimizde mutlaka uygulamalı tekstil mühendisliğinin yanında tekstil dizaynının etkin hale gelmesi lazım, güzel sanatlar fakültesinin öncülüğünde... Sonuçta görsel bir ürün satıyorsunuz.

Son yıllarda gençlerin tekstil sektörüne ilgisinin biraz azaldığını görüyoruz. Gençlerin önünün açılmasını önemsiyorum. Yavaş yavaş jenerasyonlar birbirine devretmeye başladı bu işi. İşi devredenler, bakış açılarını değiştirmeleri gerekiyor. Önümüzdeki yıllarda devredenler gençlere güvensinler çünkü inovasyona çok daha fazla ihtiyaç duyulacak. Bu anlamda baktığımızda hiçbir şey eskisi gibi olmayacak. İnovasyona açık genç jenerasyonun başarılı olacağını düşünüyorum.



ERSİN YAZICI

ALMİRA OTEL GENEL MÜDÜRÜ

“30 ayrı ülkenin vatandaşlarını otelimizde ağırlıyoruz. Misafirlerimizin beklentilerini eksiksiz yerine getirebilmek için aktif ve dinamik olmak zorundayız.”

1976 yılında Bursa’da doğdum. Ortaokul ve lise öğrenimimi Özel Namık Sözeri Lisesi’nde tamamladım. İki yıllık Marmara Üniversitesi Turizm Bölümü’nden mezun olduktan sonra, Amerika’da University of New Orleans devlet üniversitesinde dört yıllık otel ve turizm işletmeciliği bölümünü okudum. Kariyerime Amerika’da hizmet sektörüyle ilgili farklı tecrübelerle başladım. 2004 yılından itibaren Almira Hotel’in hem Yönetim Kurulu üyesiyim, hem de Genel Müdürü… Bursa’nın önde gelen sanayici ve işadamı derneklerindeki üyeliğimin yanı sıra sektör dernekleri olan Güney Marmara

Turistik Otelciler ve İşletmeciler Birliği Derneği'nin (GÜMTOB) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı, SKAL Bursa'nın da Yönetim Kurulu üyesiyim.

OTELİMİZİN HER DEPARTMANINDA GÖREV ALDIM

Ailem hizmet sektörüne Kent Meydanı karşısındaki Divan Lokantası ile başlamış. Ben de küçük yaşlardan itibaren, okuldan fırsat buldukça orada bulunur, elimden geldiğince yardım etmeye çalışırdım. 1987 yılında hizmete giren Almira Hotel'de 15 yaşımdan itibaren çalışmaya başladım. Otelimizin neredeyse her departmanında görev aldım, işi öğrenmeye çaba sarfettim. Özetle; kendimi bildim bileli turizm sektörünün içindeyim. İnsan ilişkilerime güvenirim. Zaten turizm sektörünü seven birisinin insan ilişkilerinin de kuvvetli olması gerekir. Amerika'da okuduğum yıllarda kendi resторanımı açtım, otelimizin dışında Meridyen otellerinde de tecrübe edindim. Bu işi çok severek yapıyorum. Sevmediğim veya istemediğim gün bu mesleği bırakırım.

HEDEFİM; ÜÇ OTELLİ GRUBUN YÖNETİCİSİ OLMAK

Almira dışında iki otelin daha grubumuza katılmasını istiyorum. Başka bir ifadeyle; üç otelin bulunduğu grubun yönetici olmak, meslek kariyerimdeki en büyük hedefim.
Dolayısıyla turizm sektöründe yeni yatırımlar planlıyoruz. Öncelikle şunu ifade etmek istiyorum. Sektörde ilk eforumuzu Almira Hotel'i yenilemekte sarfettik. Mevcut üç dönümlük alanımızı 10 dönüme çıkardık. Turizm parselimiz içinde almamız gereken yerler vardı oralara sahip olduk. Bu dönemde Bursa'da turizm sektörüne pek çok yeni otel girdi, girmeye de devam ediyor. Dolayısıyla mevcut kapasitemizi büyütmek için fazla acele etmiyoruz. Bunun yerine Bodrum ve Antalya'da yeni otel ve rezidans yatırımları planlıyoruz. Şu an enerjimizi bu iki konuya vermiş durumdayız. Özetle; Bursa'da ciddi bir tecrübe edindik, şimdi farklı bölgelerde farklı tecrübeler edinmek istiyoruz. Hem Bodrum hem de Antalya'da planladığımız yatırımların rezidans kısmına başka bir yatırımcıyla ortak gireceğiz, otel kısmı ise bizde olacak. Bu konularda görüşmelerimiz sürüyor. Çok büyük iki proje… Biri 50, diğeri ise 165 dönüm alanda planlanıyor. Bu yüzden emin adımlarla ilerliyoruz.

ALMİRA, 27 YILDIR BURSA'YA HİZMET VERİYOR

Almira Hotel; 27 yıldır Bursa turizm sektörüne hizmet veren, kentimizin ilk beş yıldızlı tesisidir. Bursa'da yerimizi kaliteli hizmetimizle hep sağlamlaştırdık. Fakat sadece köklü geçmişimize güvenmedik, 2004 yılından itibaren yenileme sürecine girdik. Ancak yenileme bizde hiç bitmiyor, devamlı suretle farklılıklar yaratıyoruz. Geçmişin bize verdiği tecrübe ve güvenle yolumuza daha sağlam ve emin adımlarla devam ediyoruz. Yani bir nevi, tecrübe ile çağımızın getirdiği yenilikleri birleştiriyoruz. En son yeniliğimiz termalde oldu. SPA'mızı daha da büyüttüğümüzde termal kimliğimizi ön plana çıkaracağız. Şu anda otelimizde konaklayan misafirlerimiz termal havuzumuzdan ve termal suyumuzdan faydalanabiliyor. Çok yüksek değerlere sahip olan kaliteli bir termal suyumuz var. Otelimizin ısıtmasını da termalle yapıyoruz.

BİZE DUYULAN GÜVENE LAYIK OLMAYA ÇALIŞIYORUZ

Yenilik, hizmet sektöründe mutlaka gerekiyor. Çünkü insanların beklentileri sürekli değişiyor ve gelişiyor. Biz sadece Bursa ve Türkiye'ye hizmet vermiyoruz. 30 ayrı ülkenin vatandaşlarını otelimizde ağırlıyoruz. Misafirlerimizin beklentilerini eksiksiz yerine getirebilmek için aktif ve dinamik olmak zorundayız. Otel misafirlerimizle ilgili olarak sürekli değerlendirme raporları alıyor, memnuniyet anketleri yapıyoruz. Aldığımız yanıtlar, yaptığımız yatırımların karşılığını aldığımızı gösteriyor. Hem 30 ülkeden gelen misafirlerimiz, hem Bursa halkı, hem de acentelerimizin bize duyduğu güvene layık olmak için gereken her şeyi yapıyoruz.

YENİ OTELLER BEKLENTİLERİ TAM OLARAK KARŞILAMIYOR

Bursa'da yeni yapılan otellerin, yatırımcılarının beklentilerini karşıladığını düşünmüyorum. Fakat kentimizin beklentilerini karşıladı. Uluslar arası zincir otellere sahip olmamız Bursa için ayrı bir zenginlik. Hilton, Sheraton, Crowne gibi otellere sahip olmamız marka değerimizi oldukça yukarı taşıyacak. Fakat bu markaların mevcut turizm pastasından pay almaya çalışması nedeniyle beklentilerin karşılanmadığını söyleyebilirim. Yeni oteller yeni misafirler getirmiş olsaydı o zaman pasta büyür ve çok farklı bir durum ortaya çıkardı.

Size çok çarpıcı veriler aktarmak istiyorum. 2013 yılının ilk beş aylık döneminde; Bursa merkez ve ilçeler ile Uludağ'daki 67 otelin toplam yatak kapasitesi 9 bin 768. Beş ayda gelen yerli turist sayısı 177 bin 61, yabancı turist sayısı ise 56 bin 862. Otellerimizdeki ortalama doluluk oranı yüzde 43,37, konaklama günü ise 1,87.

2014 yılının ilk beş aylık döneminde ise, sektöre dört yeni tesis katıldı, yatak kapasitemiz de 10 bin 479'a yükseldi. Beş ayda gelen yerli turist sayısı 195 bin 805, yabancı turist sayısı da 71 bin 137'a çıkarken, ortalama doluluk oranı yüzde 41,06, konaklama günü ise 1,75 olarak kayıtlarımıza geçti. Bu verilere baktığımızda, yeni otel yatırımlarının geri dönüşünün biraz daha zaman alacağını net biçimde görebiliyoruz.

BURSA'NIN DEĞERLERİ DOĞRU PAZARLANMALI

Bursa'da turizm pastasının büyüyebilmesi için kent değerlerinin doğru pazarlanması gerekiyor. Bursa'da turizm anlamında pazarlanabilecek çok değerimiz var. Fakat işin ilginç tarafı, bu değerlerimiz adeta birbirine karışıyor. Biz Uludağ'ı mı pazarlayacağız, yoksa Cumalıkızık'ı mı, Trilye'yi mi, Mudanya'yı mı, termali mi? Yani karakter oturmaması söz konusu. Bizim öncelikli pazarlayacağımız turizm değerlerimizin belli olması ve bunlara yatırım yapılması gerekiyor. Bursa'da iki tane öncelikli turizm değeri var. Birincisi Uludağ, ikincisi ise termal… Bu iki değerin üstüne çok sağlıklı yatırımlar yapılmalı. Örneğin kür merkezi… Uzun dönemdir planlanıyor ancak hala net bir durum yok.

Uludağ için gidiş-geliş yolu yapılmalı, oradaki otellerin kayak pist alanları uzatılmalı, AB standartlarına yükseltilmeli. Kar olmadığı zamanlarda suni kar yağdırma makinelerimiz çalıştırılmalı. Bu şekilde Uludağ'da sorunsuz üç-dört ay geçirilebilir. Bu sezon kar yağmadığı için sezon başlamadan bitti. Düşünebiliyor musunuz yılbaşında Uludağ'da kar yoktu.

Bursa'da, diğer alt ürünleri çok fazla karıştırmadan Uludağ ve termal zenginliğimizi ülke turizminin hizmetine sunmalıyız. Uludağ ve termal kaynaklarımızı iyi pazarlayabilirsek, bu alanlardaki problemleri iyi analiz edip sorunları çözüme ulaştırabilirsek turizmde kesinlikle başarılı oluruz. Zaten bu iki değer için Bursa'ya gelen turist, Hanlar Bölgesi'ni de gezecek, çarşıdan da alışveriş yapacak. Yani turizmin diğer alt değerlerinden otomatikman faydalanacak. Ancak biz turizm ürünlerimizin hepsini beraber sunmaya çalıştığımızda ne gariptir ki hepsi kaybolup gidiyor, hak ettiği ilgiyi göremiyor.



ORTADOĞU'DAN GELENLER DE OLMASA SEKTÖRÜN DURUMU KÖTÜ

Ortadoğu pazarı Bursa için çok önemli. Eğer Ortadoğu'dan gelen misafirlerimiz olmasa Haziran, Temmuz, Ağustos, Eylül aylarında otellerimizin doluluk oranı yüzde 25'i geçmez. Bunu net biçimde söyleyebilirim.

Fakat Bursa turizm sektörü için son dönemde ortaya çıkan önemli bir tehditten bahsetmek istiyorum. İlk defa bu yıl Temmuz ayının son haftası ile Ağustos'un ilk haftası Bursa turizmi için Ortadoğu açısından baktığımızda bir yavaşlamadan söz ediyoruz. Ortadoğulu misafirlerimiz doğa ve daha fazla yeşil için Karadeniz'e yöneliyor. Bursa bunu görmeli ve önlemini almalı.

Arap misafirlerimizi Karadeniz veya başka yerlere kaçırmamak için Uludağ'ı daha iyi kullanmalıyız. İki bin Euro'ya beş yıldızlı bir otelin suit dairesinde kalan prenses, Karadeniz'de yaylaya gidip sadece bir yatak bir komidini olan ahşap bungolada kalabiliyor. Bu, bizler için gerçek bir tehdit. Marmara depreminde büyük kan kaybeden Bursa turizminin yeni süreçte farklı sebeplerden ötürü tekrar kan kaybı yaşaması bizleri oldukça üzer.

TERCİH EDİLEN TURİZM DEĞERLERİMİZİ ZENGİNLEŞTİRMELİYİZ

Bursa turizmi için tehditlerden bir diğeri de; turistlere yönelik kiralık evlerin sayısının hızla artması. Bursa'da çok sayıda apartman dairesi olan, gayrimenkul zengini diyebileceğimiz kişi var. Hiçbir hizmet yok, istihdam yok, yeme-içme yok, sadece kuru kuruya bir apartman dairesi kiralanıyor, bu da milyon dolarlık bütçeli otelleri olumsuz etkiliyor. Böyle bir haksız rekabet olabilir mi? Bu tarz bir pazarlama



anlayışının Bursa'ya ve turizm sektörüne kesinlikle katkısı yok. Bugün beş yıldızlı bir otelin, orta ölçekli bir köy kadar sarfiyatı var. Turizm, en az 100 tane alt sektörü harekete geçiriyor. Bir otelde 6 bin kalem ürün kullanılıyor. Böyle bir hareketin tüm kente, ekonominin geneline faydası var. Fakat otelde kalması gereken turist, gelip de tatilini kiralık bir apartman dairesinde geçiriyorsa burada bir sorun var demektir.

Özetle, Ortadoğulu turistlerin destinasyon değişikliğini önlemek için, başta Uludağ olmak üzere onların tercih ettiği turizm ürünlerimizi zenginleştirmeliyiz. Öte yandan, otel dışında, örneğin apartman dairesi kiralanarak yapılan kayıt dışı konaklamaları da önlemeliyiz. Bursa turizminin geleceği açısından bunlar çok önemli konular. Bursa'da, Almira Hotel de dahil olmak üzere sağlık turizmi konseptine giren otel olmadığını söyleyebilirim. Bu sebeple yatırımımızı bu alana yönlendirmeyi hedefliyoruz. Sağlık turizmi dediğimiz zaman bu sadece termal yatırımıyla olmuyor, medikal turizmle de bağlantılı olmalı. Medikal turizm de Bursa'daki hastanelerin olanakları ve onların satış politikalarıyla ilgili bir durum. Aslında otellerin sağlık turizmiyle fazla bir ilgisi yok. Bursa'da sağlık turizminde yol alabilmek için bunun medikal turizmle bağlantısı olması gerekiyor. Biz termal turizmi canlandırmak istiyorsak, bunu medikal turizm ve kür merkezi yatırımlarıyla ilişkilendirmek gerekiyor.

2023 YILI HEDEFLERİNE ULAŞIRIZ

Öncelikle, birkaç yıl önce konaklamada KDV'nin yüzde 18'den 8'e indirilmesinin ne kadar isabetli bir karar olduğunu vurgulamak isterim. Bu, turizme büyük bir destek oldu. Bunun haricinde, Türkiye'de turizm sektörüne yönelik olarak çeşitli teşvik ve destekler bulunuyor. Bu teşvik ve destekleri şöyle gruplandırabiliriz: KOSGEB kapsamında sağlanan destek ve hizmetler, Yatırımlarda devlet yardımları hakkında Bakanlar Kurulu kararı kapsamında uygulanan teşvik ve destekler (Bu destekler; Genel teşvik uygulamaları, Bölgesel teşvik uygulamaları, Büyük ölçekli yatırımlar, Stratejik yatırımlar olarak 4 gruba ayrılıyor. Yatırımcı; yatırımın ölçeğine, bölgesine ve türüne göre bu grup içeriklerinden faydalanabiliyor.)

2634 sayılı Turizmi Teşvik Kanunu ile sağlanan teşvikler, 1319 sayılı Emlak Vergisi Kanunu'nda yer alan muafiyetler, Türkiye İhracat Kredi Bankası (EXIMBANK) tarafından sağlanan kredi imkanları, Yabancı sermaye yatırımlarının teşviki, Yurtdışı turizm fuarlarına katılım desteği var.

Sağlanan bu destek ve teşvikler nedeniyle Türk turizm sektörünü 2023 yılı hedeflerine ulaşma noktasında çok kuvvetli görüyorum. Yeter ki etrafımızı sarıp sarmalayan ateş dursun. Bakınız, Suriye'den Ukrayna'ya kadar bulunduğumuz bölge çok karışık. Çok tehlikeli bir alanda yer alıyoruz. Bu durum haliyle turizm sektörünü de olumsuz etkiliyor. Şartların iyileşmesi halinde turizm sektörünün ülkemiz ekonomisine katkısının daha da fazla olacağını söyleyebilirim.

İYİ BİR TURİZM SEKTÖRÜ CARİ AÇIĞI BİTİRİR

Turizm sektörü, Türkiye ekonomisinin en önemli sorunlarından birisi olan cari açığın kapatılması noktasında, yüzde 100 döviz girdisi sağladığı için çok önemli. Mayıs ve Ekim ayları arasında ülkeye giren dolar ve Euro miktarına baktığımızda turizm sektörünün önemi çok daha iyi anlaşılmış oluyor.



ESRA ZENGİN

PLAZA ECZANESİ MESUL MÜDÜRÜ VE ECZACISI

“Gözümü kararttım ve ‘Ya batarım ya çıkarım’ diyerek eczanemi büyüttüm. Türkiye’de eczanesinde ‘kabin’ bölümü oluşturan ilk kişiyim.”

1972 yılında Bursa-Yenişehir’de dünyaya geldim. İlk, orta ve lise öğrenimimi Yenişehir’de tamamladıktan sonra 1990’da Gazi Üniversitesi Eczacılık Fakültesi’ni kazandım ve Ankara’ya gittim. 1994 yılında fakülteyi bitirdim. Eşim Gökhan Zengin ile üniversitede tanıştık ve 1996 yılında evlendik. 2000’de ikiz kızlarımız oldu. İsimleri Öykü ve Sıla… Şu an 14 yaşındalar ve eğitim hayatlarını Londra’da sürdürüyorlar.

Üniversite eğitimimin ardından Yenişehir’e dönmek yerine Bursa’ya geldim. İlk eczanemi Bursa’da, Teleferik semtinde Si-

nop Eczanesi adıyla açtım. Babam Yenişehir'de kuyumculuk ve dericilik üzerine ticaretle uğraşıyordu. Fakat ben eczanemi açınca onlar da benimle birlikte Bursa'ya yerleşti. Teleferik'te sağlık ocağının yanında, bir reçete eczanesiydim. Mesleğimle ilgili daha büyük hedeflerim olduğu için orada çok mutlu değildim. Çünkü ben, insanlarla iletişim halinde olacağım, onlara yardım edebileceğim, eczacılık mesleğini daha farklı şekilde icra edebileceğim bir eczanem olsun istiyordum. Neticede yedi yıl kadar ilk eczanemi işlettim.

ÖNCEDEN ECZACILIK MESLEĞİ DAHA FARKLIYMIŞ

Önceden eczacılık mesleği çok daha karlı bir alanmış. Fakat bizler bu furyayı kaçırdık, eczacılığın yüksek kazanç getirdiği o döneme yetişemedik. O zamanlar ilaç, adeta hisse senedi gibi sürekli zamlanırmış. Yıla vurduğumuzda ilacın fiyatı yüzde 100'den fazla artarmış. Fakat günümüzde ilaç her hafta değer kaybediyor. O dönemin, her ne kadar eczacılar için maddi açıdan iyi olduğunu gözlemlesek de mesleki açıdan kötü bir süreci de beraberinde getirdiğini vurgulamak gerekiyor. Eczacılar işlerini otomatik yürütmeye başlamış. Dolayısıyla sektör o dönemden itibaren sürekli kan kaybetmiş. Bunu fark edip önlem almaya başlayana kadar meslek epey kötü bir duruma gelmiş.

Şu an Türkiye'de 26 bin civarında eczane var ve bunların yaklaşık 5 bini batık durumda… Yani satılan ürünler ucuz ve ticari işletme olarak eczaneler zarar ediyor. İşletme ve işçilik giderlerini de bu haliyle çevirmek oldukça zorlaşıyor.

YILDIZLAŞAN ECZANELERDEN OLMAK İSTEDİM

1998-1999 yıllarında Türkiye genelindeki eczanelerde dermokozmetik furyası başladı. İlk önce eşim dermokozmetik satmaya başlamıştı. 2001 yılında Dubai'de, 'yıldızlaşan eczaneler' konusunda bir eğitime katıldım. Bu eğitim sonunda bazı eczanelere ödüller de verildi. Kendi kendime "Ben neden böyle yıldız eczane olmayayım" dedim. Dolayısıyla bunun altyapısını hazırlamak için Bursa'ya dönünce eczanemin yerini değiştirmeye karar verdim.

"YA BATACAĞIM, YA ÇIKACAĞIM" DEDİM VE GÖZÜMÜ KARARTTIM

Eczanemin yeni yerinde dermokozmetik ürünler de satmaya başladım. İlk 2 yıl ticari açıdan çok zor geçti. Gözümü kararttım ve "Ya batarım ya çıkarım" diyerek, eczanemi büyütme kararı aldım. Türkiye'de, eczanesinde 'kabin' bölümü oluşturan ilk kişiyim. Çeşitli eğitimler sonrası müşterilerime cilt bakımı yapmaya başladım. Ürünlerini sattığım firmalar ve başka eczaneler de kabinlerimi görmeye geldi. Bu durum beni oldukça mutlu ediyordu. Artık 'yıldız eczane' yolunda ilk adımları atmaya başlamıştım.

LOREAL'DEN BİRİNCİLİK ÖDÜLÜ ALDIM

Dermokozmetik alanında epey başarılı oldum ve uluslararası alanda çok önemli ödüllere layık görüldüm. 2005 yılında Loreal arkası Fransa'da Uluslararası Eczacılık Formasyonu düzenledi ve orada bana da 'marketing' dalında birincilik ödülü verildi. İtalya'dan Fransa'ya, Yunanistan'a kadar dünya genelinden yaklaşık 300-400 eczacının katıldığı bir organizasyondu.

TÜRKİYE'NİN İLK SAĞLIK DERGİSİNİ YAYINLAMAYA BAŞLADIM

Eşim, Zafer Plaza'nın üst tarafında bulunan eczanesini kapatınca, iki yıl kadar, yine aynı AVM'nin alt tarafında bulunan benim Eczanemde birlikte çalıştık. Daha sonra O, Korupark AVM'de yer alan eczanesini hizmete açtı. Bu arada ben, Türkiye'deki ilk sağlık dergisini 'Elit Sağlık' adıyla yayınlamaya başladım. İçinde ürün reklamları ve tanıtımların, sağlık sayfalarının olduğu, doktorların makaleler yazdığı bu dergiyi müşterilerimize ücretsiz dağıtıyorduk.

PHARMETİC GİRİŞİMCİ ECZACILAR DERNEĞİ'Nİ KURDUK

O dönemde Türkiye çapında bir dernek kuruluşu gündeme geldi. Pharmetic Girişimci Eczacılar Derneği'nin kurucu üyelerinden oldum. Türkiye'de şu an 370 civarında üyesi var. Dernek bana kendi bünyelerinde bir sağlık dergisi çıkarmamı teklif etti. Ben de mevcut dergimi bırakıp, 'Pharmetic Sağlık' ismiyle ülke çapında dağıtılacak bir dergi hazırlamaya başladım. Üç ayda bir çıkan ve 35 bin tirajı olan bir dergi… Ücretsiz olarak tüm üyelerine dağıtılıyor. Ülkemizde, Türk Hava Yolları'nın dergisinden sonraki en yüksek tirajlı dergi…

SIRADAN BİR ECZACI OLMAYI SEVMİYORUM

Sıradan bir eczacı olmayı sevmiyorum. Bu sebeple sık sık eğitimlere katılıyorum. Geçen yıl Erickson koçluk eğitimine gittim. Bu sene de Yeditepe Üniversitesi'nde ileri farmakoloji ve Klinik eczacılık konusunda yüksek lisansa başladım. Çünkü gelecekte devletin bizim mesleğimizde farklı çalışma ve yapılanmaları olacak. Bu sebeple kendimi önceden donatıp, ileriye yönelik hazır hale getiriyorum. Biliyoruz ki çağa ayak uyduramazsanız, hangi sektörde olursa olsun geriye düşmeye mahkumsunuz.

ECZACILIĞIN DIŞINDA DA BİR ŞEYLER YAPMAYI KAFAMA KOYDUM

Gelecek yıllar için yeni bir işyeri açma hedefim var. Bu biraz da sürpriz olacak. Yasalar gereği her eczacı yalnızca bir tane eczane açabiliyor. Fakat zamanla yasalar



değişebilir… Benim düşüncem, sağlıkla ilgili bir işletme kurmak veya mesleki gelişim anlamında bir danışmanlık hizmeti vermek. Eczacılığın dışında da bir şeyler yapmayı kafama koydum. Tabi bu, mesleğimden çok da uzak bir alan olmayacak, yine sağlık ile alakalı oluşumlara gireceğim.

SEKTÖRÜMÜZDE 6 AY SONRASINI ÖNGÖREMİYORUM

Sektörümüzde 1 yıl, hatta 6 ay sonrasını bile öngöremiyorum. Çünkü Ocak 2015'te Hedef Alliance, Türkiye'de zincir eczane kavramını oluşturmaya çalışıyor. Bu kapsamda bazı eczanelerle ortak çalışmalar yürütmeye başlayacaklar. Bu işbirliğinin sektörü ileriye mi götüreceğini, yoksa eczanelerin kapanmasına mı sebep olacağını öngöremiyorum. Şu an Türkiye'deki pek çok eczanenin Hedef Ecza Deposu'nun kontrolüne geçtiği söyleniyor. Bizim ayrıca çalıştığımız Bursa Eczakoop var. Zaten eczacıların kurduğu bir kooperatif ve diğerlerine göre çok daha uygun avantajları üyelerine sunuyor.

ECZANELERİMİZİ DAHA DİNAMİK HALE GETİRMELİYİZ

Sağlık Bakanlığı tüm eczanelerin vitrinlerini denetliyor. Öbür taraftan da, dışarıdaki pek çok aktar veya hiçbir eğitim almamış insan da, market, tekel bayi gibi belirli noktalarda ilaç satıyor. Bunların hiçbirinin

denetimi yapılmıyorken, eczacıların üzerinde aşırı baskı ve denetim var. Şu an biz firma ve ürün vitrini yapamıyoruz, hepsine yasak geldi. İlaç fiyatları günden güne düşüyor. Sadece ilaç satan eczacıların durumu biraz daha sıkıntılı. Bizim, eczanelerimizdeki anne-bebek, ağız-diş sağlığı, doğal destekler gibi bölümlerimizi kuvvetlendirip, eczanelerimizi daha dinamik ve kuvvetli hale getirmemiz gerekiyor.

Sağlık; çok dikkat edilmesi gereken bir konu. Hepimizin son dönemde sıkça kullandığı ve çok faydalı olduğunu düşündüğümüz bitki çaylarının bile ciddi yan etkisi var. Amerika'da 2006'dan beri bireysel tedavi yöntemleri uygulanmaya başladı. Klinik eczacılık eğitimlerinde bunları öğreniyoruz. Kişiye özel tedavi uygulamaya başlayacağız. İlaçlar kişiye özel üretilmediği için kişiye özel kullanım planı sunacağız. Son dönemde hastalık ve ilaç kullanımında genetik faktörler ön plana çıkmaya başladı. Biz burada her reçeteyi farklı değerlendirecek, hem de ilacın dozunu kişiye göre uygulayacağız.

PİYASADA ÇOK FAZLA TAKLİT İLAÇ VAR

Son dönemde internetten 'sanal alışveriş' furyası maalesef sağlık alanına da sıçradı. Özellikle kaçak veya merdiven altı üretilen ilaçlar internetten satılıyor. Piyasada çok fazla taklit ilaç var. Bunlar direkt halk sağlığını tehdit ediyor.

Ağızdan vücuda giren her ürüne dikkat etmek gerekiyor. Ayrıca spotta ilaç satışı yapılan bir piyasa var. Biz kesinlikle oralardan ilaç alıp satmıyoruz. Bütün bu konularda meslektaşlarımızın kendini geliştirmesi, vatandaşın da ilaçlarını sadece eczaneden alması gerekiyor. Son olarak şunu vurgulamak istiyorum. 'İlaç Sadece Eczaneden Alınır.'





EYÜP KUTLUCAN

KUTLUCAN
ŞİRKETLER GRUBU
KURUCUSU

“Bunca yıl hep işimizi düşündük. Bu kadar zamandır Bursa’dayım, Uludağ’a ilk kez 2011 yılında çıktım. Bugün bile tatil nedir bilmem.”

1959 yılında Muş’un Akçan Köyü’nde dünyaya geldim. Çocukluğum köyümüz ile şehir merkezi arasında geçti. Üç erkek, beş de kız kardeşim var. Amcamın çocuğu olmadığı için 12 yaşına kadar beni amcam büyüttü. Amcama “baba”, babama ise “ağabey” diyordum. Sonradan amcamın oğlu olunca ben yeniden babama döndüm. Düşünün o zamanlarda yaşadığım ruh halini…

İlkokulu Akçan Köyü’nde, ortaokul ve liseyi ise Muş İmam Hatip Lisesi’nde okudum. Çocukluğumu çok hatırlamam, ancak

varlıklı olmadığımızı söyleyebilirim. Muş küçük bir yerdi, babam çiftçilik yapardı. Yaklaşık 300 kişinin yaşadığı köyümüzde biz de dahil herkes 1873 Kafkas muhaciriydi.

MUŞ'TAN BURSA'YA GÖÇ KAÇINILMAZDI

Köyde yapacak fazla bir iş yoktu. Dolayısıyla göç, kaçınılmaz bir olguydu. Bursa'ya 1970 yılında önce amcamlar geldi, 8 yıl sonra da biz... Ortabağlar Mahallesi (sonra 152 Evler Mahallesi ile ikiye bölündü) Profesör Tezok Caddesi 52 numarada ikamet etmeye başladık. Aradan 36 yıl geçmesine karşın kardeşlerim, halen aynı yerde yaşıyor. Babam 106 yaşında rahmetli oldu, annem 100 yaşında ve sağ. Allah uzun ömür versin. Babamın üç kardeşi de sağ. Yine Allah bilir, ancak bizim genetiğimizde uzun yaşamak var.

YAŞIMI BÜYÜTTÜRÜP ASKERE GİTTİM

Bursa'ya geldiğimiz dönem -1980 öncesi- siyasi anlamda kavga ve çatışmaların en üst düzeyde olduğu zamanlardı. Biz hiçbir siyasi görüşe mensup değildik, fakat olaylardan çok etkileniyorduk. Adeta sokağa çıkmaya korkar hale gelmiştik. Daha fazla dayanamadım ve yaşımı büyüttürüp, 18 yaşımda askere gittim. Acemi birliğini Kütahya'da, usta birliğini ise Bandırma'da geçirdim.

İLK ÖNCE KARDEŞLERİMLE TÜP İŞİNE GİRDİK

Askerden dönünce ticaret yapmak istedim. Rahmetli babamın biraz birikimi vardı, bize bir kamyonet aldı ve İpragaz'ın Bursa bayisi olduk. 1980'in sonlarıydı. 1986'ya kadar tüpçülük yaptık. Yavuzselim, Yeşilyayla, Güllük gibi 12 yerde bayilikler oluşturduk. Üç kardeş her gün bir kamyon tüp -yaklaşık 25 ton- indirip, boşlarını alıp, onları da bir başka kamyona yükleyip İzmit'e gönderirdik. Kardeşimin biri de şoförlük yapardı.

MUŞLUYUZ ANCAK YİNE DE MİNİBÜSÇÜLÜK BİZE GÖRE DEĞİLDİ

Geriye dönüp baktığımda, "Bu işi nasıl yapmışız?" diye kendi kendime sormadan edemiyorum. Çünkü kendi çocuklarıma, çevremdeki gençlere bakıyorum da, 'Onlar asla yapamazlar' diyorum. Her neyse… Biz sonraki süreçte, Bursa'da doğalgaz kullanımı yaygınlaşmaya başlayınca, tüpçülüğün istediğimiz kazancı getirmeyeceğini hesap ederek bir minibüs satın aldık ve Ertuğrulgazi-Mesken hattında çalışmaya başladık. Bursa'daki Muşluların çoğunun ya kamyonculuk, ya da dolmuş ve minibüsçülük yaptığını herkes bilir. Fakat Muşlu olmamıza rağmen minibüsçülük bize göre değildi. Minibüsü sattık, yine aynı dönemde aldığımız 3 kamyonla nakliyecilik yapmaya başladık.

İŞ HAYATINDA YENİ YATIRIMLAR İÇİN HEP ARAYIŞ İÇİNDE OLDUK

Hep bir arayış içindeydik. Kamyonculuk yaparken genelde müteahhitlerle çalıştığımız için "Biz de müteahhit olabiliriz" diye aklımdan geçiriyordum. O zamanlar müteahhitlik karnesi satılıyordu. 'B' grubu karne satın alarak müteahhitliğe başladık. Aldığımız karneyle, yol ve köprü müteahhitliği yapabiliyorduk. 1994 yılına kadar, Karayolları 14. Bölge Müdürlüğü'ne 72 tane proje yaptık. Bursa, Kütahya, Çanakkale, Balıkesir, Bilecik ve kısmen Yalova'da… Fakat bürokrasiyle yıldızımın hiç barışmadığını da burada açık yüreklilikle söylemek istiyorum.

1994 YILINDA HAZIR BETON İŞİNE GİRDİK

1994'te Ürünlü'de, Uludağ Üniversitesi'nin karşısında hazır beton işine girdik. Bu işimiz o tarihten bu zamana devam ediyor. Baktık ki bu iş sadece betonla olmuyor, "Daha neler yapabiliriz?" diye düşünüyorduk. Bu arada Bursa ve civarında iyi de bir çevre edinmiştik. 2000 yılına kadar bizim için yatay süreç devam etti. Sermayemiz de birikmeye başlamıştı.

BABAM HEP "ULUCAMİ'NİN MİNARESİNİ KAYBETMEYİN" DERDİ

2000 yılından itibaren 'Yeni neler yapabiliriz?' diye araştırma işine girdik. Yeni yatırımlarımızı şekillendirmesi sebebiyle bu noktada babamın bir sözünü aktarmak isterim. Babam, "Nerede olursanız olun Ulucami'nin minaresini kaybetmeyin. Kaybederseniz yok olursunuz" derdi. Babamın "Bu kentin ekmeğini-suyunu tüketiyorsunuz. Dolayısıyla bir yatırım yapacaksınız mutlaka Bursa'da yapın" öğüdünü de hiç unutmam. Benim Bursa'ya borcum var. Ömrüm olduğu müddetçe Bursa'ya yatırım yaparım, başka yeri düşünmem.

BÜROKRASİYİ BİR TÜRLÜ AŞAMADIK

Yavaş yavaş çeşitli sektörlere girdik. Çimento fabrikası kurmak için, 2004 yılında işlemlere başlamamıza rağmen Çalı-İnegazi'deki arazimize ancak 2013'te ruhsat alabildik. Oraya hala kazma vuramadık. Bizim acelemiz var, ancak bürokrasi hiç oralı değil. Bu işte ortaklarım; Kemal Cantürk ve Erol Dağlıoğlu… Bu alandaki bürokrasiyi aşabilmek adına, 2004'te Bursa'nın çok güçlü kişilerini yanımıza aldık. (Faik Çelik, Hüseyin Durmaz, Ali Hazır, İlhan Parseker) Fakat çimento fabrikası kurmak için hala bir arpa boyu yal alamadık.

Çimento yatırımı için İnegazi'den vazgeçtik ve yeni ortaklarımızla Kayapa'dan yerler aldık. Yine olmadı… O kadar basit sebeplerle ruhsat alamıyoruz ki… 'Bacalı sanayi tesisleri zeytinliklere üç kilometre mesafeden yakın olamaz' deniyor. Yedi

ağaç da olsa orasının adı 'zeytinlik' olarak geçiyor. Ağaç 100 yaşında olsun, bir tane bile zeytin vermesin fark etmiyor bürokrasi için… Sonra, çimento fabrikası kurmak için Karacabey'in Kıranlar Köyü'nde 417 dönüm arsa satın aldık. Yine olmadı… Bu işlerden o kadar zarar ettik ki… Bursa'daki bürokrasiyi bir türlü aşamadık.

ÇİMENTO FABRİKASI ÇEVREYE ZARAR VEREMEZ

Bütün sanayilerin çevreye zararı var. Ancak bir Boeing 737 uçağının tam dört çimento fabrikası kadar çevreyi kirlettiğini biliyor musunuz? Yol isteniyor, konut isteniyor, başka başka yapılar isteniyor. Bunlar çimento olmadan yapılabilir mi? Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ile il müdürlükleri sizleri sürekli online sistemle takip ediyor. İnsan sağlığı ve çevreye zararlı belli bir kriterin üzerinde faaliyet varsa fabrikadaki sistem anında kilitleniyor. Böyle bir durumda zararınız 3 milyon dolar. Kim bunu göze alabilir? Daha önceki sanayicilerin vurdumduymazlığının bedelini biz ödüyoruz.

ANASİAD ORTAKLARI ÜÇ TANE HES SATIN ALDIK

ANASİAD'ı 2006 yılında 49 sanayici ve işadamıyla birlikte kurduk. Halen Genel Başkanı olduğum ANASİAD'ın benim gelişmemde, büyümemde katkısı çok büyük oldu. Zamanla kurucular arasında kaynaşma oldu ve 'Neden birlikte iş yapmıyoruz?' denilmeye başlandı. 2007'de Kent Gazetesi'ni satın aldık. Hakim hissedar benim, diğer ortakların hepsi de ANASİAD üyesi işadamları. 2008'de HES'lerin özelleştirme ihalesi vardı. Yine ANASİAD'lı ortaklarla ihaleye girdik ve üç tanesini biz satın aldık. Altı milyon 600 bin dolar bedelle aldığımız HES'ler; Mustafakemalpaşa-Suuçtu, İnegöl-Cerrah ve İznik-Dereköy'de… Özelleştirmede 52 tane santral vardı, fakat biz Bursa'yı seçtik. Özelleştirmeden önce kendini 40 yılda amorti eden bu tesisler, şimdi 7 yılda amorti edecek.

TAVUK VE YUMURTA ÜRETİMİ DE YAPIYORUZ

Sonraki süreçte ortaklarla birlikte bir başka projeye daha girdik. 2011 yılından bu yana, çimento fabrikası kurmak için Karacabey Kıranlar Köyü'nde satın aldığımız arazide yıllık 120 bin kapasiteli tavuk üretimi yapıyoruz. Günlük 170 bin yumurta üretiyor ve bu alanda Türkiye'nin önde gelen sektör firmalarına satıyoruz.

GÜNEŞ TARLALARIMIZ MECBUREN BURSA DIŞINDA

Bir de Solar Kent isimli şirketimiz var. Mahiyeti 'güneş tarlası' olan bu yatırımımızı, kentimizde güneş enerjisi yeterli düzeyde olmadığı için Isparta Şakikaraağaç ile Kayseri- İncesu'da yapmaya mecbur kaldık. Her birinden 40'ar megavatlık enerji sağlamayı hedefliyoruz. Yine bu alanda da bürokrasiyle yoğun biçimde uğraşıyoruz. Aradan üç yıl geçti hala yazışmalar bitmedi. Umarım çimento yatırımına benzemez.

ANASİAD Ankara Şube Başkanımız Ali Alper'le de bir ortaklığımız var. Yaptığımız iş şu: Bursa'da yol kenarında gördüğünüz elektrik direklerindeki reklam panolarını biz pazarlıyoruz. Bu firmamızın adı; Anadolu Havadar… Bursa, Çanakkale ve Yalova bizim iş alanımızda. Anladığımız bir iş değil, fakat epey rağbet görüyor.

TV KANALI KURMAYI DA HEDEFLİYORUZ

Bursa'nın en iyi full otomatik matbaa makineleri bizde. Kent gazetesine ilave olarak medya sektöründe de büyümeyi, dolayısıyla bir televizyon kanalı kurmayı hedefliyoruz. Kutlucan olarak müteahhitlik ve yap-sat işlerimiz de var. Kutlucan markasıyla Ertuğrulkent'te 30, Özlüce'de ise 97 ve 196 dairelik inşaatlarımız sürüyor. Şirketlerimizde 450 kişi çalışıyor.

ORTAKLIĞA EN GÜZEL ÖRNEKLER ANASİAD'DA…

Bizim ülkemizde ortaklık kültürü fazla gelişmemiştir. Ancak ortaklar iyi niyetli olursa işler yürür. Bizans yerine Osmanlı gibi düşünürsen olur. Şu anda faaliyet gösterdiğimiz birçok proje, yukarıda da ifade ettiğim gibi ANASİAD üyesi işadamlarımızla ortak yürüyor. Hiçbir problem yok. Yani, iyi niyet olduktan sonra gerisi geliyor.

ÇOCUKLARIM DA YETİŞTİ, HEPSİ İŞİN İÇİNDE

İkisi erkek, biri kız üç çocuğum var. Kızım Arzu; gazete, matbaa ve reklam şirketlerimizden sorumlu. Bizim bir de Küçükağa Beton isimli şirketimiz var. Kutlucan ve Küçükağa Beton şirketlerimizden büyük oğlum sorumlu. Küçük oğlum Muharrem ise, diğer tüm şirketler ile kızım ve büyük oğlumun da üzerinde… Yönetim Kurulu Başkanımız, küçük oğlum Muharrem Kutlucan...

HAYAL PEŞİNDE KOŞMAK, MACERA ARAMAK BOŞUNA

Ben Atatürk'ü çok sever, fikirlerini, ileri görüşlülüğünü takdir ederim. O'nun İzmir İktisat Kongresi'ndeki şu sözünü de çok önemserim: "Çalışmadan, öğrenmeden, yorulmadan, rahat yaşamanın yollarını alışkanlık haline getirmiş milletler; evvela haysiyetlerini, sonra hürriyetlerini ve sonra da istikballerini kaybetmeye mahkumdurlar."

Bu sözün içinde öyle büyük anlamlar var ki… Dolayısıyla gençler öncelikle çalışa-

cak. Hayal peşinde koşmak, macera aramak boşuna. "Onda var, bende niye yok" diye düşünmeyeceksiniz. Sana ne, senden üsttekinden. Sen, altta olana bakıp mutlu olacaksın. Dinimiz de diyor ki, "Hastaneleri ve mezarlıkları her zaman ziyaret edin." Ziyaret edin ki halinize şükredin. Hiçbir zaman çalışmaktan vazgeçmeyin. Bizi ülke olarak bir yerlere getirecek olan; hep daha fazla çalışmaktır.

ÇOK ZOR ŞARTLARDA ÇALIŞTIM, FAKAT HİÇİR ZAMAN YILMADIM

Ben çok zor şartlarda çalıştım. Fakat hiçbir zaman yılmadım. Kütahya ve diğer illerde yol yaparken, ancak iki ayda bir evime gidebilirdim. Günde en fazla dört saat uyur, haftada bir banyo yapabilirsem çok mutlu olurdum. Arabada uyuduğumuz zamanlar da çok oldu. Hayatım çok zorluk içinde geçti. Fakat hep işimizi düşündük. İnanmazsınız, bu kadar zamandır Bursa'dayım, Uludağ'a ilk kez 2011 yılında çıktım. Bugün bile tatil nedir bilmem.

ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE EKONOMİ DAHA DA İYİ OLACAK

Önümüzdeki yıllarda ekonomi daha iyi olacak. Çok karamsar değilim. Tek sıkıntımız; cari açık ve döviz kurunun değerinden fazla artması. Son dönemde ihracatımız, ithalatımızdan daha fazla yükselmeye başladı, yani makas giderek daralıyor. 60 milyar dolar cari açığımız var, ancak bunun yarısı enerjiden kaynaklanıyor. Kendi doğalgazımız olsa, ya da bürokrasi yenilenebilir enerji yatırımlarının önünü açsa bu sorun da hızla çözülebilir. Biz niye başkasına muhtaç olalım? Doğalgaz aldığımız bir ülke vanayı kesse ne yapabiliriz? Dolayısıyla ülke ekonomisinin geleceğinde özel sektör yatırımları çok önem arz ediyor. Hep birlikte çalışmalı, sorunları en kısa zamanda çözüme kavuşturmalı ve ülkemizi hedeflenen geleceğe taşımalıyız.





FUAT ALPASLAN

FURPA MARKETLER ZİNCİRİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Kaliteden hiçbir şubemizde ödün vermiyoruz. 4 N prensibimiz var; En kaliteli, En çok çeşide sahip, En iyi hizmet ve En ucuz…”

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

Ailem hayvancılıkla uğraşıyordu, büyük ağabeyimin de o zamanlar marketi vardı. Ben de 5-6 yaşlarında bana verdikleri görevleri yapıyordum.

Babam hayvan aldı o dönemde, çobanlara teslim etmem için de bana verdi. Yanımda



da kuzenlerim var. Hayvanları köyün altında bıraktık geri döndük. Bir müddet sonra gittik baktık ki hayvanlar bıraktığımız yerde yok. Hemen babamlara haber verdik, geldiler, başladık hayvanları aramaya… İki tanesini kurtlar yemiş, diğer ikisi ise bulunamadı. Babam bana dönüp tek bir şey söyledi: "İki hayvana sahip çıkamayan, hayatta hiçbir şeye sahip çıkamaz." Beni çok etkileyen bu sözü bundan sonraki hayatımda kendime yaşam felsefesi olarak edindim. Bugün, "İyi ki o koyunları kaybetmişim" diyorum.

İLK MARKETÇİLİK MACERAMIZ BAŞARILI OLAMADI…

Büyük ağabeyim hayvancılıkla uğraşıyordu, ancak içinde bir market hevesi de vardı. Babam O'na Ağrı'da bir market açtı. Ağrı'da genelde herkes birbiriyle akrabadır, bu nedenle de özellikle bakkal ve marketlerde veresiye had safhadadır. Bu işe girerken ağabeyim bana bir defter gösterdi; veresiye defteri… Hani Türk filmlerinde Şener Şen'le Kemal Sunal'ın sahneleri vardır ya… "Veresiye defterini satabilir miyiz?" diye konuşurlar. Biz de o veresiye defterini satabilseydik çok büyük para kazanacaktık. "O veresiye defteri ne oldu" derseniz, çöpe gitti. Paraları toplamamız mümkün olmadığı için marketi kapattık. Dolayısıyla ilk marketçilik maceramız başarılı olamadı.

"BU TİCARİ KAFAYLA SENİN GELECEĞİN ÇOK PARLAK…"

Eskiden kahvehanelerde videolar vardı. Köylü orada toplanır film izlerdi. Müşterilere de sürekli çay servisi yapılırdı. Deyim yerindeyse, insanlara çay içmekten gına gelmişti. İlkokul 4 ya da 5. sınıftayken kafama dank etti. Ağabeyimin marketinde minik Tadelle'ler vardı, yeni çıkmıştı. Onlardan alıp kahvehaneye götürdüm. Boyum tezgaha zor yetişiyor, kahvehaneciye dedim ki; "İnsanlar artık çay içmek istemiyor, en iyisi sen al bu Tadelle'leri dağıt. Çok hoşuna gitti, hepsini de sattık. Artık sabahtan malları götürüyor, akşama da paramı alıyorum. Paralarımı da büyük ağabeyimin eşine veriyordum. Allah rahmet eylesin, yengem benim için bir anne gibiydi. Epey bir param birikti, ancak ürünün de bir özelliği, sihri kalmamıştı. Yengeme, "Şimdi ne yapacağız" diye sordum. Yengem tuttu elimden beni alışverişe götürdü. O gün ilk kez kendi alışverişimi kendim yaptım. Yengemin bir sözü vardı, hiç unutmam: "Sen benim büyük oğlumsun. Bu ticari kafayla senin geleceğin çok parlak..." O söz beni, ticarete atılmam noktasında kamçıladı.

BOKSTA MİLLİ TAKIM SEVİYESİNE KADAR YÜKSELDİM…

Boks hayatım, spor yaparken yaşadıklarım da ticarete atılmamda önemli rol oynadı. Spora ortaokul dönemlerinde başladım. O zamanlar çok kavga ederdim. Kavga ettiğim çocuklardan annesi bir gün şikayete bizim eve geldi. Ailemin korkusundan hemen yatağın altına saklandım. (Babam bizlere çok kızmaz, genelde nasihat ederdi. Öyle bir yapısı vardı.) O sırada evimizde de halamın oğlu misafirdi. Kendisi Beden Terbiyesi Ağrı İl Müdürü'ydü… Her neyse, kavga ettiğimiz çocuğun annesi bizimkilere şikayetini yaptı gitti. Babam, halamın oğluna, "Bu, her gün böyle kavga ediyor" demiş. Ben yanlarına



gidince halamın oğlu "Yarın bizim spor salonuna gel" dedi. Gittim, elime spor branşlarının yazılı olduğu bir liste verdiler. Listenin en altlarında boks ve taekwondo vardı. "Daha iyi kavga edebilirim" diye taekwondo'yu seçtim. İki gün antrenmanlara gidince bu spor dalının bana uygun olmadığını anladım ve boksa geçmek istedim. Mantığım hep aynıydı: "Daha iyi kavga ederim…" Çocukluk aklı işte... Bir ay sonra boks, hayatımın anlamı olmaya başladı. İlk antrenörüm İsmet Sarı'nın da bende çok büyük emeği vardır. Bana ağabeylik, arkadaşlık, kardeşlik yaptı. Her sıkıntımda yanımda oldu. Ağrı küçük bir yer olduğu için İsmet Sarı da sürekli kavga ettiğimi duymuş. Beden Terbiyesi İl Müdürü'nün de yeğeni olunca mecburen, "Gelsin-gitsin ancak bir şey öğretmeyeyim, eğer öğrenirse bunu kavga etmek için kullanır" diye düşünmüş. İkinci gün beni yanına çağırdı ve "Ya boksu spor olarak yapacaksın, ya da bu salona gelmeyeceksin" dedi. Boksu sevmeye başladığımdan dolayı devam etmek istediğimi söyledim.

1990 yılının ortalarında Türkiye Grup Şampiyonası'na gittik. Altı aylık bir boksör olarak grup üçüncüsü oldum. Bu benim için büyük bir gururdu. Spor hayatım da o ilk madalyayı taktığım gün başladı. Şampiyona Trabzon'daydı. Birkaç arkadaş gitmiştik ve hepimizin farklı sikletlere dağılması gerekiyordu. Ben 59 kiloydum, fakat hocam 63.5'e girmemi istedi. Akşam eşofmanımın altına ağırlıkları bağladım ve tartıdan geçtim. Hem yeni boksörüm, hem de iki siklet üsttekiyle yarışmak zorunda kaldım. Ancak daha ilk maçımda üçüncü oldum. Eğer kendi sikletimde yarışsaydım kesin şampiyondum.

Döndükten sonra çalışmalarımız hızlandı, bir yıl sonra da Türkiye Şampiyonu oldum. Başarılar art arda gelmeye başlayınca Milli Takım seviyesine kadar yükseldim. Ülkemi uluslararası arenada temsil ettim ve bayrağımızı dalgalandırdım. Bu benim için en büyük gurur kaynağı oldu.

KAMPTAN KAÇTIM, VER ELİNİ BURSA…

İstanbul'da kamptayız, Dünya Şampiyonası'na hazırlanıyoruz. Rakiplerim beni takım-

dan kesmek için her şeyi yaptılar. Ben de buna karşın takımda kalabilmek için elimden gelen her şeyi yaptım. Hiç unutmuyorum hocam da bana "Ağzınla kuş tutsan seni Dünya Şampiyonası'na götürmem" dedi. Eğer Dünya Şampiyonası'na gitmeyecek-sem niye çalışıyordum ki… Akşam oldu, üç arkadaşız, beraber plan yaptık. Cebimizde ise hiç para yok. Bekliyoruz ki kamp bitsin de harcırahları alalım. Bize yaptıkları baskılar, yaşadığımız stres gerçekten çok büyüktü. Hakan Hocamız vardı -Allah rahmet eylesin- onun yanına gittik. Sivas'ın antrenörüydü… "Hocam akşam alışverişe çıkacağız bize biraz harçlık verir misiniz" dedik. Verdi, biz de eşyalarımızı toplayıp kamptan kaçtık.

Antrenörüme olan saygımdan ve çekindiğimden dolayı Ağrı'ya dönemedim. Halbuki gitsem babam "boksu bıraktım" diye çok sevinecekti. Doğruca Bursa'ya, ablamların yanına geldim. Bursa çok hoşuma gitti, hiç yabancılık çekmedim. Bir süre sonra Ağrı'ya döndüm, ancak amacım Bursa'ya gelmek için izin istemekti. Ailem müsaade etmedi. Çünkü Ağrı'da kurulu düzenleri vardı, bunu bozmak istemiyorlardı. Ben de kafaya koymuşum bir kere… Sonunda evden kaçtım. Sonra arayıp Bursa'da olduğumu haber verdim.

ENİŞTEMİN MARKETİNDE 2.5 YIL ÇALIŞTIM…

Eniştemler de Bursa'da market işi yapıyordu, yanlarına gidip-geliyordum. Çalışmak istediğimi söyleyince eniştem kendi marketinde bana kasiyer olarak iş verdi. Reyonlarla ilgileniyor, kasaya bakıyordum. O markette 2.5 yıla yakın çalıştım. Bu arada, o market Seyhanlar, eniştem de Doğan Seyhan'dır. Kendisi, beni öz evladından hiç ayrı tutmamıştır. Diğer ablamın eşi de marketçilik yapıyordu, ancak Seyhanlar biraz daha büyük olduğundan orada çalışmayı tercih etmiştim.

İLK MARKETİMİ YENİBAĞLAR MAHALLESİ'NDE AÇTIM…

Yıl 1997… Bokstan kazandığım paralarla bir araba almıştım, büyük ağabeyimin de arsası vardı, onları sattık ve Yenibağlar Mahallesi'nde bir market devraldık. "Market" dediğim, bir evin bir odası… 40-50 metrekarelik bir yer. O zamanın parasıyla 1 milyar 250 milyon lira istediler, bizim toplayabildiğimiz ise 800 milyon lira… Ne yapalım ne edelim, Ağrı'yı aradım, durumu anlattım, fakat istediğim parayı göndermediler. Ailem hep şöyle düşündü: "Fuat'ın bir hevesi var, bırakalım biraz uğraşsın, eninde-sonunda geri gelir."

Ben ise, "Bu işi ya yapacağım, ya yapacağım" diye kafama koymuşum. Eniştemle birlikte gittik market sahibiyle konuştuk. Elimizdeki parayı verdik, kalanı da takside bağlamaya ikna ettik. Borcumu ödeyebilmek için, her akşam kazandığım paranın bir bölümünü enişteme teslim ediyordum. Söz verdiğimiz tarihte borcumuzu bitirdik, hatta yandaki odayı da kiraladık.

"SEN BU MARKETİ AÇTIN, BÜYÜTTÜN DE, İÇİNİ NASIL DOLDURACAKSIN…"

Babam, o dönemlerde Bursa'ya geldiği bir gün bana, "Sen bu marketi açtın, büyüttün de, içini nasıl dolduracaksın" diye sordu. Ben de "Dükkanın borcunu nasıl ödediysem, içini de öyle doldururum" diye cevap verdim. Babam ve ağabeylerim hep, "Fuat parayı burada bitirecek, hevesini alıp Ağrı'ya geri dönecek" düşüncesinden bir türlü vazgeçemiyordu. Bu nedenle de bana destek vermiyorlardı. 16-17 yaşında olunca zaten güvenemiyorlar. Fakat işler iyi gidiyordu. O dönemde şimdiki gibi her köşe başında bakkal-market yoktu. Rekabet de bu denli sert değildi. Marketimizin yeri de çok iyiydi. İşleri biraz büyütünce önce kendime araba aldım, ardından Millet Mahallesi'nde ikinci bir market açmaya karar verdim. Aileleri yanlarında olan market sahipleri bile ikinci şubeyi açmaya cesaret edemezken, tek başına olan ben, önüme böyle bir hedef koymuştum. En çok istediğim de ailemi Bursa'ya çekebilmekti.

O dönem Ferit ağabeyim Ağrı Şoförler Odası'nda çalışıyordu. Ara-sıra onu arıyor, Bursa'ya çağırıyordum. Kendisine "İşlerimiz güzel gidiyor, maaşından çok daha fazlasını kazanabilirsin" diyordum. Ancak O, bunlara pek itibar etmiyordu.

Ailemin Bursa'ya gelmesi benim için çok önemliydi… Çünkü yaşım küçüktü ve henüz askerliğimi yapmamıştım. "Askere gidince ne olacak" diye düşünürdüm. Toptancılar da yaşım küçük olduğu için pek güvenmezlerdi. Yani, çalışırken gerçekten ciddi sıkıntılar çekiyordum.

PİRİNÇ POŞETLERİNİ YASTIK, KARTON KUTULARI DÖŞEK YAPTIM…

Bu işi yapmayı kafama koyduğum için ailemin desteğini eninde-sonunda kazanacağımı biliyordum. Bu nedenle umutsuzluğa kapılmadım, hatta iyi bir şeyler yaparsam onları Bursa'ya çekme şansım da artacaktı. Bu nedenle daha bir hırsla çalıştım. Yalnız olduğum dönemlerde, ablalarımın ikisine de, diğerinde olduğumu söylüyordum. Oysa ki gece-gündüz dükkanda kalıyor, neredeyse hiç uyumuyordum. Gündüzleri satış yapıyor, gece ise geç saatlere kadar raf diziyordum. Dükkanda yatacak yer yoktu. Çok uykum geldiği zaman pirinç poşetlerini kendime yastık, karton kutuları da döşek yapar öğlece uyurdum. Bu yoğunlukta bir arkadaşım yanımda işe başladı. Kendisiyle 15 yıldır birlikte çalışıyoruz. O'nun katkılarını unutamam.

Kardeşlerim Hakan ve Fırat da yaz tatillerinde bana yardıma gelirdi. "Birlikten kuvvet doğar" sözünün anlamını en iyi bu şekilde anladım. Bir ailenin birliği-beraberliği varsa önlerinde

hiçbir engel duramaz. Biz savaşlarda bile tüm ülke bir aile olarak topyekün mücadele ettik. Ben ticareti de bu mücadeleye benzetirim. Ticaretin olmazsa-olmazlarından birisi de; disiplindir. Bu disiplini de bana boks hayatım vermiştir.

Unutamadığım bir anımı paylaşmak istiyorum; O zamanlar yeni bir marka gofret çıkmıştı. Pakette 24 tane var. Akşam saatleri ürünü rafa diziyorum. Karnım da aç olunca çok canım çekti. Tam paketi açacağım sırada bir hesap yaptım. Bu gofretlerin 24'ünü birden satarsam, 1,5 tanesinin parasını ancak kazanıyordum. Dolayısıyla bu hesabı yapınca hemen yemekten vazgeçtim. Eğer o hesabı yapmamış olsaydım, Furpa bugünlere gelemezdi. Bu benim başarımdaki en önemli etkenlerden birisidir.

İKİNCİ ŞUBEYİ AÇINCA AİLEM BANA İNANDI…

İkinci şubemi Millet Mahallesi'nde açtım. Barkod sistemi o dönem çok yaygın değildi. Bu sistemi de ilk uygulayan marketlerdeniz… Yeni şubenin açılmasıyla birlikte ailemi Bursa'ya gelmeye ikna ettim. Onların gelmesiyle ciddi bir desteğim olmaya başladı. Ailenin birlikteliği ile başarı taçlandı. Herkes bir işin ucunda tutunca zamanla şube sayısını artırmaya başladık. Daha sonra şirket kurduk ve Yönetim Kurulu Başkanı oldum. Kardeşlerim Fırat, Hakan, Emrah ile arkadaşım Aydın Bey, daha ismini sayamadığım bir sürü arkadaşım ve ağabeylerim hepsi bir işin ucundan tuttu. Şimdi en rahat benim, en fazla çalışan onlar… Ancak onlar bayrağı benden devralınca daha ileriye taşıdılar.

50 METREKAREDEN 11 BİN 260 METREKAREYE…

2013 yılı itibariyle 27 şube sayısına ulaştık. 50 metrekarelik dükkandan 11 bin 260 metrekareye ulaştık. En büyük hedeflerimden birisi; yerel market zinciri olan Furpa'yı önce ulusal, ardından uluslararası bir marka haline getirmek. İşte o zaman görevimizi tamamlamış oluruz. Bunun süreci de adamı adım ilerliyor.

4N PRENSİBİMİZDEN HİÇ TAVİZ VERMEYİZ…

Kaliteden hiçbir şubemizde ödün vermiyoruz. 4 N prensibimiz var; En kaliteli, En çok çeşide sahip, En iyi hizmet ve En ucuz… İş hayatında görevimiz elbette hiçbir zaman bitmeyecek. Her yıl 800 bin gencimiz çalışma yaşına geliyorsa, onların iş bulması bizim görevimizdir. Kırmızı ışıklarda mendil satan, cam silen çocuklarımızı görmek beni çok üzüyor. Boks Federasyonu Teknik Kurul Başkanlığı'nda görev yaparken, ticaret hayatımda ve milletvekili adaylık sürecinde hep şunu söyledim: Bu çocuklar bizim çocuklarımız. Biz onlara sahip çıkmazsak, birileri sahip çıkar ve bizim yüreğimiz o zaman sızlar.

Türkiye ekonomisinin daha da iyi noktalara gelebilmesi için, KOBİ'lerin yatırımlarına ara vermemesi ve güven ortamının sürmesi çok önemli… Paradan para kazanmasını biz de bilirdik. Fakat hep ülkemizin geleceğini düşündüğümüz için bu aklımıza bile gelmedi. Başımız Ağrı Dağı ve Uludağ kadar dik, gönlümüz Bursa ve Ağrı ovaları kadar geniş. Ağrı'da "Hani Baba", Bursa'da "Emirsultan" hazretlerinin terbiyesi ve Hz. Ömer'in terbiyesiyle biz bu işi yapıyoruz. Başarılı olmamız bundandır.

NE OLURSA OLSUN AİLE BİRLİĞİNİZDEN TAVİZ VERMEYİN…

Gençlerimize bir-iki tavsiyem olacak. "Ne olursa olsun aile birliğinizden taviz vermeyin" ve "Ne yaparsanız yapın, mutlaka gelecek hedeflerinizde ötekisine yardım etme" fikri olsun. Gençlerimizin sanal bir hayat yaşama düşüncesi var. Bu, mutlaka gerçek hayata, iş hayatına indirgenmeli. Herkesin bir çabası olsun. Kafanıza bir şey koydunuz ve yapmak isterseniz mutlaka yaparsınız. Bunun en canlı örneklerinden biri benim. Bütün gençlerimizin, ülkenin geleceği adına yapabileceği bir şeyler var.

TÜRKİYE BOKS FEDERASYONU BAŞKANLIĞINA ADAY OLDUM…

Bu arada, boks hayatımın, yukarıda anlatmadığım diğer bilgilerini de paylaşmak istiyorum. 2006 yılında Türkiye Boks Federasyonu Teknik Kurul Başkanlığı görevine seçildim. Bu görevimde yeni sporcuların yetişmesine katkıda bulundum. 2012 yılında yapılan Türkiye Boks Federasyonu Başkanlığı için, 15 yıldır o koltukta oturan başkanın karşısına çok güçlü bir aday olarak çıktım. Yapılan seçimi 12 oyla kaybetmeme rağmen adaylığım, Türkiye genelinde büyük ses getirdi. Seçimi kaybettiğime inanmıyorum. Benim açımdan bu seçim kazanılmıştır. Çünkü yapılan haksızlıklara rağmen çok az bir fark vardı. Zaten genel kurul üyelerinin büyük bir kısmı benim gibi düşünüyor. Seçim sürecinde yapılan haksızlıkların hukuki zeminde düzeltilmesi için işin takipçisiyim.

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 girdiğimi de hatırlatmak istiyorum. Bursa'yı dünyanın sayılı kentlerinden biri haline getirmek için hepimiz gece-gündüz çalışmalıyız. Gelecek nesillere yaşanabilir bir dünya ve daha güzel bir Bursa bırakmalıyız.

CEMİYET HAYATIM…

Spor ve ticaretin yanı sıra cemiyet hayatı ile siyasette de etkin olmaya çalışıyorum. Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nda Meclis Üyeliği



yaptım. 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 yaptım. Yine Bursa Ağrılılar Derneği Yönetim Kurulu üyeliği ile Uludağ Kayak Kulübü Yönetim Kurulu üyeliği yapıyorum.

"ÜLKEM İÇİN EN BÜYÜK PROJE BENİM…"

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. Siyaset ve sporun yanında ticari anlamda da gençliğe örnek olmak istiyorum. Devamlı söylediğim bir söz var. Başbakanımız 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 da, ülkeye kazandırdığımız sporcuların gururunu yaşadı.



FÜSUN ÜNAL

OPUSS HALI KURUCUSU

“Başarı için; teknik bilgi, doğru altyapı ve müşterinin ne istediğini bilmek gerekiyor. Üniversite bitirmek tamam, ancak yeterli değil.”

1976 Bursa doğumluyum. 13 yaşında bir kızım var. Lise mezunuyum. İlkokulu Demirtaşpaşa’da, ortaokul ve liseyi ise Bursa Kız Lisesi’nde okudum. Liseden sonra bir evlilik hayatım oldu. Eşim subay olduğu için Kayseri’den İzmir’e birçok şehri dolaştık. Sonunda Bursa’ya yerleşme kararı aldım. Babam Tekel Müdürü olarak emekli oldu, annem ise ev hanımı.

İZMİR’DEN BURSA’YA GELİŞ…

Bursa’ya gelmeden önce İzmir’de oturuyorduk. İzmir’de ortaklı, küçük çaplı reklam ajansım vardı. Kendi çapımızda, fakat oradaki büyük



birkaç firmanın reklam işlerini yapıyorduk. Bir de yazılım şirketim… Bunlar evlilik ve çocuk nedeniyle daha az mesai harcayabildiğim işlerdi. Bursa'ya yerleştiğimde İzmir'deki ajansımı devam ettiririm diye düşündüm, ancak piyasa araştırması yapınca gördüm ki; burada pek para kazanılabilen bir alan değil. İstanbul yakın olduğu için profesyonel firmalar daha çok oradaki ajanslarla çalışıyor. Bu alanda Bursa'da ciddi bir rekabetin olduğunu da söyleyemem.

2006 yılında tesadüfen halı ipi üreten bir firmanın sahibiyle tanıştım. Yeni bir makine almışlar ve yeni bir marka yaratmak istiyorlardı. Benden destek istediler. "Reklam işi yapmıyorum, ancak yeni oluşumda bir CEO veya danışmanlık gibi görev olursa yaparım" dedim. Kabul ettiler. Step Halı'ya, Merinos'a ip üretiyorlardı. Mavello isimli bir firmaydı. Bir sene onlarla çalıştım, daha sonra kapattılar. Halı makineleri kuruldu orada. Özel tasarımlar yapılmaya başladı. Step Halı daha seriydi ama o makinelerle çalışıyordu. Ben makineleri "sipariş, adet üzerine çalıştıracağım" dedim ve mağaza açtık. Firma çok büyük olduğu için böyle bir üretim şekli cazip gelmedi. Firma sahibine kendi mağazamı açmak istediğimi ve destek istediğimi söyledim. Firmamı Opuss markasıyla açmayı düşünüyordum. "Kendi yerini aç, ancak bizimle de devam et" dediler. Maaşlı değil ama danışman olarak onlarla çalışmayı da sürdürdüm.

TÜRKİYE'DE İLK TASARIM HALI YAPAN BENİM

Dolayısıyla Çekirge'de ilk mağazamı açtım, 200-300 metrekare… Oradaki pozisyon; özel üretim ve sipariş üzerine halı üretimiydi. Evinizi dekore ettiniz ve bir ya da iki halıya ihtiyacınız var. Bize geldiğinizde size halı açmıyoruz. Projelerimiz var, kartelalardan renk seçiyoruz. Türkiye'de bunu ilk yapan kişi benim. Bu işi zaten dünyada böyle yapıyorlar. Kendime her yıl kreasyonlar geliştirdim. İnternette yayınlayınca da yurtdışında bazı firmalar talep etti. Bunların başında Lale Halı geliyor ki, Avrupa'nın en büyüğüdür. Christian Dior'la Bakü'deki ilk mağazalarını açarken beraber çalıştık. Yavaş yavaş belirli markalar duymaya başlayınca talepler geldi. Üretimden çok kreasyon üzerine

çalışıyorum. Halı firmaları 2015'te ne yapmak istiyorlar, renk seçenekleri ne ise onlara paket kreasyonlar hazırlıyorum. Halı üretimimiz de bir yandan devam ediyor.

BARZANİ AİLESİ'NİN HALILARINI BEN VERDİM

Kuzey Irak'ta Barzani Ailesi'nin konutlarının halı işleri geldi. Birkaç defa görüşmeye gidip-geldiğimde Lübnan mimarlarla çalıştıklarını gördüm. Başka işlerde sorunlar çıkıyordu. Ben ölçü almaya gittiğimde "Biz artık bazı ürünleri Lübnan'dan almak istemiyoruz, Türkiye'den almak istiyoruz, bize yardımcı olur musunuz?" dediklerinde kabul ettim. Anahtar teslimi otel yapıyorlar, ancak içindeki tüm ihtiyaçları almak istiyorlar. Bunun için de Opuss Mimarlık satın alma ve ihracat firmasını kurdum. Mimarlar benden sürekli ürün talebinde bulunmaya başladılar. Dört yıl öncesinden bahsediyorum. Kuzey Irak'ta savaş yeni bittiğinde ilk ihracatı yapan kişilerden biriyim. Oraya aklınıza gelebilecek her türden ürün gönderdim. Bütün mimarisiyle, satın almasıyla, üretimiyle 4 otel, 2 banka, bir sağlık merkezi, 7-8 adet de konut yaptık orada. Şu sıra biraz sıkıntı var, ancak o zamanlar Kuzey Irak ile ticaret yapmak çok güzeldi.

TİCARETTE ZEKA KADAR ŞANS DA ÖNEMLİ

Ticarette zeka çok önemli, ancak şans da gerekiyor. İnsanın sosyal ortamlarda karşısına çıkan şansları iyi değerlendirmesi, daha doğrusu, bazen kendi şansını girişkenliğiyle kendisinin yaratması da gerektiğini düşünüyorum.

KUZEY IRAK'TA HİÇ SORUN YAŞAMADIM

Bu noktada alınan işi zamanında teslim etmek de çok önemli. Ben buna çok dikkat ederim. Benim yaptığım işlerde, aldığım projelerde hiçbir zaman sorun yaşanmadı. Erbil'de ticari ataşeler, daha fazla iş yapmamız için daha fazla bayan çalıştıralım istiyor. Bayanların çalıştığı yer daha tertipli oluyor. Bu konuda bazı girişimlerde bulundum, Bursa'daki iş kadınlarıyla görüştüm. "Bakın, Kuzey Irak'ta zannedildiği gibi risk yok. Türkiye'de bile problem yaşadım, ancak orada yaşamadım. Paranızı gününde alırsınız" dedim, ancak olmadı.

KUZEY IRAK'TA BURSA ÇOK İYİ TANINIYOR

Kuzey Irak'tan yakın zamanda yeni proje almadım. Fakat sürekli ürün göndermeye devam ediyorum. En son üç TIR meyve suyu ve devamlı suretle tavuk gönderiyorum. Kuzey Irak'taki hedefim şuna döndü: Orada belirli bir sermaye var ve ondan ne kadar fazla pay Türkiye'ye getirirsem ülkem için kazançtır. Bazen kar elde etmesem de yine ürün gönderiyorum. Farklı illerdeki birkaç firmadan teklif alıyorum, biraz yüksek olsa da Bursa'daki firmadan ürünü çıkarmaya çalışıyorum. Bursa, Kuzey Irak'ta çok fazla tanınıyor. Abartılı gelebilir ancak ben gidene kadar Bursa'yı orada kimse tanımıyordu. Geçen bir toplantıda "Bursa'ya gidelim, orada pek çok fabrika ve her şey var" diye konuşmuşlar. Öyle bir izlenimi var kentimizin… Benden talepleri, her şeyin Bursa'dan olması… Çünkü Bursa'da kaliteli üretim yapıldığını öğrendiler. Geçenlerde Kuzey Irak'tan bir heyet geldi ve potansiyeli görmeleri için Bursa'yı gezdirdik. Ciddi bir heyetti…

'OPUSS HALI YAPTI, BİZ DE YAPARIZ' ANLAYIŞI ÇOK YANLIŞ

Opuss Halı ve Opuss Mimarlık olarak çalışmalarımıza tüm hızıyla devam ediyoruz. Piyasada tasarım halıyla ilgili bir hareketlenme oldu, ancak bu iş gidip de birinin satabileceği şekilde değil. Belirli bir birikim, vizyon, altyapı hatta makine bilgisi lazım. Mağazalarda bunun satışı imkansız. Piyasada ne anlayışı var? "Opuss Halı bunu yaptı, para kazandı. Biz de yapalım…" Ancak böyle düşünenler tasarım halıyı yapamadıkları için müşteri kaybediyor. Bunu yapan da belli başlı halı firmaları…

TASARIM GÖRMEK İÇİN GİTMEDİĞİM ÜLKE KALMADI

Tasarım için gitmediğim ülke, gezmediğim fuar kalmadı. Adeta üç yıl başımı bilgisayardan kal-



dırmadım. Örneğin, kültürünü öğrenmek için Bakü'ye gittim, mağazaları gezdim. Belirli bir trendin bilgisi ve birikimi lazım, üretim ikinci sırada. Bunu fark etmeden piyasaya giriyorlar.

OFİS ORTAMINDA MALİYETLERİ DÜŞÜRMEK SATIŞ İÇİN ÖNEMLİ

İhracatımız da devam ediyor. Satın alma işi, tasarım halıyla ilgili. Bundan sonraki durum biraz daha farklılaşıyor. Perakende mağaza anlayışını halı konusunda ortadan kaldırmak istiyorum. Örneğin, elektriğe yüzde 9 zam geldi. Perakende mağazada satış yaptığınızda giderlerinizi haliyle ürüne yansıtıyorsunuz. Türkiye'de hammadde zaten çok pahalı. İşyeri maliyetleri de ürünün üzerine biniyor. Rekabetten kaynaklı az sürüm var. Bir liraya aldığınız ürün son tüketiciye geldiğinde 10 lira oluyor ve insanlara bu durum çok pahalı geliyor. Amacım; ofis ortamında, maliyetleri düşük bir ortamda ürünümü satmak. Giderlerimizi ne kadar düşürüp, müşteriye yansıtırsak bizim için o kadar iyi.

MÜŞTERİ BUTİK HİZMET VE KALİTEYİ GÖRMELİ

Diğer bir seçenek de şu: Ben yurtdışına gittiğimde özeli arayan bir müşteriyim. Yurtdışında beni ofislere, butik mağazalara götürürler. Gördüklerimin hepsi çok iyi tasarımlar. Yıllar önce Beyoğlu'nda çok eski bir binaya gittim, ancak içerisi çok güzel dizayn edilmiş. Çok etkilendim ve "Bu işi nerede yapabilirim" diye düşündüm. Dolayısıyla Bursa-Çekirge'de eski evlerde yapılanmayı tercih ettim. Burada hem butik hizmet, hem de kaliteyi görecek müşteri… Bunu da ucuza alacak. Çalışanlarımızın hepsi yabancı dil bilen, nitelikli, renk ve dizaynı öğrenmiş kişiler.

BAŞARI İÇİN TEKNİK BİLGİ ŞART

Gençlere tavsiyem; teknik bilginin şart olduğu yönünde… Bugün bu noktaya gelmemdeki sebep, reklam ajansım varken renk ve tasarım bilgilerini edindim. Yazılım firmam varken de teknolojik bilgileri… Bu ikisinin birleşmesiyle markam ortaya çıktı. "Daha önce bankacıydım, şimdi tasarım halı yapıyorum" deseydim, farklı düşünürdünüz. Asıl konu bakmak ve görmek. Bakü'ye gittiğimde alışveriş merkezlerinde de gezebilirdim. Fakat ben orada araştırma yaptım, altyapıyı görmek istedim. Hiçbir sermayem olmadan Opuss'u kurdum. Çok kısa zamanda ciddi bir sermaye edindim. Altı yıl gibi bir zaman ki, biliyorsunuz son yıllar hep sıkıntılı geçiyor. Başarı için; teknik bilgi, doğru altyapı ve müşterinin ne istediğini bilmek gerekiyor. Üniversite bitirmek tamam, ancak yeterli değil.

KADINLARIMIZI İŞ HAYATINA DAHİL ETMELİYİZ

Ben Bursa'nın da üstünde, Kuzey Irak'ta kadın girişimciyim. İş hayatında kadın-erkek ayrımı konusunda hiç sıkıntı yaşamadım. Kadınlar, iş hayatında daha tertipli ve düzenli. Grubun içine bizi dahil etmemeleri rahatsız ediyor. Bursa'da kadınlar ne zaman iş yapmaya başlarsa o zaman kalkınırız. Kadın ne zaman işte ön planda olur –arkada sekreter, çaycı filan değil- gruplaşmanın dışına çıkılır ve profesyonel olarak çalıştırılırsa kent kalkınır. Bursa daha kapalı bir şehir ve şöyle bir algılama var: Kadın ya evinde oturur ya da çeşitli yardım kuruluşlarında görev yapar. Halbuki ne kadar nitelikli kadınlarımız var. Onları mutlaka iş hayatında değerlendirmek gerekiyor.

İŞ HAYATINDA KADIN-ERKEK AYRIMINI MUTLAKA KALDIRMALIYIZ

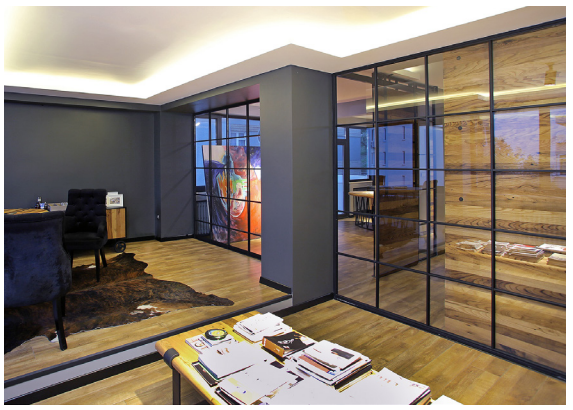
Sanayici ve iş adamları derneklerine üye olsak da bizleri ön plana çıkarmıyorlar. Öte yandan, BUİKAD'a katılmama nedenim; kadın-erkek ayrımını ön plana çıkarmaları… Onların savunması da; biz ticaret yapan kadınlarız ve erkekler bizi içine almadığı için mücadelemizi böyle vermek istiyoruz. Sonuçta, ülkemiz iş hayatında var olan kadın-erkek ayrımını mutlaka ortadan kaldırmalıyız.













GÖKÇİN ARAS

ÜÇGE YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Bursa markası olarak biz de yatırımlarımızı Bursa ağırlıklı gerçekleştiriyoruz. Kentimizde 5 ayrı fabrika yatırımımız var.”

1954 yılında Kars-Göle’de bir öğretmen ailesinin ferdi olarak doğdum. Öğretmen olan babam Mehmet Aras’ın tayini nedeniyle 1967 yılında Bursa’ya yerleştik. Bursa’da ortaokul ve lise öğrenimimi tamamladıktan sonra Uludağ Üniversitesi Eğitim Fakültesi Türk Dili ve Edebiyatı Bölümü’nü bitirdim. Bir buçuk yıl öğretmenlik yaptıktan sonra eğitimime ek olarak Ankara Hukuk Fakültesi’nde uzun bir süre hukuk öğrenimi gördüm. Halen kurucusu olduğum Üçge A.Ş’nin Yönetim Kurulu Başkanıyım… TÜGİAD, GESİAD ve KESİAD’ın yanı sıra çeşitli sivil toplum örgütlerinin yapılanmasında aktif görevler aldım ve almaya devam ediyorum. Bunların yanı sıra spor alanında da Voleybol 1. Ligi’nde mücadele etmiş olan Emniyetspor’un başkanlığının yanı



sıra Bursaspor Yönetim Kurulu'nda da çeşitli dönemlerde yer aldım ve ikinci başkanlık yaptım…

EĞİTİMİN ÖNEMİ BİZDE ÇOK FARKLIDIR…

Öğretmen bir aileden geldiğim için eğitimin önemi bizde çok farklıdır. "Çocuklarımız, geleceğimizdir…" ilkesiyle yola çıkarak, rahmetli babam Mehmet Aras adına 2011-2012 eğitim-öğretim yılında Bursa-Beşevler'de açılan "Öğretmen Mehmet Aras İlköğretim Okulu"nu yaptırdım. Farklı alanlarda da çocuklarımıza ve ülkemize katkı sağlamak en büyük amaçlarımdan bir oldu. Kısaca kendim için, "Tanrı'nın verdiği yetenekleri kullanarak hayatına yön veren bir dünya oyuncusuyum" diyebilirim…

KARDEŞİMLE RAKİP DEĞİL MESLEKTAŞIZ…

14 yaşımdan beri çalışıyorum. Ancak kendi adıma iş hayatına Üçge'nin de temelini atmış olduğumuz 1976 yılında öğrenciyken başlangıç yaptım. Aslında eskiden ilk hedef memur olmaktı. O dönem çalkantılı yıllardı… Ama biz iş yaşamına "Okuyamıyoruz bari esnaf olalım" diye başladık. Kardeşim bir raf firmasında bir sene çalışmıştı. Beraber iş kurmaya karar verdik. 1976 yılında Gazcılar Caddesi'nde 50 metrekarelik bir dükkan tuttuk. Raf alıp-satmaya başladık. Daha sonra işler istediğimiz gibi gitmedi ve o dönemde okulumu tamamlayıp bir sene Isparta'da edebiyat öğretmenliği yaptım. Daha sonra hukuk fakültesine de devam ettim, ancak tamamlamadım. 1982'de askere gittim. Askerlikten sonra imalat yapmaya başladık. Ticari görüş farklılıklarımızdan dolayı 1985 yılında kardeşimle işlerimizi ayırmaya karar verdik. Ama birbirimizi hiçbir zaman kırmadık. Sektörde "rakip değil, meslektaş" olarak görürüz birbirimizi…

GÜÇ - GÜVEN - GÖRKEM: ÜÇGE…

"Gökçelik" adıyla kurduğumuz şirket onda kaldı, ben sıfırdan "Üçge"yi kurdum. "Üçge



Gökçelik" olarak kurduğum ilk şirketin adını daha sonra sadece "Üçge" olacak şekilde değiştirdim. "Üçge"yi kurduktan sonra mesleğimi geliştirdim, dünyaya açılmaya başladık. Dünyayı tanıdıkça bu mesleğin ileride de çok öncü bir sektör olacağını sezdim. Zaten o nedenle Güç-Güven-Görkem 'ÜÇGE' dedim.

37 YILLIK BAŞARI ÖYKÜSÜ…

Üçge, 37 yıllık başarı öyküsü ile dünya perakende sektörünün çınarı konumunda bir firma… Bugün dünyanın 70 ülkesine ihracat yapıyoruz. Bursa'da kurulu 5 ayrı fabrikamızda toplam 80 bin metrekare üretim alanımız mevcut... Yılda 40 bin ton çelik, 42 bin tabaka ahşap hammadde işliyoruz. 40 ülkede distribütörlüğümüz ve Türkiye'de 15 bölge temsilciliğimizle müşterilerimizin her an yanındayız. 750 çalışanımız ile "daha iyi ürün" ve "daha iyi hizmet kalitesi" için çalışıyor, dünya liderliği yolunda hep birlikte ilerliyoruz.

BİRÇOK DÜNYA DEVİNİN DE ÇÖZÜM ORTAĞIYIZ…

Üçge Grup bünyesinde bulunan ve 1976 yılında kurulan Üçge Mağaza Ekipmanları A.Ş, dünya devlerinin de aralarında bulunduğu hipermarketlerden, yapı marketlere, butikten, eczaneye, züccaciyeden, elektronik marketlere kadar bütün satış noktaları için mağaza ekipmanları üretiyor. Türkiye'de birçok yerel ve ulusal markanın yanı sıra Metro, Carrefour, Tesco, Migros, Real, Leroy Merlin, Baumax, Nike, Levi's, Docker's, Nike, Harvey Nichols, Lacoste, Converse, Elektro World ve Media Saturn gibi daha birçok dünya devi markanın da çözüm ortağıyız.

SEKTÖRÜMÜZDE İTHALATIN ÖNÜNÜ KESTİK…

Üçge DRS Depo Raf Sistemleri A.Ş, Kestel OSB'deki fabrikamızda lojistik ve sanayi sektörünün pek çok koluna ağır ve hafif yük raf sistemleri üretiyor. TÜBİTAK destekli 'AS/RS Palet' uygulamasıyla lojistik dünyasına sunduğu 'Yenilikçi Depolama Çözümleri' ile daha önce ithal edilen akıllı otomatik depolama çözümlerini Türkiye'de hayata geçiren ilk firmalardan biri olduk. 1994 yılında sektöründe dünya lideri Bizerba Elektronik Terazileri'nin Türkiye Temsilciliği alınarak temelleri atılan ve

merkezi İstanbul'da bulunan Elektronik Grubu, 1997 yılında Üçge Elektronik A.Ş. adıyla ayrı ve bağımsız bir şirket olarak faaliyetlerine devam etmeye başladı. Üçge Elektronik A.Ş. bugün barkodlu sistem terazileri, dilimleme ve et işleme makineleri, etiketleyiciler, POS cihazları, UPS, barkod yazıcı ve okuyucuları, el terminalleri gibi perakende sektörüne, elektronik ürünlerle ilgili satış, kurulum ve servis hizmeti sağlıyor. Üçge Elektronik, Bizerba, Komet, Rewebo, Gruppo Fabri, Mado ve NCR Türkiye genel distribütörlüğünü yürütüyor.

ÜÇGE AYNI ZAMANDA SEKTÖRÜN EĞİTİM VE BİLGİ MERKEZİ…

2010 yılında kurulan Eurometall, mağaza ve süpermarketlerde kullanılan market arabası, teşhir standları ve aksesuarları, el sepetleri, fiyat tabelaları gibi hareketli ürünleri pazarlıyor. Firmamız, bayi kanalının yanı sıra www.eurometall.com.tr resmi internet sitesi üzerinden yapmış olduğu kampanyalar ve satış imkanıyla e-ticaret kanalında da yer alıyor.
1994'te kurulan ve Perakende Bilgi Evi; Market, Mağaza, Lojistürk ve EndüsTRim dergileri ile www.perakende.org, www.lojisturk.net ve www.endustrim.net portalları sektörün eğitim ve bilgi merkezi... Sektörel yayıncılığın yanı sıra yine sektöre yönelik eğitim ve danışmanlık organizasyonları ile perakende sektörüne rehberlik yapıyor. Özetle; mağaza ekipmanları ve depo raf sistemleri sektöründe, gıda ve gıda dışı tüm perakendeye, lojistik ve ağır sanayi sektörlerine hizmet veriyoruz.

YATIRIMLARIMIZ DEVAM EDECEK…

Önümüzdeki süreçte, farklı bir sektör değil de kendi sektörümüz ve iş kolumuzla ilgili yatırımlarımız devam edecek. En son yatırımımız Mustafakemalpaşa'da açtığımız beşinci fabrikamız... Tamamen Depo Raf Sistemleri'ne yönelik standart üretimleri yapan ve yüksek teknolojik üretim hatlarına sahip olan bu yatırımla birlikte depolama ve raf sitemleri üretim kapasitemiz yüzde 50 oranında arttı.
Yine 2013 yılında üretim parkurumuzdaki verimliliği artırmak üzere 2 milyon Euro'luk makine-ekipman yatırımı yaptık. Bu yıl içinde yeni bir ürünle piyasada yer alacağız. 2014'te ise üretim alanında yeni yatırımlarımız olacak. Mağazacılık konseptine yakın, zincir mağazalara ve fastfood'lara hizmet edebilecek anlamda bir yatırımımız söz konusu…

SÜREKLİ OLARAK KENDİMİZİ GELİŞTİRİYORUZ…

Perakende, çok hızlı ilerleyen bir sektör… Teknoloji çok hızlı değişiyor, müşteri profili farklılıklar gösteriyor ve bilgi çağıyla birlikte müşteri beklentilerindeki çıta da sürekli yükseliyor. Biz Üçge olarak sektörün müşteri beklenti ve ihtiyaçlarını önceden tespit edip sektörden bir adım önde gitmek zorundayız. Bu sebeple perakende sektörünün lider tedarikçi firması olarak geleceğe yönelik adımlar için üretimin yanı sıra pazarlama, Ar-Ge, teknoloji, nitelikli insan kaynağı ve sürdürülebilir gelecek anlamında da sürekli yatırım yapıyor, kendimizi geliştiriyoruz.

KALİTEDEN KESİNLİKLE TAVİZ VERMEYEN BİR YAPIMIZ VAR…

Üçge olarak geleceği önceden planlayarak hareket ediyoruz. Dünyanın en kapsamlı mağaza ekipmanları fuarı olan Euroshop'a 1993 yılında Türkiye'den katılan ilk ve tek Türk firması Üçge'ydi… 2011 yılında Euroshop'a katılım gösteren Türk firma sayısı 50'ye kadar yükseldi. Yine üç yılda bir düzenlenen; otomatik depolama, depo raf sistemleri ve lojistik sektöründe dünyanın en büyük ve etkin fuarı CEMAT'a Üçge DRS firmamız katılım gösteriyor ve sektöre kolaylık sağlayan en teknolojik ürünlerle yer alıyor. Bu organizasyonlarla birlikte özellikle son dönemde yurt içi ve yurt dışı pazarlarda yapmış olduğumuz diğer aktif pazarlama çalışmaların sonuçlarını da almaya devam ediyoruz. Birçok uluslararası projelere şimdiden imza atarak hedeflerimizde ve sektörde çıtayı sürekli yükseltiyoruz. Kaliteden taviz vermeyen bir yapımız var. Avrupa'da ilk beş tedarikçi firma arasındayız. Hedefimiz dünya liderliği…

"SÜRDÜRÜLEBİLİR GELECEK" İÇİN DE ÇOK ÇALIŞIYORUZ…

Tüm bunların yanı sıra günümüzde önemi daha iyi kavranmaya başlanan "sürdürülebilir gelecek" çalışmalarımıza da hız verdik. Dünyanın geleceği için hem birey olarak hem de firmalar olarak büyük sorumluluklarımız var. Başka bir dünya yok ve gelecek nesillere yaşanabilir bir dünya bırakmak en büyük borcumuz… Biz de Üçge olarak Şubat 2013'te üyesi olduğumuz ve bu alanda somut projelerin uygulandığı "Sürdürülebilir Kalkınma Derneği" çatısı altında bu çalışmalarımızı tedarikçi ve müşteri zincirimizle daha da etkin hale getireceğiz.

ÇOCUKLARIM MESLEK SEÇİMİNDE TAMAMEN ÖZGÜR…

24 yaşında bir kızım ve 21 yaşında bir oğlum var. İkisi de şu anda yurtdışında eğitimlerini sürdürüyor. Kızım mimarlık, oğlum işletme üzerine okuyor. Eğitim hayatlarını tamamladıktan sonra meslek seçiminde tamamen özgürler... Bu alanda ilerlemek isterlerse benim kendilerine güvenim tam, ancak belirli kademelerden de geçmeleri gerekiyor. 37 yıllık deneyimle bugünlere getirdiğim bir işi daha yolun başındaki bir insana devredip yürütmesini beklemek ona da haksızlık olur. Bununla birlikte Üçge' de kurumsal bir yapı var. İşletme içinde gösterecekleri performans konumlarını belirleyecek.

BAŞARININ SIRRI; "İŞİNİ SEVMEK" VE "BİLDİĞİN İŞİ YAPMAK…"

Başarının sırrı; "işini sevmek" ve "bildiğin işi yapmak"tır... Sevdiğiniz ya da ihtisaslaşmak istediğiniz iş net olarak belli ise artık o işe emek vermek gerekir. Çok çalışmalı, hiç durmadan çalışmalı ve o işi nasıl geliştirebileceğiniz

konusunda sürekli fikirler üretmelisiniz. Fikir sahibi olabilmek için işinizdeki gelişmeleri, sektörünüzü, ekonomiyi, kültürü, siyaseti kısaca tüm dünyada neler oluyor, trendler nereye doğru gidiyor, hangi alanlarda fırsatlar var sürekli olarak araştırmalısınız. Gençlere, yeni girişimcilere "fırsatınız oldukça dünyayı gezin" diyorum. Her şeyden haberdar olursanız ve bu bilgileri doğru yorumlarsanız vizyoner bir bakış açısına sahip olursunuz. Sadece fikir üretmek değil uygulama noktası da bir o kadar önemli. "Bu bilgileri nasıl hayata geçirebilirim" diyerek her konuda aksiyon planı oluşturup uygulamaya geçmelisiniz. Bu şekilde işinizde "takip eden" değil "takip edilen" olursunuz. Bir önemli nokta olarak da; çalışma arkadaşlarınızı çok iyi seçmelisiniz. İşinizde doğru kararlar verebilmeniz ve doğru adımlar atabilmeniz için profesyonel bir ekiple çalışmak çok önemli… Zira şirketinizin geleceğini onlarla birlikte belirliyorsunuz.

KARARLILIK VE KENDİNE GÜVEN…

İşe ilk başladığımız dönemde Gima isimli bir şirketle görüşmem olmuştu. Yeniliğe açık değildi kimse o dönemde... Bizim ürünümüzü almıyorlardı. Gima'nın başındaki yönetici ile iddiaya girdik. Başında bir Paşa vardı. "Bana bir mağazanızı verin, orayı yenileyeyim. Yenilendikten sonra cironuz iki katına çıkacak, müşteri memnuniyetiniz artacak. Eğer cironuz iki katından az olursa sizden hiçbir bedel talep etmeyeceğim. Ama cironuz iki katından fazla artarsa o zaman paramı alırım" dedim. Kabul ettiler. İstanbul-Üsküdar'da meydanda tarihi bir bina vardır. Osmanlı döneminde at ahırı olarak kullanılırmış. Orayı bize verdiler, çok gülmüştük görünce… Mağazanın raflarını biz yaptık. Mağaza tamamlandıktan sonra gerçekten de ciro iki değil üç-dört katına çıktı. Mağazaları yeniledikçe de kazandıklarını gördüler. Aynı şekilde Migros'u da bir türlü ikna edemiyorduk. Biz de Kasımpaşa-Migros'un yanındaki bir mağazayı yaptık. Müşteri de oradan alışveriş yapmaya başladı. Migros işleri durunca bizi aradı ve bir ayda mağazanın tamamını yeniledik. O dönemde gelişimimiz başladı. 90'lı yıllarda Metro ve Carrefour, Türkiye'ye geldi. Üçge olarak ürün ve hizmet kalitemizden ödün vermediğimiz için yerel ve ulusal markaların yanı sıra dünya devlerinin de vazgeçilmez tedarikçilerinden biri olduk.

PERAKENDE SEKTÖRÜ 2023 YILINA HAZIR…

"2 trilyon dolarlık bir ekonomi ile dünyanın ilk 10 büyük ekonomisi arasına girmek, 500 milyar dolarlık ihracat, 1 trilyon dolarlık dış ticaret hacmi, kişi başına 20 bin doların üstünde milli gelir" 2023 yılı için dikkat çekici hedefler... Bu hedeflere güçlü ekonomi ve sanayi politikaları, dengeli siyasi ilişkiler ve sağlam bir sosyo-kültürel altyapı ile ulaşabilir. Burada esas olan, hassas dengelerin çok iyi hesaplanmasıdır. Sektörel oluşumların ve her bir firmanın bu doğrultuda vizyonlarını belirlemeleri doğru bir adım olacak. Perakende sektörüne baktığımızda hedeflerin belirlendiğini görüyoruz. Tüm Alışveriş Merkezleri ve Perakendecileri Federasyonu'nun (TAMPF) 2023 gıda dışı perakende hedefi 275 milyar dolar ve şu anda dünya perakendeciliğinde 15. sırada yer alan Türkiye'yi, 2023 yılında 9.'luğa taşımayı hedefliyor. BMD (Birleşmiş Markalar Derneği) 2023'te tüm dünyaya 20 milyar dolarlık markalı ihracat hedefliyor. Yerel perakendenin 2023 hedefi 70 milyar TL ciro… Bizler de sektörde yer alan firmalar olarak bu hedeflere göre vizyonlarımızı yeniden şekillendirerek doğru stratejilerle harekete geçmeliyiz.

REKABET İÇİN KALİTEDEN ÖDÜN VEREN KAYBEDER…

Devletin izleyeceği dış ticaret ve siyasi politikalar çok önemli… Uzun bir süredir devam eden Avrupa ekonomik krizi, Ortadoğu ve Kuzey Afrika'daki siyasi belirsizlik ortamını dikkatle izliyoruz. Bu süreçte özellikle devlet bu kıtalardaki ülkelerle, sanayiciyi güvenceye alacak anlaşmalar yapmalı ve uygun kredi destekleriyle sanayicinin dünyaya minimum riskle açılmasına olanak sağlamalı.

İşadamlarımız ise rekabet edebilmek uğruna kaliteden ödün vermemeli… Ben her zaman kalitenin fiyat avantajının üstünde olduğuna inanıyorum. Burada Ar-Ge çalışmaları, markalaşma ve inovasyon da çok önemli. Bunu Üçge'de deneyimlemiş bir işadamıyım. Bugün dünya devleri ile çalışıyorsak ve 70 ülkeye ihracat yapıyorsak kalite ve yenilikçi anlayışımızla bunu başardık.

HÜKÜMET VE İŞ DÜNYASI BİRLİKTE HAREKET ETMELİ…

Hükümet ve iş dünyası Türkiye ekonomisi ve sanayisinin gelişimi için ortak hareket etmeli. Hükümet politikalarında süreklilik ve istikrar olmalı. Dünyaya açılacak işadamlarımız markalaşma ve uluslararası arenada rekabet avantajı için desteklenmeli. Sektörel açıdan baktığımızda Türkiye'nin yaklaşık 800 milyar dolarlık milli gelirinin 300 milyar doları perakendeye ait... Bu rakam sektörün ekonomiye katkısını açıkça gösteriyor. Hükümet; yasal uygulamalar, teşvikler ve eğitim gibi her alanda sektörün yanında olmalı. TÜBİTAK, KOSGEB, BEBKA ve OAİB kurumlarının verdiği teşvik ve desteklerle yatırım ve Ar-Ge faaliyetlerini geliştirme imkanı oluyor.

BURSA DÜNYA ÇAPINDA "MARKA KENT" KONUMUNA YÜKSELMELİ…

Sanayi şehri olan Bursa çok hızlı gelişiyor. Bursa'nın şu anda 3 milyon olan nüfusunun 2023'te 5 milyona yaklaşacağı öngörülüyor. Nüfus artışı ve ortaya çıkacak ihtiyaçlar doğrultusunda bir yandan sanayi gelişmeye devam edecek, bir yandan da ihtiyaçlara cevap verecek diğer hizmet sektörleri de artacak.
Bursa 2012 yılında yaklaşık 12 milyar dolarlık bir ihracat gerçekleştirdi. 2023 yılı hedefi ise



75 milyar dolar olarak açıklandı. Bu hedef için tüm Bursa sanayicileri olarak birlik olmalıyız. 2023'te Bursa'nın sadece üretim üssü olarak değil uluslararası ölçekte birçok marka yaratan bir şehir konumuna gelmesi en büyük arzumuz.

Türkiye'nin toplam ihracatında önemli bir payı olan Bursa, ülke ekonomisine büyük katkı sağlıyor. Bursa markası olarak biz de yatırımlarımızı Bursa ağırlıklı gerçekleştiriyoruz. Bursa'da 5 ayrı fabrika yatırımımız var. Fabrikalarımız organize sanayi bölgeleri içerisinde yer alıyor. Bursa'daki Organize Sanayi Bölgeleri'nin çok deneyimli ve gelişmiş bir organizasyon yapısı var. Yatırım aşamasında ve sonrasında sanayiciye büyük katkı ve destek sağlıyor. Bursa'nın coğrafi konumu ise yatırım için en büyük etkenlerden biri. Deniz ulaşımı kolaylığı, İstanbul ve diğer büyük iller arasında kilit noktada yer alması ve lojistik gücü Bursa'yı cazip kılıyor. Bununla birlikte üniversite-sanayi işbirliği ile eğitim, danışmanlık hizmetleri ve nitelikli iş gücü sağlanabilmesi de büyük avantaj… Bursa'nın sanayi şehri olması sebebiyle de beyaz ve mavi yaka kalifiye çalışan istihdamında sıkıntı olmuyor. Bir diğer avantaj da yan sanayi ve fason üreticilerin, büyük sanayi kuruluşlarını hem maliyet anlamında hem de kaliteli ürün anlamında destekleyebilecek kapasitede ve yeterlilikte olması. Bursa her anlamda yatırım açısından cazip bir şehir. Tabi Bursa'yı sadece sanayi şehri olarak konumlandırmamak lazım… Yaşanılası bir şehir aynı zamanda… Geçmişin kültürel zenginliğini günümüzün modern hayatı ile harmanlayabilmiş, dağıyla, deniziyle, yeşiliyle harika bir şehir…



GÜNAL BAYLAN

ESC TEKSTİL YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Uygun ihracat iklimi sağlayan politikaların devamı halinde daha uzun yıllar bu sektöre hizmet vereceğimize inanıyorum.”

16.05.1956 tarihinde Bursa’da doğdum. Evli ve iki çocuk babasıyım. İlk, orta ve lise öğrenimimi Bursa’da, yüksek öğrenimimi 1974-1979 tarihleri arasında İstanbul Yıldız İ.D.M.M.A Akademisi İnşaat Bölümü’nde tamamladım.

İNŞAAT MÜHENDİSLİĞİ Mİ TEKSTİL Mİ?

Mezuniyet sonrası inşaat mühendisliği ile tekstil üretimi arasında seçim yapmak zorunda kaldım. Bursa’da tekstil üretiminin Osmanlı İmparatorluğu’nun kuruluş dönemlerine hatta Selçuklulara kadar uzanması ve bu dönemlerde Avrupa’ya ulaşan Türk kumaşlarının büyük beğeni toplaması Bursa’ya

haklı bir şöhret sağlamış ve ülkemizin tekstil üretim merkezi haline getirmiştir.

1980'DEN BERİ TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN İÇİNDEYİM

Günümüz insanı için giyim ve ev tekstili ihtiyaçlarının, vazgeçilmesi olanaksız temel gereksimler olduğuna inanıp, yaşadığım şehre özgün meslek seçiminde hiç zorlanmayarak 1980 yılından beri tekstilin değişik kollarında üreterek satış yaptım.

KARA TEZGAHLARDAN OTOMATİK TEZGAHLARA

Kara tezgah olarak tabir edilen dokuma tezgahlarıyla başlayan üretimimiz, 1989 sonrasında otomatik tezgahlarla devam etti. 1994 yılı sonrası Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi'nde; bina, jakarlı dokuma makinesi, apre ve tuşe makinesi yatırımı yaparak ev tekstili sektöründe üretime başladık.

YURTİÇİ VE YURTDIŞINDA BAŞARILI SATIŞ POLİTİKASI…

1996 yılından bu yana üretimimizin yüzde 95'i yurtdışına ihraç ediliyor. Konusunda en son teknoloji ürünü makinelerle müşteri memnuniyetini ön planda tutan; trend, renk ve katma değerli kalitelerle öncülük yaparak üreten E.S.C Tekstil A.Ş, TOKBAY Tekstil A.Ş, ESC Döşemelik ve Perdelik Ltd. Şti isimli firmalarla 40'a yakın ülkede 200'ün üstünde müşteriye hizmet vermekteyiz.

Yine İstanbul Kalamış'ta bulunan, kendi markamız RASS Kumaş adı altındaki showroom ile yurtiçi müşterilerle, perakende ve mobilya sektörüne hizmet vermekteyiz.

KRİZLERE HER ZAMAN HAZIRLIKLIYIZ

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 ülkemizde yaşanan krizlerden sipariş ve talep olarak etkilenmezdik. Hatta talep patlaması ile karşılaşırdık. Tabii son kriz farklıydı. Global bir kriz olduğu için, ilk 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.

MODERNİZASYON YATIRIMLARIMIZ SÜRÜYOR

2004 yılından beri 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. Bu dönemde, dokuma bölümünde yeni yatırım yaptık. Modernizasyon yatırımlarımız sürmektedir.

ACIMASIZ REKABETE KARŞI YENİ STRATEJİLER…

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.

YAŞANACAK DEĞİŞİMLERİN DE FARKINDAYIZ

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.

BUSİAD BAŞKANLIĞI VE PEK ÇOK STK'DA ÜYELİK…

İnsan hakları ile iş dünyasının karşılaşacağı sorunları ifade etmede; sivil toplum kuruluşlarının devlet ile dengeli bir işbirliği içinde olması gerektiğine inancım; sosyal ve iş dünyası ile ilgili derneklerde görev almama neden olmuştur. BUSİAD Yönetim Kurulu Başkanlığımın yanında; TÜSİAD, KalDer, Afet Derneği, Yeşil Rotary ve tekstil sektörü ilgili birçok derneğe üyeyim.



HASAN EKER

BURKON TURİZM YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Bursa’ya her yıl kongre organizasyonlarıyla 5 bine yakın turist getiren bir firmanın sahibi olmaktan gurur duyuyorum.”

Bir yılı hazırlık dört yılı da lisans olmak üzere beş yıl süreyle Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Mersin Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksek Okulu’nda okudum. 1996 yılında okulu bitirdiğimde aklımda, beş yılımı verdiğim için haliyle turizmci olmak vardı. Aile fertlerim hep kendi işini yaptığı için benim de kendi işimi hayata geçirmem gereğini hissediyordum. Okul döneminde otellerde ve seyahat acentelerinde çalıştım, işi pratikte de öğrenmeye çaba harcadım. Bizim bölümle alakalı kendi işini yapmak isteyenler için önlerinde iki yol vardır. Ya otel açmak ya da seyahat acenteliği yapmak… Otel



açmak çok büyük sermaye gerektirdiği için bu fikri hayata geçirmem oldukça zor olacaktı. Seyahat acentesi açmak ise, hem çok daha küçük bir sermaye gerekiyordu, hem de sınırsız satış yapacak potansiyel barındırıyordu. Kendimde bu girişimciliği de görüyordum. Hem de sonuçta kendi işimi kurmuş olacaktım. Öte yandan otel olursa sadece belli sayıda oda satma imkanım olacaktı. Bu durum bana hiç cazip gelmiyordu. Ayrıca bu işin okulunu okumam dolayısıyla rakiplerimden bir adım önde olacağımı ve müşterilerime güven vereceğimi de düşünüyordum. Üniversitede güven duyulan bir yanım vardı. Arkadaşlarım, dostlarım hep öyle söylerdi. Yıllar geçtikçe bahsettiğim bu durumların iş hayatımda bir bir gerçek olmasından büyük bir memnuniyet duyduğumu ifade etmek isterim.

KENDİ İŞİMİ KURMADAN ÖNCE BİRAZ TECRÜBE KAZANMALIYDIM…

Kendi işimi yapmam, daha da ötesinde başarılı olabilmem için okul sonrası Bursa'da biraz tecrübe kazanmam gerektiğini biliyordum. Bu sebeple Plaza Turizm'de çalışmaya başladım. Amacım kısa süreli çalışıp ayrılmaktı. Ancak o dönem patronumla ilişkimin çok iyi olması nedeniyle Plaza Turizm'de istediğimden de fazla, tam 3.5 yıl çalıştım. Bir yıl içinde Kongre Departman Müdürü oldum. İki buçuk yıl da müdür olarak görev yaptım. Yaklaşık bir yıl öncesinden, Plaza Turizm'deki işimden ayrılacağımı ve kendi seyahat acentemi açmak istediğimi patronuma söylemiştim. Dolayısıyla benim pozisyonumu dolduracak kişiyi bir yıl yetiştirdikten sonra Aralık 1999'da başarılı çalışmalarımdan dolayı teşekkür plaketi da alarak Plaza Turizm'den ayrıldım.

ÜÇ AYLIK KİRASINI PEŞİN ÖDEDİĞİM İŞYERİMİ ERTESİ GÜN SU BASTI…

Ocak 2000'de hiçbir hazırlık yapmadan ve eski çalıştığım yerden kesinlikle bir tek personel ve müşteri almadan kendi seyahat acentemi kurdum. 15 bin lira sermayem vardı. Bunun dört bin lirasını Çekirge Caddesi üzerinde kiraladığım işyerinin üç aylık kirasına peşin olarak verdim. Fakat talihsizlik bu ya, üç aylık kirasını peşin verdiğim işyerimi ertesi gün su bastı. Mal sahibi "Ben yaptırmam, sen yaptıracaksın" dediğinde şok oldum. Bu sırada işyerimin üst katına da başka bir kiracı taşındı. O kiracıyla ve mal sahibiyle gerçekten çok ciddi problemler yaşadım. Üç aylık kirayı peşin ödediğim için çıkıp gidemiyordum da… Bu stresli süreçte iki ay uyku uyumadım desem yeridir…



SIKINTILAR NEDENİYLE AYLARCA DOĞRU-DÜRÜST UYKU UYUYAMADIM…

Nihayetinde acentem faaliyetine başladı. Fakat bu süreçte benim 15 bin liralık sermayem de yüksek giderler nedeniyle adeta eridi. Faaliyete başladıktan sonra benim bin lira olarak öngördüğüm aylık giderim ne yazık ki dört bin liraya kadar çıktı. Dolayısıyla benim her ay en az dört bin lira bulmam gerekiyordu. Bir altı ay da bu sorunlar yüzünden uyku uyuyamadım. Yani hep sıkıntı, hep stres, hep ardı ardına zorluklar…

TÜRSAB YETKİLİSİNİN 'OLUMSUZ' RAPORUNU ÜÇ GÜNDE 'OLUMLU'YA ÇEVİRMEYİ BAŞARDIM…

İlk işyeri sahibimle gerçekten çok zorlu bir süreç yaşadım. Kırık-dökük olan çatıyı yaptırmadı. Sonra üst katı tutanlar "Biz yaptıracağız" dedi. Çatıyı açtırdılar, fakat bir ay boyunca yaptırmadılar. Bu arada TÜRSAB'dan yetkililer denetime geldi ve bir can sıkıcı haber de onlar verdi: "Biz, işyerinize ne yazık ki olumsuz rapor yazmak zorundayız, henüz hazır değilsiniz…" Bir sonraki denetim ise üç ay sonra olacaktı. Üç ay sonra demek benim sermayemin tamamen bitmesi, daha da kötüsü umutlarımın tükenmesi demekti. Daha da kötüsü; işe yeni başlarken iflas eden bir kişi olacaktım. O dönemin TÜRSAB Başkanı'ndan rica ettim. "Bana üç gün süre verin, bu üç günde işyerimi sizin istediğiniz standartlara getireyim" dedim. Söz verdiğim gibi üç günde A'dan Z'ye her şeyi istenen kriterlere getirdim. Bu dönem zarfında üst kattaki kiracı ile yer sahibi bana yine çok ciddi sorunlar çıkardı. Fakat ilahi adalet… Sonraki süreçte onlar birbiriyle anlaşmazlığa düştü, öyle ki sorun mahkemeye taşındı. Bana her türlü zorluğu çıkaran o kişiler, üç ay sonra ayrı ayrı gelip, mahkemede diğeri aleyhine şahitlik yapmamı istedi. İkisine de "Hangi yüzle geldiniz" deme şansını elde ettim ve yapılan her kötülüğün bu dünyada hesabının sorulacağını bir kez daha anladım. Gerçekten de sabrın sonu selametmiş.

PROF. DR. TUNALI, "KENDİMİZİ ULUCAMİ ÖNÜNDE MENDİL SATARKEN BULMAYALIM" DEDİ

Artık bütün zorlu süreçleri geride bırakmış ve ana iştigal konusu kongre turizmi olan bir seyahat acentesi sahibi olarak tam gaz faaliyetlerime başlamıştım. Kısa bir süre sonra Uludağ Üniversitesi Dermatoloji Ana Bilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Şükran Tunalı'dan bir

faks geldi. Faksı da daha yeni takmıştım. Prof. Dr. Tunalı, şirketimden bir yetkiliyle görüşmek istediğini ifade ediyordu gönderdiği faksta… Görüşmeye ben gittim. İşi alabilirsek bizim ilk kongremiz olacaktı. Prof. Dr. Tunalı, "Bizim de ilk kongremiz olacak. Fakat bu işin sonunda zarar etmek de var. Kendimizi Ulucami'nin önünde mendil açar bir durumda bulmayalım" dedi.

Kongre turizminde masrafları bir yere fatura etmezsiniz. Bu iş tamamen sponsor desteğiyle yürür. Fazladan sponsor desteği size gelir olarak kalır. Yeterince sponsor bulamazsanız zarar da edebilirsiniz. Zaten Prof. Dr. Tunalı, "Ulucami'nin önünde mendil açar duruma düşmeyelim" derken tam da bunu kastediyordu. Ben de dedim ki, "Bizim de sizin de ilk kongre deneyimimiz… Biz yola çıkalım, inşallah zarar etmeyiz…"

EN BÜYÜK ŞANSIMIZ; BAŞHEKİMLİĞİN YANLIŞLIKLA BİZİM REKLAMIMIZI YAPMASI OLDU…

Prof. Dr. Tunalı'ya şu soruyu da sorma gereği hissettim. "Sizinle daha önceden tanışmadık. Biz yeni bir firmayız, bizi tanımıyorsunuz. Neden bize böyle bir teklif getirdiniz…" Tunalı'nın verdiği yanıt çok ilginçti. "Bize Uludağ Üniversitesi Tıp Fakültesi Başhekimliği'nden bir yazı geldi. Yazıda, Bursa'da yeni bir kongre turizmi şirketinin kurulduğundan bahsediyordu. Sizi bu yazıdan öğrendik…" Sonra işin gerçeğini anladım. Şirketimi açtığım ilk günlerde Tıp Fakültesi Başhekimliği'ne şirketimizin kurulduğunu anlatan bir yazı göndermiş ve "Ana bilim dalı başkanlarınızın isim, telefon ve fakslarını gönderir misiniz?" diye de not düşmüştüm. Başhekimlik, yazımızı yanlış anlamış ve adres listesi beklerken bizim yerimize tüm ana bilim dalı başkanlıklarına şirketimizi duyurmuş. Böyle bir şans kimin aklına gelir ki? Sağ olsunlar yeni kurulan şirketimizin tanıtımını mükemmel biçimde yapmışlar. Ne diyelim, böyle bir reklamı isteseniz yapamazsanız. Bu da bizim için büyük bir şans oldu. Bu olayı anlattığım insanlar, "Hasan Bey çok şanlısınız, sizin yerinize Başhekimlik tanıtımınızı en güzel biçimde yapmış" diyor. Ben de o insanlara, "Eğer ben acentemin kuruluş aşamasında yaşadığım zorlukların üstesinden gelememiş olsaydım, sabretmeseydim, mücadeleyi en başta bıraksaydım, satış-pazarlama işi yapmak için Başhekimlikle irtibata geçmeseydim bu şans bana gelmezdi" diyorum. Şans; çalışana, adım atana ve sabredene geliyor. Bu bir gerçek…

İŞ HAYATINDA GÜVEN VE DÜRÜSTLÜK ÇOK ÇOK ÖNEMLİ…

Uludağ Üniversitesi Dermatoloji Ana Bilim Dalı Başkanlığı ile birlikte yaptığımız ilk kongremiz çok güzel geçti. Sonrasında da günümüze gelinceye kadar çok sayıda çok başarılı kongre organizasyonlarına imza attık. Benim iş hayatımdaki en önemli prensiplerimden birisi şudur: Ticarette güven ve dürüstlük çok önemli. Ben bunu bilir bunu söylerim. Bu prensibimden taviz vermediğim için de Burkon Turizm hala gerek Bursa'da gerekse ülke çapında çok önemli kongrelere imza atıyor.

AYAĞIMIZI YORGANIMIZA GÖRE UZATTIĞIMIZ İÇİN DEVAM EDEBİLİYORUZ…

İşyerimi açtıktan sonraki ilk beş yıl gelir-gider dengemiz hep başa-baş gitti. Eksiye de düşmedik artıya da çıkamadık. Ancak biraz dikkatsiz davransaydık, boyumuzdan büyük harcama yapsaydık ilk beş yıl içinde iflas edebilirdik. Dolayısıyla gelir-gider dengesine dikkat etmek, ayağınızı yorganınıza göre uzatmak ticarette, iş hayatında çok önemli. Beşinci yıldan sonra artık birikim yapmaya başladık. Benim ek bir finans kaynağım yoktu. Dolayısıyla finansa, müşteri ilişkilerine, personel yönetimine azami derecede dikkat etmem gerekiyordu. İşletmenizin uzun vadeli olmasını istiyorsanız bütün bunların hepsini etik kurallar içinde yapmalısınız. Büyük şirketlerde 10-15 departmanın yaptığı işi küçük işletmelerde patronun yapması gerekiyor büyümek için…

KONGRELERİN BİLİMSEL SORUMLULUĞUNU HOCALAR, MADDİ RİSKİNİ İSE BİZ ÜSTLENİYORUZ…

İlk yıl 900 bin lira olan ciromuzu, 2007 yılından itibaren 9 trilyona kadar çıkarmayı başardık. İlk yıl dört olan personel sayımız da nitelikli 25 kişiye ulaştı. Ana faaliyet konumuz; kongre turizmi… Yanı sıra uçak bileti satışı, otel rezervasyonları ve transfer hizmetlerimiz de var. Ben acenteyi açmadan önce Uludağ Üniversitesi'nde bir-iki tane ana bilim dalı başkanlığı kongre yaparken, "zarar bize aittir" diyerek diğer ana bilim dalı başkanlıklarını da bu sürece dahil ettim. Dolayısıyla 2000 yılında iki ana bilim dalına kongre yapmışken, şimdi 13 tane ana bilim dalına kongre yapar hale geldik. Bu kongrelerin bilimsel tarafını tamamen hocalarımız, olayın riskini, yani maddi boyutunu ise biz üstleniyoruz. Bu riski almamız, hocalarımızın daha fazla kongre düzenlemesine vesile oluyor, daha doğrusu onları cesaretlendiriyor.

ALANIMIZDA TÜRKİYE ÇAPINDA BİR MARKA HALİNE GELDİK…

Bursa ve Uludağ'da yılda 10 tane kongre yapılıyorsa bunda bizim payımız büyük oldu. Her yıl kongreler nedeniyle 5 bine yakın kişiyi Bursa'ya getiriyoruz. Bu 5 bin kişi de Bursa'da birçok esnafa katkı sağlıyor. Bu durumdan ayrıca gurur duyuyoruz. İşimiz gereği Türkiye çapında da yılda en az 10 tane kongre düzenliyoruz. Toparlarsak; her yıl Bursa'da en az 10, yine Türkiye çapında en az 10 olmak üzere toplam 20 kongre organizasyonuyla ülke çapında bu işi yapan büyük firmalar arasında ilk beşteyiz… Dolayısıyla Burkon Turizm, kongre turizminde Türkiye çapında bir marka haline geldi.

BURSA "TARİHİ KENT" HÜVİYETİNİ MUTLAKA KORUMALI…

Bu arada, Bursa'da turizminin istenen noktaya gelebilmesi için yapılması gerekenlerle ilgili de birkaç konuya değinmek istiyorum. Bursa'da turizm denince aklıma şunlar geliyor. Yazın iki ay Arap turizmi, kışın iki ay Uludağ turizmi, Mart ayında Uludağ'da kongre turizmi, biraz şehir içinde kongre turizmi ve kültür turizmi… Bunların dışında da turizm dersek, iş amaçlı gelen yurt içi ve yurt dışı misafirlerin konaklamaları… Tabi bunlardan hareketle bir turizm kenti olduğumuzu söyleyemeyiz. Turizmle ilgili her türlü altyapı yatırımını planlı ve modern ölçülerde hayata geçirmek gerekiyor. Şunu rahatlıkla söyleyebiliriz ki Bursa, turizm değerleri çok yüksek olan bir kent. Gelecekte de potansiyel bir turizm kenti. Tabi çevre, doğa ve yüksek yapılaşmayı engellediğimiz sürece... Bursa "tarihi kent" hüviyetini korumak zorunda… Bursa'da turizmin gelişebilmesinin önündeki en büyük engel; ulusal ve uluslararası düzeyde havayolu ve demiryolu ulaşımının gelişmemesi… Bu sorunu en kısa sürede çözmeliyiz.

"ETİK KURALLAR" KİTABIMIZDA YAZANLARA UYMAK PERSONELİMİZ İÇİN EMİRDİR…

Biz şirket olarak etik kurallara çok önem veriyoruz. Hazırladığımız "Etik Kurallar" kitabında yer alan hususlar, tüm çalışanlarımızın uyması gereken emir niteliğindedir. Çünkü etik kurallar, bizim geleceğe bırakacağımız en büyük mirastır. Çocuklarımızın ahlaklı bir iş hayatında çalışması para kazanmaktan çok daha önemli… Bu etik kuralları web sayfamızda yayınlıyoruz ve başka firmaların da bunları örnek almasını istiyoruz. Kitabımızda yer alan şu cümleyi sizlerle de paylaşmak istiyorum: "Etik kuralları anlamak, uygulamak ve yaygınlaşmasını sağlamak bizim şu kısa hayatımızda geleceğe bırakacağımız en önemli mirastır…" Şirketim şu ana kadar hiç kimseyle, hiçbir kurumla mahkemelik olmadı. Sadece iki kişiyi çekimizi ödemediği için mahkemeye vermek zorunda kaldık o kadar… Bu, etik kuralları hayata geçirme noktasında ne kadar başarılı olduğumuzun da bir göstergesi.

SATIŞ-PAZARLAMA FAALİYETLERİNE YURTDIŞINDA DA AĞIRLIK VERECEĞİZ…

Burkon Turizm olarak, örnek alınan bir şirket olmak ve topluma, ülkemize, kentimize faydalı işler yapmak en önemli hedeflerimiz arasında yer alıyor. Bunun yanı sıra turizm sektöründe büyümeyi ve İstanbul'a da şube açmayı planlıyoruz. Bursa'ya daha fazla turist getirmek için yurtdışında satış ve pazarlama faaliyetlerine ağırlık vereceğiz. Yine kongre turizmi sektöründe elde ettiğimiz bilgi birikimi ve tecrübeyi geleceğe yönelik olarak daha da geliştirmek istiyoruz.

YENİ GİRİŞİMCİLERİ CESARETLENDİRECEK DÜZENLEMELER YAPILMALI…

Girişimcilere verilen KOSGEB desteklerini çok önemsiyorum, takdir ediyorum. Fakat bence genel manada bazı düzenlemeler de yapılmalı. Örneğin personel stopajları çok yüksek… Devlet personel stopajını kaldırmalı. Bu hem yeni istihdamı engelliyor, hem de şirket zarar da etse kira ve personel stopajını ödemek zorunda kalıyor. Bunu yapmak yerine kazanan şirketin vergi oranını yükseltmek daha akıllıca bir çözüm olur. Çünkü zarar eden şirketler üzerinde personel ve kira stopajı çok ciddi maliyet oluşturuyor. Sistem böyle işlediği zaman yeni işyeri açanlar, genç girişimciler adeta boğuluyor.

Başka bir metot da belki şu olabilir: İşveren personelin maaşını tam yatırsın, personel kendi vergisini kendisi ödesin. Kendisi ödesin ki, şirkete maliyetini anlasın ve daha verimli, azimli çalışsın. Aslında en güzeli; çalışan kesimden alınan vergilerin kaldırılması… Çünkü bu vergiler işadamlarının üstünde büyük yük oluşturuyor.

TURİZM DEĞERLERİMİZİ EN İYİ ŞEKİLDE KORUMALIYIZ…

Turizm sektörünün daha da gelişmesi için altyapı yatırımları yapılmalı. Havaalanları, turistlerin gideceği alanlar, yiyecek-içecek yerleri, eğlence sektörü konusunda ciddi eksikler var. Örneğin, her yıl ciddi manada turist çeken Efes Harabeleri gerçekten harabe durumunda… Yolları toz-toprak içinde, gezi alanları bakımsız. Bu ve buna benzer çok turist çeken alanların iyileştirilmesi, düzenlenmesi gerekiyor. Bunlar yapılmadığı takdirde Türkiye'nin turizm sektöründeki hedeflerine ulaşması zor. Özetle tüm turizm değerlerimiz en iyi şekilde korunmalı.

Turizm; "soyulmuş bir elma diliminin nakliye bedeli olmadan, değerinin en az 5-10 katı fiyatına ihracatıdır." Turizmin hammadde girdisi sıfıra yakın. Tekstil, otomotiv veya diğer bir başka önemli sektörde hammadde girdi oranı ise çok yüksek. Dolayısıyla turizm sektörü, diğer alanlara göre ihracat cirosu en az 10 kat daha değerli durumda…

2023 YILI HEDEFLERİNİ ÇOK ÖNEMSİYORUM…

2023 yılı hedefleri, Türkiye'ye yeni bir ekonomi hamlesi getirmesi açısından oldukça önemli. Bu hedefler toplumda biraz siyasi olarak algılansa da, tüm iş dünyasının ülkemizi bir adım daha öne getirmek için daha çok çalışması gerekiyor. Devletimiz de; çalışan, üreten iş dünyasının daha fazla yanında olmalı. Büyük hedeflere ancak bu şekilde ulaşılabilir.

DOĞAYI KORUYAMAZSAK TURİZMDE HEDEFLERE ULAŞAMAYIZ…

Turizmde mutlaka uzun vadeli düşünmeliyiz. Yapılması gereken; yeşili, doğayı ve turizm değerlerimizi korumaktır. Maalesef betonlaşma günümüzde çok prim yapıyor. Her yer gitgide betonlaşıyor. Eğer biz bu beton-



laşma stratejisiyle gidersek özellikle Bursa ve güney sahillerimizde yeşili, doğayı koruyamazsak turizm hedeflerine ulaşamayız.

BURSA'DA BETONLAŞMAYLA HİÇBİR YERE VARILAMAZ…

Bursa olarak turizmde 2023 hedefimiz; yılda beş milyon turist getirmek. Bu hedefe ancak; yeşile, doğaya ve turizm değerlerimize sahip çıkarsak ulaşırız. Betonlaşma ile bir yere varamayız. Bence Bursa'da imar oranı en fazla yüzde 20 olmalı. Kentin son kalan yeşil alanları korunmalı. Bursa bahçeli evlerden, alçak katlı villalardan oluşan bir kent olmalı. Hedefimiz 5 veya 10 milyonluk bir Bursa olmamalı. Turizm kenti olmak istiyorsak dikkat çektiğim hususları yerine getirmeliyiz. Yok Bursa tam anlamıyla sanayi kenti olmak istiyorsa o zaman kenti gökdelenlerle dolduralım.

BURSA İŞ DÜNYASININ BANA OLAN GÜVENİNE TEŞEKKÜR EDERİM…

Bursa'ya her yıl kongre organizasyonlarıyla 5 bine yakın turist getiren, kimsenin hakkını yemeden ve yüzde 100 etik değerlere uyarak bugünlere gelen bir firmanın sahibi olmaktan gurur duyuyorum. Yine son dönemde Bursa iş dünyasının bana olan teveccühüne de teşekkür etmek istiyorum. TÜRSAB Güney Marmara Bölgesel Yürütme Kurulu Yönetim Kurulu üyesi seçilmemin yanı sıra turizm profesyonellerini aynı çatı altında toplayan Skal Bursa'nın da Başkanı oldum. Ayrıca 2013-2017 dönemi için turizm sektöründen meclis üyesi seçildiğim BTSO'da Fuar ve Tanıtım Komisyonu Başkanlığı görevine getirildim. Beni bu görevlere layık gören sektörüme ve Bursa iş dünyasına teşekkür ederim.



HAYATİ CANLILAR

REHBER TEKSTİL YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Tekstilden tümüyle vazgeçmemiz beklenemez. İleriki dönemlerde faaliyet alanlarımız içinde tekstil de olacak.”

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. Dört 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 bu faaliyetimiz sürdü.

1992'DE 4 ORTAK İLE REHBER TEKSTİL…

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 bunların çalışmasından iyi sonuç alamadık, büyük sıkıntıya düş-



tük. Bu nedenle İspanyol firmaya dava açtık. 1999'da dava lehimize sonuçlandı. "Kazandığımız parayla yeni tezgahlar alalım, fason iş yaptırmaktan kurtulalım" kararına 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 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'DA YENİ 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 kadromuz-

la 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…

Şirketlerde 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.

FİRMALARIN MUTLAKA B PLANI OLMALI

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 bu durumu 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.

TEKSTİLDE MALİYETLER YÜKSEK

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 uluslararası 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.



HAYATİ KURTCAN

REKOR DOKUMACILIK YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Kısa ve orta vadede, yapacağımız ek kadife ve yeni halı fabrikasıyla beraber kapasitemizi en az yüzde 200 artıracağız.”

İş hayatına; Türkiye’de Deniz Harp Okulu’nu, İngiltere’de ise The University of Manchester Institute of Science and Technology (UMIST) en iyi derecelerle bitirerek, 25 yaşında babamın yanında yardımcı olarak, 27 yaşımda ise babamın vefat etmesiyle direkt patron olarak atıldım.

Büyükbabam, Bursa’nın tanınmış ulemalarından Üstad-ı İlmi Feraiz Hacı Hamdi Kurtcan, annemin babası ise, yine Bursa’nın tanınmış ipek fabrikatörü İmamzade Hamit Güleçyıldız’dır. Babam, doğduğum yıl olan 1946’da, istikbalimi de düşünerek Reyhan’da kendi tekstil atölyesinde üretim yapmaya başlamış.



REKOR DOKUMACILIK BAŞARI GRAFİĞİNİ YÜKSELTİYOR

Günümüzde Rekor Dokumacılık; Türk tekstil sektörünün öncü markası olarak Küçükbalıklı'da 35 bin metrekare, Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nde ise 52 bin metrekaresi kapalı toplam 90 bin metrekareye yakın alana sahip, tamamen modern teknolojiyle donatılmış entegre tesisleri, Bursa, İstanbul-Anadolu, İstanbul-Avrupa, İnegöl, Antalya, İzmir, Bodrum, Ankara, Londra ve Milano'da bulunan mağazalarıyla uluslararası arenadaki başarı grafiğini sürdürüyor.

YENİ YATIRIMLARLA KAPASİTEMİZ YÜZDE 200 ARTACAK

Önümüzdeki dönemde, üretim alanlarımız olan; tül, perde, döşemelik kumaş ve ürün gamımıza yeni kattığımız kadifede dünya çapında liderliğe ilerlemek istiyoruz. Londra ve Milano'da açtığımız mağazalar ile dünya çapında katıldığımız tüm sektörel fuarlarla konumuzda dünya liderliği için yatırımlar yapıyoruz. Rekor Dokumacılık kısa ve orta vadede; yapacağı ek kadife ve yeni halı fabrikasıyla beraber kapasitesini en az yüzde 200 artırmayı planlıyor.

BİRİNCİ KUŞAKTAN ÇOK FAZLA ŞEY ÖĞRENDİM

Birinci kuşaktan o kadar çok şey öğrendim ki, sıralamaya bu sayfalar yetmez. Sadece şunu belirtebilirim; Dürüstlük ve namuslu olmak… Ben ikinci, hatta bir bakıma anne tarafından 3. kuşağım bu meslekte… Çocuklarımın hepsi tekstil işletmesi, tekstil tasarım ve dizaynı, pazarlama ve strateji konularında dünyanın en iyi okullarında master seviyelerine varan çok başarılı eğitimler aldı. Dolayısıyla yeni nesle inancım tam…

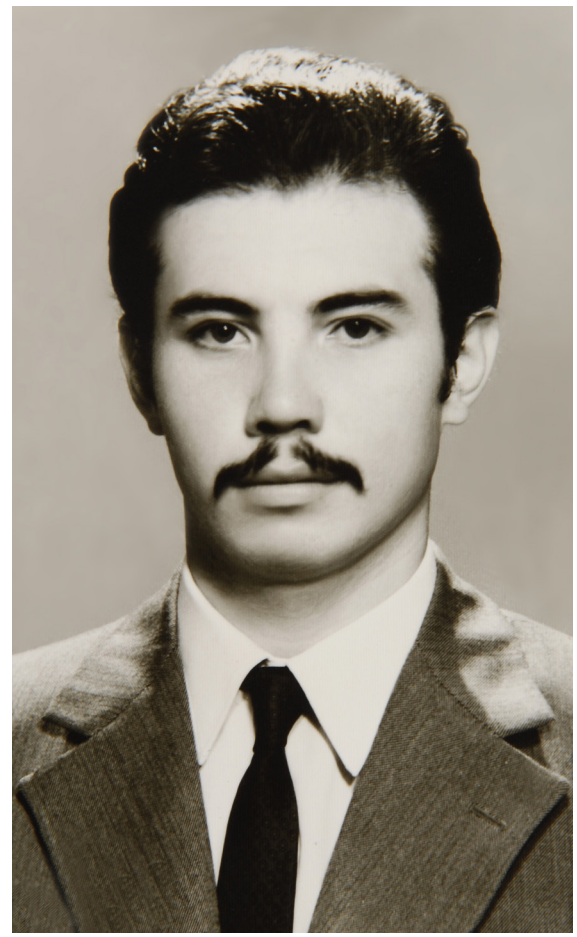
GENÇLERE TAVSİYELER…

Gençlere; iyi bir eğitim ve karaktere uygun branş seçimi tavsiye edebilirim. Bu branşa odaklanarak ihtisas sahibi olmaları en doğrusu. İhtisas sahibi olmak istenen konuda kurslar almak ve o alanda kimler en iyi ise onların en güzel özelliklerini öğrenerek izlerini takip etsinler. Bilinçli, düzenli, sistemli çalışmak da çok önemli. Her zaman kötü günler baz alınarak, iyi günlerde de çalışmak için planlar yapılmalı. Unutmayalım ki savaş barışta kazanılır.

İŞ HAYATINDA BİRÇOK DÖNÜM NOKTASI VAR

İş hayatında bir değil birçok dönüm noktası vardır. Bu dönüm noktaları da; çalışarak ve





araştırarak bulunan şeylerin iyi ve akıllıca değerlendirilmesidir. Rekor Dokumacılık'taki bazı dönüm noktalarını şöyle sıralayabilirim: 1984 yılında mekiksiz tezgahlara geçerek sistemi kökten modernleştirmek ve 1979-1980'de Cumhuriyet Caddesi'nde mağazacılığa başlamak…

HÜKÜMETİN GİRİŞİMCİYE BAKIŞ AÇISI OLUMLU

Mevcut hükümetin girişimciye bakış açısını olumlu olarak değerlendiriyorum. Bu manada, Türkiye'deki genç işadamlarının çalışkanlığına, eğitim düzeyine, araştırmacılığına, yaratıcılığına, akıllıca risk almasına güvenerek, ayrıca giderek artan sermaye ile bilgi birikimlerine, girişimciliklerine ve dünya pazarlarını araştırmasına bakarak, 2023 yılında Türkiye'nin çok daha iyi yerlere gelebileceğini görüyorum.

Genç girişimcilere ayrıca; düzenli ve disiplinli çalışarak çok iyi araştırmacı olmalarını, insan idare etme sanatını öğrenmelerini, çok iyi araştırmalardan ve iyi bir ekip kurduktan sonra çok düşünerek iyi bir strateji tayin etmelerini, akıllı risk alabilmelerini de öneriyorum.

TEKSTİL SEKTÖRÜ TEŞVİKLERLE DESTEKLENMELİ

Türk işadamlarının çok gayretli ve müteşebbis olduğunu, akıllıca risk aldıklarını görüyorum. Rekabetçiliğin artırılması için ihracatçıya daha çok destek verilmeli, doğalgaz ve elektrik fiyatları dünya standartlarına çekilmeli. Ayrıca emek-yoğun, ihracat kapasitesi yüksek, ciddi oranda istihdam yaratan ve bilhassa üretimini organize sanayi bölgelerinde sürdüren tekstil işletmeleri teşviklerle desteklenmeli.

BURSA'YI ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE ÇOK İYİ YERLERDE GÖRECEĞİZ

Bursa'yı 2023 yılında, İstanbul'dan sonra ikinci büyüklükte görmek istiyorum. Bilhassa yeni yapılan otoyol, demiryolu, deniz ve hava yollarıyla İstanbul'dan sonra Bursa'yı ikinci sırada göreceğimize de inanıyorum.
Bursa'nın pek çok avantajı bulunuyor. Türkiye'nin bütün noktalarına kolay ulaşım, bilhassa tekstil ve diğer sektörlerde ihtisaslaşmış, çalışkan, bilgili işveren ve iş gücünü ciddi farklar olarak görüyorum. Bursa için ayrıca, Türkiye'nin gelişmiş ekonomiye sahip kentlerinin ortasında bulunması ve Gemlik ihracat limanına yakınlığı da diğer önemli avantajlardır…





HÜSEYİN DURMAZ

DURMAZLAR MAKİNE YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“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

Almanya'ya, hem okumak hem de bu sayede Almancamı ilerletmek için gitmek istiyordum. 1984 yılında Endüstri Meslek Lisesi'ni bitirince Almanya'da Goethe Enstitüsü'ne yazıldım. 2.5 yıl boyunca hem okudum hem de çalıştım. Almanya'da da makine alım-satımı yapıyordum. Babam gibi 'Demir tozu yutmamın' sonucuydu bütün bunlar…

Daha sonra 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 girdim. Fuarlara katılım organizasyonları ve müşteri ziyaretleri görevlerim arasındaydı. Ayrıca 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 ise 41 bin metrekareden oluşan, Organize Sanayi Bölgesi'ndeki fabrikamızı 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 Başkanlığını yapmaya başladım.

81 ÜLKEDE TEZGAHLARIMIZ ÇALIŞIYOR

Toplamda 150 bin metrekarelik kapalı alanımızda, 1.000 kişiye yaklaşan çalışan sayımızla, 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, dönemin en çok konuşulan isimlerinden, Ekonomi Bakanı 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. 50. kuruluş yılımızda bayimiz olan 330 yabancı konuk bizi onurlandırdı. Türkiye'den ayrılırken ise; Güçlü, sağlam bir firmanın parçası olduklarını hissettiklerini ve dünyanın hiçbir yerinde böyle bir misafirperverlik görmediklerini söylediler.

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…

ÖNEMLİ OLAN; GELECEĞE NASIL HAZIRLANDIĞINIZDIR

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.

AR-GE'Yİ GELİŞİMİN KAYNAĞI OLARAK GÖRDÜK

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. 2012 ve 2013 yıllarında Türkiye'nin en buluşçu şirketleri arasında ilk 10'da yer almamız da bu konuya verdiğimiz önemin göstergesi…

MÜHENDİSLERİMİZ ARTIK TRAMVAY TASARLIYOR

Bursa Büyükşehir Belediyesi ile birlikte yürüttüğümüz tramvay projesi de, 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. Artık Bursa'da bizim ürettiğimiz tramvaylar kentimize hizmet veriyor. Bu da 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. İki yılda bir Almanya'da yapılan Berlin Innotrans fuarına bu yıl 2 araçla birden katılıyoruz. Üretimi Türkiye'de ilk defa yapılan metro aracı ve çift yönlü tramvay aracı ile dünyanın karşısına çıkacağız.





DAHA DA İYİ OLMAK İÇİN ÇOK DAHA FAZLA ÇALIŞIYORUZ

60 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.

DÜNYANIN İLK ÇİFT MARKALI HİLTON'U…

Merinos Kongre ve Kültür Merkezi ile kongre turizmine yönelik çok önemli bir adım atan Bursa Büyükşehir Belediyesi'nin ardından tamamladığımız Hilton Convention Center & SPA ve Hampton by Hilton ile sektöre birçok yenilik getirdik. Dünyanın ilk çift markalı Hilton projesinin Bursa'da 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 ÇOK DEĞERLİ

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.

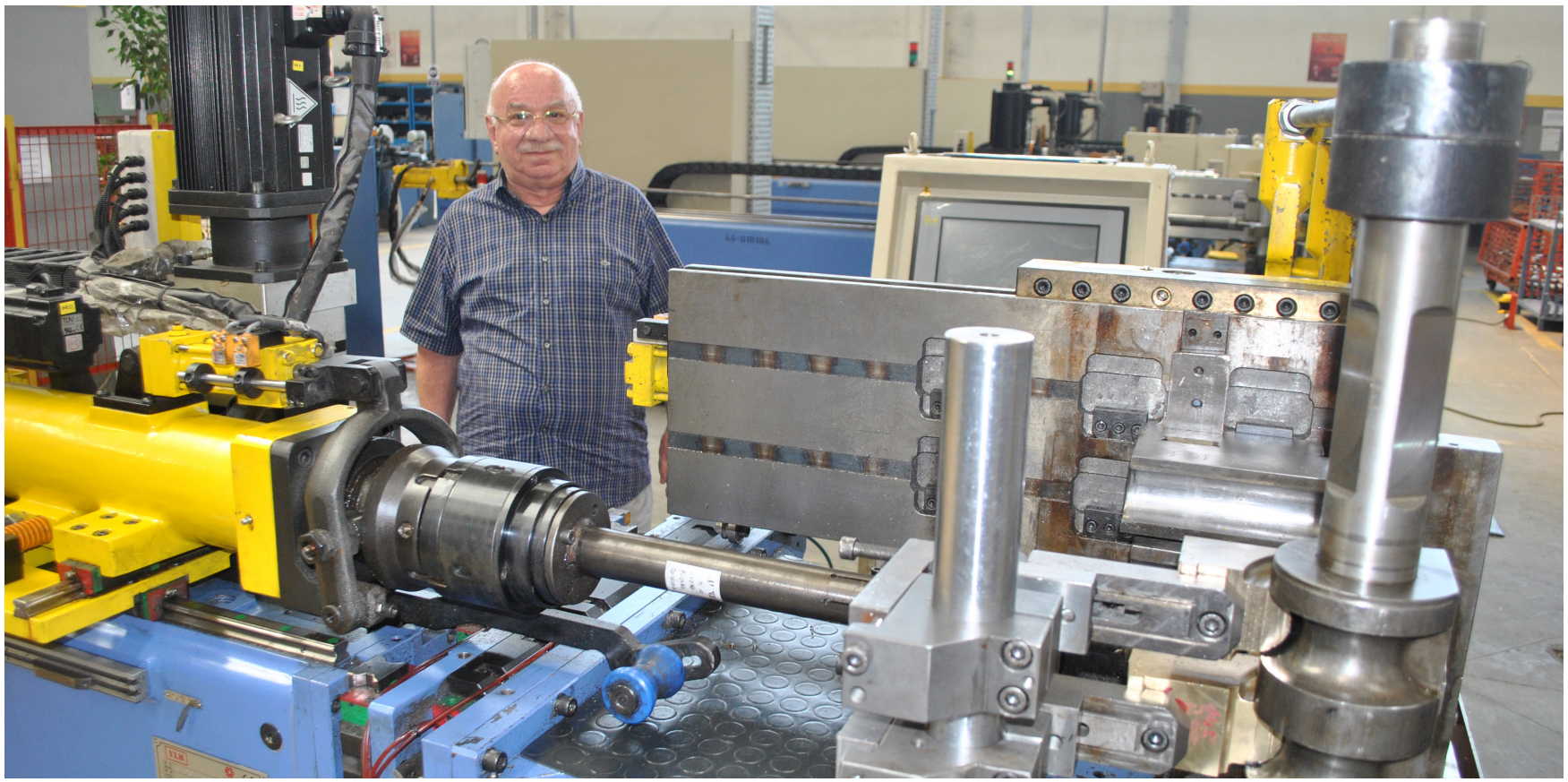


HÜSEYİN KARABACAK

HÜNER ŞİRKETLER GRUBU YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“İşe ilk başladığımda bir tane tezgahım yoktu. Arkadaşlarımın atölyelerinde sabaha kadar parça basıp Tofaş’a verirdim.”

1942 yılında Yenişehir’de dünyaya geldim. 1949’da ailemin Bursa’ya yerleşmesiyle birlikte 1950 yılında ilköğrenimime Atatürk İlkokulu’nda başladım. Daha sonra Bursa Endüstri Meslek Lisesi’ne devam ettim, ortaokul ve lise öğrenimimi de 1960 yılında tamamladım. Mezuniyetimi takiben 1960-61 yılları arasında Gölcük Deniz Fabrikaları’nda çalıştıktan sonra aynı yıl gönüllü olarak askerlik görevime başladım. İki yıllık askerlik hizmetim boyunca Hatay’a bağlı Samandağ ilçesinin Tavuklu Köyü’nde Yedek Subay Öğretmen olarak eğitime katkıda bulundum. Vatani görevimi tamamladıktan sonra 1963-1967 yılları arasında Bursa Akşam Tekniker Okulu’nda okudum.



MEZUNİYETTEN SONRA TOFAŞ'TA ÇALIŞMAYA BAŞLADIM

Gerek okul öncesi, gerekse okul sonrası birçok iş ve meslek gruplarında çalıştım. 1968 yılında Otosan Türk Otomobil Fabrikası'nda tekniker olarak göreve başladım ve buradaki hizmetimi süresince de İstanbul Maçka Yüksek Tekniker Akşam Okulu'na devam ettim ve 1969-70 döneminde mezun oldum. Mezuniyetten sonra Tofaş Türk Otomobil Fabrikası Satın Alma Bölümü'nde tekniker olarak çalışmaya başladım. Çalışırken aynı zamanda Bursa İktisadi İlimler Akademisi'nde işletme mastırı yaptım.

12 METREKARELİK ALANDA HÜNER KRİKO'YU KURDUK

1975 yılında Tofaş Türk Otomobil Fabrikası'ndaki Satın Alma Maliyet Analiz Bölüm Şefliği görevimden ayrıldım. Tofaş'taki görevimden ayrılmadan önce, üst yönetiminin rızasını alarak 'cam kaldırma krikoları' üretimi yapmak amacıyla 12 metrekarelik bir alanda Hüner Kriko firmasını kurduk. Başlangıç dönemini ortaklıklarla geçirdikten sonra şirketi 1985 yılında Hüner Kriko Yedek Parça Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. unvanıyla aile şirketine dönüştürdüm. 1989 yılında Tofaş'ın artan üretim ihtiyacını karşılamak üzere Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi'nde yeni fabrika binasını faaliyete geçirdim. Hüner Kriko ve Yedek Parça Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. halen DOSAB'daki 12 bin 40 metrekare kapalı alana sahip fabrika binasında; pres ile sac şekillendirme, alüminyum enjeksiyon döküm ve muhtelif montajlı komple parçaların üretimini gerçekleştiriyor.

İKİNCİ FABRİKA YATIRIMINI DOSAB'DA HAYATA GEÇİRDİM

İlerleyen dönemde otomotiv sektöründe kullanılan soğutma ve havalandırma borularının artan kapasitesini karşılayabilmek ve yalın üretim teknikleri ile üretimde verimlilik ve kaliteyi artırarak müşteri memnuniyetini sağlamak için 2009 yılında yeni bir yatırım gerçekleştirdim. Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi'nde 12 bin metrekare kapalı alana sahip 17 bin metrekarelik fabrikayı bünyemize dahil ederek Hünel Boru isimli firmayı kurdum.

Mevcut 13 adet CNC boru bükme, 6 adet kaynak robotu ve diğer kaynak istasyonları ile çapı 4 ile 65 milimetre aralığındaki paslanmaz, alüminyum ve çelik borudan mamuller üretebiliyoruz. Yıllık 3 milyon adet ürün kapasitesine sahip olup, üretimin yüzde 90'ını Avrupa'da üretilen araçlarda kullanılmak üzere ihraç ediyoruz. Turbo motor boru üretiminde Avrupa'da ilk beş içinde yer alan firmamız, turbo motor borularında kullanılan metal rezonatör (susturucu) üretiminde de Avrupa üçüncüsüdür.



ÜÇÜNCÜ TESİSİMİZ AKÇALAR'DAKİ HÜNER ALÜMİNYUM...

Sanayide ve inşaat sektöründe yaygın olarak kullanılan alüminyum profillerin; otomotiv, raylı sistem ve havacılık sanayinde de yoğun kullanımına başlanması, ayrıca Hünel Boru'da üretilen havalandırma ve soğutma borularında alüminyum kullanımının artması sebebiyle firmamızı, alüminyum ekstrüzyon ile profil ve boru üretimine yönlendirdik. Bu sebeple 2011 yılının ikinci yarısında Akçalar Sanayi Bölgesi'nde 27 bin metrekare kapalı alana sahip olan üçüncü fabrika binamızı alüminyum ekstrüzyon alanında faaliyet göstermek amacıyla inşa ettik.

RAYLI SİSTEM VE HAVACILIK SEKTÖRLERİNE DE HİZMET VERİYORUZ

Ocak 2013'te Hüner Alüminyum adı altında üretime başladık. Alaşımlı alüminyum profil ve boru üretimiyle; otomotiv, raylı sistem, havacılık ve makine sektörlerine hizmet veriyoruz. İlk etapta yıllık 3 bin 500 ton olan üretim kapasitemizi, bu yılsonunda devreye girecek 2 bin 500 ton ve 850 ton kapasiteli preslerle 9 bin tonluk kapasiteye ulaştırmayı hedefliyoruz.

DÖRDÜNCÜ TESİSİMİZ HOSAB'DAKİ HÜNEL KALIP

Hünel Kalıp; firmamız içinde kalıp atölyesi olarak kalıp, aparat, makine ve fikstür üretmekteyken Grup şirketlerimize katılan dördüncü tesis oldu. 2013 yılında Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi'nde 15 bin metrekarelik kapalı alanda inşaatına başladığımız söz konusu kalıp fabrikamızı Nisan 2014'te faaliyete geçirdik.

Kalıp fabrikamız için; 5 metreye 3,5 metrelik ve 4 metreye 3.5 metrelik olmak üzere iki adet 5 eksen CNC freze ile bir adet 4 metrelik ve bir adet 3 metrelik köprülü CNC frezelerle son teknoloji tel erozyon ve küçük boyutlu CNC frezeler, tornalar alınarak toplamda 10 milyon liralık makine yatırımı yapıldı.



SORUNSUZ ÜRETİM İÇİN KALIP SEKTÖRÜNÜN GELİŞMESİ ÇOK ÖNEMLİ

Sanayileşmenin temelinde; ürünlerin, müşterilerin belirlediği tolerans ve standartlara uygun şekilde üretilmesi yatıyor. Seri üretimin yaygınlaşması nedeniyle, sorunsuz parça üretimi için kalıp sektörünün de gelişmesi ve kalıpların teknolojik tezgah, yazılım ve ölçü tekniklerinin kullanılmasına ihtiyacı var. Kısa sürede ve minimum maliyetle doğru ürünlerin üretilebilmesi için kalıpların da iyi planlanması ve üretilmesi gerekiyor. Bizlerin ilk çalışmaya başladığı dönemlerde kalıp üretim sürecinde el işçiliği kullanılıyorken, otomotiv sektöründeki gelişmelere paralel olarak CNC tezgahlara ve yazılımlara geçildi. Ülke olarak teknolojik gelişimimiz sürüyor. Otomotiv sektöründeki büyüme ve yeni modellerin daha sık devreye alınması sürecinde ihtiyaç duyulan kalıpların üretilebilmesi için bu sektörün de gelişmesi gereği var.

Üst düzey rekabet nedeniyle, Avrupa'dan kalıp tedarikinde maliyetlerin yüksek olması, Çin ve Güney Kore gibi ülkelerde yaptırılan kalıplarda yerel saat farkı ve mesafenin çok olması, kalıp yapımında süreci takip edecek yetkin ekiplerin oluşturulması ihtiyacını gerekli kılıyor. Kalıplarda ortaya çıkan ve çıkacak problemler, üretim hatlarının durması ya da devreye girişlerin gecikmesine neden olabiliyor. Bu sebeplerden dolayı biz; kalıp fabrikamızla diğer teknolojik yatırımlarımızı bu ve buna benzer sorunları yaşamadan müşteri memnuniyetini sağlamak, Grubumuza ait işletmelerimizin rekabetçiliğini artırmak, müşterilerimizin değişiklik taleplerini kısa sürede karşılayabilmek, yeni kalıp ihtiyaçlarını uygun şekilde ve zamanında yerine getirmek, havacılık, savunma sanayi ve raylı sistem sektörlerinde kullanılan parça ve kalıpları üretebilmek, ayrıca sektörde farkındalık yaratmak hedefimiz doğrultusunda Hünel Kalıp tesisimizi devreye aldığımızı rahatlıkla söyleyebilirim.



5 ŞİRKET VE 4 FARKLI ÜRETİM ALANIYLA EKONOMİYE BÜYÜK KATKI…

Özetle Hüner Grup; Hüner İç ve Dış Ticaret de dahil olmak üzere beş şirketi, dört farklı alanda sergilediği üretimi, 400 kişiye yakın istihdamı, 2013 yılında gerçekleşen 1 milyon 860 bin adet parça ve karşılığı 8 milyon Euro ihracatı, 2014 için 1 milyon 950 bin adet parça ve karşılığı yaklaşık 10 milyon Euro ihracat hedefiyle Türkiye ekonomisine sürekli büyüyerek hizmet veriyor.

CEMİYET HAYATINDA HÜSEYİN KARABACAK…

Meslek hayatım boyunca bugüne kadar birçok oda-dernekte kurucu üye ve yöneticilik yaparak sosyal etkinliklere katıldım. 2000'li yılların başında bir dönem Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi (DOSAB) Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürüttüm. Ayrıca 1998-2000'de Bursaspor'da Mali As Başkanlık yaptım. Öte yandan; milli eğitime katkı çerçevesinde yaptırdığım 'Hüseyin Karabacak İlköğretim Okulu'nun vatana ve millete hayırlı olmasını, burada yetişecek çocuklarımızın ileride bu ülkeye başarılarıyla katkı sağlamasını büyük bir kıvançla arzu ediyorum.

2015'TE OTOMOTİV SANAYİNDE 40. YILIMIZI KUTLAYACAĞIZ

Önümüzdeki yıl otomotiv sanayinde 40. yılımızı kutlayacağız. Otomotivde son dönemde karlılık oranları çok düştüğü için yukarıda ifade ettiğim boru, kalıp ve alüminyum sektörlerine de ciddi yatırımlar yaptık. Bu alanlarda gelecekte daha da büyümeyi ve yeni yatırımlar gerçekleştirmeyi amaçlıyoruz.

BENİM SEKTÖRDEKİ TECRÜBEM 50 YILA YAKLAŞTI

Tofaş'taki iş tecrübemi de dahil ettiğimde otomotiv sanayinde 48 yıllık tecrübem var. Otomotiv ana sanayinin ülkemiz ekonomisine büyük katkıları olduğunu söyleyebilirim. En önemlisi; bizlere uluslar arası iş disiplini öğretti. Otomotiv sanayi bize, üretimde bir dakika değil bir saniyenin bile ne kadar kıymetli olduğunu gösterdi. Bir saniye içinde bir arabanın banttan çıktığını görmeye başladıkça, bandın durmasının sanayiye ne

kadar büyük zarar vereceğini öğrendikçe bizim de bakış açımız çok değişti, globalleşti. 70'li yıllarda seri üretimi bilmezken, yetişmiş elemanımız yokken şimdi bunların hepsine sahip olduk. Bunlar da büyük oranda otomotiv sanayinin sağladığı ivmeyle oldu.

ÖNEMLİ OLAN; YERLİ OTOMOBİLİ DÜNYAYA PAZARLAYABİLMEK

Türkiye yerli otomobilini her an yapabilecek tecrübe ve potansiyele sahip. Fakat otomobil yapmak önemli değil, önemli olan o üretimi dünyaya pazarlayabilmektir. Hindistan, İran, Çin ve Malezya gibi ülkeler kendi otomobilini yapıyor. Fakat bizimle onların nüfusu, iç pazarı ve bölgedeki konumları çok farklı. Ayrıca Türkiye'de ana sanayiye büyük yatırım yapan firmalar var. Onları kollamazsanız bu kadar yatırım, emek ve tecrübe boşa gider.

HESAPSIZ-KİTAPSIZ YATIRIMLAR ENGELLENMELİ

Ülkemizde bütün sektörler için geçerli olan bir handikap var. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın bütün sektörleri analiz edip, ana sanayilere çalışacak olanların sayısını, iş alanlarını vs. bütün kriterleri belirlemesi gerekiyor. Yani bir iş kolunda rekabetçiliği ciddi oranda düşüren, hesapsız- kitapsız yatırımlar engellenmeli. Herkes ilk başta kazanç gördüğü üretim dalında istediği gibi hesapsızca yatırım yapabiliyor. Fakat bunun sonucunda karlılık diye bir şey kalmıyor. Önemli olan; yatırım yapmak değil para kazanabilir olmak. Tedarikçilerin çokluğundan dolayı ana sanayi, yan sanayilere istediği fiyattan üretim yaptırma şansına sahip oluyor. Optimum üretim modeli ve pazarlama sistemi olmalı. Rakibimiz ülkeler bu çalışma sistemini kuruyor ve rekabette avantajlı hale geliyor.

Yan sanayinin ana sanayiye karşı kendini savunabilecek bir konumda olması gerekiyor. Her şey şeffaf ve tartışılabilir olmalı. Her iki taraf da dengeli bir şekilde korunmalı. Yan sanayi de ayakta kalabilmeli. Yan sanayinin yanlış yatırımlara ve yanlış rekabete girmesi ülkemizin milli servetinin heba olması anlamına geliyor. Ana sanayi ilk başta söylemediği biçimde benden her yıl yüzde 3 indirim isteyebiliyor. Türkiye gibi geleceği tam olarak göremediğimiz bir ülkede böyle bir indirim yapma şansımız olabilir mi?

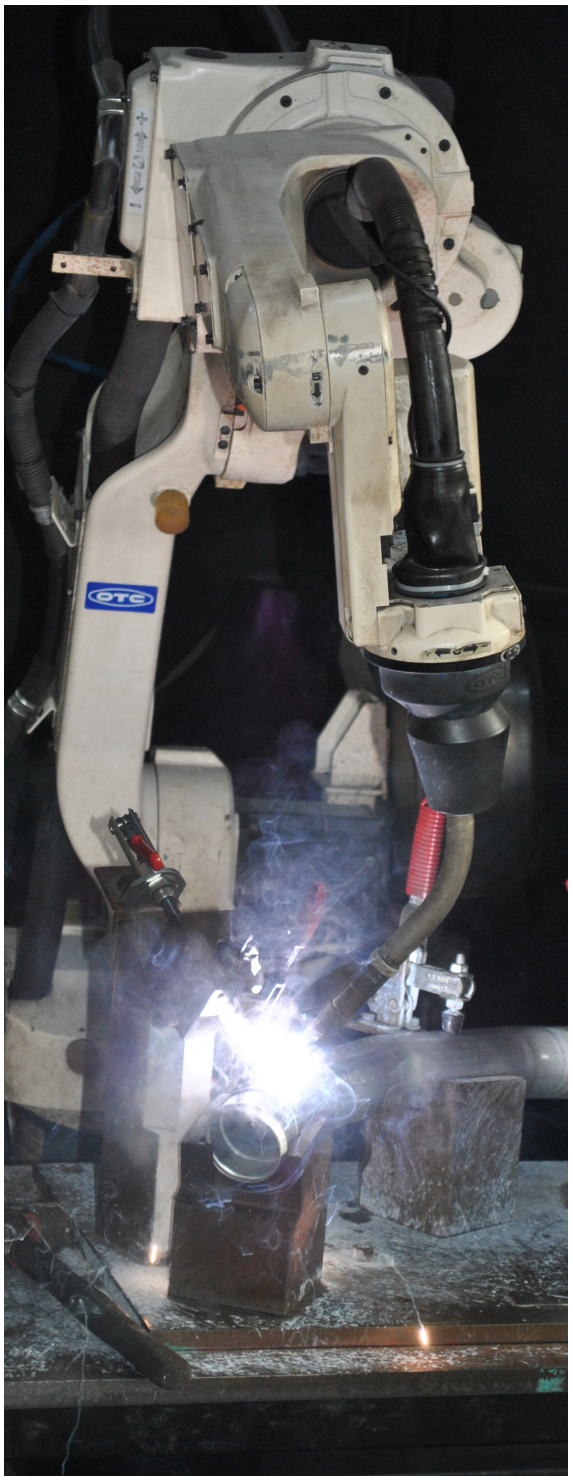
SANAYİLEŞME TAMAMEN OSB'LERDE DEVAM ETMELİ

OSB'ler girişimcileri bilinçli yatırıma sevk eden, düzenli sanayileşmenin olduğu alanlardır. Sanayi bölgelerindeki düzensizlik OSB'lerde yok. Sanayici OSB'de kendi yönetimini kuruyor. Dışarıdan hiçbir baskı ve yönlendirme olmadan kendi yasasına ve yönetmeliklerine göre kendini yönetiyor, uygun koşullu yatırım yapılmasının önü açılıyor. Dolayısıyla başta Bursa olmak üzere tüm kentlerimizde bundan sonraki süreçte sanayileşmenin OSB'lerde devam etmesi en büyük isteğimiz.

GENÇLER; ÇALIŞKAN VE DÜRÜST OLUN

Ben 8 yaşımdan itibaren çalışma hayatının içinde yer aldım. Babam, çay ocağına sürekli çalışacak askıcı bulamadığı için ilkokul birinci sınıftan itibaren kendisine yardım ettim. Lise bitinceye kadar arkadaşlarımla mahallede oyun oynadığımı hatırlamam. Böyle bir ortamda yetiştim. Bu noktada ailemin gelir durumu bizi hep çalışmaya zorladı.

Dolayısıyla benim gençlere şöyle bir öğüdüm olabilir: Başarılı bir kişi olacaksanız öncelikle azimli bir yapınız olmalı. Ayrıca çalışkan ve dürüst olacaksınız. Bu vasıflara sahip olduğunuz sürece başarılı olmamak mümkün değil. Gençlere bu düsturu kendilerine kural olarak öngörmelerini istiyorum. Bu olduktan sonra başarı kendiliğinden gelir. Azmi olmayan kişi zaten başarısızdır. İşe ilk başladığımda bir tane tezgahım bile yoktu. Arkadaşlarımın atölyelerinin boş olduğu zamanlarda sabaha kadar parça basıp Tofaş'a verirdim. Böyle ortamlarda çalıştım. Fakat hiçbir zaman yılmadan bu noktalara gelebildim. Şimdi yeni yatırım hedeflerimizle sürekli büyümeyi ve ülkemiz ekonomisine daha fazla katkı yapmayı düşünüyoruz.





İBRAHİM ORHAN

ORHAN HOLDİNG KURUCUSU VE ONURSAL BAŞKANI

“Fransa’da en fazla istihdam sağlayan Türk şirketiyiz. Bu sebeple Fransa hükümeti şahsıma şövalyelik nişanı verdi.”

İlkokul üçüncü sınıfa kadar Yenişehir-Barcın’da okudum. Aile kararıyla 29 Ekim 1950 tarihinde Yenişehir’e taşındık. Ortaokulu Yenişehir’de, liseyi ise Bursa Erkek Lisesi’nde tamamladım. Okulu bitirince, “ticaretle ilgili bir okulda mı okusam” yoksa “daha garantili gözüken makine mühendisliğini mi seçsem” şeklinde ikileme düştüm. Belli bir zaman düşündükten sonra kararımı verdim ve İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü’ne girdim. Başarıyla okulumu bitirdim. Fakat makine mühendisi olduğum 1964 yılında babamın iflas etmesi nedeniyle sevinç

ve hüznü bir arada yaşadığımı daha dün gibi hatırlıyorum. Neyse ki babam sonradan işlerini yoluna koymayı başardı da bizim için oldukça üzüntü verici olan bir dönemi geride bıraktık… Sekiz yaşından itibaren babamla birlikte çıktığım ticari hayat yolculuğunda; "ticareti", "her şartta dürüst olmayı", "sözün senet olduğunu", "iflası" ve daha birçok şeyi öğrendim.

KARAYOLLARI KAYSERİ 6. BÖLGE'DE ÇALIŞTIM, SONRA BURSA'YA TAYİNİM ÇIKTI…

1966 yılında Karayolları Ankara Merkez Atölyesi'nde aldığım eğitimden sonra Karayolları Kayseri 6. Bölge Müdürlüğü'nde İşletme Şefi olarak işe başladım. Ancak aklımda hep Bursa'ya dönmek vardı. 1968 yılında Karayolları Bursa 14. Bölge Müdürlüğü'ne Atölye Şefi olarak tayinim çıktı. Fakat başarılı bir eleman olduğum için, Kayseri'deki Bölge Müdürüm Bursa'ya gitmememem için neredeyse her yola başvurdu, ancak nafile... Çünkü aklımda hep Bursa'ya dönmek vardı.

KAMUDAN ÖZEL SEKTÖRE GEÇTİM…

Bana verilen süre içinde Bursa'daki görevime başladım… Başlamasına başladım ancak kadromun fiilen başkası tarafından doldurulmuş olduğunu görmek beni şok etti. Tanıyanlar bilir, hayatımda hiç kimseyle tartışmamışımdır. O zaman da öyle oldu. Hakkım olmasına, geleceğimi yakından ilgilendirmesine rağmen kadrom için, "karşımdaki insanı kırarım" düşüncesiyle ısrarlı olamadım. Bu süreç beni çok önemli bir karar almaya itti… Başka bir iş yapacaktım. Dolayısıyla özel sektöre yöneldim…

Uzun araştırma ve temaslarımdan sonra hayalimdeki işi buldum, Alarko firmasına girdim. Oradaki görevim süresince; Vakko'dan Coca-Cola Bursa Fabrikası'na, Oyak Renault'dan Sümerbank'a kadar birçok şirketin havalandırma ve su sistemlerinin kurulmasında Şantiye Şefliği yaptım.

NE KAMUDA NE DE ÖZEL SEKTÖRDE OLMADI… HAYALİMDE HEP KENDİ İŞİMİ KURMAK VARDI…

Ne kamu sektöründe, ne de özel sektörde tam olarak aradığım şeyi bulamadığımı düşünüyordum. Hayalimde hep "kendi işimi yapmak" vardı. Bu hayalimi 1972 yılında gerçekleştirdim ve iki arkadaşımla birlikte Teknik Malzeme isimli ilk şirketimi kurdum. İsminden de anlaşılacağı üzere Teknik Malzeme; otomotiv sanayine yedek parça üretmek üzere değil, teknik malzeme alım-satımı için



ve mesleğim fabrikaların tesisatlarını yapmak olduğu için o malzemeleri oralarda kullanmak amacıyla kuruldu. İlerleyen süreçte Oyak Renault'nun bizimle çalışmak istemesi nedeniyle otomotiv yan sanayine adım attık ve bu alanda ciddi başarılara imza atmayı başardık.

OTOMOTİV ANA SANAYİNİN HANGİ PARÇAYA İHTİYACI OLDUYSA BİZ KARŞILADIK…

O dönemde Oyak Renault'nun teknolojik hatları, kazan dairesi ve basınçlı hava işlerini yapan özel bir firmada çalışıyordum. Büyük bir işti... O zaman otomotiv sanayini gördüm. O vakte kadar mühendis olmamıza rağmen otomotiv sanayini pek bildiğimiz söylenemez. Aslında işin gerçeği otomotiv sanayi de bizi görmüş oldu. Ne şartlarda çalıştığımızı ve başarılı olduğumuzu gören otomotiv ana sanayi firmaları o süreçten sonra neye ihtiyaçları olduysa bize geldiler. Mesela, otomotiv ana sanayi, ilk dönemlerde koltukları kendi fabrikalarının içinde üretirdi. Sadece "kılıf" dediğimiz, üzerinin örtüsünü ve süngerini dışarıdan alırlardı. Bu ürünler de o zamana kadar İstanbul'dan tedarik ediliyordu. Bizden sünger yapmamızı istediler ve İstanbul'da bir sünger fabrikasını gösterip, "Bunu alın" dediler. Biz de o fabrikanın makine ve teçhizatını alıp Bursa'ya getirdik, çok kısa zaman içinde de faaliyete soktuk. Sonrasında Renault, Tofaş ve Otosan'ın sünger ihtiyacını eksiksiz yerine getirdik…

Sonraki süreçte de otomotiv ana sanayi firmaları, yine ne ihtiyaçları olduysa bize geldiler. Örneğin egzoz ihtiyaçları oldu, bize geldiler… İsteklerini karşıladık… Yay ihtiyaçları vardı, Bursa'da bir yay fabrikasının zor duruma düştüğünü duymuşlar ve bize yine "yay da yapar mısınız?" diye sordular. Sünger, koltuğu doğurdu, "egzoz" dediler Matay doğdu, "yay" dediler bugünkü adıyla Ormetal doğdu… İşte bizim gelişmemizin özeti bu... Otomotiv ana sanayi, "Şu işimizi de yapar mısınız?" dedikçe bizim faaliyet alanımız genişledi.

ÜÇ KITA VE 13 ÜLKEDE 30'DAN FAZLA TESİS…

Türkiye'nin dışında yıllar içinde; Amerika Birleşik Devletleri, Meksika, İngiltere (teknik merkez), İspanya, Slovakya, Fransa, Romanya, Macaristan, Güney Kore, Rusya, Hindistan (teknik merkez) ve son olarak da 2012 yılbaşı itibariyle Çin'de sahip olduğumuz firmayla birlikte dünyada 3 kıtada toplam 13 ülkede, 30'u aşkın tesisimizle ve 6 bin 500'den fazla çalışanımızla faaliyet gösteriyoruz…

KÜRESEL KRİZDEN ETKİLENMEMEK İÇİN PEK ÇOK ÖNLEM ALMIŞTIK…

Gelişimimiz yıllar içinde olanca hızıyla sürerken, ana faaliyet konumuz, dünyanın en global sektörü otomotiv olduğu için küresel ekonomik krize bu noktada ayrı bir parantez açmak istiyorum. Daha doğrusu o dönemde Holding olarak ne gibi önlemler aldığımızla ilgili bazı noktaları paylaşmak istiyorum. Orhan Holding olarak, 2008 yılında gelişmiş ülkelerde baş gösteren ve günümüze kadar etkisini sürdüren global ekonomik 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 durduruldu, Güney Kore'de yeni başlamakta olan yatırımımızı ise erteledik. Romanya ve İngiltere'deki üretimler Türkiye'ye kaydırıldı. Böylece tam kapasite yüklenmesi sağlandı. İşleri birbirine benzer olan şirketlerimiz ve yönetimleri birleştirildi, personel alımı dondurulduğu, çok gerektiği takdirde Grup içinden kaydırmalar yapıldı. En önemli varlığımız olan insan kaynaklarının şirketler arasında paylaşımı ve kullanılması maksimize edildi. Bu süreçte 'Orhan Tarım' bünyesinde hayvancılık alanındaki faaliyetimizi geliştirdik.

HİZMET SEKTÖRÜNÜN FARKLI ALANLARINDA DA VARIZ…

Orhan Holding'in toplam cirosunun yüzde 8'lik kısmı hizmet -inşaat, turizm, satış, hayvancılık, sigorta ve çimento- sektöründen geliyor. Hizmet sektöründeki firmalarımızı şöyle sıralayabilirim: Ziraat ve hayvancılık alanında "Orhan Tarım", Akaryakıt alım-satım ve market işletmeciliğinde "Uray Teknik", Bireysel ve kurumsal sigorta poliçesi satışı ve hasar takibi için Bursa, Eskişehir ve İstanbul şubeleri ile "Uray Sigorta" Borusan Otomotiv'in BMW-Mini-Land Rover araç satışı-servis hizmeti bayiliğini yapan Bursa ve Eskişehir Teknik Oto…

ANA FAALİYET KONUMUZ YÜZDE 92 İLE OTOMOTİV SANAYİ…

Ana iştigal konusu, yüzde 92'lik payla otomotiv olan Orhan Holding, bu sektördeki firmalarında otomotiv yan sanayi olarak ilgili parçaları üreterek müşterilerine çözüm ortaklığı yapıyor. Bu alandaki firmalarımızı ve faaliyet konularını ise şöyle sıralayabilirim:
Teknik Malzeme: 1972 yılında kuruldu, 1984'te Bertrand Faure ile lisans anlaşması yaparak otomobil koltuğu üretimine başladı, daha sonra Orhan Holding'in otomotiv yan sanayinde dünya liderlerinden Faurecia ile ortaklığına dönüştü… Firmamız faaliyetlerini, Bursa'da iki ayrı fabrikasında sürdürüyor. 1994 yılında ilk ihracatına başlayan Teknik Malzeme'de komple koltuk, koltuk karkasları, koltuk kılıfı ve koltuk parçaları üretiliyor.

Aunde Teknik: 1984 yılında kuruldu, 1990'da dünya otomotiv sektörünün önemli üreticilerinden Aunde Achter & Ebels firmasıyla ortaklık gerçekleştirdi. Otomotiv için tekstil alanında faaliyet gösteren firmamızda; kumaş -otomotiv koltuk, başlık, kolçak ve kapı panel kumaşları- koltuk kılıfı üretiyoruz. Ayrıca çeşitli markalar için ticari araç üstyapı hizmetleri -panel van, minibüs, otobüs, konfor ekipmanları, güvenlik ekipmanları- veriyoruz. Aunde Teknik, Bursa'da koltuk kılıfı, üstyapı ve kumaş fabrikalarının yanı sıra Macaristan'daki fabrikasında da üretim yapıyor.
Isringhausen: Türkiye'de kurulu olan "Isringhausen Koltuk Sistemleri" fabrikamızda ticari araç koltuğu üretimi yapıyoruz. Önceki adı "Esteban Koltuk Sistemleri" olan tesisimiz, Aunde Grup bünyesinde alınan Isri-Esteban birleşmesi kararı sonucu 2008 yılında "Isringhausen Koltuk Sistemleri" olarak değişti. Orcia: Orhan Holding ve Faurecia iştiraki olarak 2008 yılında kurulan bu firmamız bünyesinde; otomatik serim, kesim makineleri ve dikiş makineleri ile otomobil koltuk kılıfı üretiliyor.

Matay A.Ş: Bu firmamız 1987 yılında otomotiv sanayine komple egzoz sistemleri, katalitik konvertör, orta susturucu, arka susturucu ve çıkış borusu üretmek üzere Görükle Sanayi Bölgesi'nde kuruldu. Ayrıca Karacabey tesislerimizde 2008 yılında ASM egzoz, 2009 yılında ise boru üretimi faaliyetlerine başladık. Oyak Renault, Tofaş, Hyundai Assan, Honda, Karsan ve Faurecia işbirliğiyle Ford Otosan tarafından üretilen araçlara komple egzoz tedarik ediyoruz. Üretiminin yüzde 95'ini yerli pazar OEM'in oluşturduğu Teknik Malzeme pazarın yüzde 80'ine hakim olan bir şirket…

Or-Metal: Müşterilerinin yüzde 95'i otomotiv sektöründe yer alan bu şirketimiz üretiminin yaklaşık yüzde 40'ını 3 kıtada toplam 17 ülkeye ihraç ediyor. Or-Metal; son dönemde hayata geçirdiği yeni üretim sahaları ve teknolojik yatırımlarıyla ana ürün gruplarında Renault, Peugeot, Nissan, Honda, Ford, Fiat, Hyundai fabrikalarına direkt satışını artırdı, ayrıca yeni aldığı proje ile Daimler'in de tedarikçisi olmaya hak kazandı. Bunun yanında Valeo, Zf Sachs, Faurecia, Wabco, Bosal, Mapa gibi otomotiv yan sanayi firmalarına hassas parça üretimlerine de devam ediyoruz.

Orhan Holding şirketleri olan Yaysan Teknik A.Ş ve Elta A.Ş'yi de sırasıyla 2010 ve 2011 yıllarında bünyemize kattığımızı ifade etmek istiyorum.

Karacabey'deki tesisimizde yay ve metal ürünlerini, kriko, stepne taşıyıcı, yağ seviye boruları, vites ara kolları, kaput dayama ile beraber hassas yayları, motor sübap yayları, debriyaj ve amortisör yayları üretiyoruz.

Or-Metal Sünger: Bursa-Ovaakça'daki bu tesisimizde özellikle poliüretan esnek blok sünger ve poliüretan kalıp sünger üretiminde uzmanlaştık...


5.HAT
4.HAT
378



Sıla Teknik: Bu firmamızın Gemlik ve Bursa merkezdeki iki fabrikasında; el freni teli, debriyaj teli, motor kapağı açma teli, bagaj kapak teli, gaz pedal teli, koltuk kumanda teli, yağ ve hız gösterge kabloları ile plastik parçalar üretiliyor. Nobel Automotive: Temmuz 2007'de ABD merkezli otomobil ve kamyon parça üreticisi Dana Corporation'un 7 ülkedeki akışkan iletim hatları şirketini ve varlıklarını satın alarak, grubumuza Nobel Automotive olarak dahil ettik ve global firmalar liginde yer almaya başladık.

İKİNCİ KUŞAĞA VE TÜM KADROLARIMIZA GÜVENİM TAM…

Ben halen Orhan Holding Onursal Başkanıyım… Orhan Holding Yönetim Kurulu Başkanı olan oğlum Halil Murat Orhan, Boğaziçi Üniversitesi Kimya Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu, University of San Francisco'da finans üzerine MBA tahsilini tamamladı. Kızım Ayşegül Orhan ise Orhan Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olup, Bilkent Üniversitesi'nde turizm, Amerika'da University of Illinois de ise işletme eğitimi aldı. Oğlum ve kızım; diğer profesyonel kadrolarımız, tedarikçilerimiz ve binlerce çalışanımızla birlikte Orhan Holding'i global firmalar liginde layık olduğu en üst noktalara çıkarmak için yoğun bir tempoda çalışıyor. Bu manada bütün kadrolarımıza güvenim tam…

VERGİ DÜZENLEMESİ MUTLAKA EMİSYON MİKTARINA GÖRE BELİRLENMELİ…

Uzun yıllar otomotiv sanayinde faaliyet gösteren bir sanayici olarak, sektörün mevcut durumuyla ilgili de bir-iki tespitte bulunmak



istiyorum. Ülkemizde özellikle binek otomobiller üzerindeki vergi yükünün çok yüksek olması, yabancı yatırımların artmasındaki en büyük engellerden birisi… KDV ve ÖTV'yi içeren vergi uygulaması en düşük motor hacmine sahip binek otomobillere bile yüzde 65 vergi yükü getiriyor. Bu da ülkemizde kişi başına düşen araç sayısının düşük seviyelerde seyretmesine yol açıyor. Dolayısıyla motor hacmi ve araç yaşı yerine emisyon miktarlarına göre yapılacak vergi düzenlemesi yabancı yatırımcılar için ülkemizi daha cazip hale getirecek…

OTOMOTİVDE HURDA İNDİRİM DESTEĞİ ÇOK ÖNEMLİ…

Ülkemizde mevcut araç parkının yüzde 50'den fazlasının 12 yaş ve üzeri araçlardan oluştuğu düşünüldüğünde "hurda indirim desteği" hem iç pazarın canlandırılması hem de Kyoto Protokolü'nün getirdiği yükümlülüklerin sağlanması açısından değerlendirilmesi gereken bir seçenek olarak öne çıkıyor.

ÜLKEMİZE GÜÇ KATMAK HEPİMİZİN EN BAŞTA GELEN HEDEFİ OLMALI…

Son olarak; gençlerimize, kendi işini kurmak isteyen girişimcilerimize de bazı tavsiyelerim var. Genç nesli çok başarılı buluyor ve onlara güveniyorum… Ülkemiz, kentimiz ve ailemiz için çalıştığımızın bilincinde olalım… Avrupa Birliği'ne girmemiz ülke olarak bizi ciddi manada atağa kaldırır. Bu yönde atılacak olumlu adımları hepimiz destekleyelim.
Eğitim çok önemli ve her yaşta süren bir olgu. Doğduğum yer olan Yenişehir'de bir yüksekokul yaptırdım. Eğitime olan desteğimiz bundan sonra da sürecek. Yetişmiş insan gücü, Türkiye ekonomisinin geleceği için elimizdeki en önemli hazine… Dolayısıyla Türkiyemize güç katmak hepimizin en başta gelen hedefi olmalı…

FRANSA HÜKÜMETİ 'LEGİON D'HONNEUR' ŞÖVALYELİK NİŞANI VERDİ

Fransa'da en fazla istihdam sağlayan Türk şirketi olmamız ve bu ülke ekonomisine katkılarımızdan dolayı Fransa hükümeti tarafından şahsıma 'Chevalier dans l'Ordre de la Legion d'Honneur' şövalyelik nişanı verildi. Fransa'nın Türkiye Büyükelçiliği tarafından İstanbul'daki Fransız Sarayı'nda gerçekleştirilen törene birçok işadamı katıldı. Törende yaptığım konuşmada, şövalyelik rütbesi ile onurlandırılmış olmaktan büyük bir gurur duyduğumu dile getirdim ve "Biz Fransa'ya inandık, ama Fransa da bize inandı. 1972 yılında Renault, o zamanki şirketimiz Teknik Malzeme'den parça üretmemizi istedi. Ürettik… O tarihten sonra da Renault bizden ne istediyse yaptık. Renault büyüdü, biz de büyüdük. Renault globalleşti, biz de bugün 13 ülkede yatırımı olan bir şirket haline geldik" dedim. Fransızca bilmediğimi, ancak Fransız gibi düşünüp-hissettiğimi belirttim, nice değerli bilim insanı, edebiyatçı, sanatçı, siyasetçinin de bu nişanla onurlandırıldığını hatırlattım. Öte yandan, bu nişanın, 20. asrın en büyük lideri, kurtarıcımız, kurucumuz büyük Atamıza, Mustafa Kemal Atatürk'e de verilmiş olması, bizim sevincimizi ve onurumuzu sonsuz kat artırdı.

2023 YILINDA 2.6 MİLYAR EURO CİROYA ULAŞMAYI HEDEFLİYORUZ (ORHAN HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI MURAT ORHAN)

Orhan Holding, şu anda dünyanın önde gelen yan sanayi gruplarından… Çok değil, sadece 6 yıl önce Türkiye sınırları içinde vardık. 2007 yılında sektörün gerçeklerine ayak uydurmak amacıyla globalleşme kararı aldık. 'Ya global bir sıçrama yapacaktık, ya da lokal kalıp yavaş yavaş küçülecektik.' Dolayısıyla aldığımız bu globalleşme kararı ve ardından hayata geçirdiğimiz yenilik ve ataklarla son 6 yılda dünya çapında büyümeye, hızla gelişmeye başladık. Şu anda dünyanın 3 kıtasında ve 13 ayrı ülkesinde Orhan Holding olarak faaliyet gösteriyoruz. Holding olarak önümüzdeki süreçte Brezilya, Çin, Rusya ve Hindistan gibi ülkelerde daha da büyüme potansiyelimiz var.

Cumhuriyetimizin 100. kuruluş yıldönümü olan 2023 yılında Orhan Holding, dünya otomotiv yan sanayi devlerinden birisi olacak. Bütün plan-program ve hedeflerimiz bunun üzerine kurulu… Orhan Holding 2023 yılında, geçmişteki büyüme ivmesini devam ettirerek 2.6 milyar Euro ciroya ulaşmayı amaçlıyor…



İHSAN İPEKER

İPEKER TEKSTİL YÖNETİM KURULU ÜYESİ

“İpeker Tekstil olarak kendini yenileyen ve günün getirdiği farklılaşmaya uyum sağlayan bir firmayız.”

Osmanlı döneminde, 1800’lü yılların sonlarında, o dönem “Gaffarzadeler” olarak bilinen ailemiz ipek böceği tohumu ticaretiyle uğraşıyormuş. Soyadı Kanunu sonrasında “Gaffarzade” ailesi, ipek işiyle uğraştığı için “İpeker” soyadını almış. Aynı dönemde ipek böceği tohumu ticaretini sürdürürken “neden biz bu işin ipliğini de üretmiyoruz, tekstüre kurmuyoruz” demişler ve iplik üretmek üzere yatırıma girmişler. Yatırımın ardından tekstüre ipliği üretip satmaya başlamışlar. Malum o dönemde Bursa’ya çok sayıda Fransız gelip-gidiyor ve yurtdışında da Bursa dokuması kullanılıyor.

Eski tarihi ipek fabrikamızın bazı bölümleri ve binaları korunarak bugün Umurbey’de Koç Müzesi’ndedir. Cumhuriyetin ilk yılla-

rında çok az entegre tesis olduğu için dönemin diğer ülke kralları, cumhurbaşkanları ve önemli şahıslar Türkiye'nin gururu olarak İpeker'e getirilirmiş.

AİLE BÜYÜKLERİMİZDEKİ İLERİ GÖRÜŞLÜLÜK İPEKER'İ BU NOKTALARA GETİRDİ…

1930'a gelindiğinde ailede, "Dokumayı da kendimiz yapalım" düşüncesi ortaya çıkmış ve ciddi bir dokuma tesisi kurulmuş. Türkiye'nin özel sektör eliyle kurulan ilk entegre tekstil sanayi kuruluşu İpeker'dir…

1930'da, tesisimiz kurulduğunda, büyük dedemizin vizyonunu şöyle anlatabilirim: Daha o tarihlerde dedelerimize gerekli eğitimleri aldırmış, lisana önem vermiş, işletmelerine yabancı know-how sahibi mühendisler getirmişler. Bu vizyon, gelecek kuşaklara da aktarılmış… 1940 ve sonrasında dedelerimiz boya-baskı-apre bölümleri ile beraber Avrupa'nın nadir entegre ipek tesislerinden birini oluşturmuşlar.

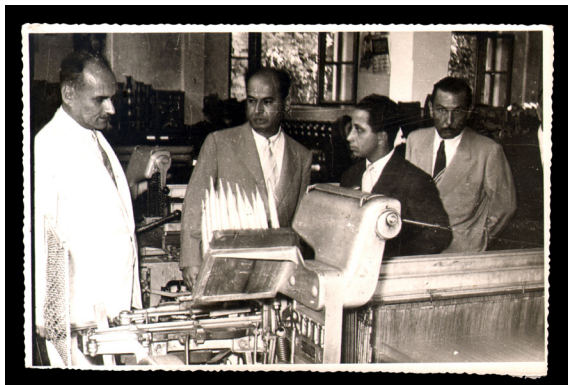
Türkiye'nin ilk OSB'si olan Bursa OSB'de halen faaliyet gösterdiğimiz yeni fabrikamızın temelleri 1958 yılında atılır ve 1961 yılında devreye alınır. OSB'nin ilk üç fabrikasından biridir İpeker… Rahmetli dedem İhsan İpeker, o dönem BTSO Yönetim Kurulu Başkan Vekili görevini de sürdürüyor ve Bursa OSB'nin kurulmasına önderlik eden kişilerden… Sanayiciliğin zorluklarıyla uğraşmışlar, yurtdışından gelen makineleri indirecek vinç bile yokmuş Bursa'da, her seferinde ordudan yardım istemişler. Yepyeni bir sanayi bölgesi kurulmasına öncülük etmiş, altyapısının kurulmasında büyük katkı sağlamışlar. Zaman içinde Umurbey fabrikamızdaki bütün işler kısım kısım OSB'deki fabrikaya getirilmiş ve Bursa OSB'deki fabrikamız, tek tesis olarak full entegre çalışır hale getirilmiş.

1990'DA AMERİKA'YA BÜYÜK İHRACAT BAŞLATTIK…

İlerleyen yıllarda Türkiye'deki ilk otomatik baskı makinesini yine İpeker getiriyor, İsviçre Buser makineleri… Artık İpeker'de eskiden manuel baskı makineleri ile yürütülen bu işler otomatik hale getiriliyor. Yine İpeker, 1980'lerde kendi koleksiyonları ile direkt ihracat yaparak bir ilke daha imza atıyor. Yani yabancının, Almanın fasonculuğundan çıkarak kendi ürününü satan, ihraç eden bir Türk firması oluyoruz.

Bizim için 1990 yılı dönüm noktası oluyor. O tarihte Amerika'ya ilk büyük ihracatımızı yapıyoruz.

1995 yılında yine tarihi bir karar alarak, ürettiğimiz ürünlerin yabancılar tarafından kendi markalarıyla satılarak, katma değeri de haliyle onlara kalarak satılmasının önüne geçmek için Almanya'da İpeker GmbH şirketini kuruyoruz. Aile büyüklerimizin bu kararı yine vizyon sahibi olmayı gerektiren bir adım… Diyorlar ki "Biz burada dörde üretiyoruz, Alman hiçbir şey yapmadan sadece kendi etiketini yapıştırarak sekize satıyor…" Dolayısıyla İpeker GmbH şirketinin kuruluşu bu düşünceyle başlar. Toptancılara son verilir. Tam teşekküllü bir Alman firma… Bünyesinde 14 Alman çalışanı var. Komple Alman kimlikli bir firma… Buradan katma değer sağlayarak hem fuarlara kabul edilme, hem de yurtdışı organizasyonlarda Avrupalı olarak görülme bize ciddi katkı yaptı. Oradaki gümrükleme, numune satış süratini hızlandırarak Almanya'da Alman üreticilere rakip olduk. Birçok firma ödeme riskleri alırken biz GmbH sayesinde sigortalı satış yapmada da öncü olduk. Bu şirket İpeker için dönüm noktası oldu. Dolayısıyla Türkiye'de düşük fiyat politikası başta olmak üzere birçok problemle uğraşmanın ötesinde komple yabancı bir ekiple dünyaya açıldığınızda çok ayrı noktalara gelinebildiğini anlamış olduk. Böyle bir organizasyon ya-



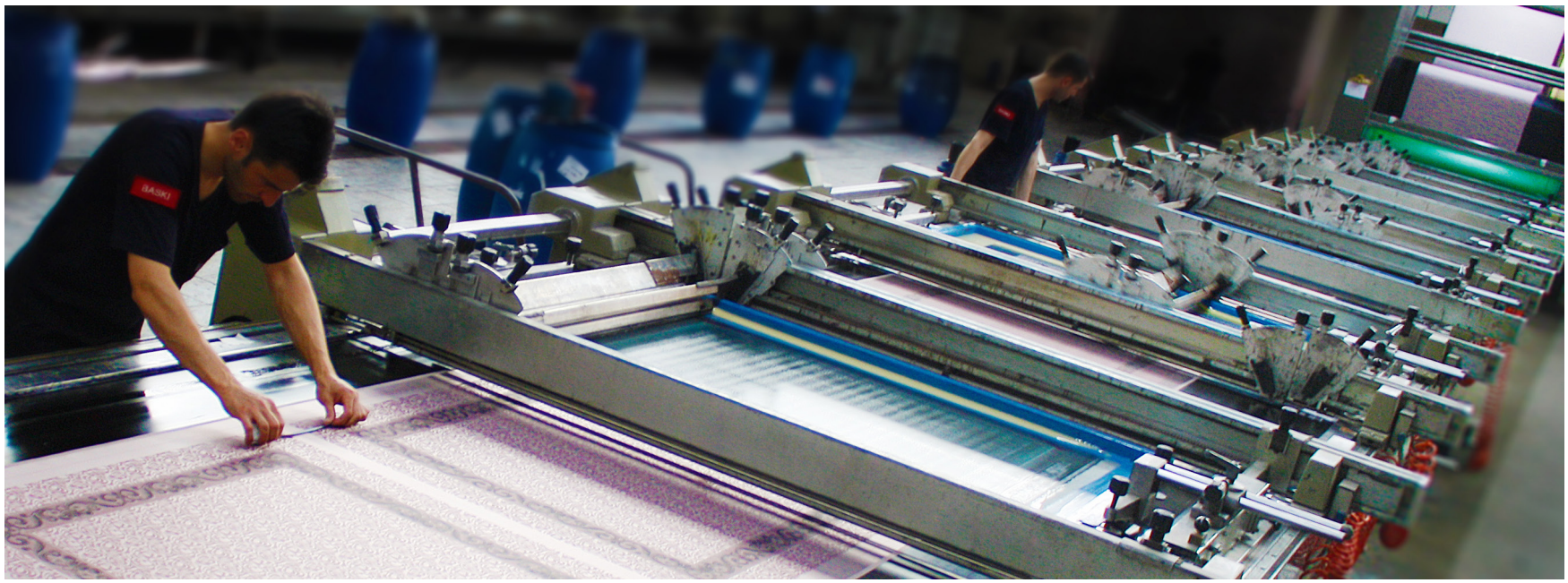
İhsan İpeker ve Muhsin İpeker Kral Faysal'a dokuma tezgahlarını gezdirirken.



Cumhurbaşkanı Celal Bayar ipek kozalarını incelerken.







pısıyla dünyada giremediğiniz pazar kalmıyor ve haliyle fiyat olarak da daha rekabetçi oluyorsunuz.

KATMA DEĞERLİ ÜRÜN SATMAK İÇİN YURTDIŞI AĞINIZ OLMALI…

Aylık üretim kapasitemiz 800 bin ila 1 milyon 200 bin metre kumaş arasında değişiyor. Katma değerli mal satmak için mutlaka yurtdışı ağınızı kurmanız gerekiyor. Ona göre vizyonunuz ve koleksiyonunuz olmalı… İngiltere ve İtalya'da tamamen bize bağlı çalışan tasarımcılarımız var. Almanya'daki ekibimiz de durmaksızın çalışıyor. Bu insanların bilgi ve yeteneği ile buradaki kumaş üretim becerisi birleşince dünyada daha farklı bir yer ediniyorsunuz ve haliyle fiyat kategoriniz de buna göre değişiyor.

İNGİLİZ MÜŞTERİNİN FİYATIMIZI YÜKSEK BULMASI, YENİ BİR DÖNEMİN BAŞLANGICI OLDU…

Biz uzun yıllar Almanya ağırlıklı bir firmaydık. Fakat Almanya ekonomisinde yavaşlama olunca 2002'de İngiltere pazarına da ağırlık vermeye başladık. Bu noktada sizlerle bir anımı paylaşmak istiyorum. Birkaç yıl önce İngiliz bir firmanın yetkilisi bizden kumaş almak için fabrikamıza geldi. Koleksiyonlarımızı gösterdik, fiyatlarımızı söyledik. Ancak İngiliz yetkili fiyatları duyunca hiç memnun kalmadı ve "olmaz" dedi. "Neden olmaz" dediğimizde ise bize şu açıklamayı yaptı: "Sizin İpeker olarak fiyatınız, aynı ürünü üreten İtalyanlar ile Türk rakiplerinizin ortasında olmalı. Dolayısıyla verdiğiniz bu fiyat yüksek…" Öyle canımız sıkıldı ki… Bunu haksızlık olarak değerlendiriyorsunuz. Çünkü makine parkınız İtalyanınkinden daha iyi, üretim bilgi-beceri ve yeteneğimiz de aynı şekilde onlardan geri değil… Durum böyle olunca niye bizim fiyatımız İtalyanınkinden daha aşağıda kalıyor. Madem ki durum böyle… Hemen bir karar verdik. Yurtdışındaki acentamıza dedim ki: "Bana hemen, özellikle Marks & Spencer'de çalışmış, tecrübe edinmiş, hatta mümkünse oradan emekli olmuş bir tasarımcı bulun…" Tam da istediğim şartlarda birini buldular ve o kişiyi koleksiyonların başına getirdik, işi Londra'da konumlandırdık. Şu an İngiltere'deki konumumuz üst kategori üreticiler… İngilizi İngiliz ile muhatap ederek, artık o fiyat farkını bize söyletemez hale getirdik.

İNCELTME MAKİNESİ BİZİM İÇİN DÖNÜM NOKTALARINDAN BİRİSİDİR…

Bizim için dönüm noktalarından birisi de şudur: 1980'lerde Kontinü inceltme makinesini getirdik Bursa'ya… Dünyadaki iki makineden bir tanesini… Sonsuz devam eden, kesintisiz anlamına gelir Kontinü… İnceltme makinesi… Bu makineyi getirmemizin nedeni şuydu: O dönemde ülkede kaçakçılık devam ediyor, isteyen her istediğini getiriyor, her şey kanun-nizam dışında seyrediyor. Siz her şeyi tam standardında yerine getiriyorsunuz, ipek çekip iplik üretiyorsunuz, ancak yukarıda bahsettiğim yollara sapanlarla haliyle rekabet edemiyorsunuz. "Bu iş böyle olmayacak" demiş büyüklerimiz… Türkiye'de ipek üretimi düşmeye başlamış, hastalıktan dolayı tohum bulamıyorsunuz… Tekrar bir araştırma içine girmişler, yurtdışında araştırma yapmışlar ve sonuçta bahsettiğim bu teknolojiyi bulmuşlar.

Anti parantez şu bilgiyi de vermek istiyorum. İpeker, tekstil sektöründe çok nadir görülecek A'dan Z'ye bütün çalışmalarını tam anlamıyla kayıt altına alan bir firmadır. Yüzde 100 kurumsal çalışırız. Maalesef kayıtsız eko-



nomi, haksız rekabet 83 senedir aleyhimize çalışıyor. Sektörümüzde inovasyon olmadan rekabet edebilme şansınız yok. Biz bunun neredeyse bir asırdır farkındayız ve bütün çalışmalarımızda bu ilkeyi gözetiriz. Piyasadaki haksız rekabet bizi hep daha ilerici olmaya zorladı. Nihayetinde, yukarıda bahsettiğim makineyi getiriyorlar, ancak know-how'unu çözene kadar aylar geçiyor. İlk çalıştırdıklarında ise, o dönemin ipek duayeni rahmetli Muhsin amcam halen hayatta… Büyüklerim, büyük amcama, "Bu ipek nasıl olmuş?" diye soruyor. Büyük amcam alıyor eline, bakıyor ve "Harika olmuş" diyor. Bizimkiler, "Tamam bu iş oldu, Muhsin İpeker de bunu ipek zannettiyse bu iş bitmiştir" diyorlar. Sonrasında ipek tesisimiz, yani Avrupa'nın son entegre ipek tesisi de kapanmış oluyor. Yerini ipek tuşeli mallar ve en önemlisi bakır ipeği Cupro alıyor. Şu anda halen fibrile Cupro'nun entegre üretiminde Türkiye'de tek, dünyada sayılı firmalardanız…

İPEKÇİLİĞE KEŞKE DEVAM EDEBİLSEYDİK, ANCAK OLAMADI…

Yeni makineyle yapılan işlem sonucunda ortaya, inceltilmiş polyesterden terletmeyen, elektriklenmeyen, nefes alan dökümlü ipek görünümlü bir ürün çıkıyor. Böylelikle ipek Türkiye'de bitiyor… Büyüklerimiz hep, "İpeği başlatan da bizdik, bu yeni makineyle bitiren de biz olduk" derler…

Olayların bu noktaya gelmesinin nedeni tamamen piyasada yaratılan haksız rekabettir. İpek tesisimizi 1980'li yılların sonuna doğru tüm makine parkıyla birlikte Brezilya'ya sattık… Bugün dışarıdan getirdiğimiz ipekleri koleksiyonlarımızda kullanıyor veya az harmanlı kaliteler dokuyoruz. Keşke devam edebilseydik, ancak olmadı…

İNOVASYON OLMAZSA-OLMAZDIR…

İpeker'in teknolojik olarak kumaş üretiminde piyasada çok farklı noktaya gelebilmesinin ana sebeplerinden bir tanesi de; "Yarışta sürekli bir adım önde gitmezsek var olamayız" düşüncesidir. Yani inovasyon, inovasyon, inovasyon… Yenilik yapmazsak rekabet edebilme şansımız olmaz. Bunu bildiğimiz için yıllardır dur-durak demeden çalışıyoruz. Hep yeni konular ve yeni teknolojilere yoğunlaşıyoruz. Bu süreç hep devam ediyor. Know-how ancak kalifiye elemanla oluyor ve bu nedenle çalışanlarımız başarımızın önemli bir parçası… İpeker birçok firma gibi eleman sirkülasyonunu prensip edinmiş bir firma değil, çalışanını emekliliğine kadar ailesinin parçası sayan bir yapı… Bu yapının sonucunda doğal olarak kalite ortaya çıkıyor.

85'İN ÜZERİNDE KUMAŞ VE BİNLERCE DESEN…

Çok geniş bir ürün gamımız var. Bu da bugün kendi benzerleri arasında dünyada olmayan bir ürün yelpazesi… Biz 360 derece tekstili görebiliyoruz. Cupro, ipek, pamuk, yün, floş, viskon, akrilik, tactel, tencel, modal, polyester, keten ve bunların elastanlı karışımlarını örme, dokuma jakar olarak boyalı veya baskılı üretebiliyoruz. Baskıda gerek konvansiyonel gerekse digital baskı teknikleri kendi içlerinde çok çeşitlilikte gerçekleştiriliyor. Dünyada kendi alanımızda bu çeşitlilikte çalışabilen çok nadir firmalardan biriyiz. Armani de müşterimiz H&M de… En büyük kabiliyetimiz; volümün içinde butikleşebilmek, volüme de butik gözüyle bakabilmektir. Bunu da 580'e yakın aktif müşteri ve 85'in üzerindeki kumaş kalitesiyle yapıyoruz. Binlerce deseni söylemiyorum bile…

ARMANİ KOLEKSİYONU İÇİN PET ŞİŞELERDEN ÜRETİLEN İPLİKLERİ KULLANIYORUZ…

İtalyan tekstil devi Miroglio ile beraber hazırladığımız NewLife koleksiyonu tamamen GRS sertifikalı recycle bir ürün gamı... Bu ürünleri ipekten ayırt edilemez bir teknikle üretiyoruz ve çevreye duyarlılığı moda ile birleştiriyoruz. Armani koleksiyonunda kullanılması da bunun en güzel örneği… Ekolojik ürünlerin üretimi ciddi pay oluşturuyor artık… İpeker insan sağlığına zarar vermeyen üretim yapmada da öncü ve kendi alanında Oeko-Tex belgesi alan ilk firmadır.

BİZDE YENİLİK HİÇ BİTMEZ…

Biz İpeker Tekstil olarak kendini yenileyen ve günün getirdiği farklılaşmaya uyum sağlaya-

cak ürünleri yaratabilmede gerekli makine parkına yatırım yapan bir firmayız. Türkiye'de ekolojik kumaşın entegre üretimini kendi alanında tek yapan firma olma özeliğine sahibiz. Gerekli sertifikasyonlara sahibiz. Yeni bir iş kolu olarak ekolojik ürünlerde çevre dostu seri dijital baskıda büyümeyi planlıyoruz. Bizde yenilik bitmiyor.

HEDEFİ OLMAYAN FİRMA YAŞAYAMAZ…

Kendi alanımızda dünyada öncü konumdayız. Yani bayana yönelik baskılı ve boyalı dış giyim kumaş üretiminde ve bunun koleksiyon üretimi ile koleksiyon satışında…

Hedefi olmayan firma yaşayamaz. Bu büyüklerimizin felsefesidir. Öncelikle aile birlik ve beraberliğinizi koruyacaksınız ve jenerasyonlar arasında devir-teslimi yapabilmeyi, o kurumsal noktaya gelebilmeyi başaracaksınız. Firmanın inovasyonunu devam ettirmek için gerekli teknolojik altyapıyı sağlamak ve bununla birlikte gerekli elemanları yetiştirmek de çok önemli. Son dört yılda hemen hemen bütün departmanlarımızda yeni teknolojiye yönelik makine yatırımında bulunduk ve 2013-2014'te de buna devam ediyoruz. Her alanda, her birimde ve teknolojik altyapıda tekrar yenilenmemizi sağladık. Teknolojik yenilenme, yeni ürün gamları ortaya çıkarıyor ve daha katma değerli, daha yapılamayan ürünleri yapıyoruz. Yani tam anlamıyla İpeker felsefesinde olduğu gibi… Hedefimiz etik ve ailevi değerlerini koruyarak günün gerektirdiği değişimi sağlayabilen, sürekli gelişim içerisinde olan bir İpeker…

İPEKER, TEKSTİL SEKTÖRÜ İÇİN HEP OKUL GİBİ OLDU…

İpeker Tekstil tarihinde hep bir okul gibi oldu. Bunu herkes bilir. Bizden emekli olan çalışanlar başka tekstil firmalarında işe başlamıştır. Fakat bizde yetiştirmek bitmiyor, okul olmaya devam ediyoruz. Bizi biz yapan çalışanlarımızdır. Öncelikle bunun altını çizmeliyiz. İşimizin özü tekstil ve burasıyla ilgili kararlarımız burasının devamı üzerine kurulu… Biz kendi içimizde bundan 7 yıl önce bir toplantı yaptık. Üçüncü jenerasyondan bizlere, dördüncü jenerasyona devir-teslim kararı alındı bu toplantıda… Böyle bir karar Türkiye'de ilktir… Bu yapıda, bu eskilikte bir firmada böyle bir devir-teslim çok önemli bir karar. Bugün bizler, yönetim kurulu çatısı altında 3. ve 4. jenerasyonların sinerjisini en büyük sermayemiz olarak görüyoruz.

2013 YARIYIL BÜYÜMEMİZ YÜZDE 22…

Ürün yelpazemizi genişlettik ve sonrasında pazarlama ayağı… Pazarlama bölümümüz dört yıllık yapılanmanın sonucunda meyvelerini vermeye başladı. Tekstil sektörü sıkıntıya girmişken biz bu yılın ilk yarısı itibariyle yüzde 22 oranında büyüdük.

UZAKDOĞU ÜLKELERİNE İHRACATA BAŞLADIK…

"Uzakdoğu gelip bizi yerimizde vuruyor, biz de gidip onları yerlerinde vuralım" diye düşündük ve Çin, Kore, Japonya başta olmak üzere Uzakdoğu'da sekiz tane acente kurduk, o ülkelere ihracata başladık. Çok ünlü bir İtalyan firmadan transferler yaptık ve Çinlilerin, Japonların önüne bunları oturttuk. Dolayısıyla bu stratejimizle fiyatlarımız otomatikman İtalya seviyesine yükseldi. Uzakdoğu'dan korkacak hiçbir şey yok.

EKONOMİYE EN CİDDİ KATKI TEKSTİL SEKTÖRÜNDEN…

2023 hedefleri çok güzel ancak bu hedefleri koyarken Türkiye'nin belli üretimleri yapabilir duruma gelmesi lazım. Olaya tekstil açısından bakarsak; Tekstil bir ara hükümetimizin pek önem vermediği, adeta gözden çıkardığı bir üretim alanıydı. O dönemde otomotiv sektörü biraz daha ön plana alınmıştı. Ancak rakamlara baktığınızda, ülkeye otomotivden veya diğer belli başlı ana sektörlerden daha fazla katma değer bırakan sektörün tekstil olduğunu görürsünüz. Pamuktan, viskondan, polyesterden başlıyorsunuz nihai ürüne kadar… Yine ithalat-ihracat dengesine bakıyorsunuz, artı bırakan sektör tekstil… İstihdam açısından da benzer katkıyı en fazla tekstil sektöründen görüyorsunuz.

Tekstil işletmeleri genelde aile işletmeleri… Bizler buradayız ve hiçbir yere gitmiyoruz. Bütün bu hususların çok iyi bilinmesi ve sektörlerle ilgili birtakım makro ekonomik kararlar alınırken bunların göz önünde bulundurulması gerekiyor.

İÇİMİZDEKİ ÇİNLİLERLE REKABET EDİYORUZ…

Türkiye'de hangi firma farklı ürün yapmayı kendine felsefe edinirse veya yaptığı ürünün en iyisini rekabetçi bir fiyat dengesi içinde yaparsa o firmanın geleceği çok parlaktır. Ancak bizler fiyat konusunda maalesef kendi içimizdeki Çinlilerle rekabet ediyoruz Türkiye'de… Türkiye şartlarında bu kadar fiyat farkının olabilmesi mümkün değil. Çalışan hakları tam ödenmiyor, firmalar vergileri, kıdemleri tam ödemiyor. Hakkıyla iş yapan tekstil firması yok denecek kadar az.

ENERJİ FİYATLARI REKABET EDEBİLİR SEVİYEYE İNDİRİLMELİ…

Türkiye'de sanayinin emin adımlarla ilerleyebilmesi için öncelikle girdi maliyetlerinin, en başta da enerji fiyatlarının düşürülmesi, bunun bir devlet politikası olarak belirlenmesi gerekiyor. Bugün sanayi firmalarının sırtında işçilik giderleri de ciddi yük oluşturuyor. İpeker, tekstil firmaları arasında işçisinin hakkını veren ve tüm mali sorumluluklarını yerine getiren nadir firmalardandır. Fakat böyle olanlar Türkiye'de ne yazık ki hep, deyim yerindeyse sopa yedi! Dolayısıyla biz 80 yıldır hep sopa yiyen firma konumundayız. Siz bütün sorumluluklarınızı harfiyen yerine getiriyorsunuz, OSB içinde olmanın fatu-



rasını ödüyorsunuz, atığınızı sisteme dahil ettirip ayrıca onun bedelini ödüyorsunuz, ancak birçok rakibiniz bunları yapmadığı için sizden fiyat yönüyle avantajlı konuma geçebiliyor.

Bu haksız rekabetin önlenememesi, bazı ciddi kuruluşların devam edememesine sebep olacak. 2023 hedefinde Türkiye'de katma değer katacak olanlar da bu ciddi kuruluşlar değil mi? Yani işini hakkıyla yapanlar, firma kültürü olanlar ve inovasyona odaklananlar… Dolayısıyla haksız rekabetin önüne geçmek, enerji fiyatlarını rekabet edebilir seviyeye indirmek ve doğru kur politikası yürütmek Türkiye ekonomisinin olmazsa olmazlarıdır…

TEŞVİKLER FİRMA BAZINDA VERİLMELİ…

Türkiye'de sanayiye verilen teşvikler de kısıtlı… Eğer kalkınmada öncelikli bölgelere giderseniz belli teşvikleri, kolaylıkları alabiliyorsunuz. Fakat uzun yıllardır Bursa'da faaliyet gösteren, çalışanları burada oturan ve kalifiye olan bir firma tesisini kapatıp nasıl Doğu'ya gidebilir? Teşvikler firma ve sanayi bölgesi bazında incelemeler yapılarak verilmeli. Dolayısıyla teşvik sistemi de ekonominin kuralları içinde doğru biçimde uygulanabilirse tekstilin gelecek dönemi çok aydınlık olabilir.

TÜRKİYE EKONOMİSİ DÜNYA ÖLÇEĞİNDE BASAMAK ATLADI…

Ekonomide yapılması gereken bu düzenlemelerin yanı sıra son dönemde belli başlı iyileştirmeler yapıldığını da söylemem gerekiyor. Ekonomik krizinin Türkiye'yi teğet geçtiği doğrudur. Türkiye ekonomisi, dünya ölçeğinde belli basamakları atladı, kendini ileri taşıdı. İnşallah 2023 yılı hedeflerini tutturuz ve bu hedeflerin tutmasında bizim de katkımız olur ve İpeker Tekstil olarak yeni yatırımlar yapmaya devam ederiz.

TÜRKİYE'YE GİREN KALİTESİZ TEKSTİL ÜRÜNLERİNE ENGEL ÇIKARILMALI…

Bugün bize belli ürünlerde antidamping vergisi koyan ülkelere ne yazık ki Türkiye aynı engellemeleri getiremiyor. Bu durumu birkaç yıl önce Çin'e ihracat yapmaya başladığımızda öğrendik. Önümüze "Çin standartları" denilen bir kağıt geldi. Diyorlar ki, "Buraya mal satacaksanız standartlarınız şunlar şunlar olmalı..." "Ne olabilir ki bu standartlar" dedik. Çin'in kendi malının standardı zaten ortada…

Standartlara bir baktık, Alman, İtalyan standartlarının da çok üzerinde, adeta ulaşılamaz boyutta… Yani özetle diyor ki, "Benim ülkeme mal satma…"

"Sana ambargo koyuyorum" diyemiyor da adına "standart" dediği bazı kuralları önünüze getiriyor. Bugün maalesef Türkiye bunu bile yapamaz durumda… Ne yazık ki ülkemize, dünyanın pek çok bölgesinden çürük-çarık, kullanılamaz boyutta tekstil ürünü giriyor ve bunları önleyemiyoruz. Bunların mutlaka önlenmesi ve bizim de, bize yapıldığı gibi bazı standartları, antidamping vergilerini tam anlamıyla uyguluyor olmamız şart.



İLKER BİLİKTÜ

BİL PLASTİK YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Üretimimiz hızla artıyor. Önümüzdeki dönemde, şimdiki kapasitemizi yüzde 50 daha yukarıya taşımayı hedefliyoruz.”

1963- Bursa doğumluyum. İlkokulu Hamzabey İlkokulu’nda, ortaokul ve liseyi Bursa Erkek Lisesi’nde bitirdim. Edebiyat mezunuyum. Liseden sonra eğitimime devam etmedim. Babamla birlikte çalışmaya başladım. Askerden geldikten sonra da iş hayatına devam ettim. ‘Alaylı’ dediğimiz gruptanım. Buradaki en önemli konu; pratiği almak… Çarşıdaki atölyeye gidip-gelerek, babamızdan alışverişin- ticaretin nasıl yapıldığını öğrendik. Cumhuriyet Caddesi’nde küçük bir dükkanımız vardı, orada da pratiğimi geliştirme imkanım oldu.

AİLE ŞİRKETLERİNDE İKİ KUŞAK BİRBİRİNİ KABULLENMELİ

Aile şirketlerinde iki kuşağın birbirini kabullenmesi, yani baba ile oğlun karşılıklı olarak sabır göstermesi çok önemli. O zamanlar babama karşı çıktığım konularda şimdi O'na hak veriyorum. Çünkü aynı durumları ben şu anda çocuklarımla yaşıyorum. Bu nedenle iş hayatında; karşı tarafı anlamaya çalışmak, sabır göstermek ve bazen hataları görmezden gelmek gerekiyor.

YA OKUYACAKTIM, YA DA BABA MESLEĞİNİ DEVAM ETTİRECEKTİM

Liseden sonra önümde iki seçeneğim vardı. Ya okuyacaktım ya da baba mesleği olan plastikçiliği yapacaktım. Okumadığımdan dolayı adeta iş kucağımda kaldı. Öbür seçeneğimi yaşamadığım için ne olurdu bilemiyorum. Ben baba mesleğinin içinde yoğruldum dersem abartmış olmam. Kendi kendime bir an bile pişmanlık duymadım. "İyi ki bu yolda devam etmişim" diyorum.

BİL PLASTİK SEKTÖRÜNDE BURSA'NIN İLK FİRMASIDIR

Biraz da şirketimizden bilgiler vermek istiyorum. Bil Plastik, 1967 yılında babam Ali Biliktü tarafından kuruldu. İlk işletmemiz Ulucami'nin altındaki saatçilerin olduğu alandaydı. Ortak olarak işe başlamıştı babam. Bursa'ya ilk naylon torba üretimini getiren firmayız. Sonra eski İpek Han'da imalata dört makineyle devam ettik. 1977 yılında Pilot Organize Sanayi Bölgesi-Yeşil Cadde'de üretim alanımızı oluşturduk. Üretimimizi organize sanayi bölgesine taşıyınca çarşıdaki dükkanımız da satış alanına dönüştürüldü.

Bil Plastik, plastik-ambalaj sektöründe Bursa'daki ilk firmadır. Aynı zamanda Türkiye'nin ilk organize sanayi bölgesi olan Pilot OSB'nin de ilk fabrikalarından… İlklerimizden biri de; üretimde kullandığımız makineleri kendimizin yapmış olması… Babam tornacı, amcam makine mühendisi olduğundan dolayı kafa kafaya verip, dizaynları Almanya'dan olmak üzere dört tane makine yapmışlar. Bu makinelerden ikisi halen fabrikamızda tıkır tıkır çalışmaya, yıllara meydan okumaya devam ediyor.

ŞİMDİKİ PİYASA KOŞULLARI DAHA OLUMLU

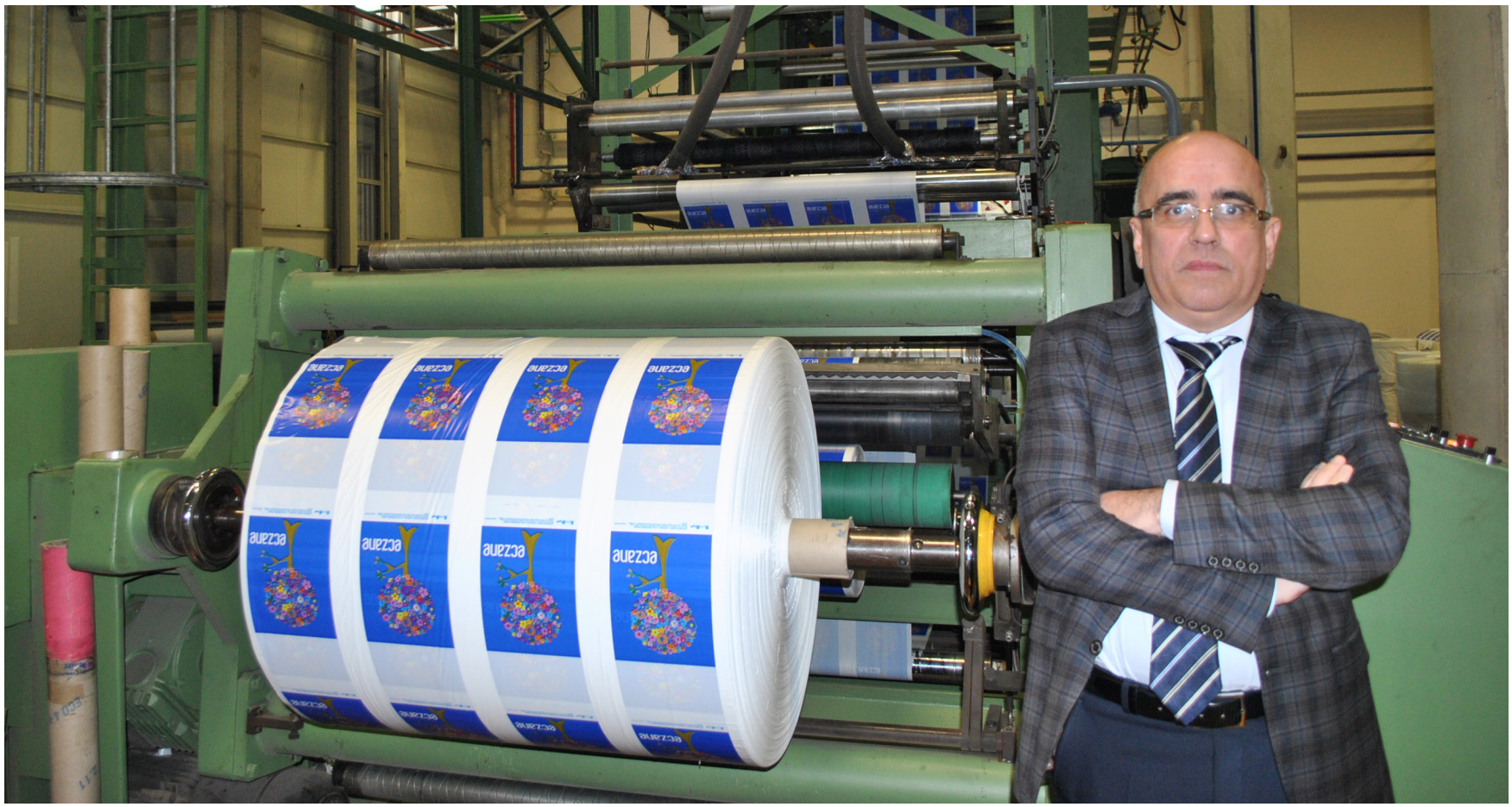
Üretimin, ticaretin belki de en güzel tarafı; bazı koşulların sizin tarafınızdan belirlenmesi… O zamanlarda plastik-ambalaj sektöründe Bursa'daki tek üretici olduğumuzdan dolayı fiyatı biz belirliyorduk. Pazarlama sıkıntımız da yoktu. Şimdiki gibi değil müşteri ayağınıza geliyordu. Aynı şekilde tek üretici olunca vadeyi de siz belirliyorsunuz. İşlerimiz 1970-1980 arası çok iyi gitti.

Dezavantajımız ise şuydu: Para kazanılıyordu ancak üretim azdı. Ayda 10-12 ton civarında… Daha teknolojik makinelerle, daha hızlı ve daha fazla üretim yapıldığı için şimdiki piyasa koşullarını daha olumlu görüyorum. Öte yandan, ambalaj kullanılan iş kollarının fazlalaşması da sektörümüz açısından büyük bir avantaj teşkil ediyor. Eskiden elle kesim yapıyor, saatte 15 kilo mal kullanabiliyorduk. Bugün en sıkıntımız olarak, yüksek hammadde girdilerini söyleyebilirim.

BABAMIZDAN ALDIĞIMIZ BAYRAĞI EN YUKARI TAŞIYACAĞIZ

Biz dört kardeşiz. 2001 yılında vefat eden babamdan kalma bu işi devam ettiriyoruz. İlk fabrikamızı kuran babama, yine aynı bölgede yer alan yeni üretim tesislerimizi görmek kısmet olmadı. Biz O'ndan devraldığımız bayrağı en yukarılara taşımak, yine plastik-ambalaj sektöründe öncü ve yol





gösterici olmak için tüm gayretimizle çalışmaya devam ediyoruz.

Eski üretim alanına göre yeni tesisimizde dört kat büyüdük. Bu ne demektir: Yeni yer, yeni yatırımlar, yeni makineler ve yeni teknoloji… Üretimimiz hızla artıyor. Önümüzdeki dönemde, şimdiki kapasitemizi yüzde 50 daha yukarıya taşımayı hedefliyoruz.

ÜRETİM KAPASİTEMİZİ DÖRT KAT ARTIRDIK

Bil Plastik; tekstil, gıda, otomotiv, mağazacılık başta olmak üzere hemen hemen her sektöre hitap ediyor. Marketlerde gördüğünüz plastik poşetlerden tutun da ihraç edilecek tüm sanayi ve ticari ürünlerin paketlenmesine kadar her alanda varız. Plastik esaslı ürünler üretiyoruz. Yedi santimetreden üç metreye kadar baskılı ve baskısız her türlü ambalaj ve torba üretimimiz mevcut. Son 1-1,5 yıldır üretimimizi eskiye göre dört kat artırdık.

Dış ticaret departmanımızı hizmete soktuk. İhracatımız günden güne artıyor. Dış satımımız genelde mağaza ve marketlerde kullanılan alışveriş poşetlerinden oluşuyor. Avrupa ve Ortadoğu ülkelerine ihracatımız var. Hedefimiz; kapasitemizin önce yüzde 10'unu, ilerleyen zamanda ise yüzde 20'sini ihraç etmek.

KENDİ İŞİMİZE YATIRIM YAPMAYA DEVAM EDECEĞİZ

Yeni projelerimiz daha bitmedi. İlk başta arsa, bina, makineydi… Arsa ve binayı bitirdik. Makine yatırımının da teşvik belgemiz kapsamında yüzde 60'ını tamamladık, yüzde 40'ını ise 2015 yılına kadar bitireceğiz. Bu tarihten sonra yeni planlar, yeni projeler gündeme gelecek. Farklı sektörlere yatırım yapmaktansa bütün enerjimizi mevcut işimizi daha da büyütmeye harcayacağız. Daha teknolojik makinelerle de hızımızı artırmak istiyoruz.

AVRUPA'DA PEKÇOK FİRMA BU SEKTÖRDEN ÇIKIYOR

Sektörümüzde kar marjı yüksek değil. Hammadde girdileri artıyor. Geçmiş yıllardan bugüne baktığımızda şunu görüyoruz. Türkiye'de arz sorunu başladı, firmalar bu işi yapmamaya başladı. Ciddi anlamda Avrupa'dan talep var, çünkü oralarda da çoğu firma bu işten çekiliyor. Biz neden devam ediyoruz? Az kazanmayı alışkanlık haline getirdiğimizden dolayı bu işi sürdürüyo-

ruz. Fakat ben sektörümüz açısından önümüzdeki sürecin daha iyi olacağını tahmin ediyorum.

KONUŞULANIN AKSİNE ÇEVREYE ZARARIMIZ YOK

Aslında bizim sektörümüz, kamuoyunda konuşulduğu gibi çevreye zarar vermiyor. Bizde ürün üretilir, fire çıkarsa eritilir ve bu yeniden hammadde olarak değerlendirilir. Çevreye herhangi bir atığımız yok. Türk ve Avrupalı firmaların bu sektörden çekilmeye başlamasının nedeni tamamen kar marjıyla alakalı bir durum. Türkiye ihracatının sadece yüzde 1'ini bizim sektörümüz gerçekleştiriyor.

Avrupa'da bizim sektörde çok büyük firmalar var. Aylık 25 bin ton üretim yapanlar söz konusu… Artık onlarla farkı kapatamayız. Yıllar önce birisi, "Biz 20 yıl sonra Avrupa'nın yerine geleceğiz" deyince Süleyman Demirel şu cevabı vermiş: "Peki Avrupa 20 sene sonra nerede olacak."

Eğri oturup doğru konuşmak lazım. Büyüyen firmaların özkaynakları çok güçlüdür. Daha kolay karar verip daha büyük yatırımlara girebilirler. Biz hayatımızdan memnunuz. Bu işin sonu yok. Aylık 22 bin ton üretim yaparım deyince kendini tartman lazım. Örneğin 100 metreyi 30 sanayide koşan birisi, ne yaparsa yapsın bu süreyi 15 sanayiye indirebilir mi? Durum bundan ibaret…

GENÇ GİRİŞİMCİLERE ÖNEMLİ TAVSİYELER

Genç girişimcilere şu tavsiyelerde bulunabilirim. "Bilgi olmadan fikir olmaz" derler. Gençler okulları bittiğinde en az iki yıl boyunca herhangi bir işletmede çalışmalı, iş hayatının kokusunu almalı. Sonra kendi branşlarıyla ilgili araştırmaları pratiğe dökmeliler. Kendi aile şirketleri varsa, uzun süre ailesindeki fertlerle çalışsınlar. Ondan sonra işletmenin yönetimini devralsınlar. O aşamaya gelinceye kadar herhangi bir şekilde pratik yapmazlarsa devam edemezler. Her şey kitapta yazdığı gibi değil. Hayat da böyle değil. Üniversite sadece kapıyı açan bir kilit... Eğitim şart ancak belirli makamlara gelmeden o tecrübeyi almak, en alttan başlamak gerekiyor. Çocuklarımın eğitimi bu yıl bitiyor. Onlarda da yukarıda ifade ettiğim bütün aşamalardan geçerek işletmeye gelecek.

SEKTÖRÜMÜZ DIŞ TİCARET FAZLASI VERİYOR

Ben aynı zamanda Bursa Plastik ve Ambalaj Sanayicileri Derneği'nin (BURPAS) Başkanıyım… Sektörümüz 2013 yılında ülke genelinde yüzde 17 gelişerek 12,7 milyar dolarlık büyüklüğe ulaştı. Plastik-ambalaj üretimi ve ihracatında kentimizin önümüzdeki süreçte daha da büyük paya sahip olacağını düşünüyoruz.

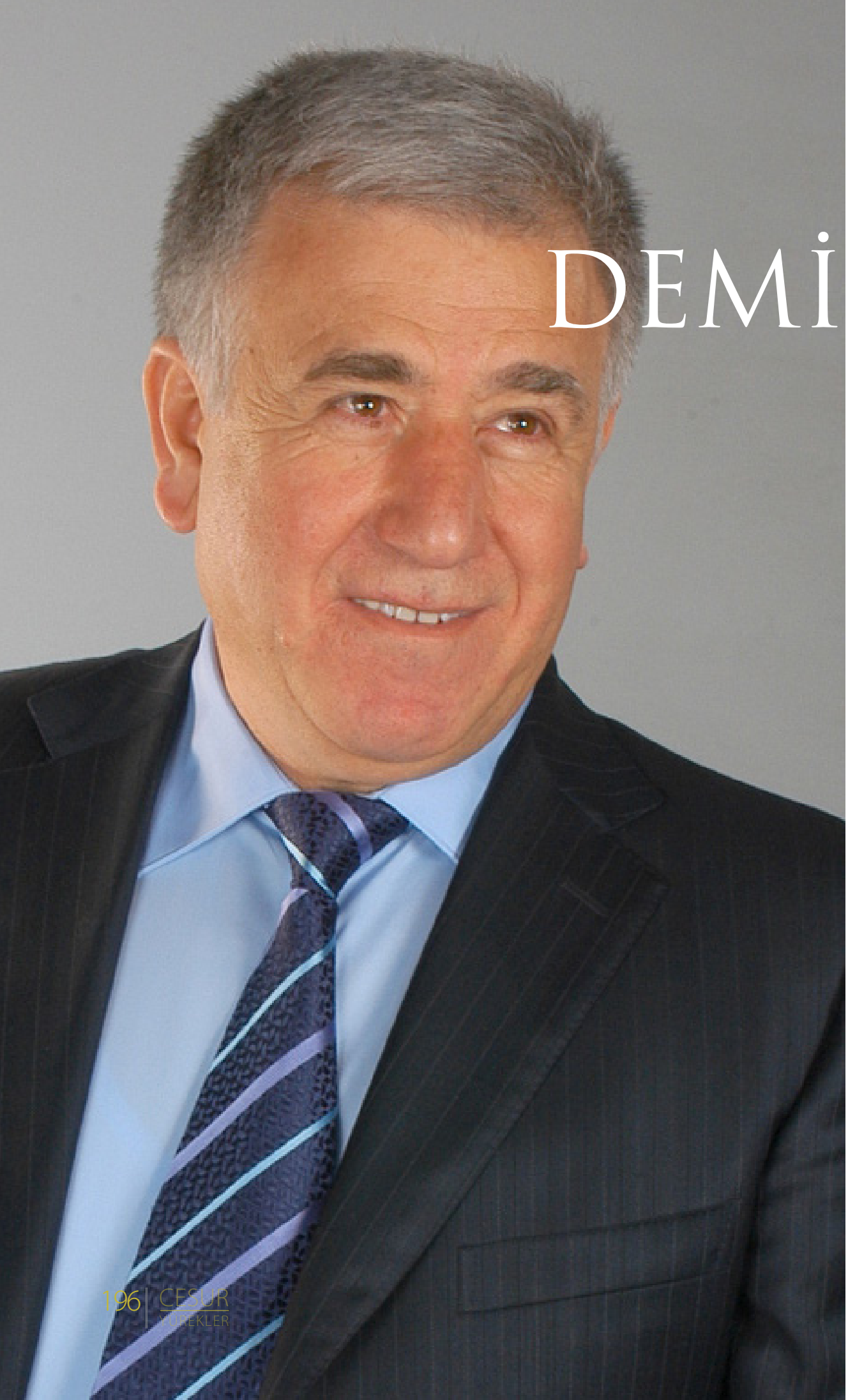
Ambalaj; Türkiye'nin dış ticaret fazlası sağlayan sektörleri arasında yer alıyor. Toplam üretim miktarı 2013 yılında, yüzde 13 büyüyerek 3,25 milyon ton olarak gerçekleşti. Yine geçen yıl ihracatımız, 2012'ye oranla yüzde 16 gelişerek 2 milyar 140 milyon dolar oldu. İhracatıyla birlikte ithalatı da artan sektörümüz 2013 yılında 1 milyar 721 milyon dolarlık alım gerçekleştirirken, yılsonu itibariyle 419 milyon dolarlık dış ticaret fazlası verdi. Türkiye, sektörümüzde dünya genelinde yüzde 2,6'lık üretim payına sahip. Bu oranla dünyada dokuzuncu, Avrupa'da ise ikinci sıradayız. 2014 yılı büyüme tahminimiz yüzde 17-18… Kurun artması, iç piyasada kredi kartı kullanımının sınırlandırılması sektörümüzü de olumsuz etkiliyor. Hammadde girdilerindeki yüksekliğin yanı sıra tüketimdeki azalmanın getirdiği kapasite düşüklüğü var. Hammadde artışı



zorluyor, çünkü sermaye gelirini artırman gerekiyor.

BİZLER ÜRETİRSEK SEKTÖR KAZANIR, TÜRKİYE KAZANIR

Herhangi bir sektörde orta ve uzun vadeli gelecek stratejilerini geçmişte yapılanlar belirler. Türkiye plastik üretiminde Avrupa ikincisi, birinci Almanya… Bu tartışılır, neden ikincilik? Üretimde kullandığımız makineler Alman, İtalyan ve İsviçre menşeili… Karlılık düşük olduğu için bu sıradayız. Tekstilde de bu şekilde oldu. Yapmamız gereken; katma değeri yüksek ürünler üretmek. Dış ticaret fazlası veren plastik üretimimiz var. İthalat ve ihracatla ilgili rakamlara baktığımızda bir kilogram ürünü 5,5 dolara almışız, sattığımız rakam ise sadece 2,5 dolar. Bu rakamı yükseltmemiz gerekiyor. Atıl kapasiteyi de değerlendirebilirsek ciddi kazanım elde ederiz. Çin'den ülkemize bir milyar dolarlık plastikten mamul ürün geliyor. Bunları biz üretirsek sektör kazanır, Türkiye kazanır. Kendi işçimize, mühendisimize yeni istihdam yaratmış oluruz.



İRFAN DEMİRDÜZEN

TKG ŞİRKETLER GRUBU YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Dünyanın pek çok bölgesine parça gönderiyoruz. Ürettiğimiz parçaların da tek tedarikçisi konumundayız.”

Eğitimimi 1964-1968 yılları arasında Ankara’da, şimdiki Adliye binasının olduğu yerde, Dil Tarih Coğrafya Fakültesi’nin karşısında Devlet Demiryolları’nın kendine ait olan Sanat Okulu’nda tamamladım. Oradan dört yıllık bir eğitim sonucu “diplomalı tornacı” olarak mezun oldum.

Daha sonra Renault fabrikasında çalışmak üzere Bursa’ya geldim. 1973-1980 yılları arasında çalıştığım Renault’ta tornacılık da yaptım, şeflik de… Hem işçilik hem memurluk… Renault’ta çalışırken gördüğüm eksiklik şuydu: Talaşlı imalat Bursa’da yoktu ve talaşlı imalatla yapılan alet, araç-gereç yüksek fiyatlarla yurtdışından geliyordu.

Düşündüm ve "Ben bu işi yapabilirim" dedim. Genciz, Ankara'dan kalkıp Bursa'ya gelmişiz, içimizde macera tutkusu da var

DOĞRU BİLDİĞİM YOLDA İLERLEMEYE KARARLIYDIM

1977 yılında Renault'ta çalışırken, ufak-tefek borç ve desteklerle Gülbahçe'de 40 metrekarelik atölyemi açtım. Hem Renault'ta çalışıyor, hem de boş zamanlarımda sanayiye hizmet ediyordum. Aslında o dönemin koşullarında iyi de para kazanıyordum. İşlerimiz çok iyiydi.

1980 yılında ekonomik kriz patlak verince Renault, işten ayrılmak isteyenlere tazminatlarını vereceğini duyurdu. Ben şartlarını kabul ettim. Arabamı sattım, Mudanya'da oturuyordum Bursa'ya taşındım. Tazminatımı alıp atölyemde dur-durak demeden çalışmak istiyordum. Fakat piyasada kimseyi tanımıyordum. Arkadaşlarım, yakınlarım da, "Sen deli misin, ne güzel işin vardı, niye bıraktın?" diye soruyordu. Fakat ben doğru bildiğim yolda ilerlemeye kararlıydım.

EKONOMİK KRİZDE 7/24 ÇALIŞIYOR, İŞ YETİŞTİRMEYE UĞRAŞIYORDUK

1980 yılında o zamanın parasıyla 1.5-2 milyon lira değerinde bir atölyem vardı. Gerçekten iyi olduğum işimde verdiğim sözleri zamanında ve eksiksiz yerine getiriyordum. O yıllarda ekonomik kriz vardı ancak ben 7/24 çalışıyor ve iş yetiştirmeye uğraşıyordum.

İşe başlarken borcumuz ve sermayemiz dahil bütün paramız 100 bin liraydı. Tezgahlarımızı borçlanarak almıştık. Kalıp ile otomotiv sektörünün ihtiyacı olan çok çeşitli yardımcı malzemeleri üretiyorduk. Benim tek bildiğim sektör otomotiv sektörüydü... Yıllarca bu sektörde çalıştım, yıllardır da bu sektöre hizmet veriyorum.

KALIPÇILIK İŞİNE PRESİ DE İLAVE ETTİK BÜYÜMEMİZ HIZLA SÜRDÜ

1980-1990 yılları arasında kalıpçılık işini yaparken prese de başladık. İkisi bir arada olduğu zaman, hem daha entegre çalışıyorsunuz, hem de piyasada daha fazla iş bulma ve avantajlı duruma geçme imkanına sahip oluyorsunuz. Neticede işi bilmeyen, tecrübesi olmayan birisinin kalıpçılık ve pres alanlarında çalışması, başarılı olması imkansıza yakın bir olay…

Gülbahçe'deki atölyemizde biraz biraz genişleyerek 1990 yılına kadar geldik. 1990 yılında, üç yıl faaliyet göstereceğimiz Küçük Sanayi Sitesi'ne taşındık. Fakat gelişimimiz sürekli devam ediyordu. Durmadan büyüyorduk. Bu sebeple 1992 yılının sonunda Çalı'da ilk fabrikamızın inşaatına başladık. Bölgenin ilk fabrikasını yapan kişi benim… Bu ilk fabrikamızdaki üretimimiz halen aynı hızla devam ediyor.

2008 KÜRESEL KRİZİNDE İKİ FABRİKA BİRDEN AÇTIK

Bu arada alüminyum işimizi ayırmak için İzmir Yolu üzerindeki ikinci fabrikamızı hizmete soktuk. Sonrasında üçüncü fabrikamız için Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nden yer aldık ve oradaki fabrikamızı kriz yılı olmasına rağmen 2008'de hayata geçirdik. Bursa OSB'deki fabrika inşaatımız ile Adapazarı'ndaki inşaatımız aynı anda devam ediyordu. Ortada bir de 2008 küresel krizi vardı. Konjonktürel olarak gerçekten zor bir dönemdi…

ADAPAZARI'NDAKİ ÜRETİMİMİZİN TAMAMI TOYOTA'YA GİDİYOR

Bizim ana müşterimiz Renault… Yanı sıra Tofaş ve Toyota'ya da çalışıyoruz. Adapazarı'ndaki fabrikamız ise sadece Toyota'ya için üretim yapıyor.











3-4 ÇALIŞANDAN 500 KİŞİLİK NİTELİKLİ KADROYA ULAŞTIK

Gülbahçe'deki atölyemizden Küçük Sanayi Sitesi'ne geldiğimizde 30 çalışanım vardı. Çalı'ya geldiğimizde ise çalışan sayımız 50'ye yükseldi. Şu anda ise dört fabrikamızda toplam 500 çalışanımız var. Ciromuz da toplamda 150 milyon lira civarında… Yaptığımız cironun yüzde 90'a yakını dolaylı veya direkt ihracattan geliyor. Üretimimizin neredeyse sadece yüzde 10'u iç piyasada kalıyor.

Bu arada şunu ifade etmem gerekiyor: "Kalıp" bütün sanayi kollarının olmazsa olmazı… Kalıp olmadan hiçbir şey üretilemez. Bu, bütün üretim dalları için geçerli. Otomotivdeki üretimin ana iskeleti de kalıptır… Dolayısıyla yaptığımız işin büyüklüğünü ve önemini bu cümleler anlatmaya yeter diye düşünüyorum.

Biz sadece soğuk şekillendirme, sac ve alüminyum kalıplar yapıyoruz. Yani yassı mamullerin soğuk şekillendirmesi… Daha sonra soğuk şekillendirdikten sonra değişik türlerde birleştirme operasyonları yapılıyor.

KALİTELİ ÜRETİM, BAŞARININ OLMAZSA-OLMAZ BİRİNCİ KURALI

"Başarınızın sırrı nedir? diye soracak olursanız şunu söyleyebilirim: Ezelden beri herkes kalite konusunun bilincinde hareket eder. Bu sadece iş dünyasında değil günlük yaşamımızda da geçerli bir konudur. Örneğin içtiğiniz suyun da yediğiniz yemeğin de kalitesini ararsınız değil mi? Bu neden ileri gelir? İnsanoğlu harcadığı paranın karşılığını alabileceği bir yere gitmek ister. Biz de işe ilk başladığımız günden bu güne işimizi hep kaliteli yapmaya gayret ettik. Bunu da becerdik ki bu noktalara gelebildik. Bundan sonra da kaliteden kesinlikle taviz vermeden yolumuza devam edeceğiz. Aldığımız paranın karşılığını vererek ve işimizi çok severek bu noktalara ulaştık.

DÜNYANIN HER YERİNE OTOMOTİV PARÇASI GÖNDERİYORUZ

Biz şu anda dünyanın pek çok bölgesine parça gönderiyoruz. Ürettiğimiz parçaların tek tedarikçisi konumundayız. Örneğin Güney Afrika, Meksika, Rusya, İngiltere, Fransa, İran gibi pek çok yere direkt yaptığımız ihracatın yanı sıra Toyota ve Renault vasıtasıyla gerçekleştirilen endirekt ihracatlarımız da var. Bizim buradan göndermediğimiz parça nedeniyle o ülkelerdeki üretim bantları durur. Yaptığımız iş bu derece önemli yani… Bu, tamamen güvenle alakalı... Biz çalıştığımız ana üreticilere bu güveni verebilmişiz ki alanımızda tek üretici olarak çalışmalarımıza uzun yıllardır devam ediyoruz.

TOYOTA'NIN İSTEĞİ ÜZERİNE ADAPAZARI'NDA FABRİKA KURDUK

Adapazarı'ndaki fabrikamızı tamamen Toyota'nın isteği üzerine kurduk. Böylelikle Toyota ailesinin içine girmiş olduk. Orada yaptığımız üretim tamamen Adapazarı'ndaki Toyota fabrikasına ve yine aynı firmanın dünyanın başka yerlerindeki üretim tesislerine gidiyor. Bursa OSB'deki fabrikamız ise bizim en büyük parçalarımızı ürettiğimiz tesisimiz… Bir otomobil için gerekli her türlü parçayı üretebileceğimiz kapasiteye sahip bir yer.

TOYOTA'DAN HER YIL ALDIĞIMIZ ÖDÜLLER GURUR VERİCİ

Toyota'nın her yıl Avrupa'daki 500 yan sanayisi arasında birçok dalda verdiği Yan Sanayi Ödülleri'ni TKG Otomotiv olarak 1997 yılından itibaren hemen hemen her yıl ve her dalda kazandık. Bu ödüller bizim ne kadar doğru bir iş yaptığımızın ve güvenilir olduğumuzun en önemli göstergelerinden birisi… Örneğin 2002 yılında verilen Proje Yönetim ödülünü bu 500 firma içinde alan tek firma bizdik. Yine, "En İyi Yan Sanayi" ödülünü, düzenlendiği ikinci yılda biz aldık. Birçok ödülün yanı sıra son olarak 2013 yılında kalite dalında tüm Avrupa tedarikçileri arasında en yüksek olan Altın ödüle layık görüldük ve bu da bizim için büyük bir başarı…

TÜRK OTOMOTİV SANAYİSİ DÜNYADA RÜŞTÜNÜ İSPAT ETTİ

Türk otomotiv sektörü tüm dünyada rüştünü ispat etti diyebiliriz. Ama bunu her anlamda söyleyebiliriz. Kalite, nitelikli işçilik, tasarım, zamanında teslimat… Böylesine acımasız bir rekabetin olduğu bu dönemde bunu başarabilmek önemli… Otomotiv sektörünün Avrupa'daki merkezlerine Türkiye'den hep üst düzey yönetici gitmesi ise başlı başına övünülecek bir olay. Bütün bunlar bizim bu işi başardığımızı gösteriyor. Bundan sonraki süreçte bu başarılarımızı taçlandırmayı umut ediyoruz. Verdiğimiz mücadele hep bunun için…

YERLİ OTOMOBİLİ KİME SATACAĞIZ?

Türkiye'nin yerli otomobilini üretmesi geleceğimiz için çok faydalı olacak. Yarın bir gün dünyada kriz anında herkes kendi kabuğuna çekildiğinde biz açıkta kalmamalıyız. Her şeyini üretebildiğimiz bir otomobilin kendi markamızla yapılması ve dünya pazarlarında satılıyor noktaya gelmesi çok önemli. Fakat bunu nasıl yapacağımızı hep beraber oturup tartışmalı ve bu konuda en doğru kararı vermeliyiz. Öncelikle, "Otomobilimizi dünyada nasıl satabiliriz? Nasıl rekabetçi olabiliriz?"sorularının yanıtını bulmalıyız. Bu yanıtları bulduktan sonra inanın gerisi çok kolay. Otomobili yapmak bizim için gerçekten basit. Ancak bunu kime satacağız? İşte sorun bu. Karşınızda dünyanın otomotiv kartelleri var. Her ülke-



ye otomobil satıyorlar. Hiç kimseye de "Biz Türkiye'de kendi otomobilimizi satacağız, siz bizim pazarımıza giremezsiniz" diyemeyiz. Bu noktada pazar yaratmak için, sadece üreticiye değil tüketiciyi bile belki teşvikler vermek gerekebilir. Bunların hepsini çok iyi planlamalı ve hayata geçirmeliyiz. Fakat şu net ki; yerli otomobilimiz olursa, krizlerde ayakta kalırız, yapacak da bir işimiz olur.

GÜNEY KORE MODELİNİ ÖRNEK ALMAMIZ GEREKİYOR

Yetkililerimiz bakacaklar, Güney Kore hükümetleri girişimcilerine ne gibi teşvikler veriyor, kolaylıklar sağlıyorsa bizlere de aynı destekler verilmeli. Dünyada rekabetçi olabilmek için başka yol yok. Biz işadamları olarak ekonomimizi daha da büyütmek için elimizden gelen çabayı gösteriyoruz. Elin memleketlerine gidiyoruz, onların yoğun bürokrasilerini aşıp bir şeyler yapmaya gayret ediyoruz. Bizler çalışırken de hükümetimizin yanımızda olmasını istiyoruz. Bunlar yapılmıyor mu? Bazen yapılıyor.



İSKENDER İSKENDEROĞLU

KEBAPÇI İSKENDER YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“2017’de 150. yılımızı kutlayacağız. Amacımız, bizden sonraki kuşaklara daha kurumsal bir şirket teslim etmek.”

1967 Bursa doğumluyum. İlkokulu Bursa Özel İnal Ertekin İlköğretim Okulu’nda, orta öğrenimimi ise Bursa Anadolu Lisesi’nde 1985 yılında tamamladım. Ardından 1989 yılında ODTÜ Ekonomi Bölümü’nden mezun oldum. Üç yıl kadar bir finans şirketinde yöneticilik yaptıktan sonra dede mesleğimiz olan kebapçılığa babamla birlikte devam ettim.

Bildiğiniz gibi babam Cevat İskenderoğlu, bu mesleğe yaşamını adamış bir duayendi. Beni de çok küçük yaşlardan itibaren,

hemen hemen tüm hafta sonu ve yaz tatillerinde, kendisine yardım etmem ve bu sayede işi öğrenmem için yanında işe götürürdü. Şunu da belirtmek isterim ki, kendisi ve annem eğitime son derece önem verir ve her türlü imkanı sağlarlardı. Kebapçılık mesleğini öğrenirken çeşitli kurs ve özel derslerle kayak, tenis ya da piyano gibi eğitimleri almamıza da özen gösterdiler.

ŞİRKETİMİZİN MAZİSİ 1860'LI YILLARA DAYANIYOR

Şu an işletmekte olduğumuz şirketin mazisi 1860'lı yıllara kadar uzanıyor. Kısaca özetlemek gerekirse öykümüz, dedem Mehmet oğlu İskender Efendi'nin Bursa Kayhan'daki dükkânında başlıyor. O günlerde kuzu bir bütün olarak ve yere paralel biçimde odun ateşinde pişirilmekte… Ancak İskender dedem kuzu etinin farklı bölümlerinin kendine has lezzetlerinin müşterilerine eşit oranda dağılmasını sağlamak için çözüm aramaya başlıyor.

Bu düşünceden yola çıkarak, et pişirme ustası bir aileden gelen İskender Efendi, ustalığıyla girişimciliğini bir araya getirerek bulduğu yöntemle lezzetine doyulmaz bir ürün elde ediyor. Kuzu etini sinir ve kemiklerinden ayırıyor, dikey çubuğa kat kat yerleştirip ve tasarladığı dik bir mangal önünde döndürerek odun kömürü ile pişiriyor. Sonuç olarak yemeğe lezzet katan yöntem buluşu gerçekleştiriliyor.

İSKENDER EFENDİ'NİN DÖNEN KEBABI…

Uludağ yaylalarındaki otlar ve kekik ile beslenen koyun ve kuzu etlerinin farklı bölümlerinin lezzetlerinin birbiriyle karışmasıyla ortaya çıkan, pide, özel tereyağı, sos, yoğurt, domates, yeşilbiber ilavesiyle geliştirilen, yanında şıra (kuru üzümden elde edilen bir içecek) ile servis edilen bu kebap türünün ünü dilden dile yayılmaya başlıyor. Dünya mutfakları içinde önemli bir yere sahip Türk mutfağının önemli lezzetlerinden 'Döner Kebap' doğmuş oluyor. O zamanlarda "İskender Efendinin Dönen Kebabı" olan, bugünkü adı ile 'Döner Kebap', Türk ve dünya mutfak kültürüne eşsiz bir damak keyfi katarak asırlar boyunca sürecek ve neredeyse Türkiye'nin adı ile anılmaya başlayacak ve dünyaya yayılacaktır.


Cevat İskenderoğlu

GIDA GÜVENLİĞİNDEN TAVİZ YOK

Atatürk Caddesi Tayyare Kültür Merkezi yanında ve Bursa'nın simgelerinden biri haline gelen, köşe mavi restoranımız 1930'lu yıllardan bugüne faaliyetine devam etmektedir. Ayrıca 1998 yılında kurulan Kebapçı İskender Turizm ve Gıda San. Tic. İth. İhr. AŞ bünyesinde halen 4 restoran ve 4 fast food restoran ve bir et işleme tesisi çalıştırmaktayız.

Bursa Carrefour AVM, Bursa Korupark AVM, Susurluk Festiva Outlet Park restoranlarımıza ilaveten, İskender tarihinde bir ilki gerçekleştirerek, 'İskender Ekspres' işletme adı altında döner kebabı fast food tarzına dönüştürerek sunduğumuz fastfood restoranlarımız mevcut. Böylelikle zamanı az olan müşterilere de bu hizmeti başlatmış olduk. Bu konuda müşterilerimizden çok güzel geri dönüşler aldık ve almaya devam ediyoruz. Tüm şubelerimiz TS EN ISO 22000 Gıda Güvenliği Yönetim sistemi ile faaliyet göstermektedir.

2017 YILINDA 150. YILIMIZI KUTLAYACAĞIZ

Kalitemizden ve prensiplerimizden taviz vermemek adına emin adımlarla ancak kontrollü bir büyüme içerisinde yolumuza devam ediyoruz. Atılacak her yeni adımın mevcut çizgiyi bozmayacak olması ana felsefemizdir. Önümüzde bir kaç proje var ve değerlendirme aşamasındayız. İstanbul'dan başlayarak diğer büyük şehirlerimizde de bir veya ikişer restoran açmayı planlıyoruz. Ekspres restoranlarımızın sayısı çok daha fazla olabilir. Yeni şubelerimiz açıldıkça basın yolu ile haberiniz olacaktır. Önümüzdeki yıllarda da işimizi layıkıyla sürdürmeye ve büyütmeye devam edeceğiz. Amacımız, bizden sonra gelen kuşaklara daha kurumsal ve profesyonelce yönetilen bir şirket teslim etmek. Kız kardeşlerim ve ben her zaman nicelik değil nitelik peşinde koştuk. 2017 yılında 150. yılımızı kutlayacağız. Bizim için çok önemli bir takvim. Türkiye'de her işletmeye kısmet olan tarihler değil bunlar. Biz de 150. yaşımızı markamıza yakışır birtakım etkinliklerle kutlamayı planlıyoruz.

DÖRDÜNCÜ NESİLDEN ÇOK UMUTLUYUZ

Daha önce de belirttiğimiz gibi, biz üçüncü kuşağız. Dedemiz İskender Efendi'nin temellerini attığı işimizi babamız Cevat İskenderoğlu, ondan da biz devralarak gururla yaşatmaya devam ediyoruz. Biz babamızdan öncelikle, her türlü koşulda dürüst

olmayı kaliteden taviz vermeden çalışmayı öğrendik. Biz Cevat İskenderoğlu'nun çocukları ve üçüncü kuşağı temsil eden Neslihan, İlgihan ve İskender İskenderoğlu kardeşler olarak aramızda yaptığımız profesyonel iş bölümü ve uyumlu iş birliğiyle 'İskender' markasını geleceğe taşıyoruz. ODTÜ İşletme mezunu olan Neslihan İskenderoğlu Kefeli, eğitimi ile paralel olarak İskender A.Ş.'nin muhasebe ve hukuk departmanını yürütürken, Uludağ Üniversitesi Grafik Bölümü mezunu olan İlgihan İskenderoğlu Erdem, şirketin görsel kimliği, pazarlama, personel ve satın alma alanlarındaki faaliyetlerini üstlenmiş durumda… ODTÜ Ekonomi mezunu ve en küçük kardeş olan ben İskender İskenderoğlu da Yönetim Kurulu Başkanı sıfatıyla üretim ve finansın yanı sıra şirketi geleceğe taşıyacak projeleri ve vizyonunu yönetim kurulu ile birlikte kurgulamanın sorumluluğunu taşıyorum. Sıra dördüncü kuşakta… İlgihan'ın kızı Aslıhan, Koç Üniversitesi Endüstri Mühendisliği öğreniminden sonra Kaliforniya Üniversitesi Berkeley kampüsünde pazarlama masterı yaptı. Şimdi dünyanın en tanınmış denetim, kurumsal finansman ve risk yönetimi şirketlerinden bir tanesinin İstanbul ofisinde görev yapıyor. Neslihan'ın oğlu Eren ise, İzmir Amerikan Koleji'nde okuyor. Şu an ailemizin en küçük üyesi, benim kızım Defne ise, Emine Örnek Okulları'nda yuvada… Emine hanım benim de ilkokulda öğretmenliğimi yapmıştı. Aslıhan gerçekten işimizle ilgili ama biraz yabancı şirket kültürünü soğurmak istedi. Onlardan çok ümitliyiz.

'Honesty is the best policy…' Gençlere her zaman, her koşulda ve herkese karşı dürüst olmalarını öneriyorum. Günümüzde fazla olanın doğru sayıldığı bir ortamda, yılmadan dürüst olmalarını öneriyorum. Ayrıca zaman yönetimi de çok önemli.



GIDADA TÜRKİYE'NİN EN KÖKLÜ 10 FİRMASINDAN BİRİYİZ

Biz sadece gıda sektöründe değil genelde ülkemizin en eski ve köklü 10 firmasından biriyiz. Asırlık lezzetlerimizi koruyarak döner kebap sektöründe mihenk taşı konumumuzu koruyoruz. Kebapçı İskender Turizm ve Gıda A.Ş. bünyesinde, Bursa'da Heykel-Tayyare Kültür Merkezi yanındaki restoranımıza ilaveten, Bursa Carrefour AVM, Bursa Korupark AVM ve Susurluk Festiva Outlet'de hem İskender Restoranlarımız hem de İskender Ekspreslerimiz var. Ayrıca, Bursa Görükle'de Trio kompleksi içerisinde 2013 yılında açılan yine bir 'İskender Ekspres' şubemiz bulunmaktadır.

SEKTÖRDE YAŞANAN TEMEL SORUN; TAKLİT

Sektörümüzde yaşanan temel sorun; taklit, tağşiş ve tecavüz eylemleridir. Ülkemizin en eski seri markalarına sahip aile şirketlerinden olduğumuz için, markamızın taklit edilmesi ve bu yolla markalarımıza tecavüz nedeni ile konularında uzman avukatlarımız aracılığıyla markalarımızı koruyucu her türlü hukuki önlemi almak zorunda bırakılıyoruz. Ancak, takdir edilebileceği gibi hukuki ve idari önlemler büyük bir finansman kaynağını gerektirmektedir. Bu nedenle, yaygın marka tecavüzlerinin hepsine yönelik önlem almak gücümüzü aşmaktadır. Bununla birlikte, olanakların el verdiği ölçüde Türk Patent Enstitüsü nezdinde, Fikri Haklar Hukuk ve Ceza Mahkemeleri önünde, ihtisas mahkemelerinin olmadığı yerlerde yetkili yargı mercilerinde idari ve yargısal girişimlerle markalarımıza yapılan tecavüzün ve bu suretle karşılaştığımız haksız rekabetin durdurulmasına özenle gayret göstermekteyiz

Ayrıca döner ürününün bileşimine yönelik tağşiş ise, rekabeti haksız duruma getiren diğer temel sorun. Örneğin, döner etinde kanatlı eti, sakatat, soya ve izin verilmeyen katkı maddeleri vb gibi…

HAYVANCILIK SEKTÖRÜ TEŞVİK EDİLMELİ

Gıda sektörü olarak en büyük sıkıntımız, girdi maliyetlerimizin çok değişken ve yükselen bir trend seyretmesidir. Sektörümüzün temel girdisi et. Kırmızı et sektöründe-

ki endüstrileşmenin hızlanması ve üretim kanallarının çiftlik boyutuna geçmesi, sorunların zaman içinde azalmasını sağlayacaktır. Hayvancılık sektörünün artan nüfusa ve talebe cevap verebilecek şekilde teşvik edilmesi gerekmektedir.

ÜLKE ÇAPINDA MESLEKİ EĞİTİME AĞIRLIK VERİLMELİ

Türk işadamı ve sanayicilerinin, dünya çapında rekabetçiliğini artırabilmesi için öncelikle ülke çapında mesleki eğitime ağırlık verilmelidir. Gençler, sektörlerin ihtiyaç planlamasına göre yönlendirilmeli. İşini, en üst kalitede yapmayı gurur meselesi haline getirmiş gençler yetiştirmeliyiz. Bugün sinema, tiyatro, dans, birkaç gece dışarıda yemek gibi sosyal ihtiyaçlarını karşılayabilen, en az bir yabancı dil bilen, evine en az iki gazete alabilen ve çocuklarına hak ettiği eğitimi verebilen bir genç ille de üniversite mezunu olmak için diretmeyecektir. Bugün ülkemizdeki birçok üniversite mezunu işsiz, ancak şirketlerimiz harıl harıl ara eleman arıyor. Kadınlarımızın üretime katkısı çok düşük… Sanayi ve iş insanlarımız marka yaratmaya yönlendirilmeli ve teşvik edilmeli.

Marka olmak; tüketicilere bekledikleri ürün veya hizmet standardını her zaman ve her mekanda aynı biçimde bulma şansını vermektir. Bir kurum ürettiği 3. sınıf ürünler ile tanınabilir ve marka olabilir. Burada problem, bu kurumun markasını kullanarak müşterisine 5. sınıf ürün veya hizmet satarak onları aldatmamasıdır. Marka olmak en iyi ürünü üretmek manasına gelmez.

TÜRK MARKALARININ KORUNMASINA ÖZEN GÖSTERİLMELİ

Devletimizin, sayısı yüzü aşmayan tescilli ya da tescilsiz Türk tanınmış markalarının korunması konusunda yasal düzenlemelere rağmen idari makamlara, Cumhuriyet savcılıklarına ve özellikle tescil organı olan Türk Patent Enstitüsü'ne, köklü Türk markalarının korunması konusunda hassasiyet göstermelerini sağlayacak önlemleri alarak destek olmasını istiyoruz. Son yıllarda ilgili bakanlıkların, hükümet politikası olarak ülkemizin ürün ve hizmetlerine ilişkin markalaşma konusunda tedbirler almakta olduğu görülmektedir. Bu bağlamda, yukarıdaki nedenlerle az sayıdaki tanınmış Türk markalarının korunması konusunda da özen gösterilmesi izlenen politika ile uyumlu olacaktır.

NEFES ALMA HAKKIMIZ ELİMİZDEN ALINMAMALI

Bursa ekonomisinin bundan 9 yıl sonra tarz bakımından şu andakinden çok farklı olacağını düşünmüyorum. Yeni sanayi bölgelerinin açılacağını ve İstanbul'un yükünün bir kısmının Bursa'ya kaydırılacağını biliyorum. Gelişmiş dünya ülkelerinin terk ettiği veya etmeğe çalıştığı üretim biçimleri veya enerji alt yapılarının Bursa'ya gelmesine karşıyım. Bana göre Çevresel Etki Değerlendirmelerinin daha sıkı uygulanması ve "istihdam yaratacağız" derken nefes alma hakkımızın elimizden alınmaması gerçek temennimdir.

BURSA YATIRIM YAPMAYA DEĞER BİR KENT

Bursa ülkemizde birçok ilk'in yaşandığı tecrübeli bir kent. Hızla gelişen, büyüyen, coğrafi ve lojistik açıdan avantajları olan modern bir şehir. Dünya çapında pek çok büyük şirketi barındırabiliyor. Sanayi bölgeleri ve serbest bölge ile yatırımcılara avantajlar sağlanıyor. Nitelikli iş gücü açısından pek çok şehre göre, Bursa daha avantajlı. Ayrıca bizim restoranlarımızda dünyanın en güzel döner kebabını yiyebilecek olmak için bile, Bursa'ya yatırım yapmaya değer.



İSMAİL HAKKI KESKİN

GÜLERYÜZ OTOMOTİV A.Ş. YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Otobüslerimizle toplu ulaşımı keyifli hale getirirken, çevre bilincini artırmayı da bir görev olarak kabul ediyoruz.”

1949 yılında Bursa’nın Çalı nahiyesinde dünyaya geldim. Öğrenimimi ortaokula kadar sürdürdükten sonra iş hayatına atıldım. Karosercilik mesleğine 1960 yılında çocuk yaşlarda, deyim yerindeyse çekirdekten, çıraklık ile başladım ve günümüze kadar sürdürdüm. 1967 yılında kendi işyerimi açtım. 1982 yılında üç kardeşimle birlikte Güleryüz Otomotiv A.Ş adı altında aile şirketimizi kurduk. 1990-





1994 yılları arasında DAF, Volvo, Neoplan, Scania araçların şasi üstüne çift ve tek katlı şehirlerarası lüks tipi yolcu otobüslerinin imalatını yaptık. 1993-1997 yılları arasında ise firma olarak yurt dışı pazarlara açıldık.

ÇOK ÇALIŞTIM VE HAYALİMİ GERÇEĞE DÖNÜŞTÜRDÜM

Küçük yaştan beri kendime hedef olarak belirlediğim hayalimi, kardeşlerimden ve yeni neslin iş hayatına atılmasıyla birlikte güçlenen şirketimizin desteğiyle gerçeğe dönüştürdüm. 1999 yılında kendi markamız ile üretim yapma kararı aldık. 2000 yılından itibaren, patentini aldığımız, o zamanki adıyla Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'ndan Araç Tipi Onay Belgesi ile birlikte COBRA adı altında halk otobüsü imalatına başladık. Her geçen yıl, doğup-büyüdüğüm şehirde ürettiklerimize ve COBRA ismini koyduğumuz otobüslerimize yeni modeller ekleyerek diğer otobüs üreticileri arasında büyük başarılar kazanmaya devam ediyoruz. 2014 yılı itibariyle başta İstanbul olmak üzere Türkiye'nin dört bir yanında imalatımız olan otobüsler kullanılıyor. Dünyanın 28 farklı ülkesine ihraç ettiğimiz Güleryüz COBRA otobüsleri, sektöründe Bursa'nın dünyaya açılan markası haline geldi.

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nda uzun yıllar Meclis üyeliği yaptım, BUSİAD ve BUGİAD üyeliklerim devam ediyor. Bursa iş dünyası tarafından çeşitli yıllarda, başarılarımızdan ve Bursa'dan dünyaya açılan markamız nedeniyle ödüller kazandım. Evliyim, 2 kız babası, 4 torun sahibiyim.

COBRA'NIN DOĞUŞU…

- 1982 yılında bir aile şirketi olarak Güleryüz A.Ş. adıyla Mercedes, MAN ve Renault tarafından sağlanan farklı şasilere otobüs karoseri imal ederek faaliyetlerimizi hızlandırdık.
- 1991 yılında ilk kez Volvo ve DAF şasilerini kullanarak çift katlı otobüs imalatına başladık.
- 1993 yılında yine Volvo ve DAF şasileri kullanılarak imal edilen 12 ve 15 metre uzunluğundaki lüks yolcu otobüslerini Lübnan, Suudi Arabistan ve Ürdün'e ihraç ettik.
- 1996 yılında 9 ile 12 metrelik MAN, Mercedes şasileri üzerine çeşitli yerel yönetimlere ve halk otobüsleri kuruluşlarına yönelik belediye tipi araçlar ürettik.
- 1999 yılında otobüs imalatına başlayan Güleryüz A.Ş., şirketin ticari isminin altında üretimi devam ettirme kararı aldı ve kısa sürede önemli başarılar elde ettik. 2000 yılının başında COBRA isimli otobüslerimizi üretime geçtik.
- 2000 yılında 12 metre uzunluğunda GD 272 ve 9 metre uzunluğunda GM 180 tipi otobüsleri ürettik. Bu otobüsler İstanbul, Adana ve Mersin gibi Türkiye'nin en büyük şehirlerinin belediyelerine satıldı.
- 2003 yılında Güleryüz A.Ş., 10,25 metre uzunluğunda GM 220 şehir otobüsünü geliştirdi.
- 2004 yılında Güleryüz A.Ş., çift katlı otobüs üretiminde yeni bir sayfa açtı. Çok sayıda çift katlı otobüs İstanbul'a satıldı. Bugün bu otobüslerin üstü açık uyarlaması İtalya'ya ihraç ediliyor.
- Firmamız, 2006 yılında turistik ve şehirlerarası lüks araç segmanında ilk olarak 9 metre uzunluğunda Cobra GL9 otobüsünü tanıttı. Bu model otobüsler Yunanistan, Polonya, Bulgaristan, Romanya, Avusturya ve Macaristan gibi Avrupa ülkelerine ek olarak İsrail'e de önemli ölçüde ihraç edildi.
- 2007 yılında 11 metre uzunluğunda Cobra GL9-L şehirlerarası otobüs üretimine başladık. Otobüslerin birçoğu Bulgaristan, Romanya, Polonya ve İtalya'da farklı uluslar arası, şehirlerarası otobüs işletmecileri tarafından satın alındı.
- 2007 yılında Güleryüz A.Ş olarak çok önemli bir adım atarak büyüme kararı aldık ve fabri-

ka inşaatımıza başladık. Gemlik Serbest Bölgesi'ne çok yakın, uluslararası deniz limanına 3 kilometre mesafede, toplamda 70 bin metrekare alana sahip, 35 bin metrekare kapalı alanlı modern tesislerimizi inşa ettik.
- Haziran 2008'de Güleryüz COBRA otobüslerinin üretimini yeni tesislerimize taşıdık.
- 2009 ve 2010 yılları arasında 9 metre, 10,5 metre, 11 metre ve 12 metre uzunluklarında alçak taban otobüs üretimlerine devam ettik.
- 2010 yılında Güleryüz Otomotiv A.Ş., Evobus bayileri için Mercedes Benz şasili lüks tip otobüs üretimine başladı. Daimler'in üst yapı partneri olduk.
- 2011 yılında Türkiye'nin ilk hidrojen yakıtlı otobüs projesi için çalışmalarımıza başladık.
- 2013 yılında CNG çevre dostu otobüs üretimlerine başladık ve hızla devam ediyoruz. Bu otobüslerin büyük bir çoğunluğu İstanbul'da kullanılıyor.
- Aynı zamanda 12 metre alçak taban aracımızın genel görünüş tasarımı değiştirilerek çok daha dinamik bir görünüm sağlandı. Şoför bölümünün daha ergonomik olması ve araç fonksiyonlarının daha rahat takip edilebilmesi için full renkli TFT ekran kullanıldı ve göstergelerin bölümü yeniden tasarlandı.
- Yolcu konforu ve araç dinamiğinin iyileştirilmesi için Güleryüz tarafından üretilen araçlarda Elektronik Kontrollü Süspansiyon Sistemi uygulanıyor.
- 2014 yılında 'full elektrikli' ve 'körüklü' otobüs projelerine devam ediyoruz. Yolcu güvenliğinin iyileştirilmesi için de çalışmalarımız sürüyor ve bu kapsamda araçlarımıza EBS (Elektronik Kontrollü Fren Sistemi) uygulama çalışmalarımız var.
- 2014 yılı itibariyle dünyanın 28 farklı ülkesine ihraç ettiğimiz Güleryüz COBRA otobüsleri, sektöründe Bursa'nın dünyaya açılan markası haline geldi.

İKİNCİ KUŞAK İLE BİRLİKTE GELECEĞE GÜVENLE BAKIYORUZ

Kurulduğu günden itibaren gelişimini gerek yurt içinde gerekse yurt dışında sürekli devam ettiren şirketimiz, 2000'li yıllardan itibaren ikinci kuşağın da aramıza katılmasıyla geleceğe daha güvenle bakar hale geldi. Bursa-Engürücük mevkiinde, 35 bin metrekaresi kapalı, toplam 70 bin metrekare alan üzerine kurulan üretim tesislerimizde 300 çalışanımızla yolumuza emin adımlarla devam ediyoruz.

OTOBÜSLERİMİZİ 28 FARKLI ÜLKEYE İHRAÇ EDİYORUZ

Ürettiğimiz otobüsleri dünyanın 28 farklı ülkesine ihraç ediyoruz. Güleryüz COBRA otobüsleri en son Kazakistan, Avusturya, İspanya, Slovenya, Katar, Bulgaristan, Bosna Hersek, Sırbistan ve İtalya'da kullanılmaya başladı. Güleryüz COBRA otobüsleri beş ayrı satış noktası ve 27 servis ağı ile en hızlı ve güvenilir hizmeti veriyor.

DÜNYA MARKASI OLMA YOLUNDA HIZLA İLERLİYORUZ

Güleryüz COBRA; araçlarının tasarımı, planlaması ve yüzde 100 yerli sermaye ile tüketicilere ulaşması, değişen konsepti ve şirket yönetiminde izlenen stratejiler sayesinde pek çok yeniliğe imza atarak dünya markası olma yolunda hızla ilerliyor.

ULAŞIMI KEYİFLİ HALE GETİRİRKEN ÇEVREYİ DE İHMAL ETMİYORUZ

Güleryüz COBRA otobüsleri ile toplu ulaşımı keyifli hale getirirken, çevre bilincini artırmayı, çevresel sorumlulukları yerine getirmeyi de bir görev olarak kabul ediyoruz. Çevrenin ve doğal kaynakların etkin kullanımını esas alan sistemler oluşturarak, bu sistemlerin sürekliliğini sağlayarak ve bu bilinci ürünlerimize de yansıtarak, alternatif yakıtlı araçların üretimi konusunda da çalışmalar yapıyoruz.

ÇOK ÖZELLİKLİ VE TEKNOLOJİK TOPLU TAŞIMA ARAÇLARI ÜRETİYORUZ

Güleryüz firması olarak toplu taşıma araç üreticisiyiz. Araçlarımız Euro 5 emisyonlu elektronik motor ve şanzımanlı, doğalgazlı, engelli vatandaşların rahatlıkla inip-binmelerini sağlayan sistemleri var, kamera kontrollü güvenlik sistemleri ile donatılmıştır ve yeni regülasyonlara uygundur.

Özellikli ve teknolojik toplu taşıma araçları üretiyoruz. Bu tarz üretimler normal standart üretimlerden ve tasarımlardan farklı olduğu için ek yatırımlar gerektiriyor. Tesis, makine, kalıp gibi ek yatırımlar yaptığımız gibi nitelikli ve kalifiye eleman istihdamı da sağlıyoruz.

HİDROJEN YAKITLI OTOBÜSLER YOLA ÇIKMAYA HAZIRLANIYOR

Türkiye'nin hidrojen yakıtlı otobüsleri 2014 yılında yola çıkmaya hazırlanıyor. Hidrojen yakıtlı otobüste, jeneratörde üretilen elektrik akımı büyük bataryalarda stoklanarak kullanılacak. Yine CNG-hidrojen motorlu ve EURO 6 emisyonlu çevreye duyarlı otobüslerimize önümüzdeki dönemde daha fazla talep olacağını tahmin ediyoruz.

TÜRK OTOMOTİV SANAYİNİN GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLERİ

Otomotiv sanayinin, sahip olduğu yapı nedeniyle birçok sektörle bağlantısı bulunuyor. Bu durum, ülke ekonomisi üzerinde de büyük bir olumlu etkiye neden oluyor. Bu nedenle sektördeki değişimler, ekonominin tümünü yakından ilgilendiriyor.

Türkiye'de otomotiv sanayinin güçlü sermaye yapısı, yabancı ortaklıkları, güçlü yan sanayinin varlığı, nitelikli işgücü, coğrafi konum, esnek üretim yapabilme yeteneği, kalite sisteminin sağlanmış olması, rekabet açısından sektörün güçlü yanlarını oluştururken; düşük kapasite kullanım oranından kaynaklanan

yüksek üretim maliyeti, dış pazarlarda yaşanan sorunlar, ana-yan sanayi ilişkilerinin yetersizliği ve istenen sinerjinin yaratılamaması gibi unsurlar da zayıf yönlerdir.

Otomotiv sanayinde yaşanan büyük rekabet sonucunda azalan kâr oranları, Ar-Ge harcamalarının artması ve yeni teknoloji kullanımına yönelik yüksek yatırım gerekliliği nedeniyle, şirketler arası birleşme yoluyla güç birlikteliklerinde artışlar görülüyor.

TÜRKİYE'DE KURUMSAL YAPININ TESİS EDİLMESİ GEREKİYOR

Türk otomotiv sanayisi, genel bir üretim merkezi haline dönüşüyor. Bunun için otomotiv ana sanayi ile yan sanayinin sıkı işbirliği içinde olması gerekiyor. Türk otomotiv sanayi ancak böylelikle, dünyada saygın bir yer elde edebilir ve bu konumunu uzunca bir süre koruyabilir. Bu nedenle otomotiv ana sanayinde ithal yoluyla temin edilen ve kullanılan ekip monte malzemelerinin Türkiye'de üretilmesi için ana sanayi firmaları, yan sanayi firmalarına düzey, kalite ve test konularında destek verebilir.

Türkiye'nin rekabet gücünün artması için etkin işleyen bir piyasa mekanizmasının, elverişli bir yatırım ortamının ve kurumsal yapının tesis edilmesi gerekiyor. Firmaların beceri düzeyi yüksek bir işgücü ile faaliyetini sürdürmeleri mümkün hale getirilmeli.

OTOMOTİV TEST MERKEZİ'NİN BURSA'YA KURULACAK OLMASI SEVİNDİRİCİ

Türkiye'de kurulması planlanan Otomotiv Test Merkezi için Bursa'nın düşünülmesi de biz otomotiv ana sanayini ve yan sanayicilerimizi mutlu ediyor. Bazı testler yurt içinde yapılamadığından araçlarımızı veya komponentleri yurt dışına göndermek zorunda kalıyorduk. Söz konusu Merkezin hayata geçmesiyle birlikte yurt dışına harcanan test ve lojistik masraflarının tamamı ülkemizde ve ilimizde kalacağı gibi yeni istihdam olanakları da doğacak. Ayrıca çıkabilecek problemleri hemen çözüp tekrar testlere devam imkanı, araçların testlerinin çok daha kısa sürede bitirilmesini sağlayacaktır. Bu da araçların veya parçaların hemen seri üretime alınması anlamına geliyor. Bazı testlerin dört veya beş ay sürdüğü düşünüldüğünde, yukarıda anlatmaya çalıştığım konuların sektör ve ülke ekonomisi için ne kadar önemli olduğu daha da iyi anlaşılacaktır.

SEKTÖRÜMÜZDE NİTELİKLİ ELEMAN AÇIĞI VAR

Ülke ekonomisine büyük katkı yapan bir sektör temsilcisi olarak yaşadığımız bazı sorunları da aktarmak istiyorum. Öncelikle eğitim konusuna değinmek istiyorum.

Yüksek okullar ile üniversitelerde eğitim gören teknik elemanlar ne yazık ki otobüs üretimi konusunda yeterli bilgilerle donanmıyor. Okullarda teorik bilgiler veriliyor ancak pratik yetersiz kalıyor. Temel bilgilerle yetişmiş elemanları sektörümüze adapte etmek ise uzun zaman alabiliyor. Yetişmiş elemana talep fazla olduğu için, firmaların ellerinde bulunan bu vasıftaki çalışanları kolay kaybetme riski de ortaya çıkıyor.

BAKANLIĞIN VERDİĞİ BELGELER AB ÜYESİ ÜLKELERDE DE TANINMALI

Avrupa'dan ekipman aldığımız firmaların, Türkiye'de kullanılan ürünlerinin üretimini burada gerçekleştirmesini arzu ediyoruz. Uzun vadede ise, yerli ekipman üretiminin ülkemizde yapılmasını istiyoruz.

Ayrıca; Almanya, İspanya, Macaristan gibi, Türkiye'de de geniş kapsamlı bir akredite test kuruluşunun olması, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından verilen Tip Onay Belgelerinin Avrupa Birliği üyesi ülkelerde de tanınması için çalışmalar yapılmasını bekliyoruz.









İSMAİL HAKKI YILMAZ

HASTAVUK YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Kendimize verdiğimiz sözümüz şu: Bulunduğumuz sektörlerde hep ilkleri yapmak ve öncülük etmek.”

1946 yılında Bursa’da doğdum. İlkokulu Yunuseli İlköğretim Okulu’nda, ortaokul ve liseyi ise Bursa Ticaret Lisesi’nde okuduktan sonra İstanbul Üniversitesi İdari İlimler Akademisi’nden 1969 yılında mezun oldum. Kısa bir süre çeşitli firmalarda mali ve finansla ilgili yöneticilikler yaptım. 1973 yılında evlendim, bu evlilikten Özlem ve Zeynep adında iki kızım, Özgür adında ise bir oğlum oldu. Deniz, Can ve Berk adlarında da üç torunum var.



HASTAVUK TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜKLERİ ARASINA GİRDİ

İş hayatına 1972 yılında Hastavuk isimli firmamızı kurarak başladım. Sürekli yatırımlar ve kapasite artışıyla tarım ve hayvancılık sektöründe damızlık yumurtadan civcive, yarkadan yem ve tavuk eti üretimine kadar faaliyet alanımızı sürekli genişlettik.

Bugün Hastavuk; Türkiye'nin üç idari noktasından yönetimle, 31 noktasında damızlık ve yarka tesisleri, üç yem fabrikası, iki kuluçka üretim tesisi, bir kesimhane olmak üzere toplam 40 noktada bin 500'e yakın çalışanıyla Bursa-Eskişehir-Afyon-Balıkesir ve Türkiye ekonomisine katkı sağlayan, ülkemizin sektöründeki en büyük işletmeleri arasında yer alıyor.

İNŞAAT VE HİZMET SEKTÖRLERİNDE DE VARIZ

1993 yılında B&M Koleksiyon Mobilya İnşaat ve Yapı Malzemeleri Turizm Otelcilik Tic. ve San. A.Ş. ile yepyeni bir sektöre giriş yaptık. Dünyanın seçkin markalarıyla, yeni projelerde bu faaliyet alanımızda da hızla ilerliyoruz. Uludağ Üniversitesi öğrencilerinin konaklama sıkıntısını görerek 1995 yılında, Özel Uludağ Yükseköğrenim Kız Öğrenci Yurdu ile hizmet sektörüne de giriş yaptık. Bu işletmemiz, bölgenin ilk öğrenci yurdu olarak hala hizmetine devam etmektedir.

'DÜNYA MÜKEMMELLİK ÖDÜLÜ'NÜ ALDIK

1.815.000 metrekare arazi üzerinde kendi öz sermayesi ile tek çatı altında Türkiye ve Avrupa'nın en büyük kuluçka kapasitesine sahip olan Hastavuk, Türkiye civciv pazarının yüzde 70'ini karşılamanın ötesinde dünyanın birçok ülkesine ihracat yapan ve sektöründe 'Dünya Mükemmellik Ödülü'nü alan tek Türk damızlıkçı firmasıdır.

Bu başarılarımızı nihai tüketiciye yönelik son et entegre tesisimizle taçlandırdık. Saatte 12 bin 500 adet kesim kapasitesine sahip olan kesimhanemizde 'Altın Buluş' ödüllü 'Aeroscalder' sistemiyle kuru kesim üretim yapıyoruz. Bu sistemde tavukların tüyleri su yerine yoğunlaştırılmış hava akımı kullanılarak yumuşatılıyor. Bu sayede hijyenik bir üretimle ürünlerin doğal renkte, doğal lezzette ve doğal kokusunda olması sağlanıyor. Faaliyette bulunduğumuz sektörlerde dünya başarılarını yaşamak ve bu başarı çıtasını daha da yukarıya taşımak elbette en büyük hedefimizdir.



YENİ NESLE ÇOK İNANIYORUM

Kızım Özlem Yılmaz, İstanbul Üniversitesi'nden Veteriner Hekim olarak mezun oldu. ABD Boston Massachusetts Üniversitesi'nde master yaptı. Gerek mesleki gerekse yabancı dil ile ilgili eğitimini tamamladı. Oğlum Özgür Yılmaz, Bilkent Üniversitesi İşletme Bölümü'nü bitirdi. Ardından Sakarya Üniversitesi'nde işletme mastırı yaptı. Yine aynı üniversitede işletme doktora tezini yazıyor. Sektörel bilgi ve eğitimlerini Almanya ve Hollanda'da katıldığı birçok eğitimlerle tamamladı. Küçük kızım Zeynep Yılmaz ise, İstanbul Koç Lisesi'ni bitirdikten sonra Amerika Minneapolis'te Macallester Collage'den mezun oldu. Ardından California Üniversitesi'nde işletme mastırını tamamladı. Kısacası, bizden sonra gelecek kuşak işlerin gerektirdiği eğitime, bilgi ve donanıma sahip. Eğitim ve bilgi için hiçbir zaman "tamam" diyemezsiniz. Hayatınız boyunca her gün bir şeyler öğrenir, tecrübe edersiniz. Tüm işletmelerde ikinci veya daha sonraki kuşaklar, eğitimi-öğrenmeyi-tecrübe edinmeyi hiç bırakmamalılar. Bu tavsiyelerimi kendi çocuklarıma da yapıyorum.

ÇIRAKLIK YAPMADAN BAŞARININ GELMESİ ZOR

Ben genç girişimcilere her şeyden önce 'iyi eğitim' tavsiye ediyorum. Beynimizi doğru ve işe yarar bilgilerle doldurmalıyız. Hayatta çok kolay elde edilen şeyler, kolay kaybedilir. O yüzden sabırlı, sebatkar olmalı ve çok çalışmalı. Fiziki olarak çalışmasını bilmeyen gençlerin, masa başında yöneticilik yapması da mümkün değildir. Çıraklık yapan kişi, yarın yanında çalıştıracağı kişilerin ruh halini bilir ve ona göre yönetir.

BU ÜLKEYE İHRACATI TURGUT ÖZAL ÖĞRETTİ

Hayatımın dönüm noktası; hem benim, hem de birçok iş adamının bugünkü koşullarda olması, yani ülkemizin bugün geldiği noktayı Turgut Özal'a borçlu olduğunu söyleyebilirim. Çünkü Özal, bizlere ihracatı öğretti.

FİRMALARIN HER ZAMAN KENDİNİ YENİLEMESİ GEREKİYOR

Sektörümüzde bazı sorunlarla karşı karşıyayız. Örneğin; yurt dışı pazarlara girişte karşılaşılan sıkıntılar, mevzuat farklılıkları, bürokratik engeller, hammadde maliyetlerinin yüksekliği, enerji fiyatlarında yaşanan artış ve enerji girdilerinin yüksekliği, yetersiz ihracat destekleri, yaşadığımız öncelikli sorunlar arasında geliyor. Bu sorunların çözümünde; dünyada tercih sebebi olabilmek için firmaların mutlaka sistem, teknoloji ve kalite anlamında kendisini yenilemesi gerekiyor. Bu şartlarla beraber, bireysel mücadelenin yanında devlet desteği de şart.

İŞLETMELERE DEVLET DESTEĞİ DE ŞART

Türk işadamları daha fazla yatırıma teşvik edilmeli ve bunun için de birtakım destekler verilmeli. Kaliteli üretim konusunda destekler, teşvikler, denetimler artırılmalı. Asıl önemli olan ise; tanıtım faaliyetlerine ağırlık verilmeli ve devlet tarafından bu durum desteklenmeli. Bürokratik engellerin ortadan kaldırılması da şart... Bütün bunlar yapıldığı takdirde ülkemizdeki girişimci sayısı artar, ekonomimiz içte ve dışta çok daha iyi noktalara gelir.

ÜLKEMİZİ DÜNYADA TEMSİL ETMENİN MUTLULUĞUNU YAŞIYORUZ

Sektörümüzde Türkiye'yi, dünyada temsil etmenin tarifi olmayan mutluluğunu yaşıyoruz. Kendimize verdiğimiz sözümüz şu: Bulunduğumuz sektörlerde hep ilkleri yapan, öncülük eden olmak… Faaliyet alanlarımız içinde dünya çapında başarılarımız var. Örneğin; hiç girilmeyen pazarlara girmek, bir ülkeye civciv ihracatını ilk yapmak, kuş gribi döneminde ipi göğüslemek, sınır tanımayan firma ödülleri almak… Ayrıca, ihracat ve ekonomiye değer katan firma ödülleri aldık, Yenişehir Hava Limanı'nı ihracat amaçlı kullanan ilk firma olduk. Bizim için önemi büyük olan 'Mükemmellik Ödülü'nü de sektörümüzde hem 'ilk' defa, hem de üç kez kazandık.

Bütün bu başarılarımızın yanı sıra, Tarım Bakanlığı ile Ekonomi Bakanlığı aracılığıyla ülkemize gelen heyetlerin sektör denetimlerinde işletmelerimizi tercih etmesi, buralarda yapılan incelemeler sonucunda heyetlerin verdikleri olumlu raporlarla ihracat pazar kapılarının açılması da bizler için birer ödüldür. Hem işletmemiz için, hem de ülkemizi sektörel anlamda temsil etmenin tarifi olmayan mutluluğu içindeyiz.

SOSYAL SORUMLULUKTA DA İLKLERE İMZA ATTIK

Sektörü bilinçlendirmek, dünyada uygulanan en son teknolojileri Türk tavukçusunun hizmetine sunmak, dünya firmalarıyla yarışabilir bir duruma gelmek amacıyla, dallarında dünyaca ünlü uzmanları, genetikçileri getirerek, düzenlediğimiz seminerlerle Türk tavukçuluğunun ihtiyacı olan bilgilerin alınmasında önderlik ediyoruz.

Dar gelirli ailelerin çocuklarına verdiğimiz burslar, düzenlediğimiz toplu sünnetlerin yanı sıra işitme-bedensel engelli ve özel yetenekli çocuklara da burs desteği sunuyoruz.
Başta Bursa, Eskişehir-Sivrihisar ve Susurluk olmak üzere ağaçlandırma ve yeşillendirme çalışmaları yapıyoruz. Beş binin üzerinde meyve ağacı, çam, ıhlamur ve fıstık ağacı ekimi gerçekleştirdik. Öyle ki bu konuda Türkiye'de bir ilke de imza attık. İşe aldığımız her elemana önce ağaç diktiriyoruz, sonra işe başlatıyoruz.





İSMET ÇAKAN

İS-ME İZOLASYON HAVALANDIRMA YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Bizim sloganımız şu: Bursa’nın havasını lodos, işletmelerin havasını ise İs-Me temizler.”

1942 yılında Bursa’da dünyaya geldim. İlkokulu Emirsultan İlkokulu’nda bitirdim. Sonrasında, başarılı bir öğrenci olmama rağmen maddi imkansızlıklar nedeniyle eğitim hayatımı sürdüremedim. Fakat evlendikten sonra teknik resim, inşaat sürveyanlığı ve kaynak konularında olmak üzere üç yıl süreyle Sanat Okulu’nda kurslara katıldım, kendimi geliştirdim.

Kısaca ailemden bahsedecek olursam; dedem Bulgaristan’ın Koşukavak kasabasında alim ve müftüyken, mübadele zamanında Bursa’ya göç etmişler. Annem 16, babam ise 19 yaşında yokluk içinde evlenmiş. 2. Dünya



Savaşı yılları… Türkiye savaşa girmemesine karşın her yerde ve her şeyde kıtlık var, ekmek de karneyle satılıyor. Böylesine zor dönemlerde annem ve babam geçim mücadelesi veriyor, hatta babam, ben doğduktan bir yıl sonra, dört yıl sürecek olan askerlik hizmetine gidiyor.

Babam askerlik döneminde çadırlarda kalmış. Yaz var-kış var, haliyle kendini koruyamadığı için, sapasağlam gittiği askerden dört yıl sonra hasta olarak Bursa'ya döndü. Hastalığı ilerliyor ve acilen İstanbul Gureba Hastanesi'nde tedavi edilmesi gerekiyordu. Ancak maddi imkanımız olmadığı için elimiz-kolumuz bağlanmıştı. "Babamı İstanbul'a nasıl gönderebiliriz?" diye düşünürken aklımıza, onun elbisesini satışa çıkarmak geldi. Bu şekilde bir miktar para elde ettik, komşularımızın da yardımıyla babamı tedavi için İstanbul'a gönderebildik.

ÇOCUK YAŞTA ANNEM VE KIZ KARDEŞİME BAKMAYA ÇALIŞTIM

Babam tedaviye gidince biz de, 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 03.30'da kalkıp simit ve tahinli pide satıyordum. Evimiz Emirsultan Mezarlığı'na yakın olduğu için, eğer öğle saatinde mezarlığa cenaze gelmişse bir parti simit ve tahanlı pide de orada satıyor, bu şekilde annem ile kız kardeşime bakmaya çalışıyordum. Ders çalışmaya zamanım kalmadığı için sadece okulda öğretmenlerimin anlattıklarıyla yetiniyor, buna rağmen sınıfımı geçiyordum. Öğretmenlerim de durumumuzu bildiği için bazen yazılı kağıtlarıma bakmadan bana iyi not verebiliyorlardı.

"İSMET GİDERSE BİZE KİM BAKACAK?"

Durumumuzu sonradan öğrenen başöğretmenim Sait Naci Bey, okulumun bitmesine yakın, "Senin bütün masraflarını ben karşılayıp, üniversitede okutmak istiyorum" deyince, babamın buna razı olmayacağını söyledim. O da kendisiyle görüşmek için evimize kadar geldi ve aynı şeyleri babama da söyledi. Babam hasta yatağında şöyle bir doğrul-



du ve "İsmet giderse bize kim bakacak, sen bakar mısın öğretmenim?" diye sorunca, Sait Naci Bey, sırtımı sıvazladı ve "Oğlum senin kaderinde okumak yokmuş" dedi. Böylelikle okul hayatım ilkokuldan sonra devam edemedi.

'GECE KÜLAHLI, GÜNDÜZ SİLAHLI' DİYORLARDI

Ben de bu vesileyle iş hayatına erkenden atılmış oldum. Simit, çerez, kaynamış mısır, kestane kebap, ceviz helva, dondurma ve şekerleme satışıyla iş hayatına girdim. Yıl 1954…

Bu arada çok camekanın camını 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 tenekecilikten vazgeçmiyordum. Arkadaşlarım benimle 'Gece külahlı, gündüz silahlı' diye dalga geçiyordu. Oysa meslek sahibi olmanın, insanın kolunda 'altın bilezik' olmasının önemini yıllar sonra çok daha iyi anlayacaktım.

10 BİN LİRA SERMAYE YAPTIM, DÜKKANI DA BABAMA BIRAKTIM

1960 yılında teneke ve soba imalatı üzerine Kayhan Çarşısı'nda 9 metrekarelik kendi dükkanımı açtım. Yanımda üç kişi çalışıyordu, fakat sermayem olmadığı için geceleri çekirdek satışına devam etmek zorundaydım. Bu sefer de 'Gündüz patron, gece çekirdekçi' olmuştum. Bu şekilde hızlı bir çalışma temposuyla 1962 yılına kadar 10 bin lira sermaye yaptım, dükkanı da babama bırakarak askerlik görevimi yerine getirmek üzere İzmir'e gittim. Ailemin bana cep harçlığı gönderemeyeceğini bildiğim için, askerde de hafta sonu izinlerinde sobacı esnafının yanında çalışarak para kazandım. Bu arada acemi birliğinde, askerlerin de fotoğraflarını çekerek bir miktar para kazanmış, bu parayla terhis olunca kendime bir takım elbise bile alabilmiştim.

HAYATTA EN BÜYÜK YARDIMCIM EŞİM OLDU

Vatani görevimi bitirip 1964 yılında tekrar Bursa'ya döndüm. Annem gelir-gelmez bana, bir kız beğendiğini ve onunla evlen-

memi istediğini söyledi. İlerleyen hastalığı nedeniyle babamın da mürvetimi görmesini istediğim için askerlik dönüşü hemen bir ay içinde düğünümü yaptık. Dolayısıyla elde-avuçta ne varsa onu da düğünde harcadık.

Sermayeyi bitirdiğim için yine eski düzende çalışmaya devam ettim. Yani, gündüz dükkanımda çalışıyor, gece de çekirdek satıyordum. İşyeri sahibi olmam, eşimle evlenmeme mutlaka müspet etki yapmıştır. Ancak o da iki yıl boyunca dur-durak demeden çalıştı, bana çekirdek ayıkladı. Sattığım, kabak çekirdeğiydi… Evimizde 1.5 tona yakın çekirdek vardı. Bu, o kadar zahmetli bir iş ki- ayıklayacaksınız, kurutacaksınız, özel sandıklarda muhafaza edeceksiniz.- Bu işlemlerden geçmeden kabak çekirdeğini satışa çıkarabilmeniz mümkün değil. Eşim de iki yıl boyunca benim en büyük destekçim oldu. Sadece o iki yıl da değil, hayatım boyunca bana büyük destek verdi. 51 yıllık evliyiz. Kendisine, bugüne kadar bana verdiği destekten ve çocuklarımı, torunlarımı çok güzel, prensipli yetiştirmiş olmasından dolayı bir kez de buradan teşekkürlerimi sunuyorum. Eşim, benim deyimimle 'dört beşlik' bir insan…

ÜÇ KARDEŞ BİRLİKTE ÇALIŞMAYA BAŞLADIK

1953 yılında ikiz erkek kardeşim oldu. Fahrettin ve Hayrettin Çakan… Onlarla birlikte aile nüfusumuz altı kişiye çıktı. Ben okuyamadığım için kardeşlerimi okutmak istedim. Ancak bir tanesi, "Ben okumak istemiyorum" deyince, ilkokuldan sonra 'sayacı' mesleğini seçti. Diğer kardeşim ise, İmam Hatip Okulu'nu, Ticaret Lisesi'ni ve Akademi'yi bitirdi. Sonrasında üç kardeş birlikte çalışmaya başladık.

SOBA VE FİTİLLİ GAZ OCAKLARININ TAMİRİNİ YAPTIM

Tekrar Kayhan Çarşısı'ndaki günlerime dönecek olursam; benim çalışma azmim çevredeki esnafın da ilgisini çekiyor, onların takdirini kazanıyordum. Dolayısıyla bana yardımcı olmak isteyen esnaf arkadaşlarım, sobacılara gelen bütün tamir işlerini bana gönderiyordu. Bu şekilde yavaş yavaş işlerim gelişmeye başladı. Soba tamirini ağırlıkla kışın yapıyor, yazları da yine o dönem revaçta olan fitilli gaz ocaklarının tamirine yöneliyordum.

Kayhan Çarşısı'nda o dönemler; 10 tane ayakçı meyhanesi, bir sürü demirci, en az 4-5 kişinin çalıştığı ve başta pideli köfte üzerine olmak üzere pek çok lokanta ile kahvehaneler, hemen yanımızda ise Bat Pazarı vardı. Dolayısıyla her kesimden insanın rağbet ettiği Kayhan Çarşısı; aynı yerde hacıyı, namaz kılanı, sarhoşu, kumarbazı, fakiri, zengini bir arada görüp ibret alabileceğiniz bir yerdi. Biz de bu çarşının yeri ve önemi ise bambaşkadır.

İŞİME OLAN SAYGIMI VE HEYECANIMI HİÇ KAYBETMEDİM

Bu noktada; işime olan saygımı ve her gün yeni bir şeyler öğrenme heyecanımı anlatabilmek adına bir anımı aktarmak istiyorum: Bir gün bir bayan, gaz ocağını getirip bunu tamir edip-edemeyeceğimi sordu. Hiç bilmediğim halde "yaparım" dedim. Yanında bir de bakır tabak bırakıp, ocağın altına monte etmemi istedi. İstenileneni yaptım. Fakat ilk defa yaptığım bir iş olduğu için, 'beğenilmeme' riskine karşı tedbir olarak, tamir ettiğim ürünün 'sıfır' fiyatını da öğrendim. Cebime 22,5 lirayı koydum ve "Yaptığım iş beğenilmezse o kadına parayı veririm" diye düşünüyordum. Kadın ertesi gün elinde bir tencere kuru fasulye yemeği ile geldi ve "Elinize sağlık, çok güzel olmuş, bu yemeği de afiyetle yiyin" dedi. Çok sevinmiş, kendime olan güvenim daha da artmıştı. Daha sonra tahta sıvama kalıpları yapıp üç yıl süreyle gaz ocakları tamiri gerçekleştirdim. Öyle bir duruma gelmiştik ki yeni gaz ocağı alan bile bize getirip 'dip' yaptırıyordu.







KAV ORMAN ÜRÜNLERİ ŞİRKETİ'YLE DE ÇALIŞTIK

İşimde sıçrama tahtası olarak, 1970'li yıllarda, KAV Orman Ürünleri Fabrikası ile iş yapmaya başlamamızı gösterebilirim. KAV'dan önce Karamürsel Havaalanı'nın pnömatik tesisatını, yani yuvarlak boru dirseklerini yapmıştık. İstenen malzemeleri oraya götürmeden önce de Kayhan Çarşısı'nda dükkanlar kapalı olduğu bir tatil günü, ürünlerimizin fotoğrafını asfalta yayıp çektik. Albüm yapıp, müşterilerimize referans olarak göstermek için… Karamürsel'deki işi başarıyla yaptık ve bize "KAV'ın da sizin yapabileceğiniz türden işleri var" dediler.

Biz de kendimize olan güvenle, KAV firmasının yetkilileriyle görüşmek ve onlardan iş alabilmek adına İstanbul'un yolunu tutuk. Görüşmeye girdik ve albümdeki fotoğrafları toplantı masasına yayarak, "Biz bu işleri yapıyoruz" dedik. Fotoğrafları gören KAV yetkilileri, beni soru yağmuruna tuttu. "Kaç mühendisiniz var? Fabrikanız ne kadar büyüklükte? Hangi bankalarla çalışıyorsunuz? Teknik projeniz nerede?…" Ve daha neler neler... Fakat o soruların hiçbirine, onların istediği şekilde yanıt veremedim. Yani şartlarımız uymuyordu. Dolayısıyla, "Siz nerede olduğunuzu biliyor musunuz? Burası KOÇ Holding şirketi… Bizde kaynak yapılırken bile işin başında bir mühendis bulunur. Ne yazık ki size iş veremeyiz" diyerek, bizi kibarca geri çevirdiler.
Fakat bu olumsuz görüşmeye rağmen KAV'ın Fabrika Müdürü Özcan Bey, günler sonra Bursa'ya geldi, işyerime misafir oldu. Kendisine kim olduğumuzu, neler yaptığımızı ve yapabileceğimizi en ince detayına kadar anlattım. İşimiz olacak ya, Allah'ın takdiri, hiç beklenmeyen bir tesadüf, dükkanımın önünden Polylen'in Müdürü Ali Bey geçerken, birden Özcan Bey ile sarmaş dolaş oldular. Meğer okul arkadaşlarıymış. Özcan Bey, "Bu arkadaşa iş vermek istedik, ancak şartları uymadı" deyince Ali Bey, "Şartları uymasa da iş verin, ben kefilim" dedi. Özcan Bey de, "Tamam" dedi ve böylelikle KAV gibi devasa bir şirketle çalışmaya başladık.

KAV tesislerine de pnömatik tesisat kurduk. Yani, hava ile taşınan borular yaptık. O boruların içinden geçen odun kütükleri, iş bitiminde 10'lu paketlerde el değmeden kibrit olarak çıkıyordu. KAV'ın bütün bu taşıma işleri bizim yaptığımız havalandırma tesisatıyla gerçekleşti.

Tabi sıra, ödeme almaya gelmişti. KAV'a yaptığım işlerden dolayı 13 bin lira hak edişim vardı. O parayı tahsil etmek için alacak defterimi kaptığım gibi soluğu İstanbul'da aldım. İlgililer beni Özcan Bey'in yanına sokmak istemedi. Tesadüfen oradan geçen Özcan Bey, konuya müdahil oldu. Durumu kendisine anlattım. "Bakınız 13 bin lira hak edişim var, bu parayı tahsil etmeye geldim" dedim. Adamcağız güldü ve "Bizden böyle para tahsil edilmez. Beş nüsha istihkak evrakı düzenlemeniz lazım" dedi. Ben, hayretler içinde ne söylediğini anlamaya çalışırken arkadaşlarına, "İsmet Bey'e 13 bin lirasını verin, gerekli evraklarını da siz tanzim edin" diye emir verdi. Bu kıymetli insanla tam 12 yıl çalıştık.

HAVALANDIRMA İŞİNE DE BAŞLADIK

O yıllarda Bursa'da, sanayi devrimi ile birlikte büyük kuruluşlar ve Organize Sanayi Bölgeleri oluşmaya başladı. Bu kuruluşlara havalandırma tesisatı yapmaya gelen kişilerden görüp-öğrenerek, tenekecilik ve sobacılığımıza ek olarak havalandırma sektörüne de girdik. Bu işi en iyi şekilde başarabilmek için yabancı yayınları tercüme ettirip sabahlara kadar çalıştım. Alnımızın akıyla da üstesinden geldik.

Havalandırma derken; sanayi işletmelerinin, küçük ve orta ölçekli firmaların, alışveriş merkezlerinin, otellerin, yani insanların toplu olarak yaşadığı, çalıştığı her ortamın, en ka-







liteli malzeme ve işçilikle havalandırma tesisatlarını kuruyoruz. Çalıştığımız alanlara çok yakın zamanda villa ve malikaneleri de ilave edeceğiz. Bizim sloganımız şu: "Bursa'nın havasını lodos, işletmelerin havasını İs-Me temizler…"

Yine, bizim gelişmemizle ilgili önemli gördüğüm bir anımı daha sizlerle paylaşmak isterim: Bir gün bir Alman mentör ile çalışırken baktım ki, Almanya'dan unutulmak suretiyle gönderilemeyen bir parça için hayıflanıyor. Kendisine, "İstediğiniz parçayı 1-2 günde yapabilirim" dedim. Alman başladı gülmeye… Bu hareketine çok bozuldum. O heyecan ve kızgınlıkla hemen dükkana gittim, akşama kadar istedikleri parçayı yaptım ve teslim ettim. Alman mentörün ağzı açık kaldı.
Özetle, mesleğimizde gelişebilmek için bir yandan tüm meslektaşlarımızın yaptıklarını çok dikkatle izliyor, diğer taraftan teknik resim, kaynak ve inşaat sürveyan kursları alıyordum. Ayrıca tüm yabancı teknik yayınları inceleyip, orada gördüklerimi uygulamaya çalışıyordum.

KISACA İS-ME'NİN TARİHİ…

Tüm işlerimizde kazançtan önce güven ve takdiri ön planda 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. 1976 yılında şirketleşmek için ilk adımı attık ve Koll. Şti. olduk. 1980'li yıllara kadar Türkiye çapında emaye soba ve boru toptancılığımız olanca hızıyla devam etti. 1980 yılında Kayhan Çarşısı'ndaki ilk dükkanımızı kapatıp Mudanya Yolu üzerindeki yeni işyerimize taşındık. Orada da 16 yıl boyunca kaliteden taviz vermeden faaliyetlerimizi sürdürdük. Sonrasında da, işler hızla gelişmeye başlayınca ve daha büyük bir yer ihtiyacı doğunca, sanayi kuruluşlarına da yakın olabilmek adına Bursa OSB'ye taşındık. O tarihten bu zamana kadar aynı yerdeyiz. Bünyemizde 100'den fazla kişi istihdam ediyoruz.

HER YERDE İS-ME İMZASI VAR

Hep araştırmacı bir zihniyetle hareket ettik, modern teknikleri de uygulayarak haklı bir başarı sağladığımızı düşünüyorum. Türkiye'de ilk 'emaye soba tablası'nı çıkararak yenilikte de öncü olduk. 54 yıldır faaliyet gösteren bir firma olmamız nedeniyle, Bursa'da çok sayıda sanayi kuruluşunun ve yaşam alanının havalandırma tesisatında bizim imzamız var.

Türkiye'nin neresinde iş yaparsak yapalım, her zaman zamanında teslim ettik ve beğeni aldık. Örneğin; Akasya AVM (İstanbul), Sabahattin Zaim Üniversitesi (İstanbul), Podyum Park (Bursa), Renault Montaj Atölyesi, Harmony Residance, Biaport, Tofaş Fen Lisesi, Sınav Koleji, Çanakkale 18 Mart Üniversitesi Stadyumu, Tırsan, Geçit Plaza, Bolu Hıgway AVM, Uludağ Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi ve pek çok yerde bizim havalandırma sistemlerimiz kullanılıyor.

TÜRKİYE'DE SEKTÖRÜMÜZÜN EN ESKİ FİRMASI BİZİZ

1960 yılından bu yana İs-Me'de yaklaşık iki bin kişinin çalıştığını söyleyebilirim. Bu kadar insana işi öğrettik. İşletmemiz adeta 'Havalandırma Okulu' gibi çalıştı. Bizden ayrılanların bir kısmı kendi işyerini açtı. Başarılı olan da var, olamayan da… Neticede biz üzerimize düşeni yaptık. Hatta başarılı olanların yanında ikinci nesil bile yetişmeye başladı. Bir gün, yine bizden ayrılan bir çalışanımın dükkanına giden müşteri sorunca, işyeri sahibinin oğlu, "Babamı İsmet Amca yetiştirdi, o emekli oldu, dükkanı şimdi ben işletiyorum" demiş. Bu, benim için büyük bir gurur. Türkiye'de sektördeki en eski firma biziz… 54 yıl aralıksız çalışan başka bir işletme yok.



BUTGEM'E 'HAVALANDIRMA SINIFI AÇIN' DİYE TEKLİFTE BULUNDUK

Mesleğimiz açısından en büyük sıkıntı; kalifiye eleman bulamamak… Dolayısıyla biz de DOSAB'da faaliyet gösteren mesleki eğitim merkezi BUTGEM'in yetkililerine "Bünyenizde 'Havalandırma' sınıfı açın. Gelen bütün öğrencilere iş garantisi vereceğim, burs da…" dedim. Şu ana kadar gelişme yok, konuyu takip ediyoruz.

SEKTÖRÜMÜZ, EKONOMİNİN BAROMETRESİ GİBİ

Bizim sektör, bir anlamda ekonominin barometresi gibi. Yani, bizim işler iyiyse bilin ki, Bursa'da, Türkiye'de, yeni sanayi kuruluşları, yeni işyerleri, yeni AVM'ler veya insanların yaşam standardını yükseltecek yeni yatırımlar yapılıyor demektir. Genel çerçevede bizde iş sahası çok geniş. Bir sektör tıkandığı zaman başka bir alanda hareket yaşanıyor. Hatta şu anda çok daha iyiye gidiyor. Bunun sebebi de; yeni İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği yönetmeliklerine göre, eski sistemle yapılan ve havalandırması bulunmayan işletmelere, havalandırma tesisatı kurma zorunluluğu getirildi.



İSMET KARACA

PAYE MOBİLYA YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Gelecek yıllardaki planlarımızın en başında, kendi markamızla mağazalar açmak var.”

1965 yılında Bilecik-Osmaneli’de doğdum. İlkokulu Osmaneli’nin Büyükyenice Köyü’nde okudum. Ortaokul ve lise eğitimimi Osmaneli Lisesi’nde tamamladım. Dedem köyün ağasıydı. Babam Bağkur’dan emekli, köyde çiftçiydi. Biz köyde yaşayan bir aileydik. Ben de 12 yaşıma kadar köyde yaşayıp, eğitim hayatımı devam ettirmek için ilçeye yerleştim. Ailenin hep aykırı çocuğu oldum. O yüzden evden ve köyden uzaklaşarak kendine yeni bir hayat kuran bir tek ben oldum.

GARANTİ BANKASI’NA GİREREK İŞ HAYATINA ATILDIM

1985 yılında askere gittim. Ankara’da askerlik görevimi yaptıktan sonra 1989’da Garanti Bankası-İnegöl Şubesi’ne girdim. Böylelik-



le bankacı olarak iş hayatına atılmış oldum. Bankada çalışmaya başladığımdaki hedefim, iş yaşamım boyunca bu sektörde kalıp, şube müdürü gibi bir görevi yürütmek, sonra da emekli olmaktı. Buradaki 4-5 yıllık yoğun tempo sürecinde, sektördeki gelişimi yakından takip etme şansım oldu. Birçok teknolojik gelişimi ve otomasyona geçiş sürecini bizzat yaşadım. Eşim de benimle birlikte aynı bankada çalışıyordu.

VERİMLİ ÇALIŞMADA, ÜNİVERSİTE MEZUNLARINI GERİDE BIRAKTIM

Bankacılıkta geçirdiğimiz o yoğun dönemde bu sektörün, bize önemli bir olgu kazandırmadığını gördük. O zamanlar bankacılıkta yıllık performans puanları verilirdi. Benim puanım yüzde 97, eşimin puanı da yüzde 96 seyrindeydi. Üniversiteden yeni mezun olmuş arkadaşlarla aynı dönemde işe başlamıştık. Fakat ben lise mezunuydum. Dolayısıyla onları, daha fazla çalışıp geçmem gerekiyordu. Gecemi gündüzüme katarak çalıştım ve bu başarıya ulaştım. Fakat bankacılığın, geleceğimiz adına bize çok getirisi olmayacağını günler geçtikçe daha da iyi anlıyordum. Sektörün ne olacağını, geleceğimizi nasıl şekillendireceğini kestiremiyorduk.

BİR YERDE MAAŞLI ÇALIŞMAK BANA GÖRE DEĞİLDİ

Öte yandan, Garanti Bankası, 1993 yılında İnegöl Şubesi'ni kapatma kararı alınca hepimizi farklı şubelere atamaya başladılar. O dönemde ayrıca, eşleri aynı bankada çalıştırmama kararı alınmıştı. Dolayısıyla birimizin Mudanya Şubesi'ne, diğerimizin de örneğin Yalova Şubesi'ne atanma durumu vardı. Bu sebepler de üst üste gelince istifa edip işimizden ayrıldık. Çünkü gördük ki, bir şirkete bağlı çalışmak bize göre değil, bizde girişimcilik ruhu var ve o heyecanı içimizde sönmeyen bir ateşti her zaman.

ALDIĞIM KARARLAR NEDENİYLE HEP İŞSİZ KALDIM

Bankadan ayrılınca bir anda İnegöl'de işsiz kaldım. Aynı zamanda şubeden bir arkadaşımız daha ayrılmıştı. Bir araya gelip, oturduk, konuştuk. Bir konfeksiyon mağazası açmayı planladık. Zarafet Giyim markasıyla bayan giyim üzerine bir mağaza açtık. Fakat 26-27'li yaşlarda sabahtan akşama kadar mağaza kapısının önünde çay, kahve içerek müşteri beklemenin de bize göre olmadığını fark etmem uzun sürmedi. O gün mağazaya müşteri gelirse iş oluyor, gelmezse olmuyordu. Ortağıma bu işin bana göre olmadığını söyledim ve payımı ona devrederek giyim ve konfeksiyon sektöründeki işimi sonlandırdım.

PAZARLAMA MÜDÜRÜ OLARAK GİRDİĞİM ŞİRKETE ORTAK OLDUM

Şu anki Ndesign markası, 1996 yılında Nurhas Mobilya'ydı. O dönemin en yüksek hissesine sahip olan Yönetim Kurulu Başkanı Ali

Kemal Tuna Bey'in yanında pazarlama müdürü olarak işe başladım. Bir süre sonra da firmaya ortak oldum. Çok ortaklı bir firmaydı, 30-40 ortağımız vardı. Yoğun bir çalışma temposuna başladım. O dönemler yatak odasından genç odasına, çek-yattan koltuğa kadar her türlü mobilyayı üretiyorduk.



SEKTÖRDE LİDERDİK…

1998'li yıllarda firma sıkıntılı bir döneme girdi. Muzaffer Çilek de, o zamanlar firmamızın büyük hissedarlarından biriydi. Bu sıkıntılı dönemde firmayı, Muzaffer Bey devir aldı. Ben o şirkette kalanlardan oldum ve diğer tüm firma ortakları ve yönetim kadrosunu tasfiye etti. Benden firmada kalmamı istedi. Ticaret Müdürü olarak yeni görevime başladım. 1998 yılı sonunda Ahmet Güleç de, Genel Müdür unvanıyla aramıza dahil oldu. Daha sonra Ahmet Bey, şirketin başına geçti, Muzaffer Bey ise hissedar olarak kaldı. O dönemlerde sektörde adeta tek başımızaydık ve sektör lideriydik. 2003-2004 yıllarında Muzaffer Bey, hisselerinin tamamen Ahmet Bey'e devrederek, onu Yönetim Kurulu Başkanı yaptı.

2001'DE İHTİSASLAŞMAYA GİDEREK MODERN TARZA YÖNELDİK

2001 yılında Omega Limited Şirketi'ni kurduk. Kanepe tarzı yataklı mobilyalar üretiyorduk. Her iki firmada toplamda 260-270 kişi istihdam ediyorduk. 2001 yılında bir anket yaptık ve müşterilerimizin bizden beklentilerini öğrenmeye çalıştık. Aldığımız yanıtlar neticesi, mobilyanın her alanında olmaktansa ihtisaslaşmaya gittik ve sadece modern tarzda üretime yöneldik. Aylık bin 200 takım modern koltuk üretim kapasitesine ulaştık.

ÇİZGİMİZ TÜRKİYE'DE ŞABLON OLDU

Türkiye'de modern tarzda koltuk üretimini NDesign olarak biz başlattık. Bir yılda 3-4 uluslararası fuara katılıyor, sektörü ve trendleri yakından takip ediyorduk. Başta İnegöl'de, ardından Türkiye'de modern çizgimiz sektörde şablon oldu. Ürünlerimiz taklit edilmeye başladı. Hakkımızda, "İnegöl'den bir koltukçu firma doğuyor" ifadeleri kullanılmaya başlandı.

KÖLN FUARI UFKUMUZU AÇTI

1998 yılında İtalya'daki mobilya fuarına Türkiye'den belli-başlı birkaç firma katılırdı. Bursa'dan Raşit Ağabey, İstanbul'dan Fatih Kıral, Adnan Serbest gibi… Dünyada mobilya trendlerine yön veren o fuara İnegöl'den de sadece biz giderdik. İnegöl'den başka hiç kimse İtalya ve Almanya fuarlarına katılmazdı. O dönemler sektörümüzde Köln Fuarı, İtalya Fuarı'ndan daha popülerdi. 2002-2007 yılları arasında her yıl Ocak ayında Köln Fuarı'nda katılımcı olarak yer aldık. Bu da bizim ufkumuzu açtı. Şimdilerde ise, İtalya Fuarı'na Türkiye'den 300 civarında firma ve temsilci katılıyor.

YURTDIŞINDAN 9-10 BİN EURO'YA KANEPE ALDIĞIMIZ OLDU

Yunanistan'da faaliyet gösteren bir mobilya şirketi vasıtasıyla İtalya'dan birkaç ürün getirdik. Çünkü İnegöl'de modern ve İtalyan tarzı üretimleri hiç birimiz bilmiyorduk. Bu şirket aracılığıyla çeşitli satın alımlar yaptık. 9-10 bin Euro ücret vererek sadece bir kanepe aldığımız dönemler oldu. Bunları adeta ameliyat ede ede geliştirdik. Süngerlerini, kumaşlarını, modellerini inceledik. Yurt dışı mobilya fuarlarını gezip Türkiye'ye doneler getirdik. Artık dünyadaki tüm fuarları takip eder hale gelmiştik. 2010 yılında Amerika'daki High Point Fuarı'na, 2-3 defa da İspanya'daki mobilya fuarına gittik. Çin Fuarı'na da iki yılda bir ziyaretçi olarak katılıyor ve sektördeki gelişmelerden haberdar oluyoruz.

BUTİK ÜRETİMLE PRESTİJ KAZANIYORUZ

Aradan 2-3 yıl geçtikten sonra Ahmet Bey ile biz de ayrılma kararı aldık. 2008 yılının Mayıs ayında Paye Mobilya'yı kurduk. Üretime modern koltuk imalatı ile başladık, Avrupa ve Amerika'ya ihracat yapabilecek noktaya geldik. 50 kişiye istihdam sağlıyoruz. 4 bin 200 metrekarelik kapalı alanda, aylık 250 takım üretim kapasitemiz var. Burada daha butik üretimler yapıyoruz. Proje işleri de dahil olmak üzere koltukla ilgili her kesime hitap edebilecek ve üst seviyede hizmet verebilecek bir noktadayız. Önümüzdeki yıllarda mevcut üretim tesisimize



3 bin 500 metrekarelik ilave yatırım planlıyoruz. Hedefimiz; üretim kapasitemizi ayda 500 takıma çıkarmak. Kapasiteyi küçük tutmamızın sebebi ise, butik üretimle prestijli firma olma hedefimizi korumak. Ayrıca 12'yi aşkın ülkeye ihracat yapıyoruz. Kıbrıs, İran, Irak, Libya, Lübnan, Ürdün, Umman, Cezayir, Kosova, Arnavutluk, Macaristan, Gürcistan ve Fildişi Sahilleri'ne ürün gönderiyoruz. İç piyasada ise marka ve kalite yapısını tamamlamış birçok firmayla çalışıyoruz.

ZORLU PAZARLARDA DA GÜVEN OLUŞTURDUK

Geçen yıl İstanbul Mobilya Fuarı'nda Fildişi Sahilleri'nden gelen bir alıcıya ürün verdik.3 farklı takımdan birer konteyner sipariş verdiler. Ön ödemeleri bekledik ancak 4-5 ay gelmedi. Sonra aradılar, "Biz sizi tanımıyoruz. Önce küçük bir konteyner yapacağız. Her üründen 3'er tane yazalım" dediler. Sonra, bu siparişten de vazgeçip "Her modelden birer ürün gönderin" dediler. Ürünleri gönderdik, karşılıklı bir güven oluşmaya başladı. Her modelden birer konteynır ürün siparişini yinelediler. Ancak ürün siparişi, tanıştıktan 8 ay sonra geldi. Yani böyle pazarlarda ticarete başlamak zor, fakat güven oluştuktan sonra kalıcı… Zamanla öğrendik ki bu markanın 20 ayrı lokasyonda mağazaları varmış. Kendimizi kabul ettirdikten sonra ihracatımızın artacağına inanıyorum.

ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEM MAĞAZALAŞMAYI DA PLANLIYORUZ

Gelecek yıllardaki öncelikli planlarımızın en başında kendi markamız adı altında mağazalar açmak istiyoruz. Bunun içinde önce kalite standartlarınızın ve marka güvenirliliğiniz ve temellerinizin sağlam inşa edilmesi lazım.Şu anda bunlar için yoğun çaba ve gayret sarfediyoruz.

MOBİLYA, KONFEKSİYON SEKTÖRÜ GİBİ…

Mobilya; son yıllarda oldukça hızlı gelişen sektörlerden… Bu sebeple trendleri yakından takip ederek, modaya en kısa sürede ayak uydurmamız, diri durmamız gerekiyor. Sürekli yeni modeller geliştirmeliyiz. Mobilya, bir konfeksiyon sektörü gibi, modası olan bir sektör oldu. Modeller, renkler, tarzlar çok çabuk değişiyor. Bu sebeple kabuğumuza çekilemeyiz. Özellikle İtalya'yı yakın takibe almalıyız. Çünkü oradaki tarz nereye dönerse, yaklaşık 6 ay, 1 yıl sonra Türkiye'ye, buradan da Ortadoğu'ya gidiyor.

2000'Lİ YILLARDA İNEGÖL MOBİLYASI BOYUT DEĞİŞTİRDİ

1995'li yıllarda İnegöl Mobilyası'nın kötü bir namı vardı. Ucuz ve kalitesiz bir ürün gamı olduğu düşünülürdü. Mağazalarda "Burada İnegöl Mobilyası satılmamaktadır" yazardı, ancak içeride satılanlar yine bizim ilçenin ürünleriydi. O dönemler İzmir ve Ankara ile rekabet halindeydik, ancak şimdi İnegöl olarak mobilyada Türkiye'nin markası olduk. 2000'li yıllar sektörün boyut değiştirdiği bir dönem oldu.

SIKINTILARA KARŞI DİRİ DURMALIYIZ

Türk mobilya sektöründe son iki yıldır daralma söz konusu. Firmaların, kapasitelerini düşürmeye başladığını gözlemliyoruz. Bu arada, İnegöl'ün mobilya sektörünün başkenti olduğunu söylersek abartmış olmayız. Ortadoğu'da yaşanan sıkıntılara karşı da diri durabilirsek, oradaki sorunlar çözüldüğünde bu pazarlara ürün yetiştiremeyecek hale geleceğiz. Çünkü İnegöllü mobilyacılar olarak 5-6 yıldır sadece Kuzey Irak ve Libya'ya ciddi üretim yapıyorduk. Suriye, Irak, Mısır biraz toparlandığında, Türkiye 15-20 yıl bu pazarlara ciddi üretimler yapar.

PAZAR DARALDI, ÜRETİM FAZLASI VAR

Günümüzde sektörde üretim fazlalığının olduğunu söyleyebilirim. Çünkü pazar biraz daraldı. İnegöl'deki üretici firmaların en az yüzde 40-50'sinin ihracat kapasitesi var. Bu kapasitenin de yüzde 80-85'ini Ortadoğu oluşturuyor. Ortadoğu karışınca bu yüzde 40-50'lik ihracat kapasitesini kullanamaz olduk. Arz fazlası oluştu. Avrupa'yı alternatif pazar olarak değerlendirsek dahi, mobilyamızı yalnızca orada yaşayan Türklere satabiliriz. Rusya'daki gümrük sıkıntıları nedeniyle o pazara da açılamıyoruz. Ancak özellikle Ortadoğu ve Afrika'dan İnegöl'e çok büyük alıcılar geliyor. Bu fırsatları iyi değerlendirmek gerekiyor.



KADİR ARICI

ARI MOBİLYA YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Üretim alanımız genişlediğinde, gerek İnegöl’de gerekse başka yerlerde mağazalaşmaya gideceğiz.”

8 Kasım 1963 tarihinde Ankara ili, Güdül ilçesi, Garipçe Köyü’nde doğdum. Ben, 4 çocuğun ikincisiyim. Bir ablam, bir erkek ve bir kız kardeşim var. İlkokul son sınıfta okurken babamı kaybettim. İlkokulu sınıf birincisi olarak bitirmeme rağmen, okuma fırsatımız olmadığı için 5. sınıfı bitirdikten sonra okulu bırakmak zorunda kaldım.

ÇIRAK OLARAK İŞ HAYATINA ATILDIM

Annem beni Ankara’ya akrabalarının yanına gönderdi. Ailemin geçimini sağlayabilmek için en büyük erkek çocuk olarak Ankara’da çalışmaya başladım. Çırak olarak iş hayatına atıldığım 1976 yılında mobilya sektörüyle tanıştım.



ÖĞRETMENLERİM OKUMAMI İSTİYORDU

Babamı kaybettikten sonra kendimi hayat mücadelesinin içinde buldum. Bu sebeple de okuma imkanım olmadı. Annem ve kardeşlerimi ziyaret için köye her gidişimde öğretmenlerim, "Sen oku! Parlak bir geleceğin var" diyorlardı bana…

ANKARA'DA GECEKONDU EV SATIN ALDIK

Annem köyde biraz para biriktirmiş, Ankara'dan bir gecekondu ev aldık. Böylece ailem de Ankara'ya taşındı. Ankara'da 12 yıl çalıştım. Daha çok ağaç oyma işi üzerine çalıştığım çıraklık döneminden sonra Siteler'de kendi işimin sahibi oldum. Üç çalışanım vardı. Mobilya üretici firmalara ağaç oyma işleri yapıyorduk. Mobilya sanayinin biraz daha sanatsal kısmıyla ilgileniyordum.

BABAMIN ARKADAŞI İNEGÖL'DE İŞ TEKLİF ETTİ

İnegöl'de babamın bir arkadaşı vardı. Ahmet Doğan… Ankara'da 12. yılımı tamamladığım sıralarda Ahmet Bey yanımıza geldi ve beni İnegöl'e, birlikte iş yapmak üzere davet etti. Bana, "Benim yanımda çalış, işi öğren. Sana istediğin yerde mağaza açarım" diye de teklifte bulundu. Ailem bu teklife sıcak baktı. Ankara'daki işimi ve ailemi geride bırakarak, İnegöl'e geldim. Yaklaşık 5-6 ay kadar Ahmet Bey'in yanında çalıştım

ARI MOBİLYA'YI KURDUĞUMUZDA ÇIRAK ALACAK PARAMIZ DAHİ YOKTU

Daha sonra amcamın oğulları ve erkek kardeşimle ortak şirket kurarak küçük bir ima-

lathane açtık. Arı Mobilya adı ile 1988 yılının sonlarında 4 ortaklıkla kurduğumuz imalathanede, mobilya üretimi yapıyorduk. Çırak alacak dahi paramız olmadığından kendi işimizi kendimiz görüyorduk. Amcamın küçük oğlu ev mobilyaları üzerine deneyimliydi. Ben de ağaç oyma işlerindeki tecrübemi ortaya koydum ve kısa sürede güzel işler yapmaya başladık. Adım adım büyüdük. İlk etapta toptan ve perakende satışlar yaparken, zamanla ihracata da girdik. Ev konsepti üzerine olan ürün gamımıza koltuk imalatını da dahil ederek, zenginleştirdik.

BİZİ FARKLI KILAN SAMİMİYET VE GÜVENİLİRLİĞİMİZ OLDU

İmalathanemizi açtığımız yıllarda rekabet halinde olduğumuz pek çok firma şu an faal değil. Bizi o dönemlerden bugünlere getiren, diğerlerinden farklı kılan en önemli özelliğimiz; perakendede samimiyete dayalı bir satış politikası izlememizdir. Bunun çok faydasını gördük, doğru olduğuna hala da inanırım. Çünkü biliyoruz ki, Türk insanı ticarette samimiyet ve güvene çok önem veriyor.

AYLIK BİN TAKIM MOBİLYA ÜRETİYORUZ

Üç yıl önce İnegöl Mobilya Ağaç İşleri İhtisas Organize Sanayi Bölgesi'ndeki (OSB) yerimize taşındık. Burada, 11 bin 200 metrekarelik alanda faaliyet gösteriyoruz. Aylık bin takım üretim kapasitemiz var. Ev konseptinde yer alan yatak odası, yemek odası, oturma grubu, koltuk takımı gibi tüm ürün yelpazesinin imalatını yapıyoruz. Toplam 165 kişiyi istihdam ediyoruz.

MOBİLYA TASARIMLARININ BİR KISMINI KENDİM YAPIYORUM

Mobilya tasarımlarının bir kısmını kendim yapıyorum. Ancak, dönem dönem dışarıdan tasarım desteği aldığımız da oluyor. Modellerimizi ayrıca müşteri taleplerine göre de şekillendirebiliyoruz. Son yıllarda İnegöl'de tasarım desteği alınabilecek firmalar kurulmaya başladı. Bu tür firmalarla güzel bir çalışma sistemimiz var. Tasarım sonrası üretimi önce bilgisayar ağında gerçekleştiriyor, ürünü üç boyutlu da görebiliyoruz. Sektör, önceden bu teknolojiye sahip değildi. Ürünün prototipini hazırladıktan sonra da üretim bandına koyuyoruz.

DEMONTE ÜRÜNLERİ İHRAÇ EDİYORUZ

Ürettiğimiz mobilyaları paketleme kolaylığımız olduğu için rahatlıkla yurtdışına gönderebiliyoruz. Çünkü demonte olmayan mobilyaların ihracatı oldukça zor. Ağırlıklı Azerbaycan, İran, Irak, Cezayir, Fil Dişi Sahilleri, Libya ve Ürdün'e ihracat yapıyoruz.

BÜYÜK MARKALARLA REKABET HALİNDE DEĞİLİZ

Büyük markalarla aynı kulvarda yer almadığımız için onlarla rekabet halinde değiliz. Fakat rekabette, bizim gibi küçük ve orta ölçekli firmaların daha şanslı, daha dinamik olduğunu da söylemeliyim. Mesela biz çok çabuk yön değiştirebiliyorken, büyükler, bir ürünün üretimine başladığında o üretimi bitirip başka bir tasarıma yönelmesi 3-4 yıl alabiliyor. Bu durum da bizi daha hızlı kılıyor.

İKİ YIL ÖNCE ORTAKLIKTAN AYRILDIK

Uzun yıllardır aile şirketi olarak sürdürdüğümüz ortaklığımızı iki yıl önce bitirdik. Aile şirketlerinin getirdiği birtakım sıkıntılardan dolayı yollarımızı ayırma kararı aldık. Şu an işlerimizi erkek kardeşim ile birlikte yürütüyoruz.

HEDEFİMİZ; FABRİKAMIZI BÜYÜTÜP MAĞAZALAŞMAYA GİTMEK

Önümüzdeki iki yıl içinde İnegöl 2. OSB'de daha büyük bir fabrikaya geçmeyi planlıyoruz. Bunun için yer arayışındayız. Halihazırda İnegöl'de bir mağazamız var. Üretim alanı olarak genişlediğimizde, gerek İnegöl'de ge-









rekse başka yerlerde mağazalaşmaya gideceğiz.

İNEGÖL'DE MOBİLYA SEKTÖRÜNÜN ÖNÜ AÇIK

İnegöl'de mobilya üreticilerinin desteklenmesi gelecek adına büyük bir fırsat. Sektörümüzün önü açık. İnegöl 2. OSB'nin yalnızca mobilya sektörüne açılması da sektörümüzün gelişmesinde önemli rol oynuyor. Bölgemizde şu an itibariyle 10'dan fazla fabrika faal olarak üretimine devam ediyor. Önümüzdeki iki yıl içinde Bölgedeki tesis sayısının 50'yi bulacağını düşünüyorum.

ÖNÜMÜZDEKİ 5 YILDA 20 BİN İŞÇİYE İHTİYAÇ OLACAK

Mobilya sektörü 2023 yılı hedefine doğru ve başarılı bir şekilde ilerliyor. Çevremizdeki 'yangın' söndüğünde daha da iyi olacağına inanıyorum. Çevre ülkelerde yaşananlar hepimizi ürkütüyor. Ancak genel manada mobilya sektörünün durumu gayet iyi. Böyle giderse, önümüzdeki 5 yıl içinde İnegöl'de sadece mobilya sektöründe istihdam edilmek üzere 20 bine yakın işçiye ihtiyaç olacak. Bunların tamamının kalifiye eleman olması da gerekmiyor. Kalifiye olmasa da bizler fabrikalarımızda onlara gereken eğitimleri verebiliriz.

SEKTÖRDE İYİ KOŞAMAYAN GERİDE KALIYOR

Son yıllarda Türkiye genelinde pek çok sektörde olduğu gibi mobilya sektöründe de önemli değişimler oldu. Eskiden bir model yapıyor, üç-dört yıl satıyorduk. Yine önceden, deyim yerindeyse piyasa yürüyordu, şimdi koşar hale geldi. Dolayısıyla iyi koşamayan bu yarışta geride kalıyor. Piyasanın isteklerini öngöremeyen ve talepleri hızlı bir şekilde yerine getiremeyenler zorda kalıyor.

İNEGÖL MOBİLYASI'NIN TASARIMLARI ÖRNEK ALINIYOR

Piyasada önceki yıllarda İtalyan mobilya tasarımları örnek alınırdı. Şimdilerde ise, İnegöl mobilya tasarımları takip ediliyor. Mesela; Kayseri'deki mobilya üreticileri buradan tasarımcı transfer ediyor, İnegöl Mobilyası'nın kataloglarını örnek alıyor. Bizim bıraktığımız modeller şu an orada üretiliyor. Geçen yıl katıldığım Çin fuarında, bizim 4 yıl önce ürettiğimiz, demode olmuş mobilyaları tanıttıklarını gördüm. Kendilerinden hiçbir özellik katmadan, tamamen bizim tasarımlarımızı uygulayarak daha ucuza mal edilmiş üretimler gerçekleştiriyorlar. Bu durum; örnek alınmamız ve tasarımlarımızın beğenilmesi anlamında olumlu, ancak rekabette daha ucuz fiyatlara devam edilecek olmasından dolayı da düşündürücü.



KADİR OĞRAK

SEHPA MOBİLYA YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Firmamı görmek istediğim asıl yer, hayalim; ev aksesuarlarında Türkiye markası olmak.”

1966’da Mardin’in İdil ilçesinde doğdum. İdil, günümüzde Şırnak’a bağlı bir ilçe… İlkokul, ortaokul ve lise eğitimimi İdil’de tamamladım. İlk kent dışına çıkışım, 1985 yılında üniversite eğitimi için Erzurum’a oldu. Atatürk Üniversitesi İlahiyat Fakültesi’nden mezun olduktan sonra Din Sosyolojisi Bölümü’nde yüksek lisansımı, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Genel Sosyoloji Bölümü’nde de doktoramı yaptım. Yaklaşık 12 yıl Milli Eğitim Bakanlığı’na bağlı ilköğretim ve ortaöğretim kurumlarında öğretmenlik, üniversitede ise öğretim üyeliği yaptım.



BİR YANDAN ÜNİVERSİTEDE ÖĞRETİM ÜYELİĞİ, DİĞER YANDAN MOBİLYA SEKTÖRÜNDE FAALİYET…

İzmit'te öğretim üyeliği görevimi yürütürken, mobilya sektörü üzerine eğitim almış birkaç yeğenim için hazır mutfak satışı yapabilecekleri bir mağaza açmıştık. O mağazanın yanında da küçük bir mobilya atölyesi işletiyordum. Bu işletmelerin yalnızca idari kısmını ben yürütüyordum. 2002 yılında mobilya sektöründe faaliyet gösteren Ahmet Güleç'in –ki benim yeğenim olur- talebi ve teşvikiyle İzmit'ten İnegöl'e geldim. Nurhas Mobilya'da Ahmet Bey ile üç yıl beraber çalıştık. Bu dönemde özel sektörde önemli bir acemilik dönemi yaşadığımı da belirtmeliyim. Bir de çalıştığım alan, yoğun iş yapılan mobilya sektörü olunca uyum süreci biraz daha zor oldu. Ürünü, sektörü ve kurumu tanımıyor olmanın getirdiği zorluklarla, hayatımda ilk kez "Acaba ben bu işi yapamayacak mıyım!" duygusunu yaşadım. Fakat bir yılın sonunda bu işi yapabildiğimi gördüm, aynı zamanda da sıkılmaya başladığımı hissettim. Ahmet Bey'e giderek, "İstifamı yazılı mı kabul edersiniz, yoksa sözlü mü?" diye sordum. Uzun bir tartışmadan sonra istifamı kabul etmedi. Bu kabül görüşme sonrası ortaya çıkan kararın, son 15 yıllık ve bundan sonraki hayatımın şekillenişinde önemli bir yere sahip olduğunu belirtmeliyim. Ancak yeni bir sayfa açarak görev daraltmasına gittik. Yeni süreçte sadece şirketin Pazarlama Bölümü'nde görev aldım. Bu sayede hem mobilya sektörünü ve modayı öğrendim, hem de çalıştığım kuruma faydalı olabildim.

TİCARETE İLGİM BABAMDAN KALMA

Ticari hayata yönelişim aslında mobilya sektörü ile başlamadı. Rahmetli babam da ticaretle uğraşıyordu. Babam, bölgenin ve dönemin ihtiyacına göre gıda toptancılığı, fırıncılık gibi alanlarda işyeri çalıştırırdı. Küçük yaştan itibaren babamın işini yakından gözlemlerken ticarete de ilgim doğmuştu. Aynı zamanda işlerinde babama yardımcı olarak ticareti yakından yaşayarak soluma imkanı buldum.

İDEALİM; BAŞINDAN BERİ AKADEMİK GELİŞİMDİ

Aslında kendimle alakalı başından beri idealim, akademik hayat sürdürmek ve geliştirmekti. Ancak ülkemizin siyasi koşulları, çok hızlı gelişen konjonktürleri gereği akademik



alanın o kadar da çetin bir alan olmadığını gördüm. Orada kalabilmenin, yaşayabilmenin, hele hele de kendin olarak ayakta durabilmenin güçlüklerini fark ettim. 2000'li yıllara geldiğimiz dönem, yine Türkiye'de bir tür darbe sayılan bir süreci yaşıyorduk. Devletin belirli merkezlerinin, kamu kurumlarının üzerinde alabildiğine mesai sürdürdüğü bir dönemdi. 28 Şubat ve onun etkilerinin çok derin hissedildiği bir zamandan bahsediyorum aslında. Dolayısıyla akademik hayatta ve kamu kurumlarında kendin olarak kalmanın zor olduğunu gördüm. Bu, itici bir faktördü. Diğer yandan, özel sektörde daha iyi imkanlar sunuldu. Bu çekici unsurları göz önüne alarak, görevimden istifa edip sektör değiştirdim.

DÖRT YILDIR HER HAFTA BARTIN'A DERS VERMEYE GİDİYORUM

Fakat akademik hayattan çok fazla uzak kalamadım. 2010 yılında bir beklenti olmaksızın, sadece geçmişte kalan duyguları canlandırmak için akademiye yeniden döndüm. Dört yıldır her hafta Bursa'dan Bartın'a ders vermek için gidiyorum. Bartın Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Sosyoloji Bölümü'nde Öğretim Üyesi görevimi yürütüyorum. İki şapkayı bir arada taşıyorum.

UZUN SÜRE ÇOK ÇALIŞIP AZ KAZANDIK

2005 yılının başlarında bir vesileyle aksesuar üretimi yaptığımız BySehpacı şirketini kurduk. Nurhas Mobilya'daki görev sürecimde sektörü gözlemlerken, Türkiye'de mobilya üretiminin henüz sektörleşmediğini, bunun da beraberinde uzmanlaşamama sorununu getirdiğini fark ettim. Ancak benim sektörle tanışmam ve alışma sürecim ile mobilyanın sektöre dönüşmesi eş zamana denk geldi. Bu dönemde bir yandan 'koltukçular', 'ofis mobilyacıları' ihtisaslaşıyordu, diğer yandan 'bahçe mobilyası' diye bir konsept oluşuyordu. 'Genç odası' diye bir kavram da o zamanlar yeni yeni ortaya çıkmıştı. Bu dönemde şunu fark ettim: Mobilyanın içinde aksesuar çok önemli bir kalem… Fakat çok küçümsenen bir ürün grubu... O zamanlar küçük küçük aksesuar işine dönen firmalar, bir süre sonra dayanamayıp büyük mobilya imalatına başladı. Oysa mobilya aksesuarları ürün grubu gelecekte, kendi başına çok önemli bir yelpazeyi oluşturacaktı. Dolayısıyla benim düşüncem 'bu alanda ihtisaslaşmak' oldu. Fakat bu sektörün çok çalışıp az kazanmak gibi bir handikabı var. Önce bunu benimsemek gerekti. Profesyoneller tarafından az önemsenen, ciro tutmayan aksesuar işinde uzun süre ısrarcı davranarak bu ürün gurubunda üretime devam etmek başlı başına bir başarı sayılır.

MOBİLYA AKSESUARLARINI TİCARİ ÜRÜNE İLK BİZ ÇEVİRDİK

Yıllar önce aksesuar üreticisi bir meslektaşım bana, "Bu çarkı nasıl döndürüyorsun? Çok aylar bizim ciromuz genel giderimizi dahi karşılamıyor" demişti. Evet, bu alanın büyük zorlukları da var, ancak büyük bir titizlikle bunları aşmak mümkün. Aksesuara dair çok şey söylenebilir. Birincisi; Türkiye'de bu alan önemsenmiyordu. İkincisi; üreticinin uğraşmaya değer bulma-

dığı kadar küçük ve önemsiz, satıcının da bir kazanç elde edemediği bir ürün grubuydu. Biz bu sorunları; aksesuarı, üretimde önemli bir ürün olarak kabul edip, satışta da 'mağazalar için karı yüksek bir ticari üründür' tespitini yaparak aştık. Üretim süreçlerini doğru oluşturmaya odaklandık. Hazırlanan ürünlerin sunuş kanallarını araştırdık. O dönemden günümüze gelinen noktada, sürekli güncel ve tasarım değeri olan, yenilenen bir ürün çizgisi izledik. Ürünlerimizi, katıldığımız uluslararası fuarlar ve doğru hazırlanmış kataloglar aracılığıyla tanıttık. Buna zamanla, kaliteli hizmeti de ekleyince iki tarafın da kazandığı süreci oluşturduk.

E-TİCARETTE EKSİKLERİ TAMAMLAYIP HEDEFİMİZİ BÜYÜTÜYORUZ

E-ticarette ilk deneyimimizi Almanya'da bir arkadaşımızda yaşamıştık ve orada bu ürünlerin başarılı olduğunu gördük. Ancak ürünlerin lojistiğinin e-ticarete uygun hale getirilmesi bizim için çok önemliydi. Bu konu üzerine çok çalıştık, çalışmaya da devam ediyoruz. Beş yıl önce arkadaşlarımla yaptığımız bir toplantıda, beş yıl içinde ürettiğimizin en az yarısını e-ticaret kanalıyla satabileceğimizi söylemiştim. Kimse bu söylediğime inanmamıştı. Şu anda yüzde 30'lara yaklaştık bu alanda. Bu oranda kalmamızın nedeni ise, bizim halen e-ticarete hazır olmamamız. Hazırlıksızlığımız da ürünlerimiz ile alakalı değil, tamamen lojistik sorunlar… Çünkü Türkiye'de lojistik yapılan kanallarda aktarım istasyonları çok olduğundan, oradaki personel nitelikli ürüne gerektiği gibi davranmıyor. Dolayısıyla taşımadan kaynaklı çok hasarlı ürünler geliyor. Bu sorunları çözdüğümüzde üretimimizin tamamına yakınını e-ticarete kanalize edebileceğiz.

İLK MAĞAZAMIZI İNEGÖL MOBİLYA AVM'DE AÇIYORUZ

Son dönemlerin trendi olan alışveriş merkezleri, kendimize piyasada yer bulma ve tanınma fırsatı veriyor. Modern alışveriş merkezlerinde müşteriye daha kolay ulaşabileceğimiz düşüncesiyle İnegöl'de birkaç ay içinde hizmete girecek olan Türkiye'nin en kapsamlı mobilya AVM'sinde bir mağaza açmaya karar verdik. Bu bizim ilk mağaza deneyimimiz olacak. Bizim için adeta bir laboratuar diyebilirim. Hem ürün gamımızı tamamlayacak hem de ev aksesuar mağazacılığı deneyimi kazanabileceğiz. Burada başarıya ulaştığımız takdirde mağazalaşmamızı aşama aşama farklı lokasyonlara da taşıyabiliriz.

HAYALİM; EV AKSESUARLARINDA TÜRKİYE MARKASI OLMAK

Bünyemizde 60-70 civarı çalışanımız var. Bunun dışında farklı atölyelerden de üretim desteği alıyoruz. Ürün gamımızı 'el yapımı' denilen ahşapta boyalı ürünler oluşturuyor. Kendi ürün grubunda ihtisaslaşma anlamında, Türkiye'nin yüksek üretim kapasitesine sahip ve en fazla satış noktasına ulaşan firmayız. Sektörün belirleyicisi konumdayız. Kuruluş amacımız; aksesuarı merdiven altında yapılan bir üretim alanı olmaktan çıkarıp saygın, değer verilen, herkesin önemli bulduğu bir iş kolu haline getirmekti. Öncelikli hedefimiz ise, kısa sürede alanımızda liste başına oturmaktı. Bunu başarabilmenin mutluluğu kelimelerle ifade edilemez. Ancak firmamı görmek istediğim asıl yer, hayalim; ev aksesuarlarında Türkiye markası olmak. Ürün yapımızın bizi bu ideale daha çok yaklaştırdığına inanıyorum.

SEKTÖR HEDEFİ İSE 100 MİLYARLIK İŞ HACMİ OLUŞTURMAK

Mobilya her ne kadar yeni sektörleşen bir alan olsa da aslında Türkiye'de kendine özgü avantajlarını kullanmaya en yatkın sektörlerden… Bu avantajlardan kastım, ülkenin jeo-stratejik konumu. Yani dünyanın ana nüfus kitlesinin merkezi sayılabilecek bir lokasyonda ikamet ediyoruz. Öte yandan, deniz ulaşımının iyi olması da büyük avantaj… Türkiye'de çok iştahlı ve istekli bir tüketici kitlesinin olması da mobilyanın iç pazar hareketliliğini sağlıyor. Bu oluşumlar sektörün gelecekte pazar anlamında ciddi bir sorun yaşamayacağını gözler önüne seriyor. Kaldı ki Türkiye, dünya mobilya üretiminin yalnızca yüzde 1'ini karşılıyor. Fakat derneklerin bağlı olduğu federasyonun koyduğu hedef, ilk 10 ülke arasına girmek. Bu da dünya üretimin yüzde 5'ini karşılamak anlamına gelir. Şu an Türkiye'nin 15 milyar dolarlık mobilya cirosu var. 75-100 milyar dolara ulaşan bir ticari iş hacmi hedefleniyor. Bu ciro dünyanın her yerinde 'iyi bir sektör' demektir. Türkiye'de bu potansiyel var. Bunu geliştirememek, sektörde faaliyet gösteren üreticilerin yanı sıra kamunun da sorunu… Kamunun mobilya sektörüne yeterli ilgiyi göstermemesi başlıca sorunlar arasında sayılabilir.

SEKTÖRE ARTIK MEKTEPLİ ELİ DEĞMELİ

Usta-çırak ilişkisinden doğan deneyimlerin ötesinde sektörümüze mektepli eli de değmeli. Mobilya sektörü son dönemde iyi makineler ithal etti, ancak bu makineleri verimli kullanabilecek operatörlerimiz hala bulunmuyor. Yani işin bilgi boyutunda eksiğimiz var. Bundan daha önemlisi; mobilya bir moda işidir ve bunun bir tasarım boyutu vardır. Tasarımları kim yapacak? Tasarımları, bu işin mektebinde yetişmiş tasarımcı ve iç mimarlar yapacak. Bir çerçeve oluşturacak. Sektör maalesef hala taklit ürünlerle yol almaya çalışıyor. Özgünlük oluşturmalıyız. Bunu ancak zihinsel bir duruşla başarabiliriz. O bakımdan önemli makine parkuruna sahip mobilya sektörünün üretim süreçlerinde mühendislik eğitimi almış nitelikli iş gücünden, verimlilik süreçlerini olması gerektiği gibi oluşturacak endüstri ve süreç mühendislik bilgisine, rasyonel işletmecilik esaslarını bilen eğitimli insanlardan pazarlamacılık ve uluslar arası ticaret eğitimi almış kişilere, hukuk bilgisinden tasarım ve mimari bilgiye kadar pek çok entelektüel donanımın sektörle buluşması gerekmektedir. Aksi takdirde mobilya sektörü kadük kalacak, arzulanan sıçramaları yapamayacaktır.



KONURALP BAŞOL

ÖZEL KONUR HASTANESİ KURUCUSU

“Toplam kalite yönetimi ile Bursa’da en çok vergi veren hekim ve sağlık kuruluşu olduğumuzu ifade etmek isterim.”

1940 yılında İstanbul’da doğdum. Babamın asker oluşu nedeniyle Pınarhisar’da başladığım ilköğrenim hayatımı Kırklareli, İstanbul ve Sarıkamış’ta tamamladım. Devlet parasız yatılı sınavını kazanarak ortaokulu Kars ve İstanbul’da, liseyi de İstanbul Haydarpaşa Lisesi’nde bitirdim. Tıp Fakültesi’nden 1967 yılında mezun oldum.

Tıp Fakültesi’nden mezun olan hemen herkes, doktor olduktan sonra kendisine bir yol çizebilmek için ihtisas yapmak istiyor ve ihtisastan sonrasını düşünürken ‘Hele bir uzman olalım, o zaman bu konuyu günün şartlarına

göre yeniden değerlendiririz' diyor. Ben de böyle düşünüp beyin cerrahı olmak istedim. Tabi beyin cerrahisi (nöroşirurji) o zamanlarda ülkemizde pek bulunmayan bir branştı. Mezun olduğum Ankara Tıp Fakültesi'nde de yeni kurulmuştu ve başında Amerika'da ihtisasını yapmış Prof. Dr. Nurhan Avman vardı. Yanında ihtisasa başladım ve 1972'de uzman oldum.

1973'te Ağrı 12. Tümen Hastanesi'nde askerliğime başladım, 2 ay sonra Erzurum Mareşal Çakmak Hastanesi'ne atandım. Erzurum'daki Atatürk Üniversitesi Tıp Fakültesi'nde Nöroşirurji Bölümü olmadığı için konsültan olarak çalıştım, ameliyatlar yaptım ve dersler verdim. 1974'te çok sevdiğim Bursa'ya geldim.

BURSA'DAKİ HASTANELERDE BEYİN CERRAHİ KLİNİĞİ YOKTU

O yıllarda Bursa'da Asker Hastanesi, Devlet Hastanesi, Çekirge'deki SSK Hastanesi, Bursa Özel Hastanesi vardı; Tıp Fakültesi de yeni açılmıştı. Bu hastanelerin hiçbirinde beyin cerrahi kliniği yoktu. Altıparmak'ta bir muayenehane açarak işe başladım.

Bizim branşta teşhis koyabilmek için hastanın muayenesinden sonra Myelografi, Diskografi, Anjiografi, Sisternografi, Pnömoansefalografi, Ventrikülografi gibi birçok tetkikin yapılması gerekiyor. Bursa'da teşhis koyabilmek için bunları yapmak bana kalıyordu. Bu tetkiklerden önce istediğimiz direkt kranium grafilerinin çekiminde de birtakım özellikler vardı. Bunları radyoloji teknisyenlerine izah etmem gerekiyordu. Genellikle benden daha yaşlı olan doktor ağabeylerime anlatmakta zorluk çekiyordum. Bu sebeple, 'Adımız ukalaya çıkmadan en iyisi bir radyologla birlikte çalışayım' dedim. Rahmetli Prof. Dr. Celal Adanır Hoca, Uludağ Üniversitesi'nde çalışıyordu ve muayenehanesi yoktu. Sıkıntımı anlattım, kabul etti. Muayenehane açınca yeni cihaz olsun istedi, Siemens'ten aldık.

ÖZEL KLİNİĞE DÖNÜŞMEMİZ GEREKTİ

Ben varım diye diğer branşlardaki doktorlar Celal Hoca'dan, az sayıda röntgen istediklerinden Hoca bu işten pek memnun görünmüyordu. Ben de tüm hastalarımı O'na gönderdiğimden röntgenci arkadaşlar güceniyordu. Teşhis için aldığım beyin-omurilik suyundaki hücrelerin mikroskopta hemen sayılması gerekiyordu. Mikroskobu da aldık. İş laboratuar düzeyine kayınca laboratuarı olan arkadaşlar memnun olmadı. O sıralarda Bursa'ya beyin cerrahı gelmiş diye duyan özellikle yoğun bakımda hastası olanlar, 'Bir de beyin cerrahı görsün' ricaları ile ısrarcı olurlarsa benden konsültasyon istiyorlardı. İlgili doktordan yazı olmayınca konsültasyona gitmiyordum. Huzursuzlukları önlemek için özel bir kliniğe dönüşmemiz gerektiği fikri kafamda gelişiyordu.

Bursa Asker Hastanesi'nde birkaç vakayı ameliyatla tedavi ettiğim için Başhekim Kd. Albay Jin. Op. Dr. İsmail Nevzat Sekban, "Bizim hastanede çalışmak istersen sana bir kadro isterim" dedi. Bursa'da tek nöroşirürjien olduğum için çağırıldığım her hastaneye gidebilmem koşuluyla kabul ettim. İki-üç hafta sonra kadrolu olarak göreve başladım. Bu kadar kısa zamanda kadroya alınmam SSK Hastanesi'nde de olumlu hava yarattı ve orada da konsültan hekim, daha sonra da anlaşmalı hekim statüm oluştu.

1979'DA KONUR SAĞLIK HİZMETLERİ A.Ş. KURULDU

Vakaları tetkik için EEG de lazımdı, Bursa'da olmayınca onu da aldık. Bizim muayenehane giderek nörolojik tanı merkezine dönüşüyordu. 1978'de Konur Teşhis ve Tedavi Merkezi'ni kurduk. Gerek Celal Hoca'nın işlerini artırmak ve gerekse konsültasyon istediğim meslektaşlarımın bana iyi destek vermesi için tıbbi bilgilerine güvendiğim kişilerle bir ekip oluşturmamız gerekiyordu. Çekirge'de eskiden toplum polisinin bulunduğu binayı tuttuk. Doktorlar kendi adına serbest hekim olarak çalışacaktı ve herkes belli bir oranda giderlere katılım payı verecekti. Böylece 1979'da Konur Sağlık Hizmetleri A.Ş. kuruldu.

KONUR HASTANESİ'Nİ KURMAK ŞART OLDU

Kurumlarla ve özel sigortalarla anlaşmalar yaptık. Hekim arkadaşlar, hastalarını ameliyat ederek ve yatarak da tedavi etmek isteyince Konur Hastanesi'ni kurmak şart oldu. Bana verilen uzmanlık belgesinde 'Nöroşirürji dalında bir laboratuarı bir kliniği müstakilen idare edebilecek niteliği kazanmış olduğunu bildirir uzmanlık belgesidir' yazısı olduğu için küçük bir özel hastaneyi idare edebilirim diye yola çıktım. Önce Hastaneler Kanunu'nu tetkik ettim. Etrafımdaki hastanelere baktım, başhekimlerinin niteliklerini araştırdım. Başhekim olarak atanan arkadaşlar hastanelerdeki hekimlerdendi. 'Demek ki Sağlık Bakanlığı'nın yayınladığı hastane yönetimi ile mevzuatı uygulayarak hastaneler yönetebiliyor' diye düşündüm.

BAKANLIĞIN MEVZUATLARI İLE ÖZEL HASTANE YÖNETMEK ZOR

Hastaneyi 1980 sonbaharında açabilecektik, ancak ihtilal oldu. Denetlemeye gelenler Cumhuriyetin kurulduğu dönemlerden kalma yasa ve yönetmeliklerin gerektirdiklerini bulmazlarsa onay vermiyordu. Kanun yayınlandığı tarihte binalar sobalarla ısıtılıyordu. Denetlemeye gelenler de hasta odalarında soba deliği arıyorlardı; oysa biz ısınmanın

kaloriferle yapıldığını anlatıp radyatörleri göstersek bile 'Bu delikleri açınca bize haber verin tekrar gelelim' diyorlardı. Denilenlerin hepsini yaparak 2 Temmuz 1981'de 10 yataklı Özel Konur Hastanesi'ni açtık.

Bir hastane ister büyük olsun, ister küçük olsun Hastaneler Kanunu'na göre kuruluyor ve yönetiliyor. Oysa yöneticilik ayrı, hastane yöneticiliği daha da ayrı bir meslekti… Sağlık Bakanlığı'nın yayınladığı Hastane Yönetimi Mevzuatı ile bir özel hastanenin yönetilemeyeceğini bizzat yaşayıp gördüm.

BİRÇOK KONUDA EĞİTİM PROGRAMLARINA KATILDIM

Finansmanla ilgili olumsuz durumlar yaşamamak için bir mali danışmanla çalışmaya başladım. Çalışanlarla, hasta ve refakatçilerle, anlaşmalı kuruluşlarla, sendikalarla, kısacası yasal mevzuatla ilgili sorunlarımız da oluyordu. Anlaşmalı bir avukatla çalışmaya başladım. Bir yandan da nereden eğitim alabilirim diye de araştırıyorum. Gebze'de TÜBİTAK'ın hemen yanında Başbakanlığa bağlı TÜSSİDE (Türkiye Sanayi Sevk ve İdare Enstitüsü) diye bir kuruluş olduğunu öğrendim. Burada kuruluşların üst düzey yöneticilerine ihtiyaç duydukları konularda eğitimler veriliyormuş. İlk gittiğimde sekreterlerin dakikada bin 500 kelimeye kadar okuduklarını duyunca çok şaşırmıştım. Ben 100 kelime okuyabiliyordum. Bu yüzden hızlı okuma ile başlayarak birçok eğitim programına katıldım.

HİZMET SEKTÖRÜNDE İLK KALİTE ÇALIŞMALARINI BAŞLATTIK

1987 yılında muhasebe servisimize ilk bilgisayarı aldık ve kayıtlarımızı bilgisayarla tutmaya başladık. Daha sonra Bilgi-İşlem bölümümüzü oluşturduk. Ben de bu arada boş durmadım ve Uludağ Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde yüksek lisans eğitimine başladım. Kaliteyi Prof. Dr. İsmail Efil'den öğrendim. 1991'de Türkiye'de hizmet sektöründe ilk olarak kalite çalışmalarını başlattık.

SAĞLIK BAKANLIĞI ÖZEL HASTANELERLE İLGİLİ GÖRÜŞÜMÜ ALIR

Sağlık Bakanlığı yeni sağlık sistemi için 1992 ve 1993 yıllarında Ankara'da yaptığı çalışmalarına beni de davet etti. Çok uğraş vermeme karşılık sadece sağlık kuruluşlarının birer sağlık işletmesi olduğunu kabul ettirebildim. Beni şahsen tanıyan veya bir vesile ile adımı duymuş olanlar, özellikle TBMM Sağlık Komisyonlarında olan bazı milletvekilleri de ihtiyaç duydukları zaman benimle irtibata geçerlerdi. Sağlık Bakanlığı da hastanecilik ve özellikle özel hastanecilik konularında hazırladığı tasarılara son şeklini vermek için görüşlerimi almaya özen gösterirdi.

KONUR'DA YENİLİK ÜSTÜNE YENİLİK…

10 yatakla başladığımız Konur Hastanesi'ni giderek 56 yatağa çıkardık. Bu süre içinde 1986'da birlikte çalıştığımız hekim arkadaşları hastanenin karşısındaki binaya taşıyarak doktor ofislerinde hizmet vermeye başladık. 1988'de ilk kez çağrı cihazlarımızla hizmete koşuyorduk. 1989'da doğumhanelerimizde fötal monitörlerle doğum hizmeti veriyorduk. Yine bu tarihte epidural anestezi ile ağrısız doğum yaptırmaya başladık. 1990'da yoğun bakım ünitemizi faaliyete geçirdik. Yoğun bakımdaki hastalarımızı monitörlerle takip etmeye başladık. Hasta yakınlarının yoğun bakıma girmemesi için hastalarını monitörden görüp aynı zamanda konuşabileceği bir sistemi uygulamaya koyduk.

1991'de Uludağ Üniversitesi İşletme Fakültesi'nden destek alarak Toplam Kalite Yönetimi'ni hayata geçirdik. 1992'de uluslararası standartlarda hazırlanan Konur ambulanslarımız hizmet veriyordu. 1993'te 'Alo Doktor' hizmeti ile evlere hekim ve bakım hizmeti vermeye başladık. 1996'da TSE Hastanelerde Laboratuar Yeterlilik Belgesi'ni aldık. Sonraları bu belge bizi tatmin etmedi ve İngiltere'deki bir sisteme bağlanarak 15 günde bir laboratuarlarımızı test eder olduk. 1997'de Türkiye'de ilk kez tıbbi cihazların kalibrasyonu çalışmalarını başlattık. TSE ile müşterek çalışmalarımız sonu Tıbbi Cihaz Kalibrasyon belgesini de içeren TS-EN-ISO 9001 Kalite Güvence Sistem Belgesi'ni aldık. Böylece İstanbul ve İzmir'den önce ISO Kalite Güvence Belgesi'ni Bursa'ya kazandırmış olduk.

'HASTALAR HASTA MI MÜŞTERİ Mİ?'

O dönem Bursa Tabip Odası bizim hiçbir toplantımıza katılmıyordu. Nedenini sonradan öğrendik. Bursa Tabip Odası özel sağlık girişimcilerine karşıymış. Oysa o dönemde tabip odalarının bulundukları kentlerde kamu hastanelerinde görev yapan hekimler için değil, öncelikle serbest çalışan hekimler için faaliyet göstermeleri gerektiğini de belirtmeliyim. Kalite mutlak müşteri memnuniyeti demekti ve Bursa Tabip Odası da 'hasta müşteri değildir' söylemi içindeydi. Hatta 'hastalananlar hasta mı müşteri mi?' konulu toplantı bile yaparak benimle uğraşıyorlardı.

Kalite yönetimine göre müşteriler iç ve dış müşteriler diye ikiye ayrılır. İç müşteriler, doktorundan teknisyenine hastanede çalışanlardan oluşur. Örneğin, ameliyatı yapacak doktor hem anestezinin ve hem de ameliyathanenin müşterisidir. Yemek zamanı gelince doktor, hemşire, teknisyen ve müstahdemler bu defa yemekhanenin müşterisi olur.

Başta hastalar olmak üzere, hasta refakatçileri, ziyaretçileri, resmi kuruluşlar kısaca

hastane dışında kalan herkes dış müşterileri oluşturur. Sisteme göre doktor ve tüm hastane personeli ne kadar memnunsa, dış müşteriler de beklentilerinden daha fazla bir sağlık hizmeti alacakları için o kadar memnun olacaklardır. Tabip Odalarının amacı da hekimlerin memnuniyetini sağlamak ve halkın sağlık hizmetinden memnun olmalarını istemek değil midir? Bunları anlatamadık. Hatta bir defasında çevre dostu bir hastane olduğumuzu göstermek için hastalarımıza, refakatçilerine fıstık çamı hediye etmeyi planladık. Bu kampanyamıza doğayı sevdiklerine inandığımız Bursa Tabip Odasındaki görevlilerden başlamayı düşünerek, halkla ilişkiler görevlisi arkadaşımızla fidelerimizi gönderdik. 'Biz özel sağlık girişimcilerinin hediyesini almayız' denilerek geri gönderildi.



2000'LERİN KONUR'UNU ACIBADEM'E SATTIM

Kuruluş yıldönümümüz olan 2 Temmuz 1998'de İzmir yolu ile FSM Bulvarı'nın kesiştiği, şimdiki Acıbadem Bursa Hastanesi'nin olduğu yerde 2000'lerin Konur Hastanesi'nin temelini attık. 1999'da tüp bebek servisimizi faaliyete geçirdik ve aynı yılın sonunda da genetik laboratuarımızı devreye soktuk. 1999'da kalite güvence sistemimizi bir derece daha yükseltip ISO 9001 Kalite Güvence Belgesi sahibi olduk. 2000'de TSE EN 900'ün 2000 versiyonunu aldık.

2001'de 3. defa kalp ameliyatı geçirdim. Halk söylemi ile adeta çizgiden döndüm ve frene bastım. 2000'lerin Konur Hastanesi'ni, Acıbadem Sağlık Grubu'na sattım. Onlar da bu günkü Acıbadem Bursa Hastanesi'ni tamamlayıp hizmete açtılar ve konferans salonuna da benim adımı verdiler. Acıbadem Sağlık Gurubu'ndan paramı peşin olarak aldığım için Çekirge'deki Konur Tıp Merkezi'ni de birlikte çalıştığımız doktor arkadaşlara, istedikleri oranda ve 40-50-60 ve hatta 70 aylık taksitler halinde devrederek hastanecilik ve hekimlik hayatıma son verdim. Hastaneyi kapattığımızda bizden ayrılan personellerimiz adeta kapışıldı.

BURSA'DA EN ÇOK VERGİ VEREN SAĞLIK KURULUŞUYUZ

Konur Hastanesi'nde uyguladığımız yönetim sistemi bizi nereye getirdi, ne yarar sağladı, sorularının cevabı, Bursa Sağlık Müdürlüğü'nün 2000 yılı istatistiklerine bakılarak kolayca anlaşılır ve 2000 yılının en verimli hastanesinin Konur olduğu ortaya çıkar. Konur Hastanesi'nin bu sayıları Sağlık Müdürlüğü'ne bildirirken diğer devlet kuruluşlarına ve özellikle Maliye'ye de aynı sayıları bildirdiğimizi var sayarsanız toplam kalite yönetimi ile Bursa'da en çok vergi veren hekim ve sağlık kuruluşu olduğumuzu da burada belirtmeliyim.

TÜRKİYE'DE EN ÇOK GÜVENİLEN İLK BEŞ ÖZEL HASTANE İÇİNDEYİZ

2004 yılında Hürriyet Gazetesi'nde yayınlanan ve Prof. Dr. Ali Atıf Bir'in yurt çapında "Sizce en bilinen ve en güvenilen özel sağlık kuruluşu hangisidir" sorusu ile yaptığı kamuoyu araştırmasında Konur Hastanesi'nin, Hastanemizi kapattığımız 2001 yılından üç yıl sonra dahi sadece Bursa'da değil Türkiye'de bilinen ve güvenilen ilk 5 özel sağlık kuruluşu içinde olması Konur Hastanesi'nin bir marka olduğunun tescilidir diyebilirim.



LEVENT BİLEK

BİLEKLER MAKİNE YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Başarı; güven ile doğru orantılıdır. Hemen ‘para kazanalım’ derdinde değiliz. Sürekli başarı odaklı çalıştık, çalışıyoruz…”

10.05.1967 Bursa-Muradiye doğumluyum. Sırasıyla; 11 Eylül İlköğretim Okulu, Muradiye Ortaokulu, Tophane Meslek Lisesi Tesviye Bölümü, Tophane Teknik Lisesi Makine Bölümü ile Uludağ Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü’nü okul birincisi olarak bitirdim. Aile işimizi yapıyorum. Öğrencilik döneminde kendimi geliştirmek adına farklı sektörlerde de çalıştım. Örneğin; staj için gittiğim Tofaş’ta, staj sonrası da iki ay çalıştım. Sonra makine sektörünün önde gelen firmalarından Baykal’da çalıştım. Faniteks’te 9 ay şantiye şefliği yaptım. Yine bir bilgisayar



firmasında 11 ay çalıştım. Tüm bunların amacı; öğrencilik döneminde iş hayatına dair bazı bilgiler, tecrübeler kazanmak ve kendi işimiz dışında da yaşananları öğrenmekti. Çünkü okulu bitirip kendi işinize başladığınızda, gördüğünüz tek pencere o iş oluyor. İş hayatına başka pencerelerden bakabilmek için başka işyerlerinde de tecrübe edinmek gerekiyor.

1957 YILINDAN BU YANA MAKİNE İMALATI YAPIYORUZ

Aile olarak 1957'den beri makine imalatı yapıyoruz. Üç kardeşiz ve ortağız. İlk firmamızda babam ve amcam ortaktı. Eskişehir Hanı içinde Heykel'in altında Bilek Kardeşler olarak küçük bir alanda faaliyet gösteriyorlardı. İnşaat makineleri üretiyorlardı. Okul bittikten sonra askere gittim, sonra biz, ailenin gençleri İhsaniye'deki bir yerde işe başladık. Oradaki birlikteliğimiz 2-3 ay kadar sürdü. Sonra amcamla anlaşmazlık olunca ayrıldık ve üçe bölündük. Bir ana firma, iki de yavru firma oldu. Yavru firmalardan biri bizim, diğeri ise amca çocuklarınındı. Biz biraz daha fazla tutunduk. Bilekler Makine önce amca çocuklarının firmasını, sonra babam ile amcamın firmasını satın aldı. Şimdi Bilekler Makine tek kaldı ve NOSAB'daki üretim tesisinde, emin adımlarla yoluna devam ediyor.

ÜRETİMİMİZ ÜÇ AYRI NOKTADA DEVAM EDİYOR

Sonra babam işi bıraktı ve aile mesleği makinecilikte bir biz kaldık. Babamın zamanında hafif inşaat malzemeleri alanında, yapı grubunda çalışıyorduk. İş sonra biraz değişti. Yol grubu, demiryolu grubu, köprüler, yani tüm inşaat makineleriyle ilgilenir hale geldik. Ağır inşaat makineleri grubuna da girdik. Vinçler, haç karma, beton vibrasyon makinelerini üretiyorduk. Şimdi asfalt kesme ve sıkıştırma makineleri, silindirler, demir kesme ve bükme, ekskavatör işine girdik. İmalatın dışında ithalatımız da var. Yurtdışındaki bazı firmaların distribütörlüğünü yapıyoruz. Üretim üç noktada yapılıyor. NOSAB, Otosansit ve İstanbul'da İmes'te var. Hepsi kendi şirketimiz. Servis ve satış yaptığımız İstanbul İkitelli'de, Bursa Serbest Bölgesi'nde, Kazakistan Almaata'da ve Almanya'da ofislerimiz var.

BABA MESLEĞİNİ YAPMANIN BAZI ZORLUKLARI DA VAR

Baba mesleğini yapmanın bazı zorlukları var. Bizimki gibi köklü bir firmada çok kolay karar alıp uygulayamıyorsunuz. Çünkü

kaybedecekleriniz var. Yaptığımız her şeyin en iyisini yapmaya çalışıyoruz. Sektörümüzde ilgili dünyanın en büyük fuarlarına, sürekli olarak yeni ürün ve tasarımlarla katılıyoruz. Kalıcı olabilmek için bunu yapmaya mecburuz.

TÜBİTAK İLE ÖNEMLİ PROJELERE İMZA ATIYORUZ

Firmamız bünyesinde Ürün Geliştirme departmanımız var. TÜBİTAK ile ortak projeler geliştiriyor, onlardan destek alıyoruz. Örneğin, belden kırma silindir makineleri var. O grubun 120 santimetresi en büyük boydur. Biz bunu ürettik. Proje bizimdi, TÜBİTAK da destekledi. Yine dünyada ilk kez çapraz vibrasyon sistemini biz geliştirdik ve patentini aldık. Almanya'daki son fuarda gurur duydum. Çünkü dünya devi rakiplerimiz, standımızdaki ürünleri büyük bir dikkatle inceledi. "Biz bunu niye düşünemedik?" diye hayıflandıklarına eminim.

İHRACAT, FİRMANIZI DAHA HIZLI GELİŞTİRİYOR

İhracat da yapıyoruz. Zaten üretiminizin yüzde 50'si ihracat olmak zorunda, aksi halde ayakta duramazsınız. 2006-2007 döneminde ihracatımız yüzde 65'lere kadar çıkmıştı. İhracat ile hem üretim adediniz artıyor, işleriniz açılıyor, hem de kendinizi daha kolay geliştiriyorsunuz.

YAPI GRUBUNDAN ULAŞTIRMA GRUBUNA AĞIRLIK VERDİK

Yaklaşık bir yıl önce aldığımız kararla, Türkiye'de yapı sektöründeki yoğunluğun ulaştırma sektörüne kayacağını tahmin ederek o alana yoğunlaştık. Ulaştırma sektörünün önünün 2020'lere kadar açık olduğunu düşünüyorum. Yapı sektöründeki çalışmalarımız da devam ediyor, ancak Ar-Ge çalışmalarımızı ulaştırma alanına daha fazla kanalize ettik.

ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE YENİ YATIRIM PLANLARIMIZ DA VAR

Önümüzdeki süreçte Bursa'da da, başka bir şehirde de yatırım planımız var. Bursa dışındaki şehrin İstanbul olmadığını söyleyebilirim. Daha doğrusu, bayilik tarzında çalıştığımız bir bölgede üretim yapmamız gereken bir alan var. Bu durumu değerlendirmek istiyoruz.

Şunu da belirtmem gerekiyor. Biz inşaat sektöründe de çalışmalar yaptık, halen de yapıyoruz. Fakat 'yap-sat' şeklinde değil, yapıp kiraya veriyoruz. 1992 yılına kadar konut da yapıyorduk. Sonra o alanı bıraktık ve sanayi yapılarına yöneldik. Son bir yıldır sanayi inşaatımız da yok ancak hazırlık yapıyoruz.

NOSAB, SAVUNMA SANAYİ İÇİN BİÇİLMİŞ KAFTAN...

Önümüzdeki süreçte, savunma sanayi yatırımını Bursa'da planlıyoruz. Birkaç giriş noktası var. Mesela yeni yapılacak uçakla ilgili bazı parçaların Bursa'da yapılma olasılığı çok yüksek. Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi'nin de (NOSAB) bu işe uygun olduğu konuşuluyor. Savunma sanayi çalışmalarında enteresan bir durum ortaya çıktı. 80 firma olumlu görüş belirtti ve bunun 32 tanesi NOSAB'da bulunuyor. Bu çok ciddi bir rakam ve TAI bunu olumlu bulduğu için bölgemize ayrı bir önem veriyor. Dolayısıyla bölgemizde kiralar ve arsa fiyatları yükseliyor, daha nitelikli iş yapma durumu ortaya çıkıyor.

GÜVEN SAĞLARSANIZ MADDİYAT ZATEN PEŞİNDEN GELİYOR

Yaptığınız işte başarı, güven ile doğru orantılı. Hemen 'para kazanalım' derdinde değiliz, sürekli başarı odaklı çalıştık, çalışıyoruz. Başarıyı elde ettiğinizde zaten o, maddi kaynağa dönüşecektir. Sabırlı olmak, işin en iyisini yapmak lazım.

FARKLI OLABİLMEK İÇİN EN İYİ EĞİTİMİ ALMAK ŞART

Günümüzde gençlerin, genç girişimcilerin işi biraz daha zor gibi geliyor bana. Bizim zamanımızda İngilizce'nin 'yes'ini, bilgisayarın 'b'sini bilsen yetiyordu. Şimdi birkaç dil bilmek gerekiyor, bilgisayara da tam anlamıyla hakim olmak şart. Gençlerimizin, farklı olabilmek için en iyi eğitimi alması gerekiyor. Yoksa işleri zor.

GENÇLERE GÜVENMELİYİZ, ÇÜNKÜ GELECEK ONLARIN

Bilekler Makine bir aile müessesesi ve eski bir firma... Öğrencilik yıllarımda Tofaş, Baykal Makine ve Faniteks'te edindiğim tecrübeler bana bugünler için çok katkı sağladı. Şimdi gençler çalışmıyor, üniversiteler çalıştırmıyor. Amerika'da "Git kamuda çalış, bulaşık yıka vs. tecrübe edin, hayatı öğren" deniyor. Biz gençlere bunu yaptıramıyoruz.

İki oğlum var. Biri 17, diğeri 8 yaşında. Büyük oğlum işletmemize gelip-gidiyor. Hatta 15 yaşında silindir projemizde yer aldı, sunumu da o yaptı. Gençlere biraz da güvenmek gerekiyor. Çünkü gelecek onların.

ÖĞRENDİKLERİMİZİ BİZ DE GELECEK NESLE ÖĞRETMELİYİZ

BALKANSİAD ve GÖRSİAD'da Yönetim Kurulu üyeliğim var, NOSAB'da Müteşebbis heyetteyim. Bizden sonra gelen nesle öğretmemiz lazım. Bizi de birileri öğretti. BALKANSİAD olarak Balkantürk Eğitim Vakfı'nı kurduk, orada da Yönetim Kurulu üyesiyim. BALKANSİAD'da gelecek yıl Mayıs ayında Balkan Ticaret Fuarı, eş zamanlı olarak da Yerel Yönetimler Kongresi

ve Balkan Haftası düzenleyeceğiz. Balkan Haftası; tüm Bursa'yı ve Balkanlar'ı kapsayan bir etkinlik olacak. Yerel Yönetimler Kongresi'ni Doğu Avrupa Belediyeler Birliği ile ortak yapacağız. Bir dünya organizasyonu haline geliyor. Ticaret Fuarı'na ise 12 Balkan ülkesinin yanı sıra Amerika, Rusya, Almanya gibi ülkeler de katılımcı olacak.

BALKANLAR'IN TOPLAM İTHALATI 500 MİLYAR DOLAR TÜRKİYE'NİN BALKANLAR'A İHRACATI İSE 8.5 MİLYAR DOLAR

Aldığımız bir brifingde, TÜRKİYE hariç 11 Balkan ülkesinin toplam ithalatının 500 milyar dolar, Türkiye'nin o ülkelere ihracatının ise 8.5 milyar dolar olduğunu öğrendik. Sosyal, milli ve manevi değerler açısından Balkanlar bizim de… BALKANSİAD olarak bölgede 10 yurtdışı zirve yaptık, gitmediğimiz üç ülke kaldı. Bulgaristan'a iki defa gittik. Son ziyaretimizde, makamına kimseyi kabul etmeyen Sofya Belediye Başkanı bizi ağırladı. Fuar ve kongremizde onlar da yer alacak. Bulgaristan önemli, çünkü Balkanlar'a çıkış kapımız. İki ülkenin ortak hedefi çok… Amacımız; 2023 yılına kadar Balkan ülkelerine yaptığımız ihracatı kat be kat artırmak.

BALKAN ÜLKELERİNE ALTYAPI HİZMETİ GÖTÜRMEYİ DE DÜŞÜNMELİYİZ

Öte yandan, olaya din ve siyasi açıdan bakarsanız Sırbistan ile aramızın çok kötü olması gerekiyor değil mi? Balkanlar; bütün toplumların birbirinden nefret ettiği topraklar. Başka bölgede düşmanının düşmanı senin dostundur, ancak Balkanlar'da böyle değil. Düşmanının düşmanı da senin düşmanın. Sırbistan'dan gelen insanlarla görüştüğümüzde bize çok pozitif baktıklarını gördük. Dünya artık sadece ekonomi üzerine dönüyor. Olaya sadece ihracat açısından bakmamak gerekiyor. Gidelim o ülkelerin altyapısını yapalım, binalarını, yollarını inşa edelim. Onlar beceremiyor. Örneğin, Bulgaristan'da bir otoyol projesi var, hem de Avrupa Birliği fonlarıyla yapılan… Fakat 15 yıldır bitirilemiyor.

YERLİ MALI KULLANIMI TEŞVİK EDİLİYOR

Önümüzdeki dönemde, ulaştırma sektöründe bir iyileşme, genişleme ve büyüme bekliyoruz. Türkiye ciddi bir yatırım ortamına girecek dünya ölçeğinde… Bu noktada, yerli sanayimize güvenmemiz ve alabileceklerimizi ilk önce kendi ülkemizden tedarik etmemiz büyük önem taşıyor. Yerli malı kullanımını teşvik etmek için bir yönetmelik çıkıyor. Buna göre, ihalelerde yerli malı, yabancı rakiplerine oranla yüzde 15 daha pahalı bile olsa kendi ürünümüz alınacak. Bu, güzel bir gelişme.

OLMAYAN TALEBE ARZ, FİRMALARI SIKINTIYA SOKACAK

Ulaştırma grubunda pozitif yükselme beklerken, inşaat grubunda bir daralma söz konusu olabilir. Türkiye'de bir karmaşa doğacak. Bir yanda TOKİ, bir yanda kentsel dönüşüm, öte yanda yeni imar alanları. Şehir içinde bazı binaların yıkılıp yeniden yapılması doğru bir karar, ancak sektöre bir katkısı yok. Geçenlerde İMSİAD'ın organizasyonuyla, İstanbul'da yapılan üçüncü köprü inşaatını incelemeye gittik. Sunumu yapan kişi bize, 'müteahhidin tanımını' sordu. Herkes farklı farklı şeyler söyledi. Müteahhit; 'Başkasının parasını alıp işi yapan kişidir.' Yatırımcı ise 'Kendi üretimini yapıp onu satan, kiralayan kişidir.' Bakıyorsunuz her taraf bina… Arz edilmiş ancak talep yok. Birçok inşaat firması, bu fazla arzdan dolayı zor duruma düşecek. 'Önce arz, sonra talep…" Bu, dünyanın eski düzeniydi. Şimdi, 'talep olmadan arz' durumu firmaları zora sokacak.





LEVENT ÖZCAN

LETA SANDALYE YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Sandalye üretiminde hem tesis hem de kapasitesi anlamında Türkiye’nin en büyüğüyüz. Avrupa’da ise 4. sıradayız.”

1975 yılında İnegöl’de doğdum. İlköğrenimimi tamamlamak için, yaşadığımız Çayyaka Köyü’nden İnegöl merkeze yerleştim. Fakat bu serüven kısa sürdü. Çünkü ortaokul ikinci sınıfta okulu bıraktım. O yıllarda çalışmak bana daha cazip geliyordu. Bu sebeple yaz tatillerinde bile sanayide çalışırdım. Okulu bıraktıktan sonra çırak olarak ağabeyimin işletmesinde sandalye sektöründe işe başladım. Sandalye ustası olan ağabeyimin 100 metrekarelik bir işletmesi vardı. Burada ham sandalye üretip, imalatçılara veriyorduk. İmalathanede o zamanlar sadece 5 kişi çalışıyorduk. 1995 yılında vatani



görevimi yerine getirmek için askere gittim. Askerden döndükten sonra bir süre daha ağabeyimin yanında çalıştım. Ağabeyim, 2001'de imalathaneyi bana ve oğlu Talat Özcan'a devrederek, 2003'te emekli oldu.

YEĞENİMLE GECEMİZİ GÜNDÜZÜMÜZE KATARAK ÇALIŞTIK

Yeğenimle birlikte devir aldığımız imalathanede gecemizi gündüzümüze katarak çalıştık. 2004 yılında imalathaneyi Limited Şirkete çevirerek, Leta markasını yarattık. İlk yıl çalışan sayımızı 25-30'a, üç yıl içinde de yaklaşık 50'ye çıkarmayı başardık. Şu an bünyemizde profesyonelce çalışan 215 personelimiz var. Bazı ürünler için de yaklaşık 40 kişiyi yan sanayiden istihdam ediyoruz. Böylece istihdamda 250'ye ulaşıyoruz.

DAĞITIMI AT ARABASIYLA, TAHSİLATI İSE BİSİKLETLE YAPARDIK

Çocuk yaşlarda bile büyük bir şevkle çalışırdım. Bu şevkimi hiç yitirmedim. 100 metrekarelik imalathaneyi 250 metrekare gibi kullanmaya çalışıyorduk. Çünkü sandalye yığını oluşturacak büyüklükte yerimiz yoktu. Sandalyeleri üretimden çıkar-çıkmaz, kapının önünde tuttuğumuz o günün şartlarında ki taşıma aracı olan at arabasına yükler, siparişleri teslim ederdik. Böylece siparişlerimizi hep zamanında ve eksiksiz teslim etmeye gayret eder, yeni üretim alanı yaratarak üretimi hızlandırmaya çalışırdık. Üretimlerimizin sonucu tahsilâtlarımızı da haftalık cumartesi günleri yapardık. Tahsilâtlarımızı bisikletle dolaşarak yaptığımızı söylersem, sektörde kısa zamanda ne kadar büyük yol aldığımızı daha rahat özetlemiş olurum.

LETA; İKİ ORTAĞIN İSİMLERİNDEN OLUŞUYOR

Leta markamızın çıkış hikayesi, Levent ile hem yeğenim hem ortağım olan Talat'ın isimlerinden oluşuyor. İtalyan markası olduğunu düşünenler bile var. Hatta ezberden okuyanlar, Letta şeklinde bile söyleyebiliyor.

2000'Lİ YILLARDA BAŞLAYAN SUNTALAM TRENDİYLE HIZLI BÜYÜDÜK

2001-2003 yılları arasında bu denli hızlı büyümemizdeki en büyük sebep, Türkiye'de başlayan boyalı üründen suntalam ürüne geçme trendi oldu. Mobilyacılar çok hızlı üretim yapmaya başladı. Haliyle mobilyacı müşterilerimizin sandalye talepleri aynı şekilde arttı. Önceden, ahşap üretim zor ve zaman aldığı için pazar bu kadar geniş değildi, fakat sunta lam mo-



bilya üretimine geçilince ciddi bir sandalye talebi oluştu. 2000'li yılların başında başlayan modüler sektörünün hızlı gelişimi, yan sanayi olarak bizi de hızlandırdı.

TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK, AVRUPA'NIN İSE 4. SANDALYE ÜRETİCİSİYİZ

Modüler sektörün itici gücü ile artan talepler doğrultusunda üretim kapasitemizi artırmamız gerekti. 100 metrekare ile başladığımız imalathanemizi zamanla 240, 480 ve 6000 metrekareye taşıdık. Şu an son yatırımımız olan İnegöl Mobilya Ağaç İşleri İhtisas Organize Sanayi Bölgesi'nde 25.000 metrekare kapalı olmak üzere 45.000 metrekarelik alanda 3 yıldır faaliyet gösteriyoruz. Bu yatırımımızla, Türkiye'de kendi sektörümüzde öncü kimliğimizi oluşturduk. Sandalye üretiminde hem tesis hem de üretim kapasitesi anlamında Türkiye'nin en büyük üreticisiyiz. Avrupa'da ise 4. sıradayız.

BÜYÜK MOBİLYA MARKALARINA ÇALIŞIYORUZ

Sektöre giriş yaptığımızdan bu yana üretimimiz yalnızca ahşap sandalye oldu. Ahşap sandalye konusunda profesyonelleştik. Ürün gamımız; restoran, kafe gibi mekânlarda kullanılan sandalyeler ile yemek masası sandalyelerinden oluşuyor. 80-85 çeşit modelimiz bulunmaktadır. Modellerimiz kendi tasarımımızdan oluşmaktadır. Patentli olan ürünlerimiz aynı zamanda TSE ve TÜV garanti belgelerine sahiptir. Mobilya sektöründeki pazar payı yüksek olan Türkiye'nin büyük markalarının sandalye ihtiyacını biz karşılıyoruz.

ÜRETİMİN YÜZDE 30'U İHRACATA...

Üretimimizin yüzde 30'unu doğrudan ihracat ile farklı ülkelere kanalize ediyoruz. Azerbaycan, Irak, Kosova, Hollanda ve Yunanistan'da yoğun bir ticaretimiz bulunmaktadır. Bu pazarların yanı sıra Almanya'dan İtalya'ya kadar pek çok ülkeye de ürün gönderiyoruz. Önümüzdeki 2 yılda ihracat oranımızı yüzde 50'ye çıkar-

mayı hedefliyoruz. 2013'te Arabistan'da düzenlenen MOBİTEX- THE 2ND SAUDİ INTERNATİONAL FURNİTURE & INTERİOR DESİGN EXHİBİTİON fuarına, bu yıl ise Çin'de düzenlenen CIFF/2014 fuarında katılımcı olarak yer aldık. Oradan Brezilya'ya, Hindistan'a kadar ürün ihracatı gerçekleştirdik. Bu yıl yine Çin ve Dubai'deki uluslararası mobilya fuarlarına katılarak hedef bölgelerimizdeki doğru aktörleri seçmeye odaklandık. Böylece ihracatımızı daha da artıracağız.

ANA HEDEFİMİZ; TÜRKİYE'DE KENDİ MAĞAZALAR ZİNCİRİMİZİ KURMAK

İnegöl'de iki farklı lokasyonda satış mağazalarımız bulunuyor. Üçüncü mağazamızı İstanbul-Masko Mobilya Kenti'nde açıyoruz. 2015'in sonuna kadar Antalya, İzmir gibi nüfus ve büyük ekonomiye sahip bölgelerde de yapılanmaya giderek, 10 mağazaya ulaşmayı ve marka bilinirliğini arttırmayı planlıyoruz. Ana hedefimiz ise, Türkiye'de kendi mağazalar zincirimizi kurmak.

SANDALYE ÜRETİMİ BENİM İÇİN BİR AŞK

Sandalye üretimi benim için bir aşk. Tesis ve makine parkurumuza baktığımızda tüm mobilya üretimlerini yapabilecek kapasitedeyiz. Hatta zaman zaman bu yönde teklifler de alıyoruz; ancak hiçbir zaman farklı bir üretim yapma düşüncesinde olmadık. Koltuktan, sandalyeden kazandığımın üç-beş katını kazanacağımı da bilsem hiç heyecanlanmam. Zaten işine aşkla sarılıyorsan, büyüme ve başarı da kendiliğinden geliyor.

YABANCI TASARIMCILARLA DA ÇALIŞIYORUZ

Ürünlerimizin yüzde 30'unu kendi bünyemizde tasarlıyoruz. Yüzde 70'ini ise, üretim yaptığımız marka mobilyaların tasarımlarına göre veya yabancı tasarımcıların tasarımlarını alarak üretiyoruz. Tasarım, mobilyanın olmazsa olmazıdır. Bu sebeple müşteri taleplerine göre de ürünlerimizi şekillendirebiliyoruz.

SEKTÖRDE ELMAYLA ARMUT BİRBİRİNDEN AYRILMAYA BAŞLADI

Türkiye'de son 5 yılda mobilyada tüketici bilinci artmaya başladı. Bu da işini iyi yapanların ön plana çıkmasını sağlıyor. Biz bundan çok mutluyuz. Daha önceden, 'dört ayağı olan bir mobilya ürünüydü sandalye… " Tüketici başka bir kriter aramazdı. Sağlamlık, kalite ve tasarım hiç sorgulanmazdı. Herkes fiyat odaklı ürün seçerdi. Günümüzde ise tüketici, üründe hangi malzemenin kullanıldığından nasıl yapıldığına, ergonomisine kadar pek çok standardını sorguluyor. Artık değerler ortaya çıkmaya, elmayla armut birinden ayrılmaya başladı.

SANDALYENİN ALBENİSİ, TASARIMDIR

Sandalyenin albenisi tasarımdır. Ancak bunun dışında, kaliteli bir sandalyenin diğerlerinden ayırt edilebilmesi için, ana hammaddemiz olan ağacın, dünya standartlarındaki nem oranının 12'de olması ve fırın kurusu ağaç kullanılması gerekiyor. Sadece ağaç kalitesini yakalamak için yatırım sürecinde fırın kurutma işlevi için 500.000 Euro yatırım gerçekleştirdik. Bunun için süngerinin kısa dönemde çökmemesi, iyi bir deri veya kumaşla kaplanması, dünya standartlarındaki malzemelerin tercih edilmesi ve ortopedik olması da şart. Bunu yaptığınız zaman çekim gücünü de otomatikman yakalıyorsunuz.

İNEGÖL, MOBİLYADA BİR TASARIM ŞEHRİ OLDU

İstatistiklere baktığımızda, mobilya sektörü ülkedeki pek çok sektörden daha hızlı büyüyor. İhracattaki büyüme yavaşlamış olsa da, İnegöllü mobilya üreticileri olarak Irak, Suriye, Mısır gibi ülkelerdeki karışıklıktan Kayserili üretici kadar etkilenmiyoruz. Çünkü İnegöl biraz daha butik mal üretiyor ve dünyanın her ülkesine hitap edebiliyor. İnegöl, mobilyada bir tasarım şehri oldu ve yılın 12 ayı dünyanın her yerine ürün pazarlayabiliyoruz. Adet hedefli değil de tasarıma yönelik ürün gönderiyoruz. Türkiye 2012 yılında dünyada en fazla mobilya ihracatı yapan ülkeler içinde 21. iken 2013 yılında 13.'lüğe yükseldik. Demek ki, dünya pazarında da hızla söz sahibi olmaya başladık. Zaten bu durumun getirdiği avantajları ilçede hissedebiliyorsunuz. Dünyanın her yerine tereddütsüz ürün ihraç edebiliyoruz.

BAŞARININ SIRRI; KENETLENMEK…

Son dönemde ülkemizin bakış açısının değişmesindeki en büyük gösterge, organize sanayi bölgelerinin kurulması oldu. Sadece mobilya üreticilerinin yer alabildiği İnegöl Mobilya Ağaç İşleri İhtisas Organize Sanayi Bölgesi'ne ilk temele kazmayı biz vurduk, ilk bacası tüten fabrika biz olduk. Bunun birtakım sıkıntılarını yaşamış olsak ta İnegöl Belediye Başkanı Alinur Aktaş, her zaman sorunlarımızla yakından ilgilendi. Bir keresinde, elektrikle ilgili bir sorun yaşamıştım ve Başkanımız Alinur Bey, saat gecenin 1'inde bu sorunu çözdü. İnegöl'deki başarının en büyük sırrı da işte bu: Kenetlenmek... Başkanından en alttaki tedarikçisine kadar herkes aynı yöne bakıyor. Aynı hedefe koşuyor. Ben buradan tüm sanayici dostlarıma, tüm siyasetçilerimize, ihracatçılarımıza seslenerek bir olmaya, kenetlenmeye davet ediyorum. Ülkemiz, şehrimiz, biz gelecek vaat ediyoruz. Başarı bizlerin olacaktır, ben buna inanıyorum.



MEHMET ERBAK

ULUDAĞ İÇECEK YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Uludağ İçecek, Mehmet Hakkı Bey tarafından kurulduğundan beri el değiştirmeden dört nesildir ailemiz tarafından yönetiliyor.”

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 ve doğduğum evimizin hemen arkası gazoz imalathanesiydi. Buraya gazoz yapımı için getirilen şeker çuvalları adeta benim oyun mekanımdı. Hep onların üzerinde, arasında oynardım. Gü-



nün birinde, rahmetli Dr. Galip Olgaç, bu evden güneş gören bir eve taşınmamız gerektiği konusunda ısrarcı oldu. Bunun üzerine 1955 yılında Çekirge'de bağlar, bahçeler içinde bir eve taşındık. Bu evde bir sene oturduk. Annem, İsmet Paşa'yı babamla bu evde ağırladı. Daha sonra Süleyman Çelebi'de oturup 1961'de de Selvili Cadde'de Erbak Apartmanı'na taşındık. 1994'ten bu yana da Bademli'de yaşıyoruz.

Babamın, bugünkü Çiçek Izgara'nın bulunduğu yerde, inşaat malzemeleri satan bir işyeri vardı. 1964 öncesi ben orada, yaz tatillerinde hemen hemen her işe koştururdum. Yazar kasa kullanır, çivi tartar, fatura keserdim. Elmasla cam kesmesini bile öğrenmiştim. Aynı zamanda, Anadolu'daki meslektaşlarımıza gazoz hammaddesi satışını da ben yapardım. Cadde Bostan Amerikan Koleji'nde ortaokulu okuyan, kolej kapanınca Bursa Erkek Lisesi'ne giren rahmetli babam, lise ikinci sınıfta okurken, okulu bırakıp iş hayatına atılmış. İhtiyaç halinde, İnönü Caddesi'ndeki gazoz fabrikamızda 1964-65 yıllarında kâtiplik yaptım. O dönemde kâtiplik 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'da artık gazoz üretiminde otomasyona geçeceğimiz için makine alacaktık. İtalyan Prot fabrikasının mümessili Signor Monteverde ve Satış Müdürü Signor Angeli 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. 9600 dolar için saatlerce ve sabırla süren bir pazarlık… Yıllarca ekmeğini yediğimiz bu otomatik makinemizi halen 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 olaylara şahit oldum. Bunlar az şey mi? Hızla dünyamın değiştiğinin farkındaydım.

Burada önemli bir noktaya değinmek isterim: Bugün de geçerli olmak üzere bazı babaların 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'de 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, dünya-

nın alanında ilk üç büyüğünden biriydi. Sonradan Nestle Grubu'na geçti. Oğlum Nuri Cem de aynı fabrikada staj yapma imkanına sahip oldu.

BABAM, ANNEMLE BİRLİKTE DÜNYA TURUNA ÇIKTI

Bir meslektaşımız 1972'de kapasite sorununda dolayı kullanamadığı komple tesisini satmak istiyordu. Ankara Gazi Çiftliği'nde Merkez Lokanta'da buluştuk. Yine müthiş pazarlık sahnelerine şahit oldum. Sonuçta 2 milyon 250 bin liraya tesisi satın aldık. Bir milyon lirası peşin, kalan 1 milyon 250 bin lirayı da ayda 100 bin lira olarak 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 kalacakları otellerin adreslerini vermeyi de ihmal etmedi. Makinenin sökülüp Bursa'ya taşınması bir hafta sürdü. Ölçmeden, biçmeden, göz kararıyla aldığımız makineleri, bir karış farkla fabrikaya sokabildik. Düşünün, o devirde bir kurtarıcı bile yoktu. Sadece, Sifaş'tan 5 tonluk bir caraskal bulabildik. Nezihi Tunçsiper ağabeyimin kulakları çınlasın. Her şeyi halledince babama bir mektup yazarak durumu özetledim.

1972'DE YALOVA YOLU'NDAKİ FABRİKAMIZA GEÇTİK

1968'de Yalova Yolu üzerinde 325 bin liraya 12 dönüm arazi aldık. O tarihlerde orada hiçbir şey yoktu. 1972 yılında fabrikamızın temeli atılırken, bereketli olsun diye temele gazoz şişeleri koyduk. Öyle 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 ALANINDA AKTİF OLMAYA ÇALIŞIYORUM

Nuri Erbak Eğitim ve Kültür Vakfı Başkanı, Bursa Türk-Fransız Kültür Derneği Yönetim Kurulu Başkanı, Bursa Kültür Turizm Sanat Vakfı Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı, Uludağ Üniversitesi Güçlendirme Vakfı Yönetim Kurulu Üyesi, ÇEVKO Çevre Koruma ve Ambalaj Atıklarını Değerlendirme Vakfı Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olarak sivil toplum örgütlerinde aktif olmaya özen gösteriyor ve değer veriyorum.

Yıllarca Meşrubat Üreticileri Derneği MEDER ve Maden Suyu Üreticileri Derneği MASUDER' in başkanlıklarını ve Brüksel'de AB nezdinde kurulu meslek federasyonlarımız UNESDA ve EFBW'nin de yönetim kurulu üyeliklerini yaptım. Sektörel yönetmeliklerimizin AB direktiflerine uyumlu hale gelmesinde çok önemli sorumluluklar ve görevler yüklendim.

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 yazan iş adamlarımızın sayısı çok az. Halbuki Eflatun, "Siz siz olun, deneyimlerinizi, püf noktalarınızı kaleme alarak, sizden sonraki kuşaklara aktarın" diyor. Babamın günlük eşyalarını Yenice Fabrikamızda 'Nuri Erbak Hatıra Odası'nda sergiliyoruz. Bütün arkadaşlarıma aynı şeyi yapmalarını tavsiye ederim.

UNUTULMAZ BİR ANI

1963-64 yıllarında, babam BTSO'nun yönetim kurulundayken, Amerikalılar Oda'ya gelmiş ve "Tarıma müsait olmayan bir yerde size organize sanayi bölgesi kuralım" demişler. Babamın da dâhil 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 ikinci bir ev yapar. Çekinmeyin basın imzayı." Bunun üzerine diğer yönetim kurulu üyeleri de cesaretlenmiş, bu şekilde Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nin kurulması kararı alınmış.

KALİTEMİZDEN HİÇ ÖDÜN VERMEDİK

İkinci Dünya Savaşı döneminde, şekerin tonu aniden 5 liraya çıkar. Bunun üzerine babam derhal gazoz üretimini durdurur. Zira bu şeker fiyatıyla işin içinden çıkmak mümkün değildir. "Kaliteyi bozmamak adına bize yakışan budur" der. Aradan geçen bir-iki yıl zarfında şeker buhranı biter ve gazoz üretimine yeniden başlanır. Tabii bizim müşterilerimiz hazırdı. Siz siz olun, şartlar ne olursa olsun, kalitenizden ödün vermeyin!

ARKADAŞLARIM BANA GÜL GÖNDERSİN

Babam ölümünden birkaç saat önce İngilizce olarak bana, "Arkadaşlarım bana gül göndersin" dedi. İnanılmaz bir gül

sevgisi vardı. Mezarının etrafında bol miktarda gül olduğu gibi, her ziyaretimde kendisine gül götürürüm. Oya ağacını, ıhlamuru ve Japon kirazını çok severdi. Yalova Yolu'ndaki fabrikamızdan taşınırken 1974'te eliyle ektiği 22 tane oya ağacının tamamını Yenice'ye taşıdım ve gözümüz gibi bakıyoruz. 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.

YÜKSEK TEKNOLOJİ ÜRETİM KAPASİTESİNE SAHİBİZ

Uludağ İçecek'in 2006'da taşındığı yeni üretim tesisleri, İnegöl'e bağlı Yenice'de yaklaşık 40 bin metrekaresi kapalı olmak üzere toplam 80 bin metrekarelik alan üzerine kurulu… 1912 yılından beri Uludağ Çaybaşı Köyü'nde şişelenen Uludağ Doğal Maden Suyu ve doğal maden suyundan üretilen Uludağ Frutti çeşitlerimizi ise, 12 bin 500 metrekaresi kapalı olmak üzere toplam 70 bin metrekarelik alana yayılmış olan tesislerimizde üretiyoruz. Her yıl son teknolojiye uygun olarak yenilenen tesislerimizde toplam 8 dolum hattımızla, saatte 210 bin cam şişe, 110 bin pet şişe ve 36 bin metal kutu içecek üretimine olanak sağlayan yüksek teknoloji üretim kapasitesine sahibiz.

ULUDAĞ İÇECEK DÖRT NESİLDİR AİLEMİZ TARAFINDAN YÖNETİLİYOR

Uludağ İçecek, Mehmet Hakkı Bey tarafından kurulduğundan beri el değiştirmeden dört nesildir ailemiz tarafından yönetiliyor. Bursa, İstanbul, İzmir ve Ankara'da kendi araç filomuzla direkt dağıtım yaparken, tüm Türkiye'ye yayılmış 150'ye yakın bayiimizle de, tüketicilerimize Uludağ İçecek ürünlerini ulaştırıyoruz. Şirketimize ve insan kaynaklarımıza yaptığımız yatırımlarla her yıl büyümeye devam eden firmamızın cirosu 2014 yılında yüzde 16-17'si ihracat olmak üzere 400.000.000 TL'yi aşacak.

KARARLILIKLA BÜYÜMEYE DEVAM EDİYORUZ

Uludağ İçecek olarak, 'Uludağ' ana markası altında 4 kategori, 13 alt marka, 22 değişik ürün ve 79 farklı ambalajımız ile iç ve dış pazarlarda faaliyet gösteriyoruz. Gelişimci ve yenilikçi anlayışımızı temsil eden ürünlerimizin başında; 100 yıldır aynı kaynakta şişelediğimiz Uludağ Doğal Maden Suyu, meyve aromalı doğal maden suyu Uludağ Frutti, meyve sulu doğal maden suyu Uludağ Frutti Extra, özel tasarımlı kobalt mavi şişesinde hafif içimli doğal maden suyu Uludağ Premium, efsane lezzetiyle Efsane Uludağ Gazozu ve çeşitleri, ev yapımı tadıyla Uludağ Limonata ve sektörde fark yaratmamızı sağlayan Lezzet Ailesi çeşitlerimiz geliyor. Uludağ İçecek olarak; kalitesinden ödün vermeyen, yenilikçi, farklı ve sağlıklı ürünler geliştirmek olan misyonumuz doğrultusunda; Türkiye'ye ve dünyaya güvenli ve aynı zamanda da beğenilen ürünler sunuyor; fark yaratan ürünlerimiz ve kurulduğumuz ilk günden beri taşıdığımız yenilikçi ruhumuzla da kararlılıkla büyümeye devam ediyoruz.





MEHMET FİKRİ ÜNAL

MASTAŞ AŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Sanat okulları insanın ufkunu açıyor. Elinizi tezgaha, saca, demire bulaştırıyorsunuz; bu da size özgüven kazandırıyor.”

1942-Gemlik doğumluyum. İlk ve orta öğrenimimi Gemlik’te tamamladım, liseyi ise Bursa’da Tophane Endüstri Meslek Lisesi’nde okudum. Üniversite eğitimimi Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü’nde tamamladım. Babam uzun yıllar balıkçılık ve denizcilik yapmış, Gemlik’te çiftçilik ve zeytincilikle uğraşmış, daha sonra SSK’dan emekli olmuştur.





GAZ LAMBASI ALTINDA DERS ÇALIŞIRDIM

10-11 yaşlarında çıraklıkla iş hayatına atıldım. İlkokulu bitirdikten sonra üniversiteye başlayana kadar yaz aylarında sürekli tuğla ocaklarında çalıştım. Gemlik'te oturduğumuz evde, uzun yıllar elektriğimiz yoktu. Gaz lambası altında ders çalışırdık. Elektrik ortaokul ikinci sınıfa başladığımda bağlandı. Meslek lisesinde okumanın da ileriki yıllarda çok yararını gördüm, işimi geliştirme anlamında çok büyük etkileri oldu. Sanat okulları insanın ufkunu açıyor. Elinizi tezgaha, saca, demire bulaştırıyorsunuz; bu da size özgüven kazandırıyor. Mühendis olduktan sonra elbette kendime olan güvenim daha da artmıştı Eğitimimi tamamladığım andan itibaren hep kendi işimi kurma hayalim vardı.

İLK İŞ DENEYİMİM; ZONGULDAK'TA MADEN OCAKLARINDA OLDU

Üniversiteyi bitirdikten sonra bir yıl kadar Zonguldak'ta maden ocaklarında makine mühendisi olarak görev yaptım. Mesleğimle alakalı ilk iş deneyimimi burada yaşadım. İki yıl askerlik sonrasında, yine Yıldız Teknik Üniversitesi'nde yüksek lisans eğitimi aldım.

COŞKUNÖZ'ÜN İLK MÜHENDİSLERİNDENİM

Bursa'ya geldikten sonra, 1968 yılında, makine mühendisi olarak Coşkunöz Holding'de işe başladım. Coşkunöz'ün ilk mühendislerinden biriyim. Coşkunöz o zamanlar yeni i gelişmekte olan bir şirketti. Karoseri otobüs imalatının ağaçtan yapıldığı o dönemde, Bursa'da Kemal Coşkunöz, bu karoserlerin sac profilden üretilmesi becerisini göstermişti. 1969'dan itibaren de Türk Traktör'e sac kaportalarını vermeye başladık. O zamanlar otomotiv yan sanayi sektörü bugünkü manada gelişmiş değildi. Coşkunöz'de kalıpçılık ve tezgah üretimi de yapıyorduk. Traktör parçaları ile alakalı imalat yaparken yurt dışına gitme imkanım oldu. Kalıpçılık sektöründe faaliyet gösteren İngiltere, İtalya ve Belçika'da yapılan çalışmaları yerinde gördüm. Gözlemlerimi Coşkunöz'de uyguladım.

DOKUZ YILLIK TECRÜBEMLE KENDİ FİRMAMI KURDUM

Coşkunöz'de 9 yıl çalıştıktan sonra bazı arkadaşlarla birlikte 1976'da Mastaş'ı kurduk. Fiilen 1977'de üretime başladık. O günün parasıyla 1 milyon TL'lik sermayeyle kurulan bir firmaydık. Coşkunöz'de

yanımda 360 kişi çalışırken, Mastaş'ta 6 kişinin başına geçtim. Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nde 120 metrekarelik bir yer kiralayarak çalışmaya başladık.

2-3 YIL ÇALIŞTIKTAN SONRA DURMA NOKTASINA GELDİK

Faaliyetimize Türk Traktör'e traktör parçaları üretmekle başladık. Daha sonra Tofaş ve Renault'ya iş yaptık. Müşteri portföyümüz ve iş gücümüz artarak devam etti. Büyük çapta kalıp siparişleri alıyorduk. Ardından, kaporta parça üretimine yöneldik. Konya'daki Tümosan'dan büyük işler aldık. Ancak o dönem iktidar değişikliğiyle birlikte yaptığımız işler yarım kaldı ve Konya Tümosan'da beklentiler değişti, işi durdurdular. Biz de, 2-3 yıl çalıştıktan sonra durma noktasına geldik. 1980 öncesi Renault ve Tofaş'a yaptığımız işler de 12 Eylül olayları dolayısıyla sekteye uğramıştı. Şansımıza, biz otomotive yüklendikçe kriz çıkmıştı. Dolayısıyla "Kendimize has bir iş de yapalım" dedik. Otomotive çalışırken dilimli çelik radyatör imalatına da başladık. Daha sonra elektrikli yağlı radyatör üretimine girdik. 1993 yılı itibariyle ürün gamımıza panel radyatörü de dahil ettik. 2009'da otomotiv yan sanayiye olan üretimimizi bitirdik. 2009'dan itibaren elektrikli ürünlerin üretimine yeniden yöneldik.

ÇOCUKLARIM DA YETİŞİYOR

Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi'nde (NOSAB) konumlanan iki ayrı fabrikada üretim yapıyoruz. Yaklaşık 13 bin metrekare kapalı alanda 250 civarında elemanla çalışıyoruz. Şirketi ortağım Muzaffer Aksu ile yönetiyoruz. Ayrıca oğlum, kızım ve damadım da yanımızda çalışıyor. Oğlum Altuğ, elektronik mühendisi, kızım Aytül, işletme mezunu, damadım Bayram Yılmaz da makine mühendisi… Yavaş yavaş sektöre adapte olup, ikinci kuşak olarak yetişiyorlar.. Oğlumun elektronik mühendisi olması, elektrikli ürünlere daha fazla yönelmemize neden oldu. Buna bağlı olarak da radyatördeki kapasitemizi koruyup, elektrikli ürün grubunda büyümeye çalışıyoruz.

ELEKTRİKLİ ÜRÜNLERDE VİGO MARKAMIZLA BİLİNİRLİĞİMİZİ ARTIRDIK

Üç yıl süren başvuru sürecinin ardından Vigo markamızı tescil ettirmeyi başardık. Elektrikli ürünlerimizi bu marka adı altında satıyoruz. Panel ve radyatörde yaklaşık 15 ülkeye ihracatımız var. Radyatör üretimimizin yüzde 40'ını ihraç ediyoruz. Elektrikli ürünlerimizi de bugüne kadar 8-10 ülkeye sattık. Başlıca ihracat pazarlarımızı Almanya, Belçika, Arap ülkeleri, Yunanistan, Özbekistan, İran şeklinde sıralayabilirim. Elektrikli grupta markamızın bilinirliği her geçen gün artıyor. Bu işin en alt kademesinden, tabiri caizse, ocağından yetiştiğimiz için ürünlerimiz oldukça kaliteli. Müşterilerimizden olumlu geri dönüşler oluyor.

TÜRKİYE'DE İLK PLAKALI EŞANJÖR ÜRETİMİNİ BİZ YAPTIK

Üretim yelpazemizde, radyatör ve elektrikli ürünlerin yanı sıra TÜBİTAK ile birlikte yürüttüğümüz ve Türkiye'de ilk üretimini gerçekleştirdiğimiz plakalı ısı eşanjörleri de var. Öte yandan sac ve plastik kalıpçılığına da devam ediyoruz. Ancak bu üretimi son yıllarda yalızca kendimiz için kullandık, başka firmalar için şu sıralar çalışmıyoruz, ancak ileride düşünüyoruz.

KALİTE KONTROL VE GÜVENLİKTE SON DERECE İYİYİZ

Yurt içinde kullanılan infrared ısıtıcılar var. Bunlar radyasyon yaydığı ve düştüğü zaman yangın çıkarma riski bulunduğu için tehlike arz ediyor. Bizim ürünlerimiz ise, bu tür ısıtıcılarla kıyaslanmayacak ölçüde güvenli. Çok şık tasarlanmış ürünler… Piyasadaki birçok elektrikli ürün yurt dışından getirildiği için çoğu yalnızca CE Belgesi alıyor. TSE Belgesi almak zor ve meşakkatli olduğundan işin kolayına kaçıyorlar. Bizim ürünlerimizde hem TSE ve CE belgeleri, hem de TÜV Belgesi var. Ayrıca Rusya ve Ukrayna'nın kalite belgeleri… Diğer yandan, CB Belgesini de alma aşamasındayız. Kalite kontrol ve güvenlik anlamında son derece iyiyiz. Çok kısa zamanda, markamızı dünya genelinde tanıtacağımıza da inanıyoruz.

ELEKTRİKLİ ÜRÜNLERDE ÇOK FARKLI PROJELERİMİZ OLACAK

Elektrikli ürünlerle alakalı gelecekte farklı projelere de imza atacağız. Öncelikle ürünlerimizde çeşitliliğe gidip farkımızı ortaya koyacağız. Hedefimiz; elektrikli ürünlerde piyasa değerimizi artırmak. Bu yıl bu ürün grubunda 5. yılımız. Her sene 2-3 farklı ürünü piyasaya çıkarmayı hedefliyoruz. Bu hedef doğrultusunda aşırı sıçrama yapabiliriz.

E-TİCARETLE DALGA DALGA YAYILIYORUZ

Ürünlerimizi büyük mağazalarda satmıyoruz. Buna rağmen satışlarımız sürekli artıyor. Çünkü e-ticaret bizim gibi üreticiler için bulunmaz nimet. Kendi internet sitemizin dışında pek çok online satış kanallarında varız. Fakat büyük mağazalarda ağır şartları nedeniyle satış şansımız olmuyor. Elektrikli ürünlerde, mevcut ürünlerimizin özelliğinden ötürü yurt içinden önemli bir rakibimiz yok.

YAPTIĞIMIZ İŞ KARAKTERİMİZİN AYNASIDIR

'Her yiğidin farklı bir yoğurt yiyişi var' derler. Herkesin başarıya ulaşması çok

farklı şekillerde olabilir. Bugün memlekete baktığımızda çok çeşitli yollardan başarıya ulaşma yöntemleri görüyoruz. Ama biz şunu yaptık: Her şeye rağmen yaptığımız iş nitelikli olsun, insanlar beğensin, doğru ve dürüst olalım... Lafta değil de özde örnek olalım dedik. Biz ilke olarak yaptığımız işin en iyisini yapmaya çalışıyoruz. Tabi her şeyin bedeli olduğu gibi doğru olmanın da bedeli var. Ancak biliyoruz ki yaptığımız iş karakterimizin aynasıdır.

NOSAB KURUCULARINDANIM...

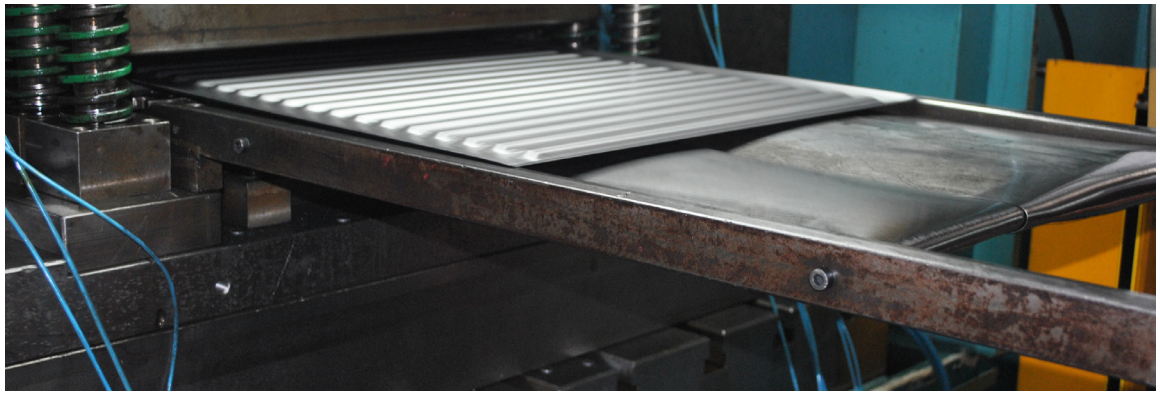
NOSAB'ın kurucuları arasında yer almakla beraber, kuruluşundan bu yana geçen 10-12 senedir de Müteşebbis Kurul Başkanlığı görevini yürütüyorum. Aynı zamanda BUSİAD'da 25 yılı aşkın bir üyeliğim var. Ayrıca uzun yıllar Yıldız Teknik Üniversitesi Vakfı Bursa Şube Başkanlığı yaptım. Halen de vakıf üyesiyim. Çeşitli sivil toplum kuruluşlarında üyelik ve yöneticilikler yaptım.

TÜRKİYE RADYATÖRDE ÖNEMLİ BİR ÜRETİCİ

Radyatör sektöründe karlılık başlangıçta, birçok sektör gibi fena değildi. Fakat günümüzde hem talep hem de rekabetin yoğun olduğu bir alan haline geldi. Türkiye radyatörde önemli bir üretici. Yurt dışına yüksek oranda ihracat yapan firmalarımız var. Rekabet yoğun olunca, Türk firmaları olarak bir bakıma yurt dışındaki fiyatları da kendi kendimize kırmış oluyoruz. Karlılık önceki senelere göre süratle düşüyor. Elektrikli ürünlerde ürün çeşidimizi artırıp daha geniş bir yelpazeye ulaşmaya çalışıyoruz.











MESUT OKYAY

BEBETTO YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Başarımızın sırrı; yaptığımız işe inanmaktır. En büyük sermaye de insanın itibarıdır. Bu da güvenle kazanılır.”

1969 Bursa-Mustafakemalpaşa doğumluyum. Bursa İmam Hatip Lisesi mezunuyum, üç oğlum var. 1996 yılından bu yana bebe giyim konfeksiyonu sektöründe çalışıyorum. Lise yıllarımda Kapalı Çarşı’da tezgâhtarlık yaptım. Orada ticaretin biraz tozunu yuttum. Sektöre ticaretin içinden, tezgâhtarlıktan başlayarak geldim diyebilirim. 1996 yılında şirketimizi kurduk. O zamanlar şirketimizin ismi Okyay Bebe idi. 2000 yılına kadar Okyay Bebe olarak yaptığımız üretimle sektörde yer edindik. Dört yıl boyunca bebek battaniyesi ürettik. Daha sonra şirketimiz yavaş yavaş büyümeye başladı. “Daha



geniş konseptli bir şirketimiz olmalı" dedik ve 2000 yılı sonrası şirketimizin ismini, sektörle de uyumlu olsun diye 'Bebetto' olarak değiştirdik. Halen Bebetto markamızla üretimimizi sürdürüyoruz.

2-3 TON KUMAŞ ALINABİLECEK SERMAYEYLE YOLA ÇIKTIK

Şirketi 3 kardeş yönetiyoruz. Babam bize bir araba ve 2-3 ton kumaş alabileceğimiz bir sermaye verdi. Biz, bunlarla yola çıktık. Kazandığımız tüm parayı kendi işimize yatırdık. Sektörde otomatik kesimin ne olduğu bilinmezken, 2001 yılında sektördeki ilk otomatik kesim makinesi yatırımını yaptık. Teknolojiye yatırım gerçekleştirdik. Şimdi, sistem için yeni yazılımlar hazırlatıyoruz. Muhasebe, üretim, satış, toptan ve perakende organizasyonlarının tümünü içinde barındıran yeni bir entegre yazılım bu…

YUMURTALARI AYNI SEPETE KOYDUK

Geçenlerde okuduğum bir kitapta şöyle diyodu; "başarısızlık endişesiyle sermayelerini sağa sola dağıtanlar, biraz kazançla hemen yumurtaları ayrı sepetlere koymaya başlarlar, oysa bütün yumurtaları tek sepette toplayıp göz kulak olmak, taşımak daha kolaydır. Bu ülkede birçok yumurtanın kırılmasına neden olan şey çok fazla sepet taşımaktır." Bu bakış açısı bana çok doğru geldi. Bebetto olarak biz de tam böyle bir süreç izliyoruz.

0-2 YAŞ BEBE KATEGORİSİNDE BRANŞLAŞTIK

0-2 yaş bebe konfeksiyonuna yönelik üretim yapan bir firmayız. Bu kategoride branşlaşmak istedik ve uzun yıllardır bu çizgide yürüyoruz. 0-2 yaş dendiğinde, her ne kadar çok dar bir kapsam anlaşılsa da, işin içine girdiğinizde durumun pek de öyle olmadığını görüyorsunuz. 0-2 yaşın içinde 3 ayrı kategori vardır. Bunlardan ilki; yeni doğan hatta prematüre ve ilk 0-1 aylık çocuğa yönelik üretim. İkincisi, 0-9 aya kadar olan kısım, son olarak da 9-24 aylık konsepttir. Bu bölümde çocuk yürümeye başladığı için tasarım ve şekiller de değişmeye başlıyor. Bundan dolayı geniş bir alandan bahsetmek mümkün…

250-300 ÇEŞİT ÜRÜNÜMÜZ VAR

Biz, 'doğum öncesi ürünler' dediğimiz, bebe çeyizi ürünleri; yatağı, nevresimi, döşeği, battaniyesi grubunu üretiyoruz. Bunun yanında ürün gamımızı bebe zıbınları, 18 aya kadar bebek ürünleri, tulum ve ev içi giyimler oluşturuyor. Öte yandan, son 3-4 yıldan beri 0-24 aya kadar dış kıyafet de dahil olmak üzere 4-5 farklı kategoride üretim yapıyoruz. Ayrı-



ca organik üretimimiz de var. Şu an geldiğimiz noktada; yaklaşık 250-300 farklı ürün çeşidimiz mevcut. Bunların yüzde 80'lik kısmını kendimiz üretiyoruz. Yüzde 20'sini de kendi etiketimizle dışarıda ürettiriyoruz.

AVRUPA'NIN KNOW-HOW'INDAN İSTİFADE EDİYORUZ

Üretimimizin yüzde 25'ini direkt ihracata kanalize ediyoruz. Yüzde 40-45'lik kısmını da İstanbul'daki mağazalarımız üzerinden yurt dışına gönderiyoruz. Ortalamaya vurduğumuzda ürünlerimizin yüzde 70'a yakını yurt dışına gönderiliyor. Yüzde 30'luk kısım da iç piyasaya dönük. Dünyanın çeşitli bölgelerine ihracat yapıyoruz. Ancak ağırlıklı pazarlarımız, Rusya, Doğu Bloku ülkeleri, Türk Cumhuriyetleri ve Arap ülkeleri. Bunun yanında son dönemlerde Afrika pazarı güzel gidiyor. Hedef pazar olarak bu bölgeleri belirledik ve çalışmalarımızı bu hedef doğrultusunda sürdürüyoruz. Tabi ki Avrupa'nın tecrübesinden, bilgisinden, know-how'ından da istifade etmeye çalışıyoruz.

KONSEPTİ MÜŞTERİ ODAKLI GELİŞTİRİYORUZ

Bebetto'nun markalaşmasına yönelik çeşitli çalışmalar yaptık, önümüzdeki süreçte de bu çalışmalarımızı tüm hızıyla sürdüreceğiz. Markalaşmanın perçinlenmesi için perakende mağazacılığın şart olduğunu düşündüğümüz bir dönemde, Bursa ve İstanbul'da birer mağaza açmıştık. Bunlar daha çok market konseptine benzer mağazacılıktı. Fakat bunun bize uymadığını gördük. Çünkü biz tamamen tekstil ve giyim üzerine uz-

manlaşmış bir markaydık. Bebetto, diğer markalar arasında kaybolmuştu. Dolayısıyla İstanbul'daki mağazamızı kapatıp, Bursa mağazamızı da bir dostumuza devrettik. Bu deneyimin sonrasında altyapımızı geliştirmeye yoğunlaştık. Bundan sonraki adımımız mağaza ve ürün konseptini müşteri odaklı geliştirmek oldu.

SAĞLIKLI, RAHAT VE ŞIK...

Ürünlerimizde sloganımız, 'sağlıklı, rahat ve şık.' Herkes aldığı ürünün güzel olmasını ister; ancak gözümüzden bile sakındığımız yeni doğan bebeklerimiz için hazırladığımız ürünlerin sağlıklı olmasına ayrı bir önem veriyoruz. Çocuğun veyahut bebeğin içinde rahat olabileceği, hareket alanını kısıtlamayacak kalıplarla ürün tasarlıyoruz. Ayrıca farklı figürlerle süslenmiş olması da önemli. Müşterimiz Bebetto marka bir ürün aldığında çocuğuna yalnızca birkaç ay giydirebileceği değil, ikinci hatta üçüncü çocuğuna da giydirebileceği kalitede üretim yapıyoruz. Mesela, mesleğe yeni başladığımızda yurt dışından çocuklarım için birkaç ürün getirmiştim. Üç çocuğumun da aynı ürünü kullandığını gördüm. Bu durum, markaya olan bakışımı değiştirdi. Hal böyle olunca, bizim de bu kalite ve standartlarda ürünler üretmemiz ve insanları bu bakış açısıyla cezbetmemiz gerektiğini düşündüm. Bu mantıkla üretim yapıyoruz.

ÜRÜNLERİMİZİ PATENTLE 50 ÜLKEDE KORUMA ALTINA ALACAĞIZ

Uzun yıllardan beri Laleli üzerinden yurt dışına gönderdiğimiz ürünlerle birlikte müşterilerimize Bebetto tabelaları da gönderiyoruz. Oralarda bu tabelaların bir mağaza konsepti oluşturduğunu gördük. Azerbaycan-Bakü ve Gence'de birer mağazamız var. Dağıstan'da 2, Fas'ta 7-8









mağaza mevcut. Rusya'da mağaza açmak için talepte bulunanlar var. Buradaki mağazaları; ürün gönderdiğimiz, gönüllü olarak mağazalarına bizim tabelalarımızı takan firmalar oluşturuyor. Bunun dışında son 2 yıldır İran'da da buna benzer taleplerle karşılaşıyoruz. Müthiş bir gelişme var. Buna bağlı olarak patent çalışmalarımızı da genişlettik. Yaklaşık 50 ülkede mağazacılıkla ilgili patentlerimizi de alacağız. Bu sayede yurt dışında da markamızı korumuş olacağız.

ÜRÜN YELPAZESİNİ 0-5 YAŞ GRUBUYLA ÇEŞİTLENDİRECEĞİZ

Hedefimiz; global bir marka haline gelmek. Bu kapsamda, ürün gamımızı çeşitlendirmeye odaklandık. Önümüzdeki dönemlerde yalnızca 0-2 yaş grubu olan ürün yelpazemizi okul öncesi konseptiyle 0-5 yaş grubu olarak çeşitlendirmeyi hedefliyoruz. Bir annenin, çocuğu için doğum öncesinden okula gidene kadar Bebetto markasından alışveriş yapmasını hedefliyoruz.

EMZİK-BİBERON-BEBEK ARABASIYLA KONSEPTİ TAMAMLAYACAĞIZ

Mevcut üretimlerimizin yanı sıra belirli ürün gruplarını da yine kendi markamızla dışarıda ürettiriyoruz. Hedefimizde 0 yaş grubu ile emzik ve biberon grubu var. Bunun altyapı hazırlığını sürdürürken üretici firmalarla da görüşmeler halindeyiz. Önümüzdeki süreçte Bebetto markalı emzik-biberon ve bu grubu oluşturan ürün çeşitleri de piyasaya çıkacak. Sonraki adımımız ise, yine kendi markamızla 3-4 çeşit bebek arabası üretmek olacak. Ana hedefimiz, perakende mağazamızı oluşturduğumuzda tüm ürün grubunu kendi markamızla sunabilmek. 2005 yılından beridir faaliyette olan Kapalı Çarşı mağazamız da, bu hedefimizde bize yol gösteriyor, reklam ve imaj anlamında da büyük katkı sağlıyor.

MARKA SÜRECİ UZUN BİR YOLCULUK

Marka, başlı başına ele alınması gereken bir olgu ve uzun bir yolculuk. Bugün dünya çapındaki markalara baktığımız zaman çoğu 80-100 yıllık isimler. Ancak bu süreçte şirketlerin ve isimlerin kurumsal bir yapıda yönetilmesi gerekiyor ve ortaya marka çıkıyor. Kısa zamanda marka olunması çok zor, bu bir hikâye ve süreçtir. Türkiye'deki markalara baktığımız zaman çoğunlukla ulusallar ve globale açılmış olmadıklarını görüyoruz. Var olan markalarımız da belirli tekellerin, belli para gücü olan şirketlerin elinde...

YERLİ VE HER YERDE DUYUP GÖREBİLECEĞİMİZ MARKAMIZ YOK

Sektörümüzde markalaşma olgusu çok yeni. Bugün farklı markaları duysak da genelde yabancı markalar var. Yerli ve her yerde duyup-görebileceğimiz markalar yok. Ancak mevcut hükümetin çalışmaları tüm sektörlerde olduğu gibi bebe konfeksiyonu sektöründe de devam ediyor. Sektörü, katma değerli ürünlere yöneltmeye ve bir ismin marka olabilmesi için her türlü desteği vermeye çalışıyorlar. Bu kapsamda, sektörümüzde son yıllarda 'kalite kültürü' oluşmaya başladı. Uzun yıllardır tekstil ve konfeksiyon sektöründe aktif rol alanlar bunu çok daha iyi görür. Bugün dünyanın büyük birçok markasının ve devinin ürünleri Türkiye'de üretiliyor. Burada da üs olarak İstanbul, Bursa ve İzmir üçgeni yer alıyor. Bu kaliteyi markalarla besleyip bundan sonra kendi markalarımızı çıkartabilmek çok daha önemli. Bunu bu şekilde ranta çevirebilirsek, karlı duruma geçmiş oluruz. Yoksa hayatımızı fasoncu olarak devam ettirmek zorunda kalırız.

ORGANİK ÜRETİME TEVECCÜH VAR

Moda günümüzde hızla ilerliyor ve değişiyor. Modayı sıkı takip eden ve üretimlerini bu yönde yoğunlaştıran firmaları büyük oyuncular olarak görüyoruz. Bütün yenilikleri yakından izlemek durumundayız. Son dönemde dünyada organik üretime yönelik bir teveccüh var. Tüketici bilinci de bu yönde gelişiyor. İnsana, çevreye ve canlılara zarar vermeyen ürünler üzerinden yürümeye çalışılıyor. Önümüzdeki dönemlerde bu yöne eğilim çok daha fazla olacaktır.

TASARIMDA FARK YARATAN YARIŞTAN KARLI ÇIKIYOR

Sektörümüz açısından daha çok önemsediğimiz ve bize daha fazla faydası olan Ür-Ge de son zamanlarda öne çıkıyor. Farklı tasarım ve modelleri en güzel şekilde uyarlayan, kaliteli üretebilen firmaların bu yarıştan daha karlı çıktığını gözlemleyebiliyoruz.

VİŞNE CADDESİ, YILDIRIM'IN TİCARET BÖLGESİ OLDU

Bebe-çocuk konfeksiyonu sektörü kümelenmeye Vişne Caddesi'nden başladı. BEKSİAD olarak bu durumu ön plana çıkarmaya çalıştık, ancak belli noktadan sonra şeklin büyütülmesi gerektiğini düşündük. Bu bölgeyi sa-

dece Vişne Caddesi olarak değil, Yıldırım'ın ticaret bölgesi olarak değerlendiriyoruz. Bunu da şuna benzetiyoruz: Düne kadar bir Laleli vardı, ancak bir Merter, Zeytinburnu yoktu. Bugün böyle bölgeler oluştu. Bursa'da da aynı şekilde bebe ve çocuk konfeksiyonunun kümelendiği Vişne Caddesi, bir ticaret merkezi halini aldı. Büyük konfeksiyon firmaları, çeyiz firmaları fabrika kurmaya, showroom açmaya başladı. Birçok büyük firmanın ilgisi bu yönde… Çünkü dünyanın her yerinden buraya insanlar geliyor. Zaman içinde daha da gelişeceğini düşünüyoruz. İnsanlar geldiğinde hem showroomları, hem ürünleri, hem de ürünlerin nerede üretildiğini görmek istiyor. Bu şekilde tatmin olan müşteri de, ürüne daha güzel talep gösteriyor. Bursa'nın tekstil şehri olması nedeniyle diğer alanlarda da firmaların bölgede kendilerine zamanla yer ayıracaklarını düşünüyorum.

DÜNYA ARTIK KÜÇÜK GLOBAL BİR KÖY

Hiçbir şey kolay olmuyor. Marka olmak, belirli bir kalite ve standardı yakalamak hiç kolay değil… Firmaların kısa vadeli planları olduğu gibi uzun vadeli planları da olmalı. Bu sürecin neleri kapsaması gerektiği çok iyi hesaplanmalı. Artık herkes; 1 yıl ürünün çok iyi satmasıyla marka olunamayacağını, kalitenin evrensel bir kavrama dönüştüğünü, iyi mal yaparak rekabetçi fiyatlara satması gerektiğini bilmeli. Hesabını-kitabını buna göre yapmalı. Biz ürünleri ve markamızı ne kadar katma değerli hale getirirsek, o kadar daha fazla ayakta kalma şansına sahip oluruz. Eğer bunu başaramazsak, firmalar ikinci nesle ulaşamadan biter. Ancak Türkiye olarak ve hükümetimizin de koymuş olduğu 2023 vizyonunu örnek alarak, biz de firmalarımızda vizyonu geniş ve ileriyi gören hedefler koymalıyız. Çünkü dünya artık küçük global bir köy. Burada başarılı olmak için de global düşünmemiz gerekiyor. Marka yaparken, üretim yaparken, tasarım yaparken de bu böyle olmalı.

SEKTÖRÜN ORTAK SIKINTISI; KALİFİYE ELEMAN EKSİKLİĞİ

Sektörün ortak sorunu kalifiye eleman eksikliği… Dört yıl öncesine kadar elimizdeki CV'ler arasından seçip beğenirken, şimdi kimse tekstil veya konfeksiyon sektöründe çalışmak istemiyor. Türkiye'de üretim ve ekonomi şekil değiştiriyor. Bizlerin bunu iyi okuması gerektiğini düşünüyorum.

BAŞARI İNANÇTAN, SERMAYE İTİBARDAN GEÇİYOR

Başarımızın sırrı; yaptığımız işe inanmaktır. En büyük sermaye de insanın itibarıdır. Bu da güvenle kazanılır. İlişkilerinde güvene dayalı iletişim kuranlar bunun faydasını zamanla görür. Bunu takiben; sektörün gerekliliği ve değişikliklerine ayak uydurmak gerekiyor. Eğer ki siz ve malınız güvenliyse başarı devamında zaten gelecektir.

SOSYAL PROJELERDE DE YER ALMAYA ÇALIŞIYORUM

Firma faaliyetlerimin dışında, Bebe-Çocuk Konfeksiyoncuları Derneği'ne (BEKSİAD) üye olmakla birlikte Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nda (BTSO) Meclis Başkanvekilliği görevini yürütüyorum. Öte yandan, üyeliğim bulunmasa da gönüllü olarak destek verdiğim, projelerinde yer almaya çalıştığım sivil toplum kuruluşları da var.





MUHAMMED ETKESER

HARPUT HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Bir taraftan şirketlerimi büyütüyorum, diğer taraftan da imkanlar ölçüsünde kazandığımızı yine bu kente vermeye çalışıyorum.”

1956-Elazığ doğumluyum… İlkokul, ortaokul ve liseyi Elazığ’da, üniversiteyi ise Erzurum- Atatürk Üniversitesi İşletme Bölümü’nde tamamladım. Üniversite eğitimimin son yılında, 1980 yılında Bursa’ya taşındık. 1980 İhtilali’nden 40 gün sonra... Öğrenciyken, o zamanlar Altıparmak’ta bulunan İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi’nde okumak 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, üre-



timde bulunduk, para kazandık, işlerimizi geliştirdik. Faaliyetlerimiz olanca hızıyla sürüyor. Kazandıkça yine Bursa'da yatırım yapmaya devam edeceğiz.

KUMAŞLARIN İÇİNDE BÜYÜDÜM…

Babam Elazığ'da manifaturacılık mesleğiyle uğraşırdı, gıda maddesi de yapardık. Tekstil sektörüyle, o manifaturacı dükkanında, daha 6-7 yaşlarında tanıştım. 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 ÜRETİM YAPMAYI ÖĞRENDİK…

Elazığ'da iyi bir tüccar, saygın bir işadamı olan babamdan aldığım mesleki bir altyapım var. Babamın hem maddi hem de manevi birikimini kendimize sermaye edindik. Elazığ'daki mazimizi bilmeyenler bizi, "Bursa'da sıfırdan başladılar" zannediyor. Elazığlı hemşehrilerimiz ise bunun böyle olmadığını çok iyi biliyor. Harput Holding'in kuruluş tarihi olarak, babamın Elazığ Ticaret ve Sanayi Odası'na kayıt yaptırdığı 1957 yılını alırım. Dolayısıyla 57 yılı geride bırakıyoruz.

Bursa'daki 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… 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, ÜRETİMİMİZ İÇİNDE HEP OLACAK…

"Saten kumaş", tekstil 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 göz ağrım saten kumaştır. Bu üretimden hiç para kazanmasam da, sadece maliyetini kurtarsa da saten bizde hep olacak.

TİCARET İLE SANAYİYİ BİR ARADA YÜRÜTTÜK…

İlk fabrikamızı 1990'lı yıllarda dokuma üzerine, Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi'nde kurduk. 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. İpliğin yanı sıra dokumadığımız bazı kumaşları da 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.

YILLAR İÇİNDE YÜZLERCE AİLEYLE BÜYÜDÜK…

Demirtaş OSB'deki fabrikamızda 50 tane makineyle işe başladık, birkaç yüz makineye de fason üretim verdik. Harput Holding, Bursa'da yıllar içinde yüzlerce aileyle birlikte büyüdü. Halen üretimimizin yetmediği, talebe yetişemediğimiz zaman fason iş vermeye devam ediyoruz.

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, BT-

SO-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 üretiyoruz.

HARPUT, TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK HOLDİNGLERİNDEN BİRİSİ…

Harput Holding, bugün itibariyle 700'den fazla dokuma makinesi, aylık 10 milyon metre boya, baskı kapasitesi ve 3 bin istihdamıyla Türkiye'nin en büyük holdinglerinden birisi… Hem İstanbul Sanayi Odası'nın "Türkiye'nin En Büyük 500 Sanayi Kuruluşu", hem de Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nın "Bursa'nın En Büyük 250 Firması" araştırmalarında her yıl üst sıralarda yer alıyoruz. Öte yandan, 2008 yılında başlayan küresel krizden önce, ihracatta yıllık 50 milyon dolara ulaşan grubumuz, piyasaların toparlanmasıyla birlikte yine aynı rakamları yakaladı, hatta geçti.

CATERİNG VE ENERJİ SEKTÖRÜNDE DE VARIZ…

Catering sektöründe faaliyet gösteren holding şirketlerimizden "Limon"un yemek üretim kapasitesi 25 bin/gün'e ulaştı. Bursa'da bu alanda kendine sağlam bir yer edinme mücadelesi veren bu şirketimizin sektöründeki geleceğini çok iyi görüyorum.

Öte yandan, Holding olarak enerji sektöründe de faaliyet gösteriyoruz. Kütahya-Gediz'de, Ankara'dan Elazığlı bir arkadaşımızla ortak olarak 55 megavatlık doğalgaz çevrim santralı işletiyoruz. Ocak 2011'de faaliyete geçen bu şirketimizin ürettiği enerjinin tamamını, toptan dağıtım yapan başka bir şirketimiz vasıtasıyla satıyoruz. Gediz'deki enerji şirketimizin ismi "HG Enerji…" Yeni olduğumuz bu sektörde, Türkiye'nin yapacağı çok sayıda proje olduğunu düşünüyorum. Biz de bir ucundan başladık. Bakalım şartlar bizi nereye götürecek. Ben Türkiye'nin enerji alanında; rüzgar, güneş, HES, RES vb. projelerle 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 geleceği aydınlık…

İNŞAAT SEKTÖRÜNDEKİ YATIRIMLARIMIZ DA SÜRÜYOR…

İnşaat sektöründe de yeni 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 ediyoruz. Balat'taki "Teras Evler"in 170 dairelik birinci fazı bitti, ikinci fazı devam ediyor. Toplamda 300 daire olacak. İnşaat sektöründe iki ayrı şirketle yürüyoruz. Biri "Harput" diğeri de Türkmenistan'daki ortak bir şirketimiz… "Sedaş" isimli bu şirketimizle Türkmenistan'da devlete resmi taahhüt işleri yapıyoruz.

MADENCİLİK VE TURİZMDE DE PROJELERİMİZ VAR…

Ordu-Fatsa'da bakır sahamız var. "Sadioğulları Madencilik AŞ" isimli şirketimizle şu anda orada bakır rezerv çalışması yapıyoruz. Böylelikle Harput Holding olarak madencilik sektörüne de girmiş bulunuyoruz. Ayrıca Artvin'de de bakır, çinko ve kurşun arama çalışmalarımız sürüyor. Turizm sektöründe de yatırımlarımız var. Bodrum-Gündoğan'da işletmeye aldığımız Mivara Otel ve Mivara Premium Villas projemizi Ankara'daki enerji sektöründeki ortağımız İsmail Çelik AŞ ile birlikte hayata geçirdik.

ÇOCUKLARIN BÜYÜDÜĞÜNÜ FARK EDEMEDİK BİLE…

İşimizden arta kalan çok kısıtlı zamanda eve gidip uyuyoruz. Çocukların büyüdüğünü fark edemedik bile… 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 sizin tercihiniz olmakla birlikte Allah'ın size 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. Bir taraftan şirketlerimi büyütüyorum, diğer taraftan da imkanlar ölçüsünde kazandığımızı yine bu kente vermeye çalışıyorum. Daha yapacak bir sürü iş var, daha yolun başındayız. Biz tüccarlıktan geldik. Önce tüccar, sonra sanayici olduk. Aslında tüccarlık ile sanayiciliği birleştirdik. Tüccar adam akıllı, temkinli ve kontrollüdür… "Akıllı risk" alır. Bu özellikler, tüccarın geleneksel yapısında vardır. Sanayici ise risk alır, atağa geçer.

BİZ BU İŞİ BEKLER VE YAŞATIRIZ…

Küresel kriz bizim ülkemize niye teğet geçti? Çünkü biz ülke olarak zaten 50 yıldır iri-li-ufaklı bu krizleri yaşıyoruz. Bütün piyasalar bu konuda deneyimli… Bizim ihtiyatlı

halimiz hep devam ediyor. 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 etmişiz, kendimizi bu işe adamışız… Kazansak da kazanmasak da bu işi yapmaya devam edeceğiz. Mesleğinizi severek yapınca işin şekli böyle oluyor. Her türlü olumsuzluğa razı olup çalışmaya devam ediyorsunuz. Çok da kazanabiliriz, az da… Hiç kazanamayabiliriz de… Ama biz bu işi bekler ve yaşatırız. Her türlü şarta kendimizi hazırlıklı tutarız.

TEKSTİL ŞEKİL DEĞİŞTİRİR ANCAK ASLA 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.

SOSYAL PROJELERDE DE HARPUT İMZASI…

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, layıkıyla da yerine getirdik.

TİCARET ADAMININ EMEKLİSİ OLMAZ, ANCAK ÖLENİ OLUR…

57 yaşında olmama rağmen kendimi hala genç olarak kabul ediyorum. Bu yüzden gençlere, yeni girişimcilere "tavsiye" adı altında söylediklerimi aslında kendime de söylüyorum… Ben de hala tavsiye ve öğrenmeye muhtacım…

"Bilgi" bir deniz, okyanus… 57 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. Gençlere, "Sevdiğiniz işi yapın. Başarı ve kazanç ancak bu şekilde gelir" diyorum. 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…









MUHARREM KIYGI

MUHARREM GRUP YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Bir kraliçe arı var, bir de işçi arılar. Bir bakıyorsunuz sabaha bir kısmı ölmüş. Çalışmayana orada da hayat yok.”

1951 yılında Bursa-Demirtaşpaşa Mahallesi’nde doğmuşum. Asıl köken olarak ‘Dağlıyız.’ Yani Keles’te 600 seneyi aşkın bir şeceremiz var. Büyüklerimiz genelde tüccarmış. Bizi de sanat okulunda okurken, sanatkar olalım diye ustaların yanına verdiler. Okulda okurken döşemecilikte de staj yapıyordum. Ustam o dönemde Türkiye’deki ekonomik sıkıntılardan dolayı İsveç’e gitti. Ben de başka usta arayışı içine girdim, fakat kimse bana bir şey öğretemedi. Bu sebepten daha 18 yaşında Abdal Mahallesi’nde kendi dükkanımı açtım. Evimizin altında 30 metrekarelik alanda koltuk üretmeye başladım. Sonra yanıma bir çırak, bir de kalfa aldım.

‘YÜRÜYEN’ DEĞİL ‘DURAN BANDI’ KEŞFETTİM

Bizim semtin etrafında Bıçakçılar Çarşısı, yanında ise oto döşemecileri vardı. Oto döşemecileri yayı elle bükerek yapıyordu. O zamanın otomobilleri, 302’leri geliyordu ve onların koltuklarını bu ilkel yöntemle tamir ediyorlardı. Biz ise yayı tek tek alıyorduk. O zaman Türkiye’de yay yoktu. Bu teknolojiyi ilk kez İtalya’da gördüm, yatak yayı… Bunu koltuk üretiminde de kullanmak istedim. Günümüzde de faaliyetini sürdüren Marmara Sünger, hammadde sünger ve kumaş satıyordu. Yay makinesini ilk kez birlikte getirdik. Onlara “Siz yatak yapın, ben koltuk” dedim. Anlaşamadık, ikisini de kendileri yaptı. Ben de bunun üzerine bazı firmalara fason yaptırmaya başladım. İstanbul’da Gezer Yatakları vardı. 1980’de günde 250 kanepe üretmeye başladık, yani 70 takım koltuk… Burada ‘yürüyen’ değil ‘duran bandı’ keşfettim. İnsanlar gidince bant duruyordu. O zaman mekanizmayı açıp-kapatmayı bilen yoktu.

‘AÇ-YAT’ MARKASIYLA ÇEKYAT ÜRETTİM

Mobilya sektöründe havalı tabancayı ilk kez biz kullandık. Havalı büro makinesi yaptık. Eskiden elle basardık, 8-10 kişi oturur elle yapardı. Sonra kalıp organizasyona girdik, seri üretime başladık. Bu durum kalitemizi de artırdı. Türkiye genelinde 200’e yakın bayimiz oldu. ‘Açyat’ markasıyla çekyat üretimi yaptık. O zamanlar ben 32 yaşındaydım. İstikbal’in kurucusu bile benim bayimdi. Fakat üretim yaptığımız binada yangın çıkınca Akateks’i ve Yakup Altınöz’ün bürosunun altını kiraladım.

O zaman bir hata yaptım ve mobilya dekorasyon işine girdim. Kanepe piyasasından biraz geri çekildim. Oteller de dahil tüm mobilyayı üretmeye başladım. Başarılı da oldum. Şu anda İstanbul’da iki firmam var, ancak isimlerini açıklamıyorum, çünkü yabancılar ilgileniyor bunlarla…

DÜNYANIN HER YERİNDE ANAHTAR TESLİM OTELLER YAPIYORUM

Öte yandan, dünyanın her yerinde anahtar teslim oteller yapıyorum. İstanbul ve Ankara’da çok ciddi kadrom, mimar ve mühendislerim var. Becerikli insanları bir yere toplayabildim. İtalya’da gördüğüm yenilikleri uyguladım. ‘Çözüm ortaklığı’ sistemini kurdum. Dikkatinizi çekerim, ‘iş ortaklığı’ değil… Çünkü iş ortaklıkları dünyanın hiçbir yerinde yürümüyor. İşi bitince ortaklık bitecek. İran’da da böyle yapıyorum.

İRAN’A DEV MOBİLYA FABRİKASI…

İran pazarını çok yakından tanıyorum. Ben zoru seçtim. İngilizler, Fransızlar, Almanlar İran’a mal satıyorsa biz niye satmayalım? 15 yılımı verdim İran’a… Orada 4-5 şirketin distribütörlüğünü yapıyorum. İran’da çok büyük bir mobilya fabrikasını, iki milyon metrekare üzerine kuruyorum. İran devleti bana çok destek veriyor. Fabrikada 10 bin insan çalışacak. Otel ve alışveriş merkezi de yapıyorum. Şu anda İran dışında başka bir yerde yatırım düşünmüyorum. Çünkü bize teklif edilen 15-20 otel projesi daha var. Onları yapmak zaten başlı başına zaman alacak.

ZAMANSIZ VE MEKANSIZ TİCARET…

1990 yılında merhum Turgut Özal’ın Bursa’da bir toplantıda söyledikleri bir bir gerçekleşiyor. Bizim zamanımızda 2-3 yıl vadeli ticaret vardı. Özal dedi ki, “Ben sizin aranızdan geldim, içinizden yetiştim, Türkiye’yi değiştirdim.” “Stok maliyeti geliyor” dedi Toyota’yı anlattı. “Herkesin elinde bir çanta bilgisayar olacak” dedi. Bilgisayarı bilmiyoruz ki çanta bilgisayarı bilelim. “Koşacaksınız, 100 metreyi 20 saniyede koşuyorsanız 10 saniyede koşacaksınız” dedi. Bunları biraz anladık, ancak son olarak, “Zamansız ve mekansız ticaret başlayacak” dedi ki bunu o zaman hiç anlayamamıştık. Şimdi ticaret için zaman ve mekan kavramı var mı? İnternetten sonra yok…

ARILARDA BİLE ÇALIŞMAYANA HAYAT YOK

Gençlere tavsiyem şu; Önce matematik… Hedefi görmeniz lazım. O hedefle yatacak, kalkacaksın, rüyanda göreceksin. Gençler çalışmadan, beyinde her şeyi yapıyor, sanal ortamda… Ancak sahaya indi mi yapamıyorlar. Kendini keşfedeceksin, sonra kendini bileceksin. Aynaya bakacaksın. Kainatta iki tür yaratık vardır: Et yiyenler ve ot yiyenler. Ot yiyenlerin her şeyi önünde… Yiyip, içip yatıyorlar, ancak et yiyenler mücadele etmek zorunda. Ot yiyenlerdensen patronluk, yani ticaret yapamazsın.

Artık beden yaşı bitmiştir, zeka yaşı başlamıştır. Kişinin 60-70 yaşında olması değil zeka yaşı önemli. Gençlerde çok güzel örnekler görüyorum, seviniyorum. İran’da, Suriye’de çok başarılı gençler var. Irak’ta silah altında ticaret yapıyorlar. Kuran-ı Kerim’deki ‘Arı Suresi’ni okuyun, aynen sanayicileri anlatıyor. Bir kraliçe arı var, bir de işçi arılar... Bir bakıyorsunuz sabaha bir kısmı ölmüş. Çalışmayana orada da hayat yok.

MOBİLYA, TÜRKİYE’Yİ KURTARACAK SEKTÖRLERDEN

Mobilya sektörü Türkiye’yi kurtaracak sektörlerden bir tanesi… Güneydoğu’da binlerce korucu var. Bunlara ödenen paranın sanayiye aktarıldığını düşünün. Ben bunu yaparım işte. Yatak, baza, mobilya, koltuk fabrikası kurarım. Bunu planlayacak devlet, girişimi yapacak özel sektör. Mobilya sektöründe dünyaya mal satıyoruz ama bilinçsizce. Marka yaratmak önemli. Devlet buna destek veriyor. Amerika’yı yeniden keşfetmeye gerek yok. Çıkaracaksın İtalya’daki kanunları… Türk müteşebbise doğuda imkan verilecek. Devlet buna hazır ama sanayicinin güvenliğini de sağlayacak.



MESUT MURAT ÖZTİMUR

ÖZTİMURLAR İNŞAAT YÖNETİM KURULU EŞ BAŞKANLARI

“Müteahhitlik, çocukluğumuzdan beri yaptığımız, alışık olduğumuz bir iş. Bursa’da hep başarılı projelere imza attık.”

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 Özti-

mur, 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 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 müteah-



hit 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. Kestel'de 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 inşa ettik. Ayrıca 2005'te Orhaneli Yolu, 2006'da Merinos Parkı, 2008'de Nilüfer Vadisi… 2009'da Büyükşehir'in en önemli projelerinden olan Bursaray Özlüce-Ertuğrul entegre yollarının yapımı… Bu dönemde özel konut, işyeri ve villa inşaatlarımız da devam etti. 2011'de Bursaray Kestel etabı ihalesini aldık, 2014 yılı Mart ayında açıldı. Yedi duraklı ve 8 kilometre uzunluğunda olan hattı 30 ayda tamamlayıp teslim ettik.

"İLAVE BİR İŞ DAHA YAPMALIYIZ…"

2008 yılında '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 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. Bursa, Türkiye'nin önde gelen sanayi kentlerinden birisi. Yabancı misafirler Bursa'da kalacak iyi otel bulamadığı için İstanbul'u tercih ediyordu. Her gün İstanbul'a gidip-gelen üst düzey yöneticiler vardı. Bursa'daki eksiklik aslında yatak sayısından ziyade uluslararası zincire bağlı otelin olmamasıydı. 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. Otel yatırımı kalıcı bir yatırım. Dolayısıyla Crowne Plaza gibi bir otele Bursa'nın her zaman ihtiyacı vardı. Crowne Plaza iki yıldır faaliyette ve bu süreçte öngörülerimizde ne kadar haklı olduğumuz ortaya çıktı.

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 18. sıradaydık, inşaat sektöründe de birinci… 2010 yılında ise 34. olduk.

EĞİTİM VE KÜLTÜRE DESTEK ÖDÜLÜ...

Eğitim ve kültüre yaptığımız katkılardan dolayı, BUSİAD Yönetim Kurulu tarafından 2009 yılında Eğitim ve Kültüre Destek Ödülü'ne layık görüldük. 2008 yılında Öztimurlar Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi'nin 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. 2010'da Başbakanımız tarafından açılan Hasan Öztimur İlköğretim Okulu da milli eğitime kazandırdığımız ikinci okulumuz oldu. 2013'te ise Mühendislik Fakültesi binası ile İnşaat Mühendisliği Bölümü binasını bitirip Uludağ Üniversitesi'ne teslim ettik.

İNŞAAT VE TURİZM SEKTÖRÜNDEKİ BAŞARI...

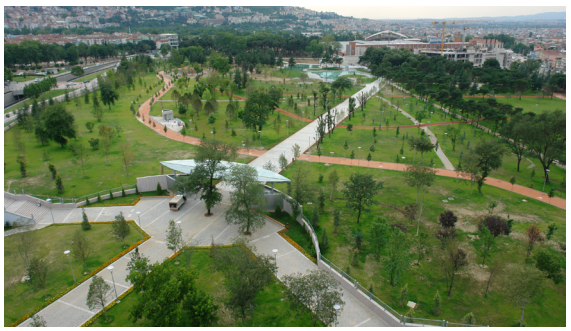
İnşaat sektöründe şimdiye kadar kontrol edemeyeceğimiz veya istediğimiz kalitede yapamayacağımız hiçbir işe girmedik. Kapasitemizin üzerine çıkmadık. Oluşturduğumuz kalite standardının da hiçbir zaman altına inmedik. Şantiyelerimizde sürekli gezeriz, masa başında iş yapmayız. İşimizi sürekli takip ederiz. 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.

Yeni girdiğimiz turizm sektöründe ise Crowne Plaza ile Bursa'ya büyük bir eser kazandırdık. Crowne Plaza Bursa oluşturduğumuz profesyonel kadro ile iki yılda rüştünü ispatladı. Verdiği hizmet kalitesi ve sağladığı müşteri memnuniyeti ile hem Bursa hem de dünyadaki aynı otel zincirine bağlı Crowne Plazalar içinde ilk sıralar içinde yer alıyor.

GÖRÜŞ, DÜŞÜNCE VE TESPİTLERİMİZ

Faaliyet gösterdiğimiz iki sektör olan inşaat ve turizmde bütün yatırımlarımız Bursa'da bulunuyor. Bunun sebebi; Bursa'nın potansiyelinin çok yüksek olması. Ayrıca Bursa'yı çok özel bir kent olarak nitelendiriyoruz. Bursa'da yaşayanlar, hangi sektörde olursa olsun kaliteyi, iyi hizmeti görür ve sahip çıkar. Bursa'nın sahip olduğu değerlerle İstanbul'dan sonra Türkiye'nin 2. büyük şehri olduğuna inanıyoruz. Bursa bu potansiyelini değerlendirebilirse yaşam kalitesini hak kettiği noktaya taşıyabilir. Özel sektör Bursa'da üzerine düşeni fazlasıyla yapıyor. Eğer merkezi idare ve yerel yönetimler Bursa'ya hakkettiği yatırımları kazandırırsa kentin geleceğinin çok parlak olduğunu düşünüyoruz. Türkiye'nin nasıl Cumhuriyetinin 100. yılı olan 2023 hedefleri var ise, Bursa kentinin de 2023 hedeflerini oluşturması gerekiyor. Öztimur Ailesi olarak Bursa'nın 2023 hedeflerine katkı koymaya hazır olduğumuzu da belirtmek isteriz.









MUSA HÜROĞLU

HÜROĞLU OTOMOTİV YÖNETİM KURULU KURUCU BAŞKANI

“Hedefimiz; bildiğimiz alanda işlerimize devam etmek. Yurtdışında da bazı ciddi projelerde Hüroğlu olarak yerimizi alıyoruz.”

1947’de Yugoslavya’nın Gilan kasabasında doğdum. Şu an Kosova’ya bağlı… İlkokul üçüncü sınıfa kadar orada Türkçe eğitim aldım. Arnavutça’yı da çocuklarla mahallede ve irtibata geçtiğimiz diğer sosyal çevrede öğrendim. Babam esnaftı. İçinde birçok ürünü bulabileceğiniz mini marketi vardı. Orada aile olarak çevremiz de iyiydi. 1957 yılında 10 yaşındayken Türkiye’ye geldik. Okumayı çok istiyor, çocuklar okula giderken özeniyordum. Beni ikinci sınıftan başlattılar. İlkokuldan sonra çok istediğim halde okuyamadım. Subay olmayı hayal ederdim.

ÇIRAKLIKTAN SONRA DİREKT USTABAŞI OLDUM

İlkokuldan sonra oto döşeme mesleğini seçtim ve askere gidinceye kadar da bu işi yaptım. Okulda olduğu gibi çalışma hayatında da başarılı olduğumu söyleyebilirim. Öyle ki çıraklıktan sonra kalfalığı atlayarak direkt ustabaşı oldum. Elim de bu işlere yatkındı.

Ustabaşı olmamın hikayesi şöyle: Ustamız, Avrupa'dan gelen bir yayı otomobil koltuğuna örmeye çalışıyor, fakat başaramıyor. Bir haftada iki kalfa, bir usta bu yayı öremediler. Ben de "Yanlış yaptınız, şuradan başlayın" deyince tokadı yedim. En sonunda ustama "Bu işi ben yaparım" deyince yine sinirlendi, bir tokat daha vurmaya kalktı, ancak "ya sabır" çekip elini indirdi. Neticede ben o yay örme işini 45 dakikada yaptım. Dolayısıyla bu işin mükafatı olarak da kalfa olmadan ustabaşılığa terfie ettim.

KILIÇ-KALKAN EKİBİNDE ÇOK BAŞARILI BİR GEÇMİŞ…

O dönem sosyal hayatın içinde de yer almaya gayret ediyorum. Bursa'nın dünya çapında tanınan Kılıç-Kalkan Ekibi'nde başarılı bir geçmişim var. Türkiye ve yurtdışında pek çok festivale katıldık. Gittiğimiz her yerde birincilik, en kötü ikincilik alırdık. Ekip sayesinde dünyada epey bir ülke gezdim.

USTAM BENİ KAYBETMEMEK İÇİN HELALLİK VERMEDİ

Askere gitmeme daha 3-3,5 yıl varken babama, otomobil koltuklarına yay örme ile ilgili bir işyeri açmak istediğimi söyledim. Ustamın haberinin olup-olmadığını sordu. Olmadığını söyleyince, "Hakkını helal eder mi?" diye mutlaka sormam gerektiğini anlattı. Ben ise, başarılı bir elemanını kaybetmek istemeyeceğini, bu sebeple bu fikrimden ustamın pek de memnun olmayacağını düşünüyordum. Babam da çalıştığım dükkana geldi ve ustama fikrimi birlikte söyledik. Fakat ustam, "Hakkımı helal



etmem, Musa bu mesleği benim yanımda öğrendi" deyince babam, "Ustan hakkını helal etmediğinden dolayı dükkan açsan da hayrını görmezsin" dedi. Bu sebeple işyeri açmayı erteledim. Askere gidip- geldikten sonra da aynı yerde birkaç yıl daha çalıştım.

DİE'NİN ANKETİ BENİ KENDİME GETİRDİ

İlk işyerimi 1972'de oto döşeme üzerine Elmasbahçeler'de açtım. 36 metrekarelik bir yerdi. O dönemde yaşadığım ilginç bir anımı aktarmak istiyorum. Ben dükkanımı hizmete açtıktan birkaç ay sonra Devlet İstatistik Enstitüsü, Türkiye'de sanayinin durumunu tespit için bir rapor hazırlıyordu. Diğer işletmelere olduğu gibi bana da soru formu bıraktılar. İsim ve adres kısımlarını büyük bir keyifle doldurdum. Sonra sorular, "İşyerinizde şu var mı, bu var mı?" şeklinde devam etmeye başladı. Bende telefon yok, araç yok, makine-ekipman, eleman hiçbir şey yok. Aslında bu anket ve soruları hep 'yok, yok, yok' diye yanıtlamam benim için itici bir güç oldu, çalışmaya teşvik etti.

AYLARCA ÇIRAKSIZ, TEK BAŞIMA ÇALIŞTIM

Birkaç ay geçti, eleman alamadığım için büyük sıkıntı yaşıyordum. Dışarı çıkmam gerekiyor, dükkanı kapatıp gidiyorum. Başka bir işim çıkıyor, yine dükkanı kapatıyorum. Çırağa ödeyecek param yok, babamdan istemeyi de gururuma yediremiyorum. Dolayısıyla çırağa ödeyecek parayı kazanıncaya kadar tek başıma çalıştım. Aylar sonra bir çırak aldım, arkasından birini daha, bir de kalfa… İşler gelişmeye başladı. Daha sonra, şimdiki Kent Meydanı'nın orada 180 metrekarelik bir yere taşındık. O güne kadar otomobil koltuklarının döşeme kısmını biz yapıyorduk, metal bölümünü ise dışarı yaptırıyorduk. Fakat dışarıya yaptırdığımız işleri istediğimiz zaman ve kalitede alamıyorduk. Bir ortak buldum ve koltuğun metal bölümünü de 1974 yılında onunla birlikte yapmaya başladım. Ben kaynak bilmiyordum, ancak ortağıma tarif ediyordum, yapıyordu. Yine Kent Meydanı civarında, 1974 yılında üçüncü bir iş olarak giydirme kılıf dükkanı açtık.

ÜÇ KARDEŞ YOLUMUZA DEVAM EDİYORUZ

Mesleğimde hep en iyisini yapmaya çalıştım ve bu durum bizi başarıya götürdü. Babam beyaz eşya ticareti yapıyordu. O dönem Avrupa mallarının Türkiye'ye ithalatı yasaklanınca yer-

li mallarını pek satamadı. Bu sebeple işyerini kapatınca, Mesut ve Metin Hüroğlu isimli iki kardeşimi yanıma aldım. Halen üç kardeş işlerimize devam ediyoruz.

FİYATIMIZI DÜŞÜRMEYİZ, KALİTEDEN DE ÖDÜN VERMEYİZ

Eski Garaj'daki yerimizle birlikte piyasada kendimizi iyiden iyiye kabul ettirmeye başlamıştık. Hızlı ve kaliteli bir üretim yapmaya becerdik. Uzun yıllar, aynı kaliteyi korumak adına çok titiz bir çalışma sergiledik. Piyasada aynı işi bir firma 100 liraya yapıyorsa, bizde fiyat 50 liradır. 25 liraya yapan varsa, bizde fiyat yine 50 liradır. Fiyat standardımızı düşürmeyiz ancak kaliteden de ödün vermeyiz.

SAĞLIK SEKTÖRÜNDE DE VARIZ

Bu çalışmalara biz üç kardeş olarak devam ederken bu arada çocuklarım da yetişti. Üç oğlum, bir kızım var. Oğullarımla beraber çalışıyorum. Genel çerçevede; koltuk, sünger imalatı, ABS vakum ve araç dizayn işimiz bulunuyor. Araç dizayn işini büyük oğlumuza devrettik. Hürpol markasıyla sağlık sektörüne de girdik. Kardeşlerimle beraber Ergo markası adı altında ve Hürpol AŞ ile sağlık sektöründe visco yatak, yastık, bel-boyun yastığı yapıyoruz. Yapamayacağımız bir şey yok. Yeter ki talep olsun. Koltuklarda ise tescilli Pulman markamızı kullanıyoruz. Öte yandan, sigorta şirketimiz de vardı. Yeterince ilgilenip, geliştiremediğimizden dolayı bu işimizi halamızın torununa devrettik. Bir de son dönemde getirilen düzenlemelerle sigorta işyeri açmak zorlaştı. Örneğin; doktor, avukat veya işadamısınız, sigorta işyeri açamıyorsunuz. Biz de bu işi yapıp-yapamayacağımıza dair imtihandan geçtik. Şu anımı da anlatmak isterim. Sigorta şirketimizin o günkü müdürü, bu imtihan olayını 'belki başarısız olurum' diye bana çekinerek söyledi. Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nda üç gün boyunca imtihanlar yapıldı. Ortaya şöyle enteresan bir sonuç çıktı. Sigorta işini yürüten arkadaşımız 72 puan, o işle hiç ilgilenmeyen ben ise 93 puan aldım.



YERLİ TRAMVAY PROJESİNE BİZİM DE BÜYÜK DESTEĞİMİZ OLDU

Bahsettiğim bütün bu işleri yürütürken Karoseri İmalatı ve Benzerler Derneği'nin 14 yıl başkanlığını yaptım. Derneği sıfırdan aldık, iki tane büro kazandırdık. Halkımız eğitime sıcak bakmıyor. Kimisi 'ben bilirim' havasında, kimisi 'bu yaştan sonra eğitim mi alacağım' diye düşünüyor. Ancak orada yapılan eğitimler Bursa'ya yaradı. Yerli tramvayın yapılmasına ön ayak olan kişilerden Taha Bey'in, başkanı olduğum Karoseri İmalatçıları Derneği'nde makine mühendisi olarak otomotiv sektörüne ilk adımı atmasına ben vesile oldum ve onu işe aldım. Böylece kendisi 1.5 yıl civarında derneğimizde görev aldı. Sonrasında Derneğimiz üyesi bir karoseri firmasında çalıştı. Fakat bu görevleri süresince sektörü ve Bursa'nın bu alanda yapabileceklerini etüt etti. Başkan Recep Altepe'nin hayalinde olan yerli tramvay projesinin filizleri, bizim bu çalışmalarımızla atıldı diyebilirim.

TÜRKİYE VE YURTDIŞINA DA AÇILDIK

Hüroğlu Otomotiv olarak Bursa sınırlarını da aştık. Adapazarı'ndaki Tüvasaş'a, İzmir ve Eskişehir'e de vagon koltuğu imalatı yaptık. Eskişehir'e gelen ilk vagonun iç dizaynını biz yaptık. Koltuk, taban döşeme gibi... Ancak o proje yürümedi. Türkiye'de en büyük eksiklik; bürokratların masa başından ayrılmaması… Hangi meslekten olursa olsun, bir maliyeci, halkın içine girmiyor, bir hukukçu, ayrı bir dünyada yaşıyorsa o ülkede büyük sorun var demektir. Yeni bir yasa çıkarılırken, sektörde o işi yapanlara çok az danışılıyor. Bu, büyük bir yanlış… Kararlar hep birlikte alınmalı. Devletin sanayicinin önünü açması lazım. Asker gibi disiplin yürütmeye kalkarsa olmaz. Yerine göre, yerinde kararlar alınmalı. İthalat ya da ihracat olsun, yurtdışındaki müteşebbis, Türkiye'dekiler gibi girişken değil, ancak yaptıkları işin de en iyisini yapıyorlar.

HEDEFİMİZ, YİNE KENDİ BİLDİĞİMİZ İŞTE DEVAM ETMEK

Bundan sonraki hedefimiz; yine kendi bildiğimiz alanda işlerimize devam etmek. Yurtdışında da bazı ciddi projelerde Hüroğlu Otomotiv olarak yerimizi alıyoruz. Örneğin, Tanzanya'ya da yolcu koltuğu gönderdik. O ülkede otobüsleri ve gemisi olan bir firma var. Koltuk talebinde bulundular, gönderdik. Çok beğendikleri için, eski gemilerine değil de yeni bir gemi alıp koltukları ona taktılar. Koltuklarımızı bu derece



beğendiler. Eski gemi için de bize yeni koltuk siparişi verdiler. İhracat pazarlarımız arasında Rusya, Irak, Ürdün, Suudi Arabistan var. Suriye ile de ticaret yapıyorduk, ancak savaş, bu durumu etkiledi.

SUUDİ ARABİSTAN KRALİYET AİLESİNİN ARAÇLARININ İÇ DİZAYNINI ZAMAN ZAMAN BİZ YAPIYORUZ

Büyük oğlum Mustafa Hüroğlu, Bilkent'te iki yıllık bilgisayarlı destek ve muhasebe okudu, iki yıl da burada iktisat… Almanya'da bin 150 metrekare kapalı, bin 100 metrekare açık alanı olan bir işyeri kiraladık. Planımızı; oğlumun orada, araçların iç dizaynını yapması üzerine kurgulamıştık, ancak henüz orada istediğimiz düzeyi yakalayamadık. Araç iç dizaynı bir nevi terzilik gibidir. Tamamen el işçiliği ister. Biz bu konuda çok iyiyiz. Suudi Arabistan kraliyet ailesine otomobil ve otobüs dizaynı yaptık. Halen onlarla çalışmaya devam ediyoruz.

OTOMOTİVDE YAPAMAYACAĞIMIZ HİÇBİR ŞEY YOK

Şunu çok net biçimde söyleyebilirim. Otomotiv sektörüyle ilgili yapamayacağınız şey yok. Güzel bir kalıphanemiz var ve kendi kalıbımızı yapıyoruz. O da şundan doğdu: Dışarıya kalıp yaptırıyoruz ancak vaktinde vermiyorlar veya beklediğimiz kalitede olmuyordu. Biz de bu sebeplerle, müşterilerimize mahcup olmamak adına kendi kalıphanemizi kurduk ve piyasada daha rekabetçi bir hale geldik.

OTOSANSİT'E VERİLEN BİR ÖMÜR…

Bursa kamuoyunda adım, kentin doğusunda çok uzun yıllarda istenen seviyeye gelebilen Otosansit ile anılır oldu. 1981 yılında Otosansit Başkanlığına seçildim ve orası ile ilgili çalışmalarımıza başladık. Buraya çok büyük emek ve zaman harcadığım için kendi işlerimizden bir manada koptuk. Sürekli olarak bölgenin problemleriyle ilgileniyorum. Otosansit'in asıl kuruluş yılı 1973. Ben başkan olmadan önce istimlak başlamıştı, ancak kooperatifimiz ilk arsayı 1985 yılında aldı. Bizim insanımız işi, gözünün önünde olsun ister. Devlet de bu tür oluşumlara ne yazık ki beklenen ölçüde destek vermez. Kooperatifimiz, aidatlarla ancak kendini finanse edebiliyor.

Otosansit'te beni bağlayan sosyal tesislerin de etkisi çok oldu. Otosansit'in çevresine (Yiğitler Mahallesi'ne) bir sağlık ocağı, bir ilköğretim okulu yapılmasına vesile oldum. Dörtçelik İlköğretim Okulu'nu yaptırabilmek için Okul Yaptırma Derneği kurmak mecburiyetinde kaldık. Yine endüstri, meslek lisesinin, çok uzun uğraşlar vererek Otosansit'in doğusuna yapılmasına vesile oldum. Bunun yanı sıra çıraklık eğitim okulu için de uzun yıllar uğraş vererek, zamanın Milli Eğitim Bakanı Turhan Tayan'ın büyük desteğiyle bitirmeye muvaffak olduk. Ayrıca şu anda TOKİ konutlarının bulunduğu yerde 11 dönüm üzerine düz lise planlanmasında vesile oldum -ki sonrasında bu okul TOKİ konutlarının daha üst tarafına plan tadilatı yapılarak kaydırıldı.- Otosansit Kooperatifi olarak bu 4 okul ile sağlık ocağının arsalarını biz verdik.

OTOSANSİT, SANAYİCİLİĞE İLK ADIMDIR

Otosansit'i beş branş için hayata geçirdik. Otomotiv, metal sanayi, ağaç işleri, tekstil, presli kauçuk… İzmir Yolu'ndaki Beşevler Küçük Sanayi Sitesi de, mobilya sektörü ile marangozlara hizmet etmek için kurulmuştu. Ancak bu konularda yeterli sayıda üye bulamayınca farklı branşları da içlerine alıp genişlediler. Otosansit şimdi büyük oranda doldu. Bence, bu tarz küçük sanayi siteleri, sanayiciliğe geçiş için ilk basamaktır. En az 25-30 işadamı bizim buralardan çıkıp organize sanayi bölgelerine taşındı.

ZAMANINDA OKUYAMADIM, ŞİMDİ ÜNİVERSİTE EĞİTİMİME DEVAM EDİYORUM

İlkokul mezunuyum. Askerden sonra gece okuluna devam etmek istedim, fakat işler yüzünden başarılı olamadım. Şu anda Açık Öğretim'e devam ediyorum. Mali İdareler Bölümü 2. sınıfa geçtim. Yaklaşık 10 kişiyi de benim gibi bu yaştan sonra okumaları için teşvik ettim. Gençlerle, üniversite diploması almanın çok önemli olduğunu söylemek istiyorum. Fakat hangi meslek olursa olsun uygulama da çok önemli. Uygulamayı beceremezseniz diploma da bir işe yaramıyor.



MUSTAFA BARUTÇUOĞLU

BARMAK BARUTÇUOĞLU GRUP YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Anahtar teslimi endüstriyel ekmek üretim tesisi yapan dünyadaki beş firmadan biriyiz. Her ülkeye ayrı makine üretiyoruz.”

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.

ÖĞRETMENKEN BABA MESLEĞİ FIRINCILIĞA İLGİ DUYUYORDUM

Bir taraftan kendi mesleğim olan öğretmenliği yaparken diğer taraftan 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. Gerekli incelemelerden sonra sıfır sermaye, üç çalışan ve 300 metrekarelik yerde henüz 25 yaşındayken, yeni makineler getirerek, 1984 yılında Ekmasan isimli şirketimi kurdum.

1994'TE SEKTÖR İHRACATININ BÜYÜK KISMINI BİZ YAPIYORDUK

Geliştirilmiş makineler ve müteşebbislik ruhum, Ekmasan'ı kısa zamanda unlu mamul makineleri üretiminde sektörün 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.

1998 yılında, ABD'de yayın yapan The Wall Street Journal gazetesinde manşetten verilen, 'Doğu Bloku'nu doyuran Türk' başlıklı haberde başarımız çok güzel bir şekilde özetlenmişti. Söz konusu gazetedeki haberde ayrıca, "Osmanlı mayasından yeni Türk tipi" değerlendirmesi de yer almıştı.

HER KÜLTÜRE AYRI EKMEK MAKİNELERİ ÜRETİYORUZ

Anahtar teslimi endüstriyel ekmek üretim tesisi yapan dünyadaki 5 firmadan biriyiz… Dünyadaki farklı ülkelerin farklı ekmek kültürlerine uygun makineler üretiyoruz. 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.

EKMEK ÜRETİM HATLARININ BÜYÜK KISMINI BİZ YAPTIK

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. Büyükşehir belediyelerine ait ekmek fabrikalarındaki üretim hatlarının yüzde 90'ını biz kurduk.

REKABET GÜCÜMÜZÜ YENİ ÜRÜNLERLE ARTIRDIK

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 SONRASI DAHA KOMPLİKE ÇALIŞIYORUZ

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. 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.

TÜRKİYE MAKİNE SEKTÖRÜNDE PARLAYAN BİR YILDIZ

Türkiye son yıllarda makine sektöründe dünyada parlayan bir yıldız haline geldi. Sektör bazında farklılık gösterse de metal işleme sektöründe çok iyi bir noktaya geldik. Avrupa'daki daralma ve oradaki firmaların kapanması, devre dışı kalması ve yaşlanması ile bizim pazarımıza olumlu etki yapacak bir ortam oluştu.

İLK ULUSLARARASI İŞBİRLİĞİ SINAVINI BAŞARIYLA VERDİK

Biz sanayinin hafifiyiz, sac işleme olarak ve sıra bize yeni geldi. Türkiye'de bu alandaki ihracatın artacağı öngörüsündeyiz. Bu nedenle son 5 yıldır Ar-Ge'ye ağırlık verdik, yeni projelerle yurtdışında önemli işler aldık. Uluslararası fuarlarda pazarın nabzını tutuyoruz. En son bir müşterimiz Azerbaycan'da yaklaşık 45 milyon Euro'luk yatırım yaptı, onun makine teçhizatının yüzde 60'ını biz verdik, Almanlarla ortak bir projeydi… İlk uluslararası işbirliği deneyimimiz oldu. Önceden ya biz projeyi tamamen yapıyor, ya da onların yaptığı projeye makine veriyorduk. Bu projede dört ülke birlikte çalıştık. Finlandiya ve İtalya, Almanya ve biz… Bizim mühendislerimizle birlikte yapıldı proje, sonra da makinelerimizi üretip monte ettik.

CİDDİ BİR İHRACAT POTANSİYELİMİZ VAR

Dünyada 80 ülkeye, yıllık 5-6 milyon doların altına düşmeyen ihracat potansiyelimiz var. İhracatımızın dönem dönem 15-20 milyon dolara kadar çıktığı oldu, ancak hiç 3-4 milyon doların altına düşmedi. Bunun daha da ileriye gitmesi yatırım yaparak, kapasiteyi artırmamıza bağlı. Pazar olursa bunu da yapmaya hazırız.

AVRUPA'DAN ÇEKİLEN SANAYİYİ TÜRKİYE'DE DAHA ÇOK TUTMALIYIZ

Türkiye olarak Avrupa'nın ekonomik rakibiyiz. Her siyasi ve ekonomik gelişmede de bunun etkisinin olduğunu düşünüyorum. Türkiye üniversal makineler üretiminde Avrupa'nın rakibidir. Geçmişte tekstilde benzeri oldu. Önce Avrupa'nın eski makineleri ülkemize geldi, sonra yenilendi. Bizim sektörümüz için de aynı şey oluyor. Avrupa'dan çekilen sanayi Türkiye'de konaklıyor. Bu dönem ne kadar inovatif olursa, kendimizden bir değer koyabilirsek, konaklama süresini uzatmış oluruz. Konaklama döneminde devletle, siyasilerle iyi bir işbirliği yaparak Türkiye'de ihtisaslaştırmak gerekiyor. Bunu başaramazsak, Avrupa'dan çekilen sanayi daha doğuya özellikle İran'a kayar. İran'ı küçümsememek lazım, Pakistan var, Çin de hazır bekliyor. Makine sektöründe özellik istemeyen makine gruplarına Çin girdi. Biz stratejik konum itibariyle biraz avantajlıyız. Ekmek makineleri sektörü ile ilgili henüz bir adımları yok. Bu, ekmek yeme alışkanlıklarının olmamasından kaynaklanıyor. Fakat Avrupa'da rekabet gücünü kaybedenlerin bizim sektörümüze yönelik Çin'de ortak yatırım kararları aldığını duyuyoruz.

YENİ DÖNEMDE GÜÇLÜ FİNANS YAPISI ÇOK ÖNEMLİ

Yeni dönemde öncelikle şirketin finans yapısını güçlendiriyorum. Bütün piyasa ve banka borçlarını kapattım. Şirketimiz yeniden doğuyor, çünkü istikrar her an kaybolabilir. Yatırımları borçlanarak yapmamak lazım, bu ileride ciddi sorunlara neden olabilir. 2001 krizini ağır yaşadığım için ciddi bir tecrübe oldu. O krizle birlikte kriz yönetimini de öğrendik.

İÇ PİYASADA DA YENİDEN YAPILANIYORUZ

İç piyasada ise; bayiler, servisler ile yeni bir yapılanma içerisindeyiz. Yeniden organize ediyoruz, gezici servisler kurduk, Türkiye'yi tanıyor... Ulaşamadığımız noktalara ulaşmak için… Daha verimli çalışabilecek yatırımlara gireceğiz.

DÜNYADA ARTIK BOLLUK DÖNEMİ BİTTİ

Dünyada yaşanan bir bolluk dönemi vardı, 2000'li yıllarda başladı ve 2008'e kadar sürdü. Tüm firmalar borçlandılar, büyüdüler. 2008'de daralmalar başladı, ufak krizlerle 2013'e geldik. ABD yeni tedbirler almaya başladı. Bir yandan işsizlik öte yandan borçlanma artıyor. Alınan tedbirlerle hem işsizliği azaltacak hem de borçlanmayı azaltacak adımlar atıyorlar. Avrupa Birliği'nde kriz devam ediyor, büyüme oranları çok düşük. Yeni istihdam yaratamıyorlar ama içlerinde Almanya gibi güçlü ekonomiler de var. Bu durum Avrupa'yı taşıyor. Almanya,

ürettiği malın yüzde 56'sını Avrupa ülkelerine satıyor. Avrupa Birliği pazarı onlar için oldukça önemli. Yarın ABD ile AB içinde sıkışmalar olacağını gösteriyor durum. Yunanistan, İtalya, İspanya, Portekiz, İzlanda gibi krizlerin neden olduğu daralmalar da var.

KRİZ YAŞAMAMAK İÇİN ÜRETİME ÖNEM VERİLMELİ

Bolluk dönemi bitti. Ekonomileri artık üreterek güçlendirebilirsin. Son yıllarda üretime destek ihmal edildi, bu krizi yaşamamak için üretimin desteklenmesi lazım. Biz tüketim toplumu olamayız, çünkü böyle bir birikimimiz yok. Ancak üretebilirsek tüketebiliriz… Bizim sektörümüz için de, firmamız için de aynı şeyi öngörüyoruz. Firmayı güçlendirip, bundan sonraki yatırımları yapabilecek esnek bir yapıya dönüştürmek istiyorum. Çünkü bir krizde darbeyi yiyip, yeniden toparlamak çok zor oluyor. Yaşımız da geçiyor artık genç değiliz. Bundan 10-15 sene önce sıkıntıları kucaklama imkanımız vardı, ancak bugün daha zor.

KİMSE RAHAT DÖNEMİNDE BORÇLANMASIN

Ben sıkıntısını yaşadığım için herkese şunu söylüyorum: Rahat dönemlerinizde borçlanmayın. Keşke zamanında istediğimiz zaman, istediğimiz miktarlarda kredi alamasaydık. Çünkü Türkiye istikrarlı bir ülke değil. 90 yıllık siyasi tarihe bakın kaç hükümet gelmiş-gitmiş… Devlet politikalarının hükümetlerle değiştiği bir ülkeyiz. Ekonomik yapının sürekli değiştiği bir ülkede olduğumuzdan hareketle her zaman için tedbirli olmayı yeğliyorum.

BURSA'YA ÜSTÜ AÇIK ALIŞVERİŞ MERKEZİ KAZANDIRACAĞIM

Öte yandan, gayrimenkul sektörüne de girdik. Mudanya Yolu Geçit mevkii Balat'ta eski bir un fabrikamız vardı, onu yıktık ve 2011'de bir projeye başladık. Kaba inşaatı devam ediyor. 'Endülüs Park' isimli bir alışveriş merkezi ve konut projesi inşa ediyoruz. Ortaklığımız var bu pro-



jede… 250 daire, 26 bin metrekare kiralanabilir alanı olan alışveriş merkezi… Bursa'da bir ilki yapıyoruz. Zaten biz hep ilklere talip olan bir firmayız. Üstü açık AVM olacak. İnsanların alışveriş yaparken gökyüzünü görebileceği, kafeleriyle, restoranlarıyla bir yaşam alanı… Yağmur yağdığında kapalı alanı da var, açık alanı kış bahçesi gibi. 2015'te tamamlayacağız, 6. ya da 9. ayı hedefliyoruz.

DAHA ÇOK İKİNCİ KUŞAĞA DESTEK VERECEĞİM

İkinci kuşağın da devreye girmesiyle ben bundan sonra artık daha çok onların planladığı işleri kontrol edecek ve destekleyeceğim. 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… Yönetimi yavaş yavaş onlara bırakmak, sosyal işlerde daha çok olmak istiyorum. Bu saatten sonra birikimlerimizi genç kuşaklara aktaracak, onların önünü açacak, yol gösterecek konumda olmamız gerekiyor.

HAYALİM; KENDİ SEKTÖRÜMLE İLGİLİ BİR OKUL YAPTIRMAK

Hedefim, hayalim; kendi sektörümle ilgili bir okul yaptırmak. Bunu imkanlarım elverirse mutlaka hayata geçirmek istiyorum. Bir eğitimci olarak, sektörümde eğitimli insan olmaması nedeniyle bu fikre sahibim. Ziraat fakültelerinde bu konuda çok az bir eğitim veriyorlar ancak yeterli değil… Lise ve meslek yüksek okulunun bir arada olduğu bir eğitim kurumu oluşturmayı düşünüyorum. Temaslarım oldu ancak üniversitelerden gerekli desteği alamayınca bunu özel olarak yapmaya karar verdim. Hayalim olan eğitim kurumu için yabancı ülkelerle de temas halindeyim.

İLKELİ OLMAK VE ÇOK ÇALIŞMAK GEREKİYOR

35 yıldır ticaret hayatının içindeyim. Bu manada genç girişimcilere birkaç tavsiyede bulunmak istiyorum. Öncelikle işi severek yapmak lazım. İlkeli olmak ve çok çalışmak… Bunları yaparken işin bir de arka cephesi, mutfak kısmı var. Sağlam bir finans yapısı, ayakları yere basan finans sistemi, bütçeli çalışmak, paranın iyi yönetilmesi ve değerlendirilmesi, çok fazla borçlanmadan, borç geri istendiğinde hemen kapatabilecek ekonomik duruma sahip olarak hareket etmek de çok önemli.

DÜNYADA ARTIK EKONOMİK SAVAŞLAR VAR

Dünyada savaşlar artık para, borsa, yani ekonomik savaşa dönüştü. Bu nedenle istikrarsızlıklar her zaman olacak. Bunları dikkate alarak adım atmak lazım. Rahat zamanda rahat olmasınlar, ekonomik rahatlık dönemleri en çok hatanın yapıldığı dönemdir. İnsan gücüne değer verilmeli. Kaliteli insan gücü firmaların kalitesini artırır. Eğitime destek vermek de çok önemli.



MUSTAFA CERİT

BASIM TEKNİK YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Gençlere tam dinleyip, tam anlayıp, sonra yorum yapmalarını öneririm. Hedefin varsa, başarıya ulaşırsın.”

1961 yılında Ankara’da doğdum. Altı yaşında Bursa’ya göç edip, Kestel’e yerleştik. Babam Et-Balık Kurumu’nda işe başladı. Öğrenim hayatımda, ilkokuldan sonrasını okumadım. Rahmetli babam, okumamı istediğini söylerdi, fakat ben pek okuma taraftarı değildim. Çalışmayı tercih ettim.

İLK MESLEĞİM KAROSERCİLİK OLDU

Dörteller fabrikasında işe başladım. Mesleğimiz karoseri sektörü üzerine oluştu. Uzun süre bu meslekte devam ettim. Sonra askere gittim. Acemi birliğim İzmir Narlıdere, usta birliğim ise Malatya 550. İstihkam İnşaat Taburu oldu. Askerden döndükten



sonra mesleğime kaldığım yerden serbest olarak, özellikle sac katlama kısmında devam ettim. Artık işin çalışanı değil, alıp-yapanı konumundaydım.

BİLMEDİĞİM BİR İŞTE ÇALIŞARAK BAŞARIYI YAKALADIM

1984'te başımıza bir felaket geldi. Annem, babam ve anneannemi bir trafik kazasında kaybettim. Bir süre belirsizliğin ardından işimize kaldığımız yerden devam ettik. Kısa bir zaman sonra da çok değer verdiğim bir ağabeyimle kader birliği yaptık ve Basım Teknik firmasını kurduk. Ben bir süre eski işime devam ettim. Fakat mecburiyetten dolayı, bilmediğim bir alan olmasına rağmen Basım Teknik firmamızla ilgilenmeye ve ilgilenince de iyi ve doğru işler yapmaya başladık. Şu anda sektörümüzde Bursa ve ülke genelinde iyi bir konuma ulaştık.

İLK BAŞTA TEKSTİL FİRMALARIYLA YOĞUN ÇALIŞTIK

Basım Teknik firmasını kurma amacımız; matbaa ve tekstil desen atölyelerine hizmet vermekti. Polyester, film ve yardımcı malzemeleri pazarlamak için desinatörlerle çalıştık. Gazete ve matbaalara da hizmet veriyorduk ve asıl kurulma amacımız buydu. O dönemde tekstil firmalarının desen bölümleri çok hareketli olduğu için buralarla yoğun biçimde çalıştık.

GELİŞEN TEKNOLOJİY AYAK UYDURMAK GEREKİYOR

Teknolojinin gelişmesiyle birlikte haliyle sektörlerde de değişimler oluyor. Bunu bilerek ve görerek biz de kendimizi yenilemeye gittik. Tekstil firmalarının desen

bölümüne gerekli malzemeler azalınca matbaa sektörüne ağırlık verdik. Burada da kendimize göre iyi bir yol aldık.

SONRAKİ DÖNEMDE AĞIRLIKLI MÜŞTERİLERİMİZ; MATBAALAR VE GAZETELER OLDU

Basım Teknik firması olarak gazete ve matbaalara yardımcı malzemeler satıyorduk. Mürekkep, baskı suyu, kağıt gibi ürünler veriyorduk. 1997'de ortakla yollarımızı ayırdık. O kendi şirketini kurdu, biz de onun hisselerini alıp yolumuza devam ettik. Dünyada teknoloji sürekli geliştiği için iş hayatında da insanın kendisini yenilemesi gerekiyor. Matbaa ve gazetelerle çok yoğun çalışmalarımız oldu. Serigraf çok azdı onu bünyemize kattık. Tekstil ve parça baskıcılara baskılı mürekkepleri, yardımcı malzemeleri ve ipek kasa gibi ürünleri üretmeye başladık.

DİJİTAL VE REKLAM SEKTÖRÜNE YÖNELİK DE YATIRIMIMIZ VAR

Teknolojik gelişmelere kendimizi sürekli hazırladık. Dolayısıyla başka bir şirkete daha ortak oldum. Tamamen dijital ve reklam sektörüne yönelik bir organizasyon. Orada işi ortağım yürütüyor. Firmamızın ismi ilk başta Bilset'ti, şimdi Burset olarak devam ediyor. Oraya yüzde 50 ortağım. Almanya'da Drupa Fuarı var, dört yılda bir yapılan… O fuarı yakından takip ediyoruz. Matbaa, ambalaj, baskı ve dijital sektörlerine hitap eden dünyanın en büyük fuarı… Bizim o fuarda gördüğümüz; 2000'li yıllarda dijital sektörünün önünün çok açık olduğuydu. Hatta 2004 yılında, 'Gazeteler dijital basılacak' diye bir slogan vardı. Bu sloganı görünce, biz de bu işin dışında kalamayacağımızı anladık ve Burset'e ortaklığı uygun bulduk. Kendi şirketimizde böyle bir şey yapamazdık. Ortağımın kontrolünde bugüne kadar gayet başarılı çalışmalar yapılıyor. Daha da iyi olacak.

BURSET'TE ÇOK FARKLI BİR YAPILANMA HAYAL EDİYORUZ

Burset'te, çok farklı bir yapılanma hedefimiz vardı. Sektörel eğitimler verelim, tam anlamıyla bir sistem kuralım istedik. Atölye atölye eğitim kanadımızı kuracak ve bunları birleştirerek Baskı Teknolojileri Okulu'na dönüştürecektik. Bu firma her şeyi yapabilen bir okul olsun istedik. Bu hayalle işe girdik. Hemen bir dershane bölümü açmayı düşündük. Dershaneyi yaptık ancak binanın ruhsatı yokmuş. Bu, bizim hızımızı kesti. Ortağı bırakıp kendimizi geri çekince iş kaldı. Sonra biraz çabaladık, ancak o proje bir hayal olarak kaldı.

Teknoloji hızla gelişiyor demiştim ya, kalıbı bile ortadan kaldıran sistemler oluşmaya başladı. Hızla kendini yenilemek ve geliştirmek gerekiyor. Teknolojiye yatırım da ciddi bir maliyet gerektiriyor. Örneğin Burset'e bir dijital baskı makinesi alalım istedik. Açık hava reklamcılığı ile ilgili düşündük, ancak gördük ki bu, mobilya sektöründe çok aranan bir makineymiş. Seramiğe, cama, kapıya her türlü malzemeye basabilen bir makine… Mobilya sektöründen talepler gelmeye başladı. İç dekorasyon, reklam ve başka sektörlerde kullanılabilecek bir makineydi.

TURİZMDE ÇOK FARKLI BİR YATIRIM PLANLIYORUM

Bursa turizmde yeteri kadar ön plana çıkamadı. Çok fazla turizm değeri olmasına rağmen yol alamayan, her şeyi içinde barındıran bir kent. Benim düşüncem; çok sayıda değere odaklanmak yerine birkaç alan belirlenip onlara odaklanılması… Ben turizmde kendime bir yol belirledim. Herkesin yaptığı tarzda değil, daha bilinmedik, kendi tarzım olan bir projeyi hayata geçirmek istiyorum. Ben başarılı olmayı seven bir insanım. Başarıyı bulduğum sürece kendimce problem yaşamıyorum. Örneğin, ayakkabı boyacısı olabilirim, ancak en iyisi ben isem o zaman sorun yok. Turizm yatırımım için de; kimsenin yapmadığı ve düşünmediği bir konsept geliştiriyorum. Şimdi bunu planlıyorum. Çok devasa değil. Gelen insanların orada mutlu olmasını istiyorum. Sıradışı bir şey olacak. Projemiz belirli bir aşamaya geliyor. İkinci aşamada ise aynı tarz, ancak daha kalabalık topluluğa hitap eden bir yapı olacak. Acelemiz yok sindire sindire... Büyük iş yapmak istersen büyük finanslar gerekiyor. Zamana yayıp, başarmanın daha doğru olduğunu düşünüyorum.

GAZETELER OKUYUCUYA KENDİNİ KABUL ETTİRMELİ

1985 doğumlu bir oğlum var, Hüseyin Cerit. Burset'te kendini pişirmeye, geliştirmeye çalışıyor. Marmara Üniversitesi İletişim Fakültesi'nde hem gazetecilik hem reklamcılık okudu. Geçmişte bir günlük gazete açma fikrim vardı. Şu an için askıda… Eksiklikler ve amatörlük var basın sektöründe. Yetişmiş, iyi eleman yok. İyi eleman olacak insana da iyi imkan yok, önünü açmak yok. Belirli kalıplar doğrultusunda hareket ediliyor, kendini aşamadı yerel basın. Bu aşamada da kendi kendini bitirecek diye düşünüyorum. Eski bir atasözü var; 'Boynuz kulağı geçmezse sanat ölür' diye. Çevre illerde, ilçe gazeteleri dahil nedir, ne yaparlar iyi biliyorum. Büyüyemeden ölmüş pek çok yayın var. Gazetecilik para kazandırır mı derseniz kazandırır. Yarış habercilik anlamında olmalı. Yerel gazeteler yerel haberlere yoğunlaşmalı. Açıyoruz yerel gazeteyi, bakıyoruz aynen ulusal... Bu gazetecilik değil kopyacılık. Bir gazete yaşayacaksa kendi haberini yapmalı. Ben bir gazete kursam bunları yapacaktım. Okuyucuya kendini kabul ettirmek lazım. Ulusal basının inandırıcılığının yüzde 3 olduğu bu ülkede yerel basın da ne yazık ki onları taklit ediyor.

TAM DİNLEYİN, TAM ANLAYIN, SONRA YORUM YAPIN

Gençlere tam dinleyip, tam anlayıp, sonra yorum yapmalarını öneririm. Hedefin varsa, başarıya ulaşırsın. Anlamazsan o hedefe gidemezsin. Çalışmayı öğrenmek lazım. Evlatlarımıza çalışmayı öğretmeliyiz. Çalışmayı dershaneye gitmek, kitap okumak olarak görüyoruz, ancak böyle değil. Çalışmayı öğrenmek ve sosyal yönlerini geliştirmek gençlerin önünü açacaktır.

MATBAA SEKTÖRÜNDE SÜREKLİ DEVRİMLER OLUYOR

Yoğun biçimde hizmet verdiğimiz matbaa sektöründe yaşananları da kısaca aktarmak isterim. Matbaa sektöründe sürekli devrimler oluyor. Maliyetlerin düşmesiyle ikinci el makinelerin piyasada fazlaca arttığını görüyoruz. Makinede işi basmak en kolay taraf… İş; iyi bir tasarım ve bunu iyi biçimde basmaktan ibarettir. Bunun için de yatırımlar çoğaldıkça, rekabet artıyor. İnsanlar işe giriyor, para kazanması lazım, saldırıyor. Saldırdıkça fiyatlar, sonra kalite düşüyor. Kaliteli işler de şehir dışına gidiyor.

AVRUPA'YA BİLE ÜRÜN SATABİLİRİZ

Matbaa deyince ambalaj da önemli bir yer işgal ediyor. Ambalaj sektörü Bursa'da yeni yeni toparlanmaya, güçlenmeye başladı. Ambalajın yerini başka bir şeyin alma şansı yok, önü açık olan bir sektör. Branşlaşmak da önemli. Firmalar için en önemli sorun; yüksek maliyet. Maliyeti düşürmek için az insanla iş yapmak lazım, bunun için de branşlaşmak kaçınılmaz. Kendini yenileyebilen, çağa, sisteme uyum sağlayabilen firmaların önü açık. Büyük firmalarda hantallık, küçük ve orta ölçekli firmalarda ise hareket var. Tüm ekipmanı tam ve yeterli düzeye getirdiğimizde Avrupa'ya bile ürün satarız diye düşünüyorum.





MUSTAFA ESGİN

DORUK HASTANELER GRUBU YK ÜYESİ VE MEDİKAL DİREKTÖRÜ

“Bursa’da tıbbi tedavi yönü de olan termal yatırım hedefimiz var. Bunu ticari yatırımdan ziyade sağlıkla ilişkilendiriyoruz.”

1967 yılında Karacabeyli bir ailenin çocuğu olarak Erdek’te doğdum. Çocukluğumun ilk dönemleri Erdek’te geçti. İlkokul, ortaokul ve liseyi Bursa’da bitirdim. Rahmetli babam esnaftı, Tuzpazarı’nda bir dükkanımız vardı, ağabeyim de Kapalıçarşı’da esnaftı. Ticaret hayatıyla o dönemlerde tanıştım. Babamın süt ve süt mamulleri üzerine bir dükkanı vardı, önünde Tuzpazarı kuruluyordu. Küçük de bir tezgah yerimiz vardı, hafta sonları ben de çalışıyordum. Ahilik geleneğini çocuk yaşlarda gören, yaşayan birisiyim. O tecrübeler benim iş hayatımda kilometre taşları olmuştur. Tıp Fakültesi’nde okurken, ders çıkışları ağabeyimin dükkanına giderdim. Yani bir ayağımız hep ticaretin içindeydi.

Tıp Fakültesi'ni 1991 yılında Bursa'da bitirdim. Ancak üniversite hayatıma Erzurum'da başladım. Sonra yatay geçişle Eskişehir'e, oradan da yine yatay geçişle Bursa'ya geldim. Yani üniversiteyi üç ayrı şehirde okudum. Okul bittikten sonra Gümüşhane'de mecburi hizmetimi yaptım. 17 bin kişilik bölgede tek doktor olarak çalıştım. Sağlık ocağı daha önce belediyenin fırınıymış. İki yıl çalıştıktan sonra 1993'te İstanbul Haseki'de Ortopedi Bölümü'nde uzmanlığı kazandım. İhtisas bitince uzman doktor olarak Bursa Devlet Hastanesi'ne geldim.

TİCARETİN İÇİNDEN GELDİM, GİRİŞİMCİLİĞİMİZ DE VAR

O dönemde Doruk'un kuruluş çalışmalarına başladık. 500-600 metrekareli küçük bir tıp merkezi düşüncemiz vardı. İhtisas yıllarında özel hastanelerde nöbet tutuyordum ve bu alanda çok büyük boşluklar olduğunu görüyordum. Özel sağlık yatırımlarının hızlandığı bir süreçti… Gördüğüm yerleri sürekli olarak Bursa ile kıyaslıyordum. Bursa'da da o dönem 2-3 tane özel hastane vardı, ancak burala-rı apartmandan bozma yerlerdi ve kaliteli bir sağlık hizmeti verilemiyordu. Ticaretin içinden geldiğim için girişimciliğimiz vardı. Birkaç doktor arkadaşımla beraber 1999 yılı başında Doruk'u kurduk. Hastane kurma fikrimiz olduğu dönemde, 2000 yılında, cerrahi merkezlerin kurulabileceği yönünde bir prosedür çıktı. Doruk olarak bu alanda Türkiye'de 5. ruhsatı biz aldık.

ÖZEL BURSA HASTANESİ'Nİ ALARAK DOĞRU BİR HAMLE YAPTIK

Türkiye'de AK Parti iktidarıyla birlikte özel sağlık yatırımlarında ciddi bir artış oldu. Acıbadem, Konur'un bıraktığı yeri aldı, Medical Park kuruldu. Türkiye'nin büyükleri Bursa'ya gelmeye başlayınca bu alandaki rekabet de farklı bir boyut kazandı. Biz de doğru bir hamle yaptık ve Çekirge'de bulunan Özel Bursa Hastanesi'ni 2006 yılında satın aldık. Orası 1971'de kurulmuş butik, şık bir hastaneydi. Çok sayıda Bursalının da hatırası olan, kentin ilk özel hastanesi… İnşaat iznimiz vardı, biz de ek bina yapıp, kapasiteyi iki katına çıkardık. Şimdi hem SSK Caddesi'ne, hem de Zübeyde Hanım Caddesi'ne konumu olan bir hastane… Daha çok kadın doğum ve çocuk hastalıkları üzerine çalışan bir kurum.

EN İYİ SAĞLIK HİZMETİNİ VERMENİN GAYRETİNDEYİZ

2011 yılında 100 yataklı Yıldırım Doruk Hastanesi'ni kurduk. Mimarisi, kullanım avantajı, tam teşekküllü yoğun bakım üniteleri ve ameliyathaneleriyle dört dörtlük bir hastane oldu. Kentimizin doğu yakasında vatandaşımıza en iyi sağlık hizmetini vermenin gayreti içindeyiz.

JCI SERTİFİKALI HASTANE YOLUNDAYIZ

Son yıllarda bizim açımızdan çok önemli bir gelişme oldu. Sağlık Bakanlığı'nın ortaya koyduğu ulusal akreditasyon uygulamaları var. Bunun yanı sıra JCI (Joint Commission International) denilen, dünyada en çok geçerliliği olan akreditasyon programına başvurduk. Amerika'dan JCI yetkilileri geldiler ve bizi dört günlük bir denetimden geçirdiler. Bizim açımızdan başarılı bir süreç oldu. Doruk Yıldırım Hastanesi, JCI sertifikalı bir hastane yolunda…

NİLÜFER'DE FİNAL PROJEMİZİ YAPACAĞIZ

Doruk olarak sağlık yatırımlarımıza Yıldırım'da başladık, Osmangazi'de özel Bursa Hastanesi'ni bünyemize katarak devam ettik. Nilüfer'de de final projemiz var. Termal su kapısına kadar geldi. Bu konuda gerekli olan protokolleri imzaladık. Birkaç ay sonra, Orhaneli Yolu'ndaki yeni hastanemizin inşaatına başlayacağız. Bursa'nın en büyük özel hastanesi olacağını söyleyebilirim. Orada çok özellikli sağlık hizmeti verilecek. Kardiyovasküler cerrahi, inme tedavisi gibi... Bugün felç durumunda eliniz-kolunuz bağlı standart bir tedavi yapıyorsunuz. Ancak pıhtıyı eritecek, invaziv işlemler, anjiyo denilen hem tıbbi ekipman hem de ihtisaslaşmış









ekip getiren işlemleri artık Doruk Nilüfer'de yapabileceğiz. Bursa'da olmayan ya da üniversite düzeyinde olan işlemler bunlar… Temeli attıktan sonra hastaneyi bir yıl içinde bitirmeyi planlıyoruz. Sadece Bursa'da değil Güney Marmara'da çok özellikli bir hastaneyi devreye alacağız. Örneğin, helikopter pisti de olacak.

TERMAL OTEL PROJEMİZ DE VAR

Bursa'da tıbbi tedavi yönü de olan termal yatırım hedefimiz var. Bunu ticari yatırımdan ziyade sağlıkla ilişkilendiriyoruz. Bursa'nın yapısıyla uyan termal otel düşüncemiz var. Termal suyu da orada işin içine dahil edeceğiz.
Bursa'da sanayi yatırımlarının yanı sıra hizmet ve turizm sektörü de hızla gelişiyor. Bursa; tarihi bir termal kenti. Bizim hayalimizdeki yatırım da; tarihi ve doğası olan bir şehirle özdeşleşecek türden… Sağlıkla da ilintili ve termal özellikleri olan bir yatırım.

Sağlık turizmini dünya örneklerinde olduğu gibi, termal konsepti ve kür merkezleriyle birlikte ele alacağız. Türkiye'de örneği yok. Hastanelerimiz ile kentimizin gelişmişliği, havaalanımız, termal ve medikal turizmde Bursa'nın önemli bir dünya merkezi olmasına yardım edecektir. Farklı yatırımlar planlamalısınız. Yaratıcı ve yeni nesil yatırımları göz ardı edemeyiz. Bunu Bursa adına söylüyorum. Vizyon, kararlılık ve müteşebbis ruh da bu noktada çok önemli.

SAĞLIK SEKTÖRÜYLE TURİZM SEKTÖRÜ BULUŞUYOR

Benim 2011 yılında Bursa Sağlık Turizmi Derneği'ni kurmam ve yurtdışına yaptığımız ziyaretler, sağlık turizmi alanında kentte bir farkındalık yarattı. Bursa'nın bu alanda müthiş bir arka planı var. Bunu devreye aldığımızda rakip görünen sektörler bir araya geliyor. Sağlık sektörüyle turizm sektörü buluşuyor. Bursa'nın tıbbi, medikal özelliklerini tanıttık.10 ayrı ülkede temaslarımız oldu.

BACASIZ SANAYİ OLAN SAĞLIK, KENTİN YAPISIYLA ÇOK UYUMLU

Kentimize üç yıldır artan düzeyde sağlık turisti gelmeye başladı. Bursa'ya yurtdışından gelen hasta sayısı 10 kat arttı. Rakam çok düşüktü ancak yıllar itibariyle yükselmeye başladı. Afrika, Ortadoğu ve Balkan ülkelerinden gelen ciddi sayıda hastayı tedavi ediyoruz. Bursa'da her şey var. Bir akış olduğu zaman, sağlık turizminin payı, genel konsept hastaneciliğimizin yanında yüzde 5 de olsa bu, sizin yüzde 50 cironuza denk gelecektir. Çünkü sağlık turizmi katma değeri yüksek bir turizm hareketidir. Yeni yatırımlarla istihdam artacak ve yan sektörleri de geliştireceksiniz. Ticari hareketlilik… Bunu bacasız fabrika olarak nitelendiriyoruz ve Bursa'nın tarihi ve yeşil kent dokusuyla da örtüşen bir alan olduğunu unutmamalıyız…

BİZ HEKİM ORTAKLI BİR SERMAYE GRUBUYUZ

Doruk'un rakipleri; Bursa'nın, Türkiye'nin büyükleri… En önemli farkımız; yerli sermayeyiz. Hastalarımızla duygusal bağ kuruyoruz. Gelenlerin büyük bir kısmını tanırım. Marka sadakati üzerinde profesyonel teknikleri de kullanıyoruz, ancak duygusal bağımıza uygun işler yapıyoruz.

Hastanelerimizde hizmet kalitesini her gün daha iyi noktalara çıkarıyoruz. Hizmet spektrumu genişliyor. Kaliteli kadrolarımızla her yerde yapılmayan işlemleri yapmaya çalışıyoruz. Ben gururluyum; Doruk markasının aldığı yoldan, ivmeden… Biz hekim ortaklı bir sermaye grubuyuz. Belli riskleri göz önüne alarak bugünlere ulaştık.

SAĞLIKTA CİDDİ BİR REORGANİZASYON YAŞANIYOR

Sağlık, çok farklı bir sektör. Daha önce sağlık hizmetleri kamu ağırlığındaydı, hantal ve bürokratik yapının sıkıntıları vardı. 10 yıldır özel sektörün devreye girmesiyle bunu aştık. Kalite



konsepti ve hasta odaklılık ortaya çıktı. Koşulsuz hasta memnuniyeti anlamını buldu. Güzel bir rekabet de var. Sağlık sisteminde ciddi bir reorganizasyon söz konusu… Bugün, hantal bürokrasi ve memnuniyetin eksik olduğu hizmet spektrumundan, tamamen insan odaklı, uluslararası kalite kriterlerinin söz konusu olduğu bir konsept oluştu. Sağlık, özel bir alan ve bunu diğer pazarlama ürünlerinden farklı tutmak lazım. Hem kaliteyi koruyacaksınız, hem de sürdürülebilirliği sağlayacaksınız. Personel ücretlerinin yüksek olduğu, kalifiye eleman ve hemşire bulamadığınız bir sektörden de bahsediyoruz. Ne kadar güzel bina yaparsanız yapın, iyi doktorlarınız yoksa anlam ifade etmez. Sağlık sektöründe bütün bunların yanı sıra güven ilişkisi de çok önemli.

HASTALARIMIZIN DUASINI ALMAK EN ÖNEMLİSİ

Arkadaşlarıma hep şunu söylüyorum: "İşin ticari bir boyutu var. Fakat hastalarımızın rızasını, memnuniyetini ve duasını almak zorundasınız." Biz onların hayır dualarına talibiz. Yakınlarının ameliyathaneye gönderdiği hastayı siz, Allah'ın bir emaneti olarak görecek ve ona en iyi sağlık hizmetini vereceksiniz. Sonuçta, sevdiklerinin emanetini tekrar onlara kavuşturacaksınız.

SAĞLIKTA MEMNUNİYET ORANI YÜZDE 70'LERİ GEÇTİ

Bursa Tabipler Odası yönetimlerinde 2002-2006 yıllarında görev aldım. 2002'de TÜİK istatistiklerine göre; Türkiye'de sağlık, öncelikli bir sorundu ve hastaların memnuniyet oranı yüzde 39'lardaydı. Bugün ise, hastaların hekime ulaşma oranı yüzde 1.5'ten yüzde 70'lere çıktı. Bu alanda Avrupa standardını yakaladık, hatta geçtik. Memnuniyet oranı da yüzde 71'i geçti. Bütün bu veriler, sağlık sektöründe iyi işlerin yapıldığını ve Türkiye'nin kendi dinamikleri içinde iyi bir sistem ortaya koyduğunu gösteriyor. Eksikler de var elbette, ancak doğru yapılan işleri görmek gerekiyor.

BABAMIN SOSYAL KİŞİLİĞİ BİZE DE MİRAS KALDI

Rahmetli babam çok sosyal bir insandı. Bu özelliği bize de miras kaldı diye düşünüyorum. Siz paranızla çok şey yapabilirsiniz, ancak itibarınız yoksa başarılı olamazsınız. Babamızdan iki şey öğrendik. Birincisi; bildiğin işi yap, ikincisi ise, işinin başında dur ve denetle. Profesyonel bir kurgu da olsa, işin içinde olmak, girdiyi-çıktıyı kontrol etmek çok önemli.

BUSAT, SAĞLIK BAKANLIĞI TARAFINDAN BÜYÜK DİKKATE ALINIYOR

Bursa'nın sosyal hayatında, alanımla ilgili birçok sivil toplum kuruluşunda yer aldım. Meslek odalarında, derneklerde… Bursa Tabipler Odası yönetiminde iki dönem, dört yıl gururla görev yaptım. Özel Sağlık Kuruluşları Derneği'nin kuruluşunda bulundum. Ankara'daki Sağlık Hizmetleri Federasyonu'nun (SİF) yönetiminde bir dönem Bursa'yı temsil ettim. Özel sektörde idareciliğim ve kurucu ortaklığım var. Hekimliğe bugüne kadar aralıksız devam ettim. İşin hem başındayım, hem de çalışanı…

Bursa Sağlık Turizmi Derneği'ni (BUSAT), 2011'de kurduk. Bugün o kadar saygın bir dernek oldu ki… Sağlık Bakanlığı bizimle, işbirliği kuruluşu olarak yurtdışı seyahatlerini yapıyor. Sağlık turizmi alanında bir heyeti Ekonomi Bakanlığı ile birlikte Kuzey Irak'a- Erbil'e götürmüştük. MÜSİAD Bursa Şubesi'nin Yönetim Kurulu'nda Başkan Yardımcılığı yaptım. BALKANSİAD, RUMELİSİAD ve TÜMSİAD'da üyeliklerim var. BTSO'da iki dönemdir Meclis Üyeliği yapıyorum, son yerel seçimlerde AK Parti'den Nilüfer Belediye Başkan Adayı olana kadar da Başkan Yardımcılığı görevinde bulundum.

AK PARTİ NİLÜFER BELEDİYE BAŞKAN ADAYLIĞI SÜRECİ…

Hatırlayacağınız üzere, son yerel seçimlerde AK Parti'den Nilüfer Belediye Başkan Adayı oldum. 2010-2012 yılları arasında yine aynı partide İl Başkan Yardımcılığı ve Sosyal İşler Başkanlığı görevlerim oldu. 'Marifet iltifata tabidir' derler. Bana da Nilüfer Belediye Başkan Adaylığını yakıştırdılar. Zor bir işe soyunmuştuk, ancak bu seçim, dinamikleri itibariyle farklı bir seçim oldu. Yerel değil de adeta genel seçim havasında geçti. Biz seçimde daha çok, projelerimizi ve Nilüfer'in bulunması gereken vizyonu ortaya koymaya gayret ettik.

BURSA'YA HİZMET ETMEK ONUR VERİCİ…

Şu durumdan memnunum: Bir siyasi kimlik ortaya koyuyorsunuz, ancak neticede siz bir hekimsiniz. Hiçbir fark gözetmeden herkese hizmet etmek için yemin etmişsiniz. Bu noktada, herkese açılımı olan bir meslekte, bir siyasi partinin mensubu olarak bu işlere girmek kolay değil. Fakat siyasette de her zaman, mesleki duruşumuza uygun bir tavrımız oldu. Neticede seçilemedim ve bu duyguyu yaşamak elbette hoş değil. Bir de ben hayatımda, ilk defa bir seçim kaybettim. Bu yarışa girerek, Bursa siyasetinde seviyeyi yükselttiğimi düşünüyorum. Söylemek istediğimiz her şeyi de söyledik. Projelerimizi ortaya koyduk ve benim için güzel bir tecrübe oldu. Bursa çok güzel ve heyecan verici bir kent. Bundan sonraki süreçte de, görev verilirse yine, bu kente hizmet etmekten memnuniyet duyarım.











NACİ ŞAHİN

BURÇİN İNŞAAT YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Sektörümüzde her firmanın yapamadığı, daha seçici, çok daha üstün nitelikli, özel müşteriler için butik çalışmalar yapıyoruz.”

1958 yılında Karacabey’de doğdum. İlkokul ve ortaokulu Karacabey’de bitirdikten sonra Bursa Tophane Teknik Lisesi’ne devam ettim. İş hayatına, babama yardım ederek başladım. Karacabey’de arazi işleten babam, benim azimli, tertipli ve disiplinli çalışmamdan o yıllarda bile çok memnundu.

1973-76 yıllarında lisede okurken kendi arazilerimizde domates, pancar, ayçiçeği yetiştiren işçilerin başında durur, sabah-akşam kendi kullandığım kamyonet ile getirir-götürürdüm. Gündüz toplattığım domatesleri Vatan ve Tat Konserve fabrikalarına 1-1,5 ay traktör ile götürürdüm.





ALMANYA'DA HEM OKUDUM HEM ÇALIŞTIM

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 hafta sonu olmak üzere iki gün 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 yapıyordum. Kendine yetecek paradan fazlasını kazanmaya başlayınca, İTÜ Mimarlık Bölümü'nde okuyan nişanlım Nermin Hanımı (eşim) görmek için Berlin-İstanbul arasında mekik dokuyordum.

TÜRKİYE'YE DÖNÜŞ VE GIDA SEKTÖRÜNDE HIZLI YÜKSELİŞ…

Üniversite eğitimimi Berlin Technische Beruthochschulen de tamamlayıp 1980 yılında Türkiye'ye döndüm ve Karacabey Süt Mamulleri (Karsüt) isimli firmamı 1981'de kurdum. Karacabey ve Mustafakemalpaşa'da akrabalarıma ait üç mandırayı da kendime fason çalıştırmaya başladım. Beyaz peynir, mahlıç peyniri, tereyağı, lor, yoğurt, ayran ve kremayı satmak için bir perakende satış yeri, bir de soğuk hava deposu açtım, 3 tane de servis aracı satın aldım. İki eleman perakendede, 3 eleman da serviste, toplam 5 çalışanım ve 3 araçla Bursa'da 300-350 bakkal ve markete toptan süt ürünleri sattım. İşler büyüdü ve dağıtım noktam 500 bakkala marketa kadar çıktı. Hatta İstanbul ve Ankara'ya her hafta birer kamyon (600 teneke) beyaz peynir gönderiyordum.

GIDADAN İNŞAAT SEKTÖRÜNE GEÇTİM

1981 yılında mimar Nermin Hanım ile evlendim. Gıda işinden çıkıp inşaat sektörüne geçiş için, 1980-85 yılları arasında yeterli sermayeyi biriktirmiştim. Gıda işimi kardeşlerime devrederek 1984 yılında inşaat şirketi kurmaya karar verdim. Kızımın ismini verdiğim Burçin İnşaat A.Ş. bünyesinde ilk işim Namazgah'ta 10, Sertbaş'ında 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.

BAŞARININ PEK ÇOK ŞARTI VAR

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. Gençliğin gelecekte çok daha iyi işler yapacağına inancım tamdır. Seviyeli ve dürüst siyasetçilere ihtiyacımız var. Eğer gelişmek istiyorsak devletin ekonomideki gücünü azaltıp, üretimi artırmalıyız. Gelecekte yine iş merkezleri yapacağız.

ÖZEL VE BUTİK ÇALIŞMALAR YAPIYORUZ

Sektörümüzde her firmanın yapmadığı/yapamadığı, daha seçici, çok daha üstün nitelikli, özel müşteriler için gerçekten özel ve butik çalışmalar yapıyoruz. Country Life Verde ve Bademli projesinde üç tip ev tasarladık. İki farklı tip mimariden oluşan malikaneler ve villaları bulunduran projede 14 büyük malikane ve 6 büyük villa yer alıyor. Mudanya yolu üzerinde 6. Plaza inşaatımıza Ekim 2014'te başlıyoruz. 7. Plazamızı da yine Mudanya yolu üzerinde Ocak 2015 yılında yapacağız. Devamında 20 villa ve 80 daireli konut inşaatlarımız olacak.



NAMIK ZİYA MESCİOĞLU

MESCİOĞLU GRUP YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Samimiyetten ödün vermedik, hepimiz çok gayretli çalıştık. Temsil ettiğimiz firmalarımız hepsi kendi alanında çok ileriye gitti.”

4 Şubat 1965’te Van’da doğdum. İlk, orta ve lise öğrenimimi Van’da tamamladım. Babam Van’da Köy Hizmetleri’nde memurdu. Dedem ise lokanta işletmeciliği yapıyormuş. Babamın emekliliğinin ardından 1982 yılında ailece Bursa’ya göç ettik. Aynı yıl Tahtakale’de inşaat malzemeleri ve nalbur üzerine hizmet verecek Tuşpa isimli ticari şirketimizi açtık. 32 yıldır Bursa’da ticari faaliyetlerimiz devam ediyor. Tahtakale’deki ilk yerimizden sonra yıllar içinde Tuşpa’nın yeni şubeleri oldu. Babamın önderliğinde gerçekleşti bütün bu işler. Ben hem ilk kuşakla birlikte çalıştım, hem de 2. kuşak gibi oldum. Babam işi bırakınca biz devraldık. Dört erkek, bir kız 5 kardeşiz.

İŞ HACMİMİZ ZAMANLA BÜYÜDÜ VE FARKLI FARKLI ŞİRKETLER KURDUK

Zamanla işlerimizin hacmi büyüyünce yeni şubeler açtık ve Meskar Yapı Malzemeleri'ni kurduk. Meskar; 'Anadolu 500'te olan bir şirket. Bu şirketimizde 2 bin 500'e yakın müşteriye toptan ürün satıyoruz. Fırat Plastik'in Türkiye'deki en büyük dağıtımcısı, Kastamonu Entegre ile Ege Vitrifiye'nin bayisiyiz. Meskar; hem kendi ürünlerimizi ve markalarımızı, hem de farklı ürünleri pazarlayan bir şirket. Güney Marmara'da 15 şehre çalışıyoruz, İstanbul'dan İzmir'e kadar olan hinterlantta ürün dağıtımı yapıyoruz.

HER BİRİ ALANINDA LİDER FİRMALAR…

Tuşpa ve Meskar'dan sonra Mescioğlu İnşaat'ı kurduk. İnşaat taahhüt işleri yapıyoruz. 'Yap-sat' diye adlandırılan konut inşaatı ve ticaret merkezleri inşa ediyoruz.

Öte yandan, Mescioğlu Mobilya adı altında iki fabrikada kapı, mutfak ve banyo dolabı üretimi yapıyoruz. Korur Yapı A.Ş. olarak bir başka iştirakimiz var. Aile dışından ortaklarımızla kurduğumuz… Bursa Beton'un bayisiyiz. Demir, çimento, kum, tuğla, ytong ve izolasyon malzemeleri satışının yanı sıra izolasyon işçilik hizmeti de veriyoruz.

Seramika A.Ş. ile seramik, vitrifiye, armatür, duşa kabin hizmeti sunuyoruz. Ankara Caddesi'nde konuşlanmış bir şirket. İzmir'de Tuşpa'nın şubesinin yanı sıra Yapıca A.Ş. ile İzmir ve Bursa'da da faaliyet gösteriyor, toptan inşaat malzemeleri satıyoruz.

İNŞAAT SEKTÖRÜNÜN EN ÖNEMLİ AKTÖRLERİNDEN BİRİYİZ

Mescioğlu Grup olarak 200 milyon lirayı aşan bir ciroya sahibiz. Bu bizi, inşaat sektörüne büyük yatırım yapan, en önemli aktörlerden biri durumuna getiriyor. 600'e yakın çalışanımız var. Aynı zamanda İnşaat Müteahhitleri Sanayici ve İşadamları Derneği'nin (İMSİAD) bir yıldır Başkanlığını yürütüyorum. İMSİAD olarak da sektörümüze yönelik çözümler, eğitimler ve organizasyonlar yapıyoruz.

BURSA, SAMİMİ ÇALIŞANLARA ÇOK FAZLA ŞANS TANIYAN BİR ŞEHİR

Bizim Bursa'ya gelip ticarete atılmamızın üzerinden 32 yıl geçmiş. Epey uzun bir süre. İnşaat; hızla gelişen, değişen ve konjonktürle ilerleyen bir sektör. Bulunduğumuz yer ve zamanlama çok önemli. Bursa; bu anlamda çok bereketli, yaşayanlarına şans tanıyan, hareketli, sürekli büyüyen ve değişen bir şehir. Burada samimi çalışıp da ilerlememek mümkün değil. Afyon, Kütahya, Uşak, Çanakkale gibi geriye giden şehirlerimiz de var. Gelişimleri ekside olan, nüfusları azalan şehirler… Bu sebeple Bursa tercihi bizim büyümemiz ve gelişmemizde çok önemli bir etken oldu. Bursa kendisi gelişirken, içinde yaşayanları ve samimi çalışanları da geliştiriyor.

AİLE BİREYLERİ İLE BİRLİKTE ÇALIŞMANIN AVANTAJI FAZLA

Aile bireyleri ile birlikte çalışmanın, beraber iş yapmanın avantajları fazla. 'Bir elin nesi var, iki elin sesi var' atasözümüz de olduğu gibi. İki-üç-dört kardeşin bir araya gelmesi rakamsal olarak bir değer, ancak ondan da öte müthiş bir güç. Samimiyetten ödün vermedik, hepimiz çok gayretli çalıştık. Temsil ettiğimiz firmalarımız hepsi kendi alanında çok ileriye gitti. Bugün Tuşpa olarak Çanakkale Seramik'in en büyük bayisiyiz ve biz Türkiye birincisi olana kadar Anadolu'da hiçbir firma bizim kadar satış yapamadı. Yine mobilya sektöründe Bursa'daki en büyük yatırımlarından birini biz yaptık. Kazandıklarımızı çok israf etmeden, milliyetçilik ve vatanperverlik ruhuyla ülkeye, ülke insanımıza yatırdık. Amacımız; insanlara faydalı olmak. İnanıyoruz ki bu ülke daha fazlasını hak ediyor. Bizler yılmadan bu yolda devam etmeli, israftan, rehavetten ve









hasetten kaçınmalıyız. Halk olarak, tüccar ve sanayiciler olarak kucaklaşmalıyız.

Mobilya sektöründe daha da büyümek için arazi yatırımı yaptık, imar çalışmaları devam ediyor. Bitince bu alanda daha da büyüyeceğiz. Şu anda Barakfakih Sanayi Bölgesi'nde iki tane mobilya fabrikamız var. Yeni arazimizde, mevcut iki tesisimizden daha büyük tek bir fabrikaya dönüşmek istiyoruz. Seramika şirketimizde ise duşa kabin üretimi yapıyoruz.

İNŞAAT DIŞINDA FARKLI BİR ALANDA DA YATIRIM YAPABİLİRİZ

Üretimimizi daha da geliştirebiliriz, ancak Bursa'da her şeyi üretmek mümkün değil. Çünkü artık teknolojiye ve Ar-Ge'ye yönelik üretimler yapmak gerekiyor. Aksi takdirde maliyet şartlarıyla rekabet etmek zor. Üretim bundan sonraki süreçte, teşviklerin yoğun olduğu Anadolu illerinde belki daha avantajlı hale gelebilir. Fakat Bursa'da da şartlar uygun olduğu takdirde yeni üretimlere girebiliriz.
Yeni yatırımlarımız, acemilik çekmeyeceğimiz, inşaat dışındaki bir alanda da olabilir. Örneğin; Bursa Ticaret ve Sanayi Odası, firmaları savunma, uzay ve havacılık sanayiye yönlendirmeye çalışıyor. Bizim bilgimiz dışında bir alan... Ancak şartlar oluşursa bu alanlara da girebiliriz. Günümüzde artık ileri teknolojide, kalifiye ve eğitimli insanların kullanabileceği yatırımlar ön plana çıkıyor.

ÜÇÜNCÜ KUŞAK DA YETİŞİYOR

Bizden sonra gelecek üçüncü kuşak da yetişiyor. Kızım, Büşranur Mescioğlu grubumuza dahil oldu. Bilgi Üniversitesi'nde İşletme ve Uluslararası Ticaret ile Reklamcılık bölümlerini bitirdi, çift diploma aldı. Uludağ Üniversitesi'nde yüksek lisans yapıyor ve Meskar Yapı Malzemeleri'nde iş hayatına atıldı. Arkadan gelenler de var. Üniversite son sınıfta olan ve üniversiteyi yeni kazanan üçüncü kuşak da yavaş yavaş geliyor. İnanıyorum ki çok zaman geçmeden, grubumuza ailemiz üyesi bu gençler de katılacaktır.

İMSİAD OLARAK ÇOK FARKLI BİR GÖREV VE MİSYONUMUZ VAR

Geçen dönem BTSO'da Meclis üyeliği yaptım. Bu dönem girmedim, ancak yapılan çalışmaları yakından ve takdirle izliyorum. Bize görev verildiğinde en iyi şekilde yerine getirmeye çalışıyoruz. Başkanlığını yaptığım İMSİAD da epey zamanımızı alıyor. Çünkü Bursa'daki müteahhitleri ve aynı sektördeki insanları bir araya toplamak zor. Bir arada dernek çalışması yapan, sonrasında aynı arsaya ya da projeye talip olan farklı insanlar düşünün. Birçok derneğe baktığınızda her türlü sektörü içinde barındırıyor. Komisyonlar ile sektörler ayrıştırılmış. Biz tek bir sektörü temsil ediyoruz. Dolayısıyla daha hassas ve dikkatli davranmamız gerekiyor. Çok farklı görev ve misyonumuz var. İMSİAD olarak Büyükşehir ve ilçe belediyelerimizin yanı sıra Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ile de çok rahat temasa geçebiliyoruz. Bu da müteahhitlerin daha iyi temsil edildiğine inanmasını sağlıyor ve Derneğimize duyulan güveni artırıyor.

ÖNCELİKLE AİLELERİMİZİN CAN GÜVENLİĞİNİ DÜŞÜNMELİYİZ

Kentsel dönüşüm Bursa için çok önemli. İyi bir ölçüm ve inceleme neticesi ortaya çıkacak olan şudur: Bursa'daki tüm eski (deprem öncesi yapıların) binaların yıkılıp, yeniden yapılması gerekiyor. Vatandaşımız kentsel dönüşüm ile rant olayını birlikte düşünürse bu olayın gerçekleşmesi zor. Vatandaşın oturduğu daire 100 bin lira değerinde ise aynı yerde yıkılıp yeni yapılan dairenin değeri örneğin 300 bin lira oluyor. Konut otomatikman üç kat değerlendiği halde, bir daireye karşı bir daireyi bile kabul etmeyenler olabiliyor. Farklı planlar işin içine girince dönüşüm de engelleniyor. İnsanlar, ailelerinin can güvenliğini düşünerek hareket etmezse kentsel dönüşümde başarıya ulaşmak mümkün değil.

Öte yandan, kentsel dönüşümü düşünenler de, deyim yerindeyse müteahhitleri birbiriyle çarpıştırıyor. Arsa sahipleri bir miktar kazanıyor belki ancak sektör kaybediyor. Sektörün sermayesi, gücü gidiyor. Çok çarpıştırmadan dolayı zararına imalat yapmak zorunda kalan firmalar da neticede, maliyet hesaplarını işin içine kattığımızda beklenen ölçüde kaliteli konutlar yapamayabilir.

KENTSEL DÖNÜŞÜMÜN BAŞARISI İÇİN HALKIMIZ BİLİNÇLENDİRİLMELİ

Kentsel dönüşümün başarıya ulaşması için insanımızın bilinçlendirilmesi gerekiyor. Üniversitelerin, belediyelerin bu konuda komisyonlar kurması lazım. Tüm binaların adeta röntgeni çekilmeli ve ondan sonra bir yol haritası yapılmalı. Biz millet olarak çok çabuk unutuyoruz. Büyük bir deprem yaşıyoruz, hasar alan fakat ayakta kalan binamız bize güvenliymiş gibi geliyor ve içinde yaşamaya devam ediyoruz. Vatandaş ile müteahhidi karşı karşıya getiren bir dönüşümden başarı elde etmek mümkün değil. Kentsel dönüşümü vaktinde yapmak gerekiyor. Örneğin, Altıparmak Caddesi ile Darmstad'da geç kalındı. Oradaki insanlar yerlerini bırakıp daha güzel bölgelere gitti. Şimdi o bölgeleri dönüştürseniz bile eskiden oturanları geri getirebilir misiniz?

BURSA'DA YENİ İMAR ALANLARI AÇILMALI

İnşaat sektörü, Türkiye ekonomisinin gelişimi için olmazsa-olmaz… Yapılaşmamızı Avrupa'daki gibi 1960-70'lerde bitirmiş değiliz ki… Bizim ne yazık ki ciddi manada kötü yapı stokumuz oluştu ve bunu güvenli hale getirmek boynumuzun borcu. Öncelikle içinde oturan insanların bunu istemesi gerekiyor.

Sektörümüzün iş bilgisi ve sermayesi yeterli, fakat uygun arsa bulunmuyor ya da değerinin üstünde veriliyor. Sektörümüzün bir an önce yatırım yapacağı yeni alanların açılması gerekiyor.

KÖTÜ YAPI STOKU BİTTİKÇE İNSANIMIZ DAHA ÜRETKEN OLUR

Kötü üretilmiş bir binada, park ve sosyal donatıların olmadığı bir alanda yaşayanların üretkenliği, dünyaya bakış açısı ile iyi bir yerleşim alanında yaşayanların bir olmayacağı kanaatindeyim. İnsanlar bulundukları çevreye göre farklı özelliklerini ortaya koyabilen canlılardır. Kötü yapı stokunu bitirdikçe, çocuklarımız yollarda değil parklarda oynadıkça, arabalarımızı otoparklara koydukça üretim kalitesinin artacağına inanıyorum. Böylelikle özgüveni yüksek, mücadeleci, lider ruhlu insanlar yetişecektir.

BURSA GİRİŞİMCİLİK YÖNÜYLE ÇOK ÖNDE

Bursa girişimcilik yönüyle çok önde olan bir kent. Bu özelliğimizi iyi kullanmalıyız. Bursa'da ne yaparsanız yapın arkadan sizi takip eden birileri mutlaka çıkıyor. Bu da çok aktif bir girişimcilik yapımız olduğunu gösteriyor. Bursa; göçmen bir şehir. Almanların bir atasözü vardır: "Bir itfaiye merdivenine, itfaiyeciden hızlı kim tırmanabilir? Göçmenler…" Göçle gelenler, gittikleri yerde kalıcı olabilmek ve tekrar eski, kötü şartlara dönmemek için büyük çaba sarf etmek zorundadır. Bu durum kentin gelişimini de olumlu etkiliyor.

GENÇ GİRİŞİMCİLER UMUTSUZLUĞA KAPILMASIN

Genç girişimciler hiçbir zaman umutsuzluğa kapılmasın ve kriz kelimesini hiç kullanmasınlar. Yılmadan, yatırımlarını yaparak, sürekli teyakkuzda olarak çalışsınlar. Tüketen bir toplumun, mutlaka üreterek satması gerekiyor. Ölçüp, biçtikten sonra, şartlar olgunlaştığı zaman da girişimciliğimizi göstermeliyiz.









NEZİR GENCER

SİMGE ŞİRKETLER GRUBU YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“En büyük zenginlik bilgidir. Sonra bilginin mahsulü olan teknoloji, ardından teknolojinin ortaya koyduğu endüstri gelir.”

Altısı kız üçü erkek olmak üzere dokuz çocuklu bir ailenin dördüncü çocuğu olarak 1948 yılında Bitlis’te doğdum. Ben doğduğumda bir tanesi evli, üç ablam vardı. Yani ailenin en büyük erkek çocuğu bendim ve o yıllarda babam, babasının da mesleği olan manifaturacılık yapıyordu. Neden olduğunu bilmem ama yedi yaşıma geldiğimde babam manifaturacılığı bırakmış ve eski dükkanını nalburiyeye çevirmişti. Ama bu işi de iyi gitmedi ve iflas edince nalburiye dükkanını devretmek zorunda kaldı. Oturduğumuz ev de satılınca anneannem bizi kendi evine aldı. Babam iki-üç sene kadar boş kaldıktan

sonra devlet memuru oldu. Bizde buna çok sevinmiştik.

Babamın görevi, Milli Emlak Müdürlüğü'ndeki eski yazı ile yazılmış tapuları yeni yazıya çevirmekti. Dört ay kadar Bitlis'te çalıştıktan sonra tayini, Bitlis'in Adicevaz ilçesine yapıldı. Durum böyle olunca, ailemizden önce benim okul naklim Adilcevaz'a yapıldı ve babamla beraber oraya gittik. Babamla birlikte yaşadığımız evde; O yemek yapar, ben de bulaşıkları yıkayıp evi siler-süpürürdüm. Bir müddet sonra annem ve kardeşlerim de geldiler. Ben ve benden küçük beş kardeşim daha okula gidiyorduk. Babamın maaşı ise hiçbir şeye yetmiyordu. Bize mutlaka bir ek gelir gerekiyordu.

İLÇENİN TEK FOTOĞRAFÇISI BEN OLDUM

Ortaokul birinci sınıftan ikinci sınıfa geçtiğim yaz tatilinde, büyük erkek çocuğu olarak aileme maddi anlamda yardımcı olmak istedim. Kendime bir uğraş ve meslek aradım. Fark ettim ki Adilcevaz'da vesikalık fotoğraf çeken üç ayaklı, gövde yapısı ahşaptan yapılmış, körüklü bir fotoğraf makinesi olan yaşlı bir fotoğrafçı amcadan başka seyyar fotoğrafçı yok. Bunun yanı sıra fotoğraf makinesi olan kimseyi de tanımadım, görmedim.

Eşi ve çocukları ile birlikte İstanbul'da yaşayan, babamdan büyük bir halam vardı. Beni çok sever ve özlerdi. O halama bir mektup yazarak bana bir fotoğraf makinesi göndermesini istedim. Mektubumda, bu makine ile fotoğrafçılık yapıp, para kazanıp, en kısa zamanda borcumu ödeyeceğimi de yazdım. O da beni kırmadı ve hemen 6x9 ebadında fotoğraf çekebilen AGFA marka amatör bir fotoğraf makinesini ve 3 adet fotoğraf filmini bir mektupla birlikte bana gönderdi. Mektubunda bu fotoğraf makinesinin bana hediye olduğunu yazmış, çok da güzel nasihatlarda bulunmuştu.

Fotoğraf makinesini büyük bir sevinç ve hayal içinde aldım. Ama ben fotoğrafçılıkla ilgili hiçbir şey bilmiyordum. Her deklanşöre bastıktan sonra, fotoğraf makinesinin kapağını açıyor ve içinden bir fotoğraf çıkmasını bekliyordum. Tabii ki ortada hiçbir şey yoktu. Müşterilerime karşı hep mahcup oluyordum. Bu konuda Adilcevaz'da bilgi alacak hiç kimse de yoktu. Yine çare aramaya başladım. Evli olan bir ablam vardı. Eşi devlet memuruydu ve Van'da yaşıyorlardı. Yaz tatilinde hem onları görmek, hem de fotoğrafçılığı öğrenmek üzere Van'a gittim. Tabii ki o dönemlerde Van, doğunun en gelişmiş illerinden biriydi.



Bu nedenle daha gelişmiş fotoğrafçı dükkanları vardı. Bu fotoğrafçı dükkanları oldukça lüks görünümlüydü. Sonunda cesaretimi toplayıp 'Foto Haydar'ın dükkanına girdim, derdimi anlattım. Güldü, "Oğlum sen bütün filmleri yakmışsın" dedi ve fotoğrafçılıktaki süreci anlattı. Sonrasında beni kırmadı, 15 gün kadar da yanında çırak olarak çalıştım ve fotoğrafçılıktaki süreçleri öğrenmeye gayret ettim. Fakat fotoğrafçılık için elektrik gerektiği, Adilcevaz'da da elektrik olmadığı için nihayetinde bu işi yapmam mümkün gözükmüyordu. Yine de yılmadım ve çareler aramaya devam ettim. Ancak ele geçen malzemelerle bu işi yapmam gerekiyordu. Kimsenin aklına gelmeyecek çok değişik yollar denedikten sonra başardım.

Dolayısıyla mücadelenin elinden hiçbir şey kurtulmaz. Bu sayede kendime olan güvenim çok arttı. O zaman için beni ufacık da olsa ün sahibi yapmıştı. Biraz para da kazandırmıştı. Koca koca yaşlı adamlar bazen fotoğraflarını alır, paramı isteyince de beni korkutur ve borçlarını ödemezlerdi. Eğer ödeselerdi daha çok para kazanır ve belki de hayatımı fotoğrafçılıkla sürdürürdüm. Tüm bu karşılaştığım olaylar beni zorluklara alıştırdı.

KÖMÜRLÜ ÜTÜLERİ ELEKTRİKLİYE ÇEVİRDİM

Bu bir başlangıçtı. İki veya üç yıl sonra Adilcevaz'a elektrik şebekesi yapıldı. Bu sefer de önce evimizdeki kömürlü ütüyü elektrikliye çevirdim. Bu buluş ev hanımları için çok büyük bir sürpriz olmuştu. Benim için de peşin paralı sürümü olan bir buluştu. Kömürlü ütüsünü alan ev hanımları 7,5 lira peşin para ile birlikte bizim evin yolunu tutuyorlardı. Bilmiyorum ama galiba o yıllarda ülkemizde elektrikli ütü üretilmiyordu. Bu çalışmalar sayesinde öz güvenim de iyice artmıştı.

TÜM FİZİK DERSLERİNDE DENEYLER HAZIRLIYORDUM

Okulda da fizik kolu başkanı olmuştum. Tüm fizik derslerinde deneyler hazırlıyordum. Boşalan tahta iplik makaraları ile manyetik bobin, bu bobinlerle ve yassı pillerle çalışan kapı zilleri, pil, rüzgarla çalışan ufak türbinler yapmak gibi bir çok buluşu denedim. Ayrıca tüm işim bunları yapmak değildi. O dönem yapılan resmi inşaatlarda genellikle elektrik tesisatlarının yapılışında kablo kanallarını açmak için çekiç ve keskilerle duvarlara kablo kanalları açma işi de adeta benim mesleğim olmuştu. Hiçbir zorluktan ve ağır işten korkmadım.

‘YOL VE İNŞAAT MAKİNELERİ UZMANLIK OKULU…’

Ortaokulu Adilcevaz’da, Sanat Enstitüsünü de Bitlis’te bitirdim. Sonra da Milli Eğitim Bakanlığı ve Karayolları Genel Müdürlüğü’nün birlikte Elazığ’da açtıkları bir okul vardı. Adı ‘Yol ve İnşaat Makineleri Uzmanlık Okulu’ olan okul, ekonomik durumu herhangi bir üniversitede okumaya müsait olmayan Sanat Enstitüsü mezunları için kısa yoldan aylık maaşa kavuşmak için ve Karayolları Genel Müdürlüğü’ne bağlı çalışan bölgelerin sanat sınıfı eleman ihtiyaçlarını karşılamak için kurulmuştu. Bu okulda büyük bir zevkle okudum. Okulun süresi bir yıl teorik dersler, bir yıl da staj olmak üzere iki yıldı. Çok tatbikata dönük bir okuldu. Çok iyi hocalar seçilmişti. Karayollarında çalışan iş makineleri, motor, şasi ve hareket aktarma organları ile ilgili çok tutarlı eğitimler aldık. Bu okulu bitirdikten sonra da Karayolları Bölge Müdürlükleri merkez atölyelerinde, üzerimize tulum giyerek çalışma imkanına kavuştu.

DOĞDUĞUM KENTE HİZMET ETMEK İSTEDİM

Bundan sonra; birinci sınıfı İstanbul’da, kalan iki ve üçüncü sınıfları da Bursa’da olmak üzere 3 yıl Akşam Tekniker Okulu’nda okudum. Gündüzleri Karayolları atölyelerinde tulumlu olarak çalıştım. Yüksek Tekniker Okulu’nu İstanbul Maçka’da gece okudum. Aynı zamanda bir mühendislik bürosunda ısıtma havalandırma projeleri hazırladım. Askerliğimi yedek subay olarak Doğubeyazıt’ta tamamladım. Askerliğim bitince tekrar Karayolları Genel Müdürlüğü’ne müracaat ederek iş istedim. Karayollarına alınan tüm teknik elemanlar (mühendis, tekniker) altı aylık bir temel eğitime tabi tutulurdu. Bunu da tamamladıktan sonra, biraz da doğduğum şehre hizmet etmek için Karayolları-Tatvan Şubesi’ne tayinimi istedim. Artık orada tulum değil iş önlüğü giyiyordum. Yani artık yönetici sınıfına dahil olmuştum. Memleketimde eşim Selma (İlknur) ile evlendim. Emre ve Elif orada dünyaya geldiler.

Tatvan bana hiç tahmin edemeyeceğim bir imkan sundu. Üç yıl Sanat Enstitüsü, iki yıl Yol ve İnşaat Makineleri Uzmanlık Okulu, üç yıl Akşam Tekniker Okulu, bir yıl Yüksek Tekniker Okulu, 6 ay Karayolları Makine Temel Kursu almış ve bu makine ağırlıklı eğitimlerin büyük bir kısmında da gündüz aynı konuda tulumlu olarak çalışmış bir kişi olarak kendime güvenim tamdı. Tatbikatlı, 9 senelik bir makine eğitim süreci yaşamıştım.

TÜRKİYE’DE İLK ASFALT PLENTİNİ TATVAN’DA YAPTIK

O yıllarda yollarımızda kaliteli bir sıcak karışım asfalt olmadığı için, özellikle Doğu Anadolu Bölgesi’nde kışlar çok sert geçtiğinden, her ilkbaharda buzlar eriyince yollar harap oluyordu. O yıllarda tüm Türkiye’de sadece 3 adet, çok küçük kapasitede asfalt plenti vardı. Ben onların hiç birisini görmemiştim. Orada da (Tatvan) karşıma çok güzel bir imkan çıktı. Van Gölü’nde taşımacılık yapan feribot ve gemilerin inşa edildiği Denizcilik Bankası’na ait bir tersane vardı. Ben bu tersaneden (makine ve alet edavatından) destek alıp, sıcak karışım asfalt yapabilen bir plent yapabilirdim. Önce tersaneyi yöneten mühendis ve yönetici arkadaşlarla anlaştım. Sonra da Karayolları Bölge Müdürümü ikna ettim. Burada kullanılacak malzemelerin de önemli bir kısmını hurdalıklardan toplamayı kafama koymuştum. İşe başladık ve gece-gündüz çalıştık. Hiçbir çalışanım fazla mesai ücreti talep etmedi. Tesis saatte 20-25 ton asfalt üretiyordu. Bizim bu tesiste ürettiğimiz malzeme ile sadece yollarda açılan çukurları kapatmayı amaçlamıştık. Bunu da başardık. Bölge müdürüm çok mutlu oldu. Bir yıl kadar sonra bir Genel Müdür Yardımcımız çıkıp oraya kadar geldi. Bana çok kızdı, derhal bu makineyi sökerek, parçaları aldığım hurdalıklara atmamı istedi. Tabii ki ben ve emek veren arkadaşlarım kahrolduk. Çünkü biz sözle bile olsa taltif bekliyorduk. Ben o tarihe kadar Tatvan’da 5 yıl görev yapmıştım. Hemen Bursa’ya tayinimi istedim. Amacım artık karayollarından ayrılmaktı. Bir yıl sonra da, 1977’de ayrıldım.

HEM MAZOT TANKI YAPTIK HEM KAPASİTEYİ ARTIRDIK

1977 yılında Karayollarından istifa ettikten sonra özel sektöre önce en iyi bildiğim işten, yol inşaatından başladım. 1977 yılında Simge İnşaat’ı kurdum ve belediyeye iş yapmaya başladım. Baktık ABD’den bir asfalt makinesi gelmiş, saatte 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, dış ticaret faaliyetleri yapan Simge Mak’ı ve tüm bu şirketlere lojistik hizmet veren Simge Yakpa A.Ş. ve dünya çapında agrega ve asfalt makineleri konusunda benzersiz buluşlar yapan E-Mak A.Ş.’yi de faaliyete geçirdik.

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.

DEVLERE MEYDAN OKUYOR…

Geliştirdiğimiz ve dünyaya sunduğumuz iki adet teknoloji, tarafımızdan patentlendi. Bi-

rincisi, Simge Challenger ismini koyduğumuz asfalt ve beton sanayisinde kullanılmak üzere geliştirilmiş agrega hazırlama sistemidir. Bu teknolojiyi yıllar süren pratik kullanımdan sonra ancak emin olup pazara sürdük. Sektörümüzün belki de en önemli bilimsel kongresinde, Kopenhag şehrinde 2008 yılında yüzlerce başvuru içinde sunulmaya değer 4 projeden biri olarak kabul gördü. Zamanında izleyici olarak bile katılmanın büyük olay olduğu kongrede firmamızın, ülkemizin ismiyle beraber dev ekranda tüm Avrupa'ya yeni bir teknoloji sunması hepimize büyük bir mutluluk verdi. '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.

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.

ALMANYA'YA TESİS DEĞİL TEKNOLOJİ SATTIK

Bir önemli konu da 3 yılda bir kez düzenlenen dünyanın madencilik ve iş makinelerinde en büyük fuarı olan Bauma'ya 2004'te 14 TIR, 2007'de 27 TIR, 2010'da 40 TIR ve 2013'te 60 adet TIR ile dev katılımlarımızın getirdiği büyük marklaşma hareketimizdir. Almanya sektörde sadece kendi markalarının teknoloji ve kalitesine inanarak hiçbir zaman ne Amerika ne İtalya veya Japonya'dan bu konuda bir satın alma yapmazken, uzun müzakereler sonucunda bizden eşsiz bir tesis aldı ve bu, sektörde adeta deprem etkisi yarattı. Kısaca E-Mak; Almanya'ya bir tesis değil bir teknoloji sattı. Bu gururu da yaşadık şükürler olsun.

BANA GÖRE, EN BÜYÜK ZENGİNLİK BİLGİDİR.

Bana göre, en büyük zenginlik bilgidir. Sonra bilginin mahsulü olan teknoloji, ardından teknolojinin ortaya koyduğu endüstri gelir. 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 ve bu uğurda mücadele ediyoruz.

Simge Şirketler Grubu olarak biz; ekip ruhu 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.













NURCAN ÖZDEMİR

EPSA YALITIM, AMBALAJ VE YAPI KİMYASALLARI YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Girişimci olmak ile kadın olmak arasında çok büyük benzerlik olduğuna inanıyorum. Her ikisinde de başarı; içinizdeki güce ve inanca dayanıyor.”

Ardahan’ın Ardıçdere Köyü’nde 7 çocuklu bir ailede dünyaya geldim. Coğrafi şartlar, hayat şartları zordu elbette köyümüzde… O zamanlar en büyük hayalimiz öğretmen olmaktı. Ben okulu, okumayı çok seven bir çocuktum. İlkokuldan sonra yatılı okul sınavlarını kazandım ve merkeze gittim. Ama Türkiye’nin acı gerçeği göç, bizi de Bursa’ya getirdi. Bilmiyorum, Ardahan’da kalsaydık nereye kadar okurdum ama şimdi üniversite sınavlarına hazırlanıyorum.
Yaş 13, ne yol ne yordam bilirsin ama ayaklarının üzerinde durmak zorunda hissediyorsun,



ailene destek olmak istiyorsun. Eğitim hayatımı bırakarak, tekstil fabrikasından tarlada gündelik işçiliğe dek çalıştım durmadan, ta ki hemşerilerimizden birinin vesilesiyle bir avukatın yanında sekterliğe başlaya dek… Sekreterlik yaparken de, bir müvekkilimiz daha iyi şartlarda onun işyerinde çalışmamı teklif edince kabul ettim ve böylece yalıtım sektörü ile tanıştım. İşte benim hayatımın dönüm noktası… EPSA Yalıtım, Ambalaj ve Yapı Kimyasalları'nın hikayesi böyle başladı. "Fırsatlar insanların karşına çıkmaz, insanlar fırsatlarını kendisi yaratır" derim hep ve inanırım bu söze. Türkiye'de yalıtım sektörünün önü açık bir alan olduğunu farketmem, sektörle ilgili kendimi geliştirmem ve ruhumda yer alan girişimcilikle bugünlere geldim. Anlatacak o kadar çok şey var ki… İnanın, çok zorluklarla mücadele etmemize karşın, hep yüzüm gülümseyerek hatırlıyorum o günleri. Ailece hepimiz, o günlerden bahsederken evet kısıtlı paramız vardı ama yediğimiz her lokma çok lezzetliydi, gece yatınca, gözlerimizi kapayınca uykuya dalarken huzurluyduk, en az şimdiki kadar mutluyduk diye konuşuyoruz.

İNSAN KENDİ FIRSATINI KENDİSİ OLUŞTURUR

"Fırsatlar karşınıza çıkmaz. İnsanlar kendi fırsatlarını kendi oluşturur" dedim ya, 1992 yılında 'kaderimi değiştiren iş' olarak nitelendirdiğim havalandırma ve yalıtım işi yapan firmada sekreterlik yaparken 'yalıtım nedir'i öğrendim. Ben boş durmayı hiç sevmiyorum. O zaman internet yoktu. O kadar çok araştırırdım ki… Gelen tüm katalogları dahi defalarca okurdum. O yıllarda yeni gündeme gelmeye başlayan izolasyon sektöründe çeşitli kademelerde çalıştım. Ta ki 1999 yılına dek. Çünkü kendi işimi yapacağımı kafama koymuştum. Eşim ve ailemin desteğiyle İzonur İzolasyon Sanayi Ticaret Limited Şirketi'ni kurdum önce. Yalıtım sektöründe her türlü ısı, su, ses, çatı ve cephe kaplama konusunda uygulama ve satış yaparak başlayan yolculuğumda bugün, EPSA olarak, sektörde 15 yılı geride bırakmanın gururunu yaşıyorum. Termik santrallerden büyük otel projelerine kadar pek çok işi başarıyla yönettik. 2007 yılında, üretim yaparak büyümeye karar verdiğimizden bugüne, üretim kapasitesi olarak 5 kat büyüme gösterdik. İlk fabrikamızı Kestel Barakfaki Sanayi Bölgesi'nde 5 bin metrekare kapalı alana kurarak, inşaat sektörüne yönelik yalıtım malzemesi ve otomotiv sektörüne yönelik EPS mamul ve farklı sektörlere yönelik ambalaj üretimi yapmaya başladık. Kısa sürede lider üretici firmalar arasına girdik. Ancak yatırımdan da hiç vazgeçmedik. Yeni yatırımımızı yine yalıtım alanına yaparak 2012 itibariyle, Ankara Yolu 25. kilometrede üretim tesisimizi faaliyete geçirerek 'Yapı Kimyasalları' sektöründe de hizmet vermeye başladık. Sadece malzeme ile bitmeyen yalıtım işinin yapıştırıcısı, sıvası, dübeli, filesi gibi her türlü gereksinimini içinde bulunduran mantolama paketimiz, ısı yalıtım sistemleri markamız 'MANTOYAP' ile doğru yalıtım için pazardayız. Bugün başta Marmara Bölgesi olmak üzere oluşturduğu bölge yöneticiliklerine gelen ihtiyaçlara cevap verebilen 45 çalışanımızla, toplam 14 bin metrekarelik iki üretim tesisinde faaliyet gösteren bir şirketiz. EPS üretimimiz yıllık 5.000 ton, yapı kimyasalları üretim kapasitemiz ise yıllık 120 bin ton. Müşterilerimizin teveccühüyle birlikte tedarikçilerimiz, iş ortaklarımız ve elbette ki çalışanlarımızla bugünlere ulaştık.

BİRÇOK FARKLI SEKTÖRE YÖNELİK ÜRETİM YAPIYORUZ

EPSA Yalıtım, Ambalaj ve Yapı Kimyasalları olarak, inşaat sektörüne yönelik yalıtım malzemesi ve otomotiv sektörüne yönelik EPS mamul üretimi yapıyoruz. İnşaat sektörüne yönelik yalıtım malzemesi üretimin yanında, yeni yatırımımızdan biraz ayrıntılı söz edeyim. İnşaat sektörünün vazgeçilmezi olan ısı yalıtım malzemelerinin yanında portföyümüzde bulunan seramik yapıştırıcıları, derz dolguları, teknik yapıştırıcılar, su izolasyon ürünleri, ısı izolasyon ürünleri, astarlar, yüzey temizleyiciler ve koruyucular, tamir harçları vb. ürünler ile inşaat sektörünün temel ihtiyaçlarını da karşılıyoruz.

Tüm bu ürünleri 'BUDAFİX' markası çatısı altında sunmaya başladık. Daha önce de söylediğim gibi ambalajda da mobilya, gıda gibi birçok farklı sektörlere yönelik üretim yapıyoruz.

DOĞU VE GÜNEYDOĞU'DA YATIRIM PLANIMIZ VAR

İnşaat sektörünün vazgeçilmezi olan ısı yalıtım malzemelerinin yanında sektörünün temel ihtiyaçlarını karşılıyoruz bildiğiniz gibi... Aynı zamanda, otomotiv sektörünün tamamlayıcı yalıtım ürünlerine yönelik EPS mamul üretimi, ambalaj sektörüyle gıda ve mobilya gibi birçok farklı sektöre yönelik ihtiyaçları da gideriyoruz. Tüm bu faaliyetlerimizi iki üretim tesisimizle sürdürürken, elbette piyasa- pazar araştırmalarını da aralıksız yapıyoruz. Ar-Ge ve Ür-Ge çalışmalarımızla pazara yeni ürünler sunmaya devam edeceğiz. Başarının birçok faktörü var malumunuz… Markalarımız, Türkiye çapında 350'ye yakın satış noktası ve büyük yapı market zincirlerinde müşterisiyle buluşuyor. Elbette ki pazarlama stratejisi ayrı bir kavram. Bu strateji içerisinde etkin satış ve pazarlama sistemlerimizi oluştururken bayilerimize ayrı bir önem veriyoruz. Güçlü bir bayi ağı oluşturduk ve gücü muhafaza edecek, büyütecek hamleler de yapıyoruz. Kaliteden asla taviz vermeden üretim yaparak, müşterimizin güvenine layık olmaya çalışıyoruz. İnşaat sektöründe kullanılacak ürünlerin tercihinde belirleyici rol üstlenen ustalara yönelik çalışmalarımız mevcut. Usta Eller Kulübü ile ustalarımızın da her an yanlarında olduğumuzu gösteriyoruz. Tüm bu çalışmalar, EPSA'nın önümüzdeki yakın dönemde sektördeki yerini daha da kuvvetlendirmek için. Yerelde olan üretici liderliğimizi, önce ülke geneline taşımak hedefindeyiz, ardından neden global bir marka olmayalım ki… Hedefleri büyük tutmak gerek. Yeni yatırım planlamalarımız da elbette var. Şu an yatırım yapmayı planladığımız Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerinde gerekli fizibiliteleri yaptırıyor, pazar araştırmalarına devam ediyoruz.

HEDEFİMİZ; DAHA FAZLA ÜRETİM, DAHA FAZLA İSTİHDAM

Biliyorsunuz, ülkemizde kentsel dönüşüm süreci başladı. Bu süreçte özellikle konumlandığımız Bursa'da istikrarımız, başarımız ortada, ancak İstanbul'daki kentsel dönüşüm sürecinde de yer almak istiyoruz. İstanbul ve çevresine yönelik ciddi planlamalarımız var. Önümüzdeki büyüme hedeflerimiz içinde İstanbul başlı başına stratejik önem taşıyor bizim için. 2023 Türkiye vizyonu içerisinde de EPSA olarak belirlediğimiz hedefler var. Bu süreçte farklı planlama yaparak bunları birbiri ardına yerine getireceğiz. Türkiye büyüyor ve gelişiyor, bizim de buna ayak uydurarak büyümemiz gerekiyor. Bu büyüme sırasında yapacağımız tüm yatırımlar yine yalıtım sektörüne olacak. Bütün bu yatırımları yaparken ve 2023'ü hedeflerken tek amacımız var, o da daha fazla üretim ve daha fazla istihdam. Türkiye'de yalıtım sektöründe hep yabancı oyuncular boy gösteriyor. Neden bunu yerli sermaye ile yapmayalım? Kaldı ki bunu başarabilecek durumdayız.

KURUMSALLAŞMA, UZUN VE ZAHMETLİ BİR YOL

Ülke ekonomimize yön veren, istihdamı sağlayan işletmelerin yüzde 95'inin aile işletmesi olduğu günümüzde, şahsi menfaatlerimiz bir yana, ülkemizin geleceği için bu işletmelerin sonraki kuşaklara geçmesi gerekiyor. Bunu ben değil, iş hayatı- ekonomi uzmanları söylüyor. Buradaki en büyük görev de yine aile şirketleri başındaki aile reislerine düşüyor. İşte biz bu noktada bugünlere eşim ile birlikte bir dişlinin çarkları gibi birbirimizi tamamlayarak, uyum içinde geldik. Lakin bundan sonrası için de kurumsallaşma sürecimizi başlattık. Çünkü biliyoruz ki, ancak kurumsal yönetimle sürdürebilirlik mümkün olur. Şeffaflık, adillik, hesap verilebilirlik ve sorumluluk üzerine kurulu bir sistemi uygulamak derdindeyiz. İşletmeler için yaşamsal bir öneme sahip bu kurumsallaşma sürecini, şirket kültürünü oluşturmayı başarmalıyız. Bu uzun ve meşakkatli bir yolculuk. Ben çekirdekten yetişme, işin işinden gelme bir kurucu olmanın avantajını da dezavantajlarını da yaşadım. Ancak ikinci kuşağımızın, işimizin gerektirdiği eğitimi alma şansları var. Tabi yetenek, yatkınlık ve her şeyden önemlisi istekleri doğrultusunda… Şu an bunları konuşmak için erken… Kızımız Ece 11, oğlumuz Atakan ise 8 yaşında daha. Bizler de ilk günkü heyecanımızla işimizin başındayız. Yalnız elbette önümüzdeki günleri düşündüğümüzü, planlamalarımızı yapmaya başladığımızı ifade etmek istedim.

GİRİŞİMCİ OLMAK İLE KADIN OLMAK ARASINDA BÜYÜK BENZERLİK VAR

Girişimci olmak ile kadın olmak arasında çok büyük benzerlik olduğuna inanıyorum. Her ikisinde de zorluklara göğüs germeniz, ilk darbede pes etmemeniz, aynı anda birden fazla işle ilgilenmeniz, detaylara önem vermeniz gerekiyor. Ve her ikisinde de başarı içinizdeki güce ve inanca dayanıyor. İş hayatına girdiğinizde, kolunuzda altın bilezik olarak adlandırdığım bir uzmanlığınız yoksa önce bunu edinin. Benim kolumda bir altın bileziğim yoktu. Seçtiğim iş konusunda her imkanı kullanarak kendimi yetiştirdim. Başarının asla tek başına elde edilen bir faktör olmadığını da unutmayın. Ailenizle, çalıştığınız ekiple, çevrenizle uyum içindeyseniz başarı daha kolay gelir. Özellikle eşimin EPSA markasının oluşmasında katkısı çok büyük, bana verdiği destek ve cesaret sayesinde bugünlere geldim. Bana en başta O inandı. Kadın girişimlerimize son bir söz daha; ayaklarını gazdan çekmesinler! Pes etmesinler, hiçbir şeyden korkmasınlar.

ÜLKE BÜYÜMESİNE SEKTÖRÜMÜZÜN KATKISI BÜYÜK

Döviz kurlarındaki dalgalanma girdi maliyetlerini değişken hale getiriyor. Bu durum, her sektörü olduğu gibi bizim sektörümüzü de olumsuz yönde etkiliyor. Maliyet ve faizlerdeki artış özellikle konut piyasasını vurdu. İnşaat sektörünün yaşadığı bu handikap, sektörde şu an için bir durgunluğa yol açtı. Küresel ve böl-

gesel tüm olumsuzluklara rağmen ülkemizin yakaladığı büyüme trendinde sektörümüzün katkısının yadsınamayacağını belirtmek isterim. Unutulmamalıdır ki, inşaat sektörü büyüdükçe Türkiye de büyümeye devam edecek. Ülkemizde, 2000 yılı verilerine göre 16.2 milyon adet konut stoku var, bunun da yüzde 90'ının yalıtımsız olduğu tahmin ediliyor. Bu oran, aslında çok ciddi bir pazarı işaret ediyor. Yalıtım konusundaki tüketici bilinci her geçen gün artıyor, böylelikle yalıtım sektörü giderek büyüyor. Bilinçli tüketici, sektörün kalitesinin ve aynı zamanda çevreye dost yaşam alanlarının artması demektir. Yalıtım yapılarak her yıl 6.75 milyar dolarlık enerji tasarrufu elde edilebilir ve cari işlemler açığının kapatılmasına büyük katkı sağlanabilir. Binaların artık yeşil binalara dönüştürülmesi şart. Ülkemizin dışa bağımlılıktan kurtulup enerjiyi ithal eden değil, ihraç eden bir ülkeye dönüşmesi gerekiyor. Diğer önemli bir konu ise; Binalarda Enerji Performansı Yönetmeliği ve Enerji Kimlik Belgesi'nin 2017 sonuna kadar da mevcut binalarda zorunlu olması. Enerji Kimlik Belgesi için en önemli koşul ise ısı yalıtımı. Bina yalıtımı ile yüzde 50'ye varan enerji tasarrufu sağlanabilir. Bu yasanın yalıtım sektörünü canlandıracağını düşünüyoruz. Biz de bu tablo karşısında gereken yatırımlarımızı yaptık. Mantoyap markası ile yalıtımda tüm ihtiyaçlara cevap veriyoruz. Geride bıraktığımız yılı da hedeflerimiz doğrultusunda başarı ile kapattık.

BİLİNÇLİ ENERJİ TÜKETİMİ İLE DIŞ BORÇ 10 YILDA KAPANIR

Türk ekonomisinin önünde en büyük engel olarak gösterilen cari açığın ağırlıklı olarak enerji ithalatından kaynaklandığı rakamlar gösteriyor. Binalarda bilinçli enerji tüketimi ile önümüzdeki 10 yıl içinde dış borcun karşılanabileceğini savunuyorum her platformda… Gerek günlük yaşamda gerekse endüstriyel uygulamalarda enerji kültürü ve bilinci henüz oluşturulamamış durumda maalesef. Isı yalıtımı uygulamaları yapılamadığında konutlarda yüzde 50'ye varan ısı kayıpları oluşuyor. Tüm konutlarda yalıtım yapılmış olsa her yıl bir Karakaya Barajı kadar enerji tasarrufumuz olacak. Bu açıdan çok önemli olan Enerji Verimliliği Kanunu ve uygulamalarını başta ilgili kamu kurumları ve sivil toplum birimleri kamuoyuna çok iyi anlatmalı. Avrupa ve diğer gelişmiş ülkelerde olduğu gibi enerji verimliliği ve ısı yalıtımı uygulamalarını teşvik edici amaçla vergi kanununda yasal düzenlemeler acilen yapılmalı. Binalarda Enerji Performansı Yönetmeliği ve Enerji Kimlik Belgesi'ne gelecek olursak, 2017 sonuna kadar da mevcut binalarda zorunlu hale getirildi bildiğiniz gibi. Enerji Kimlik Belgesi için en önemli koşul ise ısı yalıtımı… Enerji tasarrufu denilince akla ilk gelen önlemlerden biri, bina yalıtımı. Bina yalıtımı; ısı, su, ses ve yangın yalıtımı olarak dört farklı şekilde uygulanıyor. Enerji tasarrufunu sağlayan ise ısı yalıtımı… Türkiye'de tüketime sunulan enerjinin yaklaşık üçte biri binalarda kullanılıyor. Bunun da çok büyük bir kısmı, ısıtma ve soğutma amaçlı tüketiliyor. Isı yalıtımlı bir binanın tasarrufu yüzde 50'ye kadar çıkıyor. Fakat bugün yalıtım yapılmış binaların oranı yüzde 10'u geçmiyor maalesef. Elbette ki bu yasa uygulamaya geçtiğinde sektörümüze katkısı olacaktır. Bina Enerji Kimlik belgesinde, konutların aynen beyaz eşyalarda olduğu gibi A'dan G'ye kadar sınıflandırılacağını ve tüketimlerinin bu sınıflara göre faturalandırılacağını düşünüldüğünde doğru yalıtım kavramının önemi ortaya çıkmış oluyor. Sektörde üretim yapan bir sanayici iş kadını olmanın yanında, EPS-DER Yönetim Kurulu üyesi olarak tüm üyelerimizin üretimde kaliteyi önemsemeleri gerektiğini vurgulamak isterim öncelikle. Tüketicilerin mağdur edilmesine fırsat yaratılmamalı. EPS-DER' in belirttiği standartlar, özellikler dışında üretimi yapılmış malzemeleri satın almamaları konusunda tüketicileri her fırsatta uyarmalıyız. Kamuoyunda yalıtım bilinci oluşturulması, konunun önemi, enerji tasarrufunun çok önemli olduğunu vurgularken, "Doğru Yalıtım" kavramının içini doldurmalıyız. Sektörde üretilen ürünler, binalar ile aynı ömürde olduğundan dolayı ürün kalitesinin, laboratuarların test edilmesi, bu konuda daha hassas çalışılması gerekiyor. Biz EPSA olarak yalıtım yaptırmak isteyenlere Mantoyap paket sistemi ile hizmet verirken, olumsuz herhangi bir sorunla karşılaşmayacaklarının da garantisini veriyoruz. Klima kullanımının oluşturduğu enerji sarfiyatı da büyük ölçüde kayda değer nitelikte. Bu konu üzerinde ayrıca bilinçlendirmeye yönelik çalışmalar da yapılabileceğini belirtmek isterim. Ülkemizde yüzde 10 oranında yalıtım yapılıyor. Bu yalıtımsız yüzde 90 civarında bina olduğu anlamına geliyor. Hükümetten, KDV, vergi ve uygun faiz oranlarında indirime giderek tüketicileri teşvik etmesini bekliyoruz.



BİZE İNANAN VE YANIMIZDA YÜRÜYEN HERKESE TEŞEKKÜRLER

Son olarak, kurumsallaşma yolunda da çalışmalar yapan EPSA ailesi olarak, bize inanan, bizimle birlikte yol alan tüm müşterilerimize, EPSA ürünlerini tercih ettikleri için teşekkürlerimi sunarım. Bursa dışında, bayi ağını kurduğumuz İstanbul ve çevresi, Çanakkale, Eskişehir ve İzmit bölgelerindeki satış uzmanlarımızın, müşteriye bilgi verilmesi hususunda da bayilerimizin yanında hazır olduklarını hatırlatmak isterim. Yalıtım bilincini artırmak için düzenlediğimiz usta eğitimleri ve seminerlerimize de devam edeceğiz. Tekrar, bize inanan ve yanımızda yürüyen herkese çok teşekkür ederim.



NURETTİN GÖLER

NTA ÇELİK VE BG İNŞAAT YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Yaptığımız projelerde hiçbir zaman ticari kaygı gütmedik. İyi bir şey yapalım, örnek olalım istedik. Bunu da başardık.”

2 Ocak 1964 Bursa doğumluyum. İlkokul, ortaokul ve liseyi Bursa’da bitirdim. Bursa Erkek Lisesi mezunuyum ve Mezunlar Derneği üyesiyim. 1981’de ODTÜ İnşaat Mühendisliği Bölümü’nü kazandım. Beş yıl Ankara’da kaldım, üçüncü sınıftan itibaren de çalışmaya başladım. Bir müşavirlik firmasında proje bölümündeydim.

BURSA’YA DÖNÜP KENDİ İŞİMİ KURMAK İSTİYORDUM

Mezun olduktan sonra da meşhur otelleri olan Burhanettin Kaya Bey’in yanında çalışmaya başladım. Şirketleriyle ilgili danış-

manlık yaptım. Bursa'da işleri vardı, örneğin; Merinos'un karşısındaki TEK'in binalarını yapıyorlardı, orada şantiye şefi olarak görevlendirildim. İçimde Bursa aşkı olduğu için dönmek istedim. Hatta Burhanettin Bey, yanından ayrılmamı istemediği için bu ayrılık biraz da buruk olmuştur. Fakat ben Bursa'ya dönüp kendi işimi kurma hayali taşıyordum. 1988'de askere gittim kısa dönem... Askerden dönüşte kendi büromu açtım mühendislik hizmetleri üzerine… Dönem bizi taahhüt işleri yapmaya itti. Bir arkadaşım DSİ'nin alt tarafında, bir tekstil fabrikasının inşaat işini ayarladı. Cengiz Vur'un sahibi olduğu Vur Tekstil'in binasını yaptık. Bu ilk inşaat işimiz oldu. İş projelikten çıktı taahhüde döndü. Kimsenin bilmediği Anadolu Et Lokantası da benim binamdır. O binayı yaparken yap-sat'a da başladık. 1990 yılında Burgaz'da bir konut denk geldi, onun yap-sat'ını aldık. Yine, İlhan Sarı'ya ait Fistaş'ın DOSAB'daki ilk fabrikasını da ben yaptım.

ÇOK DEĞİŞİK YERLERDE YÜZLERCE PROJE HAYATA GEÇİRDİK

İki işin takibi zor olunca taahhüt yerine yap-sat'a daha ağırlık verdim. Yeşil Caddesi üzerinde, tünele gelmeden sağda tarihi birkaç binayı aslına uygun yeniden inşa ettim. Bu, Anıtlar Kurulu'ndan ödül aldığım bir projedir. Orada, İstanbullu ve Bursalı mülk sahipleri vardı. Yıkılmak üzere olan ve tehlike arz eden binaları sahipleriyle anlaşarak yıktık, yeniden yaptık. Namazgah'tan Bademli'ye kadar kentin çok değişik yerlerinde yüzlerce konut yaptım.

ÇELİK KONSTRÜKSİYON İŞİNDE UZMANIZ

1999 depremiyle birlikte inşaat sektörü sıkıntıya girince bu sefer turizm sektörüne girdim. Alanya'da 2-3 yıl otel işletmeciliği deneyimimiz oldu. Zaten hedefimde de bir otel yapmak ve işletmek var. Sonra sektör hareketlenince inşaat işimize geri döndüm ve yine yap-sat'a devam ettim. Depremden sonra, özellikle sanayi yapılarında çeliğin ön plana çıkacağını öngörerek 2003 yılında Ali Böge ile birlikte NTA isimli çelik konstrüksiyon firmasını kurduk. Bu alanda gerçekten uzman bir firmayız. İstanbul, Çorlu ve hatta Türkmenistan'da sanayi binaları, ticaret merkezleri yapıyoruz çelik konstrüksiyon olarak.

BURSA'YA REZİDANS KONSEPTİNİ GETİREN BİZİZ

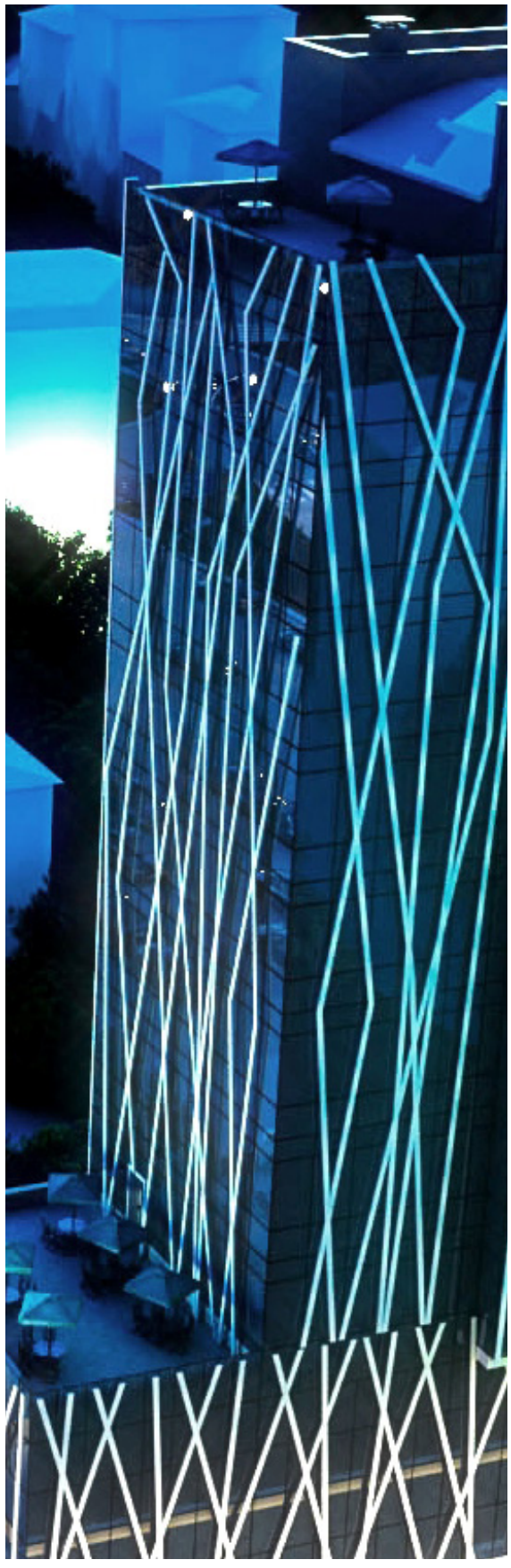
Bursa'ya, MISIA 15300 ile rezidans konseptini getiren biziz. İstanbul'dan ortaklarımızla yaptık bu projeyi. Bundan sonraki süreçte ağırlıklı olarak kentsel dönüşüm projelerine hız vermek istiyoruz. Carrefour civarında iş merkezi, Demirci'de konut, Bademli'de ise villa projelerimiz var. Nilüfer'de örnek bir kentsel dönüşüm projesi hayata geçirmek istiyoruz. Bunun üzerinde çalışıyoruz.

PROJENİZ DOĞRU, FİYATLARINIZ UYGUNSA İŞSİZ KALMAZSINIZ

Bizim sektörün şöyle bir dezavantajı var: Sektör iyi olunca herkes inşaatçı, kötü olunca zaten yapacak bir şey yok. Biz burada şöyle ön plana çıkıyoruz: Çelik konusunda hakikaten çok iyiyiz, bu konuda her türlü hizmeti veriyoruz. Mühendislik hizmeti veriyor, iyi çözümler üretiyoruz. İşinizi doğru yaptığınız ve fiyatları da makul tuttuğunuz sürece işsiz kalmazsınız. İstanbul'da Nef'in ve Dumankaya'nın, çelik işlerini de biz yapıyoruz. Herkesin yaptığını yaparsanız bir yere gelme şansınız yok. Kişilere farklı bir şey sunacaksınız ve kazandığını hissettireceksiniz.

HER PROJE, YAPILANLARDAN ÇOK FARKLI OLMALI

Dün sanayiye açılan yerler, bugün kentin merkezinde kaldı. İlk sanayi bölgesinin taşınması konuşuluyor. Çelikten yapılan fabrikalar çok rahat taşınacak, ancak diğerleri maliyetli olacak. Konut olarak da herkesin yaptığını yapmayacak, farklılık hissettireceksiniz. Biz



projelerimizi yaparken çevremizdeki ev hanımlarını çağırırız ve yaşamak istediği konutun hangi özelliklere sahip olması gerektiğini sorarız. Çünkü evi kadınlar aldırıyor. İş merkezi yaparken de iş adamlarına sorarız. Projemizi dikte etmez, araştırma yaptıktan sonra hayata geçiririz.

SEVMEDİĞİ İŞİ YAPAN, MUTSUZ VE BAŞARISIZ OLUR

Üç çocuğum var. Füsun Tuna Göler ile evliyim. Eşimin sanat atölyesi var. Büyük oğlum 1990, küçük oğlum 1992, kızım ise 1997 doğumlu. Büyük oğlum reklamcılık okuyor, baştan inşaatçılığı seçti, ancak sonra "Bana göre değil" diyerek bıraktı. Biz de önünü açtık. Hayat uzun, sevmediği işi yapan mutsuz ve başarısız oluyor. Şu an dersleri gayet iyi ve İstanbul'da bir firmada çalışıyor. Küçük oğlum, benim mesleğimi seviyor. ODTÜ İnşaat Bölümü'nde eğitimine devam ediyor. Kızım ise Şahinkaya Koleji'nde üçüncü sınıf öğrencisi. Onun hangi mesleği tercih edeceğini yakın zamanda göreceğiz.

HİÇBİR ZAMAN, İLK ÖNCE TİCARİ KAYGI GÜTMEDİK

Yaptığımız projelerde hiçbir zaman ticari kaygı gütmedik. İyi bir şey yapalım, örnek olalım istedik. Halen yaptığımız binaların sahipleriyle görüşürüz, bizi başkalarına da tavsiye ederler. Bundan daha güzel bir şey olabilir mi?

GENÇLERE, 'İYİ GÖZLEMLEYEN' OLMALARINI ÖNERİRİM

Gençlere; iyi izleyen, gözlemleyen olmalarını tavsiye ederim. Hangi işi yaparlarsa yapsınlar iyi gözlemleyecekler, müşterinin ne istediğini bilecekler. İnşaat yapıyorsan, kıyafet yapıyorsan, müşteri ne istiyor bakacaksınız. Sevdikleri, bildikleri işi yapsınlar. Anne-baba, çevre baskısıyla hareket etmesinler. Kendi karakterlerine uygun işleri seçsinler. Böyle



olursa, başarısızlık yaşanmaz diye düşünüyorum.

BİR DÖNEM SİYASET DENEYİMİM DE OLDU

Biz sıfırdan başlayarak bu noktalara geldik. Zamanında, şantiyelerimize bile dolmuşlarla giderdik. Çocuklar arka arkaya olunca, haliyle iş ve ev dışında bir hayatınız olmuyor. Fakat bir noktaya geldikten sonra da toplumdan aldığımızı vermek gerekir diye düşündüm. Bu sebeple bir dönem siyaset deneyimimiz oldu. Nilüfer'de meclis üyeliği yaptım. İnsanlar bulunduğu yere hizmet etmeliler. Bu site yöneticiliği de olabilir. Bursa Erkek Lisesi Mezunlar Derneği olarak, okulumuza 18 derslikli ek bina yaptık. Hayırseverlerin katkısıyla yapıldı, biz de inşaatını üstlendik. Bursa ODTÜ Mezunlar Derneği üyesiyim, BALKANSİAD Yönetim Kurulu üyesi, aynı zamanda Başkan Yardımcısıyım. BALKANTÜRK Eğitim Vakfı'nda da Yönetim Kurulu üyesiyim. Bunlar yeterince zamanımı alıyor. Bir yerdeyseniz hakkını vereceksiniz, sadece bulunmak için bulunmayacaksınız.

KENTSEL DÖNÜŞÜM DAHA CAZİP HALE GETİRİLMELİ

'Kentsel dönüşüm' lafı sakız gibi oldu. Bursa'da gecekondu yok, kötü yapılaşma var. Gecekonduya kentsel dönüşüm yapmak kolay. Bir kat evi olanı ikna edip yeni bina yapmak kolay. Bursa'da 3-4 katlı binalar var ve dönüştürmek kolay değil. Bununla ilgili BALKANSİAD olarak seminer yaptık. Aynı zamanda Derneğimizde inşaat komitesi başkanıyım. Emre Arolat'ı getirdik ve örnekler verdi. Belediyeler kentsel dönüşüm yapıyoruz diye çıktı, ancak bunun yürümediği görüldü. Amerika'da trenin üstten gittiği bir cadde vardı. O treni yerin altına almışlar, üstgeçidi harika bir botanik park yapmışlar. Parka bakan yerler değerlenince kendiliğinden kentsel dönüşüm oluşmuş. Herkes konuşuyor, ancak kentsel dönüşümü yapmak zordur. Ben boş araziye çok az sayıda proje yaptım. Burgaz'da 2-3 katlı binaları yıkıp, 5 kat izin olunca yaptım. Beş katlı binayı yıkıp, yerine nasıl yine beş kat yapacaksınız, bunun ticari boyutu da var. Müteahhitler de iş yapmak zorunda… Kentsel dönüşüm için radikal bir karar almak lazım. Ben 30 yıllık bir binanın 15 mülk sahibini bir araya getirip, dönüşüm kararı aldırdım -ki birbirleriyle görüşmüyorlardı.- Olayı cazip hale getirdiğinizde müteahhitler de kentsel dönüşüm yapmak zorunda kalacak.

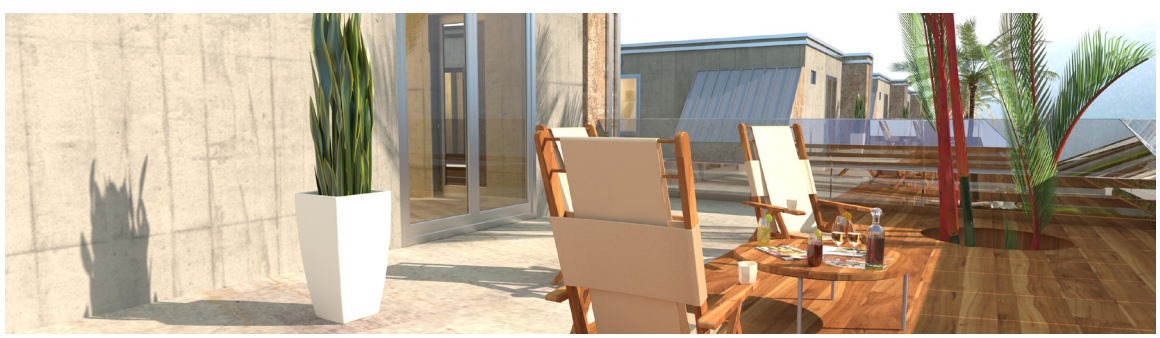
ARZ-TALEP DENGESİNİ İYİ GÖZETMEK GEREKİYOR

İnşaat sektöründe farklılık yaratmak önemli. Arz fazlası varmış gibi geliyor, ancak durum göründüğü gibi değil. Gece saat 12 olduğunda kimse sokakta kalmıyor değil mi? Dolayısıyla arz olan bu konutlar satılıyor. Satılamayan da vardır, ancak arz-talep dengesini iyi gözetmek gerekiyor. Mutlaka talep var, ancak bu talebi birden insanların önüne hızlı biçimde sunarsanız sıkıntı yaşarsınız. Zamana yayarsanız daha sağlıklı olur.











NURİ TİKE

TİKE HALI YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Hayatta asla ‘çok para kazanayım’ diye bir hırsım olmadı. Hep namusluca, dürüstçe çalışıp ekmeğimi kazanmanın peşinde oldum.”

8 Mayıs 1946’da Sivas’ta doğdum. Çocukluk ve gençlik yıllarım Sivas’ta geçti. İlkokul, ortaokul ve liseyi Sivas’ta okudum. Özel bir okulda gazetecilik eğitimi almak için İstanbul’a gittim. Gazeteciliği başlangıçta memuriyet gibi gördüm ve beni tatmin etmeyeceğini düşünerek iki yıllık tahsilden sonra Sivas’a geri döndüm. Çok kısa bir müddet sonra da evlendim.

BİR VARLIK BİR YOKLUK…

Ailem önceden çok varlıklıydı. Tuğla imalatçılığı yapan dedem, çok geniş arazilere ve değirmenlere sahipti. Ancak ailenin tek oğlu olan babamın hesapsız-kitapsız harcamaları nedeniyle adeta bir varlık bir yokluk dönemi yaşadık.

Sonuçta, geçinmek için çalışmaktan başka çare olmadığından, mahallede bakkallık yapmaya karar verildi. 20-30 metrekarelik bir bakkal dükkanını babam işletiyor, ben de ona yardımcı oluyordum. Okul biter-bitmez evlilik kararı almamın nedeni de şudur: Sivas'ın yerlisi tanınmış bir aileydik. O zamanlarda tahsil önemliydi. Bakkal dükkanını işletmeye başladıktan sonra evlenmek isteseydim, karşı taraf pek ciddiye almayabilirdi. Bu sebeple, görücü usulü tanıştığımız bir ailenin kızıyla evlendim. Bu, bir anlamda mantık evliliğiydi.

BAKKALLIK DÖNEMİ VE EVDEN AYRILIŞ…

Evlendikten sonra bakkallık yapmaya devam ettim. Dükkan altta, evimiz ise üstte, iki oda bir salon apartman dairesiydi. Babam gibi, zamanında hesapsızca harcamalar nedeniyle büyük bir varlığı yok etmiş kişiye mahalle bakkallığı yapması çok zor geliyordu. Benim için de kolay değildi. Aynı evde babamlarla birlikte yaşamaya başladık, daha doğrusu buna mecburduk. Fakat belli bir süre sonra rahatsızlıklar ortaya çıkmaya başladı. Öte yandan, ben iş hayatında çok titiz çalışan birisi olduğum için, babamın bile kasadan benden habersiz para almasına müsaade etmezdim. Bu disiplinli hallerim de babamı oldukça rahatsız ediyordu. Bütün bunlar birikti, birikti ve en sonunda taştı. Babam beni resmen evden kovdu. Çok gururum incinmişti, Evden ayrıldık ve yeni bir iş aramaya başladım.

1972 YILINDA HALI SEKTÖRÜNE ADIM ATTIM

İş için çeşitli yerlere müracaat ettim. İş bulmak zor, sermaye olmadığı için iş kurmak ise imkansızdı. Kayınpederim de varlıklı bir kişiydi, fakat bize yardımcı olmak istemediler. Eşimin yengesinin ağabeyi Kayseri Ticaret Odası'nın Başkanı ve Atlas Halı'nın Kurucusudur. O dönem Saray Halı fabrikasını kurmak için çalışmalara başlamışlar, bana da iş vermek üzere davette bulundular. Hazır bir fabrikaya gideceğimi hayal ederken, daha temelin yeni atılmış olduğunu görünce hayal kırıklığına uğradım. Bir ofis



kiralamışlar… Ben de Saray Halı'nın ilk memurlarından birisi olarak göreve başladım. Şirketin sermaye yapısını güçlendirmek için, o dönem moda olan 'halka açılma' yolu seçilerek anonim şirket olundu. Yıl 1972.

Halı sektörüne girdim, ancak henüz ortada hiçbir şey yok. Para toplanacak, inşaat tamamlanacak, makine alınacak ve biz üretime başlayacağız. Fakat çok hızlı çalıştık ve iki yılda fabrikayı çalışır hale getirmeyi başardık. 1974'te üretim başladı. Toplam 500 dönümlük arazide, 100 bin metrekare kapalı alanda yıkama, iplik, boyama ve dokumadan oluşan tam entegre bir tesisi hizmete açtık. Bunun yanı sıra, 127 lojman, lokal ve sosyal tesisler de var. Bursa'daki Merinos fabrikasını ve arazisini düşünün, aynı büyüklükte… O fabrikanın her şeyiyle ben ilgilendim, çok emeğim var.

KAYSERİ TEKSTİL'DE DE ÇALIŞARAK İŞ TECRÜBEMİ ARTIRDIM

Fabrika; Kayseri'nin, kiralık tek bir evi olmayan Develi ilçesindeydi. Dolayısıyla işçilerimiz için hızlıca lojmanları bitirdik. Halktan topladığımız paralarla bunları yapmaya çalışıyoruz, üstüne kredi de çekiyoruz. Bin 800 ortağımız olmuştu. Kurucu ortaklardan Fahrettin Arar hesap uzmanıydı. Onun Kayseri'ye gelişi de şöyledir: Hesap uzmanlığını bırakmış, Orta Anadolu Mensucat isimli fabrikaya genel müdür oluyor. Ayrılınca Atlas Halı'yı kuruyor. Demirbank'ın sahibi Nuri Cıngılı ile Kayseri Tekstil İplik Fabrikası'nı da hayata geçiriyor. Aktif, güvenilir ve saygın birisi.

İlk zamanlarda Saray Halı'da hiçbir faaliyet yok. Yazıhanede oturup ne yapacağım? Dolayısıyla Fahrettin Arar beni Kayseri Tekstil İplik Fabrikası'na gönderdi. Memuriyet tecrübem, ticaret tecrübem yok… Kışı orada geçirdim, biraz deneyim sahibi oldum. Ardından da Develi'deki işimizi kaldığımız yerden yürütmeye devam ettim.

Diğer kurucu ortağımız, Kayseri'nin en önemli el halısı imalatçılarından birisiydi. İlkokul mezunu fakat çok müteşebbisti. Zaten Atlas Halı'yı kuran da O. Fahrettin Bey'i yanına alıyor ve birlikte hareket ediyorlar. Bir yanda ticari, müteşebbis bir kafa, diğer yanda ise hesap uzmanı saygın bir kişi.

KISA SÜREDE PİYASANIN YÜZDE 60'INA HAKİM OLDUK

Saray Halı'da üretim başladı ve ben ilk defa halı makinelerini, tezgahı orada gördüm. O dönem piyasada makine halılarına pek güven yoktu. El halıları, kilimler daha çok satılıyordu. "Bunlar dayanıklı mıdır, iyi midir?" diye herkes endişe ederken, gerçekten çok güzel ürünler çıkıyordu. O dönemde Atlas, Gümüşsuyu, Saray gibi halı markaları bir de Sezak vardı, duvardan duvara halı üreten… Hızla piyasaya girdik, ürünlerimiz çok beğenildi. Çıkan mal adeta havada kapışılıyordu. Satış kaygımız olmadığı için bayilikler oluşturduk. Çok kısa zamanda ürünlerimiz piyasada bir numara oldu ve pazar payımızı yüzde 60'lara kadar çıkardık. Üç ayda bir zam yapıyorduk, fakat halılarımız yine de kapış kapış satılıyordu. Müthiş bir kazanç vardı. Bu durum fabrikayı sıkıntıdan kurtardı, çalışanlar da refaha kavuştu. TEKSİF Sendikası o dönem, toplu sözleşme için ilk önce bize gelir, istediğinden bile fazla zammını alır, sonra diğer firmalara bizi örnek gösterirdi. Hatta işçilerimiz için bir kooperatif kurduk ve maaşlarından küçük kesintiler yapmak suretiyle onları ev sahibi bile yaptık. Benim fikrim olmasına karşın kooperatife üye olmadım. Çünkü ben Kayserili değildim. Ömrü boyunca orada yaşayacak bir başkasının ev sahibi olmasını daha çok önemsedim.

RADİKAL BİR KARARLA ÇOK İYİ ŞARTLARI BIRAKTIM

Beş yıl Saray Halı'da çalıştıktan sonra oğlumun okul çağı yaklaştığı için patronlardan müsaade istedim. Oğlumu Develi'de değil de daha iyi eğitim şartları olan büyükşehirde okutmak istiyordum. Sebebimi pek inandırıcı bulmadılar. Çünkü öyle güzel imkanlarım vardı ki. Resmen ben patron gibiydim. Bir dediğimi ikiletmiyorlar, adeta gözümün içine bakıyorlardı. Dolayısıyla böylesine mükemmel koşulları bırakıp gitmek istememe anlam veremediler. Fakat küçük yer. Eşin, dostun, ahbabın yok. Fabrika benim olsa ne olur. Kararımda ısrar edince ciddiyetimi anladılar ve "tamam" dediler. Fabrikanın her taşında, her metrekaresinde büyük emeğim vardı, çok çalışmıştım, ancak yine de geçim sıkıntısı çekiyordum. Maaşıma zam bile istemiyordum. 'Ağlamayan çocuğa meme vermezler' hesabı onlar da zam yapmıyordu. Gideceğim lafı çıkınca "Sana ev, araba alalım" demeye başladılar. Sorumluluk çok önemli… Emanetçiysen daha da zor. Kendi işin olsa hata yapsan "Benim dersin" geçer gider. Ancak başkasının işinde hata yaparsan hesap vermesi zor. Dürüstlüğüme helal getirmeden bu günlere geldik.

İŞ HAYATINDA ÖĞRENDİKLERİMİ, CİLTLER DOLUSU KİTAP OKUSAM ÖĞRENEMEZDİM

Sonraki dönemde bin 800 kişilik anonim şirketin hisseleri 5 kişinin üzerinde toplandı. Halka açık anonim şirket nasıl kurulur, sermaye nasıl el değiştirir, bunların hepsini görmüş oldum. Ciltler dolusu kitap okusam bu kadar iyi anlayamazdım. Sermaye artırımı yapılıyor, haliyle küçük hissedar almıyor, bu sefer işin başında olanlar toplaya toplaya gidiyorlar ve yüzde 60-70'i 5 kişinin uhdesine geçiyor. Yönetim de o 5 kişiden oluştu. Oturup, "Nuri Bey ayrılacak, gayet de ciddi. Ne yapalım?" diye aralarında konuşmuşlar.

AİLEME VE KARDEŞLERİME YAKIN OLMAK İÇİN BURSA'YI TERCİH ETTİM

O dönemde bizim halılarımızı pazarlayan Türkiye genelinde 4 ana bayi vardı. Mal geldiği gibi satılıyor, sermaye de istemiyor. Bana bu sefer bayilik teklif ettiler. Nereyi istediğimi sordular. İstanbul, İzmir, nerede istersem bayilik verecektiler. Başkasının ekmeğine mani olmak bana yakışmazdı. Ailem yakın zamanda Yalova'ya yerleşmiş, kız kardeşlerim de İzmir ve İstanbul'a taşınmıştı. Dolayısıyla ben de hepsine yakın olabilmek adına bayilik için Bursa'yı tercih ettim. Biz mazbut aileleriz. Çoluğumu-çocuğumu Bursa'da daha kontrollü yetiştirebilirim, takip edebilirim diye de düşünmüştüm. Hayatta asla 'çok para kazanayım' diye bir hırsım olmadı. Hep namusluca, dürüstçe çalışıp ekmeğimi kazanmanın peşinde oldum. Bursa'yı daha önceden de biliyordum. Gençliğimde Uludağ'a, kayak yarışmaları için gelirdim. Yine, Kayseri'de ticaret yaptığımız dönemlerde Sifaş'tan mal almak için de gelir-giderdim.

SARAY HALI BAYİLİĞİ VE BURSA'DA GELİŞİM DÖNEMİ…

Bursa'ya gelince bir şirket kurdum. Saray Halı'nın bayisi oldum. O günün şartlarında istediğiniz kadar çok para verin yine de o bayiliği alamazdınız. O kadar kıymetliydi… Patronlar, "Sermayen yok, işi nasıl çevireceksin?" diye sordular. Zaten mal satılıyor, sermaye istemiyor ki… "Çok sıkışırsam bir ortak bulurum" düşüncemi söyleyince, bu sefer de "Ortağın biz olalım" dediler. Dolayısıyla onlarla ortak olarak toptan halı ticaretine başladım. Güzel bir yer olsun istedim ve şehrin merkezinde, Altıparmak'ta depo tuttum. Orada beş yıl kaldım. Yıl 1978.

Sonra Çekirge'de Kırcı Otel'in yanındaki işyerimi aldım. Orada da toptancılığa devam ettim. Aradan zaman geçince ortaklığı bitirelim istedim. Artık kendi ayaklarımın üzerinde durmak, büyümek istiyordum. Ortaklığı sevmiyorum, çünkü kafa yapınız, müteşebbis anlayışınız uyuşmuyorsa gelişemiyorsunuz, sorunlar çıkıyor. Fakat onlar beni bırakmak istemiyor, ayrılırsak diyalogumuzun kopacağını düşünüyorlardı. Bir süre daha devam ettik ve 1990 yılında ortaklığımızı sonlandırarak ben Tike Halı olarak yoluma devam etme kararı aldım. Dükkanı bana devrettiler.

OĞLUM TOLGA DA İŞİMİZİ ERKEN YAŞLARDA ÖĞRENDİ

Oğlum Tolga, Anadolu Lisesi'ni bitirip İktisat Fakültesi'ni kazanınca şöyle düşündüm: "Derslere devam zorunluluğu yok. Dolayısıyla Tolga'nın zamanı boşa geçecek. Yanıma gelse, çok disiplinli bir insanım, sıkılacak. Dolayısıyla ben ona perakende mağazası açayım, yanına da

tanıdık iki kişi koyarım... O da bu işi öğrenmeye başlar." Dolayısıyla bu düşünceden hareketle ilk perakende mağazamızı açtık. Yer Çakırhamam- Temiz Cadde'de… İkinci mağazamızı Cumhuriyet Caddesi'ndeki Gökçen İşhanı'nda açtım. Köşe bir dükkan vardı. Orasını mülk sahibi Memduh Gökçen'den kiraladım. İkinci mağazamızla birlikte halı perakendeciliğimiz hızla gelişmeye başladı.

TÜRKİYE'NİN PEK ÇOK YERİNDE MAĞAZALARIMIZ VAR

Şu anda kendimize ait Bursa ve çevre illerde 30 adet mağazamız var. Onları franchising bayiye çevirdik ve 50-60 tane oldu. Bunun yanında tali bayilerimiz var, onların sayısı da 250'ye yakın. Anamur, Erzincan, İstanbul, Adapazarı, İzmit, Gölcük, Balıkesir, Gönen aklıma gelen bayiliklerimizin olduğu yerler.

İKİ MARKAMIZ VAR: TİKE VE TOGİ

Üç yıl oldu, İstanbul'da Bölge Müdürlüğü oluşturduk. Sonra da ayrı bir şirket haline getirdim. 'Togi' oradaki şirketin adı. Bizim iki markamız var: Tike ve Togi… Başta Saray Halı olmak üzere çeşitli fabrikalarda fason ürün yaptırıyoruz. Kendimiz halı üretimi yapmayı hiç düşünmedik. Üretim ve arz artınca satış önem kazanıyor. Bu aşamada üretime girsen çok önemli bir sermayen, dayanma gücün olacak ki tutunabilesin. Böyle bir gücümüz yok. Bu riske girmektense satış daha mantıklı geliyor. Üretim; zahmetli, maliyetli ve riskli…

İNSANDA DA SEKTÖRÜNDE DE BİRAZ ŞANS OLACAK

Geriye dönüp baktığımda bu noktaya gelebileceğimi hayal etmezdim. İnsanda biraz da şans olacak, ancak iyi niyetle ve dürüst çalışacaksınız. Başarı ondan sonra geliyor. İçinde bulunduğunuz sektörün de şansı olacak. Şu an için konuşursam, sektörümüzün şansı pek kalmadı. Çünkü aşırı üretim ve arz var. Bunun yoğunluğunu Antep yaratıyor. Çok güzel ürünler yapılıyor ancak üretim fazla olunca fiyatlar dibe vuruyor. Fabrikalar neredeyse başa baş, ya da cüzi karlarla çalışıyor. Onlar taviz verince biz de kar oranlarından fedakarlık yapmak zorunda kalıyoruz.

42 YILDIR HALI SEKTÖRÜNDEYİM

Halı sektörüne gireli 42 yıl oldu. 40 yıldır yurtdışı fuarlarını takip ediyorum. Oğlum da 30 yıldır… Sektörümüzle ilgili dünyada ne oluyor, kim ne yapıyor, hepsini elimizden geldiği kadarıyla takip etmeye çalışıyoruz. Makine halısında bir dönem Belçika liderdi, bu liderlik sonra Türkiye'ye geçti. Yoğun üretimi ve kalitesiyle Türkiye, bu alanda bir numara. Fakat talepten fazla arz, hem üreticiyi hem de satıcıları üzüyor. Bu işin tek kazananı; tüketici… Çok güzel ürünlere bu dönemde cüzi fiyatlara sahip olma şansı yüksek tüketicinin.

TÜRKİYE DAHA ÇİN İLE TANIŞMAZKEN BİZ ORADA ÜRETİM YAPTIRDIK

Daha Türkiye'nin Çin ile tanışmadığı dönemde ben 1990'lı yıllarda orada ürün yaptırdım. Onlar da ne üreteceğini bilmiyordu. Oyma, kaba halıları vardı. Fabrikalarını gezdim, riske girdim ve onlara halı yaptırdım. Değişik bir ürün arz ettik piyasaya. O ürünler birkaç yıl adeta havada kapışıldı. Beşevler Sanayi Sitesi'nde depolarım vardı. Birkaç TIR halıyı hemen dağıtıyorduk. Zamanında ithalat da yaptım. O zaman perakende mağazalarımız vardı, fakat daha çok toptan dağıtıyordum. Bir müddet sonra herkes Çin'in yolunu öğrenip, bu malları getirmeye başlayınca, işin bizim açımızdan cazibesi kalmadı. Karlılık azalınca haliyle bıraktık.

YURTDIŞINDAN DA MAĞAZA AÇMAMIZ YÖNÜNDE TALEPLER VAR

İhracat yapmıyoruz. Fakat yurtdışından talepler var, mağaza açmamız yönünde. Biz henüz Türkiye'yi bitirmedik, burada yapacak işlerimiz var daha. Bursa'ya en yakın yer İstanbul. Oğlum Tolga, İstanbul'daki şirketin başına geçti. Oradan, uzaktaki bayilerimizin takibi Bursa'ya göre daha kolay. Bundan sonraki hedefimiz; biraz daha stabil gitmek. Piyasayı iyi görmüyorum. Aşırı arz ve komşulardaki gerginlik nedeniyle… Stabil giderek iki markamızla bayrağımızı dalgalandırabilirsek yeterli olur.



BAŞARIMI İYİ NİYETLE ÇALIŞMAMA BORÇLUYUM

Şahsımda bir başarı varsa, ufak bir saygı görüyorsam, bunu dürüst ve iyi niyetle çalışmama bağlıyorum. Hırs iyidir, gelişmeyi sağlar, ancak bir şeyleri elde etmek için kendinden ödün vermek, çevreye ve başkasına zarar vermek de çok tehlikelidir. Tüm gençlere tavsiyem; dürüst ve iyi niyetle çalışmaları… Bu şekilde olursa başarı kendiliğinden gelir ve mutlaka takdir eden olur.



NURULLAH ALTINSOY

ALTINSOY MERMERCİLİK YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Karacabey, Mustafakemalpaşa ve Güngören’de olmak üzere üç mermer fabrikamız faaliyette… Yeni fabrikamızı da Orhaneli’nde kuruyoruz.”

1950 yılı Bursa-Maksem doğumluyum. Altı kardeşiz, ben ailenin tek erkek çocuğuyum. Bursa’da Süleyman Çelebi İlkokulu, Osmangazi Ortaokulu ve Namık Sözeri Lisesi’nde eğitimimi tamamladım. Üniversite tahsilimi ise İstanbul Üniversitesi Felsefe Bölümü’nde yaptım.

İŞ HAYATINA 8 YAŞINDA BAŞLADIM

İş hayatına çok erken atıldım. Sekiz yaşındayken, tatillerde babamla beraber işe gidip-gelmeye başlamıştım. Babam Haşim Altınsoy, 1940 yılında mermer sektöründe faaliyet gös-



termek için İstanbul'dan Bursa'ya gelmiş. Bursa'nın ilk mermercisi babamdır. Ayrıca Bursa'ya ilk mermer makinesini getiren, ilk mermer fabrikasını kuran, ilk mermer ocağını açan da kendisi oldu. Bursa'ya ilk geldiğinde uzun yıllar eski eser ve hamamların restorasyonuyla uğraşmış. Onun başlattığı bu sektörü, baba mesleği olarak ben devam ettiriyorum ve üçüncü kuşak olarak çocuklarım sürdürüyor.

ÜNİVERSİTEDE OKURKEN BİLE MERMER TİCARETİ YAPTIM

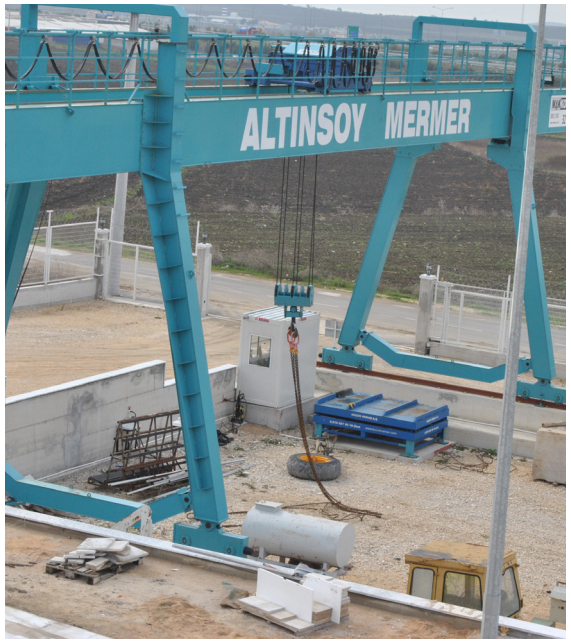
Üniversitenin akşam bölümünde okuyordum, gündüzleri ise Marmara Adası'ndan mermer getirip, İstanbul'da satıyordum. Öte yandan, 1970 yılında yaşanan siyasi olaylar nedeniyle üniversitemiz kapanmış, 1972'de yeniden açılmıştı. 1974'te mezun olup, Bursa'ya dönerek babamın yanında çalışmaya devam ettim.

OKUMAMI ANNEM ÇOK İSTEMİŞTİ

Okumamı annem çok istemişti. Annemin babası, onu okutmamış. O da çok sıkıntı çektiği için "Çocuklarımın hepsini okutacağım" diye kendi kendine söz vermiş. Hatta bana "Sen mezun olmadan ben ölürsem, diplomanı alınca mezarıma gel. Anne ben mezun oldum de" diye de vasiyet etmişti. Ben lisedeyken de başarılı bir öğrenciydim. O dönemler lisede okumak, üniversitede okumak kadar zordu. Annemin dileğini yerine getirdiğim için çok mutluyum. Hatta sadece üniversite okumakla kalmadım, 1978 yılında Bursa'da Akşam Lisesi'nde öğretmenlik bile yapmaya başladım. Felsefe-Sosyoloji-Psikolojik-Mantık derslerine giriyordum. Öğretmenliğe başlayarak, annemi daha çok gururlandırdım.

İHTİLAL DÖNEMİNDE BABAMI ÜÇ AY GÖREMEDİK

Herkes gibi biz de ihtilalden çok çektik. 1960'lı yıllarda, ihtilal sonrası babamı alıp götürdüler ve kendisinden üç ay haber alamadık. Çok sıkıntı çektik, işlerimiz durdu. 1980 ihtilalinde de akşam liseleri 'anarşist yetiştiriyor' gerekçesiyle kapatıldı. Hal böyle olunca, öğretmenlik hayatım son buldu. Ancak akşam lisesinde hayatımın en güzel yıllarını geçirdim. Çok geniş bir çevrem oldu. Okula, farklı alanlarda devlet memurları, derecelerini yükseltmek için de geliyordu. Ben onlara öğrettim, onlardan da çok şey öğrendim.







FABRİKAMIZ DA OKUL GİBİYDİ

'Haşim Altınsoy' firmamızı yavaş yavaş geliştirerek büyütmeye başladık. Bu süreçte şahıs firması olarak gelişemeyeceğimizi fark ettik ve şirket olmaya karar verdik. 1984 yılında Altınsoy Madencilik Ticaret AŞ ve Haşim Altınsoy Mermer Sanayi AŞ şirketlerini kurduk. Çeşitli teşviklerle yeni makineler aldık, İtalya ve Japonya'dan makineler ithal ettik. Maden ocağımız zaten vardı. Fabrikayı da büyütünce mermercilikteki entegre sistemini oluşturduk. Böylelikle atölye-fabrika-ocak üçlüsünü hayata geçirmiş olduk. 1965'te kurduğumuz bu sistem Bursa'da ilk oldu. Fabrikamız da sektörde okul gibiydi. Hemen hemen Bursa'daki bütün mermerciler burada yetişti. Tüm şirketleri Altınsoy Grup çatısı altında toplayıp, mermerlerimizi tescilli markamız olan Haşim Altınsoy adı ile satmaya başladık.

ÇOCUKLARIM 3. KUŞAK OLARAK DEVAM EDİYOR

Oğlum Cüneyt, İngiltere'de uluslararası ticaret okudu, kızım Berna da yüksek inşaat mühendisi. Çocuklarımın iş deneyimlerini kendi bünyemizde değerlendirmek istiyoruz. İkisi de Bursa'da ve üçüncü kuşak olarak şirketimizde çalışıyor. Bir kızım daha var. O da Yeditepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun oldu. Çocuklarımın ve benim çalışma şevkimiz bamdan geliyor. Aile şirketi olarak hep birlikte çalışıyoruz.

İHRACATIN ÇOĞUNLUĞU ÇİN VE HİNDİSTAN'A

1990 yılında ihracata başladık. İlk ihracatımızı kesilmiş mermer olarak İsrail'e yaptık. Daha sonra İran, İtalya, Mısır'a ürün gönderdik. Bugüne geldiğimizde, Çin, Ortadoğu, Kuzey Afrika ülkeleri, Güney Amerika, Rusya, Azerbaycan, Türkmenistan'da ciddi satışlarımız oluyor. Fakat blok olarak ağırlıklı Çin ve Hindistan'a; kesilmiş olarak da Rusya'ya gönderiyoruz. Gelecek yıl Brezilya pazarına da açılmayı hedefliyoruz.

HAFTA SONLARI DAĞLARDA, KÖYLERDE KEŞFE ÇIKIYORUZ

Şu an 16 tane ruhsatlı ocağımız mevcut ve tamamı kendi keşfimiz. Hafta sonları mühendislerle birlikte dağları, köyleri gezeriz. Camilerde, mezarlıklarda ne tür taşlar kullandıklarına bakarız. O taşlardan yola çıkarak o bölgeye yakın yerlerde keşif yaparız. Ocakları çevirir ruhsat müracaatında bulunuruz. İlk, 1965 yılında Orhaneli'deki ocağımızı Bakanlar Kurulu kararıyla maden kapsamına aldırdık. O günden beridir de Enerji Bakanlığı'nın müşterisi sayılırız. Halbuki Maden Kanunu 1986 yılında çıktı.

ÜRÜN GAMIMIZ BURSA'YA ÖZGÜ MERMERLERDEN OLUŞUYOR

Şu an 16 ocağımızın 6'sında çalışıyor, 8 çeşit mermer çıkarıyoruz. Sadece Bursa'ya özgü olan light emperador, olive maron mermer çeşitleri, Orhaneli'nde çıkardığımız Uludağ beyazı, Adranos Siyah mermer, Bursa koyu bej ve açık bej mermer çeşitleri çok özel ürünler… Her yerde bulunmuyor. Yeni bir ocağımız var, buradan bordo renkli ürün çıkıyor. Onun bürokratik işlemleriyle uğraşıyoruz. Tamamladığımızda bu mermer türünü de Bursa ekonomisine kazandıracağız.

OCAKLARIMIZLA KÖYLERİN EKONOMİSİNE KATKI SAĞLIYORUZ

Bursa, mermer değerleri açısından oldukça zengin bir kent… Yalnızca bizim; Keles, Orhaneli, Harmancık, Karacabey, Mustafakemalpaşa







ve Susurluk'a kadar uzanan ocaklarımız var. Türkiye genelinde Marmara ve Ege bölgelerinde yoğunluk söz konusu… Bu sayede, köylerde nakliye kooperatifleri kuruyor, istihdama katkı sağlıyoruz. Köyün ekonomisine faydalı oluyoruz. Mermer tozu; boya, lastik, kalsiyum, karbonat, tavuk yemi gibi pek çok ürünün hammaddesi, ayrıca inşaat ve çimento sanayinde kullanılıyor. Yalıtım malzemesi olarak otomotiv sektöründe de…

ORHANELİ'NDE YENİ FABRİKA KURUYORUZ

Halihazırda Karacabey, Kemalpaşa ve Güngören'de olmak üzere 3 fabrikamız faaliyette… Yeni fabrikamızı da Orhaneli'nde kuruyoruz. 2015 yılının ilk yarısında temeli atarak, yılsonuna kadar devreye almayı hedefliyoruz.

KENDİ FABRİKALARIMIZI KENDİMİZ İNŞA EDİYORUZ

Mermercilik sektörünün dışında İnşal İnşaat Ltd. şirketini kurarak bu sektörde de faaliyet göstermeye başladık. Altınsoy Grup olarak yaptığımız inşaat yatırımlarımızı da bu firma bünyesinde gerçekleştiriyoruz. Kendi fabrikalarımızı kendimiz inşa ediyoruz. Altınşehir'de villa-konut projesi hayata geçiriyoruz. Öte yandan, Transal Ltd. şirketi adı altında bir de nakliye firması kurduk. Kendi nakliyelerimizi yine kendi firmamızla yapıyoruz.

SEKTÖRLE ALAKALI STK'LARDA ROL ALMAYA ÇALIŞIYORUM

1995 yılında girdiğim BUSİAD'da 6 yıl kadar Yönetim Kurulu üyeliği yaptım. Uluslararası Rekabet ve Teknoloji Birliği'ni kurduk. Halen kurucu üyesiyim. Maksifed'de Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevim devam ediyor. İstanbul Maden İhracatçıları Birliği'nin yönetiminde rol aldım. MADSİAD'ın kuruluşunu yapıp, diğer arkadaşlara devrettim. Sektörümüz ile alakalı dernekler ve sivil toplum örgütlerinde yer almaya özen gösteriyorum.

TÜRKİYE'DE GİZLİ ZENGİNLİK VAR

Türkiye'de sektörümüzün önü açık… Doğu Anadolu ve Güneydoğu'da çok güzel maden ocakları var. Çözüm süreci tamamlansa ve siyasi sorunlar halledilse, keşfedilecek çok değer mevcut. Türkiye; mermerde, dünya rezervinin yüzde 40'ına sahip. Ülkemizde 283 renk mermer çeşidi var. Yüzde 40'lık birimin ise maalesef yalnızca yüzde 1'lik dilimi ekonomiye kazandırılabiliyor. Türkiye'de bu sektörde gizli bir zenginlik var.

SEKTÖRDE BAŞARIYI YAKALAMAK İÇİN DİSİPLİN ŞART

Bu sektörde faaliyet göstermek isteyen genç girişimcilere; gönüllü ve inanarak çalışmalarını, muhakkak disiplinli olmalarını ve işlerini sürekli takip etmelerini tavsiye ederim. Yalnızca para kazanmak değil, topluma fayda sağlamak için de çalışmak gerekiyor. "Önce insan sağlığı" diyerek, iş ve işçi güvenliğini asla göz ardı etmemelerini, çevreye duyarlı ve sürdürülebilir işler yapmalarını da tavsiye ederim.

TAŞI EN KISA ZAMANDA SANDIĞA KOYACAKSIN

Mermerciliğin atasözü şudur: "Ebatlı taşı en kısa zamanda sandığa koyacaksın." Yani ürünü fabrikada dolaştırmayacaksın. Neticede mermeri, "cam" gibi düşünmek lazım. Ne kadar dolaştırırsan ürün o kadar zarar görür, maliyet artar, kar azalır. Dolayısıyla taşı makineden en kısa zamanda sandığa koyup satışını gerçekleştirmek en doğru yoldur. Bu sebeple fabrikaları projelendirirken bu detaya da dikkat etmek gerekiyor.



ORHAN COŞKUN

TOYOTA PLAZA AKKOYUNLU YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Türkiye’nin geleceği yenilenebilir enerjide… Çeşitli arazilerde güneş tarlaları kuracağım.”

1958 yılında Bursa’da doğdum. Bursa’nın eski ailelerindeniz… Ancak kökenimiz Selanik’e dayanıyor. İlkokulu Hocailyas İlkokulu’nda okudum. Ortaokulu Osmangazi Ortaokulu’nda bitirdim, lise eğitimimi de Atatürk Lisesi’nde başlayıp Cumhuriyet Lisesi’nde tamamladım. Annem ev hanımıydı, babam ise Bursa’nın ilk kahvecilerinden… Kahveci Salih…



TRAFİK KAZASI VOLEYBOLLA İLGİLİ HAYALLERİMİ SUYA DÜŞÜRDÜ

Sporcu bir geçmişim var. Aşağı yukarı 40 yıl voleybol oynadım, neredeyse 45 yaşıma kadar… İstanbul Anadolu Hisarı Spor Akademisi'nden mezunum. Akademiyi bitirince evlendim. Bu arada Spor Akademisi'nde 3. sınıfta okurken, burslu olarak Alman-Köln Spor Akademisi'ni ikincilikle kazanmıştım. Yılmaz Vural ve ünlü Alman teknik direktör Daum da buradan mezundur. Ancak bir trafik kazası geçirdim ve kazadan sonra spor hayatıma devam edemedim. Bu da benim voleybol hayatımla ilgili hayallerimin suya düşmesine neden oldu. Zaman zaman "Keşke Almanya'ya gitseydim" diyorum. Hayalim; voleybol antrenörü veya üniversitelerde öğretim görevlisi olmaktı. Hala bu yaşımda, voleybol oynayan birilerini görsem, hemen oyuna katılırım.

İLK İŞİM OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE OLDU

1979 senesinde otomotiv sektörüne giriş yaptım. Bu sektöre girişimin enteresan bir hikayesi var. Kayınpederim otomotiv sektöründeydi ve oğlunu kaybettikten sonra bana, birlikte çalışmamız için ısrar etti. Ben de kendisini kıramayıp otomotiv sektörüne girdim. O zamandan bu yana beraber iş yapıyoruz.

OTOMOTİVDE 'PLAZA' ANLAYIŞINI ÖZDEMİR SABANCI OLUŞTURDU

İlk işyerimiz Çatalfırın bölgesindeydi. Kayınpederimin 'Galeri Aydın' adında bir dükkanı vardı. Burada ikinci el araçlar satıyorduk. Bir süre sonra ben Mitsubishi'nin bayiliğini aldım. Kayınpederim de Renault bayiliğini… Daha sonra Özdemir Sabancı'nın ısrarlarıyla bu bayilikleri bırakarak, Aydın Bey ile yeniden birleştik ve Toyota'ya geçtik. O dönemler, Özdemir Sabancı, Toyota'da yeni bir oluşuma giderek sektöre farklılık kazandırmaya çalışıyordu. Galeri mantığından çıkıp servis, satış, yedek parça hizmetlerinin de bir çatıda buluştuğu plaza anlayışı oluşturuldu. Bu oluşum bizim de satış hizmetlerimizde önümüzü açtı.

1994'TEN BU YANA YALOVA YOLU'NDAKİ YERİMİZDEYİZ

Yalova Yolu'nda faaliyet gösterdiğimiz şimdiki yerimizin inşasına 1991 yılında başladık, üç yıl sonra da yatırımı tamamlayıp faaliyete geçtik. Buraya taşınmadan





önce Çatalfırın'daki işyerimizde devam ettik. O dönemler Bursa'da marka satışlarından ziyade yurtdışından çok fazla ithal araç gelirdi. Mercedes, BMW, Ford, Volkswagen gibi Türkiye'de bayiliği olmayan markaların araçları ithal edilirdi. Zamanla Türkiye'ye bu alanda yeni yatırımlar gelmeye başladı. Özdemir Sabancı, o zamanlar bu pazardaki ışığı ilk görenlerden oldu. Toyota, Özdemir Sabancı'ya çok şey borçlu… Fakat Sabancı Ailesi otomotiv işine çok sıcak bakmıyordu nedense… Ancak bizim kendisiyle ilişkilerimiz çok samimiydi. Baba-oğul gibiydik.

O ESKİ GALERİ ANLAYIŞINDAN SIYRILDIK

Toyota Akkoyunlu Plaza'da bir otomobil ile alakalı A'dan Z'ye her türlü faaliyeti gösteriyoruz. Yalnız Toyota markasının satış, servis, yedek parça, boya- kaporta, bakım, ikinci el oto satış hizmetleri veriyoruz. En büyük özelliğimiz; dürüst olmamız. Müşterimizi hiçbir şekilde kandırmıyoruz, doğru neyse onu söylüyoruz. Yani o eski galeri anlayışından sıyrıldık. Müşteri odaklı çalışıyor, müşteri memnuniyetine çok önem veriyoruz. Bunun yanında verilen hizmetin mükemmel olmasını sağlıyoruz. Ancak bu, dünya genelindeki tüm Toyotalarda böyle. Şimdi diğer markalar da müşteri memnuniyeti, otomobil kalitesi, müşterilerin kalitesi konularında Toyota'yı örnek alıyor. Bizim için önemli olan müşteri memnuniyeti, zaten başarı ardından geliyor.

AMERİKA'DA CORNERLAR İŞ YAPIYOR

Günümüzde otomotiv sektöründe pek çok firmanın büyük plazalar inşa ettiğini görüyoruz. Bu böyle devam etmez. Çünkü bu kadar büyük plazalarda, bu kadar az kazançlarla insan çalıştırmak bana göre zor görünüyor. Yaklaşık 10-15 yıldır Amerika'da plaza olgusu kalktı. Yerine 'corner' dediğimiz yerler yapılıyor, parayı da daha çok servis hizmetleri veren yerler kazanıyor. Yurtdışında araç alım-satımı artık teknolojinin de gelişmesiyle birlikte farklı yollardan yapılıyor. İnsanlar internetten otomobilini tek tuşla sipariş ediyor, akşamına da evine teslim ediliyor. Türkiye'de de sistem buna dönecek, dönmek zorunda… Başka türlü bu kazançlarla bu işler pek sağlıklı yürümez. Biz işimizin zirvesindeyiz. Bu alanda farklı açılımlar yapamayacağımız için yeni arayışlara girdim.

GÜNEŞ ENERJİSİNE YÖNELMEYE KARAR VERDİM

Yaklaşık 5 yıldır enerji üzerine araştırma yapıyorum. Başlarda güneş ve rüzgar enerjisi düşündüm; ancak rüzgar enerjisinin çok verimli olmadığına karar kılarak yalnızca güneş enerjisi alanına yöneldim. Bu sektörde neler yapabilirim konularını araştırdım. Yurtdışı seyahatlerimde görüyorum ki Almanlar bu işi çok güzel başarmış. Bizim, evimizin üstüne kuramadığımız sistemle onlar güneş tarlaları yapmış.

Hükümet de bu alandaki girişim ve yatırımların önünü açtı. Bu konuyla ilgili

olarak, Almanya'da fabrikaları olan, Çin menşeli DCH Solar şirketiyle bir anlaşma yaptık. Bununla ilgili gerekli izinleri alma aşamasındayız. Bana göre Türkiye'nin geleceği yenilenebilir enerjide… Gerekli izinler sonrası, ilk etapta plazamın arka tarafındaki 23 dönümlük alanımda güneş tarlasını kurmayı planlıyoruz. Mevcut plaza binamızı da showrooma dönüştüreceğiz. İşbirliği yaptığımız şirket aynı zamanda yılbaşı itibariyle Bursa- Nilüfer Ticaret Merkezi'nde panel üretimine başlayacak. Böylece yerli üretime dönmüş olacak.

GÜNEŞ TARLALARI KURACAĞIZ

Öte yandan, güneş tarlası kurmak amacıyla çeşitli bölgelerde araziler satın aldık. Planlarımız; Orhaneli, Yenişehir ve Susurluk... Fakat bu uygulama için en verimli illerin Konya, Van ve Elazığ bölgesi olduğunu biliyoruz. Ancak bizim amacımız bu işi buralarda yapmak. Bu projeler hem Bursa'da hem de Türkiye'de ilk olacak.

HEDEFİM 50 MEGAVAT'LIK ENERJİ ÜRETMEK

Başlangıçta enerji üretimimiz 3 megavat olacak. Ancak benim hedefim bunu 50 megavata çıkarmak. İlk etapta yaklaşık 3,5 milyon Euro'luk bir yatırım gerçekleştireceğiz. İki megavatlık enerji ile 2000 konut aydınlatılabiliyor. Bu azımsanacak bir rakam değil.

OTOMOTİVDEKİ FAALİYETİMİZİ KIZLARIMA DEVREDECEĞİM

Dört çocuğum, üç tane de torunum var. Kızlarımdan biri İstanbul'da üniversite okuyor, oğlum daha 13 yaşında, diğer iki kızımla da birlikte çalışıyoruz. Faaliyet alanlarımızın otomotiv kısmını tamamen iki kızıma devredip, ben enerji sektörüne odaklanacağım. Otomotiv sektöründe Toyota dışında başka bir markayla çalışmayı da düşünmüyoruz. Toyota ile başladık, Toyota ile devam edeceğiz.

ÖDÜLLERİMİZDEN MANEVİ DESTEK ALIYORUZ

Otomotiv sektöründe yaptığımız çalışmalar kapsamında şu ana kadar pek çok ödül aldık. Uluslararası Boya Sertifika Ödülü, Toyota'nın sertifikalı bayisi olduğumuza dair ödülümüz, satış-servis-yedek parça hizmetlerimizle alakalı aldığımız ödüller var. Son olarak da, bu yıl aldığımız 'En Mükemmel Bayi' ödülü… Bu ödül için Fransa-Cannes'da 46 ülke ile yarıştık ve Türkiye'yi biz temsil ettik. Ödüllerimizin manevi desteği çok büyük…

SEKTÖRDE KAR MARJLARI OLDUKÇA DÜŞTÜ

Sektörümüz oldukça sıkıntılı bir süreçte... Kar marjları yüzde 1 seviyesine düştü. Daha çok boya kaporta hizmetlerinden para kazanır hale gelindi. Onun dışında sigorta hizmeti, aksesuar satışı gibi yan gelirlerle işi sürdürmeye çalışıyoruz. Emeğimizin karşılığını alamadığımızı biliyoruz. Bizde 84 kişi çalışıyor. Bir otomobil bayii için çok fazla çalışan var gibi görünüyor, ancak bu rakamdan daha az çalışanla kaliteli iş yapmanız da mümkün değil.

GENÇLERE TAVSİYEM; DÜRÜST OLUN…

Gençlere verebileceğim tavsiye; iyi bir evlilik yapmaları, aile hayatına çok önem vermeleri ve çalışkan olmalarıdır. Kendilerini iyi hissedecekleri, sevdikleri meslekleri yapsınlar. Bunu yaparken de dürüst olsunlar, doğru bildiklerinden şaşmasınlar. Benim inandığım çok güzel bir söz var. "İnsan ne yaparsa kendine yapar."





ORHAN ÇELİK

ORHAN KÖFTE YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Askerde de köfteciydim. Acemi birliğinden sonra beni Kara Kuvvetleri Komutanlığı’nın özel köftecisi olarak Ankara’ya gönderdiler.”

1967’de İnegöl’de doğdum. Balkan kökenliyim. Ailem Makedonya Üsküp’ten göçmüş. Daha eskilerin kökeni ise Karaman’a dayanıyor. 8 yaşımdayken, çarşıda İnegöl’ün en eski köftecisinde çalışmaya başladım. Bu arada eğitim hayatım da devam ediyordu. Yarım gün okula gidiyor, yarım gün ustamın yanında çalışıyordum. Babam İnegöl’ün en eski sandalyecisidir. Benim sülalem köftecidir. Zeynel Bey enîştem, amcam Nihat Bey, Köfteci Zeynel’in ortağı, Enver de halamın oğludur. Ama bu köftecilerin hepsinin ustası, benim yanında çalıştığım Mustafa Bes-

ler'dir. Babam ağaç işlerine, mobilya sandalye imalatına yönelmiş, bizi de köfte sektörüne kanalize etmiştir.

ÇOCUKKEN HAYALİM ÇOK BÜYÜK BİR KERESTECİ OLMAKTI

Çocukken babamın kereste fabrikasına gittiğimde hep, "Ben büyüyünce çok büyük bir kerestеci olacağım" derdim. Babam beni, 'eti senin kemiği benim' misali köfteci ustasına teslim etti. Ben de bu hayalimi, köftecilikte gerçekleştirmeye çalışıyorum. Henüz çok büyük bir köfteci olmadım, ancak bunun için çabalıyorum.

BABAM USTAMA, "SÖZÜNÜ DİNLEMEZSE KAFASINI GÖZÜNÜ PATLAT" DEDİ

Mehmet Besler, İnegöl'de bir çınar… O bizim için köftecilerin duayenidir. Babam da onun müşterisiydi. Beni onun yanına çalışmam için götürdüğünde, "Mustafa Ağabey, bu adamı sana getirdim. Eğer seni dinlemezse, sözünden çıkarsa kafasını gözünü patlatmazsan sana bir daha merhaba demem!" diyerek teslim etti. O zamanlar babamın yanında da, 40-45 kişi çalışıyordu. Şimdi ise çalışan elemanı şikayet edip azarladığımızda, babası gelip "Sen benim oğlumu nasıl azarlarsın" diyerek hesap sormaya kalkıyor.

ASKERDE DE KÖFTECİYDİM

Ben lise mezunuyum. Okulu bitirdikten sonra da ustamın yanında çalışmaya devam ettim. Toplam 13 yıl aralıksız çalıştıktan sonra askere gittim. Acemi birliğini Erzincan'da yaptım. Askerde de köfteciydim. Acemi birliğinden sonra beni, dağıtım iznine bile çıkarmadan Kara Kuvvetleri Komutanlığı'nın özel köftecisi olarak direkt Ankara'ya gönderdiler.

USTAMIN DÜKKANI DAR GELDİ, KENDİ DÜKKANIMI AÇTIM

Askerliği bitirdikten sonra ustamın yanına döndüm; ancak orası bana dar gelmeye başlamıştı. Çünkü temel eğitimimi iyi bir yerde almıştım ve Kara Kuvvetleri'nde paşalara, komutanlara, başbakanlara, cumhurbaşkanlarına hizmet ettim. Dolayısıyla o kalabalıktan sonra çarşıdaki dükkan bana çok küçük gelmeye başladı. Ustamın da iznini alarak, enişтem ve amcamın yeri olan Zeynel Köfte'de çalışmaya başladım. Dört yıl burada köftecilik yaptıktan sonra, yol üzerindeki bir dükkanı satın aldım ve yer sahibi ile 10 yıllık güzel bir ortaklığımız oldu. Ortaklıktan ayrıldıktan sonra mevcut yerimiz olan dükkanı açtım.

8 RESTORAN HİZMETTE, 8 YENİ ŞUBE YOLDA…

Şu an İnegöl'de ana yol üzerinde yaklaşık bin 500'er kişi kapasiteli, karşılıklı konumlanmış, iki ayrı restoranımız var. Öte yandan Bursa'da ikinci yerimizi açmaya hazırlanıyoruz. İzmir-Karşıyaka'da, Ankara-Bahçelievler'de birer şubemiz var. Antalya'daki mevcut yerimizi kapattık, Lara'da bir şube açmayı planlıyoruz. Türkiye'nin kalbi olan Afyon çatrağında da bir şubemiz hizmette… Önümüzdeki 5-6 ay için İstanbul'da 4-5 ayrı lokasyonda şubeleşmeye gidecek olup Ankara-Çukurambar'da bir şube açacağız. Halihazırda hizmette olan şubelerden 4'ü kendimizin, 4'ü de franchising. İstanbul'daki iki lokasyonda açılacak şubeler ise kendimizin olacak. Ankara'da yeni açacağımız şube de bize ait. Ekiplerimizi çoğaltabilirsek, tüm şubelerimizin kendi bünyemizde olmasını istiyorum.

BÜYÜYORUM ANCAK BİRAZ DA ÜRKÜYORUM

Şubeleri çoğaltmaya çalışırken, yani büyürken açıkçacı biraz ürkeğim. Çünkü en büyük sıkıntımız kalifiye eleman eksikliği. Hele bizim gibisini bulmak çok zor… Eleman iş başvurusu için geldiğinde, en baştan kaç saat çalışacağını soruyorsa, onu hiçbir şekilde kabul etmiyorum. "Bana ne iş verirsen yaparım" demek yerine, ne iş yapacaklarını, kaç saat çalışacaklarını ve kaç para alacaklarını sorguluyorlar. Bu, çok yanlış. Bizim zamanımızdaki gibi çıraklık, işçilik kalmadı. Şu an kendi restoranlarımda 137 kişi istihdam ediyoruz, şubelerle birlikte bu rakam



500'ü aşıyor. En büyük hedefim, bu lezzeti mümkün olduğu kadar geniş bir kitleye yaymak. Mersin'de, Kırklareli'nde oturan da bu lezzeti tadabilsin istiyorum. Bunun için de iyi bir ekip, iyi bir altyapı gerekiyor. Çok zor mu? Evet, zor. Ancak zoru başarmak da kolay. Sadece çok çalışmak gerekiyor.

ZİRVEDE DURMAK O KADAR ZOR Kİ…

İnegöl Köftesi'nin 110-115 yıllık bir tarihi var. Ayrıca İnegöl Köftesi'nin kökeni Balkanlardan geliyor. İlçede irili-ufaklı 70-75 civarında köfteci dükkanının olduğunu söylemek mümkün. Ancak şu da bilinmeli ki; İnegöl'deki merdiven altı üreticisi bile İnegöl Köftesi'ni hakkını vererek yapıyor. Çünkü İnegöllü gerçekten bu işe sevdalı… Her gittiğiniz köftecide gönül rahatlığıyla köftenizi yiyebilirsiniz. Biz, doğru lokasyonda yer almamız ve azimli çalışmamız nedeniyle pek çok üretici arasından sivrilmeyi başardık. Bunun sebebi; tüm Türkiye'ye ve yabancı turiste hitap edebiliyor olmamız. İyi bir noktadayım ve nerede olduğumun farkındayım. Ayrıca bunun farkında olmak zorundayım. Çünkü zirvede durmak o kadar zor ki… Mesela, müşterimin masasına yemek yerken sinek konsa biz sorumluyuz. Başı ağrısa, hapşırsa yine biz sorumluyuz. Nereden geldiğimiz belli, nerede durduğumuz belli.

İŞİM; ADETA BİR SEVGİLİ, BİR EVLAT VE EKMEK GİBİ

Başarımın sırrı; işimi çok seviyor olmam. Hiç nefes almadan, yılın 365 günü bu havayı koklayarak işimi yapıyorum. Gözlerimi köfteci dükkanında açtım, ömrümün sonuna kadar da bu işi yapmak istiyorum. Çocukluğumdan beri her aşamasında bulunduğum köfteciliği büyük bir heyecanla yapıyorum. İşimi deli gibi seviyorum. Müşterilerimin restoranımdan ayrılırkenki yüz ifadeleri benim için çok önemli. Eğer yüzleri asık ayrılıyorlarsa o gün kahroluyorum; eğer mutlu ayrılıyorlarsa benden huzurlusu yok. Benim için çok zor ancak bir o kadar da keyifli bir iş. Adeta bir sevgili, bir evlat ve ekmek gibi…

KÖFTECİ ORHAN, NEDEN BİR MC'DONALD'S OLMASIN

Hiç unutmuyorum; 15 yıl önce, daha ilk şubemizi açmışız. Abdurrahman Dilipak, 300 kişinin olduğu bir ortamda beni örnek göstererek "Neden bir Amerikalıyı, bir McDonald's'ı kabul etmişiz? Çocuklarımız kuyruk oluyor, haldır haldır hamburger alıyor. Neden bir Köfteci Orhan, bir McDonald's olmasın!" demişti. Bu sözler hala kulaklarımda çınlar. Çok geç kaldık… Ancak ülkemizde köftede iyi bir trend var. Köfteci Ramiz, Sultanahmet Köftecisi yaygınlaştı. İnegöl çok geride kaldı tabi… Ancak hiçbir şey için geç kalınmış değil. Hareket ettiğin gün, hareket başlamıştır. Kesinlikle geç kalmak diye bir şey yok, yeter ki vazgeçilmesin. İnsan vazgeçtiği an kaybeder.

OĞLUM DA BENİM YOLUMDAN GİTMEK İSTİYOR

Bir kızım, bir oğlum var. Oğlum bu işi çok seviyor. 10 yaşındayken yaz tatillerinde benim çalıştığım ustayla birlikte çalıştı. Üç yıl sonra da bir süre benim yanımda bulundu. Şu an ablası ile Beykent Üniversitesi'nde eğitim hayatını sürdürüyor. Oğlum uluslararası işletme okuyor, kızım da iç mimar olmayı hedefliyor. Oğlum da benim yolumdan gitmek istiyor, ancak okuyup da gelecek. Çünkü ben de üniversite okumayı istedim, fakat o günkü şartlarla günümüz şartları çok farklıydı. Aslında bunun için olanak vardı, ancak ben herhalde bu dünyaya çalışmaya geldim. Allah beni iyi ki böyle yaratmış.

FRANCHISING GÖRÜŞMELERİNİ BİZZAT YAPIYORUM

Franchising vermemizin öncelikli kriteri yer. Yer seçimine bizzat kendim karar veriyorum. Nitelikli lokasyonda olması, ulaşımı kolay, otoparkı bulunması gerekiyor. Ayrıca sigara yasağını dikkate aldığımızda, muhakkak bir açık alanının bulunması şartını arıyorum. Yeri kabul ettikten sonra bu işi yapabilecek bir işletmeci mi ona bakıyorum. Kişi ve lokasyon, kriterlerimize uyuyorsa, mimarlarımız kendi kurumsal kimliğimize uygun şekilde restoranı dekore ediyor. Hizmete açıldığında da köftesinden pul biberine, paket ambalajından kürdanına kadar her türlü ihtiyaç ve malzemeyi İnegöl merkezimizden gönderiyoruz. Hatta açılış öncesinde, orada çalışacak personeli 1 ay kadar mutfak ve servis eğitimlerine tabi tutuyoruz. Ayrıca, 5-6 ay kadar orada hizmet vermesi için kendi ustalarımızdan birini de görevlendiriyoruz. Sık sık da personel ve hizmet kontrolü yapıyoruz.

İLK YURTDIŞI ŞUBESİ BOSNA HERSEK'E…

Yurtdışına açılma hedefimiz de var. Bu doğrultuda, Bosna Hersek'te Saraybosna-Başçarşı'da görüştüğümüz bir ekip var. Bu bölgeye müthiş bir turist akını söz konusu. Her ülkeden ziyaretçi var. Sanırım Balkan kökenli olduğum için bu bölge beni ayrıca çekiyor. Dolayısıyla ilk yurtdışı yapılanmamızı Bosna Hersek'te planlıyoruz.

KENDİ BESİ ÇİFTLİĞİMİZİ DE KURUYORUZ

Etimizi İnegöl ve Yenişehir'de güvendiğimiz yerlerden alıyoruz. Öte yandan, kendi besi çiftliğimizi kurma çalışmalarına başladık. Şube sayımızdaki artış ve büyüme hedeflerimiz bu yatırımı mecbur kılıyor. Bunun için Yenişehir Ovası'ndan arazi satın aldık. Gelecek yıl faaliyete sokacağız. Şu anda günde 5 ton köfte satışı yapabilecek kapasiteye sahibiz. Fakat kendi besihanemizi kurduğumuzda hem maliyetleri düşürecek hem de daha rahat üretim yapabilir konuma geleceğiz.

YANLIŞ YAPARSAM SADECE KENDİMİ KANDIRIRIM

Bizim sektör bazen, olumsuz durumlarla da kamuoyunun gündemine gelebiliyor. Bu noktada köfteye katılan maddeler çok büyük önem arz ediyor. Ben bunca yıldır, iyi beslenmiş, hastalıksız bir hayvanı köfteye çevirebiliyor ve müşterimin önüne gönül rahatlığıyla koyabiliyorsam ne mutlu bana. 3-5 lira fazla kazanacağım diyerek, köftemin içine onu-bunu katarsam önce kendi bedenime, sonra çevreme ve topluma yanlış yapmış olurum. Yanlış yapmaya gerek

yok ki… Ben başka malzemelerle köftemi çoğaltırsam bunun hayrını zaten görmem. Yalnızca kendimi kandırmış olurum. İnsan kendinin beğenmediğini hangi sıfatla başkasına yedirebilir? Benim midem bunu kabul etmez. Kimsenin midesi bunu kabul etmesin.

ERTELENMİŞ BİR OTEL YATIRIMIM VAR

Uzun vadede turizm sektörüne yönelik bir otel projesi hayata geçirme hedefim var. Ben dünyaya hizmet etmeye gelmişim. Bu manada benim kişiliğime en yakın sektör, köftecilikten sonra otelcilik. Bununla ilgili daha önce proje çizimleri yaptırmıştım, şimdilik erteledim. Lokasyon olarak da Akdeniz'i planlıyorum. Fakat önce mevcut sektörümle alakalı gerekli yatırımları tamamlamak istiyorum. Önceliğim besihane yatırımı…

STK'LARDA DA GÖREV YAPTIM

Sivil toplum örgütleri ve derneklerde mümkün olduğunca yer almaya çalışıyorum. İnegöl Ticaret ve Sanayi Odası'nda dört dönemdir görev alıyorum. İnegölspor'da 11 yıl yöneticilik yaptım. RUMELİSİAD ve İNSİAD'da üyeliğim var. Son yıllarda tamamen yaptığım işe odaklandım, eforumun tümünü işime harcıyorum.

GENÇLERE VE ÖNCELİKLE KENDİ EVLATLARIMA TAVSİYEMDİR

Bir işi severek yapmıyorsan, yapma, başlama! Evet, sanal dünya da lazım. İnternet şu an virüs oldu hepimizde. Beynimize değil, vücudumuza girdi. Telefonlar müthiş kolaylık, ancak bunu boş kullanmayın. Elimizin altındaki bu fırsatı işimiz, kariyerimiz, başarımız için kullanalım. İşinize gülerek, sevinerek gidin. Eğer severek başlarsanız, önünüzde sizi bekleyen nice güzellikler var. Ben ustalarımı, büyüklerimi çok dinledim, bunun da faydasını hep gördüm. İnşallah kendi çocuklarım da beni dinler ve güzel yaşam sürerler.











ORHAN İĞREK

İĞREK MAKİNE YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“2015’in ikinci yarısında Ar-Ge merkezimizi kuracağız. Bu, bizim milli ekonomi ve cari açığı önleme adına görevimiz, misyonumuz, vizyonumuz…”

10 Ekim 1951 tarihinde Bursa’da dünyaya geldim. Bu şehirde doğup, büyümekten ve bu şehre hizmetten hep mutlu oldum. 1969 yılında Bursa Erkek Lisesi’nden mezun oldum. Bir yıl kadar İstanbul Teknik Üniversitesi’nde Metalurji tahsili yaptım. O dönem bir fırsat doğdu ve Almanya’da metalurji ve madencilik ağırlıklı eğitim veren Clausthal Teknik Üniversitesi’ne gittim. Orada temel mühendislik eğitimi aldıktan sonra mesleki yönden uzmanlık şansımı artıracağım, mesleki derslerin verildiği Berlin Teknik Üniversi-

tesi'ne geçtim. Bu geçiş hayatımın dönüm noktası oldu. Berlin Teknik Üniversitesi'nde 1974 yılında Yüksek Mühendislik Bölümü'nde eğitim aldım. 1979'da oradaki eğitimimi tamamladım. Bu süreçte 16 ay kadar, Leopard tankının geliştirilmesiyle ilgili olarak yüksek mühendislik master tezimi hazırladım. Bu çalışma benim, savunma sanayine dönük çeliklerin uzmanı olmamı sağladı.

MEZUNİYETTEN SONRA TEREDDÜTSÜZ AİLE ŞİRKETİME DÖNDÜM

Tahsil esnasında "Acaba bir yıl kadar mesleki tecrübemi Alman sanayinde mi geliştirsem?" diye düşündüğüm oldu. Fakat Türkiye'ye dönmekle en doğru kararı verdim. Mezun olduktan yarım saat sonra kendimi uçakta buldum. Yani aile şirketimize dönmek için hiç tereddüt etmedim. İş tecrübemi, o dönemler zor ekonomik şartları olan kendi ülkemde edindim. Zaten o dönemler Berlin'de kalsaydım bazı şeyler daha zor olurdu. Mesela, Türkiye ekonomisinin kırılma noktası olan 24 Ocak kararlarının yaşandığı, ekonomik maceraların olduğu yıllardı, o dönemler. Bu süreçte Türkiye'de olmakla ülkemizin şartlarını da öğrendim. Ancak özellikle teknolojik gelişmeler hususunda Batı ile ilişkilerimi hiç kesmedim.

Ailemizin Alman sanayine olan yakınlığı benim de Alman sanayi ekolünü öğrenmeme sebebi oldu. Amcam Kemal İğrek, Almanya Hagen Teknik Üniversitesi'nde mühendislik tahsili yaptı. Benim Almanca ve fen derslerini öğrenmeme kendisinin yardımı oldu. Amcamın 1958'de Almanya'dan getirdiği bir oyuncak Mercedes otomobil, beni buralara kadar getirdi dersem mübalağa etmiş olmam. Teknolojiye aşinalığımız ve gelişime olan merakımızda bu oyuncak arabanın payı büyüktür. Küçük metal arabadaki, o güne kadar görmediğim kalite ve detay beni o günlerde, tekniğin merkezine mıknatıs gibi çekmiştir.

ÜRETİM HAYATIMIZ VE BAKIRCILAR ÇARŞISI…

Babam 1935-45 yıllarında Bakırcılar Çarşısı'nda, o günün ipeğinin önemli olduğu mensucat-tekstil sektörünün makinelerini yapan bir firmanın işçisi-kalfası-ustasıydı. 1946 yılında ustasının yardımıyla kendi atölyesini kurmuş. Dolayısıyla gelecek yıl Türk sanayisindeki faaliyetimizde 70. yılımıza ulaşacağız. Tekstil makinelerine bronz dökümü ile başladığımız imalat serüvenimizi, yine tekstilin 5-6 mm. kalınlığındaki kumaşa desen veren armürlerinin dökümü ile devam etmiştik. Bu faaliyet ile dökümde demir metalurji alanına girmiş olduk. Ardından 30 yıl kadar marangoz makinesi imalatı yaptık. Böylece döküm, makine fabrikasını doğurmuş oldu.

USTASI BABAMA DÜKKAN AÇMIŞ

Kısaca Türkiye'nin sanayi tarihinden ve o dönemin iş ahlakından da bahsetmek isterim. 1940'lı yıllarda Bakırcılar Çarşısı'ndaki dükkanda, babamın ustası Ali Efendi varmış. O dönemde usta-çırak-kalfa ilişkileri çok önemli. Ali Efendi'nin nüfus kağıdında soyadı yokmuş. Atatürk, Ali Efendi'ye Cumhuriyet ile birlikte Soyadı Kanunu ile 'Tunçkıran' soy ismini vermiş. Bu soyadını tercih etmesinin sebebi ise, bronz eritmesiymiş. Yani bronz o dönemler tunç ile eşdeğer alaşım… Tunçkıran, ilk sanayicilerden birine verilen, sanayiyi algılatan özel bir soyisim. Babam onun kalfası olarak askerden dönüp ustasının elini öpmeye gider, fakat bunun, hayatının dönüm noktası olduğunu bilemez. Ustası, kendi dükkanının yan tarafını babam için kiraladığını söyler. "İçine 300 kilo bronz hurdası ve 200 kilo kok kömürü koydum. Tahir Efendi'nin ipek koza istim makinesine siparişi var. Git o siparişi sen al" demiş. Babam bu güzel hatırayı her zaman gözü yaşlı anlatırdı. Bir babanın oğluna yapabileceği güzelliği ustası yapmış. Babam "Kendi işime başladıktan sonra, iki yıl içinde





üç tane yeşil binliğim oldu" derdi. Üç tane bin lirayla Bursa'daki her evi almanız o dönem mümkündü. Onun için de ustasını hep hayırla yad ederdi.

İĞREK MAKİNE, BURSA OSB'DEKİ İLK FABRİKALARDAN

1940'lı yıllarda Bakırcılar Çarşısı'nda başlayan üretimimiz 1950-1955'li yıllarda bugünkü Almira Hotel'in olduğu alanda devam etti. Burada 500 metrekarelik bir alanda üretim yapıyorduk. 1972 yılında da Organize Sanayi Bölgesi'ne taşındık. Beş bin metrekarelik fabrikamız, OSB'de kurulan ilk şirketlerdendir. Bu sayede Bursa'nın, Türkiye'nin tüm ahşap makinelerini üreten şehri olmasında payımız vardır. Yani Bursa'nın sanayide bu hale gelmesinde otomotivden evvel marangoz makineleri başlangıçtır, adeta 'okul' görevi üstlenmiştir.

İKİNCİ BÜYÜK ADIMIMIZ, DÖKÜM İMALATINA BAŞLAMAK OLDU

1990'lı yıllarda döküm sektöründe ayda 500 ton kapasiteye ulaşmıştık. Bu da bizi otomobil sektörünün karoser kalıplarının dökümüne yöneltti. Marangoz makineleri imalatından otomotiv sektörüne yönelmemiz, attığımız ikinci doğru adım oldu. İlk zamanlar ayda 35 adet marangoz makinesi imalatı ile dökümhane, konstrüksiyon ve işleme-montaj bölümleri olan bir tesis iken, üç yıl içinde faaliyetimizi metalurji ağırlıklı, elektrikle eriten, vasıflı çelik üreten hale dönüştürdük. 50 kilogramlık elektrikli ergitme yapabilen indüksiyon ocağını, mühendislik tahsili yaptığım Clausthal Teknik Üniversitesi'nden getirdik. O ocakta doktora çalışmaları yapılıyordu. Tahsilimi Almanya'da tamamlamamın, ticari hayattaki ilk avantajı bu olmuştu. Bu küçük ergitme ocağı bugün ayda 200 ton eriten sistemin anasıdır.

MERİNOS FABRİKALARINA ÜÇ TONLUK IZGARA YAPTIK

50 kilogramlık bir ocak ile ilk siparişimiz Merinos Tekstil Tesisleri'nin, Atatürk devrinde alınmış ve buhar üreten Alman malı kömür kazanının üç tonluk ızgaralarını dökmek oldu. Şu hatıramı da paylaşmak isterim: Merinos yetkililerine, "Bana lütfen, Atatürk'ün ızgarasının numunesini verir misiniz?" demiştim. Merinos teknik yetkilileri beni anlamadı. Çünkü içeride Merinos'un pik dökümhanesi vardı. Atatürk'ün aldığı, getirttiği iki fırından birisi kapatılıp, soğutuluyordu; içerdeki klasik pik dökümden ızgara döşeniyordu. 6 ay sonra o ızgaralar kanser olup yani oksitlenip, eriyordu. Onu kapatıyorlar, diğer ocağı açıyorlardı. Sistem sorunlu işliyor ve yüzde 50 verimlilikle çalışıyordu. 20 kişilik bir dökümhane ekibi, ömrünü ızgara dökmekle geçiriyordu. Kimse bunu anlamadı. Ama biz biliyorduk ki ısıya dayanıklı malzeme metalürjisinde en az yüzde 13 krom kullanılıyor. Zorlukla yarım erimiş bir ızgara bulunup, analiz için bize geldi. O ızgaraların yüzde 13 krom olduğunu beklediğim üzere gördüm. Bunu doğruca Merinos yetkililerine ilettim. Ertesi gün bana benzeri analizden daha farklı bir fiyattan yapmama müsaade ettiler. Ondan sonra da Merinos'taki dökümhane kapandı. Çünkü ızgaralar erimedi. Bu 50 kiloluk ocak ile gece-gündüz eriterek, toplam 3 tonluk ızgarayı yaptık. Bu bizi sevindirmişti, çünkü ben artık metalürji mühendisliği yapmaya başlamıştım. Arkasından 80, 100, 500 kilo, 1 ton ve 4 tonluk Almanya'nın eski ocaklarıyla metalürji imkanlarımızı ve ergitme kapasitemizi artırdık. Bugün çok şükür 15000 Kw. ergitme gücü ile 60-70 ton/adetlik büyük parçalar dökebiliyoruz.

ÖZEL SEKTÖRDE REKOR KIRIYORUZ

1980'li yıllarda tesislerimizi hep kullanılmış olarak alabildiğimizden dolayı işimiz hep tamiratla geçti ama Almanya ile olan









iyi diyalogumuzun yoğunluğundan şanslı bir şekilde geliştik. O günlerde paramızın yetmeyeceği yeni ocakların yerine eskilerini alıp tamir edip kullandık. Almanya'ya ihracata erken başlamamız ve sabırla mücadelemizden dolayı bugün geldiğimiz konumu iftiharla anlatabiliyoruz. Bugün gururla söyleyebiliyorum ki; 90'lı senelerden itibaren ergitme ocaklarımız Amerika'dan geliyor. Şu an 15 bin kilowat ergitme kapasitemiz var ki bu, Türkiye'nin özel sektör dökümhaneleri içinde bir rekordur. Türkiye'de özel sektörde iyi bir yerdeyiz.

MAKİNE SEKTÖRÜNDE TÜRKİYE'DE OLMAYAN HAZIRLIKLAR İÇİNDEYİZ

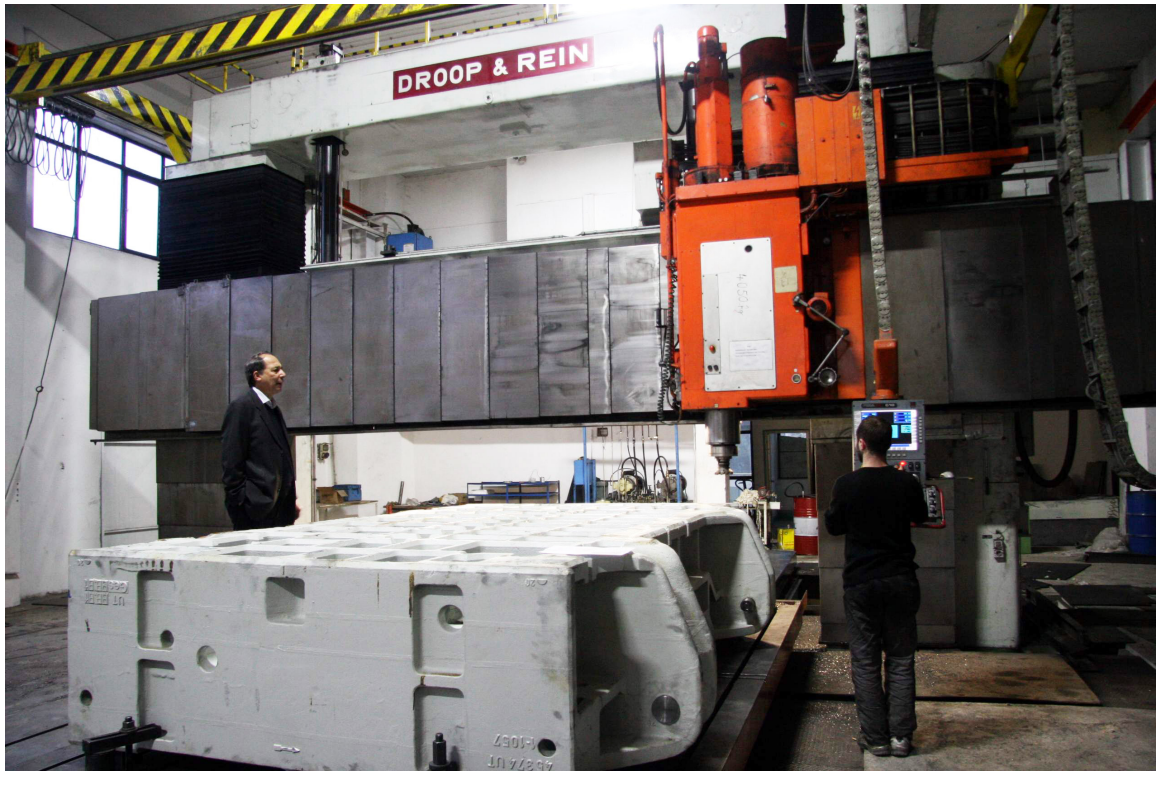
Şu anda dökümhanemiz ile tekstil, makine, otomotiv, rüzgar enerjisi, savunma sanayi ve çimento sektörüne ağırlıklı 20 bin ton/yıl kapasiteli üretim yapmaktayız. Makine sektöründe son 3-4 yıldır, büyük boy CNC-kumandalı takım tezgahlarını dünyaya satmak için çalışmaktayız.

LÜKS ARABALARIN KALIPLARINI YÜZDE 100 YAPABİLİYORUZ

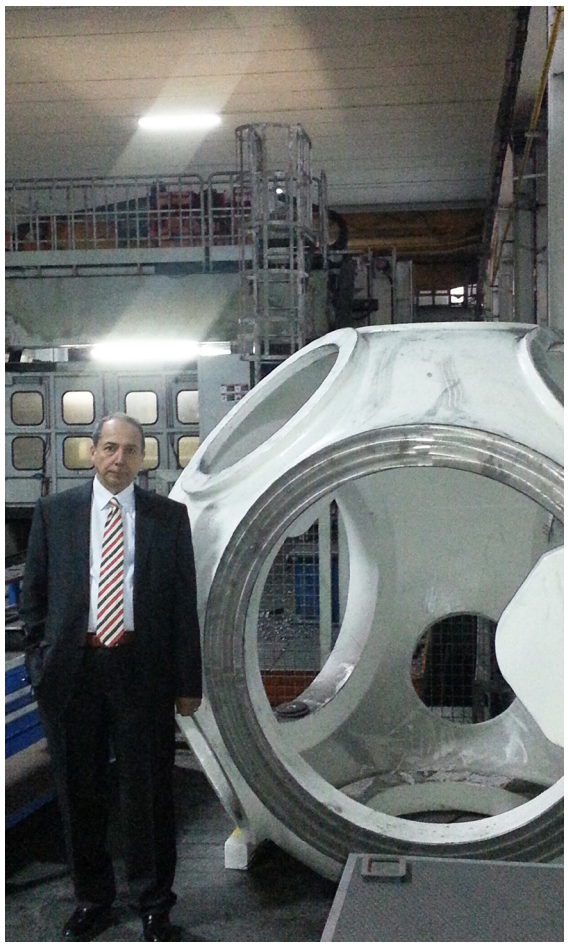
1990 yılında ayda 500 ton döküm kapasitesine ulaşmıştık. Bu da bizi otomotiv sektörünün karoseri kalıplarının dökümüne yöneltti. Aylık kapasitemizin bin tonunu otomobil sektörüne yönlendiriyoruz. Portföyümüzde Renault, BMW, Mercedes gibi markaların yanı sıra Ferrari, Bentley, Mclaren gibi lüks arabalar da var ve örneğin Ferrari'nin Stratejik Partneri olmak bizi gururlandırıyor. Kısa süre önce de Rolls- Royce'dan kalıp programları gelmeye başladı.

KAROSERİ KALIP DÜNYASINDA AVRUPA'NIN TEK ENTEGRE TESİSİYİZ

Müşterilerimiz genellikle, Avrupalı otomobil markaları ve Bursa ile Ege bölgesindeki kalıp fabrikalarıdır. Karoseri kalıp dünyasında Avrupa'nın tek entegre tesisiyiz. Model







döküm işleme kapasitesinde en yüksek kapasiteye sahibiz. Audi Ingolstadt'dan, Munich BMW'den, Wolfsburg-Volkswagen karoser kalıp dataları özel bir şifreyle bizim konstrüksiyon bölümüne gelir, modellerini bitiririz. Modelhanemizin kapasitesi 8 yüksek hız frezesi, en küçüğü boy olarak 6 metredir ki bu sanırım Avrupa'nın en büyük kapasitesi. Bir haftadan kısa bir sürede yaptığımız modeller dökümhaneye iner ve yine bir hafta içinde dökülür, sevk edilebilir hale getirilir. Model döküm işleme entegrasyonumuz erken teslim sağlar. Yani bize data ile gelen bir resim, freze ile yarı işlenmiş, hatta 1 mm. işleme pasosu bırakılmış, yüzde 90 mamul malzeme olarak 2-3 haftada ihraç edilir.

MİLLİ EKONOMİ ADINA BİR GÖREV KABUL ETTİK

Metalürji dünyasındaki bu esnekliğimiz ile 1955'li yıllardan beridir makine sektöründe bulunuyoruz. Makine sektöründeki bu yönelişi ben ve kardeşim Kamil İğrek, milli ekonomi adına bir görev kabul ettik. Bu hedefle konstrüksiyon bölümümüzü genişlettik. 400- 500 bin dolardan başlayan ve çoğunlukla Asya'dan gelen takım tezgahları ülkemizin milyarlarca dolarını yuttuğu için üzerimize düşen görevi yerine getirmek için çalışıyoruz.

2015'TE YENİ ÜRÜNLE AVRUPA PAZARINDAYIZ

Takım tezgahları konusuna freze ile başladık. Şu anda, 4 metre çapında dik tornamız konstrüksiyon masasından çıktı ve inşallah 2015 yılı teknolojisinde Avrupalı rakiplerinden fazlalıkları olan bir makine olarak piyasada yerini alacak. Böylece 5 makinelik ürün gamımıza yenisini ekleyerek, sadece Asya ithalatını kısmen durdurmak değil, Avrupa'ya makine satma hedefimizi de gerçekleştireceğiz. 2015'te yeni ürünümüzle Avrupa pazarında olacağız. CNC kumandalı takım tezgahları satarak, Türk ekonomisine çift yönlü katkı sağlayacağız.

2016'DA MUSTAFAKEMALPAŞA'DA DA ÜRETİM YAPACAĞIZ

Halihazırda Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nin en eski firmalarından biri olarak 30 bin metrekarelik kapalı alanda faaliyet gösteriyoruz. 2016 yılında Mustafakemalpaşa Organize Sanayi Bölgesi'nde de üretime başlayarak, imalat alanlarımızı genişleteceğiz. Bursa merkezimiz olacak. Oradaki Ar-Ge merkezimizde geliştirilmiş ürünlerle de milli ekonomiye desteğe devam edeceğiz.

ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞBİRLİĞİNİ BİZ BAŞARIYORUZ

Devletimiz son 5 yıldır, üniversite-sanayi işbirliğinde kapıları açtı. TÜBİTAK, Ekonomi Bakanlığı ve Sanayi Bakanlığı ile çok rahat diyaloglar kurabilir olduk. Bu vesileyle üniversite ile işbirliği yapan ilk Türk firmalarından biriyiz. 2000'li yılların başında Yıldız Teknik Üniversitesi ile Türkiye'nin ilk rüzgar enerjisi sektöründe kullanılan kanatların bağlandığı 1 megavatlık kanat göbeği dökümünü gerçekleştirdik. Uluslararası sertifikalarını da aldık. Çok özel bir malzeme ile -40 ve +40 dereceye kadar dayanıklı dökümdür bunlar. Şu anda da milli rüzgar enerji sistemlerinin (MİLRES) tüm metal ürünleri firmamızdan teslim edildi. İnşallah Türkiye'nin ilk milli rüzgar enerji santralini birkaç ay sonra kamuoyu gözlemleyecek.

KONSTRÜKSİYON TASARIMINDA ÖNEMLİ BİR KONUMA SAHİBİZ

Son zamanlarda orta gelir tuzağı denilen 10 bin dolar civarındaki milli geliri aşmak konusunda kendimizi sorumlu sanayicilerden biri olarak görüyoruz. Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'ndaki sektör konseyleri ile kümelenmeler konseptinde eliminizden geldiğince var olmaya çalışıyoruz. Geleceğe dönük; metalürjideki becerilerimiz ve kapasitemiz dolayısıyla 2 bin kilowattlık Temel Reis'in deniz motorundan başlayan ve 160 tonluk gemi motoruna kadar üretim yapmalıyız. Buna paralel olarak, uçak motorunun çok özel malzemelerinin üretilmesi ve takım tezgahları bölümümüzde işlenmesi çerçevesinde motor, türbün, savunma ve havacılık sektörünün yarı mamul ürünlere yoğun olarak çalışıyoruz. Üniversitelerimizle, Avrupa'daki bürolarımız ve Bursa'daki konstrüksiyon bölümümüzde çağdaş teknoloji uygulamalarını kovalamaktayız.

2015'TE AR-GE MERKEZİMİZİ KURACAĞIZ

2015'in ikinci yarısında Ar-Ge merkezimizi de kuracağız. İki yıldır her türlü altyapıyı hazırladık. Bu bizim milli ekonomi ve cari açığı önleme adına mili görevimiz, misyonumuz, vizyonumuzdur. Bu arada vasıflı çelik dünyasına olan yatırımlarımız devam edecek. Bu şekilde takım çelikleri gibi kalıp sektörünün özel malzemelerin ithalatında da kalkan görevi yapmayı hedefliyoruz. Fakat asıl hayal ettiğimiz mesele, her sene milyarlarca dolarımızın gittiği takım tezgahları konusunda şu an ulaştığımız çağdaş teknolojiyle en az 16 metre boy olan ağır sanayi makineleri üretimi yapmak. Bu yöndeki birikimimizi göstermek istiyoruz.

HAYALİM; CUMHURDAN CUMHURBAŞKANINA MAKAM ARACI ÜRETMEK

Bugünkü kapasitemizi 2,5-3 ayda bir otomobil karoseri yapabilmek üzere kullanabiliriz. Bu çalışmayla yerli otomobile katkı koymak istiyoruz. Şahsi rüyam; çatı kuruluş olan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin desteğiyle "Cumhurbaşkanına, Cumhurdan makam otomobili" diye bir proje gerçekleştirmektir. Bu birazcık ticari beklentiler bahanesini aşan bir sistem. "Yaparsın

ancak şu kadar sayıda yapmazsan ekonomik olmaz" diyen ithal araba dünyasının engelini aşmanın bir yoludur. Çünkü biz Bentley, Mclaren, Jaguar karoseri kalıplarını defalarca yaptığımız için bu konuda cesaretimiz var.

Aslında yerli otomobil konusu, deyim yerindeyse helva yapmak gibi. Bu konuda Bursamız bir aşka gelirse, tasarım çok kolay. Bursalı yapar. Kalıpları biz 3 ayda dökeriz. Coşkunöz, Beyçelik, Ermetal ve diğerleri de katılır. Denemelerini yapar, ölçer, puntolarız. Yani biz bunları biliyoruz. Mesele; hayalleri zorlamak…

ÜÇÜNCÜ NESİL DE ARAMIZDA…

2007 yılında Bursa'nın metalürji ve makine sektöründe üstatlarından olan babamız Osman İğrek'i kaybettik. Kardeşim ile ben ikinci nesiliz. Üçüncü nesilden elektronik mühendisi olarak, oğlum Fatih İğrek ve Boğaziçi Üniversitesi masteri yapan kızım Fulya İğrek bünyemize katıldı. 2008'de kardeşimin kızı Merve İğrek, işletmeci olarak aramıza katıldı. Kardeşimin iki oğlu da makine tahsili yapmaktalar, yakın zamanda onlar da aramıza katılacak. Üçüncü neslin de desteğiyle inşallah 100. yılı kutlamak nasip olacak.

GENÇLER İYİMSER OLSUN VE SORUMLULUKTAN KAÇMASIN

Çocuklarıma ve ekibime her zaman, iyimser olmalarını tavsiye ederim. Sorumluluktan kaçmamayı, eldeki enstrümanları kullanarak milli görevleri yüklenmeleri gerektiğini anlatırım. Bir diğer tavsiyem de, İngilizce başta olmak üzere mutlaka yabancı dil öğrenmeleri gerektiği yönünde olur. Benim kazandığım 10 liranın 6 lirası Almanca, 4 lirası da Metalurji Mühendisliği'ndendir. Ayrıca gençlere şiddetle, üçüncü lisan olarak da Rusça öğrenmelerini tavsiye ediyorum.





OSMAN AKIN

LİTERA BİLİŞİM GENEL MÜDÜRÜ

“İlk hedefimi gerçekleştirdim. İkinci hedefim; Litera’yı dünya çapında bilinen, tanınan bir Ar-Ge şirketi yapmak.”

20 Haziran 1967’de Yıldırım Mahallesi’nde tek katlı bir evde doğdum. Yavuz ve Mürvet Akın’ın ilk çocuğuyum. İlköğretimi Yıldırım İlkokulu, ortaokul ve lise eğitimini ise Atatürk Lisesi’nde tamamladım. 1984 yılında hayalim olan elektronik mühendisliği bölümünü kazandım.

İlk bilgisayarıma 1985 yılında sahip oldum. Commodore 64 marka ve modeline sahiptim. 1987 yılında üniversite bitirme tezinde 360 bps hızında çalışan bir modem tasarladım. 1988 yılında Uludağ Üniversitesi Elektronik Mühendisliği Bölümü’nü ikincilikle bitirdim. Aynı üniversitede Yüksek Frekans ve Mikrodalga Anabilim Dalı’nda yüksek lisans yaptım. 1994 yılı sonuna kadar Uludağ Üniversitesi Mikrodalga ve Haberleşme Anabilim Dalı’nda araştırma ve öğretim görevlisi olarak çalıştım, aynı zamanda doktora öğrenimime devam ettim. Fakat doktora çalışmama, ticari hayata geçmem nedeniyle tez



aşamasında ara verdim. 2011 yılında doktora tezine tekrar başladım. 1995 yılına kadar çok sayıda bilimsel araştırma yaptım ve bu çalışmaları ulusal-uluslararası kongrelerde sundum.

AGB ŞİRKETİ İLE TİCARİ HAYATIMA BAŞLADIM

Üniversiteden mezun olduktan bir ay sonra endüstriyel elektronik alanında üretim yapan MEES şirketinde mühendis olarak iş yaşamına başladım ve 1989 yılının Mayıs ayına kadar bu şirkette çalıştım. 1989 yılı Mayıs ayında Uludağ Üniversitesi Mühendislik Fakültesi'nin araştırma görevlisi sınavını kazanarak, üniversitede akademik iş yaşamına adım attım. 1994 yılı sonunda üniversitedeki görevimden istifa ederek, bilgisayar ve elektronik alanlarında faaliyet gösteren AGB Elektronik şirketinde ticari hayata başladım. AGB'yi kısa bir süre içinde teknoloji alanında üretim, ithalat ve ihracat yapan bir şirket haline getirdik.

TEKNOLOJİX İLE BÜYÜK BİR AŞAMA KATETTİK

2002 yılında Teknolojix'i kurdum ve beş yıl içinde Türkiye'nin 27 ilinde 47 mağaza ile hizmet veren bir perakende zincir haline getirdim. Türkiye'nin İlk ISO 9001 Kalite Belgeli teknoloji perakendecisi olan Teknolojix çeşitli ödüller de aldı. 2006 yılında Capital, Miiliyet ve Finansbank tarafından düzenlenen Anadolu Markaları yarışmasında birinci olduk.

ERNST AND YOUNG'UN KİTABINDA HAYAT ÖYKÜME YER VERİLDİ

2005 yılında Bursa'da 'En Başarılı Erkek Girişimci' ödülünü aldım. Yine Ernst and Young tarafından düzenlenen '2006 yılı Dünya Yılın Girişimcisi' yarışmasında da ilk 5 finalist içindeydim. Ernst And Young, 2009 yılında başarılı girişimcilerin hayat hikayelerini anlattığı 'Bu Kadar Zor Olacağını Bilmiyorduk' adlı bir kitap yayınladı. Bu kitapta da hayat hikayeme yer verildi. 2011 yılı Nisan ayına kadar Sönmez Holding bünyesindeki Teknoloji ve Medya Grubu şirketlerinin Yönetim Kurulu ve CEO'su olarak görev yaptım. Eylül 2011'de, 25 yıldır bilişim sektöründe faaliyet gösteren Litera Grup şirketlerinin yüzde 50 hissedarı ve genel müdürü oldum. Halen aynı görevime devam ediyorum.

YENİ TEKNOLOJİLERE YELKEN AÇTIK

Litera; 21. yüzyıl anlayışıyla çalışan ve bilişim sektörüne yazılım üreten bir firma. 50'nin üzerinde ana çalışanı var ve bunun 20'den fazlası AR-GE mühendisi. Kamuya, özellikle de yerel yönetimlere proje üreten bir şirketiz. Bir belediyenin A'dan Z'ye tüm otomasyonunu yapıyoruz. Ayrıca bulut teknolojileri üzerine yazılım üretiyoruz. Üç yıl içinde ciddi bir dönüşüm yaptık ve yeni teknolojilere doğru yelken açtık.

TÜRKCELL'İ GERİDE BIRAKTIK

30 Avrupa ülkesinin yer aldığı ve bilişim dünyasının en prestijli ödüllerinden olan EURO CLOUD'2014'ün Türkiye finalinde şirketimiz Litera Bilişim, kamu kategorisinde TÜBİTAK ve KOSGEB destekli olarak geliştirdiği belediyelere yönelik 'TERACloud' projesiyle birincilik ödülüne layık görüldü. Bu yarışmada Diyanet İşleri Başkanlığı ikincilik, Turkcell ise üçüncülük ödülü aldı.

Şirketimiz 30 Avrupa ülkesinin birincilerinin katıldığı ve Lüksemburg'da düzenlenen yarışmada ülkemizi temsil etti. İngiltere, Almanya, Macaristan gibi ülkelerle birlikte ilk 6 içinde yer aldık. Bu, bizim için önemli bir başarıydı.

Eylül 2014'te İstanbul'da düzenlenen ödül törenine EuroCloud Başkanı Bernd Becker, Bilgi ve İletişim Teknolojileri Kurumu (BTK) Başkanı Dr. Tayfun Acarer'in yanı sıra Microsoft, HP, Vodafone, Intel gibi dünyanın önde gelen teknoloji şirketlerinin Genel Müdür veya CEO'ları da törene katıldı. Şirketimiz ödülünü HP Genel Müdürü

Güngör Kaymak'ın elinden aldı. Litera olarak 28 yıldır bilişim sektöründe elde ettiğimiz ödüllere 2013 ve 2014'te son derece değerli yeni ödüller ekledik. BİSİAD Bilişim Ödülleri'nde 'En Başarılı Kamu Uygulaması' ödülü, TOBB tarafından '2013 Yılı En Hızlı Büyüyen 100 Türk Şirketi' ödülü, HP tarafından 'Anadolu'da Fark Yaratanlar' ödülü alırken, şirketimiz tarafından geliştirilen uygulamalarla Konya Selçuklu Belediyesi, Ulaştırma Bakanlığı ve TBD tarafından düzenlenen 'Bilişimin Yıldızları' ödül töreninde, E-Belediye uygulaması ile iki kategoride birincilik kazandık. Yerli yazılım sanayimiz adına mutluluk ve gurur veren bu ödülü almamızda AR-GE mühendislerimiz ve ekip arkadaşlarımızla birlikte kuşkusuz ki birlikte çalıştığımız kişi ve kurumların da bu uygulamalardaki katkıları son derece önemlidir.

TEKNOLOJİ PERAKENDECİLİĞİNDE YAPACAK BİR ŞEY KALMAMIŞTI

Litera'yı temelde bir Ar-Ge, bilişim şirketi olarak tanımlayabiliriz. Yaşamımız yeni projeler, teknolojiler üretmekle geçiyor. İnsan hayatını kolaylaştıran projeler üretiyoruz. Örneğin; akıllı kentler konusu… Hepimiz kentlerde daha rahat yaşamak istiyoruz. Biz bunun için çalışıyoruz ve Türkiye'de bu anlamda çalışan çok az firma var. Teknoloji perakendeciliğinden bu tarafa geçmenin nedeni şu: Ben elektronik mühendisiyim. Perakendecilik; benim başladığım dönemde büyük bir pazardı, ancak son dönemde büyük sermayenin adeta oyun alanı haline geldi. 'Büyük balık küçüğünü yuttu' ve pazarda sadece 5 tane firma kaldı. Dolayısıyla bu alanda benim yeni bir başarı hikayesi yazabilme şansım yoktu. Sektörde karlılık düşmüş, katma değer bitmişti. Bir yerde bırakmak lazımdı. Kendi açımdan doğru olanı yaptım.

40 YAŞINDAN SONRA AKADEMİK KARİYERİMİ DE TAMAMLAYACAĞIM

Dünyada en fazla katma değerli iki sektör var. Biri bilişim, diğeri nanoteknoloji. Ben bilişim tarafındayım. Üzerinde çalıştığımız konu; yazılım sanayisi ve özelinde akıllı kentler konusu… 21. yüzyılda 'smart city' ya da 'next city' dediğimiz konu yabancı firmaların da üzerinde en çok çalıştığı konu… Bu arada, ara verdiğim doktora tezime 'akıllı kentler' konusuyla yeniden başladım. Dolayısıyla 40 yaşından sonra akademik kariyerimi de tamamlamış olacağım.

AKILLI KENTLER İNSAN HAYATINI KOLAYLAŞTIRACAK

Kentlerimizde iki yaşam var. Fiziksel ve dijital yaşam… Herkesin iki profili var. Biri gerçek, diğeri sanal kimliğimiz… Akıllı kentlerde insanların her türlü imkana daha kolay ulaşımı, daha kolay yaşamı, temiz kentler, ekolojik kentler gibi özellikleri yönetecek bir omurgaya ihtiyacı var. O da teknoloji… İnsanlar artık sabah 8, akşam 17 saatleri arasında çalışan bir belediye istemiyor. 7/24 çalışacak bir belediye istiyor. Yani; cep telefonundan, web'den ya da sosyal paylaşım platformu üzerinden belediyeye, ilgili kuruma ulaşmak istiyor. Vergisini de bu şekilde ödemek istiyor. Akıllı kentlerde hedef; evine gelen içme suyunun temizliğinden ambulans hizmetine, tiyatrodan vergi ödemeye akla gelebilecek her şeyi daha kolay, ulaşılabilir hale getirmek.

AKILLI NESNELER İNSAN ADINA KARAR VERECEK

Artık 'Things of internet' dediğimiz nesnelerin interneti kavramı konuşulmaya başladı. Bu daha duyulmadık bir kavram. Yeni dünyada önümüzdeki 5-10 yıl bununla muhatap olacağız. Yaşamımızda kullandığımız nesneleri internete bağlayacağız. Gözlüğün internete bağlı olacak. Sen beni gördüğünde "Osman Bey'le en son ne zaman toplantı yaptık" diye düşünmeyeceksin. Gözünün önünde yazılar akacak. Kimseyi tanımadığın bir toplantıda gözlüğün yüz tanıma özelliğinden sana kişilerin kim olduğunu söyleyecek. Dünyada 200 milyar sensör olacak. Kameralar, sıcaklık ölçer, yön bulucular… Akıllı nesnelerin içinde yaşayacağız ve onlar sizin adınıza düşünüp-karar verir hale gelecek.

LİTERA'YI DÜNYA ÇAPINDA AR-GE ŞİRKETİ YAPMAK İSTİYORUM

İlk hedefim olan, teknoloji marketi gerçekleştirdim. İkinci hayalim, büyük bir Ar-Ge merkezi olan şirketim olsun… Bunun peşindeyiz. İnsan hayatı boyunca çok fazla hayalini gerçekleştiremez belki, ancak bu benim için büyük bir konu. Hedefimiz Litera'yı dünya çapında bilinen, tanınan bir Ar-Ge şirketi yapmak.

BİSİAD ÇOK ÖNEMLİ ÇALIŞMALARA İMZA ATTI

Biraz da, sektör derneğimiz olan BİSİAD'dan bahsetmek istiyorum. 1997'de kurulan, Türkiye'nin ilk bilişim derneklerinden… İlk yönetim kurulunda saymandım, son üç dönemdir başkanlığını yürütüyorum. Arkadaşlarımdan gelen yoğun istek üzerine başkanlığa bir süre daha devam edeceğim. BİSİAD, Türkiye'de kendi alanında yapılmayanları yaptı. Büyük bir yazılım vadisi projesi için BEBKA'dan bir milyon lira hibe aldık. Biz kent için çok önemli bir vizyon projesi yaptık. Kentin ve ülkenin çok önemli bir sıkıntısına çözüm olabilecek bir proje… Bursa, aşırı düzeyde otomotiv ve tekstil kenti oldu. Kentin entelektüel birikimini aşağı çeken bir yapı… Bursa'nın Ar-Ge kenti olmaya ihtiyacı var. Aksi halde Detroit gibi otomotivin de gelişimi kalmayacak. Yazılım vadisi projesi bu kent için çok önemli bir proje… Kirletmeyen ve yüksek eğitimli insanların çalıştığı bir sanayi olduğu için ciddi anlamda Bursa'ya katkısı olacak. En yüksek katma değerli sanayi olduğu için kentin geliri artacak. Bunu anlattık ancak kent sahip çıkmadı. Kent alışkanlıklarını bozmak istemiyor.

BİLİNEN ŞEYLERİ YAPARAK İLERLEYEMEYİZ

Amerika'da Ar-Ge'de çalışanların sayısı bir milyon 560 bin, Türkiye'de ise sadece 64 bin. Bunun 22 bini özel sektörde çalışıyor, 42 bini ise devlet memuru. Amerika'da sadece 60 bini kamuda çalışıyor. Bizim nüfusumuz 75 milyon, onlarsa 300 milyon. Bizim 4 katı büyüklüğümüzdeler. Buradan yola çıkarak, bizim Ar-Ge alanında çalışan sayımızın 375 bin kişi olması lazım. Aramızda 20 kat fark var. 2023'te Türkiye, dünyanın en büyük 10 ekonomisinden biri olma hayali kuruyor. Ar-Ge alır seni birden sıçratır. Yavaş yavaş artmaz. Biz hala askerlik süresiyle uğraşırken adamlar siber ordusunu kurmuş. Bilişim suçlarıyla ilgili yasal mevzuatını, düzenlemesini yapamamış bir ülkeyiz. Bilinen şeyleri yaparak bu ülkeyi 21. yüzyıla taşımak mümkün değil.


EuroCloud
TÜRKİYE
Microsoft
LİTERA BİLİŞİM
En İyi Kamu Sektörü
Bulut Hizmet Kategorisi
1.
AWARD 2014



OSMAN ERGİN

ERGİN EVLER KURUCUSU

“Ne iş yaparsanız yapın, ancak en kaliteli olanını yapın. Yaptığınız işte ayrıntılara da çok dikkat edin.”

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. 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. Erginevler projesi toplamda 332 konut, yani 11 komşuluk ünitesi olarak planlandı. Bugüne kadar 15 sene gibi bir zamanda 256 adet bitirildi, gelecek 4 yıl gibi bir zamanda da 76 konut daha yapılarak proje tamamlanacak. Aileye ait arsaların diğer kısımları henüz planlanmadı. Gelecekte yine aileye ait olan Mudanya yoluna cepheli, Geçit'teki benzin istasyonumuzun yanında 53 bin metrekarelik arsada ticaret ve rekreasyon merkezi olarak bir yatırım planlanıyor. Bu yatırımın konsept ve fizibilite çalışmaları devam ediyor.

MAHALLE ANLAYIŞINI YAŞATMAYA ÇALIŞIYORUZ

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 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. Firmamızın önceden beri uyguladığı kurallardan üç tanesi kriz dönemini atlatma adına çok faydalı oldu. Bunlardan birincisi; Talebe uygun arz yaratmak. Üretimi biraz azaltarak nakit akışını dengede tutmak, aynı zamanda azalan talebe uyumu sağlamak. İkincisi; Ürettiğiniz mal veya hizmette farklılık yaratmak. Ürettiğimiz malın kalitesini daha da artırırken bunu fiyatlara en asgari düzeyde yansıtmak. Dolayısıyla en iyi hizmeti vermeye çalıştık. Üçüncüsü ise; Yaptığınız iş ve hizmetlerin çeşidini artırmak. 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.









OSMAN YILDIZ

OYTAŞ
YILDIZ İNŞAAT
YÖNETİM KURULU
BAŞKANI

“Okul, konut, fabrika inşaatları derken, şu an itibariyle tamamlanmış 500 adet eserimiz bulunuyor.”

1962 yılında Bursa’nın Kestel ilçesinde dünyaya geldim. İlk ve orta öğrenimimi Kestel’de, liseyi Bursa Erkek Lisesi’nde tamamladım. 1985 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü’nden mezun oldum. Askerlik görevimin ardından Mersin’de bir baraj inşaatının (Gezende Barajı ve Hidroelektrik Santrali) başından sonuna kadar içinde bulundum. Baraj inşaatını bitirdiğim an, ülkeme en değerli hizmetlerimden birini tamamlamış oldum.



İNŞAAT SEKTÖRÜNDE TAMAMLANMIŞ 500 ESERİMİZ VAR

1992 yılında Bursa'da müteahhitliğe başladım. O zamanlar kooperatif kurmak ve konut inşaatlarını bu yolla hayata geçirmek gibi bir gelenek vardı. Her mühendisin bir kooperatif inşaatı vardı, biz de böyle başladık müteahhitliğe… Beşevler'de Zambak Yapı Kooperatifi'nin inşaatını yaptık. Okul, konut, fabrika inşaatları derken, şu an itibariyle tamamlanmış 500 adet eserimiz var. Bunların içinde, 100 bin metrekarelik fabrika da var, 3-5 bin metrekarelik de… Bugüne kadar Bursa'nın dışında pek inşaat yapmadık. Sadece, yine Bursalı müşterilerimizin talebi olursa şehir dışında onları yerine getirdik. Şu anda da sadece sanayi tesisleri inşa ediyoruz.

GÜNÜMÜZDE HIZLI VE KOLAY ŞARTLARDA KONUT SAHİBİ OLUNABİLİYOR

Türkiye'de 1990'lı yıllarda kooperatifçilik, insanların küçük birikimleriyle yavaş yavaş konut sahibi olabilmesi için yapılıyordu ve çok da rağbet görüyordu. Fakat ülkemizin son 10 yılına baktığımızda, günümüzde daha kolay şartlarda ve hızlı konut sahibi olunabildiğini özellikle belirtmem gerekiyor. Ülkemizde bankacılık sistemi yerli yerine oturdu, yönetenlere de bir güven oluştu. Bunun için Türkiye ve Bursa'da, gerek genel ekonomide, gerekse inşaat sektöründe olumlu gelişmelerin yaşandığını söyleyebilirim. Sadece benim şirketimin halihazırda devam eden en az 10 tane sanayi tesisi inşaatı var. Sektördeki diğer aktörleri düşünün? Piyasada onlarca müteahhit var ve hepsinin elinde işleri mevcut.

BURSA OSB'DE PEK ÇOK FABRİKAYI YENİLİYORUZ

Bahsettiğim birçok projemiz, Türkiye'nin ilk sanayi bölgesi olan Bursa OSB'de yapılıyor. Normalde, tamamen dolu olan bu bölgede yeni inşaat yapılmaması gerekir değil mi? Ne yapıyoruz? Eski fabrikaları yıkıp yenilerini yapıyoruz. Eskiler şimdikine göre daha alçak yapılmış, yeni ve yüksek makinelere uymuyor. Eski yönetmeliğe göre de yapıldığı için şimdi birçoğunu yıkıp yenilerini yapıyoruz.

ÇOK ÖZELLİKLİ REFERANS PROJELERDE OYTAŞ İMZASI

Bizim Oytaş İnşaat olarak çok önem verdiğimiz bazı projeler var. Bunlardan Erikli Su'yun projesi bizim için referanstır. Dağdan su getirme, su depolarının yerinde inşaatı, el değmeden suyun fabrikaya getirilmesi, isale hatlarının yapılması nedeniyle tam anlamıyla komplike su projesi… Ulaşım şartlarının oluşturulması ile bir yol projesi… Depolama alanlarının yapılmasıyla da bir inşaat projesi… Yani inşaat sektörünün tüm şartlarını içinde barındırıyor. Dağda çok zor şartlarda çalışıyorsunuz. Karda- kışta iş yapamıyorsunuz, her yıl da zarar gören bölümlerin yenilenmesi gerekiyor. O nedenle bu, bizim çok komplike ve zevk aldığımız bir projedir.

Yine, Durmazlar Makine'nin çok kompleks bir projesini yaptık. Dünya devi bir makine fabrikası Durmazlar… Raylı sistem vagonlarını üreten bir işletme… Hem İpekböceği tesislerini, hem de Durmazlar Makine'nin idari binasının tüm ince işlerini biz tamamladık.



Vagon fabrikasının tamamını da biz yaptık. Şu anda Durmazlar'a, OSB'deki fabrikanın tam karşısında dev bir iş merkezi inşa ediyoruz. Bir makine fabrikasının; örneğin bir gıda tesisine göre daha büyük presler çalıştığı için çok daha dayanıklı inşa edilmesi gerekiyor. Bu tarz yerlerde çok özel projeler yapıyoruz.

STADIMIZI 65 GÜNDE UEFA KRİTERLERİNE GETİRDİK

Beni en çok heyecanlandıran bir diğer projemiz ise; bundan beş yıl önce Bursa Atatürk Stadyumu'nun 65 gün gibi çok kısa bir sürede UEFA kriterlerine uygun hale getirilmesidir. Bu, tek başına bizimle olacak bir proje değildi. Biz işin müteahhitiydik, ancak başta Büyükşehir Belediye Başkanımız Recep Altepe ve rahmetli başkanımız İbrahim Yazıcı olmak üzere zamanın Bursaspor yöneticileri bize büyük destek verdi. Stadımız beş metre derinliğinde komple kazıldı ve 7 bin 500 kişilik tribün eklendi. 65 gün boyunca 24 saat çalıştık. Maç bitiminde stadın çabuk tahliyesi için 4-5 yeni kapı açıldı, VIP tribünlerinin tamamı da yenilendi. Oytaş İnşaat'ın rekor sürede UEFA kriterlerine uygun hale getirdiği stadımız 5 yıl görevini yaptı. Üç yıl üst üste UEFA gruplarına kaldık ve altyapı anlamında sorunsuz maçlar oynandı.

TAŞERONLARLA BİRLİKTE ZAMAN ZAMAN 1000'E YAKIN ÇALIŞANIMIZ OLUYOR

Önümüzdeki dönemde de Bursa'da sanayi tesisleri inşa etmeye devam edeceğiz. 5-6 yıl önce çelik prefabrik yapmaya da başladık. Çelik konstrüksiyonları Bursa OSB'deki tesisimizde üretip, yerinde cıvatalı-somonlu monte edebiliyoruz. İş hayatımızı en iyi şekilde sürdürmeye gayret ediyoruz.

Zaman zaman taşeronlarımızla birlikte 1000'e yakın çalışanımız oluyor. Özellikle yaz aylarında sayımız artıyor, kışın 350-400'e kadar düşüyor. Bu, bizim çekirdek kadromuz. Piyasada çok fazla taşeron ve sektöre yönelik çok fazla ürün var. Eskiden bir duvarcı, sıvacı, fayansçı ve mobilyacıyla işler halloluyordu. Ancak şimdi konseptler de, ürün portföyü de çok genişledi. Bu nedenle iyi taşeronları bünyenizde tutmanız önemli. Bazı taşeronlar da her firmayla çalışmıyor. Hem parasını düzenli alacak, hem de kendisini ileriye taşıyacak bizim gibi firmalar arıyorlar.

İŞ GÜVENLİĞİNE HER FİRMA BİZİM GİBİ ÖZEN GÖSTERMELİ

İnşaat sektöründe son yıllarda önemli düzenlemeler yapıldı. Bunlardan birisi de işçi sağlığı ve iş güvenliği. Bu alandaki düzenlemeleri uygulayan ilk firmalardan biriyiz. Bünyemizde çalışan üç mühendis arkadaşımız var, iki tanesi A Sınıfı İş Güvenliği Uzmanı. Müfettişimiz de var. Biz inşaatlarımızda çalışan işçi kardeşlerimizin iş güvenliği ekipmanları anlamında en ufak bir eksiğinin olmasını istemiyoruz. İskelelerimizi, ekipmanlarımızı tamamen yeniledik ve bugünkü prosedüre uygun hale getirdik. Bunlar çok ciddi, fakat mutlaka olması gereken yatırımlar. 15-20 günde bir verdiğimiz eğitimlerle hem kendi işçilerimizi hem de taşeronlardaki işçileri eğitiyoruz. Şantiyelerimizi her gün düzenli olarak geziyor ve en ufak bir aksaklık yaşanmaması için gereken tüm önlemler alınmış diye kontrol ediyoruz. İlk baktığımız;

işçilerin ekipmanları -eldiven, baret, emniyet kemeri, gözlük- üzerinde mi, iskeleler doğru kurulmuş mu? Bu durum, ülkemizde mantalitenin geliştiğini gösteriyor. İşçi hakları artık ülkemizin ilk gündem maddelerinden birisi… Merdiven altı firmalarla rekabet edebilme noktasında da bu özellikler ayrıştırıcı bir unsur haline geldi. İşini ciddi yapan, devletin koyduğu kurallara uyan firmalar ön plana çıkıyor, hızla gelişiyor.

Müteahhitler de yaşanan bu müspet gelişmelerden sonra, temelden en üst kata kadar yaptıkları bütün çalışmaları kayda alıyor. Müşterisine kullandığı demiri, betonu ve diğer malzemeleri gösteriyor. Yapılan işin hangi aşamalardan geçtiğini artık herkes biliyor ve bir satın alma yapılacağı zaman bu konular ön plana çıkıyor. Eskiden bunlar yoktu.

FABRİKA İNŞAATLARI HİÇ BİTMESİN, ANCAK ÇEVREYE DE DUYARLI OLALIM

Önümüzdeki süreçte, konut inşaatıyla ilgili yeni bir projemiz olabilir. Fakat sanayi inşaatları alanında yapacaklarımız henüz bitmediği için şu an beklemedeyiz. Sanayi tarafında biraz daha çalışmak istiyoruz. Bizim temel misyonlarımızdan birisi de; fabrikaların çevreye saygılı biçimde yapılması ve üretimlerine bu değer yargılarını ön planda tutarak devam etmesidir. Bursa'da fabrika inşaatları hiç bitmesin, fakat bunlar ovada, verimli tarım alanlarında değil de devletin izin verdiği organize sanayi bölgelerinde yapılsın. Bu konuya özellikle dikkat ediyoruz. Dünyanın en zengin ülkesi olabiliriz, ancak nehirlerimiz kirlenince, tarlalarımız elden gidince bu zenginlik neye yarar?

İLERİDE BETON PREFABRİK TESİS YATIRIMIMIZ OLABİLİR

İnşaatın dışında başka bir alanda yatırım yapmayı zaman zaman düşünüyoruz. İki yeğenim benimle çalışıyor. Mevcut işlerimize ancak yetişiyoruz. Her şantiye ayrı bir işyeri demektir. Hepsinde; gelir, gider, işçi, malzeme vs. ayrıdır. Aslında, en güzel iş, bildiğin iştir. Dolayısıyla biz de bilmediğimiz bir işe girmeyi düşünmüyoruz. Yeğenlerim aynı zamanda işin sahibidir. Oğlum da inşaat mühendisliği okumaktadır. Umarım birlikte şirketimizi çok daha iyi yerlere getireceğiz. Bir ihtimal ilerde bir prefabfik beton tesisi kurabiliriz.

İNŞAAT SEKTÖRÜNDE HER ADIM KONTROL EDİLMELİ

İnşaat; sermayesi olan herkesin girebileceği bir iş alanı olarak gösteriliyor. Fakat konut inşaatı yapan arkadaşların, baraj inşaatı yapanla bir tutulacağını düşünemiyorum. Konut inşaatını herkes yapabilir. Eczacılık diploması olmayan eczane açamıyor, ancak bizim işimize herkes girebiliyor. İnşaat gibi insan hayatını direkt ilgilendiren bir meslekte, attığınız her adımı kontrol etmelisiniz. Kullanılan malzemenin çok olmasından ziyade, doğru zamanda ve doğru yerde şekillendirilip-şekillendirilmediği çok daha önemli. Örneğin, betonu döktükten sonra iyi muhafaza etmezsen kırılır gider. Her şeyi doğru yapmak lazım, bunun için de mühendis olmak gerekiyor. Sermaye, müteahhitlik için gerekli… Fakat müteahhitlik şirketlerine mühendislerin de ortak olmasını isterim.

OYTAŞ İNŞAAT'IN FARK YARATAN ÖZELLİKLERİ…

İşimiz dışında başka alana yatırım yapmadığımızdan dolayı sermaye yapımız kuvvetli. Müşterilerimize ödeme noktasında da kolaylık sağlayan bir firmayız. İş güvenliğine



çok dikkat ettiğimizi zaten söylemiştim. İşin gerektirdiği en kaliteli ürünü kullanıyoruz. Aldığımız projeleri de zamanında bitirip teslim ediyoruz. Bizim firma olarak en önemli özelliklerimizden birkaçı bunlardır.

GENÇLERE ÖNEMLİ TAVSİYELER…

Gençlerimizin en büyük hastalığı; bir şeylere çabuk sahip olmayı istemeleri. Bunu kendi yakınlarımda da görüyorum. Bu dünya yüzyıllardır ayakta… Her şey zamanı gelince olur, gelişir. Çabuk zengin olmak isteyen, çok hata yapar. Oysa insan işini severek ve çok çalışarak yapsa zaten maddiyat arkasından geliyor. Ben gençlere; yaptıkları işi çok sevmelerini, çok çalışmalarını ve kendilerini dünyadaki gelişmeleri de takip ederek iyi geliştirmelerini öneriyorum.

STK'LARDA SEKTÖRÜMÜZÜN SORUNLARINI GÜNDEME GETİRİYORUM

İnşaat sektöründe imar ve mevzuatlarla ilgili bazı sıkıntılar var. Özellikle yerel yönetimlerin imar kanunlarıyla ilgili… Sektörün daha da iyiye gidebilmesi için bu sorunların çözülmesi gerekiyor. Bunun için, benim de üyesi olduğum İMSİAD da çalışıyor. Belediye başkanlarıyla bir araya geldiğimizde sektörün sorunlarını ve çözüm önerilerini aktarıyoruz. Ben aynı zamanda BALKANSİAD ve MÜSİAD üyesiyim, BTSO Meclisi'ne de yine sektörümüzle alakalı olan 18. Komite'den girdim. Üye olduğum sivil toplum örgütlerinde de sektörümüzün sorunlarını gündeme getirmeye gayret ediyoruz. Belli birtakım düzenlemeler yapılacak, ancak zaman alacak.

YEŞİL ALANI GENİŞ, YÜKSEK YAPILAR YAPILMALI

Konut sektöründe yeşil alanları geniş, yüksek binalar yapılması taraftarıyım. Bursa'nın merkezindeki Hanlar Bölgesi'nin de yeniden düzenlenip, yerli ve yabancı turizme açılmasını istiyorum. Orası Kayhan'a kadar gün yüzüne çıkarılmalı. Çünkü Bursa'da, turizm adına gösterebileceğimiz en önemli değerimiz bu… Muradiye'deki Devlet Hastanesi'nin de oradan kaldırılması ve yeni hastanenin ken-





tin doğu yakasına yapılması gerektiğini düşünüyorum. Hastane yıkılsın, arsası satılsın ve aynı yere otel yapılsın.

KENTSEL DÖNÜŞÜMDE ÇABUK HAREKET EDİLMELİ

Yakın zaman öncesine kadar ülkemizin bir numaralı gündem maddesi olan, fakat sonra pek konuşulmaz hale gelen kentsel dönüşümün bir an önce hızlandırılması gerektiğine inanıyorum. Bu konuda ne yazık ki çok yavaş hareket ediliyor. Bursa'nın birinci derece deprem bölgesinde olduğunu unutmayalım. Çarşamba ve Altıparmak bölgesi başta olmak üzere, kentimizde ihtiyaç duyulan her alanda kentsel dönüşüm kapsamında gerekli düzenlemelere bir an önce başlanmalı.

BURGEV İLE GENÇ NESLİ EN İYİ ŞEKİLDE EĞİTMEYİ AMAÇLIYORUZ

Ben aynı zamanda, üç ay önce kurulan Bursa Gençlik ve Eğitim Vakfı'nın (BURGEV) Başkanlığını yürütüyorum. Amacımız; genç neslin eğitimini desteklemek. 400 üniversite öğrencisine burs veriyoruz. Hayırseverlerimizin desteğiyle yakın zamanda okulumuzu da yapmayı amaçlıyoruz. Arsamızı yakında alacağız. Aslında üç tane 24 derslikli okul yapacağız. 4+4+4 eğitim sistemine uygun olacak. Okullarımızdaki eğitimin kalitesini Galatasaray Koleji klasına çıkarmayı istiyoruz. En büyük amaçlarımızdan birisi de; öğrencilerimizin yarısını burslu okutmak. Bursa'da ülkeye hizmet edecek, erdemli çocuklarımızı alıp yetiştirmek istiyoruz. Yurtdışına da öğrenci göndereceğiz. Lisansüstü ve doktora da yaptıracağız. Çünkü eğitimcilere de ihtiyacımız var. Eğitim kurumu yapmak çok önemli, ancak eğitimci kadronuzu da sürekli güncel tutmak zorundasınız. BURGEV'de 60'dan fazla Bursalı sanayici üyemiz var. Bunun yanı sıra Valimiz, Belediye Başkanımız, BTSO Başkanımız da mütevelli heyetinde. Ben ilk genel kurulda başkan seçildim, görevime layık olmaya çalışıyorum. Yönetim kurulumuzda; Bursa Barosu eski Başkanlarından Zekeriya Birkan, Necati Polat, Niyazi Kasap, Ali Şahin gibi önemli isimler var.



OYA YÖNEY

COŞKUNÖZ HOLDİNG YÖNETİM KURULU ÜYESİ

“Yurt dışında biraz daha büyümeyi hedefliyoruz. Rusya’da açtığımız tesis, bu hedefimize destek verecek…”

1969 yılında İstanbul’da dünyaya geldim. İlk, orta ve lise öğrenimimi Özel Şişli Terakki Lisesi’nde tamamladım. 1987-1988 yıllarında İngiltere’de dil eğitimi ve takip eden yıllarda İsviçre Franklin College’da işletme eğitimi aldım. Lisans öğrenimimi Amerika Birleşik Devletleri’nde Goldey-Beacom College’da işletme üzerine tamamladım. Koç Holding’deki uzun dönemli stajyerliğimin sonrasında iş hayatıma İstanbul Oto A.Ş.’de Satış ve Pazarlama Personeli olarak başladım, orada üç yıl çalıştım.



1994 yılında Coşkunöz Holding bünyesine dahil oldum. Bir yıl boyunca şirketlerin en alt kademelerinden başlayarak pek çok alanda görev aldım. Yoğun stajyerlik döneminden sonra iş hayatına atılmak çok da zor olmadı benim için... Coşkunöz bir mühendislik şirketi ve ben mühendis değilim, işletme mezunuyum… İşin sadece bu kısmında biraz zorlandım. Satın alma departmanında görev yaparken, her bir parça için atölyeye indim ve ürünlerin nerede kullanıldığını, ana sanayinin parçayı nereye monte ettiğini inceledim. Firmada üretilen tüm parçalar için bu işlemleri yaptım. Zaten bu işi bir bütün olarak görmem ve atölyeden bağımsız çalışmamam gerektiği bilincindeydim. Şimdilerde ise mühendislerle fikir alışverişinde dahi bulunabiliyorum.

DÜNYAYA YİNE GELSEM AYNI İŞİ YAPARIM

Staj yaparken görev aldığım kurumlarda da hep kendi şirketimmiş gibi çalıştım. İstanbul'dayken de gece geç saatlere kadar çalışırdım. Her şeyden önce işimizi severek yapmalıyız. Çalışırken mutlu olabilmeliyiz. Herhalde dünyaya bir daha gelsem yine aynı işi yaparım. Yine otomotiv yan sanayisinde çalışırım.

ÇALIŞANIN GÖZÜNDEN PATRONU GÖRDÜM

Coşkunöz Holding'e gelene kadar başka yerlerde de çalıştığım için, çalışanın gözünden patronu görebildim. Bir patronun çalışanına nasıl davranması gerektiğini, neler isteyebileceğini gözlemledim. Bu sayede çalışma arkadaşlarımın kıymetini daha iyi anlıyorum. Masanın her iki tarafında da bulunduğum için kolaylıkla empati yapabilme özelliği kazandım.

ORTAK AKILLA UYUMU YAKALADIK

Coşkunöz Holding'e başladığımda, rahmetli babam, Kemal Hoca hayattaydı. Çok bilgili, derya gibi bir insandı... O dönem ciromuz 30 milyon dolardı ve 1000 çalışanımız vardı. Şu an 600 milyon Euro ciro ile 2 bin 500 çalışana ulaştık. Kemal Hoca gibi bilgili birinden sonra buralara gelmek zor oldu. O dönem çalıştığım işçilerin, mühendislerin hepsi yaşça benden çok büyüktü. Biz ortak akılla devam ettik. 2000-2001 senesinde Oğuz Babüroğlu ile ortak akılla ilgili çalışmalar yaptık. Vizyonumuzu, misyonumuzu, stratejilerimizi

ona göre planladık. İşçiler dahil olmak üzere tüm beyaz yakayı toplayıp herkesin fikrini aldık. Bu bize sinerjiyi, birbirimizi anlamayı, tanımayı ve aynı hedefe kilitlenmeyi öğretti. Altyapımız çok sağlamdı. Şu an holding bünyesinde 12 şirketimiz var.

GELDİĞİMDEN BU YANA BEŞ EKONOMİK KRİZ GEÇİRDİM

Coşkunöz Holding'e geldiğimden bu yana 5 ekonomik kriz gördüm ya da yaşadım. Her firmada, her sektörde zorluk çekiliyor. Ancak bu noktada sistemli olmak çok önemli, stratejilerimizi iyi belirlemeliyiz. Bundan 10-20 sene sonrasını düşünmek lazım. Şirketler bu zor dönemlerden ancak böyle kurtulur. İleri görüşlü değilsek bile farklı fikirlere değer vermeli, ortak akılla hareket etmeliyiz.

ÜRÜNLERİMİZ BİZİM BEBEKLERİMİZ

Ürettiğimiz her ürün bizim bebeğimiz gibi. Bu sebeple işimi çok seviyorum. Pek çok firmada ebeveynlerin şirketlerine çocuklarını getirdiğini görüyorum. Ben çocukluğumda hiç şirkete gelmemiştim. Coşkunöz'de çalışmaya başladığımda öğrendim her şeyi…
Fakat babam bizi her alanda çok iyi yetiştirdi, hayata dair önemli ipuçları verdi. Babamla ilgili şöyle bir anımı paylaşmak isterim. Ben otomobil kullanmasını çok severim. Ehliyetimi yeni aldığım dönem, yazlıktaydık. Babam, "Hadi eşofmanlarını giy de arabanın yanına gel" dedi. İlk önce ne demek istediğini anlamadım. Beraberce arabanın yanına gittik. "Şimdi şu lastiği sök ve yeniden tak" dedi. Bütün gün arabanın tüm lastiklerini tek tek söktüm ve yeniden taktım. Motor kaputunu açtı ve tek tek tüm parçaları öğretti. Aslında farkında olmadan, babam beni baştan aşağıya yetiştirmiş. Daha böyle birçok olay var. Zamanla ve yaşadıkça fark ediyorum.

EN BÜYÜK MİRASI DÜRÜSTLÜĞÜ…

Kemal Hoca'nın bize bıraktığı en büyük mirası dürüstlük oldu. Milletini, devletini sevme özelliği ve "Bir işi yapıyorsam, en iyisi olmalıyım" sözü de bize hep yol gösterdi.

3. NESİL DE YAVAŞ YAVAŞ GELİYOR

İki erkek evladım var. Biri 18 yaşında, Sabancı Üniversitesi'nde Endüstri Mühendisliği Bölümü'nde okuyor. Diğeri 10 yaşında. Üçüncü nesil de yavaş yavaş geliyor. Oğullarımın yanı sıra yeğenlerim de üçüncü nesil olarak yetişiyor.

EĞİTİM VAKFIMIZLA SEKTÖRE MÜHENDİS KAZANDIRIYORUZ

1988 yılında kurulan Coşkunöz Eğitim Vakfı'nda düz lise mezunlarını eğitiyoruz. 12 aylık eğitim sonrası Milli Eğitim Bakanlığı'ndan onaylı meslek lisesi diploması veriyoruz. Aslında meslek yüksekokuluna denk bir eğitim. Öğrencilerimiz buradan mezun olup mühendislik okuyorlar. Mühendislik eğitiminden sonra kendi işini kuranlar, Bosch, Renault ve Tofaş'ta çalışanlar, üst düzey yöneticilik yapanlar var. Vakfımızın sanayiye çok yoğun katkısı var. Öte yandan, Bursa'da otomotiv ve makine sektöründe çalışanların yolu illa ki Coşkunöz'den geçmiştir. Yalnızca Bursa değil ülke genelindeki pek çok sanayicinin… Bünyemizden ayrılıp kendi şirketini kuran eski çalışanlarımızı da bir şekilde desteklemeye çalışırız.

DÜNYADAKİ TÜM OEM'LERLE ÇALIŞIYORUZ

Ana işimiz otomotiv yan sanayi. Dünyadaki tüm OEM'lerle çalışıyoruz. Rusya'da açtığımız firma ile Amerika-Ford'un tek yan sanayisiyiz. Birkaç ay yurt dışındaki firmaları gezmezsem, kendimi gerilemiş hissederim. Mutlaka yenilikleri takip etmeliyiz. Şu an OEM'lerde verilen kişisel gelişim ve koçluk eğitimlerini alıyoruz. Yeniliklere her zaman açığız.

SAVUNMA SANAYİ İLE FARKI YAKALADIK

Ayrıca makine, savunma sanayi, havacılık, radyatör, nakliye, enerji sektörlerinde de faaliyet gösteriyoruz. Radyatör şirketimiz Copa, kendi alanında Türkiye'nin üçüncüsü… Karadeniz bölgesinde hidroelektrik santralimiz var. Öte yandan, hem otomotiv ve beyaz eşya, hem de demiryolu sektörlerine yönelik üretim yaptığımız kauçuk-metal parça üreten bir şirketimiz de var. Bizi farklı kılan alanımız ise savunma sanayi... 1995 senesinde Stinger projesini yaptık. Bu proje, Stinger füzelerinin taşıma kutuları üretimini kapsıyordu. Burada tamamıyla Ar-Ge çalışması var. Beş tane alüminyumu birbirine kaynattık. Bu imkansız bir uygulama iken özel kaynak makineleri üreterek, bu işlemleri gerçekleştirdik.

TEKNOLOJİDE DAHA DA İLERLEMEK İSTİYORUZ

Farklı teknolojilere girmek, teknolojide en üst seviyelere ulaşmak istiyoruz. Çünkü görüyorum ki Türkiye'nin ihtiyacı olan da bu. İngiltere'ye bakın; hizmet sektörüne girdiler, durumları ortada… Ne yapıyorsak farklı yapmalıyız, teknolojiyi de hiçbir zaman geriye atmamalıyız.

Yurt dışında biraz daha büyümeyi hedefliyoruz. Rusya'da açtığımız tesis, bu hedefimize destek verecek. Orada Renault ile de çalışmaya başladık.

HİÇ BİTMEYECEK BİR YOLCULUK…

Türkiye'deki firmaların ancak yüzde 3-4'lük bölümü 100 yılı aşmış durumda. Bu şirketlere baktığımızda daha çok gıda alanında faaliyet gösterdiklerini görüyoruz. Sanayi alanında 100 yılı aşmış bir şirket yok. Bunun için artık şirketlerin iyice kurumsallaşması lazım ki yüzyıllarca yaşayabilsinler. Tüm çabam kurumsallaşma üzerine… Bana göre kurumsallaşma, hiç bitmeyecek bir yolculuk.

OLMAZSA OLMAZIM YOK, HER ENGEL AŞILABİLİR

Benim olmazsa-olmazım yok. Her şeyi ilk önce hayal ediyorum. Sonra kağıda dökmeye başlıyorum. Önüme engel çıkması her şeyin bitme-



si demek değil. Bana göre her engel aşılabilir. Farklı olmak, farklı düşünmek zorundayız. Ancak bu farklılık doğallığı yitirmeden, başka bir kişiliğe bürünmeden olmalı. Öğrenmeyi hiç-bir zaman bırakmamalıyız. Sektörümüzle ilgili yabancı yayınları da takip etmeliyiz. Ancak bu şekilde dünyada neler olup bittiğini anlayabiliriz. Öğrenen bir toplum haline gelmemiz çok önemli.

OTOMOTİVİ AYAKTA TUTAN İHRACATTIR

Otomotiv sektöründe Türkiye'deki vergi sistemi dünyanın hiçbir ülkesinde yok. Aracın üzerinde yüzde 80'lere yaklaşan oranda vergi var. Otomotivde önemli olan iç piyasadır. İç piyasada iyi bir satış rakamı olduğu zaman sektöre daha fazla yoğunlaşılır. Fakat iç piyasamız satış açısından ne yazık ki yeterli değil. Neyse ki yoğun çalışıyor ve ihracat yapabiliyoruz. Sektörü ayakta tutan da bu… Otomotiv; disiplinli ve kayıtlı bir sektör. Önü açıldığında çok daha iyi yerlere geleceğine inanıyorum.

KENDİ ARACIMIZI ÇOK FARKLI BİR PROJEYLE YAPMALIYIZ

Yerli otomobilimizi çok güzel üretiriz de, bu alanda maalesef satış ağımız yok. Yalnızca yerli piyasaya bakamayız artık. Tüm dünyaya bakmalıyız. Türkiye otomotivde pazarlamayı da bilmiyor. Fakat çok ileriye dönük, otomobilin şekil değiştirmesi ile ilgili çalışma yapılıp ortaya konulursa, biz o furyaya yetişebiliriz. Ancak mevcut otomobillerin aynısını yapmaya kalkarsak orada sıkıntı çekeriz. Elektrikli otomobilde de kilometre yeterliliği, verimlilik gibi pek çok sıkıntı var. Dolayısıyla otomotivde, yeni bir teknoloji ve çok farklı bir projeyle ortaya çıkmalıyız ki Türkiye'nin önü açılsın.

BUSİAD TARİHİNDE İLK KADIN BAŞKAN…

Türkiye'nin TÜSİAD'dan sonra kurulan ikinci SİAD'ında, 36 yıllık BUSİAD'da ilk kadın başkan ben oldum. BUSİAD Başkanlığı dönemimde; savunma sanayi, lojistik, üniversite-sanayi işbirliği, yenilikçilik, yaratıcılık, yeni sektörler, farklı teknoloji konularına yönelik önemli projeler hayata geçirdik. Tüm üyelerimizle fikir alışverişi yaparak çeşitli seminerler düzenledik. Üniversite-sanayi işbirliği kapsamında, bir yıllık dönemlerde stajyer öğrencilere belirledikleri konularda projeler hazırlattık. Yüksek lisans bitirme tezlerini sanayi içinden yaptırdık. BUSİAD'da kadın başkan olmak benim için avantaj oldu. Ben onlara, onlar da bana hiç yabancılık çekmedi.



ÖMER DURAK

DURAK TEKSTİL YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Bundan sonraki büyümemizin adresi Çin olacak. Bursa’daki fabrikamız da yoluna devam edecek ve Avrupa’nın merkezi olacak.”

1949 yılında Bursa’da dünyaya geldim, Piremir’de… Babam, Keles’in Uzunöz Köyü’nden Bursa’ya göçen ilk delikanlıymış. Benim doğduğum zamanlarda, Teleferik’in bulunduğu yer olan Piremir, köy gibiydi. Bize en yakın okul Namazgah İlkokulu’ydu. Piremir’den yürüyerek okula gidiyorduk. Dördüncü sınıftayken Nalbantoğlu’na taşındık, ben de ilkokulu Hocailyas İlkokulu’nda bitirdim. Sonra tekrar Piremir’e, akrabalarımızın olduğu yere taşındık. Ortaokulu Çelebi Mehmet’te, liseyi ise Bursa Erkek Lisesi’nde tamamladım.



BABAM SÜREKLİ "KİMYACI OL" DİYE ZORLARDI…

Babam, çocukluğumdan itibaren beni, "Aman oğlum kimyacı ol, boyacı ol" diye zorlardı. Aslında benim de kimyaya karşı bir merakım vardı. Babamın da desteğiyle kimya alanında tahsil yapmaya karar verdim. O yıllarda, ancak en yüksek puanı alan öğrenciler kimya bölümlerine girebiliyordu. Sınava girdim, bütün bölümlere girmeye yeten puanım ne yazık ki çok istediğim kimya bölümü için yetmiyordu. Ben de yeni açılan Galatasaray Kimya Mühendisliği Özel Yüksek Okulu'na kayıt yaptırdım. Orada bir yıl okuduktan sonra tekrar üniversite sınavına girdim ve bu sefer, çok istediğim kimya yüksek mühendisliği bölümünü kazandım. 1967 yılında İstanbul Üniversitesi Kimya Fakültesi'nde üniversite öğrenimime başladım.

ÖNCEDEN POLYESTERİ BOYAYAMIYORLARDI…

Babam, Keles'ten Bursa'ya göç ettiği ilk yıllarda kerestecilik yapmış. Sonra o işi rahmetli amcama bırakmış ve tekstil işine girmiş. Ağırlıkla kumaş dokuma ve boyama faaliyeti yapıyordu. Üniversiteye başladığım yıllarda Bursa'da floş ve ipek vardı, polyester ise Almanya'dan yeni yeni geliyordu. Polyester geliyordu ancak boyayamıyorlardı. Mühendis falan yok, sadece boyacı ustaları var. Polyesteri siyah boyaya atıyorlar ancak ürün mor renkte çıkıyordu. Aslında mor da değil, yıkandı mı çıkıp gidiyor. Yani kumaş boya tutmuyordu.

ALMANYA'DA ÇOK BÜYÜK TECRÜBE EDİNDİM…

Babamın bana ısrarla "kimyacı ol" demesinin altında elbette, tekstildeki boya işlerimizi mühendislik bilgimle daha da geliştirmek istemesi yatıyordu. Kimya tahsili yapmak benim de çok hoşuma gitti, zaten ideallerimden biriydi… Netice itibariyle Kimya Fakültesi'ni bitirdim. Bizim okulu kuranlar Alman olduğu için 1.5 ay sonra da Almanya'ya gittim. Orada bu işi tam anlamıyla öğrenmek istiyordum. Zaten kimyanın ana memleketi Almanya'dır. Rahmetli babam Ali Durak da beni bu konuda çok destekledi. Almanya'ya gittim, biraz Almanca öğreneyim sonra iş hayatına stajyer olarak orada atılayım istedim. Bir boyahanede yaklaşık 7 ay işçi olarak çalıştım. Sonra ustalarımızın yardımıyla dünya çapındaki üç Alman kimya tesisinde çalıştım ve mesleki anlamda çok ciddi tecrübeler edindim. Türkiye'ye gelmeden iki ay süreyle de İsviçre'de bir boya fabrikasında çalıştım. Almanya'da kaldığım 1973-75 yılları arası bana mesleki açıdan çok büyük üstünlük getirdi.

İŞİN "KİMYA"SINI BİLDİĞİM İÇİN HİÇ SIKINTI ÇEKMEDİK…

Bu arada babam, Vakıfköy'de şimdiki bulunduğumuz yerde kurduğu atölyesine bir boya ve bir buhar kazanı koymuş boya işleri yapmaya başlamıştı. 1975 yılının sonunda askerden geldim, 1976'da da işe hızlı biçimde başladım.

Babam bana çok güvenirdi. Atölye denilebilecek bir yerde boya-baskı işleri yapmaya başladık. Eğitimim, çalışmalarımıza çok büyük bir ivme katıyordu. 80 öncesi dönemde Türkiye "yokluklar" ülkesiydi, ancak ben, hangi kimyevi maddenin hangi boyada kullanılacağını, hangi boyalarla ne tür işlemler yapılabileceğini, neleri karıştırıp istediğim standartta bir kimyevi madde elde edeceğimi, yani işin kimyasını çok iyi bildiğim için hiç yokluk çekmedik, işleri gayet güzel biçimde yürüttük. Emprime-kumaş boyama konusunda hızla ilerliyorduk.

1982'DEN İTİBAREN TAMAMEN İPLİK ÜRETİMİNE YÖNELDİK…

1980 İhtilali öncesi, bizim gibi küçücük bir atölyeye bile sendika geldi. O zamanın sendikaları çok sertti. Bu durum bizi çok olumsuz etkiledi. Sendikanın başladığı dönemde 180 olan işçi sayımız 100'e kadar düştü. Küçülerek devam

etmeye çalışıyorduk. Ancak sendika döneminde yatırım yapamadığımız gibi, teşviklerden de faydalanamadığımız için moralimiz çok bozuktu. Dolayısıyla yeni bir karar aldık ve 1982 yılından itibaren kumaş dokuma ve boyamayı bırakıp tamamen iplik üretimine yöneldik.

SAVUNMA SANAYİNE ÜRETİM YAPTIK…

Vakıfköy'deki atölyemiz üretime yetmeyince Gürsu'da da bir yer açtık. 1985-1986 döneminde Gürsu'daki tesisimizde iplik büküm işlerine başladık. Orada yarı mamul yapılıyor, bükülen mallar Vakıfköy'e geliyordu ve son işlemler yapılıyordu. Özetle; kumaş dokuma-boyama yapmak üzere girdiğimiz tekstil sektöründe 1982'de tamamen ipliğe döndük ve bu alanda ilerlemeye başladık. Bu arada, bizim için dönüm noktalarından birisini 1983 yılında yaşadık. O tarihte Türk Silahlı Kuvvetleri'nden bir albay fabrikamızı ziyarete geldi ve yaptığımız görüşmelerin sonucunda, "Ordumuzun gizleme ağı ipliği ihtiyacını siz karşılayabilirsiniz. Lütfen Afyon'a gelin, açacağımız ihaleye girin. Bu işi yapabilecek tek yerli kuruluş sizsiniz" dedi. İşler tam da albayın dediği gibi gelişti ve biz ihaleyi kazanarak ordumuza gizleme ağı ipliği yapmaya başladık. Yani; tatbikatlarda, savaş durumunda tankların, diğer askeri makine-teçhizatın üzerine örtülen gizleme ağlarının ipliklerini üretiyorduk.

BİRÇOK ALANDA İPLİK İTHALATININ ÖNÜNÜ KESTİK…

Türkiye 1980 sonrası, gizleme ağı ipliğinin yanı sıra kendi paraşütünü yapmak için de seferberlik başlattı. Ali Osman Sönmez, paraşütün o incecik bezini, Adnan Ener, kalın kenar bezlerini, İstanbul'da bir firma kayışlarını, başka bir firma ise çıtçıtlarını yaptı. Biz de en son dikiş ipliklerini… Türkiye böylelikle yüzde 100 kendi paraşütünü üretir hale geldi. Fakat paraşütün o çok sık örülmüş kumaşını şeritlerle dikmek, o günün teknolojisine göre oldukça zordu. Yaptığımız araştırmalarda; bu ipliğin çok özel kimyevi maddelerle karıştırılarak, kayganlık sağlanarak dayanıklı hale getirileceğini keşfettik. Gururla söylüyorum ki; bunu da ilk biz yaptık.

Türkiye'nin dört bir tarafı denizlerle çevrili ama balık ağı ipliğini de ithal ediyorduk. Biz, 1980'den sonra Türkiye'nin balık ağı ipliği ihtiyacının yüzde 70-75'ini karşılar hale gelmiştik. O albay bizi balık ağı ipliği üretimimiz sayesinde buldu.

ROTAMIZI; TEKNİK-ENDÜSTRİYEL İPLİK ÜRETİMİNE ÇEVİRDİK…

1980'li yılların sonuna doğru, babamı ikna ederek stratejimizi; teknik-endüstriyel iplik üretime çevirdik. Dikiş ipliğinin yağlanması ve bazı özel maddelerle kaplanarak sert malzemeleri dikebilir hale gelmesini o dönemde geliştirdik. Ayakkabı dikiş ipliği yaptık mesela... Ayakkabı da deri, köseleye dikiliyor ama her iplik dikmiyor. Bizim ipliğimizi alan bırakamaz hale geldi. Öyle bir hava yaratmıştık. Endüstriyel iplikte; çanta, ayakkabı, bavul… Epey bir ün sahibi olduk.

ATÖLYEDEN FABRİKA DÜZENİ ALMAYA BAŞLADIK…

1990'lı yıllara doğru atölyeden yavaş yavaş fabrika düzeni almaya başladık. Otomatik boya makineleri geldi, kapasitemiz ve kalitemiz hızla arttı. Büküm kapasitemizi yükseltici önemli yatırımlar yaptık. O yılları hep yeni yatırımlarla geçirdik. Ayakkabı dikiş ipliğinin yanında nakış ipliği üretimine de başladık. Türkiye'de polyesterden nakış ipliğini ilk kez biz ürettik. 1998 yılında aldığımız makineyle birlikte; yüksek mukavemetli, düşük genleşmeli dikiş ipliğini A'dan Z'ye üretebilir hale geldik. Bu işin tekniğini öğrendikten sonra Almanya'dan küçük kapasiteli POY tesisi de aldık. Bu yatırım bize müthiş üstünlük getirdi. Artık istediğimiz kalınlıktaki ipliği istediğimiz kalitede üretiyorduk. Yaptığımız yatırımlar ve teknik tecrübemizle Türkiye'nin endüstriyel iplik alanındaki önemli bir boşluğunu Durak Tekstil olarak doldurduk.

DÜNYADAKİ BÜYÜK FİRMALARLA AYNI KALİTEYİ YAKALADIK…

Durak Tekstil; 1990'ların sonundan 2000'lerin başına kadar altın dönemini yaşadı. Fakat bu işin de sonunun geleceğini, sanayi devi Almanya'nın yaşadığı tecrübelerden biliyordum. Almanya ne yaptı? Tekstilde üretti üretti, sonra Türkiye gibi ülkelere kaydırdı. Yani tekstil üretimi; gelişmiş ülkelerden gelişmekte olanlara, sonra da az gelişmiş olanlara yöneliyordu. Bu yönelimden önce, "teknolojik olarak en iyi durumda olalım" ve "yurtdışındaki rakiplerimizle pazarda eşit şartlarda rekabet edelim" düşüncemiz vardı. Şartlar, düşüncelerimiz paralelinde gelişti. Geliştirdiğimiz teknoloji ve edindiğimiz teçhizatla dünyadaki büyük firmalarla aynı kaliteyi yakaladık. Dikiş ipliği kapasitemizi artırdık. Her türlü dikiş ipliğini üretebilir ve satabilir hale geldik. Markamız oluştu…

AVUSTURYA PAZARINI YAVAŞ YAVAŞ ELE GEÇİRDİK…

Türkiye'de brode işi çok popülerdi, 1980'lerin sonundan 2000'lerin başına kadar… 1998 yılına kadar Türkiye'de bu sektörde de çok önemli işler yaptık ve "üretimimizi yurtdışına da satalım" dedik. Çünkü tüm makineler İsviçre'den, Avusturya'dan geliyordu. Brode üretiminin merkezi de o bölgelerdi… İlk defa cesaretli bir karar alarak, Avusturya'da depo kurduk. Burada üretip, orada satışını yapmaya başladık. Bize tüm kaliteli brodeler Avrupa'dan geliyordu, ancak biz de aynı kalitede brode ipliğini satabilecek niteliğe sahiptik. Avusturya'daki depomuzdan bir yıl boyunca, birkaç Türk'ün haricinde kimse mal almadı. Fakta baktılar ki Durak Tekstil'in bir yere gitmeye niyeti yok, sonrasında ufak ufak siparişler gelmeye başladı. Sonraki süreçte orada da pazarı ele geçirdik ve halen lider firmayız. Avusturya'dan sonra Almanya, Polonya ve İspanya'da satış organizasyonlarımızı kurduk. Siparişlere; istenen miktar ve kalitede anında cevap verebiliyoruz. Bu ülkelerde de iş yapınca marka bilinirliğimiz iyice arttı.

ÇİN'DE İPLİK ÜRETMEYE BAŞLADIK…

2004 yılında Dünya Ticaret Örgütü, Çin'e kapılarını açtı ve her yerde "1 lira" mağazaları görmeye başladık. Bizim ayakkabı ipliği verdiğimiz kişiler, "Satış yapamıyoruz, Çin'den iplik fiyatına ayakkabı geliyor" demeye başladı. Çin'e büyük yatırımlar yapıldı. Türkiye'ye gelen siparişler Uzakdoğu'ya yönelmeye başlayınca işlerimiz de haliyle azaldı. Aslında bu durum bizim için dönüm noktası oldu. "Ya çarpışacağız" ya da "geri çekilerek kalemizi korumaya çalışacağız." Ancak o günün koşullarında o kale mutlaka işgal edilecek. Ya da biz dünyanın öbür ucuna gideceğiz ve bu işin merkezinde oradakilere iplik satacağız. Biz ikinci yolu seçtik. 2005'te araştırmalara başladık, 2006'da 49 yıllığına Çin'de arazi kiraladık ve ufak ufak inşaat yapmaya başladık. 2007'nin sonlarında iplik üretir hale geldik. Başlangıçta orada iplik satmanın çok zor olduğunu gördük ve Türkiye'ye yarı mamul iplik getirmeye başladık. 2005 yılında buradaki bir mavi yakalının bize maliyeti bin 100 dolardı, Çin'dekinin ise 120 dolar. Orada üretip buraya getirmekle çok büyük kar elde edeceğimizi düşündük. Fakat zaman içinde Çin'deki hayat şartları ve ücret yapısı değişti. Artık orada bir mavi yakalı için 720 dolar öderken, Türkiye'de bu rakam bin dolara düştü. Orada üretip, buraya getirmek hiçbir anlam taşımıyor.

ÇİN'DEKİ ÜÇÜNCÜ TESİSİMİZİ DE YAPACAĞIZ…

2011'den itibaren Çin'de üretip Çin'de satmaya başladık. 2009 yılında yeğenimi oraya gönderdim. Çok meraklıydı, satış kökenli… Biraz Çince öğrenmişti, orada da geliştirdi. Dört yıla yakın bir süredir orada satış işlerimizle ilgileniyor. 2010-2011 yılında tanıtım amaçlı ziyaretlerimiz oldu. 2012'de yaptığımız satışlar dişe kovuğa gelmeye başladı. Emekleme dönemindeyiz, ama görüyor ki, bu yılın sonunda, 2014'ün başında yavaş yavaş yürümeye başlayacağız. Bu işi yaratabildiğim için gurur duyuyorum. Çin'deki fabrikamızı büyütüyoruz. İki yıl önce ikinci binamızı yaptık, şimdi üçüncüyü yapacağız.

BUNDAN SONRAKİ BÜYÜMENİN ADRESİ ÇİN OLACAK…

"Durak Tekstil'in bundan sonraki büyümesinin adresi Çin olacak" diyebilirim. Fakat Bursa'daki fabrikamız da yoluna emin adımlarla devam ediyor ve Avrupa'nın merkezi olacak. Çin'den ise, Amerika dahil tüm dünyaya satış yapacağız. Gelişen ekonomik koşullar paralelinde Çin de pahalı olmaya başladı. Dolayısıyla yeni tekstil yatırımları için Çin'den daha ucuz olan Kamboçya, Vietnam, Bangladeş gibi ülkeler tercih ediliyor. Bizim de bahsettiğim bu ülkelerde, büyük yatırım değil ancak depo veya küçük boyahane gibi yatırımlarımız olacak. Ekonomik sıkıntıların devam ettiği Avrupa'da artık büyüme olmuyor. Biz de orada mevcut yerimizi muhafaza edip, alternatif pazarlar arıyoruz. Örneğin, Rusya pazarında işlerimiz iyi gidiyor. Eski Demir Perde ülkeleri iyi… Amerika'da yoktuk, orada da Ocak 2014'ten itibaren Durak USA'yı faaliyete alacağız. Mallar gitmeye başladı.

"BEN BU İŞİ YAPACAĞIM" DEYİNCE OLUYOR…

Gençlere verebileceğim tek tavsiye; Sabır ve inat… "Ben bu işi yapacağım" deyince yapıyor insan. Bugünün gençliğinde şu var: Bir an evvel param olsun, hemen araba-ev alayım. Bunlar hemen olmuyor. Babalara, dedelere bakın... Babam 88 yaşında rahmetli oldu, ben 64 yaşındayım, biz bile halen öğreniyoruz. Bir insanın sindirmesi, azmetmesi, "bu işi yapacağım" demesi lazım. "Yapacağım" dedikten sonra mutlaka oluyor, ancak zaman alıyor. Zaman alma döneminde de gençler biraz sabırsız davranıyor. Benim gençlere tavsiyem şu: Hedef koyacaklar kendilerine ve o hedefe giden yolu seçecekler… Katiyen o yoldan ayrılmayacaklar.

TÜRKİYE'DE KALİTELİ TEKSTİL İLERLEYECEK…

Bugün Türkiye'de tekstil sektöründe, dünyanın aradığı teknoloji ve üretim parkuru mevcut… Çin'de çok büyük üretim var, ancak kaliteli, hassas bir üretim yok. Makine parkuru bakımından Türkiye'ye dünyanın en teknolojik



tekstil makinelerine sahip… Tekstil Türkiye'den çıkmayacak. Buna eminim. 1990'larda olduğu gibi yüzde 50 ilerlemeyecek, ancak yüzde 3-5'te olsa ilerleyecek. Tabi kaliteli tekstil ilerleyecek. Çok sayıda iplik fabrikası kapandı, ancak devam edenler fabrikalarında müthiş inovatif ürünler yapıyor. Neticede özelliği olan işler gidiyor artık. Basit bir tişört işi bitti. Bunu Çin de yapıyor. Türkiye daha değişik, katma değeri fazla olan modeller yapmak zorunda. Biz bu sektöre de mal yapıyoruz. Adam gidip Çin'de yaptırıyor ama olmuyor. Katma değeri yüksek, zor modelleri üretemiyorlar. Cipsin kilosu diyelim ki 1.5 dolar. Sen bunu kullanılacak hale getirdiğinde 40-50 dolar, takım elbisede 100-150 dolar oluyor ve hepsi içeride kalıyor. İşçi ağırlıklı sektördür tekstil. Bir sürü insan bundan nasipleniyor. Oysa televizyonun ekranını, çipini bir yerlerden getiriyorsun. Burada sadece montaj yapıyorsun. Otomotivde durum biraz daha iyi, ancak orada da ithal payı yüzde 80… Tekstile gelince pamuk bizim tarlalarımızdan çıkıyordu düne kadar. Ama düz üretim değil, özellikli ürün yapacaksın. İşlemeler olacak, dizayn getireceksin, markan olacak. O zaman bu ipliğin katma değerini 10'a, 100'e katlamak mümkün ve Türkiye bunu yapıyor.



ÖZER MATLI

MATLI GIDA GRUBU YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Matlı, bir protein şirketi olacak. Yani bu ne demek? İçinde sütün, etin, tavuğun, balığın bulunduğu bir yapı…”

1968 Karacabey doğumluyum. İlkokulu Karacabey Cumhuriyet İlkokulu’nda, ortaokulu Karacabey Lisesi’nde okuduktan sonra lise eğitimimi Bursa Ticaret Lisesi’nde tamamladım. Liseyi bitirdikten sonra Balıkesir Üniversitesi İşletmecilik Bölümü’nü kazandım. İlk yıl gidemedim, zaten o yıllarda üniversitelerin gerek fiziki şartları gerekse eğitim imkanları çok da elverişli değildi.

Öte yandan, şunu da ifade etmem gerekiyor; Bizim çocuklukta aldığımız, bir para kazanma heyecanımız vardı. Üniversitedeki şartlar da beni pek tatmin etmeyince üniversite ön-



celiğini kaybetmeye başladı. Babamın rahatsızlanmasıyla da okulu bıraktım.

1980'LERDE TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK SOĞAN İHRACATÇISIYDIK

Selanik göçmeni bir aileyiz. Dedelerimiz çocukken Karacabey'e yerleşmiş. Rahmetli babamız Ömer Matlı da, 1933 yılında Karacabey'in Canbaz Köyü'nden çıkan bir başarı hikayesidir. Bizim bugünlere gelmemizde babamızın modellemesi büyük rol oynadı.

Babamız 1965'te soğan ticareti yaparak başladığı iş hayatında, Türkiye'nin 1980'li yıllarında bu alandaki en büyük ihracatçısı durumuna geldi. 1970'lerin başında hayvan ticaretine ve buna paralel olarak mandıracılığa başlamış. Koyun peyniri işi yapıyorduk. Klasik peynir yapma mantığında bir düzen vardı. Fakat peynir işinden çekilmek zorunda kaldık. Bunun sebebi de şudur: 1970-80'lerde, bir yıl öncesinden süt avansı veriyor, sütü de yüzde 20 eksiğiyle alıyordunuz. Bir yıl bekletiyor ve enflasyon farkını koyuyorsunuz. Bu işlerde elde ettiği başarıların getirdiği ticari itibarı ve birikmiş sermayesi ile babam, çeltik işine girdi. 1980 yılında kurduğu çeltik fabrikasıyla babam, tüccarlıktan sanayiciliğe adım attı.

BABAMIN SOSYAL KİŞİLİĞİNİN BİZE DE BÜYÜK KATKISI OLDU

İlkokul mezunu bir babanın çocuklarıyız. Fakat eğitimdeki, ülkedeki, ekonomik şartlardaki eksiklikleri biliyoruz. Ancak bir kişide vizyon, ticari melekeler olduğunda başarının geldiğini de gördük ve hep o düsturlarla büyüdük. Bizim, Özer-Önder Matlı kardeşler olarak aldığımız bir baba modeli var. Babam; sosyal bir kişiydi, çevresindekilerle iletişim kuran, siyasi partilerde görev alan... Bunun faydalarını biz de çocukluğumuzdan bu yana gördük.

ESNAFIN-TÜCCARIN İÇİNDE BÜYÜDÜK, TECRÜBE SAHİBİ OLDUK

Yedi yaşından itibaren bir taraftan okurken hafta sonları soğan tarlalarında babamızla dolaşarak ya da kader-kısmet, simit satarak harçlığımızı çıkarıyorduk. Paranın tadını almaya başlamıştık. O dönemde Hal'in olduğu Soğan Pazarı denilen bir yer vardı. Esnafın, tüccarın içinde büyüdük, o havayı soluduk, bu da bize iş hayatımızda avantaj sağladı. Babamın hayalleriyle başlayan bu süreçte, onun girişimciliği, Bursa'nın bir ilçesinden Türkiye'nin en büyük soğan ihracatçısının çıkmasına neden oldu. O dönem, Rusya'nın

Türkiye'den soğan ticaretinde en büyüklerden biri babamdı. Sonra İran ile ticari ilişkiler başladı.

GLOBAL TİCARET BAMBAŞKA BİR ALAN

Global ticaretin içine girdiğinizde –o günün anlayışı içinde, daha çok sözle yapılan ticaret şeklinin- dünya arenasında pek geçerliliği olmadığını görüyorsunuz. Birkaç kez paramızı alamadık ve bu durum bizi batırma noktasına getirdi. Dünyadaki ticari kurallar eş-dost-akraba tanımaya bağlı bir yapıyla çalışmıyor. Akreditiflerdeki kelime oyunları, küçük bir hata, sizin yurtdışından paranızı tahsil edememenize neden olabiliyor. İhracat, bize acısıyla-tatlısıyla çok şey yaşattı.

BABAMIZDAN ALDIĞIMIZ SOĞANLARI YOL KENARINDA SATARDIK

Ortaokulda okurken babamızdan 50 çuval soğan alır, onları yol kenarında satardık. Lisedeyken de okulun kantininde öğretmenlerin ya da okul aile birliği üyelerinin faydalandığı kooperatif tarzı bir yer vardı. Bir süre sonra orasının tedarikçisi haline geldim. Pirincini, salçasını, soğanını Karacabey'den alıp kantine satıyordum. Kantinin iş hacmi yüksek olduğu için, kazandığım, harçlığımın oldukça üzerine çıkıyordu. Böylelikle iş hayatına ve para kazanmanın heyecanına her geçen gün daha fazla varıyordum.

ELİMİZDEN GELDİĞİNCE TOPLUMA FAYDALI OLMAYA ÇALIŞIYORUZ

"Gülmeyi bilmiyorsan, esnaf dükkanı açma" diye çok güzel bir söz var. Bunların hepsi bizim için tecrübeydi. Önümüzde örnek bir baba modeli vardı. Ticareti, esnaflığı, cemiyetçiliği yapmaya çalışan bir ailede büyüdük. Yardımseverliğimizin kökü de buradan geliyor. Bu ne Özer, ne de Önder Matlı'nın özünde kalan bir şey değil. Rahmetli babam da hayır yapmayı çok severdi. 'Armut dibine düşer' diye bir söz var. Biz de elimizden geldiğince hayır işlerinde yer almaya çalışıyoruz.

DÜŞE-KALKA HER ŞEYİ ÖĞRENDİK

Pirinç işimizin yanında, 1988 yılında yem fabrikamız devreye girdi. Babam, bu fabrikamızdaki tüm sorumluluğu, daha 20 yaşındayken bana bıraktı. Haliyle eğitim ve vizyon eksikliği noktasında ciddi bir sorun yaşadık. Artık, babamızdan edindiğimiz terbiye ve esnaflık tecrübesinden bir üst aşamaya geçiyorduk. Bu noktada, sadece bulunduğunuz yeri ve bölgeyi değil, Anadolu'nun her yerini çok iyi bilmeniz gerekiyor. Organizasyonu yapmak, süreci ve ekonomiyi öğrenmek ciddi bir zaman gerektiriyor. Bütün bunların hepsini düşe-kalka öğrendik.

HEP İYİ YÖNLERİMİZİ ÖRNEK ALDIK, EKSİK YÖNLERİMİZİ GÖRMEDİK

1995'te babamızı, 2000'de annemizi kaybettik. İnsanın olgunlaşmasına, yaşadığı acılar da büyük sebep oluyor. Babamı kaybettiğimizde ben 26, kardeşim Önder ise 23 yaşındaydı… Küçük bir yerde yaşıyorsunuz ve başınızda aile büyüğü yok. Asıl bundan sonrası çok daha önemli. Size ciddi bir iş ve servet kalmış. Ya rehavete düşüp mirasyedi konumuna düşeceksiniz, ya da sorumluluklarınızın arttığını bilerek çok daha dikkatli davranacaksınız. Bir de ablamız var. Enişte-mizi de kaybettik. Başarının temelinde, üç kardeşin birbirine bu kadar sıkı bağlanması yatıyor. Aile huzurumuzun olması, birbirimizin eksik taraflarını görmememiz, hep iyi yönlerimizi örnek almamız, bize büyük fayda sağladı.

11 LOKASYONA DAYALI OPERASYON MERKEZİMİZ VAR

Bugün bizim 11 lokasyona dayalı operasyon merkezimiz var. Bulunduğumuz yer dışında 10 işletme daha… En zoru; insan kaynaklarını iyi planlamak ve uzaktan kurumsal bir yapı oturtmak. Bunu başardığımıza inanıyorum. Çünkü teknolojiye, vizyona ve iletişime açık bir şirketiz. Bunları söylerken şirketimizi de onurlandırmak istiyorum. Bizim işkolumuz Türkiye'de milli gelir ortalaması 3 bin 500 dolar olan bir kesime hitap ediyor. Başarı hikayemiz, gelir seviyesi daha düşük olan yapıda bir büyüme trendi… Tarım; siyasetin ve sosyal politikaların olmazsa-olmazı. Bir yandan da özel sektörün büyümesi gerekiyor. Bugün et fiyatını, çiftçinin durumunu, miras hukukunu birlikte konuşuyoruz. Bizden başka büyükbaş yemi yaparak bu modelle büyüyen şirket yok. Altı yem fabrikası, bir yumurta fabrikası sahibi olan da…

TÜRKİYE'NİN PROTEİN ŞİRKETİ OLACAĞIZ

Geçen yıl strateji toplantımızda şu kararı aldık: 'Matlı; bir protein şirketi olacak.' Yani bu ne demek? İçinde sütün, etin, tavuğun, balığın bulunduğu bir yapı. Bir yandan, protein anlamında bunların beslenmesine, öte yandan da üretimine talibiz.

Matlı Grubu, bugün itibariyle Karacabey'in yanı sıra Konya, Çorlu (Tekirdağ), Turgutlu (Manisa) ve Samsun tesislerinde büyükbaş, küçükbaş ve kanatlı hayvan yemi üretiyor. Grubumuz 2013 yılı itibariyle beş fabrikasında yılda toplam 1 milyon 120 bin ton yem üretim kapasitesine sahip. 2014 Ocak ayı sonunda Gaziantep yem fabrikamız faaliyete geçtikten sonra yıllık yem üretim kapasitemiz, altı fabrikada toplam 1 milyon 320 bin tona çıktı.

İKİ BİN TEDARİKÇİYLE TİCARET YAPIYORUZ

Matlı Gıda Grubu'nda 600 kişi istihdam ediliyor, iki bin tedarikçiyle de ticaret yapıyoruz. Yem bayi sayımız ise, Türkiye'nin dört bir tarafına yayılmış olup 400'e ulaştı. 2013 yılında toplam 498 milyon lira ciro elde ettik ve bu, 2012 yılına oranla yüzde 25'lik bir

artışı ifade ediyor. Söz konusu ciroda; yem 354 milyon lira ile ilk sırayı alırken, onu 95 milyon lirayla yumurta, 46 milyon lirayla hammadde ticareti ve 2,8 milyon lirayla da süt üretimi izledi.
Matlı Gıda Grubu halen yem üretimi, gıda üretimi, tam yağlı soya üretimi, mısır kurutma ve hammadde ticareti alanlarında faaliyet gösteriyor. Ana şirketimiz olan Matlı A.Ş., İstanbul Sanayi Odası'nın 'Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu' araştırmasında, 2013 yılı verilerine göre 207. sırada yer alıyor ve bir önceki yıla göre 23 sıra birden yükseldi.

ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEM HEDEFLERİ BÜYÜK

2014 itibariyle; Güney Marmara, Trakya, Orta Anadolu, Ege, Karadeniz, Güney Doğu Anadolu olmak üzere Türkiye'nin altı coğrafi bölgesinde aynı anda faaliyet gösterip ve ürettiği yemleri pazarlar hale gelen Matlı Gıda Grubu, 2015'te 1 milyon ton yem ve 1 milyar adet yumurta üretimi hedefiyle çalışmalarına devam ediyor. Yem üretimindeki başarısını yumurta üretimindeki iddiasıyla da sürdüren Grubumuz, 'Burdan Yumurta' markasıyla Türkiye'nin ilk ve tek 'global gıda güvenliği standardı' BRC (British Retail Consortium) belgesine, ayrıca TSE ve Diyanet'ten onaylı helal sertifikasına sahip bulunuyor.

50 YILLIK BİR BAŞARI ÖYKÜSÜ…

Çalışmalarımızda Ar-Ge'ye büyük önem veriyoruz. Bu çerçevede, Uludağ Üniversite ile imzaladığımız protokol kapsamında, Üniversite'nin Veteriner Fakültesi'nin desteğiyle Ar-Ge faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Bu faaliyetlerimiz, babamızın adını taşıyan Ömer Matlı Akademi'de ve ona bağlı Hayvansal Üretim Eğitim ve Araştırma Merkezi ile Eğitim Çiftliği'nde yürütülüyor. 2013 yılı başında önemli bir adım daha atarak, sosyal sorumluluk projesi olarak geliştirilen Hayvancılık Akademisi sayesinde sektörel faaliyetlere ilişkin bilgi paylaşımında da bulunuyoruz.

Sonuç itibariyle özetleyecek olursam, gelişen ve büyüyen Matlı Grubu, 50 yıllık başarısını üretimden istihdama, ihracattan Ar-Ge'ye kadar gerçekleştirdiği çalışmalarla ülkemiz ekonomisine katkı sağlamaya devam ediyor ve bunu sürdürmeye kararlıyız.

RÜZGAR ENERJİSİ ALANINDA YATIRIMIMIZ OLABİLİR

Ana konumuz olan tarım ve hayvancılığın dışında rüzgar enerjisiyle ilgili ölçümlerimiz var. Eğer veriler iyi çıkarsa Bursa'da böyle bir yatırımımız olacak. Yine biyogazla ilgili çalışmalarımız var. Önümüzdeki yatırım planı 100 milyon lira… Öte yandan, 60 milyon liranın altında kalmayacak bir süt yatırımımız olacak. İnsanları tarımın dışına çıkarmadan, kendi yerlerinde istihdam edeceğiz. Besi çiftlikleri projesi ve yumurtayla ilgili Gaziantep bölgesinde yatırım planlarımız var.

ULUSLARARASI ŞİRKETLERLE ORTAKLIK GÖRÜŞMELERİMİZ VAR

Finansal anlamda, şirketi satma noktasında değil ancak stratejik ortaklık noktasında uluslararası şirketlerle görüşmelerimiz var. 7-8 teklif oldu. Aralarında fon görüşmeleri de var. Ancak sıcak bakmıyoruz. Yurtdışında uzmanlaşmış; benimle birlikte Ukrayna'da, Hollanda'da yatırım yapacak şirketler lazım. Yabancı ortaklıkları niye istiyoruz? Çünkü bu yapıya ne çocuklarımızın, ne kardeşimin, ne de benim zarar vermememiz gerekiyor. Babadan kalan değerlerimiz var. İki yıl içinde milyar liralık ciroyu geçecek bir şirket durumundayız. Baktığınızda Babamızın kurduğu ve bizlerin devam ettirdiği 50 yıllık bir süreçten bahsediyoruz. Bu şirketin ve yapının devamlılığı her şeyin önünde geliyor ve zaten biz de her zaman kurumsallaşmadan yana olduk.











ÖZKAN İRMAN

MİNTEKS YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Minteks’i büyüten en önemli özelliklerden birisi; girişimciliktir. Kimse önemsemezken, biz fuarlara katılıyorduk.”

1964 Bursa doğumluyum. İlk ve ortaokulu Hamzabey ve Muradiye’de, liseyi Tophane Endüstri Meslek Lisesi Elektrik Bölümü’nde okudum. Kısa bir çalışma süresinin ardından Dokuz Eylül Üniversitesi Muğla İşletmecilik Yüksek Okulu’nu kazanarak, 1986 yılında İşletme Bölümü mezunu olarak hayata atıldım.

Askerliğimi Suruç’ta değişik karakollarda seyyar jandarma olarak yaptım. Bu görevin bir ayı da Suriye’deki Karakozak karakolu komutanlığıdır. Askerlik bitimi, 1988 yılında memleketim Bursa’ya döndüm. 1988- 1994 yılları arasında havlu sektöründe çalışırken, 1994 yılında iş arkadaşım Emin Nallar ile Minteks’i kurarak, kendi iş hayatıma atıldım.



Havlu satışı ile başladığım işletmemi, yirmi yılda yeniliğe ve kaliteye verdiğim önemle, ev tekstilinde bir dünya markası haline getirdim. Bu yolda çalışmaya, yatırımlar yapmaya devam ediyorum. GÖRSİAD ve TETSİAD üyesiyim. Aynı zamanda gözümün gördüğünü, yüreğimin hissettiğini; geleceğe not düşmek adına kayda alıyor ve yazıyorum. Bu yıl yayınlanan "Pirinç Hanı-Mezeci Çırağı" kitabımda, çocuk gözüyle kayda aldığım Bursa Pirinç Hanı ve esnafını anlatıyorum. 2014 yılı sonunda, yayına hazırlanan kitaplarımla birlikte, 5 kitabımı okuyucularımla buluşturmuş olacağım. Ben Özkan İrman; Bursa ile birlikte büyüyorum…

YANLIŞ ÜNİVERSİTE TERCİHİ VE MUTLU BİR BAŞLANGIÇ…

Hayat tesadüflerle dolu! Hamzabey Mahallesi'ndeki gecekondumuzun balkonunda üniversite formu dolduruyorum. Ankara İktisadi İdari Bilimler yerine yanlışlıkla Muğla İşletme Meslek Yüksekokulu'nu yazmışım. Nereden nereye… Muğla'yı seçmem, eşimi tanımama vesile oldu. 1989 yılında okul arkadaşım Selvinaz Hanım ile evlendim. Irmak İrman Gazioğlu, İsmail Arda İrman ve Ali Tuna İrman adlarında 3 çocuk babasıyım.

NİCE BAŞARILI 20 YILLARA

Askerden dönünce 1988 yılında havlu sektöründe satış temsilcisi olarak işe başladım. 1994 yılında aynı yerde çalıştığım arkadaşım Emin Nallar ile o firmadan birlikte ayrılarak, kendi işimizi kurduk. Birlikte çok zor şartlarda, meşakkatli, fakat bir o kadar da güzel anılarımız olan 20 yıl geçirdik. Birlikte konjonktörel dalgalanmalar ve ekonomik krizler de atlattık. Ortaklığımızı Emin Bey'in artık ticaret hayatına devam etmeme kararı ile birlikte, bu yıl sonlandırdık. Minteks artık nice başarılı 20'li yıllar için büyümeye, dünya markası olma yolunda yatırımlar yapmaya devam edecek.

HEP, "BİR MARKAM OLSUN, BUTİK ÜRETİM YAPAYIM" DEDİM

İş hayatına başlarken, "Bir markam olsun ama butik ürünler üreteyim. İnsanlar da 'Bu çocuk özgün ürünler üretiyor, ürünlerini de güzel ambalajlara koyup pazarlıyor' desin" diye bir derdim vardı. İş hayatında başarılı olmak için bazen insanın uçarılığı da olumlu etki yapabilir. Belki çoğu kişiye göre yanlış, ancak böyle de bir gerçek var; Gençlikte girişimci ruh da varsa, işte o insana her şeyi yapmak için cesaret veriyor. Markamızın adını koyarken de 27 tane seçenekten içime en çok 'Minör' ismi sindi. Minör varsa Majör de olmalıydı, müziğin evrensel isimleri. Dolayısıyla ilk adımız 'Minör-Majör' oldu. Fakat marka olarak sadece Minör'den türettiğim Minteks'i kullandık.

ÖNCE ALIM-SATIM YAPTIK, SERMAYESİ OLMAYAN NE YAPAR Kİ?

Ürünlerimize yavaş yavaş kendi markamızı takmaya başladık. Önce alım-satım yaptık. Sermayesi olmayan ticarette ne yapar ki? İki koli ürün veriyorlardı, mutlu oluyorduk. Sonra iki koliden 40 koliye, ardından 40 kamyona çıktı. Böyle böyle büyüdük. Alım-satım işi çok zordu ve adeta insanı öğütüyordu. Zamanla yoruluyorsunuz, ancak iş hayatında aslolan yılmamaktır.

HAVLUYA GİPÜRÜ DE İLK YAPAN BİZİZ

Sonraki süreçte bir dikiş makinesi aldık, başına da birini oturttuk. İhraç fazlası ürünlere etiket takmaya başladık. Bir dikiş makinesi, oldu 3-5



dikiş makinesi… Havluya gipürü de yapan ilk biziz. Fuarda bir gipür firmasından numune almıştık. Diktik, teveccüh gördü, başladık. Ondan sonra bornoz ve havlularımıza hep aksesuar diktik.

TİCARETTE İYİ NİYETLİYSENİZ HEP ÜZERİNE KOYARAK İLERLERSİNİZ

Minteks'i büyüten en önemli özelliklerden birisi; girişimciliktir. 1994'te firmanızı kurmuşsunuz, imalatınız yok ve Tepebaşı'ndaki Uluslararası Tekstil Ticaret Fuarı'na katılan tek havlu firmasısınız. Kimse önemsemezken, biz fuara katılmış ve ilk ihracatımızı o yolla İspanya'ya yapmıştık. Denizli ve Bursa'da bize fason çalışanlar vardı. Depomuzun üzerine bir de perakende satış yapabileceğimiz mağaza açtık. İş, dikiş makinelerinden nakışa döndü. Makine fuarından dokuma tezgahları aldık, butik tarzı çalışmaya başladık. Ticarette iyi niyetliyseniz üzerine mutlaka değer katacak şeyler koyarak büyüyorsunuz. Nerede, ne büyüklükte, nasıl yaptığınız hiç önemli değil. Ne yaptığınız önemli. Ürününüz müşteri tarafından kabul görüyor mu, uygun fiyata satılıyor mu, en önemlisi bu. Süreç böyle evrilirken işletmemizi büyüttük.

MÜŞTERİNİN NABZI EN İYİ, YOL ÜSTÜ TESİSLERDE ÖLÇÜLÜR

İşletmeme ayağımda prangalarla bağlı gibiyim. Başlangıçta şu an bulunduğumuz İzmir Yolu 27. Km üzerindeki fabrikamızın önüne ilk başta küçük bir kulübe koydum, çay ocağı olarak… O kulübe bize zaman içinde restoran, kafe ve benzin istasyonu olarak geri döndü. Niş bir şey yapmaya çalışıyorduk. İnsanlar şehirde canı sıkıldı mı gelsin, bahçemizde keyifli zaman geçirsin istiyorduk. Yol üstü tesislerinde çok başarılı olmuş ağabeylerimiz var. Çok fazla sayıda tüketiciye bu şekilde çok çabuk ulaşıyorsunuz. Ben Sultanhamam'da toptan mal satsam, rafta 2-3 hafta durur, oradan oraya gider. Şikayet ve eleştiriler bize ancak 2-3 yılda gelir, belki de gelmez. Fakat arkada üretim tesisiniz, onun önünde, çok hareketli bir ana arterde restoran-cafe ve satış mağazanız olduğunda, müşterinin ürününüzle ilgili beklenti ve eleştirilerini anında öğrenme şansınız oluyor. Müşterinin nabzını iyi tutuyorsunuz.

AMİRAL GEMİMİZ; İZMİR YOLU ÜZERİNDEKİ MAĞAZAMIZ

Fabrika önündeki tesisimiz yüzünden mağazalaşmayı ağırdan aldık diyebilirim. Bozüyük'te, Gemlik İmam Aslan Tesisleri'nde ve iki-üç yıldır da KKTC-Lefkoşe'de mağazalarımız faaliyet gösteriyordu. Bu yıl yine yol üstü olan Yörsan tesislerinde daha büyük bir mağaza açtık ve gelen talepleri de değerlendirmeye karar verdik. Ordu ve Trabzon'da da hazırlık aşamasında olan mağazalarımız var. Fakat amiral gemimiz elbette İzmir Yolu üzerindeki mağazamız…

ÇEYİZ ALIŞKANLIĞI OLAN ÜLKELERLE ÇALIŞIYORUZ

Dünyanın 62 ülkesine ihracat yapıyoruz. Ağırlıklı olarak ise çeyiz alışkanlığı olan, bizim kültürümüze yakın ülkelerle çalışıyoruz. Suudi Arabistan dış satımımızda büyük yer kaplıyor. Dubai, Birleşik Arap Emirlikleri, Rusya'ya da ürün satıyoruz. Cezayir ve Mısır da bizim için önemli. Tamamen kendi markamızla üretiyor, pazarlıyor ve ihraç ediyoruz. Ürünlerimizi mağazalarımızda ve fuarlarda da beğeniye sunuyoruz. Derdimiz, hiçbir zaman 'adet' olmadı. Aynı gibi görünse de diğer havluculardan çok farklı çalışıyoruz. Butik iş yapmak bizi daha çok mutlu ediyor.

ASIL İŞİMİZ; BANYO VE BORNOZ SETLERİ

Havlu, bornoz ve banyo havlusu dışında asıl işimiz; banyo setleri, bornoz setleri… Bunları

kutuya koyuyor, çok özgün ambalajlarda satıyoruz. Çalışmak istedikten sonra sonsuz bir derya… Bende şöyle bir özellik de var: Beğenerek kullandığım herhangi bir ürünü mutlaka ürettirip müşterilerimin de kullanmasını sağlamak istiyorum. Beyaz sabun kokulu zemin temizleyicimiz, şampuanımız, kolonyamız, 12 çeşit doğal sabunumuz var. Yine tedarik destekli, kendi markamızla sattığımız, kestane şekeri, pişmaniye ve reçellerimiz de bulunuyor. Bu şekilde farklı ürünlerle tüketiciye de Minteks'in duygusallığı geçiyor.

EV TEKSTİLİ 'DOĞURGAN' BİR SEKTÖR

Ev tekstili tabiri caizse 'doğurgan' bir sektör. Oldukça da önü açık ve büyük bir pazar… Biz havlucuyduk ve öyle de kalabilirdik. Ancak kalmadık, hep kendimizi yeniledik. Ev tekstili firmalarına bakın, hepsi havludan masa örtüsüne, perdeden nevresime aklınıza gelebilecek pek çok ürün üretiyor. 'Home' adı altında bardaktan çanağa envayi çeşit ürün satan mağazalar açıldı. Benim mağazamda da sayısız ürün çeşidi var. Hem mutfağı, hem yatak odasını süsleyecek objeler satıyoruz. Butik otellerin de işlerini yapıyoruz. Biz bildiğimiz yolda yürümeye ve büyümeye odaklandık.

SÜREKLİ YENİLİK PEŞİNDE KOŞUYORUZ

1991'de bizim ekibimiz Türkiye'de ilk kez bornoz aile setini üretti. Herkes konsept mağazacılık yapıyor ve kendi markası adı altında ürün satıyor. 'Toptan satacağım' derseniz tüketiciye ulaşamıyorsunuz. Bu, cephede devam eden bir savaş gibi. Ekonomik savaş tüketicinin olduğu her yerde var. Dünyada çok güçlü rakiplerimiz bulunuyor. Örneğin; Çin ile nasıl mücadele edeceksiniz? Seni fiyatıyla ve kapasitesiyle sıkıştırıyor. Fakat mücadele etmek zorundasın. Sektörümüzde rekabet bazı durumlardan dolayı zor olsa da her şey bizde bitiyor. Sürekli yenilik peşinde koşacağız ve çok çalışacağız. Başka şansımız yok.

İŞADAMI MECBUR OLDUĞU ZAMANLARDA İŞİNİ BÜYÜTMEK ZORUNDA

Minteks; sıfır sermaye ile işe başlayan ve 20 yıldır sürekli büyüyen bir firma. Durursanız ölürsünüz… Durmayacak ve daha çok çalışacaksınız. Başka şansınız yok. İş hayatı, çalışmayı ve yenilikçi olmayı emrediyor. Örneğin, restoran işi yapıyorsunuz, kapasiteniz de 150 kişi. Fakat size olan talep günden güne artmaya, kapasiteniz yetmemeye başladığında siz büyümüyorsanız, müşteriniz git gide azalır. Sonuçta devam edemezsiniz. Ben bir işin büyümesine engel olan her şeye karşıyım. Bir işadamının, mecbur kaldığı halde büyümemesi tam bir skandal, çalışanlarına ve ülkesine de büyük saygısızlık. 'Başka şubemiz yoktur' diyorsanız, ömrü hayatınızda tek bir pastane olarak kalacak ve baba-oğul birlikte çalışmaya devam edeceksiniz. Bunun başka izahı yok. Neden 200 değil de 2 bin kişi çalıştırmayasınız? İşadamı hiçbir mazeret altına saklanamaz. İş adamı kendi imkânını kendi yaratır.



EKİP OLMAKTAN KORKMAYIN

Gençlere; ekip olmaktan korkmamalarını tavsiye edebilirim. Ortaklıklar ve ekip üzerinden bir araştırma yapıyorum. 'Özkan İrman neler gördü?' Bunları yazıya döküyorum. Zenginlik ve şatafat peşindeyseniz iş hayatına hiç girmeyin. Bu şekilde bir düşünce, hem kendinize hem de ülkeye zarar verir. Genç bir girişimci daha en başından, özenti peşinde koşmayacak, şımarmayacak. Sınırsız insan ihtiyaçlarının egosu nefsinin önünde olmayacak. "Ben spor arabaya bineceğim, lüks evlerde oturacağım" diye düşünüyorsa o yola hiç çıkmasın. Ticaret erbabı kazandığını işine yatırmalı, yine kazanmalı ve yine işine yatırmalı. Bu işin doğası budur. Türkiye'de bir de şu sıkıntı var: Firma daha işin başında ve 'ben oldum' hastalığına yakalanıyor. Böyle olmasa da, sürekli yenilik peşinde koşulsa daha iyi değil mi? Yapmayanların sonu ne yazık ki çok kötü oluyor. Kayıtsız şartsız işe yatırım gerekiyor.





ÖZKAN KAMİLOĞLU

MEVSİM GIDA YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Sektörüme birçok yenilik taşıdım. Brokoliyi ilk kez 1984’te ben getirdim, Bursa’ya ilk kivi bahçesini de ben kurdum…”

Doğduğum bölgeyi şöyle tasvir edebilirim. İklim şartlarının hakikaten çok çetin olduğu bir bölgede, Allahuekber Dağları’nda dünyaya geldim. Sarıkamış Harekatı’nın yapıldığı, 2 bin 200 metre yükseklikteki Erzurum’un Şenkaya ilçesine bağlı bir köyde 1951’de dünyaya geldim. Dedem bizim ailede çok dominant bir yapıdaydı, yani bütün kararlarda oldukça etkiliydi. Beni ilkokuldan sonra Erzurum’daki Öğretmen Okulu’na yatılı olarak göndermek istedi. Öğretmenliği çok çabuk kazanılan bir şey gibi görüyordu.

Fakat söz konusu okula müracaatımı, yaşım küçük diye kabul etmediler. İlkokulu 6 yaşında başlayıp, 11 yaşında bitirmiştim. O okula da 12 yaşından küçük olanları almıyorlarmış. Bu,



ailede çok büyük sıkıntı oldu. Bulunduğumuz yerde ne ortaokul vardı, ne de lise… Okumak için mutlaka dışarıya gitmemiz gerekiyordu. Fakat bu da başlı başına büyük bir sorun. Nerede yatacağım, ne yiyip-ne içeceğim… Dolayısıyla şartlar bu noktaya gelmeye başlayınca dedemin kafasında artık beni okutmamak gibi bir düşünce oluştu. Köyde hayvancılıkla da uğraşıyoruz. İşlerle ilgilenecek erkek çocuk lazım, ben de en büyüğüm.

ANNEM 'OKUYAMAYACAĞIM' DİYE ÇOK ÜZÜLDÜ, İMDADIMIZA HALAM YETİŞTİ

Annem, dedem beni okutmayacak diye gizli gizli ağlıyor, 'Oğlum çoban olacak' diye çok üzülüyordu. Tam ümidi kestiğimiz bir dönemde, Ankara'da yaşayan halamız köye tatile geldi. Dedemin kız kardeşi… Annemi sürekli ağlamaklı görünce soruyor. Annem de "Dedesi oğlumu okutmak istemiyor, onu çoban yapacak" diye derdini anlatıyor. (Ailede babamın sesi fazla çıkmaz, pek bir şeye karışmazdı…) Halam, annemin anlattıkları üzerine öyle bir öfkelendi ki, "Bu çocuk okuyacak" deyip, tuttu kolumdan beni Ankara'ya, kendi çocuklarının yanına götürdü. Halam Ankara-Akdere'de iki odalı bir gecekonduda, dört yetişmiş oğluyla birlikte yaşıyordu. Üzerlerine bir de ben gittim. Gelirleri azdı, enişte mizik küçük bir bakkal dükkanı işletiyordu. Her neyse, Ankara'da ortaokulu bitirdim, arkasından Kurtuluş Lisesi'ne devam ettim. Ankara'ya göç eden başka akrabalarımız da vardı. Bir yıl birinde, bir yıl diğer akrabalarımızın yanında kalarak okul hayatımı sürdürdüm. Başarılı bir öğrenciydim.

ANKARA'YI BIRAKIP ERZURUM'DA BURSLU OKUDUM, ZİRAAT MÜHENDİSİ OLDUM

Lise bittikten sonra sıra üniversite eğitimine geldi. Fakat üniversite sınavına gireceğim günün gecesinde stresten bir türlü uyuyamadım. Dolayısıyla iyi hazırlanmama rağmen istediğim puanı alamadım. 'Hacettepe Üniversitesi'nde matematik okuyayım, ertesi yıl tekrar hazırlanır ve bu sefer tıp fakültesini kazanırım' diye düşünmeye başladım. Erzurum Öğrenci Yurdu vardı Ankara'da… Yanında kaldığım akrabalarımız yazın köye tatile gittiği için geçici olarak orada misafir ediliyorum.

Yurtta boş yataklardan birine yattım, biraz zaman geçtikten sonra birisi tak diye ışığı açtı ve "Sen benim yatağımda yatıyorsun, ne hakla Dadaş" diye hesap sormaya başladı. Ben de mahcup biçimde yerimden kalktım ve "Bana bu odayı gösterdiler, yattığım yatağın da sizin olduğunu bilmiyordum" dedim. Şakayla söylüyordu ancak ben olayı ciddiye almıştım. Sonra tanıştık, Hukuk Fakültesi'nde okuyan Erzurumlu bir öğrenci... Benden birkaç sınıf ileride... Bana dedi ki, "Deli misin sen, git Erzurum'a, Ziraat Fakültesi'ne, 130 kişilik kontenjan var, burs da veriyorlar." Sabaha kadar bu dediklerini düşündüm. Gitmeye karar verdim, ancak cebimde param yok. Durumu anlayınca bana 10 lira para verdi, posta treni 2 lira… Ankara Garı'ndan trene bindim, iki günden fazla sürede Erzurum'a ulaştım. Şehrin biraz dışında olan üniversiteye mecburen yürüyerek gittim, kaydımı yaptırdım, Tarım Bakanlığı'ndan burs aldım. Fakat aklım tıp fa-

kültesinde… Ancak ikinci yıl yeniden üniversite sınavına girmeye cesaret edemedim. Yeterli puanı alabilecek miyim, burs kazanabilecek miyim diye düşündüm ve o sevdamdan vazgeçtim.

BİZİM GENÇLİK DÖNEMİMİZ ÇOK BAŞKAYDI

Bizim dönem 1968 kuşağı. Müthiş bir siyasi çalkantının olduğu, ancak her türlü fikrin de özgürce tartışılabildiği bir dönem. Şimdi üniversitelere bakıyorum da… Benim oğlum da okuyor, ancak dünyanın çok uzağındalar. Biz o zaman dünyanın her şeyiyle ilgileniyorduk. Ülkenin her türlü sorununa kafa yoruyorduk. Türkiye'nin nasıl daha iyi olacağına yönelik projelerimiz vardı. Bugün üniversiteler farklı bir yapıya taşındı. Öğrenci hareketlerinin en yoğun olduğu, komünistler ve ülkücüler olarak kutuplaşmanın yaşandığı bir dönemde okulu zar-zor bitirdim. Burslu okuduğum ve mecburi hizmet olduğu için İstanbul'a Zirai Karantina Müdürlüğü'ne atandım.

İZNİK'TE İHRACAT İÇİN BİR GECEDE 36 AYRI SAĞLIK SERTİFİKASI YAZDIM

O zamanlar Bursa'da Karantina Müdürlüğü olmadığı için, buradan yapılacak ihracatı İstanbul'dan gelen mühendis ve teknisyenler kontrol ediyordu. Ben de kontroller için dönem dönem Bursa'ya geliyordum. İznik'ten çok yoğun üzüm ihracatı yapılıyordu. Bir gecede 36 ayrı kamyon ürüne sağlık sertifikası yazdığımı hatırlıyorum. Şimdi İznik'ten bir kilogram bile üzüm ihracatı yapılmıyor. O kadar değerli bir ürünü ıslah edemedik. Ağır kimyasallar kullanıldı, ilaç kalıntıları hafife alındı. Masmavi bir üzümdü… O dönem Bursa'dan yine çok yoğun elma ve şeftali ihracatı yapılırdı.

16 YIL ÜÇ FARKLI ÖZEL SEKTÖR FİRMASINDA ÇALIŞTIM

1976'da kısa dönem askerliğimi yaptıktan sonra döndüm. Bursa'da ihracatla uğraşan firmalardan birinden iş teklifi aldım. Tarım Bakanlığı'na bursumu da ödemeyi kabul ettiler ve böylelikle özel sektöre adım attım. Toplamda 16 yıl, Martaş, Bustaş ve Doştaş firmalarının farklı birimlerde çalıştım, yöneticilik yaptım. Satın alma, meyve-sebze tedariki, depolama, ihracat ve arkasından genel müdürlük… Özellikle Dostaş, özel sektörde çalışabileceğim en iyi yerdi. Sahipleri Lübnanlıydı ve ihracat amaçlı kurulmuştu. Körfez Savaşı'ndan sonra yapı bozulunca ihracat imkanı kalmadı ve sahipleri Türkiye'yi terk etti. Ben o tesisi iki yıl kiralık işlettim, sonra sanayici arkadaşlarımızdan birisi satın aldı.

TURANKÖY'DEKİ YERİMİZDE 22 YILDIR FAALİYET GÖSTERİYORUZ

Mevsim Gıda'nın bulunduğu, Turanköy'deki yerimizde önceden tavuk kümesi vardı. Ben orasını 1993 yılında satın aldım ve aynı yerde 22 yıldır aralıksız faaliyet gösteriyoruz. Dokuz dönümde başlayan işimiz 26 dönüme kadar çıktı, otoyol ve imara giden 10 dönümü çıkarsak şu anda 16 dönümdeyiz… Beş bin 500 metrekarelik kapalı alanımız var. Meyve-sebze paketlemek ve ihraç etmek üzere kurdum şirketi. Bir kısmına paketleme ünitesi, bir kısmına ise soğuk muhafaza odaları kurdum.

YAŞ MEYVE-SEBZEYE DONDURULMUŞU DA İLAVE ETTİK

30 yıllık zaman zarfında Yenişehir-Marmaracık'tan küçük küçük araziler almıştım. Çiftçi aileden gelince toprağa karşı hep bir merakım oldu. 210 dönümlük bir çiftlik haline gelen o yerde üretim yapmaya da başladım. Bursa'da, Türkiye'de hiç kimsenin yetiştirmediği ürünleri ben yetiştirdim. 2000 yılına kadar ağırlıkla yaş meyve-sebze paketleyip, ihraç ettim. O tarihte soğuk hava deposu yapma fikri de doğdu. Martaş'tan Ertan Diniz'in de yönlendirmesiyle, dondurulmuş ürünlere de çalışabilecek çift yönlü bir çalışma sistemi kurduk. Fakat o tarihte ekonomide göremediğimiz bir şey vardı: O da, dünyada ve Türkiye'de çok ciddi bir krizin gelmekte olduğu… Anayasa kitapçığının fırlatılması benim borcumu bir gecede üç katına çıkardı. Bugün de borcum var, yine bankalardan kredi alarak işimi büyütmeye çalışıyorum. Ancak bugün korkmuyorum, çünkü ürettiğim ürün satılıyor. Domates alıyorsam çiftçiden, banka "Getir alacağımı" dediğinde, "Bana birkaç ay müsaade edin" deyip, domatesleri paraya çevirip borcumu ödüyorum. O zaman ise inşaat vardı sadece… Demire, çimentoya yatırdık parayı… 2002'de ABD'de ikiz kulelere yapılan saldırı, dünyadaki büyük çalkantılar, bizdeki ekonomik kriz, birçok firma gibi bizi de yerle bir etti. Bereket versin bir ortak bulmayı becerebildim. Bir arkadaşımla 2012'ye kadar ortaklık ettik. Onun hisselerini sonra ben devraldım. Şimdi işimiz büyüyor. Beş bin ton dondurulmuş muhafaza alanı, iki şoklama ünitesi, bir statik tünelde 15 bin ton nihai ürün yapıyoruz. Yaş meyve-sebzeye de devam ediyoruz.

SEKTÖRÜMÜZE PEK ÇOK YENİLİĞİ BEN TAŞIDIM

Ben sektörüme birçok yenilik taşıdım. Brokoliyi 1984'te Hollanda'dan ben getirdim, tohum halinde… Doğan Ersöz'ün çiftliğinin Diniz'lere geçtiği yıl oraya brokoli ektim. Benim ki adaptasyon denemesiydi. Ektik, çok güzel oldu, ancak büyük oteller dışında kimse bu ürünü tanımıyordu. İstanbul'a Hal'e gönderiyoruz, oteller birkaç tane satın alıyor o kadar… Çünkü otellerde de yabancı müşteriler hariç kimse brokoli tüketmiyor. Hal'deki arkadaşa, "72 kutu elma alana bir kutu brokoli hediye ver" demiştim. Arkadaş, bir hafta sonra aradı, "Ceza makbuzunu size göndereceğim" dedi. Olayın aslı şu: Bizim hediye verdiğimiz brokolileri insanlar sağa-sola atıyormuş. Hal yönetimi de, çevrenin kirlenmesinden sorumlu tuttuğu bizim arkadaşa ceza kesmiş. Yine Bursa'ya ilk kivi bahçesini ben kurdum. Sonra o bahçenin üzerinden otoban geçti, fakat 4-5 tane ağaç halen durur. Brüksel lahanası aynı şekilde… Dondurulmuş çeri domatesinin en büyük üreticisi benim. Yeniliklerimizden birisi de siyah incir. Bu alanda Penguen ve Kerevitaş küçük çaplı üretimler denemiş, fakat bunu endüstriyel hale getiren benim. Ayrıca, iç zarları alınmış greyfurt ve portakal şokluyoruz, Japonya için. Nar tanelemeyi de geliştirdik.

SALİHLİ OSB'YE İKİNCİ TESİSİMİ KURUYORUM, OCAK 2015'TE HİZMETE AÇACAĞIZ

Bugün geldiğimiz noktada mevcut üretim alanımız bize yetmez oldu. Dolayısıyla Manisa-Salihli Organize Sanayi Bölgesi'nde ikinci tesisimi kuruyorum. Ocak 2015'te hizmete açmayı planlıyoruz. Dondurulmuş ürün bölümlerini oraya taşıyacağız. Çünkü Bursa'da çok büyük yapısal değişimler yaşanıyor. Verimli topraklarımız hızla artan yerleşim nedeniyle adeta istila edildi. Çok değerli Bursa Ovası'nın üzerinde binalar dikiliyor. Lafta herkes vatansever, herkes çevreci, fakat kente çok ağır bir tahribat yapıldı ve yapılmaya da devam ediyor. Gürsu'ya sanayi bölgesi kurmak, bir milletin tarihinde yapılacak en büyük günahlardandır. Ovanın ortasından halen otoyollar geçiriliyor, tali yollar bağlanıyor. Bunlar hep ovanın bölünmesine ve iskana açılmasına neden oluyor. Bir yandan da sanayi gelişiyor ve köylerdeki genç nüfusu çekiyor. Bursa hızla tarım kenti olmaktan çıkıyor. Biz de hammadde ve işçi bulmak zor olduğu için, daha kolay ürün bulabileceğimiz bölgelere gidiyoruz. Bursa'daki üretimden de vazgeçmeyi düşünmüyoruz. Bursa; Avrupa'ya entegre oldu, yeni yapılan otoyollar ve körfez köprüsü kenti, İstanbul'un bir banliyösü haline getirdi. Üretim yapılmasa da lojistik anlamda çok değerli… Ahududu, böğürtlen, siyah incir gibi Bursa'ya özgü ürünlerin işlenmesi de yine mümkün. Bizim alanda yapılabilecek çok değişik işler var. Benim dondurup Belçika'ya sattıklarımın, işlenmiş, hazır yemek haline getirilmiş halini gördüm. Gıdanın birçok farklı alanı olduğundan, başka alana yatırım yapmayı düşünmüyorum. Herkesin en iyi bildiği işe yatırım yapmasını akıllıca buluyorum. Çok büyük sermayesi olan firmalar başka alanlara yatırım yapabiliyor, ancak bizim için bu şimdilik uzak.

GENÇLER HEDEFLERİNİ NET BİÇİMDE BELİRLEMELİ

Bugünkü sistem ve teknolojiyle gençler, bilgiye çok rahat ulaşabiliyor. Teknik donanımları bizimle mukayese edilmeyecek durumda… Gençlerin hedeflerini net biçimde belirlemesi önemli. İmkanım olsa, ziraat fakültelerinde kontenjanın yarısını çiftçi çocuklarına ayırırım. Kültür ve ekonomik olarak kendi işini yapabilecek altyapıyı kurmak isterim. Kalanın yüzde 25'ini ziraat meslek liselilere ayırırım. Oradan yetişen mühendisler çok donanımlı oluyor. Diğer yüzde 25'i de ziraat mühendisi olmayı isteyen gençlere açık tutarım.

TÜRKİYE'NİN ÖNÜ YİNE DE AÇIK VE SAYISIZ FIRSAT VAR

Her şeye rağmen Türkiye'nin önü çok açık, sınırsız fırsat var. Dünyanın her tarafı böyle… İhracatımızı üretimimizin yüzde 90'ına ulaştırdık. Zenginlik arttıkça ve kadınlarımız ekonomiye daha fazla katıldıkça hazır gıda tüketimi de yükseliyor. Yemek firmaları, catering servisleri buna güzel bir örnek. Bir simitle neler yaratılabildiğini görüyoruz. Akıllı bir müteşebbis 'Simit Sarayı' diye bir oluşum yaptı ve bunu dünyaya taşıdı.

Sektörde büyük bir dalgalanma oldu son 25 yılda. Dondurulmuş meyve-sebze sektörüne ilk girdiğimizde Bursa, 25 bin ton Uludağ'dan çilek ihraç ediyordu. Bugün bunlar çok azaldı, ancak bu Türkiye'nin kendi kendini kemirmesi ile ortaya çıktı. Şirketlerimiz kendi aralarındaki rekabetle piyasayı çok düşük seviyeye indirdi. Kar marjları oldukça azaldı. Ekonomik krizler vs… Fakat şimdi piyasalar oturdu, stabil bir durum aldı. Sektörümüzün önünü açık gördüğümden dolayı ben de yeni yatırım yapıyorum.

BİR ÜLKEYİ ZOR ZAMANINDA KURTARACAK TEK ŞEY TARIMDIR

Savaş halinde, zor durumda insanları, ülkeleri kurtarabilecek tek şey tarımdır. Çocukluğumdan beri içimde hep bir toprak sevgisi var. Belki kente çok değer katan yapılar yapılıyor, ancak bunların her birini gördüğümde içim acıyor. Ne kadar çok fabrika ve iş alanı yapılırsa insanlar o oranda köyünden göçüp geliyor. Zenginliği ülke geneline yaymadığımız sürece başımız dertten kurtulmaz.











RAHMİ YARAN

ANIT ASFALT KURUCU ORTAĞI

“Faik Özdemir ile ortaklığımız güven ve dürüstlük üzerine kurulu. 40 senedir tek imza ile şirketimizi yürütüyoruz.”

1942’de Bursa’da dünyaya geldim. Kökene baktığımızda; 1926 senesinde babamlar Kosova’dan, annemler ise Üsküp’ten Edirne’ye gelmiş. 1937’de babamlar Eskişehir’e, annemler Bursa’ya göç ederek yerleşmişler. Annemle babam 1940 senesinde evlenmiş ve Bursa’ya yerleşmişler. Babam şoförlük yaparak bizleri geçindirdi ve kendisi hiç okumadığı için bizleri (5 kardeş) okuttu. Ben 1960 senesinde Bursa Erkek Sanat Enstitüsü’nü bitirdim ve akşam tekniker okulunda makine kısmında 2. sınıfta okulu bırakıp yedek subay öğretmen olarak askerliğimi Fatsa ‘da yaptım.

BURSA BELEDİYESİ BENİ İNŞAAT SEKTÖRÜNE İTTİ

Askerlik hizmetini bitirip geldikten sonra 1964 yılı Aralık ayında Bursa Belediyesi Fen İşleri Müdürlüğü’nde sürveyan olarak işe başladım. Niyetim okumaya devam etmekti, fakat Fen İşleri’n-



de işe başlayınca inşaat dikkatimi çekti. Makine teknikerliğini bırakıp Sultanahmet Akşam Tekniker Okulu'na kayıt oldum ve dışarıdan okulu bitirdim. Belediye'de çalışırken Faik Özdemir Bey ile tanıştım ve aynı yerde 3-4 sene beraber çalıştık. Faik Bey Bursa'da akşam tekniker okulu makine bölümünü bitirince 1969 senesinde İstanbul Maçka Yüksek Tekniker Okulu'na devam etti ve bitirdi. Ben de 1970 senesinde Maçka Yüksek Tekniker Okulu'na kayıt yaptırdım ve İstanbul Belediyesi Mecralar Şubesi'ne naklimi yaptırıp, gündüz çalıştım gece okula devam ettim. Okula devam ederken Faik Bey ile bir sene aynı evi paylaştık, böylelikle arkadaşlığımız daha güzel pekişti.

BELEDİYEDEN İSTİFA ETMEK ZORUNDA KALDIM

1971 yılında okulu bitirdim. Bursa Belediyesi Fen İşleri Müdürü beni Bursa'ya çağırıyordu. İstanbul Belediyesi'ndeki müdürüm de beni göndermek istemiyordu. Hatta ailemi de yanıma, İstanbul'a aldırmamı istiyordu. İstenen eleman olmak güzel… Fakat İstanbul'da hayat şartları zor olduğundan, geçinemeyeceğimi de düşünerek Bursa'ya gitmek istiyordum. İstanbul'daki müdürüm, kesin dille beni bırakmayacağını söyleyince ben de mecburen istifa ettim ve Bursa'ya döndüm. Böylece memuriyet hayatım bitti.

MEMURİYET HAYATIM BİTİNCE ÖZEL SEKTÖRE GEÇTİM

İstanbul Belediyesi'nden istifa edip ayrılınca Bursa'ya döndüm ve birkaç müteahhidin şantiye şefliği mesuliyetini yüklendim. Bursa'ya döndükten bir hafta sonra Belediyenin asfalt işlerini yapan müteahhit Askeri Aras Bey beni evden alıp iş yerlerini ve şantiyeyi gezdirip, "Benim teknik işlerimi yapar mısın?" dedi. "Ne kadar aylık alıyorsun?" diye de sordu. Ben de (1100) lira deyince 2000 lira aylık ve primler vaat etti. Kabul ettim ve o sene benim aylığım ortalama 6500 liraya geldi ve daha evvel Fen İşleri'nde çalışırken kontrollüğünü de yaptığım sıcak asfalt kaplama işiyle bir fiil tanışmak nasip oldu. 1973 yılı sonuna kadar müteahhidin şantiye şefliğini yaptıktan sonra Faik Bey ile inşaat işi yapmak üzere ortaklık yapmayı düşündük ve o sene müteahhidin yanından ayrılıp, 1974 yılı Mart ayında ANIT Kolektif Şirketi'ni kurduk ve beraber çalışmaya başladık.

FAİK BEY İLE ORTAK OLDUK, İNŞAAT SEKTÖRÜNE GİRDİK

Ortak olduğumuz sene Çakırhamam'dan Heykel önü Vilayet Binası'na kadar Atatürk Caddesi'nde 100 cm. çapında kolektör inşaatı işi ihaleye çıkmıştı. İhaleye müracaat eden olmadı. Biz tek başına ihaleye girdik ve 100 günde bitmesi icap eden projeyi 75 günde bitirdik, ilk işimizde kendimizi kabul ettirmiş olduk. Bu projeden sonra bir-iki kanalizasyon işi aldık ve onları da zamanında bitirerek teslim ettik.

İLK YILIMIZDA ARABA BİLE ALDIK

Bu sırada başka projeler de yürütüyor ve iyi paralar kazanıyorduk. İlk yılımızda araba bile almıştık. Henüz asfalt sektörüne yönelik faaliyet göstermeye başlamamışken, Bursa Belediyesi Fen İşleri Müdürü, bir proje için Belediye'ye yardım için ihaleye girmemizi istedi. Proje asfalt üzeri-

neydi… Üç şirket ihaleye katıldık. Pek niyetimiz olmasa da ihale bize kaldı. Yapamayacağımızı düşündüğümüz için ihalenin iptalini talep ettik. Fakat iş devamlılığımız için riskli olduğundan projeyi yapmak durumunda kaldık. 1985 yılına kadar belediyenin asfalt işlerini hep biz yaptık.

ŞEHİR DIŞI PROJELERİ DE YAPMAYA BAŞLADIK

Bu arada, 1979'da Kütahya-Simav'da Karayolları 14. Bölge Müdürlüğü'nde agrega işi aldık. Belediyenin asfalt projeleri devam ederken diğer iş kollarımızda da faaliyetimizi sürdürüyorduk. 1980'de Bursa-Deliçay' da, 1981'de Balıkesir-Sarıbeyler'de, 1982'de Antalya-Kaş'ta ve sırasıyla 1990 yılına kadar Burdur-Karamanlı ve Isparta-Gelendost, Antalya Karayolları Bölge Müdürlüğü ihalelerini alıp tamamladık.

ASFALTTA HER GEÇEN GÜN BÜYÜYORUZ

1989 yılında şehir dışındaki şantiyeleri kapatıp, yalnızca Bursa'daki faaliyetlere yoğunlaştık. 1994'te Almanya'dan 240 ton/saat kapasiteli asfalt plenti aldık. Bu yatırımla yavaş yavaş tesisleşmeye başladık. Halen ağırlıklı projelerimizi Bursa'da yapıyoruz. Şirketimizin merkezi ise Gürsu… Faaliyetimizin asfalt alanını genişlettik. Yılda 1 milyon 200 bin ton mıcır agrega üretiyoruz. Yılda ortalama 250 bin ton sıcak asfalt yapıyoruz.



TANZANYA'DA ŞİRKET KURDUK

2010 yılında Tanzanya'dan iş teklifi aldık. Oradaki askeriyenin inşaat alanında faaliyet gösteren bir şirketi var. Albay ve ekibini Bursa'ya davet ettik. Tesisimizi gördüler, çok beğendiler. İyi niyet anlaşması yapmak istediler. Biz de Tanzanya'ya gittik. Taş kırma çalışmaları yapmak üzere anlaşmamızı imzaladık. 2011 Eylül'de orada Suma Anıt Asfalt Tanzanya adıyla şirketimizi kurduk. Askeriye ile ortak kurduğumuz ve yüzde 70 hissesinin bizim olduğu bu şirket bünyesinde makine siparişlerimizi verdik. Burada taş kırma ve beton santrali kurulacak. Askeriyenin yanı sıra tüm piyasaya iş yapacağız.

AİLEMİ ŞİRKETE KARIŞTIRMADIM

Üç oğlumdan en büyüğü Mesut Yaran, finans müdürü olarak, Faik Beyin kayınbiraderi İnşaat Yüksek Mühendisi Murat Özge, Teknik Müdür olarak Anıt'ta, ikinci oğlum İnşaat Mühendisi Metin Yaran ise kardeşler olarak ortak oldukları M.S.M. Mühendislik İnşaat Ltd. Şti.'ni yürütüyorlar. İnşaat Yüksek Mühendisi olan en küçük oğlum Semih Yaran ise, Tanzanya'daki şirketimizde Genel Müdür olarak görev yapıyor. Çocuklarım bizden bağımsız, serbest çalışıyor. Ortağım Faik Bey ve ben, bu zamana kadar işlerimize ailemizi karıştırmadık.

40 SENEDİR TEK İMZA

Faik Bey ile ortaklığımız güven ve dürüstlük üzerine kurulu. 40 senedir tek imza ile şirketimizi yürütüyoruz. Ne oluyor, ne bitiyorsa direkt birbirimizden duyuyoruz. İyi niyet, özgüven, dürüstlük başarımızın sırrıdır.

RAKİPLER ÇOĞALDI ANCAK DÜRÜSTLÜĞÜMÜZDEN TAVİZ VERMEDİK

Bursa'da belediyeler büyüdü, çalışmalar yoğunlaşmaya başladı. Buna bağlı olarak müteahhit sayısı da her geçen gün artmaya, rakiplerimiz çoğalmaya devam ediyor. Biz, dürüstlüğümüzden taviz vermeden çalışmalarımıza devam ettiğimiz için başarıyı da kaybetmedik. Sektörde kar marjları düştü, günü kurtarma devri başladı. Tabi eskisi gibi iş yoğunluğu da yok. Eskiden iki sene kimse asfalta kazma vuramazdı. Şimdi ise yılda birkaç kez elektrik-kanalizasyon P.T.T. ve içme suyu gibi her iş için ayrı ayrı asfalt kazılıyor. Tabi ki bu bizi ilgilendirmiyor. Oysa ki önce altyapının kusursuz tamamlanması, sonra yolun yapılması lazım. Biz işimizi düzgün ve tam olarak bitirmeye çalışıyoruz.





REMZİ TOPUK

TOKGÖZLER VE BOLT BAĞLANTI ELEMANLARI A.Ş. YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Yaptığımız işi; hem ibadet, hem de milli bir görev olarak gördük. İşimizi, hep yaşamımızın önünde tuttuk.”

1954-Bursa doğumluyum. İlkokulu Reyhan Mahallesi’ndeki Reşitpaşa İlkokulu’nda, ortaokulu Osmangazi’de, liseyi ise Tophane Endüstri Meslek Lisesi’nde okudum. Pazarcılıkla geçinen bir ailenin, beş çocuğunun en büyüğü olarak 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.



KAPALI YERDE ÇALIŞMAK BANA GÖRE DEĞİLMİŞ

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, o 50 günde 9 kilo zayıflamıştım. Anladım ki benim işim; karda-tipide çalışmakmış. Kapalı mekanlarda, kaloriferli yerlerde çalışmak bana göre değilmiş. 50 günde bunu çok iyi öğrendim. Tüm ısrarlara rağmen işten ayrıldım.

1976'DA DAYIM İLE ORTAK HIRDAVAT İŞİNE GİRDİM

1974 yılında Isparta-Eğridir Dağ Komando Okulu'nda askerliğimi yapmaya başladım. 20 aylık vatani görevden sonra 1976 yılının başında Bursa'ya geri göndüm. Askerden geldikten sonra dayım ile ortak olarak hırdavatçılık işine başladım. Davutdede'de bulunan 55 metrekarelik bir dükkânda faaliyete geçtik. 1978 yılında evlendim. Artık hayatım tam anlamıyla düzene giriyordu. Haftanın altı günü ortak olduğum işyerinde çalışıyor, Pazar günleri ise pazarcılığa devam ediyordum. Hırdavat işinden kazandığımla borçlarımı ödüyor, pazarcılıkla da ailemi geçindiriyordum.

SAHİP OLDUĞUMUZ EN BÜYÜK SERVET; AİLE HUZURU

Çok şükür ki, evliliğimizden beş yılda üç evlat sahibi oldum. Bugün baktığımızda üçü de evlendi ve böylelikle evlatlarımın sayısı altıya çıkmış oldu. Beş tane de torunum var. Birliğin, kalabalığın bereketini ve hazzını yaşıyoruz hep birlikte. Sahip olduğumuz en büyük servetin de aile huzuru olduğuna inanıyorum.

TEKNOLOJİ, İNSAN KAYNAKLARI VE ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİNE YATIRIM YAPTIK

Türkiye'de ve özellikle Bursa'da sanayi sektörünün hızla gelişmeye başlamış olması dikkatimizi çekti ve bunu fırsata çevirme-



miz gerektiğini düşünerek işimize daha da yoğunlaştık. Gerek ürün çeşitliliğinde, gerekse insan kaynaklarında sürekli gelişim göstererek büyüme grafiğimizi istikrarlı biçimde sürdürdük. Bu doğrultuda artık fiziki mekân değişikliği ihtiyacı doğdu ve Türkiye'nin ilk profesyonel modern mağaza konseptimizi 1993 yılında Osmangazi Mağazamız ile hayata geçirdik. Sürekli teknolojiye, ürün çeşitliliğine ve hizmet kalitesine yönelik gelişmelerimizi sürdürmeye devam ettik.

İŞİMİZİ, YAŞAMIMIZIN HEP ÖNÜNDE TUTTUK

1986 yılında yeni bir iş koluna, 'bağlantı elemanları' üretimine giriş yaptık. 1993 yılına kadar üretimimizi İstanbul'da, 1993 yılından itibaren de faaliyetlerimizi Bursa'da sürdürüyoruz. Bu tarihten sonra kısa sürede yaptığımız yatırımlarla Türkiye'nin, alanımızda ilk beş üreticisinden biri haline geldik. Yaptığımız çalışmaları, gerçekleştirdiğimiz işleri hem ibadet olarak, hem de milli bir görev olarak gördük. Bu bilinç; işimizi, yaşamımızın hep önünde tutmamızı sağladı.

ZOR ZAMANLARDA AİLE OLARAK HEP KENETLENDİK VE BAŞARDIK

1994 yılında başlayan, 1998, 1999 ve 2001 ekonomik krizlerinde ayakta kalma mücadelemiz oldu. Yaşadığımız bu sıkıntılar ortaklık yapısının değişmesini gündeme getirdi. Her iki şirkette de yüzde 50 olan hisselerimiz, Haziran 2003 ile birlikte yüzde 100 ailemize geçti. Bu tarih, bizim için yeni bir milat olarak kayıtlarımıza geçti. Gerek geçmişten gelen sıkıntıları, gerekse ortaklıktan ayrılmanın bedelini aynı anda üstlendik. Bu büyük sorum-

lulukla, oturduğum ev ve arabam dahil her şeyimizi satarak tüm aile kenetlendik ve o zor günleri aştık.

E-TİCARETTE DE AKTİF ŞEKİLDE VARIZ

Tokgözler A.Ş. olarak 2007'de yeni bir devrime imza atarak, uzman mağazacılık ile endüstriyel market konseptimizi bugünkü Nilüfer mağazamızda hayata geçirdik. Ardından Osmangazi mağazamızı da bu konsepte uyarladık. 2012 yılında ise Küçük Sanayi mağazamızı hizmete açarak, perakendecilik anlamında üç mağazaya ulaşmış olduk. Kurumsal pazarlamada ise, sanayici müşterilerimizin hizmetine devam ediyoruz. Bu anlamda da gelişmelerimizi sürdürdük ve bir lojistik merkeziyle işleyişimizi güçlendirdik. Müşteri odaklı ve ürün merkezli bir pazarlama anlayışıyla, yenilenen şartlara ve teknolojiye uygun hizmet veriyoruz. Öte yandan; önümüzdeki süreçte sanal ticaretin payının artacağını düşünüyoruz. Bu doğrultuda çalışmalarımızı tamamladık ve aktif bir şekilde faaliyete geçtik.

BOLT'TA İHRACATIMIZIN TAMAMI AB ÜLKELERİNE

Bolt Bağlantı Elemanları A.Ş.'de de 2007 yılından başlayarak teknolojik ve yapısal yatırımlarımızı aralıksız sürdürdük. Firmamız müşterilerimizin çözüm ortağıdır. Özel tasarımları, parçaları üreten bir soğuk dövme fabrikası olan Bolt, her geçen gün pazardaki saygınlığını artırdı. Gerek almış olduğumuz belgeler, gerekse yaptığımız makine teçhizat yatırımları ile tüm kalite unsurlarını tamamlamış durumdayız. İhracatımızın tamamının AB ülkelerine olması da çok önemli bir göstergedir.

HER İKİ ŞİRKETİMİZ DE YENİDEN YAPILANDI

Her iki şirketimizde de yeniden yapılanmamıza ve kurumsal gelişmemize destek verecek yeni projeler başlattık. Bunun yanında insan kaynaklarını daha etkin ve verimli kullanmak adına mesleki ve kişisel becerilere katkı koyacak çalışmalar gerçekleştiriyoruz.

KRİZLERDE KENDİMİZİ ÇOK DAHA İYİ TANIDIK

Yaptığımız yatırımlar kriz dönemlerine denk geldiği için birtakım zorluklar yaşadık. Fakat kriz çıkışlarında bu yatırımlarımızın önemli katkısını gördük. Şimdi baktığımızda doğru yatırımlar olduğunu görüyor ve mutlu oluyoruz.

Krizlerin olumsuz yönleri olduğu gibi, şirketlere kattığı çok büyük değerler de var. Biz dedik ki "Krizi biz çıkarmadık; ama krizden ailemizi, şirketlerimizi ve ülkemizi biz çıkaracağız." Kayıplarımıza rağmen şimdi değerlendirdiğimizde başarılı süreçler yaşadık. Kendimizi çok daha iyi tanımış olduk. İnandığımızda, mücadele ettiğimizde, yaptığımız planlara çalışma arkadaşlarımızı ortak ettiğimizde başarabileceklerimizi gördük. Bu kazanımlar bize kriz sonralarında aldığımız kararlara, risklere ve yaptığımız planlara hep ışık tuttu.

MAYIS 2013'TE BTSO MECLİS BAŞKANI SEÇİLDİM

Mayıs 2013'te gerçekleşen seçimlerle Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkanlığı'na seçildim. Aday gösterilme sürecinde, seçilmeme ve seçimden bugüne geçen bir buçuk yıllık süreçte emeği geçen, destekleyen, yardımcı olan tüm arkadaşlarıma ve dostlarıma, Bursa iş dünyasına öncelikle tekrar teşekkür ediyorum.

İNSANIN EN BÜYÜK HOCASI BABASIDIR

İnsanın en büyük hocası babasıdır! Gerek ticari hayatımda, gerek insanlıkta, yardımlaşma ve dayanışmada, aile kavramının öneminde, ben de babamdan çok şeyler öğrendim. Allah rahmet eylesin, kendisinden razı olsun.





RIDVAN İŞBAŞARAN

ARTOFİS MOBİLYA YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Önümüzdeki dönemde güneş enerjisi alanına yöneleceğiz. Bu konuda gerekli başvurularımızı yaptık.”

1970 yılında Bursa’da doğdum. Evli ve 3 çocuk babasıyım. Dedelerim 1951 Bulgaristan Şumnu ili Varbitsa ilçesi Karagözler Köyü’nden göç etmiş. Eşim de Makedonya-Üsküp göçmenidir. Bursa’da başladığım ilköğrenimime, Türk Hava Yolları’nda görevli olan babamın tayini nedeniyle İstanbul’da devam etmek zorunda kaldım. Ortaokul ve liseyi de İstanbul’da tamamladım. Yapı Ressamlığı Bölümü’nü bitirdim. Staj yaparken içimde bir ticaret merakı uyandı. O yıllarda çıkan imar affı nedeniyle yepyeni bir iş alanına girme kararı aldım. Babama yalvar yakar bir bilgisayar aldırarak, imar affı ile ilgili bitmiş yapıların röleve, statik ve plan çizim çalışmalarını yap-



maya başladım. O kadar çok çalışıyordum ki, işleri yetiştiremez duruma gelmiştim. Konu ile ilgisi olan firmalarla birlikte iş yapmaya başladım. Babamın bir ayda kazandığını bir günde kazanır hale geldim. Dolayısıyla ticaretin ve para kazanmanın tadını da almıştım. Derken askerlik vakti geldi. Denizli ve Diyarbakır'da vatani görevimi yerine getirdikten sonra yeniden İstanbul'a dönerek Timsan İnşaat isimli firmaya girdim. Bu firma Bursa'da çalışacak şantiye görevlileri arıyordu. Müracaatımla birlikte kendimi yeniden Bursa'da buldum. Timsan'da iki yıla yakın çalıştıktan sonra Bursa'ya tam anlamıyla yerleştim. Çağdaş Bölme isimli firmaya, montaj bölümünü yönetecek eleman olarak işe girdim. Patronumuz Lütfi Bey, beni sekiz ay sonra satış bölümüne aldı. Beni ilk keşfeden insan Lütfi Bey'dir diyebilirim. Altı yıl boyunca Çağdaş Bölme'de satış müdürlüğü yaptım.

ARKADAŞIM ALİ MUTLU İLE ORTAK OLMAYA KARAR VERDİK

Sonrasında bir ağabeyimizin önerisiyle, ofis mobilyaları üreten bir firmaya satış müdürü olarak girdim. Henüz üç aylık bir geçmişe sahip olan bu firmada 14 ay çalıştıktan sonra ayrılıp kendi işimi kurmayı düşündüm. Piyasaya metal işleri yapan Ali Mutlu arkadaşım, o dönem bize de çalışıyordu. Onunla bir gün, iş kurma konusundaki düşüncemi paylaştım ve kendisiyle ortak olmaya karar verdik. Toprak Leasing ile anlaşıp makineleri de satın aldık.

TOPRAK LEASİNG'DEN PROJEYE DAYALI KREDİ ALAN İLK MOBİLYA FİRMASIYIZ

Toprak Leasing'den projeye dayalı kredi alan ilk mobilya firması biz olduk. Makine alabilmek için çok sayıda yere müracaat ederek leasing yaptırmak istedik, ancak herkes bizden teminat, kefil ve peşinat istiyordu. Halbuki ben babama ait bir evde oturuyordum, altımdaki arabanın da banka kredisiyle alındığı için 'satılamaz' kaydı vardı. Ancak Toprakbank'ı projeye dayalı krediye razı ederek peşinatsız ve kefilsiz istediğimiz parayı aldık. Toprakbank'a, muhtelif illerde bulunan müşteri adaylarımızdan, bizden mobilya alacaklarına dair talep yazıları almıştık. Bu da, ciddi bir teminat sayılırdı.

ARTOFİS MOBİLYA'YI 2000 YILINDA KURDUK

2000 yılında Artofis Mobilya'yı kurduk ve hızlı bir çalışma temposuna girdik. Özlüce'de bin 600 metrekarelik yerimizde işe önce 13 kişi ile başladık ve 5-6 ay gibi kısa bir sürede 33 kişiye kadar çıktık. Malzemeci firmalardan peşinatsız mal alıyorduk. Bu şekilde işlerimizi yürüterek sermaye oluşturmaya başlamıştık. Leasingle satın aldığımız makinelerimizi



gören malzeme satıcıları bize güvenmeye başladı. Piyasadaki boşluk, işimizi kolaylaştırıyordu, satışımız da gelişiyordu. 2001 krizinde yeni modeller yapıp, fiyatları da minimize ederek yolumuza emin adımlarla devam ettik. Sonuçta bu kriz bizim için fırsata dönüşmüştü.

YILLAR İÇİNDE ÇOK HIZLI GELİŞİM…

2005 yılında Özlüce'deki bin 600 metrekarelik yerden 3 bin 800 metrekarelik büyüklüğe ulaştığımız NOSAB'a taşındık. İşi ve kapasitemizi tekrar büyütmek zorunda kaldık. Çok şükür işlerimiz iyi gitti ve firmamızın 10. yılını kutlamamıza iki gün kala 8 Mayıs'ta, 6 bin 850 metrekaresi kapalı olmak üzere toplam 9 bin 100 metrekarelik alan üzerinde kurulu olan Hasanağa'daki fabrikamızı satın aldık. Ortağım Ali Mutlu ile beraber yolumuza devam ediyoruz. Mutlu; satın alma ve imalata bakıyor, ben ise Türkiye'deki satış ve muhasebeye…

MASACHI MARKAMIZLA ALANIMIZDA TÜRKİYE'DE CİRODA DÖRDÜNCÜYÜZ

Masachi markasıyla ofis mobilyaları imalatında Türkiye'de; 6 bin 850 metrekarelik imalat, 2 bin 500 metrekarelik bitmiş mamul depomuz ve bin 400 metrekarelik teşhir alanımızla beşinci firmayız. Ciro bakımından da dördüncü sıradayız.

49 İLDE 74 BAYİİMİZ VAR

Türkiye çapında 49 ilde 74 bayiimiz var. Dolaylı olarak 18, devamlı olarak da Almanya, Kosova, Ürdün, Türkmenistan, Suudi Arabistan, Libya, Kuzey Irak, Nijerya, Kenya, Gana, Azerbaycan, Hollanda ve Kıbrıs gibi 13 ülkeye ihracat yapıyoruz. Üretimimizin yüzde 25'i ihracata gidiyor. Bu oran her geçen yıl artış gösteriyor.

REKABETÇİ BİR ORTAMDA FİYAT İSTİKRARI ÇOK ÖNEMLİDİR

Kriz dönemlerinden çok şükür hep başarıyla çıktık. Bunu nasıl yapıyoruz? Piyasayı iyi analiz ediyoruz. Piyasanın ne istediğini, hangi modellere yatkın olduğunu araştırıyoruz. Hem Avrupa, hem Ortadoğu, hem de Türkiye'de ne tür modeller gidiyor, neler talep ediliyor? Buna müşterimizle birlikte karar veriyoruz. Eğer rakiplerinize benzemeyen, kendinize özgü tasarımlar yaparsanız, bunu da kaliteli üretim ve hizmet anlayışıyla piyasa sürebilirseniz bir adım öne geçersiniz. Önemli olan; sizin beğenmeniz değil piyasanın o ürünü nasıl bulduğudur. Sırf ürünün güzelliği de yetmiyor, fiyatının da doğru olması gerekiyor. Kriz döneminde çoğu firma katalog yatırımı bile yapmaktan kaçınırken biz, kriz yılı 2001'e yeni kataloğumuzla girmiş, fuarlara katılmıştık. Rakiplerimiz masrafları kısarken, biz daha çok yatırım yaptık. Farklı ebatlarda, birçok renge sahip ve aynı zamanda ekonomik olan modellerimiz çok tuttu. Rekabetçi bir ortamda fiyat istikrarı çok önemliydi. Kriz döneminde fiyatları artırmak büyük hata olurdu. Bütün maliyet girdilerinin artmasına ve dalgalanmalara rağmen biz de el frenini çektik. 2008'de cam olsun, metal ya da alüminyum olsun, sunta olsun fiyatlar çok hareketliydi, ancak biz rakamlarımızla hiç oynamadık. Bunların geçici olacağını öngörüp bazı şeyleri sineye çektik. "Maliyetler arttı, haydi biz de zam yapalım" diyerek devamlı fiyatı değişen firmalar piyasadan geri çekilmek zorunda kaldı.

KRİZ DÖNEMİNDE DEĞİŞİK SATIŞ STRATEJİLERİ GELİŞTİRDİK

Kriz döneminde değişik satış pazarlama stratejileri geliştirdik. Hareketli kampanyalar yaptık mesela… Belli kotalara belli ödüller koyduk. 20 bin TL'lik ürün alana bir telefon, 60 bin TL'lik ürün alana fotokopi makinesi, hatta belli rakamlara televizyon, araba ve kamyonete kadar çıktık. Bu kampanya neticesinde bir hareketlilik oldu. Oturup beklemenin kime ne yararı var? Sen kendini ifade etmezsen, malını anlatmayı bilmezsen, senin bu ürünü yaptığını kim bilecek? Tabii anlatırken de farklılık yaratmak gerekiyor. Çünkü herkes bir şekilde ürün yapıyor. Biz de Türkiye'yi kendi aramızda bölgelere ayırarak seyahat ve pazarlama turları düzenledik. Dolayısıyla büro mobilyalarında Masachi markalı ürünlerimiz yurtiçinde



olduğu kadar dünya fuarlarında da büyük ilgi görüyor.

HEDEFİMİZ; KOTİYAK'TA YENİ BİR FABRİKA KURMAK

Bundan sonraki hedefimiz şu: Kısa adı KOTİYAK olan sanayi bölgesinde iki adet hissemiz var. İmalat kapasitemizi artırmak amacıyla orada, kapalı alanı 18 bin metrekare olacak bir fabrika kurmayı ve beş yıl sonra da oraya taşınmayı hedefliyoruz. Aslında, genel manada sektörde yaptığımız yatırımlar da her yıl süreklilik arz ediyor. Bu yatırımlar; makine yenileme veya ilave makine alımı şeklinde gelişiyor. Bursa'da İzmir Yolu üzerinde, Özlüce kavşağına çok yakın bir alanda bin 400 metrekarelik satış mağazamız var. Burada perakende sektörümüzün nabzını tutuyor ve müşteri isteklerini görebiliyoruz. Ayrıca, her yıl yurtdışı fuarlarını katılımcı firma ve ziyaretçi olarak takip ettiğimizi de belirtmek istiyorum. Bu yıl Suudi Arabistan, Nijerya, Güney Afrika ve Almanya fuarlarına katılımcı firma olarak gidip ürünlerimizi geniş müşteri kitlelerine sunduk. Ürünlerimiz pek çok ülkeden gelen ziyaretçiler tarafından oldukça beğenildi.

GÜNEŞ ENERJİSİ ALANINDA YATIRIM PLANLIYORUZ

Önümüzdeki dönemde, güneş enerjisi alanında yatırım yapacağız. EPDK, lisanssız 1 MW'e kadar izin veriyor. Bu konuda gerekli başvurularımızı yaptık, firmalarla görüşüyoruz.

SEVDİĞİ İŞİ YAPAN HİÇ YORULMAZ

Gençlere iş hayatında başarılı olabilmeleri için öncelikle; sevdikleri işi yapmalarını öneririm. Sevdikleri işi yaparlarsa, ne kadar çok çalışırlarsa çalışsınlar asla yorulmazlar. Kendilerini yeterli hissettiklerinde de piyasa şartlarını gözlemleyerek ticaret hayatına atılmalarını temenni ederim.

KİRADA OTURDUM, ANCAK FABRİKA SATIN ALDIM

Geriye dönüp baktığımda, şu anda bulunduğum noktayı tam da hayal edememiştim. Aslında; çalışmaktan, koşturmaktan bazen hayal kurmaya bile fırsatımız olmadı. Hep işimin gereklerini yerine getirmeye çalıştım. İşimiz gereği daha iyi bir araba bile lazım olduğunda, gittim makine aldım, üretime daha çok önem verdim. Beş yıl boyunca kirada oturdum, ancak fabrika satın aldım. Bu tür kararlarda zamanlama çok önemli. Sırayı yanlış yaparsanız, elinizdekini de kaybedebilirsiniz.

ÇOCUKLARIM DA HIRSLI VE BAŞARILI

Çocuklarım halen eğitim hayatına devam ediyor. Kızım Esra, Yeditepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nde yüzde 50 burslu okuyor. Büyük oğlum Yusuf, Emine Örnek'te lise 3'te ve burslu okuyor. Küçük oğlum Alperen ise, yine Emine Örnek'te ilkokul üçüncü sınıfta eğitim görüyor. Çok şükür, çocuklarım da hırslı ve başarılı…

SEKTÖRÜMÜZ, EKONOMİK GELİŞMELERE ÇOK BAĞIMLI

Ofis mobilyaları; direkt genel ekonomiye bağlı bir sektör. Siyasi istikrar, ekonomik veriler, bizim ve diğer ülkelerin huzuru genel manada bizim sektörün gidişatını da etkiliyor. En büyük sıkıntılarımızdan birisi; kayıt dışılığın çok yoğun olması... Faturasız satışlar, sigortasız işçi çalıştırma veya asgari ücretten sigorta gösterme, çalışanların sosyal haklarının tam yerine getirilmemesi gibi durumlar, kanunlara tam anlamıyla riayet eden bizim gibi firmalar için haksız rekabet ortamı doğuruyor. Bu sorunları derneklerimiz aracılığıyla ilgili Bakanlıklara iletmeye çalışıyoruz.

ÜLKEME VE DİNAMİKLERİNE ÇOK GÜVENİYORUM

Ülkeme güveniyorum. Güçlü bir iç dinamiğimiz var. Komşularımızdaki iç karışıklıklar çözüldüğünde de bizim sektörümüz açısından ortaya çok büyük bir talep çıkacaktır. Biz iç piyasanın haricinde yurt dışı fuarları takip ederek ve alım gücü yüksek ülkelere pazarlama ekiplerimizi göndererek, ihracatımızı yüzde 25'ten yüzde 50 mertebesine çıkarmayı da hedefliyoruz.



SAMİ BİLGE

ELYAF TEKSTİL YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Okul yıllarında gazeteci olmayı hayal ederdim. Hayallerimle örtüşmese de yıllar içinde tekstil işini sevdim.”

1956 yılında Tokat’ın Turhal ilçesinde doğdum. Ailem 1950 Bulgaristan göçmeni… 1962 yılında 6 yaşında iken ailemle birlikte Bursa’ya göç ettik. Evliyim, kızlarım ve torunlarım var. Tekstil işi yapıyorum. Sosyal konularla ilgilenmeyi seviyorum.

İYİ Kİ TEKSTİLCİ OLMUŞUM

Ortaokuldan sonra eğitim hayatını bırakıp iş hayatına geçtim. Okul yıllarımda gazeteci olmayı hayal ederdim. Hayallerimle örtüşmese de yıllar içinde tekstil işini sevdim. Bugün bulunduğum konumdan memnunum.

Evimizin bulunduğu yer ve çevremizdeki dostlarımızın, ağabeylerimizin tekstilci olması beni de bu işe sevk etti. İyi ki böyle olmuş diyorum.



SEKTÖRÜN BÜTÜN KADEMELERİNDE ÇALIŞTIM

Okuldan ayrıldıktan sonra önce dokumacı çırağı olarak iş hayatına atıldım. Sonra dokuma işçisi, daha sonra da kara tezgâh diye tabir edilen eski dokuma makinelerinden, aile olarak küçük bir atölye kurduk. Askerliğimi yapıp evlendikten sonra kardeşler olarak herkes kendi yolunu kendi çizdi. Bir müddet fason üretim yaptıktan sonra, üretip-ticaretini yapmayı düşündüm.

1985 YILINDA ÜÇ ORTAK ELYAF TEKSTİL'İ KURDUK

Bugünkü ortağım Şeref Yoldaş ve merhum Adil Beşler ile birlikte 1985 yılında 3 ortak Elyaf Tekstil'i kurup eşarp kumaşı üretip-satmaya başladık. İlk günlerde büyük zorluklar çektik. Ancak azimle mücadele ettik. Zaman içinde Türkiye'deki bütün eşarpçılara mal satmaya başladık. Daha sonra bugün bulunduğumuz fabrikayı önce daha küçük olarak yaptık, yıllar içinde büyüttük. Eşarp kumaşı işini bırakıp fantazi bayan kumaş üretimine geçtik. Bugün Türkiye ve dünya markalarına kumaş üretimi yapıyoruz. Ayrıca 3 yıldır Mass konfeksiyon isimli şirketimizde Şeref Yoldaş ve Mehmet Aksu ile birlikte yine dünya markalarına konfeksiyon üretimi gerçekleştiriyoruz.

TÜRKİYE'DE ÖNCEDEN ÇEK-SENETTEN ZİYADE SÖZ DAHA ÖNEMLİYDİ

20 yıl önce, bugün ülkemizde olan birçok şey yoktu. Türkiye olarak ithalatı ve ihracatı pek bilmiyorduk. Ticaret hacimlerimiz daha düşük fakat karlar daha yüksekti. Bunu söyle-



mek bana zor geliyor ancak 20 yıl öncesinin ticaret erbabı daha dürüst ve sözüne daha güvenilirdi. Çekten senetten veya yazılı anlaşmalardan ziyade söz daha önemliydi.

AKIL ALMAZ ENGEL VE ZORLUKLARLA KARŞI KARŞIYAYIZ

Bugün ülkemizde gerek tekstil, gerek diğer sektörler, dünyanın en pahalı elektriğini, en pahalı doğalgazını kullanıyor. Dünyanın en yüksek istihdam vergilerini ve sigorta primlerini ödüyoruz. Akıl almaz direkt ve endirekt vergilerle karşı karşıyayız. Yine hiçbir aklın alamayacağı bürokratik engellerle mücadele ediliyor. Her gün üretim maliyetlerini artırıcı beklenmedik kararlar ve uygulamalar yürürlüğe konuluyor. Bu engellerin ortadan kaldırılıp, üretim maliyetlerini düşürücü tedbirlerin alınması gerekiyor.

ORTAK AKLI KULLANMAK TÜRK İNSANINA CAZİP GELMİYOR

Avrupa ve Amerika'da binlerce yüz yıllık şirketler ve ortaklıklar var. Türkiye'de maalesef ortaklıklar kısa sürüyor. Ortak aklı kullanmak Türk insanına cazip gelmiyor. Bireysel hareket etmeyi daha çok seviyoruz. Bunun için ticaret odaları, ihracatçı birlikleri, SİAD'lar ve çeşitli sektör dernekleri bir araya gelip ekip çalışması yapıyor. Ancak bu yapılanlar sadece toplantılarda ve klasörlerde kalıyor. Bunları uygulamaya geçirmek lazım.

HEDEFİMİZ; İYİ NİYET VE BAŞARI

Biz patronundan en küçük birimindeki çalışanına kadar bir aileyiz. Bir ağacın; kimimiz gövdesi, kimimiz dalları, kimimiz yaprakları, kimimiz de meyvesiyiz. Birlikte çalıştığımız insanlar arasında fark yok. Hedefimiz iyi niyet ve başarı…

İŞVEREN ORKESTRA ŞEFİ GİBİ OLABİLMELİ

Orkestra şefi nasıl bir müzik aleti çalmayıp çalanları yönlendiriyorsa, iyi bir işveren de kimi, nerede değerlendireceğini iyi bilip yönlendirmeli. Zorlandığımız anlarda genel olarak ortağım ve ekibimizle birlikte, zaman zaman da müşterilerimizle diyalog içinde olup sorunlara çözüm üretiriz.

RUHUM, İNSAN SEVGİSİ İLE BESLENİR

Belki çok klasik olacak, ancak gerçekten insanları sevmekten ve onları mutlu etmekten çok mutlu olurum. Ruhumun beslendiği birinci gıda budur. İşimi ve bir şeyler üretmeyi seviyorum. Bir eser meydana çıkartmak, bunu şirketim, ailem, ülkem ve insanlık için başarma duygusu, bir insanın ruh sağlığı için yeterli gıdadır diye düşünüyorum. Gençlik yıllarımızda gece-gündüz demeden çok çalıştık. Ancak şimdi az da olsa kurumsallaşınca çocuklarımız ve profesyonel arkadaşlarımız işi götürüyor. Biz de gün içinde takibini yapıyoruz. Ortağımın biraz daha titiz olması, beni daha da rahatlatıyor. Hafta içi toplumsal konularla ilgili toplantılara katılıyorum. İş çıkışı bir kafede arkadaşlarımızla çay, kahve içip, sohbet etmek ve bir-iki el tavla oyunundan sonra evime dönüyorum. Tatil günlerimi de genelde eşim ve çocuklarımla geçirmeyi tercih ediyorum.

Hayatı olduğu gibi kabul edip çözümü olmayan sıkıntıları dert ederek vakit geçirmem. Çözülmesi gereken sıkıntıları da strese girmeden çözme yoluna giderim. Olmuyorsa da 'Vardır bir sebebi' deyip çok kafama takmam. Biraz rahat bir kişiliğe sahibim. Seyahat etmeyi çok severim. Dünyada değişik coğrafyaları ve kültürleri gezerek stres atarım.

İŞ HAYATINDA İYİ DİYALOGUN AÇAMAYACAĞI KAPI YOKTUR

Gençlere yabancı dil ve bilgisayarı iyi öğrenmelerini tavsiye ediyorum. Mutlaka bir hayalleri olsun, ancak hayalci olmasınlar. Her şeyi bilen ve her şeyi yapmaya kalkan kimse, bildiğini, sandıklarını az bilir ve başarılı olamaz. Gençlere ihtisas sahibi olmalarını, bildikleri ve sevdikleri işi yapmalarını tavsiye ediyorum. İş hayatında iyi diyalogların açamayacağı kapı yoktur. Herkesi kendiniz gibi bilmeyin, pusuda bekleyen art niyetli insanların da olabileceğini hep aklınızda tutun.









SEÇİL BULCAN ÜRKÜT

PLAN B MİMARLIK YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Modern ama geçmişten ilham alan, zaman sınırına takılıp kalmayan bir stille işlerimizi yürütüyoruz.”

Anne ve baba kökleri Bulgaristan’ın Varna ve Şumnu olan göçmen ve aynı zamanda eğitimci bir ailenin ilk ferdiyim. Anne ve babamın eğitimci olması sebebiyle Türkiye’nin farklı şehirlerinde meslek hayatına devam ettikten sonra Bursa’ya dönerek ilk ve ortaokulu Kestel Cumhuriyet Okulu’nda, lise öğrenimimi ise Bursa Kız Lisesi’nde tamamladım. Firmamızı ise üniversiteyi İstanbul Mimar Sinan Üniversitesi Mimarlık Fakültesi’ni bitirip İstanbul’da farklı firmalarda iş tecrübemi tamamladıktan sonra Bursa’ya dönerek 1997 yılında inşaat mühendisi kardeşim Rıza Bulcan ile beraber kurdum. Daha sonra kurumsal kimliğimizi destekleyeceğini düşündüğümüz tasarım anlayışımızla örtüşen PLAN B Mimarlık ismi ile yolumuza devam ettik.



ÖNCELİĞİMİZ;
HER PROJEDE FARKLILIK YARATMAK

PLAN B olarak mimari ve iç mimari alanda hizmet veriyoruz. Tasarımlarımızda önceliğimiz; yatırımcıyı ve kullanıcıyı uzun vadeli, kalıcı ve doğru çözümlere götürmekle beraber her projede farklılık yaratmak. Uyguladığımız projelerde geniş bir yelpazemiz var. Bunun nedeni de; çalışmış olduğumuz markaların kurum kimliklerinin farklılık göstermesi… Modern ama geçmişten ilham alan, zaman sınırına takılıp kalmayan bir stille işlerimizi yürütüyoruz.

PROJELERİMİZDE HER DETAY DÜŞÜNÜLÜR

Projelerimizde, projenin hangi alana ait olduğu, konumu ve ihtiyaçları göz önünde bulundurularak, yeni teknolojilerle, çağdaş malzemelerle ve uygulanabilir detaylarla sonuca gidilir. Böylece yaratıcı mekânlar ortaya çıkar. Hizmetlerimiz arasında mimari, iç mimari, mekânsal planlama, operasyoncu planlama, mekanik, elektrik ve diğer teknik disiplinler koordinasyonu, mobilya tasarımları ve seçimleri, malzeme seçimleri, teknik şartname, bütçe analizi, kontrollük hizmetleri bulunuyor. Yurtiçi ve yurtdışında turizm binası, sağlık binaları, kamu binaları, ticari binalar konusunda branşlaşmış olup, çok sayıda malikâne, residance, restoran, mağaza vb. tasarım konularında faaliyet gösteriyoruz.

BİRBİRİNDEN ÖNEMLİ
PROJELERDE PLAN B İMZASI

Bursa Jimer Hastanesi, Erikli Nestle Waters yönetim binası, Bursa İpekiş Tekstil yönetim binası, Bursa Rollmech Otomotiv yönetim binası, Bursa Orkide Tekstil yönetim binası, Bursa Korayspor yönetim binası, Bursa Büyükşehir Belediyesi Hizmet Binası, BTSO Altıparmak Hizmet Binası idari bina projelerimizden bazıları… Turizm binalarında ise mimari grup olarak Bursa Marigold Termal & Spa Hotel, Montenegro (Karadağ) Podgorica Ramada Hotel, Bodrum Kervansaray Resort Otel, Marmaris Kervansaray Hotel, Bursa Anatolia Hotel, Uludağ Bof Mysios Otel (2. Bölgede), Bursa Kozapark Otel, İnegöl Mobilya Kent Marrion Hotel, Bursa Kervansaray Tarihi Hamamı ve Bursa Keçeli Tarihi Kadınlar Hamamı restorasyon projeleri gibi projelere imza attık. Turizm binaları ve idari binalar konusunda branşlaşmış olmamız firma olarak farklılığımızı ortaya koyuyor.

İŞLERİMİZİ GÜVEN DUYGUSU
ÜZERİNE İNŞA EDERİZ

İşlerimizi güven duygusu üzerine inşa ederek sonucunda da kaliteli ve yaşanabilir mekânlar oluşturmak firma olarak en temel ilkemiz… Plan B olarak hedefimiz; daha önce de yaptığımız gibi Bursalı bir firma olarak yurt dışı ve yurt içinde çok farklı projelere imza atmak.



BALKANSİAD BENİM YENİ YOLCULUĞUM

Bursa Mimarlar Odası, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası, Bademli Rotary Kulübü ve HASVAK Vakfı'na üyeyim. BALKANSİAD ise benim yeni yolculuğum… BALKANSİAD'ın yeni döneminde yönetim kurulundayım. Bu dönem BALKANSİAD'ın projeler dönemi ve bu projelerde görev almak benim için gurur verici. Aynı zamanda BALKANSİAD'ın inşaat komitesinde ve Balkan Kültür ve Sanat Komitesi'nde aktif olarak görev alıyorum. Balkan kökenli bir mimar olarak amacım; bu dernekte, Belediyelerle, Uludağ Üniversitesi ile meslek odaları ve diğer SİAD'larla iş birliği içinde projeler üreterek sektöre katkıda bulunmak.

YURTİÇİ VE YURTDIŞI SEKTÖREL FUARLARI TAKİP EDERİM

Mesleki gelişimi artırmak için yurtiçindeki ve yurtdışındaki fuarları takip etmek gerekiyor. Düzenli olarak takip ettiklerimiz; Paris Maison Et Objet Fuarı, Milano İsaloni Mobilya Fuarı, Almanya-Berlin Bautec Yapı İnşaat Fuarı, Hannover Domotex Dünya Halı ve Zemin Ürünleri Fuarı, Bologna Cersaie Seramik Fuarı…

ÖNEMLİ OLAN; SONUNA KADAR ÖZGÜN VE BAĞIMLI OLMAKTIR

Mesleğimde başarılı olmak için; daha matematiksel bir estetik anlayışıyla, kolay anlaşılır ve herkes için iyi olanı bulup, yapmayı başarılı olmanın ipuçları olarak görüyorum. Her konuyu kendi özgün koşullarına ve sorunlarına göre çözümlemeyi amaç edimdim. İyi mimar her yerde iyidir, önemli olan sonuna kadar özgür, sonuna kadar bağımlı olmaktır. Önerilerimiz anlaşılır ve ikna edici olabilmeli.

KADIN VEYA ERKEK DEĞİL, ÖNCE İNSAN

Kadın olmak iş hayatında artı ya da eksi bir değer yaratmaz. Ben etrafımdaki herkesi kadın yahut erkek olarak değil önce insan olarak algılarım. Kadın olarak ise en önemli görevim, 14 yaşında bir erkek evlat sahibi olarak oğluma çok iyi bir eğitim vererek onu iyi bir insan ve iyi bir vatandaş olarak yetiştirmektir. Çocuklar bizim ülkemize bırakacağımız en önemli miraslarımızdır. Kadın olarak iş hayatımda ve sosyal yaşamda başarılı olmamda eşimin sonsuz desteğini görüyorum. Türkiye'de kadın girişimcilerin çok yeterli olduğunu düşünmüyorum. Hali hazırda var olan girişimcilerin içinde bilinçli ve planlayarak bugün oldukları noktaya gelmiş kadın girişimci sayısı çok az. İnsanların hayatlarındaki birtakım dengelerin bozulmasıyla (zorluklar, sıkıntılar, ayrılıklar) yol aldıklarını düşünüyorum. Bu yollarla elde edilmiş başarılar elbette ki çok özel ve kıymetli, fakat nüfusunun yarısı kadın olan bir toplumda kadının bilinçli, istekli ve planlı bir biçimde ekonomik hayata katılımının şart olduğunu düşünüyorum.

KENDİME OLAN İNANCIMI HEDEFLERİMDEN ALDIM

Kendime olan inancımı hedeflerimden aldım. Vazgeçmez ve işinizi tüm değerlerin üstünde tutarsanız başarı gelir diyenlerdenim. Ekip çalışmasına inanırım. Benimle çalışmak hem kolay hem de çok zordur. Mesleğimdeki etik değerlerle ve aile yaşantımla birlikte çalıştığım arkadaşlarıma örnek olmaya çalışıyorum. Eğer mimar olarak mesleğimi yapamazsam ve üretemezsem, çok stresli ve mutsuz olabilirim. Bu nedenle emekli olmak istemiyorum. Sağlığım el verdiği sürece kafam iş üretsin diyorum. Kendimi iyi tanır ve iyi analiz ederim. Olumlu ve optimist bir insanım. Hayattan beklentim ise, iş dünyasında iyi bir mimar, evde iyi bir eş ve anne, bütününde ise itibarlı bir insan olarak hatırlanmak isterim.











SEÇKİN ONUR

SEÇKİN ONUR GIDA YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Babam her zaman bana ve kardeşlerime şükretmeyi, dürüst olmayı telkin etti. Kendisinden örnek aldığım en önemli özellik budur.”

Ailem 1924 yılında mübadelede Selanik’ten Bursa’ya göç etmiş. Rahmetli babam Selanik’te bakkal dükkanı işletiyormuş. Bursa’ya göç ettikleri dönemde kardeşleriyle birlikte Muradiye’de bakkal dükkanı işletmeye devam etmişler. Daha sonra babam, 1950 yılında yine Muradiye’de devraldığı bakkal dükkanıyla tek başına iş hayatına devam etmiş. Ben ise 11 yaşımda babamın çıraklığını yaparak iş hayatıma başlamış oldum.

İlkokulu Altıparmak’ta tamamladıktan sonra ortaokulu Osmangazi’de, liseyi ise 1958 yı-



lında Bursa Erkek Lisesi'nde tamamladım. O yıllarda liseyi bitirenlere, askerlik yaparken öğretmenlik yapma hakkı tanınmıştı. Bu nedenle 1960-61 ve 1961-62 yıllarında yedek subaylığımı Antakya'da ilkokul öğretmeni olarak yaptım. 1962 yılında tekrar bakkal dükkanına geri döndüm. O günden bugüne iş hayatıma gıda sektöründe devam ediyorum.

'BİZDEN' MARKASI İLE BİRÇOK BÖLGEDEYİZ

İlk üretimimize 1997 yılında 'Bizden' markası ile başladık. Üretim faaliyetlerimizi yeni yatırımlarla geliştirerek 2004 yılında Bursa Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi'ndeki 15 bin 500 metrekarelik modern üretim tesisimize taşındık. İki kişiyle başladığım ticari hayatıma şu an 290 kişiyle devam ediyorum. Toplam 17 ilde 140 araçlık dağıtım filosuyla faaliyet gös-



teren firmam; Bursa dışında Eskişehir, Bilecik, Balıkesir, Çanakkale, İzmit, Adapazarı, Düzce, Uşak, Afyon, Kütahya, Yalova ve Antalya başta olmak üzere Batı Anadolu, Ege, Akdeniz ve Marmara Bölgesi'nde hizmet veriyor. 'Bizden' markasıyla; fasulye, nohut, mercimek, pirinç, bulgur, bakla, barbunya, mısır, buğday gibi bakliyat ürünlerinin yanı sıra makarna, mantı, erişte, kuskus, şehriye, un gibi unlu mamuller, helva, tahin, pekmez, Kemal Paşa tatlısı, mısır nişastası, buğday nişastası, pirinç unu, irmik, karbonat, hamur kabartma tozu, vanilya, kakao, çay, kahve, şeker gibi toplam 120 farklı ürün çeşidine sahibiz.

SEKTÖRÜMÜZDE HEP YENİLİKLERE İMZA ATTIK

Ağırlıklı olarak; gıda toptan pazarlama sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Bunun yanı sıra; yan sektör olarak Clio, Clean House, Pem gibi temizlik grubu ürünleri üretiyoruz. Ticari hayatım boyunca, çalıştığımız bölgelerde kendi sektörüme kazandırdığım birçok yenilikler bulunuyor. Bunlardan bazıları; İlk bilgisayar ağının kullanılması, modern depolama tesisleri, depo otomasyon sistemi ve entegre sevkiyat modeliyle birlikten tüm Batı Anadolu'yu kapsayan ve ilgili siparişi 24 saat

içerisinde müşteriye teslim eden sevkiyat otomasyon sistemi, ilk giren-ilk çıkar modelinin teknoloji sayesinde kolaylıkla uygulanması vb. yenilikler firmam Seçkin Onur A.Ş.'nin sektöre kazandırdığı ilklerdendir.

YATIRIM YAPMADAN ÖNCE ÇOK İYİ ARAŞTIRIRIZ

Biz yeni bir yatırım yapmadan önce o pazarı çok iyi araştırıp-etüt ediyoruz, tüketicinin isteklerini değerlendiriyoruz. Bu doğrultuda yatırım kararları alıyoruz. Ulusal bir dağıtım firması olmak, hem de Türkiye'nin en hijyenik, sağlıklı ürünlerini üreten, güvenilir bir gıda üreticisi olmak adına kalite anlamında çalışmalarımızı hızla sürdürüyoruz. Avrupa'da gıda sektörünün en son standardı olan ISO 22000 Kalite Yönetim Sistemi çerçevesinde faaliyet gösteriyoruz. Büyüyen markamızı tanıtmak için uluslararası gıda fuarlarına katılıyoruz. Markamızı kuvvetlendirmek için konusunda uzman gıda mühendisleriyle çalışmaya büyük önem veriyoruz. Seçkin Onur A.Ş. olarak hedefimiz; Sürekli eğitilen personeliyle gelişen teknolojiyi kullanan, uluslararası kalite standartlarında hizmet veren, gelişen ekonomilere uyumlu, öncü, dinamik, çevreye saygılı, lider bir şirket olmaktır.

TEKNOLOJİNİN TÜM AVANTAJLARINI KULLANMALIYIZ

Önümüzdeki dönemlerde markamızın farklılaşması adına yeniliklerimiz ve yatırıma yönelik projelerimiz devam edecek. Sektöre yönelik tüm gelişmeleri takip ederek büyüme hedeflerimizi gerçekleştireceğiz. Her geçen gün bünyemize dahil ettiğimiz yeni bayiliklerle hedeflerimizi yüksek tutuyoruz. Bayiliğini gerçekleştirdiğimiz firmalar arasında;Procter&Gamble, Emek, Tekfen, Marmarabirlik, Balparmak, Besintaş, Dalan, Fersan, Tariş, Tariş İncir ve Kolonya, Çotanak, Art Craft, Tamek, Elit Çikolata, Lila Kağıt gibi markalar yer alıyor. Gelecek dönemlerde de yeni bayilikleri bünyemize dahil ederek büyümeye devam etmek istiyoruz.

Teknoloji alanında yaptığı yeniliklerle de elektronik distribütör olma konusunda çalışmalarını sürdüren firmamızın öncelikli hedefi; kağıdı neredeyse hiç kullanmayan, teknolojinin getirdiği tüm avantajları kullanan bir firma olmaktır.

BABAM BANA HEP ŞÜKRETMEYİ TELKİN ETTİ

1966 yılında Nebahat Hanım ile evlendim ve 3 çocuk sahibi oldum. Kızım Leman ve oğullarım Aytuğ ile Gökhan gerekli donanıma sahip olmak için eğitimlerini en iyi şekilde tamamladılar. Evlatlarımdan Leman, U.Ü Mühendislik Fakültesi Makine Mühendisliği'nden mezun. Oğullarımdan Aytuğ, Ortadoğu Teknik Üniversitesi Elektrik ve Elektronik Bölümü'nü tamamladıktan sonra İşletme Mastırını bitirdi. Gökhan ise İ.T.Ü. İşletme Mühendisliği'nden mezun olduktan sonra İstanbul Bilgi Üniversitesi'nden yüksek lisansını tamamladı. Çocuklarımın, yıllardır bu yolda benimle birlikte yürüyerek gerekli bilgi ve tecrübeyi kazandıklarını düşünüyorum.
Babam her zaman bana ve kardeşlerime şükretmeyi ve dürüst olmayı telkin etti. Kendisinden örnek aldığım en önemli özelliği budur. Esnaf olmak her zaman yüksek iş ahlakı gerektirir. Benim de evlatlarıma vereceğim öğüt budur.

BAŞARININ YOLU ÇALIŞKAN OLMAKTAN GEÇER

Başarının yolu öncelikle çalışkan olmaktan geçer. Bu nedenle gençlere öncelikle çalışkan, dürüst ve cesaretli olmayı, kazanım ve başarılarını bu başarıda emeği geçen tüm yol arkadaşlarıyla paylaşmalarını öğütlüyo-





rum. Bütün girişimcilerin kullandığı kaynak bu ülkenin kaynağıdır. Ülkemizin kıt kaynaklarını en etkin şekilde kullanmalıyız, çok ihtiyatlı davranarak geri dönüşümünü görebildiğimiz alanlarda yatırım yapmalıyız.
Gün geçtikçe daha hızlı gelişen ve teknolojinin hakim olduğu yeni dünya düzeninde tüm gelişmelere açık, takip eden ve kendi kendine fayda sağlayabilen bir neslin yetişmesini umuyorum.

TORUNLARIMA YEDİRMEYECEĞİM ÜRÜNÜ ASLA ÜRETMEM

Üretimde ana prensibim şudur: Torunlarıma yediremeyeceğim gıdanın asla üretilmemesini istiyorum. Bir ürünün marka olabilmesi için özellikle sağlıklı ve iyi bir ürün olması gerekli. En iyi hizmeti sunabilmek için "Daha iyisini nasıl yapabiliriz?" sorusunu sık aralıklarla kendi kendimize sormalı, başarılarımızdan ve hatalarımızdan ders almalıyız.

BUGÜNLERE GETİREN DÖNÜM NOKTALARI…

İş hayatımda, bizi bugünlere getiren bazı dönüm noktaları oldu. Bunlardan birincisi; Muradiye'de toptancılığa ilk biz başladık. Bunun akabinde Bursa'da ilk kez araçlarla sıcak satışa yine biz geçtik. Bakkallara sıcak satış yaparken sermayemizin küçülmeye başladığını fark ettiğimizde yenilik getirmeye karar verdik. Araç ile dolaşan elemanlarımız sipariş toplamaya başladı. Bu yeni uygulama, işleri kontrol altına aldı ve toplanan siparişleri düzenli ve zaiyatsız teslim ederek işlerimize başarı-düzen getirdik. İkinci bir dönüm noktamız ise; Öncesinde toz şeker ve kesme şeker satışı yapıyorduk. Ancak başarı elde edemedik, çünkü şekeri hükümet satıyordu. Fiyatlarda değişiklik oluyordu. Bu yüzden şeker işini bırakıp yan çeşitlere geçtiğimizde başarı elde etmeye başladık.

2023 İÇİN İŞ DÜNYASINA ÖNEMLİ GÖREVLER DÜŞÜYOR

Ben hayatım boyunca kendime hedef koyarak çalıştım. Bu çerçevede 2023 yılının planlamasını, iş adamlarımıza hedef konulmasını çok önemli buluyorum. Bize düşen de bu hedefleri gerçekleştirerek ülkemizin refahını artırmak olmalıdır.

İşadamları olarak; daha teknolojik, katma değerli ürünler üreterek rekabetçiliğimizi artırabiliriz. Bu çerçevede Türk iş hayatının tüm parçalarına görev düşüyor. İşçilik fiyatlarımız ve verimliliğimiz dünya ile rekabet edebilmeli ve enerji maliyetlerimiz düşürülmeli. Gıda ve tarım alanında daha verimli olabilmeli, tohum verimliliğini artırmalı ve arazilerimizi birleştirerek ölçek ekonomisi sağlamalıyız. Öte yandan hükümetten, istikrarlı ortamı devam ettirmesini ve kendi sektörümüz ile ilgili olarak Perakendecilik Yasası'nı bir an önce yürürlüğe sokmasını bekliyoruz.

BURSA'NIN GELECEĞİNİ PARLAK GÖRÜYORUM

Bursa'da yaşamaktan ve ticaret yapmaktan çok memnunum. Bursamızın hızla gelişmesinden de çok mutluyum. Geleceği çok parlak görüyorum. Bursa, verimli topraklara sahip olması ve sanayi bölgelerine yakınlığı sebebiyle başta tarım, tekstil ve otomotiv olmak çeşitli sanayilerin merkezi haline geldi. Kentimizin özellikle son yıllarda yaşanan ekonomik, kültürel ve sosyal gelişmeler sonrasında bir sanayi şehri haline geldiğini düşünüyorum. Hızlı sanayileşmenin beraberinde getirdiği olumsuzluklardan etkilenen Bursa şehrimiz hala pek çok potansiyele sahiptir. Bursa'nın bu konumu yatırımcılara çeşitli fırsatlar sunuyor.



SEDAT ÇAĞLAR

HOLIDAY INN BURSA HOTEL YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Bursa, hatta Anadolu’ya, uluslararası otel zincirlerinin ilk halkasını Holiday Inn ile ben kazandırdım.”

1960 yılında Mardin’de dünyaya geldim. Mardin merkezde 400 yıldır yerleşik bir ailenin ferdiyim. Asıl işimiz olan dericilik bizde çok uzun yıllardır yapılan bir aile mesleğidir. Dedemin babası bile dericilik sektöründe faaliyet göstermiş. Bizde dericilik, Anadolu’daki Ahi Evran geleneği gibi kalfa- çırak- usta mantığıyla yapılagelen bir faaliyet…

MARDİN’DE MÜSLÜMANLAR İLE SÜRYANİLER DERİCİLİĞİ BİRLİKTE YAPARMIŞ

Öncelikle biraz memleketim olan Mardin’den bahsetmek istiyorum. Mardin, çok önceleri de farklı kavimlere yurt olmuş… Yani Süryaniler, Müslümanlar, Araplar, Kürtler ve Türkmen Araplar hep beraber yaşamış. Mardin’de biz Müslü-



manlar ile Süryaniler dericiliği birlikte yaparmış. Kapasitenin yüzde 60'ı Süryanilerde, yüzde 40'ı Müslümanlardaymış. Anlatırlar, 1940'lı yıllarda Mardin'den kösele ihraç ediliyormuş.

İSTANBUL'DA DERİCİLİK MESLEĞİMİZİ GELİŞTİRDİK

Ailem 1966 yılında, daha ben altı yaşındayken dericilik mesleğini geliştirmek amacıyla, yani ilkel tabakçılıktan modern sektöre geçiş yapmak için İstanbul-Kazlıçeşme'ye taşınmaya karar vermiş. O günkü şartlarda İstanbul'daki dericilikte de kapasitenin yarıdan fazlası azınlıkların elindeydi… Biz Kazlıçeşme'de dericilik mesleğimizi geliştirdik, büyüdük, sonra kendi yakınlarımızı da Mardin'den İstanbul'a çektik. Onlar da deri sektörünün konfeksiyon bölümünde faaliyete başladı. O zamanlarda hızlı bir gelişim göstererek ürünlerimizi dış pazarlara da taşımayı başardık. 1984 yılında ihracata başladık, Londra'ya pilot montu bile üretiyorduk.

KAZLIÇEŞME'DEN TUZLA DERİ OSB'YE TAŞINDIK

Sonraki yıllarda, hem üretimimizi artırmak-geliştirmek, hem ürün grubumuzu genişletmek, hem de ihracat pazarlarındaki başarımızı katlamak için büyümeye, dolayısıyla Kazlıçeşme'den Tuzla Deri Organize Sanayi Bölgesi'ne taşınmaya karar verdik. O dönem bir ara boşluk oldu, ben de bu durumdan istifade ederek Bursa'ya geldim. Bu vesileyle üretimin bir kısmını, daha rantabl gördüğüm Bursa'da yapmaya başladım. Yıl 1990…

BEN BURSA'YI, BURSA DA BENİ SEVDİ

Gelişen şartlar doğrultusunda 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 gidecektim. Fakat durum düşündüğüm gibi olmadı. Ben Bursa'yı, Bursa da beni sevdi. Burada yerleştik.

DERİCİLİKTE YÜKSEK TEKNOLOJİYİ BURSA'YA GETİRDİM

1993 yılında Soğanlıköy'de SÇ Deri isimli şirketimi kurdum. Burada küçükbaş deri üretimi yaptım. Dericilikte yüksek teknolojiyi Bursa'ya getirdim. O dönemlerde modern dericiliğe geçiş vardı, ancak 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 Bursa için hayata geçiriyoruz.

ÖNCE RUSYA, SONRA MENEMEN SERBEST BÖLGESİ'NDE YATIRIM 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 ol-

duğu için istediğimiz hedeflere tam manasıyla ulaşamadık. Rusya'da kambiyo mevzuatından dolayı büyük sıkıntı yaşadık. Sonra döndük yine kendi ülkemizde üretim ve satış yapmaya devam ettik. 1996 yılında Menemen Serbest Bölgesi'nde yatırım gerçekleştirdim.

AVRUPA'NIN EN BÜYÜK DERİ ÜRETİCİSİ ARMA LEADER İLE ORTAKLIK KURDUK

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. Arma Leader ile ortaklığa başlayınca konfeksiyon bölümünü Safranbolu'da kurduk, bir yıl devam etti, sonra İzmir'de sürdürdük.

DERİCİLİKTEKİ SIKINTILARDAN DOLAYI BU ALANDAKİ İŞLERİMİZİ ASKIYA ALDIK

Bir işte başarılı olmak veya bizim gibi dünya devi bir firmayla ortaklık kurup, sonrasında yolumuza devam etmek, bazen sadece bizim başarımızla olamayabiliyor. Türkiye'de üretim girdi maliyetleri rakiplerimize göre yüksek olduğu için Arma Leader, faaliyetini daha kazançlı gördüğü Uzakdoğu'da yaptırmaya karar verdi. 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 istiyorduk. Fakat bu hedefimiz, bizim dışımızda yani, makro anlamdaki ekonomik durumlar nedeniyle gerçekleşemedi. Yukarıda ifade etmeye çalıştığım, yurt içi ve yurt dışındaki sebeplerden dolayı, yani dericilik sektöründeki sıkıntılardan dolayı bu alandaki işlerimizi bir anlamda askıya almaya karar verdik. Mevcut durumda gayrimenkule yatırım yapıyorum. Bursa'nın değerli yerlerinde satın aldığımız arsalarımız var, ancak henüz projelendirmedik. Bu arsaların üzerine kaliteli konut ve otel projeleri yapmak istiyorum. Fakat ekonomik ortamın belirsizliği nedeniyle biraz daha beklemeyi tercih ediyorum.

ANADOLU'YA ULUSLARARASI OTEL ZİNCİRLERİNİN İLK HALKASINI BEN KAZANDIRDIM

Bursa'da son dönemde öne çıktığım konu turizm sektörü oldu. 1996 yılında bir yakınımı tedavi için Amerika'ya götürmüştüm. Orada hastanelerin yakınında 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 içinde bitirip hizmete açtık. Bursa, hatta Anadolu'ya, uluslararası otel zincirlerinin ilk halkasını ben kazandırdım.

TURİZM SEKTÖRÜNDE YENİ DÖNEMDE GELECEK GÖRÜYORUM

Turizm sektörü gerçekten zor bir alan… Bursa'da bu alanda yapılan fizibiliteler ne yazık ki tutmadı, istenen hedeflere bir türlü ulaşılamadı. Yeni dönemde yapılan altyapı çalışmaları nedeniyle turizm sektöründe bir gelecek görüyoruz, dolayısıyla bu alanda da bir bekleme içindeyiz.

TURİZMDE YENİ ÜRÜNLER-DESTİNASYONLAR YARATILMALI

Geriye dönüp son 10 yıla baktığımızda turizm sektörünün Bursa'da çok da kazançlı olmayan bir süreç yaşadığını görüyoruz. 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… Turizm sektöründe yeni ürünler, yeni destinasyonlar yaratılmalı. Hepsinden önemlisi, çok iyi bir pazarlama ağı kurulmalı.

OTELLER ARASINDA YOĞUN BİR FİYAT REKABETİ VAR

Bursa'daki otellerin ömrü ne yazık ki fiyat kırmakla, diğer otellerin pastasından pay kapmaya çalışmakla geçiyor. Yeni oteller de fiyatını mecburen düşürüyor. Bursa'da turizm sektörünün bir anlamda bel bağladığı Arap turizmi sadece iki-üç ay. Gelenlerin hepsi otelde kalmıyor, ev tutanların sayısı da çok. Bursa bir sanayi şehri… İnsanlar günü birlik geliyor. Yazın da destinasyon alanı olarak turlar burada konaklıyor ve Akdeniz'e iniyor. Alışverişler de ne yazık ki burada yapılmıyor.

TURİZMDE BİR YOL HARİTASI ÇİZMEK GEREKİYOR

Bursa'da yerel yönetimler son dönemde tarihi yapıları ön plana çıkarıyor. Bunlar güzel çalışmalar. Tarihimizi yerli ve yabancı turistlere tanıtmamız, turizm sektöründe bir adım öne geçmek için çok önemli… Ancak bunları tamamlayacak unsurlar da olmalı. Örneğin, otobüslerle gelen yerli ve yabancı turistlerin Ulu Cami'nin önünde rahatlıkla gezebileceği ortamlar yaratılmalı. Bir yol haritası çizmek gerekiyor. Yani turiste, Bursa'da Ulu Cami gösterilmeli, ancak Ulu Cami'nin dışında olan yerler de bir konsept halinde gezdirilmeli. Mesela Prag'da turizm böyle yapılıyor. Turizmde yol haritaları var ve tüm kesimler bu haritaya uygun yol izliyor. Bursa turizminde neyi ön plana çıkaracağız veya neyi ön plana çıkarmamız gerekiyor? Turist kestane şekerini, havlusunu, bornozunu İstanbul'dan da alabiliyor. Bu ürünleri alması için kalkıp Bursa'ya gelmesine gerek yok. Öte yandan Uludağ… Orası uluslar arası futbol takımlarının kamp yapabileceği tarzda bir alan… Ancak antrenman yapılabilecek futbol sahaları ve rekreasyon alanları yok. Uludağ'da turizmi 12 aya yaymak istiyorsak bunları ve daha fazlasını mutlaka hayata geçirmeliyiz. Bütün bunları da bir-iki kurumun inisiyatifine bırakmamalı, tamamen uzun vadeli plan ve programlar dahilinde yapmalıyız.

SAĞLIK TURİZMİNİN DE TANIMINI İYİ YAPMALIYIZ

Yine, Bursa'da uzun süreden beri neredeyse toplumun her kesiminin gündeminde yer



alan sağlık turizmi konusu var. Neye ve kime göre sağlık turizmi? Öncelikle bunun bir tanımını yapmalıyız. Sağlık turizmi hangi kesime hitap edecek? Bunu belirlemeliyiz. Turizmde Bursa'nın iyi bir altyapısı var, ancak her şey tamamen plan ve program dahilinde yapılmalı. Bursa'nın bugüne kadar, büyük potansiyeline rağmen turizm pastasından hak ettiği payı alamadığını biliyoruz. Umarız bundan sonraki süreçte bu sektörde yerimizi en iyi biçimde alırız.

MERİNOS AKKM'DE ULUSLARARASI BİR KONGRE YAPILABİLMİŞ DEĞİL

Merinos'ta hayata geçirilen Atatürk Kongre ve Kültür Merkezi, Bursa'ya yakışır çok güzel ve büyük bir proje… Ancak orasını uluslararası bir firmanın, kongre organizasyonu gerçekleştirebilme becerisine sahip olan bir firmanın işletmesi gerekiyor. Açılışından itibaren Merinos AKKM'de henüz uluslararası düzeyde bir kongre yapılabilmiş değil. Bunun sorumlusu kim veya o Merkezin nasıl çalıştırılması gerekiyor? Bu soruların cevabı bir an önce bulunmalı ve çok ciddi paralar harcanan Kongre Merkezimiz hak ettiği değeri bulmalıdır. Kentin dinamikleri bu konu üzerinde geniş kapsamlı bir çalışma yapmalı.

BİRÇOK SİVİL TOPLUM ÖRGÜTÜNDE GÖREV ALDIM, ALIYORUM

Bir önceki dönem Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev aldığım Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nda bu dönem sadece Meclis Üyesi olarak görev yapıyorum. Aynı zamanda Türkiye Deri Sanayicileri Derneği üyesiyim… Bursa Deri OSB Müteşebbis Kurulu'nda ve Zeytinburnu Deri Konfeksiyoncuları Derneği'nde görev yaptım. Uluslararası Rekabet ve Teknoloji Birliği'nde Yönetim Kurulu üyesiyim. İstanbul Deniz Kulübü, BUSİAD, Sivilay ve Çağdaş Eğitim Kooperatifi'nde üyeliğim var. Ayrıca Bursa Kültür Sanat Vakfı Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapıyorum. Bursa Anadolu Kulübü'nün de kurucusuyum…

'SEDAT ÇAĞLAR İYİ HEKİMLİK UYGULAMA MERKEZİ'

Sosyal sorumluluk anlamında çok önem verdiğim bir projem var. O da; Uludağ Üniversitesi bünyesinde hayata geçirdiğim 'Sedat Çağlar İyi Hekimlik Uygulama Merkezi.' Bu merkezde hekimlere simülasyon eşliğinde eğitim verilecek. Bu konuyu çok önemsediğim için Uludağ Üniversitesi'ne bu alanda eğitim binası bağışladım.

İŞ HAYATINDA BAŞARILI OLMAK İSTEYEN BİRİSİ DÜNYA İLE ENTEGRE OLMALI

Uzun yıllardır iş dünyasının içinde yer alan, gerek iç, gerekse dış piyasaları yakından takip eden bir girişimci olarak sizler aracılığıyla gençlere, genç girişimcilere bazı tavsiyelerde bulunmak istiyorum. Gençlerimize öncelikle 'Bedeninizle beyninizi beraber çalıştırın' demek istiyorum. Ayrıca takım çalışmasının ruhuna inanmalı ve her zaman yeniliğe açık olmalılar. Diğer tavsiyelerim de şöyle: '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.'



SİNAN BAYKAL

SEGER KORNA YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Seger’i; Türkiye’nin siyasi açıdan çok karmaşık olduğu 12 Eylül 1980’de, yani ihtilal zamanında Duaçınarı Sanayi Çarşısı’nda kurduk.”

1952 yılında Bursa’da dünyaya geldim. İlk, orta ve lise eğitimimi Namık Sözeri’de bitirdikten sonra Avusturya’da İşletme Ekonomisi okudum. Askerliğimi 1976 yılında Kütahya ve Bandırma’da yaptım, 1977’de de evlendim. 12 yaşındayken, makine ağaç modeli üreticisi Mehmet Bolu’nun yanında çırak olarak çalışmaya başladım. O yıllarda mobilyacılık sektöründe çok kullanılan ve bir çeşit reçine olan “boncuk tutkalı” kaynatıyordum, fakat çoğu zaman elimi yakıyordum. Orada iki yıl kadar çalıştım, ayrıca yaz aylarında babamın fabrikasında, yani Baykal Makine’de işi öğrenmeye çabalıyordum. Bu çalışma dönemi



benim için 18 yaşına kadar devam etti. Bizim aile soba üretimiyle uğraşıyordu, sonradan makine sektörüne geçildi. Ben ise o yıllarda çok ortaklı bir firma olan 'Sac Pres'e ortak oldum. Henüz daha yaşım 18… Soba üreten bu şirkette Yönetim Kurulu Üyeliği yaptım, 7-8 yıl sonra da ayrıldım. Yalova Yolu'nda bulunan Sac Pres şirketi şimdilerde faaliyetine devam etmiyor.

1980 İHTİLALİ DÖNEMİNDE SEGER'İ KURDUK…

Türkiye'nin siyasi açıdan çok karmaşık olduğu, herkesin işyerini kapattığı ve gelişmeleri bir kenardan gözlemlediği 12 Eylül 1980'de, yani ihtilal zamanında biz Duaçınarı Sanayi Çarşısı'nda (şimdilerde Yıldırım Belediyesi Hizmet Binası'nın bulunduğu yer) Seger isimli firmamızı kurduk. Ortam gerçekten çok karışıktı ve geleceğe yönelik herkesin ciddi endişeleri vardı. Fakat bu durum, içimizdeki üretim heyecanını ortadan kaldırmaya yetmedi. İşletmemizi kurarken çok istekliydik.

DUAÇINARI'NDAKİ KÜÇÜCÜK ATÖLYEDEN DÜNYA MARKASI SEGER'E…

Duaçınarı'nda 350 metrekarelik alanda 25 işçiyle ve büyük bir heyecanla işe başladık. Hedefimiz otomotiv yan sanayiye çalışmaktı. İlk üretimimiz; "emaye bobin teli" oldu. Daha sonra araçların elektrikli parçalarını üretmeye başladık. Derken zamanla şimdiki ana faaliyetimiz olan "korna" üretimi işine geçtik. Şu an Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alan fabrikamız ile Çin'deki üretim tesisimizde sadece korna üretiyoruz. Ürettiğimiz kornaların dörtte üçünü de pek çok ülkedeki otomotiv ana sanayi firmalarına "Seger" markasıyla ihraç ediyoruz.

MISIR'DAKİ İLK TÜRK YATIRIMINI BİZ HAYATA GEÇİRDİK…

1990'lı yılların başında yerel bir ortakla Mısır'da fabrika kurduk. Orada da korna ve ayrıca araçların aydınlatma ampullerini üretiyor-

duk. 2002 yılında Mısır tesisimizdeki payımı ortağıma devrederek ayrıldım. Şu anda Mısır'da 250'ye yakın Türk tesisi olduğu söyleniyor. Fakat biz Mısır'da yatırım yapan ilk Türk şirketiyiz. Biz oradan ayrıldığımızda da başka Türk şirketi yoktu. Bizim bulunduğumuz dönemde Mısır ekonomisi tamamen kapalı bir ekonomiydi… Avrupa Topluluğu, Akdeniz çanağındaki ülkelerle gümrük anlaşmaları yapınca Mısır da, açık ekonomiye geçti. Geçince de tesisimizdeki verimlilik seviyesi oldukça düştü, şirketimiz karlılığını kaybetti. Yani değişen ekonomik koşullar nedeniyle rantabl olmaktan uzaklaşan Mısır tesisimizdeki ortaklığımızdan ayrıldık.

DOSAB'IN İLK KURULAN BEŞ FİRMASI ARASINDAYIZ…

Seger'i kuruluşundan yaklaşık 5 yıl sonra Duaçınarı Sanayi Çarşısı'ndan Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi'ne taşıdık. Bölge'nin yanılmıyorsam dört veya beşinci fabrikasıyız… Bizden önce Sunteks ve Kale Tekstil vardı, Toros Tekstil ile eş zamanlı kurulduk, Ermetal de ya bizden önce ya da bizden sonra kuruldu, tam olarak hatırlamıyorum… O yıllarda DOSAB'a bir talep vardı. Bunun nedeni de şuydu: Pilot OSB'de arazi tahsisi yapılamayınca, Demirtaş'ta da birkaç fabrika kurulunca fabrika açmak isteyenler hep bu tarafa gelmeye başlamıştı. Tabii yıllar geçtikçe DOSAB, Türkiye genelinde çok iyi bir konuma ulaştı. Bütün yönetim kurullarında yer alan arkadaşlarımız bölge sanayicisinin altyapı ve hizmet anlamındaki diğer ihtiyaçlarını eksiksiz yerine getirmeye çalıştı ve bunda da başarılı oldular. Hepsine teşekkür ediyorum. Bölgemizin ilk başlarda bu yüksek konuma gelebilmesi pek mümkün görünmüyordu. Çok sorunu olan bir yerdi… Şimdi ise yüzlerce fabrika çalışıyor, binlerce çalışan istihdam ediliyor ve milyonlarca dolarlık ihracat yapılıyor. DOSAB'ın gelişiminden, hem Bölge'de faaliyet gösteren bir sanayici, hem de Bursa'da yaşayan birisi olarak memnuniyet duyuyorum.

GELECEK 7-8 YILDA 40 MİLYON ADETLİK ÜRETİM HEDEFLİYORUZ…

Benim iş hayatım ciddi manada DOSAB'daki fabrikamda başladı diyebilirim. Diğer şirketlerde 18 yaşından itibaren vardım belki ancak Seger, doğrudan kendi kurduğum şirket olduğu için burası benim için çok önemli… Bizim otomotiv dışında başka bir faaliyetimiz yok. Anlayışımızda; farklı farklı parçalar üretmektense tek bir parça üretmek ve tam anlamıyla ona kanalize olmak var. Tercihimiz bu yönde… Seger'de ilk yıllardaki korna üretimimiz 250-300 bin adetken günümüzde bu rakam, Çin'deki üretimimizle birlikte toplamda 10 milyon adedi aşıyor. Önümüzdeki 7-8 yıl içinde 35-40 milyon adetlik üretimi yakalama hedefimiz var. Bu gerçekleşirse sektörümüzde dünya lideri bir marka oluruz.

DÜNYAYA CİDDİ MİKTARDA KORNA SATIYORUZ…

Genel manada baktığımızda otomotiv, hem iyi hem de zor bir sektör. Sektörde faaliyet gösteren işletmeler belli bir kalıpta, formasyonda ve disiplin içinde bulunuyor. Zorluğu ise; aşırı rekabetin olması… Zaten en başta ana sanayide inanılmaz bir rekabet var. Onların arasındaki bu yoğun rekabet, hatta daha fazlası maliyet ve fiyat olarak otomatikman bizlere de yansıyor. Bu rekabette ayakta kalabilmek için üretim ve ürün teknolojimizi sürekli ileri götürme mecburiyetimiz var. Bunu yapamazsak anında geriye düşeriz. Seger olarak dünyada bilinen bütün otomotiv ana sanayi firmalarıyla çalışıyoruz. Ülke dışındaki ana sanayilere ciddi miktarda korna satıyoruz. Yaptığımız kaliteli üretimin devamında da olumlu dönüşler ve yeni programlar alıyoruz.

TÜRK OTOMOTİV SANAYİ İÇİN DÜNYAYA AÇILMA FIRSATI VAR…

Otomotiv sektöründe şöyle bir durum var: Geçmişte Avrupa tekstilde çok başarılı olmasına rağmen nasıl ki rekabet gücünü kaybettiği için bu alan bize döndüyse, otomotivde de tekstildeki kadar çok olmasa da benzer bir dönüş var. Dolayısıyla Türk firmaları Batı'da gözlemlenen, çalışılmak istenen konumuna yükseldi. Fiyat, kalite, teknoloji, hizmet gibi konularda kendini kabul ettiren sektör firmalarımız sürekli olarak iyi programlar alabiliyor. Bu manada Türk yan sanayi firmaları için önümüzdeki 10 yıl Avrupa ve dünyaya açılmak için ciddi fırsatlar doğuracak.

CARİ AÇIK UZUN VADELİ YATIRIMLARI ENGELLİYOR…

Türkiye'de son dönemde ekonomik anlamda hem olumlu hem de olumsuz gelişmelere şahitlik ediyoruz. Yukarıda sektörümüz adına bahsettiğim avantajların yanı sıra dezavantajlar da söz konusu… Son 10 yılda uygulanan ekonomi politikaları birtakım sıkıntıları giderdi gibi gözüküyor. Örneğin kamu maliyesinin toparlanması, döviz kurlarının daha stabil çizgide olması, ekonomide kırılganlığın azalması, bilgi-beceri seviyesinin kısmen artması pozitif gibi gözükebilir. Fakat bu politikalar devamlı cari açık üreten politikalar olduğu için geleceğe bakış açısından da biraz şüpheler doğuruyor. 2008 yılında başlayan global ekonomik kriz ortamında bizim bankacılık sistemini iyileştirmiş olmamız ve kamu maliyesinin sağlamlığı avantaj sağladı. Diğer taraftan belki de en önemlisi dünyadaki kaynak bolluğundan dolayı yüksek faizleri yaşamadık. Önceki krizlerde firmaların normal kar marjlarının 10 misli üzerine çıkan faiz oranları vardı. Her ne kadar krizde kar marjları düşse de faiz oranlarını ödeyebilecek bir fonlama imkanı da piyasalarda oluştu. Ancak krizde, bankalar için firmalar, "riskli" kurumlar



olarak gözüktüğü için üretim yerine tüketim fonlandı. Satın alma paritesi yüzde 40-50 arasında iyileşse de firmalarımızın dışarıdan kaynak arayan değil kendi özkaynağıyla büyüyen konumda olması gerekirdi. Kar marjının düşmesi ve cari açığın geleceğe yönelik kaygı yaratması uzun vadeli yatırımları da engelliyor.

KAYNAKLARI TÜKETEN DEĞİL ÜRETEN BİR EKONOMİ OLMALI…

Cari açık sorunu mutlaka çözülmeli. "Biz cari açığı sürdürebildiğimiz sürece sorun yok" demek doğru değil. Böyle bir durum, yaratılan katma değeri faiz geliri olarak başkalarına vermektir. Büyümemizi kendi kaynağımızla sürdürebilirsek toplu olarak paylaşabileceğimiz bir katma değerimiz olur. Dolayısıyla cari açık olayına farklı bir boyuttan bakmak lazım… Kaynakları tüketen değil kaynak üreten bir ekonomiye dönülmeli. Önemli olan bir diğer konu da, sanayimizi dünya ölçeğinde rekabetçi bir hale getirmektir.

Bir ifadeye göre, bundan 10 yıl evvel toplam ekonomi içinde sanayinin payı yüzde 25 iken şimdilerde bu oran yüzde 17-18'lere kadar düşmüş. Biz yeni yeni sanayi toplumu olmaya başlayan bir ülkeyiz. İnsanlar bu gelir seviyesindeyken "biz tüketim toplumu olduk" deyip hizmetler sektöründe birtakım şeyleri yapacağız iddiasında olmamız çok doğru değil.

"BURSA YEŞİL OLSUN" DİYE "SANAYİ GİTSİN" DEMEK MANTIKLI DEĞİL…

Bursa'nın sanayi kenti olması herhangi bir tercihten değil demografik yapıdan kaynaklanıyor. Buradaki insanlar üretici olmaya açık, kültürel olarak da buna çok müsaitler… Üretim yapısı içinde yetenek ve beceri oluşuyor. Onun için Bursa'da bu kadar sanayi oluştu. "İstemiyoruz" demek buradaki sanayinin başka bir yere gitmesi demektir. Bursa'nın özünü oluşturan sanayiyi istemiyoruz demektense

üretim ile turizmi, yeşili birleştirecek, hepsini koruyacak ve hiçbirinin diğerini rahatsız etmeyeceği bir bütünlük oluşturmalıyız.

Ben Bursa doğumluyum. Liseyi bitirene dek şehir içinde hiç taksiye, dolmuşa bindiğimi hatırlamam. Her yere yürüyerek gidip-gelebiliyorduk. Bursa'nın büyüklüğü o kadardı. O günden bu güne hep "sanayi istemiyoruz" dendi. Ancak "istemiyoruz" demek sorunu çözemedi. Belki "istiyoruz" denilseydi, bugünkünden daha anlamlı bir Bursa mı olurdu, onu da bilemiyorum.
Sanayinin olduğu yer göç alır, göç alan yer büyür, büyüyen yerde de bilgi ve beceri artar. Sanayinin geliştiği yer yeni sanayiler için daha cazip ve odak noktası duruma geliyor. Bundan kaçamıyorsunuz. Bursa'nın yeşil şehir olmasını bizler de istiyoruz, ancak yeşil olacak diye de "sanayi çekip gitsin" demenin mantığı yok.

Biz ille de sanayicilik yapmaya mecbur olan insanlar değiliz. "Bursa yeşil olsun" diye biz bu işleri bırakırsak, tesislerimizi kapatırsak çalışan insanlarımız ne olacak? Dünyada böyle bir ekonomi modeli yok. Bizim için belki daha iyi olur. Bu kafa yormamıza, mücadele etmemize gerek kalmaz. Belki bize de rahat nasip olur, bugüne kadar olmadı çünkü…

SANAYİDEKİ ÇALIŞAN SAYISI, REKABETÇİLİKLE PARALEL ARTAR…

Bursa'daki tesisimizde 260, Çin'de ise 170 çalışanımız var. Türk sanayisi daha rekabetçi bir hale gelebilseydi Bursa'daki çalışan sayımız belki de 1000 olurdu. Makro ekonomi politikaları itibariyle hiçbir zaman rekabetçiliği ön plana alan bir sanayi politikamız olamadı. Çok büyük bir kurum olan devlet, ekonomiye haliyle makro açıdan bakıyor. İşletme bazında detaya inmesi zaten beklenemez. Ancak o kadar makro ve yukarıdan bakıyorlar ki işletmeleri göremiyorlar, nokta gibi kalıyoruz. Daha uygun bir mesafeden bakmaları yerinde olur diye düşünüyorum.

ÇİN'DEKİ TESİSİMİZİ SEKİZ YIL ÖNCE HAYATA GEÇİRDİK…

Çin'deki korna yatırımımızı bundan 8 yıl önce hayata geçirdik. Ürünlerimiz Çin iç piyasasında aşırı derecede taklit ediliyor ve bizim markamızla dünyaya satılıyordu. Bu durumdan fazlasıyla rahatsızdık. Eğer oradaki taklitlerimiz fiyat olarak bizim çok altımızda dünya satılmasaydı sadece Çin iç pazarı için oraya gitmezdik, yatırım yapmazdık. O zamanlar Çin iç pazarı gerçekten çok küçüktü… Oraya gitmeden de Çin yedek parça pazarının zaten yüzde 60'ına hakimdik... Bugün orada 10 misli daha fazla ürün satıyoruz ancak iç pazarın sadece yüzde 5'ine hakimiz… Çin aradan geçen 8-10 yılda inanılmaz derecede büyüdü. Ekonomik büyümelerini anlatmak mümkün değil. Çin sadece hacim olarak büyümedi, kültürel ve çevre olarak da çok değişti. Ar-Ge'ye ayırdıkları bütçe ve patent, fikri-sınai mülkiyet gibi alanlardaki gelişimleri de baş döndürücü boyutta… 20 yıl önce "çöplük" gözüyle bakılan Çin'in marka imajı Türkiye'nin çok önüne geçti. Orada hala komünist parti iktidarda, ancak uyguladıkları ekonomi politikaları pek çok modern-demokratik ülkede bile yok. Kendi içinde çok liberal bir ülke. Çin'de firma açmak, çalışmak, iş yapmak, şirket kapatmak çok kolay. Mali disiplinleri de çok kuvvetli. Çin'de üretim yapan pek çok Batılı firma var. Bu firmalar kendi insan kaynaklarıyla oraya gidiyor. Bizim tesisimizde çalışanların ise hepsi Çinli… Biz ülke olarak oralara kendi insan kaynağımızı ne yazık ki taşıyamıyoruz.

AVRUPALI ÇİN'E KENDİ İNSAN KAYNAĞINI DA TAŞIYOR…

Bu konuda şöyle bir çarpıcı örnek vermek istiyorum: Kızım Amerika'da mimarlık okudu. Bir dönem de öğrenci değişim programı vasıtasıyla Şangay'da öğrenim gördü. Amerikalı bir grup öğrenciyle birlikte Şangay'a gitti. Gittikleri o okulda sadece lisans eğitimi alan 30 bin Avrupalı öğrencinin olduğunu söyledi. Bu öğrenciler, kendi ülke şirketlerinin üst düzey konumlarında yer almak üzere orada eğitim alıyor, çoğu da işletme okuyor. Yani Batılı firmalar Çin'deki insan kaynağını kendisi oluşturuyor. Lisans eğitimi almak üzere Çin'e giden bu gençler şöyle düşünüyor. "Burada okuyarak Amerikalı veya Avrupalıların tesislerinde kariyer yapabileceğim." O genç Almanya'da veya İngiltere'de kariyer yapmaya çalışsa buna ömrü yetmeyebilir.

ÇİN'DE REKABET İÇİN SÜREKLİ YENİLİK ŞART…

Biz Çin'e gittiğimizde ortalama ücret 80 dolardı, şimdi 500 doları geçti. Başlangıçta oraya daha düşük bir teknoloji götürdük, ancak şimdi ihtiyacı karşılamıyor. Rekabet edebilmek için kapasitenizi ve teknolojinizi sürekli yenilemek zorundasınız. Bizim avantajımız ise; elimizde bu teknolojinin hazır olması… Çin'deki rakiplerimiz bu teknolojiye henüz hazır değil. Fakat Çin'de iş yapma koşulları daha iyi, daha rekabetçi diye kesinlikle Bursa'daki fabrikamızı da kapatmayı düşünmeyiz. Çünkü esas menşei olan ülke işletmenizi kapatırsanız başka bir ülkede yaşama şansınız olmaz. Her zaman kendi ülkenizdeki işletme ölçeğini daha üst seviyede tutmalısınız.

SANAYİMİZ REKABETÇİ HALE GELMEDİKÇE YENİ TESİS YATIRIMI DÜŞÜNMÜYORUZ…

Türkiye genelinde sanayiye bakış açısı değişmedikçe ve rekabetçi bir duruma getirilmedikçe yeni bir tesis yatırımı düşünmüyoruz. Sadece elimizdeki tesisin modernizasyonu ve kapasite artırımıyla yolumuza devam etmek istiyoruz. Rekabetçi olunduğu takdirde sanayimizin geleceği açısından sorun olmadığını söyleyebilirim.



GENÇLERİ ÜRETİCİ OLMAYA ÖZENDİRMELİYİZ…

Şimdiki gençler bizim koşullarımızdan oldukça farklı bir ortamda yetişiyor. Gün geçtikçe her şey değişiyor, gelişiyor. Geçmişte ekonomimiz tarım ağırlıklı iken şimdi artan oranda endüstri toplumunun ilişkileri içinde yaşıyoruz. Bu durumun gelecek açısından umut verdiğini söyleyebilirim. Şunu net biçimde ifade etmeliyim ki; gençlerimizi üretici olmaya özendirmeli ve onlara üretmekten başka şansımızın olmadığını anlatmalıyız. Üretim olmadan katma değer, katma değer olmadan da paylaşım olamaz. Toplumumuzun refah içinde yaşamasını istiyorsak katma değer yaratmak zorundayız. Bunun da yolu üretimden geçiyor.

İKİNCİ KUŞAK ÇOK İYİ YETİŞTİ, ONLARDAN ÇOK UMUTLUYUM…

Benim çocuklarımdan, ikinci kuşaktan çok açık bir memnuniyetim söz konusu… Bir kızım bir de oğlum var. Kızım iş hayatına mimar olarak devam ediyor. Oğlumla ise beş yıldır Seger'de birlikte çalışıyoruz. Profesyonel kadromun idari olarak işveren pozisyonunda artık daha çok danıştığı kişi oğlum… Ben biraz geri plandayım, günlük operasyonel işlerden uzağım, sadece rapor bazında incelemeler yapıyorum. Hepimiz halimizden memnunuz… Gençler iyi yetişti, iyi eğitim aldılar, konjonktürü de iyi okuyabiliyorlar. Sağlam bir vizyonları var, operasyonda da hata yapmıyorlar. Bu bakımdan ben şanslı bir babayım.

OTOMOTİV SANAYİNDE ÇOK İYİ BİR NOKTAYA GELDİK…

Son dönemde Türkiye'nin yerli otomobilini üretmesi gerektiğinden çokça bahsediliyor. Türkiye şüphesiz bunu başarabilecek durumda… Mevcut otomotiv ana sanayiye fazla bağımlılık, katma değerin Türkiye içinde kalmasında sıkıntı yaratabiliyor. Yan sanayi için tercihlerin dışarıdan kullanılması da sorun teşkil edebiliyor. Ancak temelde yatan soru; "Biz geçen süre zarfında araç üretme teknolojisine ne kadar hakim olabildik?" Üstüne üstlük, ana sanayilerde üst düzey görev alanların ne kadarı böyle bir yapıya güvenip bu tarafa gelebilir.

Öte yandan, "yüzde 100 yerli otomobil" diye bir kavram dünyada da kalmadı. Örneğin, ABD ve Avrupa otomobillerinin yarıdan fazlası dünyanın başka ülkelerinde üretiliyor. Otomotiv, dünyada milliyetini kaybetmiş bir sektör. Olaya; "sermayesi yüzde 100 Türk" olarak bakmak belki daha doğru. Ancak bu işin teknoloji, tasarım ve üretim bazlı anlaşmaları yabancı firmalarla da yapılabilir, belli ölçüde yabancı satın almalar da söz konusu olabilir. Bunları kısıtladığınız ölçüde, "Biz yerli otomobilimizi yaptık" demek hayalcilik olur. Devlet bu konuyu mutlaka teşvik etmeli. Dolayısıyla yerli otomobilimizi üretmemizde büyük yarar var, ancak yerlilikten ne anladığımızı çok iyi ortaya koymalıyız. Türkiye'nin üretim anlamında otomotiv sanayinde çok iyi bir noktaya geldiğini de buradan açıkça belirtmekte fayda var.

TÜRKİYE OLARAK UMUDUMUZU HİÇBİR ZAMAN KAYBETMEMELİYİZ…

Türkiye gelişiyor, sancılarıyla birlikte değişiyor. Her türlü olumsuzluğa rağmen umutlu olmalıyız, umudumuzu hiçbir zaman kırmamalıyız. Birlik ve beraberlik içinde olmayı becerebilmeliyiz. Radikallerin değil de demokratların sesinin daha çok çıktığı bir ülke olmalıyız. Neyse eksiğimiz; sosyal, teknik veya üretim açısından, uzlaşıp-anlaşıp çözebilmeliyiz. Hiçbir sorunu ayak bağı olarak bırakmamalıyız. Herkesin mutlu olabileceği bir ülke yaratmak yine bizim elimizde…



ŞENOL ŞANKAYA

YEŞİM TEKSTİL CEO'SU

"Geleceği iyi okumak, öngörmek ve ona göre kendimizi konumlandırmak bizim en önemli başarı felsefemizdir..."

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…

Bursa sanayi hayatının duayen isimlerinden rahmetli Şükrü Şankaya'nın oğlu olmam nedeniyle iş hayatıyla tanışmam çocukluk yıllarıma kadar gider. Bir anlamda rahmetli babam beni iş hayatının, sanayinin içine çekti. Ancak bu çekiş, ısrarla ve dayatmayla değil, sevgi-hoşgörü çerçevesinde tamamen kendi isteğimle oldu. Öyle ki babam beni her fırsatta yanına çağırır



ve Emir Han'daki işyerimizde vakit geçirmemi isterdi. İş hayatımın temelleri o zamanlar atıldı diyebilirim. Daha sonraki dönemde babam, Pilot OSB'deki Aksoylar Tekstil fabrikamıza –ki orası Nergis Holding'in ilk tesisidir- çağırır ve orada da vakit geçirmemi isterdi. İşletmede dolaşır, zaman zaman da bir işçi gibi çalışırdım. Bütün bu işleri hep keyifle yaptığımı hatırlıyorum. İş hayatımın babam sayesinde çok keyifli başlaması nedeniyle eğitimim bittikten sonra fazla vakit geçirmeden aktif iş yaşamında kendimi buldum.

RAHMETLİ BABAM YABANCI DİL EĞİTİMİNE ÇOK ÖNEM VERİRDİ…

Rahmetli babam eğitime, özellikle yabancı dil eğitimine çok önem veren bir insandı. "Diploma sahibi olmak önemli, ancak bir lisan bir insan… Bir lisan beş diploma eder" derdi. Birinci kuşağın inanılmaz bir müteşebbis gücü ve çalışkanlığı vardı, ancak dünya ile entegre olabilmek için lisan çok önemliydi… Dolayısıyla babamın bu tavsiyelerini dinleyip Almanya'da Almanca öğrendikten sonra Bursa'ya döndüm ve Nergis Holding'in farklı birimlerinde staj yaptım. Yine Aksoylar Tekstil, bir süre Nergis Tekstil, sonrasında ise Yeşim Tekstil... Yeşim Tekstil'de faal olarak iş hayatına 1988 yılında başladım.

AKSOYLAR TEKSTİL BİZİM İÇİN "ZÜBEYDE ANA…"

Aksoylar Tekstil bizim grubun ilk fabrikasıdır. Kendi aramızda Aksoylar için, "Zübeyde Ana" tabirini kullanırız. Çünkü Nergis Holding'in doğuşu Aksoylar Tekstil ile başlar. O dönemlerde ev tekstilinde çok büyük ve itibarlı bir isimdi… Tül perde satan, perde denildiği zaman Türkiye'de ilk akla gelen kuruluşlardan biriydi. Zaman içinde Yeşim Tekstil büyüyünce Aksoylar'daki üretimi tamamen Yeşim'in içine çektik ve Aksoylar kapandı.

KONFEKSİYONDA PAMUKLUYA, BENİM SAYEMDE İLK YEŞİM TEKSTİL GİRDİ…

Aktif olarak iş hayatına başladığım dönemde şirketlerimizin ihracatı çok azdı. Ağırlıklı olarak polyester üretimi ve ticareti yapan bir yapımız vardı. Pamuklu üretimi bu yapının içine ilk olarak sokan ben oldum. Zaten o dönemde Bursa, ağırlıklı olarak kumaş ve iplik üreten bir kentti, tekstil üretiminde pamuk neredeyse hiç yoktu. Dolayısıyla bu öngörümle Yeşim Tekstil, konfeksiyonda pamukluya giren ilk şirket oldu.



YEŞİM TEKSTİL BİR DÖNEM "ANADOLU'NUN EN ÇOK İSTİHDAM YARATAN" ŞİRKETİYDİ…

Yeşim Tekstil'de çalışan sayımız ilk başlarda 500'e yakındı. Sonrasında 1000, bin 500, 2 bin derken 1999-2000'li yıllarda 6 bin 700 kişilik istihdama kadar çıkmayı başardık. Bu çalışan sayısı, otomotiv fabrikalarında bile yoktu. Dolayısıyla bu rakamla Yeşim Tekstil o dönem Türkiye'nin kamu kurumlarından sonra "en fazla istihdam yaratan özel sektör firması" unvanını kazanmıştı. Düşünsenize bu ne büyük bir gurur…

YURTDIŞINDAKİ BEŞ TESİSİMİZDE 4 BİN 500 KİŞİ ÇALIŞTIRIYORUZ…

Bu müthiş başarıyı elde ettiğimiz dönemden sonra dünya tekstil piyasasında meydana gelen gelişmeler, özellikle Çin faktörü ve 2005 yılında kaldırılan kotalar neticesinde sektörümüz zorlanmaya başladı. Haliyle yoğun global rekabette küçüldük. Fakat bu süreçte Türkiye'nin farklı yerlerinde büyüdük, fason organizasyona geçtik. Yeşim'de küçüldük ancak 11 yıl önce açtığımız Moldova'daki fabrikamızda şu an 2 bin kişi çalıştırıyoruz. Üstüne üstlük Moldova'da bir değil tam dört tane fabrikamız var. Orada girdi ve işçilik maliyetleri Türkiye'ye göre bize dünya ölçeğinde daha rekabetçi olmayı getirdiği için zaman içinde tesis sayımız arttı. Öte yandan Mısır'daki tesislerimizde de yaklaşık 2 bin 500 kişi istihdam ediyoruz.

ŞANLIURFA'YI ANALİZ EDİYORUZ…

Diğer yandan, geçtiğimiz yıl açıklanan teşviklerle birlikte yeni bir yatırımımızı da Şanlıurfa'da yapmayı düşünüyoruz. Bu nedenle bu yıl bu bölgeyi enine boyuna analiz ediyoruz. Eğer

istediğimiz koşulları sağlayabilirsek, bin 500 kişiyi de burada açacağımız fabrikada istihdam etmeyi planlıyoruz.

HEDEFİM "BİR NUMARA" OLMAKTI… BUNU DA BAŞARDIM…

İş hayatındaki hedefim "sektörde bir numara" olmaktı. Hep bu hedefe ulaşmak için çalıştım, çalışıyorum. Bu anlamda ihracattaki birinciliğimizi 17 yıldır sürdürüyoruz. Örneğin, 80'li yıllarda en fazla ihracatı, yine Türk tekstil sektörünün duayen isimlerinden rahmetli Ali Osman Sönmez yapıyordu. Biz 1995 yılında Sönmez'i geçtik ve "Bursa'nın en fazla ihracat yapan firması" olmayı başardık. İhracattaki bu başarı günümüzde de devam ediyor. Yeşim Tekstil olarak sektörümüzün bir numaralı ismiyiz… Bundan sonraki hedefimiz; hazır giyim ve konfeksiyon firması olarak 1 milyar dolarlık ciroyu yakalamak ve kendi sektörümüzde dünyadaki ilk 10 firma arasına girmek.

YEŞİM TEKSTİL 30. KURULUŞ YILINI KUTLUYOR…

Bu yıl 30. kuruluş yıldönümünü kutlayan Yeşim Tekstil'i, çok rahatlıkla Nergis Holding'in "amiral gemisi" olarak nitelendirebilirim. Geçmişe dönüp baktığımızda, Grup olarak siyasi nedenlerden dolayı iki defa büyük sıkıntı yaşadık. Bu sıkıntılı dönemlerin detaylarına girmek istemiyorum, ancak bu kitabı okuyan genç girişimcilere, her türlü zorluğun üstesinden, "sürdürülebilir kaliteli üretim" ile nasıl gelinebildiğini anlatmak isterim… Yaşadığımız o sıkıntılı süreçlerde biz kendimize; çalışanlarımız, müşterilerimiz ve tedarikçilerimiz de bize inandı. Zor günleri hep birlikte ve dayanışma içinde aştık.

HEP "ÖNCE İNSAN" DEDİK, ÇEVREYE SAYGILI ÜRETİM YAPTIK…

Bizim en önemli farklılığımız, hep "önce insan" dememizdir. Müşterilerimizin dünyanın her yerinde aradığı etik değerler, insan ve çevreye saygılı üretimi biz Yeşim Tekstil olarak 30 yıldır yerine getiriyoruz. Daha doğrusu Yeşim'i bu değerler üzerine kurduk… Üretimde ve kalitede sürekliliği ancak bu etik değerlere sahip çıkarak sağladık. Çok sıkıntılı süreçlerde bile kaliteden, zamanında teslimattan ödün vermedik. Bunun meyvelerini de aldık, zor günlerimizde müşterilerimiz hep yanımızda oldu. Bir firma için bundan daha büyük bir gurur ve başarı var mı?

AŞILAN ZORLUKLAR, İŞLETMEYİ DAHA DA GÜÇLÜ HALE GETİRİYOR…

Dolayısıyla gençlere, yeni girişimcilere çok çalışmalarını, iş hayatında hiçbir zaman kaliteden ödün vermemelerini tavsiye ederim. İnsanların iş hayatında karşısına çeşit çeşit zorluklar çıkıyor. Bu çok doğal bir süreç… Hiçbir başarı zorlukların üstesinden gelmeden kazanılamaz. İşinde belli bir yere gelmeyi hedefleyen her girişimci mutlaka karşılaşacağı zorlukların üstesinden geleceğine inanmalı ve bu zorlukları kendilerini geliştirecek bir fırsat olarak görmeli. Nasıl ki insan vücudundaki kaslar her zorlandığında daha da güçlenir, iş hayatındaki zorluklar da o işletmeyi daha sağlam bir hale getirir.

"GELECEĞİ İYİ OKUMAK" BAŞARININ TEMELİNİ OLUŞTURUYOR…

Geleceği iyi okumak, öngörmek ve ona göre kendini konumlandırmak da bizim başarı felsefelerimizden birisi… Özellikle kotaların kaldırıldığı 2005 yılında üretimde vizyon ve misyonumuzu değiştirdik, çağın gereklerine göre kendimizi konumlandırdık. Dünyada ekonomik konjonktür neredeyse iki-üç yılda bir değişiyor. Bu değişikliği iyi okumak ve ona göre rota çizmek gerekiyor. Bunu yapabilenler dünyada rekabetçi konumunu sürdürüyor ve ayakta kalmayı başarıyor.

BAŞARIMI, BABAMDA GÖRDÜĞÜM İLKELERİ UYGULAMAYA BORÇLUYUM…

Eğer iş hayatında başarılı olduysam, bunun temelinde rahmetli babamda gördüğüm ve uygulamaya çalıştığım ilkelerin çok çok büyük etkisi var. Babamdan dürüstlüğü öğrendim… Doğruyu her zaman kendisine ilke edinmiştir. Çalışanını ve insanları çok sevmiş, saymıştır. Kendisini hiçbir zaman yüksekte görmemiş, her çalışanıyla mümkün olduğunca tek tek ilgilenmiştir. O çalışanları için hep "Şükrü Baba" oldu. Babam inanılmaz derecede çok çalışırdı. Fakat iki dünya için çalışmayı çok dengeli yapardı. Bana da hep, "Bu dünya için de çalışacaksın, öbür dünya için de ibadet edeceksin" ve "Çalışanının hakkını teri soğumadan ödeyeceksin" derdi. Kaliteye çok önem verirdi, yaptığı işi çok severdi. Babamdan öğrendiğim ve uyguladığım bu ilkeleri üçüncü kuşağa da transfer edebilirsek ne mutlu bize… Babamın iş hayatının dışında cemiyetçiliği de çok güçlüydü. Ölümünden sonra, hiç bilmediğim sayısız iyiliğinin olduğunu öğrendim. Aslında şaşırmadım… Çünkü babamın hayat felsefesinde, "bir elin yaptığı iyiliği diğer el bilmeyecek" düsturu vardı. Dolayısıyla hiç kimse yaptığı iyilikleri reklam amaçlı kullanmamalı.

ÇOCUKLARIM İSTERLERSE BU İŞİ YAPAR… ISRARCI OLMAM…

Ben ikinci kuşağım, üçüncü kuşak da yetişiyor. İki oğlum var. Büyük oğlum Eylül ayında kısmetse üniversiteyi bitirecek. Fakat yurtdışından hemen gelmeyecek. İki-üç yıl yurtdışındaki şirketlerde tecrübe edinmesini istiyoruz. Belki bir yıl da master… Fakat ben çocuklarımı yapacakları iş konusunda kesinlikle özgür bırakıyorum. İlla bu işi devam ettirecekler diye bir şey yok. İsterlerse yaparlar… İnsan sevmediği bir işte başarılı olamaz.

SEKTÖRÜMÜZDE "YALIN ÜRETİME" GEÇEN İLK FİRMA YEŞİM TEKSTİL…

2007 yılında Türkiye'de hazır giyim ve konfeksiyon sektöründe "yalın üretime" geçen ilk firma Yeşim Tekstil'dir. Yalın üretim bildiğiniz gibi otomotiv ve elektronik sektörlerinde kullanılan bir iyileştirme metodu… Biz bunu sektörümü-

ze uygulayarak çığır açtık, krizleri de bu üretim biçimiyle aştık. Firmalar kendilerini sürekli yenilemeli. Bir işadamı da hiçbir zaman koltuğunda rahat rahat oturma lüksüne bence sahip değil. Doğrusu nedir? Bir işadamı her zaman adeta diken üstünde olmalı ve iyi giden işlerin her zaman iyi gitmeyeceğini çok iyi bilmeli. Sürekli başarının temel dinamiklerinden birisi de bu düşüncedir. Çünkü bütün sektörler rekabete çok açık ve bu rekabette ayakta kalmanın koşulu; sürekli yenilik ve dinamizmdir.

DÜNYA MARKALARININ VAZGEÇİLMEZ ÜRETİCİSİ OLACAĞIZ…

Yeşim Tekstil'de geldiğimiz nokta itibariyle; global dünya markaları ile partnerlik kurma, stratejik ortaklığa girme hedefimizde başarılı olduk. Dünyada sektörümüzde Nike, Hugo Boss gibi ilk beşte olan markaların üreticisiyiz… Bunda sonraki süreçte, o kategorideki markalara moda yönlendirici desteği veren bir boyuta gelmek istiyoruz. Daha katma değerli bir süreç… İtalyan üreticilerin, o markalar sıralamasındaki yerine talibiz… Yani inovasyon, yaratıcılık bizde olacak. Önümüzdeki 5-10 yıl içinde bu markaların vazgeçilmez üreticisi pozisyonunu almak istiyoruz.

2023 YILI İHRACAT HEDEFİMİZ; 1 MİLYAR DOLAR…

Yeşim Tekstil'in yaklaşık 300 milyon dolar olan ihracatını uzun vadede 2023 yılında 1 milyar dolara çıkarmayı hedefliyoruz. Doğrudan ve dolaylı bize çalışan kişi sayısı 12 bin 500'ü buluyor. 2023'te de bu rakamın 30-35 bine ulaşacağını düşünüyoruz. Bursa'da yeni yatırım hedefimiz yok. Yeni yatırımlarımız daha çok yurtdışına ve ülkemizde altıncı bölge teşviklerinin olduğu yerlere olacak. Yerli ve yabancı şirket satın alımları da gündemimizde… Bir milyar dolarlık ihracat hedefini yakalayabilmek için sadece bizim üretmemiz yeterli olmayacak.

UİB'DE DE SEKTÖRÜMÜZE KATKI VEREN ÇALIŞMALAR İÇİNDEYİZ…

Üç dönemdir Uludağ Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği'nde Başkanlık görevini de yürütüyorum. İhracat yapan bir firmanın CEO'su olarak Birlik'te de elimizden geldiğince sektöre hizmet etmeye çalışıyorum. Firmalarımızın ihtiyacına göre sürekli eğitim programları organize ediyoruz. Fuar katılımları ve moda organizasyonları düzenliyoruz. Yaptıklarımızın sonuçlarının uzun vadede çok olumlu olacağına inanıyorum.

TÜRKİYE TEKSTİL VE KONFEKSİYONDA ÇOK GÜÇLÜ…

2000'li yılların başlarında ne yazık ki her siyasetçinin ağzında, "Türkiye tekstil ve konfeksiyondan artık çıkmalı" sözü vardı. Bunlar çok talihsiz sözlerdi ve zaman içinde reel hayatta karşılığının olmadığı görüldü. Eski siyasetçilerden, rahmetli İsmail Cem de, "Türkiye, en geç 2005 yılında tekstil ve konfeksiyondan çıkmalı" demişti. Siyasetçiler ne yazık ki çok yukarıdan konuşuyor ve sektörleri mikro bazda değerlendiremiyor. Bugün Türkiye'nin en güçlü olduğu sektörler; hazır giyim ve tekstildir. Bunu rahatlıkla söyleyebilirim. Türkiye bu iki sektörde dünya çapında çok güçlü ve biz hep buna göre yapılandık.

KONFEKSİYONDA İHRACATIN KİLO DEĞERİ 30 DOLAR… BU MÜTHİŞ BİR RAKAM…

Tekstil ve konfeksiyonda katma değeri yükseltmek çok önemli. Son dönemde yapılan inovasyonlarla bu katma değeri oldukça yükselttik. Bugün Türkiye'de yapılan ihracatın kilo bazında en yüksek olduğu üçüncü sektör hazır giyim ve konfeksiyondur. Savunma sanayi ve mücevherat sektöründen sonra… Bizim sektörün bir kilo ihracatı 27 ila 30 dolar arasında seyrediyor. Bu, Türkiye şartlarında müthiş bir değer. Türkiye'de ihracatın kilo bazında ortalama değeri 1.5 dolar iken 30 dolara yaklaşan bizim sektörün katma değerini görüyor musunuz? Dolayısıyla sektörümüze yatırım yapıldıkça bu değer daha da artacak. Bu noktada özel sektör ile siyasetin birlikte çalışması gerekiyor. Siyasiler de "Türkiye tekstil ve konfeksiyonda daha fazla gitmemeli" demek yerine bizimle sahaya inmeli, üretimleri yerinde görmeli ve sektörün daha da ileri gitmesi için yapılması gerekenleri bizimle beraber değerlendirmeli.

ÜRETİM İLE REFAH ARTIŞI PARALELLİK ARZ EDİYOR…

Türkiye'nin geleceği için üretim, ağırlıkla dünyada üretim şart… Refahımızın artması için dünya pazarındaki payımızın süreklilik arz etmesi gerekiyor. Üretim yapmayan, ithalata ve hizmet sektörüne yönelen ülkelerin bugünkü durumunu görüyoruz. Tam tersi bir politika izleyen Almanya'nın durumu da ortada… Bizim, istihdam bekleyen genç nüfusumuzu da düşünerek üretime ağırlık vermemiz gerektiği ortada…

TÜRKİYE KONFEKSİYONDA BİRKAÇ TANE DÜNYA MARKASI ÇIKARACAKTIR…

Türkiye'de hazır giyim ve konfeksiyon sektörü ağırlıkla fasoncu olarak bilinse de 2023'teki 60 milyar dolarlık ihracat hedefimizde markalar da yer alıyor. Aslında sektörümüzde son 3-5 yıldır önemli markaların çıktığını ve bunların yurtdışında mağazalar açmaya başladığını görüyoruz. Önümüzdeki yıllarda bu markaların büyüyeceğini ve sayılarının daha da artacağını düşünüyorum. Tabi dünya markası olmak kolay değil, sabretmek gerekiyor. Önümüzdeki 10 yıl içinde Türkiye birkaç tane dünya markası çıkaracaktır.

İSTİKRARLI DÖVİZ KURU BİZLER İÇİN ÇOK ÖNEMLİ…

Sektörümüzün desteklenmesi gerekiyor. Daha çok ihracata çalıştığımız için döviz kuru politikası bizim için çok önemli. Dolayısıyla uygulanan değerli TL politikası nedeniy-

le sektörde ciddi kayıplar oldu, olmaya da devam ediyor. Bir yıl içinde, istikrarsız döviz kuru nedeniyle Bursa'da 50'den fazla firma sektörden çıkmak zorunda kaldı. Bunların içinde ciddi büyüklüğe ulaşmış firmalarımız da vardı. Biz ihracatçı olarak kurun "yüksek" değil "istikrarlı" olmasını istiyoruz. İstikrarsızlık sektörümüze ciddi zarar veriyor. Türkiye'de yıllık yüzde 7-8 enflasyon, fakat bu rakamdan daha yüksek değerli TL söz konusu… Bu her yıl böyle devam ediyor ve ihracatçıya inanılmaz zarar yazdırıyor.

BATI'DA KURULU ŞİRKETLER İÇİN DE FARKLI TEŞVİKLER BEKLİYORUZ…

Türkiye'de reel sektöre uygulanan teşvik politikasının da gözden geçirilmesi gerekiyor. Farklı bir teşvik sistemi umut ediyoruz. Yeni kurulacak firmalar için altıncı bölge teşvikleri güzel, ancak Batı'da kurulu, çalışır vaziyetteki firmaların da bir şekilde desteklenmesi gerekiyor. Çünkü dünyada ciddi bir rekabet var, kriz de geçmiş değil. Girdi ve işçilik maliyetlerinin indirilmesi noktasında Batı'da kurulu tesislere de katkı sağlanmasını istiyoruz. Özetle; girdi maliyetleri, firmalar çalışırken rekabetçi bir hale getirilmeli. Yeni firma avantajlı şartlarla kurulsun, ancak yeninin şu anki firmanın seviyesine gelebilmesi uzun yıllar alacak. Dolayısıyla mevcut firmaların girdilerinde kolaylıklar sağlanırsa çok daha iyi olur. Sektörün korkusu; 5. ve 6. bölgeden yeni Çinlerin çıkacağı ve onlarla rekabet edilemeyeceği yönünde… Oradan gelecek firma da bizimle aynı pazarda yer alacak. Aradaki bu dengesizliğin bir şekilde giderilmesini bekliyoruz. Tekrar ifade ediyorum; Türkiye tekstil ve konfeksiyon sektöründe çok güçlü ve bu gücünü uzun yıllar daha muhafaza edecek bilgi birikimi, kalifiye eleman, teknoloji ve yaratıcılığa sahip…





ŞÜKRÜ AKYOLLU

TAN OKULLARI YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Üç ortak, 1976 yılından bu yana birbirine en küçük bir güvensizlik duymadan bugünlere geldik. Örnek bir çalışma sergiledik.”

1946 yılında Bursa-Mustafakemalpaşa’da dünyaya geldim. İlk ve ortaokulu Mustafakemalpaşa’da tamamladıktan sonra Bolu Öğretmen Okulu’nun Parasız Yatılı Bölümü sınavlarını kazandım ve eğitimime Bolu’da devam ettim. Bolu Öğretmen Okulu’nda oldukça ağır bir eğitimden sonra Yüksek Öğretmen Okulu’nu derece ile bitirdim. 1968 yılında Ankara Üniversitesi Fen Fakültesi Kimya Bölümü’nden mezun oldum.

BABAMIN BANA ÇOCUKKEN GÖSTERDİĞİ GÜVENİ HİÇ UNUTMAM

Öncelikle, çocukluk yıllarımdan ve ilk yaptığım işlerden bahsetmek istiyorum. Babam Bursa Koza Kooperatifi adına Mustafakemal-



paşa'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 ve 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 kendisine teslim edin" 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 pa-

ralar 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 girdikten sonra tekrar Bolu'ya döndüm. Ertesi gün gerçekleşecek Bolu Öğretmen Okulu'nun Parasız Yatılı Bölümü sınavlarına katılmak için 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. Bolu Öğretmen Okulu'ndan başarıyla mezun olup Yüksek Öğretmen Okulu'na başladım.

İLK TAYİNİM 1968'DE MALATYA'YA ÇIKTI

1968 yılında Ankara Üniversitesi Fen Fakültesi Kimya Bölümü'nden mezun oldum. 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 DERSHANESİ'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 Özuslu, 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 grup olarak devam ediyordu. 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 Heykel'in hemen arkasında bulunan Namık Sözeri Okulu boşaltılmıştı. Zaman zaman ek derslere de gittiğim okulun sahibi, "Bu yer size münasip" dedi ve ilave etti "Bu binada 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. 1997 yılında 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 ve okul binamızın 'zemin emniyet katsayısı gerçek mi?' hesapları yapmaya başladık. Binanın temelini tekrar zemin etütlerinden geçirip, bize artı 110 ton demir külfeti getirmesine rağmen çok daha sağlam hale getirdik. Yaşanan bu üzücü deprem, bizim çok daha 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, ilkokul, ortaokul, lise olmak üzere Türkiye'nin yüz akı bir okul ortaya çıktı. Bizim için en önemlisi, böylesine eşsiz bir tesisi Bursa'mıza kazandırmaktı. Hedeflediğimiz ve bizim için en büyük ideal olan okulumuz, 2002 yılında eğitim-öğretim hayatına başladı. Bir ideali gerçekleştirmenin keyfini, onu ancak yaşayanlar çok iyi bilir.

40 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 40 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.

EĞİTİM SEKTÖRÜNDE TEDBİRLİ VE KARARLI BÜYÜYORUZ

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. Eğitim sektöründe tedbirli ve kararlı büyümek ana hedefimiz oldu.





YENİ KAMPÜSLERİMİZİN HEYECANINI YAŞIYORUZ

Balat'taki eğitim kampüsümüze bağımsız ilkokul ve fen lisesi binaları da ilave ederek buradaki gelişimimizi noktaladık. Yoğun talebin yaşandığı okullarımıza önümüzdeki yıllarda yeni eğitim kampüsleri ilave ederek, Özlüce ve Gümüştepe kampüslerimizi hayata geçirecek olmanın sevinci ve heyecanını bugünden yaşamaya başladık. Tan Okulları'ndaki başarı odaklı uyguladığımız eğitim sistemi, ilkokuldan itibaren Anadolu ve Fen Liselerimizde öğrencilerimizin başarılarını hem ulusal hem de uluslararası platformlara taşıyor. Kazanılan büyük başarılar Mili Eğitim Bakanlığı'nın düzenlediği, ortaokul TEOG sınav sonuçları ve Türkiye'nin en yüksek puanla öğrenci kabul edilen üniversitelerine yerleşme oranlarıyla tescilleniyor. Tan Okulları, Türkiye'nin en yüksek puanla öğrenci kabul eden ilk on kurumu arasında yer aldı. Birkaç derslikte ve birkaç öğrenciyle başladığımız eğitim yolculuğumuz, 42. yılında başarılarını daha da artırmaya devam ediyor.





TAYFUR COŞKUNÜZER

TECE DEKOR AŞ. YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Yılda ortalama 15-20 yurt dışı fuarına katılarak beş kıtada 80 ülkeye ihracat yapıyoruz. Yurt dışı bizi geliştirdi, ufkumuzu açtı…”

Van’ın Erciş ilçesinde, 1968 yılında dünyaya geldim. İlk, orta ve lise öğrenimimi Erciş’te tamamladım. Sonrasında bir dönem ara vermek zorunda kaldığım eğitim hayatıma geri dönerek Sosyal Bilimler Bölümü’nü bitirdim. Şimdi ise Sosyoloji Bölümü’nde eğitimime devam ediyorum.

KİMSENİN YAPMADIĞI BİR İMALATA GİRDİK

Babam Erciş’te mobilyacıydı. İşleri bozulunca Bursa’ya yerleşmeye karar verdik. İlk önce mobilya üretme fikrini benimsemişti ancak yine de “Bursa’da ne iş yapalım?” diye araştırma yaptık. 1987 yılında sonuçta halen üretimini yapıyor olduğumuz mobilya kaplama kenar bandı imalatına girdik. O dönemde bu alanda



üretim yapan pek kimse yoktu. 1990 yılında da ailece Erciş'ten Bursa'ya taşındık.

ÖNCELERİ İTHAL MUTFAK SATIŞI YAPTIK

Askerden geldikten sonra bir süre suntacılık yaptım. Daha sonra kendisine yardımcı olmak için babamla çalışmaya başladım. 1995 ve 1998 yılları arası Tece Mutfak olarak İnönü Caddesi'nde mağaza açtık. Burada hem üretim hem de çeşitli yabancı firmaların bayiliğini yaptım.

ATÖLYEDEN FABRİKAYA…

1996 yılında babamı kaybedince, kardeşlerimle beraber işin başına geçtim. İthal mutfak satışlarından çok verim alamayınca, İnönü Caddesi'ndeki mağazamızı kapattım. Sadece mobilya kenar bandı üretimine odaklanmaya karar verdim. 1998 yılına kadar İstanbul'daki ithalatçı firmalardan ürün alım-satımı gerçekleştirdik. Ardından yurt dışı ayağını araştırmaya başladım ve 1998'de kendimiz ithalat yapmaya başladık. 1999 yılında Yavuz Selim Mahallesi'nde 80 metrekarelik kiralık bir alandan Kazım Karabekir Mahallesi'nde 1500 metrekarelik kendi binamıza taşındık. 2005 yılına kadar aynı zamanda ithalata devam ettik. İtalya'dan melamin kağıt bobin aldık. İthalattan iyi para kazanıyorduk, fakat artan talep nedeniyle üretime girmeye karar verdik. Dolayısıyla 2002 yılında Demirtaş'ta yaptığımız fabrikayı alan yetersizliği nedeniyle sattık.

ÜRETİME BURSA OSB'DE BAŞLADIK

2005'te, yatırımını tamamen öz kaynaklarımızla gerçekleştirdiğimiz, Bursa Organize Sanayi Bölgesi'nde 20 bin metrekare arsa üzerine konuşlanmış 6 bin metrekarelik kapalı alanlı mevcut fabrikamıza taşındık. Üretimde kullandığımız bir de açık alanımız var. Toplamda 8 bin metrekarelik üretim alanına sahibiz. Sektörde üretime ilk bu fabrikada başladık. Burada hem emprenye hem de baskılı kağıt üretimi yapıyoruz. Türkiye'de PVC kenar bandını üreten çok firma olmasına karşın melamin kenar bandı üreten çok az sayıda. Dünyada melamin kağıt üreticisi yalnızca 2-3 firma mevcut iken PVC üreten ise sadece Türkiye'de 20'ye yakın firma var. Ahşap üreten firma da 2-3 tanedir. Geldiğimiz noktada, kaplama kenar bantlarını ahşap, PVC ve melamin olarak aynı çatı altında üretebilen tek firmayız.

BİZ ÜRETİMİ TERCİH ETTİK

Türkiye gelişmekte olan bir ülke olduğu için haliyle her sektörde olduğu gibi bizim sektörümüzde de arz-talep dengesini kurmak gerekiyordu. Hızla gelişme gösteren mobilya sektöründe mobilya kenar bandına ciddi talep vardı -ki halen var. Aslında ithalat daha kolaydı ve kazancı da yüksekti. Fakat biz üretimi seçtik. Amacımız; salt para kazanmak olsaydı tercihimiz üretmekten yana olmazdı.



SAĞLADIĞIMIZ İSTİHDAM BİZİM GURURUMUZ

Üretim yapmak, sağlanan istihdamı dikkate aldığımızda en büyük gurur kaynağımız. Çünkü ithalat yaptığımız zaman çalışan sayımız 20 iken, şimdi 210 kişiye iş imkanı sağlıyoruz. Biliyoruz ki üretmeden başarı olmaz. Belki ilk başta kazanmamış gibi görünüyoruz, ancak şirketimize kattığımız değer bizi geleceğe hazırlıyor.

İLAVE FABRİKAYI ÖNÜMÜZDEKİ 5 AYDA DEVREYE ALACAĞIZ

Önümüzdeki 5 aylık süreçte tamamlamayı planladığımız ilave fabrika yatırımımızla toplamda 26 bin metrekarelik kapalı alanda üretim yapacak konuma ulaşacağız. Bu 10 yıldır yaptığımız ilk yeni yatırım. Bu yatırım bizi PVC alanında güçlendirecek. 500 ton/ay üretim kapasitemizi 1000 ton/ay'a çıkarmayı hedefledik. Üretim planımız ise ilk etapta 1000 tonu yakalayabilmektir. Yatırımımızı PVC alanında yapmamızın sebebi, PVC'nin piyasadaki hakimiyeti. Bunun yanı sıra akrilik kenar bandı üretimi yapıyoruz. Ayrıca yeni fabrikanın devreye girmesiyle ABS kenar bandı üretimine başlayacağız.

YURT DIŞI UFKUMUZU AÇTI

TECE olarak üretimimizin yüzde 55-60'ını ihracata kanalize etmiş durumdayız. Yılda ortalama 15-20 yurt dışı fuara katılarak beş kıtada 80 ülkeye ürünlerimizi ihraç ediyoruz. Yurt dışı bizim ufkumuzu açtı, geliştirdi. Eğer yurt dışına çıkmamış olsaydık hala küçük bir işletme olarak devam edebilirdik. Hem kendimiz kazandık, hem de ülkemize kazandırdık.

FUARLAR BÜYÜYORSA ŞİRKETLER DE GELİŞİYORDUR

1994'lü yıllarda mobilya bileşenleri sektörü olarak düzenlenen fuarlar İstanbul'da bulunan Meliha Avni Sözen Kültür Merkezi'nde yapılırdı. Burası 3 bin metrekare civarı bir alandı. Biz de 10 metrekarelik bir stantla iştirak ederdik. Günümüzde gelinen noktada ise, sektörle alakalı fuar 100 bin metrekarelik kapalı alanda gerçekleştirilmekte fakat buna rağmen fuar alanı yetersiz kalmaktadır. Sektör 20 yılda büyük bir ivme gösterdi. Konusunda en büyük fuarlar Türkiye'de yapılır oldu. Fuarlar gelişiyorsa şirketler de gelişiyordur. Türkiye çapında, dünya çapında çok büyük şirketler oluştu.

GELİŞMEDE ÖNEMLİ OLAN İHRACAT

İnşaat sektörüne paralel olarak mobilya sektörü de hızla gelişiyor. Biz, 2004 yılına kadar büyük paylar edinirken, 2005 sonrası pazarımız biraz daralmıştı. Ancak 2013-2014 itibariyle yine hareketlendik. Her sektörde olduğu gibi bizim sektörde de önemli olan ihracatı geliştirmek. Şirketin kendini Ar-Ge duygusuyla bir yere bağlaması gerek.

DEVLET TEŞVİKLERDE ÖZAL'IN YAPTIĞINI YAPMALI

Bu noktada en büyük beklentimiz; devletin ihracatçıya ağırlık vererek, ucuz krediler sağlaması. Ne kadar ihracat yapılıyorsa, onun yüzde 10'u 5-6 yıllık süreçte faizsiz TL kredisi olarak verilebilir. Bu krediler devlete ekstra bir yük getirmez. Dolar kredisi verilmesine gerek yok. 10 milyon dolar ihracat yapılıyorsa, 1 milyon dolar karşılığı TL kredi verilebilir, 60 ay vade ve sıfır faiz yapılabilir. Bu, ihracatçıyı motive eder. Turgut Özal bunu bilerek hareket etti. Devletin, Özal'ın yaptığını yapması lazım. Özal'dan önce tarım toplumuyken, sonrasında sanayi toplumu olduk. (Maalesef henüz bilim toplumu olamadık.) Tarım toplumundan sanayi toplumuna geçişimizin sebebi Özal'dır. Bu ortamı Özal'ın teşvikleri vermesi doğurdu.

5 KARDEŞ 3 AYRI FİRMADAYIZ

5 erkek kardeşiz. 2 kardeşim ve ben TECE firmasındayız . Diğer 2 kardeşim de Kazım Karabekir Mahallesi'ndeki eski yerimizde faaliyet gösteren Coşkunüzer firmasında bulunuyor. Burada ahşap ve pazarlama işleri yapılmaktadır. Bunların dışında ayrıca bir de dış ticaret firmamız var.

SOSYAL SORUMLULUK PROJELERİNDE YER ALMAYI ÖNEMSİYORUZ

2012 yılında rahmetli babamız Necdet Coşkunüzer adına Yeniceabat'ta yaptırdığımız okulu eğitime kazandırmaktan mutluluk duyuyoruz.

SEYAHATLERİMDE FOTOĞRAF HOBİM İŞİMDEN ÖNCE GELİR

Hobi olarak başladığım fotoğrafçılığı 15 yıldır sürdürmekteyim. Fotoğraf çekmeyi kendi kendime öğrendim, yurt dışı gezilerimde de geliştirdim. Yurt dışı gezilerimi kaleme alıp Tchayat adıyla yayımladığımız dergimizde paylaşıyorum. 5 bin adet bastığımız dergimizi, Türkiye'nin dört bir yanına; sanayiciden iş adamlarına, bürokrasiden akademisyenlere kadar pek çok kitleye ulaştırıyoruz. Güzel sonuçlar ve övgüler alıyoruz. Dergide yayımladığım fotoğraflar ve yazıların okurun hoşuna gittiğini görünce güzel sonuçlar ve övgüler aldıkça daha çok fotoğraf çekmeye, daha çok gezmeye başladım. 70'i aşkın ülkeye hem ticari hem de fotoğraf çekmek amaçlı gittim. Afrika'nın pek çok bölgesinde safari gezilerine katıldım. Fotoğraf, seyahat etmemin en önemli nedeni. Hatta çoğu zaman seyahatlerimde işimden önce geldiğini söyleyebilirim.

BURSA'NIN BİR SANAT MERKEZİNE İHTİYACI VAR

Çektiğim fotoğrafların albümünü çıkardım. Bursa'da iki kez sergi açtım. İyi bir arşivim olduğunu düşünüyorum. Ancak Bursa'da bir sanat merkezi olmadığı için çektiğim fotoğrafları tam anlamıyla sergileyebileceğim alan bulamıyorum. Sanat merkezlerinin insanların estetik anlayışını değiştireceğine inanırım. Çünkü oradan esinlenen birisi bambaşka neden ve sonuç ilişkisi çıkartabilir, estetik algısını geliştirebilir.





TEVFİK TANER ÖZHAN

ÖZHAN MARKETLER ZİNCİRİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Sanayinin sürekli büyüdüğü Bursa’da, bütün sektörlerde olduğu gibi perakendede de hızlı bir gelişim var.”

1952 yılında Orhangazi’nin Yukarı Sölöz Köyü’nde dünyaya geldim. Babam muhtardı… Köyümüz 1955’te belediye kapsamına girince babam da Yukarı Sölöz Belediye Başkanı olarak görevine devam etti. Aynı zamanda bakkallık da yapıyordu. Babam okumamız konusunda bizi hep destekledi. Bu sebeple eğitim alması için ağabeyimi Ankara’ya gönderdi. Benim sıram gelince de okumam için beni Bursa’ya yolladı. Büyük hedeflerim vardı. Ablalarım da evlenerek Bursa’ya yerleşmişti. Ben de daha büyük hedefler peşinde koşmak için Bursa’da kalmaya karar verdim. Zaten sonrasında babam da 1966 yılında, çocuklarının hepsi Bursa’da olduğu için



köyden taşındı ve Doğanbey Mahallesi'nde bir bakkal dükkanı devraldı, Selçuk Hatun'da da bir ev satın aldı.

KARSAN'DA İLK KARBON KAYNAĞINI YAPAN BENİM

İş hayatımda Karsan ve Coşkunöz fabrikalarında karoserci olarak çalıştım. Karsan'da ilk karbon kaynağını yapan benim… Hala o fabrikalarda birçok arkadaşım var. Askerlik görevimden önce de kendi alanında çok iyi fabrikalarda usta olarak çalıştım. 1972'de askere gittim. Askerken geldikten sonra, yeni açılmakta olan Tofaş'ta çalışmak üzere başvuruda bulundum. Fakat benim gibi otomotiv sanayinde tecrübesi olan birisini vasıfsız işçi olarak almak istedikleri için kabul etmedim. Mesleğim ve kaynakçı diplomalarım vardı, maddi olarak da herhangi bir sıkıntım yoktu. Bakkal dükkanımız çalışıyordu, evimiz vardı. Bakkal dükkanımızda ağabeyimin yanında vakit geçiriyordum.

BAKKALLARA ZEYTİN SATARAK BAŞLADIM

Köyümüzde zeytinimiz vardı. Ağabeyimle konuşarak o zeytinleri bakkallara satmak istediğimi söyledim. Olurdu olmazdı derken minibüsü aldım, terazi ve poşetleri de ayarladım. Sonra zeytinleri 3-5 kilo şeklinde ayarladım ve bakkallara satmaya başladım. Bu işte o kadar başarılı oldum ki, 10 ton zeytinle başladım, bu 20 tona, 30 tona kadar çıktı. Kendi zeytinlerimizi hızlı bir şekilde satıp bitirdim. Baktım ki bu iş güzel gidiyor, minibüs de var… Sonra köyden tüccar gibi zeytin toplamaya başladım. Zeytin sattığım bakkallar başka başka ürün taleplerinde de bulunuyordu. Ağabeyim o ürünleri bulabileceğim toptancıları tarif ediyor, ben de ürünleri alıp bakkalların taleplerini yerine getiriyordum. Bu sebeple minibüsün içine raflar yaptırdım. Bu şekilde çalışmam iki yıl kadar sürdü.

Bursa'nın çok değerli tüccarlarından Tayfun Homan ile 1976 yılında birlikte çalışmaya başladım, bir yıl sonra bana da hisse verdi. Üç yıl sonra ise 'ben bu işi öğrendim' diyerek Cumhuriyet Caddesi'nde Mehmet Dizdar'dan dükkan kiraladım. Orada, Eski Tahıl Han'ın köşesinde toptancılık yaptım 1983 yılına kadar… Unilever ile çok sıkı çalışıyordum ve başarılı satışlarımızdan dolayı bizi Almanya'ya gezilere götürüyorlardı. O gezilerde, Almanya'da toptancılık sisteminin olmadığını gördüm ve ben de 1992 yılında artık toptancılık yapmamaya karar verdim.

ÇOCUKLARIM DA İŞİN BAŞINDA

O yıllarda Cavit Çağlar'ın Balıklı'da depoları vardı, birkaç dükkan da ben kiraladım. İşi perakendeye çevirmeye karar verdim. Temellerini o yıllarda attığımız Özhan Marketler Zinciri'nin bugün 30'u aşkın mağazası, 700'ü aşkın personelimiz bulunuyor. İkisi kız üç çocuğum, 5 torunum var. Çocuklarım işin başındalar, çalışmalarından da çok memnunum. Oğlum İbrahim Özhan, Genel Müdür, kızım Elif Özhan, Denetim Bölüm Başkanı, diğer kızım Emel Özhan ise Temel Gıda Satın Alma Sorumlusu…

Geriye dönüp baktığımda şunları görüyorum: Bir vesileyle karosercilikten gıda sektörüne, sonra toptancılık ve perakendeye geçtim. Tofaş'a işçi olarak girseydim günümüzde nasıl bir konumda olurdum bilmiyorum, ancak ben giri-



şimci bir kişi olduğuma inandığım için yine de çok farklı yerlerde olabilirdim.

KLASİK MARKETÇİ DEĞİLİZ

İlk marketimi Mudanya-Esentepe'de açtım. 35. mağazamızı da Kumla'da devreye aldık. Kumla'daki bakkal ve marketlere uzun yıllar toptancı olarak mal verdiğim için, onlara sıkıntı yaratmamak adına bu zamana kadar orada market açmadığımı da belirtmek istiyorum. Fakat oradaki arkadaşlarımın çoğu ya dükkanını kapattı ya da taşındı. Dolayısıyla artık 'utandığımdan' dolayı market açmadığım Kumla'ya da Özhan zincirinden bir halka ekledik.

Ayrıca Bademli girişinde 8 dönümlük bir fabrika aldık. Orada da restoran ve şık bir şarküteri marketi yapmak istiyoruz. Peynir, zeytin, turşu, salça, ekmek, pasta-börek gibi birçok ürünü orada imal etmeyi planlıyoruz. Klasik marketçi olmak istemiyoruz, özellikli bir şeyler yapmak istiyoruz. Dolayısıyla Bademli'de açmayı planladığımız mağazamız da bu konsepte hizmet edecek.

GÜZEL BİR ANI…

Esentepe'de marketi açtığımızda işler bir anda yoğunlaştı, dört kasa vardı yetmiyordu. Bir Pazar günü 100 kuzu sattık. Bugün ki gibi barkot yok, durgunluk da yok. Bir gün yine böyle sıkışıklık var. Sima olarak tanıdığım birinin parası az bir şey çıkışmamış. Kasadakiler kimlik istedi. Ben de 'tamam sonra getirirsiniz' dedim. Aradan 1 saat geçti aşağıdan beni çağırdılar. O kişi geldi bana teşekkür ederek parayı verdi. Sonra gittim kasaya parayı vermek için dediler ki 'o kişi gelip parayı bıraktı.' Bunu yapan da çok eskiden var olan Mehtep İşkembe Salonu'nun sahibi. Böyle şeyler de yaşadık o zaman.

PERAKENDE SEKTÖRÜ HIZLA GELİŞİYOR

Bursa son dönemde çok hızlı büyüdü. Özlüce'de o zamanlarda yakınında hiçbir yerleşimin olmadığı Saygınkent'e kim gelir deniliyordu, şimdi o bölgede boş arazi kalmadı. Bursa çok göç aldı. Doğusu, batısı, kuzeyi, güneyi her yeri doldu taştı. Sanayinin hızla geliştiği Bursa'da bütün sektörlerde olduğu gibi perakende de hızlı bir gelişim var.

YEMEDİĞİMİZİ YEDİRMİYORUZ…

Dışarıdan aldığım peyniri kendi buzhanemizde tutuyoruz. Zeytini kendi köyümüzden alıyor, 200-300 tonluk havuzlarımızda saklıyoruz. Kendi zeytin ağaçlarımız da var, istediğimiz kaliteyi orada yakalayabiliyoruz. Dışarıdan alınan zeytinde istediğiniz kalite her zaman olamayabiliyor. Bizim anlayışımız; 'yemediğimizi yedirmeyeceğimiz' üzerine kurulu… Yine tereyağı kendi imalatımız… Şeker, pirinç gibi ürünler için kendi paketleme ünitemiz var. Balık derseniz marketlerimize her gün taze taze geliyor. İnsanlar bizden balığı 5-10 kilogram almaya geliyor. Bizim müşterimiz ucuza bakmıyor, kaliteyi istiyor. Fasulyeyi, sezonunda gidip köylüden alıyorum. Bizim ürün aldığımız köylerde sebze-meyve içilecek kıvamdaki su ile sulanıyor, hayvan gübresi kullanılıyor.

BİZİM İŞİMİZ BİSİKLET SÜRMEK GİBİDİR

Çocuklarıma; "Bizim işimiz bu, başka iş denemeyin" şeklinde tavsiyelerde bulunuyorum. Güçlü ulusal ve uluslararası zincirlerle ancak bu mantalite ile mücadele edebiliriz. Çalışanlarımıza ve

onların eğitimine de büyük önem veriyoruz. Genelde insanların 'geçici iş' olarak gördüğü sektörümüzde bizden emekli olan çok sayıda arkadaşımız var. Deneyim, tecrübe çok önemli. Bu yüzden nitelikli çalışanı kaybetmiyoruz. Özetle; Özhan olarak 'Siz neredeyseniz biz oradayız' diyoruz ve dostlarımızın bizi görmek istediği her yerde mağaza açmaya gayret ediyoruz. Başka bir deyişle, bizim işimiz bisiklet sürmek gibi. Yani pedal çevirmezseniz düşersiniz…

BURSA İÇİN BURSA İLE BİRLİKTE BÜYÜYORUZ

Bizler markamızı yaratırken sektörde ilklerin markası olmak gibi bir hayal kurduk ve 50 yıllık serüvenimizde hep bu hayal ve inançla yaptığımız işler, şu andaki güvenilir ilişkilerimiz bize yol gösterdi. Birlikte yol aldığımız, tabiri caizse bu hayalin peşinden bizimle sürüklenen ailemiz ve her gün bizimle olan 50 bine yakın dostumuz var ve bu dostluklar 50 yıl boyunca hiç eksilmedi. Bizde buna karşılık hata yapmamaya çalıştık. Bunda, 'Bursa için Bursa ile birlikte büyüyen ve ilklere imza atan marka' olmamızın etkisi var. Nedir bunlar derseniz eğer; öncelikle dostlarımızın memnuniyetine ve güvenliğine büyük önem veriyoruz. Gıda konusunda mevcut en yüksek standart olan K-Q TSE-ISO-EN 9000 Kalite Güvence Sistemi'ne sahibiz. ISO 22000 alan ilk yerel marketiz. Özhan markalı birçok ürününü de dostlarımızın damak tadına sunuyoruz.

SOSYAL PROJELERİMİZLE DE ÖRNEK OLUYORUZ

WWF-Türkiye (Doğal Hayatı Koruma Vakfı) ve Unilever ile birlikte yürüttüğümüz 'Yeşil Nokta' projesiyle, sektörümüz için öncü ve örnek olan bir çalışmaya imza attık. Bu proje kapsamında Türkiye'nin ilk Yeşil Nokta Diploması'nı alan marketiz. İlk diplomayı Ertuğrul şubemiz ile aldık, daha sonra Ataevler şubemizde projeyi devam ettirdik. Tüm şubelerimizde hayata geçirmek için de çalışmalarımız sürüyor. İnsanın doğayla uyum içinde yaşayabildiği bir geleceğin yaratılması için üzerimize düşen sorumluluğu yerine getirdiğimiz için mutluyuz. Dostluğa ve yardıma ihtiyaç duyan herkesin yanında olabilmek için Özhan bünyesinde kurulan, Özhan Gönüllüleri Topluluğumuz var. Kendi projelerinin yanında LÖSEV, LÖDER gibi kuruluşlarla da ortaklaşa projelere imza atıyorlar. Bursa'nın ilk perakende eğitim merkezi olan Özhan Eğitim Merkezi'ni 2011 yılında kurduk. Özhan Eğitim Merkezi'nde verdiğimiz meslek eğitimlerle perakende sektöründeki nitelikli istihdama katkıda bulunuyoruz.

50. YILIMIZDA ÖZHAN KART İLE TEŞEKKÜR EDİYORUZ

50. yılımızda hizmete sunduğumuz Özhan Kart ile dostlarımıza teşekkür etme fırsatı buluyoruz. Özhan Kart ile müşteri profillerimizi, alışveriş alışkanlıklarını net bir şekilde belirleyebiliyoruz. Bu doğrultuda da alt yapı geliştirmelerini, yatırımlarımızı ve marketing çalışmalarımızı yönlendirebiliyoruz. Sürecin başında olsak da CRM yapımızı oldukça geliştirdik. Özhan Kart, sadece bir market kartı olarak kalmadı. Gerçekleştireceğimiz yatırımlar ve seçtiğimiz partner kuruluşlarla karttan yararlanan dostlarımıza maksimum faydayı sağlıyor.

Tüm bu sürecin tedarikçi ayağında ise, uluslararası firmaların kullanmış olduğu B2B (Business to Business) adı altındaki sistemi kullanmaya başladık. Bu sistem tedarikçiyle olan diyalogumuzu daha da pekiştiriyor ve daha sağlam kararlar alabilme imkanı sunuyor. Bu anlamda bir diğer gelişmemiz ve tamamen Özhan'a ait olan bir alt yazılım sayesinde ölçülebilir haldeyiz. Elde edilen bilginin okunması, kurgulanması ve sahaya yansıtılması gerekiyor. Bu sayede yaptığımız her türlü işin sonucunu görebiliyor, plan ve programlarımızı bu sonuçlara göre yapabiliyoruz. Tedarikçi ayağındaki süreçler dostlarımızdan uzak gibi görünse de olumlu geri dönüşlerle dostlarımıza ve bize fayda sağlayan süreçlerdir.

BURSA İLE ÖZDEŞLEŞEN KÜLTÜR-SANAT FAALİYETLERİMİZ…

Bursa ile özdeşleşen kimliğimizin yanı sıra kültür-sanat faaliyetlerine de her zaman önem veriyoruz. Hayata geçirdiğimiz projelerde Bursalı dostlarımızın katkı koymasını mutlaka hedefliyoruz. Her yıl geleneksel olarak 'Bursa Çekmeye Değer' ana çerçevesinde düzenlediğimiz 'Bursa Fotoğrafları Yarışması' ile de kentimizin birçok güzelliğinin yeniden hatırlanmasına ve fotoğraflanarak arşivlenmesine katkı sağlıyoruz. 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı etkinliği kapsamında düzenlediğimiz resim yarışmamız ile de en değerli varlıklarımız olarak gördüğümüz çocuklarımızı resim yapmaya teşvik ediyoruz. Bursa'ya katkı koyan konser, sergi gibi kültür-sanat etkinliklerine de elimizden geldiği kadar destek veriyoruz.

MÜŞTERİLERİMİZLE ARAMIZDAKİ DOSTLUK BAĞINI GÜÇLENDİRİYORUZ

Günümüzde güvenin, dostlarımızın tercihinde önemli bir belirleyici olduğunun farkındayız. Özhan olarak bu amaca hizmet eden çalışmalarımızla karşılıklı iletişimimizi sürdürüyoruz. Kurum imajımızı ve itibarımızı geliştirmek için hakla ilişkiler çalışmaları kapsamında yürüttüğümüz her faaliyetimizde, dostlarımızın yaşam kalitesine ve topluma olan katkısını da göz önünde bulunduruyoruz. Bu çerçevede kurum olarak müşteri sadakatimizi sağlama ve geliştirebilmek adına mağazalarımızda uyguladığımız birçok yöntem geliştirdik. Dostlarımızın Özhan kalitesini tercih etmesinde kaliteli ürün ve düşük fiyatın yanı sıra yapmış olduğumuz CRM uygulamalarımız gibi birçok etken bulunuyor. Müşteri bağlılığı ve sadakatini yaratabilmek ve bunu uzun yıllar sürdürülebilir hale getirmek, marka bilinirliğimizi arttırdığı gibi müşterilerimizle aramızdaki dostluk bağını daha da sağlamlaştırmamıza katkı sağlıyor. İletilen taleplerinin tamamı değerlendiriliyor ve anında çözüme ulaştırılıyor.

TURHAN GENÇOĞLU

GENÇOĞLU HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Penguen’i kurarken babamızdan tek kuruş sermaye almadık. Fakat O’nun ismi ve itibarı bizim önümüzü açtı.”

1955 yılında Bursa’da dünyaya geldim. 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 cep harçlığımı kazanmak için ‘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 evimizin inşaatı için demir, çimento ve diğer gerekli olan malzemeleri alırdık. İnşaatta kullanılmak



üzere geceleri su stoku da yapıyorduk. On yaşında Uludağ'daki küçük restoranlarda garsonluk yaptım. Özellikle et-mangal işinden iyi para kazandığımı hatırlıyorum.

ÇOCUKLUĞUMDA KENDİ YAPTIĞIM SAPANLARI SATARAK İYİ PARA KAZANDIM…

Çocukluğumda sapan satarak da iyi para kazandım. Önce 2,5 kuruşa bir çift sapan lastiği alırdım, sonra çöplükten bulduğum eski ayakkabılardan meşin yapardım. 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.

ORTAOKUL VE LİSEDE OKURKEN HİÇ TATİL YAPMADIM…

Ortaokul ve lisede okurken neredeyse hiç tatil yapmadım. Babam da çok çalışmasının karşılığını yavaş yavaş almaya başlıyordu. Tütün ticaretine girdi, işleri de iyi gidiyordu. Okul yıllarında babam, sırf 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, ailemden gelen para çok kısıtlı olduğu için bulaşıkçılık, barmenlik ve garsonluk gibi işlerde çalıştım. Üniversite yılla-

rımda, hem babama işlerinde tercümanlık, hem de yurt dışı seyahatlerine beraber çıkarak yardımcılık yaptım.

BABAMA İKİ YIL BOYUNCA ASİSTANLIK YAPTIM…

Yurtdışı tahsilimi bitirip Türkiye'ye döndükten sonra, son derece disiplinli ve düzenli olan babamın yanında iki yıl boyunca asistanlık yaptım. Babam özellikle tütün ihracatı için yurt dışına çıkarken mutlaka beni de yanında götürürdü. 1979 yılından itibaren, babamdan işler için gerekli talimatları alarak yurtdışına yalnız başıma çıkmaya da başladım. Babam, 1981'den itibaren ise, yine kontrollü olmak koşuluyla yurtdışı işlerini tamamen bana bıraktı.

BABAMI İKNA EDEBİLSEYDİM BAZI ALANLARDA İLK YATIRIMI BİZ YAPACAKTIK…

O dönemde çok çeşitli yatırımlar için babama sayısız öneride bulunur, "farklı yatırımlara da girelim" derdim. Enteresandır, babamı hiçbir yeni yatırım önerime ikna edemedim. Örneğin, MDF ve sunta üretecek olan bir tesisle ilgili Morsan Orman Ürünleri AŞ'yi kurmuş ve bu işle ilgili anlaşmayı da yapmıştım. O dönemin parasıyla 20 milyon Mark'lık bir yatırımdı…

Başlangıç için 1 milyon Mark kaparo vermiştim, fakat babamı ikna edemeyince o para da yandı! Düşünebiliyor musunuz, o dönem Türkiye'de sunta fabrikaları vardı, ancak MDF tesisi yoktu. Yani ben o yatırıma, babamı ikna edip girseydim alanında ilk tesis olacaktı. Fakat bu isteğim gerçekleşmedi. Babama, İtalya'da iflas etmiş bir çocuk bezi fabrikası projesi getirdim, yine Türkiye'de benzeri yoktu. Ne yazık ki bu projeyi de kabul ettiremedim.

FİKİRLERİM KABUL GÖRMEYİNCE ÇALIŞMALARI BABAMDAN HABERSİZ YÜRÜTTÜK…

İş hayatında yeni projelerle ilerlemek istiyordum. Fakat babam "yeni yatırım önerilerime sıcak bakmadığı" için hedeflediğim yolda yürüyemiyordum. Hem bu yüzden, hem de "babam bizi yeni yatırım projelerimizden vazgeçirmesin" diye, 1988 yılında gıda sektörünü hedef seçerek kardeşim Orhan ile birlikte yoğun bir çalışma sürecine girdik. Bu çalışmalarımızın sonucunda 1990 yılında, konserve gıda üretimi yapmak üzere Penguen'i kurduk. Bu işe girmeden önce başta Amerika olmak üzere İspanya ve İtalya'da ciddi araştırmalar yaptık. Babam da kendi işi olan tütün ticaretine devam etti.

BABAMIN İSMİ VE İTİBARI, BİZİM İÇİN EN BÜYÜK SERMAYE OLDU…

Babamızdan tek kuruş sermaye almadık. Fakat ailemizin bize iki katkısı oldu. Birincisi ve en önemlisi, babamın ismi-itibarı… İkincisi ise, tesis kurmamız için bize verilen, İzmir yolu üzerindeki Penguen fabrikamızın bulunduğu arazi… Yani özetle, ailemizin bize verdiği 20 dönüm arsa ve rahmetli babamın ismiyle aldığımız banka kredisi, Penguen'in kuruluşunun kısa bir özeti gibidir…

PENGUEN, ALANINDA DÜNYA ÇAPINDA BİR FİRMA OLDU…

Penguen, 1990 yılında 6 bin 500 metrekarelik kapalı alanı ve 60'a yakın çalışan kadrosuyla mütevazı bir işletme olarak üretime başladı. O günden bugüne kapalı alanımızı 75 bin metrekareye, kayıtlı çiftçi sayımızı da 12 bine çıkardık. Avrupa başta olmak üzere dünyanın her yerine, tüm süper marketlere satış yapıyoruz. Penguen, konusunda dünyanın en önde gelen tesislerinden birisi oldu. İç pazarda ise, özellikle cam konserveli birçok ürünümüzle alanımızda en çok satış yapan marka olmanın gururunu yaşıyoruz.

UŞAK'TA PENKON'U KURDUK, ALMAN DEVİ DEG İLE ORTAKLIK YAPTIK…

1998 yılında Uşak'ta, Almanlarla ortak olmak üzere "Penkon" isimli meyve suyu fabrikamızı devreye soktuk. Bu fabrikamız günde bin 200 ton meyve işliyor. Penguen ise günde 450 bin adet konserve üretiyor.

Gıda sektöründe daha da büyümeyi amaçladığımız için, 2001 yılında Almanya'nın resmi devlet kuruluşu ve gıdada tüm dünyada ortaklıkları olan "DEG" ile işbirliğine gittik. O dönemde 10 milyon Euro karşılığında yüzde 14,5 hisse verdiğimiz DEG'in hissesi şimdi sermaye artırımıyla yüzde 11'e düştü.

BİZ AĞABEY-KARDEŞ BİRBİRİMİZİ TAMAMLIYORUZ…

Biz ağabey-kardeş birbirimizi tamamlıyoruz. Ben Gençoğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yürütüyorum. Üretim ve dış satış benim sorumluluğumda… Kardeşim Orhan Gençoğlu ise iç piyasa ve finansman işlerine bakıyor.

Biraz iş hayatımın dışına çıkıp cemiyetçiliğim hakkında kısa bir özet yapmak istiyorum. Cemiyetçiliğim; üniversite yıllarında İngiltere'deki Türk Öğrenci Federasyonu'nda görev almamla başladı. Bursaspor'da As Başkanlık, TÜSİAD, BUSİAD ve Avrupa Topluluğu Derneği'nde üyelik yaptım, BTSO'da Meclis üyeliği görevinde bulundum. BAL-GÖÇ Genel Başkanlığı yaptım. Halen, rahmetli babamın da rüyası olan ve Türkiye'de konumundaki etkin Balkan derneklerini tek çatı altında toplayan, ülkemizin Balkanlar nezdindeki en büyük sivil toplum örgütü


PENGUEN
PENGUEN

Balkan Rumeli Göçmenleri Konfederasyonu'nun Genel Başkanlığını yürütüyorum…

HER TÜRLÜ KRİZE HAZIRLIKLI OLAN BİR GURUBUZ…

İthal girdisi sıfır olan bir sektörün temsilcileriyiz… Bu nedenle, Türk Lirası'nın aşırı değerlenmesinden yıllardır en çok bizim sektör etkilendi. Fakat firma olarak her türlü olumsuz gelişmeye karşın hazırlığımızı yaptığımız için, 2008 yılından bu yana neredeyse bütün gelişmiş ülkeleri derinden etkileyen ve etkilemeye de devam eden küresel krizden yara almadık. Sonuçta, bizim çalıştığımız yurtdışı pazarlarının büyük kısmı küresel krizden olumsuz etkilendi.

CİRODA DA KARLILIKTA DA HER YIL HEDEFLERİ TUTTURUYORUZ…

Birkaç yıl geçmişe dönersek… Penguen, 2009 yılında küresel krize rağmen yatırımlarını artan bir hızla sürdürdü, üretim ve kârlılığını artırmayı başardı. Her yıl, hedeflediğimiz cirolara ulaştık diyebilirim. Örneğin 2009'u, kriz yılı 2008'e oranla rekor kar artışıyla tamamladık, 2010, 2011 ve 2012 yılları için de hedeflerimizi tutturduk. Bu yıl için de, mahsul ve tüm rakamsal boyutlar anlamında hedeflerimize ulaşıyoruz.

Genel bir bilgi vermem gerekirse; küresel kriz döneminde öncelikle otomasyona gittik. Az karlı ürünleri portfoyümüzden çıkardık. Modernizasyon yatırımları yaptık. Dolayısıyla krize hazırlıklı girdik. Penguen ve Penkon'da ciromuzu-pazar payımızı sürekli artırmayı hedefliyoruz.

TÜM FİRMALARA HALKA AÇIK OLMALARINI TAVSİYE EDİYORUM…

Penguen halka açık bir şirket… Hem kurumsallaşma hem de işin maddi boyutu itibariyle halka açık olmanın faydalarını yaşadık, yaşıyoruz. Özellikle kurumsallaşma anlamında şirketlerimize halka açık olmalarını öneriyorum.

Ayrıca, ortağımız DEG ile yarattığımız sinerjinin diğer şirketlere de örnek olmasını diliyorum. Genel manada baktığımızda, Türkiye'de ortaklık kültürünün pek gelişmiş olmadığını biliyoruz. Fakat ben, ortaklı büyümenin günümüz ekonomik şartlarında çok önemli olduğunu düşünüyorum.

GÜÇLÜ REKABET İÇİN HER ZAMAN YENİLİK YAPILMALI…

Firmalarımız, rekabetçilik için her zaman yeniliklere hazır olmalı. Örneğin bizde yenilik ve farklılık hiç bitmez. Ballı kornişon turşusunu dünyada ilk biz yaptık. Avrupa'da deyim yerindeyse yok sattı, müşteriye yetiştiremedik. Yine bir farklılık olarak; kadınlarımızın evde yemek yaparak fazladan zaman harcamasının önüne geçmek için gerek dondurulmuş gerekse kavanozda hazır yemek üretimiyle ilgili çalışmalarımızda son noktaya geldik.

PENGUEN'İ HAMMADDE KAYNAKLARINA DAHA DA YAKINLAŞTIRACAĞIZ…

İzmir yolu 22. kilometrede bulunan fabrikamızı yakın zamanda, kentin daha da batısına taşıyacağız. Bir anlamda, tarıma dayalı sanayi için hammadde kaynaklarına biraz daha yakınlaşacağız. Mevcut yerimizde ise, metropol kent Bursa'ya yakışır bir yaşam merkezi projesini devreye alacağız. Bu, "Gençoğlu Kardeşler yine en güzelini yaptı" dedirtecek bir proje olacak. Yeni projemizin fizibilitesi 2014 yılında bitirir ve sonrasında hemen çalışmalara başlarız diye düşünüyorum.

GIDA, GELECEKTE DE EN ÖNEMLİ ENDÜSTRİ DALI OLACAK…

Dünyada her türlü olumsuzluğa rağmen yine de gelişmesi en çok beklenen sektör gıda… Bugün Türkiye, dünyada gıda anlamında kendi kendine yeten ender ülkelerden birisi… Gıda, gelecekte de en önemli endüstri dalı olacak. Fakat son dönemde, nüfusun artması ve bazı kaynakların verimsiz kullanımı nedeniyle gıdada hammadde sıkıntısı çekildiğine ve bazı ürünlerin fiyatının dönem dönem anormal derecede arttığına da şahit oluyoruz. Dünyada birçok ülkeye nazaran Türkiye, bu manada da şanslı… Bizde sıkıntı üst boyutta değil.

Ülkemiz gıda endüstrisi, önceki yıllarda kısa bir süre Çin rekabetiyle karşılaştı ve bu süreçte sorunlar yaşandı. Fakat tarıma uygulanan sübvansiyonlar bitip tüketim de artınca Çin'de de fiyatlar yükseldi. Dolayısıyla rekabet, kalite boyutuna dönünce bizim gücümüz ön plana çıktı, sorun da aşıldı.

SEKTÖRÜMÜZE DESTEK ARTTIKÇA BUNDAN ÜLKE EKONOMİSİ KAZANÇLI ÇIKAR…

Türkiye'de tarıma dayalı sanayi, konfeksiyon sektörüyle birlikte en büyük istihdamı yaratıyor. Avrupa Birliği'nin müsaade ettiği limitler çerçevesinde yetkililer, elden geldiğince sektörümüze destek vermeye çalışıyor. Fakat arzu edilen seviyede değil. Son dönemde sektörümüzün önemini devlet büyüklerimize çok iyi anlattık, anlatmaya da devam ediyoruz. Devletimizin sektörümüze desteği arttıkça bundan Türkiye ekonomisi kazançlı çıkar. Örneğin, Fransa'nın tarıma dayalı sanayideki ihracatı, toplam ihracatının yüzde 50'sine yakın… Bu oran bizde ne yazık ki çok düşük seviyede… Bu sektöre verilecek önemle birlikte Türkiye, dünya pazarlarında ismini çok daha fazla duyurabilecek konuma erişir.

TARIMA DAYALI SANAYİDE İTHAL GİRDİSİ SIFIRDIR…

Türk Lirası'nın zamanında çok değerli olması hepimizin, sanayicilerin girdi maliyetini oldukça artırdı, haliyle bu durum bizim sektö-

rümüzü de ciddi manada etkiledi. Bunun en büyük sebebi de, ülkemizde ithal girdisi neredeyse sıfır olan bir sektörden bahsediyoruz.

Birçok ana sektörde bu durum geçerli değil. Döviz kurunun belli bir noktaya gelmesiyle birlikte tekrar ihracatlarımızın çok önemli ivme kazanacağını düşünüyorum. Her şeyden önce, gıdanın tüm dünyada çok stratejik bir önemi var. Özellikle tarıma dayalı sanayi dediğimiz zaman, bugün ister salça olsun, ister konserve, çiftçimizden aldığımız ürün, katma değer de eklenerek üç-dört misli bedellerle döviz girdisi yaratıyor. Örneğin, çiftçimizden aldığımız 10 liralık ürün, 50 liralık ihracat kalemine dönüşebiliyor.

Ülkemizin cari açığını ileriye dönük olarak kapatacak, kurtarıcı sektör tarıma dayalı sanayidir. Diğer sektörlerimizle ilgili fazla yorum yapmak istemiyorum, ancak ülkemizin ihracat şampiyonunun açık ara tarıma dayalı sanayi olduğunu düşünüyorum.

BALKANLARDA YATIRIM; AVRUPA VE DÜNYAYA AÇILMAK DEMEKTİR…

Balkan Rumeli Göçmenleri Konfederasyonu Genel Başkanı sıfatıyla, biraz da Balkan ülkeleriyle olan ekonomik ilişkilerimize değinmek istiyorum. Bursa ve Türkiye'nin, köklü bir tarih-kültür yakınlığı olan Balkan ülkelerine yaptığı yatırımları yeterli bulmuyorum. O coğrafyadaki birçok ülke AB üyesi… Dolayısıyla buradaki sanayicimizin AB'ye direkt olarak açılması için Balkanlar'da yatırım yapmasını çok önemsiyorum. Orada hemen hemen her sektörde çok uygun koşullarda yatırım imkanı var.

"Yatırım" derken şu konuya da açıklık getirmem gerekiyor. Ben, bu memleketin evladı olarak yatırımımı öncelikle kendi şehrimde yapmayı tercih ederim, etmeliyim. Ancak günümüz ekonomik koşullarında artık hepimiz globalleşmeyi düşünmeli, dolayısıyla Balkanlar'daki yatırımları AB'ye giriş anahtarı olarak değerlendirmeliyiz. Bu gerçeği göz ardı edemeyiz. Bizim de firma olarak Balkanlarda yatırım konusunda ciddi planlarımız var.

Orada en büyük sorun, bazı Balkan ülkelerinde maalesef göçler çok olduğu için -bu göçler genelde AB ülkelerine çalışmaya gidenlerden kaynaklanıyor- personel bulmakta zorluk çekilebiliyor. Sanayicilerimiz yatırım yaparken buna çok dikkat etsin. Örneğin biz, tarıma dayalı sanayide daha çok otomasyona dönük yatırımlar yapmak durumundayız. Orada bazı ürünlerde tarlada çalışacak yeteri kadar çiftçi bulunamıyor. Bunları değerlendirip yatırım yapacaklar daha avantajlı olur.

ÜLKEMİZİN GELECEĞİ AYDINLIK, BUNU BİLEREK ÇALIŞALIM…

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. Gençlerimiz ve girişimcilerimiz yeniliklere her zaman açık olsun, yeni trendleri yakından takip etsin.

Diğer yandan; bir sanayi yatırımı için en ideali; "yüzde 60 ihracat", "yüzde 40 iç piyasa"-dır… İç ve dış piyasa dengesini iyi kurabilen, krizlerden daha az etkilenir.

Yine gençlerimize, "işinize olduğu kadar sosyal etkinliklere de ağırlık verin" diyorum. Yabancı ortaklıklar da firmalarımıza pazarlama ve ileri teknoloji avantajı getirir. Özetle; ülkemizin geleceği aydınlık. Bunu bilerek çalışalım.





ÜSTÜN ÜRÜNDÜL

SİNTA YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Meslek liseleri takviye edilmeli. En büyük yatırım, insana yapılan yatırımdır ve cahillik; tüm kötülüklerin anasıdır.”

1934 yılında Tekirdağ’ın Çerkezköy ilçesinde dünyaya geldim. İlkokulu Çerkezköy’de bitirdim, liseyi ise İstanbul Atatürk 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’de yine İbrahim Yolal firması, İstanbul-Hürriyet Meydanı inşaatı ihalesini aldı. Meydanı bir yılda bitirdik.

PİLOT OSB BENİM BURSA İLE TANIŞMAMA VESİLE OLDU

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. 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. Şubat 1973'te İnta İnşaat'ı kurduk. Ortağım Umur Üstünberk daha evvel bizim boya işlerimizi yapıyor ve Meges Boya Bayisi olarak faaliyet gösteriyordu. 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.

ÜÇ ORTAK ÇOK BAŞARILI İŞLERE İMZA ATTIK

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. 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, 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 bizde kaldı. Teknik Malzeme ve Elta İbrahim Orhan'a, Sandem ise Umur Üstünberk'e bırakıldı. Biz de; Güngör Günay (müteveffa) ve İlker Oral ile bugünlere başarıyla geldik.

RENAULT FABRİKASI'NIN BÜYÜK KISMINI BİZ İNŞA ETTİK

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 tuttu ve işi nasıl yapacağımızı sordular. Anlattık, ikna oldular. Bu projeyi de alnımızın akıyla tamamlamayı başardık. O yıllarda fabrikada 20 bin adet otomobil üretiliyordu, bugün ise 330 bin…

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.

PREFABRİK SİSTEM İŞİMİZİ ÇOK HIZLANDIRDI

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.







HER MESLEKTE EN BÜYÜK SORUN; ARA ELEMAN EKSİKLİĞİ

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. Öte yandan; kamudan ziyade, özel sektör işinin her yönüyle daha elverişli olduğunu düşünüyorum. Son olarak şunları ifade etmek istiyorum: En büyük yatırım, insana yapılan yatırımdır ve cahillik; tüm kötülüklerin anasıdır.



VAHİT ERTAN

ANADOLU LEZZET DÜNYASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Şartlar ne olursa olsun şerefli bir hayat için çalışıp-üretmek gerektiğine inanıyorum. Çalışmayı hiçbir zaman ‘zorluk’ olarak görmedim.”

Hacı Mürsel Ertan ve Hafize Ertan’ın, dört çocuğunun sonuncusu olarak 1955 yılında Karacabey’in Küçük Karaağaç Köyü’nde dünyaya geldim. Kardeşlerim Mülkü, Zeyneti ve Zeynep Ertan’dır. İlkokulu köyümde tamamladıktan sonra 1967 yılında okumak için Bursa’ya geldim. Atatürk Lisesi’nde orta öğrenime başladım, fakat ekonomik şartlardan dolayı okulumu tamamlayamadım. Dolayısıyla mahalle aralarında üç tekerlekli arabamla meyve-sebze ve simit satarak ticaret hayatına atıldım. Simitlerin hepsini satmadan asla geri dönmezdim. Hatta arkadaşlarımın kalan simitleri toplar, onları da fırına geri satardım. Çevremdekiler, ticarete doğuştan bir kabiliyetimin olduğunu ifade ederlerdi.



Daha sonraki dönemde Kapalı Çarşı'da çalışmaya karar verdim. Burada Havlucu Şaban Gökşimşek, Osman Cansız Konfeksiyon, Cici Bebe-Basri Acur gibi tanınmış esnafların yanında ticareti öğrendim. Tuz Pazarı'nda Mustafa Yugaç ile çalıştıktan sonra da genç yaşıma rağmen Üçocak Mağazaları'nda mağaza sorumluluğuna kadar yükseldim. Askerliğimi yaptıktan sonra ise Gaziantep Kebapçısı'nın sahibi Orhan Aktürk ile yüzde 20 kar ortağı olarak Aktürk Konfeksiyonu kurduk.

26 YAŞINDA KENDİ MAĞAZAMI AÇTIM

1981 yılında, 26 yaşındayken, Koruyucu İşhanı'nda kendi mağazamı, 'Vahit' markasıyla hizmete açtım. 'Vahit' markamı Altıparmak ve Heykel'deki şubelerimle daha da büyüttüm. Bursa'da 'Vahit' markasıyla yıllarca modaya yön verdiğimi söyleyebilirim. Ayrıca Bursa'yı; Vakko, Sarar, Damat & Tween, İpekyol & Twist gibi markalarla tanıştırarak sektörümde her zaman 'yenilikçi' olarak anıldım.

'YENİLİKÇİ' VİZYONUM GIDA SEKTÖRÜNDE DE BAŞARIYI GETİRDİ

1995 yılında Anadolu Et Lokantası'nın temellerini attım ve yaptığım yatırımlara gıda sektörünü de katarak ticaret hayatıma devam ettim. 2003 yılına kadar Vahit Men, Damat & Tween, İpekyol & Twist gibi konsept mağazalar ile Anadolu Et Lokantası markasını birlikte yönettim. Giyim sektöründe başarılı olmamı sağlayan iki anahtar; 'Müşterilerimi en kaliteli ile buluşturma' misyonum ve 'Yenilikçi'

vizyonum, gıda sektöründe de kısa sürede başarılı olmamı sağladı. Şehrin ihtiyaçlarını hissederek doğru zamanda, doğru yerde bulunmayı Allah'ın izniyle başarabildim.

'VAHİT' MARKAMI ZİRVEDE TASFİYE ETTİM

2000'li yılların sert ekonomik şartları, markaların kendi mağazalarını açmaya başlaması ve yeni AVM'ler ile giyim sektöründe gözlediğim ani gelişmelerden dolayı mağazacılık sektöründe gelecek görmedim ve 1981 yılında Bursa'ya kazandırdığım 'Vahit' markamı 2003 yılında, adına leke sürdürmeden, zirvede tasfiye etme kararı aldım.

BEŞ FARKLI MARKA AYNI ÇATI ALTINDA...

2003 yılından sonra bütün enerjimi Anadolu Et Lokantası'na verdim ve bu sektörde de birçok yeniliğe imza attım. Bursa'nın ihtiyaçlarını iyi okudum ve yeni bir konsept geliştirerek 5 farklı markayı aynı çatı altında buluşturdum. Alakart restoranların yanı sıra, çocuk odası, toplantı salonları, konsept doğum günü partileri, kır düğünleri, fine catering gibi bir çok alanda müşterilerimi memnun eden çok yönlü dinamik bir şirket kurdum.

Alakart restoranlarda, kebap lezzetlerinin yanında steakhouse, dünya mutfakları, balık ve ocakbaşı lezzetleriyle çıtayı hep yükselttim ve Bursa'yı hak ettiği kaliteyle buluşturmasını bilerek, bu alanda da zirvede kalmayı başardığımı düşünüyorum.

ŞARTLAR NE OLURSA OLSUN, BAHANE ÜRETMEYİN DEĞER ÜRETİN

Hayat felsefem; 'Şartlar ne olursa olsun, bahane üretmek değil, değer üretmek'tir. Allah'ın insanları çok şerefli bir varlık olarak yarattığına inanıyorum. Dolayısıyla şartlar ne olursa olsun şerefli bir hayat için çalışıp-üretmek gerektiğine inanıyorum. Çalışmayı hiçbir zaman 'zorluk' olarak düşünmedim. Hep zevkle çalıştım. Yaptığım işi layıkıyla yapıp-bitirmeden bırakmadım. Hedeflerim vardı, karşıma çıkan zorluklardan yılmadım ve ne iş yaparsam yapayım hep severek yaptım. Bu da bana başarıyı getirdi diye düşünüyorum. Bu manada, çevreme de örnek olmaya gayret ettim, çocuklarımı da böyle yetiştirmeye çalıştım.

ÜÇ OĞLUM DA EN İYİ ŞEKİLDE EĞİTİM ALDI

İlk oğlum, Endüstri Mühendisi Serdar Ertan. Amerika'da dünyanın en iyi gastronomi okullarından birinde mutfak eğitimi aldı. Restoranlarımızın Genel Koordinatörü, aynı zamanda aşçı başı olarak görevine devam ediyor.

İkinci oğlum, Mimar Serhat Ertan. Visus Design adıyla kurduğu mermer uygulama ve pazarlama şirketinde; Avusturya-Viyana'da iç mimarlık ve danışmanlık, İstanbul-Bebek'te mermer showroom ve merkez üssü Bursa-Bademli'de konuşlanan uluslararası mermer ticaretinin yanı sıra, malikane, villa, yalı, otel ve özel kliniklere yüksek kalitede mermer uygulaması yapıyor, ünlü mimarlarla çalışıyor. Üçüncü oğlum Enes Ertan. Viyana'da Almanca eğitimi aldıktan sonra veterinerlik öğrenimine Balıkesir Üniversitesi'nde devam ediyor.

TECRÜBEMİ GELECEK NESİLLERE AKTARMAYI HEDEFLİYORUM

Şimdiki hedefim; ailenin yeni ve en küçük üyesi Mira Ertan'ı da örnek bir insan olarak yetiştirmek ve oğullarıma, başlarında oldukları şirketlerin yönetimleriyle ilgili danışmanlık yapmak. Özetle; hayattan edindiğim tecrübelerimi -hayatın bana öğrettiği- gibi gelecek nesillere aktarmak.









VEDA GİRGİN EROĞLU

V.G.E TEKSTİL YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Kadınlar iş hayatında daha hırslı, dikkatli ve başarılı. Ekibimde çalışanların hepsi kadın ve çok başarılılar.”

1968 Bursa doğumluyum, Bursalı bir ailenin çocuğuyum. Babam vergi hakimi, annem ise ev hanımı. Doktor bir kardeşim var. İlk, orta ve lise eğitimimi Altıparmak’ta tamamladım. Uludağ Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Ekonometri Bölümü’nü 1989 yılında bitirdim. Üniversitede okurken başarılı bir öğrenciydim. Hocalarım okulda araştırma görevlisi olarak kalmam için baskı yaptı. Fakat devlet lisesi mezunu olduğum için İngilizcem pek iyi değildi. Dolayısıyla, yüksek lisansı kazanacağımı, ancak araştırma görevlisi olabilmenin iyi bir yabancı dil bilmekten geçtiğini düşündüğüm için lisan eğitimine



karar verdim. Eğitimim süresince Amerika'da New Jersey'de bulunan bir aileyle yaşamamın avantajı çok oldu. Daha çabuk lisan öğrenebildim ve o ülkenin kültürünü yakından tanıdım. Bugün, cesaret edemeyeceğimi düşündüğüm bu davranışa o zaman mecburdum. Çünkü ya vasat bir hayatım olacaktı, ya da kendimi göstermek için İngilizce'yi en iyi şekilde öğrenecektim. Bu noktada ailemin bana büyük desteği oldu. Bursa'ya döndüğümün ertesi günü yüksek lisans sınavına girdim ve kazandım. Eylül ayıydı ve araştırma görevlisi kadrosu Ocak ayında açılacaktı. Hayatım boyunca kendi ayaklarımın üzerinde durmak üzere yapılandırıldım. İş arayışındaydım ve merhum Ali Osman Sönmez ile görüşme şansı yakaladım, babamın vesilesiyle… Bende özgüven tavan yapmış durumda… Olmazsa Amerika'ya dönme hayali kuruyorum. Gittim, görüştüm ve öğleden sonra Sönmez Holding'de işe başladım. Böylelikle tekstil sektörüne adım attım.

TEKSTİL SEKTÖRÜNÜ ÇOK ÇABUK ÖĞRENDİM

Tekstil sektörünü hiç bilmediğim için, işe başlayınca her bölümde 15'er gün staj görmemi istediler. Para kazanmaya başladım, bir yandan da yüksek lisansımı devam ettirme peşindeyim. Fakat iş hayatına başlayınca olmadı. Pamuktu, polyesterdi derken, 15'er günlük staj turlarını tamamlayınca pazarlama bölümünde çalışmak istediğimi, aksi takdirde ayrılacağımı söyledim. O zamanlar Sönmez Holding'de, sektörle ilgili bir şeyler öğrenebileceğim pek çok büyüğüm vardı. Zorlaya zorlaya pazarlama bölümüne girdim. Fakat bir holdingde işe başlamanın getirdiği dezavantajlar da vardı. Aldığım görevi sonuna kadar yapıyordum, ancak yine de orada ilerlemem çok zor olacaktı.

SÖNMEZ HOLDİNG'DEN ÇALIŞKAN'A…

O dönem Çalışkan Holding de sektörde çok etkindi. Holdingin sahibi Alaaddin Çalışkan, Köytaş-Nazilli'yi yeni almıştı, Ertaş Çarşısı'nda yerleri vardı, fabrika da İnegöl'deydi. Halil Bezmen fabrikayı kapatmış, tüm müşteriler Köytaş'a gidiyordu. Çalışkan, Sönmez Holding'e geldiğinde fabrikayı ben gezdirmiştim. Herhalde ki, bendeki istekliliği gördüler ve hemen transfer teklifinde bulundular.

DEVAMSIZLIK NEDENİYLE YÜKSEK LİSANS HAYATIM BİTTİ

Bu arada okul hayatıma geri dönecek olursam, yüksek lisansa başlamıştım, fakat devam mecburiyeti vardı. Eve, "Devamsızlıktan dolayı atıldınız" şeklinde bir yazı geldi. Sanki devam edip de başarısız olmuşum gibi kötü oldum. Öbür taraftan, iş hayatını ve tekstil sektörünü çok sevmiştim. Bire-bir insanlarla iletişim halinde olmak güzeldi. Neticede, 1993'te Köytaş ile Çalışkan Holding ile yola devam ettim ve ev tekstiline girdim. O günden bu yana ev tekstilinin içindeyim.







ÇALIŞKAN HOLDİNG'DEN BAĞDAŞ TEKSTİL'E GEÇTİM

Çalışkan'da 1998 yılının sonlarına kadar çok güzel yıllarım oldu. Holding'in en güçlü ve ev tekstilinin de çok revaçta olduğu yıllardı. Bu arada Bağdaş Tekstil de sektöre girmek istiyordu ve bir şekilde benimle iletişime geçtiler. Çalışkan'dan da oraya transfer oldum. Yer; Samanlı… Fakat şirket ne yapacağına henüz tam anlamıyla karar vermemişti. Fabrika var, fasonculuktan da kurtulalım istiyorlar. "Ben ev tekstili yapalım" dedim. Çünkü hangi alanda başladıysam o alanda devam etmek istiyordum. Neticede, ev tekstilinde 8-9 yıllık ciddi bir tecrübem vardı. Hem firmaya bir yön çizmek, hem de kendi kariyerimi düşünerek bu teklifi yapmıştım. Kabul gördü ve Bağdaş da, ev tekstilinde altın yıllarını yaşadı. Bu arada şunu fark ettim: Ev tekstilinde altı yılda bir yaptığınız şeyleri tekrar ediyorsunuz. 2005 yılında Bağdaş'tan ayrıldım, Ak İpek'e geçtim. Orada da sıfırdan ev tekstilini kurduk.

ÇALIŞMADIĞIM ZAMANLARDA DA İŞ GELİP BENİ BULDU

2005 yılında evlendim. İki yılda fark ettim ki, evlilikle iş hayatı birlikte zor yürüyor. Bunu şunun için söylüyorum: Evlendikten sonraki ilk Kurban Bayramı'nda, Heimtextile Fuarı için 10 gün yoktum, sonra Ramazan Bayramı'nda da Rusya'da fuardaydım. Yeni bir hayat, yeni bir aile kurdum mu, kurmadım mı hiç belli değildi. Dolayısıyla 2007 yılının sonunda çalışmama kararı aldım.

Ben çalışmak istemesem de iş beni buluyordu. Evde olduğum dönemlerde, önceki yıllarda çalıştığım Fransız bir müşterim, uğraşmak istemediği firmalarla benim çalışmam için bir teklif getirdi. "Zaten organizasyon yapıyorsun. Ben sana ürünleri vereyim, nerede istersen yaptır" dedi, ben de yeniden çalışmaya başladım. Şahıs firması kurup, iş bitince de şirketi kapatmayı planlıyordum. Evin bir odasını ofise çevirdim. Altı ay birlikte çalıştık ve çok da güzel işler yaptık. Faaliyetler artınca ofis ortamına geçtik, limited şirkete döndük.

LİSANSLI ÜRÜNLERİMİZ PEK ÇOK ÜLKEDE BÜYÜK BEĞENİ ALIYOR

Şu an ne yapıyorum? Ham bezi alıyoruz ve Denizli'de sadece bizim için fason dokuyan tezgahlara gönderiyoruz. Dokunan mal ya Uşak'ta Yıldırımlar'a ya da Özdilek'e gidiyor. Özdilek'te 300-400 bin metre kumaşım var, aynı şekilde Yıldırımlar'da… Bu iki fabrikanın en büyük fasoncusuyuz. Denizli'de boya, baskı yaptırıyoruz, akabinde Yunuseli'nde konfeksiyon… Bursa'da benimle birlikte çalışan 13 arkadaşım var. Sadece çarşaf ve nevresim dikiyoruz, bir de metre malı ihracatımız oluyor.







Lisanslı ürünlerimiz var. Örneğin; Liverpool, Barcelona gibi futbol takımlarının, Frozen, Stars gibi çizgi film karakterlerinin çarşaf ve nevresimlerini üretiyoruz. Disney kahramanlarının lisans ürünleri de bizde… Bu alanda çok da büyük rakiplerimiz var. Fakat biz takdir gören çalışmalara imza atıyoruz. Sadece Avrupa ile çalışıyorum, Ortadoğu ve Asya ülkeleriyle ticaretim yok.

Mevcut çalışma sistemimizle devam etmeye niyetliyiz. Çok da dağılmaya gerek yok. Bu sefer iş kontrolden çıkma riski taşıyor. Kapasitemizi maksimum biçimde kullanarak, VGE markasının kalitesini en iyi biçimde sürdürmeye kararlıyız.

TEKSTİLE TESADÜFEN GİRSEM DE ‘ÇOK İSTEDİM’ DİYE DÜŞÜNÜYORUM

Hayatımdan çok memnunum. İşim maddi-manevi anlamda beni tatmin ediyor. Avrupa’nın kapısını açtı, dünyayı görmeme neden oldu. Akademik kariyer yapsam, onda da başarılı olurdum. Bu işe tesadüfen girdim, bazı yönlendirmelerle buraya geldim, ancak ‘çok istedim’ diye düşünüyorum.

EŞ DURUMUNDAN BEŞİKTAŞ KONGRE ÜYESİYİM

BALKANSİAD Yönetim Kurulu üyesiyim. Tophane Rotary Kulübü’ne üyeyim. Daha önce aktif görevlerim de oldu. Guvernör yardımcılığı yaptım. HASVAK ve BUSİAD üyesiyim. Bir de eş durumundan Beşiktaş kongre delegesiyim. Eşim, Mimar Ozan Eroğlu…

KADINLAR İŞ HAYATINDA DAHA DİKKATLİ VE HIRSLI

Kadınlar iş hayatında daha hırslı, dikkatli ve başarılı. Benim ekibimde, herkes kadın. Çok başarılılar. Hiçbir zaman beni yarı yolda bırakmadılar, hep doğru-dürüst ve net oldular. Kadınlarla çalışmanın hep avantajını gördüm.

BURSA YİNE TEKSTİLLE ANILMALI

Tekstil sektörü Türkiye ekonomisinin mihenk taşlarından… Dış ticaret fazlası veren tek sektör tekstil. Sektör, tüm ekonomik olumsuzluklara rağmen her geçen gün daha ileriye gidiyor. Türkiye, dünya tekstil moda ve trendinin belirlenmesinde etkin rol oynuyor. Son dönemde Bursa’yı, otomotiv şehri yapmaya başladık. Örneğin, önceden havluda liderdik, fakat Denizli’ye kaptırdık. Ancak ben Bursa’nın hala tekstille anılması gerektiğini düşünüyorum. Çünkü dünya firmaları buraya geldiğinde tekstille ilgili aradığı her şeyi bulabiliyor.



VEHBİ VARLIK

İNOKSAN YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Hayalimizdeki İnoksan için var gücümüzle çalıştık ve kimseye mahcup olmadan, verdiğimiz sözleri yerine getirdik.”

1951 yılında Yugoslavya (Bugünkü Kosova) Gilan’da dünyaya geldim. İlkokulu Bursa 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 berber çıraklığı, mendil, simit ve ‘kader-kısmet’ satışı ile Uzun Çarşı’da sergicilik yaptım. 10 yaşındayken meyve-sebze sandığı üretimi yapan bir yerde çalışmaya başladım. Birkaç 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, gece yarılarında Yeni Hal’in altında bulunan sandık atölyesinden aldığını çok iyi hatırlıyorum. Sandık üreticiliği işi liseye kadar devam etti.



YEDİ YIL SÜREYLE İSTANBUL'DA ÇALIŞTIM

Lise eğitiminden sonra yükseköğrenim için İstanbul'a gittim. Orada ilk işim, kimyevi maddeler üreten bir fabrikada patron asistanı sonrada yöneticilik yapmak oldu. İki yıl çalıştıktan sonra tesisat müteahhiti yanında işine girdim. Rus-Ermeni ortaklığı olan bir işyerinde kazan üretiminde, sonra da o günlerin sektör lideri olan İntergaz mutfak firmasında Rum bir patronla çalıştım. İstanbul'daki çalışmam 7 yıl sürdü. Teknik ressamlıktan, fabrika müdürlüğüne kadar tüm işlerde çalıştım. Yönettim.

İŞ TECRÜBEMİ BURSA'DA DEĞERLENDİRMEK İSTEDİM

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 çalışan olmak üzere üç kişi işe başladık. 1978 yılında Altıparmak'ta da teşhir ve irtibat amaçlı bir dükkan kiraladık. "Emdegaz" ismiyle 3 yıl faaliyet gösterdik. O üç yılda Türkiye'de bilinen bir marka olduk.

KADEME KADEME TÜM YÖRELERE YAYILDIK

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. 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. Benimle ortak olmak isteyen çok varlıklı dostlarım olmasına rağmen, bana çok katkı sağlayacağını düşündüğüm için Coşkun İrfan arkadaşımla ortak olmayı tercih ettim. Bunun da altını çizmek istiyorum.

ÜLKEDEKİ HER GELİŞİM BİZİM SEKTÖRE OLUMLU YANSIYORDU

İlk yıllarda hep beraber çalıştık, koşturduk.





Sonra ben üretimden, Coşkun İrfan da satıştan 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. 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 kalkmasını sağladı. Son yıllarda ise, kafe, bar ve restoran alanındaki gelişmeler de yine bizim sektöre çok olumlu yansıyor; katkılar yapıyor.

PERAKENDE MÜŞTERİ AKININA UĞRUYORDUK

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. Ürünlerimizi "İnoksansever"lere daha iyi sunabilmek için showroomlar açmaya başladık.

ÜÇ KİŞİYLE YOLA ÇIKTIK, BUGÜN 400 KİŞİ OLDUK

2013 yılında ortağımın kendi işine odaklanmak istemesi nedeniyle, ortaklığı sonlandırdık. Hisselerini alarak tek hissedar oldum. Bugün 6 büyük şehirde bölge müdürlüğü bulunan, 5 kıtaya ihracat yapan, 60 farklı yabancı firmanın temsilciliğini üstlenen, Türkiye'de 40 perakende bayii, 90 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, 400'e yakın 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.

TECRÜBELERİME GÖRE TAVSİYELERİM

- Fazla satmaya değil, karlı satmaya odaklanmak
- Giderlerinizi ve stoklarınızı kontrol etmek, verimliliği ve yenilikçiliği arttırmak
- Tüm çalışanlarınızdan devamlı surette öneri ve görüş istemek
- Başarı için uzmanlık alanına odaklanmalı.

ENDÜSTRİYEL MUTFAK SEKTÖRÜ SÜREKLİ BÜYÜDÜ

Türkiye'de endüstriyel mutfak sektörü son 10 yılda hep büyüme kaydetti. Yaklaşık 500





firmanın faaliyet gösterdiği sektörün Türk ekonomisinden aldığı pay ise yüzde 3,2 civarında... Tabii bu büyümede gastronomi sektörünün ve turizmin hızla gelişmesinin de etkisi büyük. Sektör bu denli büyürken firmalar da değişime gidiyor ve pazara yenilikçi ürünler sunuyor. Böylece ivme kazanan sektör, hem iç pazarda hem de yurtdışında ön plana çıkıyor.

SON 5 YILDA İHRACATIMIZI YÜZDE 50 ARTIRDIK

İnoksan olarak, Türkiye'nin yanı sıra yurtdışında da başarı sağlamaktan ve birçok otel, restoran, hastane, üniversite tarafından tercih edilmekten gurur duyuyoruz. 2010 yılından bu yana ihracatımız her sene artan bir çizgide seyrediyor. Öyle ki son 5 yılda ihracatımızı yüzde 50 artırdık. Bugün, beş kıtaya ihracat gerçekleştiriyoruz; 2013 yılı ihracatımız ise yüzde 35 civarında. Özellikle Azerbaycan ve Türkmenistan'da pazar lideriyiz, Irak, Rusya ve Almanya'da da oldukça kuvvetliyiz. Ayrıca Türkiye'nin 2023 ihracat hedeflerine paralel olarak, ihracatımızı artırmak adına tüm imkanlarımızı kullanmaya devam edeceğiz.

YURTDIŞINDA TRENDLERE AYAK UYDURUYORUZ

Yurtdışında özellikle İtalyan ve Alman firmalarla rekabet içindeki Türk firmalar, teknolojik gelişmeler nedeniyle her geçen gün değişen trendlere ayak uydurmakta oldukça başarılı. Türk firmalar yenilikleri yakından takip ediyor ve uyguluyor.

Daha pratik, daha fonksiyonel ve sürdürülebilirliğe katkı sağlayan ürünler, hem iç hem dış pazarda daha çok talep görüyor ve ürünler bu doğrultuda şekilleniyor. Bu doğrultuda da pazar gerçeklerini ve müşteri beklentilerini doğru bir şekilde analiz etmek büyük önem taşıyor. Rekabetin getirdiği 'daha da iyisini yapma' arzusu da sektörü canlı tutuyor tabii…

NİŞ ALANLAR DAHA BÜYÜK FIRSATLAR SUNUYOR

Rekabetin endüstriyel mutfak ürünleri sektöründe daha yoğun olduğunu söyleyebiliriz. Çamaşırhane, açık büfe, soğuk oda ve servis alanı gibi daha küçük çaplı rekabetin olduğu niş alanların daha büyük fırsatlar sunduğuna inanıyorum. İnoksan olarak, bu alanlarda yer almaya başlayacağız. Ayrıca bu yeni alanları iyileştirdikten sonra şirketleşip, kendi içlerinde büyümelerini de amaçlıyoruz.

BU YILA DA İYİ BİR BAŞLANGIÇ YAPTIK

İnoksan olarak, iyi bir başlangıç yaptığımız 2015 yılında gerek iç gerekse dış piyasada başarılarımızı sürdürmeyi hedefliyoruz. Bu yıl bizi nelerin beklediğini sektör açısından değerlendirecek olursam; 2015 yılında sektöre daha çok yatırım yapılacağı ve daha fazla istihdam yaratılacağını öngörüyor; tecrübe kazanan yeni neslin sektöre büyük katkı sağlayacağına inanıyorum.



YALÇIN ARAS

GÖKÇELİK YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Ben bu işin kitabını da yazdım. ‘Perakende Düşünceler’ isimli kitabım yayınlanalı 6 yıl oldu.”

31 Ağustos 1955’te Ardahan-Göle’de doğdum. O zamanlar Ardahan, Kars’a bağlıydı. Öğretmen bir babanın ortanca çocuğuyum. Üç büyüğüm, üç de küçüğüm var. İlkokulu Göle’de okuduktan sonra çocuklarının geleceğini düşünen, çok çok ileri görüşlü babam Mehmet Aras, Bursa’ya tayinini istedi. O zamanlar kolay çıkıyordu tayinler, üç ayda apar-topar kendimizi Bursa’da bulduk. Farklı bir kültürden büyük bir şehre gelince inişli-çıkışlı bir hayatımız oldu. Bursa o zamanlar çok büyük bir şehir değildi ancak Kars ile kıyaslandığında daha büyüktü. Ayrı bir kültür, ayrı bir dünya, ayrı çocukluk hayatı... Babamın en çok kullandığı “Okuyun, eğitim alın, sermayenizi cebinizde gezdirin” sözü beni çok etkilerdi, ancak o yaşlarda tam anlayamazdık. “Yeter ki siz okuyun ben ceketimi de satarım” derdi ki bu bize her zaman ölçü olmuştur. Babamın “Okumadan bir şey olamazsanız, olsanız bile bilimsel temelden yoksun kalır” sözünü de de-



rin ve felsefi birikimine dayandırırım. Babamın hayatımızdaki yeri çok başkaydı.

KÜÇÜKLÜĞÜMDEN BERİ TİCARETİ ÇOK SEVDİM

Küçük yaşlardan itibaren ticareti seven birisi olarak Bursa Ticaret Lisesi'ne gittim. Ondan önce de simit, erik satışı gibi çeşitli işler yaptım. Tüm çocukların hayatındaki bu macera benim hayatımda da oldu. Küçük yer, insanlar birbirini tanıyor, tehlikesiz... O yıllarda evdekilerin haberi olmadan bile böyle işler yapabilirdiniz. İnsanlar almayı ve satmayı öğrenmeye başladıkları ve aradaki o farkı ceplerine koydukları zaman ticareti bırakamıyorlar. Kimisi aydan aya bilgisinin karşılığını alıyor, kimisi ürün satıyor… Herkesin kendine göre bir anlayışı var, ancak ticaret ve sanayi ile uğraşmak herkesin yapabileceği bir iş değil. Allah vergisi, bazı melekeler gerekiyor; Örneğin insan ilişkileri, ileriyi görebilme, zahmete katlanma, zorluğa girme, risk alma… Tüm bunları yapmadan da rahat bir yaşam sürebilirsiniz. Okur, bilim adamı olursunuz ya da bir yerde maaşlı çalışırsınız. Biz ticareti seçtiğimiz için sırtımıza belli bir yük bindi. Riski aldığınızda, işin içine girdiğinizde derinlemesine kök salıyorsunuz. Bir yandan da ağaç gibi büyüyorsunuz, budaklarınız oluyor ve ağırlık taşımaya, meyve vermeye başlıyorsunuz.

AİLEMİN HABERİ BİLE OLMADAN KENDİ İŞİMİ KURDUM

Ticaret Lisesi'nin gündüz kısmını bitiremedim. 1972 senesinde iki yıl üst üste sınıfta kaldıktan sonra işe girdim. Okulun gece bölümüne babamın zoruyla gidip, bitirdiğim zaman ise çalıştığım yerden ayrılarak kendi işimi kuralı iki sene olmuştu. Şimdiki işimin o zamanki versiyonu olan çelik raf alıp-satan ve daha sonra da imalatına başlayan bir kişinin yanında çalışıyordum. Dört yıl sonra kendimi de bu işin içinde çelik raf alıp-satarken buldum. İleri görüşlülük bence bu demek… Sıfır sermaye ile evden müsaade bile almadan işyeri tutuyor, kira veriyorsunuz. Babanızın haberi olmadan onu vergi mükellefi yapıyorsunuz. -İyi ki emekliye ayrılmış, yoksa suçlu olacaktı.- O zamanlar sormazlardı, bir imza atmak yeterliydi. Gökçelik'i kurduktan iki yıl sonra da imalata başladık.

O ZAMANLAR İTHALAT-İHRACAT BİNLERCE MEVZUATA BAĞLIYDI

İşe tek başladım, ağabeyim Gökçin Aras daha sonra katıldı. Ağabeyim o zamanlar Isparta-Keçiborlu'da öğretmenlik yapıyordu. Ben ise İstanbul Fikirtepe Eğitim Enstitüsü daha sonra da Marmara Üniversitesi Edebiyat Bölümü'nde gece okumaya devam ediyordum. İki yıl sonra ortak olduk ve imalata başladık. O dönemde Türkiye'de 'koruyucu ekonomik yapı' vardı. Yani bir malı Türkiye'de üretmeye başlayıp tescilini aldınız mı devlet o ürünün ithalatını yasaklıyordu. Elbette tüketici açısından iyi bir durum değildi. Satıcılar imtiyazlı kişilerdi. İhracat, ithalat binlerce mevzuata bağlıydı.

SIFIRDAN BAŞLAYANLAR İÇİN HAYAT HEP ZORLU

Bizim başladığımız dönemde ne üretirseniz satıyordunuz. Bu büyük bir şans, hem de büyük bir olanaksızlıktı. Hammadde bulamıyorsunuz, işinizle ilgili yan sanayi sıfır. Yabancı rakiplerinizi görüyorsunuz, bir malı getirmeye çalışıyorsunuz, dehşet yüksek fiyatlar. İnsanlar aylarca bir malın gümrükte incelenip ülkeye girişini bekliyordu. Tüm bunlar 1984'te Turgut Özal dönemiyle birlikte kalktı. O dönemlerde ticaret yapan insanların hepsi şanslıydı. Fakat bizim gibi sıfırdan başlayan insanlar için hayat her zaman zordur.

10 YIL SONRA AĞABEYİMLE YOLLARIMIZI AYIRDIK

10 yıl sonra ağabeyimle ayrıldık. Bekardık o zaman, evlenip de sonra ayrılma durumu olursa "El kızı geldi de sizi ayırdı" demesinler diye bu kararı almıştık. Ben Gökçelik, ağabeyim ise ÜÇGE olarak yolumuza devam ettik. 27 yıl geçmiş üzerinden, ancak hala bizim ortak olduğumuzu, ayrılmadığımızı düşünen insanlar var.

BİZ HEP BÜYÜK DÜŞÜNDÜK

Bütün sanayiciler gibi biz de küçük bir atölyede işe başladık. İlk üretim yerimiz 200 metrekareydi, sonra 500 metrekare yer yaptığımızda "nasıl dolduracağız" diye düşündük. Ardından 2 bin 500 metrekarelere çıkınca fabrikamızı kurduk, peşinden 5 bin metrekare geldi. Bunlar hep arz-talep ile ilgili durumlar. Biz hep büyük yatırımlar, büyük hamleler düşündük, ancak ülkemizin içinden geçtiği ekonomik durum hep inişli-çıkışlıydı. Dünyada belki de Türkiye kadar inişli-çıkışlı trend yaşayan başka bir ülke yok. Kademe kademe büyümenin gelişmemizi engelleyici sorunlarını yaşadık. 70'li kuşak, sanayileşmenin zorluğunu en fazla çekenlerdi… Neydi o zorluklar? Üretimin içindeyiz, Avrupa'da fuar görmemişiz, iç piyasada rekabet ediyor, dışarıdaki rekabetten ise haberimiz yok. İhracat aklımızın ucundan geçmiyor. İhracatın ülke konjonktürü, istikrarı, puanıyla birlikte gelişim gösterdiği gerçek… Siyasi çalkantısı, güvencesi olmayan ülkelerin ihracat yapma şansı azdır. Bunu bugün de gördük, geçmişte de…

ÖZGÜR DÜŞÜNCE, ÜRETİMİN EN TEMEL SEBEPLERİNDEN BİRİSİDİR

Günümüzde sanayinin daha da gelişmesi için elbette yapılması gerekenler çok fazla… Bugün devlet yetkilileri bizim yaptığımız ihracatın tonundan şikayetçiler, bizi gelişmiş ülkelerle kıyaslıyorlar. Bu ülkelerle bizi kıyaslarken şunu da dikkate almalılar. Özgürlük, özgür düşünme üretimin en temel sebeplerinden biridir. Özgür düşünemez, yazamaz, çizemez, konuşamazsanız üretemezsiniz… Korkutulan tavuk yumurtadan kesilir, inek ve koyun süt vermez. Sanayide de böyledir. Aşırı baskıyla, korkutmayla, ülkenin gündemine oturan siyasal olaylar sıradan insanları korkutur. Kıyaslama yaparken o ülkelerin gelişmişlik düzeyine de bakmak gerekiyor. Çin örneği vardır, ancak onlar korkunç bir nüfusa, farklı bir yapıya sahip. Konfüçyüsleri, fikir adamları var, bunlarla bu noktalara gelmişler. Bizde bu dönemde de Yunus Emre'lere ihtiyaç var. Bu ülkelerle aramızdaki en büyük fark, yasalarla sanayi-üniversite işbirliğini güvence altına almışlar. Yasa olmadan hiçbir yere gidilemez.

Türkiye'de teknoloji parklarının önü yasalarla açılmalı, üniversitelerle entegrasyon sağlanmalı. Sanayi üniversiteye, üniversite sanayiye girmeden olmaz. Organize sanayi bölgelerinin 1999'a kadar yasası yoktu. Derneksiniz, komşuya "Yol yapacağım para ver" diyorsunuz, "Benim ihtiyacım yok zaten yola yakınım" diyor. Ancak yasa olduğunda böyle bir şey söyleme şansı olmuyor.

HİÇBİR ZAMAN UMUTSUZ DEĞİLİM

Üretime ilk önce Duaçınarı'nda başladık, sonra Hürriyet'e taşındık. Hürriyet'te ağabeyimle ayrılınca Balıklı'da, sanayi bölgesinde yer tuttum. 1996'da NOSAB'a taşındım. Burada üç fabrika kurdum, şimdi dördüncü yere başlıyorum. Bir taraftan seri üretim, bir taraftan özel üretim yapıyoruz. Zamanla daha rekabetçi ve verimli çalışır hale geldik.

Firmamızı gelecek yıllara daha iyi taşıyabilmek için Avrupa'daki fuarlara katılıyoruz. Hedef fuarımız üç yılda bir Almanya'nın Düsseldorf kentinde yapılan EuroShop Perakende Fuarı… Sektörümüzden ciddi katılım olan bu fuarda kendimizi rakiplerimizle kıyaslama şansımız oluyor, ilerleyişimize buna göre yön veriyoruz. Ekibimle geleceğe yönelik uzun vadeli planlar yapıyoruz. Her türlü sıkıntıya rağmen geleceğe baktığımız için hiçbir şekilde ümitsiz değilim.

HEDEFLERİMİZ UZUN VADELİ VE GERÇEKÇİ

Geldiğimiz noktada Gökçelik, 50 ülkeye mal satıyor. Ürünlerimiz görsel ve imaja yönelik olduğu için bir Türk firması olmaktan ülkem adına gurur duyuyorum. Eskiden fuarlara katıldığımızda "Standınıza Türk bayrağı takmayın" tavsiyesinde bulunurlardı, ancak ben inadına takardım. Zarar göreceğimizi söylerlerdi. Bugün biz yine bayrağımızı dalgalandırırken kimilerinin, "Bayrağımızı unutmuşuz, Türk olduğumuza inanmıyorlar" demeleri bize yol gösteriyor. Sektörümüzde dünyada söz sahibi olan birkaç ülkeden biriyiz. Türkiye belirli bir noktaya geliyor. Bunlar yenilikle mümkün oluyor. Böylece üretimin katma değerini yüksek tutabiliyorsunuz. Bunun birden bire olabilmesi mümkün değil, çünkü teknoloji son hızla ilerliyor.

2023'e kadar Gökçelik olarak en az 50 milyon dolar ihracat hedefine ulaşmamız gerekiyor. Uzun vadeli, gerçekçi hedefler koyuyoruz. Bunun için teknolojiyi kullanmamız, rakiplerimizden farklı davranmamız, sektörün radikal değişimlerine ayak uydurmamız, çok sayıda patent almamız, buluş yapmamız gerekiyor.

ÜRÜNLERİMİZ ANADOLU'DA TAKLİT EDİLİYOR

42 yıldır bu mesleğin içindeyim ve Anadolu'yu gezdiğimizde ürünlerimizi taklit ettiklerini görüyorum. Kendi gücü yetmiyor ama bizim ürünümüze benzetmeye çalışıyor. Bundan hem gurur duyuyor, hem de ne kadar kısır kaldığımızı anlıyorum. Herkesin yaptığı modeli yaparsanız hiçbir yere gidemezsiniz. Ama kendi ürününüzü araştırma çerçevesinde müşteri isteğini de alarak, markayla birlikte satarsanız başarıyı tam anlamıyla yakalamış olursunuz. Aksi halde bir başkasının fason üreticisi olmaya devam edersiniz.

TİCARETTE HEP ARZ-TALEP DENGESİ VAR

Ticarette dün olduğu gibi bugün de bir arz-talep dengesi vardır. Özellikle başarıya giden yolda sabır göstermek gerekir. 3-5 yıl içinde füze gibi yükselmek büyük başarı, ancak orada kalma becerisini göstermek daha büyük başarı. Geçmişten günümüze gelen şirketlerin şeceresine baktığımızda güven, doğruluk ve dürüstlük görürsünüz. Bir şirket uzun yıllardır devam ediyorsa güvenle birlikte gelmiştir.

ERDEM, BECERİ VE BİLGİ ALTIN KURALLARDIR

Günümüzde bilimi içine katmadan, babadan-atadan görme yöntemlerle yapılan işlerin başarı sağlaması mümkün değil. Ticaretin kuralları, sistemleri var. Bunun için de adil yönetim sistemi olan işletmeler çok çok başarılı olur. Herkesin çalışanlarına birer ortak, kardeş, yol

arkadaşı olarak bakmasını tavsiye ederim. Çalışanların da liderler, iş sahipleri kadar alın teri vardır. Ben bunu asla aklımdan çıkarmadım, çünkü gelişmiş firmaların temelinde, Avrupa firmalarının temelinde bunlar yatar. Erdemlilik, beceri, bilgi altın kurallardır.

MÜŞTERİ ŞİMDİ BİR DEĞİL BİN HAKLI

Rakiplerinizle aranızdaki mesafeyi korumanız gerekiyor. "Ben yapacağımı yaptım bu bana 5 sene gider" diye düşündüğünüzde rakipleriniz size 25 sene fark atar. Türkiye sanayileşmeye geç başladı, aradaki o farkı kapatmak için de daha çok çalışması gerekiyor. 'Müşterim için yenilik yaptım, çözüm buldum' diyerek müracaatta bulunmalısınız. Rakiplerinizi kötülemek en kötü rekabet yöntemidir ve hiçbir zaman başarı elde edememiştir. Müşteri yine de kendi yolunu belirler. Müşteri eskiden bir haklıydı, şimdi bin haklı.

BEN BU İŞİN KİTABINI YAZDIM!

Ben bu işin kitabını da yazdım! 'Perakende Düşünceler' isimli kitabımı yazalı 6 yıl olmuş. O günden bugüne bir şey değişmiş mi? Hayır. Kitabımda; ticaretin türlerini, şekillerini, elektronik ticareti, franchise gibi birçok yöntemi, ticarette hızlı gelişmenin yolunu anlatmaya çalışmıştım. Ülkemizde olmayan perakende yasasıyla ilgili önerilerde bulunmuş, alışveriş merkezlerinin şehir dışlarına açılması gerektiğini belirtmiş, şehir içinde ömrünü vermiş ticaret erbabını kollamanın dinimizde var olduğunu yazmıştım.

Gençlerin pazarlamada dikkat edeceği hususlar, perakende sektörünün dünyada ülkelere göre gelişimi... Ufak bir ticaret el kitabı diye düşünmüştüm. Bir işyeri açmak kolaydır, ancak o işyerini yaşatmak ise en zoru… Bilimin işin içine girmediği, yasanın olmadığı yerde başarının imkanı yoktur. Tarihten beri ticaretin kuralları bunlar… "Komşum siftah yapmamışken benim ikinci satışı yapmam olmaz" diyen bir toplumdan bu kadar acımasız hale gelecek ne yaptık?









YAŞAR YILMAZ KÜÇÜKÇALIK

KÜÇÜKÇALIK GRUBU YÖNETİM KURULU EŞ BAŞKANLARI

“Tekstilin üretim tarafında iyi-kötü bir yerlere geldik. Ancak pazarlama noktasında daha da iyi olmalıyız.”

1960 Kayseri doğumluyum. İki erkek, iki kız dört kardeşiz. Ablalarım bizden büyük, kardeşim Yılmaz’la da aramızda iki yaş var. İlk, orta ve lise öğrenimimi 1966 yılında taşındığımız İstanbul’da yaptım. Yurtdışında da pazarlama ve yönetim üzerine iki yıl ön lisans okumaya gittim, fakat mezun olamadım. Dolayısıyla lise mezunuyum.

Babamın İstanbul-Sultanhamam’da bir mağazası vardı. Kendisi o dönemin çok iyi bilinen bir tüccarıydı. Kardeşim Yılmaz ile ben hiçbir şeyi sıfırdan var etmedik. Hep babamın attığı temeller üzerinde çalıştık. Babam



1950'lerin sanayicisidir, iş hayatına atılma yılı 1939… Ne kardeşim Yılmaz, ne de ben 8-9 yaşlarımızı geçin, dışarıda oyun oynayamadık. Babam küçük yaşlardan itibaren bizi Sultanhamam'daki mağazamıza götürürdü. Bizim ailenin geleneği olsa gerek, çocuklar evde annesinin yanında değil de işte babasının yanında büyürdü. Aslında bu gelenek bize iş hayatında çok ciddi katkılar sağladı.

İşyerinde müşteriye ikram için soru sormak bile ayrı bir edeptir. Basit gibi görünebilir ama çok önemlidir. 12 yaşında bir çocuğun bunu öğrenmeye çalışması -çünkü öğrenmesi de öyle kolay değil- çok şey katar. Mesela bizde küçük büyüğüne 'nasılsın' diye sormaz, o sorarsa cevap verir. Bunları öğrenmenin yeri babanın yanı oluyor. Ticarette onları dinliyorsun, bir başkası da bir şey anlatıyorken kulak veriyorsun.

MAĞAZA KÜLTÜRÜNÜ OLUŞTURMAK HİÇ DE KOLAY DEĞİL

Bugün insanlar ajansta oturuyor ve şirket kültürü oluşturmaya çalışıyor. Bunlar iş hayatında yeni terminolojiler. Bizim şirketimizin kültürü nasıl oluştu onu anlatayım. Biz o zaman 20-25 kişiydik, bugün 3 bin kişilik aileyiz… Mağaza kültürü; işe gelme saatiyle başlıyor. Sahibinin giydiği kıyafet, saçı-sakalı, kıyafetinin rengi her şey çok önemli ve etkili…

Gençliğimizde hayatımız sadece işten ibaret olmadı tabii ki… Biz de gezdik-tozduk, arkadaşlarımız oldu. İş hayatında battık da… Sosyal olmak önemli ancak öncelik her zaman iş olmalı… Arkadaş profilin işinle birlikte gelişiyor, yaşamın değişiyor. Okulda nasıl bir öğrenciysen ona göre arkadaşın oluyor, çarşıda nasıl bir esnafsan ona göre çevren şekilleniyor. 1982'de askere gittim, 1983 sonunda döndüm. 1988'de evlendim, 3 çocuğum var. Askerden geldiğimde bir mağazamız daha vardı, Aşır Efendi Caddesi'nde, orada çalışmaya başladım. Babamın karşısında konuşmak çok zordu. İşi çok iyi bilmen ve sorduğun soruya hemen cevap vermen gerekiyordu. Bir gün yanına gittim, kardeşim Yılmaz ile birlikte… Kendi işimizi kurmak istediğimizi söyleyecektik. Durumu anlattık. Dedi ki: "Bu saatten sonra benim bir fabrikam daha olursa toplumda bize bir sandalye daha mı verecekler.""Senin her şeyin var ama bize bizim taburemiz lazım" dedim. "Sen çok konuşuyorsun git" dedi. Haklıydı, çünkü ben şu anda 54 yaşındayım, benim oğlum gelip bilmediğim bir şeyi dikte ettirmeye çalışırsa acaba ne derdim? Allah razı olsun, babam bize izin vermişti, güvenmişti…

BRODEYİ PAZARA İLK SOKAN KÜÇÜKÇALIK'TIR

O zamanlar rahmetli Özal ile birlikte konut işi epey ilerlemişti. Ev tekstili sektörü de gelişiyordu. 1980'de mefruşat, tül kaçak geliyordu. 1980'lerin sonunda ülkedeki brode makinesi sayısı 40'dan fazla değildi ve bunların sadece 15'i işlemeye çalışıyordu. Türkiye'de o zamanlar brode işleme yok denecek kadar azdı ve biz bu işi yapmaya çalışıyorduk. Brodeyi pazara ilk sokan bizdik. Bizden önce kupon kupon, camekanlı tezgahların arkasında pahalıya satılırdı. Çorlu'ya Nazım Pelitözü Süha Bey ilk fabrikayı kurduğunda ve 10 makine getirdiğinde 'brode işi bitti' dediler. Biz 64 makine getirdiğimizde rahmetli Hacı Sabancı'nın haberi olmuştu. Bana bir düğünde, Fabrika kuruyormuşsunuz" dedi. Bugün birisi 300 tezgah kursa haberimiz olmaz.

"HERKES İŞİNİ HİSSEDEBİLDİĞİ KADAR YAPAR"

1970'lerde tekstil sektöründe Hadi Türkmen vardı, Bursa'da da yaşadı. Bizim ürün müdürümüzdü. Bunu, babamın vizyonunu anlatmak için söylüyorum. O zamanların Türkiye'sinde bir şirkette ürün müdürü var. Yurtdışına çıkar mal toplardık perakendelerden… Numune getirip, içeride işletebilmek için… Bizim işe başlangıcımız böyle oldu. İşimizi sevdiğimizden çok detaya inerdik. İşimize çok hevesli ve meraklı olduğumuz için bir makinenin performansını, tekniğini bilirdik ki biz o zaman tüccardık… Şimdiki tüccarlara bir sorun bakalım ne biliyorlar? Sadece alıp-sattıklarını ve ne kazandıklarını bilirler. Babam derdi ki; "Herkes işini hissedebildiği kadar yapar." Biz o dönemlerde imalata meraklı olduğumuzdan 1983'ten 1989'a kadar bir fabrika kurmaya aileyi ikna etmeye çalıştık. Bu 5-6 senemizi aldı.

BAŞARI KRİTERİ BİZİM İÇİN HEP ÖNCELİKLİ OLDU

Dışarı mağazasının parasıyla fabrika kurulur, daha mütevazi yapacağız düşüncesindeydik. Babam "Doğru dürüst fabrika kuracaksanız kurun" dedi. Yılmaz Bey'le bir arabayı ikimizin kullandığı zamanlarımız oldu. Babam bunu öğrenmiş ve "Canımı sıkmayın doğru dürüst arabanızı alın. Burayı satarım yanına bir tane daha kurarım aynısından" dedi. Tevazusundan dolayı babama "Çalık Ağa" derlerdi, hep eğilerek gezerdi. Biz babamın varlığını hiç görmedik, hep kendi yaptığımızla ilgilendik. Bizim için başarı kriteri çok daha öncelikliydi. Bu varlıklı çocuğu olmanın verdiği bir eksiklik olsa gerek. Yokluktan gelseniz hedefe para koyarsınız.

Hesaplarımız babam rahmetli olduktan sonra ayrıldı. Müdürümüze otomobil aldık babama sormadık, kendimize bir bisiklet bile alacak olsak sorardık. Hastaydı o zaman... Aileleri kurallar, saygı ve değerleri yaşatır. Değerleri yitirirsen hepsini yitirmeye başlarsın.

BURSA'DA ARSALAR ÇOK PAHALI OLDUĞU İÇİN İNEGÖL'E GELDİK

1989'da fabrikamızı kurduk. Fabrikanın Bursa'da olmasını istiyorduk. Çünkü polyesterle ilgili ustalık işi Bursa'daydı. O zaman cimrilik yaptık bana göre ve yanlış bir karar verdik. Bursa'da arsalar pahalı olduğundan İnegöl'e geldik. 24 dönüm yerle başladık, sonra çok büyüdü alanımız… Bugün İnegöl'de ve Mısır'da ev tekstiliyle ilgili aktivitelerimiz var.
Grubumuzun İdari Heyet Başkanıyım, Yılmaz Bey ise Eş Başkanlığı'nı yapıyor. Üç şirketimiz var, ikisi halka açık. Birlik Mensucat, Lüks Kadife, Küçükçalık… Diğer yerlerde iştiraklerimiz var ama bizim yönetimimizde değil. Mesela Yılmaz Bey, Nuh Çimento'nun Yönetim Kurulu üyesidir. Ev tekstilinin yanı sıra inşaat işimiz de var. Üretim noktalarımız; İnegöl, Mısır, Kayseri. Soley markamız var, Birlik Mensucat olarak Kayseri'de... BUSİAD önceki yıl bizi 'Yılın İşadamı' seçti. Gurur duyduk. Mısır fabrikamız, Türkiye ve dünyanın konjonktüründen dolayı açtığımız bir yer. Özal'lı yıllara bakarsanız, sanayicilik bir vizyondu. 'Tekstil bugün tam anlamıyla icra ediliyor' dersem yanlış olur. Uzakdoğu'ya bakarsanız onların çok farklı yerlerde olduğunu görürsünüz. Güney Kore'ye gittim, fabrika 2 bin kişi çalıştırıyor. 150 kişi ürün geliştirmede, 150 de mühendis var ve bunların dörtte üçü doktoralı. Biz nerede tekstile başladık, nerede bitirdik, nerede teşviki yok ettik anlamış değilim.

HEDEFİMİZ; PAZARLAMA AYAĞIMIZI DAHA DA GELİŞTİRMEK

Bundan sonraki hedefimiz; pazarlamayı geliştirmek. Tekstilin üretim tarafında iyi-kötü bir yerlere geldik, ancak pazarlama noktasında daha iyi olmamız gerektiğini düşünüyorum. Bugün bizlerin yapması gereken iş dünya şirketi olabilmek. Dünya şirketi de sadece üretim yapmakla olmuyor. Yönetimde, ürün geliştirmede know-how gerekiyor. Rahmetli Sakıp Sabancı'nın bir sözünü hiç unutamıyorum: Mc Donald's'ı kastederek "Köfteci bizi geçti" demişti. Bizim de bildiğimiz işle ilgili hedefimiz; pazarlama ayağımızı geliştirmek.

ÖNCE ÜLKENİZİN MARKA OLMASI GEREKİYOR

Ev tekstili sektörü, ülkelerin gelişmişlikleriyle paralellik gösteriyor. Türkiye'de özel teşebbüs girişimleri 1950'de başladı, devletin sanayi hamleleri ise 1920'lerde… 1970'de ülkemizde çok az fabrika vardı ve bunlar genelde hammadde üretirdi. İplik ağırlıklı çok az sayıda baskı-dokuma tesisi vardı. 1980'de teşvikle birlikte herkes makineleşmeye başladı. 1990'lara geldiğimizde boyahaneler kuruldu, boya-baskı tesisleri ve uçuk konfeksiyonlar… 2000'lere geldiğinizde pahalı konfeksiyonlar çıktı, markalaşma başladı. Bugün çarşafın en iyisini Pakistan üretiyor ama markası yok. Türkiye'ye gelince hammadde, dokuma ya da örme, boya- baskı, konfeksiyon… Beşinci en önemli madde ise markalaşmanın da içinde olduğu basamak pazarlama… Sizin markalaşmanız için ülkenizin marka olması gerekiyor. Ev tekstilinin geldiği noktaya bakarsanız;





müşterinin istediği malı üreten Türkiye'den, koleksiyonunu müşteriye kabul ettirebilir bir Türkiye'ye gelindi. Ev tekstilinde az da olsa bir markalaşma var. Bunun önemli kısmı yurtdışı atağına başladı. Bilgili insanımız da var. Aynı makine ve çok farklı proseslerle farklı sonuç elde etme; birikim, bilgi ve görgüyle ilgili.

YILMAZ KÜÇÜKÇALIK
KÜÇÜKÇALIK GRUBU
YÖNETİM KURULU EŞ BAŞKANI

1970-80'li yıllarda Türkiye bir üretim cennetiydi. 300 dolardı işçilik ücreti. Bugün 1200-1500 dolarlık işçilik ücretlerinden söz ediyoruz. Mısır sayesinde Türkiye'deki işçiliği, know-how'u alıp oraya götürüyorsunuz. Bugün Çin olmasa Japonya, Güney Kore ekonomisi bu kadar güçlü olabilir mi? Dünyanın geçen seneye kadar ikinci büyük ekonomisiydi Japonya… Çin'i kullanmasa, Güney Kore'ye know-how'unu satmasa bu kadar güçlü olabilir mi?

MİLLİYETÇİLİĞİN 'AKILLI' OLANI DOĞRU

"Ben ne olursa olsun üretimimi Türkiye'de tutacağım" düşüncesi bize göre yanlış. Milliyetçiliğin akıllı olanı doğru, slogan şekli olanı değil. Olaylara global üretim mantığı içinde bakmak lazım. Mısır'a üretiminizi götürüyorsunuz, oradaki işçiyi eğitiyorsunuz, yani onlara Türk insanının nasıl bir vizyonu olduğunu öğretiyorsunuz. 2003-2004 senesinde Türkiye'de çalışan sayımız 3 bin 200 kişiydi. İki bin kişi de fasonumuz vardı. 75 milyon genç, 10 bin doları aşmış pazar hiçbir yerde bulamam. İç talebin olduğu ürünlerde başarı grafiği yüksek… Ürünün içeride talebi yoksa dışarıda da harikalar yaratamaz. İç pazarın dinamiği de en az ihracat kadar önemli. İç tüketimin kalitesini de her gün üst sıraya çıkarmak lazım.

ÇALIŞANLARIMIZ İHTİLAL ZAMANINDA FABRİKASINA SAHİP ÇIKTI

20'ye yakın orta kademe ve üst yöneticiyle Mısır'da bin 450 kişiyiz. Çalışanlarımızın içinde Bangladeşli olanlar da var. Sadece Türkiye'deki girdi maliyetleri açısından değil Mısır'da üretime devam etme kararımız. Oradaki fabrikanın yüzde 80'i ihracata çalışıyor. Amerika'ya gümrüksüz mal gönderme imkanımız var. Mısır'da 2006'dan bu yana üretim yapıyoruz. İlk 2 senesi çok zor geçti. Bugün belirli bir başarı grafiğini yakaladık. Oradaki üretimi büyütmek istiyoruz. Bir ülkede denayim kazanınca diğer ülkelere yatırım yapmak daha kolay. Siyasi anlamda Mısır'ın çok zorluk yaşadığı dönemde bizim çalışanlarımızın fabrikasına ne kadar bağlı olduğunu gördük. Diğer ülke insanları uçaklarla memleketine dönerken, bizimkiler işyerine sahip çıktı. Sokağa çıkma yasağı varken fabrikanın içinde yatan genel müdürümüz vardı. "Çocuğu olan dönsün" dediğimizde birbirinden utanıp dönmeyeceğini söyleyenler oldu.

TÜRK TEKSTİLCİSİ DÜNYANIN HER YERİNDE ÜRETİM YAPABİLİR

Türk tekstilcisi dünyanın her coğrafyasında üretim birimleri ve pazarlama istasyonları kurabilecek kapasitede. Dünyada bir oyun düzeni var. Tek problem aileler. Orada yaşama fikrine çok alışık değiller ama Bursa'nın avantajı şu: Göçmen nüfus olduğundan çok problem olmuyor. Bunu Anadolu insanına adapte etmeye çalıştığınızda "Nereden çıkıyor bu işler?" diyebiliyor.



YAVUZ TANER

ALARA FİDAN ÜRETİM VE PAZARLAMA CEO'SU

"Gençliğimde de yetişkinliğimde de hep ısrarcıydım. Israrcı olmak, sabretmek başarıyı getiriyor."

1944 yılında İstanbul-Bakırköy'de doğdum. 5 çocuklu bir ailenin en büyük oğluyum. İlkokulu Bakırköy'de okuduktan sonra, özel koleje gitme arzum ve lisan öğrenmeye büyük hevesim olduğundan Maarif Koleji imtihanına girdim ve Eskişehir'i kazandım. Ailem 11 yaşında olduğumdan göndermek istemedi. Ama çocukluğun da verdiği yapıyla ısrarcı oldum. Hayatta hep çok istediğim şeylerde çok ısrarcı olduğumu söylemem gerekir. Çok istemek başarının da en önemli nedeni…

Babam ticaretle uğraşıyordu, hali vakti o döneme göre iyiydi. Eğitim masraflarımızı rahatlıkla karşılayabiliyordu. Babam beni Eskişehir'e önce göndermek istemedi, ancak yakın bir aile dostumuz olan Hayrettin Amca'nın desteğini de yanıma alarak ailemi ikna ettim. O gece yarısı



24.00'te Eskişehir'e gitmeye karar verdik. Çünkü okul başlayalı 1 ay olmuştu.

İKİ YIL ESKİŞEHİR'DE KOLEJDE OKUDUM…

Babam bana Samsun'u kazandığımı söylemiş ve çok uzak olduğundan gitmememi istemişti. Ben de ikna olmuştum, ancak yazıhanesinde tesadüfen Eskişehir'i kazandığımı gösteren evrakı buldum. Akşam yemekte gidişime karar verildi, bavul hazırlandı ve sabahın köründe yola çıktık. Haydarpaşa'ya gittik bilet yok, "aceleniz varsa ayakta gidebilirsiniz" dendi. Kabul ettim. Ayakta yolculuktan sonra Eskişehir'e vardım. Gecikmeli gittiğimden dolayı beni okula son öğrenci olarak kaydettiler. İki yıl süren eğitimin ardından herkesin memleketindeki koleje devam etme hakkı vardı. Ben de Kadıköy'e naklimi aldırdım.

EĞİTİMİME AMERİKA'DA DEVAM ETTİM…

Eskişehir'de eğitim çok iyiydi, ben de başarılı bir öğrenciydim. Bu başarımı Kadıköy'de de sürdürdüm. Dersler İngilizce olduğu için, yabancı dil öğrenme isteğim de karşılanıyordu. Lise son sınıfta öğretmenimiz Mr. Harris, aralarında benim de olduğum beş arkadaşımı, istersek bir yıllığına, tüm masraflarını kendisinin karşılaması koşuluyla bizi Amerika'ya gönderebileceğini söyledi. Gitmeye karar verdim. Beni orada bir ailenin yanına yerleştirdiler. O aile beni oğullarından ayrı tutmadı. Orada Amerikan yaşantısını çok iyi biçimde öğrendim. Üniversite eğitim bursu da kazandım.

BALIK MUHAFAZASI ÇOK İLGİMİ ÇEKİYORDU…

Gıda teknolojileri alanında; özellikle de balık muhafazası ve işlemesine yönelik ihtisas yapmak istiyordum. "17 yaşındaki adam nasıl bu işe karar vermiş" diyebilirsiniz. O yıllarda satılmayan palamutlar denize dökülüyordu. Çünkü satılmayan balığı muhafaza etme şansı yoktu. Bu konu sürekli olarak haberlerde gündeme geliyordu. "Bunları nasıl muhafaza edebiliriz" diye sürekli kafa yoruyordum. Amerika'daki insanlar bu konuda nasıl bu kadar duyarlı olabildiğime şaşırıyorlardı. Seattle'daki University of Washington bana burs verdi. Çünkü ailemden para alıp Amerika'da tahsil yapmam mümkün değildi. Bir yandan da akşamları 3 saat yurtta çalışıyordum. Altı ay içinde 7-8 farklı iş yaptım ve sonunda süpervizor oldum. Dört yıl boyunca 45-50 öğrencinin çalıştığı 800 kişilik yurtta bu görevi yürüttüm. Amerika'da hizmetlerde başarı görürlerse kısa sürede takdir ediyorlar.

TAT KONSERVE VE İMSA'DA DENEYİM…

Gıda mühendisi olarak Türkiye'ye döndüm. Sadece diplomamla değil birçok birikimi de getirdim. Babam, Koç şirketinin Mustafakemalpaşa'da kuracağı 'Tat' salça fabrikası için gıda mühendisi aradığını okumuş gazetede… Bana söyledi, İstanbul'a gittim Genel Müdür ile görüştüm. İyi bir mülakat yaptık, ancak askerlik engeli vardı önümde. O yıllarda Türkiye'de gıda mühendisi sayısı oldukça azdı, haliyle değerliydik. Mustafakemalpaşa'ya yerleştim. Ailem İstanbul'da kaldı. Henüz evlenmediğim için de tek başıma geldim. Bir süre çalıştıktan sonra askere gittim-geldim. Askerliğimi Balıkesir'de yaptığımdan tatillerde, çarşı izin günlerinde günübirlik

gelip yine çalıştım. Askerlik bitince de evlendim. Eşim İstanbul'a dönme noktasında ısrar edince çok sevdiğim işimi bırakmak zorunda kaldım.

İstanbul'da rahmetli Kemal Has'ın şirketi İMSA'ya girdim. Cola Cola'nın şişeleme sistemini kurmuşlardı. Bahçelievler'de pompalı işleme fabrikası vardı, beni oraya müdür olarak aldılar. Çok severek çalıştım, 6 ay içinde genel pazarlama müdürlüğünü atadılar. Eskişehir ve Adana'da tesisleri vardı, Ankara'da da kuruluyordu. Amerikalarla işbirliği yapıldığından iletişim kolaylığı, çalışma paralelliği kurduk. Amerikalılar da memnun olunca genel müdür yardımcılığı görevini verdiler. Çok çalışkan biri olmama rağmen bu kadar hızlı yükselecek potansiyeli kendimde görmüyordum. Ancak bir fırsatım vardı, o pozisyonları dolduracak eleman sayısı oldukça azdı.

GÖNLÜMDE HEP TİCARET YATIYORDU…

Gönlümde hep ticaret yatıyordu. Çalışırken bile ek işler yapıyordum ticaret alanında… Yeni Zelanda'ya etlik tavşan pazarlaması vardı. Yetiştiriciyi buluyor, pazarlıyordum. Tavşan kürklerini de değerlendiriyordum. Tatilimiz Cumartesi öğleden sonra ve Pazar'dı. Cumartesi Bursa'ya gelir, binek arabama tavşan kürklerini doldururdum. Pazar günü kürkçüyle randevulaşırdım. Kürk işleri yapanlardan biri de Aroma'nın sahibi Ömer Doruk'tu. O dönemde Kürkçüler Hanı vardı. Orada belirli mağazalara giderdik. Kürkleri kalitesine ve boylarına göre ayırır, satardık. Tüm bunları yaparken de amacım 30 yaşına kadar kendi başıma bir ticaret düzenini oluşturabilmekti. Bu yaştan sonra elimdekileri bırakmaya cesaret edemeyeceğimi düşünüyordum. Sonunda karar verdim ve Kemal Bey'le konuşmaya gittim. Gitmeden önce arkadaşlar beni uyardı. "Ticaret yapmak için ayrılacağını söylersen seni anlayışla karşılar" dediler. Bu şekilde konuştum ama yadırgadı ve "neyin eksik" diye sordu. Hiçbir şeyim eksik değildi, arabam, benzinim, yetkiler... Hayatımdan memnunum, hatta tüm ailem de memnun… Kemal Bey "Yeni eleman alalım, sen onu birkaç ay yetiştir sonra gidersin" deyince anlaştık. Çalışmamıza devam ediyoruz, aylar geçiyor, eleman yok ortada. Herhalde beni ikna etmeyi düşünüyordu. Sonra bir hatırlatma yaptım, o zaman ciddi olduğumu anladı. "Bu genç adam ne yapabilir ki buradan ayrılmak istiyor" yönünde bir düşünceye sahipti. Sonunda ayrılma isteğimi kabul etti ve iyi niyetle yollarımızı ayırdık.

Eş, dost, akraba, tanış herkes bana tepki gösterdi. "Deli misin sen, böyle bir fırsat tepilir mi?" diye… Ertesi gün ben, en yüksek mertebeden tek başına işçi konumuna geldim ve patates cipsi üretmeye başladım. O zaman cips en büyük eksikliklerden birisiydi… "Bunu Türkiye'de yaparsam isabetli olur mu" diye düşündüm. Bakırköy'de bir binanın bodrum katında başladık. Bir-iki yıl sonra Bahçelievler'de bir toptancı dükkanını devraldık. Bu adımlarda babamın maddi yardımlarını hiç unutamam. Onun sayesinde belirli şeyleri geliştirdim. Çekirdek iyi olabilir ama onun büyümesi, meyveye dönüşmesi kolay değil.

ÖZAL İLE BİRLİKTE ATAĞA KALKTIK…

1980'de Özal'ın dönemiyle birlikte daha ciddi bir hamle yapabilir miyiz diye düşünüyorduk. İyi bir iş potansiyelimiz var ama bölgesel ölçekteyiz. Özal, ihracatı teşvik etmek yönünde beyanlar verince "bu bizlik iş" diye düşünmeye başladık. Türkiye, ürün anlamında ciddi bir potansiyele sahip... Konservecilikteki deneyim, meyvecilikte bilgimiz olunca bu konuda ihtisas yapmaya karar verdik. Kiraz ve siyah incir de ilk ihraç ettiğimiz ürünler oldu. Ortak olduğumuz başka bir şirket vardı, ancak benim hakimiyetimdeydi. Biberinden patlıcanına ne kadar sebze varsa ihracat portföyümüz içindeydi. Zaman içinde gördüm ki bu ürünler sadece Avrupa'daki Türkler tarafından üretildiğinden sınırlı... Avrupalıya yönelik ürünleri gönderme arayışına girdik.

İHRACATTA YAŞANAN ŞANSSIZLIKLAR…

Baştan çok bilinmezlikler vardı. Bir ihracat kitabı, 500 sayfalık… Orada yazan en önemli şeylerden birisi de; "ihracat beş senede öğrenilir" idi. Altı ayda uçakla ihracata başladık. Ama dışarıdaki müşteriyi iyi hesap etmemişiz. Belli gruplara gönderdiğimiz malların bedellerini alamadık. Bizim de acemiliğimizden kaynaklanabilir, ancak belli Türk arkadaşlar o dönemde buradakileri üzdüler, onlardan biri de benim. 1-2 sene bocaladık ve toptan işinde kazandığımız gelirlerin hepsini kaybettik. Borcumuz kalmadı ama sıkıntıya girdik.

AVRUPALININ SEVDİĞİ İNCİRİ GÖNDERDİK…

Gençliğimde de yetişkinliğimde de hep ısrarcıydım… Israrcı olmak, sabretmek başarıyı getiriyor. Avrupalının seveceğini düşündüğümüz inciri gönderdik. Bizim siyah incirimiz dünya şampiyonu kalitede olduğu için iyi sonuçlar aldık. İngiltere TESCO marketlerin 75 bayisinde tadım testi ve anket yaptırdık. Kuru inciri hanımların yüzde 100'ü biliyor. Siyah inciri-taze inciri bilen yüzde 2, tatmış olan ise sadece yüzde 1. Burada iki şekilde düşünmek doğru olabilir. Yüzde 1 müşteri grubu ile bu iş yapılmaz, diğeri de yüzde 99 oranında ciddi bir potansiyel var. Biz bardağın dolu tarafını gördük. 1981'de 10 bin kutu ihracat yaptığımı söyleyebilirim.

İlk Mudanya-Akköy'de işe başladım. Tezgahımı kurdum, kantarın başına geçtim. Ham incir istiyorum olgun getiriyorlar, bir de "bu yenmez" diyorlar. Bugün ise 25-30 personelimiz var, kantarın başında duran, ürünleri değerlendiren... O yıllarda incirin parasal değeri olmadığı gibi toplamıyorlardı da… Sonra Dürdane'de incirciliği öğrettim. Karabalçık, Ovaakça derken köyler fazlalaştı. Hepsinin başına birer eleman yetiştirip koydum. Ben de trafiği yönetiyordum. Üniversite hocaları, ilçe tarım müdürlükleri de seferber oldu. Üretici de ilgilenince ağaçlar yeni hale getirilmeye, yenileri dikilmeye başladı. Bizden önce bahçe sınırlığı olarak 20-30 ağaç dikiliyormuş. Her gittiğim yerde ağaç sayısı bir yana, ağacın yaşı, verimi, ürün süresini de sorunca akşam baktım kahvede kimse bana selam vermiyor. Beni vergi memuru sanmışlar meğer. Neyse ki işi tatlıya bağladık.

KİRAZA 1990'LI YILLARDA BAŞLADIK…

Kirazı ürün grubumuza 1990'lı yıllarda dahil ettik. Türkiye'den Avrupa'ya sıfır kiraz ihracatı var, ama şampiyon bir kirazımız da var. Afyon'da Napolyon, İzmir'de Salihli denilen bir kiraz türü mevcut. Seneler önce DNA testini yaptırdık

ve aynı kiraz bunlar. Değerli bir ürün olduğu için her yöre kendi ismini veriyor. Kiraz başarılı olunca yine TIR'la Avrupa'ya gönderdik. Oğlum üniversiteyi bitirip şirkete katılınca güç kazandık ve daha zorlu pazarları seçmeye başladık. İngiliz pazarını seçtik ve en çetin mal alım düzenini geliştirmiş olan marketlerle karşı karşıya geldik. "Günlük servis yapan ithalatçı kuruluş var, sizi onlarla tanıştıralım" dediler. Geldi bizi teftiş ettiler, yapılış aşamasını gördüler. Teknoloji altyapısı kurulmamış. Malın kalitesi ön planda olarak iş yapılıyor. Kirazı İngiltere ve Avrupa ile tanıştırdığımız bir dönem oldu. O dönemde şirketi de ikiye böldük. Tarımsal faaliyetler ve fidancılık bizde kaldı, fabrika ve ihracatı Belçikalı bir firmaya verdik. Oğlum orada çalışmaya devam ediyor.

BEN KENDİME "AVCI" DİYORUM…

Alanar şirketini bu dönemde kurduk. İki kuruluşumuz 5 bin dekar araziye sahip. Kayısı, nektarin, şeftali, Japon eriği ve nar üretimi ile iç ve dış pazar faaliyetini yürütüyoruz. 2000 senesi sonrası vizyonumuzu da entegrasyonu da biraz ileriye götürelim dedik. Al-sat işinde ciddi başarı var, ancak devasa müşterilerin alım stratejileri değişti. İlaç kalıntıları gündeme geldi, "sertifikalara ihtiyacınız var", "şu prosesler içinde işleri yürütmelisiniz" denmeye başlandı. Binlerce üreticiden mal alıp bunun pazarlanması üst düzeyde risk oluşturmaya başlayınca kendi bahçelerimizi kurmaya başladık. "Siz kirazı iyi yapıyorsunuz, ancak biz dünya pazarında kayısı da alıyoruz, nar, Japon eriği de alıyoruz" diyerek bize adres gösterdiler. "Farklı çeşitleri yetiştirdikleri takdirde şu ıslahçının yetiştirdiği eriği, kayısı alacağız" dediler. Islah işi GDO ile karıştırılmasın. Farklı özelliklere sahip aynı ürün bir üründe toplanıyor. Binlerce fert üretiyor ve amacına en yakın olanı seçiyor. Bu süreç 15 yılı buluyor. Ben kendime "avcı" diyorum, biz onu yetiştirecek ne bilgiye sahibiz ne o bütçeyi oluşturabiliriz. Biz ürünü edinebiliriz.

YARININ MEYVELERİNE YÖNELİK ÇALIŞIYORUZ

Avusturya'dan Şili'ye, Amerika'dan İsrail'e yarının meyvelerine yönelik çalışmalar yapıyoruz. Bugün güzel çeşitlerimiz var, ancak daha güzel, dayanıklı, lezzetli 141 çeşit bulunuyor. Bunları kademe kademe devreye alıyoruz. Patentli ve belirli şartlarda üretilmesi gereken türler. Bizim narımız Amerikan menşeili, çünkü Avrupa bunu tanıyor ve istiyor. Bahçelerimizin ürünü genç ağaçlar olduğundan bin 500-2 bin ton verim alıyoruz. Ağaçlarımız büyüyüp tam verime girdiğinde 10 bin ton alım söz konusu olacak.

PAZAR GENİŞLEMESİNDE EN BÜYÜK GÜVENCEMİZ UZAKDOĞU…

İncir başlı başına al-sata dayanıyor, çünkü toplaması zor. Denemeler yaptık ve aile ziraatının daha ekonomik olduğunu gördük. 2015 itibariyle hedef rakamlar oluşacak, bu da 20 bin ton seviyesini bulursak ulaşmış oluyoruz. Pazar genişlemesinde en büyük güvencemiz Uzakdoğu… 2012'de Uzakdoğu'ya 500'e yakın sevkiyat yapmışız. Hong Kong, Singapur, Malezya ağırlıklı olmak üzere… Güney Kore büyük bir potansiyel, Çin zaten devasa bir yapıya sahip. Burada ülkeler arasında ikili anlaşmalar ön plana çıkabiliyor. Kimse ülkesine bitki hastalıklarıyla ya da böcklerle ilgili bir giriş olsun istemediğinden koruma altında tutuyor. Bu noktada da prosesler devreye giriyor. Bu doğrultuda üretim ve sevkiyat olursa Çin'e, Japonya'ya direkt girişi olacak. Tarım Bakanlığımızın bu doğrultuda bir çabası olacak. Kirazda suyla soğutma sistemini adapte ettik. Amerika sistemi bu… Bunu ilk yapanlardan biriyiz Türkiye'de… Türk kirazı başlı başına yıllık 60-70 bin tona kadar ihracat yapılabilir hale geldi. Dünyadaki kiraz ailesi içerisinde Türkiye'ye getirdiğimiz denemelerde bir çeşit var ki Çin'e en uygun ve onların istediği ürün. Uzakdoğu'nun benimsediği sert yapılı, iri kiraz… 5 sene içinde değişime tabi tutup, 10 sene içinde Türkiye'den tüm dünyaya sevkiyat yapacak bir sistem gerekiyor.

ELMADA BODURA DÖNÜŞ BİR DEVRİMDİR…

Elmalarda bodura dönüş bir devrimdir. Sıra kirazda, ancak tüm dünya uyandı. Bizim Amerika'dan getirdiğimiz sistemi Avrupa bizden sonra uygulamaya başladı. Türk Cumhuriyetlerde de var. Bu yarışı çeşit kazanacak. Yüzlerce üreticiye ve köye kendi bahçemizde ürettiğimiz az miktarı gönderdik, yedirdik. Herkes bunu dikme hevesi içine girdi. Bahçelerimizi gelip görürlerse kalitesiyle, verimiyle pazarı daha iyi değerlendirebileceklerini anlıyorlar.



TÜRKİYE İLE ÇOK ŞEY PAYLAŞTIK…

Türkiye ile paylaştığımız çok şey oldu. İnsanlarımızdan çok şey öğrendik. Eğitime yönelik bütçelerimizi çok yüksek seviyelerde tuttuk. Beraber çalıştığımız elemanlar hep genç, üniversite eğitimi almış kişiler. Onları yetiştirdik ve şimdi her şeyi doğru yapıyorlar. Kalifiye elemanlarımız şirketi belirli mertebeye taşıyor.

AMACIMIZ İHRACAT SÜRELERİNİ UZATMAK

Ebat, nitelik ve çeşit olarak bahçelerimiz dünya çapında. Bursa'da arazi çok değerli olduğundan çok bahçemiz yok, ancak merkezimiz burada. Meyve kültürünü buradan Türkiye'ye dağıtma amacındayız. Tarsus, Ceyhan ve Antalya'da bahçelerimiz var. İzmir bölgesinde Salihli-Adıllı'da var ki Amiral gemisi, 2 bin 500 dönüm. Genç bahçe, önümüzdeki seneler kükremeye başlayacak. Bayramiç-Ezine ve Afyon'da bahçelerimiz var. Farklı yerler olmasının nedeni; farklı meyvelere yönelik faaliyetler ile hasat mevsimini ve dolayısıyla da ihracat sürelerini uzatmak.

OKULLARA YÖNELİK DİLİMLENMİŞ ELMA PROJEMİZ VAR…

Okullarda genç neslin tüketebileceği dilimlenmiş elma projemiz var. Dilimlenmiş bu elmalar kararmayacak ve çocuklarımız cips yer gibi elma yiyebilecek. Tüketim alanlarını zenginleştirmek adına proje geliştirmek zorundayız. Dünya icat etmiş biz de metodu Türkiye'de uygulamayı düşünüyoruz.