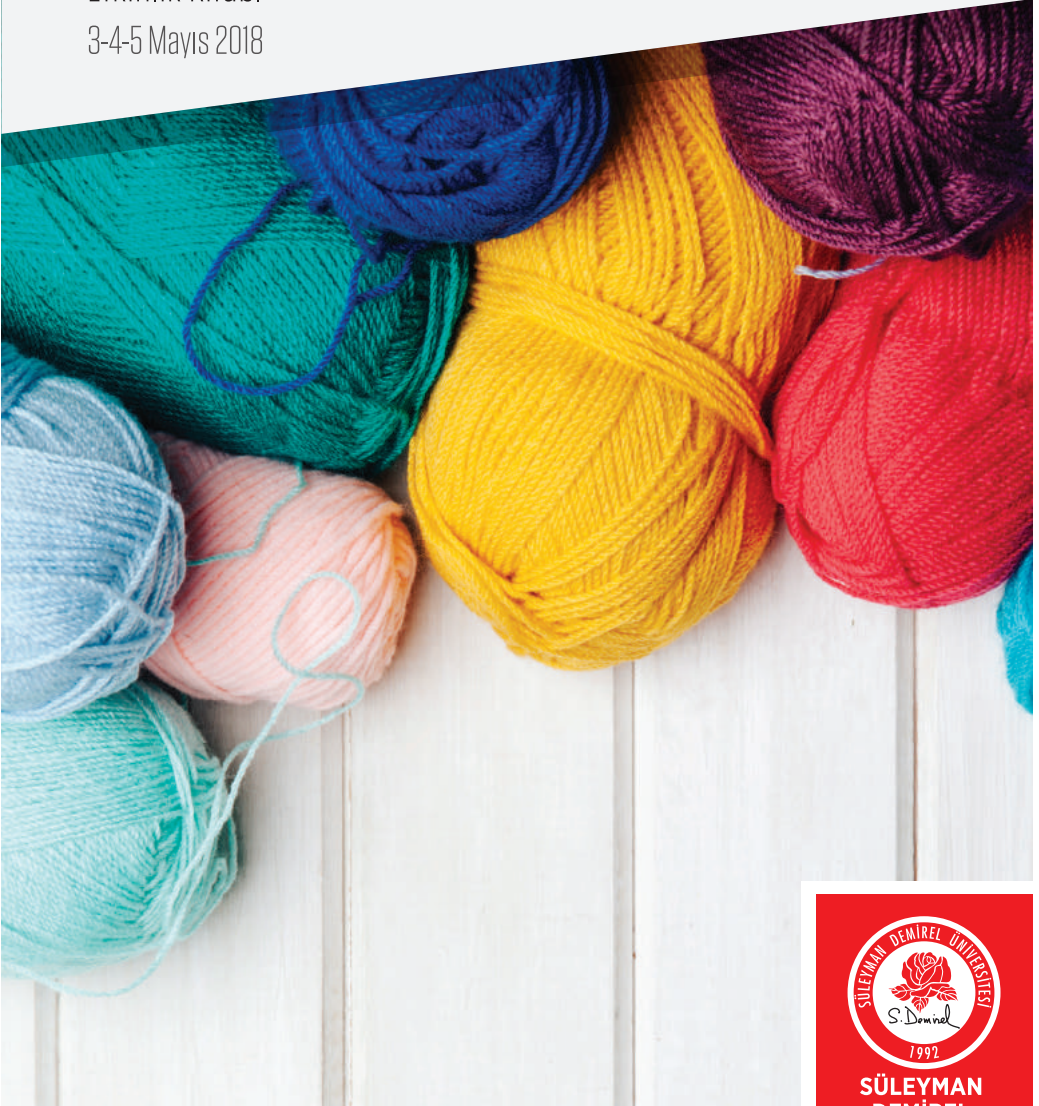


15. UTMÖK

Ulusal Tekstil Mühendisliği Öğrenci Kongresi

Etkinlik Kitabı

3-4-5 Mayıs 2018



SÜLEYMAN
DEMİREL
ÜNİVERSİTESİ



SÜLEYMAN
DEMİREL
ÜNİVERSİTESİ

ULUSAL TEKSTİL MÜHENDİSLİĞİ ÖĞRENCİ KONGRESİ

(UTMÖK 2018)

ETKİNLİK KİTABI

3-4-5 MAYIS 2018



SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ

Kurumsal İletişim Araştırma
ve Uygulama Merkezi
(KİMER 2018)

Kitabın adı

Ulusal Tekstil Mühendisliği Öğrenci Kongresi
Etkinlik Kitabı

Editörler

Doç. Dr. Funda CENGİZ ÇALLIOĞLU
Öğr. Gör. Mustafa GEYSOĞLU

Redaksiyon

Hülya KESİCİ GÜLER

Tasarım & Uygulama

Durmuş Ali GÜRTOKLU

Baskı

Adım Matbaacılık
Fevzi Çakmak Mahallesi Yeni Matbaacılar
Sitesi Dergi Caddesi 4. Blok No :18
KARATAY / KONYA
Telefon: 0 (332) 342 01 95

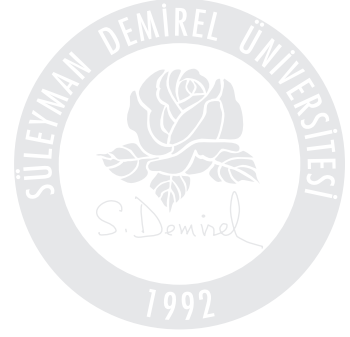
ISBN: 978-605-9454-31-5

1000 adet basılmıştır.

Aralık 2018

Süleyman Demirel Üniversitesi yayınıdır.

ÖNSÖZ



Tekstil ve Hazır Giyim; Türkiye Cumhuriyeti'nin kalkınmasına, istihdam ve ihracat miktarına önemli katkılar sağlayan lokomotif sektörlerdendir. Emek yoğun bu sektörde dünya çapında rekabet gitgide artmakta ve rekabet ile birlikte inovatif, dinamik ve araştırmacı Tekstil Mühendislerine daha da fazla ihtiyaç duyulmaktadır. Bu doğrultuda, mezun olduklarında daha donanımlı ve bilinçli olabilmeleri açısından Tekstil Mühendisi adayları, sektörün temsilcileri ve işverenleri ile bir araya getirilerek gerekli sinerjinin sağlanabilmesi için çeşitli etkinliklerin düzenlenmesi ve üniversitelerin bu etkinliklerde destekleyici ve yapıcı olması gerekmektedir. Bu amaçla geleneksel hale getirilen 15. Ulusal Tekstil Mühendisliği Öğrenci Kongresi (UTMÖK), 2018 yılında Isparta Süleyman Demirel

Üniversitesi Tekstil Topluluğu tarafından organize edilmiştir. Düzenlenen bu büyük organizasyon ile sanayinin önde gelen isimleri, akademisyenler ve tüm Türkiye'den Tekstil Mühendisliği bölümü öğrencileri bir araya gelerek sektörün ve öğrencilerin beklentileri ve isteklerini interaktif olarak dile getirmişlerdir. Gerçekleştirilen bu etkinliğin daha kalıcı hale getirilmesi ve genç mühendis adaylarına ışık tutması amacıyla ilk defa kitap haline getirilmiştir.

Organizasyonumuzda emeği geçen SDÜ Tekstil Topluluğu öğrencilerimiz, sponsorlarımız ve tüm katılımcılara teşekkür ederiz.

Doç. Dr. Funda Cengiz Çallıoğlu
Isparta -2018





1.GÜN 1. OTURUM

Sunucu; Süleyman Demirel Üniversitesi ev sahipliğinde gerçekleştirilen 'Ulusal Tekstil Mühendisliği Öğrenci Kongresi'ne hoş geldiniz.

Etkinliğin hemen başlangıcında sizleri Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün ve aziz şehitlerimizin huzurunda saygı duruşuna davet ediyoruz ardından İstiklal marşımızı hep birlikte söyleyeceğiz.

Saygı değer konuklar üniversitemizi sosyal, kültürel ve bilimsel yönleriyle tanıtmak amacıyla hazırlanan tanıtım filmini hep birlikte izliyoruz. Değerli konuklar şimdi üniversitemiz Mühendislik Fakültesi Tekstil Bölümünce hazırlanan tanıtım videosunu izleyeceğiz. Ardından farkındalık yaratmak adına hazırlanan filmi izleyeceğiz.

Sunucu; Değerli konuklar kongrenin açılış konuşmasını yapmak üzere üniversitemiz Tekstil Topluluğu Başkanı Beyza Altıntaş'ı mikrofona davet ediyoruz.

Beyza Altıntaş; Değerli rektör yardımcım, sayın dekanım, değerli konuklar, kıymetli hocalarım ve sevgili arkadaşlarım 15. Ulusal Tekstil Mühendisliği Öğrenci Kongresine ve üniversitemize hoş geldiniz. Herkesi saygı ve sevgiyle selamlıyorum. Topluluk arkadaşlarım ve benim yaklaşık bir yıldır sürdürdüğümüz özverili çalışmalar sonucunu sizlerle pay-





laşmaktan hepinizi burada ağırlamaktan mutluluk duyuyoruz. Kongremiz, mühendis adaylarına, mühendislere, diğer sektör ve bölümlerine hitap etmekte olup birçok alanda piyasaya ve iş dünyasına katkıda bulunarak gelişmesini sağlamaktadır. Her yıl olduğu gibi birçok üniversiteden öğrencileri ve sektörün önde gelen isimlerini buluşturan Ulusal Tekstil Mühendisliği Öğrenci Kongresi bu yılda Süleyman Demirel Üniversitesi bünyesinde Tekstil Topluluğunca gerçekleştirilmektedir. Tekstil eğitim ve sektörüne karşı gittikçe azalan ilgiye karşı bizler umudumuzu yitirmeden bu durumun karşısında durarak gerçekleştirdiğimiz kongrenin herkese fayda sağlamasını ve keyifle geçmesini dileriz. Kongremize geçmeden önce bu yolda desteklerini bizlerden esirgemeyen rektörlüğümüze, sağlık, kültür, spor daire başkanımıza bütün hocalarımıza ve bu önemli göreve gönül birliğiyle destek veren bütün çalışma arkadaşlarıma teşekkürlerimi sunarım. Ayrıca akademik danışmanımız ve bölüm başkanımız Doç. Dr. Funda Cengiz Çalhoğlu'na tekrar şükranlarımı sunar ve desteklerinden dolayı teşekkür mahiyetinde plaketini sunmak üzere kendilerini sahneye davet ediyorum.

Sunucu: Saygı değer konuklar açılış konuşmalarında şimdide bizlere Mühendislik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Serdal Terzi hitap edecekler. Kendilerini mikrofonu davet ediyoruz.



Prof. Dr. Serdal Terzi: Saygıdeğer konuklar hepiniz hoş geldiniz üniversitemize, Isparta'mıza. Tekstil Mühendisliği Bölümü bizim gözbebeğimiz, gerçekten çok uzun süredir büyük başarılarla imza

atıyorlar büyük emek var şu anda görev başında bulunan hocalarımızı ve daha önce görev yapmış hocalarımızı sevgiyle yad etmek lazım. Önemli laboratuvarları var, geliştiriyoruz, her gün yenileri eklemeye çalışılıyor, bizde elimizden geldiğince destek vermeye çalışıyoruz. Mühendislik eğitimi değişiyor, başka yerlere gitmek zorunda geleneksel eğitim modelimizi sürdüremeyiz. Çünkü dünya değişiyor. Endüstri 4.0 diye bir kavram geldi ve bizi çok yakından ilgilendiriyor. Bizim de eğitim modelimizi güncellememiz sizlere verdiğimiz eğitimin şeklini ve içeriğini yenilememiz lazım. Bu kapsamda yapılan bu kongrenin gelecekte yapılacak değişikliklere ışık tutmasını umuyorum hepiniz hoş geldiniz saygılar sunuyorum.

Sunucu: Açılış konuşmalarında bizlere son olarak üniversitemiz Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Mehmet Saltan hitap edecekler. Kendilerini mikrofona davet ediyoruz.

Prof. Dr. Mehmet Saltan: Öncelikle tüm misafirlerimize hoş geldiniz demek istiyorum. Sayın dekanımız eğitim modellerinin değişmesi ge-



rektiğinden bahsetti fakat şunu gördüm ki ben hangi modeli getirirseniz getirin bu gençlerde ümit var, gelecek var, ülkemizin geleceği adına şimdi çok daha ümitli olduğumu gördüm. Bazı insanlar, gençlerden ümidini kesmiş gibi görünüyor ama hiç de öyle olmadığını siz bize ispatlamış oldunuz. Öğrencilerimizin yaptığı her çalışma, her etkinlik bizi gururlandırıyor gerçekten. Çocuklarımızı gençlerimizin neler yapabileceğini hangi potansiyellere sahip olduğunu görüyoruz ve bu

bizleri gelecek için sizlerin çok daha güzel şeyler yapacağınız konusunda umutlandırıyor. Hepinize teşekkür ediyorum iyi ki varsınız.

Sunucu: 15. Ulusal Tekstil Mühendisliği Öğrenci Kongremizin ilk konukları Pelsan Ar-Ge Müdürü Almıla Çerçi İzmit'in ve Hassan Grup Ar-Ge Müdürü Umut Burak Dalbudak'ın "Türkiye'de Teknik Tekstil" isimli sunumlarını yapmak üzere sahneye davet ediyoruz.

Umut Burak Dalbudak: Herkese merhabalar, benim adım Burak Dalbudak, Hassan tekstilde Ar-Ge müdürü olarak çalışmaktayım. Öncelikle sözlerime Süleyman Demirel Üniversitesinin kıymetli hocaları ve kıy-



metli öğrencilerine teşekkür ederek başlamak istiyorum çünkü bu tarz organizasyonlara bizleri davet ederek sizlerle bizim aramızda güzel bir köprü oluşmasına sebebiyet veriyorlar. Bu da aslında üniversite sanayi iş birliğine büyük bir katkı sağlıyor. Dolayısıyla huzurlarınızda onlara teşekkür ederek sözlerime başlamak istiyorum. Bir de bizler tabii üniversitelere çok sık davet ediliyoruz. Elimizden geldiğince de onlara yetişmeye çalışıyoruz ve bugün burada izlediğim hem üniversitenin hem tekstil mühendisliğinin tanıtım bölümleri hem de özellikle farkındalıkla ilgili video için de özellikle sizlere teşekkür ediyorum çünkü gerçekten çok güzel ve anlamlı videolardı. Evet, bugün Hassan Grup olarak Hassan tekstilin Ar-Ge ekibi olarak buradayız. Sunumumuzun başlığı teknik tekstillerde Ar-Ge olacak. Ardından da Alp Hassan Grup bünyesinde yer alan pelksan firmasının yapmış olduğu bir Ar-Ge projesiyle ilgili sizlere bilgi vereceğiz. Hassan Grup'u kısaca tanıtacağız belki duymuşluğunuz vardır. Özetli birkaç

slayt üzerinden sizlere kendimizi anlatmaya çalışacağız. Akabinde Ar-Ge ile ilgili bilgi vereceğim daha sonra şu anda Hassan'ın Ar-Ge merkezi var. Yaklaşık 1 yıldır Ar-Ge merkeziz. Ar-Ge merkeziyle ilgili bilgi vereceğim. Akabinde Almıla hanım Pelksan'da gerçekleşen projeye ilgili bilgi verecek. Daha sonra hep beraber soru cevap kısmına geçeceğiz. Evet, biz kimiz? Hassan Grup bünyesinde 9 tane firma bulduran tamamıyla teknik tekstil üzerine yoğunlaşan bir firma, bir grup firması. Bunlardan bir tanesi satış firması, marketing firması diğer sekizi ise üretim firması her birinin ayrı üretim, kalite, Ar-Ge, proje gibi teknik departmanları ve farklı yönetimleri var. Burada grupta yer alan firmalarımız arasında 'Şiteks, Hassan, Catsis' firmalarımız daha çok otomotiv ve inşaat sektörüne yönelik teknik tekstiller üretirken 'Telasis, Pelsan, Merkas ve Aksis' gibi firmalarımızsa daha çok hijyen ve medikal sektörüne hizmet etmekte. "Haspaş" firmamız sadece konfeksiyonla ilgili bu yatak kumaşlarına yönelik ürünler

yapmakta. Marketing firmamızda ‘Teksis’ firması olarak yer almakta. Bizler 1939 yılında kurulmuşuz 80’li yıllarda kurumsallaşma sürecini başlatmışız. İstanbul Hadımköy bölgesinde 6 adet firma 2 adet de Çorlu bölgesinde bulunmak üzere toplam 8 adet firmamız var. Bu 8 adet firma-

da 14 farklı üretim tesisimiz var, grupta 1500’den fazla da çalışanimız var, 20’den fazla da dokusuz üretim hattımız var. 30’dan fazla da bitim işlem hattımız var. 10 ile 2500 g/m² çok çok ince mikron boyutunda bir ürün ile çok daha kalın bir ürün arasında farklı farklı ürünler üretebilmekteyiz. Az önce de bahsettim otomotivden hijyene mobilyadan ev tekstiline, inşaata kadar hatta en son yaptığımız bir TÜBİTAK projemizle beraber Kızılay’a ve Kızılay doğal afet çadırı kumaşı da geliştiriyoruz. Birçok farklı sektörde teknik tekstiller üretiyoruz. Sözlerime Atatürk’ümüzün bir sözüyle başlamak istiyorum. “Yolunda yürüyen yolcunun yalnız ufkü görmesi yeterli değildir. Muhakkak ufkun ötesini de görmesi ve bilmesi lazımdır.” Bu sözü buraya bilerek koydum çünkü birazdan anlatacağım Ar-Ge aslında atamızın da bahsettiği gibi ileri görüşlülüğe dayanıyor yine sektörden bir Ar-Ge müdürünün de bir söyleşisinde okuduğum üzere aslında Ar-Ge özetle köşeyi dönmeden karşınıza ne geleceğini bilmeniz demek dolayısıyla ileri görüşlü olmak Ar-Ge’nin bir parçası. Herhalde bu soruyu hepimiz cevapladınız. Hangi mesleği seçmeliyim? Bunu da herhalde 3-4 sene öncesinde tamamladınız ve birçokunuz tekstil mühendisliğinde zannediyorum izleyicilerimizin, misafirlerimizin, dolayısıyla bu sorunun cevabı artık net ama bir soru daha var önünüzde. Mezun olacaksınız mezun olduğunuzda ‘Hangi birimde çalışmak istiyorum?’ sorusu karşınıza gelecek ya da ‘sektörün neresinde yer alacağım?’ kısmı karşınıza gelecek. İşte burada ben birkaç tane yazdım. Üretimden planlamaya, satın almaya bilgi işleme insan kaynaklarına kadar her yerde mühendisler çalışmakta.

Ben size bugün kendimin de yer aldığı Ar-Ge ile ilgili bilgi vereceğim. Sunumumda 5 ana başlık üzerinde duracağım, Ar-Ge de yapılan çalışmalar nelerdir? Öncelikle Ar-Ge nedir? Daha sonra yapılan çalışmalar neler-

Marketing firmamızda ‘Teksis’ firması olarak yer almakta. Bizler 1939 yılında kurulmuşuz 80’li yıllarda kurumsallaşma sürecini başlatmışız. İstanbul Hadımköy bölgesinde 6 adet firma 2 adet de Çorlu bölgesinde bulunmak üzere toplam 8 adet firmamız var. Bu 8 adet firmada 14 farklı üretim tesisimiz var, grupta 1500’den fazla da çalışanimız var, 20’den fazla da dokusuz üretim hattımız var. 30’dan fazla da bitim işlem hattımız var. 10 ile 2500 g/m² çok çok ince mikron boyutunda bir ürün ile çok daha kalın bir ürün arasında farklı farklı ürünler üretebilmekteyiz. Az önce de bahsettim otomotivden hijyene mobilyadan ev tekstiline, inşaata kadar hatta en son yaptığımız bir TÜBİTAK projemizle beraber Kızılay’a ve Kızılay doğal afet çadırı kumaşı da geliştiriyoruz. Birçok farklı sektörde teknik tekstiller üretiyoruz.

dir? Ar-Ge'nin kurumlar içerisinde ki görevleri nelerdir? Ar-Ge çalışanlarında aranan karakteristik özellikler nelerdir? Ve son olarak kurumlar Ar-Ge için ne kadar yatırım yapmalıdır? Bunlara cevap vermeye çalışacağım. Ar-Ge, OECD tanımına göre sistematik bir temele dayalı olarak yürütülen, yaratıcı çaba ve bu bilgi birikiminin yeni uygulamalarda kullanımınıdır. Burada özellikle altını çizdiğimiz kısım 'sistematik bir temele dayalı' olması gerekliliğidir. Hepimizin etrafında, belki mahallesinde belki arkadaş ortamında mucitler vardır. Çok zihni fikir arkadaşlar vardır ancak bunlar sistematik bir temele dayanmazsa gerçekleştirilen proje sonuca ulaşamaz. Dolayısıyla Ar-Ge çalışmalarının hepsi sistematik bir temele, neden-sonuç ilişkisinde bir sistematige dayanmak zorundadır. Ar-Ge ve Ür-Ge genelde çok karıştırılır. Ülkemizde de çok sık bize de soruluyor. Ar-Ge misiniz? Ür-Ge misiniz? Ya da her ikisini birden mi yapıyorsunuz? Ben şahsen firma adına da söyleyeyim her ikisini birden yürütmeye çalışıyoruz. Şu anda Ar-Ge departmanının altında ama ülkemizde sadece Ar-Ge yapan ya da sadece Ür-Ge yapan firmalarımızda mevcuttur. Ür-Ge daha çok ürün geliştirme demektir. Var olan ürünlerin üzerine odaklanma ya da proseslerin iyileşmesine yönelik daha çok çalışma yaparsa, Ar-Ge ise özgün mümkünse tüm dünyada yapılmamış ve patentle sonuçlanabilen katma değeri yüksek inovasyona dönüşen ürünlerin oluşmasını kapsar. Ar-Ge'de neler yapılır? Temel araştırma, uygulamalı araştırma ve deneysel geliştirme olmak üzere 3 farklı alanda yürütülmektedir. Burada ülkemizde en çok yapılan yöntem uygulamalı araştırma ve deneysel geliştirme yani pratik dediğimiz kısımda daha çok yer alıyoruz ama temel araştırma kısmında maalesef henüz istenilen noktaya gelebilmiş değiliz. Bununla da ilgili kamu kurumlarının yaptığı çalışma var. İşte Ar-Ge merkezle-

rinde şu anda temel araştırmalara yönelik temel bilimler mezunlarının istihdamından esinlenerek farklı destekler var. Burada asıl amaç aslında okumaya ve araştırmaya teşvik etmek çünkü yapılan çalışmalar laboratuvarında anlam kazanıyor ama öncesinde Ar-Ge'de teorik çalışmayı kazanmak çok önemli dolayısıyla da en önemli kısım. Araştırma ve geliştirme dediğim gibi temel araştırma ve uygulamalı araştırmanın altında basit teknolojik ve bilimsel geliştirmeye geliştirmenin altında yer almaktadır. Ar-Ge faaliyetleri bilimsel veya teknolojik belirsizliğin olduğu durumlarla ilgili faaliyetlerdir. Özel çalışma gerektiren, kamuya, özel sektör ve üniversitelerde yapılabilen yine özel bir faaliyettir. Ar-Ge faaliyetlerinde hedef öncelikle yeni bir ürün geliştirmek veya geliştirmeye bilimsel altyapı sağlamaktır. Yani bizim ilk önceliğimiz eğer Ar-Ge de çalışacaksa her şeyden önce yeni bir ürün geliştirmemiz gerektiğidir. Mevcut bir ürünün daha etkin ve daha uygun maliyete üretilmesi yine bir diğer önemli hedeflerimizdendir. Daha önce hiç üretilmemiş ama ileride üretilmesi planlanan, pazarda öncü olmak amacıyla her hangi bir alanda araştırmaya kaynak ayırmaktır. Aslında Ar-Ge para harcamak değil, para kazanmaktır. Başta belirli bir maliyet ayırıyoruz gibi düşünsük de ileride yapılan çalışmalar belki o ürün ile ilgili belki başka bir ürüne katkı sağlayabilecek çalışmalardır. Dolayısıyla para harcamak değil aslında geleceği düşündüğümüzde para kazanmaktır. Ar-Ge'nin kurumlar içerisinde ki görevleri nelerdir? Az önce de bahsettim Ar-Ge'nin yeni ürün tasarlama, alternatif hammaddelelerin değerlendirilmesi, patent faydalı model başvurularının takip edilmesi, üniversite sanayi iş birliğine bugünde olduğu gibi katkı sağlanması, pazarlama-satış departmanı ile koordineli çalışarak müşterilere tenkil ziyaretlerin yapılması gibi görevleri vardır. Peki, bunları yaparken neye

bakacağız? Bizim araçlarımız neler? Bir defa test ve araştırma merkezleri ile içli dışlı olacağız. Sadece kendi laboratuvarlarımız yetersiz onları da ziyaret edeceğiz, onların da imkânlarını göz önünde bulunduracağız. Hammaddede üreticileri ile işte tekstil için söylüyorum elyaf, kimyasal polimer üreticileri ile çok sıkı çalışmalar yürüteceğiz onların Ar-Ge'leri ile. Yurtiçi ve yurtdışında ki fuar, seminer ve eğitimlere katılacağız. Müşteri ziyaretleri ve denemelerine katılacağız. Kamu kurumları, TÜBİTAK, TSE, TÜİK ve KOSGEB gibi diğer kurumlarla yine ortak çalışmalar yürüteceğiz. Ve olmazsa olmaz üniversite ve enstitülerle yine beraber çalışma yürüteceğiz. Peki bu kadar anlattık bu Ar-Ge projesi fikirleri nasıl doğuyor? 3 temel faktör var bu fikrin doğmasında. Öncelikle firmalarımızda, bizde de var, Ar-Ge stratejik kurulları var. Ar-Ge stratejik kurullarında sadece Ar-Ge departmanı yok. Üst yönetimden üretime kadar ustabaşından mavi yakanın diğer çalışanlarına kadar birçok kişi var. Burada amaç yeni ürünlerin teşvik edilmesi ve firmaya kazandırılmasıdır. Örneğin; Hassan için söyleyeyim, bu kurul 6 ayda bir toplanır ve çıkan kararlarda olabildiğince uygulanmaya çalışılır. Bir diğeri satış ve pazarlama ekibinden gelebilir. Dolayısıyla onlar tabi piyasadan sürekli done topluyorlar. Onların bize getirdiği doneler kısa vadede inovasyona yani satılabilir Ar-Ge'ye dönüşebilir. Bir diğeri de müşterilerdir. Her Ar-Ge projesi az önce de bahsettiğim gibi belirli bir sistematik temele dayanmalı, literatür çalışması içermeli, prototiplerin tasarlanması ve üretilmesini içermeli. Numune çalışmaları olmalı ve daha sonra bu yapılar ürünlerin geri dönüşlerine göre ilgili aksiyonlar alınmalı. Son halleri verildikten sonra da eğer çok özgün bir çalışmaysa patent başvuruları, fikri mülkiyet başvuruları yapılmalı. Bunları biz ölçme, izleme ve değerlendirme aşamaları olarak adlandırıyoruz. Burada en önemli kısım aslında vakit ayırma olarak proje geliştirme gibi gözüküyor ama aslında burası bana sorarsanız yani bu işi teoride araştırma kısmında bitirmek en önemli kısım. Akabinde izleme ve değerlendirme çalışmaları var. Bunları yaparken bazı teşvikler var. İşte yurt içinde birkaçını yazdım, sanayi bakanlığı, TÜBİTAK, KOSGEB, kalkınma ajansları var. Yurtdışında yine bir kısmını yazdım EUREKA, EUROSTARS ya da Horizon 2020 diye adlandırdığımız yine farklı destek projeleri var. Bizler de firma olarak bu kurumlara projeler sunuyoruz. Evet, Ar-Ge de çalışanlarda aranan karakteristik özellikler nelerdir? Bir defa yaratıcı olmaları gerekiyor. İkincisi ise araştırmayı sevmeleri gerekiyor. Teknik bilgi birikiminin de yüksek olması gerekiyor. Disiplinli çalışmaları, herhalde burada herkes olumlu bakıyordur, seyahat etmeyi sevmeleri lazım. Bunu niye burada belirtiyoruz önceden bir söz vardı çok okuyan mı bilir, çok gören mi, çok gezen mi? Artık ikisi de yani dolayısıyla burada belirttiğim araştırmayı sevmeleri yani çok okumaları gerektiğine işaret ediyor. Seyahat etmeleri aslında işte katıldıkları organizasyonlara, seminerlerde, eğitimlerde aldıkları ve gördükleri doneleri bir araya getirerek doğru çalışmayı yapmalarını sağlıyor. Sosyal olmaları gerekir ve en önemlisi sistematik temele dayalı çalışacaksa bunu bir ekiple yapıyoruz. Ekip çalışmasına yatkın olmalı artık 2018 yılındayız bireysel başa-

rı artık maalesef mümkün değil. Bizlerin de Ar-Ge'de, toplam 23 kişilik bir ekibi var. Ekip çalışmasına yatkın olmak çok önemlidir. Kurumlar Ar-Ge için ne kadar yatırım yapmalıdır? Çok net bir hesap var matematikte. Ar-Ge gideri/net satış hasılatı %3'ün fazlası olmalı demiş Avrupa Birliği. Öncesinde ise bu rakam %2'lerde oraya ulaşıldı. Şimdi hedefi %3 koydular ama Asya'da göreceksiniz bu rakam 4'ün de üzerine çıktı. Şu anda Kore ve Japonya liderliği sağlamış durumda. Bu 2014 yılı itibarıyla 4.3, şu anda ise 5'e dayanmış durumda. Arkasından Amerika Birleşik Devletleri ve Çin geliyor yine Avrupa Birliği ortalaması 1.8 ama bu Avrupa Birliğinin ortalaması aslında Avrupa Birliği'nin üyesi olan Almanya, İngiltere ve Fransa gibi ülkelerde aslında bu rakam 3'ün üzerinde yeni üyeler muhtemelen daha çok bu rakamı düşük tutuyor. Ülkemiz de ise bu rakam bende ki verilerde 1.30 civarı zannediyorum. 2016'ya kadar dayanıyor orda da bu rakam 0.95'te görüyorsunuz 2009'dan itibaren artışa geçiyor. Bunun da sebebi aslında kayıt dışı Ar-Ge'nin önüne geçilmesi. Aslında bizim ülkemizde de Ar-Ge yapılıyor. Sadece bunu kayıt altında tutmamız gerekiyor. Bunun içinde yine kamu kurumlarının vermiş olduğu teşvikler, Ar-Ge merkezleri, tasarım merkezi gibi kavramların özel sektörde oluşması sayesinde sistematik bir halde ve kayıt altında tutuluyor. Bu rakamı da arttırmış oluyor. Bu rakamın artması ülkeler için önemli çünkü ülkenin aldığı fonlarda ki destek miktarı da artıyor. Ne kadar çok Ar-Ge yapıyorsanız size o kadar çok fon geliyor. Dolayısı ile bu sizi daha da geliştiriyor. Burada da patent verileri var yine görüyorsunuz uzaktan Çin ve Güney Kore'de fazlasıyla bu çalışmalar etkin ülkemiz de de yine devam ediyor. İnşallah daha iyi olacak. Çok klasik bir laf 2023 yılında 500 milyar dolar ihracat hedefi. Bu rakamı koydum çünkü şu an da rakamımız 2017

yılı itibarı ile Tim'den aldığımız verilerle 157 milyar dolar yani 1/3'üne ulaşmış durumdayız. Önümüz de tam 5 sene var. Zor gözüküyor ama hedeflerde zaten kısa hedefler olmuyor. Hedef dediğimiz kavram uzağa konmalı dolayısıyla iyi bir hedef koymuşlar ama şu an da oldukça uzağındayız. 5 sene de başarabileceğimiz gibi durmuyor. Bunu neden başaramayacağımızı aslında bu slayt çok güzel anlatıyor. Belki birçok yerde görmüşsünüzdür. Burada ürünlerin kg başına fiyatları yer alıyor. Görüyorsunuz beton, çimento gibi demir, çelik gibi ürünlerin kg başına katkıları 50 sent. Ancak biraz daha ilerlediğimizde cep telefonu, savaş uçağı, uydu gibi hatta mikro ve nano işlemciler gibi alanlarda üretim yaptığımızda milyon dolarlara çıkıyor. Yani hep biz şunu söylüyoruz öyle bir ürün geliştirelim ki işte örnek veriyorum son çıkan akıllı telefonlar Apple ve Samsung gibi markalar bir tırı onlarla doldurup ihraç ettiğinizi düşünün bir de daha büyük hem ağırlık olarak hem hacim olarak daha büyük ama katma değeri daha düşük ürünlerle doldurduğunuzu düşünün. Dolayısıyla amaç aslında daha teknolojik daha inovatif ürünler geliştirmek biz de o hedefe ulaşmak için aslında yapmamız gereken sadece özel sektör değil, üniversiteler ile beraber, kamu kurumları ile beraber bu çalışmalara teşvik etmeliyiz ve beraber götürmeliyiz. Burada bakıyorsunuz 2016 verileri 2017'de kısmen değişti ama 2016 üzerinden konuşacak olsak ihracatımızda otomotiv birinci gözüküyor. Aslında burada küçük bir trick var o da şu hazır giyim ve tekstil topladığımız da aslında otomotivi geçiyoruz. Yani tekstilin tamamını ele aldığımızda aslında Türkiye'nin hala en önemli ihracat grubu tekstil sektörü. Bunun içerisinde hazır giyimden konfeksiyona teknik tekstile kadar çok geniş bir yelpaze var. Bizler de buradayız. Hassan Grup olarak tekstil kısmındayız. Görüyorsunuz bu 7.9 oldukça düşük bir

rakam aslında inovasyonu işaret ediyor bize keşke inşaattan çok savunma sanayisine yönelik teknik tekstiller yapsaydık ya da uzay sanayiye yönelik teknik tekstiller yapsaydık. Bu sayede bu rakam çok daha yukarılarda olurdu. Dolayısı ile katma değeri yüksek tekstil ürünleri ve markalaşma ve fikri mülkiyet hakları çok önem kazanıyor. Aslında patentiniz ne kadar çoksa da o kadar çok özgün ürün yapmış oluyorsunuz o kadar teknolojik ürün yapmış oluyorsunuz. Kısaca Hassan Ar-Ge'den bahsediyim genel bir Ar-Ge'yi anlattım size. Bizler Hassan Ar-Ge'de 1 adet Ar-Ge merkez ofisi, 2 adet laboratuvar olmak üzere yaklaşık 500 m2 bir alanda çalışmalarımızı götürüyoruz. Burada 1 doktora, 2 yüksek lisans, 3 yüksek lisans(öğrenci), 12 lisans, 1 yüksekokul, 4 meslek lisesi olmak üzere toplam 23 personel bulunduruyoruz. Burada toplam 16 mühendis, 16 teknik arkadaş var. Bunların arasında 6 tane kimya mühendisi, ben kendimde kimya mühendisiyim. 3 adet kimyager, 3 adet tekstil mühendisi, makine mühendisliği, malzeme ve metalürji mühendisi, endüstri mühendisi, deri mühendisi olmak üzere toplam 16 adet mühendis arkadaşımız var. Sorumluluk alanlarımız az önce de genel geçer Ar-Ge'nin sorumluluk alanları ile aynı. Birkaç TEYDEB projemizi yazdım buraya az önce de bahsettiğim gibi Kızılay için geliştirdiğimiz çadır kumaşları, köprü ve karayollarında donmayı geciktiren tülbent esaslı geosentetik malzemeler, yine karbon kompozite yönelik aslında bizim havacılığa ve otomotive yönelik yaptığımız önemli bir çalışma. Karbon esaslı tekstil yüzeylerinin geliştirilmesi, yine otomotiv sektörüne yaptığımız otomotiv dış tasarımında estetik ve mekanik özellikleri sağlayan akustik özelliği olan kompozit malzemelerin gelişmesine katkı yeni bir malzeme. Birkaçını burada bahsettim. Şu anda 13 adet patentimiz var. Bu sayı aslında çok az diğer sektörlerden örnek verirsek ismini vermeyim bir beyaz eşya firması yılda herhalde 40'ın üzerinde patent başvurusu yapıyor. Bizler bunu çok çok daha ileri taşımalıyız inşallah Ar-Ge merkeziyle beraber bunu başarırca. Evet, benim sunumum bu kadar birazdan Almıla hanım sizlere Hassan Grup'un bünyesinde yer alan Pelsan ile yapılmış bir Ar-Ge projesi ile ilgili bilgi verecek. Akabinde beraber soru-cevap kısmına geçeceğiz. Elimizden geldiğince sorularınıza cevap vereceğiz. Teşekkürler, sağ olun.

Almila Çerçi İzmit; Merhaba arkadaşlar, öncelikle bir üniversitede sizler gibi gençlerle olmaktan gerçekten çok mutluyum. Değerli hocalarıma ve siz öğrencilere katılımcı diğer firmadan arkadaşlarıma hoş geldiniz diyorum. Bu Isparta'da ki ilk buluşum ve bu anlamda da benim için çok özel. Dün biraz gezmeye çalıştık Burak beyle ve çok keyifli bir yer. Kesinlikle memleketimi andıran bir yer çünkü bende Akdenizliyim, Silifkeliyim. O yüzden burada bu atmosferde bulunmaktan çok mutluyum. Ayrıca tanıtımlarda topluluk üyelerinin hazırladığı özellikle sosyal sorumluluk içeren videoyu da gerçekten çok beğendim kendilerini tebrik ediyorum bu konuda duyarlı oldukları için ben onları alkışlıyorum. Burak beyin de bahsettiği gibi Hassan Grup'un bünyesinde biz Pelsan Tekst-



til olarak özellikle hijyen sektöründe bu sevimli bebeklerin bezlerini ağırlıklı olarak onların backsheet dediğimiz arka yüzlerini üretiyoruz. Bu sunumda sizlere öncelikle bebek bezi katmanlarından bahsedeceğim. Bende bir kimyacı ve özellikle film ve kapman sektöründen gelmiş biri olarak ilk kez tekstil ile bir aradayım. Bebek bezinin bir giyim ve tekstil ürünü olmasını da aslında hayret ile karşılıyorum çünkü her yeri polimer ve kimya içeriyor. Tekstille buluşmuş olduğum için çok heyecanlı bir sene. Bu kadar derin ve geniş bir ağa ayrıldığımı inanın ki bilmiyordum. Muhteşem bir teknoloji, pek çok teknoloji barındırdığını bilmiyordum. Bu anlamda da benim için çok verimli ve keyifli bir sene. Nefes alabilen filmlerden bahsedeceğiz. Bebek pişiklerine yol açmaması için, Pelsan Ar-Ge hakkında kısa bilgi vereceğim arkasından atık bebek bezleri ve çevre kirliliği, projenin amacı, projenin başlama gerekçesi, bu bizim bir TÜBİTAK projemiz, TEYDEB projemiz. Teknolojinin bilinen durumu ve biz bunun üzerine ne koy-

duk bunlardan bahsedeceğim. Hammaddeler, kullanılacak yöntem ve teknolojiler, sonra projemizin avantajları ve tabii ki risklerimiz var bu risklerden bahsedeceğim. Bebek bezi gördüğünüz gibi aslında pek çok katmanı var ama ben kabaca bölümlere ayırdım. Bebek bezi, pek çok katmandan oluşuyor. Biz breathable (nefes alabilir veya alamaz) filmle birlikte spunbond nonwovenin lamine edildiği arkada yüz backsheet dediğimiz bölümünü üretiyoruz. Aslında bizi de Relsan'ın tekstil yapan kısmı o spunbond kısmı ama şu an ki projemiz tamamen filmi ile ilgili pretibial polietilen film yerine ikame edebileceğimiz biyobozunur filmle ilgili bir proje. Şu kısmı Pelsan tekstil olarak üretiyoruz. Aynı zamanda çoğunuzun bildiği SAP dediğimiz jeller mevcut içine sıvıyı hapseden ve şişen. Bunun da Hassan Grup bünyesinde üretimini yapmıyoruz ama Hassan Grup bünyesinde temsilciliğini yapıyoruz. Topsheet yapıyoruz yine kendi grubumuz bünyesinde başka bir firma tarafından. Topsheet dediğimizde di-

rek bizim bebeğimizin tenine dokunan kısmı, elastik kenar bantları olan yerin adı dediğimizde bu en üst bebeğe dokunan kısmının altında bu sıvıyı anında içine çekecek bir bölüm var. Bunların hepsini Hassan Grup bünyesinde farklı farklı firmalarda yapıyoruz ama bir tek bebek bezi fabrikamız eksik. Aslında bunlardan bahsettim biraz bu dokusuz yüzeyin

hem backsheet dediğimiz arka yüzünde hem de üstünde polipropilen hammaddesinden yapılmış nonwoven bulunuyor. Ortasında selüloz var. Bu pamuk görevi gören bir tabakadır. Süper emici polimer dediğim gibi sıvıyı içinde hapseden özel jel polimerler. Pamuk, kâğıt bu selülozu üzerinde taşıyan bölümdür. Polietilen film bizim nefes alabilir veya alamayan dediğimiz arka yüzeyinde sızdırmazlığı da sağlayan polimer katman hem bariyer katmanı hem de nefes alabilirliği sağlayan katman ve bacak ve bel lastikleri bebeği dışa sızmaları engellemek için kullanılan yer. Şimdi nefes alabilir film ne demek? Nefes alabilir film özellikle polietilen mi? Linear low density polietilen, low density polietilen veya high density polietilen karışımları ile nefes alabilir veya alamaz, cast veya blown teknolojisi ile üretilen ekstrüzyon teknolojisi ile üretilen polimerik filmler. Nefes alabilirlik özelliği bizim WVTR dediğimiz su buharı geçirgenlik testinin sonuçlarına göre değerlendirdiğimiz bir şey ve bu 24 saatte belli bir bağıl nemde mesela biz %90 bağıl nemde bu ölçümü gerçekleştiriyoruz. Bağıl nem altında metre karesinden geçen su buharı moleküllerini gram cinsinden sayılmasıdır. Nefes alabilir film isteğe göre geniş mikro gözenekli veya dar gözenekli halde yapılabilir. Bu da ne kadar nefes alabilmesinin istenilmesine göre değişiyor. Eğer çok nefes alması isteniyorsa bu da genelde ülkelerin bazı standartlarına göre değişen bir şey. Ne kadar nefes alabilirse normalde çocuğun cildi için o kadar iyi ama bazı ülkelerin özel adetleri, gelenekleri veya dini inançları gereği çok fazla nefes alması istenmiyor. Koku ile ilgili bir problem

Linear low density polietilen, low density polietilen veya high density polietilen karışımları ile nefes alabilir veya alamaz, cast veya blown teknolojisi ile üretilen ekstrüzyon teknolojisi ile üretilen polimerik filmler. Nefes alabilirlik özelliği bizim WVTR dediğimiz su buharı geçirgenlik testinin sonuçlarına göre değerlendirdiğimiz bir şey ve bu 24 saatte belli bir bağıl nemde mesela biz %90 bağıl nemde bu ölçümü gerçekleştiriyoruz. Bağıl nem altında metre karesinden geçen su buharı moleküllerini gram cinsinden sayılmasıdır. Nefes alabilir film isteğe göre geniş mikro gözenekli veya dar gözenekli halde yapılabilir. Bu da ne kadar nefes alabilmesinin istenilmesine göre değişiyor.

yaşanmasın diye özellikle bazı Müslüman toplumlarda farklı gruplardan bize geldiğinde çok şaşırılmıştı onun için Ar-Ge de özel ürün yapmıştık. Annenin abdestinin bozduğuna inanılıyor. Bu yüzdede çocuğun cildi-

nin nefes almasından daha öne geçtiği için belli bir oranda nefes alması tercih edilebiliyor. Bizde bunu elimizdeki teknoloji ile yapıyoruz. Nefes alabilen filmler evet su buharını geçiriyor, nefes almasını sağlıyor ama suya sıvıya bariyer oluşturuyor. Bu zaten bunun en güzel özelliği. Aynı zamanda yumuşak bir dokusu var. Tabi ki çok ince filmlerden bahsediyoruz. 10 g, 15 g, 20 g ve 25 g gibi çok ince bir film tabakasından bahsediyoruz. Yaptığımız teknolojide bu embossing dediğimiz bir teknolojide uyguladığımız için ona yumuşak bir doku sağlıyor. Böyle bebeci yumuşak bir dokuda her zaman annelerin tercih ettiği, edeceği bir ürün oluyor. Aslında burada temel müşteri hedefi anneler hem doku açısından. Aslında bu proje ile ilgisiz ama küçük bir şey anlatayım. Yumuşak spunbond çalışmamız var mesela bu tamamen anneler ile ilgili aslında arka yüzey, dış yüzeye uygulanan bir şey bizim ürettiğimiz. Direk bebeğin cildine temas eden yer değil ama annenin eline temas eden bir yer ve anne içinden çok, genel olarak bazı anneleri bundan çıkarıyorum kendimde dahil. İç yüzeyini değil dış yüzeyini kontrol ediyorlar. Dış yüzeyi ne kadar yumuşak ise o ürünün çok daha kaliteli ve çocuğu için daha yumuşak olduğuna inanıyorlar. Bir de aslında polimerik malzemelerden oluşmasına rağmen onun daha pamuksu daha doğal bir şey olduğunu inanıyorlar. Böylede spunbond ile ilgili çalışmamız sürüyor. Şimdi nefes alma mekanizması dediğimiz şey burada aslında göstermeye çalıştım. Bizim elimizde polietilen var. Bu farklı yoğunluklara ve moleküler ağırlıklara sahiptir. Bu moleküllerin arasında biraz sonra anlatacağım kalsit değimiz kalsiyum karbonatla boşluklar yaratmaya çalışıyoruz ve aynı zamanda da emdio teknolojisiyle, biraz sonra ondan da bahsedeceğim. O boşluklardan bu su moleküllerinin çıkması. Yani aslında tamamen burada fiziksel bir olay var. Hepimizin gördüğü difüzyon

olayını gerçekleştirilmesi biz buna İngilizce'de microporous, Türkçe 'de ise mikro gözenekli diyoruz. Ama daha çok İngilizce terimi ile kullanılır. Microporous diye yeni teknolojilerde var ve microporous yerine başka teknolojilerde geliyor şuanda. Pelsan Tekstil grubun en genç firmalarından bir tanesi. Pelsan tekstil 2007 yılında kuruluyor ve bu anlattığım nefes alabilir filmleri Türkiye'de ilk üreten firma olarak kuruluyor. Nefes alabilirlik anlamında Türkiye'de bir öncülük yapıyor. Spunbond nonwoven ile birlikte lamine edildiğinde textile back sheet yani tekstil arka yüzü kısmının üretimini sağlamış oluyor. Pelsan Ar-Ge'de polimer mühendisliği, kimya mühendisliği, kimyager ve tekstil mühendisliğinden çalışma arkadaşlarımız var. Şu anda bizde Ar-Ge merkezli çalışmaktayız. Henüz belgelerimizi sunmadık ama yaklaşık 15 kişiye ulaştık. Burada yüksek lisans öğrencisi çok arkadaşımız var. Ar-Ge'miz çok yeni ve genç olmasına rağmen ilk kuruluş amacı bile Türkiye'de üretilmeyen bir filmi üretmek olduğu için Ar-Ge çalışmaları 2007-2008 yılından itibaren devam eden bir kuruluşuz. Burada nefes alabilirlik konusunda bir söz hakkımız olduğu için AMI'nin Almanya'da düzenlediği Breathable Film 2018 konferansında bize de Pelsan Tekstil olarak yer verildi ve orada bir sunumda bulunduk. Şu anda bir adet az sonra sunacağım breathable film ile ilgili TEYDEB projemiz var ama bunun dışında firma içinde 4 adet daha uzun Ar-Ge projemiz var. Tabi Burak beyin dediği gibi bizde Ar-Ge ve Ür-Ge birlikte gittiği için bir yandan da üretim, üretim sıkıntıları veya müşterinin yeni istekleri üzerine hızlı aksiyonlar almak için aynı bünyede Ür-Ge'yi de sürdürüyoruz. Şimdi tek kullanımlık bebek bezleri için tek kullanımlık diyoruz. Çünkü hepimiz biliyoruz içinde organik bir şey ihtiva ediyor ve hiçbir şekilde bunun geri dönüştürülmesi mümkün değil. Bazı denemeler yapılmış; hani

bazı selülozundan ayrılmış, arka yüzeyleri geri dönüştürülmeye çalışılmış ama bunlar yinede çok başarı elde etmemiş. Tek kullanımlık bebek bezlerinin aslında gerçek yüzünü görmek istersek bu bezlerin %92'si çöpe atılıyor. Bunun için kullanılan polimerik malzemelerin doğada yok olması, burada 400-500 dedik ama içinin bazı malzemeleri de içine katarsak 200 ile 500 yıl arasında yok olmaları bekleniyor. Bebek bezleri en çok tüketilen evsel atık olarak üçüncü sıradadır. Doğada çözilemeyen çöplerin %30'unu bebek bezleri oluşturuyor. Bebek bezinin üretim sürecinde neredeyse normal giysi üretiminden 2-3 kat daha fazla su harcanıyor ve bunların olduğu gibi atık hale geldiğini ve hiç bir katkısı olmadığını düşünün. Bir bebeğin yıllık ihtiyacı olduğu bebek bezi malzemelerini 130 kilo odun, 20 kilo petrol stoku ve 10 kilo klor sağlıyor. Yani biz bunları yapıp çöpe atıyoruz.

Bebek bezi 13-14 değişik polimerden oluşuyor. Her bir bebek çişini söylemeyi öğrenene kadar yaklaşık 6000 bebek bezi kullanıyor. Bu ortalama bazı anneler daha çok kullanıyor. Bunun sonucunda 2 ton atık oluşuyor ve atık oluşan atıkların çoğu 400-500 yılı alıyor. Burada göstermeye çalıştık. Bu bizim aldığımız bir bilgi 27,4 milyar tane tek kullanımlık bebek bezi üretilip sokağa atılıyor, biz bir bebek bezi üretimi için hammadde üreticisiyiz. Bunun çevreye zararı varken bizde kendi açımızdan artık çevre etiği olarak bir şeyler yapmanın zamanı geldiğini düşündük. Zaten biodegradable dediğimiz biyobozunurluk üzerine hem ambalaj sektöründe hem hammadde sektöründe hem de enjeksiyon sektöründe pek çok çalışma var. Biz bunu bebek bezinin polietilen filminden başlayalım ve bir proje yapalım dedik. TEYDEB'den bunun için de bir destek istedik. Bunun için Marmara Üniversitesi Kimya Bölümü Başkanı hocamız ile birlikte sürdürdüğümüz bir proje ve aynı zamanda Marmara Üniversitesi'nden Sayın Mehmet Akalın hocamızda akademik danışmanlığımıza tekstil bölümü üzerinden devam ediyor. Bu çevre kirliliği sonucunda, biyobozunan film yapalım ama biz bunu nasıl nefes alabilir hale getirebiliriz? Bununla ilgili çalışmak istedik ve bunun da sebebi şu tabi ki bir projeyi yaparken aslında Burak bey bahsetti tabi ki bir literatür araştırması kısmımız var bir temel araştırma ve patent araştırması orada gördük ki bunu yapmaya başlamışlar. Yani Avrupa'da böyle bir şey var. Türkiye'de de bunlar alınıp denenmeye başlandı ama nefes alamayan türleri. Burada temel olarak pek çoğunuzun bildiği polilaktik asit (PLA) ana hammademiz olarak tasarladık ve termoplastik nişasta ile desteklemeye karar verdik. Tabi ki bunlar pek çok parametreler düşünülerek seçilmiş hammaddeler mesela; mekanik ve nefes alabilir özellikler açısından PBAT dediğimiz biyobozunur polyesteri koyduk ama henüz yani ilk aşamada, ilk denemelerimiz de kullanmayı düşünmüyoruz. Bu bize neler kazandıracak? Tabi ki bir kere en önemlisi çevre etiği ile ilgili bilinçlenmemizi sağlayacak. Hem Türkiye'ye hem Dünya'ya bir faydamız olmasını hedefliyoruz. Ar-Ge yapabilme kabiliyetimizi, Ar-Ge kültürünü geliştirmeyi ve rekabetçi olmamızı sağlayacak ve böylece ülke ekonomimize faydalı ol-

mayı planlıyoruz. Biyobozunur film ülkemizde üretilmediği için ilk önce amacımız bu işi millileştirmek ve ithal ürünü ikame edebilmek sonrasında ise bunun üzerine bir yenilik olarak bunu nefes alabilen hale getirmek. Çünkü nefes alabilen teknoloji elimizde mevcut. Her ne kadar başka polimerlerle uğraşsak da onlarla çalışsak da bunun da projesini oluşturduktan sonra umarız nefes alabilir biyobozunur bir film haline getirmeyi planlıyoruz. Burada pek çok özellikler de pek çoğunuzun bildiği mekanik testler, çekme kuvvetleri uzamalar bunlar bizim için hedef değerlerimiz var. Yurtdışında rakiplerimiz var ama onlardan farkımız biz 1000-2000 gram değerinde bir WVTR yani su buharı geçirgenlik değeri hedefliyoruz. Farklı olarak bunu yapmayı planlıyoruz. Hammaddelerimiz bahsettiğim gibi polilaktik asit yani termoplastik nişasta. PLA zaten genelde şeker kamışından sentezleniyor. Termoplastik nişasta mısırdan sentezlenen bir ürün. PLA maalesef yurtdışından edinebileceğimiz bir ürün ama termoplastik nişasta Türkiye’de var ve üretimi yapılıyor. Ve kalsiyum karbonat şimdi bizim nefes alabilirlikte 2 temel maddemiz var; bir tanesi kalsit kullanımı ikincisi de filmin makine yönünde gerdirilmesi. Kalsitte önemli olan kalsiyum karbonattır. Kalsiyum karbonat pek çok parçacık büyüklüğüne sahip şekilde satılıyor, ağırlık arttırıcı ve özellikle maliyet düşürücü olarak kullanılıyor. Ama biz burada çok özel bir kalsit kullanıyoruz. Neredeyse polimer fiyatına yakın bir kalsit çünkü çok önemli bir parçacık büyüklüğü dağılımına sahip olması gerekiyor. 1.5 mikronlarda parçacık büyüklüğü. O civarda bulunuyor. Mekanizmaya tekrar gelecek olursak biz filmi çektikten sonra içine belli oranda yaklaşık %30’dan başlayarak kalsit koyduğumuz polimerik malzemenin kalsit zaten polimerin içinde tutunmayacağı için içinde boşluklar oluşuyor inorganik olduğu için sonrasında

biz onu makine yönünde gerdirdiğimizde yaklaşık 1/3 oranında gerdirdiğimizi düşünürsek arasında ki boşlukları arttırıyoruz ve bu boşluklardan su buharının difüzyonunu sağlamış oluyoruz. Amacımız polietilende yaptığımız aslında filmin çekilmesi çokta kolay olmayan kopmadan uzaması çok düşük olan PLA ile denemeye çalışacağız ama termoplastik nişastanın bize yardımcı olmasını bekliyoruz. Yapılan çalışmalarda patentlerde de bunu görüyoruz. Bunu yapmak için önce bunları bir komponent ekstrüderinde karışmamız gerekiyor. Kendi başlarını film ekstrüderlerini, çünkü film ekstrüderlerinin vidaları çok kısa ve özel yoğuruculara sahip değildir o yüzden ilk önce başka bir çift vidalı ekstrüder ile hammadde grubunu karıştırmamız gerekiyor. Bunları tabii ki polimerin besleme yeriyile filler dediğimiz kalsiyum karbonatın besleme yerleri farklı. Yani önce polimeri eriterek içine kolay hapsedebilmesini sağlamaya çalışıyoruz. Tabii ki dispersiyonunu kolaylaştırmak anlamında katkılarımız olacak onların ve buradan çıkan hammademizi alıp şu an ilk aşamada Blown teknolojisiyle yapmayı planladığımız, burada bakın pek çok ekstrüderler bu ekstrüderlere o kompaundumuzu da koyarak yanına başka polimerlerde koyarak hatta film katmanlarının farklı farklı polimerlerden oluşmasını sağlayarak deneler yapmaya çalışıyoruz. Burada bizim yapacağımız testler var kompaund sonrasında bunların arasında ki uyumu çünkü uyumsuz polimerler bunlar ve orada uyumlaştırmaya ihtiyacımız olacak. Küçük bir polimerizasyon sonucunda maleyt graft yapmayı da planlıyoruz polilaktik asit üzerine ve bununla birlikte ama aralarında ki uyumu da görmek için diferansiyel taramalı kalorimetre testide özel piklerini incelememiz gerekiyor. Tabii ki eriyik akış indeksi (MFI) en basit reolojik testtir. O yüzden oradan bu malzemenin aslında proses edilemeyeceğini de



anlayacağız. TGA'da da bu tğ'leri dediğimiz camsı geçiş sıcaklığına bakacağız. Tabi ki çekme testi olmazsa olmazımız. Çünkü mekanik testler bizim ürünümüzü gerdirebilmemiz için ve o nefes alabilmeyi yaratabilmemiz için bunu çektığımız zaman belli bir oranda uzamasını, aynı zamanda mukavemetli olmasını bekliyoruz. Filmin sonuna geldiğimizde ise aslında en önemli parametremiz bu 'su buharı geçirgenlik testimiz' ve bu testten başarı ile çıkarsak artık patent edilebilir bir ürün haline getirebileceğiz. Ama eğer bunu gerçekleştiremezsek o zaman en azından nefes almayan biodegradable filmin Türkiye'de ikamesi, ithal ürün yerine ikamesini gerçekleştirmiş olacağız. Şimdilik çalıştığımız veriler bizim yapabileceğimiz yönünde. Burada ne avantajlarımız var bir kere, çevre dostu bir ürün elde edilecek. Ülkemizde artık hijyen sektöründe biyobozunur bir film üretilecek, yurtdışından ithal edilmeyecek ve bu nedenle ithalatını azaltacak, firma olarak işletmemiz de bu sayede ülkemizde üretilmeyen ürünü üreterek uluslararası ve ulusal rekabetimizi arttıracak, aynı zamanda ihracatını yaparak ülke ekonomisine de katkıda bulunacak, Ar-Ge yapabilme yeteneğini ve becerimizi geliştireceğiz. Yurtiçinde üretilmesi dedik. Cari açığı kapatma ve ithal ürün ikamesine yönelik bir stratejik çalışma olduğunu düşünüyoruz ve sadece bizim için değil yurtdışından ithal edeceği ürün yerine yurtiçinden daha ekonomik şekilde aldığı zaman müşterimizin de ihracat şansını ve rekabet şansını arttıracaktır. Ama tabi ki risklerimiz var. En önemli riskimiz teknik anlamda uyumlaşma riski ama bununda önlemini aldık. Alternatif uyumlaştırıcılar üzerine çalıştık. Eğer satın aldığımız uyumlaştırıcılar işimize yaramazsa direk kendi bünyemizde kendi mikserimizde maleyt graft etme teknolojisine de sahibiz ki kendimizde bu polimerizasyonu gerçekleştirebileceğiz. Bir diğer riskimiz de bunun patentleriyle ilgilidir. Mülkiyet hakkımızla ilgili bir riskimiz var. Nefes alabilir hale getirdiğimizde de bu riski ortadan kaldırmış olacağız. Burak beyi de davet ediyorum soru cevap bölümü için.

Konuk 1; Öncelikle tebrik ediyorum, güzel Ar-Ge çalışmaları yapıyorsunuz. Havacılık sektörü ile ilgili çalışmalarınız olduğunu söylemişsiniz. Kendi kendini iyileştiren ürün çalışmalarınız var mı acaba?

Umut Burak Dalbudak; Buna Pelsan olarak cevap verelim.

Almila Çerçi İzmit; Şu an için öyle bir çalışmamız yok ağırlıklı hijyen sektörü üzerine çalıştığımız için çalışmalarımız hijyen üzerine. Başka sektörler olarak çatı, izolasyon, otomotiv ile ilgili de bazı çalışmalarımız var ama ilerde inşallah öyle çalışmalarda yaparız.

Konuk 2; Öncelikle katılımlarınız için teşekkür ederiz, çok memnun olduk. Bu nefes alabilir yapılardan bahsettiniz nano teknolojiye yönelik çalışmalarınız var mı ?

Almila Çerçi İzmit; Şu anda henüz yok, Nano teknolojiyle ilgili ama özellikle nano kaolinle ilgili bir araştırma yapıyoruz.

Konuk 2; Hüresel geçirgenlikle nefes alabilirliği sağlayabilirsiniz.

Konuk 3; Backsheet ürününü dokusuz olarak yapmıyor musunuz?

Almila Çerçi İzmit; Dokusuz yüzey olarak nonwoven spunbond teknolojisi ile filmi lamine ediyoruz. Backsheet yapı aslında 2 tane yapı var.

Konuk 3; Şu andan dolayı söylüyorum siz bunu anlatırken suyun tamamını ekarte ettiğini söylemişsiniz. Derslerimizden bildiğimiz kadarıyla hiç değilse suyun bir kısmı geri dönüşüm sağlayıp yüksek ölçüde tekrar kullanılıyor ama siz slaytınızda geri dönüşüm olmadığını söylediniz.

Almila Çerçi İzmit; Film için söyledim onu polietilen film için dokusuz yüzey için değil. Bir sonra ki aşamada, biz backsheet'in iki yüzeyini de üretiyoruz. Polietilen film kısmını bir de dokusuz yüzey kısmını üretiyoruz. Şu anda film üzerine bir geliştirme yapıyoruz bunun arkasından dokusuz yüzey kısmını da yapıp bu arka yüzeyini komple biodegradable yapmak hedefimiz. Teşekkürler.

Sunucu; Tekstil mühendisliği öğrenci kongremiz kaldığı yerden devam ediyor. İkinci konuğumuz Sarar Battaniye Müdürü Uğur Bekar'ı "Yeni mezunum, nereden başlamalıyım?" adlı sunumunu bizlerle paylaşmak üzerine sahneye davet ediyoruz.

Uğur Bekar; Gençler merhaba. Bundan yirmi yıl önce oralarda oturanlardan biri de bendim. Burada oturan insanlara hep acaba bir şey anlar mıyız, öğrenir miyiz, ilerde biz ne yapacağız, nerde çalışacağız, para kazanacak mıyız, çok para kazanacak mıyız, daha çok kazanacak mıyız, gibi sorular sorardık. Şimdi yer değiştirdik. Ne yaşıyorsanız aynısını yaşadım. Bu havada konferans mı olur, işte dışarıya güzel gidin gezin ya da gelmişsiniz buraya kadar İsparta'yı gezin. İlk UTMÖK öğrencisi bendim. Şimdi konumuz şu, burada dördüncü sınıf öğrencisi var mı? Ben ilk önce onu göreyim. Geçmiş olsun bunların zamanı kalmamış. Daha yeni gelen birinci sınıf var mı? Çok güzel bir bölüm seçtiniz. Samimiyetimle söylüyorum dünyaya bir daha gelsem değiştirmeyeceğim en az üç yüz dört yüz şeyden biri de bu diyecekmişim. Mezun olduğunuz zaman ya da mezun olmanız yaklaştığı anlarda ve öğrenciyken yapmanız gerekenlerle ilgili görüşmeler yapmak istiyorum. Kendimi tanıttım. İsmim Uğur Bekar, aslen Trabzonluyum. Uşak'ta yaşıyorum. Ortalama bin iki yüz kişinin çalıştığı fabrikanın genel müdürü-



yüm. Hayalimdi küçükken diyordum ki bir arabam olsun, bir laptop çantam olsun, bir ofiste masam olsun bilmem ne olsun vs. Bunlar hep hayalimdi, basit hayal. Bunların daha iyisine sahip olacaksınız. Emin olun takım elbiseyi bir tek bugün giydim. Beni böyle göremezsiniz pek. Yani fabrikaya gelen arkadaşlarımız bazen görürler. Şimdi sırayla soru almak istiyorum. Siz soru sormadıkça ben kendim anlatırım ama ben sizin merak ettiğiniz konuları meslek ile ilgili sorularınızı, kendi gireceğim dipnotlar da olacaktır. Muhakkak bu konular üzerine konuşmak istiyorum. Öncelikle şöyle söyleyeyim burada herkes tekstil bölümü öğrencisi farklı bölümden öğrenci yok bildiğim kadarıyla. Bir kere şunu bilin, samimiyetimle söylüyorum hepinizde bir umutsuzluk var. Google'a girip umutsuz insan diye yazdığımızda ilk önce tekstil öğrencisi çıkıyor. Damar şarkılar diyorlar tekstil teknolojisi klibi çıkıyor. Arkadaşlar şu anda ben çalıştıracak tekstil mühendisi bulamıyorum. Bakın samimiyetimle söylüyorum. Mezun olan arkadaşlarınıza bu duyurulur. Ama benim aradığım tekstil mühendisiyle sizin sahip olacağınız vasıfların uyuşması gerekiyor. Şu anda üniversitede kaç öğrenci var hocam toplam?

Cevap : Doksan bin

Uğur Bekar: Arkadaşlar doksan bin öğrenci içerisinde en şanslı üç meslekten birisiniz. Çünkü doksan bin öğrencinin en az altmış bini bundan sonra hayatını KPSS'ye çalışıp herhangi bir kuruma atanarak geçirecek. Hangi bölümden olursa olsun. Fakat tekstil mühendisliğinde hiç boşta olan tanıdığı var mı? Var ise bana gönderin bakın ciddi diyorum. Erkekler için küçük bir nokta var o da askerlik. Askerliği atlatıp geliyorsunuz. Şimdi arkadaşlar buraya pozitif bir şeyler anlatmaya geldim. Ha-

yatın gerçekleri var evet. Para çok önemli değil bu meslekte. Önemli olan miktarı kazanıyorsunuz. Çokta kazanan var ama bu tamamen size bağlı. Sizin bilginiz sadece tekstil mühendisliği sadece şu anda Mat 2 dersinden trigonometri dersinden işte bilmem neden geçer, kimyasal dersleri zor derslerden geçen. Bazı hocalarla boğuşmakla ömrünüzden dört yılı geçirirken unuttuğunuz bazı şeyler var. Yabancı diliniz hiç yok. Yani şu an bazı arkadaşlarınızın var. Bir tekstil mühendisi arkadaşınız geliyor tanışmaya çalışıyorum, dört yıl boyunca ne yaptın diye soruyorum. Yabancı dil için kursa gittim A2, B2 gibi ehliyet gibi şeyler var işte. A2 seviyesindeyim bilmem ne seviyesindeyim yani böyle bu derecelendirmeyi bu hale getirmişsiniz. Onu geçiyorum hangi dalda branşta uzmanlaştınız, stajınızı nerede yaptınız? Örneğin bir tekstil fabrikasında staj yaptığınız, yer hakkında sorular soruyorum; dokuma, iplik, konfeksiyon. Onu da bilemiyorsunuz. Yani yeterli değilsiniz. Şimdi tabi ki mezun olmak her şeyi bilmek değil. Ama fabrika sahibi her şeyi sizden istiyor. Çünkü terziye para veriyorum o makinanın başında mal dikiyor. Dokumacıya para veriyorum o da dokumacılık yapıyor. Boyada çalışana para veriyorum kazanın başında ya da boyama tekniğinin yanında çalışıyor. Peki mühendise neden para vereceğim ortalıkta geziyor. Elinde bir tane kâğıt kalem işte rapor tutmaya çalışıyor bir şey yapmaya çalışıyor. İşverene katkısı ne? Görünen katkısı yok ama görünmez katkısı işte sizin kendinizle alakalı. Ben biraz eleştireceğim sizi en büyük hastalığınız hepimiz kendinizi sınıfınızdaki diğer insanlardan biraz daha zeki zannediyorsunuz. Yani norm zekâ var. Herkesin kendini ben zamanı gelince başarırım, yaparım, ederim, giderim gibi düşünceleri var. Arkadaşlar öyle olmuyor işte yine rakibiniz siz oluyorsunuz. Yani diyelim Sarar'a bir kişi alacağım hanginizi alayım? Hepi-

niz aynı ben yaparım, ben ederim diyorsunuz ama elle tutulur somut bir alt yapınız yok. Dersleri büyütüyorsunuz, küçümsüyorsunuz ikisini de yapıyorsunuz. Dersler mühendisliğin temel olayı. Şimdi ben bunu bilsem ne olur trigonometri bilsem ne olur, logaritma öğrensem ne olur? Benim mühendis diye seçtiğim adamın bir özelliği olması lazım. Biz mühendisi demek ki çabuk öğrenen, çabuk kavrayan, zor soruları halledebilen insanlardan seçeceğiz. Şimdi en baştan tekrar başlıyoruz. Bir kere tekstil mühendisi olarak sakın ha sakın konferansa gidiyorum farklı yere gidiyorum hep aynı konu ile karşılaşıyorum. İşte bizim tekstil sektöründe kriz var. Arkadaşlar ben yirmi yıl önce hatta tamam tam yirmi yıl, doksan dokuzda Pamukkale Üniversitesi'nde de bir konferans da şu soruyu sordum, Işık Tarakçıoğlu'na duayen hocamız. Hocam tekstilde kriz varmış gerçekten doğru bir meleş mi seçtik? Yirmi yıl önce ben bunu sormuştum. Benden önce de aynısını soruyorlar dedi o da bana. Bizde sorduk bizden sonra da. Arkadaşlar tekstilde kriz var. Tekstil büyük bir sektör. Şimdi Fenerbahçe'nin havlucusu bile kulübü bıraksa bütün Galatasaraylılar Fenerbahçe'nin havlucusu kulübü bırakmış bilmem ne falan. Beşiktaşlılar diyor bizim kulübe gelecek bilmem ne böyle bir mücadele var. En küçük yansımalar, çünkü Türkiye'de çalışan her üç kişiden bir kişi neredeyse tekstilde çalışıyor. Çok ciddi sektör ve büyük yatırımlar var. Yani bir tane market açıyor adam bilmem ne açıyor iki tane açıyor bir trilyon iki trilyon hemen oldu bitti. Ama tekstil fabrikasını tam donanımlı açtığınız zaman çok ciddi paralar harcamanız gerekiyor. Yani çok yüksek cirolu paralar. Bu paraları harcamak için ne yapmanız lazım? Bu sektörün bir parçası olmak lazım. Sizin sektörünüzde her zaman kriz olacaktır. Ama kriz niye var? Ben bunu yıllardır araştırıyorum ve buldum. Bu mezunlar oldukça

kriz büyüyor. Çünkü fabrikaları normal çağa ayak uyduracak sonra geliştirecek ve ondan sonra da dünyanın en iyi tekstil ülkesi haline getirecek yöneticilerimiz yok. Bu yöneticileri nereden bulmak lazım? İşte sizlerden birileri. Biriniz Sarar, biriniz Vakko, biriniz ev tekstilinde, biriniz nano tekstilde, biriniz bilmem nereye yönetici olacaksınız. Ama hepiniz masa başı iş yapıyorsunuz. Masa başı iş var. Mobilya bölümüne gidiyorsunuz marangoz oluyorsunuz, masa imalathane bir yere gidiyorsunuz masa başında işiniz oluyor. Ben fabrikanın genel müdürüyüm fabrikada odamda beni bir saat buldunuz, buldunuz. Bulamadınız, bulamazsınız. Masa da ben durmuyorum. Akşama kadar geziyorum. Bir de şimdi adım programı var zayıflamak için adım sayıyorum, fabrikayı dolaşıyorum çok işime yarıyor. Yani yürüyen mühendis lazım bize. Hızlı cevap veren, zeki düşünen pratik düşünen mühendis lazım. Benim stajyerlerim var. Aranızda benim stajımı yapan olmamış. Orada bir tane var. Akşama kadar battaniye katlamıştır koli etiketlemiştir, yaptığı işi söylüyorum. Ama sen neler anlatıyordun, işte müdürün yanında otuyordum gelene gidene biz bakıyorduk falan. Abartmıyorum mühendislere staj süresi boyunca battaniye katlattırıyorum. Ya da koli taşıttırıyorum, sabrını ölçüyorum. Çünkü iş veren size kapıda karşılayıp hoş geldin fabrikayı kapatıyorduk iyi ki de sen geldin artık kapatmaktan vazgeçtik demiyor. Senin canını okuyacaklar. Açık açık söylüyorum ben canına okuyorum. Bütün mühendis arkadaşlar kimya mühendisi olsun, tekstil mühendisi olsun canlarına okuyorum. Ağlamayan mühendisim yok. Özellikle bayanlar hiç dayanmıyorlar. Bayanları geçtim ağlatmadığım erkek bile kalmadı. Egomu tatmin etmiyorum. Kemik gibi oluyorlar bir iki yıl sonra tamamen bölümleri onlara bırakıyorum. O saatten sonra bölümlerine hâkim oluyorlar, biz bu bölümü hak ederek geldik diyorlar. Ondan sonra da hak ettikleri gibi yönetiyorlar. Meslekte bir iki yıl para beklemeyin. Bu meslekte öyle ilk geldiği gün bir skalası yok sen nerede çalışıyorsun terbiyede, sana üç bin lira, dokumada iki bin beş yüz, konfeksiyonda iki bin beş yüz elli ilk başlayan bu parayı alır diye bir kural yok. İlk başlayan firmayla alakalı aşağı yukarı her firmanın bir ücret skalası var. Biz de belirli paralar veriyoruz. En büyük alternatif özellikle yeni mezunlara söylüyorum sakın iyice araştırmadan işe girmeyin. Bakın çok önemli, tiyatroların birisi budur. Nerelisin Bursalı nerde işe giriyorsun Ankara da. Ya sen zaten Bursa'dasın tekstilin göbeğindesin Ankara da ne işin var sıkıntı. Manısalısın İspartalısın bilmem nerelisin. Önce ailenize yakın yerleri seçin. Bunu neden söylüyorum, ilk işe başladığımız zaman bütün mühendisler iki ay geçmeden işi bırakıyorlar. Ondan sonra başka bir yere gidiyorlar. Sonra bakıyorlar ki ben boşuna işimi bırakmışım burası da aynı buradan da çıkıyorlar ondan sonra CV bize geliyor. Nasıl geliyor? Bir bakıyorum iki ay bir yerde çalışmış üç ay bir yerde çalışmış başarılı olamamış. Daha altı ayda başarısız tekstil mühendisi sıfatını kendisine yapıştırıyor. O yüzden ilk iş yerinde sabırlı olmayı öğrenin. Çünkü ilk iş yeri en tehlikeli iş yeri. Bir hata oluyor, kim yaptı? Bu yaptı, yeni geldi ya. Muhakkak oluyor, ben de yapıyordum çünkü. Onun üzerine yükleniyoruz. İşçisi ona

yükleniyor, patronu ona yükleniyor, müdür ona yükleniyor. Hatta hepinizin bildiği bir fıkra vardır bilmiyorsanız ben anlatayım size, bir mühendis fıkrasıdır. Hani gökdelenin birinde adamın biri balona binmiş geziyor metropol bir şehir her yerde gökdelenler var binanın üstünden bakınca nerede olduğunu karıştırıyor. “Acaba ben neredeyim?” diyor. Bakıyor ki bir tane gökdelenin tepesinde bir tane beyaz önlüklü elinde kâğıt kalem yazı yazan adam var. Hemen onun yanına eğiliyor, alçalıyor; “Bakar mısın, ben neredeyim?” diyor. O da bakıyor, “Efendim siz gazlı balonla uçan tahminim iki fit yükseklikte bir tane balonun içindediniz” diyor. Adam da sinirleniyor, “ya lanet olsun sen kesin mühendissin” diyor. “Ne alakası var efendim” diyor. “Bak, verdiğin bilgi dört dörtlük doğru ama hiçbir işime yaramıyor” diyor. O da diyor ki, “efendim siz de işverensiniz”. “Nereden anladın?” diyor. O da “benim suçum oldu” diyor. Yani gerçekten öyle olacak. Sonra duygusal anlarınız oluyor, okuldan mezun olduğunuz aile baskısı var, kızlara evlensin, erkeklere iş sahibi olsun evden para almayın baskısı var. Şimdi bir şehre gidiyorsun önceden dört kişi bir evde kalıyordu şimdi dört kişi bir evde kalamıyorsa tek başına en kötüsü 750-800 liraya ev tutuyorsun. Birde güncel masraflarınız, hepiniz sosyal çocuklarsınız çünkü. Nedense tekstil öğrencileri her şehrin en sosyal öğrencileri oluyor. Buna ben adım gibi şahidim. Mühendisleri topladığım yerleri çok iyi biliyorum. İlk gittiğimiz teknik gezide bayan arkadaşlarımız kaybolmuştu Denizli’de diskodan bulduk onları. Güzel bir anı diyemeyeceğim ama bir anısı vardı. Kazandığımız para yetmiyor, aile sıkıntı, maddiyat sıkıntı, işverene sıkıntı, çalıştığımız ortam sıkıcı, bir de hayalleriniz var. Mühendis olacaksınız deli para kazanacaksınız, hemen araba alacaksınız, yapamıyorsunuz. O zaman bu baskıdan dolayı pinpon topu gibi sizi bir ora-

ya atıyorlar bir o tarafa. Meslekten soğuyorsunuz ve bu insanların yaptığı daha kötü bir şey var, hemen sizi buluyorlar çünkü daha yeni mezun arkadaş çevresi filan boşuna okuyorsun sen bu okulu okuma. Biz okuduk da ne oldu gibi duyular alıyorsunuz, kesinlikle öyle düşünmeyin. Geçen hafta İstanbul’da CNR Ev Tekstili Fuarı vardı, bugün İtalya’da bu hafta fuar var, Ocak ayında Almanya’da HEIM Tekstil Fuarı var, Antep’te halı fuarı vardı. Bir ay önce İstanbul ITMA Fuarı vardı. Tekstilin fuarları bile kendi başına bir devlet. Çok büyük bir sektör ve bir kötü tarafı var avantaj ve dezavantajı saha çok geniş. Terbiyesi var, dokuması var, konfeksiyonu var, ipliği var, teknik tekstili var, örmesi var, varda var. Zaten başarısının bir sebebi de bu. Yüzeysel olarak her şeyden tadıyorsunuz, iş yerine gidiyorsunuz fabrikaya patron diyor ki sen bir zamanlar kebab yemiş miydin, yemiştin, şimdi yap aynısını bize. Tattığı şeyden usta olmanı bekliyor. Bunu da yapamıyorsunuz. Ama bunların hepsinin çözümü var. Çözümlerini tartışacağız. Sorularla başlayalım.

Konuk 1: Şimdi söyledikleriniz için öncelikle teşekkür ederiz. Dediniz ki sektör çok geniş çok fazla alan var, ancak bizden her şeyi bilme potansiyeli bekliyorsunuz. Atik olmalı, ben yaparım demeli dediniz ama staja gelenlere battaniye kattınız. Yani neden onların kendilerini geliştireceği bir şeyi yaptırmadınız da battaniye kattırdınız, sadece sabırla alakalı bir şey değil mühendislik.

Uğur Bekar: Anlatayım, bir kere çok sektör var atik olacağız, önce kendini tanıttıracaksın ne olursa olsun bir isim çok önemli. Ben Ahmet diyeceksin. Yıllar önce bir Ahmet vardı diyeceksin, hatırladın mı, hayır diyeceğim ama olsun, yine de o Ahmet’i söyle belki de unutmam. Staj yapan

arkadaşların bir gün gelip senin sorduğun soruyu sordular. Uğur bey ben burada akşama kadar battaniye katlıyorum, ben ne öğreneceğim dedi. Bende öyle mi yapıyorsun dedim, hiç insanların çalışmasına bakmıyor musun? Siz yönetici olacaksınız, insan çalıştıracaksınız, en önemli özel-

liğiniz makine belli bakın şöyle söyleyeyim, teknik olarak hangi firmada çalışırsanız çalışın, hangi sektörde çalışırsanız çalışın, o sektörün teknik bilgisini ve teknik yapısını öğrenecek zekâya fazlasıyla sahipsiniz. Bir iki ay içerisinde olayı anlayacaksınız ama nerede hata yapacaksınız? İşçi çalıştırmayacaksınız, elemanları yönlendiremeyeceksiniz, motive edemeyeceksiniz. Çünkü işçileri tanımıyorsunuz. İlkokula gidiyorsunuz, üniversiteye geliyorsun senin yaşındaki ve zekâdaki insanlar; çünkü aynı sınavı kazanıyorsunuz. Üniversiteyi de bitiriyorsun, işe giriyorsun annen yaşında insanlar, baban yaşında insanlar, okumamış insanlar, cahil insanlar, okumuş insanlar senden daha iyi insanlar. Bizim tekstil mühendisliğinde sektörler farklı farklı. Eğer üretimde çalışacaksan muhakkak insan çalıştırmayı bilmek zorundasın. Ama o insanın da insan olduğunu bilmek zorundasın. Biz bunda çok yanılıyoruz, mühendisin birini işe veriyoruz bölümün başına veriyoruz iki gün sonra işçiyi küstürüyor. Çünkü işçiye işçi gibi davranmıyor, işin bu tarafı da var, sosyal boyutları var. Onun çektiği sıkıntıyı bilmek zorundasın. Yani benim amacım iki battaniye katlattım, işi yarılardım diye bir şey yok. Bin iki yüz kişinin yaptığı işi bir stajyer ile kapatamam bu bir.

Eğer üretimde çalışacaksan muhakkak insan çalıştırmayı bilmek zorundasın. Ama o insanın da insan olduğunu bilmek zorundasın. Biz bunda çok yanılıyoruz, mühendisin birini işe veriyoruz bölümün başına veriyoruz iki gün sonra işçiyi küstürüyor. Çünkü işçiye işçi gibi davranmıyor, işin bu tarafı da var, sosyal boyutları var. Onun çektiği sıkıntıyı bilmek zorundasın. Yani benim amacım iki battaniye katlattım, işi yarılardım diye bir şey yok. Bin iki yüz kişinin yaptığı işi bir stajyer ile kapatamam bu bir.

da stajın boyunca bana bir tane soru sordun mu? Hayır. Bak bu doküma tezgâhı, öyle bir iş, sektör yok. Bunu anlatmak istiyorum; çalıştığımız yerde sabrı öğrenmek değil sadece, çalışma düzenini öğrenmekte. Bir de iş hayatında şöyle bir durum var. Yorgun iken bir şey öğrenmek zo-

rundasınız, okul gibi değil. Okulda sınıfta duruyorsun, öğretmenin bir şey anlatıyor ve öğrene bildiğin kadar öğreniyorsun. Ama meslek hayatında kendini geliştirirken bir yandan da kendini geliştirmek zorundasın, çalışır iken bir şeyler görmek zorundasın. Yani biz buna kondisyon diyoruz. Tekstil mühendislerine bir bakın tekrar diyorum spor yapmayan bir adamı ben fabrikadan içeri alamam. Halı saha maçı yapıyoruz, en kötü ben oynuyorum; yetişemiyorum onlara, artık çok iyiler yani. Bay-bayan olsun ayakta duramayan insandan mühendis olmuyor. Dinamik olmak zorundasınız çünkü her dakika bir yerde kaos var. Bizim mesleğin kötü bir yanı var arkadaşlar bazen her şey normal gidiyor gibi oluyor ama her anında bir olay var. Ürün yanlış dokunuluyor, yanlış gönderiliyor, Adana'ya gidecek mal Antep'e gönderiliyor, Antep'te ki mal yanlış geri geliyor, eleman yanlış malı dokuyor, yanlış numaralı iplik çekiyor, yanlış battaniye boyuyor, rengi tutturamıyor yani hep problem. Yani sabah bir gidiyorsun kavga etmeye gider gibi akşam bir silkelenip geri geliyorsun. Böyle yani fabrika. Üretimciler için konuşuyorum. Bir de bizim yan sektörler var pazarlama, planlama, müşteri ilişkileri falan filan. Benim tavsiye etmediğim bölümler. Çünkü siz mühendissiniz. Bizim üretimde sizin gibi insanlara ihtiyacımız var. Benim buraya gelmemde tek sebep ne biliyor musunuz? Hani reklam filan yapmak değil gençler geldi arkadaşlarımızı çok sevdim bir tanışma vesilemiz oldu, bu sektöre hizmet ediyorum. Bu sektörü sevdiğim için çalışıyorum. Gerçekten çok seviyorum. Çünkü emek yoğun bir sektör, çok emek harcıyoruz, aldığımız parayı kuruşu kuruşuna hak ediyoruz. Ama çalışırsan bu sektör sana her şeyi veriyor. Bakın ben Trabzonluyum, Uşak'ta yaşıyorum. Firmamın sahipleri Adıyaman Besni'den, Uşak'ta sadece altı yaşındaki bir kızım bir de eşim var. Başka hiç kim-

sem yok. Ve oranın en büyük fabrikasında fabrika müdürü olmuşum ve bugün olmamışım on birinci yılımdayım, ondan önce de başka fabrikanın müdürü idim. Çalışır iseniz akrabaya, eşe, dosta gerek yok. Para kısmından da korkmayın yani sen iş verene katkıda bulunursan işveren zaten sana para veriyor, niye vermesin ki. Sen adama bir şeyler yapıyorsan üretimin yüzde altmışını yüzde doksana çıkarta biliyorsan, ne biliyim işte bir milyarlık maliyeti dokuz yüz liraya düşüre biliyorsan bunları yapabiliyorsanız o potansiyeliniz var. Ama uygulamıyorsunuz, uygulamaktan kaçınıyorsunuz. Kötü bir çağ hastalığı var. O da tembellik. Kusura bakmayın çok tembel bir nesil yetişiyor. Ben bunu size her yerde ispatlarım. Tembelsiniz. Derslerimiz diyorsunuz ya çok özür dilerim kıyaslamak gibi yapmıyorum, ben çalışmak zorundaydım. Denizlili olan var mı? Gökhan Tekstil'i bilirsiniz. En şaşalı döneminde ben Gökhan Tekstil'de çalışırken okumak zorundaydım. Sonra Uşak'a transfer oldum orda çalışıp okumaya devam ettim. Benim adım bir zamanlar baş parmaktı. Okuldan sonra otostop çekip fabrikaya gidiyordum. Yani tembelliği bir atsanız hepinizin elinde akıllı telefonlar var. Yabancı dil konusunu sorun olmaması lazım. Yüzlerce program var en basiti, yani kullanmaya çalışırsanız. Bunları bile yapmıyorsunuz, sosyal değilsiniz. Hep kötülemek istemiyorum yanlış anlamayın. Bir kere her şeyden önce gencecik insanlarsınız, tekstil mühendisisiniz, ailenizin en değerli varlıklarısınız. Bunda hiç şüphe yok. Aileniz sizin için çok mücadele ediyor, siz de ediyorsunuz. Emek yoğun bir sektör seçmişsiniz, gerçekten şanslısınız. Bizim zamanımızda tekstil mühendisi olabilmek için Türkiye'de yüzde birlik dilime girmek zorundaydınız. Şimdi öyle değil. Çok güzel amorti bilet yakaladınız, hepiniz tadını çıkartın. Hepiniz iş sahibi olacaksınız ve güzel işleriniz olacak. Yurt dışı

fuarlarına gideceksiniz, modanın içinde olacaksınız. Mesela atıyorum ben bir Karaca Home'a gidiyorum English Home'a gidiyorum ürünlerine bakıyorum benim kendi ürettiğim ürünler, onları ben üretiyorum. Yani insan mutlu oluyor. Yaptığımız ürünleri göreceksiniz. Ama dediğim gibi zor bir meslek, tembel insanı hemen dış kapının dış mandalı yapıyor. İşsiz bırakmıyor, ama çok para vermiyor.

Konuk 2: 20 yaşındayım, yeni mezunum. Sizin fabrikanızda çalışmak istiyorum. Bende arayacağınız 3 temel özellik nedir?

Uğur Bekar: Ben iş görüşmesinde karşıma gelen bir kişiyle iki dakika görüşürüm en fazla. Fabrikamda personel müdürü buldurmuyorum. Buldurmadığım tek birim çünkü personel işlerini yapan bir arkadaşımız var, işçi alımlarını ben yapıyorum. Sebebini de söyleyeyim. Artık insan sarrafı olduk diyorlar ya bize doğru insanı seçmem lazım. Bir kere duruş çok önemli bakın hani sanmayın ki dokumayı ne kadar biliyorsun ya mühendis olduysanız benim fabrikamdaki her işi yapacak zekâya sahipsiniz demektir. Ve ben size öğretebilirim sizde de öğrenme kabiliyeti varsa ki vardır. Zaten dokumaya da versem boyahaneye de versem ipliğe de versem ki farklı iplik tipleri var nereye verirsem vereyim yaparsınız. Bizim aradığımız özellikler yabancı dil istiyoruz. Neden istiyoruz artık yerli makinamız yok. Ya da bir tane basit bir şeyde tartı bile terazi bile artık İngilizce. Bozulduğu zaman bir monitöre gidiyoruz. Monitör ne biliyor musunuz? Bunu bilin. Fabrikalarda hangi tip makine olursa olsun, o makineyi genelde yurt dışından alıyoruz. O yurt dışından bize o makineyi getirip kuran, çalıştıran, teslim eden, belli dönemlerde gelip kontrol eden kişilere biz monitör diyoruz. Bir monitör geldiği zaman benim mühendisime ben tercüman mı tutacağım. Bir monitörden öğreneceği çok şey varken ben onu anlamayan mühendisi ne yapacağım. Demek ki yabancı dil istiyoruz. Fiziksel yapı çok önemli. Bakın tekrar söylüyorum gerçekten önemli kusura bakmayın da bayanlar içinde erkekler içinde. Biz ondan sen şu bölümün amirisin dediğimiz zaman oradaki insanların hepsinin saygısını kazanabilmeli. Duruş çok önemli. Bunun dışında evveliyatına bakıyor muyuz? Bazen bakıyoruz. Dokumada üniversitede eğilmiş, stajını dokuma üzerine yapmış, yüksek lisansını dokuma üzerine yapmış, dokumaya birini alacaksam diyorum. Dokumayı da sevmiş bu benim için bir tercih sebebi. Bir de büyük bir sebep var. Bunu ileride anlayacaksınız. Nerde iş arıyorsun Bursa'da "nerelisin?" bu soruyu muhakkak soruyoruz. Nerede iş arıyorsun? Uşak'ta çünkü insanlar yetiştirdiği elemanların başka yere gitmesini istemezler. Şimdi bak Denizlili birisi gelip Uşak'ta benden iş istese vermem. Çünkü bende yetişecek öğrenecek daha sonra Denizli'ye gidecek Denizli'de tekstil şehri ailesinin yanına gidecek. Bursalı birisi gelse iş vermem. Bunun gibi yani bu da çok önemli. Bunun için öncelik olarak yerleşik şehre çok dikkat ediyoruz. Umarım yeterlidir. Ama tabi daha baktığımız çok şey var. Genel yapı bu.

Konuk 3: Erel Kaleoğlu, Gaziantep Üniversitesi 4. Sınıf öğrencisiyim. Bu askerlik konusunda size bir soru sormak istiyorum. Hazır genel müdür bulmuşken. Şimdi diyelim ki ben mayısta mezun oluyorum. Askere gidemiyorum. Kasım celbini bekliyorum. Kasım celbinde gidecek olanlar da Mayıs'tan erteledikleri için o zaman da gidemiyorum. Büyük ihtimalle şubat ya da marta sarkıyor ki bu mezun olduktan sonra 6-7 ay sonra oluyor. Bu 6-7 ayı nasıl değerlendiririm?

Uğur Bekar: En büyük problem, ben de yaşadım. Arkadaşlar erkek öğrenci için bu büyük problem. Evet askerlik önemli bunu muhakkak aradan çıkarın. Ya bakın 6 ay askerlik varken yarın bir gün neyin ne olacağı belli değil tamam önemli ama bakın şöyle bir şey düşün işe girsen bile işveren sana her zaman askere gidecek eleman gözüyle bakıyor. Yani sana yatırım yapacak sen diyeceksin ki 6 aydan ne olur ki, ben bugün buraya gelebilmek için 1 aydır işlerimi toparlıyorum. Samimiyetimle söylüyorum bir gün bile ayrılamıyorsun. Tatiller bizim için Ramazan Bayramı ve Kurban Bayramı başka tatil yok hakikaten olmuyor. Bunu siz de göreceksiniz bunu, yıllık izin falan çok zor. Böyle bir sektörde çok çalışıyoruz. İşte 6 ayda ben çok yol aldım, 6 ay askere gidip geleyim diye bir olay yok. İkincisi Kasım ayında gitmek isteyen kişi muhakkak askere gider. Jandarma komutanlığına dilekçe veriyorsun özel şartlarını söylüyorsun, muhakkak seni ön tarafa alıyolar. Artı bir şey daha var artık günümüzde o da oluyor. Bazı üniversitelerde sizin yerinizde olsam gencecik adamlarsınız bir araya gelip rektöre baskı yaparım diplomamı bir an önce alırım. Diplomanızı bir an önce alırsanız Ağustos'ta ki celbe de yetişebilirsiniz. Mezun olanlar için söylüyorum. Şimdi üniversitelerde şöyle bir olay mezun olanlar tamamlanana kadar diplomasını vermiyorlar. Yıl-

lardır eleştirdiğim bir konudur. Ne olursa olsun askerlik bir numaralı hedefiniz olsun. Askerliği yapmadan yol alabilen bir arkadaşşıma rastlamadım.

Konuk 4: Merhaba ben Süleyman Demirel Üniversitesinden Ebru Kılınç, öncelikle hoş geldiniz. Sorum, tekstil gelişen bir teknoloji ve dünya çapında ilerleyen bir teknoloji sektörü ama ülkemizde şöyle bir sorun var ithalat ve ihracatta tekstil sektöründeki kurlar dolar ve euro üzerinden ilerliyor. Ve şu an dolar ve euro çok yüksek gençler olarak çok umutsuzuz siz bu konuda ne düşünüyorsunuz? Bize umut vadedecek birkaç cümle var mı?

Uğur Bekar: Türkiye'de bir şey etkilemiyorsa dolardan bu her sektör için geçerli. Tekstile odaklanmayın artı doların yükselmesi bazen avantaj, neden dezavantaj diyorsun ki? Ben ürünü TL ile satmıyorsam, ihracat yapıyorsam; Avrupa'ya ürün satıyorsam dolar üzerinden satıyorum. Afaki devalüasyon dediğimiz dönemler var, mesela ortalama 4 TL değerinde seyrederken birden 7 TL ye çıktı, bu 2000 de oldu. Firmaları zorlar ama borcu olan firmaları zorlar. İşte biz yatırım yapıyoruz, 6 milyon dolar borcumuz var. Sabah bir kalktık borcumuz 8 milyon dolar. Yatırım hacmimiz küçüldü ama şöyle bir şey söyleyeyim ben sana bağlı bulunduğum fabrikada şu anda bu üniversite alanı kadar fabrika yapıyoruz. Abartmıyorum bakın şu anda diyorum. İnşaat mühendisi oldum sayılır. Tekstili bıraktım, akşam sabah inşaat geziyorum. Klima dairelerini falan, şu anda open-end tesisi kurduk. 2 yıl oldu faaliyete geçirdik. Artık insanın bile az çalıştığı tamamen kendisinin ipliği bağladığı otokol dediğimiz robotlu open-end hattı kurduk; yetmiyormuş gibi şimdi 6 tane open-end hattı kuruyoruz. Boyahane kuruyoruz, dokumayı büyüttük ve şu an da bunları yapıyoruz. Yani tek bir



sıkıntım var onların başına kimleri koyacağım. Yani yok açık açık söylüyorum. Var mı? Tabii ki geliyor öğrenci, ama eksik geliyor. Askerliğini yarım bırakmış, okulunu uzatmış, bilmem ne yapmış, soğumuş, mesleğe küsmüş. Hepinizde şöyle bir laf da var onu da duyuyorum rahatsız oluyorum. Ya okuldan bu diplomayı alayım da nasıl olsa ben bu işi yapmıyacağım. Ne yapacaksınız? Eğer dolar Türkiye'yi etkiliyorsa her sektörü etkiliyor. Bu saatten sonra futbolcu olma şansınız da yok. Pop star olma şansınız da yok, Acun Survivor'a da anca 20 kişi falan alıyor. Geri kalan sektörde aşağı yukarı aynı ne yapacaksınız ki? Ve ben tekrar söylüyorum doların yükselmesi sadece işin kalitesini artırır. Eskiden bir dokuma tezgahında, 4 dokuma tezgahında 1 kişi çalışırdı. Ortalama 60.000 mekik atardı bir tezgâh. Şimdi bir tezgâh kendisi 400.000 devirle çalışmaktadır. Tezgâh ve jakarıyla beraber. Bir tezgâhın en kötüsü 500 milyar. Bizim 34 tane dokuma tezgâhımız var ve 4 tezgâha 1 dokumacı bakıyor. Kriz olursa bu mühendisler yarar. Bunu unutmayın krizlerden sadece siz çıkarırsınız fabrikayı. Kriz ne kadar büyürse yine mühendisler yarar; iyi mühendisler büyük krizleri de atlatır. Tekstilin olmadığını düşünsenize; bayraktan perdeye, oturduğunuz koltuğun kılıfından üzerinizdeki kıyafete varana kadar tekstil. Tekstil demek bir konfeksiyon dikiş ipi değil. Yani konuşacak o kadar çok şey var.

Sunucu: Sizden öğreneceğimiz çok şey var aslında Uğur bey ama zamanımız maalesef kısıtlı.

Uğur Bekar: O zaman ben kısaca hemen teşekkür edeyim. Bizim sektörde toparlama cümlesi çok uzun olur. Bu sektörün her kademesinde bulundum. İşçilik kısmı da dahil her kademesinde bulundum. Her tozunu da yuttum. Tekstil özellikle bir bayanın ve düzgün bir erkeğin en iyi çalışacağı sektörlerden birisi. Asla hani kriz olmayormuş bilmem ne olu-

yormuş elinizde telefon var, hemen işarıyorum.com, kariyer.net'e girin aranan elemanların %30'unun tekstil mühendisi olduğunu görürsünüz. Şu an her firmada tekstil mühendisi ilanı vardır. Tekrar söylüyorum diplomanızı alıyorsunuz, ön tarafında tekstil mühendisi yazıyor ama arka sayfasını doldurun. Sosyal olarak doldurun. Sinemalara gidin. Çok teşekkür ederim.

Sunucu: İyi sohbet için biz teşekkür ederiz hocam. Size plaket ve hediyelerinizi taktim edeceğiz. Tekstil mühendisliği hocalarımızdan Doç. Dr. Mediha Oktav Bulut' u sahneye davet ediyoruz.

Uğur Bekar: Tekrar çok teşekkür ederim.

Sunucu: Sıradaki konuğumuz SMM Tekstil CEO'su Murat Şimşek. Kendisi bizlerle "Tekstil mühendisliğine azalan ilgi" adlı sunumlarını paylaşacak. Kendilerini sunumu için sahneye davet ediyorum.

Murat Şimşek: Merhaba arkadaşlar. Değerli hocalarım sevgili öğrenciler, bir de benim burada olma sebebim Funda hoca- ma çok teşekkür ederim. Bir video var, sizi çok sıkmadan firmayla ilgili kısa bir video ve bilgi vereyim. Biraz işin reklam kısmını gördünüz. Önce SMM olarak ne yaptık ne yapıyoruz, anlatayım size. Biraz kendimden bahsedeyim. Çukurova Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği mezunuyum. Önce bilgisayar işi yapmaya çalıştım sonra demin üstat bahsetti krizle karşılaştım. O dönem bilgisayar firmaları doların deva- lüe olmasından sebep kapattılar. Türkiye'den çıkmaya başladılar. İthalat ihracat çok sıkıntı oldu bizim için. Sonra özel sek- törde ne yapabilirim diye araştırdım. Bir konfeksiyon ihracatı yapan firmaya IT so- rumlusu olarak girdim. Tabi bilmediğim bir sektörün IT'sini de yapamazdım. O

yüzden önce kumaş depoya attılar beni, dediler ki süreç buradan başlıyor. Burada işi öğren sonra kumaş depoya gidince ora- daki abi dedi ki bu iş böyle olmaz seni bo- yahaneye göndereyim sen bir boyahaneye git. Boyahaneye gittim oradan da beni ip- lik deposuna gönderdiler. Önce süreçleri öğrendim. Bir sene sonra program yazma- ya başladım. Yani asıl yapmam gereken işi bir sene sonra yapmaya başladım. Çünkü bilmediğim bir süreçle ilgili program yaza- mazdım. 3 sene boyunca süreçleri, imala- tı, prosesleri takip ettim. Yani hem IT so- rumlusuydum hem planlama müdürü hem de imalat müdürüydüm. Başlık ola- rak orda değildim aldığım ücrette orda de- ğildi ama yaptığım işin tam olarak karşılı- ğı buydu. Tabi bunun meyvesini yıllar sonra alacağımı öngörememiştim o za- man. Her seferinde her akşam eve gider- ken hem diplomaya hem aileme sitem ederek ya ben bunun için mi okudum bunu mu yapacağım bu kadar iş yapıyo- rum bunun karşılığında aldığım ücret bu mu diye sitem ediyordum. İş nereye getir-



di beni daha sonra 2005 yılında bir seyahat sonrası Fransa'daki sektörün içindeki herkes bilir prömiyerden sonra orda tanıştığım etkileşim içinde olduğum bir müşteriyle ya ben Türkiye'den birtakım ürünler almak istiyorum ama bir kontak verir misin dedi bana, bende kendi firmamı onlara referans ettim. Geldim bunu patronumla paylaştım bana dedi ki ya biz küçük işlerle uğraşamayız istiyorsan başka birine yönlendir. Ben de o arada ya ben ayrılısam bu işi yapsam mı diye düşünüyordum. Öyle başladım. Şimdi nerde bu iş onu söyleyeyim size ama şunu bilin işe başlarken bildiğim en iyi şey bugün de en iyi bildiğim şey bu işin matematiği, yani mühendislik kısmı. O yüzden okuduğunuz bölüm ve bulunduğunuz nokta çok önemli. Bu işin mühendislik kısmı her şeyden daha önemli. Üstadın söylediği gibi ama mezun olduğum zaman ben hemen bir masa bulayım, 5.000 TL maaş alayım işini geride bırakırsanız bizim bulunduğumuz yönetim binası 15 katlı. Bütün işe başlayan mühendisler psikolojik olarak kendimi rahatlatmak adına, egomu tatmin etmek adına, ne dersiniz deyin önce depodan başlayacak diyorum. Gitsin bir depoda otursun, eğer orada çalışmayı ve orada oturmayı sindirebiliyorsa o adam benim yanımda iş ortağım olarak devam edebileceğim bir insandır. Bugün bizim icra kurulunda işletmede çalışıp, bizim iş ortağımız olup karımıza zararımıza ortak olan arkadaşlarımız var. 28 yaşında, 32 yaşında. Biz işi nereye getirdik biraz ondan bahsedeyim size. Geçen seneyi 80 milyon dolar konfeksiyon ihracatı yaparak kapattık. İplik tesisimiz var, Diyarbakır'da konfeksiyonumuz var, Elâzığ ve Çorlu'da boyahanemiz var. Asıl ana merkezimiz de İstanbul'da şu an 1800 kişiyi istihdam ediyoruz. Yeni bir fabrika açıyoruz ve yeni yatırımlar yapıyoruz. Herhalde bu yıl sonuna kadar her şey yolunda giderse 2500 kişiye ulaşmış olacağız. Tekrar söylüyorum eğer bu işi yapmak istiyorsanız, bu işte başarıya ulaşmak istiyorsanız; bu işin matematiği olan süreçleri ve işleyişi çok iyi bilmeniz lazım. Bunun yanında sosyalleşme, biraz önce üstadım çok güzel konulara değindi. Sosyalleşmek çok önemli bir takım lideri olamazsınız, bir takımı yönetemezseniz, bir işletmeyi de yönetemezsiniz. Gittiğiniz şirketlerde önce size ufak ufak takımları size teslim ederler. Sonra o takımlar büyür ve bir süre sonra siz o işletmelerin patronları olursunuz. Bugün ben çorlu fabrikasına 1-1,5 ayda bir ya gidiyorum ya gitmiyorum. Oradaki genel müdür arkadaşım oranın patronu. Benden daha çok oraya hâkim benden daha çok orayı biliyor yani ben sadece gidiyorum raporlara bakıyorum düzeltilecek ve bana aksedilecek bir şey varsa bunun üzerinde konuşuyoruz. Yatırım mı yapılacak, büyüyeceğiz mi biz daha çok stratejik kararlar alıyoruz geri kalan tamamını iş ortaklarımız yapıyor. Yani benim burada sizlere söyleyeceğim en önemli hikâye bu. Siz önce sosyalleşeceksiniz işten çıktıktan sonra, sosyalleşme dediğim işletmeler için sosyalleşeceksiniz, süreci bileceksiniz. Bilmediğiniz süreci yönetemezsiniz sadece emrederek, sadece kitapta yazılanla hikâye gibi insanları etkilemeye çalışırsanız bir sonuca varamazsınız bu da sizi mutsuz eder. Mutsuz olduğunuz bir yerde verimli olamazsınız bu da işletmelerde birtakım sıkıntılar yaratır. İş değişikliğine giderseniz buda sizin CV'nizi kötü bir

referans olarak yansır. Bunun dışında tekstil mühendisliği ile ilgili asıl burada olma sebebim, yani bu sizin sorununuz değil ülkenin sorunu. 157 milyar dolar ihracatın, yaklaşık 24 milyar doları tekstil ve konfeksiyon yan sanayisi ama maalesef kıymetimiz bilinmiyor. Ama şimdi bizim kıymetimiz bilinmiyor diye küstüm oynamıyorum bu da bence kolaya kaçmak, kolayla aramak gibi bir şey. Ben Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği'nde yönetim kurulundayım. Biz bu işle ilgi çok ciddi çalışmalar yapıyoruz. Yani burası STK, devletin herhangi bir kurumu değil hem yurt içinde hem yurt dışında B2B ihracatçı firmalarla, yurt içindeki üreticileri bir araya getirerek nasıl ihracatımızı arttırabiliriz, sektörü nasıl ileri götürebiliriz bununla ilgili çalışıyoruz. Sürekli kapasite arttırıyoruz şimdi bu söylediğim size çok ütöpik gelebilir ama bunlar reel veriler. İsterseniz size bunları gönderebiliriz Kurban Bayramına kadar tüm fabrikalarımız çakılı. Biz müşterilerimize cevap veremiyoruz ama bunun birtakım kriterleri var bu böyle bir günde olan bir şey değil. Bugün örnek veriyorum bir perakendeci isimde verebilirim, Primark. Primark İngiltere'de 5 pounda, 6 pounda ürün satan bir marka o bile o kadar ağır sosyal oditler ve teknik şartlar istiyor ki inanamazsınız ama artık bu dünyanın değişen kanunu bizde işletmeler olarak, ülke olarak buna hazırlanmak zorundayız. İşin diğer kısmına geldiğimizde bence üniversitelerle sanayinin işbirliği kısmında yüzde yüz değişime ihtiyacı var. Biraz önce dekanımız da bahsetti bunun değişmesi lazım. Sizin suçunuz değil 3'üncü sınıfta tam 4'üncü sınıfa geçerken staja geliyorsunuz stajda battaniye katlattırıyor diye sitem ediyorsunuz. Çünkü o tozu yutmanızı istiyoruz. Bu hikâyeyi öğrenmenizi istiyoruz. Her yaz 1. sınıftan itibaren yapılırsa kısmen daha hazır gelebilirsiniz. Bu bir öneri sadece. Biz bunu çalışma bakanlığıyla da

ekonomi bakanlığıyla da konuştuk birlikler olarak konuşuyoruz. Üniversitelerle konuşuyoruz onun dışında bir tasarım merkezi olduk farklı farklı üniversitelerden farklı farklı hocalarımız geldi. Hocalarımız müfredatı okutmak zorundalar. Yapacak bir şey yok. Her şey o kadar hızlı değişip dönüşüyor ki sizin aldığımız bilgiler bir süre sonra bize yetmiyor. Biz daha günceli daha yeniyi arıyoruz, çünkü müşterilerin talebi bu doğrultuda. Bizde şu anda 80 tane mühendis çalışıyor. 300 kişilik idari kadromuz var. 80 tane mühendisin 20 tanesi Türkçesi hepimizin anlayacağı dilden söyleyeyim cepten ödüyoruz. 6 ay boyunca eğitmek için bekliyoruz. Diyoruz ki 20 taneden 5 tanesi bizde kalsa yeter. Yani bize külfet aslında mali gideri işletme gideri vs. bunların hepsi artıyor hâlbuki daha donanımlı yani sizin hangi donanımla geldiğinizi bilsek biz çok daha verimli çalışabiliriz. Sizi de aynı şekilde daha doğru çalıştırabiliriz. Yaşadığımız kâbusları 6 ay değil de 3 aya, 2 aya indirebiliriz. 20 tane öğrenciyi çeşitli departmanlara birimlere veriyoruz; deneyelim tamam deneyelim, olmadı değiştir bir daha al olmadı değiştir yenisini al. Bir de bugün yenisi var alabiliyoruz; bu verilerle onu da alamayacağız. 2012'de 15 tane fakültenin 667 kontenjan var. 2016'da toplam 320 tane tekstil mühendisi bunların tamamı 5 ana üniversiteye dağılmış Uludağ, Marmara, İTÜ, Dokuz Eylül ve Ege diğerleri nerdeyse öğrenci almıyor. Burası geçen sene hiç almadı bir önceki sene 1 kontenjan vardı. Bu gerçekten acı bir şey. Kriz de yok işsizlik de yok ama tekrar söylüyorum bu sadece sizin veya bizim tek başımıza birey olarak veya işletme olarak düzeltebileceğimiz bir şey değil. Bu biraz ülkenin de tekstili nereye koyduğu nereye götürmek istediği devamında da ne beklediğiyle doğru orantılı bir şey ama biz arka kapıdan bu işi nasıl yönetebiliriz devletten bir şey beklememeyi de öğreniyor ol-



mamız lazım. Biz STK'lar olarak bunları yapmaya çalışıyoruz. Siz öğrencilerin bu zihniyetle işleri yapmasını istiyoruz. Çünkü maalesef katma değerden sebep, ülkenin yönetim şeklinden sebep öncelikler başka noktalara verildi bir dönem, ama sektör lideriyiz bunun da farkına varıyorlar, vardılar. Tekrar çok ciddi bir teşvik paketleri açıklandı. Özellikle tekstil konfeksiyon ve yan sanayiyle ilgili, benim çok ciddi beklentilerim var. Tekrar değişip, dönüşüp daha katma değerli tekstilimizi Türkiye'de üreteceğiz. Avrupa'nın da bunu bizden başka bu şartlarda kısa terminlere alacak başka bir yeri yok. Tek seçenekleri Portekiz ve Sırbistan. Portekiz'in toplam nüfusu 10 milyon, biz 100 milyonuz. Sırbistan, daha savaştan çıkmalı kaç yıl oldu. Onlarda tekrar bir revizyon yapıyorlar ama oranın nüfusu da belli. Ayrıca Avrupa Birliği hikâyesi var orada da. Yani bizden vazgeçme gibi bir durumları yok. Biz bu işi tekrardan hükümet kanalında da öğretim birimleri hocalarımızın desteğiyle sizin de bu işe gönül vermenizle işletmecilerinde sadece kâr amacı güderek değil de yani bu işi gerçekten ileriye götürmek amaçlı yapacağımız yatırımlarla çok daha ilerisine gideceğiz. Genel olarak benim söyleyeceklerim bu kadar. Sorularınız varsa alayım.

Konuk 1: Biz öğrencilerin hepimizin bir sorunu var. Sizin de dediğiniz gibi staj imkânımız çok az bu da bize yetmiyor. CV'mizi doldurmamıza da yetmiyor. Biz ekstra staj yapmak istediğimiz de sigorta koşulları devreye giriyor. Bu seferde işletmeler kabul etmiyor. Okulun karşıladığı staj dışında, biz yazın işletmelerde çalışmak için ne yapabiliriz CV'mizi doldurmak adına ne yapabiliriz? Çünkü mezun olduğumuzda bomboş bir CV ile mezun oluyoruz.

Murat Simşek: Buna 2 şekilde cevap vereyim. Staj için alacağımız kişilerde bir kriter arıyoruz. Siz bu okulları bitirdiğiniz de kesinlikle yabancı dilinizin olması lazım. Yani bizim en büyük şartımız. Biz SMM olarak buraya bir mühendis alacaksak yabancı dili olsun, işi çok iyi bilmesede olur, Çünkü biz işi tekrar öğretiyoruz. Her işletmenin ayrı bir işleyiş, kendi içinde ayrı bir matematiği, proses kontrolü var. Staj yapamıyoruz nok-

tasındaysanız eğer kendi CV'nizde İngilizceniz var ve okulu bitirdiyseniz ben staj yapılmayacak bir durum olduğunu düşünmüyorum. İzmir ve Ege'de de Ege sanayicileri, İRKİP ve İTKİP var. Bu konuyla ilgili bizimle iletişime geçerseniz ben STK'da olduğum için de söylüyorum hem İSO'da hem TGS'de bu konuyla ilgili ihtiyacı olan firmalara veya bize kayıtlı bütün firmalara CV'nizi yönlendirebiliyoruz, böyle çalışmalarımız da var. Yani TGS' den gelen CV'leri mesela 1000 tane ihracatçı firma varsa hepsine gönderiyoruz. Tekrar söylüyorum karşımıza boş bir CV geliyorsa bununla da çok ilgilenmek istemiyoruz çünkü orada da bir öncelik sırası veriyoruz. Ben 300 kişinin mezun olduğu ve yüzlerce mezun varken bilgin ihracatçı firmaları boş verin. Bugün Türkiye'nin bir değeri var LC Waikiki sadece genel merkezde yaklaşık 4800 kişi çalıştırıyorlar. Buranın tamamı mühendis ve burası bir okul. Ben ihracatçı firmaların hepsini bir kenara bıraktım, hepsini eledim. Sadece Türkiye'de ki markaların LC Waikiki, Defacto, Koton, Beymen, Damat vs. sadece bunların mühendis ihtiyacını karşılayacak kadar Türkiye'de mühendis yok. Tekstil mühendisi mezun olmuyor. Eğer bir şekilde sonuca gidilemiyorsa biz nasıl mezun oluyoruz, mezun olduğumuzda nasıl donanımlarımız var bunlara bakalım. Bizde çalışan 80 kişiyle ilgili biraz detay vereyim. Kimya mühendisi var, endüstri mühendisi var. Hatta geçen ay birini işe aldım, ben görüştüm. Ankara Siyasal Bilgiler Fakültesi mezunu kız, tasarım okumak istemiş annesi babası zorla siyasal bilgilere göndermiş, ama o ısrarla moda yapmak istiyor, tekstil yapmak istiyor dedim ki eğer sen siyasal bilgilerden mezun olduysan ben bu işletmenin içinde her yerde değerlendiririm seni. Bizim aradığımız hikâye tam da bu iş disiplini, mühendislik hikâyesi vs. O yüzden eğer böyle bir mağduriyetiniz varsa bunu ben kendi adıma, dernek adına, İT-

KİP adına sözünü verebilirim. Elimizden gelen bütün çalışmaları yapabiliriz, ortak bir portal oluşturabiliriz, bununla ilgili bütün CV'leri oraya gönderebilirsiniz. Bizim sekretaryamız var. Hocamla da iletişime geçeriz bununla ilgili bütün geri dönüşümü size sağlarız ama emin olun ki tabi ki yapmak istediğiniz yer önemli ben bunu İzmir, İstanbul, Bursa için garanti ederim çünkü çok fazla firma var. Burada okul bittiğinde neredesiniz kısmını çok iyi ölçmeniz lazım. Tekrar söylüyorum sadece LC Waikiki'de 4800 tane mühendis çalışıyor ve her gün inanılmaz ihtiyaç ve talepleri var onların da en büyük şikâyetleri bu ki Mustafa Bey akademi kurdu. Kendi içinde akademi kurdular niye tekstil bilen mühendis yetiştirmek için.

Konuk 2: Fransız firmadan iş aldınız sonra bu noktalara geldiniz. Bu süreçte fazla değinmediniz ama merak ettiğim bir konu işletme kurup, işletmemizi nasıl büyütebiliriz, bu süreçte neler yaşadınız hangi yolları izlediniz?

Murat Simşek: Bizim işe başlamamız bu noktaya gelmemiz çok doğru bir örnek değil. Hayallerinizi yıkmış olmayayım ama tabi ki şans hikâyesi de var bu işin içinde. Ama tabi ki burada en büyük hikâye şu yaptığımız hiçbir işte yani ben öyle söyleyeyim size yaptığım hiçbir işte ben bu işten bu kadar para kazanmalıyım diye başlamadım. Yani illaki bir cevap istiyorsan bunu verebilirim size ama önce ben bu işi yapabilirim, yapmalıyım ve en iyisini yapmalıyım. Bu nasıl yapıyor, ben de bunu yapabilirim gibi soruları kendinize sormaya başladığımız an bu iş sizi bir yere götürüyor. Burada bu firma öyle güllük gülistanlık olmadı. Bu firma bir anda bu noktaya gelmedi. Ben 4 sene boyunca çalıştırdığım genel müdürümün, imalat müdürümün altında araba varken ben minibüsle de eve gittim geldim. Onların maaşını dağıttım



benim cebimde beş kuruş para olmadığında da bir şekilde hayatımı idame ettirdim; işletme içinde ki süreçleri doğru yönettim. Tekrar söylüyorum burada ki en büyük hikâye eğer iş veren olmayı kendi işinizi yapmayı düşünüyorsanız, önce biraz cesaretli olmanız lazım. Burada ki en büyük hikâye bu, profesyonel olarak insanın kendini bilmesidir. Tekrar söylüyorum bir işe başlarken bu kadar para kazanmalıyım o tüccarlık, o başka bir şey, o babadan oğula kalma geçen bir şey bizim işimizde severek yapıyorsanız, yapığınız işin bir farkındalık yarattığını düşünüyorsanız, emek verip uğraşıyorsanız, fedakârlık yapıyorsanız %99,9 bunun karşılığını alırsınız.

Konuk 3: Ege Üniversitesinden Mustafa, prömiyer vizyondan tanıştığınız bir müşteri ile bağlantı kurdunuz, siparişiniz vardı belli bir portföyünüz mü vardı?

Murat Simsek: Küçük Emrah gibi algıyorsunuz ve dalga geçersiniz diye anlatmadım. O zaman kısaca anlatayım, 40 bin tane sipariş bunun içinde şapka da, masa örtüsü de tişörtte vardı. Bir promosyon işiydi. Patronum zaten hani biz bu işleri yapamayız diye burun kıvrırmıştı buna. Benim de 4 sene boyunca çalışıp aldığım bir tane Peugeot 206 arabam, bugün matbaada iş ortağım olan iş arkadaşımın eşinin bilezikleriyle bu işe başladım. Tam bir Türk hikayesi yani bununla işe başladım neyi know-how kullandım? Çevremi kullandım yani 40 bin tane işi 40 bin TL ile başlayarak bu işi yaptım ama önce tanıtım, bir atölyeye gittim bunu bana diker misin, kaçta dikersin önce onu kendim hesapladım gittim bir kumaşçıya "300 kilo kumaş yapar mısın?" dedim. "Yaparım" dedi. "Parasını getireyim" dedim. Sosyalleşme dediğim iş var ya o çok önemli ben çalıştığım firmada sosyalleştiğim için böyle insanlara 300, 500 bin TL' lik güven verdiğim için kapılarına gittiğim zaman beni geri çevirmedi. Bir şey olmaz biz bunu verelim batarsa da batsın hikayesiyle yola çıktılar ve gittiğim kumaşçı, konfeksiyoncu, baskıcı, nakışçı hepsi bana bir kredi açtı. O sosyalleşme bana piyasa da bir kredi yarattı karşıma böyle bir imkân geldi. Sonra o ilk darbeyi yedikten ve o film koptuktan sonra zaten devamı kendiliğinden geliyor. Bu süreç çok uzun bir süreç 12 yıl. Benim için 5

yıldan öncesi var burada en büyük hikâye sosyalleşmenin hiç bozulmaması. Bugün de aynı şeyi yapıyorum, müşterilerime ben gidiyorum, taleplerini dinliyorum. Bu tekstilin lanet bir durumu var fabrikaları profesyonellere bırakabilmek çok önemli. Yine bir Türk markasından örnek vereceğim; dünyada da bir sürü marka var ama ben onlarla gurur duyduğum için onları anlatıyorum. Bugün LC Waikiki 4,2 milyar dolar ciro yaptı Mustafa Küçük o şirketin CEO'su. İnanın Pazar günü mağazaları geziyor. Her hafta sabah 8.00 akşam 22.00 şirkette ve bütün işi ve operasyonu neredeyse kendi yönetiyor. 4800 tane çalışanı var. Yöneticilerinden bir tanesi en az 50 bin dolar maaş alıyordur. Ona rağmen bu işin en büyük sırları bu işi bir yere getirene kadar değil, iş devam edene kadar. Operasyonel olarak çıkabilirsiniz ama yönetim olarak çıktığınız zaman bu işte de film kopuyor.

Katılımcı soru soruyor: İlk üretime başladığınız anda direk kesim, dikim...

Murat Şimşek: İlk yönetime başladığımda hiçbir şeyim yoktu. Bir firmam bile yoktu. Bir tane arkadaşımın yanına gittim. "Ben bir mal yapacağım senin üzerinden ihraç edebilir miyim?" dedim. Ona da güvendim, para geldiğinde vermeyebilirdi, oyalayabilirdi "Tamam" dedim teşekkür ettim ona, malı yaptım bitirdim onun üzerinden ihraç ettim. İlk para geldikten sonra gidip işletmeyi kurdum, o zaman gidip de vergi levhası alabilecek noktaya gelmiştim. Teşekkürler.

Sunucu: Sıradaki konuğumuz Tekstil Mühendisleri Odasını temsilen Doç. Dr. Güngör Durur'u "Tekstil Mühendisleri Odası" ile ilgili sunumlarını paylaşmak için sahneye devam ediyoruz.

Güngör Durur: Her iki sanayicimize de

teşekkür ederim. Kısmen faydalı bilgiler, kısmen anahtar kişilikler, kısmen de sektör içerisinde nasıl bir yaklaşım sergileyeceğinizi size ifade ettiler. Ben kısaca kendimi tanıtayım Pamukkale Üniversitesi



Tekstil Mühendisliği Bölümü öğretim üyesiyim. Yaklaşık 17 yıldır oradayım. 1988 Ege Üniversitesi Tekstil Teknolojisi Bölümünden mezunum. Yaklaşık 30 yıl olmuş, bu yıllar beraber. 5 yıl özel sektörde çalıştım o zamanlar sektör çok yoğundu, çok iyiydi. Tekstil mühendisi aranılıyordu. Bugün de arandığı gibi, sonra da akademiye döndüm. 1994-1995 yurt dışı yüksek lisans, doktora, 2000 yılında Leeds Üniversitesinde doktoramı tamamladıktan sonra ülkeme döndüm. Burada iki tane kimliğim var. Birincisi akademisyen kimliğim ikincisi de tekstil mühendisi kimliğim. Akademisyen kimliğimi bir kenara koymak istiyorum. Sorularımızı ona göre bir tekstil mühendisi olarak cevaplandırırım. 1992'de kurulan Tekstil Mühendisleri Odasının kurucu üyesiyim. O günden bugüne tekstil mühendisleri içerisindeyim şu anda Tekstil Mühendisleri Odası onur kurulu üyesi olarak görev yapmaktam.

yım. 2002- 2004 yılında Denizli Şube Başkanlığı yaptım, 2004-2008 yılında Türkiye çapında Tekstil Mühendisleri Odası Genel Başkanlığını yaptım. Daha sonrada 2 yıl TMMOB Yönetim Kurulu Üyeliği gerçekleştirdim ve hiçbir şekilde bağımı koparmadım o günden bugüne gerek sanayi ile çok açık söyleyeyim gerek Tekstil Mühendisleri Odası örgütlenmesi gerekse akademik çalışmalarla bu işin içindeyim. Şimdi öncelikle size tekstil mühendisleri boyutunu anlatacağım (Tekstil Mühendisleri Odası Başkanı Emre bey gelemedi selam söyledi, benden rica etti. “Arkadaşları bilgilendirir misiniz?” dedi. Bende tamam dedim.) En son yanılmıyorsan 2006 yılında Pamukkale üniversitesi misafirperverliğinde UTMÖK yapmıştık. Orada da bu kongrenin danışmanlığı yapmıştık ve benzer tabloyu burada görmek benim için gerçekten onur verici hepiniz gelip katıldığınız içi çok teşekkür ederim. Şimdi sunumda baktığımız gibi 2 tane logomuz var. Bunlar; TMMOB ve Tekstil Mühendisleri Odası logomuz. TMMOB (Türk Mühendis ve Mimarlar Odaları Birliği) ve onun altında örgütlenme biçimi olarak Tekstil Mühendisleri Odasının logosu. Bununla ilgili kısaca bilgi vereceğim. Yapıyı anlamamız lazım, yapıyı bilmemiz lazım. Çünkü yapıyı bilmediğimiz zaman çok gereksiz tartışmalara giriyoruz. Aslında kısmen şunu da ifade edeyim size eğer mühendis olamasanız, aynı şey işletmelerde de geçerli yani siz mühendislik kavramını kavrayamasanız, sizden işletmenin tozunu yutmanızı isterler, sizden başka şeyler de isterler. Ama mühendislik kavramını bilmeniz gerekiyor. Mühendisler bu ülkenin aydın insanları olarak, tekstil mühendisi olarak mezun olacaksınız dolayısıyla yapıyı bilmemiz lazım, yapı nedir? TMMOB, anayasal bir kuruluştur. Anayasal kuruluş derken anayasanın 133. maddesine kamu kurumu niteliğinde ki meslek kuruluşları, üs kuruluşlar belirli bir mesleğe mensup olanların müşterek ihtiyaçlarını karşılamak. Bakın müşterek ihtiyaçları karşılamak, UTMÖK’de bir nebze böyle değil mi? Sizler müşterek ihtiyaçlarınızı karşılamaya çalışmıyor musunuz? Aynı şekilde “mesleki faaliyetleri kolaylaştırmak, mesleğin genel menfaatine uygun olarak gelişmesini sağlamak, meslek mensuplarının birbirleri ve halk ile olan ilişkilerinde dürüstlüğü ve güveni hâkim kılmak üzere meslek disiplini ve ahlakını korumak” maksadı ile yasayla kurulan ve organları kendi üyeleri tarafından yasada gösterilen usullere göre yargı gözetimi altında, gizli oyla seçilen kamu tüzel kişilikleridir”. Anahtar kelime “kamu tüzel kişiliğidir”. Anayasanın 135.maddesi, bu kapsamda TMMOB kuruluyor ve 1953’ten bu yana da ülkemizde faaliyetlerini devam ettiriyor. Şimdi önemli bir kural var. Kural derken yasa daha doğrusu “Türkiye sınırları içerisinde mühendislik ve mimarlık mesleğini sürdürmek isteyen mimar ve mühendislerin meslekleri ile ilgili odaya üye olmaları ve üyeliklerinin devamını sağlamaları zorunludur. Anayasada açıkça belirtildiği gibi eğer bu ülkede tekstil mühendisliği yapmak istiyorsanız, bu ülkede makine mühendisliği, elektrik mühendisliği yapmak istiyorsanız size ait olan odada kayıt olmak zorundasınız. Bu odada da faaliyetlerinize devam etmek zorundasınız. Ama şu olabilir diyelim ki mezun oldunuz mesleği yapmak istemiyorsunuz tamam bir

dilekçeyle başvuru yaparsınız ben tekstil mühendisiyim odaya kayıtlıyım ancak bu mesleği yapmıyorum emlakçılık yapıyorum vs. herhangi birşey. Bu durumda gerekli koşullar içerisinde sizi mesleği yapmadığımızdan dolayı kurum dışına çıkabilir. Şimdi TMMOB üyesi içerisinde 24 tane oda var. Biz "Tekstil Mühendisleri Odası" olarak bunlardan biriyiz. Gördüğünüz gibi bütün mühendisliklerin de odaları mevcut. Son zamanlarda farklı anabilim dalında mühendislikler açılabilir. Bu mühendisliklerde TMMOB yönetim kurulu en yakın disiplin yada anabilimi hangisi ise o odanın altında örgütlenmesini sağlayabilir örnek olarak Tekstil Mühendisleri Odası altında sadece biz yokuz "Deri mühendisliği" var. Bizi yakın gördükleri için deri mühendisleri bizim altımızda örgütlenmekte. Örgütte olmanın önemi; şimdi örgütlülük önemli, bir arada olmak önemli, birazdan belki birçok soru gelecek bu sorusun cevabını ortak akılla vermeye çalışacağız. Etkin bir sivil toplumla bireyler sadece seçimlerde oy veren tekil seçmen kimliğinden sıyrılır. Örgütler ve sivil toplum kuruluşları vatandaşlık kültürünün kazandırılmasında etkili olurlar. Arkadaşlar tekstil mühendisi olarak görevimiz biraz önce arkadaşlar ifade ettiler, sosyallik de var. Topluma bir faydanız da var. Bu sadece teknik anlamda değil, sosyal anlamda da bu bir fayda ortaya koymanız gerekiyor. Örgütlenme alanında baktığımız zaman çeşitli ülkeler de farklı datalar söz konusu, bizim ülkemizde de verilen bir değerle sadece % 13,1 bir STK'ya üye olduğu ile ilgili bir ifade söz konusu. Ülkemizde STK sayısı 126 bin civarında olduğu Kasım 2015'den itibaren verilmiş. Şimdi Tekstil Mühendisleri Odası nedir? Tekstil Mühendisleri Odası, 1992 yılında TMMOB çatısı altında kurulmuş odamızdır. Bu ülkede yurt içinde ya da yurt dışından fark etmez nereden mezun olduysanız eğer yurt dışından mezun

olduysanız denkleğinizi alırsınız. Tekstil Mühendisi Odasına kaydınızı yapabilirsiniz, yapmak zorundasınız. Dediğim gibi deri mühendisi de bizimle çalışmaktadır. Üye sayısı olarak da bakacak olursanız 2001 kişiyiz. Bu yeni bir rakam bu 1 Nisan 2018 itibari ile odamıza kayıtlı üye sayısı 2001. Yani şu anda Türkiye'de mezun olan, ya da tekstil mühendisi olarak görev yapan mühendislerin %20 si odamıza kayıtlı iken %80'i odamıza kayıtlı değil. Tabi ki burada bu soru akla gelebilir. Yani neden diğerleri kayıtlı değil de %20'si kayıtlı? Bu bir bilinç ve farkındalık meselesi, şöyle bir şey biraz öncekiyle çelişiyor olabilir. Her ne kadar anayasanın verdiği yasa ile bu ülkede mühendislik yapacaksanız üye olmak zorundasınız diyerek %80 üye değil ise nasıl olabiliyor gibi bir soru gelebilir, basitçe söyleyeyim bunu etkin olarak uygulamanızla ilişkili bir şey. Bildiğim kadarıyla ki daha yeni bir uygulama bir firmanın genel müdür yardımcısı, tekstil mühendisi, tekstil mühendisi olarak görev yaptığını ifade eden bir arkadaş noter kanalı ile odaya üye olması için bir yazı gönderiyor, firma dikkate bile almıyor. Bunun üzerine dava açıyor ve dava da odaya üye olmak zorunda kalıyor çünkü her şey açık silsile yollu gidiyor ve şu anda genel müdür yardımcısı odamızın üyesi bunu herkese yapabiliriz. Ben çok taraftarı değilim. Çünkü aydın olarak düşündüğümüz meslektaşlarımızın yasa ile kurulmuş olan Tekstil Mühendisleri Odasına gelip üye olmaları en doğal yöntemdir diye düşünüyorum. Burada üyelik zorunlu mu? Daha önce konuştuk zorunludur. Herhangi bir alanda mühendis veya mimar sıfatı ile istihdam edilen bir kişinin; mesleğini serbest olarak icraya ve imzaya yetkili olup olmadığı, meslekten süreli veya süresiz men edilmeye yol açacak şekilde mesleğini yapmasına engel bir halinin olup olmadığı gibi yetki veya yetkisizliğini gösterir. Meslekle ilgili sicili, ancak ilgilinin meslek

odasından alınacak bilgi ve belgelerle anlaşılabilir. Arkadaşlar, şimdi gerçekten Ülkemizde tekstil sektörü çok geniş en fazla istihdam sağlayanlardan bir tanesi sadece tekstil mühendisliği değil aynı zaman da ön lisanstan mezun olan arkadaşlarımız var ya da başka alanlardan mezun olanlarımız var ya da hiçbir alandan mezun olmayanlarımız var. Eğer ki

oda üyeliği istenmez ise ki ben çok karşılaştığımdan dolayı söylüyorum size tekstil mühendisiyim şeklinde bir diploma ile ya da ifadeyle başvuruyorlar. Birçok kuruluş biliyorsunuz diploma istemiyor, direkt başlasın diyor çünkü işler acil dolayısıyla sonradan biz bunu taktir ederiz diyorlar. Ancak karşılaştığı birçok olayda önlisans mezunları, tekstil mühendisliği şeklinde çalışmaktadırlar. Uğur bey ve Mert beye tavsiye ederim bu konuda işe eleman alırken Tekstil Mühendisliği Odasına üyeliği istedikleri zaman bir sicil numarası var kendilerinde diğer tüm sorumluluk odaya ait bu kişi mezun mudur? Değil midir? Bu kişinin ilgili sicili yine aynı şekilde oda tarafından tutulmaktadır. Stajyer alımında öğrenci üyeliği tercih eden firmalarımız var. Birazdan ona da değineceğim. Ben size bazı firmalar TMMOB ve Tekstil Mühendisleri Odası üzerinden staj yapma durumunda öğrenci üyeliği talep ediyorlar. Bu bizim için oldukça iyi bir durum. Meslek odalarına değil işverene de çalışan mühendislerin odaya üye olmalarını isteme ve üyeliklerini sürdürdüklerini izleme görevini yüklemektedir. Derken biraz önce size ifade ettiğim kısmı anlatmakta. Bununla ilgili birçok bilgi bulabilirsiniz ki siz şu anda sosyal medyayı interneti ya da teknolojiyi en iyi kullananlardansınız rahatlıkla bununla ilgili her türlü TMMOB ile ya da Tekstil Mühendisleri Odasıyla ilgili bilgi bulma şansınız var. Etkinlikler bazında bakacak olursanız şu anda yapılanmamız itibari ile 4 tane şubemiz var. Aktif olarak 4 tane şubemiz var. İstanbul, İzmir, Bursa ve Denizli ülkemiz bölünmüş vaziyette bu yerlerde ki şubelere

Birçok kuruluş biliyorsunuz diploma istemiyor, direkt başlasın diyor çünkü işler acil dolayısıyla sonradan biz bunu taktir ederiz diyorlar. Ancak karşılaştığı birçok olayda ön lisan mezunları, tekstil mühendisliği şeklinde çalışmaktadırlar. Uğur bey ve Mert beye tavsiye ederim bu konuda işe eleman alırken Tekstil Mühendisliği Odasına üyeliği istedikleri zaman bir sicil numarası var kendilerinde diğer tüm sorumluluk odaya ait bu kişi mezun mudur? Değil midir? Bu kişinin ilgili sicili yine aynı şekilde oda tarafından tutulmaktadır.

bağlı durumda aynı zamanda da şube temsilcilerimiz de mevcut bu şubelerin çeşitli aktiviteleri var. Ne tür aktivite yaparlar? Sempozyum, sergi kongre düzenlemesi yaparlar, çeşitli dayanışmayla ilgili birtakım faali-

yetlerde bulunurlar, yemekler düzenlerler, öğrencilerle ilgili stajlar hazırlarlar. Benzer şekilde aslında bu yapılanma içerisinde öğrencilerle ilgili komisyonlar da oluştururlar, öğrencilerin oda içerisinde ve dışarısında aktif bir şekilde çalışmasını sağlarlar, zaman zaman oda üyeliklerinde, öğrenci üyeliklerinden azalmalar oluyor ama zaman zaman da artışlarımız var. Mesela ben hatırlıyorum kendi genel başkanlığım zamanında bizim üniversite Pamukkale Üniversitesinde ki öğrenci üyeliği yaklaşık %98 civarındaydı. 2 arkadaşımız, 3 arkadaşımız ya da çok arkadaşımız o zamanlar bazı sebeplerden dolayı üye değillerdi. Dolayısıyla aktivite yapmamız, ya da birtakım faaliyetleri ortak bir şekilde gerçekleştirmemiz son derece kolaydı. Öğrenciye üye olmak oldukça kolay ve bununla ilgili çok da bir maddi külfeti yok baktığımız zaman. Üye kayıt formunu, nüfus cüzdanı fotokopisi, bu mezunlarla ilgili öğrenci belgesi, nüfus cüzdanı fotokopisi, 2 adet vesikalık fotoğraf, kayıt kimlik ücreti 15 TL, herhangi bir aidat da söz konusu değil. Bu sene yaptığımız genel kurulda şöyle bir karar aldık. Öğrenci üyeliklerinden, asıl üyeliklere geçişte herhangi bir ücret talep etmeme üzerine aidat değil de kayıt kimlik ücreti talep etmemek üzerine bir karar çıkardık. Bu bence öğrenci üyelikleri için cezbedici bir nokta olabilir diğer taraftan normal oda üyeliklerinde ise mezuniyet belgesi bizim için önemli çünkü biz o mezuniyet belgesini sorguluyoruz ondan sonra oda üyeliğini gerçekleştiriyoruz. Aidat var mı? Var aidat 15 lira; hep söylerler sigara parası şeklinde bir aidatımız söz konusu. Evet, burada kısaca meslek ve ülke sorunlarına çözüm bulmada hepimizin sorumluluğu olduğunu ifade etmekte fayda var. Çünkü sizlerle birlikte, tekstil mühendisleri ile birlikte, öğrenci üyelerimizin odaya katılımları ile birlikte güçlenmemiz daha rahatlıkla söz konusu olacaktır. Burada kısa-

ca üye olmayanlarla ilgili yasa dışı çalışma var. Size ifade ettiğim odanın elinde ciddi anlamda güç var. İsterse bu gücü uygulayabilir Bursa, Denizli, İstanbul, İzmir dedim gördüğümüz gibi değişik illerde de temsilcilerimiz var. Şimdi bundan sonrası biraz daha farklı birkaç dakikanızı alıp sonra soru cevaba geçeceğim, öğrenci kampı, yaz kampı, 1. öğrenci yaz kampı 2008 yılı 10 yıl önce bizzat arkadaşlarımızla bende vardım. Düşündüğümüzden çok daha güzel gerçekleşti. Amacımız şuydu önce Uğur beyin dediği gibi sosyalleşme anlamında bir ilişkiyi sağlamak aynı zamanda da bir sosyal sorumluluk görevini yerine getirmektir. Akyaka'da 3 gün bir kamp yaptık. Burada ki kampı yaparken de daha sonrakilerde de öğrencilerden herhangi bir ücret talep etmeyelim, çadırda kalalım ve aynı zamanda bir faydamız dokunsun diye, o gün yaptığımız çevre temizliğinin de arkadaşlarımız, meslektaşlarımız şu anda meslektaşımız. 2 ton çöp topladı arkadaşlarımız Akyaka'da. İnanılmaz eğlendiler, inanılmaz söyleşiler yaptılar. Ve şimdi gelirken birkaç arkadaşla görüştüm UTMÖK ile bu tür kampların nasıl bir faydası olduğu ile ilgili olarak bana söyledikleri şu; "Sektörde karşılaştığımız zaman birbirimizi destek oluyoruz çünkü yüz aşinalığımız var, sohbet etmişliğimiz var çünkü bir şeyleri beraber paylaşmışız" o zaman tamam doğru yoldayız, yani paylaşıyoruz bu Akyaka idi, biliyorsunuz ülkemizin en gözde yerlerinden birisi; arkasından devamı geldi ama şu sıralarda biraz sıkıntının olması ile birlikte başkanla görüştüm biraz önce bu sene de aynı şekilde yaz kampının yapılacağı sınırlı sayıda öğrencini katılacağı ve bununla ilgili de eğer ki sizlerden böyle bir talep gelecek olursa şubeler kanalı ile eylül, ekim gibi gerçekleştirebileceğini ifade etmiş durumdadır. Bunun dışında UTMÖK hazır toplanmışken birkaç şey söyleyeyim. UTMÖK geçmişe baktığımız zaman hangi yılda ne

konuşmuşuz, hangi yılda ne yapmışız hangi yılda ne tür ifadeler gündemdeymiş şeklinde ama ben bulamadım, belki sizlerde vardır. Size tavsiyem UTMÖK'te de yani günün sonunda yada programın sonunda bir sonuç bildirgesi hazırlayın. Bu sonuç bildirgesini gerek tekstil mühendisleri kuruluşları gerek üniversitelere gerek diğer toplumsal STK'lara gönderin. Arkadaşlar, Tekstil Mühendisleri Odasındaki sizin konumunuz sizin yapıcı yapacağınız faaliyetler, aktiviteler, çalışmalarla daha da gelişip büyüyecektir. Gördüğünüz gibi hiçbir problem yok tekstil mühendisleri arıyor, tekstil mühendisliğine ihtiyaç var. Hatta son zamanlarda bu ihtiyaç biraz daha farklı boyuta doğru taşımaya başladı. Ar-Ge merkezleri, tasarım merkezleri boyutunda da tekstil mühendisliğine ihtiyaç var. Şanslısınız bence, bunu iyi değerlendirin nitelikli bir tekstil mühendisi olun.

Konuk 1: Merhabalar ben Artun, Ege Üniversitesi Tekstil Mühendisliği Bölümü öğrencisiyim. Şimdi yasalardan ve bazı zorunluluklarımızdan bahsettiniz ama bizim üye olduğumuz zaman kazanacağımız avantajlarımız ve size sağlayacağımız yararlarımızdan biraz detaylı bahsedermisiniz? Şöyle biz bir dernek değiliz kimseye faydamız dokunsun yani bizim katılmakta zorunluluğumuz.

Güngör Durur: Zorunluluk anayasadan kaynaklanıyor, anayasada bu ülkede mühendisliği icra edebilmesi için, mimarlığı icra edebilmesi için size en yakın odaya üye olmak zorundasınız. Dolayısıyla dernek değiliz ama şunu soracak olursanız peki yapacağımız bir şeyler var mı? Dediğim gibi bu güçle ilişkili bir şey çeşitli eğitim faaliyetlerinden tutun da her türlü olanda bizler varız. Dolayısıyla katılımınız güç kazandıracaktır. Bu güç te topluma dönük olarak bir akım çalışmalar ile ortaya koyulacaktır. Son olarak da şunu ifade edeyim; ne zaman isterseniz, hangi koşulda, hangi platformda olursanız bilin ki Tekstil Mühendisleri Odası sizlerin üye olsanız da olmasanız da yanında olmaya devam edecektir.

1.GÜN 2.OTURUM

İkinci oturumun konukları Moda ve Mayo Tasarımcısı Cihan Nacar'ı ve Moda Yazarı, aynı zamanda Marka Danışmanı Ümit Temurçin'i "Madalyonun Diğer Yüzü" adlı konuşmalarını gerçekleştirmek üzere sahneye davet ediyoruz.

Ümit Temurçin: Herkese merhaba, hoş geldiniz. Hepinizi bir ayağa alabilir miyim arkadaşlar?

İki elimizi yukarıya doğru kaldırıp, esniyoruz. Hafifçe sağa, hafifçe sola ve tekrar yukarı. Kocaman bir alkış. Öğle yemeği sonrası oturum bize kalınca küçücük bir egzersizle biraz kendimize gelelim istedim. Katılımınız için teşekkür ederim. Cihan'cım hoş geldin. Dar alanda kısa paslaşmalar, biz böyle birbirimize hem açıyı kaybetmeyelim hem de birbirimizi göre-

lim. Arkadaşlar ben öncelikle Cihan beye sizin adınıza hoş geldiniz diyorum. Bugün moderatörlük görevini üstleneceğim biraz. Sohbetimiz daha interaktif bir şekilde ilerlesin. Daha sonra sizlerden soru alacağız. Cihan'cım, bize ilk önce kısaca kariyerini ve kendini anlatır mısın?

Cihan Nacar: Tabii ki, herkese merhaba. Cihan Nacar ben, mayo tasarımcısıyım. Adanalıyım, Çukurova Üniversitesi mezunuyum. Bu arada Ümit de Adanalı. Çukurova Üniversitesinde başladım Moda Tasarım Bölümü'nde. Daha sonra bir öğrenci değişim programı ile İspanya'ya gittim, orada devam ettim. Üniversiteyi bitirdikten sonra İstanbul'a dönüp, bir iş arayışına girdim. Ne yapmam gerektiği konusunda o zaman bende yeni mezun olduğum için kafam çok karıştı. Ne yapabilirim diye düşünürken, tabii moda tasarım bölümünde okuyan arkadaşlar bilirler, birçoğumuz ya abiye ya gelinlik ya da dış giyim tasarımcısı olmak istiyorduk. Çok da alternatifi olmayan, büyük açığı olan bir alanda ilerlemek gerektiğini dü-



şümdüm ve mayo tasarımı seçtim. Yaklaşık altı yedi sene büyük mayo firmaları için koleksiyonlar hazırladım. Daha sonra, 2013 yılında, 5 sene önce kendi markamı kurmaya karar verdim.

Ümit Temurçin: Teşekkür ederiz, biraz bu konuyu tabii ki böyle yüzeysel bırakmayacağız, derinlemesine o 6- 7 yıl boyunca kurumsal hayatta neler yaşadın; sonra beş yıldır kendi markanı yapılandırırken neler yaşadın o noktalara geri döneceğiz. Asıl burada altını çizmek istediğimiz senin kariyer planlamanda ne gibi adımlar attığın... Peki ben nasıl kariyer planlamasına adım attım? Ben tekrar kendimi tanıtayım. Biraz önce sağ olsun anons etti arkadaşlarımız... Ben Ümit Temurçin, 37 yaşındayım ama 26 gösteriyorum. Yengeç burcuyum. Duygusal, anaç, disiplinli bir yapıya sahibim. Bunun da kariyer hayatımda birçok avantajlarını yaşadım. Bunun dışında benim akademik eğitimim aslında Anadolu Turizm ve Otelcilik Lisesi ile başlayıp; Ege Üniversitesi Otel Yöneticiliği... Ardından Amerika’da yöneticilik stajı yaptım 2 yıl kadar... 26 yaşında Türkiye’ye döndüm, okulumu tamamladım; stajımı yaptım. Artık servis veren tarafta olmak istemediğim için servis alan tarafa geçmek istedim. Yılların acısını çıkartmak istedim, çünkü zaten 6- 16 yaşta babamın çıracağı olarak çalıştım restaurantta. Yani hep çalıştım. Artık dedim ki yeter. Türkiye’de neler oluyor neler bitiyor bir bakayım ben. Bir yıl nadasa yattım, sektörü izledim. Türkiye’de markalaşma hangi sektörde baskın diye baktığımda tekstil sektörü ve tabii ki lokomotif ve kurum kaynağı bir sektör olduğu için mercek altına aldığım sektörler içerisinde idi. Sonrasında perakende sektörüne gireyim dedim ve görsel sunum, vitrin tasarım yapayım. Biraz işin içinde kreatiflik olsun. Biraz profesyonel ve kurumsal bir kimlik kazanayım burada. Boyner Holdingle başladım ben de. Boyner Holdingle beraber daha sonrasında Colin’s, GAP, Tchibo kahveleri gibi birçok firmada yönetici pozisyonuna geldikten sonra taçlandırdım. Dedim ki maymun iştahlılık artık napayım bu egoyla, değişik bir arayışa girmem kendimi yenilemem lazım. Kendi hayallerimin peşinde koşmaya başladım. Uzun yıllar blog yazdım, kurumsal hayatla beraber. Bununla beraber sosyal medyanın ne kadar etkili bir silah olduğunu görüp onu kullanan isimlerden biriyim. Çıkışta hepinizin takiplerini bekliyorum. Beğeni ve yorum çok severim. Onun dışında da iki yıldır kendi firmamı kurdum ve uluslararası ve yerel firmalardan edindiğim tecrübelerimi şirketimin çatısı altında global ve yerel markalarla beraber proje geliştiriyoruz, çalışıyoruz. Elimden geldiğince bu tarz organizasyonların içinde olmak istiyorum çünkü hayatımız hepimiz rotamızı değiştirebiliyoruz. Bu rotayı değiştirirken ne gibi stepler atılıyor, bizi başarılı kılan ya da gelişimimizi devam ettiren unsurlar neler, biraz onları sizlerle paylaşmak için buradayız. Bizim bugün burada olma sebebimiz ve konseptimizin ismi “madalyonun diğer yüzü”. Evet, moda dünyası oldukça renkli; özellikle hanımların ilgisini çekiyor. İnsanlara sorduğunuz noktada tasarımcı, blog yazarı, stil danışmanı olmak istiyor. Eskiden doktor, hâkim, mühendis vardı, şimdi gerçekten sosyal medyada etkin bir

karakter olan moda karakterleri insanları cezbediyor. Aslında biz bunun hiç bu kadar kolay olmadığını anlatmak istiyoruz. Cihan sen son yıllarda Mercedes Fashion Week'lerde ciddi defileler düzenliyorsun. Bu defilelerde ünlü modeller veya özel isimler çıkıyor; senin için yürüyor. Bu alt yapıyı oluştururken nasıl bir step yaptın. Yani kendi markanı kurdun, daha sonrasında son bizim gördüğümüz renkli ve işte popüler kısmı nasıl elde ettin? Nasıl step-lerden geçtin, biraz dinleyelim.

Cihan Nacar: Tabii kendi markamı oluşturma sürecinde, ilk aşamada bende çok zorluklar yaşadım. Yani ne yapmam gerektiği konusunda emin olmak istedim. Tabi yapmak istediğim işi yapmaya başladıktan sonra o işin devamlılığı çok önemliydi. İşin devamlılığını sağlamak adına çok çaba sarf ettim. Böyle bir markalaşma sürecine girmiş oldum. İşin içine girince anlıyorsun, markalaşmak aslında. Moda tasarım okuyan birçok kişinin aklında işin sonunda tabi kendi markasını oluşturmak vardır, ama markalaşmak gerçekten çok sancılı bir süreç. Kolay gibi görünen ama çok emek isteyen bir süreç. Dolayısıyla ben de o zor sürecin ilk aşamasında işin karmaşık ve komplike olduğunu çok fark edemedim. İlk zamanlar ne yapmak istediğinizden bahsetmiştim. Yani işin başlama noktası sizin için çok önemli. Çıkış noktanız, ana temanız, stratejiniz, planlamanız, programınız yani markayla ilgili oluşturmak istediğiniz her şeyi baştan aşağı kafanızda belirlemek zorundasınız ki, o ileriki aşamalarda size kılavuz olabilsin. Ben de çok zor şartlardan geçip tabi, bu süreci zor atlattım. Ama bir süre sabredip, işin gerçekten peşinden koşturup severek yapınca bir süre sonra işin kendi kendine rahatladığını gördüm. Benim bu konuda avantajım, yaptığım işi gerçekten hayatımda ne odak noktası haline getirdim ne de tamamen bağımsız bir yere

koydum. O benim hayatımın bir parçası oldu. Çok severek yaptığım, günlük rutinlerimden biri haline geldi. Dolayısıyla bu kadar kısa sürede, aslında beşinci sezonu bu markanın. Benim açımdan önemli bir yol kat etmiş oldu.

Ümit Temurçin: Süper. En son katıldığın organizasyonu bize tekrar anlatır mısın? Mesela Mercedes Fashion Week gibi uluslararası bir moda platformu. Oraya beş sezondur katılıyorsun değil mi?

Cihan Nacar: Evet, beş sezondur katılıyorum.

Ümit Temurçin: O zaman bir videomuz var galiba, arka tarafta... Burada galiba couture mayolar tasarladın sanırım değil mi... Türkiye'de hatta dünyada örneği olmayan farklı bir koleksiyon sundun. Yani bir mayo ve bikini tasarımcısı çıkıyor ve couture parçalarla koleksiyon hazırlıyor; bunu biraz anlatır mısın, nasıl bu yola girdin?

Cihan Nacar: Mercedes-Benz tabii benim markamın ilerleme sürecinde bana çok destek olan, markayı tanıtan, duyuran bir platform. Yani bildiğiniz gibi Türkiye'nin tek önemli moda haftası. Dolayısıyla ben de beşinci sezonumu geçirdim geçtiğimiz aylarda. Ben aslında tabi ticari, yazın işte bütün kadınların giydiği, denize girerken havuza girerken giydiği mayoları tasarlayan bir tasarımcı olarak başladım markaya. Ama mayo dediğiniz şey sadece üç aylık ve bir yaz dönemini kapsayan bir ürün olduğu için markayı yürütebilmek adına başka bir ürün grubuna daha ihtiyacım olduğunu düşündüm. Ama şimdi başka bir ürün grubu yaparken yani mayo tasarımcısının birden çok keskin bir geçiş yapıp abiye ya da dış giyim yapması bana çok da mantıklı gelmedi. En azından markanın ruhuna ve ürün grubuna uygun



başka bir ürün yapma fikri kafamda uyandı. Yani ne olabilir, couture ile mayoyu nasıl birleştirebilirim? Couture ile mayoyu birleştirdiğim zaman gerçekten kullanılabilir ürünler çıkabilecek mi ortaya diye düşünürken couture badiler yapmaya karar verdim. Aslında bunlar couture mayo değil, couture badiler. Yani yaz sezonu dışında, kış sezonunda pantolonlarımız eteklerimizle de kombinleyip, giyebiliyoruz. Ama yazın isterseniz denize de girebiliyoruz çünkü içeriği tamamen mayo kumaşı. Bu couture mayo ürün grubunu oluşturmaya çalışırken de hep aklımda, şey vardı daha önce birileri bunu yapmış olabilir mi dünyada? Yaklaşık 6-7 ay sadece bunu araştırdık. Mayo markalarının hiçbirinde yok. Bazı couture tasarımcılarının defilelerinin içinde birkaç parça couture mayoları ya da couture badileri var ama tamamı couture badilerden oluşmuş bir mayo defilesi bugüne kadar hiç yapılmamıştı. Dolayısıyla o anlamda da başka bir aç yakalayıp, onun üzerine gidip couture badiler yaptık.

Ümit Temurçin: Bu da son olarak sunduğun defileye dair bir video geliyor sanırım...Bu couture mayo aslında seni bir anda PR anlamında da destekledi. Çünkü birçok ünlü özellikle kliplerinde, sahne alırken veya özel çekimlerde ürünleri kullanmaya başladı ve ürün aslında sana satış getirisinden çok, aslında marka değeri olarak ciddi ve belki yüz binlerce dolarlık reklam bütçesi kıvamında bir katkı sağladı, değil mi? Bunu planlıyor muydun peki? Yani böyle bir şey düşünmüş müydün?

Cihan Nacar: Yani bu süreçte ürünlerin üretimi, satışı, pazarlama gibi konular dışında hem markanın hem de ürünlerin tanıtımı da çok önemliydi benim için. Dolayısıyla o anlamda nereden nasıl yararlanabiliriz derken, tabii artık sosyal medya bahsettiğin gibi bütün dünyayı hakikaten ele geçirmiş durumda. Burada yaptığımız bu söyleyiş, belki şu anda çok uzak bir mesafede izlenebiliyor. Dolayısıyla bu anlamda markanın ve bu ürünlerin duyurulmasında hızlıca ne etkili olabilir diye düşünüyorsak; tabii ki yani şu anda oyuncuları, ünlüleri, reklam filmleri yani bu işin reklam kısmında çok fazla fayda sağlayan şeyler. Yani benim de markanın başından beri yani dünyada böyle bir durum var tabii. Ünlüler sahnede mayo

giyiyorlar; Beyonce'yi de görüyorsunuz, Rihanna'yı da görüyorsunuz. Bizde Ajda Pekkan'ı da görüyorsunuz. Dolayısıyla nereden yürümem gerekir diye düşünürken, işte ünlüler kısmından, çok da çevrem, arkadaşım ve dostum oldu. Onların da çok faydası oldu ve ürünleri çok kolay tanıtabildik. Koleksiyon planlarken aslında bir taraftan da network adına markanın stratejik pazarlaması adına ciddi bir atılım yapıldı, aslında işte bugün burada hangi iş kulvarında olursak olalım ne yaparsak yapalım aslında yaptığımız işin sorumluluğu tek başına pek bir şey ifade etmiyor; o bizi aslında sıradan kılıyor. Aslında onun yanında neleri geliştirdiğimiz; insan ilişkileri olsun, kişisel gelişimler veya hobiler olsun onlar insanı ne noktaya taşıyor onun altını çizmek istiyorum.

Ümit Temurçin: Ben de biraz önce bahsettiğim gibi Boyner Holdingle beraber vitrin tasarımcılığı yapmaya başladım. Aslında ben 24- 26 yaşında Amerika'da yaşıyordum, Adana'dan gitmiştim. Amerika'da çalışıyorum üç bin maaş kazanıyorum. Tam Amerikan rüyası. Annemin her gün beni arayıp kara gözlüm şarkısını dinletmesi falan Amerika'dan dönmeme sebep oldu. Annem sağ olsun o lükslerimi orada bıraktım, annemin aşkıyla beraber. Adana'ya döndüm. Geldim ne iş yapayım derken Boyner Holdingde bir arkadaşımın asistanı olarak başladım bu sektöre kanalize olmam lazımdı. Sağ olsun Boyner'in eli çok açıldı. Murat Bey de çok sağ olsun, elemanlarına çok ciddi katkılar sağlıyor. Beni asgari ücretle çalıştırmaya başladılar; üç bin dolar alırken, baktım sekiz yüz lira asgari ücret alıyorum. Murat beyi çok sıkıştırmışsınız sanırım bu oturumdan önce; parayı nasıl buldunuz Murat Bey diye sormuş da, ben de biraz üstüne gideyim dedim. Şaka bir yana, geldim bir buçuk yıl boyunca gerçekten işte o havalı Cadillac'a binen Ümit bir anda arkadaşın

diyor ki işte çantamı getir. Gerçekten çok geyiktir ama dosyaları toparla, git reyonu düzelt. Ben bir buçuk yıl bunu çektim, işi öğrendim ama dedim ki intikam yemeği soğuk yenir siz göreceksiniz falan diye... Neyse sağ olsunlar Boyner Holdingde bana işi öğrettiler ve ben farklı bir sektöre, istediğim bir sektöre girdiğimde bunun kolay olmayacağını bilecek bir yaşıyordum. Genelde mezunların şöyle bir sıkıntısı oluyor, mezun olduktan sonra hemen işe başladıklarında iyi bir koltuk, hemen iş önlerinde iyi sorumluluklara, büyük projelere imza atmak istiyor ama bu maalesef yani olan bir gerçek değil; bunu yaşayabilen gerçekten çok kuvvetli bir torpilli bir tarafı vardır. O da Türkiye'de gençlik popülasyonunu düşününce, torpilsiz gençlik popülasyonu çok yüksek. O yüzden hepimiz bu salondaki insanların yüzde doksan sekizi bu kaderi yaşayacak ama bugün anlatmak istediğim bugün burada moda tasarımı okuyan kaç kişi var? Yani demem o ki moda tasarımı bize çok daha yakın olduğu için şunu söyleyebilirim. Sizi zorlu bir süreç bekliyor. Bu zorlu süreç tabii ki gözünüzü korkutmasın ama bu zorlu süreçte yapılabilecek en güzel nokta staj yapmak. Stajda size ne kazandırıyor? Tamamen insan ilişkileri. Omuz omuza belki çay demlediğiniz arkadaşınız siz okula dönüp belki üçüncü sezonda okula devam ederken, belki o orada uzman daha sonra müdür olabiliyor ve siz daha sonra iş koluna döndüğünüz noktada iyi bir yönetici pozisyonunda ve kaydattığınız o çayın hatırımın sizin iş ahlakınızı da unutmuyor. Size yeni bir iş kanalı ayarlıyor. Siz de üniversiteden çıkınca, bakıyorsunuz sudan çıkmış balığa dönmüyorsunuz ve bir iş koluna girebiliyorsunuz. Ama naylon staj yapıp; Bodrum'da, Çeşme'de, beach clublar da fotoğraf çekilip, selfie atıp güzel bir yaz geçirince maalesef mezun olduktan sonra tatlı bir iş hayatı sizi beklemiyor. Bu sıkıcı konulardan çıkmak istiyorum. Çünkü siz

bunları çok duyuyorsunuz. Ara ara burada konularla ilgili soru gelirse, soru da alabiliriz. İlla soru- cevap kısmına geçmemize gerek yok... Siz sorularınızı düşünün varsa eğer onları alalım, yoksa eğer ben Cihan'a bir daha soru yönelteceğim... Cihan'ım sen sezonda yanına kaç stajyer alıyorsun ve stajyerlerden beklentin ne? Onlara ne sunabiliyorsun?

Cihan Nacar: Bizim gerçekten ciddi bir staj programımız var ve dolayısıyla ben sezon içinde staj yapma dönemine bağlı; bir aylıksa altı, üç aylıksa dört... Mümkün olduğunca her ay stajyer almaya çalışıyorum. Çünkü kurumsalda çalışmak isteyen insanlar kurumsalda staj yapıyor. Ama tasarı atölyelerinde, kendi markasında ya da tasarımcı yanında devam etmek isteyen öğrenciler için ben showroomu sonuna kadar açtım. Yani bu dönemde dediğin gibi staj gerçekten de önemli. Biz de staj yaptık yani, uzun süre bir modacının yanında da staj yapmayı denedim, kurumsal bir firmada da staj yapmayı denedim. Bunun aslında ne kadar önemli bir süreç olduğunu ben biliyorum. Ama tabii o staj yapma dönemini nasıl verimli geçirdiğiniz tamamen sizinle ilgili bir durum. Gelip gerçekten bir şeyler öğrenmeye hevesli şekilde çalışırsanız biz de elimizden geldiğince ekip olarak size bir şeyler öğretebilmek için aynı heyecanla size yaklaşıyoruz. Ama sadece onu bir staj dönemi olarak görüp, hiçbir şey almadan dönmeye çalışırsanız da o durumda bizim size müdahale edeceğimiz bir şey kalmıyor maalesef.

Ümit Temurçin: Tekstil sektöründe, özellikle tekstil mühendislerinde sektörde ciddi sıkıntılar olduğunu biz de biliyoruz, duyuyoruz. Bu nedenle birçok ciddi yatırımcı, ihracatçı artık gidip balkan ülkelerinde şirketler kuruyor, orada üretim yapıyor, kalifiye eleman ihtiyacını oradan sağlıyor. Çok yakın bir dostum var, Türkiye'den yüklenim ihracatçılarından. Taypa Tekstil'in iletişim direktörü. Onlar artık üniversiteleri gezip anlatıyorlar, çünkü bu işte özel bir branş var ve ciddi bir talep olan sektör ve bakıyorlar mühendis yok, kalifiye eleman yok ve şu an gidip üniversitelerde ciddi sıkıntılar olduğunu anlatıyorlar. Bölümü okuyup sonradan işi yapmamak gibi ciddi sıkıntılar var. Acaba burada sizi tatmin etmeyen nokta ne mesela. Neden rotayı sektörden başka bir noktaya çeviriyorsunuz. Birçok mezun oluyor, ama mezunların aslında çoğu sektörde çalışmıyor. Bugün bizi havalimanından karşılayan bir arkadaşımız vardı. O da galiba tekstil mühendisliği okuyormuş. Sonra babamın işini yapacağım, dedi. Ne iş yapıyorsunuz dedim, lastik pazarlama ve sigortası yapıyoruz dedi. Ben de yani bir yandan üzüldüm, bir yandan da dedim ki yani babanın mesleğine sahip çık. Ne diyeceğimi şaşırdım, aslında bir tezin arkasında duruyorum, diğer tez onu çürütüyor. Sektörün böyle sıkıntıları var; sıkıntılara yenik düşmeli miyiz ya da siz bu sıkıntılardan kurtulmak için ne yapıyorsunuz? Biraz belki de onu sorgulamak lazım. Bizim de sektörümüzde çok büyük sıkıntılar var. Herkes mesela biranda tasarımcı olmak istiyor. Ama herkes bir tasarım markası yaratacak kabiliyetine sahip değil. Veya sektörde onlarca marka veya öğretim ofisi var.



Onların tasarımcıya ihtiyacı var. Ama ben bugün burada da moda tasarım öğrencileri var, onlara da sorsam, onların ilk söyleyecekleri de “kendi markasını yaratmak”. Değil mi kızlar? Böyle olunca direk bir kısır döngü oluyor. Yani biz bunun altını nasıl toplayacağız, nasıl daha net anlatacağız? Biraz senin tavsiyelerin nedir bu konuda?

Cihan Nacar: Yani tabii ki başta söylediğin gibi, aslında kendi başına ilerlemek dışında ilerlemekte olan bir markanın arkasındaki tasarım ekibinin bir parçası olmak da bence çok önemli bir şey. Tasarım eğitimi alan herkes işin sonunda kendi markasını oluşturmak zorunda değil. Bu tamamen, insan biraz kendi potansiyelini bilir. Siz hepiniz biliyorsunuzdur muhtemelen, dolayısıyla bu işin ne kadar zor olduğunu şu an kestiremiyor olabilirsiniz. Kendi markanızı kurmanın, oluşturmanın ve onun devam ettirmenin... Belki ilk aşamada, yine staj dönemine geleceğim; kurumsal firmalarda, kurumsal bir ekibin parçası olmayı isteyip istemediğinizi deneyebilirsiniz. Çünkü bir süre kurumsal firmada çalışmak, marka kurmak demek sadece tasarım yapıyorum ben bunu insanlara kolay sunabilirim demek anlamına gelmiyor. İşin bir sürü aşamasını düşünmek zorundasınız; işin üretimi konusunda da fikir sahibi olmak zorundasınız, pazarlaması konusunda da fikir sahi-

bi olmalısınız; PR konusunda da bilmeniz gereken bir sürü konular var. Dolayısıyla ben bir marka yaptım, çok iyi tasarımlar yaptım; onu da ortaya koydum, birileri gelip alır elbet diye bir strateji ile bir marka oluşturulamaz maalesef, oluşturulamıyor. Belki kurumsal bir şirkette, bir tasarım ekibinin bir parçası olarak size insanlarla bir ekip çalışması içerisinde çalışıp çalışmayacağınızı öğretecek ya da kendi markanızı oluşturmak istiyorsanız sonrasında insanları yönetmeyi ve idare etmeyi, iletişim kurmayı, işin mutfağında da nasıl davranmanız gerektiğini öğrenmenizi sağlayacak. Bence gerçekten her şeyi deneyin ve sonunda ne yapmak istediğinize karar verin.

Ümit Temurçin: Kurumsal hayat deneyimi şart değil mi hocam? Sonrasında o rota bizi rüzgâr nereye esiyorsa o yöne götürecektir... Sonra o içinde bastıramadığın o duygu neyse ona doğru gideceksin... Bunu ben size bir şekilde örneklemek istiyorum. Ben işte en son Tchibo kahvelerinde bir alman markasında çalışıyordum ve artık görsel sunum ve vitrin tasarımı yaptım orada yönetici oldum, kendimi tatmin ettim. Ama ruhum biraz popülerite seviyor ve bu bir gerçek ve ön planda olmayı seven bir karakterim. Baktım stilistler falan çok ön planda ve güzel projeler içerisinde yer alıyorlar. Ben de kurumsal hayattan güzel tecrübeler edindim, bunu bu platformda

nasıl kullanırım diye düşündüm ve bir stil danışmanı bir vitrin styling yapan karakterin de kendi başına proje yapabileceğini ortaya çıkardım. Bir stil danışmanı olarak bir konsept belirleyip defile yapmak istedim. O zaman da Beyoğlu'nda, Pera bölgesinde yaşıyorum. O dönemler Pera'nın kayıp kadınları, Pera kadınları varmış. Paris kadınlarını örnek alırlar. Onu çok beğendim. Fikri çok beğeniyordum. Dedim ki onu konu alan bir şey yapayım; Beyoğlu Belediyesi'ne gittim, Beyoğlu Belediyesi'ne projeyi sundum. Hiç ilgilenmedi. Allah'tan ilgilenmemişler. Sonrasında bunu Beyoğlu'nda yer alan, Hollanda kraliyet sarayına götürdüm. Orada kültür ataşesi vardı. Anlattım projeyi. Şansıma o yılda Osmanlı'nın ve Hollanda'nın dört yüzüncü yıl ilişkilerine denk gelen bir bütçe varmış. Bunu sosyal olarak kullanın demişler. Biz de bu işe onları daha iyi nasıl dahil ederiz dedik; Hollandalı sanatçıları, Hollandalı modelleri entegre ettik. Yurtdışından getirdik, projede yer aldıkları için bizi desteklediler. Ben bir baktım çaresiz bir başıma iken, defile davetiyemde o zamanlar Hollanda kraliçesi, Beatrix var, Beatrix'in kraliyet mührü. Bir anda oturuşum falan değişti, şimdi görecekler bunlar. Gümbür gümbür bir proje ile geliyoruz. Proje aslında kişisel bir tatmin yaratmak güzel bir kanal yaratmak isterken bana bir kraliyet ailesini karşıma çıkardı. O yüzden Hollanda'yı çok severim. Küçük bir kıvılcımla başlayıp, aslında bir altı yıl önce öyle kurumsal hayatımın yanında sıkıcı hayatımı renklendirmek için bir proje olarak başladı. Ama dedim bir hobi, bir istek bizi çok farklı noktalara götürdü. Bunun gibi yaklaşık dört tane styling defilesi projesi yaptım ve bununla beraber blog yazmaya başladım. Kurumsal hayatımın yanında yaptığım bu renkli şeyler, aslında benim kurumsal hayatı bırakıp ilerde hayallerime giden yolda bana çok güzel bir adım oldu. Sonrasında bir baktım, gazeteden yani ben moda okumamışım moda yazarı değilim ama kurumsal hayatın verdiği ahlak, eğitimler yerel ve global markaların eğitimleri sayesinde iyi bir donanımımız vardı. Bunu fark eden, bu projeleri gören birkaç arkadaşım, akşam gazetesinin moda yazarı ihtiyacı olduğunda, birebir blog yazdığımı bildiği için beni önerdi. Şu an iki buçuk yıldır Akşam Gazetesi moda sayfasında her Cumartesi günü yazıyorum. İki buçuk yıl gibi bir sınavı verdikten sonra şu an Türkiye'de çok önde gelen bir dergi gurubu var. O dergi gurubunun içerik direktörlüğünü yapıyorum. Aynı zamanda kendi işimin, projelerimin ve çalıştığım markaların proje yönetimini yapıyorum. Şunu anlatmak istiyorum biz cidden gerçekten bir şey isterken onun altını ne kadar doldurabiliyoruz. Veya çevremizdeki insanları ne kadar inandırabiliyoruz? Biz bir şeyler istiyoruz talep ediyoruz ama bunu ilk önce kendi çemberimizdeki kendi ailemize, arkadaşlarımıza, iş ortamımızdaki kişilere ispat etmemiz gerekiyor. Onlara bunu ispat ettikten sonra ister istemez sizin referans halkanız sanki suya taş atmış gibi bir anda giderek büyüyor. Sonra farklı iş kollarından güzel iş teklifleri almaya başlıyorsunuz. Peki senin nasıl, bize anlatabileceğin bir hikâye var, onu merak ediyorum şu an.

Cihan Nacar: Yani benim en büyük hikayem şu an markamı oluşturma sürecim. Orada tabii yaşadığım bir sürü olay var.

Ümit Temurçin: Ama inandığın insanlara nasıl yol veriyorsun, sen de destek veriyorsun...

Cihan Nacar: Az önce staj programından bahsettiğimiz için şimdi onunla ilgili bir örnek vermek istiyorum. Tabii on tane stajyer geliyor bir ay içinde showrooma. Mutlaka ki başarılı ile başarısız ayırt etmek gerekiyor; bu işe çok istekli gerçekten gönlünü vererek yapan stajyeri bir şekilde motive edebilmek adına eğer istiyorsa başka bir moda evinde ya da kurumsal bir iş birliği yaptığım bir firmada iş ayarlıyorum. Çünkü onun o gerçekten içindeki işi ve çalışma azmini görünce ben de çok kayıtsız kalamıyorum.

Ümit Temurçin: Süper. Bunun biraz önce sektör dedikodusunu yaptık az önce yolda gelirken. Çok sevdiğimiz bir dostumuz var moda tasarımcısı. Cihan bey de zor bir adam tabii. Her çalıştığımız insan kolay olmuyor. Cihan bey de staj yapan, çok başarılı üç kişi varmış. Cihan da sağ olsun, bu gördüğünüz koleksiyonların tamamında el işi olarak desteği olan çok başarılı bir stajyerini arkadaşına gönderiyor. Bundan sonra kalan kısmını Cihan anlatsın.

Cihan Nacar: Tabii sonra yönlendirdim, orada çalışmaya başladı. Ama tabii benim showroomumda benim kendi kişiliğimle alakalı olarak, sakinliğimden dolayı çok sorunsuz çalışır herkes. Stajyerlerimi motive etmek için çok uğraşırım gün içinde, bazen kahvelerini yaparım onların; bazen yemek yapayım mı hadi size derim, arkadaş gibi davranırım yani çok keyifli çalışırlar. Mesela sigara içeceklerse, kahve de yapın yanına, dışarı çıkın biraz hava alın

falın derim. Orada da aynı şeyi göreceğini umdu muhtemelen. Ama birinci ayın sonunda benim showroomumda masaya kapanıp ağlıyordu, ben çalışmak istemiyorum orada diye. Arkadaşlar showrooma girdiği ilk andan itibaren, çocukların telefonunu alıyormuş. Akşama kadar telefonlarını kesinlikle kullanamıyorlar yani şu sizin jenerasyonun, bir yarım gün telefonu yok. Burada herkes çıldırır galiba. Sonrası sigara içerken, sigara içmek yasak diye... Akabinde prova yapıyorlarmış çocuklar. Prova yaparken iğne uzatıyormuş çocuk, diyormuş ki kaç defa sana sağımdan uzatmayacaksın, soluma geç oradan uzat falan...Böyle çıldırma durumları varmış. Ama bu iş böyle yani, herkes...

Ümit Temurçin: Ama bu arkadaşın öyle tatlı bir karakter ki, yani o kadar cici bizimle çok iyi anlaşıyor ama bunları yaptığını biz yeni öğreniyoruz. Sonra biraz yumuşatmak istemiş ama ...

Cihan Nacar: İşte gerçekten öyle yani, kurumsal firmada ayrı bir disiplin alıyorsunuz, bir moda evinde başka bir disiplin alıyorsunuz. Bir tarafta son derece öyle yani benim atölyem öyle; bende önemli olan disiplin değil, bu işi ne kadar istekli yapıyorsunuz ve ne kadar özen gösteriyorsunuz yani telefonunla da konuşabilirsin ya da işte sigara da içebilirsin, kahve de içebilirsin. Arkadaşınla sohbet de edebilirsin. Ama sana verdiğim görevi o süre zarfında bitirebiliyorsan önemli değil. Ama her yerde öyle olmuyor. Herkesin çalışma disiplini çok başka...

Ümit Temurçin: Çok farklı oluyor, o yüzden staj hayatınızın bir tanesi kötü diye bir trafik kazası geçirmiş gibi düşünün, her araba kullanan trafik kazası geçirmiyor. Staj hayatında da böyle kötü deneyimler olabilir ama sektörden soğumaması önemli. Çünkü potansiyel çok

yüksek, çalışabileceğiniz alanlar çok fazla ve size çok ihtiyaçları var sektörün. Bu anlamda tabii ki staj yaparken ben her zaman bunun özellikle altını çizmek istiyorum en büyük kurumların beklentisi yabancı dil. Yani evet, üniversitelerden mezun oluyoruz. İyi bir puanla da girmiş olabiliriz. İyi bir eğitim alıyoruz ama yabancı dil konusunda çok sıkıntı yaşıyoruz. Bakın ben turizm okudum dedim, 26-27 yaşında Boyner'e başladım. Bir buçuk yıl boyunca asgari ücret aldım. Yani o zaman 27 yaşındayım, üniversite mezunuyum, Amerika deneyimim ve dilim var ama asgari ücret alıyorum. O lüks hayattan sonra. Öyle bir şey yok yani. Global bir firmaya geçtim, global firmanın eğitimlerini aldım. Onların eğitimleri yurtdışından gelip bize destek oldular. İki yıl orada kaldım, iki yıl sonra bir diğer bir markaya kendimi iki katına pazarladım. Daha sonra iki katına, daha sonra iki katına...Şu an gerçekten o asgari ücretle başladığım serüven on iki bin artı bir yöneticinin sahip olacağı tüm backfeedlere sahiptim. Yaş 32 ve sadece deneyimim beş yıl. Belki turizmde kalsam devam etsem o olamayacaktı. Ama beni bu serüvende en büyük destekleyen nokta yabancı dilimdi. Çünkü sektörde ciddi anlamda bir yabancı dil açığı vardı. Birçok kişi yani onlar da ilk Boynerde bana işi öğreten arkadaşım ve onunla aynı dönem çalışan arkadaşlarım beş yıl sonra İstanbul Moda Akademisi'nde ben eğitim verirken Boynerde onları vitrin tasarım ve görsel sunum eğitimi almaları için benim sınıfıma gönderdi. Bu tabii ki kötü bir durum değil, her noktada eğitim almamız, desteklememiz; büyüdükçe küçülmemiz lazım. Ama ben biliyorum ki o arkadaşlarım tecrübe olarak beni şöyle salları atarlar yani. Ama fark orada yabancı dildi. İkinci fark ne oldu, bu sektörde yapılandığı networkum. Biraz kişisel kreatif yanımı çıkartabileceğim birkaç proje. Bunlar her zaman avantaj olarak döndü. Sektörde aslında örneklemem gerekirse, birazcık fark yaratmanız lazım arkadaşlar. Bir sürüye baktığınız zaman o sürünün içindeki mor bir inek varsa herkes onu görür. Bakın bugün benim ceketimle de beraber değil mi, fark edilebiliyorum. Yani bugün buraya geliyorsak biz bu işin baharatıyız ama onlarca farklı baharat var ve herkesin yemek yapış stili farklı. Önemli olan bunun sizin nasıl bir reçeteyle kendi tarifinizde hazırladığınız. Bir de mesela tasarıma biraz girmek istiyorum. Tasarım artık çok inovatif ve önemli noktada. Çok marka bunun üzerine akıllı teknolojiler yapıyor. Tekstil mühendisleri bilir, nano teknolojiler veya benzerleri hani vücut ısısına göre artık renk değiştiren kumaşlar var dünyada. Birçok üniversitede bunlarla ilgili inovasyon haftalarına katılıyor. Ama ben bugün size küçük bir örnek göstermek istedim. Biraz kendimi de ele vereceğim ama gördüğünüz üzere benim üzerimde bir gömlek var, değil mi arkadaşlar? Ama bu tasarım bir gömlek. Bu tasarımcı nasıl ayrılıyor? Şimdi onu size göstereyim... Gördüğünüz üzere, çok sıcak. Bu bölgenin çok sıcak olduğunu biliyordum. Arabayla gelirken t-shirt altımda ve ceketim üzerimdeydi. Ütü yapmayı sevmem. O yüzden, nasıl fark edebiliyor musunuz? Ne yaptı bu tasarımcı, fark yarattı. Kim temsil ediyor bunu, şu an naçizane bir moda yazarı. Ben bu tasarımcının sizce sonuna kadar arkasında olur muyum? Onun PR'ını yapar

miyim? Evet. Olabilecek çok şey basit aslında, çok fazla üst projeler, çok dev inovatif şeyler üretmenin peşine gitmeyelim. Bazen basit düşünmek ve ihtiyaçlarımıza cevap verebilecek tasarımla aslında bizi farklı kılıyor. Eminim burada beyler veya bayanlar, buna kaç kişi sahip olmak ister ya da böyle bir şeye... Çalışırken iş hayatında, görebilir miyim? Gerçekten... Murat Bey potansiyeli görebiliyor musunuz? Yani gerçekten bir plaza hayatına veya iş hayatına başladığınız noktada hayatınıza çok ciddi anlamda değer katabilecek bir ürün. Tasarım böyle bir şey değil mi? E tabii yani, az önce gösterdiğin şey bugüne kadar, babamızın dedemizin giydiği bir gömlek kalıbı değil. Dolayısıyla bugün seni etkilemeyi başardıysa, aynı zamanda sana konfor sağladıysa son derece başarılı benim için. Bazen basic bir t-shirtte bile yapabileceğiniz küçük bir dokunuşla beraber bu direk tüketicinin çok ciddi kolaylık yaşamasını sağlıyor. Mesela her birimizin çorapları makinede karışıyordur değil mi? O çorapları bir araya getirmek ya da tekini bulamamak bir sıkıntıdır yani onu yıkarız, asarız. Astıktan sonra en zor kısmı onları çiftleştirmek oluyor. Mesela benim eski çalıştığım bir firmada adam şey yazmış, Monday, Thusday... Bir haftaya göre siyah çorap, yedi çift, yedisini de eşleştirip günler yazıyor. Yani çok basit bir şey aslında baktığınız noktada ve ben bunu bugüne kadar sadece bir markada gördüm. Ve o markanın şu an ciddi bir tüketicisiyim. Bilmiyorum sizin sektörünüzde, yani sizin sektörünüzde derken hani aslında çok paralel çalışıyoruz ama... Siz bu kısımların üretici ve kumaş kısmında özellikle bunları geliştirme kısmındasınız. Mesela benim bildiğim kumaş tasarım yarışmaları var. Herhangi biriniz bu kumaş tasarım yarışmalarından birine katıldı mı ya da katılmayı düşünüyor musunuz? Bir kişi gördüm orada, biraz seni tanıyalım o zaman. Bir kişi varsa eğer, o kişi tanımaya değer. Çünkü

biraz örneklendirmek istiyorum. Bu arada Adana'da Portal Çiçeği karnavalı var arkadaşlar. Bir Adanalı olarak, sektörde çalışan birey olarak öğrencilerimize destek olmak için her yıl kostüm tasarlama yarışması düzenliyoruz. Bununla beraber öğrencilere burs, İstanbul moda akademisinde eğitim ve yurtdışında iyi bir fuara katılım yapıyoruz. Bu yıl da gerçekleştirdik. Bunun gibi onlarca çok farklı platform var. Kumaş tasarım yarışmaları var. Giysi tasarım yarışmaları var. Özellikle öğrenciyken bu tarz yarışmaların içerisine girip orada derece almak çok kıymetli.

Konuk1: Merhaba, ismim Bayram. Çukurova Üniversitesi'nden geliyorum.

Ümit Temurçin: Öyle mi? Ooo, hemşerim. Hangi tasarım yarışmasına katıldın?

Konuk 1: Katılmadım aslında, düşünüyorum İTHİB'in kumaş tasarım yarışması var, Haziran ayının ilk hatta Mayıs ayının sonunda son başvuruları bildiğim kadarıyla. Ben de tasarım olarak consideration anlamında tasarım yapıyorum. Biraz da tasarımcıların, sonraki prosesler böyle yarışmada kumaşlar hangi hale gelir, bunun üzerine fazla tasarım yapıldığını ben fazla görmedim, hani onlar genelde daha önceki proseslere dokumaya hazır bir şekilde girdiriyorlar. Sonra da proseslerde ne çıkarsa gibi görüyorum ben. Hani ben sonraki hem consideration açısından hem de sonraki proseslerle o şekilde bir tasarım düşünüyorum...

Ümit Temurçin: Çok güzel peki ne zaman, bir sonraki yıl mı katılacaksınız?

Konuk 1: Hayır, bu Mayıs'ın 30'u bildiğim kadarıyla son günü. O zaman kadar yetiştirmeye çalışıyorum.

Ümit Temurçin: Muhakkak katılma-

nı tavsiye ediyorum. Gerçekten böyle hani aranızdan müteşebbis olan, bu tarz şeylere cesaret gösteren veya işte bana pek denk gelmez finale kalamam diyen arkadaşlar çoktur ama özellikle katılmanızı istiyorum. Biz geçen yıl Adana bölgesi bu arada Çukurova, dünyaya ihracat yapan bir kumaş bölgesi. Hatta orada da yapılıyor kumaş tasarım yarışması, en son geçen gördüm. Murat Beyin de yönetim kurulundan arkadaşı vardır, Kimteks. Adana'da Kimteks büyük dünyada beş ülkede şubesi olan, showroomu olan büyük bir kuruluş. Bunun gibi yani, biz burada bir araya geldik değil mi arkadaşlar. Şimdi burada Murat Bey evet, güzel renkli bir başarı hikayesi var ama burada Murat Bey'in başarı hikayesini dinledikten sonra onun buradan kartvizitini alıp, daha sonra nasıl ararım onu düşünmeniz lazım. Yani bana staj olarak nasıl destek olur; ben onu nasıl efektif hale getiririm ya da beni ya da Cihan'ı bunu düşünmeniz lazım. Yani bu platformlara zaman ayırıyorsunuz, bizler zaman ayırmıyoruz. Belki beğenirsiniz, beğenmezsiniz; herkesin bir kariyer planlaması var. Bu kariyer planları için buraya gelen insanları inanın kullanmanız gerekiyor. Bunu her zaman onu söylüyorum. Sana da naçizane tavsiyem yani lütfen katıl. Eminim, bu boşluğu görmüşsün, değerlendirmek istiyorsundur. Belki bu boşluğun doldurulamayacak tarafları var. Ama senin bunu fark ediyor olman bile o işveren o holding patronunu çok dikkatini çekecek ve seni başka şekilde başka bir yerde noktada konumlandıracak. O yüzden herkese bu tarz tasarımlara katılmasını muhakkak önemle rica ediyorum. Belki soru sormak isteyen arkadaşlar vardır... Tabii, buyurun...

Konuk 2: Merhaba ben İrem. Ege Üniversitesinden geliyorum. Ben de az önce söylediğiniz yarışmalardan birine katılmak istiyordum. Dokuma kumaş yarışmasına katılmak istiyordum. Kafamda bir tasarım var ama ben tekstil mühendisliği okuduğum için pafta hazırlamayı bile bilmiyorum. Bu konularda eksikim olduğunu biliyorum ama nereden başlamam gerektiğini bilmiyorum. Aslında tasarıma yönelmek istiyorum. İlk başlarda üniversiteye girmeye çalıştığım dönemlerde güzel sanatları dedim. Olmayınca mühendis olabilirim dedim. Puanım yetiyordu, tekstil ilgilendiğim bir alandı. Buraya geldim. Ama nereden başlamam gerekiyor? Hani buraya nasıl kayabilirim? Hem benim tekstil mühendisliği bilgim olacak bunun yanında tasarımcı da olursam, ikisinin birlikte daha güzel olacağını düşünüyorum. Ama ne yapmam gerektiğini bilmiyorum. Bunu size sormak istedim.

Ümit Temurçin: Birincisi aslında hedefi belirlediysen artık... Murat Bey buna cevap vermek istiyor...

Murat Şimşek: Sadece okuduğunuz bölümle ilgili değil, özellikle tekstil mühendislerinin tasarımıyla ilgili hikayesi varsa İstanbul için konuşuyorum, İstanbul Moda Akademisi var. Sizleri de şartsız koşulsuz destekleyecek bir kuruluş bu arada. Yani tekstil mühendisleri mezunu

veya okuduğunuz okulla ilgili o yüzden söylüyorum yani. Buralara, İstanbul'daki bu birliklere üye olmanız lazım. Hepsinin internet sitelerini, duyurularını, etkinlikleri bir şekilde takip ederseniz bu soruların bütün cevabı var orada yani sizin söylediğiniz hikâyeye ile ilgili İMA'nın belirli aralıklarla, ayda iki defa mı, üç defa mı siz daha iyi biliyorsunuz...

Ümit Temurçin: Var, evet. Programları var.

Murat Şimşek: Programları var. Hızlandırılmış programlar. Oradan çok ciddi destekler alabilirsiniz. Yani on beş günde. Anlayamazsanız bir on beş gün daha bir kurs. Yani bu İMA'dan bu destekleri alabilirsiniz. Herkes mühendislik okudu diye, mühendislik yapacak diye bir durum da yok. Bu anlamda İMA'nın başka da destekleri var bu konuda. Yani İstanbul Moda Akademisi'nin çok ciddi bu anlamda yani pazarlamayla ilgili, okulu bitirdim ama ben mühendis olmak istemiyorum, evet o bilgiler bende saklı kalsın; ben bir de pazarlama ile ilgili kendimi geliştirmek istiyorum. Ya da satın almayla ilgili kendimi geliştirmek istiyorum. Veya Ümit'in yaptığı gibi marka danışmanlığı ile ilgili... Bu çok ciddi işte, on beş günde hem sertifika anlamında hem de sizi doğru yerlere, doğru firmalara yöneltecek şekilde sizi yönlendirebilirler.

Ümit Temurçin: Teşekkür ederiz Murat Bey'e. Arkadaşlar artık sosyal medya çağında yaşıyoruz, bu yarışmaya katılmış. Bir gireceksiniz sayfalarına en son finalistler kim bir bakın. Finalistler orada etiketleniyorlar ve onlara ulaşın, bir yandan özelden mesaj atın. Nasıl bir dosya hazırladım, nelere dikkat ediyordun, ben de katılmak istiyorum; ben cevapsız kalacağımı düşünmüyorum. On finalistten muhakkak iki tanesi cevap verecektir size. Yani

bu kadar basit, gerçekten bazen illa hocalarımızdan o yönlendirmeyi beklememizi gerektirmiyor. Bana inanın ben biraz önce bahsettim, karnaval kostüm tasarımı yarışması yapıyoruz, mesela seni gelecek yıl orada görmek isterim. Yapacağın ne biliyor musun? Tek bir kostüm. Uçabildiğin kadar uç. Diğer büyük yarışmalar kadar acımasız şeyler de beklemiyoruz. Bir çizim, bir hikâyeye, bir de gerçekten istiyorsan ortak çalışabileceğin bir terzi bulacaksın. Mahalledeki terzin bile olabilir. Ödülü ne? Para kazanıyorsun, İstanbul Moda Akademisi'ne girme şansın var, orada eğitim ödülü veriyoruz. İşte bir ay sonra, bu yılın birincisini Floransa'ya, dünyanın en önemli giyim fuarına götüreceğiz. Yani bir anda yapabileceğin, bir gün ayracağın çizim ve hikâyeye, sonra terziyle üç yüz beş yüz liralık kumaşla hazırlayacağın bir kostüm seni bir an böyle güzel bir noktaya taşıyabiliyor. İyi bir platformda, iyi bir defilede yer alıyorsun. O atmosferi görüyorsun, deneyimliyorsun. Ben geçen gün bir arkadaş geldi Fashion Week'deydik. İlk finalistleri açıkladık. Finalistleri açıkladıktan sonra, dedi ki ben de sizin yarışmanıza katıldım ama finale kalamadık dedi. Baktı, çizimini bana gösterdi. Güzelmiş ama dedi neye göre değerlendirdiniz Ümit Bey falan dedi. Ben dedim tek başıma değerlendirmiyorum herkes puanlama yapıyor. Kimi hikâyeden yüksek puan alıyor, kimi çizimden, kimi bütünden, sonrasında elendi. Ama benim bir kız arkadaşım var dedi, hemşire dedi. Hemşire hanım ne yapmış biliyor musunuz? Finalist olamamasına rağmen kostümünü hayata geçirmiş, tasarlamış. Çünkü içinde tasarım aşkı var ve yapmak istiyor. Hastanede çalışan bir kadındır. Özellikle rica ettim, dedim numaramı ver, ulaşsın. Ben gelecek yıl onun katılması için özellikle ben arayacağım. Ben teşvik edeceğim. Bir şekilde ona bu geri dönüşü sağlamak istiyorum. Yani ben veya bir başkası sizin içinizde gerçekten bir istek,

bir yapılanma sezerse onun arkasından duracak insanlar vardır. Yani herkes görmezden gelmiyor. Çünkü biz de kişisel adımlarımızla bu noktalara geldik. O yüzden de bugün inanın saat sabahın beşinde kalktık, uçağa bindik yol yorgunluğuyla. Dün gece koza yarışmasındayım, bir de evdeydim, beşte kalktım geldim. Benim de üç günlük, iki günlük mesaim var. Cumartesi sabah döneceğiz. İki günlük mesaimi harcadım, buraya gelebildim. Benim buraya gelmemin bir amacı olmalı. Burada birçok kişi burun kıvırıyordur. Evet anlatın çok güzel. Ama inanın bana, benim de hikayem sizin gibi dinlerken başladı. Üniversitede hocam dedi ki “Ümit, yurtdışında eğitim programları varmış. Gider misin? Git sen bunu dinle, ortaya bir şey çıkar sen ilgilisin dedi. Ben gittim dinledim, gerçekten de çok güzel eğitim programları sunuyorlar.” Babama dedim ki “Babacım şu kadar küçük bir bütçe ayırabilir miyiz?” “Ayırırız oğlum” dedi. Londra’ya, işlemlerimi başlattık. Londra konsolosluğu o yıl, 2004’te bombalandı. İşlemlerimizi durdurdular. Ben üzülmedim, ne yapabiliriz dedim onlara. Başka bir ülkeye gidebilir miyim? Ben gitmek istiyorum, Londra diye bir iddiam yok. Yeter ki yurtdışı deneyimi olsun benim için. Sağ olsun onlar da ilgilendi, Amerika’ya rotamızı çevirdik. İyi ki de çevirmişiz. Olay üzücüydü ama rotamızın Amerika’ya gitmesi çok iyi oldu. Bekleyip Londra’ya giden arkadaşlarım her gün yumurta yiyordu. Orası çok pahalı her şey pound üzerinden olduğu için. Amerika gerçekten fırsatlar ülkesiydi. Ben dediğim gibi on iki saat çalışıyordum ama sonra Adana’dan Sabancı ailesinin çocuğuymuş gibi yaşadım. Sonra gel tekrar Boyner’de asgari ücretle çalış. Hayat böyle tokatlar sunuyor ama bu benim seçimimdi. Güzel şeyler yaşadık. Bir gün inanır mısınız şöyle örneklendireceğim, hocam benim sizin gibi böyle oturmulara göndermeden önce Acun Firarda’yı izliyorum. Acun geziyor o zaman, Florida’nın Key West adasında. Boncuk festivali diye bir şey var, bir çalgınlık yapıyorsun ve bir kostüm giyiyorsun; kişiler beğenirse boynuna boncuk takıyor. Herkes boncuk toplamanın peşinde, Acun da gitmiş orayı tanıtıyor ben de evde kuzu kuzu izliyorum. Sonra bir grubu durdu, üstü açık bir araba hiç unutmam. Beş altı tane çocuk ellerinde içkiler çoşuyorlar. Herkese ülkesini sordu. Bir tanesi I am from Turkey İzmir dedi. Adın ne senin, “Türk müsün”, “Evet Efe” dedi. Efe, işte Amerika’da okuyormuş. Ben dedim ki hayata bak dedim. Florida’nın bilmem adasında gidip boncuk dağıtıyor, geziyor tozuyor. Çocuğa bak, çok kıskandım. İnanın bir sonraki yıl bende festivalde boncuk dağıtıyordum. Hayat bu kadar güzel. Gerçekten iyi tesadüfler var. O yüzden bunları güzel değerlendirelim. Su akar yolunu bulur diyoruz değil mi? Soru var mı arkadaşlar, soru gelsin bak bugün buraya kadar geldik, bizi sorusuz gönderirseniz üzülürüz. Biz de size puan vermeyiz. Evet, oradan soru geliyor...

Konuk 3: Merhaba Senem ben. Gaziantep moda tekstil üçüncü sınıf öğrencisiyim. Şimdi az önce konuşmanızın başında demiştiniz herhalde moda tekstil okuyanların ilk düşüncesi bir marka yaratmaktır diye. Gerçekten öyle aslında çevremizde okuyanlara bakıldığında. Ben bununla

İlgili mesela biz markamız olsun, marka yaratmak istiyorsak ilk nasıl başlamalıyız? Daha önce denenmemiş, yapılmamış bir şeyi oluşturarak yaparak mı? Yoksa iyi bir çevreyle mi, yoksa bir bütçeyle mi? Yani ne olması lazım ki bizde bir markamız olsun?

Ümit Temurçin: Yani saydığın her şeyin olması gerekiyor aslında tabii. Ama hiç olmayan bir ürünü yaratmak da çok büyük bir risk aslında. Bunu da biliyor olman gerekiyor. Çünkü insanlara, pazara olan bir ürün sunman gerekiyor. Ama o süreçte iyi bir çevre edinmen de gerekiyor. İletişiminin güçlü olması gerekiyor. Doğru ürünü sunuyor olman gerekiyor müşteriye. Doğru fiyatla sunuyor olman gerekiyor. Pazarlamayı bilmen gerekiyor. İşin PR kısmını, markayı duyurma kısmını bilmen gerekiyor. Yani aslında tamamen bir süre senin gözlemleyip, deneyip, kazanacağın şeylerin kendi markana yattırman anlamına geliyor. Körü körüne bunları sadece işte burada on tane madde varken bundan iki tanesini bilerek marka oluşturmaya kalkarsan, işin sonu başarısızlıkla sonuçlanıyor. Biraz da genç vizyonunuzu kullanmanız lazım. Dün işte koza yarışmasına katıldım, birkaç kare paylaştım. Sosyal medya takipçilerinden işte acımasız yorumlar geliyor. Bunlar mı başarı, bunlar ne, bu mu büyük yarışma, kim giyecek bunu falan. Yani aslında bunun bir vizyon gösterme platformu olduğunu anlayamıyor, acımasız eleştiri yapıyorlar. Belki o öğrencilere de bu eleştiriler yapılıyor. Kırılıyorlar, üzülyüyorlar. Ama gerçekten bu platformda iyi bir tasarımcı kendi markasını yapmak istiyorsa ilk önce karakteristik kreatif çalışmalarını ortaya çıkartman lazım. Bunun da en güzel yolu bu yarışmalar arkadaşlar. Öğrenciyken bu platformları denemek. Dün bir arkadaşımız vardı, birkaç yarışmada jüri üyeliği yapıyorum. Denizli’de, İzmir’de oraya buraya gidiyorum. Çocuk her yarışmada var. Koza

yarışmasında, Türkiye’nin en büyük tasarım yarışmasında sonunda ikinci oldu. Oo ne güzel, bravo. Emre Pakel isminde, çok kreatif, yani şu an açıp baksanız yaptığı tasarımlar çok farklı. Giyilebilir bir şey yapmanın peşinde değil. Çünkü zaten bu koltukta oturan jüriler de onu görmek istemiyor, zaten hayatı boyunca, sonrasında ticari koleksiyon hazırlayacak. O yüzden ne farklı yapabilir onun peşinde.

Konuk 4: Blogunuz ne kadar popüler?

Ümit Temurçin: Blog şu anlamda, benim kişisel blogum; son yıllarda aşırı popüler değil. Çünkü Instagram ile beraber blog yazmaya da ara verdik. Blog da benim için bir stepti, ama ara ara kişisel portföyümü, yaptığım işleri göstermek adına işlerimi oraya aktarabiliyorum. Ama dediğim gibi ilk yıllarda bir blog yazmak, bu işte ben de varım diyebilmek adına, kendimi göstermek adına çok güzel bir geri dönüş oldu. Sosyal medya, Instagram, blog takip eden veya Facebooktan, Twitterden herkesi şu anda Instagramda toparladım. En güçlü akım şu anda Instagram diyebilirim.

Konuk 4: Anladım. Bizim de küçük bir moda blogumuz var, moda mühendisi adında. O yüzden sormuştum. Şu an aylık on bin click alıyor, nasıl yorumlarsınız diye

Ümit Temurçin: Yani baya iyidir o zaman, baya iyi içerik giriyorsunuz. Bunu aktif tutmak çok önemli arkadaşlar. Tabii ki bununla ilgili reklam çıkmak, Google araması yapılırken girilecek etiketler. Bunları biraz işin içine girdikçe zamanla öğreniyorsunuz. Ben de onlarca post paylaştım ama etiket kullanmayı sonrasında öğrendim. Büyük bir ders olmuştu bana. Belki de yani onlarca yaptığım içerik araya gitti, insanlar okumadı. Ama sonrasında

okundu fark edildi. Zaten şu an resmi bir gazetenin hem online hem offline yazdığım için açıkçası bloğum biraz pasif durumda. Evet var mı başka sorusu olan var mı? Buyurun.

Konuk 5: Merhabalar öncelikle hoş geldiniz. Ben de Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Moda Tasarım Bölümü'nden Esmâ Bilge Kamçı. Öncelikle bizim bölümümüzün amacı bildiğim kadarıyla modelist ve stilist yetiştirmek üzerine ama ben Maraş'ta ya da çevre illerde pek bu meslekten yani methedilen düzeyde göremiyorum. Açıkçası bu mesleğe sahip insanlar pek etrafımda yok. Bu mesleğe atılmak da istiyorum. Ama bu konuda siz nasıl değerlendirirsiniz? Nasıl tavsiyelerde bulunmak istersiniz, bunu öğrenmek istiyorum.

Ümit Temurçin: Yani tabii şartların ya da şartlarını nasıl zorladığın çok önemli. Değil mi Cihan? Yani tabii o bölgede işin kısır olması dezavantaj.

Cihan Nacar: Bu işin bazı merkezleri var maalesef. Ben de Adana'da bu işi yapmayı çok isterdim, Adana'yı bu anlamda geliştirmeyi çok isterdim. Ama Adana moda anlamında çok da gelişmiş bir şehir değil. Dolayısıyla şartlarını zorlayıp bu işin merkezi olan şehirlere gitmek zorundasın. Bu Antep'ten, Kahramanmaraş'tan yürütebileceğin bir durum değil. Tabii ki orada sana iş sağlayan bazı şeyler varsa; kurumsal şirketler, dokuma fabrikaları ya da tekstil firmaları bilmiyorum. Yapabilirsin. Ama yoksa ben bulunduğum ortamda bu işi yapamıyorum deyip işe küsmeni hiç tavsiye etmiyorum. Onun yerine moda, İstanbul'da çok gelişmiş durumda, dolayısıyla oraya gelip orada kendine bu kariyerle ilgili bir planlama yön çizersen bence çok daha doğru olur.

Konuk 5: Teşekkür ederim.

Ümit Temurçin: Bunu şöyle de yapabilirsin, biraz önce söylemiştim aslında. Mescit Tepe'de Beyoğlu'nda oturuyordum. Orada homeofis yapıyordum çünkü hem ev kirası ödeyip hem de showroom açabilecek, danışmanlık yapabileceğim bir ofis yoktu; ikisini bir arada yaptım. Güzel de kreatif bir ortam, işte yüksek tavanlı, 1915'te yapılmış bir bina. Her gelen ayılıyor bayılıyor. Pera çok güzel, genelde meyhanelere eğlenmeye geliyorlar ama moda ikonu veya ünlü model arkadaşlarım veya moda editörleri çok zorlanıyordu beni çok sevmelerine rağmen. İlişkilerimin iyi olmasına rağmen. Onları oraya getirmekte çok zorlanıyordum. Şartları zorladım, yani bir yaklaşık yedi sekiz ay önce Nişantaşı'na Abdi İpekçi'ye İstanbul'un en popüler moda sokağına ofisimi taşıdım. Şu an inanır mısınız arkadaşlar herkes randevusuz çat kapı geliyor. Yani biraz Cihan beyin söylemek istediği o. Gerçekten ben de biliyordum farkındaydım ama doğru zamanı beklemek zorunda kaldım. Şu an bende birçok arkadaşım orada olmanın verdiği avantajı kullanıyorum. Tabii

onu yaparken bir taraftan da alt yapımı güçlendirdim. Kendimi geliştirdim. Şu an bana gelen müşterilerle daha ciddi moda algısı yüksek insanlara daha ciddi projeler üretebiliyorum. Şimdi Cengiz Abazoğlu da benim çok yakın arkadaşım. Cengiz bir gün anlattı, “Ümit dedi ki işte popüler olduk, defileler yapıyorum, herkes konuşuyor beni. İşte cemiyet hayatını, atıyorum, Eczacıbaşı’ndan bir hanım arıyormuş. Cengiz Bey’den randevu almak istiyoruz.” Cengiz’in eli ayağı titriyormuş. Ne yapacağını şaşırılmış. Çünkü Eczacıbaşı’ndan bilmem ne hanım geliyor. Hayalindeki aileler. Giydirmek istediği insanlar. Randevu saati geliyor, hazırlanıyorlar. Hanımefendi ortada yok, gelmemiş. Başarılı, ismi parlıyor. Ama duymuş gideyim demiş, belki gidemedi. Bir nedeni de var. Ama iyi ki o zaman o hanımlar gelmemiş bana diyor. Ben kendimi hazır hissediyordum ama eğer o zaman gelselerdi ben şu an o ailelere ne gelinlik ne gece kıyafeti ne bir şey dikemezdim. O dönem onları kaybederdim diyor. İş hayatında da bazen kendimizi hazır donanımlı hissediyoruz ama maalesef kendimize yüklediğimiz anlam aslında hazır olduğumuz anlamına gelmiyor. Yani bu anlamda yapmak istediğin şey modaysa, İstanbul’da sana kapılarını açacak bir sürü firma, bir sürü tasarım evi, bir sürü modaevi var. Gidip gerçekten kapılarını çalman, kapılarında yatıp kalkman gerekecek bazen. Bunun için uğraşır ve bunun peşine düşersen başarısız olma ihtimalin çok da yok. Bu arada size bir video izletelim mi, bir proje ile ilgili. İster misiniz? Sıkıldık biraz, farkındayım. Biz bu arada iki oturumu birleştirdik. Ayrı ayrı konuşmayalım istedik. O yüzden bir buçuk saat kadar oldu. Arkadaşlar bu ben H&M’de çalışıyordum, ayrıldım. Türkiye operasyon ilk kurucu ekibindeydim, ayrıldım. Bu işleri yapmaya kadar verdim. İşte David Beckham ile çamaşır koleksiyonu var. İlk girecek bunun duyumunu aldım.

Aa dedim ki, ben bununla ilgili hemen bir moda çekimi yapayım. Kullanayım bunu. Trend var. Milyon dolarlık reklam yapılacak dünyada. Bunun kaymağını yiyip ben de proje yapayım istedim, stil danışmanı olarak dedim. Sonra dedi ki; bizim yani Madonna’nın eşi. David Beckham ile videolarımız, çalışmalarımız var. O yüzden biz ekstra bir şeyle ilgilenmiyoruz. Ben pes etmedim, gittim ürünleri aldım. Kendim kast ajansı, sadece Türk modelleri kullanarak, erkek Türk modelleri kullanarak bir video çekme kararı aldım. Tüm farklı etniklerde, Tatarı, Kürdü, sarışını, esmeri. Hepsini farklı çeşnilerde iş bulamayan Türk model arkadaşlarımı bir araya getirdim. Sonra bir proje yaptık. Bu projeyi de kadınlar yararına kullanmak istedik. Çünkü kadınlar hayatınız boyunca baktığınız zaman iç çamaşırında seks objesi olarak görülüyor, seksapalite önde. Ama biz biscolata erkekleri ortaya çıktığı zaman aslında hanımlarında erkek seksapalitesinin ne kadar düşkün olduğunu gördük, değil mi? Dedik ki, bu yüzden sadece kadınlar bu negatif metayı yaşamasın. Erkekler de bunu üstlensin. Morçatı kadın sığınma vakfına gittik. Dedik ki biz bir proje yapacağız. Projenin gelirlerini de şiddet gören kadınlara... Çünkü uzun yıllar kadınlar bir seks objesi olarak görüldüğü için olumsuz şeyler yaşadılar. Biz de bir erkek grup olarak yapmak istiyoruz ve ilk defa yirmi kişilik bir kurulda Morçatı bir iç çamaşır projesini onayladı. Şu anda da o projeyi izleyeceksiniz. Teşekkürler, bunu dört yıl önce yaptık. Sonrasında özel bir gece düzenledik. Yine parti düzenledik. Partinin tüm gelirini, yaklaşık yirmi bin liraya kadar bir gelir elde ettik. Bunu Morçatı Kadın Sığınma Vakfı yararına bağışladık. Sonrasında bu proje nasıl başladı arkadaşlar? H&M dediğim gibi, David Beckham ile olan videosu olduğu halde Twitter resmi hesabında videomuzu paylaştı. Bizim videomuz var, kurumsal hayatta hiçbir

şey. Ama kendi imkanlarımızla bir sosyal sorumluluğa bağladığımız için, duyarsız kalmadı global bir şirket. Bizi böyle mutlu etti. Biz de ne yaptık? Yine dediğim gibi, bu kurumsal hayatımda Tchibo'da yöneticilik yaparken, arkadaşlarımızı motive ettik, götürdük. Orada kar yağıyordu, yani sulu kar yağıyordu. Ben de birkaç tane model kız arkadaşlarımızı da davet ettim. Çocuklar yani Türk erkekleri ödün vermez ya. Soğuk işlemez bize falan. Kızları görünce hepsi çakı gibiydi, hiçbiri sesini çıkartmadılar. Biraz da bol kahve, özel bir proje ile. Sağ olsun hepsi gönüllük esasına dayalı projeyi hayata geçirdik. Şiddet gören kadınlarımıza dokunduk. Yani demek istediğim, bunları biraz gösterdik ki. Kurumsal hayatın yanında hobi olarak yapabileceğiniz, geliştirebileceğiniz bir sürü proje var. Bunlar sizi yıldırmasın.

Konuk 5: Çok ta başarılı olmuş.

Ümit Temurçin: Teşekkür ederiz. Yani şartlar, zorluklar ve... Tüm insanları inandırarak yani buna başladık. İlk önce ailenizi, arkadaşınızı inandıracaksınız. Krallar bile savaşa çıkarken, son çatışma öncesi ordu-suna seslenir, gaza getirir. Bağırttırır, yani onları inandırır ve onların başında olduğunu hissettirir. Ama sesini çıkartmayan, sadece ileri diyen yani hiçbir şey yapmayan kralın veya kişinin ardında kimse durmaz. Günün özeti de aslında biraz öyle. Başka soru var mı arkadaşlar?

Konuk 6: Merhabalar, hoş geldiniz. Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi'nde Tekstil Mühendisliği Bölümünde okuyorum. İki sorum olacak Ümit Bey size. Birincisi, bu dünya ekonomisi kötüye gittiğinde, tekstil alanında ilk etkilenecek olan iç giyim sektörü diyorlar; böyle bir teori var, doğru mudur? Bu birinci sorum. İkincisi ise okulumuz bittiğinde ya da bitmeden önce bir işletmede, kendim için konuşuyorum, bir işletmede çalışmaktan ziyade mağazacılık sektörüne atılmak istiyorum. Yani bunu da iç giyim olarak düşünüyorum. Bu da sizinle gelmenizle tevafuk oldu belki, karşılaşmamız bu şekilde. Böyle bir mağazacılık sektöründe bir marka isim adı altında açmak mı mantıklı? Yoksa kendi ismimize ait bir isim altında açmak mı mantıklı olur? Sizin mağazacılık tecrübeniz olduğu için nasıl bir yol izleyebiliriz? Nasıl bir pazarlama sistemi sunabiliriz insanlara?

Ümit Temurçin: Yani birinci derecede kendi markanı yaratmak istiyorsan, önce bunun ciddi bir fizibilitesini ve koleksiyon planlamasını yapman lazım. Türkiye ekonomik açıdan baktığında iç çamaşırında da etkin güçlü bir ülke, yanılmıyorum değil mi Cihan'cım? Mesela iç giyim gerçekten Türkiye'de tekstil sektörünün büyük bir parçası olmasına rağmen, piyasada bildiğiniz herhangi bir iç çamaşır tasarımcısı var mı, bilmiyorum. Gerçekten ciddi bir açık var bu anlamda. Milyonlarca iç giyim üretiliyor. Ama kaç tanesi özel parça, kaç tanesi bir tasarımcı elinden çıktı? Ama mesela mağazalaşma konusunda eğer kendi iç giyim mağaza-

nı veya markalaşmak istiyorsan; mağaza-
laşma ya da perakende sektörüne girmek
işin biraz da üretim kısmına hâkim olmak
demek oluyor. Sen eğer kendinde o iç gi-
yim koleksiyonunu üretilip kendi ürettiğin
ürünü satma potansiyelini görüyorsan;
çünkü bu ciddi de ekonomik bir durum ge-
rektiren bir durum. Tabii ki kendi ürünleri-
ni üretilip markanı yapıp kendi mağazada
satabilirsin. Ama yok ben onu yapmaya-
cağım, işin biraz daha kolayına kaçacağım
diyorsan da birçok büyük iç giyim markası
var kurumsalda, biliyorsun yani Penti var,
Dagi var. Yani onlardan birinin Franchi-
seini alıp ya onların ürettiği ürünü kendi
mağazada satabilirsin.

Konuk 6: Bunun için bir iş tecrübemiz
yok, bir mağazacılık tecrübem yok mesela.

Ümit Temurçin: Bunun için şöyle bir
şey yapabilirsin. Yani department store
dediğimiz bir şey var, katlı mağazacılık.
YKM idi şimdi BOYNER oldu. Ben işe ilk
Boyer Holding'de başladım. Orada öğ-
rendim. Birçok markayı orada tanıdım.
Benim orada deneyimlediğim, özellikle
iç giyim çok güçlü bir departmandı. Bir-
çok marka yer alıyordu. İhracat yapan,
markalaşmanın farkına varmış ama he-
nüz kendi zincirini kurabilecek bütçeyi
ve ekonomiye sahip olmayan veya tercih
etmeyen birçok marka Boyner çatısı altın-
da kornerler satın alarak koleksiyonu ve
marka bilinirliğini arttırmaya gidiyordu.
Bu da bir strateji. Eğer arzu edersen, böyle
bir noktada ben sana işin ilk temelinden,
bence ilk önce girip bir iç çamaşır çalışanı,
bir reyon çalışanı, reyon sorumlusu olarak
deneyimlemeni isterim. Çünkü orada gö-
receksin ki kendi içerisinde dinamikler
tüketicinin tepkisi, hangi ürünlere yöne-
liyor, ne çok satıyor, yani bazı şeyler ha-
rika görünebilir ama satış grafiğinde çok
düşük noktada. Bu aslında merchandiser
dediğimiz pazarlama ürün yönetimi ya-

pan şeyi de deneyimlemiş oluyorsun. İyi
bir satış danışmanı aslında bilinçaltında
bunları da geliştiriyor. Eğer böyle bir yola
gireceksen ya fabrikadan girip gerçekten
koleksiyon hazırlayan, ihracat yapan bir
iç giyim markasında çalışmanı tavsiye
ederim. Ya da bir mağaza bu anlamda iyi
bir servis veren bunu deneyimlemeni...
Bence ölmeyecek bir sektör çünkü çok ih-
tiyaca hitap ediyor, yıllardır bu anlamda
büyüyen markalar da var...

Konuk 6: Müşteriyi çekmek için, tüke-
ticiyi çekmek için diğerlerinden bir fark
oluşturmak için ne yapmamız gerekiyor?

Ümit Temurçin: Mağazacılık çok başka
bir şey. Şu anda söylediğin şey, Ümit'in
söylediği pazarlama kısmını da içinde bar-
ındıran yani işin hem yönetimini hem
ekonomik tarafını bir sürü şeyi barındıran
bir konu. Mağazacılık tecrübe etmeden
yapılabilecek bir şey değil. Hiç tavsiye et-
miyorum yani mağazacılığı yapıp yapama-
yacağını anlamak için bile gerçekten iki
sene bu iş için gerekiyor. Nasıl uğraşırsın?
Ya bir mağazada satış elemanı olursun;
işte satış elemanı, müdür yardımcısı, mü-
dürlük gibi böyle adım adım ilerleyerek,
mağazanın bütün aşamalarının kontrolü-
nü görürsün ya da bir kurumsal firmanın
pazarlama departmanının da bütün mağa-
zaların koordinasyonu ile ilgili çalışabi-
lirsin. Ama bunların hiçbirini yapmadan,
benim kendi mağazam olmasına rağmen
ben bile o mağazacılığa körü körüne girme
gücünü görmüyorum. Dolayısıyla tecrübe
etmeden mağazacılık yapmak, işin yani
yüzde seksen ihtimalle başarısızlıkla so-
nuçlanacağını çok tecrübe ettim. Aslında
güzel bir hayalin var. Yani hayalin sadece
bu söylediklerimizle negatif bir algı ya-
ratmasın. Sadece adımlarını doğru atman
gerektiyor. Muhakkak ki güzel stepler ve
biraz sabırla yapmak gerekiyor. Çin bam-
busu var, biliyor musunuz arkadaşlar Çin



bambusunu? Bir tohum alıyorsunuz, bambu tohumu. Ekiyorsunuz, ilk yıl gübreliyorsunuz, suluyorsunuz. Hiçbir şey olmuyor. İkinci yıl da aynı gübrelemeyi sulamayı, üçüncü yılda, dördüncü yılda, beşinci yılda, altıncı yılda devam ediyorsunuz. Altıncı yılın sonunda Çin bambusu altı ayda yirmi metre birden uzuyor. Yani gerçekten derler ya, bardak damlaya damlaya doluyor sonra taşıyor. Yani bu bir süreç, inanın işin içine girdikten sonra biraz zorlanacaksınız. Yani o dirsek çürütme olayı çok doğru bir söz. Ürüne de dediğim gibi şu gördüğünüz gömlek de yani herkes bir gömlek yapabilir ama inovatif bir şey katarak ne yapıyor, fark yaratıyor. Sen de belki iç çamaşırında öyle bir fark yaratacak bir şeyle star parçayla çok güzel bir noktaya gelebilirsin.

Konuk 6: Peki, teşekkür ederim.

Ümit Temurçin: Sıkıldınız mı bizden? Biraz yorulduk, biraz uzattık. Bir tek izniniz olursa, Cihan'cım bir video daha izletmek istiyorum.

Cihan Nacar: Olur, izleyelim.



Ümit Temurçin: Bu da Tchibo'da çalışıyordum arkadaşlar. Tchibo'da çalışırken, Tchibo'da global bir Alman markası vitrin tasarısı yapıyordum. Genel müdürüm- proje üretmeyi seven bir kadındı. Benim de biraz müteşebbis ruhumu bildiği için. Sevgililer gününde bir proje yapmak istiyorum, dedim. İnanın bana size maliyet çıkarmayacağım. Çok basit bir proje olacak. İki tane cadde mağazamızda müşterilerimize interaktif bir vitrin tasarlamak istiyorum dedim. Maliyeti de iki mağaza için size 2500 lira dedim. Nasıl yani, dedi. Söz veriyorum, sosyal medyada da inanılmaz. Yüzde yüz eminim. Arkasında durdum. Şenay Hanım da, personelini dinleyen, fırsat veren bir kadındır. Sağ olsun, hadi yap bakalım dedi. Ben bu projeyi yaptım ama sonradan

pazarlamam gerekiyordu. Video ekibini de ayarladım. İyi bir video çeken arkadaşımı, fotoğrafçımı her şeyi set ettim, hiçbir şeyi şansa bırakmadım. Tchibo ile beraber sevgililer günü projesi yaptım. Dünyada ilk defa bir vitrin tasarımcısının, kendi başına vitrin tasarlamasına izin verdi global bir marka. İşte bu da sevgililer günü hatırası konseptli kurumsal bir işimiz. Aslında Tchibo'nun metrekareleri elli metre, seksen metrekare mağazalar ve vitrin bir metrekare. Yani bir metrelük bir vitrinde, müşterilerimize interaktif bir hediye yapalım dedik. Yaklaşık o dönem 1700 tane Facebook'ta o gün fotoğraf paylaşımı olmuş. Müşterilerimiz kendi cep telefonlarıyla çektiler. Çok da keyif aldık. Çok mutlu olduk. Dediğim gibi hiçbir şey yok dev bir kalp ki üç tane

hediyeler kutusu. Ama işi çok abartmaya, çok büyük projelendirmeye gerek yok. Bazen de böyle düşünüyor. Ama globalden de çok güzel tepkiler aldık. Polonya ve Çek Cumhuriyeti de bir sonraki yıl aynı konsepti kendileri de uyarladı. Biz de çok mutlu olduk. Bugün umarım paylaştığımız şeyler faydalı olmuştur. Umarım keyif almışsınızdır. Biz çok keyif aldık. Uzun soluklu bir konuşma oldu. Sen kapanış konuşması yapmak ister misin?

Cihan Nacar: Çok keyifli bir sohbetti gerçekten. Ne yapıyorsanız yapın severek yapın, çok bağlanarak yapın ve vazgeçmeyin. Mutlaka başarıya ulaşacaksınız. Çok teşekkür ederim.

Ümit Temurçin: Çok sağ olun. Bizim branşlarımızla ilgili veya beklentileri olan birileri varsa sosyal medya hesaplarımızdan veya kişisel kartlarımızdan da verebiliriz yanımızda bolca getirdim. Bizi rahatsız edin, bol bol arayın. Bir cevap vermezsek yine yazın. Sonradan sahneye çıktığınız böyle güzel atıyordunuz, kesiyordunuz, tutuyordunuz ama cevap dönmüyorsunuz diye sosyal medyada yorumlar bölümüne yapın. İnanın üçte dördte muhakkak döneceğiz ve muhakkak güzel bir noktada da buluşuruz. O yüzden görüşmek ümidi ile diyorum.

2.GÜN 1.OTURUM

Sunucu: Değerli konuklar hepiniz 15. Ulusal Tekstil Mühendisliği Öğrenci Kongresi'nin 2. Gününe hoş geldiniz. Kongremizin 2. Gününün ilk konuğu VERİTAS TEKSTİL Ar-Ge Müdürü sayın Mustafa Soylu'yu "İhracatta Başarı ve Motivasyon" konulu konuşmalarını yapmak üzere mikrofona davet ediyoruz.



Mustafa Soylu: Arkadaşlar hepinize merhaba. Bu etkinliği düzenleyen arkadaşlara özellikle teşekkür etmek lazım. Büyük emek ve özveri ister. Hepimizi burada toplamak için büyük çalışma gösteriyorlar. Onlara teşekkür ediyoruz. Hocalarımıza destek verdikleri için çok teşekkür ediyoruz. Ben Mustafa Soylu. İstanbul Üniversitesi Tekstil Mühendisliği mezunuyum. Yıl 1324 Rumi yani ilk mezunlarımdım. Bir anekdotla başlamak istiyorum ben. Dikkatinizi de çekmek için. Bizim yıllarımızda tabi ben Muğ-

la'nın Ula ilçesinde doğdum. Tekstil mühendisliğini bilen yok o yıllarda. Benim de hayalim İstanbul Teknik Üniversitesi'nde tekstil mühendisliği okumak ve bunun için çalışıyorum. Sonuçlar açıklandı %1'le aynı zamanda okul birincisiyim. İstanbul Teknik Üniversitesi Tekstil Mühendisliği Bölümü'ne girdim. Sevinçliyim ailem de kutladı onlar da pek farkında değiller neyi kazandığımı daha sonra mahallede bazı dedikodular geldi kulağımıza o doktor olacak çocuktu, yabana gitti, terzi gibi bir şey olmuş demişler. Şimdi mahallede bir de demişler ki; 4 yıl okul okuyacak terzi mi olur? Olsa olsa onların müdürü olur demişler. O günlerden bu günlere geldik. Mesleğinize saygı duyun, sevgi duyun. Ben kesinlikle 100 kez dünyaya gelsem 100 kere tekstil mühendisliği okumayı isterdim. Bu cümleyi siz birçok kişiden duymuyorsunuz ve şu anda farklı bir firmayla karşınızdayız. Aslında sizi biraz şaşırtacağız. Yani bizi Türkiye'de pek bilmezler, Amerika'da çok iyi tanırılar, mesela birazdan sunumda da aktaracağım. Sunumdan önce de daha dikkatli dinlemeniz için koliden gösterebiliriz olmazsa. Kolide bizim özel bir ağaçtan yaptığımız iplik var. İpliği İsveç'te yaptık ve önümüzdeki ay da Hindistan'a gidiyoruz ve Denizli'de bir elyaf tesisi kuracağız. Binlerce planktonluk hem kendimize hem ülkemize hem de köylülere bir istihdam alanı sağlayacağız. Ciddi bir projedir. 250 milyon dolar elyaf tesisinin kurulması ile ilgili bir proje var. Renkli pamuk yetiştiriyoruz. Bu sene 7-8 renk daha katacağız. Dünyanın en kaliteli pamuğunu yetiştirmek için 2 trilyon bütçeli bir TÜBİTAK projesi yazdık. Onayını bekliyoruz. %90 onaylanacak. Çünkü Türkiye genelinde önemli profesörlerden 4 ziraat mühendisi atadılar. Tamamı da bize beyanlarını TÜBİTAK'a rapor vermeden hissettirdiler. Bir diğer önemli konu şu; fabrikamızda 25 tekstil mühendisi var. Arkadaşlar 50 milyon dolar ciromuz var

bizim. Bu ciroya oranla baktığımızda Türkiye genelinde bu Sabancı'nın şirketlerinde bile yoktur. Aramızda yine Ar-Ge merkezinde Fatma arkadaşımız sizin üniversiteden mezun. Tekstil mühendislerine kapılarımız çok açık ve bizim bir felsefemiz var. Ar-Ge merkezinin girişinde benim vecizelerim var. O da şu: güneşin batıdan doğacağına inanmayan Ar-Ge merkezinde çalışamaz. Güneşin batıdan doğacağına inanan arkadaşlar varsa hepsine her zaman her türlü destek için kapımız açık. Ben biraz şirketi de tanıtayım size. Veritas Tekstil Denizli'dedir. Denizli'yi hepimiz biliyorsunuz. Ben yurtdışı ve yurtiçi sunumlarımdan bir şeyler yaparaktan buraya aktardım. Hani bildiğimiz şeyi yazıyor gibi olmasın. Devam edelim Pamukkale'yi hepimiz biliyoruz. Yıllık ciromuz 50 milyon dolar. Şimdi dikkat edin. Ciromuzun %1.5'ünü Ar-Ge'ye harcıyoruz. Yani yılda 700 bin dolar para biz Ar-Ge'ye harcıyoruz. Bu da Denizli gerçeğinin üzerinde bir rakamdır. Hedefimiz 1 milyon dolar patron duymasın. 2016 yılında Türkiye'de ilk 500'ün içindeyiz. 368. sıradayız. Tekstilde 55. sırada, bu 2016 yılı itibarıyla markalarla beraber 50 milyon dolar ihracatımız. Vergi rekortmenliği sırasında muhasebe departmanımız kötü çalıştığı için 8. sıradayız. 4 trilyon vergi verdik. Çalışan sayımız 181. Bunların çoğunluğu üniversite mezunu. Aynı zamanda yüksek lisans olsun, doktora olsun bunları destekleyen bir firmayız. Ar-Ge sisteminde de destekler veriyoruz. Yeni desteklerle sistemi geliştiriyoruz. İşte bir maaş ikramiye olur, iki maaş ikramiye olur, yurt dışında etkinliklere katılma gibi olur, bunun üzerinde çalışıyoruz. Ar-Ge'de çalışan arkadaşlarımıza da yüksek lisans ve doktora için, diğer projeler ve buluşlar için ödül sistemimiz var. İhracatımızın %88'i Amerika. Buraya çok yazmadım arkadaşlar ama paylaşmamda bir sakınca yok. Amerika'nın 20 tane önemli firması varsa biz bunların onu ile çalışıyoruz. Bunların zor işlerini biz yapıyoruz ve Amerika'da çok tanınan bir şirketiz. Yıllık Amerika'ya giden havlu ve bornozun da yarısını biz gönderiyoruz.

Dolayısıyla oralarda önemli mağazalardan havlu ve bornoz aldığınızda ikisinden birisi bize ait. Şimdi size bir anımı daha anlatmak istiyorum burada. İstanbul Teknik Üniversitesi Bölüm Başkanı Prof. Dr. Cevza Candan benim sınıf arkadaşımdı. Birgün beni aradı dedi ki Amerika'da bizden yedi ya da sekiz dönem altta çocuklar var. Havlu, bornoz işi yapmak istiyorlar, yardımcı olur musun? Ne demek seve seve. Amerika'dan geldiler bavulla. Tabi o mağazalardan havlu toplamışlar. O bavuldan havlu çıkardıkça ben mağaza ismi söyledim. Çıkardı, mağaza ismi söyledim, on havlunun onu da bizim. O yüzden "Siz bavulu kapatın" dedik, çay kahve içtik gönderdik. Bu denli gizli kalmamızın nedeni de şu; önemli markalar ile mahkemelik olduğumuz durumlar var. 130 yıllık İspanyol devi bir mağaza mesela bizim Moskova'da ki altı ürünümüzü alıp kendine koleksiyon yaptı. Tabi biz de bütün dünyayı takip ediyoruz. Dünyadaki tüm tasarım tescillerini patentlerini iki nedenle takip ediyoruz. Bir, bizimle ilgili başvuru ya da yakın bir şey var ise müdahale etmek için. İki, insanlar bir şey yapıyorsa yakınında olmamak için. Dolayısı ile benim bu



sektörde yirmi beşinci yılım. Başladığım günden bu yana hedefimiz şu oldu, sektörün gittiği yerin tam tersine ve farklı işler yapmaya gayret ettik ve bunun semeresini gördük. Biz Amerika ile çalıştığımız için yılda 60-70 test parası veriyoruz. Amerika ile çalışmak herkesin hayal ettiği gibi kolay olmuyor ama bizim için artık çocuk oyuncağı. Bunu da sağlayan bizim yıllar önce yaptığımız çalışmalar. Ar-Ge çok önemli bunu herkes söylüyor ama Ar-Ge gerçekten önemli altını beş kere çizmek lazım. Farklı bir şey yapıyorsanız zaten farklısınız. Farklı olunca da fiyatı siz belirlersiniz. Dolayısı ile biz şu anda neredeyse yılı tamamlamış durumdayız sipariş anlamında ve başka firmalar da gelmek istiyor siparişi artıralım diye. Dikim bölümündeki eğitimde bilgisayarlı ve yüksek teknoloji sistemi var. Bu sistem şudur arkadaşlar, bilenler vardır belki. Bunu yirmi küsur yıl önce dünya'da ikinci Türkiye'de ilk biz

kullandık. Bornozları terminlere gönderiyoruz, eğer ben cepçi isem benim dikim alanıma cep geliyor, butonuma basıyorum, cebini dikiyorum, butonuma basıyorum cebini gönderiyorum. Saniye de kaç cep dikiyorum, bu kafayla akşamı kaç cep ile tamamlarım ilerde miyim geride miyim? Ofisimde ben takip ediyorum. Mesela kırmızı işaretli Meryem görünüyor ise, "Meryem arkadaşımızı uyaralım, biraz desteğe ihtiyacı var" deyip o sistemde bizim %3-4 oranında üretimimizi artırdı. EDS dediğiniz bir sistem var. Bu sistem ile biz altı milyona yakın havlu gönderiyoruz. %100 ihracat yapıyoruz. Her bir havlunun tamamen arkasındayız. Müşterilere de şu garanti veriyoruz; "Bir havlu da bile sorun çıkar ise lütfen bize dönün." Dolayısıyla tamamen garanti veriyoruz. Bu EDS dediğimiz sistem ile de yurt dışında bir havlu da sorun çıkar ise etiket arkasındaki numarayı bize söylemesi yeterli. Biz on



dakika içerisinde hangi tarladaki pamuktan üretildiğini, kalite kontrol yapan kızımızın kimdir, hepsini anında bulabiliriz. Dizayn bölümümüz var. Ürünlerimizin %90'ını kendimiz dizayn ediyoruz, üretiyoruz. Turkish Cotton ibaresi pazarlama argümanımız. Şöyle ki biz Türk pamuğu kullanıyoruz Ege yapımı kullanıyoruz. Ve ben bununda artması gerektiğine inanıyorum. Dünya'da baktığımız zaman pamukta, Supima, Mısır, ardından Ege pamuğu geliyor. Ege pamuğu yerlerde sürünüyor. Gereçekleri çok önemli değil, o tarlalara narlar ekiliyor ve bilinçsiz bir zirai yapılanma oluyor. Bunun karşısındayız ve bununla ilgili biraz önce bahsettiğim projeye iki trilyonluk bir proje yazdık. Biz kendi tohumumuzu yapmaya başladık. İki ya da üç yıl içerisinde kendi tohumumuzdan ürettiğimiz havluları ihraç edeceğiz. Bunların DNA'larını barkodlayıp hiç taklit edilemez hale getireceğiz. Bununla ilgili çalışmayı başlattık. 600 ton kadar bu yıl üretim gerçekleştirdik ve devlet çiftçiye seksen üç kuruş para veriyor bir lira da biz veriyoruz. Dolayısıyla pamuk fiyatı kadar neredeyse alıyor ve çiftçiler şu anda bizim tohumumuzu ekmek için hazır. Biz de tarlada bu sene ekimimizi birazdan videodan göstereceğim. Fatma hanımı da çalıştırdık. Annesi de kızdı, kız mühendis oldu tarlalarda çalışıyor diye. Ama Ar-Ge ekibi olarak pamuklarımızı diktik. Kış döneminde de şirkette bir sera kuruyoruz. Orada yılı ikileyip iki ya da üç yıl içerisinde pamuk konusundaki şeyi zenginleştireceğiz. Kontrol yönü sertifikalarımız onları hızlı geçebiliriz. VSI, Oeko Tex, Sedex şöyle arkadaşlar Supima dediğimiz sertifikasyonu yapıyorsunuz. Ben Supima'dan iplik kullanırsam beş bin dolar para veriyorum. Her yıl bunu kullansam da kullanmasam da beş bin dolar para veriyorum. Türkiye'de bin firma varsa beş milyon dolar yapar. Dolayısıyla ben Supima'nın defterinin dü-rülmesini düşünüyorum. Çünkü Ege pamuğumuz var. Melezleme yolu ile bunlar geliştirilebilir. Supima ayarında ürünler elde edilebilir ki bununla ilgili kolları sıvadık, başladık. Bunu koymamın nedeni Supima bizde de var demek değil bunun defterini dürmek için biz ve siz gelecek olan

jenerasyon bu fikirde olun diye koydum bunu. Hydrolex, hydrospun, hydrocotton bunlar bizim iplik teknolojileri ile ürettiğimiz farklı teknikler. Yani biz üretim yaparken iplik fabrikasında bir hattımız var on beş tonluk bu hattaki ürünlerin dört bin ton pamuk kullanımımız var yıllık. Tamamı bize register olan ipliklerden oluşuyor. Dolayısıyla biz yaptığımız havlularda iplik fabrikasının ürettiği ipliği almıyoruz. Pamuk değerlerini verip özel iplikler üretiyoruz. Makinalara da belirli aparatlar takarak farklı tekniklerle üretilen değişik iplik gruplarımız var. Bunlarda Japonlar özellikler geliştiriyor, değişik sıra dışı iplikler geliştiriyor. Bunları sektöre sokmayı bilemediği için bir dönem biz beraber çalıştık. Onlar ipliği tedarik etti biz ürünleri hazırladık pazarda böyle bir satış gerçekleştirdiler. Bu ödül de şunu için koydum hani herkes her yerden ödül alabilir gibi düşünölmekle beraber, Amerika'da çalıştığımız firmalar belirli kriterlerle çalıştıkları firmalara ödüller veriyorlar. Bunuda Miami'de, Floransa'da veriyor. Dünya'nın değişik yerlerinde Oscar ödülü gibi tabiri yerindeyse bu ödüller veriliyor. Yüze yakın kriter var bunlar değerlendirilip ödül veriliyor. On küsur yıldır ödül alan tek firmayız. Ar-Ge giderlerini 700 bin dolar diye söylemişim. Testleri söyledim yetmiş bin dolar diye, Intertech, SDS bunlar da uluslararası akredite firmalar ve Amerika'da ki firmalar testin olmasını istiyor. Bizim bir diğer projemiz de Ar-Ge merkezinde akredite bir test laboratuvarının oluşturulması. Yurt dışı etkinlikler, TÜBİTAK bizim firmadan ben dahil iki kişiyi her dönem uluslararası alandaki her etkinlik desteklenerek yani masraflarımız karşılanarak gidiyoruz. Bunları birazdan göreceğiz. Fuarlara da katılıyoruz tabi ki. HEIM Tekstil var Almanya'da ona katılıyoruz. Maison&Objet var Hamam diye bir markamız var. Hamamla biz Maison&Objet'e katılıyoruz. O daha üst segmentte bir

fuvar. Önemi şu, birazdan bahsedeceğim. Paris'te bu fuarda yerleşim alanlarını ilk bize sunarlar, biz yerimizi seçeriz ondan sonra dünyada ki diğer firmalara yer seçimi yaptırırılar. Orada kırmızı halı dediğimiz kırmızı halıdayız, oranın en popüler markasıyız. Gittiğiniz zaman ben üç veya dört kez gittim metrodan indiğinizde bir girişi var bütün girişlerde Hamam billboard ile sizi karşılarlar. Orada önemli markayız. Dizayncı olarak Hamam'da İdil Terzi ile çalıştık ilk. Carlo, Swatch saatlerinin direktörü. Aziz Sarıyer, Zeynep Fadilloğlu. Zeynep Fadilloğlu yurt dışında bizim konsept mağazaların dizaynını yapıyor. İngiltere'de bir de Harriston var. En iyi satan yabancı markası. Japonya da on iki nokta da satışımız var. Robert De Niro Amerika'da yedi yıldızlı otelleri var. Basına kapalı olan oteller bunlar. Bu otellerde ürün almak istedikleri zamanlarda bütün markalar numune yapmış onlara. Onlar kendileri bize söylediler "Biz de numune alabilir miyiz?" diye. Kendilerine numune gönderdik İtalyan Kenzo ile Hamam en son finale kaldı. Robert De Niro'nun kendisine ürün yaptık on beş gün evinde denedi. Şu anda üç konteyner kendisine ürün gönderdik. Bornoz fiyatlarını şunun için koydum, bizim şu an rekabetçi olduğumuz firmalar İtalyan Kenzo, Ralph Lauren bu firmalar aşağı yukarı 100-130 yıllık olan firmalar var. İşte aralarında olan bir markayız. Yurt dışında da mağazinde de çok sayıda yer almaktayız. Bu bahsettiğim Maison&Objet'de bir yer, biz seçeriz ondan sonra dünyada ki diğer firmalar seçer. Kırk ülkede üç yüze yakın satış mağazası var. Bu da arkadaşlar geçenlerde biz zaten Ar-Ge'yi yıllardır yapıyoruz. Fazlasıyla yapan ve hak eden bir firma olduğumuzu düşünüyoruz. Ar-Ge merkezi 50 idi sayı 30'a düştü, 15'e düşünce de biz dedik ki, zaten olmamız gerekir. Bununla ilgili projelerimizi yazdık. Şu ana kadar hazırladığımız altmış beşe yakın proje var. Bunlar

dan dokuz tanesini bu sene yapmak için projelendirdik ve Ar-Ge merkezimiz bakanlık tarafından da onaylandı. Sevindirici taraf da şu onların bize söylediği projelere her yıl ödül veriliyor. Aselsan, Havelsan, Arçelik gibi büyük firmalar ödül alıyor. Bu sene projeler ile ilgili iddialı olduğumuzu söylediler bilmiyorum. Ar-Ge merkezi içinde böyle bir bilginiz olsun diye de hem bizim Ar-Ge merkezini tanıtalım neler oluyor diye koydum. Parmak izi, parmak okuyucu ile girip çıkıyoruz turnikelere. Çalıştığımız saatler kontrol altında oluyor. 7/24 kamera kayıtları var. Bu bahsettiğimiz renkli pamukla ilgili. Onun ilk ekimlerini kendi bahçemizde yaptık, şirketin bahçesinde. Evet, bu da tarlada ki Ar-Ge ekibimiz. Pamuklarımızı kendimiz ektik. Amerika'ya Orange Spot dediğimiz mal gönderiyoruz. Bir gün Amerika'dan dediler ki bizim için önemli değil ama birkaç üründe renk akmasıyla ilgili bir sorun yaşadık. Ürünü gönderir misiniz dedik, gönderdiler. Biz incelemelerimizi yaptık. Türkiye'de ki yurt dışındaki üniversitelerle çalıştık. Önemli boyarmadde firmaları ile çalıştık. Ama sorun çözülemedi. İki yılımızı falan aldı. Ama üçüncü yılda Ar-Ge merkezinde kendimiz çözdük. Sorun da şu, Amerika'nın jet sosyetesinin kullandığı çok özel bir krem su ve boyarmadde ile bir araya gelince bu tarz bir şeye sebep veriyor. Toplam çıkan havlu sayısı altı milyondan altıydı. Ama demin dediğim gibi sizler de böyle olmalısınız ilerde iş hayatınıza girdiğinizde belirli felsefelerinizin olması lazım. Biz diyoruz ki mesela tuvalet temizlenecekse bile en iyi biz temizleriz. Yani kendinize güven hat safhada olmalı. Çünkü herkesin içinde yaratıcı güç kesinlikle vardır. Hiçbir şey zor değil arkadaşlar. Önemli olan bilinç altınız da bilinciniz de zor diye bir kavramın olmaması. Nasıl yapıyoruz olmalı? Karanlığa kızıp küfür etmiyoruz, mum yakıyoruz. Dolayısıyla bu kendi özel yaşamınızda da geçerli, iş hayatınızda da geçerli; karşılaştığınız bir sorun var ise bilin ki onun altında bir duygu yatıyor. O duyguyu çözdüğünüzde bilinçaltınızda her şey çözülür. Başarı da gelir. Projelerimizden biri MS kodu verdiğimiz ismini açıklamıyoruz; şu anda bir ağaçtan iplik yaptık. Bu yapım aşamalarını sizin ile paylaşayım istedim. Ağacın içinden selüloza dönüşme kısmı var. Ayrıca ağacın içinden sıvı şeklinde lignin atılıyor. Lignin ile ilgili de bir projemiz var şu anda. Dolayısıyla ağacın her şeyinden faydalanalım gibi bir düşüncemiz var. Selüloza dönüşmüş hali. Mikroskop görüntüleri. Bunları İsveç'te yaptık. O açılacak mı bakalım? O zaman bunu takınca açılacak. Aslında paylaşmak da istemiştım videoyu ama neden açılmıyor acaba. Gizli ya biraz. Şuradan çalıştır istersen. Arkadaşlarımız Ar-Ge mühendisi. Birazdan Fatma Hanım da gelecek. Evet birlikte yapınca her şey güzel oluyor. O gün hem eğlendik hem de keyifle çalıştık. Bazı Ar-Ge projelerimizi hızlı hızlı geçiyim istiyorum. Soya fasulyesinden, süttten, yosundan havlularımız var, buraya getirdim. Renkli pamuklar da var. Arkadaşlar biri on altı biri yirmi iplikler kullanılıyor mesela. Biz bunları seksen kat bükerek ya da yüz kat bükerek farklı paspaslar yapıyoruz. Şu anda biraz şımardık bunun makinasını da yapalım diyoruz, dizayn etmeye başladık. İyi bir dokuma makinası yapacağız. Yüz katlı iplik dokuyan. Bununla ilgili bir şov yap-

mak isterdim ama arkadaşlar cimri olduğu için yaptırmıyor. Bu elyaf, suyun birkaç saniye içerisinde tamamını emiyor. Bardağı ters çevirdiğiniz zaman da dökülmüyor. Bunu, bu özelliğinden faydalanarak pamuk ile karıştırıp, siyah beyaz olan bir ürün yaptık. Bu arada arkadaşlar çalışma hayatınıza renk katmak için hobiler özel şeyler yapmanızı tavsiye ederim. Ben roman da yazıyorum. Dokuzuncu kitabımı hazırlıyorum şu anda. Dullar Kiraathanesi kitabı dışarda biraz önce bir arkadaş eline aldı. Satılık mıdır, bir şey bilemedi, bir iki dakika baktı yerine koydu. Bunlar benim size hediyem.

Konuk 1: Pamuk üzerine belli bir yatırımda bulunduğunuzu söylediğiniz Türk pamuğunun piyasada yer bulabileceğine inanıyor musunuz?

Mustafa Soylu: Kesinlikle.

Konuk 2: Türk fabrikalarının bu konuda yaptığı bir şey var mı yapılması gerekiyor mu?

Mustafa Soylu: Yapılması kesinlikle gerekiyor. Yapılmadığı için hafif öfkemiz zaten ondan. Ege Bölgesi'nin müthiş bir potansiyeli var, müthiş bir kalite değeri var. Lif değerleri üzerine çalışıldığı zaman rüzgâr esintisi vs. bu konuyu etkileyen çok konular var. Bunun üzerine çalışıldığı zaman burası kesinlikle dünyanın pamuk merkezi olacaktır. Biz bununla ilgili bir kıvılcımı patlattık. Denizli'de de takip edilen bir firmayız. Sadece Denizli değil, Türkiye'de takip edilen bir firmayız. İsim olarak Türkiye'de pek bilinmeyiz biz ama sektörde olanlar bizi iyi tanır. Dolayısıyla biz bu yolu açtığımız için arkamızdan da gelenler olacak diye düşünüyorum ben.

Konuk 2: Umarım bu konu da sosyal medya da gerçek olarak bir farklılık yarat-

maya çalışırsınız. Daha iyi bir şekilde herkesin daha iyi anlamasını sağlarsınız. Türkiye tekrar piyasada iyi bir konuma gelir.

Mustafa Soylu: Kesinlikle, bu konuda bazen denk geliyoruz siyasilerle falan da. Ben Türkiye'de de zaten tekstil bakanlığı olması taraftarıyım. Yani Türkiye'de tekstil bakanlığı kurulmalı. Şöyle ki baktığımızda çalışanların çoğunu içine alan bir sektör. Yani vasıfsız eleman olarak bile çalıştırılabilen bir sektör. Dolayısıyla biz sokaktaki insanları ne kadar işin içine çekebilirsek, adam aç ne yapıyor hırsızlık yapıyor ya da birini vuruyor. Açlığandan dolayı çocuğuna bir şey götüremiyor, sınırlanıyor ve emniyetin işi artıyor. Dolayısıyla ben emniyetin fonu azaltılsın tekstilin artırılсын, bakanlık kurulsun herkes çalışsın diyorum. İşsizlik de azalır.

Konuk 3: Dokuz Eylül Üniversitesi'nden geliyorum. Bu renkli pamuklardan elde etmek istediğiniz kaç farklı renk var? Bir de bunu genetiğini değiştirdiğiniz için sonuçta onay almanız gerekiyor.

Mustafa Soylu: Yok şöyle genetiği değiştirilmiş pamuk, Türkiye'de yasak zaten. Biz genetiği değiştirilmiş olarak yapmıyoruz bunu. Mesela kahverengi, yeşil, krem, Peru'da bir bordo yakaladık. Doğada çok eski yıllarda özellikle Güney Amerika kısmında renkli pamuklar var arkadaşlar. Zaman içerisinde, bunların kalitesi çok düşüyor. Üretmek istemişler. Mesela kahverengi. Azerbaycan'da kahverenginin bine yakın tonu var yapılmış. Biz bu tohumlardan işe başladık. Genetik kısmına girmiyoruz. Yani onu yapabilecek İzmir'de bir hoca ile görüştük patlıcanın mor rengini alalım kırmızının şeyini alalım ama bu genetiği değiştirmeye gireceği için biz buna girmiyoruz şu anda. Var olan tohumlardan melezleme yolu ile yapıyoruz.

Konuk 3: Peki bunu yapmanızda ki en

büyük neden nedir?

Mustafa Soylu: Çok ciddi ve katma değeri yüksek bir pazarlama grubumuz var. Pazarlama ağıımız var. Özellikle Amerika, 40 milyon dolara yakın ihracat yapıyorum ve önemli firmalar ile çalışıyorum. Bu firmalara tarladan bitene kadar doğal organik bir ürünü hiç boyamadan üretmek ciddi bir katma değer. Ülkeye de ihracat katkısı sağlamayı düşünüyorum.

Konuk 4: Namık Kemal Üniversitesi'nden katılıyorum. Bir ağaçtan lif ürettiğinizi söylediniz, ağacın yetiştirme süresi ne kadar? Ya da ne kadar süre yetiştirilmiş ağaçlardan yapıyorsunuz?

Mustafa Soylu: Şöyle söyleyeyim bu konuya çok detaylı girmeyeceğim ama ekolojik bir ağaç, doğaya çok önem veren bir firmayız, kişiyim de. Ziraatı çok seviyorum. 800'e yakın ağaç diktim. Komşumda falan bir şey olunca ağaçlarını ben dikerim ben ilgilenirim. Ziraat mühendisi kadar ağaç hakkında bilgim var. Ekolojik bir ağaç, hızlı büyüyen bir ağaç ve kesildiği zaman çok hızlı bir şekilde büyüyen bir ağaç. Üç ya da dört yılda bir kesim yaptığımızı düşünürsek sekiz kez kesim yapabiliyoruz yani otuz iki yıllık bir ömrü var. Ondan sonra da gençleştirmeye devam edilebilir.

Konuk 5: Ege Üniversitesi'nden geliyorum ben de. Amerika'da vergilerin çok fazla olduğunu duydum. Bir ödeme fonu aynı zamanda bu sizin oradaki piyasanızı tatmin ediyor mu? İhracatınız size yetiyor mu? Onu öğrenmek istedim.

Mustafa Soylu: Biz şu anda 50 milyon dolar yapıyoruz, 80 milyon dolara çıkabilecek bir talep var bize. Ama biz kademeli olarak büyümeyi hedefliyoruz. Devletin ya da dünyanın büyüme oranına bakmaksızın biz her sene %5 ile %10 arasında bir büyüme gerçekleştiriyoruz. Bu pazarda şu anda var. Tatmin edici. Çünkü biz sıradan bir ürün vermiyoruz. Mese-la Denizli'ye bir firma geldiği zaman aynı havluyu bize verdiğinde bizden %40 daha pahalı bir fiyata alıyorlar. Dolayısıyla biz de bunu ödeyebilecek firmalarla çalışıyoruz açıkçası.

Konuk 6: Dokuz Eylül Üniversitesi'nde öğrenciyim. Benim sorum esasında Ar-Ge'nin dışarısında biraz. Soracağım soru: Evet Amerika'ya çok yüksek oranda ihracat gerçekleştiriyorsunuz. Türkiye' de sektörde yer edindiğinizi söylediniz. Tamam dediniz ki bunu halka indirebildiğimizde bunu kimsenin pek bildiğini zannetmiyorum, siz de söylüyorsunuz zaten. Benim merak ettiğim konu Hamam markasını neden biz Türkiye'de göremiyoruz.

Mustafa Soylu: Birkaç yerde vardık. Hakikatten tekstil öyle bir şey ki hani içimizdeki Çinliler gibi bir şey oluyor. Bizim yedi tane davamız

var. Tescil davası. Biraz bunlardan ama adres İstanbul'da bizim yerimiz var. Eleştiri çok geldiği için bir tane bari olsun diye... Oradaki yeri kapatmadık. Adres Şişli'de, İstanbul'da mağazası var.

Konuk 6: Peki orada mı kalacak sadece?

Mustafa Soylu: Şu anda orada kalacak üç ya da beş yıl daha öyle. Galiba bu kadar.

Sunucu: Aramız sona eriyor, dışarda olan konuklarımız var ise içeri davet ediyoruz kendilerini. Kongremize kaldığımız yerden devam ediyoruz. İkinci konuşmamıza geçmeden önce Tekstil Topluluğu tarafından farkındalık amacı ile oluşturulan videomuzu hep birlikte izliyoruz. Sıradaki konuşumumuz bir Süleyman Demirel mezunu. Kendisi Kişili Operasyon Direktör Yardımcısı Sayın Şefik Ordukaya. Kendilerini "Tekstilde Kariyer Fırsatları ve Perakende" konulu sunumunu yapmak üzere mikrofona davet ediyoruz.

Şefik Ordukaya: Herkese merhaba. Öncelikle böyle bir rahavet, uyku, yorgunluk, on saat yoldan gelen arkadaşlar için güzel bir video var. Ondan sonra uzun bir süre konuşacağız. Hepinizi uyandıracam. Tek tek araları gezeceğim. Sahne deneyimim çok fazla var hocalarım hatırlar. Süleyman Demirel Üniversitesi Tekstil Mühendisliği'nde okur iken en az tekstil mühendisliği kadar tiyatrodaki vakit geçirdim. Yaklaşık otuz ya da otuz beş sefer bu sahneye çıktım. O yüzden ilk önce videomuzla bakalım sonra sohbetimize devam edeceğiz. Ben mikrofonsuz konuşacağım tiyatro döneminde diyafram kullanıyorduk. Duyamazsanız elinizi kaldırım sesimi biraz daha yükseltirim sıkıntı yok. Bugün neden bahsedeceğiz, tekstilde kariyer fırsatları, perakende sektörü. UT-MÖK'ü bu salonda bizim öğrencilik döneminizde düzenlemiştik. Tekstil mün-

disliği denilince genellikle hocalarım kusura bakmasın beni çağırdıklarına pişman olacaklar. Ne yazık ki tekstil mühendisliği bölümlerinde sadece production engineer yetiştiriliyor. Yani sadece iplikçidir, boyacıdır, dokumacıdır, işte Ege'de ya da bizim üniversitemizde ya da bazı yerlerde konfeksiyondur bizim dönemde diye belirtmek isterim belki değişmiştir. Bütün bu tekstil sektörünün hizmet ettiği şu anda sizlerin de üzerinizde bulunduğu aslında daha nihai kullanıcıya giden ürün bu bütün sektörleri besliyor. Perakende tarafından bir pull olmasa bu kadar production arkasını besleyecek bir mühendisliğe, bir finansmana ve bir şeye ihtiyaç olmayacak. O yüzden bugün benim sunumum biraz farklı olacak. Ben tekstil mühendisiyim. Tekstil mühendisliğinden edindiğim disiplinler ile birçok bilgiyi hala kullanıyorum, kullanmak da zorundayım. Gün sonu itibari ile tekstil perakendesinde çalıştım ve çalışmaktayım. Ama diğer yüzünü ben illa fabrikada üretim mühendisi mi



olacağım. Boyacı, iplikçi, dokumacı tarzında. Sadece biraz o yüzden konunun dışına çıkmış olacağız. Kafanıza takılan ya da net olmayan bir durum olursa arada bölebilirsiniz, çok severim interaktif olacak. Neden bahsedeceğiz? Öncelikle tanışacağız. Sonra tekstil sektöründen bahsedeceğiz. Daha sonra perakende sektöründen bahsedeceğiz. İki ayrı sektörler ama kesişim kümeleri var. Daha sonra tekstil mühendisliği ile ilgili konuşacağız. Mezun olunca ne bekliyor sizi? O yüzden şiddet içeriyor. Hoşunuza gitmeyen şeyler duyacaksınız. Hocalarınızdan muhakkak duymuşsunuzdur mezun olunca. Naçizane bir fark kendimden bahsetmek pek hoşuma gitmiyor ama biraz bahsedeceğim araya reklam alacağız. Kişili tanıtımı yapacağız. Şu anda çalıştığım şirket olduğu için orada neler yaptığımı anlatırken şirketin sunumunu sizinle paylaşacağım. Daha sonra kariyer planlaması, tamam mezun oluyoruz da nasıl bir kariyer planlamamız lazım? Sadece bize verilenle mi? Filanca üniversitede verilen dersler kaliteli değil, filanca hoca sürekli slayt okuyor. Ama üniversiteler, yurt dışına gidenler çok iyi bilir hocalarım affetsin ama üniversiteler size bilgi veren yerler değildir arkadaşlar. Üniversite size bir çevre oluşturur. Süleyman Demirel üniversitesi her ne kadar Anadolu'da olmasının dezavantajını yaşasa da bundan on sene önce bile bu ortamı sağlayan en önemli üniversitelerden bir tanesiydi. Sağ olsun Tulga hocamız iki yüz altmışa yakın bölüm öğrencisinin yüz altmışı yurt dışında oluyordu. Ders yapacak öğrenci bulamıyorlardı. Bende o dönemde olan öğrencilerden bir tanesiyim. Tamam kariyer planlayacağız, bunun planını yapacağız ama nasıl yapacağız? Bunu yaparken, neden bunu yapmaya ihtiyaç duyuyoruz? Mezun olalım girelim işimize, evlenelim çocuk çocuga karışalım. Zaten Türkiye'de ortalama yaş ömrü altmış beş yıl gitti yarısı, otuz sene sonunda da hakkın rahmetine kavuşuruz. Neden bunu yapma gereği duyuyoruz? Neden bunu gerçekleştirme ihtiyacı hissediyoruz? İhtiyaç piramidi var, felsefe ve psikoloji ile uğraşanlar bilir. Olumsuz örnek içeriyor, bazen sizin hoşunuza gitmeyecek, hocaların hoşuna gitmeyecek şeyler yapabilirim kusuruma bakmayın. Şimdi tanışalım. 1986 doğumluyum. Bodrum Anadolu Lisesi mezunuyum. Ben de Muğlalıyım ama Aydın'da doğdum babam memur olduğu için. Süleyman Demirel Üniversitesi Tekstil Mühendisliği 2009 mezunuyum. 2008'de Erasmus ile İspanya'ya gittim. Bu benim hayatımda otuz iki yaşındayım çok çok çok önemli. Hem özel hayatım hem kariyerim hem de kendimi gerçekleştirme açısından ciddi bir mihenk taşıdır. O yüzden özellikle belirtirim. İlk profesyonel iş deneyimimi 2008 de Erasmus döneminde tanıştığım bir kişi vasıtası ile Pielsa adlı otomobil tekstili ve ev tekstili yapan bir şirkette başladım. Stajyer olarak başladım. Türkiye'ye döndükten sonra diyeceksiniz adam 2009'da mezun olmuş nasıl 2008'de çalışmaya başlıyor. Türkiye'ye döndükten sonra çünkü Türkiye'den hammadde alıyorlar, Türkiye'ye nihai ürün satıyorlar. O yüzden ilişkilerini yönettim. Fuarlarda onlara destek oldum. 2010 senesinde askerlik yaptım. Diyeceksiniz ki askerlikten neden bahsediyor bu adam. Takdiri ilahi illa ki perakendeci yapacak bizi, kantin başkanlığında görevli idim. Askerde



her gün gelen beş altı kamyon malı yirmi sekiz satış noktasına perakende fiyatlandırma, doğru yükü, doğru yere gönderme ve gelen faturaların kontrolü perakendenin ana disiplinlerini yaptım. Askerde zaten kilo veremedim. Biz tekstil topluluğuyla ilk konuşmaya başladığımızda, keşke bir teknoloji olsa da sizlere anlık anket yapsak. Müşterilerimi bilmeden onlara hizmet edemem. Belki benim konuştuklarım şu anda size çok anlamsız geliyor. Size daha anlamlı kılabilmek için size bazı anketler yapmak istedim. Ama benden kaynaklı biraz geciktik. Onu şimdi burada eski usul yapacağız. Şimdi Sizi tanıyacağız. Ama sizi tanıırken yanınızdaki arkadaşlarınızdan Süleyman Demirel dışında hoca olduğumu zannetmiyorum, kimseden çekinmiyorsunuz, kız arkadaşınız erkek arkadaşınız. Çünkü ona göre sunumuma yön vereceğim. Başlayalım. Yaklaşık on bir üniversiteden üç yüze yakın, üniversite tekstil mühendisliği öğrencisi salonda. Birinci sınıftan kaç kişi var? İkinci sınıf, işte bunlar şey yatay geçiş mi yapmam? Bölüm mü değiştiresem? Bir daha mı sınava girsem? dönemindeler. Üçüncü sınıf, kaçtı artık tren yapacak bir şey yok. Bu saatten sonra ilahi kadere razı gelece-

ğiz. Dördüncü sınıflar büyük ihtimal psikolojileri şu anda normal değildir. Beş, maşallah Allah kurtarsın. Altı, yok artık daha fazla saymayacağım. Neden bunu soruyorum, sunumun ilerleyen slaytlarda bunun nedenini söyleyeceğim. Tekstil mühendisliğini istemeyerek seçenler bir el kaldırsın. Tamam, çok azımsanacak bir oran değil. Bir de şunu düşünün, sizin üniversitelerinizden hafta sonlarından fedakârlık eden, bu kadar yol çeken, belli bir sınırlamalardan geçerken gelen arkadaşları göz önünde bulundurursak, zaten birazdan reel anketleri de göreceksiniz. Yaklaşık yüzde elliniz tesadüfi geliyorsunuz tekstil mühendisliği bölümüne. Hocalar çok sevecek bu soruyu; şimdiye kadar aldığınız tekstil mühendisliği ne kadar bu bölüme gelmeden önceki beklentilerinizi karşılıyor? Karşılmıyor diyenler el kaldırsın. Güzel yine yaklaşık yüzde ellilik bir oran var. Bu da neden tekstil mühendisleri mezun olduklarında iş bulamıyorlar? Tekstil mühendisleri mezun olduklarında birazdan çok acı bir şey göreceksiniz. Çok komik ne yazık ki çok komik rakamlarla iş deneyimi yaşıyorlar. Bunun en büyük nedenlerinden birisi az önce sorduğum soru. Ben şu anda tekstil mühendisliğinden

elde ettiğim yetki, beceriden yüzde otuz kullanıyorsam günlük hayatımda yüzde elli İngilizce, geri kalan yüzde yirmi de tiyatro toplum önünde konuşma falan filan. Sizin için çok güzel bir iş ya bizim oğlan mezun oldu ya da ben mezun oldum çok güzel bir iş, ne demek. Birden fazla seçebilirsiniz zaten ağırlığına bakacağım zaten gerçek sonuçlar birazdan var. İyi bir kariyer iyi bir maaş demektir. Benim hayatımı sürdürebilmem için güzel bir paradır diyen arkadaşlar. Burada iş veren yok ona göre sonra ellerinizi böyle kaldıramayacaksınız şirketlerde. Patron size var mı arkadaşlar bir derdiniz, "Hayır efendim olur mu gayet memnunuz." Kariyer girişimi diyen yani bir şirkette bana kariyer olanakları sunan şirket, çok güzel. Yan haklar ve faydalar, işte sosyal kulüp var, iki maaş ikramiye veriyor, şunu yapıyor. Ofis kültürü, şu anda hayatınızın son dönemini yaşıyorsunuz, çevrenizdeki insanları siz seçiyorsunuz. İş hayatınıza atıldığınız da hiç hazzetmediğiniz bir karakter sizin arkadaşınız olabilir ve onunla aynı hedefe ve başarıya koşmak zorunda kalabilirsiniz. O yüzden son yıllarınızın tadını çıkartın, bol bol sosyalleşin eğlenin. Lokasyon, bu büyük şeyler dünyada yapılan bir araştırma. Büyük metropollerde, İsparta'da sorun olduğunu zannetmiyorum, zaten bir uçtan bir uca 10-15 kilometreden bahsediyoruz. Eve uzaklık, yakınlık, erişilebilirlik, trafikte harcanan süre bakımından lokasyon önemlidir. Sizin için iyi bir işte. İzmir'de yaşayanlar da İstanbul'da yaşayanlar da ellerini kaldırıyor. Esnek çalışma saatleri, abi ben bugün işe gitmek istemiyorum yarın vallahi full çalışırım telafi ederim. Şimdi bu anketi neden yaptım, bir sonraki slaytlarda size hitap edenlere daha fazla dikkat çekmek için. Çünkü perakende de, tekstilde de ilerde kariyerinizde de siz istiyorsunuz da size bu neden verilsin? Siz karşı tarafın isteklerini ne kadar karşılıyorsunuz? Ne kadar best fitsiniz? Bu arada aralara İngilizce karıştıracağım. Şu anda Namık Kemal Üniversitesi'nde olan var mı? Fatma Hoca ve Özer Hoca'ya çok selamlar. Biz ilk ders günümüzde, ben ikinci öğretimdim, o dönemlerde ikinci öğretimler Türkçe idi birinci öğretimler İngilizce idi. Fatma Hoca geldi böyle kimseyi takmıyor, elini kolunu sallayarak geliyor, böyle başladı İngilizce konuşmaya. İşte arkadaşlar merhaba ben bölüm başkanıyım falan filan konuşuyor, herkes birbirine bakıyor. Gün boyunca derse girince kafası gitti hani birinci öğretim zannediyor. Meğer Fatma Hoca bizi test ediyormuş. Konuşmasının ortasında durdu, döndü ve dedi ki "beni gerçekten anlayan kaç kişi var?" Üç kişi el kaldırdı, bunlardan biri de bendim. Bodrum'da büyümenin getirmiş olduğu faydalar. Okulda dilbilgisi görüyorsun, servis yok, dolmuşa biniyorsun, yanına İranlı oturuyor, kasabaya kadar konuş. En iyi turistlik yer, lahmacun nerede yenir diye konuş da konuş. O yüzden arada İngilizce kelimeler konuşacağım. Bu da Özer Hoca'nın sözüdür. Özer Hoca hiçbir zaman unutmayacağım sözünü ilk derste söylemiştir; "Fırsatlar hazır olanlar içindir." Eğer siz karşınıza fırsat çıktığında aaa işte filanca şirket şu mühendisi arıyormuş, çok da güzel maaş veriyormuş, hemen İngilizce kursuna gideyim hallederim. Yok öyle bir şey, öyle bir dünya yok. İşte proje yönetim metodolojisi istiyorlarmış. Tekstil mühendislerinden giderim, işte iki dakika

İstanbul İTÜ'ye veririm üç bin beş yüz lira-yı alırım. Baba da zaten para var. Sertifi-kayı alırım. Yok öyle bir dünya. Onu daha önce kendi kariyer planı yapmış olup alan kişi zaten sizin önünüze geçiyor. Zaten şu anda salona bakar mısınız? Şu anda sek-törde zaten varız. Biz bir yere gitmiyoruz. Siz bizim üzerimize geleceksiniz. Yani ne kadar bir boşluk olabilir ki orayı doldura-caksınız. İşte bu best fit olan adaylar ilk önce buraları dolduracak. İşte hanginiz best fit oluyorsanız işverenin ihtiyaçları-na onlar ilk önce işe girecekler. Onlar iste-dikleri şartlarda işe girecekler. Bu da To-tal Jobs adlı iş arama sitesinde yapılan dünya genelinde yapılan az önce size yap-tığım anketin sonuçları. Tamamen duygus-al %66'sı, çünkü çoklu seçebiliyorsunuz, oraları toplayıp da aranızda istatistik manyağı varsa çünkü %100'ü geçiyor, de-diğim gibi birden fazla seçebiliyorsunuz. Yüzde %66 maaş, %33 kariyer, %26 lokas-yon diyor. Çünkü dünya genelinde genel-de metropollerde yapıldığı için bu araştı-rmalar o oranlar bence biraz manipüle. Esnek çalışma saatleri, iş-hayat dengesi bunları da göreceksiniz, özellikle tekstil sektöründe. Sizin ofiste çalışma saatleri-niz Çin'de ki ofise uymayacak. Çin'de ki ofisin saati Amerika'da ki ofisin saati size uymayacak. Gece ikide veya üçte telefon-lar alacaksınız, o mailleri cevaplamak zo-rundasınız. İstanbul'daki arkadaşlar Cuma akşamı veya Cumartesi akşamı dı-şarı çıkıp eğlenirken tam modunuzda iken cep telefonları oradan da bir istek gelecek onu da karşılamak zorundasınız. Buradan zaten biraz sonraki slaytlarımızda da ilk iki maaş ve kariyer. Ama maaşa girmeye-ceğiz. Maaş bizim amacımız ve hedefimiz değil. Biz doğru bir kariyer planlaması yap-par, bu kariyer planlaması doğrultusunda mezun olana kadar beş yıl ya da altı yıla kadar, daha sonrası için ne yapabilirsiniz bilmiyorum. Ama işte ikiler, üçler birler şimdi büyük bir ihtimal yatay geçiş, bölüm

mü değiştirsem, Amerika'ya falan mı git-sem diye kafaları çok bulanıktır. Maaş he-def ve amaç değil. Siz doğru kariyer plan-laması yapar ve üzerine pullar yapıştırırsanız, birazdan pullar konusuna gireceğiz. O zaman maaş amaç olmaktan çıkıp sonuç haline dönecektir. Yani size o parayı ödüyorlar. Şimdi bunların çok fazla detayına girmeyeceğim ama bunları şöyle okumanız gerekiyor. Kendi kariyer planı-nızı yapar iken neden bunlara dikkat et-meliyiz? Belki sizin çalışacağınız firma çok başarısız veya başarılı bir konuma gele-cek. Ama burada istatistik diyor ki; 2017 yılında yanlış hatırlamıyorsam sekiz yüz elli milyar dolar hacmi olan bir sektörden bahsediyoruz. Diyor ki; 2018 ve 2023'de bu artacak yani o zaman neden tekstil mühendisliği bölümlerine öğrenci bulamı-yoruz. Ya da neden sektördeki iş verenler istedikleri adayları bulamıyorlar. Sekiz ay dokuz ay açık pozisyonlarımız var. Bir po-zisyon için kendi departmanımda bu ara-da onu söylemedim ben Kığılı da mağaza-lar direktör yardımcısı olarak çalışıyorum ama görev ve sorumluluk olarak üç tane mağaza direktör sorumlusu var. Benim görev ve sorumluluğum iş geliştirme ve satış. Birazdan o yere gelince söyleyece-ğim. Burası diyor ki bir trend artıyor o za-man biz niye bulamıyoruz, siz neden iste-diğiniz işi bulamıyorsunuz. Niye buluşamıyoruz. Çünkü birbirimizi tanımı-yoruz. Akademisyen olarak yetiştiriliyo-ruz, sanki hepimiz araştırma görevlisi ola-cakmışız gibi, okulda kalacakmışız gibi bir programdan geçiriliyoruz. Bu bizim etki alanımız değil, ilgi alanımız. Bu bizi etkili-yor ama biz bunu değiştiremeyiz çünkü biz yasa yapıcı karar mercii değiliz. Burada enerjimizi harcamayacağız. Peki Türki-ye'de nasıl? Türkiye'de 2014 yılında sektör ihracatı 12,6 milyar dolar ve dünyanın da 3,63 seviyesinde gerçekleşiyor. Burada da sadece bizim yaşadığımız siyasi çalkantı-lardan dolayı; küçük çalkantılar var ama

yine aman tekstil sektörü bitiyor diye bir konu yok. Genel bakıyoruz. Türkiye'nin hazır giyim ihracatının tekstil sektörü içindeki oranına bakınca yüzde elli. O kadar teknik elyaflar yapıyorsunuz, iplikler yapıyorsunuz, kumaşlar yapıyorsunuz da o kazan reçetelerini tutturuyorsunuz da ilk deneyiminiz de o kazanın reçetesini bir gram yüzünden yanlış

Genel bakıyoruz Türkiye'nin hazır giyim ihracatının tekstil sektörünün içindeki orana bakınca yüzde elli. O kadar teknik elyaflar yapıyorsunuz, iplikler yapıyorsunuz, kumaşlar yapıyorsunuz da o kazan reçetelerini tutturuyorsunuz da ilk deneyiminiz de o kazanın reçetesini bir gram yüzünden yanlış renklerde elde edip o bütün riskleri finansal riskleri alıyorsunuz ama yaptığınız iş sonucu gün sonu itibari ile işveren böyle bakıyor, parasal ve finansal getirisi hazır giyim dediğimiz son aşamaya kadar o zaman ülke olarak da üniversite bölümleri olarak da öğrenciler olarak da kendimizi nereye konumlandırmalıyız. Bunu iyi düşünmemiz gerek.

renklerde elde edip o bütün riskleri finansal riskleri alıyorsunuz ama yaptığınız iş sonucu gün sonu itibari ile işveren böyle bakıyor, parasal ve finansal getirisi hazır giyim dediğimiz son aşamaya kadar o zaman ülke olarak da üniversite bölümleri olarak da öğrenciler olarak da kendimizi nereye konumlandırmalıyız. Bunu iyi düşünmemiz gerek. Şimdi dün en basit böyle anlatırım diye bu görseli üç buçuk saat aradım. Hatırlıyorum gördüm böyle bir şey ama bulamıyorum. İngilizce yazdım, İspanyolca yazdım, Türkçe yazdım. Türk bir tane beyefendi araştırma görevlisi bunu kullanmış kendi sunumunda. Arkadaşlar, ortalama kalitedeki bir pamuğun fiyatı iki dolar. Siz ona o kadar işlemler yapıyorsunuz, kalınlığını, liflerini ayarlıyorsunuz. Trützschler son model makinalar alacağım diye yatırımlar yapıyorsunuz, 3.53'e çıkıyor. %68.5 gibi finansal getirisi oluyor. Sonra konfeksiyoncu arkadaşlar, dokumacı arkadaşlar, örmeci arkadaşlar o ipliği direkt örerek t-shirt yapıyorlar. Direkt katma değer %350 artıyor arkadaşlar. Bu sizin naçizane benim her söylediğim doğru değil. Ben sizin gibi oralarda oturur iken buralara Koton'un sahibi Yılmaz Yılmaz gelmişti. Akyiğit Collezione sahibi ismini hatırlayamadım o beyefendiden çok etkilenmiştim. Özellikle Yılmaz Yılmaz'dan çok etkilenmiştim. Çünkü sıfırdan bir marka yaratıyorsunuz. O yüzden bunu göstermek istedim. Buraya hiç girmiyorum bayanlar çok iyi bilir, bunun A plus markaları var işte C markaları var. Bir elbise yaklaşık iki yüz elli beş gram. Ortalama bir kumaştan bahsediyorum. İplik dokumadan da kıyafete geldiğini ve siz onun üzerine fashion katı-

yorsunuz. Az önce neden size o videoyu izlettim. Kim burada marka düşkünü? Utanmayın, babanız zengin olabilir. Ben marka düşkünüyüm diyenler. Şunu göreceksiniz, Türkiye'nin en iyi gömlek üreticisi bir-iki

bilemediniz üç tane markadır. LC Waiki-ki'de, Koton'da, Zara'da orada üretilir. Yani sizin üç dört katı fiyat ile aldığınız ürün aslında production olarak sadece bir dolarlık pamuk değil de iki buçuk dolarlık pamukları kullanıyoruz. Ama oradaki fark ne biliyor musunuz? İlk başta izlettiğim video da. Size bakın hiç şey demiyorum aranızda söylediklerimi, Endüstri 4.0'ı tam olarak açıklayacak birisi var mı? Endüstriyel 4.0 nedir? Endüstri 1.0 ne? Sizinle alakalı sizin mesleğinizi doğuran bir şey. Endüstri 1.0 Sanayi Devrimi. Buharlı makinaların tekstil dokuma tezgahlarında kullanılması. Şu anda size Endüstriyel 4.0, dijitalleşme, sosyal medya, moda trendleri buralara hiç girmiyorum. Oralarda zaten bundan 300 yıl önce gerideyiz, bunu hakkı ile yapan ülkelerin. Bakın burada bir toplantı yapılıyor. Ufuk 2030 diye hazır giyim sektörü için harita çiziyorlar. Akıllı, sürdürülebilirlik, yenilikçi, hızlı, moda, tedavi. Arkadaşlar birazdan en son slaytta göreceğiniz bir beyefendi var. Dünyanın en zengin adamı kimdi 2017'ye kadar? Steve Jobs. Apple'ın sahibi. 2017 yılında dünyanın en zengin adamı kim oldu? Zara'nın sahibi. Peki Zara'nın sırrı ne? Sıfır tasarım ile mağazaya dünyanın herhangi bir mağazasından bahsediyoruz. Bunu ilerde perakendeyi öğrendiğinizde ne kadar ütöpik bir şey olduğunu, dizaynından mağazaya girene kadar iki hafta var arkadaşlar. Bunun sadece beş buçuk günü havada orada burada geçiyor, zaten uçak ile sevk yapıyorlar. İki haftaya indirmek direkt Zara'nın core best practise yöntemi. İngilizce bilmeyenler oh size. İnovatif özgün tasarım ve koleksiyonlara dayalı erişilebilir markalar ile ihracat. Şu anda yurt dışında %100 Türk olan markaların kaç tane mağazası olduğunu tahmin edebilir misiniz? Ve bu yolculuğa sadece yıl 2009/2010 ben o zamanlar LC Waiki-ki'de çalışıyorum oralara da gireceğim. 2009'da LC Waikiki'nin 13 tane mağazası

vardı. Şu anda 480 mağazası var ve sekiz ülkede pazar seçiyor. Şu anda Türkiye'de ki tekstil ve aksesuar da ayakkabı falanda içine giriyor. 6000 tane mağazamız var. 2017 yılı olarak hedefimiz, Birleşik Markalar Derneği kendine koyduğu hedef 800 yeni mağaza. Bizim Kişili olarak Viyana'da mağazamız var, Paris'de mağazamız var, Çin'de mağazamız var. İki hafta sonra Allah nasip ederse çok uzun bir destinasyona gideceğim. Gizli olduğu için söyleyemiyorum. Şu anda çok değil ben zaten işe alınma sebepim yedi ay önce başladım Kişili'ya yurt dışı mağazacılık. Türk mağazalarının Türkiye'de gidecek yerleri kalmadı. Kişili'nın Türkiye'de 225 mağazası var 67 ilde. Artık bizim mağaza açabileceğimiz bir yer kalmadı. 15 tane açıyoruz, 15 tane kapatıyoruz. Yenilikçi ürünlerle müşteri ihtiyaçlarını karşılayan organizasyonlar. Arkadaşlar dünyanın en iyi tekstilini yapın, en iyi tasarımlarını yapın eğer müşteriden talep görmüyorsa boş. O yüzden müşteriyi dinleyin. Mezun olur olmaz işe girenlerinizin %65'i, %70'i unvanı müşteri temsilcisi olacak. Mezun arkadaşlarınıza sorabilirsiniz. Bir sonrakine geçelim. Türkiye'de tekstil sektörü deyince çünkü biz dünya lideri top üç de yer alıyoruz birçok alanda. Tekstil deyince az önce hemşerim olan arkadaşın yaptığı sunum gibi. İplikçi mi olacaksın, terzi mi olacaksın, kumaşçı mı olacaksın genellikle aradığımız tekstil sektörü bu. Tekstil sektörü bir hammadde al, sektörünü ondan sonra bunun altında dokuma, örme, boyama, aksesuarlarla bunlar yok biliyorsunuz. Direkt nihai ürün haline geliyorlar. Ondan sonra hazır giyim ama şunu bilmiyoruz bakın İspanya'nın İtalya'nın henüz bizim daha 2010'lardan beri yapabildiğimiz alanlar da şurası. Dünya'da yaklaşık 12.000 satış noktasına günlük sevkiyat gönderen Inditex grubu lojistik kurum ya da lojistik deposunda 800 kişi çalışıyor. Ve bu 800 kişinin hepsi bilgisayar operatörü. Çünkü

insanlar paketlemiyor. Şimdi öbürüne geçiyoruz. Perakende nedir? Perakende tam olarak ne demek? Perakende arkadaşlar insanlık tarihi kadar eski bir durum. Bizans kalıntılarında pazar yerleri var. Çünkü ihtiyaçlarımızı bir destinasyondan karşılamak zorundasınız. Kapalı çarşı dünyadaki organize perakende alışveriş merkezinin ilk örneklerinden bir tanesidir. İlki diyorlar ama o biraz milliyetçi bir söylem. Efes'te filan daha büyük ve komplikesi var. Şimdi perakende de üç tane ayak var. Onun için son beş yıldan beri konuşuyoruz. E-ticaret ise yaklaşık on on iki senedir konuşuyoruz. Hepiniz biliyorsunuz artık cep telefonlarımız var aplikasyonlarımız var. Ama ne hikmettir hala E-ticaretin oranı bugün en çok akıllı telefon ya da internet erişimi olan ülkelerde bile %17'yi geçmiyor. Demek ki hala bizim offline fiziksel mağazaya dediğimiz hani o hanımefendinin gidip o kumaşa dokunmasına kendini iyi hissetmesine, aynadan kendine bakmaya ihtiyacı var. Müşteri deneyimine ihtiyacı var. Ya da ne yapıyor yeni trend mağazaya gidiyor, deniyor, bakıyor ya ben iki ay sonra biraz daha kilo veririm bunu biraz daha küçüğü olsa. Elinizde kalmamış. Hemen offline orada, fiziksel mağazadaki müşteriyi hemen E-Ticaret üzerinden satıp bazı firmalar ve bazı ülkelerde hatta elinize ulaşmadan drone ile filan evinizin önüne getiriliyor. Yani şu anda perakende oraya doğru gidiyor çok fazla buralarda boğulmayacağız. Bir sonrakine gidiyoruz. Dünya genelinde toplam perakende satışlarını görüyoruz. Burada 27 trilyondan bahsediyoruz. Milyar dolar değil arkadaşlar bunlar. 27 trilyon dolardan bahsediyoruz. Tabi bu gıda perakendesi içinde oluyor %65'e %35 olarak düşünmek lazım. Perakende satışların dünya çapında e-ticaretin payı, az önce dediğim gibi şu anda 2018'de 11.6 global ortalama. İşte 2020 de 14.6'lara çıkması bekleniyor. Bazı ülkelerde 17, bazılarında 7-8. Bir sonrakine geçiyoruz. Hala bu kadar büyük olan bir sektör. Şu anda kayıt altında olan organize perakende sektörünün arkadaşlar sadece %33'ü. Hala sizler, anneleriniz, babalarınız, kardeşleriniz, evliyseniz çocuklarınız Allah kurtarsın hala geleneksel perakendeden. Cep telefonu kılıfını oradaki işportacıdan alıyorsunuz. Hala %67'si bunları geleneksel metot ile yapıyor. Daha gidecek perakendenin çok uzun derinliği var. Türkiye perakende sektöründe çalışan sayıları, perakende de sizlerin mezun olunca şunlarla karşılaşacaksınız. Şu anda konfeksiyon atölyelerinin merdiven altı olanlarının %60'ında çalışanların çoğunluğu ülkemizde sığınmak zorunda olan kaçak göçek işçiler. Artık kimse o kötü koşullarda çalışmak istemiyor. Alışveriş merkezinde şıkır şıkır giyip, makyajını ve saçını yapıp satış danışmanı olmak onun için daha makul oluyor. O yüzden 2 milyon insan bu sektörde, Türkiye'de bir fiil çalışıyor. Burada hani az önce dedim ya gıda da var tekstil de var. Şu anda Türkiye'nin en büyük perakendecilerine baktığımız zaman BİM, Migros, A101. Ama burada çok ilginç bütün markalar olarak şu anda benim rakip olarak görmem gerçi baktığınızda Kiğılı ve LC Waikiki'yi rakip olarak göremezsiniz. Bütün Türk markalarına bir vizyondur LC Waikiki. Arkadaşlar LC Waikiki'nin 2014 yılı sonundaki satışı 10 milyar lira . O dönemki kurla yaklaşık 4 milyar dolardan bahsediyoy-

ruz. Şimdi gelelim size. Mezun olduğunuzda üretim mühendisi olacaksınız işte dokumacı olacağınız, apre mühendisi çok fazla kulağınıza geliyor. Peki merchandising desem ne yapar? store planner, stock analyser desem bunların hepsi tekstil mühendisi olma koşulu ile açılan bölümler arkadaşlar. Ben 2015'de bir sunum yapmıştım sadece Süleyman Demirel Üniversitesi Tekstil Mühendisliği Bölümü'ne LC Waikiki'nin ana binasında rakamı tam hatırlamıyorum yaklaşık 360 tane tekstil mühendisi çalışıyor. Bu az önce bahsettiğim unvanda. Bizde de var, bizim de planlama ekiplerimizde şu anda tekstil mühendislerimiz var. Planlama bölümü, aksesuar planlama, dokuma planlama, gömlek planlama, örme planlama gibi bir sürü planner, İngilizce terim kullanmayı daha çok tercih ediyoruz Türkçe'ye çevirince bazı allocator tabiri %30-15'iniz allocator olarak çalışacaksınız. İstatistiksel bilgilerinizi kullanarak. Kapatalım bunu hemen kimse anlamadan hemen hemen. Yok kapatma derken geriye gidelim ama gördüler. Arkadaşlar sizce şu anda tekstil mühendisliğinin durumu Türkiye'de ne? Çok tercih ediliyor mu? Sizce neden çok tercih edilmiyor? Ya da tercih ediliyor da biz plansız projersiz çok mu tekstil mühendisliği açıyoruz. O yüzden bir üniversiteyi doldurabilecek kapasiteyi beş üniversiteye mi dağıtıyoruz. Ya da hocalarım çok çok iyi bilirler Tulga hocam beni Avrupa'ya gönderdi. Avrupa'da ki üniversiteler her konuda iyi değillerdi, her üniversitenin tıp fakültesi olmaz. Bir üniversite tıpta iyidir, bir üniversite mühendislikte iyidir, biri pazarlamada iyidir. Hatta İngiltere gibi çok artık olgunlaşmış ülkelere gittiğinizde fashion design okuluyla textile management okulu ayrılmıştır. Acaba burada mı sorun yaşıyoruz. Artık sürekli biz doktor yetiştiriyoruz. Kalp doktoru vardı artık gastroentoroloji oldu. Belki de artık bizim bunu tekstilde de bu şekilde konfeksiyon-

cu dokumacı olarak değil onu da bir alta indirerek bütün üniversitelere yaşatabiliriz diyorum. Sekiz tane öğrenci bile olsa bu sekiz öğrenci gerçekten tıbbi tekstil üzerine çalışırsa, on beş yılda yirmi yılda sadece bir tane patent alsalar, benim çalıştığım PLS şirketi arkadaşlar otomotiv tekstili yapıyorlar. Beni Aytteks'in laboratuvarına götürdüler. O yüzden de tekstil mühendisliği ceketimi çıkardım yani arkadaşlar görüşürüz siz bu seviyede iseniz ben boş okuyorum tekstil mühendisliğini diye. Robotlarla kumaşa ateş eden sistemler, arabanın yakıldığı bir laboratuvar, araba yakılıyor dört tane adam beyaz elbiselerle 26. dakikada 800 derecede kaportada erime başladı gibi testler yapılıyor. Robotla spor kıyafetlerdeki ağ ve koltuk altı aşınmalarını tespit ediyor. İşte bunu kevlar gibi kumaşlarla test ediyor. İşte ne denir balistik kumaş, el bombasıyla kumaşlar üzerinde filan çalışıyorlar. Ben şu soruyu sordum. Satın alma departmanında staj yaptım. Ya siz otomotiv sektörü üzerine ama ev tekstili, sonra gidiyorsun battaniye satmaya çalışıyoruz. Bak bunlar iyi 5 dolar. Gördüğün şeyleri çok seviyorlar, allı pullu şeyleri böyle, güllü battaniye satmaya çalışıyoruz. Diyor ki bizim elle tutulur finansal bir patent alabilmemiz için en az on sene yatırım yapmamız lazım. Maaşları kim ödeyecek. Dedi ya beyefendi Ar-Ge'ye önem veriyoruz diye. Ama o hamamı açmadan o Ar-Ge'leri nereden finansal edeceksin? Hadi bakalım satmasın o bornozu 172 Euro'ya. Onu satamadan o Ar-Ge yatırımını yapamaz. Adamlar böyle sistem kurmuşlar. İtalya hala takım elbiseyi bırakmıyor. Adamlar danışmanlık boyutuna geldiler, tekstil makinaları boyutuna geldiler. Hatta çok iyi bilirsiniz laboratuvar makinalarında çok iyiler. Tekstil laboratuvar markalarında çok iyiler. Ama adam hala takım elbise satmayı bırakmıyor. Çünkü çarkın suyunu o döndürüyor. Tekstil mühendisliği, mezunlarının

en hızlı iş bulduğu bölümler sıralamasında 26. sırada yer alıyor. Üzülmenin sizden daha beterleri de var. Hukuk, şu anda Facebook'da ve Instagram'da bir tane karikatür geçiyor, o kadar çok kişi hukuk okuyor ki beş sene sonra tavuk ayran artı boşanma davası 5 lira olacak. Hukuk 36. sırada arkadaşlar. Düşünebiliyor musunuz? Bundan yirmi sene önce hukuk okuyacaksınız ama iş bulamayacaksınız. Bir başka istatistiğe daha bakalım. Az önce sorduğum soruların bu sorulmuş hali arkadaşlar. Kalibre diye bir internet sitesi var. Üniversiteden mezun olanların üzerine araştırmalar yapıyor. Zaten siz de girip buradaki sonuçların daha sağlıklı olmasına katkıda bulunabilirsiniz ilk tam zamanlı işinizde. Mezun oldunuz tamam bitti. Diplomayı almıyorsun, kimse sormuyor diplomayı o kadar kasmayın. Diplomayı kimse sormuyor. Ben bir export olarak çalışmak için Suudi Arabistan Çalışma Bakanlığı'ndan izin alana kadar diplomamı sormadı. İlk 6 ay içerisinde iş bulanlar tekstil mühendisliğinde %48 çok şanslısınız. Türkiye genelindeki diğer bölümler ise %39. Yani Türkiye'de mezun olan her 100 çocuktan 60'ı ilk 6 ay içerisinde iş bulmuyor. Dedim ben size şirket içerir diye hepiniz yüzde düşündünüz. Burada diğer oranlara geçmeyeceğim. Peki ilk zamanlı işte çalıştığınız zaman diyorum ya production, production, production! Nerede çalışıyor bu tekstil mühendisleri, hangi alt grupta çalışıyor? Evet doğru %27'si her yüz öğrenciden 27'si üretim ve imalatta çalışıyor ama %21'i planlamada çalışıyor. Yani mühendislik zekasını kullanıyor. Ar-Ge'de çalışanlar %12, pazarlamada %8. Burada sonra benim bahsettiğim şeyler geliyor. Operasyon, ben bir operasyoncuyum arkadaşlar. Operasyon müdürlüğü yaptım, mağaza müdürlüğü yaptım, şu anda operasyon direktörlüğü yardımcı olarak çalışıyorum. Ben operasyoncuyum. Muhasebe falan filan. Üniversitenin mezun sayısına göre %90 güven oranı %10 hata payından referans alınarak yapılmış bir çalışma, tabi ki böyle bir pay var. İlk tam zamanlı işinde aylık ne kadarla başladım? Burada şu yanıtmasın, buradaki datalar oluşurken 2016-2017'deki girişlere bakıldığı için şu an 2018'de giriş olmadığı için nasıl yani 1600 Türk Lirası oldu, asgari ücret nasıl 1400'e çalıştırıyorlar diye önceki katılımlar olduğu için. Yani mezun olduğunuzda asgari ücret seviyesinde bir şeyler alacaksınız. Bir tane daha moral bozukluğu size. Bölümden ne kadar memnunsunuz sorusuna az önce dedim ya %30. Bakın burada dediğim gibi şu an bölümümüzden buraya katılmayan arkadaşlar da var. %30'u ne memnun ne memnun değil. %24'ü iyi diyor, sıkıntı yok. %19'u kötü. %13'ü yani 1 olan vasat, berbat diyor. Sadece %15'i beklediği eğitimi birebir karşıladı diyor. Okey. Asgari ücreti söylememe gerek yok. Şiddet ve korku içerir dediğim buydu arkadaşlar. Allah hepinizin yardımcısı olsun. Bir sonrakine geçiyoruz. Tamam sen ahkam kesiyorsun, anlatıyorsun, şöyle diyorsun, böyle diyorsun, sen ne yaptın? Sırf hocalara anlatıyorum yoksa kendimi anlatmayı hiç sevmem. Hiç öyle huyum hobilerim yoktur. Arkadaşlar ben mezun olmadan PLS'da çalıştım. Düşünün o kadar tekstil markası önerdim. Erasmus'a sadece Süleyman Demirel Üniversitesi'nden 13 kişi gitmişiz. Aynı köy, aynı kasabaya, aynı bölüme 13 kişi gitmi-

şiz. Burada zaten birlikte ders görmüştük. Orada da aynı şekilde gördük. Ona rağmen orda bir sürü arkadaş olmasına rağmen bir tane avukat bir bayanla tanıştım. Bir fuarda. Dedim ki “staj yapmak istiyorum”. “Erasmus öğrencileri staj yapamaz” dedi. Tulga hocam günde 3 kez arıyordum kendisini. “Hocam ben yapmak istiyorum” diyordum. “Öyle bir uygulama yok” dedi. “Yapmak istiyorum”. “Öyle bir uygulama yok.” Çetin'den sonra Erasmus'ta staj yapabilen ve official maaşlı, yazılı maaşlı, bonservisli monservisli, böyle staj yapan 2. kişiydim. Benden öncekileri sadece Çetin'i biliyorum. Diğerlerini bilmiyorum. Orada o şekilde işe başladım. Ama ben lisedeyken, Bodrum'da yaşadığımı söyledim. Yaz aylarında kasiyerliğini yaptığım 19 m²'lik bir yerde işletmeciliğe başladım. Bunu da hala kullanıyorum arkadaşlar finans bilmeyen maliyet bilmeyen en basitinden matematik bilmeyen kişi tekstil mühendisi olur da sınırlı bir alanda o %30'luk alanda çünkü sizin işiniz maliyet. Ben bu ceketi mağazada atıyorum 100 Türk Lirası'na satmak istiyorum. Arkadaşım senin ne yaptığını bilir. Ben bunu tekstil mühendisi 18 Türk Lirası'na bak 18.1 olamaz. 18 Türk Lirası'na bunun maliyetini yapacak şekilde bunun pamuğunu seçeceksin, ipliğini seçeceksin, konfeksiyonuna yerleştireceksin. İşiniz bu olacak. O yüzden maliyeti bilmek zorundasınız. Ben 3.5 lira dürüm 2 lira ayran o şekilde başladım. Ta ki İspanya'ya gidene kadar, sonra abime devrettim. Şu anda o küçük 19 m²'lik yer bir aile restoranına dönüştü. İlk profesyonel iş hayatımın PLS olduğunu söyledim. Cidden Avrupalı bir yöneticiyle çalıştım. Hala görüşüyoruz. 65 yaşında, kırmızı üstü açık bir arabası olan, 33 yıllık bir şirkette, 32 yıldır satın alma direktörlüğü yapan bir hanımefendi. Birçok iş hayatımda temeli ondan öğrendim. Şimdi detayına girmeyeceğim. O yüzden lütfen, lütfen, lütfen Erasmus mu yaparsı-

nız, Work&Travel mı yaparsınız, yazları çalışıp para biriktirip kendiniz mi gidersiniz, artık vize almak o kadar kolay ki Hollanda'ya gittiğiniz de artık “turist box”lar Türkçe hizmet veriyor. O kadar yurt dışına giden büyük bir kitleden bahsediyoruz. Lütfen, en büyük kendinize alacağınız pul olacak. Sonra askerlik az önce dediğim gibi Harita Genel Komutanlığı'nda kantin başkanlığı. 28 satış noktası yine benim şuan da yaptığım işin esası. 28 noktaya satışlarına göre dağıtılır. Perakendedeki o genel merkezdeki çalışanların yaptığı iş arkadaşlar planlama dediğim planlamacıların yaptığı iş. LC Waikiki'de yönetici olarak başladım. 6 ay boyunca inşaat mühendisliğinden, elektrik mühendisliğine, dizayndan, görsele uğraştım. Kızlar çok iyidir kombin yapma konusunda. 2 gün boyunca İstanbul'da teori alıyorsunuz. Tekrar sahaya iniyorsunuz mağazaya uyguluyorsunuz. 6 aylık bir süreç. Sonra müdür yardımcısı oldum İstanbul'da. Normalde orada bu akademiden mezun olanları İstanbul'a göndermezler. Anadolu'da ki eksikleri karşılamak için. Ben İstanbul'daki en iyi mağazaya gittim. Çünkü birincilikle bitirdim. Sunumum LC Waikiki'de bitirme tezim “H&M Türkiye'ye gelirse LC Waikiki ne yapacak?”tı Kader sonra LC Waikiki, H&M' e katıldı. 2015 yılına kadar LC Waikiki'de çalıştım. Sonra hep merak ediyordum. Yabancılarla çalıştım dediğimde bu yabancılar bu işi nasıl yapıyor. İşte o ara çok fazla yurtdışından zihin LC Waikiki'de son zamanlarda franchising dönemiymiş, çok fazla yurt dışına gidiyordum. Yaklaşık 45 ülkeye gittim. Orada perakende operasyonları LC Waikiki'nin şu an ki işleri. O gitme gelmeler başladığında şunu gördüm. Orta Doğu'da Middle East dediğimiz yer var ya bu Dubai falan ama yani gün sonunda diyoruz ki, bu Orta Doğu'da bir disiplinsizlik var, bu adamlar bunu nasıl yönetiyor? Sonra çok güzel bir teklif aldım. Bu arada iki tane hanımefen-

dinin bir hafta önce adım listede çıkınca beni takip etmeye başladılar. Demek ki LinkedIn kullanıyorlar. Çok güzel bir takip. Kaçınız LinkedIn kullanıyor, profili var? Kaç kişinin Twitter'ı var desem hepiniz el kaldıracaksınız. Kaç kişinin Facebook'u var desem bunca olandan sonra hepiniz el kaldıracaksınız. Arkadaşlar niye Twitter? Doğru kullanırsanız her mecrada olduğu gibi hemen 3 kez iş değiştirdim. Yaklaşık sadece Suudi Arabistan'da expatlık yaptığım dönemde İngiltere'den tutun Danimarka'daki firmalara kadar yaklaşık 20-30 tane iş teklifi aldım, tabi aşamaları geçemiyorsunuz yada siz kabul etmiyorsunuz. Hepsini LinkedIn üzerinden aldım. Bütün iş tekliflerimi. Ben hayatım boyunca LC Waikiki'ye başvurusunda olabilmesi için sınıf arkadaşım tiyatrodan da sahne arkadaşım şu anda LC Waikiki kurucu yöneticisi, o dedi ki "abi LC Waikiki çok iyi gel" dedi. Bu da network birazdan o konuyu da konuşacağız. Lütfen burada bu kadar üniversiteden bir araya geldiniz ben 2005'de otomotivde tanıştığım Merve Kozan Egeliler bilir mi bilmiyorum. Ege Tekstil Topluluğu'nun 2009'daki başkanıydı. Hala onlarla görüşüyoruz. Hasret vardı. Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi'nden hala o bağlantımız var. Çetin'ler de falan birbirimize iş paslıyoruz. Bu çok önemli arkadaşlar size sizi tanıyan birisi başka birisinde daha iyi iş tavsiye edemez. O bağlantılar için akşam kendi içinizde değil de biraz yan masalara gidin bundan çekinmeyin. Sonra 2.5 yıl boyunca Suudi Arabistan'ın Cidde ve Riyad şehirlerinde H&M operasyon müdürü olarak çalıştım. 50 tane mağazamız vardı. Ben kapattım yani devredildi. 50 mağazadan sorumlu operasyon müdürü olarak çalıştım. Önce 1 yıl Cidde'de yaşadım. Sonra Riyad'a taşındım. O bölge de bana bağlandı. Sonra 2-2.5 yıl çalıştıktan sonra Abdullah Kiğılı'nın damadı ve CEO'muz bana ulaştı. Bir projeden bahsetti. Şu an da dediğim gibi bir iş geliştirme için yurtdışına sorumlu olarak standart bunu yapıyoruz Kiğılı'da. İnşallah 5-6 yıl içerisinde iyi haberler duyacaksınız. Kiğılı hakkında ve şu anda gerçekleşmiş başarılar ve bir Viyana ve Paris gibi Avrupa'nın en lüks yerlerinde satışların olduğu satış noktalarımız var. Arkadaşlar yukarıda Kiğılı'nın standı var. Buraya gelmeden önce bizim genç kart diye bir uygulamamız var. 18-28 yaş arasına kapsamayan yoktur. Sadece gençlere çünkü biz Kiğılı olarak gençleşiyoruz. Artık biz takım elbise markası değiliz. Bunu reklamlarımıza yansıtmaya çalışıyoruz. Gerçekten satışlarımızın %65'i takım elbise değil. Bir uygulamamız var; %5 bütün alışverişlerinizde indirim ve doğum günlerinizde size özel kampanyalar yapılıyor. Ben bunu sizin için revize ettirdim eğer yukarıdaki standımıza gidip form doldurur ve ne yazık ki bunu biz istemiyoruz ama KVK kanunu çıktı. Yeni KVK (Kişisel Verilerin Korunması Kanunu) kanunu ile nüfus cüzdanı fotokopisini alıp bize verirseniz ben İstanbul'a geri döndüğümde kısa mesajla kart falan taşımanıza gerek yok telefon numaranızı söylemeniz yeterli o mesaj geldikten sonra size özel 30 Haziran'a kadar, neden 30 Haziran? Erkeklerin bazıları mezun oluyor düğün mevsimi başlıyor. Takım elbise ihtiyacı var. Kızlar baloya Pollyanna gibi geliyor.

Bu kadar sektöre baktık önce moralimizi bozdu şimdi düzeltti. Ne yapacağız? Nasıl yapacağız? Hemen bitiriyorum. Bunu internette çok kolay bulabilirsiniz. Kariyer gelişimi development dediğimiz bir çark var. Önce kendimizi tabi. Kendinizle tanışın. Siz ne istiyorsunuz? Mutlu olmadan hiçbir zaman başarılı olamayacaksınız. Saat böyle geçse de konuşmaya devam edeceksiniz. Yaptığınız işi sevmeniz lazım. Kimse size zorla bir işi yaptıramayacak. O yüzden Japonların bir felsefesi var. İkişai, sabahları neden kalktığımı sizler için öğrenci olduğunda, mezun olduğunda, neden kalkıyorsun seni o yataktan çıkartan neden ne? Enjoying Life, Way of Enjoying Life. Peki nasıl olacak? Nasıl yapacağız bunu? Bir plan yap falan hazırlıklı olacaksınız. İstedığınız amaçta kendinizi hazırlayacaksınız. Kendinizi tanıdınız. Sektörü tanıdınız. Gidişata bakıyorsunuz, etrafınıza bakıyorsunuz ve kendinizi ona göre konumlandırıyorsunuz. İlgi alanlarınıza girmiyorsunuz. Onlar sizin geliştirebileceğiniz şeyler değil. Bileceksiniz, sektörde ne oluyor? Ülkede ne oluyor? Yan ülkede ne oldu? Bilin ama oraya odaklanmayın kendinize odaklanın. Kendinize odaklanırsanız başarıyı elde edersiniz. Etkileyebileceğiniz alanı da kendiniz yönlendirebilirsiniz. Mümkün olduğu kadar pul, bakın başından beri pul diyorum. Erasmus'a gitmek bir pul. Work&Travel bir pul. Ticarete atılmak bir pul. Şu anda bu organizasyonu yapan arkadaşlar buraya ne kadar vakit ve emek ayırdılar bu da bir pul. Çünkü böyle bir organizasyonu mezun olduğunuzda da yapacaksınız. Hayal edin. Hedef seçin. Araştırıp düşünün. Hayal etmek tek başına yeterli değil. Herkes hayal kuruyor. Toz pembe hayaller. Plan yapın ve o plana göre harekete geçin. Benim şu duvara vurmamın eğer o duvarı geçmek istemiyorsam bir anlamı yok. Belki benim gitmem gereken yer burası. O yüzden planınız doğrultusunda harekete

geçin. Kontrol edin bir aksaklık varsa düzeltin ve iyileştirin. Burada önemli nokta inanmak. Siz inanırsanız başarırsınız. Burada birkaç kişi var bunların zaten kim olduğunu biliyorsunuzdur. Ortega'dan bahsettik. 16 yaşında bir satış danışmanıyken başladı. İlk mağazasına 16 yaşındayken başladı. Chobani yoğurdunu biliyorsunuz. Her yerde semineri verildi. Kontra falan konuşuyorlar. Hanımefendi var Ümmiye Koçak. Bir köyden çıkıp New York'ta ödül alabiliyor. Sonra Ronaldo'yla reklam çekebiliyor. Jack Ma'dan bahsetmeyeceğim. 23 kişinin başvurduğu bir işte 20 kişi seçiliyor bu adam seçilmiyor. Şu anda Alibaba'nın kurucusu ve adam 20 küsur kez başvurduğu işlerden ret cevabı alıyor. Şu an dünyanın en zengin adamlarından birisi. Sabiha Gökçen'den bahsetmeyeceğim. Şu anda bile kızlar yapabilir mi yapamaz mı tartışmasının olduğu bir dünyada yaşıyoruz. Bundan kaç yıl önce savaş pilotluğu yapıyorsun ve kimsenin yapamadığı akrobatik hareketleri yapıyorsun. Kim kaldı İKEA. Şunu biliyor musunuz; işe 1 metre karelik telefon kulübesinde başlıyor. İlk yardım serüvenine (Alibaba). Bu adam 7 yaşında başlıyor buna. Christmas süsleri satarak bisikletle yan köylere geçen sene mi ondan önceki sene mi vefat etti. Christmas süsleri satan 7 yaşındaki bir çocuktan bahsediyoruz (IKEA). Bunu da kapatıyoruz. Çok teşekkür ediyorum. Vaktinizi aldım. Sağ olun arkadaşlar. Yolumuz bahtınız açık olsun. Anlattığım kötü senaryolar başınıza gelmesin, iyileri başınıza gelsin!

2.GÜN 2.OTURUM

Sunucu: Değerli konuklar 15. Ulusal Tekstil Mühendisliği Öğrenci Kongresi'ne kaldığımız yerden devam ediyoruz. 2. oturumun ilk konuşmasına geçmeden önce Tekstil Topluluğunun farkındalık videosunu hep birlikte izleyeceğiz. 2. oturumun ilk konuşmacısı Çalık Denim Genel Müdürü Sayın Hamit Yenici. “Denim İle 30 Yıl” adlı sunumunu paylaşmak üzere kendilerini sahneye davet ediyoruz.

Hamit Yenici: Sayın hocalarım, değerli öğrenciler beni bu toplantınıza çağırdığımızdan dolayı hepinize teşekkür ediyorum çok sağ olun. Böyle bir topluluğun önünde konuşmak özellikle bu kadar yüksek enerjisi olan gençlerin önünde konuşmak çokta kolay değil ama o içinizdeki enerji inşallah bana da geçer, sizlere iyi bir şeyler söyleme şansı doğar bana da. Her şeyden önce Şefik beyin yaptığı gibi planlı programlı bir sunum olmayacak benim ki, belki biraz daha deneyimimi anlatabilen biraz daha benim ne yaptığımı anlatabilen bir sunum olacak. Öncelikle şunu söylemek istiyorum; çok güzel bir meslek seçmişsiniz dünyanın kuruluşundan bugüne kadar ve belki de sonuna kadar hep ihtiyaç duyulacak bir meslek. Yani en başından en sonuna kadar, insanoğlunun doğduğu günden en son gününe kadar kullanabileceği, her gün üzerimiz de olan hatta duş almak haricinde ve hatta duşta bile kullandığımız aslında, banyo liflerini de sayarsak yani günün 24 saatinde vazgeçemediğimiz bir ürün grubunu içine alan bir meslek seçtiniz. Bunun anlamı şu ki; kim ne derse desin tekstil hiçbir zaman yok olmayacak gibi duruyor. Tabi çok gelişmiş teknolojiler çıkıp da artık giyilebilir ekranlarla farklı bir şeyler yaparsak orası başka ama emin olun ki o zamanda farklı bir şeyler bulma yoluna



gideceğiz. Bu yüzden bence kendinizle gurur duymalısınız ve kim ne derse desin çokta fazla iş imkânı olabilen çok farklı yerlerde çalışabileceğiniz ve sizi çok eğlendirebilecek ve haz duyabileceğiniz bir meslek seçmişsiniz bence. İnanabiliyor musunuz sizin yapmış olduğunuz bir kumaşın ya da sizin yapmış olduğunuz inovasyonun bir marka tarafından kullanılmasını bunların Newyork'ta 5. Cadde de en lüks mağazalarda yer almasını, bunu ünlülerin giymesini ve orada sizin alacağınız hazzı, gururu bir düşünün ne kadar büyük bir şey ve bu sizin elinizde, yapabileceğiniz şeyler. Bunlar bugüne kadar olan şeyler, yaptığımız şeyler ve bunları gördüğümüz zamanda bize zevk veren şeyler. Bu yüzden hepimizi tebrik ediyorum. Tekstil mühendisliği çok güzel bir meslek çok iyi bir meslek ve bence çok güzel geleceği olan bir meslek, hiç bitmeyecek bir meslek. Çünkü dünya nüfusu her geçen gün artıyor. Tekstil ihtiyacı da her geçen gün artıyor ve bizim için de daha da çok iş imkânı geliyor, sizin için de daha da güzel gelecekler oluştuğunu düşünüyorum ben. Kısaca kendimi tanıtacağım aslında bende sizler gibi 1986 yılında başladım. Şimdi Şefik bey baya öncesini anlattı, ben ona göre old school kalıcım belki sizlerle yaş farkı baya açıldı. Belki 1 jenerasyon belki 2 jenerasyon daha geriden gelen birisiyim ben, size göre ya da belki siz ileriden gidiyorsunuz öyle söyleyeyim. 1986 yılında Uludağ Üniversitesi'nde Tekstil Mühendisliği Bölümü'ne başladım, 90 yılında mezun oldum. Sanırım Şefik beyin söylediği o ilk 6 ayda işe girenlerdenim. 2 gün sonra işe başladım ve o gün bugün de hiç bırakmadım ve Şefik bey kadar da kısa aralıklarla iş değiştirmedim. Sadece ilk iş yerinde ISKO bilmiyorum duyan var mıdır? Sanko'ya bağlı ISKO İnegöl'de 24 yıl kadar çalıştıktan sonra 4 yıl önce Çalık Denim'e katıldım. 4 yıldan beri Çalık Denim'de çalışıyorum. Bende sizin geçtiğiniz

yerlerden geçtim belki ama böyle sizin kadar bir kongre yapabilme imkânımız, ağabeylerimizin, ablalarımızın tecrübeli olanların bize böyle sunumlar yapabilme, onları dinleyebilme şansımız hiç olmadı. Bizim zamanımızda maalesef internet yoktu. İsteddiğimiz bilgiye istediğimiz zaman ulaşabilme şansımız yoktu. Firmalardan makinelerin şeklini görebilmek için katalog isterdik. Onlar bize lütfederlerse gönderirlerdi, onlara bakardık. Çünkü bazı makineleri görebilme şansımız yoktu. Ama ne mutlu ki size şu an hepimizin cebinde birer tane cep telefonu var. İsteddiğiniz her bilgiye, her şeye anında ulaşabilme şansınız var. Bence bu müthiş bir fırsat, bunu sonuna kadar kullanın. Tabi ki sosyalleşme alanı kullanmanın haricinde eğer biraz da buna vakit ayırırsanız, bunun farkında olup değerini bilebilerseniz bence müthiş bir enstrüman. Sizi çok daha ileri taşıyacak bir enstrüman olarak kullanabilirsiniz. Teknolojiye çok açıkçası müteşekkir olmak lazım bu konuda, çok büyük imkanlar içerisindeyiz teknolojiyi anında takip etme şansına sahipsiniz bence bu fırsatı hiç kaçırmayın. Ben de sizin gibi başladım ilk önce 7 yıl dokuma bölümünde üretimde çalıştım. Ama dokuma bölümünde çalışmaya daha üniversite yıllarımda karar vermiştim bu yüzden üniversite yıllarımda sadece bütün profesyonelliğimi iplik üzerine yaptım. Bana diyorlardı ki "dokumada çalışacaksan niçin iplik üzerinde çalışıyorsun?" Benim düşüncem şuydu; eğer dokumada çalışacaksam ipliği çok iyi bilmem gerekiyordu. Bunun için zaman kaybetmek yerine üniversitede okurken bunu değerlendireyim dokumada biraz daha öne geçeyim diye. Bu yüzden dokumayla başladım. Yaklaşık 7,5 yıl kadar dokumada çalıştım, en aşağıdan başladım yavaş yavaş çıktık. Ondandıktan sonra ISKO deri üreten bir firma, ürün geliştirme bölümü yoktu 1990 yılında o zamanlar gerçekten tekstil firmala-

rında her bölüm yoktu. O zamanlar karar verildi. Ür-Ge departmanı kurulacaktı. Beni bu göreve verdiler ve tek çalışanı bendim. Bir bölümü kurdum ve 2013 yılının sonunda ayrılırken yaklaşık Ür-Ge ve Ar-Ge bölümü olarak 100 kişilik bir ekibim vardı. Ve dünyanın neredeyse satamadığımız hiçbir jean firması kalmamıştı. Hepsine de kendi kumaşlarımızı kabul ettirmiştik. Ondan sonra 4 yıl önce de başka bir tecrübe için açıkçası başka bir şirkette yapmak istedim. Her türlü Ür-Ge'nin haricindeki diğer bütün dalların sorumluluğunu almak, burada tecrübe kazanmak amacıyla da bu görevi kabul ettim. Şu anda İSKO'dan daha ufak olmasına karşılık büyüyen, yaklaşık olarak yılda 45 milyon metre denim üretebilen, hedefleri arasında 60 milyon metreye çıkmak olan bir denim fabrikasını yönetmeye çalışıyorum. Ve dünyadaki aklınıza gelebilecek her jean fabrikasına kot kumaş bizim tabirimizle denim satan bir firma haline geldik. Ben kısacası bunları yaptım. Şimdi size ufak bir sunum yapacağım. Çok kısa, çok sıkmadan sizi bizim kendi şirketimizi, Çalık Denim'in neler yaptığını anlatmaya çalışacağım ondan sonra da biraz daha denimle ilgili bir şeyler anlatmaya çalışacağım. Ondan sonra da eğer kabul ederseniz bir ağabeyiniz olarak kabul ederseniz size tavsiyeler vermek istiyorum. Ondan sonra da bitireceğim inşallah. Çalık Denim firmamız bizim Çalık Holding'e bağlı bir şirket. Çalık Holding'i duyanlar olmuştur belki. Farklı sektörlerde çalışıyor. Enerji, inşaat, maden, finans, tekstil, telekom yaklaşık 31.000-32.000 tane çalışanı var. Burada sadece bir şey söylemek istiyorum size Çalık Holding'in ilk şirketi Çalık Denim. Bütün mayaya buradan geliyor. Bakın tekstilin değerini görün. Bütün mayaya Malatya'da kurulmuş olan Çalık Denim'den geliyor. Koskocaman dünya değerine 32.000 kişiye iş imkânı sağlayan bir firma haline geliyor. Tabi ki diğer sektörlerdeki cirolar çok yüksek belki şu an ciromuz o kadar yüksek bir oranda olmasa bile net bir şekilde bütün kaynak buradan geliyor. Ve bu yüzden ilk göz ağrısı olduğu için de ve hala sektörde lider konumda olduğu içinde çok önem arz ediyor. Çalık Holding dünya da tam 22 tane farklı ülkede faaliyet gösteriyor. Bunlar aşağı yukarı baktığımız zaman enerji, inşaat, madencilik, tekstil, finans, telekom Orta Asya ve Balkanlar'da, Orta Doğu ve Kuzey Afrika'da operasyonları var. Yaklaşık olarak 4 milyar dolar civarında bir cirosu var Çalık Holding'in. Bu da %34 enerji, %31 gayrimenkul ve inşaat, %18 bankacılık, tekstilse sadece maalesef o ilk başlayan ciro çünkü tekstilde cirolar çok yüksek olmadığından dolayı %8 civarında bir gelire bağlı. Bu Çalık Holding 81 yılından itibaren olan şeyleri 2017'e kadar bu Çalık Holding'de olan. Ben biraz daha Çalık Denim'i konuşmak istiyorum. Bu da bizim Çalık Denimimiz. 87 yılında yaklaşık 111 milyon dolar yatırımla Malatya'da kuruluyor, daha sonra denim kumaş üretimine başlıyor, çünkü ilk başladığı zaman open-end iplikler üretiliyor. O yıllarda çok yoğun miktarda kullanılıyor. Sonra 97 yılında ring tesisi kuruluyor daha sonra 2003 yılında kalite ve gabardin tesisleri ekleniyor. 2011 yılında Türkiye'de 7. Ar-ge merkezi belgesi alınıyor. Ve çok hızlı bir şekilde alınıyor. Çünkü gerçekten Ar-Ge yapıldığı için almak zor olmuyor. 2016 yılında da B2B'de yani

B2C'de olmayıp B2B'de yer alan ancak Türkiye'yi dışarıda marka olarak temsil etme hakkına sahip olduğunu gösteren kalite belgesini aldık. Yani açıkçası bizim şirketimiz, yapmış olduğumuz denim kumaşı dünyada ki kendi pazarının içerisinde, B2B market içerisinde bir marka olarak algılanıyor. Bunlar misyonumuz ve vizyonumuz. Bunlar çok basit şeyler. Aslında bunları neden buraya koydum? Çünkü vizyonda şöyle bir şey var; sürdürülebilir inovasyon gücünü ticari anlamda realize ederek tüm paydaşları içine katma değer yaratan, lider bir denim markası olmak. Burada aslında çok şeyler ifade ediliyor. Burada en önemli şeyi 'sürdürülebilir inovasyon gücü' çünkü herhangi bir şey bulmuş olabilirsiniz, bir sefer şans eseri bir buluş yapmış olabilirsiniz, bunun üzerinden bir kazanç elde etmiş olabilirsiniz. Ama bizim hedefimiz sadece 1 seferlik buluşlar değil. Çünkü moda, öyle bir endüstride yaşıyorsunuz ki her 6 ay da bir kendisini yeniliyor. Yeni bir moda çıkıyor öyle değil mi? Elinizdeki moda sitelerinde, Instagram'da devamlı olarak görüyorsunuz. 6 ayda birdi bu, şimdi çok daha hızlı ilerlemeye başladı. Öyle bir sektörün içerisindeyiz ki bugün yapmış olduğunuz belki de 3 yıl sonra demode olmaya başladı. O yüzden inovasyon gücünün mutlaka sürdürülebilir olması gerekiyor yani arkası arkasına yeni moda olacak ürünleri sizin yapmanız gerekiyor. Bu yüzden sürdürülebilir inovasyon gücü çok önemli. İkinci bir konu da bunu yaptınız çok güzel işler becerdiniz ama satamadınız, ticarileştiremediniz, bu bir sanat eseri olarak kalıyor artık. Esas önemli olan şey yapmış olduğunuz şeyi ticari anlamda çoğaltmanız. Düşünebiliyor musunuz? Iphone'u yaptılar çok güzel ama ticarileştiremediler, sanat eserinden hiçbir farkı kalmıyor. Bizim için önemli olan sanat eserleri oluşturmak değil. Yapmış olduğumuz inovasyonu ticarileştirip tüm hepimize, en başta ülkeye

de olmak üzere katma değer kazandırabilmek. Böylelikle de illebet burada kalabilmek sektörde devamlılığımızı sağlayabilmek. Bu yüzden de tüm denimin hayallerini gerçekleştirmeye odaklanan, güvenilir, değer yaratan bir çözüm ortağıyız. Değerlerimiz; bunlar çok önemli şeyler tabi. Neden bunları yazdım? Belki siz bunlarla ilgilenmezsiniz ama çok önemli bir şey var. Burada ilk madde, tutkuyla bağlı olmak. Arkadaşlar ne iş yapıyorsanız yapın işinizi sevmelisiniz. Ona bir tutkuyla bağlı olmanız lazım. Ya gerçekten çok sevdiğiniz bir işi yapın ya da yaptığımız işi sevmeye çalışın. Ve gerçekten sevin onu, elinizde tutun. Akşam gittiğiniz zaman eve mesai saatinden sonra çalışacaksınız artık hepiniz için böyle olacak. Mesai saatinden sonra diye bir şey. O zaman bile bunu düşünmeniz gerekiyor bence. İşte bu tutkuyla bağlı olmak işteki başarıyı ya da sizin başarınızı getireceğini düşünüyorum. Onun haricinde dürüst olmak, şeffaf olmak, tutarlı olmak. Bu hem kendiniz için hem şirketiniz için çok önemli bir değer. Bu yüzden mutlaka ve mutlaka yapmış olduğunuz işte tutarlı, şeffaf ve dürüst olun. İlk önce kendinize karşı dürüst olmanızı tavsiye ediyorum. Birde ne var ki dünya da şu an benim için söylüyorum 7 milyar metre yıllık kapasite var. Bunun anlamı şu; yılda yaklaşık 5,5 milyar metre jean pantolon üretiliyor. İhtiyaç ne kadar satılan ne kadar biliyor musunuz? 5,5 milyar metre yani 1,5 milyar metre kadar fazlamız var. Dünyada şu anda bunun anlamı şu; aşırı rekabetçi bir ortam var. Bu yüzden müşteri bizim için çok önemli müşterinin isteklerini anlamak, müşterinin aslında hayal etmediği ama önümüzde ki sezon ihtiyacı olan şeyleri önceden düşünüp buna göre bir şeyler yapabilmek çok önemli yani müşterinin bir adım ötesinde olabilmek çok önemli. Bu yüzden ne yaparsak yapalım sanat eserinden ticari bir adıma taşımamız için mutlaka yapmış ol-

duğumuz şeyleri satmamız, ticarileştirmemiz gerekiyor. Müşteri tarafından hiç talep görmeyeceği zaman yine sanat eseri olarak kalıyor. Önemli olan müşterinin isteği, müşterinin istediği şeyleri yapabilmemiz. Buna göre çalışmamız çok önemli. Bakın bu aslında, sizlerde hepiniz birer tekstil mühendisi olacaksınız ve sizlerin de birer patronu, sorumlu olduğu kişileri olacaklar. Unutmayın sizde bir hizmet satıyor olacaksınız. Siz müşterinize baktığınız zaman, o sizin patronunuz. O yüzden ne yapmanız gerekiyor? İlk kural ona para kazandırabilecek, onu başarılı edebilecek, ona katma değer katabilecek şeyleri mutlaka ona vermeniz lazım. Bu yüzden ne yapmak gerekiyor? Sizler tekstil mühendisi olarak bu iştekleri iyi anlamanız gerekiyor. Ne hizmet veriyor olursanız olun bence. Bunlar sertifikalarımız, dünyada yer almak istiyorsanız bütün bu çevresel, kimyasal, her türlü şeye sahip olmanız gerekiyor. Eksik olan hiçbir belgemiz olmadan biz buna devam ediyoruz Çalık Denim’de, bu da başka bir dal çünkü belki de tekstil mühendisi olarak böyle bir işte çalışacaksınız. Çünkü sertifikasyonlar çok çok önemli hale gelmeye başlayacak. Nasıl herhangi bir elektronik cihaz aldığımız zaman, arabanıza tekerlek aldığımızda bile bazı standartların oluşmasını istiyorsanız belki de bundan sonra almış olduğunuz her pantolonun üzerinde belli standartların olması gerekiyor. Ve bu standart kuruluşları da sizler için açıkçası net bir iş imkânı olabilecek şeyler. Çoğu uluslararası şirket ve bunlarda sizin için düşünüyorsanız eğer çok önemli iş alanları arasında olabilir. 45 milyondan 43 milyona kadar bir kapasitemiz var. Biz bunu şu an yapmış olduğumuz kararlarla ve yatırımlarla 66 milyon metreye çıkarıyoruz. Bunu neden söylüyorum? Biz, biliyorsunuz 2 yıl içerisinde %50 büyüyeceğiz. Bunun anlamı şu; bizim gibi başka rakipler de var, büyüyorlar. Daha çok istihdam olacak daha çok tekstil mühendisliğine ihtiyaç var yani sizi karamsarlığa düşürecek bir durum olduğunu düşünmüyorum. Yeter ki sizler istekli olun, sizler yeter ki buna gönüllü olun. Onun için bunu buraya koyuyorum yoksa gücümüzü göstermek için değil. Biz büyüyoruz, Türkiye’de tekstil büyüyor, dünyada büyüyor. Sizlerin de ne olursa olsun yani katılanlarında şansının çok olduğunu anlatmak amacıyla söylüyorum. Bu da bunu gösteriyor. 2020 yılında yaklaşık olarak 2200 kişi olacağız. Şu an 1936 kişi Malatya’da ki istihdamımız. Yaklaşık 2020 yılında da 66 milyon metreye ulaştığımız zaman 2200 kişiye ulaşacağız. Kocaman bir ordu. Malatya’nın 700.000 kişilik nüfusu olduğunu düşünürseniz, bizlerinde aşağı yukarı 2000 kişinin 4 kişiye baktığını düşünürseniz onun çevresindekilerin Malatya’da ki yaklaşık 10-12 bin kişiye bir şekilde etki ediyoruz. Elimiz değişiyor onların hayatlarını bir şekilde kazanmasını, sürdürülebilmesi için yardım ediyoruz. Bunlar da yatırım miktarlarımız 2020’ye kadar neler yapacağız? Ne kadar yatırım yapacağız? Bunların hepsi milyon dolarlık rakamlar. Bakın biz bu kadar para yatırıyoruz. Biz bu işin içinde çok ciddiyiz. Ciddi olmasak bunları size söylemeyiz. Yani biz bu işin içinde ciddi bir şekilde yatırım yapıyoruz ve sizlere ihtiyacımız var. Biz sadece böyle değil Maraş’ta da var, bu Antep’te de var, Bursa’da da var. Biraz sizin için belki kötü haber olabilir ama tekstilin bir miktar

da olsa Türkiye'nin, Ankara'nın doğusuna doğru gitme ihtimali çok daha yüksek. Çünkü yapılan yeni kanun değişikliği ve teşviklerle bir miktar o tarafa doğru gidiyor. Bu yüzden bir miktar oralarda şansınız, iş bulabilme ihtimaliniz var, kendinizi buna şimdiden hazırlamanız gerekiyor. Oralardan gelenler, oralarda oturanlarınız varsa bunlar onlar için çok büyük imkân, olmayanlar da bir şekilde insanın doğduğu yer değil doğduğu yer çok önemli belki bunu bir miktarda olsa Türkiye'nin doğusuna doğru gitmek, orada ki kültürü de tanımak, orada çalışma fırsatınız olabilir, buna şimdiden hazırlıklı olun. Bu kaç tane dokuma, çünkü genelde dokuma tezgâh kapasiteleri fabrikaların kapasitelerini çok iyi gösterir. Bunlar da bizim ne kadar istikrarlı bir şekilde büyüdüğümüzü gösteriyor. 2013 yılında 320 iken şimdi 520 önümüzde ki sene 660 ve 730 dokuma tezgahına doğru bir yolculuğumuz var, devam ediyoruz. Bu da iplik kapasitemiz, kendi ipliğimizi kendimiz üretiyoruz. Bunu belki bir ders olarak alabilirsiniz. Denim kumaş üretiminde rekabetçi olabilmek, kendi elinizde olabilmesi için tüm üretimi vertical bir şekilde yani pamuktan en son nihai kumaşa kadar sizin yapıyor olabilmemiz çok önemli bir şey, taşıma suyla değirmen dönmesi çok daha zor oluyor. Bu yüzden bir denim işletmesine girdiğiniz yerde çok farklı alanda çalışabilme şansınız var. İplikte çalışabilirsiniz, dokumada, boyamada, terbiye de hatta bunun üzerine belki teknik tekstilde de çünkü denim kumaşlar çok ağır kumaşlar olduğu için teknik tekstile geçmesi belki de en kolay alanlardan olabilir. Belki ilerde teknik tekstil dallarına gidebilme şansı var. Şimdi biraz daha biz nerelerdeyiz? Dünyanın nerelerinde Çalık Denim'i temsil ediyoruz ve buralara devamlı olarak gidiyoruz. Yaklaşık bizde İstanbul ofiste sadece satışla ilgilenen 32 kişi var ve bunların en az 20 tanesi her hafta yurt dışına seyahat edi-

yor. Bu görmüş olduğunuz bölgelere. Ve bu görmüş olduğunuz bölgelerin hepsinde birer tane temsilcimiz var. sadece satıcılarımız gitmiyor aynı zamanda bizim başka bir sistemimiz daha var. Ür-Ge'cilerimiz zaman zaman Ar-Ge'cilerimiz müşteriye birlikte ziyaret ediyorlar. Onları beraber geziyorlar. Çünkü artık iş öyle bir şeye geldi ki satış konusu, o rekabet ortamında mutlaka daha güçlü olmanız gerekiyor, müşterinin karşısında daha diri daha sıkı durmanız gerekiyor, daha bilgili durmanız gerekiyor. Bunun için ufak timlerimiz var ve bu timlerin nerdeyse, bizim satıcılarımızın neredeyse %85'i tekstil mühendisi, Ür-Ge'cilerimizin tamamı tekstil mühendisi ve bunlar bir ekip olup bu ülkelerde ki müşterilerle birebir yüz yüze görüşüyorlar. Ve bu bir teknik kişinin bir tane daha ticari kişinin bir ekip olup müşteriye gitmesi bize çok daha büyük bir güç kazandırıyor. Belki daha fazla seyahat ediyoruz, daha fazla yoruluyoruz ama genç tekstil mühendisi arkadaşlarımız bu seyahatlerden hiç yoksunmuyorlar, Dünya'nın başka yerlerini görüyorlar, başka kültürleri tanıyorlar. Bu kadar çok seyahatin yorgunluğunu da bu tecrübeyle bertaraf etmiş oluyorlar. Biraz evvel dedim ya kimlere satıyoruz diye. Bu markaları tanıyanlarınız sanırım vardır. Biz bunların ana tedarikçisiyiz. Diesel firmasını duyan var mı? Nasıl bilirsiniz Diesel'i? Çalık Denim, Diesel firmasının en büyük blue Jean tedarikçisiyiz. Peki Topshop'u bilen var mı? Kızlar bilir belki, onun da en büyüğü biziz. Türkiye'den elçilerine en çok mal satabilen denim firması Çalık Denim. Hatta dünya da onlar tedarikçilerini sıralama yapıyorlar platin statüsünde olan tek denim firması dünyada. Bir sürü faktör var içerisinde; zamanın da üretim, doğru üretim, kaliteli üretim, inovatif üretim bunları yapıyorlar en büyük seviyede dünyada. Ama bu dünyada biliyorsunuz Armani, Pepe, Zara. Los Angeles'ta Frame Dün-

ya'nın her yerindeyiz ve muhakkak markaların hepsinde büyük yoğunlukla çalışıyoruz. Belki de şu anda bir çoğunuzun sırtında aslında Çalık Denim'de bizim üretmiş olduğumuz kumaşlar var. Türkiye'de ilk 1000 firmanın içinde 261'i, tekstil sektörü içerisinde 10. sıradayız. İlk 500 şirketi az çok biliyorsunuz ilk 100'ler çıkıyorlar tekstil sektörü içerisinde 10. konumdayız. Tabi çok büyük ciro bunlar. Ciroyla yapılan bir hesaplama. Çok büyük ciroları olan aktrit tesisleri çok, polyester tesisleri çok büyük onlarında dahil olduğu bu listede 10. sıradayız. Şimdi Ar-Ge asıl bizi ayakta tutan, asıl bizi farklılaştıran, aslında belki de sizin hayat felsefenizi buna göre kurmanız gereken bir şey çünkü tekstil çok farklı bir sektör arkadaşlar. Ucuz iş gücü her zaman rekabeti artırabiliyor. Ve tekstil genelde ucuz iş yerinin olduğu bölgelere doğru kendini akıtıyor. Çünkü burada ne var? İşçilik maliyetlerini aşağı çektiğiniz zaman maliyetleriniz aşağı geliyor ve maliyetiniz artıyor o bölgelerdekiler sizin işinizi elinizden alıyor. Bundan 20 yıl önce Amerika dünyanın 1 numaralı denim üreticisiydi. 20 yıl önce en çok denimi onlar yapmış. Biliyorsunuz o kovboyların giydiği denimler, 20 yıl önce Amerikalıların yaptığı denimler, dünyada 1 numaraydı. 2 numara İtalya'ydı, 3 numara Almanya'ydı. Şu an Amerika'da denim üreten herhangi bir tekstil kalmadı en son Com-mix vardı yılbaşı itibari ile kapandı kalmadı. İtalya'da sadece bir tane büyük birkaç tane ufak kaldı. Almanya'da hiç yok, İngiltere'de hiç yok, gerçi bir tane İrlanda'da vardı UK idi bir zaman o da kapandı. Türkiye'de de 20 yıl önce sadece 4 tane firma vardı. Bugün kaç tane var biliyor musunuz? Tahmin edeniniz var mı? 22 tane, yani 20 yıl içinde 4 firma 22 taneye çıktı. Toplam kapasiteyse bunun misliyle arttı çünkü mevcut firmalarda kapasite artımına gittiler. Aslında bence dünyada hiç yakalanmamış, Türkiye olarak hiç yakalanmamış bir başarıyı yakalamış durumdayız. Bilmenizi istiyorum. Çünkü Türkiye'den dünya markası çıkmadı diyoruz. Gerçekten de çok hatırı sayılır bir dünya markamız yok ama tabi ki bu B2C'de düşündüğümüz zaman en son alıcı nihai sokakta ki alıcı seviyesinde düşündüğümüz zaman yok, ancak denim kumaş üretiminde durum biraz daha farklı. Yıllar önce Levi's biliyorsunuz dünyanın en büyük denim üreticisi. Hala öyle en çok Levi's özellikle son birkaç yılda özellikle bayanlar tarafından biraz daha fazla kullanılmaya başlandı. Bir ara öldü bitti denilen şey tekrar kendisini yeniledi, hatta bugün gördüm Levi's t-shirtleri ile geziyorsunuz, bazılarınızın var. O zamanlar Amerika'da denim üretilirken Amerika'da denim azalacağı bundan sonra Amerika'nın yerine hangi ülkenin geçeceği konusunda Levi's bir yatırım yaptı ve dedi ki; bundan sonra Meksika bu bayrağı alır. Meksika'da bu iş olur dediler. Ama Türkiye'de ki bu 4 firma o kadar büyük bir rekabete girdi ki hem Amerikalılarla hem İtalyanlarla biz bu rekabet içerisine girdiğimiz zaman müthiş büyük başarı sağladık çünkü o rekabet ortamı içerisinde daha kaslandık daha antremanlandık ve o rekabet bize müthiş bir momentum getirdi. Levi's bunu seneler sonra itiraf etti. "Biz bütün yatırımlarımızı Meksika için yapmıştık ama Türkiye bizi çok yanılttı" dedi. Şu an itibari ile denim kumaş, inovatif denim kumaş, katma değerlik denim

kumaş üretiminde şu an Türkiye aslında bir numara. Hiçbir markamız yok belki ama B2B'de yani denim sektörü içerisinde Türk denim kumaşı aslında bir numara. Bunu burada tutabilmek bunu burada götürebilmek tabii ki; inovasyonla olacak, yenilikle olacak, farklılaşma ile oluşacak ama bu içimizdeki rekabet bunu daha da güçlendirecek ama bunu da yapabilmenin tek yolu Ar-Ge'den geçiyor. Ar-Ge'de şuradan geçiyor arkadaşlar, farklı düşünmeye kendinizi bir şekilde itiraf etmeniz gerekiyor. Ne yapıyorsanız yapın bunu daha farklı nasıl yaparım? Ya da hiç olmayan bir şeyi deneyebilirsiniz, farklı bir şekilde yapabilirsiniz. Ama ilk önce kendinizi ikna etme etmeniz gerekiyor. Çünkü geleceğimiz burada, farklı bir şey yapamazsak emin olun ki Pakistan, Hindistan, Bangladeş bizi alıp geçecek. Elimizde bu yüzden hiçbir şeyimiz kalmayacak. Biz kendimizi zorluyoruz ve bunu kendi kültürümüz haline getirmeye çalışıyoruz, kendi iş disiplini haline getirmeye çalışıyoruz. Bugün bu olayı nasıl farklı yapabildim? Nasıl farklılaştırabilirim? Belki hayatınızda ki başka bir şeyi farklılaştırabilirsiniz ama bu antrenmana şimdiden başlarsanız iş hayatına başladığınız günlerde belki de bu antrenmanlar, farklı fikirler ortaya getirebilecek. Belki de hani bu şey NBA'de Yuki diyorlar en başa, belki de onlardan bir tanesi olabilme şansınız var ama dediğim gibi; eğer şimdiden başlarsanız bu antrenmana farklı düşünmeye zorlarsanız kendinizi o inovatif düşünmede arkasından gelmeye başlayacak ve çokta zevkli bir şey. Zevkini bir kere aldığı ve insanlar sizin farklı olduğunuzu gördüğü zaman iş çok farklı olmaya başlıyor. Bence kendi giyim stilinizi, belki saçınızı, belki gözlüğü takışınızda farklı bir şeyler yapmaya kendinizi alıştırmak, bu antrenmana girmek sizi işe başladığınız zaman farklı bir duruma getirebilir. Farklı çözümler ortaya getirebilirsiniz ve bence bugünden başlayabilirsiniz.

Ne yapıyorsanız yapın ama mutlaka yolunu bulabilirsiniz. Ama Türkiye'nin tekstili eğer geliyecekse işin aslı bu. Mutlaka buradan geçiyor, mutlaka farklı bir şeyler yapmamız gerekiyor. Bir aşama daha ilerisi var onu da birazdan söyleyeceğim. Bu farklılaştırdığımız şeyleri mutlaka ticarileştirmemiz gerekiyor. Bunlar bizim Ar-Ge'de yapmış olduklarımız. Yaklaşık olarak ciromuzun %2'sini Ar-Ge'ye ayırıyoruz. Çok büyük bir rakam tekstil için yaklaşık 200 milyon dolar kadar bir ciromuz var, bunun %2'si 4 milyon dolar civarı kadar bir paraya tekabül ediyor. Belki ufak gözükülebilir başka sektörler için ama tekstil sektörü için çok ciddi bir fark yani burada 6 yılın içerisinde 150'nin üzerinde proje çalışması var ve bunların birçoğu üniversite, SANTEZ ya da TÜBİTAK ile beraber geliştirilmiş çalışmalar. 40'ın üzerinde sadece Ar-Ge'de sadece işi Ar-Ge olan mühendis çalışıyor. Ve yurtdışında da bunu yapıyoruz sadece yurtiçin de ki üniversitelerle değil bazı teknokentler ile, teknolojik kurumlarla da iş birliği yapıyoruz. Endüstri 4.0 aslında çok popüler bir şey belki. Çalık Denim olarak hedeflerimizden bir tanesi tabii ki maliyetlerimizi düşürmek. Özellikle endüstri 4.0'ın ortaya çıkışının nedenlerinden olan ucuz işçiliğe karşı tedbirlerimizi alabilmek. Dünyanın batısında da, özellikle Avrupa ve Amerika'da daha düşük maliyetli ürünleri yapabilmenin becerisi "Endüstri 4.0" olarak adlandırılıyor. Almanya bunu ortaya attı. Japonlar diyor ki biz de bu işin içerisindeyiz, aslında bütün iş biraz daha verimli daha ucuz nasıl elde edebiliriz? Ben şöyle bir kanı içerisindeyim; belki bu yenilik tekstil mühendisliği için çok büyük anlam ifade ediyor olabilir. Çünkü endüstri 4.0'a geçebilmek için, robotlaşmaya, robotik kısma geçebilmek için ilk önce bu işi iyi yapıyor olmanız gerekiyor. İlk önce eğer bir dokumacıysanız iyi bir dokumacı olmanız lazım o robotu yapabilmek için, iyi

bir dokumacı değilseniz, iyi bir iplik operatörü değilseniz bu işi yapabileme şansınız çok zor, bu yazılımı yapamazsınız. Size bir şey söyleyeyim Almanya'da şu an tekstil firması neredeyse yok. Yok denecek kadar az.



Türkiye çok farklı bir konumda biz çünkü şu an tekstil yapmayı biliyoruz eğer endüstri 4.0 için bu robotik işlemlere geçeceksek bu iş bizden geçecek ama biz bunu tek başımıza yapabilir miyiz? Hayır. Tekstil mühendislerinin bunu tek başına yapabilme şansı yok. Bu yüzden mutlaka bir elektronik mühendisine, mekatronik mühendisine, yazılımcıya hatta belki internet üzerinde IOT kullanabilen başka sektörlerle ortak çalışmanız gerekiyor. Şimdiden belki bir kısmınız kafayı bunlara yorabilir. Belki de ikinci bir şey için belki de körü körüne gidilecek. Çünkü eğer bu robotları yapabilirsek, eğer bu robotları yapabilirsek eğer biz bu robotları ondan sonra Hindistan, Pakistan, Bangladeş, Çin'e satabilsek o zaman işte bizim başka bir sektörümüz oluşmaya başlar.



Dokumacı olarak bilinenlerin hepsi şu an 60 yaşında emekli olmuş, dokumacılık yapmayı bilen yok. Biz Aachen Üniversitesi ile birlikte çalışıyoruz bu konuda dokumacılığı bilen 60 yaşında elemanlarla çalışıyorlar, bunlardan öğrenmeye çalışıyorlar. Prosesleri bilmiyorlar. Ama Türkiye böyle değil. Bunu hiçbir Pakistan, Bangladeş ya da Çin'de zaten buna gitmiyor. Çünkü onlara karşı yapılan birşey, onlar zaten ucuz iş gücünü destekleyen ülkeler. Ama burada bir tane tekstil üzerinde söylüyorum sadece. Türkiye çok farklı bir konumda biz çünkü şu an tekstil yapmayı biliyoruz. Eğer endüstri 4.0 için bu robotik işlemlere geçeceksek, bu iş bizden geçecek ama biz bunu tek başımıza yapabilir miyiz? Hayır. Tekstil mühendislerinin bunu tek başına yapabilme şansı yok. Bu yüzden mutlaka bir elektronik mühendisine, mekatronik mühendisine, yazılımcıya hatta belki internet üzerinde IOT kullanabilen başka sektörlerle ortak çalışmanız gerekiyor. Şimdiden belki bir kısmınız kafayı bunlara yorabilir. Belki de ikinci bir şey için belki de körü körüne gidilecek. Eğer bu robotları yapabilirsek, ondan sonra Hindistan, Pakistan, Bangladeş, Çin'e satabilsek o zaman işte bizim başka bir sektörümüz oluşmaya başlar. Artık tekstili kullanarak başka bir sektöre hizmet verebiliriz. Ben bunu neden söylüyorum.? Belki şu an çok uzak gelebilir sizlere belki dün akşam çok ağır geçti, uyuyanlarınız var ama bakın size bir ışık olması açısından söylüyorum. Bu bir gelecek çünkü hepiniz dijitalleşme konusunda özellikle benim jenerasyonuma göre çok öndesiniz bu konuda kulaklarınız gözleriniz açık. Okurken belki bu tarafa doğru yönelmelisiniz, bununla ilgilenmelisiniz. Bunlar olduğu zaman çok değerli mühendisler konumuna geçebilirsiniz.

niz. Bence bu iş olacak, özellikle tekstil üzerinde Türkiye'nin çok büyük bir avantajı var. Emin olun ki bir sürü Alman firması var mesela biz Aac-

hen Üniversitesi'yle çalışıyoruz. Bosch bize geldi ortaklaşa çalışmak istiyor. Çünkü buna niyetli tekstil firması bulmakta kolay değil. Ama Çalık Denim olarak biz bunu şimdiden görüyoruz. Ve bu çalışmalar uzun süreden beri devam ediyor. İsteyeniniz ve ilgileneniz olursa da bunları sizinle paylaşmakta bizim için zevk, hiçbir sorun yok. Bu biraz yönetim şekliyle ilgili yani yalın yönetim modeli herkesin bir şekilde katkısının olabildiği bir proje. Fabrikanın içerisinde bu konularda 33 tane proje yürütüyoruz işte İnönü Üniversitesi, Dokuz Eylül Üniversitesi ile birlikte. Bir de biraz evvel söylediğim inovasyonu yapıyorsunuz gerçekten farklı bir şey yapıyorsunuz ama bunu mutlaka müşteriye anlatmanız gerekiyor. Farkı göstermeniz, farkı bildirmeniz gerekiyor. İşte burada da farklı bir şey ortaya çıkıyor.1980'li yıllarda Türkiye'de tekstil üretimi artmaya başlıyor ama gerçekten makineler geliyor, modern makineler geliyor. Aslında Türkiye'de tekstil var. Ama daha eski makinelerle. 1980'li yıllarda modern makineler gelmeye başlıyor. Çünkü 80'den sonra ithalat politikaları ihracat politikaları değişiyor; işte döviz serbestliği geliyor, ihracat ortaya çıkıyor. Türkiye'nin önu bir şekilde açılmaya başlıyor. Ama gerçekten makineler geldiği zaman makineleri kimse çalıştıramıyor. Çalıştıran başarılı hale gelmeye başlıyor. Bütün tekstil patronları üretim mühendisi gibi çalışıyor arkadaşlar, çünkü en önemli yer orası bütün patronlar üretimi. Ve 80'li yılların sonuna kadar bu iş böyle gidiyor, üretim anlaşılmaya başlıyor. Ama bakıyorlar ki üretim oluyor ama bir sürü ikinci kalite var. Ve randıman düşük, para kaybediyorsunuz. Randıman düşük olunca ikinci kalite kumaşınız çok çıkıyor yarı fiyatına satıyorsunuz. Kalite çok kötü olduğu zaman yine yapamıyorsunuz bir sürü parametreniz var. Kalite ve verimlilik birdenbire önemli hale gelmeye başladı. Bütün patronlar kalite ve üretim müdürü

oldu doğru, mudur hocam? Hepsi hemen ona girmeye başladılar çünkü nerenizde ağrı varsa eliniz oraya gider arkadaşlar. Patronlarda ellerini oraya bastırmaya başladılar. Baktılar ki o da oldu ama bir sürüde fabrika kuruldu rekabet başladı. Satış yapmak lazım, satış yapmadınız mı hiçbir anlamı yok. Çantalarını aldılar 2000'li yıllarda patronların hepsi bakın bütün tekstil fabrikaları çıktılar yola düştüler. İhracata ve satış yapmaya başladılar. 2000'li yıllarda bütün patronlar satış müdürü oldu ve bu 2005'e kadar gitmeye başladı. Uyandılar, bir baktılar ki İtalyanlar gidiyor oraya aynı kumaşı satıyorlar neredeyse bizimkiyle aynı biz satıyoruz 3'e adam satıyor 6'ya diyorlar ki; "Bu nasıl olur? Olacak iş mi bu?" Bunda başka bir iş var. Ne oldu? Katma değer. Bu katma değeri yaşatmaya başlattı. Ne oldu Ür-Ge yaşamaya başladı. Bütün patronlar bu sefer Ür-Ge müdürü olmaya başladı. Ür-Ge'ye önem vermeye başladılar. Ar-Ge merkezleri, patronlar devlete baskı yaptılar bununla çıkmaya başladılar. Şimdi 2010'lu yıllarda böyle gidiyor. Ama ben size şöyle söyleyeyim, bir aşama sonrası var. Bundan sonra bütün patronlar pazarlama müdürü olacak. Satış ile pazarlamanın farkını bilen var mı? İki çok farklı şeyler. Satış bir halı satmak, elinizde olan şeyi karşınızdakini ikna ederek istediğiniz fiyattan ya da talep ettiğiniz fiyattan satmak. Pazarlama öyle değil. Pazarlama ürününüzün ne kadar iyi olduğunu, ne kadar farklı olduğunu, onu giydiği zaman insanın kendisini ne kadar iyi hissettireceğinin söylenmesi. Bir pantolon yapıyorsunuz kız 30 beden ama 28 gösteriyor. Bundan güzel bir şey var mı? Bütün Amerikalıları bir beden küçültüyorsunuz. Ama böyle bir iş yapıldığı zaman bambaşka bir yere gidiyor. İşte bu hikâyeyi anlatabilmek, bunu ortaya koyabilmek, artık bundan sonra gelecek bu. Bakın eğer ürününüzü bilmiyorsanız, inovasyonunuzu yapamıyorsanız

bunu anlatamazsınız. Ama işin içinde siz varsanız ve size söyleyeyim dünyada ki istediğiniz pazarlama gurusunu getirin eğer o ürün hakkında bilgisi yoksa anlatamayacak bu hikâyeyi iyi kuramayacak. Ama ürünün hangi tekstil mühendisi yaptıysa, ürünün sonuna kadar detayını biliyorsa ve kafası da gerçekten pazarlama konusunda çalışıyorsa ikisini bir araya getirip belki de en iyi hikâyeyi kurup bütün dünyaya aslında 3'e ürettiğini 6'ya satabilme şansı var. İşte buradan sonra ticarileşmek olarak söylemek istediğim bu. İşte bundan sonra ki aşama budur. Belki bir kısmınızın bundan sonra pazarlamada okumanız gerekebilir. Ama bir tekstil mühendisi olarak ben pazarlama okuyacaksam aynı zamanda Ar-Ge'de öğrenmem lazım. Gerçekten inovatif düşünme, farklı yaklaşma, o farklıyı yaratma ondan sonra o farklıyı farklı bir şekilde anlatabilmek ve bunu dünyaya sunabilmek ve bunları kabul gösterebilmek ve bunu yaparken de, her firmaya güvenmez müşteriler, güvenilen bir firma algısı oluşturmak. Bu da başka bir duruş. Firmanın dünyada ki algısını değiştirmek. Ve emin olun ki ben size söyleyeyim pazarlama bölümünde okuyan arkadaşlar bunu yapamayacaklar. Bunu tekstil mühendisi olup o pazarlama konusunda kendisini eğitmiş, geliştirmiş arkadaşlarımız yapabilecekler. Bence aralarınızdan bunları yapabilecek birileri çıkabilir. Ama kafayı buna yormanız ve bunu düşünmeniz gerekiyor. Oksijen diye bir kumaşımız var. Biliyorsunuz pantolonlar dikildikten sonra yıkanır blue jean de ama bu kumaşta yıkarken normalde kullandığınız suyun yarısını kullanıyorsunuz, yarı zamanda ve yarı kimyasalla yıkıyorsunuz. Dünyayı o kadar az kirletiyorsunuz ve bunu gösteriyorsunuz. Ve bunun için bir sürü event düzenliyorsunuz. Mesela Los Angeles'ta şey vardı, California Giant orada susuzluk problemi var. Ve biz bu konsept ile tam o susuzluğun ortasında, orda denim üretiminde de bir sürü Los Angeles'ta marka var ve biz gittik bu ürünü tanıttık. Yarı yarıya su kullanacaksın, yarı yarıya az kimyasal ve bu yüzden daha da az temizleme gerekecek ve satılıyor şu anda biliyor musunuz? Hepsi kendisine ayrı bir marketing yapıyor. Aynı şekilde circular elastic, t-power yani aklınıza gelebilecek bir sürü şey. Bakın burada bu fly jean mesela, bu fly jean öyle bir şey ki bir pantolon bir tane şemsiye kabına sığıyor. Bir pantolon blue jean bir şemsiye kabına sığıyor. Çıkartıyorsunuz, giyiyorsunuz, ütölemeye gerek yok hiç kırışmıyor. Mukavemeti, esnekliği hepsi normalde şu an aranızda olanlar kadar. Düşünebiliyor musunuz? Benim eşim tatile giderken kaos yaşıyor. Böyle bir akşam öncesinden bütün eşyalar çıkıyor. Bayanlar biraz böyle seçmekte zorluk yaşıyor. Her şey böyle yatağın üstünde yatacak yer bulamıyorsunuz. Neden? Çünkü onu mu alsam bunu mu alsam? Şimdi bu pantolon sayesinde çok rahat, her rengini alıyor. Çünkü valizde çok az yer kaplıyor. Görecekseniz bu önümüzde ki yaz birçok mağazanın vitrininde, dünya markasının ve aynen bu isim ile fly jean ismi ile, bizim ismimizle, benim ismimle oluyor. İşte demek istediğimiz ünlü olabiliyorsunuz, bunun hikayesini yazıyorsunuz buna getiriyorsunuz bu oluyor. Bu smart stretch bambaşka bir şey gerçekten akıllı kumaş biliyor musunuz? Ne yapıyor biliyor musunuz? Kızlar bilirler çok elastik bir kumaş

var. Böyle kendini zayıf gösteriyor ve birdenbire çektiriyor. Özellikle yüksek bel olduğu zaman karın kısmını sarıyor, sıkıyor, diğer kısımları topluyor, popoyu topluyor, bacakları topluyor ve inceltiyor ama giymek işkence eve gittikleri zaman ilk yaptıkları şey pantolonu çıkartmak. Doğru mu kızlar? Doğru mu ? Var mı öyle pantolonunuz? Şimdi bu öyle yapmıyor. Bu biliyor kumaşın belinize mi geldi, poponuz a mı geldi, dizinize mi geldi bunların hepsini biliyor. Dizinize daha az kuvvet veriyor sıkılmıyor ama burada bacağımıza daha çok kuvvet vermesi lazım onu biliyor ve sıkıyor. Popoyu sıkıyor ama karnı sıkılmıyor bu böyle bir teknoloji. Calvin Klein global proje yaptı. Bütün dünyada bu konsept altında satılacak ama bunu anlatmak, bunu yaratmak, bunu ortaya çıkartmak ve ondan sonra güzel bir şekilde bunları aktarabilmek bence sizin işiniz, bence Türkiye'nin ve bizlerin işi. Ama bunlar oluyor arkadaşlar, bunları yapıyoruz. Ben 28 yıldan beri çalışıyorum ben bir süre daha çalışacağım. Bundan sonra bu işleri sizler alacaksınız ve götüreceksiniz. Tabi bizden başka bir sürü arkadaşımızda var çalışan o ayrı bir konu ama demek istediğim bu hiç bitmeyecek. Hiçbir zaman için bitmeyecek. Halil Rifat Alpay vardı bizim hocamız Uludağ Üniversitesi'nde. "Okumayla dokumanın sonu yoktur" derdi. Doğru mu? Doğru arkadaşlar. Okumayla dokumanın sonu yok. Bu tekstilin sonu yok arkadaşlar. İnovasyonun sonu yok. Bazen %1 fark yaratacaksınız.%1 fark. Bütün dünyaya müthiş bir fark yarattım diye haykıracaksınız. Ama farkınız yoksa bağıramazsınız. Yüzünüze çarparlar. İşte o %1 farkı yaratmak sizin elinizde. Sizlerin yapması gerekiyor. Bunlarla nereye giriyoruz? Nereler de geziyoruz? Amsterdam'da, Newyork'da, Hong Kong'da, Paris'te, Tokyo'da bunlar durmadan bizim dolaştığımız ziyaret ettiğimiz kendi koleksiyonumuzu anlattığımız yerler. Çünkü rekabet var ya biz gidi-

yoruz müşterinin peşinde onların yerine gitmeniz lazım kimse bize gelmiyor. Biz gidiyoruz. O yüzden hani Şefik Bey dedi ya İngilizce çok önemli ama sadece İngilizce yetmiyor arkadaşlar, İspanyolca da öğrenmeniz lazım. Bence mutlaka ve mutlaka belki İtalyanca öğrenmeniz size çok büyük avantaj sağlayabilir. Almancayı demiyorum ama Çince öğrenmelisiniz. Çünkü Çin'de markalaşmak çok daha farklı dünya tersine dönmeye başladı. Yani sadece bir dille olacak olsa bu iş, hiçbir şey değil artık ben size şunu söyleyeyim internet sayesinde herkes İngilizce konuşabiliyor. İngilizce konuşmamak diye bir şey yok, hayatımızın yarısı İngilizce. Bir kere bunu İngilizceyi cepte düşünmemek gibi bir şey yok bunlar hepsi altın bilezik siz ikinci üçüncüyü düşünün lütfen. Bizim zamanımızda ne diyorum size internet yoktu. Ben laptopu gördüğüm zaman 30 yaşındaydım arkadaşlar siz onlarla doğdunuz. Ciddi söylüyorum çok farklı bir şey, her şeye ulaşabiliyorsunuz. Dil öğrenmek o kadar kolaylaştı ki. Yine başka tavsiye size, video çıktığından beri mertlik bozuldu. Daha az okumaya başladı insanlar. Benim iki tane oğlum var, ikisi de daha az okuyor. Çünkü görsel bir şeyi izlemek daha kolay, hepimize daha farklı geliyor. Tabi ki de daha farklı hazlar veriyor. Ben videonun kullanılmasından yüksünmüyorum, gücünü kesinlikle kabul ediyorum. Ama okumak neden lazım biliyor musunuz? Çünkü iyi konuşmak gerekiyor. Siz ne kadar zeki, akıllı, bilgili olursanız olun eğer kendinizi ifade edemezseniz karşı taraf hiçbir zaman bunu anlamayacaktır. Sizin kafanızdakileri mutlaka ve mutlaka karşı tarafa geçirmeniz lazım. En kolay geçirme metodu konuşmak arkadaşlar. Ama iyi konuşmak için çok okumanız gerekiyor. Çok okumazsanız iyi konuşamazsanız. Türkçeyi iyi konuşamazsanız İngilizceyi konuşamazsınız. Başka bir yabancı dili kesin ko-



nuşabilme şansınız yok. Bu yüzden ilk önce konuşmanız gerekiyor. Benim oğlum konuşmuyor çünkü yazmak daha kolay. Yanlış anlamayın hepimiz öylesiniz. Ama konuşursanız kendinizi ifade etme olanağınız artar. İyi konuşacaksınız ve iyi yazacaksınız. Çok güzel e-mailler yazmanız gerekiyor. Ama bunun için gerçekten kitap okumanız gerekiyor. Eğer bunu yapmazsanız sadece videoyla vakit geçirirseniz, okumayı unutursanız iyi konuşamazsınız, kendinizi ifade edemezsiniz, kendi bulmuş olduklarınızla karşı tarafa geçirebilme şansınız yok. Çünkü sizi sadece ve sadece karşı tarafa geçirebildiklerinizle değerlendiriyorlar, başkasıyla değil. Bu yüzden okumak çok önemli bundan vazgeçmeyin. Bunlar neler? Bugün festivallere gidiyoruz, festivaller yapıyoruz. Denim çok farklı bir sektör arkadaşlar, çok genç kalan bir sektör hem giyimiyle hem kuşamıyla 80 yaşına gelse ruhunda hep gençlik kalıyor. Çünkü hep gençliğin sembolü olmuş. Bunlarda dünyanın farklı markalarıyla yapmış olduğumuz çalışmalar. Birlikte yapıyoruz. Mesela fly jeanin Amerika'da ki sunumu. Bakın görüyorsunuz. Parsons School diye bir okul var, Newyork'ta çok önemli bir moda okullarından biri, onlarla iş birliği yaptık. Onlarla bir denim sınıfı kurduk. Kendi dizayn öğrencilerine denim öğretiyorlar ve biz onlara gidip ders veriyoruz. Bunun tek amacı var. Bu da onlar mezun olduktan sonra Çalık Denim'i bilsinler aşına olsunlar ondan sonra ki iş hayatlarında Çalık Denim'i bilsinler, çalışmaya açık olsunlar diye. Rihana'da oradaydı o gün. Onlardan biriydi. Sürdürülebilirlik konusu çok önemli. Ne yapıyorsanız yapın sürdürülebilir olmalı. Hani biraz önce sürdürülebilir inovasyon yapmamız gerekiyor, iş hayatımızda toplumda nerede olursa olsun. Önümüzdeki aylarda sürdürülebilirlik raporumuzu yayınlayacağız. Bu sektörde sürdürülebilirlik raporu yayınlamış ilk firma olacağız. Tekstil sektöründe sürdürülebilirlik raporu açıklamış, yayınlamış ilk firma olacağız ve bu da çok önemli arkadaşlar çünkü bu bir mecburiyet olacak ve bunu da yöneten kişilerin tekstil mühendisi olma ihtimali çok yüksek çünkü tekstil bilen kişilerin olması gerekiyor. Size apayrı bir iş dalı. Eğer ilgi alanınız varsa, sürdürülebilirlik konusunda

kendinizi geliştirebilirseniz size bambaşka bir kapı açılır. İlla ki üretimde çalışın demiyorum ama bu önemli bir konu, açılan başka bir kapı size. Bunları geçiyorum hızlıca, müşterilerimizi eğitmeye çalışıyoruz. Bir sürü konfeksiyoncu ve aynı işi yapan müşterimiz var ama kumaşını bizim kadar iyi bilmiyorlar. Ancak aynı dili konuşmak ve onlarla olan ilişkimizi arttırmak İstanbul Teknik Üniversitesi'nde yapmış olduğumuz ortak bir çalışma var. Fabrikada 3 gün uygulamalı eğitim veriyoruz ve sertifika alıyorlar. Müşterilerimiz ile aynı dili konuşabilme ve ilişkilerimizi güçlendirme adına "Denim Anatomy" diye bir uygulamamız var bunu geliştiriyoruz. Daha fazla nasıl biz müşterimizi eğitebiliriz, öğretebiliriz, onlarla aynı dili konuşabiliriz, aynı sayfaya gelebiliriz açısından. Bu faaliyetleri gösterenler de tekstil mühendisi. Bakın ben size tekstil mühendisliğinin sadece bir dalda olmadığını, farklı alanları olduğunu göstermek için bunları getirdim. Bunlar almış olduğumuz ödüller. Geçen sene içerisinde 30. yılı kutladık. 87 'den sonra 2017'de bu da onun için yaptığımız ufak bir tanıtım filmiydi. Hepsi bizim fabrika ve çalışanlarımız. Biz aslında bir dünya firmasıyız. Malatya'da üretim yapan belki genel müdürlüğü, satış pazarlaması İstanbul'da olan global bir firmayız. Dünyada ulaşamadığımız ve satış beceremediğimiz hiçbir firma yok. Biz bu anlamda tam anlamıyla global şirketiz ve bu global şirketlerin vermiş olduğu tecrübe, farklılık hepsinden daha farklıdır. Ve emin olun ki Türkiye ihracatçılar merkezi bir toplantı yaptı. Orada sektörler göre ihracatı belirttiler. Tekstil içinde beni çağırdılar. Tekstil temsilcisi bendim. Otomotiv ihracatta bir numara zaten biliyorsunuz. İkincisi hazır giyim, üçüncüsü tekstil. Tekstil ile hazır giyimi topladığınız zaman otomotivin 1,5 katı oluyor arkadaşlar ve istihdam ettiği insan sayısı otomotivin 10 katı oluyor. Aslında Türki-

ye'nin omurgası ve bel kemiği. Belki çok bulmuş olması gereken değeri göremiyor, belki de giymiş olduğunuz ufak bir ürün gibi, çaputmuş gibi geliyor ama aslında Türkiye'yi ayakta tutan bizim sektör. Bu yakın bir gelecekte de çok değişikliğe uğrayabileceğini düşünmüyorum, çünkü arkadan gelen bir sektör yok maalesef. Maalesef diyorum keşke olsa ama yok. Biz otomotivin de çok daha üstündeyiz artı kendi imkanlarımızla ve öz kaynaklarımızla yapıp, kendimiz satıp, karını Türkiye'de bırakan bir sektörsünüz. Otomotivde ki kar Türkiye'de kalmıyor hepsi yabancı firmalara gidiyor. Bu yüzden değerimizi iyi bilin. Sizler önemli olduğunuzu her zaman hissedin bence en önemli olan bu. Son bir şey söyleyeceğim. Eğer kariyerinizde gerçekten yükselmeyi düşünüyorsanız, binanızı yükseltmek istiyorsanız temelini sağlam atın. Sağlam temelli olmayan hiçbir bina yüksek olmaz, olursa da çabuk düşer ve yıkılır. Bu yüzden temelini iyi atmanız gerekiyor. Temelin ilk atıldığı yer üniversite. Bu mühendislik misyonunu almak, öyle düşünmek, ondan sonra hiç birinizin beğenmediği istemediği üretimde çalışmak, oranın bir tozunu almak, orada ki o meşakkati görmek, detayı anlamak ilerde sizi çok iyi bir pazarlamacı, Ar-Ge'ci, çok iyi satış elemanı biraz önce söylediğim şeylerde çok iyi olmanızı sağlar. Ama temelini iyi atmazsanız, binanız hep ya kısa kalır arkadaşlar ya da uzamışsa da yıkılır. Benden size bir abi tavsiyesi; temelleri daha burada atmaya başladınız. Bakın ben 7,5 yıl işletmede çalıştım belki de en iyi tecrübelerimi orada kazandım. Mutlaka bir işletme tecrübesi almanız, o tozu yutmanız, orayı hissetmeniz, kendinizi iplik yerine, çözüğü yerine, atkı yerine koymanız gerekiyor. Çünkü siz iplikle, çözüğüyle empati kurmazsanız onun gibi düşünemezsiniz. Eğer başarılı olmak istiyorsanız bence biraz başta meşakkat çekebilirsiniz.



Konuk 1: Birçok ülkeye satış yapıyorsunuz ihracat yapıyorsunuz. İhracat yaptığımız ülkelerle iletişim nasıl kuruyorsunuz?

Hamit Yenici: İletişim derken satıştan bahsediyorsun, kontakten bahsediyorsun. Sonuçta denim pazarının içerisindeyiz, müşterilerinizi biliyorsunuz, dünyada ki markaların tamamını tanıyorsunuz bir sürü metodunuz var, fuarlar var. Fuarlara katılıyoruz. Dünyada her yerde fuarlar var orayı ziyaret ediyorlar orda kontak kurabiliyorsunuz. Eğer değilse siz bir yere ulaşmak istiyorsanız oranın web sitesi var oralara girip kontak isimlere ulaşabilirsiniz. Bunu hiç yapamıyorsanız onları tanıyan birisiyle bir komisyonculuk sözleşmesi imzalayabilirsiniz önemli olan ilk kontak zaten ondan sonra başarılı olursanız gerisi geliyor.

Konuk 2: Yani şimdi Amerika, İtalya, Almanya artık tekstil yapmıyor, tekstili arka plana attıkları için mi başka işler yaptıkları için mi? Birazcık iş gücünün bizim elimizde olduğunu söylediler kalite açısından falan, ürün açısından avantajlarımızdan bahsettiler yani bu ülkeler tekstili arka plana mı attılar yoksa başka bir şey mi var?

Hamit Yenici: Şimdi, ben bunu bir akışkana benzetiyorum tekstil işini, su yolunu bulur ne tarafa doğru giderse. Tekstilde özellikle markaların gücünün azalması, retail dediğimiz Zara, H&M, fast fashion markaların güçlenmesi ile birlikte maliyetler çok önem arz etmeye başladı. Şimdi böyle olunca her geçen gün büyük bir fiyat baskısıyla daha ucuza nasıl alabiliriz baskısı var. Ve bunu daha ucuza verebilen kaliteli bir şekilde verebilen ülkelere doğru büyük bir akış var. Bu akış gerçekleştiği sürece de İtalya buna dayanamadı çünkü rekabet global rekabet dayanmadığı için de mecbur kalarak belki, ağlaya ağlaya, istemeye istemeye elimizden kaymaya başladı bu hepimiz için geçerli eğer biz de gerçekten o endüst-



ri 4.0'ı, inovasyonu layığıyla yapamazsak bu da bizim elimizden sabun gibi hop diye Pakistan'a kaçar. Bangladeş'e kaçar. O yüzden önemli şeyler, sizin yapacağınız şeyler sizin geliştireceğiniz, sizin farklılaştıracağınız şeyler çok önem arz ediyor.

Sunucu: Sırada ki konuğumuz TETSİAD Yönetim Kurulu Üyesi sayın Hüseyin Memişoğlu. "Sadece Şans Yetmez" adlı sunumunu gerçekleştirmek üzere kendilerini kürsüye davet ediyoruz.

Hüseyin Memişoğlu: Kıymetli gençler hepiniz hoşgeldiniz, şimdi Hamit bey sadece Çalık'ın sunumunu yapacağım dedi ama Çalık'ın sunumundan o kadar güzel bir sunum yaptı ki benim işim gerçekten zor. Ben de daha önce bir iş adamı derneğinde başkanlık yaptım. Benden önce bir başkan abimiz vardı. O da böyle bir sunuma konuşmacı olarak gitmiş, gittiği sunumda kendinden önce ki konuşmacı aynı Hamit bey gibi o kadar güzel bir sunum yapmış ki o kürsüye geldiğinde şunu söylemiş, bu arada onu da çok güzel bir sesi vardır. "Benden önce ki konuşmacı o kadar güzel bir sunum yaptı ki bana ancak şarkı söylemek kaldı" demiş. Abartmıyo-

rum bu gerçek. Sahnenin ortasında Denizli Pamukkale Üniversitesi'nde oluyor bu Erasmus başkanıydı. Önce bir "Zahidem" türküsünü söylemiş. Arkasından da "Dane Dane Benleri Var" türküsünü söylemiş herkes ile beraber; şimdi öyle olunca diyor ki en çok alkışı ben aldım. Benim öyle bir yeteneğim yok. O yüzden sizin kadar alkış almam biraz zor Hamit bey onu söyleyeyim. Tebrik ediyorum harika bir sunumdu öyle güzel yerlere girdiniz çıktınız. Hamit bey biraz önce bahsetti fark yaratan tekstil mühendislerinden kendisi. Bende az önce tanıştım. Ama Çalık Grubu'nun bende çok güzel anıları var. Ben daha Denizli İhracatçılar Birliği'nde 15 günlük başkanım. Yalnız buraya davet edildiğimde TETSİAD Yönetim Kurulu Üyesi olarak davet edildim. TEKSİAD, Türkiye Ev Tekstili ve Sanayici İş Adamları Derneği'dir. Bu belki biliyorsunuzdur Türkiye'de ki ilk ev tekstili derneğidir. İstanbul'da ki Evtteks ve Home&Tex fuarlarını organize eder. Malum Denizlili olunca biraz da bende gevezeyim herhalde yönetim kurulu toplantılarında fazla konuşup yönetim kurulu başkanlarını fazla sıkıştırıp o da öyle olmaz böyle olur deyince git 1000 tane gence konuş diye beni buraya



ceza olarak gönderdiler. Ama inşallah sizlerle güzel bir sunum yapar güzel bir elektrik yakalayabilirsek benim için bu güzel bir anı olarak kalacak. Tabi buraya gelirken sabah babamı aradım. Aile hem başarı için hem de gelişebilme adına insanın hayatında ki en önemli şeydir. Ben her cuma sabahları annemle babama giderim. Tabi öyle olunca annemle babama gittiğimde babama dedim ki “ben öğlen Isparta’ya gideceğim”. Babam da dedi ki “ben orda askerlik yaptım.” Biliyorum 1961’de askerliğini burada yaptı. “Beni de götür” dedi babamı da aldım geldim... Isparta’nın bizim aile için böyle ayrı bir önemi var. Şu anda ilk defa babamın önünde konuşuyorum. Farklı yerlerde onlarca konuşma yaptık. Ancak bugün benim için çok zor; birincisi Hamit Bey’in arkasından konuşmak ikincisi de babamın karşısında konuşmak. Çalık ile olan ilişkiye gelirsek bu da belki size ders olabilir. Çünkü şimdi her konuşmacı buraya geliyor kendince ortaya kazanla bir çorba pişiriyor. Siz yanınıza gelirken çay kaşığı, kepeç, kaşık siz ancak onu alıp götürüyorsunuz. Biz de bir çorba yapacağız ortaya koyacağız herkes yanına ne getirdiyse onu alıp götürecektir. Çalık Grubu’yla ilgili olarak da biz 2010 senesinde Amerika’da idik. Çalık Grubu’nun da Broadway’de bir ofisi vardı. Orada ki müdürleriyle Kolombiya’da bir havlu işi üzerine konuşuyorduk. Kendilerini ziyaret ettik. Akşam müdürümle beraber bize bir yemek ikram ettiler. Yemekten çıktık gittik Starbucks’a oturduk. Laf lafı açtı. Dedim ki “İsmail burada bir şirket açsak ne olur?” “Olur abi yapalım” dedi. Ertesi gün sabah uandıktan sonra kendimizde miyiz acaba diye bir daha konuştuk. İsmail ne yapalım dedik yapalım abi dedi. Ve 8 yıldır Amerika’da bir şirketim var. Yani bu şirketin kurulmasında, bende fikrinin oluşmasında sebep Çalık Holding’tir. Kendilerine gıyabında Ahmet bey’e Hamit Bey’in nezdinde teşekkür edeyim. 8 yıldır Amerika’da şirketim ve depom var. Ben de kendi alanımda fark yarattığımı düşünüyorum. Aynı tekstil mühendisi olan Hamit bey gibi. Benden sonra 11 tane daha Denizli firması geldi ve bizim olduğumuz binada 5 tanesinin de ofisi var. Ben hatta söyledim gittiğim-

de orada ki müdürüme “abim artık şu ışığı kapat ışığı gören buraya geliyor.” Her gelen müşteri haliyle rekabete geliyor. Sıkıntı yaşıyoruz ama eğer siz kendinizden, kalitenizden, servisizden eminseniz rekabetten korkmanız için hiçbir sebep yok. Bunu da anti parantez yapmış olayım. Burada tekstil mühendislerinin sadece tekstil mühendisliğini düşünmemesini belirttiler. Doğru söylediler. Fabrikamızda 8 tane pazarlamacı arkadaş var. Bu arada önce kendimi tanıtayım. Ben kimim? İsmim Hüseyin Memişoğlu. Aileden tekstilciyim. 7 yaşından beri çalışıyorum. Yaşımı söyleyemiyorum bu arada onu siz çıkaracaksınız. Bir dükkanımız vardı. Üniversiteyi bırakıp askere gittim. Askerden döndüm. Bu arada iletişim fakültesinde kısa süre okudum sonra evlendim işimin başına geçtim. Sağ olsun babam teslim etti. Ondan sonrada Arabistan’a ihracat, Berlin duvarı yapıldığında Almanya’ya ihracat. Sonra da imalat, imalat ihracat ikisini de götürüyoruz. Çünkü ticaret ayrı bir şey. Ben kendimi hala daha sanayici olarak hissetmiyorum. Teknik olarak hiç bilgim yok. Beni buraya çağırdıklarında programa gelince baktım ki hep teknik konular var. İşte teknik tekstil var, kumaşlar yüzeyler falan dedim ki Beyza hanıma “Beyza hanım ben bunlardan hiç anlamam. Çünkü ben pazarlamacıyım. Benim işim satmak”. O da dedi ki “Fark etmez. Siz de gençlere farklı bir bakış açısı ile anlatırsınız.” Öyle olunca bende sizlere bir sunumla beraber geldim. Neyse çocuklar adımı da yazmışlar. Fotoğraf çekirtmeye beni alıştıracaklar. Çünkü ben çiçek falan gönderirken hiç kendi adımla göndermem. Daha önce Denizli Ticaret Odası Meclis Başkanlığı ve İş Adamı Derneği’nde 5 sene başkanlık yaptım. Kendi adımla ne çiçek yolladım ne de bir yazı gönderdim. Ama burada da bu işe herhalde alışacağız. Bizde dedğimiz gibi 8 tane pazarlamacı var. Pazarlamacıların 3 tanesi tekstil mühen-

disi, 2 tanesi istatistikçi, 3 tanesi de iktisat ve işletme mezunu. Şimdi sizde biliyorsunuz fark yaratmak çok önemli. Staj dönemleri gelir. Staj dönemleri geldiğinde bazen tanıdığın eşin dostun arar işte bizim kız var staj yapması lazım der. Benim sorduğum birinci soru şu; gerçekten mi yapacak yoksa defter mi imzalatacak? Genelde defter imzalatmayı tercih ediyorlar. Ama büyük hata yapıyorlar, onu da söyleyeyim. Bir gün yine defter imzalatan öğrencilerden bir tanesi getirmiş defteri hiçbir şey sormadı, hiçbir şey anlamadı, bir gün fabrikaya gelmedi. Biliyorum bu çok doğru bir iş değil ama hatırı vardı arada. Baktım ne kadar tekstil tezgâhı varsa işte hava jetli, su jetli, rapierlisi, mekikçilisi hepsini sıralamış. Hava jetli tezgâh diye ramoz resmi koymuş. Ramozu bilenleriniz vardır, boya terbiyede kullanılır. Sonra başka bir makine olarak bizim devere dediğimiz ham çözü makinesini koymuş. Dedim ki “kusura bakma ben bunu imzalayamam.” Kızcağız ağladı, yalvardı, son gün diye. Dedim ki “kusura bakma, ben bunları imzalayamam. Sen önce git sunuların doğrularını öğren gel ben öyle imzalayayım.” Bu çok yanlış bir şey çıraklığı olmayan şeyin ustalığı gerçekten olmuyor. Okulda okumak yarın çalıştığınız yerde fark yaratmak ve başarılı olmak istiyorsanız bunu yapmanız mümkün. Yine ben bir örnekle anlatayım; bir abimiz vardı. Bir gün bir tekstil mühendisi arkadaş yanlarına işe başvurmuş. “Ben çocukla konuştum, o gayet iyi” dedi. Ama demiş bir şartım var; annenin çeyiz sandığı var mı? Var demiş. Eve gideceksin, o çeyiz sandığını açacaksın, içini boşaltacaksın diplomayı en dibine koyup sonra tekrar doldurup kapatacaksın, sonra buraya gelip çalışacaksın. Senin burada çalışan insanlardan farkın var çünkü sen tekstil mühendisisin ama bu farkı göstereceğin gün ilk gün değil. Belki 1 yıl sonra, belki 1 hafta sonra, belki 1 ay sonra, belki de 6 ay sonra o farkı

göstereceğin gün gelecek ve o farkı gösterdiğin günde herkes seni burada mühendis olarak sayacak. Çünkü biliyorum ki, benim de 3 tane çocuğum var; biri psikolog, biri avukat bir tanesi daha hukuk okuyor. Üçüncüsü en büyük problem şu; kendinizin anlaşılmadığını düşünüyorsunuz. Bunu yaşıyorum çünkü benim çocuklarımda beni anlamıyorsun diyor. Ondan sonra bu işler bu kadar zor mu diyor. Evet bu işler bu kadar zor. Sizin için kapıda bir makam arabası, bir tane masa, bir tane sekreter hazır beklemiyor. Zaten bunlar hazır bekleyenlerin babasının fabrikası oluyor. Onlarda sonra çıraklıklarını yapmadıkları için orayı batırıyorlar. Bu da işin başka tarafı. Bana göre hayatta başarılı olmak için 4 tane ana kural var. Yani bugün tekstil mühendisi çıkacaksınız veya başka arkadaşlarınız inşaat mühendisi çıkacak veya doktor, avukat çıkacak, berber olacak. İnsanlar hep okuyacak diye kural yok. Kimi berber, kimi marangoz kimisi sıvacı olacak. Ama hayatta başarılı olmak için dört tane bence kural var. İlk kural güler yüze sahip olmak. Yani olaylara pozitif bakmak. Bir yerde kapıdan girdiğinizde olumlu ve sıcak karşılamak bence en önemli konu, birinci kural bu. Bunu kendi yüzünüze kendi hayatınıza adapte edebilirsiniz bence başarılı olabilirsiniz. İkinci konu bir insan sadece okulda eğitim almaz. İnsan ailesinde eğitim alır, evinde eğitim alır ben farklı örnekler vereyim hep okuldan gitmeyeyim. Diyelim ki bir berber çırağsınız, çalışmaya başladınız ve iyi bir berber olmak istiyorsunuz. Çalışırken eğer trendleri takip ederseniz, hangi ünlü artistler hangi modelde saç kesiyor ona bakarsanız, orada da fark yaratırsanız onun eğitimini alırsanız, çıraklık eğitimine giderseniz. Ustanızla çalışırsanız bu iş nasıl en iyi şekilde yapılır, bunu da hallederseniz. Yani bu işin ikinci bacağına da halledersiniz. Üçüncü olarak da bunun çalışması vardır. Çalışmak, şimdi bakıyoruz insanlara genellikle diyor ki, hafta da mesai 40 saat freelance hatta diyorlar ki part-time çalışsak olur mu? Bizim tasarımcılar var. Haftada 5 gün işe geliyorlardı. Şimdi birinci şartları 3 gün gelmek, 2 gün çocuğuna zaman ayıracak, evde çalışsam olur mu diyor. Ama sonra evine gidip çalışmıyor. Pazartesi bir geliyor iş yürümemiş. Şimdi çalışmak, hayatta başarılı olmanın üçüncü kuralı. Bir güler yüz, iki almış olduğunuz eğitimi iyi almak, üç çalışmak. Çalışmadan bunun üzerine bir şey koymanız açıkçası mümkün değil. Dördüncü olarak da bizde nasipte denebilir ya da şans diyebiliriz. Yabancılara anlatırken ben bunu şans diye anlatıyorum. Türkiye’de anlatırken de nasip diye anlatıyorum. Çünkü siz çok güler yüzlü olabilirsiniz, çok eğitim alabilirsiniz, çok çalışkanda olabilirsiniz ama eğer bunun yanında nasipte yoksa şansınız yaver gitmiyorsa açıkçası o zaman şansınızı tekrar bir başka işte denemenizde fayda vardır. Burada eğitim alırken tekstil mühendislerinden biraz önce bahsettik bahsettik. Tekstil mühendisleri yanına eğer yüksek lisans anlamında bir 4.0’ı başarabilmek için eğitim alırken mutlaka farklı dilde, farklı bir bölümde yüksek lisans yapmanızın şart olduğunu düşünüyorum. Bu pazarlama olabilir. Bahsettim 8 tane pazarlama çalışanının 3 tanesi tekstil mühendisi, genel müdürümde tekstil mühendisi bu arada kendisi Ege mezunudur. Egeliler varsa burada bilmiyorum, evet baya kalabalıkmiş.

Bu arada Denizli'den arkadaşlar var mı? Bizim arkadaşlar da ortalarda yer almışlar. Alkış gelince laflar gitti. Bak ne yapacağız şimdi?

Fark yaratmakta mutlaka ikinci bir dal almanız lazım. Bu dalı aldığımızda diğer arkadaşlarla fark yaratacaksınız. Bir örnek vereyim size; Harbiye'den yılda 900 tane subay çıkıyor. Türkiye'de 3 yılda bir genelkurmay başkanı seçiliyor. Bu ne demektir? 2700 tane subaydan 1 tane genelkurmay başkanı çıkıyor demektir. Peki bu 2700'de ki bir kişi ya da 2699'dan nasıl bir farkı varda genelkurmay başkanı seçiliyor? İşte bu fark yarattığı için oluyor. Güler yüzüyle, eğitimiyle, insan ilişkileriyle, insanları yönetebilmesiyle, üstleriyle beraber uyumlu çalışabilmesiyle ama bunların hepsini bir arada harmanlaması gerekiyor ki ortaya sunduğunda bir tane genelkurmay başkanı çıkıyor. Aynı Hamit bey gibi Hamit beyin firması son derece büyük bir firma. Türkmenistan'daki yatırımlarından bahsetmedi. Orada da çok büyük yatırımları var. Eminim o aynı dönemde belki o sene okullarda 100 tane tekstil mühendisi mezun oldu ama Hamit bey orada yine gitmiş başarılı bir arkadaş olmuş. Şimdi tekstilin geleceği ve geçmişiyle ilgili bizim Denizli'deki arkadaşlar bilir. Laodikeia kazıları Pamukkale Üniversitesi yapıyor. Bundan iki sene önce Laodikeia'da bir tane tablet bulundu. Bir adam tam 76 defa Yunanistan'da ki burnu geçerek Roma'ya kumaş satmaya gitmiş. Niye gitmiş? Ticaret yapmaya gitmiş. Şimdi Allah insanları yaratırken bütün canlıları yaratırken buldukları ortamlara göre yaratıyor. Kutupta doğuyorsanız son derece kalın bir tüyle doğuyorsunuz, sıcak bir bölgede doğarsanız ona göre, denizde doğarsanız ona göre ama insanoğlu öyle değil dünyanın her yerinde aynı tenle ve aynı deriyle doğuyor. Peki ne olması lazım? Bu sefer insanın bir örtünme ihtiyacı

çıkıyor ortaya. Ve bunu yapabilmek içinde her yerde tekstil var. Her köyde, her şehirde tekstil var. Ama bunu sınai hale getirebilenler ancak işte Denizli gibi, Bursa gibi ya da Antep gibi şehirlerdeki insanlar bunu sınai hale getirmiş ve bu ticari bir emtia olmuş, o şeylerin hayatında pay etmiş. Burada da tekstili dokuyarak ta Roma'ya kadar götürüp satılmış. Şimdi dedim ya arkadaşlar bunlarda idmansızım. Bunu bilen var mı? Bu Star Trek ya da bizim bildiğimiz adıyla uzay yolunun ilk hali. Mr. Spock sanırım. The Doctor galiba bir de Kaptan Kirk. Ben galiba ilk defa televizyonu dayımın evinde seyrettim ve hiç unutmuyorum bunu izledim. Bunda açılan kapılar vardı. Açılan kapıların arkasında iki adam var. Gelince birileri açıyor diye düşünmüştüm meğerse sensör varmış o açıyormuş. Sonra ceplerinde bunlar bir şey çıkarıp açıyorlardı, görüntülü konuşuyorlardı. Şimdi bunu bugün yapıyoruz. Bir de ışınlanma vardı onu maalesef bulamadılar ama süper fizik okuyanlar şunu söylüyor. Diyorlar ki; Sesi eğer ışıktan hızlı hale getirebilirseniz ışınlanabilirsiniz. Bir de en son konu Teğmen Uhura vardı. Teğmen Uhura ekrana dokunarak komuta ediyordu. Ben bundan 3 sene önce TİM'in inovasyon toplantısına gitmiştim. Orada bir konuşmacı vardı. Bir adam profesör kendisi. O sunumuna öyle bir kareyle başladı. Dedi ki "ben 40 sene önce artık ekranlara dokunarak çalıştırabileceğiz dedim. Herkes bana sen çılgınsın bu mümkün değil, hatta aklına inandığım bir hoca her şeyi anladım, başardın da ekran el izi olunca ne olacak demişti?" Bugün hepimizin elinde, hayatında ve cebinde ekranına dokunarak komuta ettiğimiz telefonlar var. O gün o arkadaş yine bir şey söyledi; bundan 20 sene sonra yarın Hindistan'a gideceksiniz, bir tane hap atacaksınız attığınız, hap sizi sular seller gibi Hintçe konuşuracak duruma getirecek, diye söyledi. Biraz önce konuşmacı arka-

daşımızın dediği gibi artık dil çok önemli. İngilizcenin artık anadiliniz gibi olması gerekiyor çünkü dünya dili. Bunun yanında bence İspanyolca ikinci dil olarak çok önemli sebebi şu, Batı Amerika'da ya Los Angeles'ta ya da o bölgelerde trafik levhaları İspanyolca başlıyor, orada İngilizce ikinci dil olarak geçiyor. Bunun atlanılmaması lazım arkadaşlar çünkü ikinci bildiğiniz dili günlük hayatta kullanabilecek kadar biliyor olmalısınız. Negroponte'nin dediği gibi bir hapla bu işi halletmeyi beklemememiz gerekiyor. Demek ki bir an önce halletmeniz gerekiyor. Ben yaşım eski olduğu için eski şeyler gösteriyorum size. Bunu annesinin evinde hiç gören oldu mu? Görmüşler ama ne olduğunu bilmiyorlar. Arkadaşlar bu Quelle'yi görüyorsunuz altta sağda yazıyor. Üstte de summer 73 yazıyor. Bu yaz 73 katalogudur. Annem kız meslek lisesi mezunudur. Küçükken konu komşuya bir şeyler dikerdi aile bütçesine katkıda bulunmak için. Almanya'da dayım çalışıyordu. Her yaz dayıma derdi ki "abi bana model kitabı getir." Aslında bu bir alışveriş kataloğu, model kitabı değil. Bunun içinde kıyafetler, TV'ler, bahçe hortumları yani binlerce ürün var. O gün için insanlar bununla evinde otururken alışveriş yapabiliyordu. Bunun arkasında da kuponlar var. Kuponları koparıyor, siparişini gönderiyor, siparişi evine ulaşıyordu. Burada amaç; o gün ki şartlarda, insanlar evinde otururken ona bir şeyi satabilmek. Bugün görüyorsunuz sol üst köşeyi Quelle. Belki bazı arkadaşlar bu sunumdan sıkıldı ve Türkiye'de ki sitelerden alışveriş etmeye başlamış bile olabilir. Bu Quelle, aynı Quelle, hiç değişmemiş, iş değişmemiş, evinde oturan insana, günlük hayatta olan insana mal satmaya devam ediyor. Bundan 40 sene önce bir kalın katalogda satış yaparken bugün cebinde ki telefonla, Ipad ile aynı şeyi yapmaya devam ediyorlar. Amaçta bir değişiklik görüyor musunuz? Amaçta değişiklik yok. İnsanlara buldukları yerde bir şeyler satmak sadece araç değişmiş. Burada anlatmak istediğim konu şu; insanların ihtiyaçları değişmez. Binlerce yıl önce insanlar örtünmek için kumaş üretmeye başladılar, sonra bunu bazı bölgeler ticari hale getirdi satmaya başladılar. Bizim 2000 yıllık hemşerimiz gemiyle Roma'ya mal satmaya gitmiş. Bugün artık iş adamlarımız markalarımızı, Mavi mesela Amerika'daki çok bilinen bir kot markasıdır. Bunu söyleyeyim. O Macy's'de Mavi'nin stantları var. Yani gittiğiniz Mavi'yi Macy's de stantlarda görüyorsunuz ve inanın buradan daha ucuza alıyorsunuz. Bu da parantez içinde size bir bilgi buradan daha ucuza satıyorlar. Amaçlar hiçbir zaman değişmiyor ama araçlar değişiyor. Siz de gelecekte hayatınızı kurarken bugün ki kullanılan bir çok şey ilerde yine kullanılacak. Evet şu da var diyor ki işte Sony vardı, Nokia cep telefonları vardı kendini yenileyemedi ve kaybıldı. Doğru ama kendini yenileyen Apple hala devam ediyor. Kendini yenileyen Samsung hala devam ediyor, aynı şekilde sizlerde geleceğinizi kurarken bugün ki temel ihtiyaçları keşfedip onları günümüze hatta geleceğe adapte ederseniz çok başarılı olursunuz. Bu benim çok sevdiğim bir kelimedir. Bunu uzun yıllar önce bir işletme profesöründen duymuştum. "İhtiyacı keşfeden ilişkiyi yönetir" diye bir laf. Burada ki derinliği basitçe özetleyeyim. Diyelim ki bir site yapılmış, 200 tane bina

var. Bir tane Mehmet Bey diyor ki “kardeşim burada 200 tane bina var ama bir bak-kala ihtiyaç var.” ve kendisi bir tane dük-kân kir alıyor. Oradan kiraladığı dükkânın içine çırak olarak bir de Ahmet’i alıyor yani istihdam da yaratıyor. Sonra birer tane el broşürü bastırıyor ve Ahmet’e diyor ki “oğlum git bunları dağıt.” Ahmet dağıtıyor. Ne yapmış oluyor? İşletmenin pazarlama ve tanıtım bacağı da çalışmış oluyor ve çalışmaya başlıyorlar. Sonra bir telefon alıyorlar. Evlere servis yapılıyor. Hizmet sektörü burada devreye girmiş oluyor. Şimdi Mehmet işin başında, satın almaya Mehmet bakıyor, müşteriye Mehmet bakıyor, fişi Mehmet kesiyor, Ahmet’te dükkânı süpürüp siparişleri götürüyor. Bir gün Ayşe teyze dükkâna alışveriş yapmaya geliyor. “Oğlum Ahmet limon var mı?” Diyor. Ahmet de diyor ki “teyze kalmadı.” Mehmet hemen atlıyor, çünkü bu arada satın almaya da Mehmet bakıyor. Diyor ki “oğlum git merdivenin altında bir kasa limon var.” Hakikaten orada bir kasa limon var ve o bir kasa limon ortaya çıkıyor. Ayşe teyze limonunu alıp gidiyor. Derken işler çok güzel, işleri büyütmek gerekiyor. İş büyüttükten sonra yanda ki dükkân almıyor, duvar yıkılıyor iş büyüyor ama Mehmet hala satın almaya, pazarlamaya, fiş kesmeye devam ediyor. Ve bir gün yine Ayşe teyze geliyor. “Ahmet limon yok mu? Diyor. Ahmet yok diyor ve yine Mehmet atlıyor. “Merdivenin altında 1 kasa var.” Ama artık iş büyüdüğü ve istihdam arttırılmadığı ve ekip çalışması olmadığı için, paylaşım olmadığı için o limon orada yok ve Ayşe teyze o limonu alamıyor. Şimdi anlatmak istediğim şu; her şeyin kendine göre bir kapasitesi var. Hepimizin bir kapasitesi var. Mutlaka ekip çalışması yapmak zorundayız. İşlerimizi büyüttükçe yanımızda insanlar, çalış-tıkça ekibin bir parçası olmak, sonra da o ekibin mümkünse lideri olmak sonra o ekibi komple idare etmek gibi mutlaka fir-

satımız olacaktır. Burada vizyonumuzu ne kadar geniş tutabilirsek ne kadar geleceği düşünebilirsek o kadar doğru bir iş yapmış oluruz diye düşünüyorum. Dediğim gibi benim hayattaki en büyük felsefem budur. İhtiyacı keşfeden ilişkiyi yönetir. Şöyle söyleyeyim tekstil ihracatından bahsettik. Türkiye’nin 25 milyar dolar tekstil ihracatı var. Bunun 16’sı hazır giyim konfeksiyonu, yaklaşık 8 milyonda tekstil hammaddelerinin. Bu 25 -26 milyar dolar ihracatı yaparken yaklaşık dışarıdan 8 milyar gibi bir ithalat yapıyoruz. Bunun içinde pamuk var, ham bez var, boyalı bez var. Bu otomotivden çok daha karlı, çok daha istihdam yaratan bir sektör ve paramızın bu ülkede kaldığı bir sektör. Kazancını ülkede bırakan bir sektör. Ve Türkiye’nin ihracatı 1,36 dolar/kg ihracat. Bizim sektörümüzde ise ev tekstilinde yaklaşık 8-9 dolarlar civarında. Hazır giyim konfeksiyonunda ise 20 dolar civarında bir gelir getiriyor kg başına. Şimdi bunun daha da artırılması bahsetmiş oldukları gibi daha teknik tekstile yönelik ve katma değeri yüksek ürünlerle üretilmesi kg başına ihracatı artıracak. Biliyorsunuz ihracatta 500 milyar dolar gibi bir hedefimiz var. Şu anda ihracatımız yaklaşık 170 milyar gibi bekleniyor. Bu 2023’de gerçekleştirme ihtimali biraz zayıf. Gerçi bunun başka sayısal olayları var. O günkü dünya ticaretinden alınan pay, bu günkü dünya ticaretinden alınan pay, dünya ticaretinin geri gelmesi, farklı farklı faktörler var. O rakamlarla ben sizi yormayayım. Ama fark yaratabilirsek ihracatımızın kg’ını ne kadar yukarıya çıkarabilirsek o kadar daha başarılı olur ve cari açığımızı düşürmek durumunda oluruz. Bu da hepimiz için bir kazançtır. Bunu yapacak olan da sizin jenerasyonunuz ama açıkçası bu jenerasyon bunu başarırken de mutlaka teknolojiyenin daha fazla faydalanmak durumunda ve yeni ürünler geliştirmek zorunda. Biz tecrübemize güveniyoruz. Si-



zin de enerjiniz ve tecrübeniz bir araya gelirse mutlaka başarılı işler çıkacaktır diye düşünüyoruz. Ben hayata biraz daha basit bakmaya çalışıyorum. Ben pazarlamacıyım. Pazarlamacı kimdir? Önce onu söyleyeyim, ben kendi kendime soru sorayım? Çünkü şimdi bir insanın cebindeki parayı ondan habersiz çeker alırsanız ne olursunuz? Hırsız olursunuz. Peki bu insanın doğal parasını alırsanız ne olursunuz? Gaspçı olursunuz. Ama insanın cebindeki parayı sizin elinizde olan bir emtia ile ihtiyacınız olduğunu hissettirerek kendi rızası ile alırsanız pazarlamacı olursunuz. Yani buradaki benim hayata bakış açımda aynıdır. İnsanlarla iletişim kurmayı ve insanlarla paylaşmayı severim. Kitaplardan bahsedildi biraz önce. Kitap okumak çok önemli. Ben askere gitmeden önce klasiklerin hepsini okumuştum. Biri ikisini hatta 2-3 defa okumuştum. Hala daha okurum. Sizlere 1-2 tane kitap tavsiye edeyim. Hepinizin bildiği başarılı insanlar var. Mesela Ali Sabancı, Hüsnü Özyeğin, Zeynep Bodur, Mustafa Denizli vb. 12 insanın başarısızlık hikayelerinin olduğu kitap var, “bazen olmaz diye”. Yine okuduğum kitaplar arasında bu kitap açıkçası bunu tavsiye edeyim çünkü insanlar hep başarılarını anlatıyorlar ama hepimizin bir başarısızlık hikayesi var. Hepimiz bir günde bu koltuklara gelmedik. Ben bugün Derici İdareciler Birliği Başkanım. Bilmem ne meclis başkanlığı yapmışım. Bugün 3 tane şirketim var falan, falan, falan. Ama ben de zamanında para batırdım. Ben de yanlış ürün yaptım, benim de bir sürü hayatta keşke dediğim yanlış yaptıklarım var. Yanlış yapmaktan bence hiç korkmayın çünkü gençsiniz 35’ine kadar yanlış yapma lüksünüz var. Ama 35’inden sonra yanlış yapma konusunda zor yanlış yapın diye size bir tavsiyede bulunayım.

Konuk 1: Ticari anlamda yaptığınız en büyük yanlış neydi?

Hüseyin Memişoğlu: Şimdi babam da burada ben bir babamla ilgili bir şey anlatayım. Sene 89 bir okul arkadaşım vardı. Okul arkadaşım benden mal aldı. Bugünkü değerle herhalde 300 bin lira falan tabi tica-

ri anlamda çok kolay bir alışverişti o gün için ve o para battı. Normalde bir babanın ne yapması lazım? "Sen kör müsün?" Falan demesi lazım. Babam beni çağırdı bir hikâye anlattı. Dedi ki "oğlum fare deliktymiş, kedi gelmiş fareye demiş ki deliğin birinden çık diğerine gir. Fare düşünmüş yapılacak iş çok basit bir delikten çıkıyorsunuz diğer deliğe giriyorsunuz. Ama demiş mükafat çok büyük ortada bir kalıp peynir var ve fare delikten çıkmamış" ve konuyu kapattı. Bedava peynir sadece fare kapanında olur arkadaşlar. Hayatınız boyunca maliyet muhasebesi yaptığınız an, maliyet-fayda dengesine baktığınızda faydası maliyetinden çok yüksek olan işleri daima bence bir check edin, tekrar double check yapın, tekrar kontrol edin. Yani bakan ben bunu sevdim dedim. Bir tane daha kelime sizin kulağınıza. Yani bedava peynir sadece fare kapanında olur. Bir de Allah insana hayatında 3 defa zengin olmak için şans vermiş. Ben onu şöyle çevireyim hayat standardını değiştirmek için insanın 3 defa eline fırsat mutlaka geçer. Mutlaka sizlerin eline geçecek. Yani bazen bu konan kuşun farkına varacaksınız bazen farkına varamayacaksınız, bilmiyorum. Ama mutlaka konacak şimdi bazı arkadaşlar olacak içinizde ben memur çocuğuyum, annem memur, babam memur, benden ne olur işte bir şey olmaz. Kombassan'ın genel müdürü öğretmendi biliyorsunuz. Sonu kötü bitti ama gene işte temeli sağlam olmamasından kaynaklanıyor. Temeli sağlam atılan işe bir şey olmaz bizde, ben de 1987'de 30 m² bir dükkanımız vardı, oradan yola çıktık. Anlatmak istediğim şey şu; karşınıza çıkan fırsatları mutlaka değerlendirmeyi bilin. Yine biraz halk dilinde bir benzetme vardır. Derler ki; insan 3 şeyden zengin olur; bir pederden, iki kayınpederden, üç kaderden. Eğer pederde ve kayınpeder de iş yoksa şansınızı kaderden yana kullanmalısınız.

Konuk 2: Amerika'da ki işinizi biraz açabilir misiniz?

Hüseyin Memişoğlu: Amerika'da ki işim şöyle, dediğim gibi 2010'da gittik oraya bir yatırım olarak Connecticut 'da bir depo açtık. Önce şu an orda 6 tane çalışmamız var, ikisi Türk, dördü Amerikalı. Tabi Amerikalı deyince orijinal Amerikalı bulmak zor, birisi Perulu, birisi İtalyan asıllı, bir tanesi zenci, bir tanesi de Pakistan asıllı oralılar artık. Şu anda biz iş yaptığımız için yaklaşık %63'ünü falan Amazon online da yapıyoruz orada.

Konuk 2: Kendi deponuzdan mı operasyonu yürütüyorsunuz?

Hüseyin Memişoğlu: Evet, kendi depomdan operasyonu yürütüyorum.

Konuk 2: Neden peki Amazon'daki deponuzdan yürütmüyorsunuz da kendi deponuzdan yürütüyorsunuz?

Hüseyin Memişoğlu: Bir bölümünü Amazon'daki, ama sadece Amazon'da satmıyoruz. Yani orada çalıştığımız farklı firmalar var. Bir de dediğim gibi geri kalan %35'inde hem otel hem kumaş şeklinde. Mesela bir müşterimiz var Los Angeles'ta, bizden kumaş alır, onu diker, kendisi üzerine katma değer katar, başka mallar koyar satar. Orada kendi markam var dört tane, bir tanesi Salbakos. Salbakos nereden çıktı, diye soracaksınız. Ben Babadağlıyım aslında. Denizliliyim ama Babadağlıyım. Ahmet Zorlu Babadağlıdır. Denizlililer Babadağ'ı bilirler. Babadağ Yunan dönemine kadar Salbakos'tur. Ben bunu marka olarak yaptım. Sekiz senedir şu an orada bir marka değerim var. Geçtiğimiz sene apar topar Amerika'ya gitmem gerekti çünkü çalıştığım bir firma benden markamı satın almak istedi ama rakamda anlaşamadık. Şöyle söyleyeyim markanın

değeri sekiz senede şirketin geldiği değerin üstünde. Yani bu şunu gösteriyor. Ben sekiz sene önce yine Çalık'tan aldığım ilhamla çıktığım yolda doğru bir yere vardım. Sizde mutlaka bir ipin ucunu yakaladığımızda bir başarıya ulaşırsınız ama çok çalışmanız gerekiyor. Tek başınıza değil bir ekip halinde çalışmanız gerekiyor. Sadece insanın tek başına yapabileceği bir tek iş var; o da küçük şu kadarcık bir yere tekel büfesi açmak. Eğer bunu 10 m² ye yaydığımızda mutlaka ikinci bir insanla çalışmak, o insanla geçinmek zorundasınız. Şimdi çalıştığınız yerlerde eminim şu an okuduğunuz okulda hocalarınız var, çok sevdiğiniz de var, hiç sevmedikleriniz de var gıcık olduğunu düşündüğünüz. Aynı şeyler bakın, burada farklı üniversiteden arkadaşlar var. Farkı arkadaşlarla bir araya gelin, onların sevmediği hocaları var. Yarın firmalara gideceksiniz, gittiğiniz firmalarda ya burada bir üretim müdürü var deme gitsin bu adam ya da bu hanımefendi şöyle diyeceğiniz insanlar ya da çok seveceğiniz insanlar olacaksınız. Ama o insanlar hiç bitmeyecek. Önemli olan sizin duruş açınız. Biraz önce o iki tane yuvarlaktan yola çıktık biliyorsunuz. Kendinizin güler yüzlü olmanız, kendinizin olaylara bakış açınız. Orada anlatmak istediğim aslında olaylara bakış açısıdır. Olaylara pozitif bakmaktır. Olaylara pozitif bakabilir, güler yüzlü yaklaşabilirsiniz karşınızdaki ki insanı mutlaka etkilersiniz. Onun için ben dört ana kurala çok bağlı kalınmasını istiyorum, kendi çocuklarımdan da istiyorum. Buradan konuşmak kolay açıkçası. Geçenlerde Ahmet Hakan'dan bir makale vardı. Makalesinde demiş ki; yaşlandığınızı nasıl anlarsınız? 8-9 madde vardı. Bir tanesi buydu; "gençleri görünce kendinizi öğüt vermek zorunda hissedersiniz" demiş. Biz de böyle olduk işte.

Sunucu: Hocam babanız sizi ilk defa dinliyor değil mi?

Hüseyin Memişoğlu: Evet babam beni ilk defa dinliyor.

Sunucu: Son sözü ona verelim mi? Nasıl hissetmiş, nasıl olmuş böylelikle son sözü koyalım konuşmamıza nasıl olur?

Konuk 3: Ben Ege Üniversitesi'nden Ece. Çok basit düşünerek hareket ediyorum dediniz. Bu kadar basit düşünerek ve rahat hareket ederek kariyerinizde nasıl bu kadar yükseldiniz?

Hüseyin Memişoğlu: Şimdi biliyorsunuz bütün müzik 8 tane notayla yapılıyor. 8 tane nota var. Do re mi fa sol la si do. Hatta do'yu iki kere söyledik. 7 tane var. Bir sürü çok basit yedi tane notadan müthiş müzikler çıkabiliyor, bir kuğu gölü çıkıyor, bir four season çıkıyor, bir işte muhtacım sana çıkıyor vs. hakikaten şu var; insanlarla ilişkileriniz de insanoğlu çiğ süt emmiştir diye bir laf vardır. İnsan hata yapabilir ama insan iki defa aynı hatayı yapmaması lazım. İki defa hata yapan insanla yürümeyin ama insanı ilk hatasında da infaz etmeyin. Şimdi çokça bildiğiniz kişisel gelişim kitaplarında yazar, işte "insanın hem akli varsa hem

konusuyorsa değerlendirin, akli varsa konuşmuyorsa dikkat edin, akli yoksa konuşuyorsa işinize gelince dinleyin hem akli yoksa hem konuşuyorsa imha edin.” diye bir laf vardır. Şimdi insanları buna göre çok basit kategorilere ayırabilirsiniz. Ve gençsiniz burada çok basit bir şey söyleyeyim mutlaka sırtınızı dayayabileceğiniz kardeşiniz olsun. Kardeş derken kan bağından bahsetmiyorum. Bir düşünün gece 3’te arayabilecek kaç tane arkadaşınız vardır. Evet bu kesinlikle 5 tane değildir. Çok arkadaşınız vardır, çok dostunuz vardır ama gece 3’te arayabileceğiniz insan sayısı çok azdır. Gece arayabildiğiniz insanlarla beraber yol yürüebilirsiniz. Babamı sordunuz. Baba bir şey söylemek ister misin?

Sunucu: Gençlere söyleyeceğiniz bir şey vermek istediğiniz bir tavsiye var mı?

Hüseyin Memişoğlu Babası: Biz ticaretle uğraşıyoruz. Babadağılıyız. Ben askerden geldikten sonra işe başladım... Kısaca hayatın tek bir özeti var. Çalışmak, dürüstlük ve yalan söylememek.

Hüseyin Memişoğlu: Dediğimiz gibi kurallar basit. Ben çok zeki bir insan değilim. Çünkü yalan söyleyecek kadar demiş birisi. Neden? Çünkü yalan söylemek için zeki olmak lazım. Nerde ne söylediğini unutmamak lazım. Yalan söylemezseniz hiç başınız ağrımaz. Ben çok teşekkür ediyorum. Sürç-i lisan ettiysem affola. Ben türkü bilmiyorum gerçekten. Hamit Bey çok güzel yaptı bu kadar oldu. Teşekkürler.

Sunucu: KİPAŞ İnsan Kaynakları Direktörü Gökhan Azakpur’u, “Tekstil Sektörü Kariyer ve 2020 yıllarında İK Trendleri” adlı sunumlarını bizimle paylaşmak üzere alkışlarımızla sahneye davet ediyorum.

Gökhan Azakpur: Teşekkür ederim,

çok sağ olun. KİPAŞ İnsan Kaynakları Direktörü olarak karşınıza geldim, hepimize çok teşekkür ediyorum. Öncelikle hocala-



rımıza, bu organizasyonda emeği geçen siz gençlere... Son sunumu yapmak biraz riskli bir durumdur. İki gündür dinliyorsunuz. Başarılı sunumlar seyrettiniz. Hamit Bey çok iyiydi, Hüseyin Bey ondan iyiydi. Çok sıcak bir sunumdu. Ben bugün size tekstil sektöründe sizi neler bekliyor, onlardan bahsedeceğim. Mühendis ağırlıklı bir konuşmacı kitlem olacağı için biraz rakamsal ağırlıklı bir sunumla başlayacağız. Yaklaşık yirmi yılın üzerinde, ben de mühendis kökenliyim ama tekstil mühendisi değilim. Elektrik elektronik kökenliyim. Sonrasında mesleğimi yapma kararı aldım, çünkü mutsuz bir mühendis olacağımı fark ettim, işimi yaparak. Mutlu bir insan olabileceğim bir alanı tercih ettim, insan kaynakları ile bu şekilde buluştuk. Yirmi yılın üzerinde kamu sektörü ile devam eden bir tecrübe var. On beş yılı aşkın süredir de yönetsel olarak çeşitli organizasyonlarda

görev alıyorum. İnsan kaynakları, stratejik planlama, kurum performansını yönetme, kurumsal performans ölçüm metodları derinleştirdim, uzmanlaştığım alanlar içerisinde. Ekibiniz olmazsa hiçbir şey yapamazsınız bunu biliyorum. Tek başıma yaptığım bir iş yok. Arkadaşlarla beraber bir şeyler üretiyoruz. Yaklaşık sekiz bin arkadaşla hizmet vermeye çalışıyoruz. Bugün size KİPAŞ'ı anlatmayacağım. En az anlatacağım şey KİPAŞ olacak işin gerçeği. Onu internete girdiğiniz vakit, benim anlatacağım her şeyi bulabiliyorsunuz. Sektörünüzden başlayalım biraz, sektörünüzün toplam ticaret içerisindeki ya da gayri safi milli hasıla içerisindeki tekstil sektörünün oranını bilen var mı? Efendim? Otuz diyen var, kırk diyen var... Karıştırdım biraz, TÜİK verilerine baktım. Topu topu gayri safi milli hasıla dediğiniz yani bu ülkenin ürettiği paranın içerisinde tekstil sektörünün ürettiği para %5 oranında. Neler var? Telekom sektörü var, bankacılık var, bilişim sektörü var, inşaat var, çok hızlı koşan geçen sene batan. Bütün sektörler içerisine baktığımızda Türkiye'nin parasını üreten, gayri safi milli hasilasını üreten sektörlerin içerisinde, sizin sektörünüz %5'lik bir oranı var. TÜİK'in internet sitesinden de bakabilirsiniz. Toplamda Türkiye'de otuz iki milyon çalışan var, İŞ-KUR kayıtlarına baktığımızda. Ortalama olarak da 1,7 milyon kadar tekstil sektörü, hazır giyimle beraber çalışan kişi sayısı. Kayıt dışını da ilave ettiğimizde ortalama değer 2,2 milyon seviyesinde. Bunu neden anlatıyorum? Gireceğiniz sektörün biraz büyüklükleri hakkında bilgi sahibi olun. Peki bu sektörde hani overlokçudan tutun, depodaki katlama yapan adama kadar hepsi bu 2,2 milyon kişinin içerisinde. Ne kadar yüksek öğrenim oranına sahip sektörünüz? Ne kadar meslek yüksek okul dahil üniversite mezunu çalışan bir sektör, ortalaması ne kadar? Entelektüel seviyesi ne kadar? Üniversite mezun oranı çok yüksek mi sizce? Ne kadar %10. Merak etmiş, Türkiye İş Veren Sendikaları bunu 2011'de. Tekstil sektöründe bir pasta çıksın karşımıza. Yüksek öğrenim seviyesinde olan tekstil ve hazır giyim sektöründe çalışanların sadece yüzde beş buçuğu yüksek öğrenim eğitimi almış arkadaşlardan oluşuyor. Bunu iki milyon iki yüz ile oranlarsak, yaklaşık yüz yirmi, yüz otuz bin kişilik tekstil mühendisi, kimyager, kimya mühendisi, işletmeci, çevre mühendisi, endüstri, İİBF mezunları, tekstil teknoloji öğretmenliği gibi bir yüz yirmi bin kişinin konumu var. Şimdi bunu niye anlattım size? Gireceğiniz havuzu bilin. İçinizde yaklaşık, ortalama iki yıl içinde CV hazırlayıp, iş başvurusu yapmaya başlayacaksınız. 4. sınıf var mıydı, fazla? Var sizleri bekliyoruz Haziran'da. Diğer arkadaşları da iki yıl içerisinde. Ortalama olarak da her sene kontenjanların üniversitelerde düşürülmesine rağmen yedi yüz arkadaş tekstil mühendisliğine başlıyor. 2010'larda da ortalama bin, bin yüz kişi başladılar. Şu anda o arkadaşlarda bu sektörün içerisinde. Gireceğiniz yaklaşık yirmi yıl önce işe başlayan kişiler şu anda sektörde o yüz yirmi bin kişiyi, yüz otuz bin kişiyi oluşturuyor. Siz bunların arasında yer bulmaya çalışacaksınız. Biraz karamsar bir tablo olabilir. İnsanların emekli olmasını, sektörü bırakmasını, sektör değiştirmesini hatta ölmesini bekleyeceksiniz. İşin gerçeği bu. Bir pozisyon

bozulacak ... Ortalama yüzde yedilik sektör büyümesi ya da Türkiye büyümesi var. Size nasıl sirayet eder? Sektörle aynı oranda büyürse bu rakamlar Türkiye genelinde yüz elli bin kişiye yaklaşır. Ama şunu da bilin, bir konuşmacı söyledi. Tekstil sektörü Ankara'nın sağ tarafında büyüyor, bunu da göze almanız lazım. Böyle rekabetçi bir ortamdan bahsettiğimiz bir tempodayız. Kiminiz bu sene, bir kısmınız da önümüzdeki iki yıl içerisinde iş hayatına gireceksiniz. Şu yüz yirmi binlik, yüz otuz binlik havuzun içerisinde kendinize yer bulmaya çalışacaksınız. Bu rekabet ortamında yer almak için, fark yaratmanız gerekiyor. Standart kaplumbağa dışında, üçüncü arkadaş gibi denizi geçmenin bir yolunu bulmanız gerekiyor. Sabahtan beri arkadaşlarımız anlattı, fark yaratın, fark yaratın... Hepinizin belki bir şekilde kafasına oturdu, fark yaratmakla ilgili bir cümle. Çünkü gerçekten gireceğiniz hayat, rekabet ortamı. Sizler jenerasyon olarak rekabete alışkınsınız. Ortalama on iki yaşından itibaren yarışırılıyorsunuz. Kolej sınavları, özel okul sınavları, üniversite sınavları... Hatta şöyle bir ibaremiz var, sen kaçınıcı dilimden girdin. İşte yüzde birlikler, yüzde onluklar, yüzde yirmilikler gibi birbirinizle rekabet halindedesiniz. İş hayatında da bu rekabet bitmeyecek. İş hayatında artarak devam edecek. Rekabetten sağlam çıkmak için de bir fark yaratmanız gerekiyor. O yüz yirmi bin kişinin içerisinde girip, yüz yirmi bin kişinin içerisinde devamlı olmak adına fark ortamı sağlamanız, kendinizde vazgeçilmez iş gücü haline gelmek adına bir şeyler katmanız gerekiyor. Floyd duydunuz mu hiç? Floyd danışmanlık firması. Her sene mayıs ayında, internetten bulabilirsiniz. Her sene mayıs ayında trendleri açıklar. Organizasyonel trendleri açıklar. 2014'ten itibaren yaptığı bir çalışma. Tüm dünyada Floyd danışmanlık verdiği firmalara, yöneticilere sorarlar. Çalışanlarınızdan ne

bekliyorsunuz? Çalışanlarınızdan nasıl bir farklar yaratmalarını ya da organizasyonların nasıl şekillenmesini bekliyorsunuz? 2014-2015'te konuşulanlar, şu anda bizim Türkiye'nin gündemine giriyor. Bugün konuşulanlar da büyük ihtimalle siz iş hayatına girdiğinizde 2020-2021 yıllarında karşınıza çıkacak. Fark yaratmak için bir ülke de olsanız, bir işletme de olsanız istifade edebileceğiniz şey... Ya finansal kaynaklarınız olacak ya da entelektüel kaynaklarınız. Finansal kaynaklardan kastımız, babanızın parası varsa; yirmi milyon civarı bir boyahane açarsınız ya da otuz kırk milyon Türk Lirası'na dokuma atölyesi kurarsınız; fark yaratabilirsiniz. O kadar parası olan var mı? Yok. O zaman ikinci şıkka geleceğiz. Entelektüel olarak sermayelerinizi ya da kaynaklarınızı kullanarak nasıl fark yaratıyorsunuz? Burada kendinize yatırım yapmanız ya da burada bir kendinize dünden farklı bir şey yapmanız gerekiyor. İnsanlara sormuşlar, neler bekliyorsunuz. Bundan sonraki dönemde uzun vadede çalışacak olan arkadaşları neler bekliyor? Toplam yedi tane madde çıkarttım sizin için. Biraz daha açık bir reçete olsun diye. Birincisi deneyim odaklı kariyer. Biraz sonra açıklarız detaylarını. Dijital dönüşüme önem vermeniz lazım. Esnek organizasyona uyum kabiliyeti olmanız gerekiyor. Liderlik vasfı muhakkak istenen bir vasıf. Yetenek çeşitliliği, çok iyi boya ve apre uzmanlığı artık yetmeyecek sizin için, önümüzdeki dönemde. Global olma kabiliyeti, biraz sonra açıklarız yine. Çok aşamalı ve çok boyutlu kariyer. Türkiye de emeklilik yaşı ne kadar? Kaç? 65, buranın ortalaması 22 zannedersem. 23 yaşında girdiğiniz vakit iş hayatına, kaç yıl iş hayatında kalacaksınız. Ortalama kırk yıl. Tek kariyeri hedeflemememiz gerekiyor. Kırk yıl aynı tempo ile devam ettiremeyeceğiniz kabulü ile kendinize muhakkak çok aşamalı ve çok boyutlu bir kariyer planı yapmanız gerekiyor. Deneyim odaklı

kariyer ne? Yeni mezunların düştüğü en büyük sıkıntı. Herkes kısa sürede, beş yıl içerisinde müdür olmayı hedefliyor. Siz fark yaratın, herkes müdür olmak zorunda değil. Kariyerinizi belli uzmanlığınızı arttırarak geliştirin. Boya konusunda bir numara olun, iplik konusunda bir numara olun ama uzman olun. İlla boyanın müdürü olmak için uğraşmayın. Boya

kimyasalları konusunda bir numara olmak için uğraşın ama unvanınız uzman olsun. Artık iş gücü piyasası bunlara daha çok ihtiyaç hissediyor. Uzmanlaşmış, bir konuda spesifik bilgiye sahip, o konunun tüm detaylarına hâkim bir kişi olması aranan bir özellik. Deneyim odaklı kariyer dediğimiz, biraz da yatay kariyer. İlla müdür olmak, yönetici olmak, direktör olmak değil. Uzman olmak ama olduğunuz işin tüm detaylarına hâkim olarak çalışan bir uzmanlık seviyesine ulaşmanız bekleniyor. İkinci nokta dijital dönüşüm, endüstri 4.0 olduğu gibi, dijital 4.0 diye de bir kavram var. Tüm süreçlerin dijital yönetildiği, elinizdeki telefonların Instagram ve Facebook haricinde de kullanıldığı bir dünya var. İnsanlar raporlarını buradan alıyorlar, iş sonuçlarını oradan takip ediyorlar. Prosesleri için artık masa başı oturmaya gerek yok. Mobilitenin arttığı bir dünyada herkesin beklentisi iş süreçlerini de dijital kontrol edebileceği, takip edebileceği bir iş formatına dönüştürülmesi.

İşinizi değerlendirirken, çalışma hayatınızı değerlendirirken; hedeflerinizden biri de bu olabilir. Kendi işimi nasıl dijitalleştirebilirim. Maalesef %90-95 TÜİK verilerine bakarken, KOBİ ağırlıklı bir sektöre giriyorsunuz. Büyük firma sayısının az olduğu. Orada yaratacağınız dijital dönüşüm projeleri, tekstil mühendisliğinden çok daha fayda sağlayacaktır çalıştığınız organizasyona. Esnek organizasyon, 2020'lerden itibaren konuşulacak bir kavram. Türkiye'de ufak ufak bilişim sektöründe başlayan bir çalışma.

ufak bilişim sektöründe başlayan bir çalışma. Artık ast-üst ilişkileri, sabit hiyerarşi, müdür, genel müdür gibi kavramlar dışında; Hamit Bey'in anlattığı gibi kaç ülkede kaç lokasyonu yönetiyorlar. Öyle bir organizasyonu sabit bir hiyerarşi ile yönetemezsiniz. Biraz daha takım hiyerarşisi, biraz daha takımların birlikte çalıştığı, belli proje için bir araya geldiği,

projeyi bitirip başarıya ulaştırıp, başka bir işe yöneldiği bir organizasyon yapısına doğru gidiyor dünya. Eskisi gibi devlet dairelerinde, müdür, genel müdür, kalemiydi, asistanıydı gibi kavramların yavaş yavaş kalktığı, sadece takımların, esnek takımların belli bir iş için bir araya gelen iş gruplarının çözüm ürettiği bir trende doğru gidiyor. Buna uyum sağlamanız lazım. İlerde ben müdür olacağım, bir işi yöneteceğim hevesiniz varsa bir daha gözden geçirmenizi tavsiye ediyorum. Çünkü öyle bir trend 2020'lerden sonra kalmayacak. 2020'lerden sonra? GIC workers denen bir kavram var, duydunuz mu hiç? Araştırırsınız, kısaca anlatayım. Hiçbir yere bağlanmadan, istediğiniz zaman diliminde, istediğiniz kadar çalışma kavramı. Uber şoförlüğü mesela, en iyi örneğidir. Kontratlısınız, istediğiniz vakit aktif hale getiriyorsunuz kendinizi, istediğiniz vakit pasif. İşiniz var mı, var. Ama kendiniz istediğiniz saatlerde, kendi istediğiniz zaman diliminde çalışıyorsunuz. Böyle bir işgücü talebini karşılayacak organizasyon yapısı da sabit hiyerarşi olamaz. Böyle bir evrilme yaşayacak iş dünyası. Buna da hazırlıklı olmanız gerekiyor. Esnek organizasyona, hiyerarşinin tanımlanmadığı; iş odaklı, takımların bir araya geldiği bir organizasyona doğru gidiyoruz. Benim başladığım yıllarda, çok sert bir hiyerarşinin içerisindeydim. Ama dönüşümü de çok keyifle seyrediyorum. Ufak ufak bilişim firmaları bu formata doğru dönmeye başladı. Orada başlayan nokta, diğer aşamalara da sıçrayacak. Büyük ihtimalle tekstil organizasyonları, inşaat ekipleri bu organizasyon yapısıyla çalışmaya başlayacak. Liderlik, hani fark yaratan tekstil mühendisi, fark yaratan tasarımcı... Liderlik, tüm iş paydaşlarının aradığı özellik. Bunun için hiyerarşik organizasyonda belli bir yere sahip olmanız gerekmiyor. Sadece ekibi alabilen, hedef koyabilen, ekibi motive edebilen, ekibi işin üzerinde tutabilen

insanlara ihtiyaç var artık. Sabit hiyerarşiden biraz daha esnek hiyerarşiye, esnek organizasyona geçiyorsa; liderlik kavramı da artık çalışanlardan beklenen bir kavramla beraber önemini artırıyor. Lider doğudur mu, olunur mu bilmiyorum. Benim tezim, hibrit biraz. Kişisel özelliklerinizle, alacağınız eğitimlerle geliştirilebilir. Ama sıfır maya varsa, liderliğin gösterebileceği vasıfların hepsini sağlayamıyorsanız zorlanılabilecek bir mevzu değil. Sorumluluk alma, tüm ekibin sorumluluğunu hissetme, ekibi doğru yönlendirme, ekip içerisinde performansı yüksek tutma gibi liderliğin gerektirdiği görevler var. Bunları yapmaya kendinizi hazır hissediyorsanız, bu vasıf için de uğraşın. Yetenek çeşitliliği, ilk bahsettiğim uzmanlıkla, uzmanlık bir yetenektir dediğimde bir çelişki gibi gözükse de alt detaylarında yetenek çeşitliliği insanlarda ve çalışanlarda aranan bir özellik. Başka disiplinlerden ne katabilirsiniz, kendi bünyenize, alt dal olarak. Bunları hesaplamamız, planlamamız gerekiyor. Herkesin aklına tekstil mühendisi olduğu için; iyi İngilizce bileyim, iyi Excel bileyim, SSPS kullanayım gelebilir, onu bahsetmiyorum. Tekstil mühendisi olarak maliyet muhasebesine ne kadar hakimsiniz? Tekstil mühendisi olarak planlama ya da satışta çalışırsanız temel finansal bilgilere ne kadar hakimsiniz? Tekstil mühendisi olacaksınız. Satışa geçeceksiniz belki, iplik satacaksınız. Paranın zaman değeri denen bir kavram vardır. Bugün alacağınız yüz lira ile üç ay sonra alacağınız yüz lira aynı değerdedir. En azından bu kavramları bilecek kadar, kendinizi destekleyecek uzmanlığımızı detaylandırmanız ya da çeşitlendirmeniz gerekiyor. Konunuza hâkim değilim ama boya, apre konusunda kimyasallar konusunda uzmanlaşacaksanız belki kimya konusunda bir master yapmanız gerekebilir teknik anlamda. Kendinize ikinci bir yan dal olarak seçmeniz adına. Bir diğer noktamız, global olma

kabiliyeti. Bu 2010'larda telaffuz edilmeye başlandı. Coco-Cola'nın çıkarttığı bir tabir. En iyi de uygulayan Coco-Cola'dır. Düşünün, şimdi on beş gün sonra Ramazan. Böyle global bir firmanın Türkiye'deki en iyi Ramazan ve iftar reklamı yaptığına inanıyorum ben. Yanlış mıyım? Adam Türkiye standartlarında global bir firma olsa dahi, Türkiye standartlarında kendini lokalleştirebiliyor. Çalışanlarından da bunu bekliyor. Hamit Bey anlattı, Hüseyin Bey söyledi; Amerika'da işi var, orada işi var, burada işi var. Her ülkenin iş yapma formatı farklı. Çalışma ahlakı, çalışma alışkanlıkları farklı. Türk gibi her yerde çalışırsanız, olmaz. Türk gibi düşünseniz dahi lokalde başarılı olabilirsiniz ama Amerika'da veya Güney Afrika'da başarılı olamazsınız. Gittiğiniz pazarın esnekliklerine, kurallarına, kaidelerine uyum sağlamak ona göre çözüm üretme kabiliyetini bünyenizde barındırmanız lazım. Lokalde iyi olmak, eyvallah. Ama mühim olan artık sınırların olmadığı bir dünyada çalışıyoruz. Biriniz sordu, Amerika'daki müşteriyi nereden buluyorsunuz? Çok rahat, internete girdiği vakit herkes aradığı her şeyi buluyor. Bu kadar rahat erişimin olduğu, pazarların sınırların haricinde birbirine entegre olduğu bir dünyada kendi lokal kurallarınızla ticaret yapmanız ya da iş yapmanız mümkün olmaz. Kendinizi dünya vatandaşlığına transfer etme konusunda bir planınız olsun. Her pazarda iş yapma kabiliyetine sahip yabancı dil mi olur? Pazara özel teknik verilere sahiplik mi olur? Ama muhakkak kendinizi lokalden çıkartacak, ulusal pazarda ya da uluslararası pazarda değer oluşturabilecek bir vasıf kazandırmanız gerekiyor, fark yaratmak için. Geçen gün bir proje için sayımını yaptık. Kırk yaşın altında altmış tane çalışan tekstil mühendisimiz var. Kırk yaşın üstünde de vardı, işte o rakam yüzlere doğru yaklaşır organizasyonun yapısına göre. İçinde başlayıp, işletme şeffiğine gelmiş pozisyonda arkadaşımız da var. Aynı dönemde başlayıp hala işte vardiya üstü mühendis pozisyonunda çalışan arkadaşımız da var. Fark yaratanlar bir şekilde çıkıyor. Merak etmeyin, siz de çıkacaksınız. Ama hayatınızın öncelliği işiniz olursa bu farkı daha kolay yaratacağımıza eminim. Demin bahsettim, 65 yaşına kadar bu kapitalist sistemin kölesi olacaksınız. Ev kredisi ödeyeceksiniz, araba kredisi ödeyeceksiniz. Evleneceksiniz, çocuk sahibi olacaksınız. Onların okumasıyla uğraşacaksınız. Böyle bir hayat sizi bekliyor, önümüzdeki kırk yıl için. Herkes ev kredisi ödeyecek bir kere onu söyleyeyim, onun hiç kaçarı yok. 40-45 yıl tek bir kariyer haritası için çok uzun bir süre. Kendinize bir noktadan sonra kırılıp başka bir alana geçecek yatırımı yapmanız gerekiyor. Düşünün başladınız 2020; iş hayatına devam ettiniz, yükseldiniz, belli bir noktalara yönetim aşamasına geldiniz 2030; 2060'a kadar aynı koltukta tutmazlar sizi. İşletme kalmaz. Siz aynı yerde kalamazsınız. O eskidendi, otuz yıl bir yerde başlayıp da bitirmek. Şu anda Avrupa'da ortalama kıdem süresi 4,5-5 yıl. İnsanlar bu tempoda iş değişikliğine gidiyorlar ve bir üst pozisyon için kendilerini hazırlıyorlar. Sizlerin de bu kırk yıla sığdıracak muhakkak ikinci bir kariyer alternatif yolunuzun olması gerekiyor. Yıllarca tekstilde çalışıp, sonra boya fabrikalarında danışmanlık mı yaparsınız... Kendi paranızı biriktirip,

kendi dokuma atölyenizi mi açarsınız... Tekstilden bıktım, gidip restoran açacağım mı dersiniz... Bunların hepsi size kalmış. Ama kırk yıl çok uzun bir süre ve otuz yıl aynı koltukta oturmak da bu rekabet ortamında o kadar da mümkün değil. Kendinizi yenilemeniz gerekiyor. KİPAŞ ne istiyor? Biraz KİPAŞ'tan bahsedeyim size. 8 bin arkadaş beraber çalışıyoruz. Dört tane ana sektörümüz var. Holding merkezi ve yatırımların çoğu Kahramanmaraş'ta. Toplam da tekstil tarafında 4000-4500 arkadaşımız çalışıyor. Mühendis, teknik öğretmen gibi kadrolarla falan yaklaşık iki yüze yakın da kadromuzda yüksek öğrenim yani tekstil kökenli yüksek öğrenimli arkadaşlar var. Çimento sektöründe faaliyet gösteriyoruz, şu anda o da Kahramanmaraş'ta bulunan bir organizasyon. Yakın bir zaman da 2020'de Aydın Söke'de bir çimento fabrikası açılacak. Kâğıtta faaliyetlerimiz var, Kahramanmaraş'ta. 2018'de de Bozuyük'te ambalaj sektörüne giriş yapıyoruz. Bir de enerji sektöründeyiz, iki tane santral; jeotermal ve termik santral olarak iki santralımız var. Artı enerji sektörü kâğıt ve çimento en büyük girdileri enerji olduğu için kendi enerjisini üretilip ulusal enerji ağına da elektrik satışı gerçekleştiren bir yapımız var. Yeni mühendisler arıyoruz. Genç, fark yaratmak isteyen. Sizin tekstil kabiliyetinizi, tekstil bilginizi zaten hocalarınız ölçüyor. Bir diploma notu olarak bize söylüyorlar. Diyolar ki işte 4 üzerinden 3, 2.44, 3.50 her neyse... Bu önemli değil. Mühim olan girdiği vakit, iletişimi, kuruma uyumunuzu, işe yaklaşımınızı, öğrenme kabiliyetiyle ne kadar istekli olduğunuzu ne kadar bu işin içerisinde olmak istediğinizi ölçmek bizim için önemli kriter bunlar. Bunları sağlayan arkadaşlarla yollarımızı birleştirmek istiyoruz işin geçiği. Önümüzdeki dönemde tekstilde büyüme olacak. Maraş'ta özel hatta yönetici yetiştirme programı açtık. Onun çalışmaları

devam ediyor. Genç arkadaşlarımızı aramıza almak için. Alıp üç ya da dört aylık bir eğitim sürecinden geçirip ondan sonra esas görevlerine iade edeceğiz. Böyle çalışmalar yapıyoruz. Sizleri de tekstil sektöründe aramızda görmek isteriz. Hangi pozisyonlar için insanlara kariyer fırsatı sunuyoruz dersek; planlama, işletme ekipleri ve satış ekipleri. Aranızda satışı düşünen var mı? Bir, iki... Çok az, çok az. İşletme ağırlıklı çalışmak isteyenler? Diğer kısmı da çalışmak istemiyor galiba. Onu anladım... İşletme zor bir taraf. 7/24 çalışan bir fabrikada, 7/24 hayatınızı oraya vakfetmeniz lazım. İşletme mühendisi olarak başlayıp vardiya ekiplerinin başında çalışan insanlar olarak hayata gireceksiniz. Zor pozisyon. Planlamayı tavsiye ederim. Tekstili bilen biri olarak planlama her zaman ihtiyaç var. Üretim planlama, satışla koordine ve işin mutfağı tabiri caizse. Buralarda genç arkadaşların kariyer yapmalarını; en azından işletmede başlayıp, planlamaya geçmek gibi; işletmede başlayıp, satışa geçmek gibi bir planınızın olmasını tavsiye ederim. Dediğim gibi en az KİPAŞ'ı anlatacağım. KİPAŞ ile ilgili sorunuz varsa ya da sektörle ilgili, tekstil ile ilgili memnuniyetle cevaplarım. En son sözüm, fark yaratan kazanacak. Bu sohbeti belki hatırlarsınız, belki hatırlamazsınız. On yıl sonra aklınıza gelecek ya da gelmeyecek... Bir dönüp bakın arkaya nerede hata yaptım, nerede fark yarattım diye. Ben hepinize güzel, umut dolu bir kariyer hayatı diliyorum. İnşallah bir yerde görüşürüz. İletişim konusunda rahat ulaşılabilen bir insanım. Elektronik postam orada, LinkedIn de ulaşabilirsiniz. İsteyen arkadaşlar oldu cep telefonumu da verdim, dağatabilirsiniz; sıkıntı yok.

Herkeseye cevap veririm. Sorunuz varsa kariyerle ilgili, çalışma hayatıyla ilgili memnuniyetle cevaplarım.

Konuk 1: İş başvurusuna bakarken CV’de nelere dikkat ediyorsunuz?

Gökhan Azakpur: Formal cevap vermeyeyim sana. CV’ler boş. Ne buluyorum? İşte mezun olunan okul... Oraya bakmıyorum. Stajı var mı, yok mu? Ona bakıyorum. Bir de yeni mezunların hepsine şans vermekten yanayım. Çünkü çoğunuz CV hazırlamayı bilmiyor. Bu popülist bir cümle değil. Yanlış anlamayın, çünkü CV hazırlamayı bilmiyorsunuz. Yazacak bir şeyiniz yok. Bir insanın A4 kâğıdı üzerinden değerlendirilmesi bu açıdan yanlış. Bir on beş dakika dahi olsa, bir yarım saat dahi olsa muhakkak görüşmeye çalışıyoruz. Yeni mezun başvurmuş, istekli gelen arkadaşla... Kendini doğru anlatıyorsa, dediğim gibi senin tekstil bilgini ben ölçmem. İşte kaç ipliği takip ediyorsun falan bunlar işim değil. Ben sadece karşıma oturduğunda kendini, isteğini, bu işe karşı ilgini ne kadar doğru anlattığına bakıyorum; işin gerçeği bu. Kâğıt üzerinden bakabildiğim tek nokta staj. Stajda da sadece bir iş yeri görünüyor. Bir de başladığın tarih, bitiş tarihi. Bir de ben muhakkak mülakatlarda bunu sorarım. Yaptıkları tezler, bitirme ödevleri... Ona ne katmış. İlk üniversiteye girdiği ile çıktığı arasında dünya görüşünde fark var mı? Benim klasik sorulardan bir tanesidir. Yani 2015’de girdin, 2019 da mezun olacak, ikisi aynı kişi mi? Onu bir öğrenmek isterim. Üniversite hayatının, tekstil bilgisi haricinde ne kattığını ölçüyoruz. Çok bir şey sormuyorum, yarım saatte bitiyor. Başka... Buyurun.

Konuk 2: Sorum şu şekilde olacak... Siz şu anki mevkiinizden memnun musunuz? Veya nerede olmak isterdiniz?

Gökhan Azakpur: Şöyle söyleyeyim, bakın... Soru kazık esasında, şimdi çok düzgün cevap vermek lazım. Sekiz bin kişinin insan kaynakları direktörüüm. İşe buradan baktığımda meslekte biraz top noktasına yaklaştım. Memnun muyum? Hayır. Niye? Memnun kaldığın vakit gelişemezsin arkadaş. İşin kuralı budur. Her zaman kendine büyük gömleği giyip onu doldurmaya bakacaksın. Ben şimdi ne yaparım mesela, otuz bin kişilik organizasyon yönetebilir miyim, diye bakarım. Ya da kariyerimi burada kırıp, başka bir formasyona dönebilir miyim? İki alternatiften birisi. Yaptığım işi seviyor muyum? Çok seviyorum. Çünkü bir kariyeri bıraktım, mühendislik kariyerini bıraktım bu tarafa yöneldim. Çok da memnunum yaptığım işte. Bundan sonrasında belki şu anda yaptığım çalıştığım şirketten memnunum, ürettiğim projeler çok güzel ama birkaç sene sonra doyumsuzluğa ulaştıracak beni; kendimi daha çok geliştirebileceğim, zorlayabileceğim pozisyonların peşine düşeceğim. Şu anki yaşım ve kariyerimle yani yaklaşık bir on yıl kadar daha sektörde kalırım. Bu on yıl içerisindeki tek hedefimde bu olur. Başka?

Konuk 3: Merhaba, çalışanları motive etme konusunda, elinizde tutma konusunda ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?



Gökhan Azakpur: Motivasyonumuz yüksek. Ama sektörel farklılıklarımız var. Çalışandan kasıt İK ekibi mi, 8000 kişi mi?

Konuk 3: 8.000 kişi...

Gökhan Azakpur: 8.000 kişiden bahsederseniz, birincisi bölgesel avantajım var bu bir. İkincisi bölgede en büyük işverenlerden birisi olduğum için büyük bir avantajım var, hani bu kalkıp da çok büyük motivasyon işlerimiz var falan değil. İkinci nokta çalışanlarımın yaklaşık %85'i mavi yaka. Mavi yakanın motivasyon şartları ile beyaz yakanın motivasyon şartları birbirinden çok farklı. Mavi yakaya vereceğiniz eğitim, mesleki gelişim yani sıfır giren bir adamı iki gün sonra operatör yapıyorsanız; ona bağlı olarak da farkları ile beraber, bu adam hayatından memnundur ve işinden de memnundur. Buraya operatörlüğe çıkartıp işte eğitimin, onun gelişimi için gerekli olan detayları da paylaştığınız da kişinin şirkete bağlılığı da artıyor. Çünkü ben iki yılda operatör oldum, vasıfsız eleman olarak girdim. İki yıl daha çalışsam ustabaşı dediğimiz ya da usta kavramına ulaşırım. Kişinin hani bir önceki

sunumlarda var; kendini gerçekleştirme hikayesine katkıda bulunuyorsanız mesele yok. Yoksa motive böyle hani cumaları kuru pasta, çay, kahve molası falan değil. Kişinin ihtiyaç hiyerarşisine destek sağlayacak doneleri insan kaynaklarının vermesi gerekiyor. Beyaz yakalılar için farklı formatlarımız var. Bu sene onlara da kişisel gelişim olanaklı sunduk. Biz de İngilizce kursu almak çok rahattır. Bir tane sertifikalı eğitim kurumumuz var, İngilizce eğitim veren; ortaokul ve lise. Oranın öğretmenleri ile tüm çalışanlarımızın katılabileceği İngilizce eğitim kursları var. Tüm eğitimler, bireysel gelişimleri var. Katılmak mecburi. Maraş ve çevresi için örnek bir çalışma; bugüne kadar yapılanlar açısından. Çalışanlar da bu eğitim ve hizmetlerden şu an da memnun durumdadır. Başka...

Konuk 4: Şunu soracağım... Herkes genel yaş seviyesi arttıkça şunu der: Şu anki aklım olsaydı şu zaman şunu yapardım... Kendinizi bizim yerimize koyup, şu anki aklınızla bizim neler yapabileceğinizi söyler misiniz?

Gökhan Azakpur: Mesela bir hobiniz olsun, bu bir. İş-özel hayat dengeyi çok iyi uygulamaya çalışın. Benim mesela keşkelerimi sordu için gerçeği bu cümleyle, keşkelerimi sordu. Benim keşkelerim de şu var; iş-özel hayat dengesini o kadar tutturana bir adam değil. İş tüm hayatımı kapsar. Ben yirmili yaşlarıma dönsem, dönemedim bile. İş-özel hayat dengesini biraz daha arttırdım. Yıl geçiyor ve geri de gelmiyor, birincisi bu. İkincisi hobilerime daha erken vakit ayırırdım. Kendimce meraklı olduğum şeylere... Belki hobilerimi meslek olarak seçerdim, bu da çok radikal bir karar. Başka...

Konuk 5: Ben de 'iyiki'lerinizi sorabilir miyim?

Gökhan Azakpur: İyi kilerim... İyi ki ısrarcı olmuşum, insan kaynaklarına geçmek için. Çünkü bir mühendise, insan kaynaklarında şans vermiyorlar. Bunu söyleyebilirim, bu benim 'iyiki'mdir... Başka?

Konuk 6: Merhaba ben Ege Üniversitesinden, Özge Özdemir. Fark yaratmakla ilgili olarak dünden beri gelen konuşmacıların hepsi, fark yaratmakla ilgili konuşuyor. Evet, siz de dediniz. Siz ne zaman fark yaratığının farkına vardınız?

Gökhan Azakpur: Hepsini sayayım mı? Şöyle bir şey, 2001'den beri fark yaratıyorum tüm katıldığım organizasyonlarda; farklı proje, farklı bir iş, o güne kadar yapılmamış bir şey. Böyle baktığımda, mesela bir önceki ya da iki önceki Türkiye'deki tek dijital inşaat platformunu kurdum. Bu farklı bir işti. O en sonlardan bir tanesi. Onun dışında ufak tefeklerde bir sürü var. Ama her seferinde mevcudu korumak değil, mevcudu iyileştirme kafasıyla yaklaşınca fark yaratıyorsunuz.

Sunucu: Sıradaki konuşumuz Hakan Akkaya Couture'den Desinatör Sayın Nisanur Hapil'i, "It is up to you" konulu sunumunu bizlerle paylaşmak üzere sahneye davet ediyoruz.

Nisanur Hapil: Merhaba herkese. Ben Süleyman Demirel Üniversitesi Tekstil Mühendisliği 2008 mezunuyum. 2004 giriş. Şimdi fark yaratın demeyeceğim. Çok spontane gireceğim arkadaşlar. Ben birkaç bir şey ne yaptım, onları anlatayım, nasıl buraya geldim. Sonra da interaktif devam ederse beni çok rahatlatırsınız. Biraz destek çıkın bana. Ben en önce şeyden başlayayım, neden tekstil mühendisliği... Benim tasarıma hep bir merakım vardı, birazcık yeteneğimde vardı herhalde. Ama benim babam başarı odaklı bir insandı ve "kesinlikle matematik-fenden şaşmayacaksınız" dedi. Güzel Sanatlar Lisesi yok falan filan derken; o zaman annem de tekstil mühendisi olacaksın için temeline ineceksin" dedi. Böylece ben de tekstil mühendisi oldum. İyi ki de Süleyman Demirel Üniversitesine gelmişim. Çok büyük şansı, gerçekten. Bu arada hala destek alıyorum hocalarımdan, tekrardan çok sağ olun. Laboratuvar dersleri haricinde



dan sonra dönmeden beni Anteks firmasından çağırıldılar, bizimle çalışır mısın diye. Ben geldim işte. Halil Ataman vardı o zaman, Anteks'in sahibi. "Ne yapacaksın sen? Şimdi bir kırmızı bir mavi yan yana dizince tasarımcı mı olacaksın? İki iplik sayınca kendini mühendis mi sayacaksın?" dedi. Bu arada herkes çok korkuyor Halil Ataman'dan "Ben de fark yaratırım, keşfedilirim siz merak etmeyin" dedim. İlk bir sene orada kumaş analizi yaptım ama parmağım falan iplik çekmekten yarılıyordu, burada aldığım derslerin hepsinin ekmeğini yedim hocam orda çünkü bütün köşe başları o zaman kapılmıştı ve ben oraya çok şans eseri ve İtalya'nın ekmeğini yiyerek girmiştik. Burada da danışmanlar geliyor. Herkes İngilizce biliyor İtalyanlarında şöyle bir özelliği vardır İngilizce bilseler de çok konuşmazlar. Ben de şansına İtalyancamı konuşturuyorum danışmanlarla çalışıyorum falan derken bir yandan kumaş analizi yapıyorum, bir yandan benim iş gelişti ben Ür-Ge'ye geçtim ürün geliştiriyoruz, kadın koleksiyonu işte 100/1 iplikler, twistler falanlar filanlar deniyoruz sürekli. Ondan sonra Halil Ataman beni yanına çağırdı, dedi ki, "yani Nisanur sen hem mühendissin hem tasarım okumuşsun ben bir departman kurmak istiyorum. Gel sen bu işi yapar mısın?" Yaparım derken dijital baskı departmanını kurduk. Bu sefer ben dijital baskının başına geçtim. Ama bu beklenmedik bir şey. Dijital baskıda bu arada Türkiye'ye yeni geliyor, yani yeni gelmiş bir mevzu. İtalya'da onun eğitimini yeni biz aldık. Tekrar geldik kurduk. Ama yani bir şey yapın diyorum renk tuttur-



maya çalışıyoruz, bu arada Anteks'in çalıştığı firmalar Zenya, Armani, Hermes, Calvin Klein böyle üst seviye. Yani sizin artık reklamasyon alamayacağınız, hata yapamayacağınız firmalar. Biz sabahlara kadar çalışıyoruz. Yani şöyle söyleyeyim ben size; baskıya geçtim, gece bir buçukta çıkıyorum eve gidiyorum, sabah ezanıyla fabrikaya dönüyorum, cumartesi pazarda çalışıyorum. Ama dijital baskıya geçene kadar da bu süreç böyleydi. Firmaların sizi motive etmesi diye bir şey yok arkadaşlar, hikâye o gerçekten, şimdi size kötü bir şey söylemeyeceğim ama çalışmak zorundasınız yani fark yaratmanın ana şeyi bu. Evet yabancı dil almak zorundasınız ve bu İngilizce değil, İngilizce bilmek artık yabancı dil bilmek değil. Bu tenis oynamanın spor olmadığı gibi bir şey. İngilizce zaten sizin diliniz olmak zorunda ve siz buna bir şeyler eklemek zorundasınız. İtalyanca olur, İspanyolca olur işte Rusça olur, ben sonra

Rusça'yı denedim hocam o da güzel. Ondan sonra dijital baskıyı da çalıştık. Sonra birazcık orada fark yaratmış oldum herhalde, ben bir rest çektim. Dedim ki, bir şey yapalım bir değişiklik olsun. "Ben zam gelsin, istifa ediyorum" dedim. Eğer geri gelmemi istiyorsanız zam yaparsınız ve gerçekten kaç sene önce yani bu 2011 falan baya iyi parayla ben geri dönüş yapmıştım. Ama maalesef Anteks firması kapandı. Bu sefer bana Denizli'den teklif geldi. Aslı Tekstil dijital baskı fabrikasının başına yönetici olarak gelmek ister misiniz dediler, isterim deneyelim dedik bu sefer oraya geçtik. Ben bir sene kadar bu sefer Aslı Tekstil dijital baskıda devam ettim ama burada tabi photoshop dersleri aldım, İtalya'da biraz temel var. Hem desenleri yapıyorum hem de renk ayarlıyorum hem üretimi takip ediyorum yani ondan sonra sağlık sorunları nedeniyle bir sene sonra istifa ettim. Umreye gittim,



kanser oldum diye sonra biraz radyasyon tedavisi gördüm ondan sonra burada da çiftçilik yapmaya başladım. Perma kültür kursuna gittim, çiftçiliğe döndüm, şu an 150 hayvanlık sürüm var. Ondan sonra bir de tasarımı dalı düşünen var mı? Bilmiyorum ama zevk olsun diyerek de yapılabilir. Tasarım yarışmaları var. Bunlarda yaş sınırı var. Benim yaşımda bu arada 32 oldu. Ben de son bir tane şans kalmıştı onu denedim Denizli İhracatçılar Birliğinin defile görüntüleri geçiyor. O koleksiyona katılmıştım ev ve plaj giyimi jürilerden bir tanesi de Hakan Akkaya'ydı, Atıl Kutuğlu Boyner kadın grubu CEO'su, Derimod'un CEO'su falan o tip insanlar var. Yarışmaya girdik. Bana yarışma akşamı daha sonuçlanmadan "Nisa Nur Hakan Akkaya seninle tanışmak istiyor" dediler. "İyi tamam tanışalım" dedim. Ondan sonra tanıştık gerçekten Hakan Akkaya dedi ki vallahi abartmıyorum arkadaşlar, "Çok beğendim seninle tanışmak istiyorum, Nisa Nur İstanbul'a taşınmayı düşünür müsün, sen niye İstanbul'da değilsin, İstanbul'a taşınmayı istemez misin?" dedi. Ben de dedim ki "İş verirseniz düşünürüm, niye düşünmeyeyim?" "Tamam gel deneyelim" dedi ve şu an beraber çalışıyoruz. Biraz da birbirimize alıştık, alışmaya başladık hatta çarşamba günü Deniz Seki'nin bu giydiği kostüm pop starda çıkıyor, bu arada ben pop star falan izlemiyorum. Yani o kadar da aykırı alakasız bir dünya benim için ama benim tasarladığım kıyafeti giydi, herkes çok beğendi. Altına da Deniz Seki en sonunda beklenen kıyafeti giydi gibi yorumlar alınca benim de böyle hoşuma gitti, bir güzel oldu konu başlığımı da burada bitirdim. Büyük hızla atladığım bir yer var mı bilmiyorum o yüzden "It is up to you" dedim yani mühendis olarak başlayabiliriz okey, o da olabilir, canımız sıkılabilir, çiftçilik de yapabiliriz, o da olmazsa tasarımcılık yapabiliriz, başka bir şey de geçebiliriz, yani tekstil mühendisliğinde burada yapılmayacak diye bir şey yok. Ama hakikaten biraz çalışmak zorundayız. Benim anlatacağım bu kadar çok hızlı bir özet yaptım. Katılmak isteyen varsa ya da soru sormak isteyen varsa olur. Benim için bir sıkıntı yok.

Konuk 1: Çizim için ayrı bir eğitim aldınız mı?

Nisanur Hapil: Çizim için ayrı bir eğitim almadım. Biraz el çizimim vardı. Üç aşağı beş yukarı ama çizdikçe hakikaten iyi oluyor. Ben hatta 2016'dan 2018'e HD olarak geçmişim, dijitale ayak uydurmuşum. El çizimim vardı ama şöyle yaptım gerçekten gördüklerinizin çoğu photos-

hop çizimleri, İtalya'da aldığım ya da artık orda sabahlıyorum master yaparken çünkü Hugo Boss'tan gelen adam var onlarla aynı platformdasınız bir photoshop kitabı alıp oradan deneye deneye yaparken güzel bir yere geldi. Teşekkür ederim hepinize.











15 ULUSAL TEKSTİL
MÜHENDİSLİĞİ
ÖĞRENCİ KONGRESİ



3-4-5 Mayıs 2018
Prof.Dr.M.Lütfü Çakmakçı Kültür Merkezi
1. GÜN 09:30 - 2. GÜN 10:00



2018
UTIBLOK
Ulusal Tarihî Mimarî ve Kültürel Miraslar

ANA SPONSORLARIMIZ



PLATİN SPONSORLARIMIZ

HASAN

ALTIN SPONSORLARIMIZ

ASYS JULKI

GÜMÜŞ SPONSORLARIMIZ





**Süleyman Demirel Üniversitesi
Yerleşke Görünümü**







15 ULUSAL TEKSTİL MÜHENDİSLİĞİ ÖĞRENCİ KONGRESİ

3-4-5 Mayıs 2018

Prof.Dr.M.Lütfü Çakmakçı Kültür Merkezi

1. GÜN 09:30 - 2. GÜN 10:00



SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ



f SDÜ TEKSTİL TOPLULUĞU @ sduetekstiltoplulugu @sduetekstilkulub



15. UTMÖK

Ulusal Tekstil Mühendisliği Öğrenci Kongresi

ilham veren üniversite

Tekstil ve Hazır Giyim; Türkiye Cumhuriyeti'nin kalkınmasına, istihdam ve ihracat miktarına önemli katkılar sağlayan lokomotif sektörlerdendir. Emek yoğun bu sektörde dünya çapında rekabet gitgide artmakta ve rekabet ile birlikte inovatif, dinamik ve araştırmacı Tekstil Mühendislerine daha da fazla ihtiyaç duyulmaktadır. Bu doğrultuda, mezun olduklarında daha donanımlı ve bilinçli olabilmeleri açısından Tekstil Mühendisi adayları, sektörün temsilcileri ve işverenleri ile bir araya getirilerek gerekli sinerjinin sağlanabilmesi için çeşitli etkinliklerin düzenlenmesi ve üniversitelerin bu etkinliklerde destekleyici ve yapıcı olması gerekmektedir. Bu amaçla geleneksel hale getirilen 15. Ulusal Tekstil Mühendisliği Öğrenci Kongresi (UTMÖK), 2018 yılında Isparta Süleyman Demirel Üniversitesi, Tekstil Topluluğu tarafından organize edilmiştir. Düzenlenen bu büyük organizasyon ile sanayinin önde gelen isimleri, akademisyenler ve tüm Türkiye'den Tekstil Mühendisliği bölümü öğrencileri bir araya gelerek sektörün ve öğrencilerin beklentileri ve isteklerini interaktif olarak dile getirmişlerdir. Gerçekleştirilen bu etkinliğin daha kalıcı hale getirilmesi ve genç mühendis adaylarına ışık tutması amacıyla ilk defa kitap haline getirilmiştir.



**SÜLEYMAN
DEMİREL
ÜNİVERSİTESİ**

Süleyman Demirel Üniversitesi **Kurumsal İletişim Merkezi** / Aralık 2018



www.sdu.edu.tr



[sduniversitesi](https://www.facebook.com/sduniversitesi)



[@sd_universitesi](https://twitter.com/sd_universitesi)

ISBN: 978-605-9454-31-5