

Tecrübe **K**onuşuyor **Osman Arolat**



EFİL YAYINEVİ

TECRÜBE KONUŞUYOR

Genel Yayın Nu.: 156

ISBN: 978-605-4579-23-5

1. Basım Aralık 2012

EFLATUN Basım Dağıtım Yayıncılık Danışmanlık Yatırım ve Tic. Ltd. Şti.©2012
Efil©2012

Bu kitabın tüm hakları saklıdır.
Herhangi bir şekil ya da yöntemle çoğaltılamaz.

Sertifika Nu.: 12131

Sayfa ve Kapak Tasarımı: Türkan Sarı

Baskı ve Cilt: Ayrıntı Basım Yayın ve Matbaacılık Hizmetleri San. Tic. Ltd. Şti.

Tel: (+90) 312 394 55 90

Sertifika Nu.: 13987



EFİL YAYINEVİ

EFLATUN Basım Dağıtım Yayıncılık Dan. Yat. ve Tic. Ltd. Şti.

Reşit Galip Caddesi 25/4 GOP, Çankaya/Ankara, Türkiye

Tel : (+90) 312 442 52 10

GSM : (+90) 541 232 00 96

Faks : (+90) 312 442 52 12

www.efilyayinevi.com

İÇİNDEKİLER

<i>Önsöz</i>	v
ABDULKADİR KONUKOĞLU	1
İSHAK ALATON.....	27
LUCIEN ARKAS	53
HACI BOYDAK.....	79
DURMUŞ YILMAZ	103
ÇETİN NUHOĞLU	137
NIHAT GÖKYİĞİT	159
HAMDİ AKIN	179
MUHARREM YILMAZ	201
HAKAN ATEŞ.....	219
FUAT TOSYALI.....	243
MÜJDAT KEÇECİ.....	263

ÖNSÖZ

Bu kitapta, Bloomberg televizyonda 2012 yılının Ocak-Haziran ayları arasında 15 günde bir yayınlanan 12 “Tecrübe konuşuyor” söyleşisinin çözümlenmiş metinleri yer alıyor.

Kendi alanlarında önemli başarılar elde etmiş farklı kişilerle yaptığım söyleşilerde, onların yetişme ortamlarını, gelişmelerini, yaptıkları işlerde onları başarıya ulaştıran unsurları bir sohbet havası içerisinde ele aldık. Belli ortak paydalar içeren bu kişisel tecrübeler birçok önemli yaşam dersini içeriyor. Bu nedenle bu söyleşilerin televizyonda yayınladıktan sonra unutulup gitmesini istemedim. Metne dökerek kitap haline getirilmesinin yararlı olacağını düşündüm. Sanırım yanıldım.

Ama tabii ki, bu konuda esas karar bana ait olmayacaktır. Asıl kararı siz vereceksiniz.

Bu kitapta Abdülkadir Konukoğlu, İshak Alaton, Hacı Boydak, Lüsien Arkas, Durmuş Yılmaz, Çetin Nuhoglu, Nihat Gökyiğit, Hamdi Akın, Muharrem Yılmaz, Hakan Ateş, Fuat Tosyalı ve Müjdat Keçeci söyleşileri yer alıyor.

Kitabın yayınlanmasına fırsat veren Efil Yayınevine teşekkür eder, size iyi okumalar dilerim.

Osman S. Arolat

ABDULKADİR KONUKOĞLU



Tecrübe **K**onuşuyor **smanArolat**

AROLAT: Bugün ilkini Sayın Abdülkadir Konukoğlu ile gerçekleştireceğimiz, “Tecrübe Konuşuyor” programlarında, tecrübe sahibi dostlarımızdan onların hayat görüşleriyle ilgili tecrübelerini dinleyeceğiz. Sayın Konukoğlu hoşgeldiniz.

KONUKOĞLU: Teşekkür ederim efendim.

AROLAT: Önce sık sık tekrarladığımız şu sözünüzle başlayalım: Dünyada Türkiye, Türkiye’de Gaziantep sözü ile neyi anlatmak istiyorsunuz?

KONUKOĞLU: Dünyada Türkiye, Türkiye’de Gaziantep sözü ile anlatmak istediğimiz şey şu: İnsanların doğduğu yere belirli süre yaşamını geçirdiği şehrine yardım etmesi lazım. Yani herhangi bir yatırım ya da herhangi bir iş yapacaksa önce kendi memleketinde, kendi memleketinde yapamadığı zaman komşu ilinde, komşu ilinde yapamadığında Türkiye’nin başka bölgesinde veya ondan sonra diğer ülkelere bakması lazım. Biliyorsunuz dinimizde de hayır (yardım) ederken bile evvela komşuna, sonra yabancıya diye bir kural var. Bu kuraldan çıkarak, Dünyada Türkiye, Türkiye’de Gaziantep diyorum. Bu neden öyle olmalı, çünkü bulunduğu şehirdeki insanlara bir gönül borcunuz oluyor, sosyal hayatın da bir gereği olarak dünyada Türkiye, Türkiye’de Gaziantep diyoruz. Bu sözün, düşüncenin çıkış noktası, dinimizdeki, ‘evvela komşum’, yani evvela şehrim, şehrin komşusu ve Türkiye. Herkes dünyada Türkiye, Türkiye’de Isparta’m veya Türkiye’de,

Rize'm, Türkiye'de Tokat'ım, Konya'm derse bence içerisinden geldiği kente daha çok hırslanılır, daha çok bağlanılır diye dünyada Türkiye, Türkiye'de Gaziantep demiştim.

AROLAT: Aile tekstilde ilk yatırımını 1904'te büyük dedeniz Sani bey döneminde yapmış, sonra dedeniz Zekeriya Bey buna devam etmiş, ardından babanız Sani Bey devam etmiş, 1994'te babanızın vefatından sonra da siz devam etmişsiniz. Şimdi beşinci kuşak sisteme girmiş durumda, onlar da devam ediyor. Oysa tekstilde sürekli olarak problemler olduğu, krizler olduğu söyleniyor. Tekstile bu sevgi nereden kaynaklanıyor ve niye bu böyle devam edemiyor. Sizi sektörden ayıran ne?

KONUKOĞLU: Bizim ulaşabildiğimiz geçmişimiz 1904'e kadar, ama ondan öncesinde de ailemiz tekstilciymiş. Yani dedemin babası tekstilciymiş, çocukluğumuzda evde haşıl basarlardı, hatta ondan bir parça alır üzerine biraz tuz, biraz biber yapar onu da haşilla beraber yerdik. Tekstil bir sevgidir, sektörle ilgili olanları muhakkak kendisine doğru çeker, tekstile bulaşan kolay kolay bırakamaz.

AROLAT:Kriz dönemlerinde bir korku kuşku doğmuyor mu?

KONUKOĞLU: Şimdi hatırlıyorum, rüzgar eserdi, derlerdi ki tekstil sallanıyor. Ama ben doğdum sallanıyor bu yaşa geldim sallanıyor diye hep böyledir

tekstil oldum olası krizli geçer. Ama iki sene kriz olsa dahi tekstil altı ayda geri toparlar.

AROLAT: 14 yaşında ilk defa fabrikada işe başlamışsınız. Bu nasıl başlangıçtı, bunun eğitimi nasıl oldu yani sizi nasıl eğittiler orada?

KONUKOĞLU: İmam Hatip Okulu'ndan ayrıldım. İşletmeyi, sanatı seviyordum. Motosikletim vardı, onu dağıtır yapardım. İşletmeyi sevdiğim için babama okumayacağım, fabrikada çalışacağım dedim. Babam karşı çıktı ama sonuçta beni ustama teslim etti. Dedi ki, "Eti senin kemiği benim".

AROLAT: Eski usul usta-çırak ilişkisi...

KONUKOĞLU: Babam ustalarım, 'bundan sonra, bu benim oğlum değil, sizin çırağınız' dedi, öyle işe başladık. 6 ay yer süpürttüler. Zaman zaman ikazlar aldık. Ensemizin kökünden tokat yediğimiz oldu. Azarlandığımız da oldu, ama kademe kademe yükselerek 14 yıl işletmede çalıştım.

AROLAT: Babanızın size verdiği bir öğüt var. Daha doğrusu kendi kuralı var. O kuralı da siz de devam ettirdiniz, nedir bu kural?

KONUKOĞLU: İşin hilesi dürüstlüktür kuralı, babam hep şunu söylerdi: "Oğlum para kazanmak için hile yapıyorsan bu eninde sonunda çöker. Eğer sen dürüst olursan yani işin hilesi dürüstlük olursa zaten her zaman para kazanırsın. Onun için hile yapmana gerek

yok derdi. İşin hilesi dürüstlük düşünce yapısının çıkış noktası o. Sen işinde dürüst ol, her zaman kazanırsın, işinde hile yaptığın zaman eninde sonunda çökersin.”

AROLAT: Bir dönem İstanbul’a sattığımız ürünlerin ipliğin adı ‘Çamurlu’ markasına çıkmış. Bu nasıl ortaya çıktı. Nasıl çıktı bu marka?

KONUKOĞLU: 1972 yılında yeni bir iplik tesisi kurmuştuk. Eski mağaradaki fabrikadan çıktıktan sonra, bu tesisin ilk ürünlerinden birini taşıyan kamyon yolda nehre uçunca iplikler çamurlanmıştı. Şimdi o zamanın tüccarları tabi Gaziantep’i çok tanımadıkları, Gaziantep’te bu fabrika var mı, yok mu bilmedikleri için. O zaman markamız Hilal’di. Hidrofil pamuk ve iplik yapıyorduk. Herkes bunun markası ne dediğinde “Çamurlu iplik” diyorlar Hilal’i, markayı söylemiyorlar, ismi söylemiyor ki gidip de fabrikadan dokumacılar trikotajcılar almasın diye ismini söylemiyorlar.

AROLAT: Tüccarlar onların aracılığı ortadan kalsın istemiyor ondan mı?

KONUKOĞLU: Evet, onun için. Nehre düşüp, nehirden toplanıp kurutulması sonrası adı çamurlu iplik kalmıştı. Bu böyle 5-6 sene gitti. Sonradan gözleri açıldı, herkes öğrendi Gaziantep’te böyle bir fabrikanın olduğunu...

AROLAT: Bir ara yatırım yaparken dedenize gidip demişsiniz ki, “Şu biriktirdiğin altınları ver de yatırı-

mımızı büyütelim. İşimizi büyütelim” demişsiniz. Ne cevap aldınız?

KONUKOĞLU: Yatırımlarımız için akreditifler açıyorduk. Tabi herkesin belirli bir likiti var. O likitler içerisinde. Likitte sıkışık olduğumuz zaman bir gün, dedeme dedim ki, dedem de altını çok severdi, çünkü hep hayatında şöyle yapmış, kazandığının üçte birini toprağa yatırmış, üçte birini altına, üçte birini de elinde sermaye diye tutmuş. “Dede, şu altınlardan biraz ver, sana sonra verelim.”, “Oğlum size bir rüzgar bankası çeki yazayım gidin alın” diyerek esprili yanıt verdi. Bizim o günkü olmayan rüzgar bankası, yıllar sonra gerçekleşti, Çatalca’da rüzgar enerjisini kurduk. Hatta açılışa Sayın Başbakanımız da teşrif etmişlerdi sağ olsunlar, açılıшта söylemiştim bu dedemin lafını, işte rüzgar bankası doğdu, rüzgar esiyor biz para kazanıyoruz. Yani 30 sene evvel dedemin yaptığı espri, gerçek oldu.

AROLAT: 1994’te babanız rahmetli oluyor ve siz 7 bin çalışanlı 4 sektörlü 3 sektörlü bir yapıyı alıyorsunuz. Siz 5 erkek kardeş 3 kız kardeşsiniz, siz en büyüğü olarak işin başına geçiyorsunuz. Fakat bizim bildiğimiz Anadolu’da işler yürürken kardeşler arasında çatışmalar başlar ve eltiler kavgası doğar. Yani siz işi devraldıktan sonra, bir şey aldığınız zaman benzerini almayan kardeşlerin eşi hemen kıskanır ve konuşmaya başlar. Bunları nasıl aştınız, nasıl bu sistemi oturtunuz?

KONUKOĞLU: Babam rahmetli olduktan sonra ailenin birlik ve beraberliğini korumasını sağlayan çimento sevgi ve saygıdır. Anadolu’da, Anadolu’ya özgü bir aile saygısı var. Aile saygısını koruyarak herkesin durumunu belirleyeceksiniz. Eğer herkesin durumunu belirlemez, kimin ne kadar maaşı olacağını belirlemezseniz, onları belirli bir kademeye almazsanız, kardeşler arasında ve etiler arasında ufak tefek pürüzler olabilir. Bu yüzden de ayrılmalar da olabilir. Eğer abiler bu işin üzerine eğilip, herkesi saygı ve sevgi ortamında zapturapt altına alır, herkesin alacağını öderse, herhangi bir konuda bir sorun olmaz. Bu bir maaş olabilir, hisse olabilir bunun gibi şartlara bağladığınız takdirde böyle bir kavga çıkmaz diye düşünüyoruz ki, biz bunu uyguluyoruz.

AROLAT: Tekstille başlayan maceranız 14 sektöre kadar yayılmış, yani makine var orada, enerji var. Başka sektörler var. Peki bu 14 sektöre yatırım yaparken her sektöre yatırım yaparken nasıl bir yöntem uyguluyorsunuz, nasıl karar veriyorsunuz? Yani bilmediğiniz yeni bir alana giriyorsunuz.

KONUKOĞLU: Aslında çok sektöre girmek de doğru değil. Ama burada doğru sektörler seçebilmek için güzel sektörlerle girip, ondan sonra yavaş yavaş onları eleyerek en uygun sektörlerde kalmakta büyük fayda var Osman Bey. Piyasa araştırmasını yapıyoruz. Projenin eleman ve genel yatırım hesabını yapıyoruz.

Ona göre bu yatırımları yapıyoruz. Bu yatırımlar içerisinde eğer verimlilik yoksa veyahut belirli bir noktada büyüemiyorsanız, başka büyük işlere girdiyseniz, bazı düzenlemeler yapmalısınız. Uçağı pistten kaldırırken ağırlıkları atmazsanız yükselemezsiniz. Bugüne kadar birkaç tane normal küçük uçakla uçuyordunuz, öyle farz edin, büyük uçağı geçtiniz pilotla beraber, fazla da fazlalıklar varsa bunları da bırakmanız lazım. Büyük şirket olmaya doğru yöneldiğiniz zaman, bazı küçük şirketlerden çıkmanız gerekiyor. Bunu iyi hesaplayacaksınız. Yeri geldiğinde girmesini bileceksiniz, yeri geldiğinde de çıkmasını bileceksiniz.

—Bazı alanlarda ortaklıklarınız var. Yani siz ortaklıklarla iş yürütüyorsunuz. Ortaklıkta prensibiniz ne, nasıl ortak oluyorsunuz?

KONUKOĞLU: Bütün ortaklıklarda yüzde 65'in üzerinde payımız oluyor. Burada işi mümkün olduğu kadar ortağımıza devrediyoruz. Ortağımız işin başında, ama holding tarafından da denetliyoruz.

AROLAT: Bir dönem rafineriye girmeyi düşündünüz. Bugün, yarın gibi bekliyorduk ama olmadı, tekrar rafineri gündeminize gelebilir mi?

KONUKOĞLU: Yumurtalık'ta büyük bir yerimiz var, rafineri ve petrokimya kurmak için. Bunların hazırlığını yaptık. Hatta limanımız da şu anda bitmek üzere. Ama maalesef Amerika'daki işbirliği yapacağı-

mız grup, o zaman Türkiye'ye yatırım yapmaktan vazgeçmişlerdi. Bu tabi 7-8 yıl önceydi.

AROLAT: Yabancı ortağınız mı vazgeçmişti?

KONUKOĞLU: Yabancı ortağımız. Şu anda biz enerji sektörüne biraz ağırlık verdik. Ama yine ileride herhangi büyük bir ortak çıkarsa rafineriyi açacağız.

AROLAT: Yatırımlarınız olan bazı alanlardan da çekildiniz.

KONUKOĞLU: Yani demin dediğim gibi uçak kalkarken ağırlığı atacaksınız. Çünkü küçük bir şirkete de aynı zamanı veriyorsunuz.

AROLAT: Ama bir dönem çekilmede bir başka faktör olarak, yabancı ortağınızın burada kendi adına başka işler yapmasının da olduğunu da söylemişsiniz. Özellikle de klima sektöründe...

KONUKOĞLU: Şimdi şöyle o, klima sektöründen, ayrılma nedenimiz, satış nedenimiz farklı. Bu Daikin firması dünya genelinde sektörle ilgili birçok firmayı satın alıyordu. Bize de zaman zaman teklifleri vardı bunların. Türkiye ve Romanya'ya büyük bir tesis kurmayı düşünüyorlardı. Bizim Amerika'daki alım yaptığımız tedarikçi şirketleri de bunlar satın aldı, bize de teklif verdiler ve o zaman güzel bir teklifti. Satıp çıktık.

AROLAT: Ne koymuştunuz, ne aldınız, hatırlıyor musunuz?