

NASIL. ZENGIN OLDULAR?

Ö. FARUK RECA



Genç Gelişim

Kişisel Gelişim ve Yaşama Sanatı Dergisi

DİKKAT ÇOK ÖNEMLİ NOT:

Bu e-kitap Genç Gelişim dergisinin Ekim ayı hediyesidir. Kitap her dergi için sadece bir kez indirilebilir. Hiçbir şekilde başkalarına dağıtılamaz ve hiçbir ortamda başka kişi ve kurumların kullanımına sunulamaz. Aksi şekilde kullananlar T.C. kanunlarına ve vicdani değerlere göre suç işlemiş sayılır. Önemle duyurulur.

NASIL ZENGİN OLDULAR?

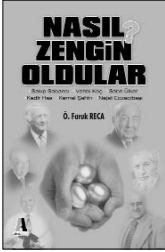
Ö. Faruk Reca

Genç Gelişim

Kişisel Gelişim ve Yaşamın Sanatı Dergisi

Tüm yayın hakları GENÇ GELİŞİM dergisine aittir. Kaynak gösterilerek tanıtım ve iktibas yapılabilir. Çoğaltılamaz, basılamaz, senaryolaştırılmaz ve farklı biçimlerde hazırlanıp satışa sunulamaz. Elektronik ortamlarda yayınlanamaz.

Genç Gelişim Dergisi Ekim Sayısı e-kitabı



NASIL ZENGİN OLDULAR?

Ö. Faruk Reza

Yayın Yönetmeni : Bilal Özbay
Editör : Özlem Kocukeli
Kapak Tasarım : Gökhan Koç
İç Tasarım : Yeliz Yıldız
Genel Yapım : Endüljans İçerik Hizmetleri
Baskı : Ekim 2009 İstanbul
ISSN : 1305 - 4139

GENÇ GELİŞİM

Kişisel Gelişim ve Yaşama Sanatı Dergisi

Merkez Mah. Karaoğlanoğlu Cad.

Konut Sok. No:9 Mahmutbey - İstanbul

Tel: 0212 445 00 45 pbx Fax: 0212 445 00 90

www.gencgelisim.com - bilgi@gencgelisim.com

NASIL ZENGİN OLDULAR?

Genç Gelişim

Kişisel Gelişim ve Yaşam Sanatı Dergisi

Ö. Faruk Reca

İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi mezunu yazar, aynı üniversitenin İktisat Fakültesi'nde 'İnsan Gücü Plânlaması ve Eğitim' üzerine master yapmıştır.

Yazar uzun yıllar tanınmış iş adamlarına ve siyasetçilere danışmanlığın yanısıra, eğitim ve seminer çalışmalarını yürütmüştür.

Çeşitli günlük gazetelerde makaleler yazmıştır.

Yazar eğitim alanında yeni ufuklar açıcı kitap ve seminer programları hazırlamakta, 'başarı', 'liderlik', 'yönetim' gibi ilkelerin toplum hayatına kazandırılmasına yönelik sosyal projeler geliştirmektedir.

Bu amaçlarına yönelik Akis Kitap'tan çıkan kitapları:

- Akıl Okulu, Akıl Oyunları
- Oku, Düşün, Uygula, Neticelendir (Ortak Yayın)
- Hz. Ali'nin Liderlik Sırları ve Hitabet Sanatı (Ortak Yayın)

farukreca@endulujans.com

Önsöz

Sakıp Sabacı'dan Vehbi Koç'a, Vitali Hakko'dan Kadir Has'a, Nejat Eczacıbaşı'ndan Kemal Şahin ve Sabri Ülker'e Türkiye'nin en meşhur iş adamları nasıl zengin oldular dersiniz? Bu ülkenin topraklarında yetişmiş ve sıfırdan zirveye erişmiş meşhur zenginlerin yaşam öyküleri ve başarı sırları artık size bu sayfalar kadar yakın.

Hemen hepsinin çocuklukları ve ilk gençlik yılları zor şartlarda geçti. Ama hiç yılmadılar. Yenilgiler, engeller onları daha da güçlendirdi, besledi. Zirveyle sonlanan azim örneği hayatlar elinizdeki bu kitapla yaşamınızı zenginleştirecek. Kısa yoldan değil emek vererek, akıl yürüterek, kalbi ve ruhu bir kenara bırakmadan yükselmenin yollarını ülkemizin zengin işadamlarının dilinden okuyacaksınız. Duyduklarımız size eşsiz bir deneyim kazandırmayı vaat ediyor.

Yaşam öyküleri, anılar, başarı tavsiyeleri, kazancı akıllıca değerlendirme önerileri eşliğinde sağlam ve emin adımlarla zirveye ulaşmanın, maddi ve manevi zenginliği yakalamanın sırları gerçek başarıyı arayan okuyucuları bekliyor.



KOÇ İMPARATORLUĞU'NUN KAHRAMANI

VEHBİ KOÇ

NASIL BAŞARDI?

“Beni bu güne eriŐtirdiĐi için Allah’ıma bin defa Őukrediyorum.1926 yılında kcck bir bakkalda zor Şartlarda giriŐtiĐim iş, bu gün dev bir kuruluş olmuştur.

Çıraklık devremi babamın yanında geçirdim. Babam Koçzade Hacı Mustafa efendi gösterdiğim çabaya değer vererek kendi iş yerini 31 Mayıs 1926 tarihinde resmen bana devretti. O günden bu yana, daima başarıya ulaşma heyecanı içinde kendimi hayat mektebinde yetiştirmeye gayret sarfettim.

Görerek, dinleyerek, okuyarak, dünyadaki gelişmeleri takip ederek ve başkalarının tecrübelerinden yararlanarak çalışma hayatının zorluklarını yenmeyi öğrendim.

Başarılı olmak isteyenler başkalarını tecrübelerinden yararlanmayı bilmelidir.

Őerefli bir maziye sahip olan Türk milleti refah dolu mutlu bir geleceğe layıktır. Benim anladığım manada, başarmak isteyen kişinin zellikleri Şudur: alıŐkanlıĐı ve kabiliyetiyle yeni iş imkanları düŐünürken okur, düzenli çalışır, dürüst olur, insan hayatını sınırlı olduğunu ve vazifelerinin zamanla başkalarına devredileceğini bilerek daima kendisini yeniler, baŐaramadıĐı zaman oturup ağlamaz bir daha dener, netice alana kadar yılmaz, vazgeçmez... Sonunda da kazanır, zengin olur.”

GİRİŞ

Vehbi Koç 1917 yılında 16 yaşında iken, babasının bir bakkal dükkanını açmaya ikna etmiş ve böylece Ankara'da ticaret hayatına başlamıştı. Babası Hacı Mustafa Efendi zamanının medrese eğitim görmüş din alimlerindenidir. Fakat oğlu Ahmet Vehbi'yi kırmayarak ticarete girmiştir.

Bugünkü Koç Topluluğu'na doğru ilk adımı sayılabilecek bu küçük işyeri Birinci Dünya ve Kurtuluş Savaşı yıllarında fazla bir varlık gösterememiş, ancak Cumhuriyet'in kurulması ile birlikte yavaş yavaş gelişmiştir. Ankara'nın 1923 yılında başkent oluşu bu küçük kentte hızlı bir gelişme faaliyeti ortaya çıkarmış, Koç da işlerini inşaat malzemesi üzerine yoğunlaştırmıştır.

Vehbi Koç'un iş hayatına atıldığı bu dükkan, babasının adına kurulmuştu. Fakat 31 Mayıs 1926'da Koçzade Ahmet Vehbi ismi ile Ankara Ticaret odasına tescil ettirilerek kendi adına geçmiş ve böylece Vehbi Koç, işinin gerçek sahibi olmuştur. İşte bu tarih aynı zamanda Koç Topluluğu'nun doğuşunu da simgelemektedir. Kısa zamanda gelişen Koçzade Ahmet Vehbi firması, İstanbul ve Eskişehir'de şubeler açmış, inşaat ve taahhüt işlerine girişmiş, Türkiye'nin o dönemdeki dış ticaret ilişkilerine uygun olarak 1928'den itibaren Avrupa ve Amerikan firmalarının temsilciliklerini almıştır.

Koç topluluğunun gelişmesinde en önemli aşamalardan biri de kurumlaşma çabasıdır. 1938 yılında Vehbi Koç şahıs firmalarının uzun ömürlü olmadığını görerek girişimlerin bir anonim şirket olarak düzenlenmiş ve Koç Ticaret Anonim Şirketi'ni kurmuştur. Bu şirket zamanla Koç

Topluluğu'nu meydana getiren girişimlerin emeli ve gelişme merkezi olmuştur. Şirketin bir özelliği de, Koç Topluluğu'nun ana ilkelerinden, yönetici ve çalışanların yönetime ortak olmaları uygulamasının ilk kez bu kuruluşta uygulamaya konmasıdır.

Vehbi Koç'un gelişmesinde bir başka önemli olay da, Türkiye Cumhuriyeti'nin benimsediği endüstrileşme atağında destekle üretime yöneliştir. 1948 yılında Vehbi Koç General Electric şirketi ile ortaklık yaparak ilk ampul fabrikasını kurmuştur.

1950 yıllarında Türkiye'de yerli üretim hızla geliyordu. Ülkenin ekonomik kalkınma çabalarına paralel olarak, Vehbi Koç da, ithal mallarının yerini alacak yerli üretim yatırımlarına girişti.

Vehbi Koç'un kişisel gelişim ve gayretleriyle bugün yüzlerce beyin ortaya çıkmıştır. İş yapacaklara başarılı olmada ilham olan Koç, tarım aletlerinden tekstile, büro malzemelerinden ısıtma sistemlerine, radyo ve televizyon parçalarına, buzdolabı, çamaşır makinesi, elektrik süpürgesi ve petrol gazından, otomobil üretimine kadar etkinlik göstermiştir. Türkiye'nin ilk yerli otomobili Anadol'dan sonra ikinci yerli otomobil Murat'ın da üretilmesinde önderlik yapmıştır.

Vehbi Koç'un çeşitli alanlara girerek hızla gelişmesi, bu çeşitlilik ve büyümeye uygun bir teşkilatlanmayı gerekli kılıyordu. Sevk, idare ve organizasyon konusunda yabancı ve Türk uzmanlarının yıllar süren çalışmaları sonucunda 1963'de Koç Holding kurulmuştur.

Koç Holding, insan kaynakları, beyin gücü, kişisel gelişim, toplu gelişim, eğitim seminerleri konularında bir ağ gibi eşgüdüm stratejisiyle hareket ederek bugün geldiği noktada devleşmiştir. Bunda da Vehbi Koç'un kararlı yapısı rol oynamıştır.

EKİP ÇALIŞMASINI TEŞVİK ETMİŞTİR

Çok zeki ve çalışkan olmak, bir noktada başarılı olmanıza, kazanmanıza yeterli olmuyor; hatta sahip olduğunuz elindeki varlığın yok olma tehlikesi bile var. Peki çözüm nedir? Çözüm aile şirketi zihniyetindeki bireysellikten sıyrılıp, hisse ve ekip çalışması ruhunu canlandırmaktır. Vehbi Koç bu durumu şöyle açıklıyor:

“İş hayatında çok zeki insanların sağlam firmalar kurduğunu, yurt ölüsünde büyük servetler yaptıklarını, fakat kurucularını ölümünden sonra firmaların çöküp gittiğini gördüm. Bu çöken firmaların kurucusunun uya çocuğu yoktur ya çocukları adam olmamıştır, ya da iyi yetiştirilmemiştir. Çok çalışıp sabırla ortaya fabrikalar diken iş adamı sağlığında bunu düşünmüş ama, bu endişesini söyleyememiştir. Şirketler çöküp gitmiş, bundan hem aile hem de ülke büyük zarar görmüştür. Hatta ben sersefil, sokaklara düşen bir zamanların fabrikatörlerini bilirim.

Onları o hale getiren her şeylerini sadece çekirdek aileleriyle yapmak istemelerindedir. Ekip ruhuna önem vermemişlerdir.

İleri batı ülkeleri bu konuyu ele almışlar, üzerinde uzun çalışmalar yapmışlar ve bazı çareler bulmuşlardır. Önce kuruluşları kişisel olmaktan çıkarmışlar, şirket kurulmasını teşvik etmişlerdir. Hisse senetleri çıkarmışlar, bunları piyasaya satmışlar, iş başına bilgili ve yetenekli yöneticiler getirmişlerdir.

İnsanlar fani. Ben de bir gün şu veya bu şekilde bu işin başından ayrılacağım. Ben 17 yaşından beri 46 sene geceli gündüzlü çalıştım. Bu şirketi bu hale getirdim. Çocuklarımın ve şirket çalışanlarının bu imparatorlukta hisseleri olduğu için Koç ismi inşallah hiçbir zaman sönmeyecektir.”

KISA HAYAT HİKÂYESİ

Vehbi Koç 1901 yılında Ankara'nın Keçiören bölgesinde doğmuştur. Babası Koçzade Hacı Mustafa Efendi 1928 yılında 54 yaşındayken vefat eder. Annesi Fatma Koç da 1963'de hayata gözlerini yumar.

Vehbi Koç'un iki kız kardeşi vardır. Zehra Hanım ve Hüsnüye Hanım'dır. Evliliğini şöyle anlatır Vehbi Koç:

“Ben 26 yaşındayken 1927'de Ankaralı tüccar merhum Sadullah Aktar Bey'in kızı Sadberk Hanım'la evlendim. Biri erkek, üçü kız, dört çocuğumuz oldu. en büyük kızım Semahat, Nursel, Arsel ile; oğlum Rahmi Koç, Çiğrem Mesemetçi ile; Kızım Sevgi, doğan Gönül ile; en küçük kızım Suna, İnan Kırış'la evlendiler. Oğlum Rahmi Koç'tan Mustafa, Ömer, Ali adlarında üç torunum vardı.”

Vehbi Koç, sıkıntı ve zorluklar içerisinde büyüdüğünü şu ifadelerle dile getirmiştir:

“Çocukluğumun geçtiği yıllarda evlerimizde ne akarsu, ne elektrik ne de ısınmak için kömür sobası vardı. evlerde elektrik yoktu. Evde doğru dürüst ısınamazdık. Ne kok kömürü, ne kalorifer vardı. Kışın sac soba kurulum, soba sadece bir tek odada yanardı. Birkaç oda olduğu halde masraf olmasın diye aynı odada oturulur, aynı odada yemek yenir, aynı odada yatılırdı.

Babam bütçesine çok dikkat ederdi, şatafatı sevmezdi. Ben sünnet olduğum zaman hiç davul çalmadı. Bana sünnet hediyesi olarak babam bir eşek almış. Bana göstermediler. Önce berber geldi, beni sünnet etti. Sonra babam eşek aldığını söyleyince çok sevdim.

Ben mahalle mektebi denilen Kuran kursunda eğitim gördüm. Çok güzel Kuran okurdum. Babam Hacı Mustafa Efendi de Medresede eğitim görmüş din hocasıydı. O zamanlar Müslüman Türkler ülkenin sahibi olmakla birlikte, çoğunlukla ticareti elinde bulunduran ermeni, rum ve Musevilerin emrinde çalışan ve basit hayat süren kimselerdi. En güzel binolar, en güzel mağazalar, en güzel yazlıklar gayrimüslimlerindi. Bunlar pazar günleri tertemiz giyinirler, gezerler, iyi yer içer, ve eğlenirlerdi. İlkbahar ve sonbaharda pazar günleri Ankara'nın büyük caddeleri güzle elbiseler giyerek piyasa yapan Hıristiyan ve Musevi aileler ile dolup taşardı.

Bu durum benim çok zoruma giderdi. Eğer Allah bana 50.000 liralık servet verirse, Ankara'da 5 katlı güzle bir mağaza açacağım diye içimden geçiriyordum. İşte o zaman karar verdim, ticaret yapacaktım. Zaten okula gitmek istemiyordum, durumumuzda zayıftı. Büyükbabam aşağıdaki dilekçeyi yazdı ve bana imza ettirdi.

“Diyki Maişet (geçim darlığı) yüzünden mektebi terk etmek mecburiyetinde kaldım, lazım gelen tastiknamemin verilmesini rica ederim”

İmzayı attık, dilekçeyi okula verdim ve tastiknamemi aldım. Tam 15 yaşındaydım.”

Sonraki zamanlarda babasının, açtığı bakkal dükkanı için İstanbul'a gittiğini anlatan Vehbi Koç, bu arada talihsiz bir olay yaşadıklarında üzülerek bahsediyor:

“Babam İstanbul’a gidip, daha önce buğday ve tahıl işi yaptığı Zindankapı’da Zindan Han’da ticaret yapan merhum Nail Bey’in yardımı ile, yanında götürdüğü 120 lira karşılığında bir sandık ayakkabı lastiği, bir sandık şeker, bir sandık kaşar peyniri ve zeytin, makarna gibi mallar getirdi.

Dükkanı açtık. “Bismillah!” dedik, işe başladık. Benim görevim dükkanı erkenden açmak süpürmek, tozlanan malları temizlemek, müşterilerin aldığı malları tartmak veya saymak, mangalı yakmak kısaca hademelik yapmaktı.

Babam da tezgah başına oturur, satılan malların parasını alırdı. Gece eve gelir, yemeği yer, o gün satılan malların hesapların defterlere geçirir, İstanbul’a yapılacak siparişler varsa, onları yazar, ondan sonra yatarlardı. Babam ilk girişinde bir balya da kaşar peyniri almıştı.

Bu peyniri çuvaldan çıkardık, üst üste dükkandaki masanın üstüne koyduk. Müşteri gelip peyniri satacağız diye beklerken peynirin üzerinde beyaz kurtların yürüdüğünü gördük.

Akşam peyniri eve taşıdık, bir sergi serdik, bütün kalıpları gözden geçirdik, her tarafında kurt olduğunu gördük. Kurtları temizlemek için kalıpları delik deşik ettik. Gece temizlediğimiz bu kalıpları ertesi sabah dükkana götürdük, tezgaha koyduk. Babamın Coşkunoğlu adında büyük bakkaliye işi yapan Rum bir dostu vardı. mağazaya o geldi, peynirlerin delik deşik olduğunu görünce “Ne yaptınız bunu?” diye sordu. Yaptığımızı anlattık.

Adam güldü; “Bu beyazlar peynirin kendi kurdudur, olduğu gibi yağ olur. Buna hiç dokunmayacaktınız, yanlış yapmışsınız” dedi ve gitti. Biz bu peynirlerin bu şekilde satılmayacağını görünce bütün peynirleri eve götürdük. Bir yıl bu kaşar peynirleri yedik.

Yaşadığı olumsuzluklardan anlam çıkarma tecrübesi kazandığını söyleyen Vehbi Koç, “O günlerden sonra ilk günlerdeki inancımın hiç şaşmadım.

Bu inancımın göre yeni bir işe girmeden önce konuyu iyice incelemek ve o işten anlayan bir veya birkaç kişiyi yanına alarak birlikte çalışmak... İşte başarılı olmanın en başta gelen şartlarından.” diyor.

İMPARATORLUĞUN TEMELLERİ ATILYOR

İlk defa 1916'da 15 yaşındayken Milli Ticaret Şirketi'nin müdürü Reşat Bey'in yanında İstanbul'a gelen Vehbi Koç, bundan sonra hayatının bu kadar değişebileceğini belki de tahmin edemezdi. İstanbul, ticaretin merkeziydi.

Oradan aldığı malları Ankara'ya getirip babasının bakkalında satan Vehbi Koç, zamanla hırdavat işine atlamıştır. Onun İstanbul'daki esnaf-larla kurduğu sıcak ilişkiler ve kendini sevdirmesi Koç İmparatorluğu'nun temeli olacaktı.

Vehbi Koç'un iş hayatına atıldığı bu dükkan, babasının adına kurulmuştu. Fakat 31 Mayıs 1926'da kendi ismi ile Ankara Ticaret Odası'na kaydolarak kendi adına geçmiş ve böylece Vehbi Koç, işinin gerçek sahibi olmuştur. Bu tarih yanı zamanda Koç İmparatorluğu'nun doğuşunu da simgelemektedir.

Kısa zamanda gelişen Koçzade Ahmet Vehbi Firması İstanbul ve Eskişehir'de şube açmış, inşaat ve taahhüt işlerine girişmiş, Türkiye'nin o dönemlerde uluslararası dev firmalara açık hale gelmesinde ön ayak olmuştur.

Koç İmparatorluğu'nun gelişmesinde en önemli aşamalardan biri, kurum içindeki personellere içten ve ihtiyaçlarını giderici davranışlar sergilenmesi olmuştur.

Vehbi Koç'un gelişmesinde, satın aldığı malları kendilerin üretmesi büyük etkidir. Vehbi Koç, General Electric firması ile işbirliği yaparak ilk ampul fabrikasını gerçekleştirdi.

1950 yıllarında yabancı mal yerine Türk malı alma veya kullanma tavırları gelişti. Koç İmparatorluğu'nda, ithal malların yerini alacak yerli imalat yatırımlarına girildi.

VEHBİ KOÇ ÖRNEK ALINACAK BİR KİŞİLİKTİR

Tezgahtarlığını, hademeliğini ve idareciliğini kendisini yaptığı, sıfır başlangıç noktasından dev şirketler topluluğuna varan 75 yıllık bir kuruluşun

beyin sahibi Vehbi Koç'ta, başarıya giden yolda alınacak çok sırlar olduğuna inanıyoruz. Bu, hiç şüphesiz girişimci ruhun ve cesaretin başarı tablosudur. Önemi, tartışmasız büyüktür. Bugün hayal uçurtmasının kuyruğuna takıldığının farkına dahi varamayıp, "Ben niye başarılı olamıyorum!" diyenler Vehbi Koç gibilerinin hayatını altını çizerek okumak zorundalar.

İnsan azminin, cesaretini neler yapabileceğinin tablosu ortadadır. Çalışma azmi ve yaratıcı güç, isteyen herkesi bulur. Kendi geçimini sağlamak için yoktan başlayıp bugün on binlerce çalışanın, yani ailenin geçimine giden damarlara kan pompalayan Vehbi Koç sadece kazanmamıştır, o kazandırmıştır da.

120 LİRALIK DEV ADAM

1917 yılında babası Koçzade Mustafa Rahmi Efendi ile Ankara'da ilk kez bir bakkal dükkanı açan Vehbi Koç'un sermayesi sadece 120 lira idi. Bugün ise milyarlarca doları bulmaktadır.

Arçelik, Bekoteknik, Bozkurt, Bürosan, Koçbank, Mesan, Otosan, Otoyol, Simtel, Türk Demirdöküm ve daha birçok, market de dahil işletmelerin kuruculuğunu yapmış olan Vehbi Koç, tanıştığı başarı yolunda gitmek isteyen herkese hayatından örnekler vermiştir.

BAŞARILI OLMAK İSTEYEN HERKESE VEHBİ KOÇ'TAN İNCİ GİBİ NASİHATLER

- Çok çalışacaksın, aklın fikrin işinde olacak.
- Sağlığına dikkat et. Eğlenmesini de bil ama, israftan kaçın.
- Spor yap.
- Dürüst hareket ederek daima iyi tanın. Herkese güven ver.
- Hayatında rakiplerin olacaktır, onları takip etmeyi ihmal etme.
- Kültürlü olmaya çalış, mutlaka bir dil öğren, dünyayı takip et.
- Zamanı gelince mutlaka evlen, evliliğine sadakatli ol, edepli kal.
- Ülke sorunlarından uzak kalma.

- İyi eleman seç, iyi para ver. Çünkü kötü eleman sana daha pahalıya mal olur.
- Politikanın içine girme.
- Mensup olduğun dine sahip ol, dinsiz olma.
- Hiç kimseyi küçük görme, dost kazan.
- Hedefini belirledikten sonra sabırlı ve cesur ol.
- Müşterilerinin ve insanların büyüğü küçüğü veya zengini yoksulu olmaz; müşteri müşteridir, insan insandır. Ne pahasına olursa olsun eşit davran.

VEHBİ KOÇ'TAN GENÇLERE ÖĞÜTLER

- Gençler! Çok çalışın ve iyi okuyun. Ciddi olun. Eğer politikaya girmeye karar verirsiniz, bunu eliniz ekmek tutuktan ve biraz para yaptıktan sonra gerçekleştirin. Sevdiğiniz mesleğe girin. Başboş davranışlardan sakının. Serinkanlı, sabırlı ve azimli olun. Dürüst ve saygılı davranın. Hesabınızı bilin. Her meslekten bir yakın dost edinin. Yazılı bilgiler unutulmaz, daima not alın. Zamında evlenin, bunu özellikle söylüyorum. Yani ne geç kalın, ne de erkenden evliliğe heves edin. Güler yüzlü, tatlı dilli olun. Sağlığınıza çok dikkat edin. Çalışmanızda, eğlenmeniz, dinlenmeniz ve spor saatlerinizde bir denge olsun.
- Gençler! Türkiye'mizin ana meselelerine baktığımda bunları 3 temel grup halinde görüyorum: siyaset, gençlik, eğitim. Bu üç meslede de barışı getirecek olan sizlersiniz. Yani siyasal barış, gençlik barışı ve eğitim barışı. Şanlı bir tarihimiz var. Dünyanın kavşak noktalarından birinde bulunuyoruz. Her türlü imkanı olan güzel bir memleketimiz var. Öyleyse bunun kıymetini bilin, çalışın. Çalışmayı da bir yükmiş gibi görmeyin. Hayatın bir parçasıymış gibi görünüp severek çalışın.
- Sevgili Gençler! Ben 15-16 yaşlarında babamın yanında işe başladım. Birkaç yıl çalıştıktan sonra babama, artık benim bir işi yalnız başıma başarabileceğim inancı geldi. Bunun üzerine firmayı bana

devretti. Yıl 1926. bu bir ticaret firması idi. Ben işe başladıktan sonra Ankara, “Başkent” olmuştu. İşlerim geliyordu. Bir mağaza yerine iki mağaza, sonra üçüncü mağazayı açtım. Bütün bunları siz de yapabilirsiniz. Zamanın tuzağına düşmeyin. Zaman insanı aldatır. “Bu zamanda iş yapmak zor” dedirtir. Çünkü biz de o zaman böyle diyorduk. Fakat girişince mutlaka oluyor. Yeter ki istekli olun, sabırlı olun, olumlu olun.

VEHBİ KOÇ'TAN İŞ ADAMLARINA ÖĞÜTLER

- Ben çok çalıştım. Ama bu arada sağlığıma dikkat ettim; siz de çok çalışın ama sağlığınıza dikkat edin. Nedir sağlığa dikkat etmek? Öncelikle öfkeli olmayacaksınız. Yaşamda hep olumlu olmaya çalışacaksınız. En büyük inancın doğru yolda yürümek olduğundan şaşmadan. Eğer ilerlemek istiyorsanız iyi öğrenim göreceksiniz, alçak gönüllü olacaksınız. Çok çalışacaksınız, dürüstlükten ayrılmayacaksınız.
- İş adamı hesabını iyi bilmelidir. Lüks merakı bir çok tüccarı ve esnafı batırmıştır. Ayrıca devirlerin değişeceği, paranın her zaman akmayacağı düşünülerek temkinli hareket edilmelidir.
- Yapıcı tenkitler benimsenmeli. Kasıtlı olan iddialardan korkulmamalıdır. Önemli olan vicdan rahatlığıdır.
- İş adamı rekabetten çekinmemelidir. Tekel işleri sadece devlettir. Tekel olduğu için de bu işler başarısız kalmaktadır.
- Ülkenin gelişmesine yararlı yatırımlar seçilmelidir.
- Çocuklarınızı iyi yetiştirin. Sırf yakınımdır diye iyi yetişmemiş aile yakınlarınıza teslim etmeyin. Çocuğunuzun eğitimiyle bizzat siz ilgilenin. Sonra pişman olursunuz.
- Personelinizi iyi seçin. Onları hem maddi hem de manevi yönden mutlu edin. Geleceklerini güvence altına alın.
- Akrabamdır, yakınımdır diye asla yetişmemiş birini işin başına koymayın. Yabancı olsun, ama işin ehli olsun.

VEHBİ KOÇ'A GÖRE BAŞARININ SIRRI

“Başarıda en önemli şey olumlu ve mutlu düşünabilmektir.” diyen Vehbi Koç, atılacak adımlarda kişiyi doğru ve isabetli yola itecek gücün insanın kendi içinde saklı olduğunu ifade ederek şunları anlatıyor:

- Olumlu ve mutlu düşünmenin ehemmiyeti başarını sırrıdır. Zayıf düşüp yıkıldığınız andan itibaren hemen olumlu düşünün. Karşınızdaki sorunun çözülmüş, her şeyin yoluna girmiş ve her şeyin unutulmuş olduğunu düşünün. Bu düşünce sizi var edecektir. İş hayatındaki başarıda önemli meselelerden birisi de kuvvetli eleman bulmaktır. Ben daima bulunabilenin en iyisini almaya çalıştım. Ve onlara rakiplerimin ödediğinden daha fazlasını ödedim; onları ortak ettim, kardan hisse verdim. bunun çok iyi etkisi olur, unutmayın. Çalışan bir müdüre hisse vermenin gelişmenizde faydası olur. İşimi çok sevdiğim için geceli gündüzlü kendi işimle uğraştım. Yani kalkayım Avrupa’da, Amerika’da üç ay yaşayayım demedim. Yaşayışım normaldir. Lüksü sevmem. İsrafı sevmem. İçkim yoktur.
- Başarının bir sırrı da dine değer vermektir. Dua en büyük güçtür. 70’den sonra dünyanın en zengin adamına, “Neden yetmişinden sonra zengin oldunuz?” diye sormuşlar. Adam, “Çünkü duanın gücünü yetmişimden sonra anladım” diye cevap vermiş. Dinsiz bir millet olamaz. Ben dine çok inanırım. Ama dine saplanıp da dünya işlerini bir kenara atmam. Orucumu tutar, namazımı kılarım. Dine bağlı olmanın büyük faydaları vardır.
- Başladığınız işi mutlaka bitirin. Çoğu kişi bir iki denemeden sonra mücadeleyi bırakır. Oysa bu feci bir kayıptır. Biraz daha sabredip mücadele etse olacaklara kendisi bile inanmayacak. Bu yüzden hiçbir işi yarım bırakmayın. Bir işi bitirmenin gerekliliği iş hayatında “sır” gibi bilgidir. Çünkü herkes farkında olmadan bunu uygulamıyor.

TAHSİLLİ DEĞİLDİ AMA...

Vehbi Koç, zekası, yaşadığı zaman diliminin yarattığı fırsatları kullanması ile gerçekten çok büyük bir başarı kazanmış iş adamıdır. Tahsilli değildi,

yeterli eğitim ve öğrenimi yoktu. Fakat iş hayatında başarı sağlamış kimseler, daima bunun eksikliğini duymuşlardır. Koç da olanakları elvermeyen gençler için öğrenci yurtları kurmuştur.

Aynı şekilde Sakıp Sabancı da tahsilli değildi. İki de çocukluklarında okulu bırakmıştı. Koç ile Sabancı'nın ortak yanlarından biri de budur. Fakat her ikisi de çocuklarını en iyi biçimde yetiştirip öğrenimden geçirmişler ve kurdukları işlerin başına üstün öğrenim görmüş, üstün yetenekli kişileri getirmişlerdir. Gerek Koç gerek Sabancı, üstün öğrenim görmüş, yüksek beyinli kişilerden faydalanmışlardır.

Vehbi Koç, yeteri kadar eğitim görememesinin üzüntüsünü dile getiriyor ama şunu da söylemekten geri kalmamıştır:

“Buna rağmen ben bu günkü noktaya geldim.”

Büyük Atatürk'ün kurduğu Cumhuriyet devleti bu gün hiç küçümsenecek yerde değildir; şimdilerde fabrika yapan fabrikalar kurulmaktadır. Tüm bunların gerilerden gelen alt yapısı, Vehbi Koç gibi Atatürk'ün dahi çalışkanlığına hayran kaldığı Türk işadamları tarafından kurulmuştur.

Vehbi Koç'ta her şeyden önce yapabileceğine, başarabileceğine ve ilerleyebileceğine dair inanç ve özgüven vardı. onun, bir şeyleri başarmak arzu ve amacında olanlara tek tavsiyesi şuydu:

“Kendinize güveniniz, olumlu düşününüz, inançlı olunuz, dürüstlükten ayrılmayınız.”

VEHBİ KOÇ 24 SAATİNİ ANLATIYOR

“Her sabah 6.30'da yataktan kalkarım. Bir bardak su içerim. Traş olurum. O günkü gazetelerin başlıklarını okur, beni ilgilendiren haberlerin üzerine işaret koyarım. 2 günde bir tartılırım. Kiloma mümkün olduğu kadar dikkat ederim. Çünkü hastalıkların pek çoğu fazla kilodan ve şişmanlıktan ileri gelmektedir. Mevsimine göre her sabah ya bir greyfurt veya bir elma yerim. Saat 8.30'da sekreterim eve gelir. Ve mesaim başlar. Gazetelerde önemli gördüğüm hususları okutur ve dinlerim. O gün öğleden sonrası için, bir gün evvel kimselere randevu vermişsem, onlarla ilgili işler hakkında hazırlıklar yapar notlar alırım. Ondan sonra gelen evrakı

okur, o gün cevap verilmesi icap eden mektupları, not ve raporları dikte ederim.

Saat 10.30'da bir çayla bir kraker ve biraz beyaz peynir yerim. Saat 13'e kadar mesaim devam eder. 13'de sekreterim ayrılır, ajans dinlerim. Namazımı kılar, öğle yemeğimi yerim. 45 dakika ile 1 saat arasında yatarım.

Kalktıktan sonra giyinir, işime bakarım. Öğleden sonda arka arkaya devam eden randevularım saat 19.20'de biter. Eve gelirim, dinlenirim. Tv'de haberleri seyrederek, saat 20.20'de akşam yemeğimi yerim. Misafir yoksa saat 22.30'da yıkanır, yatağa girer, 23 ajans haberini yaktakta dinlerim. Memleket veya işlerimle ilgili çok önemli olaylar olmazsa hemen uyurum.

Her gün yatağıma yattığım zaman vicdan muhasebesi yaparım. Gücendirdiğim bir kimse veya hatalı bir işim varsa onu en kısa zamanda telafi etmeye çalışırım.

Hayatımda öğleye kadar sigara içmedim. Öğleden sonra ise 10-15 sigara içerim. Çarşamba akşamından Cuma öğle namazı sonrasına kadar sigara içmem. Arife akşamına kadar yine bir ay sigara içmem. 35 sene muntazaman ata bindim. Düşüp kolumu kırıldıktan sonra 1967'den beri ata binmedim.

Haftada 2 defa 5-6 kilometre yürürüm.”

Ankara'da küçük bir bakkal dükkanı işletirken çalışkanlığı, sabrı, ısrarı ve ne yaptığını bilen hareketleriyle dünyanın en başarılı insanları arasına giren Vehbi Koç'tan alınabilecek en büyük ders, hayatta prensipli ve düzenli yaşama bilinci olsa gerek.

VEHBİ KOÇ: “BAŞARI AİLEDEN GEÇER”

Vehbi Koç için özle hayatın yaşantısının önemi büyüktür. Ona göre evlilik kutsaldır. İyi bir evliliğin, hayatta başarılı olmak için yeterli bir özelliği olacağını söyleyen Koç, 1976'da kendisiyle yapılmış bir röportajda şunları anlatıyor:

“Bir insanın başarılı olmasında, aile düzeninin çok büyük ehemmiyeti vardır. Uyumlu, sade ve saygılı hayat yaşayıp birbirleriyle anlaşan çiftlerin

erkekleri daima başarılı olmuştur. Bir aile için çocuklarının iyi yetiştirilmiş olması, en önemli vazifeleridir. Aile hayatının mazbut, sakin ve huzurlu olmasını, çocukların iyi yetişmesinde yüzde elli tesiri vardır.”

“İşteki Vehbi Koç’la özel hayattaki Vehbi Koç’un ilişkisi nedir?” şeklindeki soruya Koç, şu cevabı veriyor:

- İşte başka adamım, evde başka adamımdır. Bugünkü işimi yarına bırakmam. Üzerine aldığı vazifeyi yapmayan iş arkadaşlarıma karşı pek müsamaham yoktur. Şimdiye kadar benimle teşriki mesai yapan arkadaşlar ya çabuk ayrılmışlar veya uzun seneler kalmışlardır. Bir oğlum üç kızım vardır. Hepsini çok severim. Birbirlerinden kesinlikle ayırmam. Bana karşı olan sevgi ve saygılarından memnunum. Oğlumun büyük emek sarfı ile meydana getirilmiş bu şirketi, benim ölümünden sonra koruması ve ilerletmesi en büyük arzumdur.

VEHBI KOÇ’A DAİR YAŞANMIŞ 2 HİKÂYE

Bin Tane Hata Yaptım!

Vehbi Koç, 50. çalışma yılı için verdiği yemeklerden birinde anılarını anlatıyordu. Nasıl başarı kazanmıştı, nasıl sürdürmüştü. Herkes can kulağı ile Vehbi Koç’u dinliyordu. Birisi sordu:

- Vehbi Bey siz hiç hata yapmadınız mı?

Vehbi Koç güldü:

- Nasıl yapmam, bin tane hata yapmışımdır.

Bir gazeteci atıldı:

- İyi ki yapmışsınız Vehbi bey, ya yapmasaydınız.

Vehbi Koç, Yaşar Kemal’i Öptü!

Vehbi Koç bir gün Divan Oteli’nden çıkarken Yaşar Kemal ile karşılaşmış ve “Merhaba Yaşar Kemal” deyip yanaklarından öpmüş. Vehbi Koç’un yanındakilerden biri hayret etmiş ve sormuş:

- Vehbi Bey, Yaşar Kemal’i ne kadar çok seviyorsunuz... Nesi var bu adamın bu kadar sevicek?

Vehbi Koç gülmüş:

- Ben Yaşar Kemal'i hem severim, hem de onu her görüşte Allah'ıma şükrederim.

- Neden Allah'a şükredersiniz?

- Allah onu tüccar değil de romancı yaptığına şükrederim.

VEHBİ KOÇ'TAN MERAK EDİLEN SORULARA İLGİNÇ CEVAPLAR

Hangi açıdan bakılırsa bakılsın Vehbi Koç'un geldiği nokta gerçekten büyük bir başarıyı yansıtıyor. İktisatçıları bile hayrete düşüren ve cevap aranan bu durumun sırrı neydi? Vehbi Koç'un bu denli başarılı olmasının sırrı...

Gazetecisinden politikacısına kadar herkes merak konusu olan bu olayı bir dönem inceleme altına aldı. Bu başarının kaynağına cevap arandı. Cevaplar değişik değişikti:

“Çalışkanlık”, “dürüstlük”, “işe adam seçme”, “iş idaresi yeteneği”, “fırsatlardan yararlanma”, “araştırma”, “zaman ve zemini iyi değerlendirme”, “dini bütün olma”, “tutumluluk”, “örnek aile babalığı”, “işe bağlılık”, “para tutkusu” soruya verilecek cevap bu kelimelerden biri, birkaçı veya hepsi olabilir. Daha başka görüşler de ileri sürülebilir. En güzeli kendisine yöneltilen sorulara verdiği cevapları iyi okuyup iyi tetkik edip özümsemek.

SORU: İş hayatında başarıya ulaştınız ve düşüncelerinizi büyük ölçüde gerçekleştirdiniz. Bu, tartışmasız bütün çevreler tarafından kabul edilmektedir. Geniş bir alana yayılmış ve iş ilişkileri yurt dışına taşmış bir topluluğun başında bulunuyorsunuz. Başarınızı etkileyen bazı noktalarda bizi aydınlatabilir misiniz? Özellikle tecrübelerinize dayanarak, geleceğin iş adamlarına ve yöneticilerine başarılı olmaları için ne gibi tavsiyelerde bulunursunuz?

CEVAP: Hayatımda elde edebildiğim başarıyı Allah'a, yurduma, değerli çalışma arkadaşlarımla işbirliğine ve çalışma sevgime borçluyum. Bir işte başarılı olmak için yılmadan çalışmak ve işin peşini bırakmamak

lazımdır. Ben de bunu yaptım. Hiçbir zaman işimden başka bir şey düşünmedim. İşimi çok sevdiğim için, geceli gündüzlü kendi işimle meşgul oldum. Bence doğru olduğuna inanılan bir işte cesaretle yürümek gerekir. İşler kötüye gittiği zaman moral bozuluyor. O zaman birden bire her şeyi kapkara görüp, kötü düşüncelere saplanılmamalıdır. Doğru iseniz, azimli iseniz her çareye başvurmalı ve hakkınızı aramalısınız. Böyle yaparsanız işin düzeldiğini görürsünüz.

Başarılı olmak isteyen kişi millete karşı dürüst hareket etmek zorundadır. Doğruluğuna emin olduğum işlerde daima cesaretle, yılmadan yürüdüm ve her zaman uzun vadeli düşünerek hareket ettim. Geniş bir alanda faaliyet göstermeye gelince, bir iş zarar ederse bir başka iş kar eder. Böylece dengeyi sağlarım düşüncesiyle hareket ettim.

Öte yandan mesleğini sevmeyen bir insan hiçbir zaman başarılı olmaz. Üzerine düşen vazifeyi hakkıyla yerine getiren bir kişi barılı olur.

İlk günlerdeki bir inancımın hiç şaşmadım. Bu inancıma göre, yeni bir işe girmeden önce konuyu iyice incelemek ve o işten anlayan bir veya birkaç kişiyi yanına alarak birlikte çalışmak, işte başarılı olmanın en başta gelen şartlarındandır. Başkalarının tecrübelerinden yararlanmak başarının önemli unsurlarından biridir.

VEHBİ KOÇ'A GÖRE, YÖNETİCİ OLMANIN ve ELEMAN SEÇMENİN PÜF NOKTALARI

- Ne için eleman seçileceğini önceden kesin olarak kararlaştırmak gerekir. Elemanın yaşı, öğrenimi, yeteneği bu karara göre değişebilir.
- Seçilecek elemanın ülkesi, ailesi ve kendisiyle ilgili görüşleri bilinmelidir.
- Eğer bir yönetici alacaksanız, nereden ayrılıp size geldiği, bulunduğu işte ne kadar çalıştığı çok önemlidir. Başarılı yöneticilerin büyük kısmı az yer değiştirmiş kişilerdir.
- Eleman bir işten ayrıtıp alınacaksa, ona karşı sorumluluğun daha büyük olacağını düşünerek vicdanlı ve isabetli kara vermek gerekir.

- Öğrenim gördüğü okul, oradaki derecesi teklif edeceğiniz işe göre yabancı dil bilgisi üzerinde durulmalıdır.
- Alacağınız elemanın öze hayatı hakkında başlangıçta iyi bilgi sahibi olmanız gerekir. Çünkü onun içkiye düşkünlüğü, gece hayatını sevmesi, ailevi geçimsizliği, çalışmasını büyük ölçüde etkiler.
- Firmadan ayrılmış bir eleman bir daha geri alınmamalıdır.
- Gece hayatı bir yöneticiyi bitirir. Yönetici prensipli olmalıdır.
- Şirketin büyüklüğüne göre, üniversitelerin son sınıflarından yetenekli gençler işe alınırsa, bunları çok daha iyi yetiştirmek mümkündür. Bunlar zamanla yönetici olmaya müsaittirler.
- Bir firmada ne kadar sık eleman değişirse, verim o kadar düşer. İş hayatımda seçtiğim elemanlardan beni beğenmeyen, yahut benim beğenmemem sebebiyle işinden kısa zamanda ayrılan pek azdır. Gerisi uzun yıllar kalıp hem kendilerine hem de bana yararlı olmuşlardır.
- Yöneticiler şunu iyi bilsinler: İş hayatındaki başarıyı, mesai arkadaşlarımla kurduğumuz, uzun yıllar süren yakın işbirliğine borçluyum.
- En ufak tezgahlardan en büyük müdüre kadar vereceğiniz aylık, ücret, prim, ikramiye, kısacası o elemanın eline geçecek para, rakip firmaların verdiklerinden daha yüksek olmalıdır. Yeni alınan elemanlar eski personelin durumlarına, kazançlarına nasıl davranıldığına çok dikkat ederler. Bu yüzden iyi şirketlerin iyi eleman seçmeleri daha kolaydır.
- İşletme yönetimi, bir saat bir bilim olarak her geçen gün daha fazla değer kazanıyor. İlerlemek ve büyük çapta işler kurmak isteyen bir kişi, diğer vasıfların yanı sıra adam yönetme sanatını öğrenmek zorundadırlar.
- Dünya ölçüsündeki şirketlerin yöneticileri ile tanıştım. Bu kişilerin sorunları çok geniş çapta düşündüklerini, sükunetle konuştuklarını, adam idare etme yeteneklerinin çok büyük olduğunu, alçak gönüllülük içinde bulduklarını, sorumluluklarının büyüklüğünü bilerek hareket ettiklerini gördüm.

- Bir yöneticinin, yönettiği şirketin başarısı için bir çok şeylere dikkat etmesi gerekir. Önce şirketin başı olarak kendisini sevdirmeli ve saydırmalıdır. İyi anlatılmayan, gerekliliğine inandırılmayan bir emrin uygulanamayacağını bilmelidir.
- Bir yönetici yanında çalışana insanları ne şımartmalı ne de sıkıp bunaltmalıdır. Sırasında nefisinden feragat ederek, çalışanlara örnek olmalıdır.
- Piyasadaki rakiplerin durumlarını, yakından izlemelidir. Toplantılara hazırlıklı gitmeli ve ne konuşacağını önceden bilmelidir. Daima kısa ve öz konuşmalıdır.
- İyi öğrenim yapmış bazı kişilerin, düşündüklerini iyi anlatamadıkları için zorluk çektiklerini gördüm. Bu yönde kendilerini yetiştirmeliler.
- Bir yönetici sekreterini, kendisi ve şirketi için büyük önem taşıdığını bilmeli. Telefonda bile olsa sekreterin konuşmaları ve davranışları, karşısındaki kimsenin şirket hakkındaki düşüncelerine yön verir.
- Yöneticiler, kendilerini yeniliklere hazırlamalıdır. Mesela, memleketin ekonomik ve sosyal durumunu her an göz önünde tutup, adımlarını buna göre atmalıdırlar. Ayrıca, dünyada kendi meslekleriyle olup bitenleri çok yakından izlemelidirler.

VEHBİ KOÇ'TAN SON BİR SÖZ

Ben şirketlerimde tüm bunlara dikkat ettim. Yönetici ve iş elemanı konusu, sizin gideceğiniz yeri belirler. Bunlara ek olarak birkaç noktayı daha belirtmek istiyorum: İyi bir idareci düşünerek konuşmalı, karşısındakini sıkmamalı, dinlemesini ve en önemlisi hesabını bilmelidir. Eleştirilere tahammül etmelidir. Çalıştırdığı elemanları şirkete bağlamak için, sosyal güvenliklerini sağlamalı, onları rakiplerinden daha fazla tatmin etmelidir. Yönetici sağlıklı ve sınırlarına hakim olmalıdır.

Bir konuya daha işaret etmek istiyorum: Karar alma mevkiinde bulunan tüm yöneticiler yarınlarının ne olacağını bilmek isterler. Şirket

sahipleri veya işadamları bu noktayı daima göz önünde tutmalıdırlar. Bir çok yönetici, yarınından emin olmadığı için gerekli kararı alamamaktadır. Kamu sektörü böyle. Politik nedenlerle yapılan değişiklikler yöneticileri zayıflatmıştır. Mevcut yöneticiler ise, geleceklerinin ne olacağını bilmediklerinden, olumlu sonuçlar doğuracak kararlar verememektedirler. Bu yüzden, siz tüm bunları bilerek iyi bir yöneticiliğin nasıl olacağını önce hissedin.

Gençler! Çok çalışın ve iyi okuyun.

Ciddi olun.

Eğer politikaya girmeye karar verirseniz, bunu eliniz ekmek tutuktan ve biraz para yaptıktan sonra gerçekleştirin.

Sevdiğiniz mesleğe girin.

Başiboş davranışlardan sakının.

Serinkanlı, sabırlı ve azimli olun.

Dürüst ve saygılı davranın.

Hesabınızı bilin. Her meslekten bir yakın dost edinin.

Yazılı bilgiler unutulmaz, daima not alın.

Zamında evlenin, bunu özellikle söylüyorum. Yani ne geç kalın, ne de erkenden evliliğe heves edin.

Güleryüzlü, tatlı dilli olun.

Sağlığınıza çok dikkat edin.

Çalışmanızda, eğlenenizde, dinlenmenizde ve spor saatlerinizde bir denge olsun.



SAKIP SABANCI

NASIL BAŞARDI?

“Yabancı bir diplomat eşim ile beni akşam yemeğine davet etmişti. Akşam evlerine gittiğimizde, yemekten önce bizi yandaki salona aldılar. Baktım, bir sinema perdesi kurulmuş. Bize film gösterecekler.

Doğrusu eşim ve ben biraz durakladık. Bizi yemeğe çağırıldılar. Şildi ülkelerindeki fabrikaları, yolları gösterecekler, akşam akşam bu seyredilir mi diye düşündük.

Evde gösterilen film ülkelerinin propagandalarını yapıyordu, ama fabrika, köprü, yol göstererek değil.

Genç nesli yetiştirmek için ne kadar çok tesisler yapmışlar, ne güle tesisler yapmışlar, bu tesislere nasıl iyi hocalar koymuşlar, bu çocuklar bu tesislerde spor yaparak, müzik, resim, heykel, tiyatro dersleri alarak nasıl yetiştiriliyor... Görülmeğe değerdi.

Orada düşündüm, insanın hamuru her yerde aynı. Önemli olan bu hamuru iyi yoğurmak, iyi pişirmek...

EĞer gençleri iyi yoğurur, iyi pişirirseniz, onların ülkelerini daha başarılı ve daha mutlu hale getirmelerini bekleme hakkımız olur.

O film bana yeni düşüne ufku açtı. O ülkenin fabrikalarını, yollarını, köprülerini görmedim ama, o ülkenin gençlerini tanıdım ve bu gençlerin nasıl başarılı olduklarını ve olacaklarını şimdi çok iyi tahmin ediyorum.”

BAŞARININ AYAK SESLERİ

Sabancı İmparatorluğu'nun babası Hacı Ömer Sabancı türlü acılarla, zorluklarla, sıkıntılarla mücadele etmiş bir insandı.

Adana'nın kavurucu sıcağında binbir türlü eziyetlere göğüs gererek pamuk tarlalarında işçilik yapmış olan Baba Hacı Ömer Sabancı, çalışmasının karşılığını bir azman sonra fazlasıyla alabileceğini bu derece tahmin edemezdi.

Pamuk işçiliğinden gelen dev bir imparatorluğa sahip Hacı Ömer Sabancı tarlalarda arta kalan işe yaramaz pamukları toplayarak değerlendirmiş, ilk defa pamuk ticaretine de böylece adım atmıştı.

“Ne yapacaksın bu işe yaramaz nemli pamuk parçacıklarını?” diye soranlara aldırış etmeyerek gece gündüz çalışan Hacı Ömer ilk çır çır fabrikasını Adana'nın Karşıyaka bölgesinde yoksul Yavuzlar mahallesinin bitimindeki sulam kanalının yanında kurmuştur.

Çır çır fabrikası diye bilinen bu Adana'nın en eski fabrikasının yanı sıra yine Adana'nın en eski un fabrikasını da ardından faaliyete geçirmiştir.

Dürüstlüğü ve ahlaklı ticarete önem vermiş olan Sabancı, oğlu Sakıp'ı da bu prensipler içerisinde yetiştirmiştir. Sakıp Sabancı bu durumu kendisi şöyle nakletmiştir:

“Babamız Hacı Ömer Sabancı türlü sıkıntılar içerisinde sabırla, tırnaklarının gücüyle böyle bir iş imparatorluğu kurmuştur. O dürüstlüğe çok önem verirdi. Sıfırdan başlamışız. Başlarken elimizde, cebimizde

birikmiş bir sermaye de yok. ‘Ya Allah, Bismillah’ diye yola çıkmışız. Tırnaklarımızla toprağı kazıp, dişimizle ipi kesip, sırtımızda yükü taşıyarak bugünlere gelmişiz.

Bir insan ömrü fani kullar için kısadır. Ama milletler ve devletlerin ölümsüzlüğü dikkate alındığında çok çok kısadır. Bu yüzden iş başarmanın birinci şartı alış verişi karşılıklı düşünmeden geçer. Tek taraflı bir alışverişin kimseye bir faydası olmaz. Babamız hep bize şunu derdi: Oğlum, Allah’ın niğmetleri sonsuzdur.

Biriyle ticaret yapacağınız zaman birbirinizi parasında gözünüz olmanın, kurnazlık yapmayın. Hepiniz Allah’tan isteyin; işe girişin, ticaretinizi yapın ama birbirinizi çarpmaya çalışmayın, gözünüzü her zaman Allah’ın sonsuz niğmetlerine çevirin.”

Sakıp Sabancı babasının hayat çizgisini anlatırken bazı gerçeklerini altını da çiziyor. Bu gerçekler kimseye muhtaç olmamanın ve huzurlu, selametli yaşamının sırlarını veriyor bize.

FIRSATLAR HER DÖNEM VARDIR

Geçmiş yılların bugün arasında kararlı olan bir insan için kazanca giden yolda hiçbir fark yoktur. Her dönemde türlü engeller, türlü türlü zorluklar yaşanmıştır.

Bir şeyler gerçekleştirebilmenin önündeki en büyük tuzak, “zaman artık değişti, bu devirde iş yapmak kolay değil, eskiden oluyormuş ama şimdi zor” gibi insanı bitiren, eriten ve hiç haline getiren düşüncelerdir.

Bunu diyen ve böyle düşünen bir insan, evet doğrudur, gerçekten hiçbir şey yapamaz. O halde böcek olmaya razı olanlar ezilmekten şikayet etmemelidir.

Eğer devir değiştiyse, iş yapıp kazanmak zorsa bu kadar yeni yetme sıfırdan başlamış insanlar nasıl kazanmışlar?

Onlar pırıl pırıl arabalarının içerisinde aileleriyle seyahat ederken, mutluluğı tadarken, saadet dolu evlilikler gerçekleştirirken siz hala içinde bulunduğunuz hüzün ve keder dolu anlarınızı kader olarak mı görüyorsunuz?

Genç yaş sendromu, orta yaş sendromu, ilerlemiş yaş sendromu kazanca giden yolda ümit kırıcı sendromlardır.

20'li yaşlarda, “ben mi kazanacağım, bütün köşeler tutulmuş” ümitsizliği yaşanır; orta yaşlarda, geride kalan gençlik çok büyük kayıp olarak görülür, “yaş geçti, bundan sonra ne yapabilirim ki” tuzağı yaşanır.

Oysa orta yaş kazanma ve başarının en tatlı ve en genç coşkusudur, genellikle 30'lu yaşlardır; ilerlemiş yaş, artık her şeyin bittiği zannedilen 45'li yaşlardır ki en güzle kazanımlar, en güzle aşklar bu dönemlerde yaşanır. Asıl hayat bu dönemden sonra başlar.

BAŞARI YAŞ SINIRI TANIMAZ

- Büyük müzisyen Beethoven, ilk eserine 13 yaşında iken besteledi.
- Büyük şair ve düşünür Francis Bacon, 16 yaşında iken Aristo'nun felsefesindeki yanlışları sorguladı.
- Fatih Sultan Mehmet İstanbul'u fethettiğinde 21 yaşında idi.
- Napolyon, sıfırdan ve yoksulluktan gelerek imparator olduğunda 27 yaşında idi.
- Amerika Devlet Başkanı Benjamin Franklin dünyada en çok okuna ve hala da okunulmaya devam edilen “Fakir Bir Adamın Almanacağı” isimli kitabı hazırladığında 26 yaşında idi.
- Ünlü müzisyen Mozart 20 yaşına geldiğinde dünyaya ün saldı.
- Ünlü şair Goethe 20 yaşındayken dünyaca tanındı.
- Yoksulluğun ızdırabını çekmiş olan Charles Dickens “Pickwick Papers” adlı şaheser eserini 30 yaşında bitirdi.
- Aydın Boysan 70 yaşından sonra kitap yazmaya devam ediyor ve “Daha yapacak çok işim var” diyor.
- Goethe dünyaca ünlü Faust'u 80 yaşında bitirdi.
- Dünyaca ünlü heykeltıraş Rodin (Düşünen Adam) en kıymetli eserlerini 70 yaşından sonra yaptı
- Sanatçı Michelangelo, Vatikan Sistin Mabedi'ni dünyaya sunduğunda 70 yaşında idi. O, ölene kadar şöyle demişti: Ancora

İmparo! Hala öğreniyorum! Pieta'yı tamamladığında 87 yaşına gelmişti.

- Mimar Sinan Süleymaniye Camii'ni bitirdiğinde 70 yaşının üzerindeydi.
- İsaac Newton yerçekim kanununu tüm dünyaya duyurduğunda 24 yaşında idi.
- Charlie Chaplin 75 yaşındayken hala film çeviriyordu.
- Vehbi Koç 95 yaşına kadar işinin başından ayrılmadı.
- Ünlü düşünür Bernard Shaw 98 yaşındayken bahçesindeki ağaçları kendisi buduyordu.
- İngiltere devlet Başkanı Churchill 65 yaşında başbakan oldu.
- Roosevelt'in arkadaşı ünlü Hakim Holmes 90 yaşında yolda yürürken 25 yaşlarında iki güzle görerek şöyle demiştir: "Ah! Şimdi keşke 70 yaşında olsaydım."

İnsanoğlunun yaşadığı en büyük halüsinasyon dönemler ve zamandır. Dönemin geçtiğini, zamanın ise hazla akıp gittiğini düşünmek insanın kendine yaptığı en büyük kötülük olacaktır.

SAKIP BEY NE DİYOR?

"Babamızın hayat çizgisi" diye başlıyor Sakıp Sabancı ve devam ediyor:

Bir Anadolu köylüsü, Hacı Ömer Sabancı 1921 yılında Kayseri'nin Akçakaya Köyü'nden yürüyerek ve eşek sırtında 15 günde ulaşabiliyor Adana'ya orada pamuk işçiliği yapıyor.

Sonra pamuk ticareti. Arkadan bir çırçır makinesi. Ve sonra pamuk tohumundan yağ çıkaracak bir tesis derken, ünlü Adana Bossa un Fabrikasını ve Bossa Tekstil Fabrikası'nı kuruyor.

Tarihlere dikkat etmek lazımdır. Bir köylü çocuğu işçi olarak çalışmak üzere Adana'ya 1921 yılında geliyor. Bundan 30 yıl sonra Bossa Un Fabrikası'na sahip olabiliyor.

Bossa Tekstil Fabrikası'nı temelini atabiliyor. Akbank gibi bir özle bankanın kuruluşun gerçekleştiriliyor. 1921'lerde Türkiye'de ekonomi

çok mu iyi idi? 1945’lerde Türkiye’de her şey güllük gülistanlık mıydı? 1950’lerde, 1960’larda, 1970’lerde halkta çok mu para vardı, insanlar ve işyerleri dertsiz miydi?

Açıkça anlatmak gerekirse, Türkiye’de bugüne kadar ne yapıldı ise hep zor şartlarda, hep sıkıntılar içinde yapılmıştır.

Belki şimdi de sorunlar çok, ama unutulmuş bir şey var: Bugünün imkanları dünden çok çok iyi ve güçlü.

PARA YERLERDE GEZİYOR, TOPLAYAN YOK!

Sakıp Sabancı bugünün imkanlarını dünden çok daha fazla olduğunu söylemiştir. Fakat ona göre çağımızın tek hastalığı tembelliktir, kolay yoldan köşe dönme kurnazlıklarıdır.

“Böyle olunca gerçekten dürüst ve hakkıyla çalışan namuslu bir insan herkese fark atar, kısa sürede zengin olur.” diyen Sakıp bey, paranın yerlerde gezdiğini, herkesin gelip geçerken üzerine bastığını ama toplayan kimsenin olmadığını sık sık ifade etmiştir. Fakat dürüst yollardan olmasının özellikle altını çizmiştir.

Eski maliye Bakanlarından Adnan Başer Kafaoğlu’ndan dinlediği bir hikayeyi anlatıyor Sakıp Sabancı:

“Adnan Başer Kafaoğlu, eşiyile Newyork’un meşhur beşinci caddesinde yürürken, bir dükkanın önündeki kalabalık dikkatini çekmiş.

Dükkanın vitrininde büyük harflerle ‘Bugün 100 dolar ver, 1 ay sonra 200 dolar al!’ yazısı varmış. Ve gerçekten de, birçok kişi dükkana girip bir ay sonra alacağı 200’er doların hayali lie 100’er dolar yatırıyormuş.

Adnan Başer Kafaoğlu, ertesi gün oteline giderken gene aynı cadde-den, aynı dükkanın önünden geçerken, bakmış ki, dükkanın önünde hayat izi yok... Kapısı kapalı. Bir gün önce ‘Bugün 100 dolar ver, 1 ay sonra 200 dolar al’ yazan vitrinde, daha büyük harflerle, kırmızı boyalı bir başka yazı asılmış:

Ticaret serbest, dolandırıcılık memnudur.

İmza: New York Savcısı”

Amerika Birleşik Devletleri serbest ticaretin öncüsü bir ülkedir. Fakat her serbestinin bir sınırı vardır. Serbestliğin sınırı, başkasının hak ve menfaatlerine zarar vermeme noktasıdır. Devlet ise, güçsüzleri koruduğu ölçüde güçlüdür. “Ne yapalım, kanmasa idi! Ne yapalım aldanmasa idi!” diyerek, insanların kandırılmasına, haklarının ve menfaatlerinin yaralanmasına rıza gösteren devlet, toplumda huzursuzluk tohumlarının yeşerip, tahribata başlamasına sebep olur.

- Bir kişi vardır. Niyeti iyidir. Ama hesabını bilmemektedir. Başkalarını gerçek dışı dünyalara götürür.

- Bir kişi vardır. Niyeti kötüdür. Başkalarını kandırmak, istismar etmek, dolandırmak için yola çıkmıştır.

Bu ülkede yaşamışların hepsinin, her hadiseyi şüphe ile karşılamalarını, değerlendirmelerini buna göre hareket etmelerini beklemek insafsızlık olur.

Devlet, koyacağı nizamlarla, bu nizamı uygulamakla sorumlu memurlarıyla, denetim teşkilatıyla vatandaşlarının “iyi ve kötü niyetle” istismarına mani olma sorumluluğunu üstlenmiştir.

Kısaca, “ticaret serbest, dolandırıcılık yasak” olmalıdır.

Yerdeki parçaları toplamak öncelikle tasarruf ilkelerini bilmekle gerçekleşebilir. Tasarrufunu bilmeyen kazanmasını da bilmez. Nasıl ki alışverişin ilkesi tek taraflılık değil ise kazancın da ilkesi işgücü tasarrufu, zaman tasarrufu ve para tasarrufudur.

“Türkiye’nin kaynakları kıttır. Zamanı, parayı, emeği değerlendirirken tasarrufa önem vermeliyiz “ diyen Sakıp Sabancı, yaşam öyküsünden yola çıkarak şu çarpıcı ifadeleri kullanıyor:

“Biz tasarrufu baba evinde öğrendik. İmkanlarımız dar olduğu zaman da tasarrufa dikkat ettik.

Tasarrufun fakirlik ile zenginlik ile ilgisi yoktur. Tasarruf Allah’ın verdiği nimetleri, imkanları harcamamak, har vurup harman savurmamaktır.

Evde tasarruf terbiyesi alanlar, evde tasarruf alışkanlığı kazananlar, buna iş hayatında da sürdürür. Bugün bir sanayi tesisini kurmak için

milyonlar değil, milyarlarca lira harcanyor. Arsa alımından tutunuz da, inşaatın yapılması, içeriden ve dışarıdan makine alımlarında yapılacak tasarruf, milyonlar ve milyarlarca lira fazla veya eksik ödeme anlamına gelir. Bugün sadece üretmeyi hedef alamayız. Hedef bol ve sağlıklı üretmektir. Ülkemize para bol fakat hep şikayet etmekten bu paraları toplayan yok. İş yapan işine bakan adam, herkesin üzerinden basıp da geçtiği paraları toplar.”

KENDİ İŞ YERİNİZDE KENDİNİZİ İŞÇİ GİBİ GÖRÜNÜZ!

Sakıp Sabancı, çocukluk devresinden sonraki yıllarda kesinlikle hazır para yemediğini sıkça ifade etmiştir. Başarı ve kazancın basamaklarından birisi olarak, kişinin kendi işyerinde kendisini işçi olarak görmesi gerektiğinin altını çizmiştir.

Gençlik yıllarından beri çırçır fabrikasında işçi personel gibi çalışmış olan Sakıp Bey, böylece kendisine olan özgüvenini kazanmış, çalışmanın, çalışarak kazanmanın duygusunu yaşamıştır. Sabah erkenden herkes gibi çırçır fabrikasına gelip imza cetvelini imzalayarak fabrikanın kapısından içeri giren Sabancı zaman zaman ustabaşılardan azar bile işitmiştir. Hatta personel müdürü, Sakıp'ın işyerine 20 dakika geç gelmesi üzerine onu Baba Ömer Sabancı'ya şikayet etmiş, Baba Sabancı da oğlunu bir güzel azarlanmıştır.

Sakıp Sabancı, kendisinin geldiği başarı seviyesini, hiçbir zaman hazır kazanılmış bir başarı olarak görmemiştir. Bu konuda şunları söylüyor: “Sıfırdan geldim ben bu seviyeye. Stajyer memurluk yaptım da yükseldim. Patron olarak doğmadım. Ben gençken henüz küçük bir müesseye sahiptik.

Adana'nın meşhur zengini Mustafa Özgür bizden kat kat zengindi. Ama yapamadı, beceremedi; elinde tutmasını, başarmasını, başarıyı kazanca dönüştürmesini bilemedi. Şimdi tanınmıyor bile, neyi var neyi yok kaybetti. Ben ise elemdeki küçük imkanı çalışarak başarı prensiplerine uyarak bugünkü seviyeye getirdim.”

SAKIP SABANCI İŞÇİ OLDUĞU DÖNEMİ ANLATIYOR: "BABAMIN İŞÇİSİYDİM!"

Sakıp Sabancı babasının işyerinde nasıl yükseldiğini şöyle anlatıyor:

"Babamın işyerlerinde çalışmaya başlamışım. İlk gittiğim işyeri çırçır fabrikası. Bir de babamın Adana'da Mahmutpaşa'daki yazıhanesine devam ediyordum. Çırçır fabrikasında pamuk tartılan kantarın başında durup, pamuk alınırken tartıları bir kağıda yazıyorum.

Babam, 'Topla bakalım!' dedi mi topluyordum. O, 'Bakalım doğru toplamış mısın?' diye kontrol ediyor.

Orta okulda, 1948'den itibaren Akbank'ta çalıştım. Akbank'ın Adana'da Şeref Orçun isimli bir müdürü vardı. Babam beni ona, 'Şeref Bey, doğru raydan çıkarma, disiplinli yetiştir.' diye emanet etmişti. Şeref Bey çok disiplinli bir yönetici idi. Ben, 'stajyer memur' statüsünde idim. 25 lira aylığım vardı. Sabahları her memur gibi, işe vaktinde gelip, imza cetvelini imzalardım. Beş dakika geç gelsem Şeref Bey imza cetvelini imzalatmaz ve babama 'Hacı Ağa, oğlun bugün gene 5 dakika geç kaldı' diye durumu bildirirdi. Birkaç defa olunca babamdan şiddetli bir azar yedim. O zamandan beri iş disiplinine, randevuya uyarım.

Bankada yazı makinesi, hesap makinesi kullanmayı tahsil fişini, tediye fişini, makbuz kesmeyi öğrendim, kulağım doldu.

Çalışmaya başladıktan sonra, bana ödenen ilk ücret, net 20 lira idi. Hemen anneme gittim. 'Anne bu babamın verdiği hazır para değil, bu para kendi emeğimle kazandığım para. Al sana veriyorum' deyip tamamını ona verdim. Annem beni öptü, 'Gülnaz'a ver, saklasın!' dedi.

Okuldan ayrılınca un fabrikasında veznedar oldum. Maaşım 50 liraydı. Akbank'ta ki stajyer memurluğumdan öğrendiklerim işe yarıyordu. Un fabrikasının müdür Kemal Pekün, muhasebe müdürü Sadettin Atabey idi. Bazı akşamlar kasa hesabı tutmaz, ben bankadaki alışkanlıkla 2-3 saat daha çalışır, hesabı tutturmadan fabrikadan ayrılmazdım.

Daha sonra un fabrikasının muhasebesinde çalıştım. Alım işlerine bakmaya başladım. 1955 yılında ticaret müdürü Ömer Çiftçioğlu ayrılınca onun yerine geçtim.

1957 yılında Bossa Tekstil Bölümü'nde genel müdür muaviniği görevine başladım. Bossada benim genel müdür muavini ünvanı ile çalıştığım dönemde, ortaklarımızdan Sinan Bosna'da aynı unvan ile yanımızdaki odada oturuyordu. O dönemde Sinan Bosna ile çok iyi bir ilişki kurduk. Bu ilişki derin bir dostluğa dönüştü. Birbirimize çok sevdik.

Sinan Bosna yurtdışında tahsil etmesine, yurtdışında uzun süre kalmasına rağmen, her seviyedeki insan ile çok iyi ilişki kurmasını bilen bir kişiydi. İnsanları hiç küçümsemez, sokaktaki dilenciye hamala, ciğerciye, işçiye, ustaya, mühendise, genel müdüre hep aynı şekilde hipat eder, onlara değer verdiğini hissettirirdi.

Ben Sinan Bosna'dan çok şeyler öğrendim. Başarısını bir sırrı da burada gizlidir. İnsan ilişkilerindeki derinliği kavramanız gerekiyor. İnsan ilişkilerinde başkalarından daha farklı bir yaklaşımım var ise, bunu Sinan Bosna'ya borçluyum. Onun gibi hareket etmeye, karşımdaki kim olursa olsun değer vermeye gayret ettim. Bundan çok yarar gördüm.”

HACI ÖMER SABANCI NASIL BAŞARDI, NASIL KAZANDI?

Bahane bulma eğilimleri insanın doğasında vardır. Bizi başarısızlığa iten sebeplerin başında kendi kendimize sorduğumuz tuzak sorular yatar. Bu sorular şunlardır:

“Hacı Ömer Sabancı'nın yaşadığı dönemle şimdiki dönem çok farklı. Şimdi başarılı olmak kolay mı?”

“Bu zamanda nasıl başarılı olup kazanacağız ki? Sakıp Bey'in babası Hacı Ömer Sabancı'nın zamanı daha kolaymış.”

Şunu söyleyebiliriz ki, değişen çağın şartları değil, çağın getirdiği yeni malzemelerin insan duygusunda yarattığı karmaşık duygulardır. Kim ki bu duyguların hipnozuna kapılmaz, orta ölçekte irade gösterir bol kazanç onun hakkı olacaktır.

Teknolojik malzemelerin insanları tembelliğe ittiği bu dönemler tam fırsat dönemleridir. Kendisini bu tembelliğe itmeyip, mutlu bir ruh haliyle çalışan, çabalayan için başarının yolları açılacaktır.

“Cumhuriyetin ilk yıllarında, Kayseri’nin Akçakaya’ya Köyünden ya-ya olarak Adana’ya bir parça ekmek için yollara düşen bir köylü çocuğu, Hacı Ömer’in ve daha sonra onun çocukları ile ailenin kurduğu Sabancı Topluluğu’nun hikayesi, Türkiye’de ‘savaş ekonomisinde rekabet ekonomisine’ geçişte 70 yılın hikayesidir.” diyen Sakıp Sabancı, kazanmak isteyen için o dönemle bu dönem arasında hiçbir farkın olmadığını, bilakis şimdiki dönemin onca imkanlarına rağmen tembelliğin ve kısa yoldan zengin olma heveslerinin moda olduğunu ifade ederek, sık sık çok çalışmamız gerekir, emeksiz yemek olmaz, diye tekrarlamıştır.

Babası Hacı Ömer Sabancı’nın nasıl olup da yüzbinlerce kişi arasından sıyrılıp başarılı olduğunu Sakıp Sabancı şöyle anlatıyor:

“İnsanlar içinde buldukları imkanların evvela farkına varmalılar. Babamın döneminde her şeyin kolay olduğuna iddia edip çaba ve emek göstermeyen şimdinin insanlarına cevap vermek istiyorum.

Babamın zamanında her şey kolaydı da, o dönemlerde Adana’nın hatta Türkiye’nin en zenginleri arasında bulunan Nuh Naci, Mustafa Özgür ve Seyit Tekin neden iflas ettiler, neden mallarını dahi koruyamadılar? Biz o aman değil zengin olmak, tırnaklarımızla mücadele veren aileydik. Babamın etrafındaki insanlar o zaman ağalığa, yani tembelliğe alışmışlardı.

Adanalı toprak ağaları ve o dönemin çoğu çalışanları, çok değil, 1960 ve 1970’lerde pavyon denilen batakanelere gidip keyif çatıyorlardı. Böylece bırakın ilerlemeyi ellerindekine de muhafaza edemiyorlardı. Oysa bu dönemlerde babam Hacı Ömer çalışmış, emek harcamış, sefahata takılmamış, başarılı olmuş ve kazanmış. Aynı tuzak şimdilerde de var. Zevk ve sefalari nisbetinde çalışmıyorlar; zevk, arzu eğlence ve istekleri çalışma istek ve arzularından daha fazla. Çağımızın insanın gözü sürekli başkasının parasında ve malında. Böyle de olunca tabii ki bu insanlar başarılı olamazlar. Sonra da kalkıp emeğiyle kazanmış insanlara ileri geri konuşurlar.”

İŞ YAPACAĞINIZ KİŞİ PARADAN DA ÖNEMLİDİR

Sabancı İmparatorluğu 3 aşamada yükselerek kurulmuştur. Hacı Ömer Sabancı önce almış vermiş, yani alışveriş yapmış. Bunun adı ticaret.

Sonra kazandığı parayla toprak satın alıp başkasından pamuk almak yerine pamuğu kendisi üretmiş. Daha sonra ürettiği pamuğu başkasının fabrikasına satmak yerine kendisi fabrika kurmuş, yağ üretmiş. Yani sanayiye atılmış.

Hacı Ömer Sabancı ticareti gerçekleştirip, toprak satın aldığı anda pamuğu kendi yetiştirmeye başlamış. Binlerce ton pamuk kendi çırçır fabrikasında işlenip çığit çıkartılıyor. Çıkan binlerce ton çığit ise mutlaka nehati yağ fabrikasına satılmalıdır. Ama o zamanın tek nehati yağ fabrikası, Rus asıllı Yahudi Glido'ya aittir.

YÜKSELİŞ

İlk iplik ve bez fabrikasını 1954'de kuran Sabancı İmparatorluğu, ürettiği bezi İtalya ve Almanya'ya gönderiyordu. Onlar da 2 kuruşa aldıkları bu bezleri işleyip, basma haline getirip 10 kuruşa Türkiye'ye satıyorlardı. “

Babam bu işin böyle gitmemesi gerektiğini düşündü. Çünkü aradaki 8 kuruş bizim milli servetimizdi.” diyen Sakıp Sabancı sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Hemen basma, tesisleri için kolları sıvadık. Neden kendi bezimizi, kendimiz işlemeyelim ki? Neden dışarıya göz göre göre para kapıralım. 1960'ta kendi tesislerimizde baskıya başladık. Hatalı oldu, düzelttik, öğrendik. Yıllar geçtikçe 13 bin iğlik iplik bölümü 120 bin iğeye çıktı. 2 bin tezgah çalışmaya başladı.

Düz baskıdan rula baskıya, bir tek renkten önce 4 renge, sonra 16 renge çıktık. Bunlar bizim sanayi işimizin doğuşunu, emeklemesini yürütmesini ve nihayet koşmasını gösteren gelişmelerdir.”

Hacı Ömer Sabancı'nın ölümünden sonra 6 sabancı kardeş, hiçbir eğri yola sapmadan tam bir kişisel gelişim başarısı göstererek Sabancı kuruluşunu İmparatorluk haline getirmişlerdir.

1967'de Akçimento, İnsa 1968'de Sasa, Temsa 1969'da Olmuksa, Plassa, Ayeksa 1971'de Teksa, Pilsa, 1972'de Çimsa, Akkardan, 1973'de Yünsa, Kordsa, 1974'de ise Lassa kurulmuştur.

ADANA KAYSERİ BANK (AK BANK)

Sabancı İmparatorluğu sadece tekstille kalmamış bankacılık ve sigortacılık işine de girmiştir. Adana Kayseri Bank (AK BANK) kurulmuş, Londra'da ise ilk Türk bankası olan Ak international Bank oluşturulmuştur. BNP-AK-Dresdner Bank ve Leasing şirketleri de Sabancılar adına kurulmuştur. Sırf sanayi ürünlerinden ihraç yoluyla 750 milyon dolar döviz sağlamışlardır.

SAKIP SABANCI'NIN 1990'LARDAKİ BAŞARILARI...

Dünya Devleriyle Ortaklık

Sakıp Sabancı, başarılarını anlatarak Baba Hacı Ömer'den çok şeyler kavradığını ifade ederken, özellikle dürüst çalışma yolunda, çaba ve gayret de varsa bütün başarı kapılarının bir bir açıldığını söylemiştir.

- ABD'nin ünlü Dupond firması ile ciddi yaptırım ortaklıkları.
- Japonya'nın ünlü Brigestone firması ile ihracat öncelikli dev lastik üretimi ortaklığı.
- Belçika'nın Bekaert firması ile ihracata yönelik lastik kordu ortaklığı.
- Philips firması ile ampul, televizyon ve radyo üretimine yönelik ortaklık.
- İngiltere merkezli Hilton International otelcilik, otel işletmeciliği ortaklığı, İstanbul Maçka daki Hilton Otel'i'nin mülküyle birlikte sahipliği Ankara ve Mersin Hilton'un ortaklığı.
- Fransız BNP, Alman Dresdner Bank ve ABD'nin ünlü CIGNA grubu ile ortaklık.
- Japonya'nın TOYOTA firmasıyla ortaklık. TOYOTASA'nın kurulması.

Bütün bu gelişmeler karşısında Sakıp Sabancı başarıyı şu tek cümleyle özetliyor: “Yapacağız, düşünüyoruz demiyorum; yaptıklarımızı söylüyorum!”

EKİP ÇALIŞMASINA ÖNEM VERİN

Zamanın değişen dengelerini iyi tesbit etmek gerekir. Bazı anlar rüzgara karşı koyamazsınız, ancak gerekli ihtiyaçlarınızı yanınızda tedarik ederek rüzgar istikametinde temkinle yol alabilirsiniz. Rüzgara karşı tükürmenin akibeti ortadayken size düşen görev yeni stratejiler geliştirmek olacaktır. Hiçbir devirde yapılacaklar bitmez; mutlaka yeni yeni fırsatlar çıkar.

Önemli olan işi takip etmek, yapılmı şı gerekenleri kovalamak ve fırsatlar çıktığında ona hazırlıklı olmaktır. Zaten şans denilen de işte bu fırsatlardır. Eğer donanımlı değilseniz, size ait hissettiğiniz beceri ve baskın yetenekleriniz paralelinde bir şeyler yapmamışsanız günde on defa şansla karşılaşsanız da hiçbir faydası olmayacaktır.

Fırsatları karşımıza çıkartacak olan güç, şu an ne yapıyor olduğumuzla doğru orantılıdır. Kendi kişisel çabalarımızın yanı sıra, faydasını umacağımız akli başında insanlarla oturup kalkmak da pek çok fırsatlar yaratacak olan isabetli bir davranıştır. Günümüz, ekip çalışmasını gerekli kılan bir gündür. Başarılı insanların hayatını incelediğimizde hepsinin birer ikişer dostlarının olduğunu görürüz. Sizde bu hatırlatmayı hafife almadan hayatınızda uygularsanız, boş adamların adına şans dedikleri fırsatlarla karşılaşsınız.

BAŞARININ DİNAMİKLERİ

Victor Hugo'ya "Başarılı olmak için para, iş, akıl ölçülerinden hangisi daha önemlidir?" diye sorduklarında "Üç tekerlekli bir araba kullanıyorsunuz, sizce hangi tekerlek daha önemlidir?" şeklinde cevaplamış.

İç huzur ve iç güven diğer çalışma yapacağımız dostlarla aramızda sağlıklı köprüler kurar. İyi bir düşüncenin gerçekleşmesi mümkün değildir. Edison, başarılı olmuş insanların özelliğini tek cümleyle özetlemi ş:

"Hayta başarılı olmuş kişilere bakarsak, onların ruhen, beden en ve fikren huzurlu kişiler olduklarını görürüz."

Başarılı insanlardaki ekip ruhu onların geniş gönüllü olmalarından kaynaklanır. Böyle insanlar, başarısız her insanın gittiği yoldan gitmiş olsa,

başarılı olmamış o insanın göremediği onlarca fırsatı görür. Gutsa ve Flaubert, taşları başarı basamağına benzetiyor ve şöyle diyor:

“Başarısız insanların yollarındaki taşlar, başarılı olanlar için birer basamaktır.”

Büyük devlet adamı ve zengin Türkiye devletinin kurucusu Mustafa Kemal Atatürk ekip ruhu için çok farklı duygusal bir ifade kullanmıştır. Şöyle diyor Atatürk:

“Yakın dostlar sevdikleri tarafından bir işkenceye mahkumdurlar. O işkence sevdiklerinin derslerini dinlemektir.”

Sakıp Sabancı, kendilerinin şu anki seviyeye gelmesinde ekip olarak çalışma ruhunun büyük rolü olduğunu vurgulamıştır.

Sakıp Sabancı, eski dost ve arkadaşlarını hiçbir zaman unutmamış, tekrar her fırsatta onlarla alışverişini ve ortaklığını sürdürmüştür.

Kendisini zengin eden, babası Hacı Ömer’i bugünlere taşıyan büyüğü ekip çalışması ve içten dostluklara bağlıyor Sakıp Bey:

“Tüm iş hayatımda alışverişlerimde hep pozitifim. Ruhun ve gönül olarak huzurluydum. Bunu dostlarımla bir araya geldiğim anlardaki yaptığım huzur dolu sohbet ve beyin fırtınalarına bağlıyorum.”

“DOSTLARIN AYIPLARI YERİNE DÜŞMANIN İYİLİKLERİNDEN BAHSEDİNİZ”

Ekranlardan sık sık özel hayatından kesitler sunmuş olan Sakıp Sabancı, bütün zenginliğine rağmen köyünü hiçbir zaman unutmadığını, ruh olarak o şekilde yaşama baktığını dost ve arkadaşlarıyla irtibatı kopmadığını söyleyerek, başarıya giden yolda, huzur ve mutluluğun enerjik olarak açısından gerekli olduğunu vurgular:

“Çevrenizdekilerin ayıplarıyla uğraşmayınız. İş başarısı kazanılmak isteniyorsa, rahat ve huzurlu yaşamı arzu ediliyorsa, dostların ayıpları yerine düşmanların iyiliklerinden bahsedilmeli.”

Hayat mücadelesi bir ifade şeklidir. Geç kalınmış ve ertelenmiş vaadlerimiz bizi ömür boyu rahatsız edecektir. O halde kaçmaktansa iyi dostlar

edinip hakikatle yüzleşmek gerekir. Böylece ertelenmiş vaatlerimiz ait oldukları yer ve kişilere ulaşacaktır.

Sabancıların ailesi incelendiğinde, onların ekiplerine, personellerine bir aile gibi muamele ettikleri görülür. İşlerini yeni kurdukları dönemlerde Sakıp Sabancı, Dizelci Mehmet diye bir işçiden bahsetmiştir. Ona nasıl ailece saygı duyduklarını anılarından şu şekilde aktarıyor:

“Adana’da sanayi denilince pamuğun çekirdeğini çıkaran çırçır makinelerinin akla geldiği, un öğüten değirmenlerden fabrika diye söz edildiği dönemlerde, tabii olarak teknik eleman bulmak önemli bir sorun teşkil ediyordu. Makineleri çalıştırmaktan önce, makineler için elektrik bulmak gerekiyordu. Şehir cereyanı sık sık kesildiğinden, her tesiste bir jeneratör grubu vardı. Bu jeneratör gruplarını işleten ustalar, Adana’nın en kıymetli teknik elemanları idi. Bunlara ‘dizelci’ denilir.

Dizelciler genellikle, arabacı iken, kamyonlara şoför muavini, şoför olan, sonra motordan biraz anlayıp, tamirci kesilen kimselerdir. Bu çekirdekten yetişmiş insanların ‘maharet’ sahibi olanlarının sayısı az olduğundan, başarılıları kısa sürede isim yapardı.

Elektrik ile işleyen tesisler için ‘dizelci’ çok önemli bir adamdı. Çünkü, jeneratör arıza yaptı mı, hiçbir makine çalışmayacak, işçiler boşuna para alacak demektir. Jeneratör kaç gün çalışmaz ise fabrika o kadar gün kapısına kilit atmış oluyordu. Hele jeneratörün bir parçası kırılır ve İstanbul’dan parça beklenecek olursa, bu günlerin sayısı ve zarar büyük giderdi.

Onun için elektrikle çalışan makinesi, tezgahı olanlar en iyi dizelcinin peşinde koşarlardı.

Dizelci Mehmet’in de iyi dizelci olarak namı çıktığından babası Hacı Ömer onu Bossa Fabrikası’na almış, jeneratör grubunu ona teslim etmişti.

Dizelci Mehmet Ağa kısa boylu, şişman vücudu, her zaman giydiği kara şalvarıyla gerçek bir köylü tipindeydi.

Boyuna asılı duran peşkire elini yüzünü sildikçe, mazot karası yüzüne, kulaklarına da bulaşır, boncuk boncuk terledikçe, terlerin de kara kara aktığı sanılırdı.

Biz Bossa Fabrikasını yeni kurmanın heyecanındayız. Makinler pırlı pırlı... İçeride yeni teknisyenler, mühendisler var... Ama bizim için en önemli adam dizelci Mehmet Ağa... Çünkü şuna inanmışız ki, eğer dizelci Mehmet Ağa olmasa elektrik jeneratörleri durur. Elektrik jeneratörleri durursa, fabrika hiçbir işe yaramaz. Binlerce işçi, mühendis, milyonlar değerindeki makine hareketsiz kalır...

Bu ruh haleti içinde, fabrikanın kapısından girdik mi önce Dizelci Mehmet Ağa'yı görüyoruz. Elini sıkıp, hatırını soruyoruz. O bizim kendisini mühimsediğimizin farkında, gururlu, oradan oraya koşup, büyük te- laş içinde önemini sergilemekte.

Babam Hacı Ömer, ben ve diğer kardeşlerim Dizelci Mehmet Efendi- yi yaptığı işten dolayı değil sadece, sempatik olduğundan dolayı her za- man tebrik eder, halini hatırını sorardık. Babam ve biz fabrikaya gelince onun sağlığın sıhhatini sormadan içeri adım atmazdık."

TÜM BAŞARMAK İSTEYENLERE...

Sakıp Sabancı yarım asırdır iş hayatının içerisinde yoğrulmuş bir işa- damıydı. Vasiyetinde kazanç peşinde olanlara hayır işlerini de tavsiye et- miştir. Onun hasta haliyle bile yapımı için çabaladığı Kandilli Kız Lisesi kültür merkezin dönüştürüldü.

Kandilli Kültür Merkezi 7 bin metrekaarelik bir alanı kapsıyor. Sakıp Sabancı buranın yapımı için tam 6,5 trilyon bağış yaptı. Eşi Türkan Sa- bancı, eğitime ve kültüre Sabancı ailesini gereken önemi her zaman ver- diğini şunları söylüyor: "İnsanı başarıya götüren yol kültüre değer ver- mektir. Kültür ve eğitim yolunda yapılacak bağış ve yardımlar gönül fe- rahlığı yaratır. Bu merkeze rahmetli eşim Sakıp Bey'in isminin verilme- sinden dolayı çok mutluyum."

Sakıp Sabancı, Kandilli Kız Lisesi'ni unutmamıştı. Basında çıkan ha- berlere bakarak bu kültür merkezinin restarasyonu için yapılan çalışma- ların tıkandığını görerek "Bu iş bu parayla bitmez" demişti. Kandilli Kız Lisesi Eğitim ve Kültür Vakfı Başkanı ve İstanbul valisini 6 Nisan 2004 yılında telefonla arayarak hastanedeki odasına davet etmişti. Kolunda se- rumu ile onları ayakta karşılayan Sabancı şu çarpıcı sözleri dile getirmişti:

“Daha önce bu kültür merkezinin yapımı için 3 trilyon bağışlamıştım. Şimdi de huzurlarınızda 3,5 trilyon daha bağışlamak istiyorum. Bu da yetmezse hem ben hem ailem daima katkılarımıza devam edeceğiz, müsterih olun.” Sakıp Sabancı kültür hizmeti için toplam 6,5 trilyon yardımı yaptıktan 3 gün sonra vefat etmiştir.

Sakıp Sabancı ve babası Hacı Ömer Sabancı'nın kurmuş olduğu VAKSA (Hacı Ömer Sabancı Vakfı) halen yüzlerce öğrenciye burslar veriyor, kütüphaneler ve okullar açıyor.

BATILILAŞMA İLE İLGİLİ GÖRÜŞLERİ

Batıya açılan, batıyı gören, batıda yaşayan, mutsuzlukta daha ileri...

Tersine batıya açılmanın, batıyı görmenin, batıda yaşamının ne büyük nimet olduğunu, ne büyük bir mutluluk olduğunu anlamak gerekir.

İyileri toplayacak yerde, sadece kötülerden etkilenmenin çelişkisi çarpıcı oluyor.

Sadece negatifle sepete konuyor...

Batılılaşma örtü, adeti, töreleri unutma kapısını açıyor. Batılılaşma büyüklerin elini öpmeyi unutturuyor.

TV, radyo, gazete, dergi gibi haberleşme araçlarında negatife ağırlık verilmesi, genç neslin Türk örf ve adetleri çizgisi dışında bir gelişme göstermesine sebebiyet veriyor.

Dikkat ediniz, 10-12 yaşından sonra yeni nesil, ailelerini kontrolünden çıkıyor... Acaba bu normal bir gelişme mi?

Yaş elliye aşsa, anasına, babasına, büyüğüne hürmet gösteren, ellerini öpmeyi, hayır dualarını almayı en büyük mutluluk sayan bizim nesli yanında, 10-12 yaşından sonra büyüklüklerine ve örf ve adetlere karşı direnmeye başlayan yeni neslin davranışı tasvip edilebilir mi?

Şeker bayramından kurban bayramından büyüklerinden uzaklaşmaya çalışsan, yılda bu iki vesilede bile el öpme, hayır duası alma arayışında olmayanları normal mi karşılayacağız.

Acaba bu yeni nesli mutsuzluğa itmiyor muyuz?

ÇALIŞMA İLE İLGİLİ GÖRÜŞLERİ

İslam büyüklerini çok sevdiğim ve benimsediğim bir temel felsefesi vardır:

“Hiç ölmeyecekmiş gibi çalış,
Yarın ölecekmiş gibi hazır ol”

Bu temel felsefe insana ve topluma çok önemli mesajlar vermektedir. Bunu yanında kaynağını ve tam olarak hikayesini hatırlayamadığım bir başka felsefi görüşü hatırlatmak istiyorum:

Çok uzun süre meyve verecek çağa gelebilecek, örneğin bir insan ömrü uzunluğunda zaman isteyen bir ağacı dikmede tereddüt geçirenlere bir bilge kişi şöyle diyordu, “Ne duruyorsunuz. Bir an önce dikin... Dikin ki bizden sonra gelecekler meyvasını toplayabilsin.”

Bunları neden sıralıyorum? Çünkü Türk toplumu son dönemlerde değişik olumsuz gelişmelerden fazlaca etkilenmeye başladı. Bu olumsuz etkilenme bazılarımızı yapmaları gerekeni yapmaktan alıkoyabiliyor.

“Hele seçim ortamı geçsin, seçim sonuçlarını görelim. Ondan sonra...”

“Hele bu yılı bir atlatalım. Ondan sonra...”

Benzeri bahanelerle atılması gereken adımlar atılmıyor.

Şunu kabul edelim ki dünyada olumsuz gelişmelerin bitmesi mümkün değil.

Eğer biz sorunlardan çekinerek yapacağımız, yapmamız gerekenleri yapmaz, kabuğumuza çekilir isek, bu kendimizin, ailemizin, kuruluşlarımızın ve ülkemizin aleyhine olur.

Tersine olumsuz gelişmelere karşı tedbirleri alarak:

“Gelişme çizgimizi sürdürmeye, çalışmaya devam etmeliyiz.

“Fakat aynı zamanda olumsuz gelişmelerin artabileceğini dikkate alarak hazırlık yapmayı, gerekli tedbirleri almayı ihmal etmemeliyiz.”

Çünkü günler kaçar. Boşa gider.

Yarın meyve verecek olan ağaçları bugünden dikmeyi ihmal edersek, Türkiye'nin yarınlarında çocuklarımız bizi hayır ile yadedemez.

Ben çalışmayı babamdan gördüm. Sabah ezanında çalışmaya başlar, yatsı okununcaya kadar sürdürürdü bu yoğun çalışmayı.

Ben de ondan gördüğüm bu yoğun çalışmayı ekmeğe katık ettim.

Bana göre çalışma boşa olmaz. Yani boşu boşuna çalışmış olmak için çalışılmaz. Çalışmanın sonucu muhakkak bir ürün olmalıdır. Yani çalışmanın amacı ortaya bir ürün çıkartmaktır.

Bol sağlıklı ürün ülkemiz için beklenen refahın yolunu açar.

“BEN BİR İŞKOLİĞİM”

Babam genç öldü. O ölünce, “Bu kadar çalışmanın sonu işte bu” dedim. Ama 1967’de Sabancı Holding’i kurduk. Bugün 30 bini aşkın çalışanımızla direk ve dolaylı olarak yüz milyarlarca lira vergi veriyoruz.

Çalışmak bana mutluluk veriyor, doyum veriyor. Çalışmak benim için bir hayat tarzı olmuş. İçkim yok denecek derecede. Sigara içerdim bıraktım. En büyük alışkanlığım çalışmak. Ben bir işkoliğim yani bir türlü frene basamıyorum. Amerika’da kalp ameliyatı olduktan sonra kendi kendime, “Bak Sakıp, çalışa çalışa ne hale geldin. Elin memleketinde kalbini açtılar. Bu nereye kadar gidecek” dedim.

Türkiye’ye dönünce hanıma söz verdim, “İşleri biraz ağır alacağım” dedim. “Haftada en az iki gün Holding’e gitmeyeceğim, evde oturacağım” dedim. Allah için sözümde durdum. Bana hep sorarlar, “Sayın Sakıp Sabancı, çocuk yaştan itibaren çalışmış, didinmiş, yurt içinde ve dışında önemli işler yapmışsınız. Ama hala çalışıyorsunuz. Maddi durumunuz mu zayıf. Çalışmazsanız çoluk çocuk aç mı kalacak?”

Ben çalışmaya mecburum. Yıllar önce başka sebeplerle çalışmaya mecburdum. Bugün başka sebeplerle çalışmaya mecburum. Çalışan insan kötülük düşünemez. Çünkü kötülük düşünmeye vakti kalmaz. Boşluk, işsizlik gençleri yoldan çıkarır.

“ÇALIŞMA PLAN DAHİLİNDE YAPILMALI”

Ben çalışmanın bir plan dahilinde verimli olacağına inanıyorum. Yoksa insanlar sırf çalışmak için çalışırlarsa bunun faydası yoktur. Çalışma

sistemli, planlı olmalıdır. Ayrıca çalışmanın insana huzur vermesi, huzur verici bir ortamda yapılması gerekir.

Ticarette kar başarısını göstergesidir. Çok başarılı iş yaptım. Binlerce insanı çalıştırıyorum. Ürünlerim çok güzle. Fakat işletmem zarar ediyor. Bunun adı çalışma olmaz ki. Nasıl ki saç kesilip berberin önlüğüne dö-küldüğünde ak mı kara mı olduğu belli olursa, ticaretle uğraşmanın başarı-sı da yıl sonundaki kariyla belli olur. Bu da planlı çalışmayla gerçekleşir.

Her zaman tekrarlarım, paraya doyulur, çalışmaya doyulmaz. Çalış-mak, bir işi başarmak paradan farklı şeylerdir. Futbolcunun gol atması, bestekarın eserini tamamlaması gibi bir şey.

Bir bestekar eseri çalındığında, beğenildiğinde alkış seslerinden nasıl zevk alır ise, ben de yatırımların tamamlanmasından, makinelerin şakır şukur işlemesinden, çıkan ürünleri görmekten zevk alırım. İşte doyma-dığım zevk budur.

Ben bir iş adamı kafasıyla bir deyimi çok beğenirim, “Az laf çok iş”

Onun için sık sık tekrarladığım temennimi gene hatırlatma gereğini duyuyorum:

“Laf üretecek yerde iş üretelim.”

SABANCI'DAN GENÇLERE 10 ÖĞÜT

- 1. Sağlıklı Olun!:** Hayatta her şeyin başı sağlıktır. Sağlıklı vücut ve ruh sağlığı tam olan insan, hayat yarışına girebilir.
- 2. Manevi Güce İnanın!:** İnsanın hayattan zevk alabilmesi, dünya nimetlerini anlayabilmesi ve çalışma azmine sahip olarak başarıya ulaşabilmesi için bir şeye inanması şarttır. Biz Türkler için din, aile bağı, atalarımızdan gelen örf ve adetler çok önemlidir.
- 3. Birlik Konusuna Önem Verin!:** Atalarımız “Bir elin nesi var iki elin sesi var” demişler. Aile birliği çok önemlidir. Çok ortaklı ku-ruluşlarda, ortaklığa katılanların birliklerini sürdürmesi çok ö-nemlidir. Kademe kademe birliğinizi korumaya özen gösterin. Bir-liğin esası aile içinde başlar. Düzenli yaşamı olan, aile fikrinin öne-mine inanan kişiler birlik ruhunu sürdürür.

4. Bilgili Olun Lisan Öğrenin!: Önce iyi bir eğitim görün. Fakat eğitiminizi tamamladıktan sonra bütün hayat boyunca

Konunuzdaki gelişmeleri izleyin.

Topluluğumuzda çalışan Güngör Uras'ın üniversitede bir hocasından duyduğunu söylediği nasihatı nakledeyim:

“Her konuda bir şeyler bilin. Bir konuda her şeyi bilin.”

Bilgili olmada hedefiniz, dünyada sizin yaşınızdakilerin, sizin konunuzda çalışanların bilgi düzeyi olmalıdır.

Yoksa, rakiplerinizle güreş meydanına eşit şartlarla çıkma şansınız olmaz. Daha mindere çıkmadan yenik düşmeyi kabul etmiş sayılırsınız.

5. Hedef Belirleyin, Sonra O Hedefe Ulaşmak İçin Gerekeni Yapın!: Bir sabah evden yola çıktığınızda nereye gideceğinizi bilmiyorsanız, akşama kadar dolaşıp eve dönersiniz. Ama bir yere gitmeye kararlı iseniz, adresi bilmeseniz de sora sora hedefe varırsınız.

Gene Güngör Uras'ın tekrarladığı bir hikayeden söz edeyim:

“Topal karıncaya, nereye gidiyorsun diye sormuşlar. ‘Mekkeye!’ cevabını vermiş. ‘Bu halinle mi?’ diye küçümsemişler... Olsun, demiş, niyet etmişim, hedefim belli... Varamasam bile o yolda ölüyorum.”

6. İşinize Sahip Çıkn!: Hangi işi yapıyorsunuz, o işin en iyisi olmaya çalışın. İşin büyüğü küçüğü yoktur. “işin en iyisi ve diğerleri” vardır. Yaptığınız işi “kıyısından, köşesinden parmağınızın ucuyla” tutmayın. Bütün varlığınıza, bütün gücünüzle işe sahip çıkın.

7. Hangi İş Yapacaksınız, O İş En İyi Bilenlerle İşbirliği Yapın!: Bu işbirliği kademe kademe olur. En iyi ustanın yanında çıkar olursunuz. En iyi ustayı istihdam edersiniz. Veya o işi en iyi bilenle ortak olursunuz.

8. Beraber Çalıştıklarınıza Güven Verin!: Size davranılmasını istiyorsanız, başkalarına da öyle davranın. Güç karşısında haysiyetinizi koruyun. Güçsüzleri himaye edin. Sizin için çalışanları memnun

edin. Hizmetin kadrini bilin. Hatayı cezalandırırken, başarıyı mükafatlandırmayı ihmal etmeyin.

İnsanlardan yararlandıktan sonra, onlara sırt çevirmeyin. Ancak böyle davranırsanız, beraber çalıştıklarınızın size güveni olur.

9. **Kurumlaşın!:** Hiçbir iş insana bağlı kalmamalıdır. Çünkü ölüm var kalım var. İnsanlar fanidir. Serelerin, işlerin, başarıların devamı için müesseseleşme ve kurumlaşma şarttır.

Bir işin yürümesi bir kişiye bağlı ise, o iş devamlılığı olmaz. O konuda sürekli başarı sağlanamaz. Başarının saman alevi gibi parlayıp sönmeye doğaldır.

10. **Tasarruf Yatırım Demektir!:** Tasarruf yatırıma eşittir. Yatırım demek istihdam demektir. Hedefimiz daha bol, daha sağlıklı üretimdir. Bütün bunların hareket noktası tasarruftur.

BAŞARIYA GÖTÜREN ÖĞÜTLER

Sakıp Sabancı kendilerini başarıya götüren sırrın anlattığı öğütler olduğunu ifade ederek, “Ben Sakıp Sabancı olarak toplumsal sorumluluğa önem vermeye çalıştım.

Kendimizi, insanlarımızı ve ülkemizi düşündüğümüzde bu öğütleri uygulamak zor olmaz. O zaman başarıyı yakalarsınız.” diyor ve başlıyor anlatmaya:

“Bir köylünün çocuğu pamuk işçiliği yapmış. Pamuk işçiliğinden pamuk ticaretine atılmış. 1942 yılında pamuk ipliği yapan bir kurula tesisi arkadaşları ile birlikte ortak olarak satın aştım. İki yıl sonra da pamuk tohumları işleyen bir yağ fabrikasına sahip olmuş.

Hacı Ömer’in büyük sanayi yatırımlarının temelini teşkil eden Bossa 1954 yılında işletmeye açılmış. Sabancı Holding’in merkezi 1974 yılında İstanbul’a taşınmış.

Şimdi buraya kadar ki hatırlatmaları bir yana yazınız... Bunları yazınız ki, Sakıp Sabancı olarak benim nedene çıktığım unutulmasın...

Dahası var... Ben 1933 Adana doğumlu Sakıp Sabancı, o günün aile ve çevre şartları nedeniyle üniversiteye gidememişim.

Yabancı dilin önemini kabul duyarak İngilizce'yi 1952 1953 yıllarında Adana Amerikan Hava Üssünde görevli itfaiye başçavuşu Ross'dan öğrenmişim.”

Hacı Ömer Sabancı'nın ölümünden sonra 5 kardeş elele vererek,, evlerinin önünü birlikte süpürdüklerini ve bunda da başarılı olduklarını söyleyen Sakıp Bey, hiçbir azman olumlu düşünceden ayırmayarak, işini de ihmal etmediğini ifade etmiştir.

SAKIP SABANCI İÇİN NE DEDİLER?

- Almanya Başbakanı Helmut Kohl: “Beni evinde kahvaltıya davet etti. Karşılıklı yaptığımız kahvaltıda Sakıp Sabancı'nın başarılı bir iş adamı olmasının yanı sıra etkileyici özelliğinden birisi de onun insanı imrendiren sempatisin olduğuydu. Eğer pedegoji, insanları etkileme sanatı ise iyi bir pedegogdur. Hem de çok iyi bir pedegog.” (12 Mayıs. 1993)
- Rusya Federasyonu Başkanı Boris Yeltsin: “Kendisini Moskova'ya davet ettim. Başarılı ve sempatik bir işadamı. Rusya'da yatırım yapmasını arzu ederim. Dünyamızın Sakıp Sabancı gibi insanlara ihtiyacı var.” (27 Haziran 1992)
- Fransa Cumhurbaşkanı François Mitterand: “Sakıp Sabancı ismini daha önceden de duyduğum bir işadamıdır. Kendisinin başarısını Fransız işadamlarından dinledim. TÜSİAD Başkanırken bizim iş adamlarımızla kurduğu sıcak, içten ve sempatik ilişkiler övülmeye değer.” (14 Nisan 1992)
- İngiltere Başkanı Margaret Thatcher: “Sakıp Sabancı başarılı bulduğum bir iş adamı. Ayrıca dost bir kişiliği var. Kendisiyle öğle yemeğinde bir araya geldim, başarıların taktir ettim.” (8 Nisan 1988)
- ABD Başkanlarından Jimmy Carter: “Hayatını yazdığı kitabına önsöz yazdım. Sakıp Sabancı'nın ülke insanına iyilik yapma konusunda çabalarından dolayı örnek bir kişiliktir. Liderlik vasfı olan başarılı bir insan. Beni evine davet ettiğinde onu severek ziyaret ettim. Kurduğu Sabancı Vakfı taktir edilecek bir durum. Eşim

Rosalynn ile birlikte evine ziyaret ettiğimizde evindeki resimlere ve hat koleksiyonlarına hayran kaldık.” (27 Haziran 1988)

- ABD Başkanlarından Baba George Bush: “Başarılı, sempatik ve duyarlı bir iş adamı. Sakıp Sabancı gibi iş adamları nadiren yetişir.” (21 Temmuz 1991)
- ABD Başkanlarından Ronald Reagan: “Sakıp Sabancıyı Beyaz Saray’da öğle yemeğine davet ettim. İki davetimde de bizi kırmadı. Kendisini çok başarılı buluyorum. Ülkesine yaptığı hizmetleri takdir ediyorum.” (17 Haziran 1988)
- Çin Başbakanı Zhao Ziyang: “Çalışan bir iş adamı. Sakıp Sabancı gibi bir iş adamını Çin’de görmek isterim.”
- Japon Prensi Tomohito Mikasa: “Sakıp Sabancı güler yüzüyle örnek alınacak bir iş adamı. Eşim ve beni evinde nezaketle ağırlamıştır.”

Manevi Güce İnanın!

İnsanın hayattan zevk alabilmesi,
dünya nimetlerini anlayabilmesi ve
çalışma azmine sahip olarak başarıya
ulaşabilmesi için bir şeye
inanması şarttır.

Biz Türkler için din, aile bağı,
atalarımızdan gelen örf ve adetler
çok önemlidir.



İŞ DÜNYASININ İMPARATORU

KADİR HAS

NASIL BAŞARDI?

“Kadere inanan bir insanım. Ancak, insanların ‘Kader böyle imiş’ diyerek, boşvermişliğe kapılması çok yanlıştır. Adana’da büyüdüm. Ama zamanla çok sevdiğim Adana, bana dar gelmeye başlamıştı. İş için İstanbul’a gitmeyi düşündüm. Biliyordum ki mutluluğun mimarı insanlığın kendisiydi. Verimli ve başarılı olduğuma inandığım bir dönemde Adana’dan İstanbul’a taşındım. Bunu yapmak zorundaydım. Çünkü kendi gücüm ve becerimle girdiğim her işte, başarı kazanma azmi içerisinde olduğumu hissediyordum. Kısacası kendi kendimi keşfettim.

Yıllar yılları kovaladı. İyi ve kötü günler gerilerde kaldı. Bugün geldiğim noktada, mutluyum. Çünkü geride bıraktığım yılların her saatinde çalıştım, çok çalıştım. Önce ailem için çalıştım. Sonra ülkem için çalıştım. Çünkü, huzurlu bir vatandaşın, topluma karşı da görevleri bulunduğu inaniyorum.

Bugün başarıyı tatmış bir işadamı olarak, gençlere iyi insan, iyi vatandaş olmalarını öğütüyorum. Bunun yolunun ise çok çalışmaktan, çok kazanmaktan, iyi bir hayat sürmekten; aileye, çevreye ve topluma yararlı olmaktan geçtiğini ifade etmek istiyorum.

Gençler bilmeliler ki; çok çalışmayan, prensipleri, azmi ve ideali olmayan kazanamaz. Kazanamayanın ise, ne kendine hayrı vardır, ne ailesine ve ne de topluma.”

KISA HAYAT HİKÂYESİ

1921’de doğan Kadir Has’ın çocukluğu ve gençliği Adana’da geçmiş. Babası Nuri Has’ın “kasap çırağı” olduğunu söyleyen Has, babasının sürekli, “Çalışmayan insan topluma zararlı olur, kendisine zararlı olur.

Çalışmayan insanın ahlakı bozular” dediğini hatırlatıyor. Fakat sadece çalışmanın da yeterli kalmadığını şu sözleriyle ifade ediyor:

“Sadece çalışmak ve kazanmak, yetmiyor; kazanmayı olduğu kadar, harcamayı ve paylaşmayı da bilmek gerekiyor.

Çünkü insanoğlunun sadece kendisi için yaşamasının mümkün olmadığı bir gerçektir. Doğup büyüdüğümüz topraklara, bize çalışma ve kazanma imkanı sağlayan ülkemize borçlu olduğumuz da, unutulmaması ve göz ardı edilmemesi gereken bir zorunluluktur.

Ülkemiz ve toplumumuza karşı borcumuzu ödemek pek de kolay değil ama, bunu karşılama gayreti içerisinde olmak zorundayız.

İşte bu düşüncelerle, çalışmalarının ürünü olan kazancımı, belli bir yaştan sonra toplumla paylaşmaya karar verdim. kısacası kendimi hayır işlerine adadım.

Şimdi ülkem, doğduğum topraklar ve içinde yaşamaktan gurur duyduğum toplumla ödeşmeye çalışıyorum.”

PARASIZ ADAM OKSUZ YAY GİBİDİR

Çocukluğunda, çevresinde gördüğü ve tanık olduğu olaylardan yoksulluğun, mutsuzluğun, parasızlığın ne kadar ağır ve katlanılmaz

bir durum olduğunu anlamış. Bunun için de çalışıp para kazanması gerektiğine inanmış:

“Çalışmaya genç yaşta başladım. Belirlediğim hedef ve ideale ulaşabilmek için gece gündüz çaba harcadım. Türkiye’nin zor bir döneminde çalışma hayatına atılırken; başarılı bir işadamı kimliğiyle ortaya çıkıp, gençlere ve gelecek nesilleri model olmam gerektiğini biliyordum. Elde ettiğim başarı da bugün bana sonsuz mutluluklar veriyor.”

Hazıra dağın dayanmayacağını, basına ait olan birikmiş hiçbir zaman güvenilmeyeceğini daha o yaşlarda kavramış olan Kadir Has, parasızlığa ilginç bir yorum getiriyor:

“Kimsenin gölgesinde kalmadan, kendi işimi kurup, sürekli geliştirmeye çaba harcadım. Parasız adamın, oksuz yay gibi olduğunu, genç yaşında anlamıştım. Ben de her insan gibi huzur ve mutluluk arıyordum. Hayatın nimetlerini değerini, hayatın zahmetlerinden öğrenmiştim.”

ADANA'YA DAİR...

Adana'nın portakal çiçekleri kokan, aşağısının Akdeniz, yukarısının Toroslar olduğu Çukurova'nın mümbit arazilerini Allah'ın bir ikramı olarak gören Kadir Has, bu verimli memleketinin kendisine çok şeyler kazandırdığını anımsamadan edemiyor:

“İnsanın büyüdüğü, yetiştiği yere aşına olması çok önemlidir. Bizim evimiz Adana İstasyon Gar'ına yakın, şimdiki ‘Sular’ denilen yerdedi. Ama o zaman taş topraktı, bataklık ve sinekikti. Fakat evimiz geniş bahçeli, içerisinde yemyeşil bitkiler olan adeta botanik bir görüntüyü andırıyordu. Ev, aile ve çevre yönünden mutlu olmak, başarılı olmak için çok önemlidir. Eğer çocukluğunuz mutlu, huzurlu ve şefkatli geçtiyse pozitif olursunuz. Yalnız, zenginliği kastetmiyorum, acı ve sıkıntılar çekiyorsanız, her şeye rağmen pozitifsinizdir. Ve siz biraz sabırla hayatta ilerlediğiniz yönde ve konuda başarılı olabilir, kazanabilirsiniz.”

Adana'ya eşim Rezan Has'la gittiğimde tanıyamıyorum. O kadar büyümüştü. Ama birden çocukluğum, gençliğim, ticaret yaptığım Büyük Saat civarları aklıma geliyor. Eski dostlarımı ve arkadaşlarımı düşünüyorum.”

ÇOCUKLUĞUNA DAİR BORÇLARI

Yaşamın zorlukları içerisinde yaşarken, insan hep, “Keşke param olsaydı da şunu yapsaydım, şuraya yardım etseydim” diye geçirir içinden. İşte Kadir Has da, kendi işini kurmadığı dönemlerde böyle geçirmiş kafasından:

“Hayırseverliğin, Yüce Allah’ın bir lutfu olduğuna inanırım. Bu lütuf, ailemize fazlasıyla ihsan edilmiş, diye düşünürüm. Ve bir zamanlar kafamdan geçirdiğim hayır işlerine ve yardımları paralı dönemlerimde tek tek yerine getiririm. Çünkü bunlar benim vaadlerim. Vaadler ise borçlardır. Rahmetli babam benim Nuri Has, çok hayırsever bir insandı. Kendisinin tahsili olmadığı için, “Bir okul yaptırmak, bin kişiyi hapishayene düşmekten kurtarır.” Sözü ile cehaletin ve cahil kalmanın ne demek olduğunu en açık ve anlamlı bir şekilde ifade ederdi.

Eşim Rezan Hasıla ile birlikte, hayatta olduğumuz sürece “hayır işleri” ni kesintisiz sürdüreceğiz. Bizlerin ebediyete geçünden sonra ise, bu kutsal görevin devam ettirilmesi için “Türk Eğitimine Özgü Kadir Has Vakfı”nı (HASVAK) kurmuş bulunuyoruz.

EVLİLİĞİN BAŞARIYA GİDEN YOLDAKİ ETKİSİ

“Başarılarımı Eşime Borçluyum”

Evliliğin, başarı ve kazanca giden yolda çok önemli bir itici güç ve enerji olduğunu bilmeyen yoktur. Hatta, “Her başarılı erkeğin arkasında bir kadın vardır.” Sözü yaygınlık kazanmıştır. Bunun için yapılacak evliliklerde isabeti tutturmaya çalışmak, belki de başarıdaki ilk mücadele olacaktır.

İş adamı Kadir Has bugün onlarca trilyonun sahibiyse, bunu kurmuş olduğu huzurlu aile hayatına bağlamaktadır:

“60 yıldan beri hayatı paylaştığım değerli eşim Rezan Has, çalışma hayatım içerisinde çok huzurlu bir aile ortamı oluşturup yoğun iş hayatım da da pek çok engeli aşmam konusunda, bana itici güç oldu. başarılarımın arkasındaki büyük destek eşim Rezan Has’tır.”

Kadir Has eşiyle birlikte okullar, hastaneler, kültür merkezleri kurarken dünyadan aldıklarını dünyaya geri verdiğini söylüyor:

“Yüzlerce öğrenciye burs veriyoruz. Cenab-ı Allah’a binlerce hamd olsun. Bugüne kadar şu koca dünyadan aldıklarını yanında götürmeleri ne gören olmuş, ne de duyan. Bilinen o ki, hayırlı bir şekilde ahirete göçenler, beraberlerinde sadece 5 metrelik kaput bezi götürebilmiş.

Biz de bunun bilincinde olduğumuz için, ailece çalıştık, çabaladık, kazandık. Allah’a şükürler olsun, bu arada çok iyi günler gördüm. Hayatın gerçeklerini asla gözardı etmeyi düşünmediğim için, bu dünyadan edindiğim nimetleri, yine bu dünyanın ihtiyaç sahiplerine vermek için karar kıldım.”

KADİR HAS’IN BABA OCAĞI

“Annemle babamın evlilikleri tam bir roman” diyen Kadir Has, bu evlilikte de yine babası Nuri Has’ın çalışkanlığının rol oynadığını ima ediyor:

“Babam Nuri Has ile annem Zekiye Hanım, ülkenin en sıkıntılı dönemlerinde evlenmişler. Bu evlilikten 6 çocuk dünyaya gelmiş. Yaşlarımıza göre isimlerimiz de şöyle: Mahmut, Kadir, Yıldız, Hürmet, Fazilet ve Kemal.

Babam Nuri Efendi gençliğinde, annemin babası Hacı Ali Ağa’nın sattığı halılardan omzuna yükler sokak sokak satarmış. Annemin babası, yani dedem Hacı Ali Ağa da kar, kış soğuk sıcak demez halıları omzuna atar mahalle mahalle sabahtan akşama kadar gezerek ekmek parasını çıkarırmış.

Hacı Ali Ağa, babam genç Nuri’nin de sabahtan akşama kadar zor şartlarda çalıştığını görür, içinden taktir edermiş. Babam Nuri Has mektep yüzü görmüş değildir. Sabah namazını kıldıktan sonra sokağa fırlar halı satarmış. Çok çalışkan ve becerikliymiş. Kısa sürede çalışkanlığı ve sattığı halıların çokluğu ünlenmiş. Hacı Ali Ağa’nın da o tarihte evde, gelinlik bir kızı varmış. Hacı Ali Ağa, bir gün yakın çevresine Nuri’den söz ederek, ‘Yahu, şu ateş gibi delikanlı, kızım Zekiye’yi istese de versem.

Bu çocuk çok uyanık, çok çalışkan, çok hoşuma gidiyor.' demiş. Bu laf hemen Nuri'nin kulağına gitmiş. Aslında Nuri, Zekiye'ye daha önce de talip olmak istemiş. Ancak iş-güç sahibi olmadığı, eli ekmek tutmadığı için, bu arzusunun gerçekleştirememiş. Bu genç, Hacı Ali Ağa'nın niyetini öğrendikten sonra çok rahatlamış.

Kısa zamanda kahveler içilmiş, söz kesilmiş, kına gecesinin ardından düğün yapılmış. Düğün bitmiş ama merasim bitmemiş. Bu defa gözaydın ziyaretleri başlamış. İşte bütün bu anlattıklarım, rahmetli annem Zekiye Hanım'la, rahmetli babam Nuri Ağa'nın izdivaç hikayesi. Ne iyi etmişler de evlenmişler.”

TASARRUF ÖNEMLİDİR

Başarılı ve karakterli işadamlarımda gördüğümüz ortak yan, hepsinin de israftan kaçınıp, tasarrufa önem vermeleridir. Onların bu özellikleri kısıkanç ve art niyetli, zayıf irade ve karakterli birçok başarısız kimse tarafından eleştiri konusu yapılmış, adları “cimri” ye çıkarılmış. Oysa gece hayatı, kadın, gayri meşru kaçamaklar ve ilişkiler gibi hiçbir kötü, sapkın alışkanlığı olmayan bu insanlar, yeri gelmiş milyonlarca doları hayır için harcamışlardır.

Kadir Has, babasının tasarrufa önem verip israfı hoş görmeyen yönünün kendilerine geçtiğini ifade ederek şunları söylüyor:

“Babam Nuri Has, kayın pederi Hacı Ali Ağa gibi tutumluydu; tasarrufa önem verirdi. Onun için de birlikte çok para kazanmışlar. Paralarını çarçur etmemişler, biriktirmişler. Sonra da babam Adana'da bir halıcı dükkanı açmış.”

Kadir Has, babasıyla birlikte yaşadığı bir olayı naklediyor:

“Şimdi sizlere, babamın, prensiplerini hayata nasıl geçirdiğini, bir ilginç olayla anlatmak istiyorum. Adana'da, eskiden şehir içi ulaşımı 'Fayton' dediğimiz lüks at arabalarıyla sağlanırdı. Babam da, işine faytonla gidip gelirdi. Tabii, daha sonra evimizin kapısına otomobiller park edilecekti. Şimdi o günlere dönüyorum, babamla birlikte bir iş dönüşü faytona binip, eve gelmiştik. Babamın işyeri ile evimizin arasındaki mesafe

için taşıma ücreti, arabanın içinde asılı tarifeye göre 40 kuruş idi. Kendisi, arabacıya 50 kuruş uzattı, arabacıdan paranın üstünü bekledi. Babam Nuri Has, o yıllarda Adana'da ticarettten iyi para kazanıyordu. Onun, para üstü beklemesini hayretle karşılamış olacak ki, şunları söyledi: 'Ağa, paranın üzerini almasan olmaz mı? Zenginliğin şununda para üstü almak var mı?'

Babam, faytoncunun bu beklenmedik tavrı karşısında kendisine şu cevabı vermişti, 'Ben senin paranı kesmiyorum. Tarifende ne yazıyorsa, onu veriyorum.'

Faytoncu, tavrında bir değişiklik yapmayıp, babama laf yetiştirmeye başladı. Babamın yanı sıra, bizleri de tanıdığını anlaşıyordu. Faytoncu sözlerini şöyle sürdürdü:

- Nuri Ağa, büyük oğlun Mahmut bize hep 1 lira veriyor. Sen ise 10 kuruşun hesabını yapıyorsun.

Babam işi büyütmeden evine girmek istiyordu ama, hiçbir lafın altında kalmayı da kendisine yedirmezdi. Ayak üstü arabacıya, şunları söyledi:

- Sana bol bahşişi veren Mahmut, milyoner Nuri Bey'in oğlu. Ben ise Kasap çırağı, omzunda halı satan Mahmut Usta'nın oğluyum.

Faytoncu cevabını almıştı. Babamın beklediği para üstünü gönülsüzce verip, atlarını kırbaçladıktan sonra, hızla yanımızdan uzaklaştı. İşte tam bu sırada gözümüze, köşkün kapısında bekleyen fakirler ilişti. Onlar, belki de saatlerce babanın yolunu gözlemekteydi. Babam, bu fakirlerle, önce faytoncudan aldığı 10 kuruşu dağıttı. Ardında da elini cebine atıp, o gün gönlünden kopan ilave parayı yine o muhtaçlara harçlık olarak verdi.

Faytoncu ile münakaşa ettiği gün, kendisine sormuştum:

- Baba, faytoncunun istediği 10 kuruşu niçin vermedin? Sonra, bu parayı ondan kesip neden kapıda bekleyenlere dağıttın? Bununla da yettinmedin, kapıdakilere daha fazla para verdin. Belki de, arabacının gönlünü kırdın.

Babam bu tavrın karşısında şunları söylemişti:

- Bak oğlum! Sen bu işlerden anlamazsın. Ben, arabacının hakkını kesmiyorum ki. Koltuğun arkasındaki tarifede ne yazıyorsa, onu veriyorum. Arabacının, bana hakkı geçmiyor. Kapıdaki fukaralara gelince; bunların kimi yaşlı, kiminin gözü görmüyor, kiminin de ayağı tutmuyor. Arabacının tavrı ile, bunların halini birbirine karıştırma. Yine söylüyorum, arabacı hakkının aldı. Kapıdaki fukaralar ise, Allah rızası için, benden yardım gördü. Kadir, yüce peygamberimiz Hz. Muhammed buyuruyorlar ki, 'Zengin, çok mala sahip olana denmez; zengin kalbi olana denir.' Ben şimdi Allah'ın bana lütfettiği nimetten bir kısmını, ihtiyaç sahiplerine verdim. Onun için kalp huzuru içindeyim."

ZENGİN OLMAK, VERMEYİ BİLMEKTEN GEÇER

Hesaplı bir geçmişi olan insan, zamanı geride bırakıp arkasına baktığında kederlenmez, vicdanen rahatsız olmaz, kalp rahatlığı içerisinde hayatını devam ettirir. İnsanoğlunun yanında götürdüğü tek hazine, yaptığı faydalı işlerdir. Bir işi başarmak, bir işin mutluluğuna ermek, eğer pozitif ve iyi kalpli olmaktan geçiyorsa, ki öyle, bu iki özelliğin arasında "yardım etme" ve "dayanışma ruhu taşıma" da yatmaktadır. Öyleyse, "yardım ruhu", başarıya giden yolda rahmet ve bereket yağmurudur. İncelediğimiz tüm şöhretli zengin insanların, tutumlu fakat cömert olduklarını görürüz.

Kadir Has, yardımı bir iç huzur olarak algıladığını söyleyerek, babasının varlığa kavuşmasının da buna bağlıyor.

"Babam Nuri Has, her zaman inandığı şeyi gerçekleştirecek kadar gücü, içinde bulmuştur. Hayatı, daima hesaplı geçmişti. Ticaret yapan insanın, masraflarını makul, gösterişini de ölçülü yapmasını önerirdi.

Evet, babam prensip sahibi idi. Çok adaletliydi. Fukaraya yardım elini uzatarak, onlara "göz hakkı" veriyordu. Babamın bu cömertliği karşısında, evimizde, kapının üstüne, nazara karşı "göz boncuğu" takmaya hiç gerek var mıydı?

Nuri Has'ın gönlü çok zengindi. Fakir, fukaranın kaygusuna düşmüştü. Onlara yardım etmekten, büyük haz duyardı. "Allah bana bu serveti, fakir fukaraya yardım için verdi." derdi.

Ben rahmetli babamdan hemen her vesile ile hayat dersleri alırdım. Kendisi gösterişi sevmez, bu tavrın insanlarda husumet yaratacağını söylerdi. Bugün hala unutmmuş değilim, çok anlamlı bir sözü vardı: “Komşudaki yangına sevinme, o yangın bir gün sana sıçrar.”

BAŞARININ ÖNCÜLLERİ

Kadir Has’a göre başarma istek ve zorunluluğunun tetikleyici gücü şu 3 özelliştir:

1. Hayatta işiniz ne kadar düzgün olursa, itibarınız da o kadar fazla olur.
2. Paranız olursa, dostunuz, ahabınız, arayanınız çok olur.
3. Paranızı pulunuzu kaybederseniz, itibarınızı ve dostlarınızı da kaybedersiniz.

“VARLIK VERGİSİ ÖDEMEK İÇİN BİR VALİZ DOLUSU ALTIN SATTIK”

Varlık Vergisi Türkiye tarihinde esnaftan alını en büyük vergidir. Herkes, servetinin yarısına yakını veya çeyreğini devlete vermek zorundaydı. Vermeyenler Erzurum’un Aşkale bölgesine gönderilip, mahkum ediyor ve taş kıldırılıyordu. Kadir Has da ne yapıp edip bu paraya ödemiş. Bir valiz dolusu altını Adana’dan İstanbul’a götürüp bozdurmuş. Kendisi şöyle anlatıyor:

“Bizim ödememiz gereken vergi çok büyük bir miktardı. Bu parayı o günün şartlarından temin etmek kolay değildi, bütün esnaf kırılmıştı. Kimi tüccarlar iflas etti. Babam bir gizli servetine güveniyordu. Bu servet, evimizin mutfağında, yeraltına saklanan çil çil altınlardı. Doğrusu o altınların nasıl saklandığını görmemiştim. Ama, çıkarıldığını gördüm. Şimdi, bu ilginç sahneyi nakletmek istiyorum.

Babam tasarrufa çok düşküdü. Daima, istikbal endişesi içinde yaşardı. Yarınını garanti altına almak isterdi. Altın biriktirmek, harp yıllarının en akıllıca tasarruf aracı idi. Babam da o yolan yönelmişti.

Altın biriktirdiğini biliyordum ama, doğrusu nerede sakladığımı bilmiyordum. Bir gece vakti, hiç unutmuyorum, evin mutfağından gülütüler gelmeye başladı. Gürültünün olduğu tarafa gittim, işçiler çalışıyordu. Zemin betonu kırılmış, toprak kazılmıştı. Mutfakta, akümülatör kutuları içinde Reşat altınları duruyordu. Zannedersen, bu kutular, altınların rutubete karşı korunması için seçilmişti. Bunlar, babamın yıllardan beri tasarruf amacıyla biriktirdiği çil çil Reşat altınları idi.

Bu altınlar, kim bilir ne zaman toprak altına saklanmıştı? Altınların üzerine kalınca bir beton dökülmüştü. İşte o gün, bu beton kırılmış, “hazine dairesi” ortaya çıkmıştı. Evimizdeki aşçı, olandan bitenden pek haberdar değildi. Kırılan yeri tamire gelen beton ustası ise, “Bir su kaçağı varmış, onu tamire geldim.” diyordu.

Babam altınları gün ışığına çıkarmıştı. Bunları bozdurup devlete vergi olarak yatacaktı. Niçin altın biriktirdiğini ise, daha sonra bizlere şöyle anlatıyordu: “Bu altınları, belki kara günde lazım olur diye sakladım. Altın, daima paradır.”

Babamın yıllar önce tahmin ettiği kara gün gelmişti. Varlık vergisi ödemek için, çok fazla paraya ihtiyaç vardı. Babam, işte böylesine dara düştüğü bir sırada, mutfaktaki “gizli kasa” sına başvurmuştu.”

AK AKÇE KARA GÜN İÇİNDİR

Kadir has, bir bavul dolusu altınla İstanbul yolculuğuna çıktığını anlatırken, bu yolculuktan kendi adına iyi bir ders çıkardığını söylemiştir:

“Babam, vergi ödemek için kaynağı bulmuştu. Şimdi, bu altınları paraya çevirtmek gerekiyordu. Bu görev de bana verilmişti. Torbalara yerleştirilen altınları valize koydum. Adana’dan İstanbul’a gidecek olan Bağdat Exspresi’nin yataklı vagonundan da bir kompartman ayırttım. Valiz, gülle gibi yerinden kalkmıyordu. Adana İstasyonu’ndan, altın dolu valizi taşıırken çok zorluk çektim. Kolum adeta sünmüştü. Hamallar etrafımda pervane oluyordu. Valiz içinde ne olduğunu kimsenin anlamaması için çaba harcıyorum, bu yüzden hamala bile vermiyordum. Güç bela yataklı vagona çıktım. Ağır yükümü, kompartımana yerleştirdim. Derin bir nefes aldım.

Adana'dan İstanbul'a 32 saatte ulaştık. Haydarpaşa'ya geldiğimde, yine hamalların hücumuna uğradım. Valizi güçlkle kaldırıp, pencereden aşağıya doğru sarkıttım. Altınlar, valizin sarkan ucuna doğru kaydı. Altın torbaları, hacı yatmaz gibi valizin içinde oradan oraya yer değiştiriyordu. Hamal, eline gelen valizi tutmakta güçlük çekiyor, bir yandan da 'Sanki içinde altın var. Nasıl ağır bir şey bu?' diye söyleniyor, ben de büyük altından gülüyordum.

Haydarpaşa'dan Avrupa yakasına geçtim. İstanbul'a her gelişimde ailece kaldığımız Sirkeci'deki Özipek Palas Oteli'ne yerleştim. Valizi açtım torbalar içerisinde yatan altınları kontrol ettim. Daha sonra, bu torbaları valizden çıkarıp, gardrobu koydum. Önüne de kirli çamaşırları yerleştirdim. Sözüm ona, altınları kamufle etmiştim. Bu arada kılık kıyafet değiştirip, Beyoğlu'na gitmeye hazırlandım.

Gardrobu kilitlemiştim. Uyduruk bir kilit sistemi vardı. o sırada, hiçbir şey düşünecek halim yoktu. Öğrencilik yıllarındaki Beyoğlu özlemi, bana altınları unutturmuştu. İki yıl önce bıraktığım o güzelim semte gitmek için çok sabırsızlanıyor ve 'Altınlar yerinde dursun, ben de bu akşam felekten bir gün çalayım.' diye düşünüyordum.

Beyoğlu'na ulaştım. Evet, felekten bir gün çalmak için havaya girdim. Gezdim, dolaştım. Tam çakır keyif olmuştum ki, altınlar aklıma geldi. Sonra, telaşla otele dönüp gardrobu açtım, torbalara baktım, her şey yerli yerinde duruyordu. Derin bir nefes aldım. Sonra hepsini bozdurdum. Böylece paraları Adana'ya gönderip, Varlık Vergisi'ni ödedik."

BİR ANI: ORTAKLIĞIN GÜZEL YANI

Ayrı bölgelerden olmasına rağmen Kadir Has'ın babası Nuri Has ticaret yaptığı insanlarla gül gibi geçinirmiş. Yani ortak olduğu birkaç insan memleketlisi değilmiş. Fakat yine de hiçbir anlaşmazlık çıkmadan Baba Nuri Has bu insanlarla ortak olarak ticaret yapmıştır:

"Adana'daki arkadaşları babama, 'Nuri Bey, sizin ortaklığınızı kıskanıyoruz. Aranızda hiçbir anlaşmazlık olmuyor. Bunun sırrı nedir?' Sorusunu yönelttikçe, şu cevabı oluyorlardı:

- Beyler kazanıyoruz.

Adanalılar, bu cevapla tatmin olmuyorlardı. Daha doğrusu babamın ne demek istediğini anlamıyorlardı. Babam da, bu kestirme cevabını, bir yeni cümle ile şu şekilde açıklardı:

- Kazandığımız müddetçe iyi geçiniriz.

Evet, babam, hayatın bir önemli prensibini de bu cümlesinin içinde ifade etmekteydi. Yani,

‘Ortaklıklar ne zaman kazanamazsa, o zaman birbirlerine düşer.’ demek istiyordu.”

PARA KAZANMAK İSTEYENLER, BİRLİK OLUN!

Kargaşa ve kafa karışıklığının olduğu yerde değil para kazanmak, para kaybedilir. Çağın, servete kavuşmuş bütün zenginlerinin özelliği, önce aileleri arasında birlik sağlamış olmalarıdır. Bu hep böyle olmuştur.

Kadir Has, Sakıp Sabancı’nın zenginliğini yorumlarken bu önemli noktanın altını çizmiştir:

“Sabancı ailesinin bugünkü elde ettikleri büyük başarının sırrı, Baba Hacı Ömer Sabancı’nın vefatından sonra, kardeşler arasında sağlanan birlik, beraberlik, dayanışma ve güven duygusunda saklıdır. Tabi bu birliğin sağlanmasını temin eden de, büyük ağabey Sakıp Sabancı’dır.

Sakıp Sabancı, çok iyi bir orkestra şefidir. Bir gönül adamıdır. Hesabını, kitabının yapan, güzide bir işadamıdır. Sakıp Bey herkesle barışıktır. Bu yüzden başarılı olmuştur; var olan malını muhafazayla birlikte artırmıştır da.”

İŞ YAPARKEN GAYRİMENKULÜN ÖNEMİ

Birikimi tasarruf etmenin ne güzel yolu olarak gayrimenkulu tavsiye ederler. Her başarılı işadamı, iş hayatında daha henüz emekleme devresindeyken mutlaka eline geçen parayla gayrimenkul alıp bir kenara koymuştur. Atalarımız boşuna, “Dünyada mekan ahirette iman” dememişler. Kadir Has, kendilerini gayrimenkul alımına ağırlık verdiklerini, “Biz böyle yaparken etraf bize gülüyordu” diyor. Fakat kısa bir süre sonra asıl gülme

sırası Kadir Has ve ailesine geliyordu. Kadir Has, işlerini başında gayrimenkulu alırken bu işin ticaretini (emlakçılık) yapma gibi bir eğilim ve amaçlarının olmadığını ifade etmiştir. Onlar, gayrimenkulu sadece başarılarına giden yolda bir güvence olarak görmüşlerdir. Aynı taktiği Sabancılar, Koç ve Vitali Hakko da uygulamıştır.

Demek ki ticari faaliyetler içerisinde gayrimenkul alımının önemli bir yer tuttuğunu görüyoruz. Has Ailesi, gayrimenkulleri ticaret yapma düşüncesiyle almamışlardı, sıkıştıklarında ellerine para geçsin diye özellikle arsa almışlardı. fakat aldıkları arsalar zamanla çok çok kıymetlenince, kenarına önce güzel bir ev yapmışlar, sonra parsel parsel satmışlar. Kadir Has, bu satışlardan hatırı sayılı paralar kazandığını söylüyor.

Gerçekten de öyledir, çünkü Adana'da istasyonun tam karşısındaki semt, şimdiki Yüzevler Mahallesi, Adana'nın şu an en lüks, en pahalı mahallesidir. Burada arsa bulmak mümkün değildir, bulunduğu varsayılırsa 100 metre karesi 100 milyardan aşağı değildir. 1940'larda bu bölge bataklık ve sivrisinek yuvasıymış. Fakat Kadir Haslar geleceği akıl edip düşündükleri için buradan 36 bin metrekare arazi satın almışlar.

O zaman herkes gülmüş. "Bu ailede amma tuhaf" diye konuşmuşlar aralarında.

Kadir Has, babalarının eline geçen parayı öncelikle gayrimenkule yatırdığını söylüyor:

"Babam toprak almağı, bina almayı çok severdi. Gayrimenkulün iyi pirim yapacağını düşünürdü. Babamın hayatı boyunca hep ikinci yedek bir güvencesi olmuştur. Ticarete de zaten gerekli olan budur."

Ünlü işadamı Kadir Has, bir gün gözlerine kestirdikleri bir arsayı satın almak için kolları sıvamışlar:

"Bu arsayı babamla birlikte geldik. Ama ben beğenmedim. Kendisine, 'Burası işe yaramaz. Kim gelir buralara?' dedim. Babam ise, bugünü değil,ileriye düşünüyordu.

'Burası çok iyi gelecekte kıymetlenir.' diyordu. Babamın bu araziye talip olduğu tarihte, Yüzevler Mahallesi, bataklıktı. Oraya yolu düşen, sivrisinek saldırısına uğrardı.

Tesadüf bu ya, babamın talip olduğu arazi, Adana Tapu Müdürü'ne atılmış. Önce, mülkün sahibi dikkatimizi çekti.

Yani, Tapu Müdürü'nün böyle büyük bir araziye sahip olması, düşündürücü idi. Sonradan öğrendik ki ona da babasından kalmış.

Tapu müdürü 36 dönüm arazi için, babamdan tam 10 bin 500 lira istiyordu. Babam, pazarlığa başlamıştı. İşte bu sırada aralarında şu konuşmalar geçiyordu:

Nuri Has: Müdür Bey, hesap düz olsun. 10 bin verelim, alışveriş bitsin.

Tapu Müdürü: Nuri Ağa, mümkün değil.

Nuri Has: Bak Müdür Bey, bu arsayı, benim iki çocuğum için alıyorum. 10 bine ver, bu çocukları sevindir, yarın onlar sana dua ederler.

Tapu Müdürü: Nuri Ağa, sen benim gibi yüz insanı cebinden çıkarırsın. Çok zenginsin, onun için pazarlık yapmam. Samimiyetle söylüyorum, sana bu arsayı sattığım için, çocukların ileride bana dua edecekler.

Uzun lafın kisası, araziye babam, 10 bin 500 liraya satın aldı. Yıllar sonra, eniştem Talip Aksoy, (Adana'da Yavuzlar Mahallesindeki Paktaş Fabrikasının eski sahibi) ile Mahmut ağabeyim oraya ev yaptırdılar. Geri kalan kısımları da, parsellenerek satıldı. Hakikaten, o eski bataklık ve sivrisinek yuvası arazi, çok güzel para etti."

"GÖRÜCÜ USULÜ" İLE EVLENMENİN SIRLARI

Çalışma hayatında evliliğin yeri bambaşkadır. Yoğun iş hayatında ki yorgunlukları giderip insana takviye güç kazandıracak olan bir işadamanın eşidir. Meşhur işadamlarının çoğu görücü usulü ile evlenmişler. Ve eşleriyle ömür boyu mutlu bir birliktelikleri olmuş.

Görücü usulü ile evlenmek, adı üzerinde görerek evlenmektir. Sanıldığı gibi, görmeden evlenmek, beğenmeden evlenmek değildir. İki insan karşılıklı tanışılır, eğer birbirlerini beğenirlerse evlenirler.

Bu, modern toplumlarda da aslında aynen böyledir ki en sağlıklı olanıdır. Şimdi de gençler sonuçta birileri vasıtasıyla kafelerde tanışıyorlar.

Görücü usulü denilince, yanlış anlaşılın nokta, karşılaşan gençlerin mutlak surette evlenmeleri gerektiği yolundaki görüştür.

Tabi ki yanlıştır. Ama eskiden böyle bir durum yok da denemez. Ama şimdi bir ailenin evinde karışlaştırılan kız ve erkek girişimi için ne dersenez deyin, ister Görücü Usulü, ister başka bir şey, fakat geçerli olan en güzle yöntem budur; ve bunun adı sanıldığı gibi görücü usulü değildir, çünkü diğerleri evde değil de kafede tanıştırılıyorlar, bütün fark bu.

İşte ünlü işadamı Kadir Has da bu yöntemi, yani görücü usulünü tercih edenlerden. Bir fark var, kafede değil de evde tanıştırılmışlardır ki en sağlıklı budur. Kendisinden dinleyelim...

“Benim yaşadığım görücü usulü ile kız beğenme sahnesi. Bu sahnenin, şüphesiz başrol oyuncularından birisiyim. Rol arkadaşım da, müstakbel hayat arkadaşım Rezan Germirli.

Bu oyunda rol alan öteki sanatçılar ise, Adana’dan gelen annem, babam ve aile büyüklerimle kız tarafının aile fertleri. Cümbür cemaat kız tarafına geldik. Ailem bana sıkı sıkı tembihle bulunmuştu:

- Kadir, kız beğenirsen, hareketlerinle bu durumumu belli et. Tabi, beğenmezsen de... Ama bu arada, yapacağın hareketleri kız tarafı hissetmesin. Yani, hareketin hem zarif, hem de belli belirsiz olsun.”

EŞİYLE TANIŞMA ANI

Kadir Has, kendisini servete taşıyan çok sevdiği eşiyile tanışma anını anlatmaya devam ediyor:

“İlk defa damat adayı olmanın heyecanı içerisinde, Mehmet Bey’lerin evine gittik. Bizi, geniş bir salona aldılar. Büyükler başköşeye, küçükler ise kapı önüne doğru yerleşti. Kalbim küt küt atıyordu. 14 yaşındaki gelin adayı Rezan geldi. Büyüklerin ellerini öptü, küçüklerle tokalaştı.

Kız evinde bizlere çok aşırı ikramda bulunuldu. İkram servisini Rezan’la birlikte kız kardeşleri yapıyordu.

Aslında ben her şeyiyile güzel bir kız arıyordum. Bana eş olacak kızda, hem huy hem de yüz güzelliği olmasını arzu ediyordum. O yüzden bizim memleketten pek ümitli olmadığım için ailem bu teklifi bana yaptıklarında

ölçüp tartmadan karşı çıkmıştım. Ama nihayet kendimi kız evinde bulmuştum.

Rahmetli annem, gelin adayını kaynana gözüyle süzüyor, rahmetli babam da, kız ailesini erkekleriyle koyu bir sohbe dalıyordu. Rezan bizlere hizmet ettikten sonra, karşımıza geçip oturuyor ama mahçubiyet içerisinde, başını hep önüne eğiyordu.

Görücü evindeki kadınlar ve erkekler, hem sohbet ediyor, hem de göz ucuyla benim hareketlerimi izliyordu. Belki acemilikten, heyecandan sert hareketler yapıyor, başını ansızın yukarı doğru kaldırıyor, daha sonra aşağıya düşürüyordum. Bir an baktım, o koca salondakiler benimle birlikte başlarını bir yukarı, bir aşağı hareket ettiriyordu. Benim hareketimin amacı, Rezan'ı tepeden tırnağa incelemektir. Ben o hareketleri yaparken, aile büyükleri ise, şifre çözer gibi, benim hareketlerimden bir anlam çıkarmaya çalışıyorlardı.

Her iki ailenin büyükleri de, heyecan içinde sonucu beklemeye koyuldu. Kararımı vermiştim. Bu, şüphesiz 'Evet' şeklinde bir karardı. Rezan'ın nihayet yüzünü görmüştüm. Kararımı hemen hareketlerime yansıtım. Ciddi tavrım kayboldu. Tebessüm etmeye başladım. Adeta, gözlerimin içi gülüyordu. Bunu, büyüklerim de fark etmişti. Onların ise gözbebekleri tebessüm ediyordu.

Sözün özü: Rezan'ı beğenmiştim. O da beni beğenmişti. Kendimi çok mutlu ve huzurlu hissettim.

- Yapılacak İşler -

- Görücü usulü karşılaşmadan sonra, tekrar "kız evi" ziyaret edilip kahve içilecek.
- Allah'ın izni, Peygamberin kavli ile Rezan, Kadir'le evlenmek üzere ailesinden resmen istenecek.
- Düğün hazırlıklarına girilip, "mehir" tesbit edilecek.
- Mahkeme kararı ile Rezan'ın yaşı büyütülecek.
- Bir pazartesi günü düğün başlayacak.
- Kızın çeyizi oğlan evine gönderilecek.

- Bu arada “gelin hamamı” na gidilecek.
- Kız evinde “kına gecesi” yapılacak.
- Perşembe günü de gelinle damat gerdeğe girecek.

60 YIL ARADAN SONRA EŞİ REZAN HANIM KADİR HAS'I ANLATIYOR

“Saadetle güzelliğın devamlı bir arada bulunamayacağı söylenir. Ama Allah'a şükürler olsun ben, bu birlikteliğe kavuştum. 65 yıl önce başlayan güzellikler silsilesi, sürekli artarak, bugün zirveye ulaştı. Tüm güzellikleri değerli eşim Rezan'ın şahsında buldum. Tüm iyi duyguları, onun kişiliğinde keşfettim. Güzide eşim Rezan'la yarım asırdan fazla bir süreden beri, kaderde, kıvançta ve tasada bir ve beraber hayat sürdürdük.” diyor Kadir Has.

Eşim Rezan Has ise şunları söylüyor:

“Değerli eşim Kadir'in ifade ettiği gibi, 65 yıldan beri mutlu ve gururlu bir hayatı birlikte sürdürüyoruz. Bu hayat arkadaşlımdan dolayı çok bahtiyar olduğumu, bu vesile ile ifade etmek istiyorum.

1941'i 1942'ye bağlayan yılbaşında Has Ailesi, beklenen gün ve saatte evimizi ziyaret edip, Kadir'le beni karşılaştıracaktı. Bu ziyaretin adına 'görücüye çıkma' deniliyordu. Bu önemli gün için, bana özel bir elbise dikildi. O yıllarda çok moda olan 'tafta' kumaştan pembe bir elbiseydi bu.

Görücüler geldi. Kadir'le karşılaştık. Büyüklerin ellerinden öptüm, Kadir'le tam gözgöze gelmeden tokalaştım. Bütün gözler, Kadir'le benim üzerimde idi. Kadir kah yere bakıyor, kah tavana; bizimkiler de onun hareketlerini izlemeye çalışıyordu. Kadir, bu arada, her marifetini sergiliyor, 'Bobstil'ler gibi hareket ediyordu.

İki taraf da birbirini beğenmiş olacak ki, 'söz kesme' faslına geçildi. Annem, yaşımın küçük olduğunu ileri sürerek 'veremem' diyordu. Nuri Bey ise, 'Bekleyeceğiz hanımefendi, iki sene bekleyeceğiz. Size söz veriyorum.' cevabını veriyordu. Bu iki yıllık süre, ne kadar devam etti, bilir misin? Sadece 3 ay. Sözümüz kesildi, 3 ay sonra Nuri Bey'den 'Haydi

bakalım, düğüne hazır olun' mesajı geldi. Bizden bir itiraz çıkmadı. Ardından hazırlıklara başlandı.

Rezan Has: "Adana'da Hayat Başkadır"

"İnanır mısınız bu güzel şehirden ve dostlarımdan 1960 yılında ağlayarak ayrıldım. Evet, bu şehri ve bu şehrin insanlarını çok sevdim. Çok güzel günlerimiz geçti. Erkekler genelde Şehir Kulübü'ne gider, bayanlar da, kendi aralarında yemekli, eğlenceli toplantılar düzenlerlerdi.

Hala o Adana hayatını özleyorum. Hanımlar arasında sabahları çay kahve sohbetlerini, öğleden sonra ise oyun saatlerini hayal ediyorum.

Adana'da arkadaş ve dostlar arasındaki ilişki, adeta bir büyük aile ilişkisi gibi idi. Sosyal münasebetler çok fazlaydı. İnsanlar birbirlerini iyi günde, kötü günde hiç yalnız bırakmazdı. Hasta dostlar mutlaka ziyaret edilir, doğumun ardından mutluluk dilenir, vefat halinde ise, acılı insanlara manevi destek verilebilirdi.

1940'lı ve 1950'li yıllarda İstanbul'un ünlü ses sanatçıları Adana'ya davet edilir, onların konserlerine gidilirdi. Sık sık balolar tertip edilir, ev yemekleri hazırlanır, velhasıl günler çok, ama çok renkli ve hareketli geçirdi.

İki yıl önce Adana'ya gittim. Ama Adana'yı tanıyamadım. Dostların her biri, bir yere savrulmuştu. O eski güzelim hava bitmişti. Belki de bize öyle geliyordu. Çünkü, devir değişmişti tabi. Bana göre tüm güzellikler mazide kalmıştı.

"Kadir'in Özelliklerine Gelince..."

"Eşimin özelliklerini anlatabilir miyim?" diye düşünüyorum. Bu konuda biraz zorlanıyorum. Aslında ben, Kadir'i daima büyük bir saygıyla takdir ediyorum. Ama eşimin özelliklerini anlatmaya geline, doğrusunu isterseniz, "Acaba nereden başlasam!" diyorum.

Kadir, dürüst bir insandır. Verilen söz kendisi için en önemli göstergedir. Eli çok açıktır. Herkese yardım etmeyi sever.

Asla kin tutmaz. Sakin bir ortamda meseleleri konuşurken, daima mantıklı hareket etmeye özen gösterir. Muhakeme kabiliyeti çok fazladır.

Doğru ile yanlış, duygusallığa kapılmadan değerlendirmesini bilir.

Eşim, hem kendi ailesine, hem de benim aileme karşı çok ilgilidir. Tüm akrabalara, elinden geldiğince yardımcı olmak ister. Kardeşlerine çok düşkündür.

İki yıl önce kaybettiğimiz kardeşi Yıldız'ı çok severdi.

Kadir'in hoşlanmadığı hiçbir davranışta bulunmamaya gayret ederim. Zaman, çok iyi bir öğretmen. Zaman içerisinde eşimle birlikte, çok iyi günler yaşadık. Adeta birbirinizi keşfettik. Ailede sürekliliğin, saygı ve uzlaşmadan geçtiğini biliyorduk. Öyle davrandık, bu tavrımızı hep sürdürdük.

İnsanlar birbirini tanıyınca hareket tarzını da ona göre belirliyor. Biz, birbirimizi çok iyi tanıyoruz. Mutlu bir aile birlikteliği sergilemenin şartlarını da biliyoruz. Bu şartlara uyup gül gibi geçinip gidiyoruz.

Eşim uzun konuşmayı sevmez. Bir konunun uzun uzun anlatılmasına da pek tahammül edemez. Konuşmanın akışından, cümlenin sonunu kestirir. Kendine has prensipleri vardır.

Hakikaten güzelliği sever, iyi şeyleri sever, iyi yaşamayı sever kendisi, hiçbir zaman paranın esiri olmadı. Fakat daima tedbirlidir. Mesela ben tutumluyumdur, ama o benim gibi değildir. Kafasında problem taşımak istemez. Her şeyi anında bitirmeyi arzu eder. Güvendiği insana tam güvenir.

İyiliğe Gücünüz Yetmese Bile Kötülük Yapmayın

“Kadir'in 65 yıldan beri aile birlikteliğimize sağladığı huzur ve güven ortamını daima taktirle ve şükranla karşıladığımı ifade etmek istiyorum. Kötünün, dünyada bir eserini kalmayacağını da biliyorum. Dostlarıma diyorum ki: ‘İyiliğe gücünüz yetmese bile, hiç olmazsa kötülük yapmayın, bu da iyilik yerine geçer.’ Çünkü, bunca yıl öğrendim ki, insan, kötülükleri kendisi icat ediyor.

Eşim Kadir'le birlikte, bu dünyanın tüm nimetlerinden bugüne kadar fazlasıyla istifade ettik. Huzurlu bir aile düzeni kurduk. Ama, bir başka huzur daha arıyorduk. İşte onu da, 25 yıl önce başlattığımız hayır işlerinde bulduk.

Kadir, ‘Bu dünyada misafiriz. Bizi, eserlerimiz yaşatacak. Vefatımızdan sonra yaşamının tek yolu, hayır işi yapmaktır.’ diyor. Bu fikri çok beğendim, ve benimsedim. İşte o gün, bugün değerli eşimin titizlikle sürdürdüğü hayır işleri kampanyasını bütün kalbimle destekliyorum. Bu uğurda topluma yeni yeni eserler kazandırdığımız gördükçe, çok mutlu oluyorum.”

KADİR HAS İLK İŞİNİ NASIL KURDU?

Okuması yazması olmayan bir babanın oğlu olan Kadir Has, liseyi gö-nülsüz olarak zar zor bitirdikten sonra, mutlaka ticaret hayatına atılması gerektiğini hissederek, baskın yeteneğine kulak vermiş. “Üniversiteyi okumak benim harcam değildi.” diyor Has. Ticaret hayatına eski İçişleri ve Millî Eğitim Bakanı Safa Özler’in oğlu Özcan Özler birlikte atıldığını belirterek, o günleri şöyle anlatıyor:

“Ticaret hayatına bir yerden başlamam gerekiyordu. Ailemden izin alıp, arkadaşım Özcan Özler ile ilk ortak işimi kurdum. Şirketimize de ‘Öz-Has’ adını verdik. Özcan’ın babası Safa Özler, Türkiye’nin ilk içişleri ve Millî Eğitim bakanlarından. Safa amca, uzun yıllar Adan Seyhan ve Mersin milletvekilliği yapmıştı.

Özcan’la Adana’nın Bürücek Yaylası’ndaki yazlığımızda tanışmıştık. Onlar da yaz aylarında Adana’nın sıcağından kaçıp, Bürücek Yaylası’na çıkarlardı. Babam, Özcan’ı yaylada görmüş. ‘Safa Bey’in çocuğu çok terbiyeli’ diyerek, kendisiyle arkadaşlık yapmamı istedi. Bu arada, babamın tavsiyesi üzerine Özcan’la iş arkadaşı olduk.

Adana’daki ilk işyerini Aksaray Sineması yakınında açtıklarını belirtiyor Kadir Has. Yakınlarının parasıyla sürekli geçinmediğini, şu an geldiği seviyeyi kendi emekleri ve çabalarıyla kurduğunu da hatırlatıyor. Politik çevreden de hiçbir zaman ticari ortakları için iltimas almadığını söylüyor.”

İSTANBUL’DA YÜKSELİŞ

1960 yılında İstanbul’da ticaret hayatını devam ettiren Kadir Has, Adana’nın kendisine dar geldiğini, İstanbul’un, Türkiye ticaretinin kalbi olduğunu söylüyor.

Karaköy Perşembe Pazarı'ndaki Malzeme Hanı'nda 2 odalı yazıhane açar. "Hasay Demir Ticaret Limited Şirketi" adı altında bura da ticarete başlar.

Burada işlerini ilerlettikten sonra Şişli'deki Halaskargazi Caddesi'ne taşınır. Otomotiv ticaretini burada sürdürür. Almanya'dan kamyon ithal eder. İyi para kazanır.

Bu dönemlerde mal verdiği bir kişi, işi çeviremez ve borç altına girer. Kadir Has'ın kendisine teminat olarak gösterilen evi üzerine geçirtmesi işten bile değilmiş ama bunu yapmamış. Adama 1 yıl daha süre tanımış.

"Bu gayrimenkulu, o tarihte üzerime geçirtebilirdim. Ama bana rica ettiler, süre tanımamı istediler. Ben de kabul ettim. Allah muhtaç etmesin, böyle fırsatlar insanlara hayır etmez."

AMERİKAN DEVİ COCA COLA'YI GETİRİYOR

Ardından dünyanın en büyük şirketi Coca Cola'yı Türkiye'ye taşıyan Has'ın, yıldızı bundan sonra iyice parlar. Kadir bu macerayı şöyle anlatıyor:

"Yaşamını Adana'da sürdürürken, yani gençlik yıllarımda Coca Cola ile tanışmıştım. Çok sevdiğim, keyifle içtiğim bu meşrubatı, zamanla evime şişe şişe istif etmeye başladım. Adana'nın İncirlik semtindeki askeri havaalanı, o yıllarda Amerikalılar'ın yönetimi altındaydı. Bu nedenle, Adana'da pek çok Amerika'lı askeri ve sivil personel görev yapıyordu. Kaçakçı pazarlarında İncirlikten çıkarılan Amerikan eşyaları satılıyor. Yine Amerikalıların İncirlik Tesislerinde, PX adındaki alışveriş merkezlerine girmek için insanlar torpil arıyordu. Adana'nın kaçakçı pazarlarında satılan Amerikan eşyaları da, bu merkezlerden çıkarılırdı. İşte, bizim tanıştığımız, tadına doyamadığımız Coca Cola'nın kaynağı da orasıydı. Dostlarıma, 'Coca Cola'yı acaba Türkiye'ye getirebilir miyiz?' diye sordum. Tebessümle karşılayıp 'İmkansız!' dediler. Ama ben uğraştım ve başardım. Coca Cola'yı Türkiye'ye getirdim. Üretimi Bakırköy'ün İncirli kavşağında 30 bin m2 lik bir alanda üretime başladım. İlk günde binlerce şişe kola satıldı. Bu işin üstesinden geldim. Yarım asır önce tanıştığım, 40 yıl önce Türkiye'de üretimini başlattığımız Coca Cola, ta 1886

yılında Amerikalı Dr. Pemberton tarafından ilk defa Atlanta’da keşfedilmiş. Bugün 120 yaşına ulaşan Coca Cola, halen 200 ülkede her yaş, cinsiyet ve ırktan insan tarafından keyifle içiliyor ve istatistiklere göre, günde 1 milyar bardak tüketiliyor.”

ALMAN DEVİ MERCEDES’İ GETİRİYOR

“Amerikalıların ünlü Coca Cola meşrubat fabrikasını Türkiye’de kurduktan sonra, bir başka devin peşine düştüm. Almanlar’ın ünlü ‘Mercedes’ firmasının.” diyor Kadir Has.

Mercedes’in, Türkiye’ye gelmek istediği duyumların alan ünlü işadamı hemen “Bu neyin nesidir?” diye araştırmaya başlar. Fakat bir yandan da, “Ya işlerim kötü gider de, iflas edersem!” diye düşünmüş. Şunları anlatıyor:

“Tedbirli bir işadamı gibi hareket etmek zorundaydım. Meselenin olumlu yanı ile olumsuz yanının birlikte düşünmeliydim. Sürekli dostlarıma soruyordum. Hepsi, söz birliği etmişcesine, bu işe girmemi öneriyordu. Zihnen hazırlığımı tamamlamıştım. Şimdi bir tek iş vardı, o da, Mercedes firmasına resmen müracaat etmek. Elime kağıdı kalem aldım, Almanlar’ın Mercedes firmasına dilekçemi yazdım. Dedim ki:

‘Mercedes Firmasını Sayın Yetkilisi,

Ben, Türkiye’de şu zamandan beri, ticaret yapan bir firmanın sahibiyim. Şu, şu, şu işleri yaptım. Ayrıca otomotiv sanayi ile de ilgiliyim. Bir zamanlar Alman Henschell kamyonlarının Türkiye mümessili idim. Bu arada, otobüs ile minibüs de imal etmiştim. Eğer bana firmanızın Türkiye’de kurmayı düşündüğü otobüs fabrikası için yetki verirseniz, bu işi mutlaka başarılı şekilde sonuçlandırırım.’

Uzun lafın kisası, ok yaydan çıkmıştı. Onlara bankalardan referans mektupları da gönderdim.”

MÜJDELİ HABER

Kadir Has, dilekçesine kısa zaman sonra cevap alır. Almanlar onu Stuttgart’a davet ederler. Büyük bir sevinç ve coşkuyla Almanya’ya hareket eder. O anı hala heyecan içerisinde anlatıyor:

“Stuttgart’a giderken çok iyi hazırlık yapmıştım. Mercedes yetkilileri karşılarında beni ve dosyayı görünce, kararlarını güven duygusu içinde açıkladılar. Evet, Türkiye’de, Mercedes otobüs fabrikasının kurulması faaliyetinde her türlü yetkiyle donatılıyordum. Almanlarla kısa sürede kaynaştık. Çok iyi dost olduk.

Onlara Coca Cola maceramı anlattım. Mercedes’in Yönetim Kurulu Başkanı, beni dikkatle dinledikten sonra, ‘Sevgili Has, Coca Cola’yı devrettiğinize hiç üzülmeyin. Emin olun ki, bu işte Coca Cola’dan çok daha fazla para kazanacaksınız. Çünkü onu şişe satıyordunuz. On binlerce şişeden kazanacağınız parayı bir otobüsten kazanmanız mümkün’ diyordu. İşe koyulduk. Tam 25 yılım Mercedes’le birlikte geçti. Çok güzel anlar yaşadım.”

BAŞARIYA GİDEN YOL ORGANİZASYONDAN GEÇER

Bir işe girişirken, bütün başarılı işadamlarının tavsiyesi “ekip” ve “organizasyon” üzerinde yoğunlaşıyor. Bu her türlü iş için geçerli. Aile yaşamında dahi “ekip” ve “organizasyon” havası vardır. Anne, baba ve çocuklar, bir oluşumun ekibidir. Yapacakları ve birbirlerini etkileyecek işleri ise organizasyondur. Eğer ekip çatlaksa, gaz kaçırıyorsa; organizasyon dağıntık ve karmaşıkta bu yapı fazla uzun sürmez.

Kadir Has Almanlar’daki organizasyona şahit olduğunda dehşete kapılmış. Şunları söylüyor:

“Stuttgart’taki Mercedes Fabrikası’nı gezerken, hakikaten bir ‘dünya devi’ ile karşı karşıya olduğumu görüyordum. Bu muhteşem manzara karşısında adeta dehşete kapılmıştım. Almanlar’ın müthiş bir organizasyonları vardı. artık beni iyice ‘Mercedes heyecanı’ sarmıştı.”

İŞ BAŞARISININ DAYANAK NOKTASI

Ticarette karşılıklı güven esastır. Hele ki karşınızdaki firma sizden kat kat büyük ve dünyaca ünlü bir firmaysa...

Kısa gerçeği tecrübeli işadamı Kadir Has’tan dinleyelim:

“Mercedes’in Türkiye’ye yatırım yapacağı haberini işitip, konuyu değerlendiren başka kişiler olduğunu da öğrendim. Aslında Genoto Otomotiv’in sahibi Arif Alp, bizden önce Mercedes’e başvurmuş. Hatta kendisi, Stuttgart’a davet edilmiş. Mercedes yetkilileri, Arif Alp ile protokol imzalamışlar. Arif Bey, toplantı bittikten sonra, Türkiye’ye hareket etmek üzere havaalanına gitmiş. Oradan, Mercedes yetkililerine bir telgraf çekerek, protokolde tereddüt ettiği bir maddenin yeniden müzakeresini istemiş.

Mercedes yetkilileri, Arif Alp’in telgrafını aldıktan sora, şaşırılmışlar. Daha sonra düşünüp taşınmışlar. Onlar da, Arif Alp’e bir telgrafla karşılık vermişler. Telgraflarında şöyle demişler:

‘Sevgili Alp,

Buraya geldiniz, etraflıca görüştük. Mercedes’in Türkiye’de otobüs fabrikası kurması konusunda anlaştık. Protokol yaptık. Koşulları kayıtsız şartsız kabul ettiğinizi bildirdiniz. Şimdi görüyoruz ki, o taahhüdünüz de durmuyorsunuz. Bizler de sizlerle çalışmaktan vazgeçtik.’

Ben çalışmaya başladıktan bir müddet sonra sayın Arif Alp’le bir karşılaşmamız sırasında kendisinden şu sözleri işittim:

Kadir Bey, ben Mercedes’in kıymetini bilemedim. Size kısmet oldu, hayırlı olsun. Tek dileğim, sizin hata yapmamanız.”

KADİR HAS ANLATIYOR:

“HAYATI HİÇ ŞANSA BIRAKMADIM”

“Büyük Atatürk, hayatın sırrını anlatırken, şöyle diyor: ‘Yaşamak; dinmek ve çarpışmak demektir. Kim bu çarpışmada kazanırsa, o yaşar.’

İnsan, dünyaya bir kere gelir. Evet, bir defalık geldiğimiz bu yalancı dünyada, şüphesiz hayattan zevk almak için arayışlar içerisinde bulundum. Ama biliyordum ki, bunu sağlamak için mutlaka bir hedefimin olması gerekir. onu da sağladım. Aslında hedefim, birden fazla idi. Yaşamım boyunca o hedeflere bir bir ulaşma gayreti içerisinde oldum.

Hedeflere ulaşabilmenin ilk şartı, kendi ayaklarımın üzerinde durabilmektir. Zaten bunu sağlarsam, çetin hayat savaşımı kazanacaktım. Çünkü

hayat, kurallarına ayak uydurarak oynanması gereken bir büyük oyundu. Ayrıca, bu yalancı dünyada yaşadığımız zaman dilimi, beşikten mezara kadar sıkı ve torpili olmayan bir imtihan dönemiydi.

Hayatın kurallarını genç yaşında öğrendim. Bunun yanı sıra, kendi kurallarımı da, yine aynı dönemlerde ortaya koydum. Henüz 21 yaşında iken, evlendim. Bu arada, evinde huzurlu yaşayanların, hayat savaşını da kazanacağını gördüm. Öyle de yaptım. Evinde gerçek mutluluğu yakalayan ünlü bir düşünür, duygularını şöyle dile getiriyordu: 'Seyehatin en güzel yanı, eve dönüldüğü andır.'

Türkiye Cumhuriyeti'nin 9. Cumhurbaşkanı Sayın Süleyman Demirel, hayat felsefesini anlatırken şöyle der: 'Kendimi, hiç zamanın akışına kaptırmadım. Zamanı, kendim kontrol ettim.' Yani Sayın Demirel özetle, yan gelip yatmadığımı, koyver gitsin demediğini anlatıyor.

Ben de hayatı hiç şansa bırakmadım. Daima fırsatları değerlendirmeye gayret ettim. Yaşadıkça gördüm ki, hayat bir bilmecedir, onu çözmeye çalıştım, hala da çalışıyorum. Tabi bu arada, uzun yaşamının güzel bir ömür anlamına gelmediğini de fark ettim. İyi yaşamının, kısa bile olsa, daha anlamlı olacağına kanaat getirdim. Bu arada, sadece yaşamak değil, yaşatmanın da, dayanışmanın da, paylaşmanın da önemini kavradım.

Çocukluk ve gençlik yıllarında, bir an önce büyüme özlenir. Belli bir yaş ulaşıldıktan sonra da, ihtiyarlamaktan korkulur. Çocukluk ve yeni yetmelik dönemimde etrafında hep ihtiyar insanlar görürdüm. Şimdi 21. asrın ilk çeyreğini yaşıyorum. Ama bakıyorum da, ihtiyarlık tarih olmuş. Şimdi, onların yerini yaşlılar almış."

KADİR HAS SORUYOR: "ZENGİNLİK NASIL BİR ŞEY?"

"İslam'ın yüce peygamberi Hz. Muhammed, bir hadis-i şerifinde şöyle buyurur: 'Cömertlik güzeldir. Fakat, zenginlerde olursa, daha güzeldir.'

Yaşamımın hemen her döneminde, cömertliğin güzelliklerini gördüm. Ayrıca hiç kıskanç olmadım. Başarıyı daima alkışladım. Çünkü kıskancın hapishanesi, kendi ruhudur.

Şu anda ekonomik göstergeler, beni de zenginler arasına dahil ediyor. Zenginlik ne demek? Buna hemen cevap vermeye çalışayım: Zenginlik gelip geçen bulutlar gibidir. Dünyadaki maddi varlıklar, ancak onu hesaplı değerlendirmekle, insanın kontrolü altında kalabilir.

Kanaat ve inançlı Türk insanı, daima, 'Allah her şeyin hayırlısını sever' der. İşte bu 'her şey' içerisinde servet de var. Yani her şeyin başı, hayırlısıdır.

İyi bir hayat yaşamak istiyordum. Çünkü, gerçekten her şeyin iyisine meraklıyım. Bu iyileri elde etmek için, paraya ihtiyaç olduğunu anladım. Ardından da, bir hayat tarzı belirledim: 'Hem para olacak, hem de bu paraları efendice yiyeceksin.'

Para kazanmam için çok çalışmam gerekiyordu. 21 yaşımdan 75 yaşına kadar çok çalıştım. Bu süre içinde dopdolu da yaşadım. Türkiye ölçeğine göre, büyük sayılabilecek tüm ticari işlerimi ve sını i yatırımlarımı bu dönemde yaptım. Coca Cola'yı Türkiye'ye getirdim. Mercedes fabrikalarını kurdum. Bugün Türkiye'nin en büyük özel sektör bankalarından biri olan Adana Kayseri Bank, yani AKBANK'ın kurucularından oldum.

Yukarıda bir kısmını sıraladığım bütün bu işler, tamamen şahsi gayretimle elde edildi. Hiç kimse bana ipek mendil içinde falanca Avrupa firmasının Türkiye temsilciliğini vermedi. Bu uğurda yılmadan çalıştım. Çok şükür Allah'ıma başarılı oldum.

Ticari hayatımda sözlerimde hep durdum, ticari itibarımı sarsacak ne bir politikaya alet oldum, ne de haksız bir duruma."

"SİZE BAŞARININ SIRLARINI SÖYLEYİYİM"

Kadir Has Anlatıyor...

Bunca yıllık tecrübemden sonra, bu satırları okuyacak olan genç girişimcilere, esnaflara, öğrencilere, eğitimcilere ve bütün herkese ticari başarılarımdaki sırları söylüyorum:

- Hayatta muvaffak olabilmeniz için, önce ve daima dürüst davranmalısınız.

- Para kazanmak için, kesintisiz ve planlı, programlı çalışmalısınız. Yani, neticelendirmelisiniz.
- Taahhütlerinizi, sözlerinizi, daima hiç aksatmaksızın, zamanında yerine getirmelisiniz.
- Yaptığımız işin geleceğini düşünmeli, ona göre planlar oluşturmalısınız.
- Kazancınızın bir kısmını, mutlaka sermayenize katmalısınız.
- Dürüst olun!, Dürüst olun!, Dürüst olun!
- Çalışın! Çalışın! Çalışın!

KADİR HAS HAKKINDA NE DEDİLER?

İlk İş Ortağı Özcan Özler: "Güzel Yaşamayı Sever"

"Kadir'le, Adana'nın Bürücek Yaylası'ndaki yazlıkta tanıştık. Onunla pamuk tohumu, yani çiğit alıp sattık. Ortaklığımız bitti ama, arkadaşlığımız hiç aksamadan sürüp gitti. Kadir 1942'de evlendi, ben de 1945'de. Sonra, eşlerimiz de birbirleriyle çok samimi arkadaş oldu.

Kadir, güzel yaşamayı sever. Dostluklara önem verir. Rahatına düşkündür. İyi bir dost, iyi bir insandır.

Birlikte Kıbrıs'a gitmiştik. Rahmetli Öztürk Serengille otelde karşılaştık. Serengil, Kadir'den 10 bin lira borç para istedi.

Kadir, bu parayı geri alamayacağını bildiği için, 'Öztürk, sana borç değil ama, yardım olarak 5 bin lira vereyim' dedi. Dolayısıyla 5 bin lirasını kurtarmış oldu."

Avukatı Levent Bıçakçı: "Kararını Neticelendirir"

"Genç bir avukat için Kadir Has'la iş yaşamına başlamak, zorlu bir sınavdır. Bu zorlu görevi 23 yıldan bu yana sürdürmekteyim.

Has şirketlerini avukatlığı ile başlayan meslek yaşantım, Sayın Kadir Has'ın mal varlığının tümünü eşiyile birlikte kurduğu Vakfa vakfeylemesi ve bu vakfın da bir üniversite kurması, Has Grubu'nun çağdaş anlamda geçirdiği değişimlerin en belirgin kanıtıdır.

Sayın Kadir Has, sizi sürekli eğiten bir müvekkildir. Başarısının arkasında çabuk ve doğru karar vermesi ve verdiği kararı sonuna kadar takip etmesi yatmaktadır. Maddi varlığın hiçbir zaman önem vermeyen ve servetinin tümünü Türk insanının eğitimine, sağlığına ve kültürüne hasreden Sayın Has, aynı özveriye yanında çalışanların da göstermesini ister. Çalışma saatleri sınırsızdır.

Bunu ekibinden de bekler. Bu nedenle kurmuş olduğu yardım vakfının merkezini bulunduğu binaya getirerek; çalışma saatlerimin kesintisiz 24 saat olmasını sağlamıştır.

Sonuna kadar altın teri ile kazanılmış bir serveti, kazandığı ülkeye bütünüyle geri veren ve bu nedenle ‘ülkenin en büyük bağışlayanı’ sıfatını haklı olarak kazanan Sayın Kadir Has ile çalışmak zor, ama kuşaklar sonra dahi hatırlanacak bir hizmete katkıda bulunulması nedeniyle sonsuz zevklidir.

Sayın Kadir Has Adanalı’dır, merttir sözünü sakınmaz; Türkiyeli’dir, servetinin tümünü vefa duyguları ile ülkesine bağışlamıştır.”

Sekreteri Nilüfer Çiftçisümer:

“Düşüncelerini Başarıya Taşımış Bir İnsan”

“Sayın Kadir Has’ın 7 yıldır sekreterliğini yapıyorum. Kadir Bey, her şey kusursuz olsun ister. Verdiği işlerin nasıl gittiğini devamlı izler, kontrol eder. Kendilerini yüz ifadesi, başkalarına sert görülebilir ama, işleri istediği gibi yürütülüyorsa sorun yoktur.

Kadir Bey’den bugüne kadar çalışmalarım sırasında herhangi kırıcı bir söz işitmedim.

Kadir Bey’in gerçek bir işadamı olduğunu söyleyebilirim. Çünkü prensip sahibi olduğunu gözliyorum. Bu prensiplerin, kendilerini bu günkü konuma ulaştırdığın tahmin edebiliyorum. Beyefendi’nin biraz inatçılığı vardır, başarısında, bu yönünün etkili olduğunu düşünüyorum.

Sayın Kadir Has, her şeyi direkt ister. ‘Acaba’lı soru işaretli cevaplardan hoşlanmaz. ‘Şunu biliyor musunuz?’ deyince, ‘Evet’ veya ‘Hayır’ demeniz gerekiyor. Eğer bilmiyorsanız, konuyu araştırıp doğru ve tatminkar cevap vermenizi ister.”

Sakıp Sabancı: "Kadir Açık Yürekli Bir İnsandır"

"Benim arkadaşım, hemşehrim Kadir Has'ı çocukluğumdan beri tanıyorum. Onların, 'Milli Mensucat' diye Adana'da fabrikaları varken bizim de Adana'da 'Bossa' diye fabrikamız vardı.

Açık yürekli olmak çok güzeldir. Kadir Has, 'Sabancı ailesi dağıldı, benim ailem dağıldı' diyormuş. Evet, nitekim bizim Bossa, bir çok tev-silerle ileriye gitti. 5, 8, 10, 20 tane daha Bossa doğdu Adana'da. Milli mensucat fabrikası, statükoyu korudu, bir süre sonra da kapandı. Fakat Kadir Ağa, tek başına yine de sorunlara pencere açtı, bu günlere kadar başarılı bir şekilde geldi.

Birlik ve dirlik olmazsa, Tanrı tarafından bir kişiye, bir gruba veya bir ülkeye verilen bol potansiyel hiçbir işe yaramaz.

Kadir Ağa, esprili bir insandır. Sohbetleriyle, çevresiyle arkadaşlığıyla iyi bir insan. Son senelerde coşkulu bir şekilde soysal meselelere gönül veri, gönül adamı oldu. pencere açtı, birçok insana örnek oldu. özellikle hayır ve hasenatta en önlere geçti. Kutluyorum kendisini."

Hayatta muvaffak olabilmemiz için,
önce ve daima dürüst davranmalısınız.
Para kazanmak için, kesintisiz ve planlı,
programlı çalışmalısınız.
Yani, neticelendirmelisiniz.
Yaptığınız işin geleceğini düşünmeli,
ona göre planlar oluşturmalısınız.
Kazancınızın bir kısmını,
mutlaka sermayenize katmalısınız.
Çalışın! Çalışın! Çalışın!



VİTALİ HAKKO

NASIL BAŞARDI?

“Yedi yaşındaki çocuksu bir ticari girişimim başarısızlıkla sonuçlanmıştı. Ama bu başarısızlık bende öyle etkiler yarattı ki, omur, kişilik, güven, akıl, dürüstlük, beceri, başarı ve başarısızlık kavramlarını bu küçük olayı bir anda öğretivermişti bana. Evet, bu başarısızlıktan ders almıştım. Tüm ömrüm boyunca, sadece başarılarından değil, kendimin ve başkalarının başarısızlıklarından da ders almayı bildim. Benim girişimci ruhumu ilk keşfeden evimizin sütünde oturan Aleko Efendi'dir. Kendisi anneme, 'Bak Freda' demiş, 'sen bu çocuktan çok hayır göreceksin.' Annem bunu nereden çıkardığımı sorduğunda. 'Sen bakma, sineması yandı ama, bu yaşta bir sinemayı kurmayı düşünmesi her şeye bedeldir' demiş. Sevgili Aleko Amca! Seni yanıltmadığım için mutluyum. Herkesin, özellikle çocukların, gençlerin senin gibi insanlara ihtiyacı vardır. Bir başarısızlığı, bir anda başarıya çeviren sözcükleri ancak senin gibi iyi insanlar bulabilir.”

“... 1925 yılının baharında acı ve ızdırap dolu umutsuzluğun çöküşünü yaşadık. Babam sirkeci demiryolunda işçiydi. Bir gün perişan halde geldi eve. Annem sordu, 'Hayırdır Bey, neden erken döndün?' babam nemli gözleriyle 'İştten atıldım' dedi. Babamda bizleri geçindirecek bir kuruş dahi birikim yoktu. Çok sıkıntılar çektik. Sevgili Babam her iş dönüşünde evde beni 'canım' diyerek bağrına basar. Kolları arasında havaya atıp tutardı. Babam işten atılmasına rağmen 'Allah Kerim'dir' demişti. Ben parasızlıktan okulu bırakmak zorunda kalmıştım.”

KISA HAYAT HİKÂYESİ

Vitali Hakko 1913'de İstanbul'un yoksul semti Yedikule'de doğmuş. Doğduğu yeri şimdi bile unutmamış. Hala hatıralarında olduğunu söylüyor:

“Eskiden kenar semtlerde bambaşka komşuluk anlayışı vardı. komşular arasında din, inanç, farkına bakılmaz, ahlaka, sohbeta, tatlı dile, güler yüze bakılırdı. Oturduğumuz semt, İstanbul'un fakir semtlerinden biriydi. Ama bu yoksul semt, yaşamasının bilen, gönlü zengin insanlarla doluydu. Güzel havalarda, akşamları, yemekten sonra konu-komşu evin önlerine minder koyup tatlı sohbetler yaparlardı.”

Yoksulluğun ne olduğunu bilen Hakko, anne ve babasından gördüğü şefkat sayesinde iyi ve faydalı bir insan olarak yetiştiğini söylüyor. Geride kalan tatlı bir anı olan çocukluğunu şöyle anlatıyor:

“Babam akşamları işten erken dönerdi. Kapıya vardığında hep arka cebinde taşıdığı büyük demir anahtarı çıkarıp, sokak kapısını açarken ‘Korason’ diye bağırdı.

Korasan İspanyolca ‘Corason’dan geliyor. ‘Canım’ demektir. Babamın dilinde benim adım Corason’du, yani ‘Canım’. Ben de her akşam aynı saatte, evde olmaya özen gösterirdim.

Babamı gördüm mü koşup kendimi kollarına atardım. Babam beni kollarının arasında sıkar, sonra birkaç kez havaya atıp tutardı. Mutluluk benim için işte o andı. Biraz dinlendikten sonra üstünü değiştirdi babam.”

Babasının çok çalışkan insan olduğunu söylüyor Vitali Hakko. İşt en gelir gelmez evin bir köşesinde çekiç, kerpeten, testere gibi marangoz aletleri bulundurduğunu, bunlarla ihtiyaç duyulan masa, sandalye, dolap gibi eşyalar yaptığı ifade ediyor. Bir gün kendisine de tahtalardan oyuncak yaptığını şu cümlelerle anlatıyor:

“Günün birinde içine dört kişinin sığabileceği büyüklükte garip bir sanduka yaptı. Sandukanın yüksekliği, çocuk hafızamda beni yanıltmıyorsa kırk santimetre kadardı. Ön tarafında bir boruya tutturulmuş bir direksiyon, aşağıda, ayakların eriştiği yerde de pedallar vardı. Pedallar sandukanın dört bir ucuna yerleştirilmiş tekerlekleri döndürüyor, böylece sanduka yavaş yavaş yol alıyordu.

Birkaç hafta süren uzun bir uğraştan sonra ortaya çıkan bu garip aletin çevresinde tüm aileyi toplayan babam, bana dönüp, ‘Bunu senin için yaptım Korason’ dedi. ‘Şimdi gir içine otur ve korkmadan pedallara bas.’

Hemen büyük bir merak, aynı zamanda korkuyla, sandukanın içine girip oturdum. Bir an tereddüt ettim. Ama babamın teşvik edici bakışları, ayaklarımın pedalları bulmasına ve çevirmesine yetti. Ve... Olağanüstü bir şey oldu. Bu koca şey hareket etti. Yürümeye başladı.

O yürüdükçe ben daha hızlı çeviriyordum pedalları. Alkışlar arasında bahçe duvarına toslayınca durduk.

O yaz boyunca, kardeşlerimi, ama özellikle komşu kızı Despina’yı yanıma oturtup, bahçede turlar atıp durdum.

Hayatımda çok otomobilim oldu. ama bu ilk pedal! Tahta arabamı unutamam.”

Vitali Hakko Annesi Freda, Ablası Bela ve kardeşi Albert ve babasıyla birlikte yaşamalarını başarıya giden yolda coşku içerisinde geçirmişlerdir. Babasının demiryolundaki işinden atıldığında yılmadığını ve ‘Portmanto’ adı verilen askılıkları ilk defa babasının ürettiğini ve isimlendirdiği vurgulayarak şunları söylüyor:

“Babam hobi olarak gördüğü marangozluğa şimdi işi gibi bakıyor. Tezgahının önünde, kendi kendine yeni bir şey icat etmişti. Arada bir bana da çıraklık görevi veriyordu. Kilo ile kereste alıyor, elindeki aletlerle ve artık edinmiş olduğu maharet derecesindeki ustalığıyla, bu kerestelerden

dümdüz parçalar kesiyor etrafını korniş şekline getiriyordu. Bu parçaları rendeledikten sonra zımparalıyordu. Öylesine ki, avucumu yüzeylerinde gezdirdiğimde cilalı mermermiş hissine kapılırdım.

Babam, bu ayna gibi dümdüz tahtaları daha sonra ispirto ve çeşitli boyalarla boyayıp verniklerdi. Tüm bu işlemler saatler alırdı. Sonuca vardığını, tahtayı havaya kaldırıp bir gözünü kapayıp ışıpta inceledikten sonra, yüzünde oluşan memnuniyet ifadesinden anlardım.

Babamın yanındaki çıraklık günlerimde, kendisinden marangozluğu öğrenemedim; ama sabrı, mükemmeliyet duygusunu ve insanın yaptığı iş ne olursa olsun, onu en iyi şekilde yapması gerektiğini öğrendim.

İyi meslek, kötü meslek diye bir şeyin olmadığını kavradım. Her meslek iyiydi, eğer ona hakkını verir, gereğini yerine getirirsen işini seversin. Babam böylece, işinden atıldıktan sonra yepyeni bir meslek edinmişti. Bu yeni işine öylesine saygısı vardı ki, en ufak kusurunu gördüğü ya da tam düzgün olmayan parçaları defolu damgası ile stoğa ayırırdı. Tam not verdiği mükemmellikteki parçalardan 60 santimetre boyundaki dört; 80 santimetrelikleri de altı adet S şeklinde kendi imalatı çengellerle tutturdu. Böylece ortaya çıkan nesneye ‘portmanto’ adını vermişti.”

HAYATA ATILMAK

Duygularının ta derinliğinde başarı çanlarının sık sık sesini hissettiğini ifade eden Vitali Hakko yapmak istediğini yapmış, istediği seviyeye gelmişti. Ama bu o kadar kolay olmamıştı. Sürekli kendisiyle iç hesaplaşma içerisine giren Vakko’nun patronu bunu şu sözlerle ifade ediyor:

“Yeni bir hayatın önünde duyuyordum kendimi. Aşamayacağım hiçbir engel yoktu. Boyum kısaydı, evet, ama hayata meydan okumaya hazırdım. İlk aşamada hayata meydan okumadım. Onu yedeğime almak istedim. Bir takım, başarıya ulaştıracak yolda kararlar aldım. İlk bir iş bulup çalışmam gerekiyordu.

Çünkü aile bütçesine katkıda bulunmazsam kendimi bir suçlu gibi duyacaktım. Maddi nedenlere yarıda bırakmak zorunda kaldığım öğrenimime devam etmem, bu şartlarda hiç kuşkusuz zordu. Ama kendimi

yetiştirerek bunu telafi edebilirdim. Çok geçmeden Mahmutpaşa'da kendime bir iş buldum. Böylece çocukluğuma kesinkes 'Elveda' dedim.

İş hayatına ilk adımımı attım. Ben işe başladıktan kısa bir süre sonra babam evden ayrıldı. Bir arkadaşıyla Ayancık'ta iş bulmuş, bavulunu hazırladı, bizleri teker teker kucakları, vedalaştık ve gitti. Uzaklardan mektup yazıyor bize para gönderiyordu. Ama yetmediği için ben de işe girmiştim.”

Babalarının yokluğunu çok çektiklerini söyleyen Hakko, güç yaşama koşullarına rağmen içindeki sese kulak verip, tek hazinesi olan coşkusu- nu kaybetmemiştir. Bu coşku onun şu ifadelerinden anlaşılmaktadır:

“Bugün, ‘Hayat mücadelesi’ sözcüklerin ağzlarına alanlar bunun ne demek olduğunu, benim ‘hayata atıldığım’ yıllardaki anlamıyla bilebilse- lerdiler... Evet hayat o yıllarda gerçek bir mücadeleydi. ‘Ekmek aslanın ağ- zında’ derlerdi. Ya gücünle, ya aklını kullanarak alacaktın ekmeği aslanın ağzından. Zaman bir çok şeyi silip götürebilir. Ama her şeyi silip atamaz hafızadan. Hafızadan, dünle bugünü öylesine yakınlaştırır ki, şaşırır in- san. ‘Tüm bunları ben mi yaşadım?’ diye sorar insan.”

SPORCUNUN RAKİBİ BAŞKALARI DEĞİL, KENDİSİDİR

Spora meraklı olan Vitali Hakko asık suratlı bir antrenörün kendisi- ne verdiği dersi ömrü boyunca unutmamış. 14 yaşındayken aldığı bu ders onu o an apayrı alemlere taşımıştı. Başarıda, insanın önce kendisini tanı- masını ve kendisini aşmasını tavsiye eden ünlü işadama, böylece kişinin kendi duruşunu izleme şansı yakaladığını söylüyor:

“Spora merak saldıığım bir dönemde, spor hocası Gorodevsky diye Rus bir sporcu vardı. Gorodevsky herkese karşı sertti, ama bana karşı hem sert, hem ters. Yıldızımız bir türlü barışmamıştı. Ufak tefek bünyede ol- duğum için, belki de ‘Bu ufaklık nereden düştü buraya’ diye düşünüyor, yapmamı istediği, ama tüm çabalarımın rağmen gerçekleştiremediğim ya da yetersizce gerçekleştirdiğim hareketler karşısında zıvanadan çıkıyor, bir hoca gibi değil, bir ifrit gibi davranıyordu bana karşı. Bu, Çar’ın ordusundan,

Bolşevik ihtilali dolayısıyla yolu İstanbul'a düşen ve burada kendine bu işi bulan Beyaz Rus'a haddini bildirmek istiyor, ama bunu nasıl yapacağını doğru pek bilemiyordum.

Bir akşam soyundum ve büyük bir hırsla, salonun orta yerinde sallanıp duran ip merdivene doğru yürüdüm. Büyük bir ciddiyetle 'Rekor demesi yapacağım, lütfen kronometreyi tutun' dedim.

Salondakiler gülüştüler. Ama Gorodevsky gülmeyi bilmezdi. Hemen cebindeki kronometriyi çıkarıp merdivenin başına geldi. Başıyla 'Hadi' işaretini verip, kronometreye bastı. İçimde birikmiş nasıl bir güç varsa, tümüyle harekete geçti. Kollarım ve bacaklarım sanki bana ait değildi. Bir çekirge gibi tırmanıp sonra aynı hızla aşağıya indim. Gorodevsky kronometrenin düğmesine basıp, '42 saniye' dedi tükürür gibi. Koltuklarım karmıştı. Beyaz Rus'un yüzünde hiç de bir başarı kutlaması yoktu. Diğer çocuklarla meşgul olmak için uzaklaşıyordu ki, yolunu kestim. 'Bay Gorodevsky, on dört yaşındaki bir çocuk, sizin favori sporcunuz 18 yaşındaki birinin 40 saniyelik rekoruna yaklaşıyor, ama siz hiçbir şey söylemiyorsunuz. Yanılıyor muyum?' dedim. 'Eee, olmuş yani?' dedi. 'Sanırım bu bir başarıdır' diye sürdürdüm konuşmamı. 'Bu durumda küçük beyi kutlamak ve kendisine bir madalya mı vermek gerekiyor?' dedi alaycı bir tavırla. 'Hiç değilse tebrik edebilirsiniz' dedim. Karşıma geçti. Sağ elinde hiç bırakmadığı kırbacı, sol eliyle omzumu tutup, sarstı. 'Bak ufaklık! Bugün iyi bir effort gösterdin. Senden beklemediğim bir başarı aldın. Ama seni alkışlar, alnından öpersem, bununla yetinebilirsin. Oysa senin, boynuna, yaşına bakmadan çalışman 42 saniyeyi 41'e, 40'a, 39'a indirmen gerekir. Spor budur!'

Sonra hafızamdan hiçbir zaman silinmeyecek şu cümleyi söyledi, 'Şunu hiçbir zaman unutma, sporcunun rakibi başkaları değil, kendisidir.'

Bu sözü hiçbir zaman unutmadım. İşte, sporu bıraktıktan yıllar sonra bile hatırlıyorum.

Evet hep kendimi aşmam gerekiyordu, 18 yaşındaki 40 saniyelik rekorun sahibine değil.

Yarış... Gerçek yarış başkalarıyla değil, kendi kendimle olandı. Ve bu yalnız sporda değil, hayatın tüm alanları için geçerliydi."

Vitali Hakko, kendi geldiği başarı seviyesini çok yönlülüğüne bağlıyor. O, profesyonel sporcu değildi ama, spordan hayat dersi çıkarmıştı. “Her insan çok yönlüdür ve herhangi bir alanda öğrendiğiniz, size başka alanlarda yol gösterici olabilir.” diyen işadamı Hakko, kişiliğin, tanrıdan bize başlatılan bir özellik olmadığını, onu kendimizin kazanabileceğini bu noktada Tanrı’nın insana akıl da bahşettiğini vurguluyor.

HAKKO’NUN İLK İŞ TECRÜBESİ

Vitali Hakko, yaşamındaki tecrübe kazandıran ilk işe Mahmutpaşa’da başlamış. Görevi ise sabah erkenden dükkanı açmak, kumaşları sergilemek ve kapının kenarında, “İçeri buyurun, içeri lütfen... Güzel kumaşlarımızı görün, sudan ucuz” diye bağırması. “İş iştir” diyor, Vakko’nun sahibi, “Her zaman buna inandım. Küçük iş, büyük iş ayrımcılığı yapmadım. Bugün de inanırım buna. Bu yüzden, ilk başladığım işte çok tecrübe edindim.”

“Garip insanlara dolu, garip bir dünya idi Mahmutpaşa. Ama geleceğimin buralarda olduğun da sezmeye başlamıştım. Ben burada nasıl yaşayacak, nasıl yükselecek nasıl başaracaktım?” dermiş kendi kendine Vitali Hakko. Patronu iflas ettiğinde, o başka bir mağazada çalışmaya başlamış. O zamanki duygularını şöyle anlatıyor:

“Burada bana münasip görülen iş tam manasıyla çıraklı idi. Mağaza iki katlı olduğundan müşteri merdivenleri çıkmak istemez, nazlanırdı. Nasıl olsa çırak var, müşteri ne istiyor, mantoluk mu, hadi oğlum şu mantolukları indir. Olmadı, müşteri beğenmedi, yukarıda üçüncü rafta bulunan topları da indir. Boyum kadar topları indirir, kaldırırdım. Müşteri alır veya almaz. Almadığı zamanlar sanki daha çok yorulurdum. En acısı benden evvelki çırak bu defa satıcı olmuş, beni koşuşturuyordu. Çok yoruluyordum, yaptığım düpedüz hamallıktı. Bu durumdan mutlak kurtulmalıydım.”

TEZGAHTARLIĞA TERFİ

İstanbul Kapalı Çarşı’daki Kupidis mağazasında tezgahtarlığa başlayan Hakko, buradan geçerken hep içini çekermiş. Bay Teodor’u öve öve

bitiremiyor. Onun hayat tecrübesinden çok şeyler kazandığını dile getirerek, başarı ve kazanca giden yolda tecrübeli insanlardan yararlanılmasının altını çiziyor:

“Bay Teodor beni, bazı pazar sabahları kahvaltıya davet ederdi. Sonra da birlikte yürüyüşe çıkardık. Kurtuluş’tan Şişli’ye tramvayla gider, oradan Mecidiyeköy, Dutluk yolunu takiben bugünkü Levent’i geçer, Maslak’a kadar yürürdük. Yürüyüş esnasında da, bana hayat hakkında, görgü kuralları hakkında bilgiler verirdi. Türkçesi mükemmeldi. Onun görüşlerinden, dünyaya, olaylara ve insanlara bakışından, iş anlayışından çok yararlandığım itiraf etmem gerek. Başarıyı hedefleyen kişiler, bu önemli noktayı dikkate almalılar.”

Patronu Bay Teodor, çalışkanlığı ve dürüstlüğüne hayran kaldığı genç Hakko’ya mağazanın vitrinlerini süsleme ve dekorasyon görevi verdi. Ayrıca şapkaları da teşhir edecekti. İşini en iyi şekilde yaptı. Bazı günler mal yetiştiremez hale geldiler. Kendisi de bu arada şapka yapım-cısı olup çıkmıştı.

Bu dönemlerde evlilikleri gündeme gelir. Çalışma aşkıyla dolu olan Vitali Hakko ablasını evliliğini şöyle anlatıyor ve sonra kendi evlilik problemini açıklıyor:

“Ablamın kısmetleri çıkmaya başlamıştı. İlk bir Leh Musevisi, yakışıklı bir genç. Az kalsın evleniyorlardı. Neyse ki tam zamanında adamın üç kağıtçılığını öğrendim ve ablam kurtuldu. Çok geçmeden bir başka genç ablama talip oldu. bu, uzun boylu, biraz sıkılgan, ama çok dürüst delikanlı hepimizin sempatisin kazanmayı başardı. Sonunda ablamı onunla evlendi.

Evet, ablam evlenmişti. Ama sıra bende değildi. Daha çalışmam, gene çalışmam, daha çok çalışmam ve kendi işimi kurmam gerekiyordu. Ama nasıl?”

Gerçekten de nasıl? Çünkü yanında babası dahi olmayan, hiçbir yakını ve akrabası bulunmayan bu küçük dev adam ne yapabiliirdi hayatın insafsız çarkları arasında?

“Diploma yok, sermaye yok. Tecrübe var, ama o da yeterli değil. Azim... Bir tek o var. Ama yeterli tecrübe, bilgi ve sermaye olmadan azim

ne yapısın? Ne yapacak; tecrübeyi, bilgiyi ve sermayeyi edinene kadar çalışacak. Ben de öyle yaptım.”

VİTALİ HAKKO GEÇMİŞ İLE BUGÜNÜ YORUMLUYOR

Vakko'nun patronu Vitali Hakko tıpkı Vehbi Koç gibi, dün ile bugün arasındaki farkı değerlendirirken insan gücünün öneminden sık sık bahsetmiştir. Şimdinin neler sunduğunu, yakın gelecek zamanda şartların neler sunacağını ona göre bütün gençler kavramalı ve tahmin edebilmelidir.

Geçmişin kendine has şartları içerisinde nasıl başarılı olunduysa bugün de değişik şartlar içerisinde benzer tarzdaki şartlar yakalanabilir. Başarmak ve kazanç kapısı oluşturmak için insana bahşedilmiş en büyük sermayenin akıl ve duygular olduğunu ifade eden Hakko, yöneticilerin de başarıya giden yolda emniyet sübubu rolünü oynadıklarını söylüyor:

“20 yıl öncesine kadar, bir genç, öğrenimi yaptıktan, bir iş bulup çalışmaya başladıktan bir süre sonra o işten ayrılıp kendi işini kurardı. Hatta 8-10 yıl aynı işyerinde çalışıp da kendi işini kurmamış olanlara ‘yeteneksiz’ gözüyle bakılırdı. Bölünerek çoğalma dönemiymiş o yıllar. Bunun daha çok bunun tersi görülüyor.

Öğrenimini yapmış bir genç, gerçekten kendi dalında bilgili ve yetenekliyse, çalışacağı kuruluşu kendi seçiyor. Eğer seçtiği kuruluş ondan, o da çalıştığı kuruluştan memnunsamutlu ve verimli bir birlikte-lik başlıyor. Bunun sürmesi ne iki taraf için de yararlı oluyor. En büyük sermayeni eleman olduğunu, bu ülkede, sanırım ilk kez Vehbi Koç gördü ve gösterdi.

Uzaktan izlediğim kadarıyla Koç camiasından kopup kendi işini kuran üst düzey yöneticisi pek yoktur. Hiç değilse diğer holdinglerinki kadar yoktur.

Bugün iş başarmak için ve büyümek istenildiğinde kapital bulmak zor değildir. Know-how bulmak da zor değildir. Ama yurt içinde ve yurt dışında yetişen bunca gencimize rağmen, yönetii bulmak zordur.”

“BİZİM TECRÜBELERİMİZİ HİÇBİR KİTAP YAZMAZ”

Başarının ve kazanç sahibi olmanın basamakları hissiyat ve duygu gerektirir. Bir ruh olayıdır başarmak, mutlu yaşamak, kazanç sahibi olmak. Ünlü işadamlarının özellikle üzerinde durdukları nokta tam burasıdır. Değilse, bol sermaye, bol zaman, bol bilgi birikimi arzu edilen işlerde çaresiz kalır. Vitali Hakko, “Bizim bildiklerimizi ve tecrübelerimizi hiçbir kitap yazmaz” derken kastettiği gerçeklik “erdemlilik”, “içtenlik”, “dürüstlük” “neden çalışması gerektiğinin bilincinde olmak” ve “derin bir ruh genişliği” dir.

“Bizim bilginin kuramı, sistematigi yoktur” diyor Hakko ve devam ediyor:

“Bu ülkenin kendine özgü gerçeklerinden, tarihsel dönemlerden ekonomik nedenlerden kaynaklanmıştır.”

Bu gerçekleri, bu dönemleri ve bu nedenleri her başarıya arzusu olan insanın bilmesi, öğrenmesi gerektiğinin altını da çizmiştir:

“Amerika’da, Avrupa’da tezgahtarlıktan patronluğa yükselmiş birçok mağaza sahibi vardır. Ama bir ülke düşünün ki, hilafetten laik cumhuriyet rejimine geçiliyor.

İşte önemli olan, o tarihsel dönemde, o anı yakalayıp o günkü ihtiyaca cevap verecek olan bir üretimi gerçekleştirmek ve onun uzantısı olarak hazır giyime yönelmek, bu alanda hiçbir geçmişi, hazırlığı ve alt yapısı olmayan bir ülkede, kısa bir sürede, ama araştırarak, yurtdışında bu işin ustalarını, adamlarını bularak, öğrenerek, öğreterek, yüzlerce yıllık birikimi ve tecrübesi olan Batı ülkelerini yakalamak, gençler beni başılasınlar ama pek kolay bir iş değildir ve sanırım okudukları kitapların hiçbirinde böylesi bir ‘Case story’ ile karşılaşmamışlardır. 1950 sonrası Türkiye, bu tür, kitaplarda yer almayan ‘case story’lerle doludur.”

Başarının gerçek sırrının, ona duyulan saygıda yattığını, bu saygını da insancılık ve içtenlikte gizli olduğunu her fırsatta dile getiren Küçük Dev Adam Vitali Hakko, “Bunu, ne zaman mağazalarımızdan birine gitsem ve müşterilerle karşılaşsam sezinlerim. Nedir bu dersiniz çok açık seçik

cevaplayamam” derken, bunun bir ruh olduğunu, bir anlayış olduğunu ima etmek istiyor ve zaten açıklamasını da yapıyor:

“Belki yalnızca insani bir ilişkidir. Belki yalnızca müşterini, yarım yüz-yıllık bir kuruluşa duyduğu saygıdır. Belki benim ve satış uzmanlarımın güler yüzleridir. Ama kuşkusuz sır dolu bir gerçek vardır ki o da, sürekli olarak insanlara ve müşteriye gösterilen saygı dolayısıyla kendi kendimize yenilememiz.”

“DEVİR İLK DEFA DEĞİŞMİYOR”

“Müşterilerinin, en iyiye, en güzele layık olduğuna inanırım ben. O-na gereken saygıyı göstermeliyim ki, o da bana aynı saygıyı gösterebilir.”

Karşılıklı saygı karşılıklı güven.

Bunun, müşteri grubunun sosyal yapısıyla hiç mi hiç ilişkisi yoktur.

Ortanın altı sınıf için üretim yapan bir kuruluş olsaydım, gene aynı şeyi yapardım. Daha az masraflı, daha ucuz malzemenle, ama sürekli değişen vitrinler, insanlara, ‘İşte mağazanız burada sizi bekliyor, içeri girsenize’ dedirten vitrinler.

Ben resim yapamam. Beste yapamam. Şiir yazamam. Ama insanlara renklerle, desenlerle yoktan var edeceğim ve onları mutlu kılacağına inandığım bir eşarp, bir kravat, bir giysiyi seçip, onu gerçekleştirebilirim. Güzel sözlerle onların gönlünü alabilir, mutlu anlar yaşatabilirim.

Biz eskiler, bunları gençlere anlatmakta güçlük çekeriz. Onlar da anlamakta güçlük çekerler.

Bana çevremdeki gençler sık sık, ‘Devir değişiyor’ derler. Evet doğru, devir değişiyor. Ama devir ilk defa değişmiyor. Ben hayatım boyunca, bu ‘Devir’ denen şeyin birçok defa değiştiğini gördüm. Oysa ağaçlar, çiçekler, kuşlar, kelebekler değişmiyor. Güzelliğin biçimi değişiyor olabilir, ama özü değişmiyor.

Çevremdeki gençlere, ‘Tecrübemden yararlanın’ diyorum. Çünkü bu tecrübelerde, o değişmeyen ağaçlardan, çiçeklerden, kuşlardan, kelebeklerden bir şeyler olmalı.

Bunca yıl boşuna yaşamadım ya!

DOĞRULUK HER KOŞULDA MEYVE VERİR

Kısa zamanda ilgi gördüklerin ve giderek ünlendiklerini ifade eden Vitali Hakko bunun sebebini şu tek cümlesine bağlıyor: “Doğruluk her türlü koşulda meyve verir.”

Sempatisi ve güler yüzlülüğüyle herkes tarafından seilmeye başlayan Hakko, “Vakko-sever” sloganını, insanlara olan saygısından geliştirdiğini vurguluyor, şöyle konuşuyor:

“Müşteri, bekleme bölümünde beler, birlikte sohbet ederdik. Sonra kabine girer, perdeyi çeker şapkasını denerdi. Önerdiğimiz şapkaları orada, ayna karşısında dener, biz de kendisine fikrimizi söyledik. Müşterimizin tipine uygun bir şapkamız olmadığında da bunu söyler, gerekiyorsa onu eli boş gönderirdik. Ama uygun olmayan bir malı, para kazanmayı hırs ve telaşla kesinlikle satmazdım.

Bol çeşidimizin olduğu bir başka güne ertelerdi şapka alımını. Böylece müşterilerimizle aramızda bir güven oluşmuştu. Yıllar sonra reklamlarımızda ‘Vakko-sever’ sözcüğünü kullandığımızda, müşterilerimizden başka hiç kimse bunun ardında uzun yılların güveninin yattığını bilmiyordu.”

Giriştiği işte Vitali Hakko’nun parayı ve başarıyı yakalaması evlerinde neşe ve sevin havası yaratmış. En çok da annesinin mutlu olduğunu dile getiriyor Vitali Bey:

“Aramızdaki en mutlu kişi kuşkusuz annemdi. Zavallı anneciğim, gözlerine inanamıyor, kendisini bir ruya aleminde sanıyordu. Onu böyle mutlu görmek de bizi mutlu ediyordu. durmadan kendisine isteklerini soruyordum. Anneciğim hiçbir şey istemezdi. Günün birinde ısrarlarına dayanamadı, o zamanlar hemen her kadının kalbinde yatan şıklık ve statü simgesi olan giyeceğin adını söyledi. ‘Bir kürk!’ dedi.

En iyi kürkçüler Mahmutpaşa’da Kürkçü Han’daydı. En ünlüleri de Beyko idi. Eski bir Mahmutpaşalı olarak Beyko’yu tabiki tanıyordum. Son derece şık ve varlıklı bir adam olan Beyko’ya gittim. Bana iyi cins asragan nalsı olur, nelere dikkat etmem gerekir hepsini tek tek gösterdi ve açıkladı.

Fiyatlarını sordum ve en kalitelisini annem için aldım. Yanına bir de Şen Şapka'dan şık bir seçim elimde paketler evin yolunu tuttum.

Annem paketi açıp da, astragan kürkü görünce, boynuma sarılıp hüngür hüngür ağlamaya başladı. Doğrusu ben, ablam Bela ve kardeşim Albert göz yaşlarımıza hakim olamadık. İşte gerçek doğruluk, gerçek mutluluk bu olsa gerek.”

“BAŞARILI OLMAK İÇİN KİMSEYİ KISKANMAYACAKSIN, İŞİNE BAKACAKSIN”

Vitali Hakko yoksul bir çocukken Kapalıçarşı'daki Kupidis mağazasının önünden geçerken hep, “Ahh! İnşallah böyle bir mağazada bir gün çalışmak nasip olur” diye içinden geçirirmiş. Fakat nereden bilebilirdi ki, gün gelecek bu mağazanın sahibi onun açtığı Şen Şapka mağazasının önündeki sıraya giren müşteri kalabalığının ağzı açık seyredecekti. Değil Kupidis mağazasında çalışmak, ileride 10 tane Kupidik mağazasının satın alacak paraya sahip olacaktı.

Bu olayın öyküsü ilginçtir. Vitali Hakko, nihayet bahsettiği Kupidis mağazasında çalışmaya başlar. Patronu Andon aksi bir adamdır:

“Patronum Andon müthiş cimri ve aksi bir adamdı. Çalışmalarımı hiç beğenmezdi. Çok gayret ederdim ama bir kez olsun beni teşvik etmezdi. O sıralar da bir an evvel askere gitmek istiyordum. Çünkü amacım çok istediğim bir başarıyı yakalamaktı. Askerlik bunun önünde engeldi. Bir an evvel bitirmek istiyordum. Bunu patronum Andon'a söylediğim de hiçbir şey demedi, selamı sabahı kesti.

Ben yıllar sonra dükkan açmak istediğimde, şapka üretimi için şapkanın malzemeleri gerekiyordu. Malzemeyi sade Mösyö Pasis isminde bir tüccar satıyordu. Mağazası Beyoğlu Tünel semtindeydi. Kendisinden borç karşılığı şapka malzemesi istedim. Bunu, eski patronum Andon duymuş. Kendisi bu kuruluşun çok iyi müşterisiydi. Hemen oraya gidip bana mal verdiği taktirde kendisiyle tüm ticari ilişkilerini keseceğini bildirmiş. Fakat Mösyö Pasis, sempatik, anlayışlı bir insan olduğu için bana malzeme verdi. yıllar sonra benim mağazam tıklım tıklım iş yapmaya başladı.

Müşteriler, dışarılara kadar sıraya giriyordu. Bu durum eski patronum Bay Andon'un gözünden kaçmamıştı. En çok içeren o oldu. her yarım saatte bir dükkanından çıkar, bizim mağazanın önüne gelir, kapının önündeki kuyruğu görüp, eski çırağının mağazasının böylesi dolu, kendisinin böylesi boş oluşuna bir türlü akıl erdiremeyip burnundan solurdu. Bay Andon, bir şeyi gözünden geçiriyordu: Ben meslek hayatım boyunca kimseyi kıskanmadım. Tam tersine rakiplerimin başarısı, bana itici bir güç verdi.”

BAŞARMAK İSTEYENLERE VİTALİ HAKKO'DAN İNCİ GİBİ NASİHATLER

- Kendini işine ver.
- Kimsenin dedikodusunu yapma.
- Kendine ve tanrıya güven.
- Anne ve babana hürmet et.
- Tüm yaşamın boyunca dürüst ol.
- Ailene önem ver.
- Olumsuzluklar karşısında ümitsizliğe kapılma
- Kıskanç olma
- Yeteneklerini, kapasiteni bil; uygulanabilir bir işe odaklan.
- Yaptığın yanlışlara üzülme, ama bir daha tekrar etme, yanlışlarını tecrübe olarak gör.
- Müşteri malını alsın veya almasın, gereken saygı ve kibarlıkta kusur etme. Çünkü bu senin reklamın olur.

“KENDİMİ HEP SATICI OLARAK GÖRDÜM”

Vitali Hakko, mağazacılık ve satış sanatını çok yönlü olarak kavramış iş adamlarımızdan birisi.

“Tek başına yaratıcılık benim işim değil. Belki bu nedenle ben ortaya koyduğumu bir başkasıyla paylaşmak isterim.” diyen Hakko, hedef kitleye

ulaşmanın sırlarını anlatırken, Türkiye'ye çağdaş mağazacığın getirdiğini söylemeyi de ihmal etmiyor:

“Bir giysi moda çizgisinde yaratmak bir şeydir, onu üretmek başka bir şeydir. Pazarlık ise bambaşka bir şey. Yaratıcılığı bir kenara koyalım. Onu, hangi alanda olursa olunsun açıklamak her zaman zordur. Biz, uzun yıllar, gerek kadın gerek erkek giyiminde Avrupa'nın önde gelen kuruluşlarıyla ilişki içindeydik. Günün modasını, Paris'le, Roma'yla aynı anda sunuyorduk. Ama, bizim durumumuz Paris, Roma ya da Londra'daki bir moda kuruluşundan farklıydı. Onların, yalnız kendi ülkelerinde değil, yer yüzünün dört bir yanında satış noktaları vardı. bu satış noktaları, onların ürettikleri malı alıp satan kuruluşlara aitti. Birincisi, bizde ülke çapında böylesi bir olanak söz konusu değildi. İkincisi, kendi satış noktalarımız için satış elemanı yokluğu çekiyorduk. Bizler, hem üretecek, hem pazarlayacak, hem satıcımızı, hem de alıcımızı eğitecekti. Güzel bir mal üretin, bunu sunacak vitrininiz yoksa, bir dükkanınız, o dükkanda eğitilmiş bir elemanınız yoksa üretiminiz hiçbir zaman hedef kitleye ulaşamaz.

Kendisini hep bir satıcı olarak gördüğünü söyleyen Vitali Hakko, iş hayatında belli ilke ve prensipler koyarken, karşısındaki ister personel olsun, ister müşteri, kimseyi incitmemeyi ve kimseyi kırmamayı da bu ilke ve prensipler içerisinde değerlendirmiş: Ben kendimi hep bir satıcı olarak gördüm. Evet yaratmayı çok severim. Bu, bana tarifsiz bir coşku verir. Ama tek başına yaratıcılık benim işim değil. Belki bu nedenle ben ortaya koyduğumu bir başkasıyla paylaşmak isterim.

Açıkçası ürünümü beğendirerek satmak isterim. Ne var ki, ben, kardeşim Albert'in aksine toptancılıkta bu heyecanı duymam. Bu nedenle olsa gerek, daha işin başında Vakko'nun toptan bölümüyle hep Albert ilgilenmiştir. Evet, satışı böyle önemser ve severim, ama hayatım boyunca müşterimin ayağına gitmedim. Buna karşılık, müşterinin bana gelmesi için elimden gelen her şeyi yaptım. Özellikle bizim işe başladığımız dönemde, bu alanda yapılacak o kadar çok şey vardı ki! Satıcılığı bir meslek olarak kabul etmek ve ettirmek gerekiyordu her şeyden önce. Ülkemizde okulu da olmadığı için satış elemanlarının eğitmek gerekiyordu. Başlangıçta almış olduğumuz bir ilke kararını bugüne kadar sürdürdük. Bu karar şuydu:

Daha önce bir başka yerde çalışan bir elemana Vakko'da iş vermemek. Yeni bir eleman alıp yetiştirmek bizim için daha kolaydı. Çünkü onu alışkanlıklarından kurtarmak, bizim ilkelerimize uymayan bilgilerini unutturmak, hiçbir şey bilmeyen birine bir şeyler öğretmekten, daha zordur. Bunun için kurslar açıp, Amerida'dan eğitim programları, yabancı uzmanlar getirttik. Mağazacılığa başladığımızda pazarlık büyük bir dertti. Üç metre emprime için çoğu defa saatler süren pazarlık yapılırdı. Ne büyük bir zaman kaybı! Beyoğlu mağazamızı açtığımızda, girişte en görülen yer bir tabela astırdım:

'Bu Müessesede Pazarlıkla Satış Yapılmaz'

Hiç kimse bunu başarabileceğimize inanmadı. Müşteriler de. Pazarlığı deniyor, ama nazik bir biçimde uyarılıyorlardı. Daha önce belirttiğim gibi, kendimizi eğittiğimiz gibi, belli etmemeye ve incitmemeye çalışarak müşterimizi de eğitmemiz gerekiyordu.

BİR TAKTİK

Arzu ettiğiniz bir olayın, muhatabınız tarafından geri çevrilmesi durumunda size düşen görev, bu işin peşini bırakmamak olmalıdır. Eğer muhatabınızın, sizin yararınıza gelişecek bir olayda yer alacağına inanıyorsanız o taktirde bu muhatabı çok yönlü tanımanız ve ona geri başka girişimlerde bulunmanız gerekiyor. Bunun en iyi örneğini Vitali Hakkı sergilemiş. "Bugün gibi hatırlarım" diye başlıyor söze büyük işadamı:

"O sıralar henüz reklam yapacak gücümüz yoktu. Ama satışa markasız eşarp çıkartmamaya karar vermiştik. Tüm ürünlerimiz Vakko markasını taşıyacaktı. Otuz kadar desenden oluşan, bir emprime eşarp koleksiyonu hazırladık. Aleko adlı bir plasyerimiz vardı. Onun bavulunu bu eşarplarla doldurduk ve Beyoğlu piyasasına gönderdik. Aleko, akşam döndüğünde halinden pek memnun görünmüyordu. Kimi mağazadan altı, kimiden on iki adet sipariş alabilmişti.

Yalnız bir firma vardı ki, her bir eşarptan beş düzine almak istiyor, ancak eşarpların üzerinde Vakko imzasını istemiyordu. Söz konusu firma, günlerin ünlü mağazası Lion'du, önemli bir mağazaydı, hatta biraz da Beyoğlu demekti.

Lion'un sahipleri, Leh asıllı Helpern Kardeşlerdi. Eşarpların kalitesini beğenmişlerdi, ama bunu Avrupa malı gibi satmak istiyorlardı. Müşterilerini yerli mala güveni olmadığını söylüyorlardı ki, bunda da haksız sayılmazlardı. Biz kendilerine, hiçbir şekilde, eşarplarımızdan Vakko markasını çıkaramayacağımız bildirdik. Böylece, bu önemli sayılabilecek siparişten ve daha da önemlisi Beyoğlu'nda ünlü bir satış noktasından olacaktık.”

“Küçük bir araştırma yaptırdım. Helpern Kardeşler'in en büyüğü Max, o sıralarda İstanbul'da yayımlanan Journal d'Orien adlı gazetenin sadık bir okuyucusuydu. Tutuk, Journal d'orient'a bir dizi ilan verdik. Hafızam beni yanıltmıyorsa, Vakko'nun ilk reklamıdır bu. Bunlar küçük ilanlardı, am sürekliydi.

Çok geçmedi, Max Helpern bizzat telefon ederek, ilk Vakko eşarbi siparişini verdi. çok geçmeden de Lion en büyük müşterimiz oldu.

Yıllar sonra, bir gün, kontrol dairemizin bir ihmali sonucu Vakko imzası basılmadan giden eşarplar Lion'dan geri geldi. Müşterileri artık eşarp değil, Vakko eşarbi istiyordu.”

VİTALİ HAKKO'DAN MÜTHİŞ ÖNERİLER

Vitali Hakko, bu soruyu yanıtlarken, düşüncelerinin sadece kendi iş alanında değil, diğer tüm sahalarda nasıl başarılı olunabileceği noktasında odaklıyor ve şu önerileri sunuyor:

- 1. Markamızın prestijini yüksek tutmak:** Bu nasıl sağlanabilir? Kaliteye gösterdiğimiz özeni en üst düzeyde tutarak. İşçilik kalitesini, malzeme kalitesini, en ince ayrıntılara inen kaliteden söz ediyorum.
- 2. Vakko markasını bir dünya markası yapmak:** Vakko ulusal bir markadır. Yeni sloganımızın dile getirdiği gibi, her ülkenin övünç duyacağı markalar vardır. Vakko da bunlardan birdir.

Markamızı ister istemez dünya markası durumuna getirmemiz gerekecektir. Bunun da yolu yaratıcı gücümüzü üstün bir kaliteyle birleştirmekten geçer. Bu konuda iyimser olmamız gerekir. çünkü

bugün ortak pazara dahil birçok Avrupa ülkesinden çok daha moda, çok daha kaliteli ürünlerimiz var.

3. **Yarım yüzyılı aşan bir marka olduğumuzun bilincinde olmak ve sürekli olarak bunun altını çizmek:** Tarih ve tecrübe bizi işimizde çok önemlidir. Özellikle sürekli bir gelişme göstermiş olan yarım yüzyıllık bir kuruluşun imajı daha da önemlidir.

4. **Yarım yüzyılı aşan bir geçmiş olan Türk firması olduğumuzu asla unutmamak ve yeri geldiğinde bunu vurgulamak:** Biz bir Türk'le kuruluşumuzu ve büyük Atatürk'ün dile getirdiği gibi, "Bu toprakların üzerinde ortaya çıkmış tüm uygarlıkların mirasçısıyız." Stilistlerimizin bu bilinçle çalışması ve gerek Osmanlı Saray giysilerinden, gerek çok zengin Anadolu folklorundan ilham alarak çizgilerini geliştirmeleri Avrupa'da özgün bir marka olarak yerimizi almamızı kolaylaştıracaktır.

5. **Genç yetenekleri Vakko'ya çekmek, onların özgür bir ortamda, yaratıcı yeteneklerini geliştirmeyi sağlamak:** Unutmamak gerekir ki yaratıcılığın olmadığı yerde hiçbir şey yoktur. Moda ise yoktur.

Yaratıcı insanları, bugüne kadar olduğu gibi, bundan sonra da Vakko'ya çekmeyi, onlara olanaklar sağlamayı, kendilerini aşmalarına, dünyaya açılmalarına yardımcı olmayı, ve ortak heyecan yaratmayı bilmeliyiz.

Bir adım daha atarak, gençlere öğretim, eğitim olanağı veren özel okulları gerçekleştirmek gerekir. bu, moda ve tekstil alanında sektörümüzün görevidir. Ama gecikmemek gerekir.

6. **Bunca ithalatın gerçekleştiği bir ülkede yalnız iç pazarda değil, dış pazarlarda da rakiplerle çekişmek için hazırlıklı olmak:** Bir marka olarak Vakko, Batı metropollerinde, ürünlerini pazarlamalı, gerektiğinde kendi satış

Noktalarını Paris, Roma, Madrid, Londra, Berlin, Zürih hatta New York'ta ve niçin olmasın Tokyo ve Pekin'de açmalıdır.

7. **Yaratıcılığı başarının temeli olarak görmek:** Yaratmak ilk aşamadır. Üretmek ikinci aşama. Pazarlama ise üçüncü aşama.

Bunların hangisi daha önemlidir, bilmiyorum ama, ben bu güne kadar üçüne aynı önemi verdim. çünkü yaratmazsanız üretemezsiniz. Üretmezseniz yaratamazsınız. Dolayısıyla bu kutsal üçlü bir bütündür. Elemanlardan biri olmadan diğerleri de olmaz. Ya da denge bozulur. Bu hassas dengeyi her alanda, her an korumaya devam etmek gerekir. biz yarım yüz yılı aşan başarımızı bu dikkate borçluyuz. Yani dikkati, daha da artırarak göstermek zorundayız.

8. **Taklit edilmekten korkmamak:** Rakiplerimiz, bugüne kadar Vakko'nun gerçekleştirdiklerinden, geçıştirdiklerinden, yerleştirdiği ilkelere taklit yoluyla olsun, etkilenme yoluyla olsun, yararlandı. Bundan hiç bir zaman şikayetçi olmadım. Tam tersine bundan övünç duydum. Öğrenmek, gerekirse taklit etmek, etki altında kalmak, gelişme süreci içinde son derece normaldir.

Japonlar böyle geliştiler. Bu pazardaki rakiplerimizi çok iyi tanıyıp, onların ürünlerini yakından incelemeye alıp, pazarlama stratejilerini öğrenip, Vakko'nu izleyeceği yolu çizmek gerekir. ülke ve firma olarak üstünlüklerimiz hiçbir zaman küçümsememeliyiz.

Benden sonra gelenlerin tüm bunları gerçekleştirecekleri inancını taşıyordum. Hatta daha fazlasını. İnsanlar yeter ki başarı yolunda birbirlerine kenetlensinler.

JAPONYA'DAN BİR ANI

Japonların hep “zeki” olduğu söylenir; aslında onlar “zeki” değil, “akıllı”lar. Akıl, zekanın önünde gider. Bunun ispatı EQ, yani Duygusal Zeka'dır. Duygusal Zeka'da bahsedilmek istenen “akıl”dır. Peki “akıl” veya “akıllı” nedir? “Akıl” ve “Akıllı” duygudur, duygusallıktır; saygıdır, saygılı olmaktır; dürüstlüktür, dürüst olmaktır. Dünyanın teknoloji efendisi Japonlarda tüm bu özellikler mevcuttur. Ters bir iş yaptıklarında harakiri yapacak kadar duygusaldırlar, dürüsttüler, saygılıdırlar.

Vitali Hakkı, Japonya'ya gittiğinde bunu görmüş:

“Biz ilk fabrikamızı açtığımızda bir tek dikiş makinesi almıştık. Bunun değeri 79 dolar idi.

Yeni fabrikamız için makineler satın almak gerektiğinde eşimle Japonya'ya gidiyorduk.

Mitsubishi firmasının Türkiye'deki temsilcisi, onlar bildirmiş. Biz, Tokyo'dan önceki ilk durağımız Hong Kong'da indiğimizde, havaalanında birilerini bizi karşıladığını gördük. Çok şaşırдық. Hele hele, bir Limousine görünce şaşkınlığımız daha da arttı. Limuzin bizi aldı ve Hong Kong'un en lüks oteli Mandarin'e götürdü. Bu otelin en lüks dairelerinden birisini de bize ayrıldığını öğrendik.

Bir yanlışlık olmasın diye resepsiyona sordum, Mitsubishi'nin misafiri olduğumuzu söylediler. Zaten otelin sahibi de bu holdingmiş. Tokya'ya indiğimizde aynı konuk severliği gördük. Adamlar, yeni makineler alacağımızı bilmiyorlar ki, potansiyel bir müşteri olarak bizimle ilgilenirler. Yalnızca, eski bir müşteri olarak arşivlerinde kayıtlıyız. Önemsiz bir müşteri. Ama anladım ki Japonlar için önemsiz müşteri yok. Haklılar. Çünkü bugün fabrikamızın tüm dikiş makineleri onların markasını taşıyor.”

“PARA KAZANMAK ŞANSA ve ŞARTLARA BAĞLI” DİYENLERE...

Toplam olarak mazeretlerimizden biri de, zengin olmuş insanları, şartların doğurduğu yönündedir. Bu mazeretleri de hep başarısız olmuşlar örne sürer. Söz konusu ettiğimiz mazeret genellikle yaygın mazeretlerden biridir. Çünkü en kestirme kaçış yoludur. Sadece işadamları için ileri sürülmez; kahramanlar ve ünlü yazarlar için de yanı iddialar söylenir. Halbuki şartların hiçbir halt ettiği yoktur.

Eğer Vitali Hakkı, Türkiye'nin değişim sürecinde emek harcaıyıp, donanımlı olmasaydı, şartlar zorla Bay Hakkı'nun koluna girip bugünlere mi taşıyacaktı? Hiç kuşkusuz, böyle bir düşünce mantık dışı bir düşüncedir; ve insanı yerinde saydırmakla da kalmayıp, gerilere itecek bir tuzaktır, bir yanılsamadır.

İnsan aynadan ötesini göremez; vizyonu o aynanın kendisine gösterdiği gibi sadece, aynada ancak kendisin görebilir. Kendisinin hemen arkasındaki, işgal ettiği alan da kapalıdır gözlerine; çünkü o alanı dolurdan

kendisidir. İşte tıpkı, başarı da ayna gibidir; karşısına gelmediğiniz sürece sizi göstermez, geldiğinizde de ilerisinde neler olduğunu bilemezsiniz, ama aynanın karşısında durduğunuz sürece tahmin etmeniz de pek zor değildir. Şu halde, kendiniz görebilmeniz için mutlaka aynanın karşısına geçmeniz gerekiyor.

“Henüz 20 yaşında değildim. Ama içim içimi yiyordu. Kendi işinin sahibi olmak, yapmak isteyip de yapmadıklarımı gerçekleştirmek istiyordum. Bunu öylesine istiyordum ki, düşünmekten kafam çatlar gibi oluyor, geceleri doğru dürüst uyuyamıyordum.”

Başarılı olmak için böylesine bir hırs, böylesi bir azim, elbetteki, şartlar doğduğunda ilk aranıp bulunacaklardan birisidir. O da Vitali Hakk0 olmuştur.

Şans denilen olay, aslında şartlar oluştuğunda size uğrayan başarının üvey evladıdır. Başarını öz evladı yapmak sizin elinizdedir. Eğer zamanında, ileride doğacak şartlar için bir mücadele vermişseniz, ayağınıza gelecek şansa veya fırsata cevap verebilirsiniz. Ama herhangi bir gayretiniz olmamışsa, şartlar oluştuğunda ayağınıza gelen şans zaten fark edemezsiniz. Çünkü, böylesi bir durumda hareket geçecek bir ifade şekliniz olmayacak. Bu durumda ney yapabilirsiniz ki? Çoğumuzun “ayağıma ne fırsatlar geldi, kaçırdım” dediği durum da işte bu olaydır.

Siz elinizden gelenin en iyisini yapın. Sizi gözetleyen bir gücün olduğun asla unutmayın. Sizi taktir edecek birileri mutlak olacaktır.

Her insanın hayatında fırsatlar doğmuştur. İnanın bana, gereken mücadele verildikten sonra istediğiniz yaşam şekli gelip sizi bulacaktır. Ben bunun garantisini veriyorum. İnsan nasıl yaşarsa, göreceği karşılık da o olur. Cenab-ı Allah bile her şeyin karşılığının verileceğini vaad ediyor. Yüce Tanrı çalışanın emeklerinin hiçbir vakit boşa çıkartılmayacağını kutsal kitapları olan Kur'an-ı Kerim, İncil ve Tevrat'ta buyurmuştur.

Şans, siz hazır olduğunuzda kapınızı çalacak olan “şartlar”dır, unutmayınız.



GENÇ YAŞTA ZİRVEYE OYNAYAN İŞ ADAMI

KEMAL ŞAHİN

NASIL BAŞARDI?

“Koyunları otlatırken Toroslar’ın en tepe zirvelerine gözlerimi dikerdim. Hiç kar eksilmezdi bu zirvelerde. Hayaller kurardım. Bir gün her şeyin değişeceğini düşünürdüm. Hep uzakları... Yani güzel günleri düşlerdim.

Zavallı anne babam, tembel olmamam için 7 yaşında beni işe koştı. Dürüstlüğe çok önem verdim. durmadan çalıştım. Çocukluğumda araba yüzü görmedim. Eşekle gidip gelirdik. Nebi Dayı’nın öküzlerini güderken dahi kitap okurdum. Bu yüzden öküzleri kaçırdığım olmuştur.

Yıllar sonra dünyanın sayılı işadamlarından olduğumda bu yaşlı adamı ziyaret etim. Para verdim ama almadı. Beyşehir’de ortaokulun en fakir öğrencisi olduğum için beni Beyşehir Kızılay Yurduna parasız yatılı olarak aldılar. Çok yoksulluk ve ızdırap çektim.

Allah’a şükür, şimdi dünyanın sayılı zenginleri arasındayım. Oysa öğrencilik yıllarımda zenginlere odun taşıyarak geçindim. Lokantalarda buluşukçılık yaptım.”

KISA HAYAT HİKÂYESİ

Okulu olmayan, Toroslar'ın geçit vermeyen yoksul bir köyünde doğdu. Gün geldi kuru ekmeğe hasret kaldılar. Eti, bayramdan bayrama gör-düler.

Çobanlık yaptı, evlerinin geçimine katkıda bulundu. Akdeniz'in sıca-ğında durmadan çalıştı. Anne babası dürüst ve mütevaziydi. Onlardan çok şey öğrendiğini söyledi. Ahlâkı, erdemliliği, yalan söylememeyi anne babasından öğrendi.

Kemal Şahin 1955 yılında Toroslar'ın, geçit vermeyen bir dağ köyü o-lan Taşlıpınar Köyü'nde doğdu. Doğduğunda köylerinde okul bile yoktu. Yoksulluktan uzun yıllar köylerinin dışındaki bir okula gidemedi. Doğdu-ğu yer son derece fakir, yoksul bir köydü.

Antalya'nın Akseki ilçesine bağlı bu köye elektrik, su ve yo çok son-ralar gelmişti. Bunda, zengin olduktan sonraki hâliyle Kemal Şahin'in bü-yük emekleri olmuştur.

“Çocukluğum, dağlarda hayvan otlatmakla geçti. Arkadaşlarımla o-yun oynamayı çok severdim. Kavga etmeyi sevmeyen uyumlu bir çocuk-tum. Yıllar önce, 1960'da köyümüzün yakınlarındaki dev bir kayaya yaz-dığım Kemal ismi hâlâ olduğu gibi bu kayanın üzerinde duruyor.” diye ya-şamına ait anlatılarda bulunuyor Kemal Şahin. Devanla şunları söylüyor.

“Babam askerliği çok seviyordu. Üç yılı aşkın askerlik yapmıştı. As-kerden sonra soyadı adeta unutulmuş, babamı herkes rütbesiyle, ‘Osman Çavuş’ olarak çağırmaya başlamıştı. Asker ve lider olarak Atatürk'e hay-randı. Bana hep;

- Oğlum, sana Gazi Mustafa Kemal Paşa'nın ismini koydum, derdi.

Benden önce köyde okul olmadığı için ağabeylerimi okutamamış, bütün ümidini bana bağlamıştı. Subay olmamı istiyordu. Şu sözü kulağımdan hiç çıkmıyor,

- Sen mutlaka asker, hem de paşa olacaksın!”

“İLK ÖĞRETMENİM BABAM”

“Bize okuma yazmayı ilk öğreten babam oldu. kendisi de askerde öğrenmiş. Hem ağabeylerim, hem ben daha ilkokula gitmeden okuma yazma öğrenmiştik. Köyümüze ilkokul yapılmasında da ön ayak oldu. köyde bilinen ismiyle Osman Çavuş, köyün en bilgili kişilerinden biriydi. Kendini yetiştirmişti. Kahvede askerlik hatıralarını anlatmaya başladığında mutlaka beş on kişi etrafını sarar, onu merakla dinlemeye başlardı. Babam, bizi okutmayı kafasına koymuştu.

Çocukların okumasına köyde ondan daha fazla önem veren biri yoktu. Bize ışığı ilk o gösterdi. Ama maalesef benim iş hayatındaki başarılarımı göremeden 1980 yılında rahmet-i Rahmana kavuştu.”

BAŞARI AİLEDEN GEÇER

Kemal Şahin, başarı ve mutluluğa giden yolda aile selametinin ve huzurunun önemli rol oynadığını ifade ediyor. Çocukluk dönemlerinde aile dayanışmasının, sevgisinin kendisine çok şeyler kazandırdığını söyleyerek şunları anlatıyor:

“Annem yumuşak huylu ve mütevazi bir insandır. Zamanında okumamış ama çok akıllı, esprili bir kadındır. Babamın sertliğine karşı annem şefkatli tavırlarıyla aramızda denge unsuru olurdu. Köyde de çok sevilirdi. Halen de öyledir. Köyümüzde çifti erkekler sürer ama ekini kadınlar biçerdi. Babam kara sabanla çift sürdükçe annem de arkasından çapa yaparak ona yardım ederdi.

Sabanın kapatamadığı yerleri o kapatırdı. Akşam yorgun argın eve döne annem, ekmeği yapar, yemeği pişirir, sofrayı hazırlar, evi çekip çevirirdi. 7 çocuk sahibi olmuş, ikisini kaybetmişti. Biz halen Fahri, Hüseyini,

Emiŝe, Fatma olmak üzere 5 kardeŝiz. Ben erkeklerin küçüğü, kazların da büyüğü olarak ailenin ortanca çocuğuyum.”

Ŗimdilerde dolar milyoneri olmasına rağmen, Kemal Ŗahin’in annesi doğduğu ve yaşadığı köyünü terk etmiyor. Kemal Ŗahin bu durumu şöyle ifade ediyor:

“Annemin en mutlu anları köyde geçirdiğı zamanlardır. Hele de çocukları ve torunları köye gelmiŝe. Torunları onu, o torunlarını çok sever. Hayatını köyde geçirir. Komŝularla sohbet eder, ibadetini yapar. İhtiyacı olanlara yardım eder.”

ANNESİ, KEMAL ŖAHİN’İ ANLATIYOR

Ünlü iŝadamının annesi, oğlu Kemal’i anlatırken ana methiyeler düzüyor: “Biz kalabalık bir aileydik. Kemal’in doğduğu yıllarda, kayınpederim, kayınvalidem, amcası Mehmet ve çocuklarıyla birlikte aynı evde oturuyorduk. Kayınpederim ve kayınvalidem vefatından sonra evimizi ve tarlalarımızı ayırdık.

Köy yerinde iş çok olur. Tarla, ekin, nohut, davar derken akŝamın nasıl olduğunu bilmeyiz. Onca işi narasında Kemal’i bazen beŝięe yatırıp, akşama kadar yanına uğramadığım olurdu. Kemal diğer çocuklarıma göre daha usluymu. Bebekken bile huysuzluk yapmazdı. Onu hiç zorluk ekmeden büyüttüm. Eli işe değmeye başladığında yanımdan ayrılmazdı. Suyumu, odunumu taŝır, her işimi kolaylaŝtırmak için elinden geleni yapardı. Diğer çocukların yaramazlık yaptığı yaşlarda kemal bir dediğimi iki etmezdi.”

Annesi Fatma Hanım, Kemal’in tutumluluğunun ve çalışkanlığının babasından ona sirayet ettiğini söylerken “tutumluluk” denilen özelliğe de açıklı getiriyor. Tutumluluğun cimrilik olmadığını, aksine bu özelliğe sahip oğlu Kemal Ŗahin’in misafirperver ve cömert olduğunun altını çiziyor:

“Kemal’in babası, okumayı çok severdi. Çocukları akşamları karşısına alır, onlara bildiğı kadarıyla tarih ve coğrafya ile askeri marŝlar öğretilirdi. Osman Çavuş, bir dizine bir çocuğunu, diğer dizine öbürünü yatırırdı.

Kemal küçüklüğünde babasının kucağında yatmayı çok severdi. Evimize misafir gelince aşını ekmeğini çıkarır, onları doyurmadan göndermezdi.

Oğlanlar kendi kazansınlar diye onlara karşı cimri davranırdı. Yokluğu, işi öğrensınler diye düşünürdü. ‘Benim verdiğimle yetinirlerse köyde fakir kalırlar’ derdi.

Kemal dostuna da düşmanına da güler yüzlüdür, çabuk darılmaz. Kıvrılınca çok etkilenir, ama uzun süre kin gütmmez. Çocukları çok sever. Almanya’da okurken bile köyün çocuklarını düşünür, yaz tatillerinde harçlığı ile onlara defter, kitap, kalem gibi hediyeler getirirdi.”

ÖĞRETMEN OLMAK İSTEMİŞ; AMA...

Kemal Şahin çocukluğunda hep öğretmen olmak istemiş. Köyündeki öğretmenine özenir, imrenirmiş her zaman.

“Yazları dağlarda, tarlalarda çalışan köydeki çocuklar kışın okulda bir araya gelirlerdi. Kafama koyduğum öğretmen olma hedefine ulaşmak için sıkı çalışıyor, okuldaki başarılarım da öğretmenimin gözünden kaçmıyordu.” diyor.

Babası da oğlunun öğretmen olmasını istemiş. Aslında subay olmasını istiyormuş ama dağın tepesindeki bir köyde Harp Okulu’nu kazanmanın imkânsızlığına yanıyormuş. Osman Çavuş, öğretmen okuluna gitmesi için onu sürekli teşvik etmiş:

“İlkokulu bitirdiğim sıralardı. Tarlada babama yardım ederken şöyle bir doğruldu. Düşünceliydi. Elini başına koyup;

- Bak oğlum, ağabeylerini okutmadım ama seni okutmak istiyorum. Eğer öğretmen okulu sınavlarını kazanırsan senin için Kurban keseceğim, dedi. Şaşırılmıştım. Gayir ihtiyari,

- Ne keseceksin, diye sordum.

- Sarı öküzü kurban edeceğim, dedi.

İlkokuldaki öğretmenim Seyit Ali Yaman da öğretmen olmam için çok çaba gösterdi. O yıllarda orta ve liseden oluşan yatılı ilköğretmen okulları özellikle köy okulları için oldukça popülerdi. Altı yıl okuyup öğretmen oluyor, kısa yoldan hayata atılıyordunuz. Büyüklerin istekleri doğrultusunda ben de İvriz ilköğretmen Okulu sınavlarına müracaat ettim.”

HER ŞEYDE BİR HAYIR VAR, YETER Kİ KALBİNİ FERAH TUT!

Kemal Şahin, ilkokulu bitirdikten sonra sınavlara girmek üzere öğretmeniyle beraber Seydişehir'e gider. Burada babansını bir arkadaşın evinde misafir olurlar. Sabah kalktıklarında ev sahibi kahvaltıyı hazırlamıştı. "Zeytin, peynir çok lezzetliydi, ama tuzluydu" diyor ünlü işadami. Sonrasında bunun ceremesini çekecekti. Misafir kaldıkları evden sabah erkenden çıkıp sınavın yapılacağı okula gittikler. Kemal Şahin, sınava girdi. Soruları çözmeye başladı. Sorular da çok kolaydı. Ancak birden dili damağı kurumuş. Aşırı derecede susadığını söyleyerek izin istemiş, fakat izin verilmemişti.

"Öylesine susamıştım ki, devam edemeyeceğimi anladım. Sınavın yarısında dışarı çıktım. Daha sonra sonuçlar açıklanıp kazanamadığımı anlaşıncaya babam şok oldu. ama bu sonuç benim için çok da sürpriz değildi. Babam torpilim olmadığı için sınavı kaybettiğimi düşünüyordu. Ama kazanamayışımın sebebi tuzlu peynir ve zeytinin yıl açtığı susuzluktu."

Kemal Şahin, yaşam denilen bilmecenin bazen insana oyun oynadığını söylüyor. Yaşadığı bu olayda önemli bir gerçeği gördüğünü ifade ediyor:

"Sonradan şu gerçeği gördüm: İvriz ilköğretmen Okulu'nu kazanamamak benim için çok hayırlı olmuştu. Bu okulu kazansam, Almanya'ya gidecek üniversite tahsili yapmam mümkün olmayacaktı.

Hatta ortaokuldan sonra Akşehir ilköğretmen Okulu'nu kazanarak öğretmen olma şansını elde edecektim. Ama daha büyük başarı olan Konya'nın, hatta Türkiye'nin en iyi okullarından birini, Konya Gazi Lisesi'nin yatılı bölümünü kazanarak kaydımı oraya yaptıracaktım. Dolayısıyla çok daha iyi bir eğitim alma fırsatını yakalayacaktım."

ZORLUKLAR, SIKINTILAR...

Maddi yönden okuyamama ızdırabını yüreğinin tâ derinliklerinde hissederek Kemal Şahin, evlerinde bunun tartışma konusu olduğunu vurgularken hiç de haksız sayılmazdı:

“Öğretmen Okulu sınavındaki hayal kırıklığı evimizde uzun tartışmalara yol açtı. Çalışkan bir çocuktum. Öğretmen okulunu kazanamamış olsam da herkes okumamı istiyordu. Ancak maddi durumumuz gurbet elde beni okutacak kadar da iyi değildi. Babamı ilk kez sıkıntılı ve tereddüt ederken görüyordum:

- Bizim bu çocuğu okutmaya gücümüz yeter mi?

Bu söz üzerine Fahri ağabeyim devreye girdi:

- Kemal okuyacak! Gerekirse ben çalışır onun okumasını sağlarım.

Fahri ağabeyim o sıralar 17-18 yaşlarındaydı ve ufaktan da olsa para kazanıyordu.

Köyümüzün erkekleri bahar aylarında Antalya’da tarım işlerinde çalışmaya gider, ailelerin geçimi için üç beş kuruş ek gelir elde ederlerdi.”

KİTAP NİMETTİR

Her başarılı insanın hayatında kitap geniş yer tutar. Zengin olmuş hangi insanı incelerseniz, onun kitab okumaya olan sevgisini görürsünüz. Dünyanın sayılı zenginlerinden birisi olan Kemal Şahin de onlardan birisidir. Okul hayatı boyunca sürekli bilgiye ve yeniliğe koştuğunu sık sık ifade etmiştir:

“Daha ilkokul birinci sınıfta iken tercihim ‘kitaplık kolu başkanı’ olmaktan yana koydum. İlk okuduğum kitaplar arasında “Denizler Altında 20 Bin Fersah” vardı. Ortaokul ve lise yıllarında çok kitap okudum. Kitap okumayı seviyordum. Ne kadar çok okursam benim için o kadar faydalı olur diye düşünüyordum. Lisede akşam herkes lak lak edip, sazla sözle uğraşırken ben yatmadan önce mutlaka oturur bir saat kitap okurdum. Arkadaşlarım benimle alay ederlerdi ama umursamazdım.

O yıllarda bir ara Arapça öğrenmeye başladım, ama yarım kaldı. Bana yardımcı olan olsaydı belki Arapça’yı öğrenirdim.

GURBET ADAM EDER İNSANI

İnsan yüreğine hüznün çöktüğü anlar, gurbet anlarıdır. Bulduğunuz şehir kalabalıktır ama, tek başınıza yalnızlık hissedersiniz koca kentte.

Ailesizlik, anne babasızlık kederdir, ızdıraptır; ve bunun adı gurbettir. Kimi insanlar vardır ki, onlar gerçek gariplerdir, ömürleri çocuk esirgeme kurumlarında başlamıştır, küçük yüreklerinin sızısı minik gözyaşlarına karıştığında yaşamlarını hep böyle devam edeceği korkusun hissederek. Ama çile, ızdırap ve sıkıntılarının diğer adı olan gurbet, pişirir, olgunlaştırır, adam eder insanı.

Kemal Şahin'in 11 yaşından sonraki tüm hayatı, Almanya dahil, gurbette geçti; aile nimetinin ne büyük bir nimet olduğunu bizzat benliğinde, duygularında yaşadı. Böylece köyünü daha iyi duyumsadı, anne, baba ve kardeşlerini daha iyi duyumsadı, elde eteğinde eşi Hacer Hanım'ı daha iyi duyumsadı:

“İlkokulu bitirdiğim sıralar köyümüz Seydişehir'e bağlıydı. Ortaokula da orada başladım. Babam kaydımı yaptıırıp, beni kiraladığı eve yerleştirerek köye dönünce içime büyük bir hüün çöktü. Bu, benim ailemden ilk ayrılışım ve hiç bitmeyecek gurbet yolculuğunun başlangıcıydı.

Birkaç ay boyunca köyüme büyük özlem duydum. Daha fazla dayanamayacağımı anlayınca teyzemin oğlu İkbâl Uysal'la yürüyerek köye gitmeye karar verdik. Güzel bir bahar sabahı yola çıktık.

Ne var ki bizim köyle Seydişehir arasında yükselen Toroslar'ın son kuşasını aşmak kolay değildi. Zirvede 50 santim karla karşılaştık. Ben karlı beli de aşarak köye ulaştık. Ancak vakit akşam olmuş, hava karamaya başlamıştı.

Daha sonraki yıllarda ikinci gurbeti yaşadım. Okulun en çalışkan öğrencisi ve fakir bir aileni çocuğu olduğum için beni Beyşehir Kızılay Yurdu'na parasız yatılı olarak aldılar.”

HÜZÜN ve TEREDDÜTLER

Kemal Şahin, gurbetin de etkisiyle hüün ve tereddütler yaşadığını i tiraf ediyor. İşte tam burada insanın kendine olan özgüveninin ne kadar önemli olduğu anlaşılıyor. Şehirde köy şivesiyle konuşuyor, varlıklı ailelerin çocuklarıyla kendi arasında şaşkınlıklar yaşıyor. Gördüğü güzle yaşam, sık kıyafetli insanlar onda derin izler bırakıyordu.

Aşağılık Kompleksine Kapıldım

“Şehir hayatını getirdiği etkiyle yer yer ümitsizlikler yaşadım. Öğretmen “ders anlat!” dediğinde anlattıklarımı kendim bile beğenmiyordum. Sınıftaki diğer öğrenciler ise benden çok daha iyi ders anlatıyor ve düzgün konuşuyorlardı. Bu yüzden de öğretmenlerle özgür bir şekilde tartışıp soru sorabiliyorlardı. Bir ara aşağılık kompleksine kapıldım. Özgüvenim kaybolmaya başladı. Kendi kendimi sorgulamaya başladım. Babam, Ahmet, Cafer ve Mevlüt Öztürk amcalar ile okumamı isteyen diğer büyüklerim geldi gözümün önüne. Okulda başarısız olarsam, ömrümü Taşpınar köyünde geçirmeye razı olacak mıydım? Kentteki sık kıyafetli hanımlar, beyler, güzle ve temiz giyimli kızlar, öğretmenlerim ve arkadaşlarımı düşündü., “Kemal! Sen de okumalı ve onlar gibi olmalısın” dedim.

Ya Bu Deveyi Güdecek, Ya Bu Deveyi Güdecektim

“Köyün en çalışkan öğrencisiydim. Dışarıda okuyan ilk öğrencilerden biri olacaktım. Azimli olmaya ve daha çok çalışmaya karar verdim. sadece kendim için değil, köyüm, ağabeylerim, akrabalarım, kısacası herkes için okumaya mecburdum. Ya bu deveyi güdecek, ya bu deveyi güdecektim. Bu diyardan gitmek yoktu.”

BİR BÜYÜK NASİHATI

Sizden öncekilerin yaşadıkları, onlar için değil, sizler için büyük tecrübelerdir, bunlar hatalar ve yanlışlar olsa da. Zaten gerçek tecrübeler doğrularda ve başarılarında aranmamalı, hatalar ve başarısızlıklarda aranmalıdır. Başarılı olmuş insanların yaşamları coşkundur, şevktir. Onların gerçek tecrübeleri ise yaşadıkları başarısızlıklardır.

Kemal Şahin, büyüklerin nasihatlarına her zaman kulak kabartmış, bu arada onara saygıda kusur etmemiştir. Verilen bir şevk, coşku ve teşvik onu bu günlere kadar, milyar dolarlarla ölçülen servetin sahibi yapmıştır. Duyularını şöyle anlatıyor zirvelerin Şahin'i:

“İlk aylarda notlarım düşüktü. Uyum problemini çözdükçe rakamlar yükselmeye başladı. Üç ay sonra iyi not almaya başlamıştım. Diğer

öğrenciler bu notları alamıyorlardı. Kendi kendime “demek ki derslerde hava atmak da iyi not almaya yetmiyor” diye düşünüyordum. Bu durum bana büyük cesaret vermişti. İkinci dönem süper değildim ama sınıfın en çalışkan öğrencisiydim. Orta ikide ise sınıfın yanı sıra orta okulun en iyi öğrencisi durumuna gelmiştim.

Beni en çok teşvik eden kişilerden biri, veliliğimi yapan rahmetli Cafer Öztürk oldu. Şu sözleri hâlâ kulağımnda.

“Bu geri kalmış kel köyden inşallah büyük bir adam çıkacak. O da sen olacaksın. Sabırlı ve gayretli ol. Henüz işin başındayız. Sende bir şeyler var. Eğer zorluklar karşısında bir müddet direnirsen, bu zorlukların adat-maca olduğunu görürsün, zorluklara yenilme, onu sen yen.”

KEMAL ŞAHİN ZENGINLERİN ODUNLARINI KIRDI

Okul zamanlarında zar zor geçinen ünlü işadamı, yaşadığı ve tanık olduğu olumsuzluklar, zorluklar karşısında yılmadı. Okuldan arta kalan zamanlarında, özellikle yaz tatillerinde zengin ailelerin odunlarını köyünden getirdiği baltasıyla kırarak para kazanmaya çalıştı. Şöyle anlatıyor bu durumunu:

“Kentte o zamanlar kışın genellikle odun yakılırdı. Durumu iyi olan aileler para verip aldıkları odunu kırdırırlardı. Okumak ve geçinmek için çalışmam gerektiğinin farkındaydım. Birimi beni teşvik etti, ben mi keşfettim bilemiyorum. Köyden baltalarını getirip hafta sonları odun kırma-ya başladım. Başarılı olmak için dişimi tırnağıma takarak çalışıyordum. Ev temizliği ve çamaşırlarımı kendim yıkıyordum. Dolayısıyla oyun oynamaya vaktim kalmıyordu. Tatillerde para kazanmak için hep çalıştım. 14 yaşındayken Antalya’daki bir lokantada yaz boyunca bulaşık yıkadım.”

ANTALYA’DAN SONRA KONYA ERKEK LİSESİ

İlkokuldan sonra ortaokulu da birincilikle bitiren Kemal Şahin, işini hiçbir zaman şansa bırakmamış; evet, şans onu buluyordu, ama o da şans, hazır ve donanımlı karşılıyordu. Değilse, eğer şanssa, aynı şans sizi bulsa

bu kadar değerlendirmesini bilebilir misiniz? Bunu hiç düşündünüz mü? Şans mutlaka ki herkes gelir, önemli olan çalışmak, yetişmek; o geldiği zaman onu fırsat olarak bilip değerlendirmek.

İlkokul çağlarında çok arzu ettiği öğretmeliği ortaokuldan sonra Akşehir öğretmen okulu sınavını kazanarak yakalamıştı. Ama o şimdi ufka bakıyordu, kendine olan güveni artmış, içinde daha güzel şeyleri başaraçağının umut kıvılcımı parlamıştı. Öğretmen okuluna gitmeyi sıradan bir kaçış olarak görmüştü. O, kısa yoldan devletten maaş almak istemiyordu; üretmek, ürettikleriyle okullar açmak, devletine ve milletine faydalı olmak istiyordu.

Bir gün Ağustos'un sıcağında tarlaya gübre taşıırken, arkadaşı Mehmet Doğan koşarak yanına gelir, kendisine bir zarf uzatır, "Bunu Beyşehir'den Cafer Öztürk gönderdi" der. Zarfı açar açmaz, içindekini bir çırpıda okur, "Aman Allah'ım! Olamaz! Sana binlerce şükürler olsun" diye bağırır. Konya Erkek Lisesi'nin yatılı sınavlarını kazanmıştır. O dönemler Konya Erkek Lisesindeki kaliteli eğitim dillere destandı. Böyle bir eğitim İstanbul'da dahi yoktu. Adana Erkek Lisesi'nden sonra Konya Lisesi'nin şöhreti geliyordu.

Bu liseye her sene 8-10 kişi alınıyordu. Üstelik Türkiye çapında açılan bir sınavla.

Artık okumak için ne para, ne kira, ne de yemek derdi kalmıştı.

"GENÇLER UYANIK OLSUN"

Başarı ve huzurlu bir yaşama giden yolda en büyük engel sapkın akım ve ideolojilerdir. Yapması gerekeni yapmayıp işine gücüne bakmayıp devleti ve milleti karşısına alan iki yüzlü ideolojilerin tuzağına düşen gençler, bu karanlık akımlara angaje oluyorlar. Böylesi bir durumda başarı beklemek mümkün görülmemektedir. 12 Eylül öncesi atmosfer böyle ziftli, katranlı ve karanlık bir atmosferdi! Dış mihrakların da çomak sokmasıyla gençler üretime yönelik değil, başta devlete ve kendilerine yönelik şiddet hareketleri içerisine girdiler. Siyasi parti liderlerinin de kişisel menfaat ve koltuk sevdası, uzlaşmaz tutumları ve büyük lider, samimi devlet adamı Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün tabiriyle gaflet-delalet

içerisine girilmesi, olayları içinden çıkılmaz bir hâle getirmişti. Kemal Şahin böylesi bir atmosferin çarpıklığını ve bu çarpıklıktan alınması gereken dersleri çok güzel açıklıyor:

“Benim hem solcularla hem sağcılarla iyi diyalogum vardı. hepsini iyi niyetli, ülkeyi kurtarmak için çalışan gençler olduğunu biliyordum. Ancak hem sağcı hem solcusu sadece kendi görüşüyle ülkenin kurtulacağına inanıyordu. Bu kadarı yanlış değil. Fakat gruplar farklı görüşteki insanları yok edecek kadar saygısız ve cani olabiliyordu. Bu yüzden daha sonraki yıllarda üniversiteler kan gölüne çevrildi. O zamanlar birbirini öldürmeye kalkan insanlar, bugün toplumun çeşitli kesimlerinde dost olup beraber çalışmaya başladılar. Bu herkes için ibret olmalıdır. Hatta bazı eski solcuların görüşleri sağa kaydı. Reddettikleri düzenden büyük paralar kazanarak kapitalist oldular. Bunun yanı sıra, dönemin en hızlı sağcılarında bazıları sol partilerden, solculardan bir kısmı sağ partilerden milletvekili seçilip bakanlık bile yaptılar.

Maalesef çok iyi niyetle ve temiz duygularla hayata atılan gençlerimiz bugün bile amacı tam olarak belli olmayan bazı akımların etkisine kapılarak ülkeye zarar veriyorlar. 1970’lerde başlayan sağ-sol kavgalarında da aynı şey yaşandı. İyilik yapacağız derken Türkiye’ye çok zarar verildi.

Bugüne kadar edindiğim tecrübelerle dayanarak insanların kaba kuvvet kullanmadan, diğer görüşlere de saygı duyup dinleyerek, kendi fikirlerini ifade etmelerinin en sağlıklı yol olduğunu söyleyebilirim. Onun için konferanslarım da üniversiteli gençlere kendilerini çok yönlü yetiştirerek bir fikre saplanıp kalmamalarını tavsiye ediyorum. Ancak bu şekilde kendilerine, ailelerine, çevrelerine, ülkemize ve dolayısıyla dünya barışına en büyük hizmeti yapabileceklerini söylüyorum.”

ZİRVEYE DOĞRU

Kemal Şahin lise son sınıfa geldiğinde üniversite sınavlarına hazırlanır. Çoğu öğrenci hazırlık kurslarına kayıt yaptırırken o, parasızlıktan kendi kendine çalışır. Hava Harp Okulu sınavlarına girmek için borç harç ederek babası onu İstanbul’a gönderir. O an neler hissettiğini kendisi şöyle anlatıyor:

“Şu an oturduğum İstanbul’a ilk kez Hava Harp Okulu sınavları için gittiğimde tanışmıştım. Görmeyi hep hayal ettiğim şehre gelmişim. Ne Konya ne Ankara... Burası bambaşka bir şehirdi. Topkapı - Yeşilköy - Sirkeci üçgeni beni büyülemişti. Hele Boğaziçi... Kelimelerle anlatılacak gibi değildi. Ama maalesef iyice gezmek için param yoktu. Toros Dağları’nda hayvan otlatmak için dolaşmanın faydasını İstanbul’da gördüm. Ücretsiz olarak kaldığım Feriköy Konya öğrenci Yurdu’ndan imtihan için yürüyerek Yeşilyurt’a gidiyor, tekrar ger dönüyordum. Bu arada geçtiğim güzergahları tanıma imkanı buluyordum. Hatta bir ara ‘Burası İstanbul’un sonu mu?’ diye kendi kendime sormaya başladım. Ancak biraz daha yürüyünce Yeşilköy’ü keşfettim. Yeşilköy, çiçekli bahçeleri, güzle evleri ve tertemiz yolları ile çok sevdiğim bir muhit oldu. 12 yıl sonra Yeşilköy’ün bitişğinde kurulan Florya’da bir ev yaptırmayı Allah bana nasip edecekti.”

Hava Harp Okulu sınavların büyük bir başarıyla liste başı kazanan işadamı, ufukta daha parlak gelecek hissettiği için harp okuluna kayıt yaptırmayıp yine girdiği ODTÜ ve İTÜ sınavlarının sonuçlarını beklemeye başladı. Bu sınavlar için sabrederek gece gündüz çalışmıştı. Nihayet ODTÜ sınavları açıklanmış, Makine Mühendisliğini kazanmıştı. “ODTÜ’de okumak masraflı olduğu için, kayıt yaptırır yaptırmaz bir fabrikada çalışmaya başladım. Çünkü Ankara masraflı bir şehirdi. Fırsat bulduğum bütün tatillerde hiç durmadan fabrikada çalışacaktım.” diyor Kemal Şahin.

BİR ÖĞRETMEN HAYATINI DEĞİŞTİRİYOR

Girdiği ve kazandığı tüm bu sınavların dışındı bir de Etibank’ın Yurtdışı Bursluk Sınavı diye bir sınav vardı. Bunun öyküsü de tamamen tesadüfi, ama asıl, Kemal Şahin’i “Kemal Şahin” yapan, işte bu sınavda aldığı başarıdır. Çünkü bu sınavı kazandıktan sonra bütün hayatı değişecekti. Kendisi bana “Hayatımın Dönüm Noktası” demiştir. Nasıl gerçekleşmiş bakalım bu dönüm noktası, kendisine kulak verelim:

“Lise son sınıftayken fizik öğretmenim Yüksel Tezcan Hanım, okuduğu gazetede Etibank’ın yurtdışı burs ilanını görmüş, kesip bana getirmişti. ‘Mutlaka bu sınava girmelisin.’ demişti.

sessizce ağlamaya başlamıştı. Sonunda ayrılık vakti gelip çatmıştı. Frankfurt uçağıyla yeni bir başlangıca doğru yola çıkıyordum.”

Almanya'ya indiğinde bir Alman ailesini kendisine gösterdiği sıcak ilgi karşısında çok duygulandığını söyleyen Şahin, “Dünyanın bütün anneleri aynı” diyor.

“Staj yaptığım kentte beni Alman bir ailenin yanına verdiler. Alman aile beni bilgilendirmek için çok çaba harcadı. Her hafta bir program yapıp beni gezdiriyorlardı. Böylece o bölgenin önemli yerlerini tanıma imkanı buldum. Bu aileye kendi ailem gibi ısınmıştım. Kendi aileme olan hasretim, onların ilgisi sayesinde bir nebze de olsa hafifliyordu. Hatta beni üzgün gördükleri zaman özle olarak ilgilenip teselli ediyorlardı. Benzer bir davranış Brilon şehrinde evlerinde kaldığım bayandan da görmüştüm. Oradan ayrılırken yolda yersin diye azık hazırlayıp bohça yaparak yanıma vermişti. Kuzey Almanya'ya giderken trende paketi açmış, içinde annemin küçükken yaptığı gibi değişik yiyecekler bulmuştum. Bu beni son derece sevindirmiş, bana memleketimdeki duyguları yeniden yaşatmıştı. Bunlar gösteriyor ki hangi kültürden ve dinden olurlarsa olsunlar insanlar, özellikle anneler aynı güzle duyguları taşıyorlar. Dünyanın en zengin insanı olduktan sonra bu şehirde de (Aachen) dev fabrikalar kurdum. Buraları yeniden gezerek o insanları ziyaret etme fırsatı buldum. Çok sevindiler. Kendini yetiştirmiş ve Almanca'sını ilerletmiş Kemal Şahin olarak bu ziyaretlerimde hem geçmişiyi yad ettik, hem de daha köklü bir iletişim kurma imkanı bulduk.”

ÜNİVERSİTE YILLARI

1974 kışında Aachen Teknik Üniversitesi Metalurji Mühendisliği bölümüne başlayan Kemal Şahin, bu arada Almancasını da hırsıyla ilerletti. Kendisi için Almanya'nın ele geçmez büyük bir fırsat olduğunu çok iyi kestirebilen bu genç adam, olgun bir insanın yapması gereken ne varsa yapma mücadelesi vermiştir.

Almanya'da bir yandan eğitimine devam ederken öte yandan Alüminyum fabrikasında çalışıyordu. Türklerin çok çalışkan olduğunu ifade eden Kemal Şahin bu duyguların şöyle dile getiriyor:

“Vaw Alüminyum Fabrikası, ağır işlerin yapıldığı, tozlu, topraklı bir fabrikaydı. Almanya’daki Türk işçileri çok zor işleri severek yapıyorlardı. Sırf Alman olduğu için kapasitesi yetersiz bazı insanlar Türk işçilerinin başına şef yapılmıştı. Konuşmaları kaba saba Türkler çok çalışkan ama lisan yok, kuzu kuzu çalışıyorlar. Şeflerin hakaretlerini bile yetersizliği yüzünden anlayamıyorlardı. Bu yüzden Alman’ın biriyle kavga ettim.”

Almanya’daki çalışma hayatında türlü zorluklarla karşılaştığını vurgulayan işadamı bu durumların kendisini daha çok kamçilediğini söylemeden edemiyordu.

“Ben hiçbir vakit zorluklar karşısında oturup ağlamadım, şikayet etmedim. Her zaman çıkış yolları aradım.”

GELECEK PLANLARI

Zor şartlar altında hem eğitimin sürdürüp hem çalışan Şahin, bu arada gelecek planları yapıyordu. Paris’te 3 ay lisan kursuna da gidip, Fransızcasını ilerletiyordu. Bu macerasını şöyle anlatıyor:

“Üniversitede okurken, kendi kendime projeler yaparak geleceğimi de planlıyordum. Kendimce bir vizyonum vardı. önümdeki 3-5 yıl içinde ne yapacağımı düşünüyordum. Şuraya gideceğim deyince, nasıl gideceğimi, hangi etapları aşacağımı hesaplıyordum. Paris’e gitmem de tesadüf değildi. Planlamıştım. Almanya’da burs olarak aldığım para, Türkiye’de bir mühendisin maaşından daha fazlaydı. Madem Türkiye’ye döneceğim, o halde Fransızcamı geliştireyim diye düşündüm.

Tecrübe kazanmalı ve okulubitirince de İngiltere’ye giderek İngilizce öğrenmeliydim. Gerçi profesör olmayı artık düşünmüyordum ama ne de olsa Türkiye’ye dönecektim. Bu plan ve adımlarım hayatım boyunca beni değişime ve riske açık bir insan profiline soktu. Almanya’daki düzenin bozup Paris’e gitmek, bir şehirdeki okul bırakıp, başka bir şehre taşınmak, bildiğin yerleri terk edip bilmediğin çevreler katılarak uyum sağlamak herkesin göze alabileceği şeyler değildi.”

Fransa’da kaldığı sürece Alman kültürünün yanında Fransız kültürünü de tanıma fırsatı elde etti. Bu imkan ona ileride geniş imkanlar sağlayacaktı.

Zaten ticarete de ilk adımı bu yolla atmış oldu. Almanya'dan Paris'e gidip gelirken Fransa'daki Türk işçileri ondan radyo, teyp ve buna benzer ürünler istiyorlardı. O da 400 marka aldığı bir ürünü 450 marka satıyordu. Böylece ürün başına 50 mark kazanıyordu. O an için bu para fena sayılmazdı. "Bu gidiş gelişler bir bakıma benim ticaretle ilk flörtüm oldu. Türkler ve yabancılar hakkında bir hayli bilgi edindim. Kim ne alıyor, ne satıyor, önemli şeyler öğrendim." diyor.

Ticaretteki ilk ortaklığı Mehmet Arıkan ile kurduğu ortaklıktır. "Paris'e gidip gelirken elde ettiğim ticari tecrübeleri, 1980 yılı başında Mehmet Arıkan Bey ile küçük bir ortaklı kurarak hayat geçirdim." diyen Kemal Şahin, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Böylece Fransa'da başladığım küçük çaplı ticari girişimleri Almanya'ya taşıma imkanı bulmuştum. Mehmet Arıkan Bey, rahmetli dayımın yikınıydı. Onun vasıtasıyla tanışmıştım. Böyle üniversiteyi bitirip kendi şirketimi kuruncaya dek hem öğrenciliğimi devam ettirdim, hem de ufak tefek ticaretle uğraştım."

YÜKSEK MÜHENDİS OLUYOR

Kemal Şahin Almanya'daki okulundan mezun olunca bu ülkede kalmayı düşünmüş, fakat Alman makamları bu tür kalmalara müsaade etmemiştir. O da Almanya'da kalmanın yollarını aradı. Sağ-sol olayları yüzünden Türkiye 1980 öncesinin o karmakarışık olaylarını yaşıyordu. Gizli bir el adeta gelişmekte olan Türkiye'ye el atmış ortalığı karıştırıyordu. Türk gençleri kendi polisine, kendi askerine silah doğrultacak kadar kişilik durumuna uğramıştı. Dahası, aynı ülkenin evlatları farkında olmadan art niyetli mihrakların işini kolaylaştırıyordu.

Kemal Şahin kendisine ve ülkesine faydalı olma ve eğitim düzeyini yükseltme açısından hele ki böyle bir ortamda doğrusu Türkiye'ye gelmek istemiyordu.

Almanya'da kalmanın tek yolu, bu ülkede bir iş yeri açmaktı. Yüksek mühendis olarak çalışmasına izin verilmiyordu. Oysa serbest iş kurduğunda çalışmasına müsaade edilecekti. Çünkü Almanlar'ın işini elinden almış olmuyor, bilakis istihdam yaratmış oluyordu.

İLK DÜKKANI SANTEX

Alman makamlarından serbest iş yapma imkanı alır. 1982’de Santeks’i kurar. Bu mağaza 40m²’dir. Belçika ve Fransa’dan halı, tabak çanak, radyo ve teypler getirip Almanya’da satmaya başlar. “Dükkanın her türlü işleriyle tek başına ilgilendim. Çünkü bir tek tezgahtarım vardı. kapının önüne mal geldiğinde saatlerce omzumda içeriye taşdım. Fakat bir süre sonra kazandığımı gördüm.” diyor genç iş adamı.

Artık bir mühendis kadar par kazanıyor, üstelik işleri de her geçen gün biraz daha ilerletiyordu. Şunları anlatıyor Kemal Şahin:

“Bir süre sonra elemanlarımın sayısı arttı. Artık mühendis maaşı kadar para kazanmaya başlamıştım. Serbest çalışmada ilerleyip başarılı oldukça tercihimin doğru yönde olduğunu gördüm. Almanya’da okumamı sağlayarak beni iş hayatına hazırlayan Etibank bursunu geri ödedim. Bununla da kalmayıp ilerleyen yıllarda Şahinler Vakfını kurarak binlerce öğrenciye burs vererek, yüzlerce öğrencinin okuyacağı okullar yaptıracaktım. Böylece Türkiye’ye vefa borcumu fazlasıyla ödeyecektim.”

GÜVEN ve DÜRÜSTLÜĞE AVRUPA’DAN BİR ÖRNEK

“Hediyeelik eşya alım satımı ile başladığım işimi zamanla büyüttüm. Perakende sattığım bazı ürünleri toptancı yerine fabrikadan alarak daha ucuza mal ediyordum. Aynı zamanda bu ürünleri toptan satmaya da başladım. Böylece daha büyük sürüm yakalayarak hem alış fiyatlarını aşağı çekiyor, hem de mal aldığım kurumlar karşısında kredimi yükseltiyordum. Aynı zamanda vadeli mal alarak satıcıların kredilerini de kullanmaya başladım. Örneğin, Belçika’da bir halı fabrikasından her zaman param kadar halı alarak kamyonu yükleyip getiriyordum. Aynı işi her ay bir kez tekrarlıyordum. Bir seferinde kamyonu daha çok mal aldım ama nakit param yetmedi. Fabrikanın muhasebe müdürüne halıların bir kısmını indirmeyi teklif ettim. Bunun üzerine ‘İndirmene gerek yok. Bir dahaki gelişinde kalan borcunu ödersin.’ dedi. Bir dahaki sefer kalan borcum ödeyerek firma yöneticilerine şayet bana veresiye verilerse daha çok mal

alıp satacağımı belirttim. Onlar da bana daha büyük miktarda açık hesapla mal vermeye başladılar. Verdiğim sözü tutmam, taahhütlerimi zamanında yerin getirmem diğer satıcılar nezdinde de güven oluşturdu. Böylece daha büyük paralarla iş yapar konuma geldim.”

GÜVEN ve DÜRÜSTLÜĞE TÜRKİYE'DEN BİR ÖRNEK

Kemal Şahin Anlatıyor:

“Tekstil ürünlerinin satışında karşılaştığım en büyük problem ürünün ‘Türk Malı’ olup olmadığının sorulmasıydı. ‘Evet, Türk Malı’ deyince cevap hep aynı oluyordu: ‘Yaramaz!’ Çok dertliydimler.

Onları ikna etmek için büyük çaba harcıyordum.

- Neden böyle diyorsunuz? Benim malım farklı. Kalitesinin garantisi de benim. Ben söz veriyorsam taahhüdümü mutlaka yerine getiririm. Getirmeyeceğim zaman size haber veririm. Yine birbiri ardına şikayetler sıralıyorlardı: Türkiye’den mal aldık. Gelmedi... Bozuk geldi... Yalan söylüyorlar. Güvenilmez!”

Kemal Şahin böyle anlatırken kendisi de ticarete girince hayretler içerisinde kalmış. Çünkü Müslümanlar, “Hıristiyanlar, şudur, budur” dedikleri bu toplumlar kadar dürüst olmuyorlarmış, hep işin kurnazca sahtekarlığına gidiyorlarmış. Yalan, sözünde durmama, işçinin hakkını vermeme, muhasebe yoluyla devletten para çarpma, fırsat bulunca vergisini vermeme, vergi kaçırma, ilkel ve acımasız davranışlar, sahte gülmeler, verilen sözleri onuru saymamak ve unutmak, işine bakmayıp dedikodu yapmak Müslümanlara has bir sürü özellikten sadece birkaçı. Kemal Şahin anlatmaya devam ediyor:

“Aman Allah’ım! Neler yaşamadık ki... Biz belirli bir kırmızı rengin siparişini veriyorduk.

Karşımıza onunla hiç ilgisi olmayan bir başka kırmızı çıkıyordu. Kuşağı boyahaneye gönderip çimen yeşili istiyorduk. Bize fıstık yeşili geliyordu. Söyleyince de; abi o da yeşil, bu da yeşil; ne fark eder, diyorlardı. Derdinizi anlatamıyordunuz. Avrupa toplumu neredeydi, Türkiye’deki

insanlar neredeydi... Almanlar, Türkiye'den mal almak istememekte haklılardı. Türkiyedekiler, bu şekilde mal satarak Alman piyasasını bık-tırmışlardı. Avrupa'daki insanlar illallah demiş, Türkiye hakkında çok olumsuz bir imaj oluşmuştu. Onun için 'Türk Malı' deyince karşındaki müşteri telefonu yüzüne kapatmaya çalışıyordu."

ÜRÜNÜN MÜ VAR? PAZARI ARAŞTIR! MÜŞTERİYİ BUL! MALI SAT!

Kemal Şahin, çabalarının meyve vermeye başladığını söylerken, ticarette kazanca giden en büyük yolun dürüstlükten ve sözünde durmaktan geçtiğini özellikle vurguluyor. Ürünü imal ederken, pazarı araştırırken, müşteriye bulurken, malı satarken hep insanlarla diyalog halindesiniz. Eğer karşılıklı güven olursa, Kemal Şahin'e göre para kazanmamak mümkün değil.

"Aachen'de tişört baskı atölyelerinden birine gitmiştim. Sahibi önce malın kalitesine baktı. Benim Türk olduğumu öğrenince;

- Türk malı mı, diye sordu.

- Evet, Türk malı ama önemli değil. Bu aynı zamanda benim malım. Ben Aachen'de yaşıyorum ve garanti veriyorum. Malımı beğenmezsen geri alırım, dedim. Fiyatını sordu ve,

- O halde getir görelim, dedi.

Sipariş aldıktan sonra depoya gidip malı paketledim, ardından faturayı hazırladım.

Arabaya yükleyip hemen müşteriye götürdüm. Parasını da peşin aldım. Böylece iki saatte 100 mark kazanmıştım. Tabiki bu çok para değildi ama ilk satışı ve malın kalitesi iyi olursa arkasından daha büyük siparişler gelecekti. Nitekim aynı müşteriyle daha sonra ormanda, koşarken karşılaştım.

- Malın iyiymiş, çok memnun kaldım, diyerek yeni bir sipariş verdi. geriye dönüp baktığımda o olayı küçük bir marketin, çalışması olarak değerlendiriyorum. Ne yapmıştım? Ürünüm vardı, pazarı araştırdım, müşteriye buldum ve malı sattım."

Kemal Şahin dürüst çalışması sonucu “Türk İmajı”nı kaliteli bir çerçeveye oturtmuş, Türkiye’nin dünya tekstil piyasasın da en ön sıralarda yer almasına zemin hazırlamıştır. Bundan dolayıdır ki Türk makamları bu kıymetli işadamına ödüller vermiş, kolaylıklar sağlamıştır.

24 YIL ARADAN SONRA TATLI BİR ANI

“1997 yılında mezun olduğum Konya Gazi Lisesi’ni ziyaret ettim. Müdür Abdullah Topaç, bir zamanlar sıralarında okuduğum sınıfımda bir konuşma yapmamı istedi. Bir anda yeniden öğrencilik yıllarına dönmüştüm. Kendim öğrencilerin yerine koydum. Müdür, öğretmen ve benim gibi bir büyüklerini karşılarında gören öğrenciler tabii olarak aşırı ciddi ve tedirgin bir görüntüye bürünmüşlerdi. Türkiye’de maalesef çoğu öğretmen kendisini büyük bir otorite olarak görür, öğrencilerin de bu otoriteye uymalarını bekler.

Okul müdürü Abdullah Topaç ve ders öğretmenine ‘Her şeyi konuşmakta serbest miyim?’ diye sordum. Onların gülümsemesi “Evet” anlamındaydı. Öğrencilere çok rahat olmalarını, hatta şakayla karışık benden sonra imtihanları varsa, kopya çekmenin serbest olduğunu söyleyerek esprili bir diyalog başlattım. Konuşma esnasında ben de onların seviyesine inmiş, neşeli bir sohbet ortamı yakalanmıştık. Konuşmanın sonunda kendilerine bir bilgisayar laboratuvarı hediye edeceğimi müjdeledim. Okula yaptığım bilgisayar laboratuvarı bağışıyla yönetim bana bir plaket verdi. Bu anlamlı tören sırasında Almanya’ya gitmeme vesile olan Fizik öğretmenim Yüksel Tezcan’ın elini öpme fırsatı da buldum. Geldiğim konum, diğer hocalarımı olduğu gibi Yüksel Hanımı da son derece mutlu emiştii.

Kendilerine, daha iyi eğitimi eğitim alabilmeleri için bilgisayar laboratuvarı hediye ettiğim öğrencilerin mutluluğuna ise diyecek yoktu. Öğrenciler bu sevinçlerini bana yolladıkları mektuplarda çok anlamlı cümlelerle ifade ediyorlardı.

KEMAL ŞAHİN’DEN “DÜRÜST OL!” NASİHATI

“1999 senesiydi... Almanya’dan Club Mega Saray’a tatile gelen bir Türk genciyle karşılaştım. Ford’da çalışıyormuş. Maaşı ve pozisyonu

iyiymiş. Usta bir araba tamircisi olduğunu söyledi. Ayrılp bir atölye kurmak istiyormuş.

‘Bu işi bırakıp serbest çalışmaya başlayayım mı?’ diye sordu. Şu tavsiyede bulundum:

‘Ben senin işini bilmem. Ama bir anda çok büyük iş kurma. Kafana koyduysan ayrıl. Çalışır, dürüst olursan, müşterine güler yüzlü davranırsan para kazanırsın. Hiç korkma! Arabayı yanlış mı tamir ettin, Getir kardeşim, ücretsiz bir daha gözden geçirelim, de. İyi niyetli olursan insanlar seni tercih eder. Ama adım adım ilerle. Mazbut, mütevazi bir tamirhane aç, önünü gör, para kazan, işini büyüt. Bir anda bütün varlığını ortaya koyma.’

Kendi işyerimizi açtıktan sonra üretimde daha önce yaşadığımız sorunların çoğu aşılmış, bu da beraberinde büyük bir sipariş patlaması getirmişti. Buna rağmen yapılacak çok iş, alınması gereken çok yol vardı. Ben kendi akrabalarımından olan yöneticilerime bir taraftan tekstil işini öğretirken, diğer taraftan dürüst iletişim kurmaları için büyük mücadele veriyordum. Her şeyden önce çok dürüst olmalarını telkin ediyor, hatta yapıldığı zaman hemen söylenmesini istiyordum.

Dürüstlük, açıklık gibi değerler ileride oluşturacağımız Şahinler Holding’in kurum kültürüne temel teşkil edecekti.”

YALAN YOK!

Bir şeyler üretmek ve satmak... Çoğu kez insanlar üretmekte zorlanırlar, kafa karışıklığına girerler; üretseler bile satamazlar. Bunun sebebi, ticari hayatlarında doğru düşünme ilkelerine sahip olmamalarından kaynaklanır. Doğru ve dürüst düşünen bir insanın kafasının karışık olması düşünülemez. Problem yaşayan insanın aslında kendisi problemdir. Başarılı insanları incelediğimizde onların doğru düşünme ilkelerini yaşadıklarını görürüz, iş yaparken muhatabını kazanç kapısı gördüğü için kendilerini dürüst davranmaya mecbur hissettiklerine şahit oluruz. Ticaretten zengin olan insanlar hep “haksız kazanmıştır” töhmeti altında kalırlar. Oysa hepsi böyle değildir, belki çoğu böyle değildir. Eğer böyle olsaydı birbirleri arasında paslaşma söz konusu olamazdı. Paslaşma olmadan da

kazanç olmaz. Birbirlerine kazandıran insanlar dürüstlüğü ve yalan söylememeyi kişisel ilkeleri haline getirirler. Buna işyerinden perakende, alışveriş yapan küçük müşteriler de dahildir.

Kemal Şahin, ticarete başarılı olmak için “Yalan söyleme!” ilkesine, yine ticaretin içinden örneklerle şöyle açıklama getiriyor:

“Ticarete müşteriye yalan söylemeniz yapacağınız en büyük hatadır. Yalan söylediğiniz taktirde büyük iş yapamaz, kalıcı ilişkiler kuramazsınız. O yüzden ben müşteriye karşı hep açık ve dürüst oldum.

Türkiye’den hatalı mal geldiği de oluyordu. Ancak onun da müşterisi vardı. bu ikinci kalite diyordum. Bunun hatası var, eğer istiyorsanız ucuz fiyattan vereyim, diyordum. Onu isteyen de oluyordu.

Önemli olan hatalı malı sağlam diye müşteriye vermemektir. Bu davranışların sonucu benden sürekli mal alan müşterilerin sayısı arttı. Her seferinde yeni ürünler istiyorlardı. İkinci yılımda öylesine büyük bir talep patlaması oldu ki siparişleri karşılayamaz duruma geldim. Sermayem sınırlıydı, bu kadar yoğun ve büyük siparişler karşısında yetersiz kalıyordu. Bunun üzerine bana güvenen bazı müşterilerimden peşin para istemeye başladım. Bu sayede sırf satıcılardan değil, müşterilerden de kredi temin etmiş oluyordum. Ayrıca tanımadığım ve yeterince güvenemediğim bazı müşterilerin büyük siparişleri içinde peşinat istiyordum.

- Bakın benim sermayem fazla değil. Sipariş verdiğiniz malı almazsanız iflas ederim, diyordum. Bir kısmı anlayışla karşılıyordu. Örneğin bir müşteri 100 bin marklık sipariş verdi. Halbuki benim bütün param o kadardı.

- Bunun 20 bin markını peşin vermeniz lazım, dedim. Kabul ettiler.

Eğer 100 bin marklık sipariş alınmazsa gerçekten iflas ederdim. Bu krediler müşterilerimle aramda sağlam bir güven köprüsü kurduğumu da gösteriyordu.”

İYİ BİR EVLİLİK BAŞARIYA İVME KATAR

İş hayatındaki tüm başarılı insanlar evlenmişlerdir. Bunu yaparken gözleri yükseklerde de olmamıştır, ne istediklerini bilmişler, kendilerini

tanılarak, ona göre mütevazı bir kızla evlenmişlerdir. Çok da huzurlu ve başarılı olmuşlardır; kazanma aşamasında para onların gözünü döndürmemiştir. Böylece hayatlarında isabetli kararlar almışlardır.

Kemal Şahin kendi evliliğinde Hacer Hanım'la isabetli bir karar almıştır. Hacer Hanım ve ailesi Almanya'da yaşıyorlardı ve terbiyeli, gör-gülü bir Anadolu ailesiydi.

Kemal Şahin evlilik aşamasını şöyle anlatıyor:

“Üniversiteyi bitirmiş, işimi kurmuş, hızla ilerliyordum. Anneme göre artık evlenip yuva kurma zamanım çoktan gelmişti. Hatta bunun için bizim yöreni okumuş bazı kızlarından, dolayısıyla ailelerinden el altından teklifler alıp bana iletliyordu. Annem benim mutlaka okumuş bir kızla evlenmemi istiyordu. Babam ise tam tersini söylüyordu:

- Oğlum, şehir kızlarının boyasına cilasına para yetiremezsin, üstelik onlar ağır işlere de gelemezler. Köyden aldığın kız gidip geldiğin yerde hemşehrin olarak sana sadık bir arkadaş olur.”

Kemal Şahin ne annesinin söylediği tarzda ne de babasının istediği tarzda biriyle evlenmedi.

Kendisi aradı, buldu, karar verdi o an ki duygularını şöyle anlatıyor:

“Benim gönlüm ne annemin önerdiği, ne de babamın dilediği kızlardaydı. İki senedir tanıdığım Mehmet Arıkan Bey'in kızı Hacer Hanım'a ilgi duyuyor, O'nunla evlenmek istiyordum. Hacer Hanım'ın anne ve babasını iyi tanıyordum. Bizim aile yapımıza uygun bir geçmişi vardı. aynı zamanda Almanya'da büyümüş, modern bir düşünce ve dünya görüşüne sahipti. Tabii çok da güzle bir kızdı. Ayrıca beni gördüğünde hep gülüm-süyor, gözlerini içi parlıyordu. Bu da onun bende gönlü olduğu mesajını veriyordu. Aramızdaki bu duygusal bağ zamanla ilerlemişti.”

HACER HANIM, EŞİ KEMAL ŞAHİN'İ ANLATIYOR

“Kemal aile dostumuzdu. Ara sıra evimize gelip giderdi. Çok sempatik, neşeli, konuşkan ve yumuşak huylu bir insandı. Gerçi bugün pek de öyle yumuşak huylu sayılmaz. Sanırım o sıralar biraz da beni tavlamak

için öyle görünmüş. Güler yüzü ve tatlı dili çok huşuma gidiyordu. Konuşması ve esprileriyle güçlü bir karaktere sahip olduğunu tahmin etmiştim.

Ben genç kızlığımda, evleneceğim kişinin yakışıklı olmasından ziyade çok sağlam bir karaktere sahip, sempatik, hoş bir insan olmasını istiyordum. Bu düşüncemde yanılmadığım bugün çok daha iyi anlıyorum.

Ailemize beni istemek için sık sık dünür geldiğini biliyordum. Babamların da beğenmediği üniversite mezunu bir talip çıkmış. Beni istemeye gelen aileye annem kahve yapmamı istedi. Bunun üzerine, ‘Ne kahve yaparım, ne de o ailenin huzuruna çıkarım’ dedim. Bu duruma annem ve babam çok kızdı. Ertesi gün Kemal’i telefonla arayarak dünür gönderip beni acele istetmesini söyledim. Aksi taktirde anne ve babamla aram iyice açılacaktı. Dönürcüler de beni bunaltmaya başlamıştı.

Kemal, beni istemesi için abisini gönderdi. Ancak babam karşı çıktı, vermek istemezdi. Beni karşısına alıp birçok sebep sıraladı. Özellikle de Kemal’in benden 10 yaş daha büyük olmasını engel gösterdi. Ama babamın gerçek fikrinin bu olduğunu zannetmiyordum. Bence esas sebep ailemin onayını almadan kendi kafama göre tercihim yapmış olmamdı. Konya’dan gelen ve kızları için sadece kendilerini karar vermesi gerektiğini düşünen bir insan için bu onur kırıcı bir olaydı. Benim ısrarlı olmam, onuruna düşkün ve hassas bir insan olan babamı çok kızdırmıştı.”

Hacer hanım evliliklerinin ilk yıllarını şöyle anlatıyor:

“Maddi sıkıntımız yoktu. Ama mütevazı bir hayatımız vardı. kiralık bir dairede oturuyorduk. Kullanılmış mobilya almıştık. Tasarruf ediyor, fazla açılmamaya özen gösteriyorduk. Kazandıkça durumumuz değişti tabii. Hafta sonlarında genellikle spor yapıyorduk. Birlikte yürüyor, koşuyor veya bisiklete biniyorduk. İşlerin çok yoğun olduğu zamanlarda gece gündüz çalışmak zorunda kalıyorduk.

İlk yıllarda çocuk düşünmedik, birkaç yıl kendi hayatımızı yaşayalım istedik. İlk iki sene gerçekten çok güzel geçti. Sonra Kemal 2 aylığına askere gitti. İlk çocuğumuz Akın, 1985 yılında dünyaya geldi. İkinci çocuğumuz Deniz ise 1988 yılında doğdu.

Çocuklarımızın çok iyi yetişmesini istiyoruz. 1996 yılında Barış’ın doğumundan sonra bu amaçla işi de bıraktım. Benim için de Kemal

için de çocukların eğitimi çok önemli. Bu konuda çok titiz davranıyoruz. İsteğimiz onların iyi birer insan olması. Sağlam karakterli, saygın, çalışkan ve topluma yararlı bireyler olarak yetişmeleri için elimizden geleni yapıyoruz.”

“Kemal, gergin ve sinirli halini eve hiç taşımaz. Benden korkmaz ama sözümü dikkate alır. Birine kızdığı zaman, o kızgınlığını herkese hissettirmez. Kızgınlığı sadece o kişiye mahsustur. O sırada bir başkasıyla konuşsa tavrının tamamen değişir. Çok ilginç bir karakteri var. Bu yönünün çok beğeniyorum. Ben yanı şeyi yapamıyorum. Çok duygusal bir insanım. Çocuklara kızdığımda bile bunu bir müddet üzerimden atamıyorum. Bir-birimize özellikle zaman ayırmaya çok dikkat ederiz. Zaman zaman baş başa verip yemeğe çıkarız. Kendi aramızda sohbet eder, iş konularını da tartışırız.

Kemal’in en çok sevdiğim yönlerinden birisi de çok zaman ayırmamasına rağmen iyi bir baba olması. Çocuklarına karşı çok şefkatlidir, arkadaş gibi davranır. Benim için de iyi bir eş, aynı zamanda iyi bir arkadaştır. Buna rağmen maalesef bize istediğimiz gibi zaman ayıramıyor. Ama tatillerimizi asla aksatmayız. Yılda birkaç kez çocuklarla birlikte tatil yaparız. İşler çok yoğun olsa bile bizim tatil programımızı engellemez. Bazen yurt içi, bazen yurt dışına gideriz. Tatillerimiz genellikle 1 hafta veya 15 gün sürer. Bu tür imkanları özellikle çocuklarla daha iyi iletişim kurmak için kullanırız.”

ŞARK KURNAZLIĞINI TERKET! SÖZÜNDE DUR, DÜRÜST OL!

Gerçek mertlik sözünde durmak, dürüst ve edepli olmaktır. Eğer bugün “iş yapamıyorum” diye esnaf dırdır ediyorsa, bu durum onların erdemlilikten yoksun olmalarından kaynaklanmaktadır. Nasıl kurnazlık yapabilirim, nasıl çok kâr yapabilirim, nasıl kısa sürede öyle veya böyle hiç fark etmez, işimi büyütebilirim, nasıl hakkım olmadan fazlasını cebime atabilirim, nasıl kandırabilirim, devletin imkânlarını nasıl kendi menfaatime katabilirim, vesaire vesaire. Bu “Nasıl”lar günümüz esnafının yaygın karakteridir. Dolayısıyla her gelen hükümetlere kendilerini değiştirmeleri

istenilir, ama esnaf ve vatandaş, kendisini de değiştirmesi gerektiğini hiç aklına getirmez. 5 liraya satması gerekirken aç gözlülük yapıp daha çok kazanma hırsıyla 20 liraya satmak ister. Dükkanının içi tıklım tıklımdır, fakat yapabilme imkanı olduğu halde, makul fiyatlarla mal satmaz. Sonra piyasaların pahalılığından bahsedilir ve suç sadece hükümetlere atılır. Oysa piyasadaki pahalılığın gerçek sahipleri mağaza ve esnaflardır. Şöyle ki, işleri ne kadar iyi olsa da, bırakın uygun keseye satış yapmayı, “Nasıl olsa müşteri tıklım tıklım, daha çok zam yapayım” diye düşünür. Bunun içinde dönerciler de var, lokantalar da var, pastaneler de var, elbiseçiler de var, berberler de var, marketler de var, börekçiler de var, kitapçılar da var, kasaplar da var.

Sonra ne mi oluyor? 20 milyarlık arabası varsa 150 milyarlık jip alıyor. Üstelik ithal, dövizle. Milli servet bilinci olmayan bu insanların hiçbir şikayetine kulak vermemek gerekir.

Öğleye doğru saat 10.00’da dükkan açma hastalığı da yaygın. Eskiden sabah ezanıyla birlikte araba sesleri duyulurdu, yani şimdiki kepenkler sabahın altısında açılır, dükkanın önü temizlenir, hiç kimse de geçinemekten bu kadar dert yanmazdı. İnsanlar önce kendilerinin değiştirmeli ki işlerinde güçlerinde bereket olsun. Kimsenin, yediği haltı devlete çıkartmaya hakkı yoktur. Üç kuruşu kazanınca ya kadın olayı yaşıyor ya da lüks araba hevesi.

İşte böyle de bir çelişki söz konusu. Buyurun biraz da bunu düşünün.

GERİ KALMAMIZIN SEBEBİ

Noktasına, virgülüne dokanmıyoruz. Anlatıyor ülkesine para kazan-dırmak için göbeği çatlayan zavallı Kemal Şahin:

“Ticarete başladığım ilk yıllarda Almanya’ya numüne götürürken Atatürk Hava Limanı’nda Polis ve gümrük görevlileri birkaç kez durduruyor, bunu vazifeleri kabul ediyorlardı. Sonra gidip Gümrük Bakanı’na uzun uzun teleks çekmek zorunda kalıyordum.

Ben bir işadamıydım, iş yapmak yerine bürokrasiyle boğuşuyordum. Hükümet bir taraftan ihracatı teşvik etmek için milyarlarca dolar teşvik

veriyor, diğer yandan buna hızlı ayak uyduramayan bürokrasi bilinçsiz engeller çıkarıyordu. Bunu anlatamıyordum.

- Yarın bu numuneleri müşteriye vermem lazım, arkasından Türkiye'ye büyük siparişler getireceğim, diyordum. Adam bunu duyunca daha da zorluk çıkarıyor, para koparmaya çalışıyordu.

- Ne yapalım! Kargoyla gönder.

Yüz mark versen, 'geç' diyecek. Onu da kesinlikle vermek istemiyorum. Ters düşüyor bana.

Bir seferinde numuneleri gümrükte bırakarak uçmak zorunda kaldım. Ertesi gün bunları almak için giden arkadaşımı bakmış ki koli parçalanmış, için malın çoğu alınmış. Telefon açıp,

- Kıyameti koparırım, dedim. Bu kolide ne varsa hepsini iade edebilirsiniz!

Orada çalışanlar evlerinden tişörtleri toparlayıp göndermişler. ATİAD başkanı olduğum dönemde, Ankara'yı her ziyaretimizde bu sorunları hükümete ve bürokrasinin üst kademesine sık sık aktardım. Hatta bir defasında dönemin İhracat Genel Müdürü cep telefonunu vererek,

- Size sorun çıkaran olursa beni arayın, dedi."

ALMAN KALESİ'NDE BİR TÜRK

Türkiyemizin gurur kaynağı Kemal Şahin, Avrupa'nın en zenginlerinden. Bir zamanlar içerisinde üniversite eğitim gördüğü Aachen'in 150 yıllık, 30 bin metrekarelik dev kalesini satın alan Şahin, burasını Santex şirketini merkezi yaptı. Ardından 35 milyon markla yeni merkez inşa ettirdi.

Görkemli dev Aachen Kalesi muhteşem büyüklüğü ve yapısıyla görenlere parmak ısırtıyor. Burada milyarlarca mark üretimler olmuştur. Toplam 700 kişinin, 500 kişisi, o dönemde bu kalede üretimde bulunmuş. Şimdi onbinlerce çalışını var.

Tekstil sektörüne yatırımlar yapıp büyümesini sürdüren Şahinler Holding, 1989 yılında TEYVAŞ'ı kurarak gıda sektörüne de girdi. Bu şirket İstanbul, Çorlu, Edirne ve İzmir'de 10 işletme kurdu. Halen günde 20 bin kişiye yemek veriyor.

Enerji sektörünü de ihmal etmeyen Kemal Şahin, 1993 yılında Çorlu'da Şahinler Enerji şirketini kurdu. Bu tesis hem kendi şirketlerini elektrik enerjisini üretiyor hem de TEK'e elektrik satıyor.

Şahinler İnşaat Şirketi ise çeşitli inşaat işlerini yanı sıra, Avrupa serbest Bölgesi içindeki alt ve üst yapı yatırımlarını gerçekleştiriyor.

Şahinler Holding'in Avrupa'daki açılışı yapılan onlarca şirketinin açılış törenine Türk ve Alman makamlarından seçkin davetliler katılıyor.

TEK PATRON MÜŞTERİDİR

Müşteriyi para bırakan robotlar olarak gören çoğu iş yeri patronu sırf kendi egosu yüzünden işinde başarılı olamıyor, bu durum küçük ve orta seviyedeki esnaf içinde geçerlidir.

Güler yüzlü olunmaması veya yapmacık bir güleryüzlülük müşterini gözünden kaçırmıyor, bir daha da o işyerinden alışveriş yapmıyor. Kemal Şahin, işyerlerinde gördüğü açık ve net tuhafıkları tavsiye verici bir dille şöyle anlatıyor:

“Kendi kendime bir kural koydum. Kendi tatil tesislerim olan Clup Mega Saray'da uzun süreli tatil yapmıyorum. Kısa süre kaldığımda ise çalışanlarımın bana öncelik tanınmasına kesinlikle müsaade etmiyorum. Müşterileri rahatsız edecek en küçük bir davranıştan bile kaçınıyorum.

Türkiye'de otel sahiplerini yaptığı bir hata ile sık sık karşılaşıyoruz. Bunun, tatil için gittiğim otellerde zaman zaman ben de yaşıyorum. Bir keresinde Akdeniz sahillerimizin güzel bir tatil köyünde yanlış işletme anlayışını çirkin bir örneğe şahit oldum.

Restorantın ortasında hergün bay ve çocuklardan oluşan 15-20 kişilik bir masa kuruluyor, garsonların çoğu bu masanın etrafında pervane gibi dolaştığı için diğer müşterilerin hizmeti aksıyordu. Bundan rahatsız olduğum için garsonun birisini masama çağırıp,

- Onlar müşteri de biz değil miyiz? Neden bizi bekletiyorsun? Diye bağırdım. Bunun üzerine,

- Efendim, kusura bakmayın. Onla brizim patronun akrabaları, cevabını verdi.

- İyi güzel de hepiniz oraya toplanmayın. Bir kısmınız bize hizmet edin. Ertesi gün aynı işletmede bir masada lahmacun yendiğini gören çocuklar,
- Baba biz de lahmacun istiyoruz, dediler.

Bu isteğimizi garson,

- Efendim, menümüzde olmadığı için lahmacun yapmıyoruz, diye geri çevirdi. Yine garsona kızarak,

- Yan masadakileri görmüyor musunuz? Onlar lahmacunları evlerinden mi getirdiler? Deyince,

- Efendim, o masadakiler genel müdürümüz ve arkadaşları, onlara özle olarak yaptık, cevabını verdi.

Tatil yapma alışkanlığımı Avrupa'da kazanmış olan çocuklarıma bunu anlatmakta zorlandım.

Hizmet veren tesislerde tek kral vardır, o da müşteridir.

Bu gözlemimdeki ikinci husus ise, patronun kendi egosunu basit yoldan tatmin teme alışkanlığının genel müdüre de sirayet etmiş olmasıdır. Bu tavır, büyük ihtimalle genel müdürden diğer yöneticilere de yansiyacaktır.

Böyle bir işletmenin kadrolarından müşteriye sağlıklı hizmet bekleyemezsiniz. Bu konularda çok dikkatliyimdir. Çalışanlarımın bana çifte standart uygulamaması için devamlı uyarırım.”

KEMAL ŞAHİN DOBRA DOBRA KENDİNİ ANLATIYOR

“Benimle ilk kez tanışanlarda hep aynı şeyi gözlemliyorum. Bazıları bunu doğrudan bana da söylüyorlar: ‘İş stresiyle dolu bir işadamı beklerken, hayat dolu, neşeli biri çıktı karşıma’

Hatta bir keresinde röportaja gelen bir gazeteci ban aynen şöyle dedi, ‘İnsana paradan daha fazla değer veren bir patronun sadece masallarda olduğuna inanırdım.’

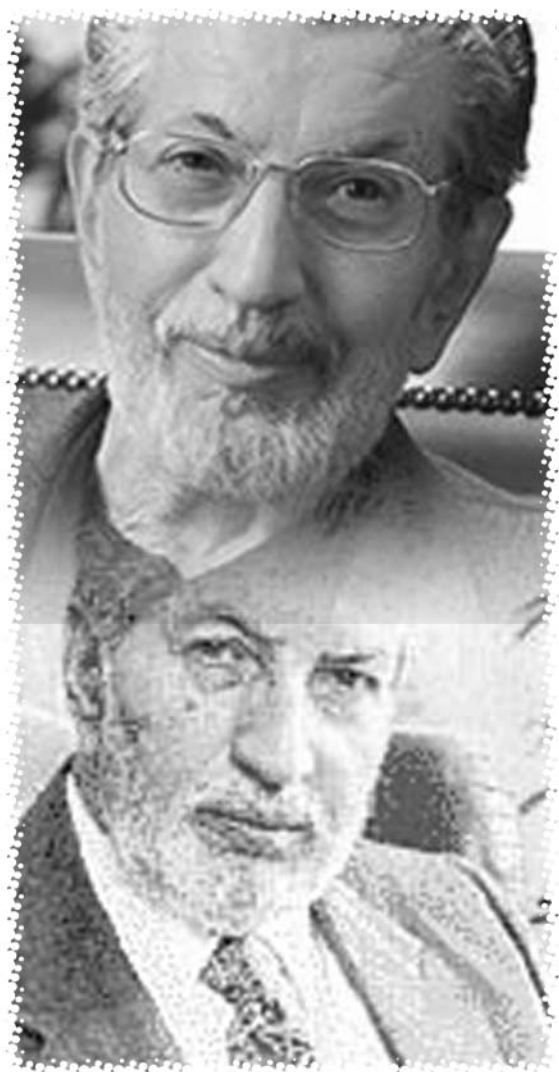
O zaman aklıma şu geliyor: Ben bu kadar farklı bir patron muyum acaba?

Kişisel gözlem ve yoruma açık olduğumdan belki farklıyım ama kendimi de bir masal kahramanı olarak görmüyorum. Evet, masamda çok iş ve kâğıt biriktirmiyorum. Bu denli çalışmama rağmen aşırı strese girmiyorum. Çünkü, her şeyden önce işimi severek yapıyorum. Zamanı planlayarak, disiplinli ve organize bir şekilde çalışıyorum. Bu yöntemle, etrafımdaki insanlara sorumluluk verip motive ederek, güler yüzlü ve zevkle çalışılan iş ortamları yaratıyorum.”

“İNSAN ve PARA ARASINDA İNSANI TERCİH EDERİM”

“Maddiyatçı kalabalıkların arasında insana değer vermek en ulvi davranıştır. İnsana paradan daha fazla değer veren patron’ anlaşılan, masallar ya da rahmetli Hulusi Kentmen’in filmlerdeki o tatlı sert tiplmeleri dışında hiçbir yerde göremeyeceğimize alıştırdık galiba. Bu, o kadar şaşılabilecek bir şey değil. Asıl, insan ve para arasında, birincinin aleyhine bir değer tercihinde bulunmak yanlıştır. Bu, keder ve mutluluk gibi en benimsel duygular söz konusu olduğunda bile böyle. Nisan ve para arasındaki tercihinizin rengi, önemli ölçüde, kederlendiğiniz ve mutluluk duyduğunuz şeylerde ele verir kendini.

Beni neler üzer neler sevindirir? Elbetteki duygusal bir insanım. Bir film seyrederken bile gözlerim dolar, ağlayabilirim. Hata bu yüzden yanındakileri şaşırtıyorum bazen. Ama iş ve para konusunda asla ağlamam. Beni yat, öze uçak, lüks arabalardan ziyade, koyduğum hedefler adım adım yaklaşmak, insanlarla beraber çalışarak çok iyi neticeler elde etmek daha çok mutlu eder. Parayı düzgün yönetip çoğaltabilmek, dolayısıyla da daha çok insana iş verebilmek, yönetici olarak benim için de önemli bir hedefdir. Yani, insanlar için bir şeyler üretmek ve mutluluğu geniş kitlelerle paylaşabilmek. Bir de insanların güvenini kazandığımda çok mutlu olurum. Kazanılmış bir güveni yitirsem eğer, bu beni çok üzer. O zaman sanki servetimin önemli bir kısmını kaybetmiş gibi olurum.”



“ALLAH DÜRÜST ÇALIŞANIN YARDIMCISIDIR”

DİYEN ADAM...

SABRİ ÜLKER

NASIL BAŞARDI?

“Acı ve ızdırap dolu geçen günlerimi unutmam mümkün mü? Sovyetler Birliği’nden Kırım’dan Türkiye’ye geldiğimizde çok zorluklar çektik. Dışarılarda yatıp kalktık. Babam tekrar Kırım’a döndüğünde biz Türkiye’de kaldık. Bir daha da babamı göremedim. Çünkü Komünistler, inançlı tüm insanları yok etmeye yeminliydi. Bütün bağı bahçe ve tarlalara el koyarak ‘Hepsi devletindir, baştan dağıtacağız’ dediler.

En güzel ve verimli bağı bahçeleri tembel fakirlere verdiler. Güzelim bağı ve bahçeler tembellerin elinde çöle döndü. Komünistler mal sahibi insanları suçlarken, tembelleri hiç suçlamadılar. Hepimizi Sibiryaya sürdüler. Kafileler halinde dağlarda, karlarda çok eziyet çektik. Kendileri ise altın tabaklarda, altın kaşıklarla yemek yeyip, altın kâselerde şarap içtiler.

Yoksul halka kulak bile vermediler, kendi aralarında hanedanlaştılar. Çektiğimiz bu eziyetlere bir dükkandan, dev bir sanayi kuruluşuna dönüşmek elbette koyla olmadı.

Bu yarım asır boyunca, bazen milletçe hep birlikte, bazen de kendi payımıza nice zorluklar, nice sıkıntılar yaşadık. Ancak, pes etmedik. Çalıştık, kazandık.”

KISA YAŞAM HİKÂYESİ

Sabri Ülker 1920 yılında, Rusya’da tam da komünist zulümlerin başladığı bir dönemde Kırım’da doğdu. Babası 1890’larda 16 yaşındayken Kırım’dan İstanbul’a tahsile gelmiş. Öğrenimini Fatih Medresesi’nde bitirmiş. Sonra öğretmen ve imam hatip olarak tayin edilmiş. Sabri Ülker, sonrasını şöyle anlatıyor:

“Babam daha sonra komşu köyü Büyükyoncalı öğretmeninin kızı ile evlenmiş. Ailemiz, Balkan Harbi öncesi Çorlu’nun Karaahmet Köyü’nde yaşıyormuş. Balkan Harbi bozgununda, çocukları kucaklarında, büyük göçmen seli ile İstanbul’a gelmişler. Bir sene cami avlularında barındıktan sonra babam Kırım’a gitmeyi uygun görmüş. Babam Kırım’da akrabalarının bulunduğu Korbek Kasabası’nda yaşarken Birinci Dünya Savaşı patlamış. Böylece her an tasarlanan dönüş imkanı kalmamış Rahmetli ablam ve ağabeyim Çorlu’da doğmuşlardı. Rahmetli küçük ağabeyim Hakkı ve ben Kırım’da dünyaya geldik.”

1944 yılında, bugün lezzetle yediğimiz Ülker bisküvileri Eminönü’nde ara sokakların birindeki handa ilk defa üretilmeye başlandı. Nohutçu Han’ın üçüncü katında, küçük ev fırını ile üç işçiyle birlikte bisküvi yapıldı. O zaman ancak günde 200 kilo üretilabiliyordu. Bugün ise günde 250 ton çikolata ve 400 ton bisküvi üreterek 5 bin kişiye iş imkânı sağlayan Ülker İmparatorluğu, kurucusu Sabri Ülker sayesinde bu gelişmeyi sağlamış. Ona göre başarının sırrı ‘iyi vatandaş’ olabilmekte yatıyor.

Ülker’in her bir karış harcında Sabri Bey’in alınteri mevcut. Onun başarısında göz nurunu, cesaretini ve sonsuz inancını görebiliriz. Bir zamanlar,

“Akşama babacığım, unutma Ülker getir” şeklindeki sloganı hiç birimiz unutmadık. Günde ortalama 80 kamyon dolusu ürün çıkışı yapılan Ülker fabrikalarına ait 400 plasiyer araçtan oluşan dev Ülker filosu durmadan çalışıyor. Ülke genelinde tam 250 bin satış noktası var. 35 tülkeye ihracat yapıyor. Her yıl yüzlerce milyon dolar döviz elde ediliyor.

NEREDEN NEREYE...

Bir zamanların âdeta küçücük bakkalı Sabri Amca'nın Ülker bisküvi-leri, şimdi uzak ülkelerde gurur kaynağımız. Bisküvi imparatoru Sabri Ülker, yükselişi anlatırken alçak gönüllülüğü de elden bırakmıyor:

“Bundan 60 yıl önce kurduğumuz basit ve küçük bir atölyeden, 19 şirketin meydana getirdiği bir sınaî kuruluş haline gelmek, elbette kolay olmadı. Bu yarım asırdan fazla zaman boyunca, çok zorluklar çektik. Fakat, en sıkıntılı anımızda dahi, milletimize hep daha iyisini, daha mükemmelini sunmak prensibinden hiçbir zaman vazgeçmedik. Allah çalışanın, ama dürüst çalışanın yardımcısıdır.”

Sabri Ülker, bunca zenginliğine rağmen hâlâ kendisi beyaz önlüğünü ve kepini giyiyor fırınları dolaşır, kaliteyi bizzat denetler. Sabri Bey başa-rının temel unsurlarının şöyle açıklıyor:

“Başarının temelinde önce, bıkmadan, usanmadan çalışma gelir. Çalışma olmadan hiçbir şey olmaz. Sonra, dürüst çalışmak gelir... Daha sonra ise kaliteli çalışma... Kaliteli çalışmadan anlaşılan şudur: Üretilen bir malın iyi olması, müşteriye cevap vermesi, yani aldığı paranın karşılığını vermesi gerekir. özellikle müşteriye aldatan bir mal, bir hizmet, ne maldır, ne de hizmettir. Onun adı başka bir şeydir. Müşteriye değer vermek lâzım. ‘Müşteri Velinimetimizdir’ sözü boşuna söylenmiş bir söz değildir. Zira, müşterisi olmayan bir ticarethaneyi düşünmek mümkün değildir.

Tüm bu açıklamaların ardından ‘Tanıtım’ gelir. Malı tanıtmaya çok önem verilmeli. Bunun üzerinde geniş bir şekilde durmak istiyorum. Reklamla ilk günden itibaren önem verdik, şimdi de veriyoruz, daima vereceğiz. Firmalar mallarını tanıtmamakla en büyük hatayı işlemiş olabilirler. Reklam vazgeçilmesi mümkün olmayan, çok dikkatli kullanılması gerekli bir unsurdur, bir olaydır. 1950’den beri Ülker’in reklamını yapmaktayız.

Özellikle, kaliteli bir malın reklamı yapıldığı zaman, elde edilen netice büyük oluyor, biz bunu tecrübe ettik.”

“DÜRÜSTLÜK ve GÜVEN ESASTIR”

“İnsanları aldattım diyen aldanır; gerçekte zararda olan böyle bir insandır. Biz adım adım işimizde ilerlerken bunu esas aldık. Ülker, bugünler 60 yıllık sabır ve zahmetli bir çabanın sonucunda geldi. Kaliteden asla ödün vermeden... Hep en ileri teknolojileri kullanarak... Dünyadaki gelişmeleri yakından takip edip, onları ülkemiz şartlarına uygun hale getirerek... Buna çalışmalarımızın katkısı da eklenince, Ülker, Türk gıda sanayinde bugünkü yerini almış oldu.

Bisküvi üretmeye karar verdiğimizde makine edinmeye başladık. Tahmin edersiniz 1944’de İkinci Dünya Savaşı’nın sorunlarını yaşayan genç cumhuriyetimizde, üretim aletlerini bulmak çok zordu. Üretimi başlatmak için uzun zaman alan araştırmalar yapmamız gerekti. Yola tek bisküvi türüyle çıktık. Zaman içinde çeşitlerimizi artırdık. Çikolata üretimine başladıktan sonra çok daha farklı yönlere ilerleyebildik. Üretimimiz 200 kg’dan yüzlerce tona ulaştı. Tüm ürünlerimiz o günlerde de ‘Ülker Kalitesi’ni taşıyordu. Tıpkı bugünkü gibi...”

ÜLKER’İN İLKELERİ

“Ülker grubu, tüketicini daha iyi bir hayat için istediği ürünleri tesbit eder, bu ürünleri tesbit eder, bu ürünleri, özenle seçilmiş hammaddelerden, tamamen hijyenik koşullarda, çevre dostu ileri bir teknoloji kullanarak üretir. Bizim asıl işimiz bisküvi ve çikolatadır. Bütün yatırımlarımız bu iki kategori çevresinde toplanmıştır. Bu ürünleri yapmak için ne gerekir? Tabi ki un, yağ, nişasta, ambalaj maddeleri. İşte tüm bunları üretecek fabrikalar, pazarlama şirketleri ve araç filosu olan, lojistik açıdan tam kapasiteli ihracat Şirketleri kurup dikey olarak entegre olduk.

En Önemli Önceliğimiz...

Türkiye’de dışarıdan uzman getiren ilk bisküvi şirketiyiz. Bugün de en iyi uluslar arası uzmanlardan bazıları şirketlerimiz için çalışıyor. Birçok

yabancı şirketle ortaklık kurup, onların ustalık ve deneyimlerinden faydalandık. Bazı şirketlerimizi halka açtık. En önemli önceliğimiz, her zaman müşterilerimizin sağlığı oldu. Bu nedenle, ilk olarak biz bir “Hijyen Departmanı” kurduk. Tüm küresel gelişmeleri takip edip, dünyanın hızına yetiştik. Kapasitemizi artırmak için yatırım yaptık, yeni fabrikalar kurduk, iş olanakları sağladık. Böylece, müşterilerimizin kalbini kazanan yeni ürünler üretmeyi başardık.

SABRİ ÜLKER BAŞARI STANDARTLARINI ANLATIYOR

- **Toplumsal Hizmet:** Ait olduğumuz toplumun ihtiyaçlarının farkındayız. Toplum hayatımıza somut katkılar sağlamayı görev biliriz.
- **Kalite ve Teknoloji:** Ürün yelpazemizdeki kalite standartlarının tümünü biz belirleriz. Tüm üretim aşamalarımızda son teknoloji kullanılır.
- **Strateji:** Ülker için müşterilerinin mutluluğu her şeyden önemlidir. Grup, tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılayan ürünler geliştirerek, son teknolojiyi kullanarak, kalite ve hijyenden asla ödün vererek, ayrıca dikey ve yatay entegrasyonun faydalarını kullanarak müşteri memnuniyetini sağlamayı amaçlar.
- **Değerler:** Bazı temel ilkelere ve değerlere olan bağlılığımız, Ülker’in bir bisküvi imalathanesini olmaktan çıkıp, çok yönlü bir gıda grubu haline gelmesine katkıda bulundu. Aşılacak bu değerler, bundan sonra da yönetime ve çalışanlar yol göstermeye devam edecek.
- **Takım Çalışması:** Önemli sayıda eğitilmiş ve deneyimli çalışana sahip olmakla birlikte, biz ekip çalışmasının en iyi sonuçları verdiğine inanırız.
- **Dürüstlük:** Şirketlerimiz ve çalışanlarımız, güvenli kurumlar ve kişilerdir. Dürüstlük bizim için “Olmazsa olmaz” değerlerin başında gelir.

- **Müşteriye Odaklanma:** Müşterilerimize, kalite, fiyat ve ürün dağıtımını dahil olmak üzere her açıdan, tüm rakiplerimizden daha iyi hizmet vermeyi hedefleriz.
- **Kendine Yeterlilik:** Hammaddeden satış noktalarına kadar değerler zincirini tüm halkalarını kapsarsınız. Bu bizim kalite ve verimlilik standartlarımızı karşılamamızı sağlamak için gereklidir.

SABRİ ÜLKER'İN ENERJİSİ

85 Yaşına merdiven dayamış olan bisküvi kralı Sabri Ülker, Kadırga İlkokulu'nu bitirdikten sonra İstanbul Erkek Lisesi'ne gitmiş. Bilecik ve Kütahya liselerinde de okumuş. Mühendis olmayı çok istemiş ama, koşullar buna elverişli olmadığı için bu istediğini gerçekleştirememiş. İktisadi ve Ticari ilimler Akademisi'ni bitirdikten sonra Besler Bisküvi fabrikası'nda çalışmaya başlamış. Burada işçi olarak çalışırken, yine kendi gibi işçi olan birisiyle bisküvi yapmaya karar verirler. Tamamen borç ile işe başlarlar. O gün bu gündür, tam 65 yıl boyunca durmadan çalışan Sabri Ülker, "Çalışmaktan hiçbir vakit bıkmadım." diyor.

Çalışma esaslı başarısında aslında ona göre başarının esası dürüstlükte yatıyor. Kendisine iş hayatında enerji veren ana kaynak da dürüstlük olmuş.

Dürüst olunmayan bir işte ne alan kazanır ne de satan; bir müddet sonra bu alışveriş biter. Böylece her iki kesime de kaybetmiş olur. Sabri Ülker bunu iyi tecrübe etmiş. Bu yüzden onun gençlere tek tavsiyesi alışveriş yaparken dürüst davranmaları gerektiği yolundadır.

Çalışma arkadaşlarını da ta başından beri iyi seçen bu ihtiyar delikanlı, pozitif ekip ruhunu iyice özümsemiş bir işadamıdır. Kendisinin genç yatırımcılara tavsiyesi hep bu doğrultuda olmuştur.

ÇOCUKLARIN BİSKÜVİCİ DEDESİ

Çocuklar onun bisküvilerini çok sevdi. Onu da çok sevdiler. "Unutma babacığım, akşama Ülker getir" onun sloganıdır. Anadolu'nun harman havasını âdeta ürünlerine taşıyan Sabri Ülker, bisküvilerine de bu

tadı katmıştır. Tam bir “Türk malı” olan ve buram buram kalite kokan çikolata ve bisküvileri dünya kalitesi standartlarındadır.

Çocukları Bisküvici Dede’den alacakları en büyük ve ne güzel dersi “dürüst olunarak da zengin olunabileceği” geççeğidir.

Mahrumiyet ve sıkıntı yıllarında bu yapılarından, yani dürüstlük ilkelereinden hiçbir vakit taviz vermeyen Ülker Ailesinin hemen hepsi var güçleriyle çalıştı. Sabri Ülker, deyim yerideyse Çocukların Bisküvici Dede’si hem okudu, hem sokaklarda satıcılık yaptı, hem de fabrikalarda işçilik. 1944 yıllarında okuldan mezun olduktan sonra iş bulabilmek için ne bir yakını vardı ne de danışacak kimsesi. Hep mühendis olmak istemiş ama yoksul olduklarından bunu başaramamış. Eğitime verdiği önem bakımından çocukların örnek alması gerektiği Bisküvici dede Sabri Ülker mühendis olamamış olmasının acısını şöyle anlatıyor:

“Mühendis olmaktan başka bir şey düşünmüyorum. Liseyi bitirdiğim yıl ağabeyim yedek askerliğe alındı. Onun işlerine bakmak için yıl kaybettim. Ağabeyim ikinci yıl kayıtlar kapandıktan sonra döndü ancak bir yıl kaybetmemek için Sultanahmet İktisadi ve Ticari İlimler Mekteb-i Âlisine kaydoldum.”

Gençliğinde 18 saat çalışan Sabri Ülker, bu tempoyu ancak üç beş yıldır azaltmış.

Sabri Ülker en değerli sermayenin çalışmak olduğuna inanıyor. Onun, dünyaya açılmasını sağlayan ilkesi, takipçi bir ruha sahip olmasıdır. Kalite ve araştırmayı en yokluk dönemlerinde dahi hep önemsemiş, ön planda tutmuştur. Bugün geldiği nokta 1 milyar doların üzerindeki cirosudur.

ÜLKER’İN GELİŞİM ADIMLARI

- **YIL 1944:** Sabri Ülker, 50 m2’de 3 çalışanla işe başladı.
- **YIL 1948:** Üretim 75 bin tonu buldu. Topkapı’da açılan bir fabrikayla bisküvi kapasitesi üç katına çıkartıldı.
- **YIL 1970:** Anadolu Gıda halka açık bir şirket olarak Ankara’da kuruldu ve bisküvi üretim kapasitesi iki kat arttı.

- **YIL 1974:** İhracat başladı. İlk hedef Ortadoğu pazarıydı. İstanbul'da kurulan ikinci fabrika modern çikolata üretimine başladı. Uluslar arası şirketlerle rekabet edebilmek için araştırma ve Geliştirme Departmanı kuruldu.
- **YIL 1979:** Ülker ürünleri selofan kökenli maddelerle ambalajlanmaya başlandı.
- **YIL 1983:** Listeye BOPP ve oluklu mukavva da eklendi. Ülker, bir takım üretim makinelerini kendi üretmeye başladı.
- **YIL 1992:** Ülker, margarin, bitkisel yağ, endüstriyel yağ sektörüne girme kararı aldı.
- **YIL 1993:** Bir dünya deviyle ilk ortaklık: Pendik Nişasta kuruldu.
- **YIL 1995:** Grubun ikinci yarı yarıya ortak girişimi kuruldu: Dankek
- **YIL 1996:** Ülker, süt endüstrisine girdi.
- **YIL 1999:** Yeni milenyuma yeni bir örgüt yapısı: Altı grup ve icra kurulu oluşturuldu.
- **YIL 2000:** Ülker, sakız, hazır çorba ve pişirme katkıları pazarına girdi. Uluslar arası pazarda genişleme amacıyla yurtdışında birçok çikolata ve bisküvi üretim tesisi satın alındı.
- **YIL 2002:** Gazlı içecek üretimine başlandı. Süpermarket markaları adı altında satılacak ürünleri pazarlamak üzere bir şirket kuruldu.
- **YIL 2003:** İlk yerli bebek maması üretimine İsviçreli Hero şirketiyle ortak olarak Ankara'da başlandı. Ayrıca, dondurma ve Türk kahvesi üretimine başlandı.

Toplumsal Hizmet:

Ait olduğumuz toplumun ihtiyaçlarının farkındayız. Toplum hayatımıza somut katkılar sağlamayı görev biliriz.

Değerler:

Bazı temel ilkelere ve değerlere olan bağlılığımız, Ülker'in bir bisküvi imalathanesini olmaktan çıkıp, çok yönlü bir gıda grubu haline gelmesine katkıda bulundu. Aşılan bu değerler, bundan sonra da yönetime ve çalışanlar yol göstermeye devam edecek.

Takım Çalışması:

Önemli sayıda eğitimli ve deneyimli çalışana sahip olmakla birlikte, biz ekip çalışmasının en iyi sonuçları verdiğine inanırız.

Dürüstlük:

Şirketlerimiz ve çalışanlarımız, güvenli kurumlar ve kişilerdir. Dürüstlük bizim için "Olmazsa olmaz" değerlerin başında gelir.

Kendine Yeterlilik:

Hammaddeden satış noktalarına kadar değerler zincirini tüm halkalarını kapsarız. Bu bizim kalite ve verimlilik standartlarımızı karşılamamızı sağlamak için gereklidir.



BABASININ GÖZYAŞLARINDAN
İLHAM ALIP BÜYÜYEN

NEJAT ECZACIBAŞI

NASIL BAŞARDI?

“Babam Süleyman Ferit Bey henüz 12 yaşındayken acı ve ızdırıp duyduğu bir olay yaşamış. Bu olay onun tıpcı, eczacı olmasını kamçılımış. Babam bu olayı şöyle anlatmıştır:

‘Ninem ağır biçimde hastalanmıştı. İzmir’in tanınmış doktorlarından Rum Sitelyanos Efendi’yi getirdik. Reçete yazdı. O zamanın ilaçları, günümüzdeki gibi hazır ambalajlar içinde satılmazdı. Eczanelerde kazanlar, imbikler içinde yapılır, havanlarda dövülür ya da geniş kavanozlarda dakikalarca sallanarak karışım haline getirilirdi. Babam beni derhal Rum Lazarides’in eczanesine gönderdi. Koşarak eczaneye gittiğimde seyahat dolayısıyla kapalıdır yazısını üzümlere okudum. Bu arada ninem ağrıdan acı acı ağlıyordu. Bu kez yine koşarak Ermeni Şahinyan’ın eczanesine gittim. Aradan saatler geçmişti. Dönerken akşam olmuş, yağmur bardaktan boşanırcasına yağıyordu. Eve dönerken sırsıklam yüreğim yaralı, gözlerim yaşlıydı. Zavallı kadın ölmek üzereydi. Doktor ve eczacı oma düşüncesi o yağmurlu gecede elimde ilaç şişeleriyle ninemin başucuna dönerken, çocuk kalbimde bir ideal ve özlem olarak belirmişti. Tüm doktor ve eczaneler azınlıktı yabancıydı. Bir de Türk Müslüman genci olsun dedim. Ve olmaya karar verdim.’

İşte dedem Ferit Eczacıbaşı’nın hikayesi bu.”

KISA YAŞAM HİKÂYESİ

1913 yılında Süleyman Ferit Paşa Eczacıbaşı'nın bir oğlu dünyaya geldi. Baba Süleyman Ferit havalara uçtu, "İnşallah bu evladımı hayırlı yetiştireceğim." dedi.

Süleyman Ferit Eczacıbaşı, Balkan ve Birinci Dünya Savaşı yıllarında görevlendirildiği askeri hastanelerde kolera ve tifüs salgınlarına karşı mücadele etti. Bu çalışmalarından dolayı Harp Madalyası'na lâıyk görüldü. Türkiye'nin ekonomik, sosyal ve kültürel gelişimini ileriye doğru devam ettirdiği bir dönemde Süleyman Ferit Eczacıbaşı bir Avrupa gezisine çıktı. O yıllarda Nejat Eczacıbaşı, Berlin Üniversitesi'nde biokimya üzerine doktora yapmaktadır. Süleyman Ferit Eczacıbaşı, çok sevdiği oğlu Nejat Eczacıbaşı ile, Almanya'daki Bayer Tesisleri'ne gerçekleştirdikleri geziyi anlatıyor:

"Oğlum Nejat ile Almanya'daki Bayer fabrikalarını geziyorduk. Köşede çok basit ve küçük bir eczane örneği gözümüze ilişti. Bunun ne olduğunu mihmandarımızdan sorduğumuzda, Bayer fabrikasının aslının bu olduğunu ve fabrikanın bu küçük eczanenin gelişmesinden meydana geldiğini söylediler.

Bunu öğrenince olum Nejat'a, İzmir'deki eczanemizin bundan çok daha mükemmel ve büyük olduğunu, bu hale göre bir Türk genci olarak, kendisinin Bayer fabrikasından daha mükemmel bir fabrika yapması için hiçbir maninin bulunmadığını söyledim."

Süleyman Ferit Eczacıbaşı oğlu Nejat Eczacıbaşı'nı anlatırken ona övgüler düzüyor. Kendisinin fabrikalaşma neticelerine çok fazla emeğinin

olmadığını, fakat oğlu Dr. Nejat Eczacıbaşı'nın bu başarıyı gerçekleştirdiğini söyleyerek şunları ifade ediyor:

“Almanya’daki Bayer’i gezerken, kendisini de bu seviyeye gelebileceğini, yeter ki dürüstçe çalışması gerektiğini oğlum Nejat’a anlattım. Bir Türk genci olarak Bayer’den daha mükemmel fabrikalar kurabilecek yetenekte olduğunu üzerine basarak onu kamçıldım. Allah, kendisini daha da muvaffak kılsın. Çalıştı, sahasında iki doktora yaptıktan sonra kardeşleriyle birlikte Levent’teki ilaç ve seramik fabrikalarını kurdu.”

Eczacıbaşı Topluluğu’nun kurucusu Dr. Nejat Eczacıbaşı 1913’ün Ocak ayında İzmir’de doğdu. Arkasından kardeşleri Vedat, Kemal, Haluk, Melih ve Şakir Eczacıbaşı dünyaya geldi.

Dr. Nejat Eczacıbaşı ilkokuldayken aile İstanbul’daki Beylerbeyi semtine yerleşti.

1921’de aile tekrar İzmir’e döndüğünde bir süreliğine İtalyan Okulu’nun ilk kısmına gitti.

Orta öğretimini 1927 yılında amerikan Koleji’nde tamamladı. Lise öğrenimini şimdiki Boğaziçi Üniversitesi olan, o zamanların Robert Koleji’nde tamamladı.

Nejat Eczacıbaşı üniversite öğrenimini kimya üzerine yapmaya karar verdi. bunu için 1932 yılında Almanya’daki Heidelberg Üniversitesi’ne kaydoldu. Almanya’da Hitler’in, zavallı çocuk, yaşlı, kadın Yahudileri nasıl katlettiğine şahit oldu. Sırf Yahudi diye bu zavallı insanların gördüğü zulümler karşısında şaşkınlık geçirdi.

1934’te Heidelberg Üniversitesi’nden kimyager diploması aldı. Aynı yıl bir burs yardımıyla Amerika Birleşik Devletleri’ndeki Chicago Üniversitesi’ne yüksek lisans eğitim için kayıt yaptırdı.

Nejat Eczacıbaşı Chicago Üniversitesi’nde ki bir anasını şöyle anlatıyor:

“Chicago Üniversitesi’nde bulunduğum dönemde Birleşik Amerika’da pek az Türkiye yurttaşı yaşardı. Türk öğrenciler de çok az sayıdaydı. Koskoca Chicago Üniversitesi’nde 1935’te benden başka Türk yoktu hiç... Tanıştığım Amerikalılar bu buluşmayı âdeta garip karşıladılar,

Türkleri bambaşka tasavvur ettiklerini söylerlerdi. Bir özel toplantıda, o gece tanıştığım bir bayan konuşma sırasında bana önemli bir haberi olduğunu söylemiş, ev sahibinden öğrendiğine göre toplantıya bir Türk'ün geleceğini müjdelemişti. Amerikalı hanım, bir Türk'le tanışmak üzere olmanın heyecanı içindeydi. Ben de muziplik olsun diye kendisinden, beklene Türk toplantıya gelince bana da göstermesini rica ettim. 'Ayol göstermenin ne gereği var? Türk dedim size işte.. Toplantıya girer girmez kendiniz görür anlarsınız!' dedi. Konuştuğu kişinin beklenen Türk'ün ta kendisi olduğunu öğrenince bayanın düştüğü hayreti unutamam. İşte, biz Türkler 1930'larda biz Türkler Amerika'da ancak böylesine tanınıyorduk."

Süleyman Ferit Eczacıbaşı, bir girişimci ve önsanayici olarak, yarına uzanan ışığı yakmıştı. Oğlu Dr. Nejat Eczacıbaşı ise, o ilk yayılan ışıktan bütün geleceği kucaklayacak devasa bir sanayi topluluğunu yaratmaktaydı. Böylece, sadece İzmir'in Eczacıbaşısı değil, tüm ülkenin hatta ilerleyen yıllarda dünyanın Eczacıbaşı'sı olacaktı.

Belirlin Üniversitesi'nde kimya doktorasını tamamlayıp diplomasını alan Nejat Eczacıbaşı, o yıllarda geleceği görerek, çağın biyoloji çağı olacağını ifade ederek şunları söylüyordu:

"İnsanın yapısını, biyolojik olanaklarını, eksiklerini saptayan ve sağlıklı gelişme hatta değişmesine olanak sağlayan bir bilimden daha önemlisi bulunması gerekir. hücre içindeki kromozomları yeni biçimlerde yönlendirerek insanı, katlımla geçen hastalıklardan kurtaran, kronik illetlerden koruyan, hastalık olarak nitelendirilen "İhtiyarlık" sorunu yok eden, ömrü alışlagelen durumuyla ilgisi bulunmayan boyutlara getiren bir bilim dalından daha önemlisi olabilir mi?"

Kimya doktorasından sonra modern biyolojinin ilk düşünürlerinden, 30 yaşında profesör olmuş ilk Nobel ödüllü Adolf Butenant'ın asistanlığını yapan Eczacıbaşı bu anıların şöyle anlatıyor:

"Kendisiyle görüşmek için randevu aldığım zaman bu ünlü kişinin yüzünü daha hiç görememiş, meslekteki gelişimini ancak yayınlardan izlemiştim.

Randevu gün ve satendi Berlin-Dahlem'deki Enstitü'ye girince, ilk rastladığım kişiden Prof. Butenant'ın bürosunu sormuştum. Koridorda

rastladığım çok genç ve alabildiğine yakışıklı beyaz gömleklî kişi, ‘Buyrun beni izleyin’ dedi yanıt olarak...

Genç adam önde, ben onun ardında bir süre koridorda yürüdük. Binanın ikinci bölümündeki merdivenlerden üst kata çıkıp üstünde Prof. Butenant’ın kartı bulunan odaya geldik. Genç adam vurmaya gerek görmeden kapıyı pervasızca açtı, masanın başına oturdu ve ‘Buyrun, anlatın bakalım, ben Butenant’ım’ dedi.”

Nejat Eczacıbaşı, babasının eczanesine dönüp çalışmak istemiyordu. O, öğrendiklerini mümbit alanlarda, laboratuvarlarda uygulamak istiyordu. Açıkçası, bu işin sanayisini düşünüyordu.

İLK GİRİŞİMCİLİK YILLARI

Nejat Eczacıbaşı, idealindeki hedeflerini gerçekleştirmek için İstanbul’a gelir. Laleli semtindeki Günseli Apartmanı’na yerleşir. 25 liraya bir dairesini kiralar. Daha sonra İstanbul’a okumaya gelen kardeşleri için 50 lira daha geniş bir daire kiralar. Burada ne yapabileceğini uzun uzun düşünür. Piyasaları tanımaya çalışır. Dünyada da neler olup bittiğini takip eder. Özellikle tıp kimya ve biyoloji alanında dünyada neler oluyor, neler bitiyor kaçırmak istemiyordu.

O yıllar ikinci Dünya Savaşı’nın yaşandığı yıllardır. Kıtliklar ve yetersiz beslenmeler vardır. Genç Doktor Eczacıbaşı düşünür taşınır. Sonunda ne üreteceğine karar verir.

İLK İŞ: BALIK YAĞI

O yıllarda çocuklardan yaşlılara kadar hemen herkesin başlıca beslenme kaynağı, genellikle balık yağıdır. Ama Norveç’ten getirilmektedir. Kendisi, “Neden ben balık yağı üretmeyeyim” diyerek evinin mutfağında çalışmalara başlar. Mutfakı adeta laboratuvara çevirir. O anları şöyle anlatır:

“Aslında balık yağı diye kullanılan kötü kokulu ve itici lezzetli yağ morina bağlından alınma bir karışımdan başka bir şey değildi. Bunun içinde etkili madde olarak A ve D vitaminlerinin bulunduğunu biliyorduk.

Türkiye’de rafine yağ, fazlasıyla bulunduğuna göre, İngiltere’den küçük paketçikler içinde getirttiğim kristalize vitamin D ve vitamin A’yı rafine yağın içerisine belirli ölçülerde karıştırarak hazırlanan sıvıyı, onar gramlık şişelere dolduruyordum. Akşamları apartmanın mutfağında hazırlanan bu ‘Konsantre Balıkyağları’, beşer onar paketlik adetler halinde eczanelere dağıtılırdı. Adı D-Vital’di. Fiyatı 105 kuruştı.”

Savaşın olumsuz olarak etkilediği ürünlerden biri de çocuk mamalarıydı. Genç doktor Eczacıbaşı Vital adlı çocuk maması yaparak, bebekle güvenle yedirebilecek bir başka besin kaynağı daha üretmişti.

Nejat Eczacıbaşı’nın Ordu için ürettiği ürünler de olmuştur. Örneğin o dönemlerde kıtlığı yaşanan insülini üretir. Elektrolitik bakır üretimini gerçekleştirir.

Kartal’dan (İstanbul) ilk seramik işletmesini açan Nejat Eczacıbaşı 1950’lerde Türkiye’de ilk ilaç fabrikasıyla birlikte, ilk seramik fabrikasını da kurmuştur. Seramik değip geçmemek lazım. Çünkü 1950’li yıllarda piyasalarda kahve fincanı dahi üretilmiyordu. Daktilo şeridi İsrail’den alınırken, balıkyağı Norveç’ten, vitamin ürünleri İngiltere’den seramik ürünleri daha başka ülkelerden alınıyordu. Böylece milyonlarca dolar paramız ülkemizden uçup gidiyordu.

“EVLADIM, BANA BUNUN AVRUPASINI YAP!”

Bir ülke için milli servet milli üretim son derece önemlidir. Bizler öncelikle kaliteli mal üretmeliyiz. Ardından tüketime yönelik malzemeler Avrupa kaynaklı olmaktan çıkıp, yerli ürünler olmalıdır.

Nejat Eczacıbaşı bu uğurda mücadeleler etmiştir. 1950 yılında, özel sanayi girişimlerine kaynak sağlamak üzere Türkiye Sanayi Kalkınma Bankası kurulur kurulmaz kredi için başvurur. Amacı Galata’da Mumhane Caddesi’ndeki Aya Andrea Hanı’nda bulunan beş odalı, on işçi ile çalışan ilaç imalathanesini bir ilaç fabrikası kurarak büyütmeştir. İnşaat ve tesisat gereksinimlerini karşılamak üzere istenilen kredi 820 bin liradır.

Nejat Eczacıbaşı Almanya’da öğrenimden dönüp ilk zamanlarda babasının İzmir’deki eczanesinde çalıştığı yıllarda, yaşlı bir kandin eczane

girip elindeki reçeteyi uzatarak, “Aman bana bunun Avrupa’sını yap!” dediğinde hiç unutmamıştır. Kredi için başvurduğu komisyon üyelerine şunları anlatır:

“Toplumun Türkiye’de yeril ürünlere güven duymaması halkın kötü niyetinden değil, sanayicinin kapalı ekonominin verdiği olanakları kötüye kullanarak, ürünlerin denetimine ve standartlarına önem vermemesinden ortaya çıkmıştır. Ulusal sanayimiz, dünyadaki örneklerinde görüldüğü gibi üretimde gerekenleri yaptığı ve bunu da topluma anlatabildiği takdirde, halkın iyi niyetinden kuşku duymamak gerekir.”

EVLİLİĞE GİDEN YOLDA GERÇEK AŞK

Dr. Nejat Eczacıbaşı, eşi Beyhan Hanım’la yarım asırdan fazla birlik-teliğiyle Türk aile kurumuna örnek teşkil etmiştir. Sağlam temelli iş ve çalışmaların, sağlam telli aile kurumunda yattığını ifade eden Eczacıbaşı, bu gerçeği kendi benliğinde de uygulamış mümtaz bir şahsiyettir. Onun evlilik olayı çok ilginçtir. “Hanımına, “Beyhancığım baş döndüren bir güzelliğin var!” dediği anda dans ederken birden, yere yuvarlanan Nejat Bey, herkesi gümlen kırık geçirir.

Arkadaşının Torunuyla Evlendi

Yanlış anlaşılmasın, Nejat Bey, kendinden çok küçük bir kızla evlenmedi. Sadece arkadaşı yaşlıydı, kendisi ise gençti. Eşiyle aralarında yaş farkı yoktu 6 Ekim 1993’te yitirdiğimiz mümtaz işadamı Eczacıbaşı Holding Onur Kurulu Başkanı Nejat Eczacıbaşı, evliliğini hep bu ilginç olayla birlikte anlatmıştır:

“Ben 26-27 yaşlarındayken pek yakın bir dostum vardı. Adı Rahmi Köken. O tarihlerde 60’ını geçmişti. Hatta belki de 70 yaşlarındaydı. Bunca yaş farkına rağmen Ankara’ya her gidişimde ilk aradığım kişi o olurdu. Yine böyle bir ziyaret sırasında, bana kapıyı açan genç kız, güzelliği kadar çağdaş havasıyla da ilgimi çekti.”

Nejat Bey’in yadettiği o günü eşi Beyhan Hanım’da unutmamış.

“Dedem ‘Bir arkadaşım gelecek’ dedi. Doğrusunu isterseniz, dedimin arkadaşı olduğuna göre, yaşlı birinin geleceğini düşünüyordum. Kapıyı

açtım, karşımda genç bir adam. Hiç de dedemin arkadaşı olacak birine benzemiyordu. Sonra bu arkadaş, birkaç kez daha geldi. İtiraf etmeliyim ki, ondan hoşlandım.”

Karşılıklı hoşlanmalara zamanla evliliğe kadar uzanacak tertemiz bir sevgiye, aşka dönüştü. Nejat Eczacıbaşı'nın “Dostum” dediği Rahmi Köken'i ziyaretleri sıklaştıkça Beyhan hanımla aralarındaki elektrik iyice arttı. Sonunda evlilik kararı aldılar. Bir yıl süren bir nişanlılık döneminde birbirlerini daha iyi tanıma fırsatı buldular.

Tarih 21 Eylül 1946'yı gösterirken bu iki insanın nikahı İstanbul'da yapıldı. Bugün Beyoğlu Belediyesi olarak kullanılan bina o yıllarda nikah dairesiydi. Nejat Eczacıbaşı'nın nikah şahidi, dönemin belediye başkanı Lütfi Kırdar idi. Beyhan Hanım'ın nikah şahidi ise büyük babası Rahmi Köken idi. Böylesi mutlu bir günü Beyhan Eczacıbaşı şöyle anıyor:

“Dönemin ünlü terzisi, Kalerus hazırladı gelinliğimi. Yüreğim bir kuş gibi çarpıyordu. Öyle heyecanlıydım, öyle mutluydum ki. Sevdiğim adamla evlenmek ne güzeldi. İçimden mutluluğumuzun ömür boyu sürmesi için hep dualar ettim. Tanrı da benim bu dualarımı sanırım kabul etti; ve bizim evliliğimiz mutlu geçti. O gün Erenköy deki köşkümüzde bir düğün yemeği verdik. Yemekleri de dönemin ünlü ustası Pandelli hazırladı.”

GELİŞME ADIM ADIM OLUR

İlaç ve seramik alanlarında Eczacıbaşı bir markadır. 1960'lı yılların sonuna doğru, o günün ölçüleri içinde gelişmelerini tamamlamış ve yeni kuruluşlar için fon yaratır duruma ulaşmıştır. Dr. Nejat Eczacıbaşı, gelişmenin gelişmelerini de kısaca şöyle anlatıyor:

“O sıralarda kağıt, konserve, besin ve ambalaj üretimi ile ilgili bazı planlarımız vardı. yeni girişimler başlamadan, önce bütün kuruluşları bir holding altında toplamayı düşündük. Hazırlıklarımız 1960 yılı sonlarına kadar sürdü ve Eczacıbaşı Holding 1970 başında kuruldu. Yeni tasarlanan girişimler içinde ilk devreye giren ipek kağıt kuruluşu oldu. Kağıt üretimi uzun yıllar kamu kesiminin eline kalmıştı. 1960'lı yılların sonuna doğru özel girişiminde kağıt üretimine yatırım yapması uygun bulunmuştu.

Kağıdın çeşitli alanlarından biri olan krepli kağıt üretimine girmeyi benimsemiştik. Bu alanın seçimi için çeşitli nedenlerimiz bulunmaktaydı. Öncelikle krepli kağıdın temizlik ve sağlıkla ilişkisi vardı. Eczacıbaşı, ilaç, sağlık, seramik gereçleri gibi yöneldiği bili başlı bütün alanlarda adeta bir sağlık simgesi olmuştu.

Sonra krepli kağıt gereksinimi ülkenin kentleşmesi hızı ölçüsünde artıyor ve özlenen turizm patlamasından da bu sanayi koluna önemli görevler düşüyordu. Eczacıbaşı Holding'in o dönemde Türkiye'ye yeterli bir kağıt tesisini meydana getirecek fonları vardı. Teknoloji bulmak da güç olmadı. İpek kağıt, 1970 yılında Karamürsel Tesisleri'ni kendi olanaklarıyla gerçekleştirdi. 1973'te Yakacık'ta kurulan Kaynak Tekniği fabrikasında da yatırım yine Eczacıbaşı Topluluğu'nun kaynakları ile gerçekleştirildi.

Burada şu gerçek görülür: Araştırmak, gözlemlemek, hedefe adım adım ulaşmak izlemesi gereken stratejidir.”

Nejat Eczacıbaşı ilk kuruluştan itibaren büyüyeceğini ve gün gelip sermaye piyasasına açılacağını hedefliyordu, öyle de oldu.

“TİCARETTE POLİTİKA OLMAZ!”

Nejat Eczacıbaşı eğitimi ve meslek girişimleri boyunca birçok konuyla ilgilendi. Ancak bunların, içinde politika hiçbir zaman yer almadı. Kendisi bu durumu şöyle anlatıyor:

“Politika uğraştığım konular içine girmedi. Hiçbir zaman bir siyasi partiye bağlı olmadım. Hangi parti programını ülkem yararına gördümse, onun yanlısı oldum. Dışa dönük çalışmalarında beni neyin yönlendirdiğini tam değerlendiremiyorum. Bu kişiler bir eğilimde olabilir, aile görüşünde... Babamda ömrü boyunca kendi işi dışındaki konularla ilgilenmişti. Ancak “ticarette politika olmaz” derdi.

Hangi nedenle olursa olsun, kendi dar çevremiz dışına taşıp toplumumuzun sorunlarıyla ilgilenmenin zorunluluğuna inandım. Bir kurumu hiçbir maddi yarar beklemeden meydana getirmek, beni yeni bir tesis kurmuş kadar mutlu kılar.”

ECZACIBAŞI ve MÜZİK-SANAT

Müziğe olan merakını Nejat Eczacıbaşı şöyle anlatıyor:

“Müziğe olan merakım, eğitimim süresince keman denen o güç çalgıyla gidermeye çalıştım. Robert Kolejindeyken, özle öğretmenlerden dersler alır ve prof. Estes yönetimindeki küçük okul orkestrasına katıldım. Almanya’daki öğrenimim sırasında keman eğitimimi Berlin Konservatuvarında sürdürdüm. İstanbul Kültür ve Sanat Vakfı’nın düzenlenmesini, müziğe karşı merakıma ve İstanbul’un böyle bir festival için her türlü olanaklarla donanmış bir kent olmasına bağlamışımdır. Festivalin ilk hazırlıkları oldukça sıkıntılı geçti.

Festival kavramı, pek az kişi tarafından anlaşılıyordu. Türkiye’de. Önce Sanat Festivalinin bir kültür hizmeti olduğunu anlatmak zorunluydu. Uluslar arası niteliğinin toplumumuza ne ölçüde katkıda bulunacağını aydınlığa kavuşturmak gerekiyordu. Festivallerin para kazanmak şöyle dursun, topluma dönük bir kültür hizmeti olarak daima destek beklediğini anlatmak bir başka zorunluluktu. Başka ülkelerde bilet satışlarının festival giderlerini ancak %10 ile yüzde %25’ini karşıladığına, kalanını da devlet, yerel yönetimler ve ilgili kişiler tarafından sağlandığına neredeyse inanılmıyordu. İlk festival için Türkiye Cumhuriyeti’nin kuruluşunu ellinci yılı olan 1973 yılını seçtik.”

ECZACIBAŞI ve SPOR

Dr. Nejat Eczacıbaşı spora olan merakını şöyle dile getiriyor:

“Türkiye’de yaşayan insanların yarısının yaşı, yirminin altındadır. Dünyadaki toplumlar içinde nüfusu en genç olan ülkelerden biriyiz. Vücut ve ruh sağlığının birbirine bağlantısı da çok iyi bilinen bir gerçek. Oysa Türkiye’de amatörce çabaların dışında, profesyonel düzeyde spor yapan kuruluşlar bile uluslar arası standartlara ulaşamıyor. Sporcular çağın istediği nitelikteki ölçülere çıkamıyorlardı. Şakir Eczacıbaşı 1966 yılında sporla ilgili düşüncelerini dile getirdi. Bu görüşlerden, Eczacıbaşı’nın bu alanda da öncülük etmesi olanağının bulunduğu seziliyordu. Sporda sorunlar, Türk gençliğinin yeteneksizliğinden değil, ortamın yetersiz ve

olanaksız oluşundan kaynaklanmaktadır. Bilgi ve disiplinli çalışmayı yeterli olanaklar ve tesislerle bir araya getirince, başarılı olacağımıza inanıyorduk. Eczacıbaşı Spor Kulübünü de bu düşüncelerin ışığında kurduk.”

ECZACIBAŞI ve KÜLTÜR-BİLİM

Eczacıbaşı Grubu olarak Nejat Eczacıbaşı toplumun ekonomik, sağlık açılarından gelişiminde kültür ve bilimin de etken bir rol oynayacağını yıllar öncesinden ifade etmiştir. Bunun için de bilimde, sanatta, eğitim ve kültürde çeşitli alanlar oluşturmuş, bu alanları etkin hâle getirmiştir. Örneğin Renkli Fotoğraf Yıllar, Eczacıbaşı Kültür Filmleri gibi etkinlikler, ayrıca 1977’de kurulan Dr. Nejat Eczacıbaşı Vakfı’nın kurulması yapılan gelişmelerdir.

Türkiye’nin sanat, kültür ve bilim dünyasına geniş katkılarda bulunan Nejat Eczacıbaşı Vakfı, hâlen resamlara verdiği destekle taktir topluyor. Türk Resim Koleksiyonu, yetenekli genç müzikçilerin yurtdışında yetiştirilmesi ve çeşitle sanatsal etkinliklerle Nejat Eczacıbaşı Vakfı, bu konuda üzerine düşen misyonu fazlasıyla yerine getiriyor. Her yıl en iyi Türk Film ve yönetmenlerini ödüllendiriyor; tıp, kimya ve eczacılık dallarında bilimsel araştırmaları destekliyor. Eczacıbaşı Bilimsel Araştırma ve Ödül Fonu da bu alanda hizmet etmektedir.

KALKINMANIN FORMÜLLERİ

Dr. Nejat Eczacıbaşı tarafından 1942 yılında temelleri atılan Eczacıbaşı Topluluğu, sanayi alanındaki ilk girişimini, 1951’de İstanbul’da kurulan Türkiye’nin ilk modern ilaç fabrikası ile sahneye koymuştur.

Eczacıbaşı Topluluğu, günümüzün en ileri teknolojisi denetilmiş bir ilaç üretim kompleksine ve dünyanın tek çatı altında toplanmış en büyük seramik sağlık gereçleri fabrikalarından birine sahip bulunuyor. Türkiye’deki toplam üretim kapasitesinin yarısından fazlasına sahip olan Eczacıbaşı, temizlik kağıtları pazarında liderliği elinde tutuyor.

Eczacıbaşı 2003 yılı sonu ayı itibarıyla, sekizi yabancı ortaklı olmak üzere 36 kuruluşu, 1 milyar 700 milyon doları aşan cirosu ve 7 bin 300’ü

aşan çalışanı ile Türkiye'nin önde gelen sanayi toplulukları arasında yer alıyor. Nasıl mı? Formül şu:

1. **Yaşam Standartını Yükseltmek:** Eğer sizin, insanlara bir şeyler vermek gibi bir kaygınız olursa, unutmayınız ki, insanların size vereceği bir şeyler olacaktır. Kuruluşundan itibaren Eczacıbaşı "sade ben" dememiş, gerçekten toplum yararım bir ticari mücadele yürütmüştür.
2. **Katılımcı Yönetim:** İşletmelerinde her personel onura edilmiş, ödüllendirilmiş, iş ve görev verilmiş, fakat gerekli samimi ve içten ciddiyet ve mesafe de korunmuştur.
3. **Yenilikçiliğin ve Yaratıcılığın Özendirilmesi:** Çalışanların ufuklarının genişliği, yaptıkları işlerin taktir edilmesiyle sıkı sıkıya ilintilidir. Eczacıbaşı bunu yapmıştır.

Günümüz koşullarından yaşanan hızlı değişim süresince kuruluşların ayakta kalabilmesi, sürekli gelişme anlayışıyla birlikte ürün, hizmet veya süreçlerini iyileştirmesi, geliştirmesi, gerektiğinde yenilerinin sunmasına, değişimin önüne geçebilecek şekilde fark yaratmasına bağlıdır.

Dolayısıyla yaratıcılık ve yenilikçilik gözlemlenebilir, ölçümlenebilir ve geliştirilebilir bir yetkinlik olarak karşımıza çıkıyor, istihdamın reel anlamda sürdürülebilir bir gerçek olduğunu ortaya koyuyor.

4. **Uluslararası İşbirliği:** Büyümek ve kalkınmak isteyen en küçük esnaf bile dünyada olup bitenlerden haberdar olması Nejat Eczacıbaşı, yakaladığı başarıyı, başka ülkelerdeki seyrine ve gözlemine borçludur.
5. **Yaşamı Sevmek, Sevdirmeye Çalışmak, Dürüst Kalmak:** Bu yapının içersinde bilim var, sanat var, kültür var, müzik var, spor var, yardım var, vakıf var, manevi inanç var. Nejat Eczacıbaşı, başarıya giden yolu tarif ederken bir gül bahçeli yoldan bahsetmiştir, bir de diken bahçeli yoldan... Ona göre diken bahçeli yol başarısızlık yoludur. Bu yola ancak dürüst olmayanlar sapmaktadır. Akibet ise hiç de hayra alamet değildir.

ECZACIBAŞI TOPLULUĞUNUN STRATEJİSİ

- Kuruluşlarda yaratıcılık ve yenilikçiliği teşvik eden bir ortam oluşmasını sağlamak.
- Ürün, süreç yada hizmet anlamında yaratıcı ve yenilikçi farklılıklar ortaya koymak için fikri ortaya çıkışından uygulamada somut çıktılarının gözlemlenebilmesine kadar olan her aşamada bireylerin ve takımların yaratıcı ve yenilikçi düşünme yaklaşımı göstermelerine zemin oluşturmak.
- Çalışanların gerek bireysel gerekse takım çalışmaları sırasında kuruluş, stratejik hedef ve iş sonuçlarında somu etkileri gözlemlenebilecek yaratıcı ve yenilikçi katkılarını artırmak amacıyla “Yaratıcılık ve yenilikçilik Ödülleri” veriliyor.
- Eczacıbaşı kuruluşları uzun yıllardır önde gelen uluslar arası kuruluşlarla işbirliği içinde bulunuyor. Teknoloji alanında ileri bir konuma ulaşmak ve bu konumu korumak amacıyla benimsenen bu yaklaşımın öncülüğünü Eczacıbaşı ilaç yapıyor.
- Yaşamın her alanında hizmet vermeyi kurucusundan devraldığı bir gelenek olarak geliştiren Eczacıbaşı Topluluğu, kültür, sanat, eğitim, bilim ve spor alanlarındaki toplumsal katkıları bir borç biliyor.

ECZACIBAŞI'NDAN ASİRİN ÖĞÜTLER

- Para kazanmanın bir tek yolu vardır. O da insanın kendi bildiği işidir. Para kazanmak istiyorsanız bildiğiniz işi yapın!
- İş yaşamında amacınız daha çok insana daha iyi malı daha ucuza satmak olsun. Bu iyi ve dürüst düşündürmektir. Böyle olun!
- Tasarruf baş kuralımız olsun. Tasarruf cimrilik değildir!
- Önce en iyisini üretmeyi düşünün, kazanmak ondan sonra gelir. Önce parayı düşünürseniz yüzünüze gözünüze buluşturursunuz!
- İşinizi büyütmek, genişletmek istersiniz elbetteki, ama unutmayınız ki fazla açılmak aynı zamanda sıfır noktasına doğru kulaç atmaktır. Dikkatli olun!

- Personele iş vermek, sorumluluk dağıtmak, yetki vermek onları motive eder, ancak kontrolü de elden bırakmamak gerekir.
- İşadamı çalıştığı konudaki gelişmeleri daima ilgiyle izlemeli, ürününü daha ucuza maletmenin yollarını aramalı, verimlilik ve satışlarını artırma olanaklarını geliştirmelidir.
- İş yapmak ve başarılı olmak isteyenler elbette risk alacaktır. Eğer iyi planlama ve programlama olursa alınan bu risk para olarak geriye döner.
- İş yapmak isteyenler daima piyasaya girecek yeni mallara ve fırsatlara karşı uyanık olmalıdır!
- Kazandığınız paraları dünyadaki insanların koşullarını iyileştirmede de kullanmasını bilin!

Yaşam Standartını Yükseltmek:

Eğer sizin, insanlara bir şeyler vermek gibi bir kaygınız olursa, unutmayınız ki, insanlarında size vereceği bir şeyler olacaktır. Kuruluşundan itibaren Eczacıbaşı “sade ben” dememiş, gerçekten toplum yararını bir ticari mücadele yürütmüştür.