

Doraglass'dan Burhan Akkoç ile Girişimcilik ve İktisadî Gelişme Üzerine

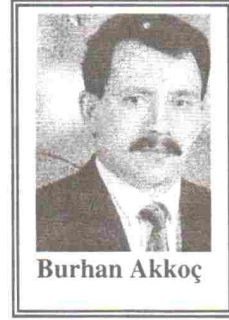
Atilla Yayla*

Dora Otomotiv Cam Sanayi ve Ticaret A.Ş. Ankara'da Lamine ve Temperli oto camları üretimini 19.484 m²lik bir alanda ileri teknoloji sistemleriyle donatılmış makine ve ekipmanları kullanarak otocamları üretmektedir.

Dora Cam, müşterisine, TS-EN-ISO 9002 kalite güvence sistemi şemsiyesi altında, TSE (TS 917) ECE (R 43), DOT (623), SABS (1193: 1978) standartlarında oto camları sunmaktadır.

Dora Cam geniş ürün yelpazesi içinde ürettiği temperli ve lamine camlarını, otomotiv sektöründe, yenileme piyasasına ve yurt-dışına pazarlamaktadır.

Dora Cam idarecisi ve bütün çalışanları ile globalleşen dünyada geleceğe daha sağlam adımlarla yürümek için en iyi teknolojiyi kullanarak ürün kalitesini yükseltmek için her türlü çabayı göstermektedir.



Burhan Akkoç

Burhan bey, önce merhaba diyerek ve bize zaman ayırdığınız için teşekkür ederek başlamak istiyorum. Bugün hem sizin kişisel teşebbüs hikayeniz hakkında hem genel olarak girişimcilik hakkında hem de bunun bir ülke için ve özellikle Türkiye için taşıdığı önem hakkında sohbet etmek istiyoruz sizinle. Öncelikle bize Doraglass fabrikasının ne iş yaptığını, nelerle meşgul olduğunu anlatabilir misiniz?

* Prof. Dr., Gazi Üniversitesi İİBF, Kamu Yönetimi Bölümü.

Doraglass'ı 1983 yılında kurduk. Üç arkadaş yola çıkarak, küçük bir işletme olarak, bir binanın 2. katında, 150 metre karelik bir atölyede işbaşı yaptık. Zaman içerisinde gelişmemizi Ostim'de 250 metre karelik bir dük kânla devam ettirdik. Daha sonra bu 250 metre karelik dükkânlar 3-4-5 dükkâna yükseldi. Ve bugünlere geldi.

İzin verirseniz, Doraglass'ın ne ürettiğini, ne kadar ürettiğini, benzer üretim yapan firmalar arasında yerinin ne olduğunu, iddialı olup olmadığını sormak istiyorum?

Oto cam üretiyor. Bombeli, lamine ön cam, yan cam, arka ve rezistas ısıtmalı camlar üretiyor. Ürettiği ürünlerin %55'ini ihraç ediyor. Başta ABD olmak üzere, İngiltere, Fransa, Almanya, Hollanda, Romanya, Bulgaristan, Yunanistan, Cezayir, Afrika, Rusya ve Türk cumhuriyetlerinin (Azerbaycan, Türkmenistan, Özbekistan, Kazakistan) içinde bulunduğu yaklaşık 20'nin üzerinde ülkeye ihracatımız var.

Bu ülkelerin bir kısmı ileri ülkeler. Bu teknolojiye herhalde iyi olduğunuzun işareti olsa gerek.

Tabii, üretim kalitemizi hep yüksek tutmaya çalışıyoruz. Bunun neticesinde müşteri kaybımız olmuyor. Müşteriyi memnun ettiğin sürece müşteri hep vardır, çünkü birbirine ihtiyacı vardır. Yani hem müşterinin bize ihtiyacı var, hem bizim müşteriye ihtiyacımız var. Biz işte bu anlayışla yola çıkıyoruz, müşteriye bir seferlik vermiyoruz. Müşteri her zaman haklıdır prensibiyle hareket ediyoruz.

20 yıllık firmamız dolayısıyla.

Yaklaşık olarak 20 yıllık bir firmayız.

Ortaklıksınız zannediyorum?

Evet

Kaç ortaklıksınız? Ortaklığı yürütmek zor oluyor mu?

4-5 ortağız. Önemli olan paylaşım. Paylaşmayı ve hakkını kabul ettiğin zaman ortaklık yürüyor.

O konuda biraz daha derinlemesine sorular sormak istiyorum. Sizin yıllık ihracat hacminiz ne kadardır? İşçi başına verimlilik bakımından benzer fabrikalardan iyi misiniz?

Biz çok çeşitli ürün ürettiğimiz için kişi başına düşen üretim miktarımız düşük. İşçilerin üretime ortalama bireysel katkısı 600-700 metre kare civarında.

Bu aylık rakam mı?

Aylık rakam. Bizde çok çeşit olduğu için üretim kaybımız oluyor. 1500 adet ön cam lamine üretiyoruz, toplam 78000 adetlik üretim yaptığımızı

göz önüne alırsanız bu bizim için normal. Çok çeşit yapıldığı zaman üretim düşüyor.

Ne kadar işçi istihdam ediyorsunuz?

Şu anda 150 kişi civarındayız. Kriz döneminde hem üretimimizi artırdık hem yatırıma girdik. İkisini bir arada götürdük.

Bu biraz ilginç bir durum.

İlginç değil. 1986 yılından beri ihracat yapıyoruz. Hiçbir krizde sıkıntı çekmedik, işsiz kalmadık.

İhracat sayesinde...

İki ayağımız üzerinde duruyoruz. Açıkçası, ticarete tek ayakla durulmuyor. Türkiye tek ayak demektir. Diğer ülkeler ikinci ayağımız demektir.

Özal dönemindeki zihniyet dönüşümünün bir etkisi oldu mu size?

Kısmen

Üç ortakınız. Birçok ortaklıklar başarılı olamıyor. Sizi başarılı kılan/ başarılı olmanızı sağlayan faktörler var mı?

Üçümüz de bu işin içinden geliyoruz, üçümüz de sıfırdan başladık.

Çıraklıktan mı başladınız? Aileden devraldığınız bir şey var mı?

Çıraklıktan başladık. Tamamen kendi emeğimiz. İşimizi çok seviyoruz Her şeyden önce geliyoruz işimiz.

Nerede tanıştınız üç ortak?

Kader.

Sanayi de mi?

Sanayide, tesadüfen, çalıştığımız iş yerlerinde bir araya geldik.

Memleketleriniz de mi farklı?

Farklı. Meselâ bir tanesi göçmen kökenli bir arkadaşımız. Bir tanesi Kayserili, ben Çankırıliyim. Tamamen tesadüfî bir iş ilişkisi. Dedim ya, işletmemiz sanki bir çocuk gibi. Bir çocuk doğar, anne-baba şefkati olmazsa o çocuk büyümmez. Ya ölür ya sokaklara düşer. Biz öyle yaptık. dört elle sarıldık, çok sevdik işimizi, kazancımızın neredeyse tamamını hep yatırıma dönüştürmeyi düşündük. Yoksa geri kalıyor. Teknolojiyi takip etmek zorundasınız, bugünkü konuma gelmemizi sağlayan en önemli faktörlerden biri buydu. Bu arada biz devlet desteği görmedik. Ülkemizdeki devlet desteği; bürokraside gücün varsa yürüyor, yoksa destek alamazsın.

Ortaklık ilişkisinde belli ihtilaflarınız oldu mu? Şunları yapacağız, şunları yapmayacağız şeklinde. Yoksa birbirimize karşı açık olacağız, dürüst olacağız, bir şey saklamayacağız diye mi düşündünüz?

Zaten işin sırrı orada. Dürüst olman birinci şart. Gerisi zaten kendi kendine oluyor. Dürüst olduktan sonra sorun kalmıyor. İhtiyaçlar, istekler o günün koşullarına göre oturup konuşuluyor, karar veriliyor. Adım atılıyor, doğru veya yanlış artık onun neticesini sonunda görüyorsunuz.

Meşhur ortaklıklar var biliyorsunuz. Bunlardan birisi de İshak Alaton ile Üzeyir Garib ortaklığı. Espri olsun diye söylüyorum, onların formüllerinden birisi karlılarını birbirleriyle görüştürmemektir. Aksi takdirde aramız açılır, birbirimize gireriz diye endişeleri vardı ve, ilginç bir şekilde, görüştürüyorlardı eşlerini.

Bizim böyle bir şeyimiz yok ama tesadüftür bizim eşlerimiz de pek görüşmezler.

Peki hanımlar arasındaki ilişki bazen beyler arasındaki ilişkinin bozulmasına yol açar mı?

Evet bizim eşlerimiz de pek görüşmezler ama görüşmeler de bizi ayırmazlar, çünkü biz fabrikayla, işimizle nikahlıyız.

İşinize aşkımsınız.

Evet, işimize aşığız. Hanımları dinlemeyiz.

Sizin tahsil seviyeniz nedir?

İlkokulu zor bitirdim. Beş ayrı okulda, 7 senede bitirdim ilkokulu. Köyümde okul yoktu, bir başka köye götürdü babam, 1959 yılında. Hatta yaşımda büyüktü, 8-9 yaşındaydım.

Aslında sizin için böyle olması hayırlı olmuş desem inanır mısınız?

Şimdi o ayrı. Biz kendimizi yetiştirdik. Okumasak dahi sonradan birtakım bilgiler edindik, çalıştık. Akşam pratik sanat okulu vardı, Yıba Çarşısında, yandı, belki hatırlarsınız, askerliğimi tecil ettirdim, orada iki sene meslek teknik projesine girdim. Benim asıl mesleğim demircilik, demir doğrama, kaynakçılık. Projeden anlamak için bu eğitime ihtiyacımız vardı. Bu eğitim dünyaya bakış penceremi büyüttü. Zaten çekirdekten yetişmek teydik. Büyük fedakârlıkla gündüzümüzü gecemize katarak çalışıyorduk. Neticesinde dürüst olmak, doğru olmak, kaliteli mal üretmek, müşterinin o maldan para kazanmasını sağlamak çok önemli. Müşteri dönüşü olmadı bizde, yani müşterilerimiz sürekli oldu. Hâlâ, 86 yılından beri çalıştığımız müşterilerimiz var.

Başarılı bir teşebbis olmanın sırrı da, benim bildiğim kadarıyla, bu dediğiniz şeylerde yatıyor; yani istikrarlı çalışmada, iyi mal üretmede, müşterinize faydalı olmada.

Mutlaka, mutlaka.

Şöyle bir yanılğı da var. Türkiye gibi eğitimi aşırı derecede önemseyen ülkelerde -kendi öğrencilerimden gözliyorum- eğitim seviyesi yükseldikçe, girişim

gücü azalıyor, çünkü insanlar risk almaktan korkuyor. Sanko Holding'i bilirsiniz, onun patronunun güzel bir sözü var, o da okulların tuzağına düşmemiş kişilerden birisi aynı zamanda. Diyor ki "İyi ki devlet buraya yatırım yapmadı, yatırım yapsaydı muhtemelen bir yerde kapıcı olurdum, öyle kalırdım." Bu olmayınca, tabii ki, hayatını kazanmak için hayata atılmak zorunda ve hayat çok şey öğretiyor kendisine. Müteşebbis olabilmesi için bir bireyin içinde ne gibi duygular olmalı.

Fedakârlık olacak.

Kim için fedakârlık olacak?

Yaptığı iş için bir fedakarlığı olacak. Yani bir fedakârlık yapmadan bir şeye ulaşılmıyor.

Belki ailesinden zaman çalacak, belki sosyal hayatından zaman çalacak.

Bizim şöyle bir durumumuz oldu. Hissesi büyük olan bir ortağımla beraber, bir iş yerinde çalışıyorduk, oradan ayrıldık, biz bir iş kuralım dedik. İkimizin yaklaşık altışar milyon liralık sermayemiz vardı. Kararımızı bir masada ya da bir otel lobisinde oturarak almadık., bir duvarın üstüne oturduk, kararımızı verdik. Yer AOC idi. İki tane bira aldık, oturduk duvarın üstüne, karar verdik. "Biz bu işi yapalım, paramız batarsa batsın, biryere gider işçi olarak çalışırız. Bu para ne anamızın ne babamızın, bize hesap soracak kimse yok" dedik. İlk adımımız bu oldu. Yani duvarın üzerinde verdiğimiz bir karar oldu. Zaten bunun ateşi yıllardır içimizde yanıyordu. Bu iş yerini ihmal etmemiz, arkamızı dönmemiz mümkün değil. Çünkü bu iş bize miras kalmadı. Miras olsa kolay olur harcamak, fakat bizim işimiz tamamen alın teri olduğu için hiçbir zaman işimize sırtımızı dönmedik.

Şimdi belli bir noktaya geldiniz. Başarılı bir müteşebbissiniz, belki çalışmadan da yaşayabilirsiniz ama muhtemelen sabah erkenden işinize geliyorsunuz, akşam geç vakit ayrılıyorsunuz. Hâlâ sizi bu yolda gitmeye iten şey nedir?

Hocam, çalışmadan çoluk çocuk belli bir yıl idare eder, ama bir atasözümüz vardır, "Hazıra dağ dayanmaz", yani servet çok kolay biter. En fazla 20 yıl dayanır ve biter. Bu fazla bir şey değil. Müteşebbis olarak tek sıkıntımız hükümetlerin tutumu, kanunların tutumu. Bir işçi yasası çıkarılıyor, güya işçiye sahip çıkılıyor. Ben işçiye sahip çıkılmasına kesinlikle karşı değilim ve her gün yemeğimi işçi ile oturup yerim. İşçiye sahip çıkıyoruz derken biz unutuluyoruz. Esas önemli olan bizleriz, bizim gibi olanlar. Biz korunacağız ki yurt dışında, dünyada rekabet gücümüz olsun. Bu kafayla Türkiye bir yere gidemez. Bazı zamanlar yatırım yaptığıma, üretim yaptığıma pişman oluyorum. Çünkü bizim halkımız galeyana çabuk gelen, hisâ

bir halk, kandırmak çok kolay. Yüzelli kişiyiz, bu 150 kişi iki kişinin peşine düşebiliyor ve o an iki kişi diğer işçileri kendi amaçlarına alet edebiliyor.

Sendikaların haksız grevlerinde çoğu zaman böyle oluyor.

Türkiye'deki sendikacılık tamamen değil belki ama ağırlıklı olarak yıkıcı sendikacılık. Onun için, müteşebbisin korunması gerekiyor. Türkiye'de devletin müteşebbisi koruması lâzım ki müteşebbis, üretimi, imalatı, ihracatı, ihtisası, istihdamı sağlasın. İstihdam artmalı diyoruz, istihdama zarar verecek politikalar izliyoruz. Biz kriz yaşadık ve bir olaya tanık oldum. Bir arkadaşım Halk Bankası'ndan %40 faizli 80 milyar alıyor. Sekiz ay içerisinde bu para 420 milyara çıkıyor. Bir düşünün, siz devlet misiniz, banka mısınız, sanayici misiniz? Nesiniz, hangisini yapıyorsunuz? Müteşebbisleri kesip biçmekle ülke yürümez.

Bundan belki şunu çıkartabiliriz. Devletin yarattığı mevzuat aslında müteşebbislerin önünü tıkayan bir şey. Bunun bir kısmı çalışma mevzuatı ile ilgili.

Evet, çalışma mevzuatlarıyla ilgili, banka mevzuatlarıyla ilgili. Devlet anlaşmalı kredi vermiş bana, bir gecede devalüasyon oluyor, banka faizleri, repoları %3000-5000'e çıkıyor. Benim anlaşmam bir kenara itiliyor, onlar herşeyi alıyor. O zaman sen bu adama niye kredi veriyorsun, yoksa onu batırmak için mi veriyorsun, yoksa başkaları mı böyle yaptırıyor? Ben bunu da anlamıyorum, o zaman işi başkaları yaptırıyor. Bilemediğimiz, göremediğimiz bir güç var.

Siz daha ziyade kendi öz kaynaklarınıza dayanan bir finansman politikası izliyorsunuz?

Evet, ama küçüldük, içimizden eridik. Düşünün, piyasadan 5 trilyon alacağımız var, bir gecede yarıya iniyor.

Evet, müthiş bir şey.

Bir gecede yarıya iniyor kaynaklarınız. Bir o kadar depozitonuz varsa o da yarıya iniyor. Otomatikman küçülmüş oluyorsunuz. Kendi kabahatiniz olmadan krizler yüzünden küçülüyorsunuz. Bunun mutlaka önüne geçilmesi lâzım ama geçti, bundan sonra tedbir alsalar ne olacak, almasalar ne olacak! Zaten enflasyon düşmüş %20'ye. 2002 yılında yeni inşaatımızın ihalesini yaptık, müteahhitle anlaşmayı yaptığımız gün dolar 1.528.000.TL idi. O günkü anlaşmada doları TL'ye çevirdik 2 sene geçti dolar 1400 bin lira, petrol fiyatları, elektrik, demir yükseldi. Onlar yukarı çıktı, dolar indi aşağıya. Buna hangi sanayici, hangi üretici, hangi imalatçı, hangi güç dayanır?

Peki, tekrar işçi-işveren ilişkisine dönebilir miyiz? Şöyle bir kanaat var: İşverenlerin başlıca işi, işçiyi sömürmek, zaten işçiyi sömürerek işverenin zengin ol-

ması mümkündür. Siz bir işverensiniz, hakikaten öyle mi düşünüyor, öyle mi yapıyorsunuz?

Hayır öyle düşünmüyorum. Bunun başını bir avuç kamu kesimi işçisi çekti. Türkiye’de 10 milyon civarında işsiz varken, bir avuç insanın haklarını koruyacağım diye bu saçmalıklar çıkarıldı. Bir kere herkese asgari ücretten iş verebilme imkânına kavuşacağız, ondan sonra o işçinin hakkını korumaya gideceğiz. Ben hiçbir zaman bir sanayici olarak işçilerimden hiç birine sizin maaşınız yüksek, siz çıkın da yerinize yenilerini alayım demem, diyemem de, bu mümkün değil. Çünkü işime en çok yarayan o insan. Hiçbir işveren işine yarayan işçisini çıkartıp yerine yeni işçi almaz.

Peki devlet işçiyi işverenden daha çok düşünebilir mi?

Devletin işçiyi benden çok düşünmesi mümkün değil. Şöyle. Devlet onun istihdamını yapmıyor ki. Aldığı istihdamın hesabını yapmış mı? Görebiliyor musunuz bunu? Adam, bankası batık, iş yerine gitmiyor, maaş alıyor. Bu adam memur, bu adam işçi. Tüm kamu kurumları adamlarla dolmuş, ama üretim yok.

On kişinin çalışacağı yere 100 kişi alınmış.

TRT genel müdürlüğünde yaklaşık 10 bin kişi var. Aynı işi yapan özel televizyonların eleman sayısı 200-300’ü geçmiyor.

Siz ihtiyacınız olmadığı halde 50 tane işçi alsanız, ne kadar dayanırsınız?

6 ay, bir sene, bilemediniz iki sene dayanırsınız. Çalıştıramazsınız, yatırım yapamazsınız, üretimi geliştiremezsiniz. Mutlaka bir iş yeri kazanmalı ki yatırımını, üretimini devam ettirebilsin. Makine eskiyor, parça eskiyor. Dün makinedeki yeni elektronik cihaz, bugün eski oluyor, kaldırılıyor. Ne yapacaksın, onu değiştirmek zorundasın. Yeni versiyona geçmek zorundasın. Bu kazanmayla oluyor, kazançla oluyor. Şunu anlayamadık biz, Türk milleti olarak: gerçek müteşebbisin yanında değiliz. Dört tane soytarı memleketi soyuyor, hortumluyor, götürüyor. Herkese onlar örnek gösteriliyor. Bu benim zoruma gidiyor. Ben sanki sahtekâr gibi gösteriliyorum.

Şöyle bir şey var. İşveren deyince dipsiz bir cebi varmış gibi para harcayan insan anlaşılıyor...

Gerçek işverenle sahtekârı birbirinden ayıramıyoruz. Özal bu yönüyle belki en büyük kötülüklerden birini yapmıştır bu memlekete.

Nasıl?

Herkes çok iyi der ama, ben bir bakıma çok kötü derim Özal dönemine. Özal teşvikler yaptı, nakti paralar verdi. Ben bunun karşısındayım. Bu insanları sahtekârlığa götürdü. Demokrasiyi sahtekarlığa götürdü. 1990 yılın-

da 20 milyar teşvik istedim. Bu binamızı yaptık, yatırım ihtiyacımız var, 20 milyarlık bir ihtiyacımız var; “teşviği veririm ama 4 milyar lira rüşvet alırım”dendi.

Memurlar mı dedi bunu?

Artık kimse. Zaten o kadar param olsa, teşviğe ihtiyacım olmaz. Demesi lâzım ki, teşvik idaresinde, “kazan arkadaş, ver paranı, senin vergine mahsup edeyim, az vergi ver”. Ha, bu yapılsaydı Türkiye kalkınırdı. İnsanlar 100 liralık şeye 200 lira harcamak için kredi aldı, teşvik aldı, 100 lirayı aldı cebine koydu. Belki o işi de yapmadı. Onu da aldı, sattı, paralar başka yere gitti. İşte bu yüzden Özal dönemini sevmiyorum. Özal bu bakımdan en büyük kötülüğü yaptı Türk sanayicisine. Tamam Türkiye’yi dışa açtı. bir taraftan, iyi şeyler de yaptı, ama en büyük kötülüğü işte bu oldu.

Vergi mevzuatıyla işveren ilişkisi nasıl?

Aslında devletin benden vergi almaması lâzım. Benim yaptığım üretim, ihracaat yetmeli devlete. Devletin bunu başarması lâzım. Devlet bunu yapmıyor ki; benden bir de vergi alıyor. Devlet vergi almasın 150 kişi yerine 450-500 kişi çalıştırırım.

Ama bir taraftan da bazı hizmetlerinin yapılması için kamunun kaynağa ihtiyacı var.

Önce kamunun kendisini düzeltmesi lazım.

Nasıl düzelterek?

Bizde 1 milyon asker fazla, 200 bin polis fazla. Bu kadar, işçi /memur fazla. Devlet harcamasını azaltmalı. Mesela, bir kamu kuruluşunda yüzlerce mühendis çürüyor. Kişiyi okutuyoruz, bir kamu kuruluşuna sokuyoruz, “otur oğlum şuraya, evrak takip et” diyoruz, başka bir şey yaptığımız yok.

Öğrencilerime teşebbüs fikrini anlatırken şöyle bir örnek verdim, bilmiyorum katılacak mısınız? Türkiye’de birisi “işe girdim” dediği zaman ona genellikle “hangi devlet dairesine girdin?” diye sorulur.

Hakkaten öyle.

Çünkü en kolay girilen yer orasıdır, vasfının olması gerekmez. Bu kuruluşlarda 10 kişinin yapması gereken işi 20 kişi alınarak doldurulur.

Ortağım Kayserili. İşe yaramayacak çocuk varsa okuturlar orada, memur olması için. Bizim Kayserili bir abimiz var, çocuklar cam götürüyorlar, soruyor: “oğlum nereyi bitirdin?”, “liseyi bitirdim”; “lan oğlum iki kalem daha oynatsaydın da çarşı ağası olaydın” diyor. Yani zabıta olaydın diyor. Tamam, okumak çok güzel. Benim en çok üzüldüğüm, eksikliğini hissettiğim, bir yabancı dilimin olmaması; eğitim seviyemin düşük olması.

Ha, bunlar olsaydı, belki bu kadar olamazdı, belki daha iyi olurdu. Ama bunlar her zaman hissediliyor.

Ben üniversite hocasıyım; bütün hayatım okumakla, yazmakla geçti. Siz bulunduğunuz yerden bir gözlem yapıyorsunuz, ben de bulunduğum yerden bir gözlem yapıyorum. Benim şahsî kanaatim o ki, bir kişinin fazla tahsil görmemiş olması çok üzücü bir şey değil. Bazı durumlarda da lehine bir şey. Onun için iyi bir şey. Tahsil gördükçe insan masa başı işine alışıyor. Risk alma gücü kırılıyor, girişim gücü kırılıyor. Yani herkesi okutsak, herkesi memur yapsak, Türkiye daha iyi olmaz. Tam tersine, girişimci insanlara ihtiyaç var. Bununla da tahsil yapan insanlardan girişimci çıkmaz demiyorum, ama, aşağı yukarı sabit bir gerçek, tahsil gördükçe insanların girişim gücü kırılıyor. O yüzden, belki de devletin insanları fazla okutmasına da karşı çıkmak lâzım.

Hayır hocam hayır! Mutlaka herkesin eğitilmiş olması lâzım. En azından lise seviyesinde, bu meslek lisesi olabilir, ticaret lisesi olabilir, düz lise olabilir, ama herkesin böyle eğitim alması ve yanında en az bir yabancı dil biliyor olması lâzım.

Peki düz lise mezunu ne iş yapacak? 18-19 yaşına gelmiş çocuk, çıraklık yapma dönemi geçmiş, olgunlaşmış, ergenlik çağında. Gitse, bir yerde çıraklık yapabilir mi?

Hocam o zaman meslek liselerini çoğaltmamız lâzım, meslek liselerinde okutmamız lâzım. Bir meslek vermeniz lâzım çocuklara. Biraz önce anlatmak istediklerim eksik kaldı. Devlet dairlerinde binlerce mühendisimiz bir odanın içinde oturacak sandalye bulamıyorlar. Bu insanların devlete bir maliyeti var. Bu kadar personeli istihdam etmeye gerek yok. Aç kalacak larsa kalsınlar. İnsan aç kaldığı zaman yaratıcı gücü ortaya çıkar. Aç kalınca bir şeyler yapmaya çalışır. Rahat insan hiçbir şey yapmaz? 1990 yılında / bir malî müşavirimiz vardı, muhasebemizi tutuyordu. Keçiören’de bir evi vardı. 1 milyar 150 milyona sattı. Dedim ki, “... Bey getir parayı bize ver, paraya ihtiyacımız var, sana hisse verelim, biz iyi olacağız.” “Ben bir hesap kitap yapayım” dedi, bir hafta sonra geldi, parayı almış, bankere yatırmış, o zamanlar banker furyası vardı. İşte o zaman banker furyası, şimdi banka furyası, gelen bizim sırtımıza bindi. Ben bunun yükünü hâlâ hissediyorum. Çünkü yıllarca banker fonu ödedim, gümrüklerde banker fonu kuruluyordu. Üretimin sırtına yükledim bunu. Bankerlerin batırdığı parayı biz ödedik. Müteşebbis ödedi. Vatandaş ödedi. Şimdi de bankaların sorunları. Okumuş iyidir, kötüdür diye tartışmak istemiyorum. Her zaman okumuş insanın daha faydalı olacağını düşünüyorum. Muhasebecimiz riskten kaçtı. Okumuş insan, sizin de söylediğiniz gibi, risksiz hareket etmeyi düşünür.

Ama gitti paraları bankerde batırdı. Pişman oldu, ama son pişmanlık para etmiyor. Müteşebbislik insanın ruhundaki bir olay.

Peki, sağa sola gittiğinizde, çeşitli arabalarda ürettiğiniz camları görüyorsunuzdur. Neler hissediyorsunuz?

Gurur duyuyorum. Zaten herkes yaptığı işi bir yerlerde görmek ister. Düşünün, ABD'ye gitmişsiniz, Amerika'nın herhangi bir eyaletindeki bir arabanın camı sizin ürününüz.

Peki, müteşebbislik babadan oğula geçen bir şey midir? Meselâ, çocuklarınızda bu havayı görebiliyor musunuz?

Bu Allah vergisi.

Çocuklarınızdan birine işi devretme ihtimaliniz var mı?

Mutlaka, onlar için çalışıyoruz, ama bilemiyorum. Bizim babamızda yoktu. Biz dört elle sarıldık işe. Belki onlar rahat büyüdü....

Bu genel bir problem...

Evet, öyle...

Üç ortak olduğunuza göre bu daha ziyade kişilere bağlı bir müessese, zaten pek de eski sayılmaz. Müteşebbisliğin olması gereken taraflarından biri de yaptığımız işi kurumsallaştırmak. Yani, işin sizden sonra da gelişerek devam etmesi.

Güçlü bir sermayeye dayanmadan kurumsallaşan hiçbir firma ayakta kalamıyor. Çünkü kurumsallaşma birtakım sorunları da beraberinde getiriyor ve o sorumluluğu taşıyacak insanlar yok. Yurtdışında gördüğüm kurumsallaşmaları çok beğeniyorum. Adam firmasını işin sahibiymiş gibi temsil ediyor. Bizim insanımızda bu yok.

Amerika ile ilgili istatistikler var. Aile şirketlerinin en fazla 4 nesil sürdüğünü hesaplamışlar. Yani, birinci nesilden ikinci nesile, ikinci nesilden üçüncü nesile giderken şirket devamlı ufalanıyor. Bunu önlemenin yolunu kurumsallaşmada bulmuşlar. Türkiye'nin de genel problemi bu zannediyorum. Türkiye'nin kültüründen kaynaklanan sebepler var mı? Neden kurumsallaşamıyoruz?

Rekabet gücü az olan sektörlerde kurumsallaşmak o maliyeti kaldırmıyor...

Yani, profesyonel yöneticiler istihdam etmek...

O maliyeti kaldırmıyor. Bir de, gerçekten profesyonel insanlar bulamıyorsunuz. O sıkıntımız çok büyük bizim. Gerçek anlamda profesyonel, işe dört elle sarılan, senin işin benim diyebilen insanlar çok az.

Şirkete bağlılık, sadakat...

Evet. Yeni ben bir işi bırakıyorsam gözüm arkada kalmamalı. Gözüm arkada kalıyorsa, o insanın bir işi olamaz. Yani, bu devlet memurluğu gibi

değil, onu anlatmaya çalışıyorum. Devlet memuru masasını boşalttığı zaman o memurun yeri hemen doldurulur. Bizdeki sorun devletten başlıyor zaten. Balık baştan kokar misali; devlette çalışan insanlar ne kadar sorumlu ise, özel sektörde çalışan insanlar da esasen o kadar sorumlu

“İş Ahlâkı kamuda olduğu gibi özel sektörde de zayıf” demek istiyorsunuz.

Aynen, aynen. Başındaysanız, o iş iyi gidiyor; ama biraz geri çekildiğiniz zaman istediğiniz gibi gitmiyor.

En azından işçilerin bir kısmında burası benim müessesem, burdan ekmeği yiyorum, burası ne kadar çalışır ve kazanırsa ben de o kadar çok kazanırım duygusunu görmüyor musunuz, yoksa bir mecburiyete katlanıyormuş havasındalar mı?

Dediğiniz çok doğru. Ben de zaman zaman kendimi eleştiriyorum, biz mi bu insanlara bir şey veremiyoruz diye. Tabii, mutlaka, bizim de bu konuda eksiklerimiz var, onların da eksiklikleri var. Burada 150 kişi çalışıyor, %10'u bu duygular içersindedir. Ama büyük çoğunluk zil çalmadan kapının önünde oluyor.

Bu da zannediyorum sadece sizin probleminiz değil, Türkiye'nin genel problemi.

İşe gelirken hızla gelmiyor ama giderken fişek gibi; namludan çıkan fişek gibi gidiyor.

Hafta sonunda günde bir defa tuvalete gidiyor, burada olunca on defa gidiyor.

Paydos saatine yarım saat önce geliyor, elini yüzünü yıkıyor, zil daha çalmadan mutfağın sırasına girmiş.

Ahlâktan bahsedilirken hep işveren ahlâkından söz edilir. İşveren şöyle ahlâklı olmalıdır, işçiye karşı şöyle ahlâklı olmalıdır, topluma karşı sorumluluğu vardır vs. denir. Aslında bir de işçi ahlâkından bahsetmemiz lazım.

İşverenin sorumluluğu, benim anlayışıma göre, zamanında maaşını vermek, zamanında yemeğini vermek ve bir de işini vermek önüne, o işte çalıştırmak. Ama maalesef kültürümüzde işçiye imkân sağlamak iyi, ondan sıkı çalışmasını istemek kötü karşılanıyor. Yani işinin hakkını istemek pek hoş değil.

Bir de işçinin gerçek dostunun işçiye öven kimseler olduğu zannediliyor. İşte işçi üretiyor, işçi kahramandır, işçi şöyle iyidir, böyle iyidir diye. Ama dünyanın her tarafında işçiler zaten var. Şöyle bir teori, bir yazarın bir görüşü var. İşçi, memur vb. her ülkede zaten vardır. Sadece müteşebbisler piyasa ekonomisini uygulayan ülkelerde vardır ve bu ülkeler gelişmiştir şeklinde. Ne yapmak lazım acaba, bu iş kültürünü genel olarak iyileştirmek için.

Hayatın içinde eğitmemiz lazım çalışanları. Ben onun sıkıntısını yaşıyorum ve onun için de inşallah şu işlerimizi/yatırımlarımızı bitirdikten sonra

böyle bir çalışma içerisine gireceğiz. Yani en azından ayda 1-2 saat işçiyle oturup sohbet ve muhabbet edecek ve işçiyi eğitici çalışmalar yapacağız.

Kafanızda bir plan var mı? Ben de birşeyler öğrenirsem memnun olurum. Bizim de benzer projelerimiz var...

Üniversitelerden hocalar getirip bu insanlara iş hakkında, kültür hakkında, ahlâk hakkında bilgiler vermelerini istiyorum. Ne yapacağız, şu anda ben de kesin olarak bilmiyorum.

Biz de fakirlere yönelik kurslar düzenlemeyi düşünüyoruz ama bu nasıl yapılır doğrusu emin değiliz. Ama, meselâ, Piyasa dergisinin geçen sayılarından birinde işçi ahlâkı diye bir yazı yayınladık. Muhtemelen Türkiye’de ilk olan şeydi, işçi ahlâkı, çalışanların ahlâkı, ahlâkı sorumlulukları- Meselâ, niye sabırlı olmaları gerektiği, niye belli bir noktaya bir anda gelinemeyeceği, niye makul davranmak gerektiği ile ilgili tavsiyeler veriyordu. Yazar genellikle katolik dininden örnekler veriyordu. Bizde din adamlarından bu tip şeyler de fazla çıkmıyor. Yani, din adamları hayatımızın gerçek problemleri karşısında ya çok duyarlı değil ya da çok ilgili değil gibi bir algılama var, bende.

Burhan Bey, bunu bir başlangıç kabul edelim, aslında konuşulacak çok şey olduğunu hissediyorum. Ben, samimiyetle, hayatın içerisinde yaşamakla çok şey öğrenileceğine kaniyim. Tecrübelerinizden istifade etmek isteriz, sizi dinlemek isteriz. Hatta, bizim zaman zaman müteşebbislikle ilgili seminerlerimiz oluyor, uygun görürseniz, onlara sizi davet ederiz, öğrencilere konuşmalar yapmanızı çok arzu ederiz.

Tabî ki hocam, tabii ki.

Çok teşekkür ediyorum

Ben de teşekkür ediyorum.