

6. Tekstil Günleri

Etkinlik Kitabı
20-21 Nisan 2017



**SÜLEYMAN
DEMİREL
ÜNİVERSİTESİ**



SÜLEYMAN
DEMİREL
ÜNİVERSİTESİ

MÜHENDİSLİK FAKÜLTESİ
TEKSTİL MÜHENDİSLİĞİ

6. TEKSTİL GÜNLERİ



SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ
Kurumsal İletişim Araştırma
ve Uygulama Merkezi
(KİMER 2017)

Kitabın adı

6. Tekstil Günleri

Editörler

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

Redaksiyon

Uzm. Müge SUCU POLAT

Fotoğraf

Orhan YALÇIN
Alparslan ÇAYLAK

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: 978-605-9454-11-7

Kasım 2017

20-21 NİSAN 2017

TEKSTİL
MÜHENDİSLİĞİ
**6. TEKSTİL
GÜNLERİ**

6. TEKSTİL GÜNLERİ (20-21 NİSAN 2017) I. GÜN

Sunucu: Sayın Rektör Yardımcımız Prof. Dr. Nihat Ayyıldız, Dekan Yardımcım ve Siz Değerli Öğrenciler,

Süleyman Demirel Üniversitesi Tekstil Kulübünde düzenlenen 6. Tekstil Günleri'ne hepiniz hoş geldiniz. Etkinliğin hemen başlangıcında sizleri ulu önder Atatürk ve aziz şehitlerimizin huzurunda saygı duruşuna davet ediyoruz. Ardından İstiklal Marşımızı hep birlikte söyleyeceğiz.

Sunucu: Değerli konuklar, açılış konuşmalarında bizlere ilk olarak Tekstil Kulübü Başkanı Berk Yavuz hitap edecek. Kendilerini mikrofona davet ediyoruz.

Berk YAVUZ (Tekstil Kulübü Başkanı): Sayın Rektör Yardımcım, Sayın Dekanım, Saygıdeğer Konuklarımız, Değerli Hocalarımız, Siz Değerli Arkadaşlarım,

Süleyman Demirel Üniversitesi Tekstil Mühendisliği bölümünde düzenlenen 6. Tekstil Günleri etkinliğimize hepiniz hoş geldiniz. Sözlerime başlamadan önce ülkemizde geçtiğimiz günlerde yaşanan elim olaydan dolayı hayatını kaybeden şehitlerimize Allah'tan rahmet, yakınlarına başsağlığı diliyorum. Milletimizin başı sağolsun. Bu yıl 6.sını düzenlediğimiz "Tekstil Günleri" etkinliğimizde emeği geçen ekip arkadaşlarıma, sponsorlarımıza, yardımlarını bizden esirgemeyen değerli hocalarıma ve bizi kırmayıp etkinliğimize gelen konuklarımıza ve siz değerli arkadaşlarımıza çok teşekkür ederim. Verimli bir konferans geçirmeniz dilerim.

Sunucu: Şimdi de konuşmalarını yapmak üzere bugüne dek yaptığımız çalışmalar ve etkinliklerde desteğiyle hep yanımızda olan kulüp akademik danışmanımız Doç. Dr. Funda CENGİZ ÇALLIOĞLU'nu mikrofona davet ediyorum.



Doç. Dr. Funda CENGİZ ÇALLIOĞLU
(Tekstil Mühendisliği Bölüm Başkanı): Sayın Rektör Yardımcım, Sayın Dekan Yardımcım, Değerli Hocalarım, Siz Değerli Öğrenciler ve Kıymetli Misafirlerimiz,

Tekstil Kulübümüzün özverili çalışmaları ile düzenlenen 6. Tekstil Günleri'ne hoş geldiniz. Bugün burada tekstil sektörünün önde gelen isimlerinden çok kıymetli misafirlerimiz bulunmaktadır. Değerli konuklarımız; gerek tekstil mühendisliği, gerekse tekstil ve moda tasarımı gibi programlarda eğitim gören öğrencilerimiz için, alanında başarılı isimler özel sektörün çalışanlarından beklentileri ve çalışma hayatında başarılı olabilme hususunda tecrübelerini aktaracaklar. Öncelikle misafirlerimize yoğun iş tempoları arasında bizlere zaman ayırıp buralara kadar geldikleri için SDÜ tekstil ailesi adına çok teşekkür etmek istiyorum. Bugünkü sunum ve paylaşımların siz öğrencilerimiz için hem yol gösterici hem de motive edici

olması dileğiyle hepimize keyifli etkinlikler diliyorum; etkinliğimizin düzenlenmesinde bizlere destek olan başta kulüplerden sorumlu Rektör Yardımcımız Sayın Prof. Dr. Nihat Ayyıldız hocamıza, sponsorlarımıza, bölüm hocalarımıza ve tekstil kulübü öğrencilerimize çok teşekkür ediyorum. Keyifli etkinlikler.

Sunucu: Bu etkinliğin mimarlarından bir diğeri de Mühendislik Fakültesi Dekan Yardımcımız Prof. Dr. Selçuk Çömlekçi. Şimdi de kendilerini konuşmalarını yapmak üzere mikrofona davet ediyorum.

Prof. Dr. Selçuk CÖMLEKÇİ
(Mühendislik Fakültesi

Dekan Yardımcısı): Sayın Rektör Yardımcım, Değerli Hocalarımız, Sevgili Öğrencilerimiz, Kıymetli Konuklarımız, tekrar hoş geldiniz.

Biz dekanlık olarak çok seviyoruz öğrencilerin böyle etkinliklerle hocalarla paylaşım sağlamalarına, sektörle iç içe



olmalarına. Bizler mühendislik eğitiminde belirli bir kaliteyi tutturmak istiyoruz; bununla ilgili çok somut çalışmalarımız var. Bütün öğrenci kulüplerimizin hem sektörü tanınması, hem de sadece ders değil; dersin yanı sıra mühendislik eğitimindeki uygulamaları da görmelerini istiyoruz. Tekstil kulübümüzün de ne kadar aktif ve sosyal bir kulüp olduğunu biliyoruz. Çalışmalarının da sürekli başarılarının devamlarını istiyoruz, diliyoruz. Sektöründe önde gelen temsilcilerin bizimle beraber olması gurur verici; yarın da sanırım devam edecek etkinliğimiz. Bu yıl 6.sı düzenlenen Tekstil Günleri'nin çok verimli geçeceğini tahmin ediyorum. İyi seyirler diliyorum; iyi etkinlikler diliyorum; teşekkür ediyorum.

Sunucu: Saygıdeğer konuklar, açılış konuşmalarında son olarak, Fakültemize ve Kulübümüze desteğini hep hissettiğimiz Rektör Yardımcımız Prof. Dr. Nihat AYYILDIZ hitap edecekler. Kendilerini mikrofona davet ediyoruz.

Prof. Dr. Nihat AYYILDIZ (SDÜ Rektör Yardımcısı): Saygıdeğer Misafirlerimiz, Dekanlarım, Saygıdeğer Hocalarım, Siz Sevgili Öğrencilerimiz,

6. Tekstil Günleri etkinliğine hoş geldiniz. Biraz önce Selçuk hocam etkinlikle ilgili ve üniversitemizin mühendislik eğitiminin niteliği ile alakalı bazı şeyler ifade etti. Esasında biz bu tarz etkinlikleri son derece önemsiyoruz. Üniversitemizde yaklaşık 105 kulüp var. Her bir kulübümüzün güz ve bahar döneminde olmak üzere en az iki etkinlik yapmasını arzu ediyoruz. Faaliyetlerini bu anlamda da destekliyoruz. Bunun üzerine çıkan arkadaşlarımız kulüplerimiz de var. Özellikle tekstil kulübümüzün başka bir anlamı var esasında. Kulüp, kapanmaya yüz tutmuşken sizin bu gayretleriniz bu aşağıya doğru eğilimi yukarıya doğru çıkartacak. Özellikle bu nedenle kulüp üyelerinin daha da faal olarak çalışması kanaatindeyim. Siz çalışın; biz o desteği zaten veriyoruz. Bu genç yaşta özellikle sektörün önemli isimleriyle karşı karşıya kalıyorsunuz. Bizler sizlere belirli program çerçevesinde dört yıllık eğitimlerinizi veriyoruz; ama şu soruyla da hep karşı karşıya kalıyoruz. Mezun olduktan sonra almış olduğumuz eğitim reel sektörde ne derece karşılık buluyor. Bu nedenle bazı öğrencilerim var dersine girdiğim tekstil mühendisliğinde. Orada hep şunu söylemiştim; diyelim ki 4 yıl sonra 20 kişi





mezun olacak; fakat iş talebi 4 kişi 5 kişi. Siz hangi özelliğinizden dolayı kendinizi bu beş kişinin içerisinde hissediyorsunuz. Bu nedenle de entelektüel donanım ihtiyacımız var. Sadece mesleki donanım olarak değil; aynı zamanda entelektüel olarak da kendimizi eğitmemiz gerekiyor. Sözü fazla uzatmayacağım. Bu 6. etkinliğimizin hepimize faydalı geçmesi dileğiyle saygılar sunuyorum; teşekkür ediyorum.

Sunucu: Şimdi de 6. Tekstil Günlerimizin ilk konuğu olan AKSA Akrilik Müşteri Hizmetleri Temsilcisi Sayın Melih Çınar'ı "Aksa Akrilik'te Tekstil Mühendisi Olmak" isimli konferansını sunmak üzere mikrofonu davet ediyoruz.

“AKSA AKRİLİK’TE TEKSTİL MÜHENDİSİ OLMAK” İSİMLİ SUNUM

MELİH ÇINAR

AKSA AKRİLİK MÜŞTERİ HİZMETLERİ UZMANI

Melih ÇINAR (AKSA AKRİLİK Müşteri Hizmetleri Uzmanı):

Saygıdeğer Hocalarım, Sevgili Arkadaşlarım,

Öncelikle hepinizi saygı ve sevgiyle selamlıyorum. Burada bugün sizlerle beraber olabilme fırsatını bana sağladığınız için sizlere teşekkür etmek istiyorum. Ve ayrıca ilk defa böyle bir organizasyonda yer aldığım için şimdiden bir kusurum olursa affınızı rica ediyorum. Sunuma başlamadan önce kendimi tanıtmak istiyorum sizlere. Ben 2011 yılında Ege Üniversitesi, Tekstil Mühendisliği bölümünden mezun oldum. Bu dönemde, üniversite eğitimim sırasında hep almak istediğim işletme eğitimini de o zamanki imkanlar dahilinde Açık Öğretim’den tamamladım. Mezuniyetin ardından tabiki her yeni mezun bir erkek mühendis gibi askerli-

ğimi yapmak isterken bir fırsat çıktı karşıma ve SETAŞ Kimya Tekirdağ’da iş hayatına ilk adımımı atmış oldum. 6 ay kadar AR-GE mühendisi olarak orda çalıştıktan sonra Aydın Söke’de bulunan SÖKTAŞ Tekstil’de dikişleme ve kalite kontrol mühendisi olarak iş hayatıma devam ettim. 4 yıl kadar orada çalıştım. Bu esnada da firmanın bana sağlamış olduğu bir imkân dâhilinde Ege Üniversitesi’nde yüksek lisans eğitimi almaya başladım. Daha sonra iş ve şehir değişikliği dolayısıyla eğitimime ara vermek durumunda kaldım ve son olarak bir buçuk yıldır da AKSA Akrilik Kimya’da müşteri hizmetleri uzmanı olarak çalışmaktayım.

Bugün size önce AKSA’nın tanıtım sunumunu yapacağım. Daha sonra AKSA’nın üretmiş olduğu ürün gruplarının tanıtımını yapacağım. Son ola-



rak da AKSA'da tekstil mühendisliği nasıl onu anlatacağım. AKSA'nın bir iştiraki olan AKKÖK Holding, beş farklı sektörde hizmet eden şirketler topluluğudur. AKSA, DOWAKSA, AKKİM gibi kimya sektöründe faaliyet gösteren bir şirkettir. Kısaca AKSA 1968 yılında Yalova'da kuruldu. 1971 yılında 5000 tonluk yıllık kapasite ile üretime başlamıştır. Türkiye ihracatının %20 sini gerçekleştiren tekstil sektörüne 40 yılı aşkın süredir hammadde sağlamaktadır. 31 Aralık 2013 tarihi itibarıyla AKSA grup şirketlerinden Ak-Tops'u bünyesine katmıştır. Ak-Tops şirketi tamamen tekstil prosesleri ağırlıklı işletme olup; müşterilerine verdiği üretim ağını genişletmek adına AKSA Ak-Tops bünyesine almıştır. Ana üretimlerimiz akrilik elyaflardır. Akrilik elyaflar ikiye ayrılıyor. Tekstil ve karbon elyaflar olmak üzere karbon elyaf ve ayrıca enerji üretimi mevcuttur. Kısaca kilometre taşlarından bahsedeyim. 1968 yılında kurulmuş ve faaliyete başlamıştır. 1977 yılı özellikle proses geliştirme çalışmaları açısından oldukça yoğun geçen bir yıl. 1999 yılına geldiğimizde yeni ürün geliştirme çalışmaları ağırlık kazanıyor. Daha çok outdoor sektörüne hizmet edebilmek amacıyla devamında ürün geliştirme çalışmaları başlıyor. 2006 yılında tekrar yeni ürün ve proses geliştirme çalışmaları yapılıyor. Öncelikli çalışmalar karbonhidrat. 2002 yılında DOWAKSA ile birlikte karbon elyaf üretiminde Türkiye'de ilk ve tek faaliyet gösteren tesis kuruluyor. 2013 yılında da bahsetmiştim Aktops'un AKSA bünyesine katılımı ve tabii ki stratejileri destekleyen proses ve ürün geliştirme çalışmaları sürekli devam etmekte ve özellikle son dönemlerde outdoor teknik elyaf tarafından hizmet edebilecek farklı ürün geliştirme çalışmaları anlam kazanmıştır. Buna örnek verecek olursak pamuk polimer gibi ürünler ön plana çıkmıştır. Bununla ilgili yeni ürünler piyasaya sunulmuştur. Ve daha farklı bir ürün geliştirme çalışması

devam etmiştir. Misyonumuz lideri olduğumuz sektörü yönlendirmek, paydaşlarımıza değer yaratmak ve yarattığımız değeri sürdürülebilir bir şekilde yarınlara taşımaktır. Vizyonumuz ise sürdürülebilir karlılığı sağlamak amacıyla teknolojimize yatırım yaparak operasyonel mükemmeliyeti en yüksek düzeye taşımak, akrilik elyaf için yeni kullanım alanları bulmak, yeni ürünler yaratarak stratejik işbirlikleri yoluyla büyümektir. AKSA Akrilik'in çalışan profili ise; 1264 toplam çalışmamız bulunmakla birlikte bunun 123 ü kadın çalışandır. Ortalama yaş 35,4 olup ortalama kıdem yılı 6.2 yıldır. Çalışanlarımızın % 16.3 ü lisans mezunudur %2.77 si yüksek lisans mezunudur.

Akrilik elyaf üretim sürecinde elde edilen ürünler top kesik elyaf ve top formunda müşteri talebine göre sevk edilmektedir. Zaten Aktops işletmesinin bünyeye katılmasındaki ana amaç müşteri taleplerini karşılayabilmektir. Burada boyama atölyeleri ile ilgili şöyle detay vereyim: Pigment boyama, jel boyama ve tekstil işletmelerinde boyama olmak üzere üç farklı noktada AKSA'da boyama yapılabilmektedir. Bu tamamen müşteri beklentisi ve hizmet edilen sektörle alakalı bir konudur. Örnek vereyim; pigment boyama daha çok outdoor ürünlerde değişik mekânlarda yüksek talep edildiği ürünlerde yapılan bir boyama türüdür. Burada çıkan ürünlerde 10 yıl renk solmazlığı konusunda garanti vermekteyiz. Bunun dışında elyaf çekim ile ilgili kısa adımlarını anlatacak olursam koagülasyon banyosu mevcut, ardından yıkama, boyama, gerekirse buna cer boyama diyoruz. Cer verme, apreleme, kurutma, kıvrıcıklandırma, istif ve tavlama projesi. Daha sonra tekstil işletmeleri, tekstil proseslerin yer aldığı, müşteri talebine göre reddi ya da ekru tops formu, kesik elyaf formu ve renkli top olarak müşteriye malın hazırlandığı işletmedir. 2017 yılı itibarıyla AKSA, mevcut ürünle-

Ters osmoz tesisi neden kuruldu? Önce onu anlatayım. Tekstil proseslerinin ana hammaddesi, olmazsa olmazı sudur bildiğiniz gibi. Su kaynaklarının verimli kullanılması, sürdürülebilir su kaynağı kullanımı, su kaynaklarını çeşitlendirme, operasyonel mükemmelliğe katkı tatlı su kaynaklarının yerine su kaynaklarının kullanılması nedeniyle kuraklık ve su sıkıntısı yaşanma ihtimalinin azaltılması amaçlanmaktadır. Bu ters osmoz tesisinde deniz suyundan normal işletme suyu elde edilmektedir. Ters osmoz tesisinin genel bir görünümü. 13 milyon dolarlık bir yatırım söz konusu. 7 bin metre karelik bir alanda 400 metre küp üretim kapasitesi bu tesisin müşterileri de AKSA, DOWAKSA ve AKKİM.

rini 4 marka oluşturarak bunların altında topladı. Bu markanın detaylarını ilerleyen slaytlarda anlatacağım. Akrinuma, akriso- le, akriloje ve akriteya olmak üzere dört farklı grup oluşturuldu ve marka tanımlaması yapıldı. Buradaki amaç müşterileri daha iyi anlamak, müşteri ve sektör odaklı çalışmalar yapmak, müşteri beklentilerine daha fazla odaklanarak ürün portföyü yaratmak. Asıl amaç, tamamen müşteri beklentileri konusunda ilerlemek. Akrinuma adını verdiğimiz marka genel olarak akrilığın hepimizin bildiği kullanım alanı olan giyim ve ev tekstili trikolar, pelüş, el örgü iplikleri, spor ve dış giyim, halı, battaniye, kilim, döşemelik ve kadife kumaşlarda kullandığımız elyaflara verilen markadır. Akrisole outdoor ürünü, tenteler, iç ve dış mekân mobilyaları, kumaş tabanlı üstü açılabilir otomobiller, tekne örtüleri.

Akriteya ise çok daha teknik. Baca filtrasyonu, özellikle çimento fabrikaları ve kömür santralleri bacalarında kullanılıyor. Araba aküleri, fren balataları takviyesinde inşaat sektöründe dolgu ve güçlendirme amaçlı kullanılmaktadır. Bir de yeni oluşturulan akrilik filement formunda akrilik akreloje adını verdiğimiz yeni halı ve döşemelik kumaş sektöründe yer bulan ürünümüz mevcuttur.

1971 yılında 5000 ton yıllık üretim kapasitesi ile faaliyete başlayan AKSA, 2015 yılında 308 bin ton, 2016 yılı itibarıyla de 315 bin ton yıllık üretim kapasitesine ulaşmıştır. Akrilik elyaf dünya pazar payının %17 sini AKSA yönetmekte iken iç piyasanın %72'sini AKSA yönetmektedir. Ayrıca yapılan çalışmalar neticesiyle şu an için çok az da olsa teknik elyaf sektöründe kullanılan akrilik payının % 72 sinden fazlasına sahiptir. Bu konuda yapılan çalışmalar var. Akrilik elyafın bir temsilcisi olarak akrilik elyafın outdoor pazarında daha da fazla yer edinmesi için çalışmalar yapılmaktadır. Toplam üretimimizin % 40 ı ihracata yöneliktir. 5 farklı kıtada 50'den fazla ülke ve 300'e yakın müşterimiz bulunmaktadır. Burada bazı müşterilerimiz bazı ülkelerin bulunduğu ülkelerin isimlerini verdik. Özellikle kırmızı işaretlediklerim benim sorumluluğumda olan ülkeler. Bunların birçoğuna ziyaretlerimiz var ve bunu da ekstra bir bilgi olarak vermek istiyorum. Tekstil mühendisliği ve dolayısıyla işim sayesinde şu an Kenya ve Tanzanya'da çok güzel dostluklarım çok güzel

arkadaşlarım oldu. Bunu da bana işimin katkısı olarak değerlendiriyorum. 315 bin ton 2016 kapasitesiyle dünyanın en büyük akrilik elyaf AKSA Akrilik'tir. Pazar paylarına baktığımız zaman, Çin 807 bin tonla dünyanın en büyük pazarıdır. Türkiye ise 285 bin ton Pazar payıyla 2. sırada yer almaktadır.

Liman işletmesinden başlamak istiyorum. Liman işletmesi, bizim ham madde ve kömürün girişinin yapıldığı işletmedir. Ana hammaddelerimiz ve kömür deniz yolu aracılığıyla gelmektedir. Daha sonra enerji üretim santralimiz doğal gaz ve kömürle çalışmakta olup kömür santrali için gerekli kömür limandan kapalı bir şekilde santrale kapalı bir şekilde geçmektedir. Kesinlikle çevre açısından bir problem yaratmıyor. Zaten hiç bir şekilde de kömür aktarımının dışardan gerçekleştiğini görmüyorsunuz.

Ters ozmos tesisimiz var. Atık arıtma tesisimiz, DOWAKSA yine bizimle beraber karbon üretim tesisi aynı kampüs içerisinde. AKKİM bildiğiniz üzere tekstil kimyasalları ve genel kimyasallar üzerine çalışan bir işletmedir. AKTEK bilişim sektöründe çalışan bir işletmedir. Tekstil işletmeleri, elyaf, çekim ve tabi ki bir de detayını vermek istediğim pilot tesisimiz mevcut. Pilot tesisimiz yapılan ürün geliştirme çalışmaları denemeleri elyaf çekim ana işletme birebir denemelerin yapılabileceği bir pilot işletme tesisidir. Öncelikle denemeler burada yapılır. Buradaki denemeleri geçen projeler daha sonra elyaf çekim işletmesi ana üretim ana grup içerisine alınmaktadır. Biraz da enerji santralinden bahsedelim. Neden enerji diye soracak olursak öncelikle bir prosesi mevcut polimerizasyondan elyaf çekime ve devamında en ufak bir enerji kaybı nedeniyle kaybolan bir kuruşun AKSA'ya çok ciddi verimlilik ve dolayısıyla da maddi kayıpları oluyor. Tabi ki kalite kaybı da oluyor bunu sayımı-

yorum bile. Bu nedenle enerjiyi dışardan tedarik etmek yerine kendileri üretme yoluna gitmişlerdir ve tabiki bunun enerjisini karşılamak amacıyla bir enerji santrali kurulmuştur. Kurulan enerji santrali AKSA enerjinin fazlasını ürettiği için grup şirketleri DOWAKSA ve AKKİM'e enerji tedarigi yapmaktadır.

Doğalgaz yakıtlı enerji üretim santralimiz toplam 42,5 megavatlık üretim kapasitesindedir. Aksanın tüketimi ise 45 megavattır. Buhar üretim tesisi toplam 445 ton/sa olmakla beraber AKSA tüketimi 270 ton/sa'dır ve ilave olarak kömür santralimiz mevcuttur. Burada elektrik üretimi 100 megavat olmakla birlikte; buhar üretiminde 630 tondur. Üretilen fazla elektrik ve buhar işletmelere ve ana hatlara verilmektedir. Bununda satışı yapılmaktadır. Atıksu arıtma tesisi AKSA'nın mevcut bünyesinde, su arıtma tesisinin yerine grup şirketlerinin AKSA, AKKİM ve DOWAKSA, Yalova'da mevcut bulunan tekstilin yanında arıtma amacıyla bir ortak tesis kurmuşlardı. 2015 yılında 18 milyon dolarlık bir yatırımla faaliyete geçmiştir. Neden ortak bir yeni atıksu arıtma tesisi? Sürdürülebilir ve çevreci üretim modeli de ondan. Operasyonel mükemmelliğe katkı olması ve son teknolojiyle donatılmış yeni tesislerle daha çevreci bir yaklaşım. Biliyorsunuz gün geçtikçe çevreye olan baskıcı yönetim artmakta ve bu nedenle de daha yeni tesislere ihtiyaç duyulmaktadır.

Ters ozmos tesisi neden kuruldu? Önce onu anlatayım. Tekstil proseslerinin ana hammaddesi, olmazsa olmazı sudur bildiğiniz gibi. Su kaynaklarının verimli kullanılması, sürdürülebilir su kaynağı kullanımı, su kaynaklarını çeşitlendirme, operasyonel mükemmelliğe katkı tatlı su kaynaklarının yerine su kaynaklarının kullanılması nedeniyle kuraklık ve su sıkıntısı yaşanma ihtimalinin azaltılması

amaçlanmaktadır. Bu ters osmoz tesisinde deniz suyundan normal işleme suyu elde edilmektedir. Ters osmoz tesisinin genel bir görünümü. 13 milyon dolarlık bir yatırım söz konusu, 7 bin metre karelik bir alanda 400 metre küp üretim kapasitesi bu tesisin müşterileri de AKSA, DOWAKSA ve AKKİM.

Kısaca DOWAKSA'dan da bahsedeyim. DOW Amerikan menşeli bir firma. AKSA da bildiğiniz gibi akrilik elyaf üreticisi. İkisi birleşerek, DOWAKSA'yı oluşturuyorlar. 2012 yılında Türkiye'deki karbon sektöründeki faaliyet gösteren ilk ve tek şirket özelliği var. Yıllık üretim 3500 ton civarında, 250 milyon dolar yatırım söz konusu ve yatırım planları içerisinde 1 milyar dolarlık katma değeri ve ileri teknolojiye sahip yatırım planı mevcuttur. Karbon elyafı hepimiz bildiğiniz gibi çelikten beş kat daha hafif 4 kat daha dayanıklı korozyona dayanıklı elektrik iletken, ısı yalıtkan, enerji ve çevre yönetmeliklerine uygun. DOWAKSA, karbon elyafı özellikle üniversitelerde projeler yapmaktadır bununla ilgili olarak yakın zamanda İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Fakültesi ile ortak bir proje yaptılar. Proje malum. Yalova, deprem bölgesi hepimizin bildiği gibi. İki ayrı bina inşa edildi. Birisi standart inşaat teknikleri içeren, diğeri ise karbon elyaf destekli bir üretim. İkisi üzerinde de tabii deneyler yapıldı ve karbon elyafı üretilen bina yıkılmazken diğeri normal standart şartlarda üretilen bina az şiddetli bir depremle yıkıldı. Bu konuda DOWAKSA oldukça yeniliklere açık bir firmadır. Tekstil mühendisi olacak siz arkadaşlara projelerle ilgili olarak ilgilenebileceklerini söylemek isterim.

Ve tabii ki asıl anlatacağım konu, AKSA'da tekstil mühendisliği. AKSA'da tekstil mühendislerinin şu anda faaliyet gösterdikleri müdürlükler ve alanlar şöyle: Müşteri Hizmetleri, Kalite İzleme, Pazarlama ve Satış Müdürlüğü, Tekstil Direktörlüğü ve Tekstil İşletmeleri ve AR-GE Müdürlüğünde tekstil mühendisleri çalışmaktadır.

Müşteri Hizmetleri ve Kalite İzleme Müdürlüğü'nü daha detaylı anlatacağım; ama Pazarlama ve Satış Müdürlüğü, özellikle yeni pazarlar geliştirilmesi, yeni ürünler geliştirilmesi konusunda oldukça aktif rol alıyorlar. Tekstil direktörlüğü zaten tamamıyla tekstil proseslerinden oluşan bir işletmedir. AR-GE müdürlüğü de tabii ki AKSA Akrilik elyaf üreticisi olduğu için yeni ürün geliştirme konusunda da tekstil mühendislerine ihtiyaç duymaktadır.

Müşteri Hizmetleri ve Kalite İzleme Müdürlüğü'nde tekstil mühendisi ne yapar? Yani ben ne yapıyorum; onu anlatmak istiyorum. Öncelikle işimiz müşteri şikâyetlerini çözmek ve tekrarını önleyici aksiyonları almak ve aldırmaaktır. Müşteri ziyaretlerinde bulunarak müşteri talep ve şikâyetleri hakkında bilgi sahibi olmak ve ilgili departmanları bilgilendirerek gerekli aksiyonları almak aldırma, müşterilerin teknik destek taleplerini karşılamak, müşterilere teknik destek vermek, müşteri iş-



kilerini teknik alanda yürütmek, müşteri memnuniyetinin takibi ve artırılmasına yönelik çalışmalar yapmak, kalite iyileştirme faaliyetlerine öncülük etmek, gerekli aksiyonları almak aldırarak, kalite planlarını ve kalite değerlendirme prosedürlerini oluşturmak ve sürekliliğini sağlamak, proses parametrelerindeki değişkenleri incelemek, ürün geliştirme çalışmalarına öncülük etmek, proje ekiplerine destek vermek, sonuçta AKSA'da çalışan tekstil mühendisleri sayısı ile çalışan kimya mühendisleri sayısını kıyasladığımız zaman elbette ki kimya mühendisi sayısı çok daha fazla. Ürettiği ürün çoğunlukla tekstil sektöründe kullandığı için bizim teknik danışmanlık desteğimize ihtiyaç duyuyorlar. Yani AKSA'nın yapmış olduğu projelerde bir tekstil mühendisinin olması oldukça gerekli. İşletme deneyleri proses ve ürün geliştirme çalışmalarının sonuçları müşteri işletmesinden takip etmek yine tabii hepimizin bildiği, yapılan mal ne olursa olsun gideceği tekstil sektördür. Tekstil sektöründe müşterinin dilinden daha iyi anlayan uzmanlara ihtiyaç duyulmaktadır. Bir iplik üretim tesisimiz var bir

de. Buna tekstil pilot tesisi diyoruz. Burada üretilen iplikleri iç müşterilere servis vermek gibi bir amacımız vardır. Ben, 6 yıldır çalışma hayatında olan bir tekstil mühendisi olarak soracağınız soruları dinlemek isterim ve şu an varsa sorularınızı almak isterim. Yoksa gün sonunda da yine sorabilirsiniz.

SORU: Merhabalar, öncelikle hoş geldiniz. Mesleğinizin geçmişinde üç farklı alanda çalıştığınızı söylediniz. Bu geçişlerin sebebi çalışma kolaylığı aramak mıydı yoksa ekonomik geçim kaynağı aramak mıydı? Bu geçişler sırasında neler yaşadınız? Şu an istediğiniz yerde misiniz? Teşekkür ederim.

CEVAP: Ben teşekkür ederim. Ege Üniversitesi Tekstil Mühendisliği, Tekstil Terbiyesi ve Kimyası opsiyonu mezunuyum. Bir kere önce onu bir belirteyim. Ona istinaden SETAŞ'ta işe başladım. AR-GE mühendisi olarak. Orada elbette ki bazı kişisel memnuniyetsizliklerim oldu. Ayrıldım; daha sonra teknoloji ağırlıklı olarak iplik üretim tesisinde çalışmaya başladım.

Benim için güzel bir tecrübe oldu; sonuçta bizim bölüm için konuşayım üç farklı opsiyon var. Teknoloji, terbiye ve konfeksiyon. Ben eğitim-öğretim hayatı boyunca terbiye ağırlıklı bir eğitim aldım; daha sonra işletme tecrübesi olarak teknoloji tarafında tecrübe edindim. Oradan ayrılışım yine kişisel sebeplerden. Daha sonra AKSA'ya geldim ve AKSA, hem teknoloji, hem de tekstil terbiyesi ve kimyasını aynı anda uygulama fırsatını buldum. Özellikle bulunduğum çalıştığım departmanlar anlamında sürekli yeni şeyler öğrendiğim bir alan olması itibariyle memnunum. Ama şu detayı da vereyim; zaten bunu başlangıçta konuşmuştuk. Özellikle yeni mezun arkadaşlara tavsiyem elbette ki ücret için çalışıyor olsak da çalıştığımız iş yerinin bize maddi getirilerin dışında manevi getirileri nelerdir? Sonuçta bunlar bireysel olarak alması oldukça zor eğitimler. İmkanlar kısıtlı olduğu için ve yüksek meblağlarda eğitimler olduğu için firma bu imkanları tanıyor. Bunlar tamamen bireysel gelişime imkan sağlayan kurumsal diye tabir ettiğimiz firmalarda olmakta. Bu nedenle elbette ki ücret için çalışıyor olsak da manevi tatmin de önemli. Bu kesinlikle ve kesinlikle benden size tavsiyedir. Göz önünde bulundurmanız gereken bir konudur.

SORU: İşe alım sürecinde hangi zorluklarla karşılaştınız? Bunları aşmak için neler yaptınız?

CEVAP: Birçok firmayla görüştüm ama birçoğunda kurumsal bir yaklaşım göremedim. En büyük sıkıntım bu oldu. İşe alım konusunda beklentiler için şöyle bir örnek vereyim. Bahsetmiştim; işletme merak ettiğim, tamamen kendim için okuduğum bir bölümdü ki yakın dönem planlarım



içerisinde de yüksek lisans yapmak gibi düşüncelerim var. Ve ayrıca okulda yabancı dil olarak İngilizcem zaten var; Almanca seçeneğim varken Almanca seçtim ve Almanca üzerine çalıştım; ama işe alım sürecinde hiç kimse bana ne Almanca ne de İşletme eğitimi üzerine soru sormadı. Ben 2005 yılında girdim üniversiteye. İngilizce o zaman da önemliydi; yıl 2017 oldu; hala İngilizce aranıyor.

SORU: Merhaba öncelikle sunumunuz sırasında yaklaşık 1000 tane mühendisle çalıştığınızdan 170 tane de bayan mühendisle çalıştığınızdan bahsettiniz. Geri kalan çoğunluğun erkek olmasının özel bir nedeni var mı?

CEVAP: Kalan 1000 küsur çalışan erkek mavi yaka, beyaz yaka bunu belirtelim. Zaten AKSA çok tehlikeli çalışma sınıfı içerisinde yer almaktadır. AKSA'nın kimya sahaları ve tekstil sahalarına baktığımız zaman kadın çalışanlar için oldukça riskli bölgeler olduğu için daha çok erkek çalışan mevcut. Yani örnek veriyorum bir iplik üretim tesisi kadın yoğunlukta. AKSA'da çoğunlukla erkek çalışan var. Yani kesinlikle bir ayrımcılık yok.

SORU: Öncelikle hoş geldiniz. Yurtdışına yaptığımız yatırımlar daha fazla Türkiye açısından. Türkiye'ye yapılan şeyler daha az bence. Türkiye'de sektör bu firmada AKSA' da Türkiye sektörünün geleceği hakkında bilgi alabilir miyim? Genelde yurt dışına satışı gördüğümüzde yurt dışına daha çok istek olduğunu gördüm Türkiye hakkında bir bilgi alabilir miyim?

CEVAP: O konu satış pazarlama direktörlüğüne bağlıdır. Genel olarak şöyle söyleyeyim; iç piyasadaki müşterilerimiz bizim için her zaman daha kıymetlidir. Önceliğimizi onlara vermeye çalışırız her zaman. Ama tabii bunun yanında AKSA'nın kapasitesi iç piyasanın talebinden

çok daha fazla. Bu nedenle yurt dışı müşterilerimiz de ihracat yaptığımız müşterilerimiz de mevcut. Yatırımlar konusunda şöyle bir örnek vereyim. Şu an için dünya çapında akrilik üretim toplam 1.7 milyon ton civarında. Bunun 2025 yılında 2.2 milyon civarına çıkması beklenmekte ve haliyle şu an mevcut olan tüm işletmeler tüm akrilik elyaf üreticileri kapasitelerini arttırmaya yönelik çalışmalar içerisinde. AKSA'da 2015 yılı içerisinde 308 bin tonlarda 2016 da 315 bin tona çıktı.

Buyurun hocam. (Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Nihat Ayyıldız)

SORU: Esasında öğrencilerimizden bekliyordum; ama bir dört yıllık tekstil eğitiminiz var ardından da sektörde tecrübeleriniz var. Lisans eğitiminde aldığımız programdaki dersler reel hayatta ne kadar yer buldu? Programların ya da eğitimler verilirken üniversitelerin yapması gereken programlarda ne gibi değişiklikler olmalı? Gençlerimizle paylaşırsanız sevinirim.

CEVAP: Çok güzel bir hatırlatma oldu benim için. Şöyle bir örnek vereyim: Benim üniversiteden ikinci sınıftan bir hocam şu an kendisi Namık Kemal Üniversitesi'nde doçent. Rıza Hoca'yı, geçen haftalarda firmamıza davet ettik. Boyacılık konusunda oldukça donanımlı birisi olduğu için. Okul zamanında anlattığı tüm bilgiler gerçekten reel sektörde iş hayatına başladığınızda işe yarıyor. Zaten sizi mühendis yapan sizi farklı yapan orada aldığımız bilgiler. Sonuçta %100 ünü kullanıyor musunuz? Hayır; ama işletme ortamında bir gün diğerini tutmuyor. O tutmadığı günlerde sizin üniversitede aldığımız o düşünce yapısı farklı konularda size yardımcı oluyor. Üniversitede kazanmış olduğunuz bilgiler sayesinde problem çözme konusunda daha proaktif davranabiliyorsunuz. Bizim yıllardır işletmelerde tekstil mühendi-



si olarak arkadaşlarımız vardı. Rıza Hoca tamamen akademik kariyeri olan bir hocamız. Ama kendisi geldi bize o kadar güzel yardımcı oldu ki o kadar güzel yönlendirmelerde bulundu ki hepimiz hayran kaldık açık söyleyeyim Kendisiyle bu konuda daha yoğun çalışmayı düşünüyoruz. O yüzden okulda aldığımız eğitim gerçekten önemli. Her ne kadar bunlar çok geniş, çok kapsamlı konular olsa da iş hayatında neyle ne zaman karşılaşacağımız belli olmadığı için kesinlikle işe yarar.

SORU: (Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Nihat Ayyıldız)

Sektörel eylemlerinizi sonucunda mutlaka insanlar, bizler programlar geliştiriyoruz. Bazen bu programlar genel hayatın, güncel hayatın çok gerisinde kalıyorlar. Sektöre öncülük eden firmaların, sizlerin bu anlamda eğitim veren kuruluşlara, üniversitelere şu ders konulsa iyi olur, koşullar şu şekilde olsa iyi olur şeklinde öngörüleriniz oluyor mu?

CEVAP: Şöyle anlatayım: Bizim müşterilerimiz veya tekstil sektöründeki tüm müşterilerden daha farklı ne var? Daha yeni ne var? Diye soruyor bize. Biz de elimizden geldiğince farklı ürünler, yeni ürünler geliştirmeye elbette ki çalışıyoruz; ama belirli bir yerden sonra tabiki üniversitelere başvurmamız gerekiyor. Bu konuda üniversiteler olarak yerel sektörle daha iç içe çalışırsanız daha iyi olur. Zaten yerel sektörü kalkındıracak, ileri götürecek üniversite. Ama genel olarak herkesin beklentisi hep daha iyisi, hep daha yenisi... Geldiğimiz konu budur. O nedenle de tekstil mühendislerine olan ihtiyacın artacağını düşünüyorum. Çünkü artık kimse standart işler yapmıyor. Herkes öndeki ürün iplikte daha incisini istiyor ya da boyamacılıkta rengi çok koyu olsun ama aldığım elyaf standart özelliklerinin yanında ilave özellikler de taşısın istiyor. Antibakteriyel olsun; koku yapmasın vs gibi özellikler. Herkes daha fazlasını istiyor; tüm müşteriler. Tabiki bunları sağlayamadıktan sonra kimse ayakta duramayacağı için herkes de buna yönelik çalışıyor. Bu noktada da eğitim almış, vizyonu geniş tekstil mühendislerine ihtiyaç var.

SORU: Öncelikle hoş geldiniz. AKSA'yı 10 yıl sonra nerede görüyorsunuz? İnovasyon olarak otomotiv ve inşaat dışında hangi alanlarda çalışmayı düşünüyorsunuz? Gelecekte vizyonunuz nedir?

CEVAP: Öncelikle AKSA'dan başlayayım. AKSA, zaten dünya akrilik üretiminde önemli bir noktada. Haliyle AKSA'da üretim kapasitesini artırma yönünde yatırımlar, çok ciddi yatırımlar söz konusu. Ve tabii ki akriliğin sonuçta rekabet ettiği diğer sentetik elyaflara göre kullanım oranına bakarsak oldukça küçük. Ama AKSA'da akriliğin kullanım alanlarını farklılaştırma var. Yeni alanlar yaratmak adına çalışmalar yapıyor otomotiv de işin içine girdiğinde gördüm; çok ilginç alanlarda akrilik elyafın kullanıldığını gördüm. Yeni alanlar bulunması adına otomotiv şirketleriyle de dirsek teması halinde çalışmalar mevcut.

Onun haricinde kendi ürettiğimiz yeni bir ürün. Biz bunu çalışarak halıda çok güzel

bir efekt elde ettik ve yeni yeni yaygınlaşmaya başladı. Sürekli bir yeni alan yaratma arayışı içerisindeyiz ki akriliğin toplam tüketimini artırıp haliyle AKSA'nın da artırılmış olan kapasitesini artırabilmek. Benim geleceğe dair planım ise az önce de bahsettiğim gibi kesinlikle yüksek lisans yapmak istiyorum. Bu arada fırsat bulursam ikinci hatta üçüncü bir dili mutlaka öğrenmek istiyorum.

Teşekkür ederim.

Plaket Töreni ve Katılım Belgesi Takdimi:
(Rektör Yardımcısı Prof. Dr.Nihat Ayyıldız)

Hediye Takdimi: (Dekan Yardımcısı Selçuk Çömlekçi)

Tekstil mühendislerine olan ihtiyacın artacağını düşünüyorum. Çünkü artık kimse standart işler yapmıyor. Herkes öndeki ürün iplikte daha incisini istiyor ya da boyamacılıkta rengi çok koyu olsun ama aldığım elyaf standart özelliklerinin yanında ilave özellikler de taşısın istiyor. Antibakteriyel olsun; koku yapmasın vs gibi özellikler. Herkes daha fazlasını istiyor; tüm müşteriler. Tabiki bunları sağlayamadıktan sonra kimse ayakta duramayacağı için herkes de buna yönelik çalışıyor. Bu noktada da eğitim almış, vizyonu geniş tekstil mühendislerine ihtiyaç var.

Melih ÇINAR

(AKSA Akrilik Müşteri Hizmetleri Uzmanı)



“TEKSTİLDE KARIYERİN VE AR-GE’ NİN ÖNEMİ” İSİMLİ SUNUM

MEHMET ALBAYRAK

KADİFE TEKSTİL İNSAN KAYNAKLARI MÜDÜRÜ

Değerli Akademisyenlerimiz, Sevgili Öğrencilerimiz, hepiniz hoş geldiniz.

İlk önce misafirperverliğinizden dolayı hepinize teşekkür ederiz. Bugün biz sizlere kısaca firmamızın kısa bir tanıtımını yaptıktan sonra tekstil sektöründe tekstil mühendislerinin yaşamış oldukları sıkıntılar, iş hayatında görmüş oldukları zorluklar, mülakatlardaki yaşadığımız tecrübelerden bahsedeceğiz.

Firmamız 1980 yılında kurulmuş bir firmadır. Bünyesinde iplik dokuma, apre, kalite güvence birimleri bulunan entegre bir firmadır. Özellikle sizlere de tavsiyem gelecekteki iş hayatında da entegre tesisleri olan firmaları tercih etmeniz. İleride bu noktaya tekrar değineceğim. Şirketimiz 100’den fazla ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. Ortadoğu’dan, Uzakdoğu’dan, Amerika’dan, İngiltere’ye, İskandinav ülkelere kadar ihracat yapmaktayız. En büyük müşterilerimiz arasında IKEA, Next, Brutex gibi yurtdışı firmaları var. Yurt içinde ise Doğtaş, İstikbal, Aldora gibi firmalar bulunmaktadır. Özellikle Türkiye’de ihracat noktasında lider durumdayız. Bundan dolayı ihracatın yıldızları gecesinde platin ödülü aldık. Türkiye’nin en büyük 500 şirketlerinden bir tanesiyiz. ISO 9001, AS9100 ISO 27001 kalite belgelerine sahibiz. Özellikle burada AS 9100 belgesine dikkat etmek istiyorum. Havacılık sektöründe olmazsa olmaz belgelerden bir tanesidir. Eko text sertifikasıyla da çevre ve insan sağlığına önem verdiğimizizi belgelemekteyiz. Biraz önce bahsetmiştim entegre bir tesis olduğumuzdan. Üretimden elyafa, iplik çekiminden başlamakta döşemelik kumaş olarak da müşterilerimize sevk etmekteyiz.



Peki entegre tesis olmamızın amacı nedir? Bütün hatların kendi bünyemizde olmasından dolayı müşterilerimize hızlı hizmet veriyoruz. Siz de takdir edersiniz ki bizler şu anda teks-

til sektöründe Çin, Hindistan, Pakistan'la rekabet içindeyiz. Tabi Çin ve diğer ülkeler hızlılık noktasında özellikle Avrupa ülkelerine temin noktasında 10 hafta. 10 haftadan önce herhangi bir termin vermiyorlar; fakat bizim gibi entegre tesisler ise 4 hafta da en geç 5 haftada müşterilerimizin istediği renk, istediği miktarda ürünlerimizi hızlı bir şekilde vermekteyiz. Bu da rakiplerimize göre bizim bir adım önde olmamız sağlıyor. İşletmemizde 6 tane ana müdürlük bulunmaktadır. Üretim Planlama Müdürlüğü, Hammadde Planlama Müdürlüğü, İplik İşletmeleri Müdürlüğü, Dokuma- Örme Müdürlüğü, Boya Apre Müdürlüğü, Kadife Kumaş ve Seccade Üretim Müdürlüğü'dür.

İplik işletmeleri bu da bizim için avantaj. Fantezi iplikten tutun yarı kamgarn ipliğe, polipropilen iplik, hava tekstüre iplik üretimi, puntalı iplik üretimi, iplik bükümü, iplik boyama hazırlama olarak tesislerimiz bulunmaktadır. Yani bu ne demektir? Farklı farklı ipliklerden farklı farklı ürünler yapabilme kabiliyetimiz var. Sadece tek bir ürün yapmıyoruz. İşletmemizde dokuma örme bölümünün planlaması için 7 adet çözgü makinası bulunmakta. Günlük olarak da 60 levent/gündür. İnsan kaynakçı olduğum için bunlar biraz teknik terimler arkadaşlar. Eksik bilgilerimden dolayı şimdiden kusura bakmayın. Firmamızda 176 adet jakarlı ve 24 adet armürlü olmak üzere 2 adet çözgülü örme makinası bulunmaktadır. Dokuma makinalarımız 2000 model ve üstü olup jakarlı tezgahların tamamı direk atkı atma sistemli makinalardır. Buraları biraz hızlı geçeceğim. Fazla zamanınızı da almak istemiyorum; daha çok mülakat ve iş hayatında yaşanan zorlukları anlatacağımdan dolayı. Buraları biraz hızlı geçeyim. Boya apre müdürlüğümüz var 3 adet ram makinası, floklama, kalender, alevli laminasyon, yaş laminasyon, hot melt laminasyon, film laminasyon, 3 adet makas,6 adet şardon,

transfer baskı, gravür baskı makinası bulunmaktadır. Yapmış olduğumuz ürünler artı değer katma anlamında biancalani 1 adet pentek tumbler makinaları bulunmaktadır. Kalite güvenceyi hızlı geçiyorum. Bünyemizde kendi laboratuvarımız vardır; bu laboratuvarın içerisinde aşınma, boncuklama yırtılma, kopma mukavemeti, dikiş atma, renk, haslık testleri ve boyutsal değişim testleri bünyemizde yapılmaktadır. İpliklerde numara büküm mukavemet testleri de hepsi kendi bünyemizde yapılıyor. Burada eksik olarak son dönemlerde özellikle Avrupa'da yanmazlık üzerine ciddi bir talep var. Bu taleplerde Türkiye'de yanmazlık testinde kullanılan hemen hemen bütün testleri de karşılayan yüzde seksenini karşılayan Türkiye'de ilk bizde mevcut.

Kısaca show roomumuzdan görüntüler. Evet arkadaşlar tekstilde AR-GE. Özellikle tekstil mühendislerinin gelecekte bence en fazla yoğunlaşmaları gereken departmanlardan bir tanesi ya da kendi bölümlerinde çalışırken de ağırlık vermeleri gereken bir konu. Türkiye'de yapılan ihracatın değer kilo oranı 2015 yılında 1.52 dolar bölü kilogram. Bu oran 2016 yılında 1.36 dolar bölü kilogram. Bu veriler yapmış olduğumuz ihracatın katma değer oranının ne kadar düşük olduğunu göstermektedir. Gelişmiş ülkelerde ise bu rakamlar 25 ila 30 dolar civarındadır. Yani ne demektir bu? Daha çok katma değerli ürün yapamıyoruz; yapamadığımızdan dolayı sattığımız ürünlerde kar marjları çok daha düşük olmakta bu da şirketlerin uzun vadede hayatlarını devam ettiremediklerini kanıtlıyor Türkiye'de.

Bizim özellikle tekstil mühendislerinden beklentilerimiz hocalarımız tabi ki söylüyorlar; ama bizler işyerleri olarak söylüyoruz. Sadece sıradan bir departman yöneticisi değil; işletmelerin de yapmış oldukları ürünlere artı bir değer katmala-

Arkadaşımız Mehmet Bey neden biz AR-GE merkezi kurmuyoruz? diye bir gün geldi. Bunun prosedürleri çok zor, farklı farklı bürokratik işlemleri var; bizim şirketimiz henüz bu noktalarda eksik dedik. Mehmet, ben görüyorum bizim şirketimiz bunu yapabilir, bizim ekipteki arkadaşlar, tekstil mühendisi arkadaşlar, endüstri mühendisliğindeki arkadaşlar ile birlikte olursak hallederiz dediler. Biz açıkçası başlarda çok dikkate almadık. Aradan bir iki ay geçti Mehmet Bey, bir danışman şirket var. Onunla görüştüm. Şu firmayı bir çağıralım; bakın şurada belirli uygulamalar olmuş; dedi. Bir-iki görüşme derken, patronlar ve yönetim kurulu toplandı, görüşmeler derken derken en sonunda AR-GE Merkezi belgemizi aldık.

rıdır. Bu sistemsel olabilir ürüne bir değer katılabilir, farklı farklı konularda hedefler bulmak zorundayız. Çin’le rekabet ediyoruz Türkiye tekstil sektöründe çalışana düşük maaş vermek zorundadır; bunun sebebi ise ucuz ürün ortaya çıkarma çabalarıdır yani katma değer ürün olmadığı zaman şirketlerin kar marjlarının düşük olduğundan dolayı çalışanlarına da düşük ücretler ödemek zorunda kalıyorlar. İşçilik maliyetlerinin yüksek olmasından dolayı. Ancak katma değeri yüksek ürünler yaparsak hem Avrupa’yla hem Çin’le rahatlıkla rekabet edebiliyoruz. Sadece bu üretim AR-GE anlamında değil; tasarım anlamında da AR-GE yapmamız lazım. Kadifeteks olarak biz bu yıl 1100 ile 1200 desen koleksiyon çıkarttık. Döşemelik kumaş sektöründe 20 tane firmayız. Ve şu anda Türkiye’de tasarım merkezi olan İstanbul’da ilk firmalardanız. Hem AR-GE merkezi olarak, hem de tasarım merkezi olarak Türkiye’de ilkiz. Ve bizim AR-GE merkezinin ilk kurulmasını sağlayan arkadaşlar şirketimizde çalışan sizin gibi genç dinamik bir tekstil mühendisi. Bu alandan mezun arkadaşımızın ısrarlarıyla bu noktaya geldik. Kısaca onun da isterseniz bir anısını anlatayım:

Arkadaşımız Mehmet Bey neden biz AR-GE merkezi kurmuyoruz? diye bir gün geldi. Bunun prosedürleri çok zor, farklı farklı bürokratik işlemleri var; bizim şirketimiz henüz bu noktalarda eksik dedik. Mehmet, ben görüyorum bizim şirketimiz bunu yapabilir, bizim ekipteki arkadaşlar, tekstil mühendisi arkadaşlar, endüstri mühendisliğindeki arkadaşlar ile birlikte olursak hallederiz dediler. Biz açıkçası başlarda çok dikkate almadık. Aradan bir iki ay geçti Mehmet Bey, bir danışman şirket var. Onunla görüştüm. Şu firmayı bir çağıralım; bakın şurada belirli uygulamalar olmuş; dedi. Bir-iki görüşme derken, patronlar ve yönetim kurulu toplandı, görüşmeler derken derken en sonunda AR-GE Merkezi belgemizi aldık. Bununla ne demek istiyorum? Bir şirkette bir tekstil mühendisiyim, bir departmanın küçük yöneticisiyim diye bakmayınız. Bu konularda ufkunuz ne kadar geniş olursa yöneticilerinizi, müdürlerinizi, patronlarınızı da rahatlıkla ikna edebilirsiniz. Şartları biraz zorlamak gerekiyor. Bizim tekstil mühendisi arkadaşlardan beklentimiz bu. Sadece işe girip verilen görevi yapan değil; farklı farklı projeler üreten, fikirler üreten, değer

katan arkadaşlar bekliyoruz. Ki ben de görüyorum şu anda hepiniz genç dinamik heyecanlı gençlersiniz.

Türkiye’de lideriz dedik; ama dünyada kaçınıcıyız ‘fabric furniture’ dergisine göre dünyada üçüncü en büyük döşemelik kumaş fabrikasıyız. Evet, tekstilde kariyer daha çok sizlerin merak ettiği noktalardan bir tanesi. Türkiye’de tekstil sektörü 22 milyon istihdam ile ekonominin önemli çarkları arasında yer almaktadır. Stratejik konumu, üretim hızı değişen şartlara kolay uyumu diğer ülkelere kıyasla Türkiye’ye bu sektörde avantaj sağlıyor. Biliyorsunuz konumumuz hem Avrupa’ya yakın hem orta doğuya yakın bu noktada ciddi bir avantajımız var. Bazı dünya markaları Türkiye’de tedarik ofislerinde 250-300 kişilik ekiplerle çalışıyorlar. Türkiye’de tekstil sektörü dünya konumlandırılmasında oldukça değerli ve güçlü bir profile sahip. Üretim tekniği ve üretim bilgisi global çerçevede ilerleyen sektörde iş alternatifleri de globalleşiyor. Bu yüzden Türkiye tekstil sektörü gerek ülke içinde gerekse uluslararası kanallarda çok çeşitli kariyer ve iş fırsatları sunuyor. Markalar, tasarım ofisleri ve üreticiler bu çok uluslu pazardan birçok çalışan transfer ettiği gibi, Türk çalışanlar da sıkça uluslararası platformlara transfer oluyor.

Özellikle teknik tekstil pozisyonları için yabancı dil bilen kadro arz talep dengesini karşılayamıyor. Sektöre mutlaka çok sayıda yabancı dil bilen teknik kişiler yetiştirilmesine ihtiyaç duyuluyor. Bu kişiler için sektör oldukça cömert davranıyor.

Yine benim size tavsiyem bir İK’cı olarak gördüğüm ne yazık ki bizim tekstil mühendisi arkadaşlarımızın çoğunda yabancı dil eksikliği var. Benim size tavsiyem ya bir kursa gitmeniz ya da imkânınız varsa kesinlikle mezun olduktan sonra 6 ay 1 yıl yurtdışında yabancı dil eğitimi almanız.

Ben bu arada bir dönem de kalite güvenliği yaptığımda yaklaşık en az 10-12 ülke gezmiş yabancı dil bilmeyen birisi olarak yaşadığım sıkıntıları paylaşayım. Yanımda sürekli bir tercümanla gitmek zorundaydım. Ve iletişim diyoruz. İletişim de karşılıklı hissetmekle alakalı. Siz karşı tarafın dediklerini anlamadığınız zaman bunu hissedemiyorsunuz. Hissedemediğiniz zaman da problemle ve karşı tarafın beklentilerini tam anlayamadığımızdan dolayı da farklı farklı sıkıntılar olabiliyor.

Bu yüzden kariyerinizde yabancı dilin önemini algılamamız gerekiyor ve buna yoğunluk vermemiz gerekiyor. En azından bir lise mezunu Rusça bilen biri bir tekstil mühendisiyle aynı maaşı alabiliyor. Hiçbir şey yapmasanız bile sadece yabancı dil biliyor olmanız size farklı farklı iş alanları da açıyor.

Kadifeteks bünyesinde 930 çalışan bulunmaktadır. Bunun 200’ü beyaz yakalı, 730’u mavi yakalıdan oluşmaktadır. Fabrikamız bünyesinde çeşitli departman ve görevlerde bulunan 15 tekstil mühendisi ve 10 tekstil teknolojisi mezunu çalışmaktadır.

Bu sayı dikkat ederseniz bu büyüklüğe göre çok çok düşüktür. Bizim hedefimiz bu sayıları tekstil mühendisliğinde 2017yılı içerisinde 25’e 2018 yılı içerisinde 40 kadar çıkartmaktır.

Yakında anladığım kadarıyla herkes mezun olacak, iş hayatına atılmak için değişik firmalara görüşmelere gidecekler, görüşmelerde bize ne sorulacak, ne yapacağımız gibi merak ettiğiniz konular vardır, biraz da bu konulara değinmek istiyorum.

Yeni mezunlar için iş arayışı yorucu ve oldukça zahmetli bir süreçtir. Özellikle erkek adaylar için askerliklerini yaptıklarından dolayı şirketlere gittiklerinde



sıkıntı oluyor Bunun sebebi de bir yıl iki yıl iş öğretiliyor ama daha sonra askere gittikleri için tercih edilmiyor. Ama bu düzen her geçen gün değişti. Son 3 yılda benim gördüğüm. Bizim sektör için söylüyorum özellikle. Yetiştirmek üzere kendi bünyesinde belli bir kültürün oluşması anlamında staj döneminden başlayarak askere gidene kadar tercih edilmeye başlandı. Biz de son 2 yıldır bunu yapıyoruz; bir düzen oluşturmak adına askere gidene kadar. Bu konuda korkularınızı yavaş yavaş atabilirsiniz diye düşünüyorum. İş arama sırasında hangi şirketlere başvuracağınızı önceden belirlemeniz gerekiyor. Arkadaşlara bakıyorum önüne gelen bütün şirketlere kariyer.net 'de, yenibiris.com'da her yere CV gönderiyorlar.

İlk önce kendinizi değerlendirmelisiniz. Hangi noktalarda iyiyim ve başarılıyım? Hangi noktalarda başarısızım? Nelerim eksik, nelerim fazla? Şirketin beklentileri nedir? Şirketin beklentileriyle sizin özellikleriniz ne kadar uyuşmakta? Bunları karşılıklı kıyaslarsanız gelecekte bulacağınız işte başarılı ve mutlu olmanız kaçınılmazdır. Bunlar birbirine ne kadar paralelse o kadar mutlu ve başarılı olacaksınız.

Mülakatlardan önce hepimiz birer özgeçmiş hazırlıyoruz. CV, kısa ve öz olmalıdır. Çok fazla detaya inmemek gerekiyor. Çünkü çoğu firma bunu okumuyor. Sizin gibi binlerce müracaat var; o nedenle kısa ve öz olmalı. Cümleler özenle seçilmeli. Özgün ve farklı hazırlanmış özgeçmişler her zaman dikkat çekicidir. Özgeçmişlere eklenen ön yazılar olabildiğince kısa ve ekstra bilgi eklenmek için kullanılmalıdır. Unutulmamalıdır ki işe alım uzmanları günde yüzlerce özgeçmiş incelemekte ve uzun uzun yazılan ön yazıları çok dikkatli okuyamamaktadırlar.

Peki işi nasıl arayacağız? Kariyer portalları, sosyal medya, sosyal çevre üzerinden CV paylaşımı genel uygulanan arayış biçimleridir. İş arayış şeklinde fark yaratmak sizlerin elindedir. Nedir bunlar, biraz önce de bahsettim, danışmanlık şirketleri var oralara müracaat edebilirsiniz. Tabii siz, iş hayatında hepimiz birbirinize rakipsiniz. Rakiplerinizden biraz daha farklı olmanız lazım ki sizi tercih etsinler. Bazen arkadaşlar şuna eriniyorlar:

Ben bu firmaya neden gideyim? Neden öz geçmişimi göndereyim? Eğer belirli bir firma varsa gelecekte mutlu olacağımızı düşündüğünüz, direkt kendiniz yapın başvurunuzu. Özgeçmişinizi doldurup, tanıdığımız, referans bulabileceğiniz birileri bu konuda çekinmeyin; çünkü bu sizin geleceğiniz. Örneğin firmalara özgeçmişinizi telgraf çekin; telgraf sadece mecazi anlamda, bir farklılık yaratma anlamında biz söylüyoruz. Mülakata çağrıldınız. Arkadaşlar geliyorlar bizim gördüğümüz, normal bir arkadaşımız. Tecrübesi, deneyimi veya deneyimi yoksa bile bir kişiliği var; fakat farklı bir kişiliğe bürünmeye çalışıyor. Uzman bir arkadaş bunu rahatlıkla görebiliyor. Sizin kendi kişiliğinizle mülakatta verdiğiniz cevaplar arasındaki farkı biz rahatlıkla görebiliyoruz. O yüzden doğal olun. Çünkü bir ay sonra, iki ay sonra doğallığınız zaten ortaya çıkacak. O yüzden farklı farklı rollere girmeye hiç gerek yok.

Mülakatlara giderken geç kalmamaya dikkat edin. Çünkü sizin gibi 9-10 kişi o gün mülakata çağrılıyor. 15 'er dakikalık ya da yarım saatlik görüşmeler yapıyor uzmanlarımız. Sizin geç kalmanız demek bütün oradaki sistemi, bütün işleyişi bozuyor ve size karşı negatif bir bakış yaratıyor. Vaktinden önce mülakata gitmenizi tavsiye ederiz. Ve mülakata gittiğinizde moraliniz ve motivasyonunuz yüksek olsun. Özgüveniniz olsun. Arkadaşlar geliyor; mer-

habalar, hoş geldiniz deniyor; daha gelir gelmez, oturur oturmaz bakışları, konuşması, oturuşu ile kendine özgüveni olmadığını gösteriyor. Özellikle bu konuya çok dikkat etmenizi rica ederim. Kendinize güvenmeniz gerekiyor ki karşınızdakini ikna edebilirsiniz. Firmanın sizi tercih etmesi için evet; bu arkadaş kendine güvenen, gelecekte bize değer katabilecek bir arkadaş densin. Yoksa niye alsın sizi? Sizin gibi zaten 5-10 tane aday gelmiş. Bunlar içinde sizin farklı olmanız lazım.

Tek bir özgeçmiş hazırlamayın. Tabii ileride iş hayatına da atılacaksınız belli tecrübeleriniz olacak. Tek bir özgeçmiş hazırlayan arkadaşlarımız döşemelik kumaş firmasına da aynısını gönderiyor, giyim sektörüne de aynısını gönderiyor, satış firmasının aradığı tekstil mühendisliğine de aynısını gönderiyor. Bu yanlış. Firmaların ne aradığını öğrenip, gazetede, kariyer nette, bunu okuyup onların beklentileri doğrultusunda, tabii sizin de tecrübelerinizle uyuyorsa o cümleleri yazarak ve o tecrübelerinizi yazarak göndermenizi tavsiye ederim. Buna bir sorunuz var mı? Çünkü arkadaşlar bu hatayı çok yapıyorlar.

Bizim aradığımız dokuma bölümüne dokuma tekstil mühendisi arıyoruz veya dokuma şefi arıyoruz, yeni mezunların, daha çok kendi kariyer beklentileri ile ilgili AR-GE mühendisi olmak istiyorum, satış pazarlamacı olmak istiyorum gibi beklentileri yazıyor. CV'yi okuduğumuz zaman ikisinin arasında bir tezatlık var. Çünkü bir defa hazırlanmış ve her yere de aynısı gönderilmiş. Bu nedenle uygun CV hazırlamak çok önemli. Daha çok CV'lerdeelediğimiz nokta tecrübe ve ön yazıyla alakalı. Demin bahsettiğimiz gibi ben dokuma şefi arıyorsam, siz oradaki ön bilginizi ve kariyer hedefinizi satış pazarlama üzerine yapmayı düşündüğünüzü belirtmiş iseniz ve bunu oraya yazmışsanız, hemen

diyorum ki bu arkadaşımız gelecekte bu bölümde mutlu olamaz; bana da bir değer katamaz! Düşüncesi oluyor. Örneğin yeni mezun biri size ön yazıda dese ki ben AR-GE bölümünde Türkiye’de en iyisi olacağım, bu şekilde iddialı bir ön yazısı olsa siz bunu ne kadar ciddiye alırsınız? Yani gerçekçi de olmanız gerekiyor.

Bir diğer önemli nokta, kılık kıyafetinize özen göstermenizdir. Burada kılık kıyafetinize özen gösterin derken değerli arkadaşlar yanlış anlaşılmalara olabiliyor illa takım elbise giyeceksiniz diye bir şey yok. Normal, düzgün ve resmiyete uygun olmalıyız. Sonuçta ilk kez tanıyacağımız insanlar arasına gireceksiniz. Bazen bir bakıyoruz çok spor, özensiz, saç-sakal traşı olmamış, sabah kendine özen göstermemiş, normal bir gündeki gibi gelenler oluyor. Tabiki burada yetkinlik önemli, görsellik son sıralarda; ama burada her firmanın insan kaynakçısı profesyonel diyemeyiz. Özellikle tekstil sektöründe ne yazık ki diğer sektörler göre profesyonellik daha azdır. Sadece görselliğe dikkat eden insan kaynakçısı yöneticiler de ne yazık ki fazla. Tabiki burada öncelik kişilik, sonra yetkinlik, en son görselliğe bakmak gerekiyor. Ne yazık ki Türkiye’de, tabii Avrupa’da böyle değil. Türkiye’de görselliğe de dikkat edildiğini biliyorsa o zaman biraz da dış görünüşümüze de özen göstermemizde fayda var diye düşünüyorum.

Mülakatı yapıyoruz; tam mülakatın en hararetli noktasında arkadaşın telefonu çalıyor. Girişte telefonlarımızı sessize alabilirsiniz. El sıkışırken göz temasını sağlayabilirsiniz. Kendinizden emin tokalaşabilirsiniz. Bunlar ilk intibada önemli hususlardır.

İsteksiz ve umutsuz gözükmeyin. Ne demek bu, isteksiz ve umutsuz gözükmeyin? Arkadaş geliyor; yine hoş geldiniz diyoruz; ama babası veya ailesi baskı yapmış illa da git bu firmayla görüş demiş gibi zorla sanki birileri oraya getirmiş sadece mülakata gelmek için gelmiş gibi duran arkadaşlarla karşılaşılıyor. Bu isteksiz adayların hiç gelmemesi daha iyi.

Mülakata başlıyoruz. Nerede çalıştın veya nerede okudun? Okuduğun okulda herhangi bir projeye katıldın mı? Hocalarımızla aranız nasıl? Kaç yılda bitirdin üniversiteyi? 6 yılda bitti. Neden 6 yılda bitti? İşte, benim hocam, bana kafayı taktı. İkinci yıl neden uzadı? Onda da doküman hocam taktı; ama benim hiç suçum yok. Bunu söylemiş olmanızın mülakatta size ne faydası var? Yani bazen her söylediğimiz cümlede bir değer olmalı. Karşı tarafa pozitif bir enerji vermemiz lazım. En çok dikkat etmemiz gereken şey pozitif enerji. Şimdi bu mülakatlarda sadece İK’cılar mülakat yapmıyor arkadaşlar, o departmanın yöneticileri de sizle görüşüyor; hatta genel müdürü de sizle görüşüyor. Söylediğiniz cümlelerde sizin daha sonra nasıl bir imaj kazanacağınızı düşünmeniz, kendinize sormanız gerekiyor. Hocamızı kötüledik, bize taktı dedik bu size ne değer kattı? Böylelikle hayata negatif bakan bir imaj da çiziyorsunuz. Bir yerde iki yıl çalıştınız sonra ayrıldınız, diğer tarafa geçtiniz, yeni şirketinizde eski

çalıştığınız yeri kötülemek yerine oraya sunduğunuz katkılardan bahsetmelisiniz. Her zaman pozitif olmalısınız. Tabii pozitiflik yalan söylemek değil. Bunlar gerçek olmalı. Kesinlikle dürüst olacağız. Bazen bunu karıştırıyor arkadaşlar.

Beklemediğiniz sorular karşısındaki şaşkınlığınızı gizleyin; yalan söylemeyin bunlar klasik ve değişmez doğrulardır. Olmazsa olmazlarımızdan. Beden dilinizi kullanın. Mimikler önemlidir arkadaşlar. Gülüşler, sinirlenmeler; bunlar kişiliğinizi ortaya çıkaran faktörler.

Heyecanlanmayın, gözlerinizi kaçırmayın. Bu gözlerinizi kaçırmanızı her yerde anlatıyorlar ki herhalde arkadaşlar geliyor görüşmelerde gözlerini sürekli sağa sola kaçırmıyorlar. Her şey denge üzerine kurulu. Doğal olun. Genellikle mülakatlarda size sorular sorulur karşı taraf da notlar alır. Bütün mülakatlarda mülakatçılara dikkat ediyorum ben, mülakata odaklanın onların ne yazdığına değil. Size sorulan sorulara ve vereceğiniz cevaplara odaklanın.

Görüşme oldu her iki tarafta da pozitif bir enerji var, peki maaş beklentiniz ne kadar? Sorduğumuz sorulardan bir tanesi de budur.

Birinci cevap: Benim herhangi bir tecrübem yok; siz ne verirsiniz ben razıyım.

İkinci cevap: Sizin şirketin belirli politikaları vardır; bu klasiktir; çeşitli seminerlerde anlatmışlardır, o politikalara ben razıyım.

Ne yazık ki bu mülakatlarda en az aldığım cevap, ben şu kadar rakam istiyorum. Bunu diyen çok nadir çıkıyor. Tecrübesiz olan arkadaşlar için söylüyorum. Neden bu önemli? Çünkü bu sizin özgüveninizi de gösteriyor. Ama piyasayı düşüren sebeplerden biri de ben her fiyata çalış-

rım diyen arkadaşların çok olmasından da kaynaklı. Bu bir gerçek, çünkü şirketler her fiyata çalışan arkadaşlar bulunca otomatik olarak da fiyatlar aşağıya doğru iniyor. Ama ne yapacağım diyeceksiniz iş bulamıyorum. Tecrübe kazanmam lazım. Özellikle tekstil sektöründe “iş bulamıyorum”u ben kabul etmiyorum. 24 senedir sektörde olan biri olarak ben buna katılmıyorum. Her yerde iş var ve güzel işler de var. Ve bundan sonrasında çok daha güzel tekstil mühendislerini bekleyen işler var. Neden bunu söylüyorum? Biraz önce bahsettik arkadaşlar, AR-GE merkezinden bahsettik. Şu anda Türkiye’de şirketlere AR-GE merkezi üzerinde ciddi teşvikler var. Ve buralarda teknik personel çalıştırma zorunluluğu var. Şirketler, teknik personelleri yüksek lisans yaptığı zaman senelik izninden kesmiyor, yüksek lisans için personelinin yaptığı masrafları şirketler karşılamaya başladı. Yüksek lisans yapan teknik personellerimizin masraflarını karşılıyoruz biz. Devlette bu konuda ciddi anlamda teşvikler vermeye başladı. Ve AR-GE merkezlerinde yapılan çalışmalarda sizin gibi değerli öğrenciler ve mezunlar olmazsa olmaz zaten.

Bizim örnek bir TÜBİTAK çalışmamız var, leke tutmazlıkla ilgili. Biz bu çalışmayı sizin gibi değerli tekstil mühendisi arkadaşlarla ortak yaptık. Yani sizin TÜBİTAK gibi, AR-GE merkezleri gibi, tasarım merkezleri gibi projelerin içerisinde olduğunuz sürece sizin maaşlarınız ve kariyerleriniz her geçen gün artarak yukarıya doğru çıkacak.

Mülakat için önemli hususları sıralamaya devam edersek; mülakat sonrası görüş-tüğünüz işe alım uzmanlarını mülakat sonrası sosyal medya üzerinden rahatsız etmeyin. Bu normalde hiçbir yerde kolay kolay yazmaz. Bir bakıyorsunuz sosyal medya hesabınızda paylaştığımız bir mesaj. İş ayrı; diğer noktalar ayrı. Sizin



Eğitim seviyeniz belirli bir noktaya gelmiş. Kariyeriniz belirli bir noktaya gelmiş. Neden siz kendinizi o kişiyle aynı seviyeye düşürüyorsunuz? Yanlış anlaşılmasın orada düşürüyorsunuz derken onları küçük gördüğümünden falan değil, ama bir eğitim aldınız. Siz bunu ancak yaptığınız işlerle farkındalık yaratarak onlardan üstün olduğunuzu gösterebilirsiniz sadece. Mühendislik diplomanızla, kusura bakmayın ondan üstün olduğunuzu şirket içinde ispatlayamazsınız. Yaptığınız işlerle ispatlayabilirsiniz. Onlarla ancak beraber çalışarak, ekip ruhuyla gelecekte onun kariyerinde tehlike olmayacağını hissettirerek yapabilirsiniz. Çünkü o biliyor ki bir tekstil mühendisi geldiği zaman ilerde kendisi şefse onun müdür olacağını veya şef olacağını o biliyor. Herkesin bir tecrübesi var, daha önce yaşadıkları tecrübeler var.



açımızdan bu bir artı olmuyor. Tabii şirketlerin en büyük eksikliği şu, mülakatları yapıyorlar ne yazık ki geri dönüş yapmıyorlar, olumlu veya olumsuz. Ama her geçen gün Türkiye’de bu da ciddi anlamda azalıyor. Biz Kadifeteks İnsan Kaynakları ekibi 2016 yılı içinde aldığımız iş başvurularına geri bildirim yapma oranımızı % 98’e çıkarttık. Olumlu veya olumsuz kesinlikle dönüş yapıyoruz. % 2 unuttuğumuz, atladığımız, ulaşamadığımız, kendimizden kaynaklanan eksiklerimiz de var.

Kadifeteks olarak aldığımız iş başvurusu sayısı 6000’in üzerinde. İş başvuru cevaplama süresi kriterlerinin göz önünde tutulduğu bir sitenin değerlendirmesinde 2016 yılı İK’ nın yıldızı ödülünü aldık ekip olarak.

Biraz da iş hayatından bahsedeyim isterseniz. İş hayatıyla ilgili tekstil mühendislerinin yaşadığı sıkıntılar ve sizi bekleyen zorluklarla ilgili bir kaç konuya değinmek istiyorum.

Tekstil mühendisi arkadaşlar geliyorlar işe başlıyorlar. Hayalleri bir şirketin yöneticisi olacak, altında ustalar şefler, elemanları olacak, onlar da masa başından işi yönetecekler. Genellikle benim yaptığım görüşmelerdeki hayaller bu. Doğru da bu hayal güzel de, bir hayal ama! Bunun aşamaları olması gerekiyor. Nedir bu aşamalar? İlk önce arkadaşlara biz şunu söylüyoruz; işe başladınız acele etmeyin, ilk zaman sizden hiç kimse bir şey beklemiyor, hemen üretime değer katacaksınız diye bir şey yok. Bir- iki ay gözlem yapın öncelikle. Bir

takip edin, hem işin tekniğini takip edin hem de yönetsel anlamda takip edin. Tekstil mühendisi arkadaşlar için konuşuyorum, mühendisler için söylüyorum genel anlamda, sadece teknik noktalara odaklanıyorlar genel anlamda. Değerli arkadaşlar iş hayatı sadece teknik değil. Yönetişel işlerimiz de var, başka departmanlarla etkileşimlerimiz var. Bir apre şefi, apre müdürü dokumayla, boyayla, iplikle ortak çalışmak zorunda. Ve firmanın da belli bir dinamizmleri var. Sizden önce bu firmanın bir on yıllık, yirmi yıllık bir geçmişi var. Orada yirmi yıllık ustalar, şefler,

ustabaşları var. Bunlara hepimizin dikkat etmesi gerekiyor. Özellikle bir alaylı bir de mektepli dediğimiz iki grup var. Bu, her firmada vardır. Alaylı dediğimiz arkadaşların arasından örnek bir usta, ustabaşı, 15 yıldır orda çalışmış aprenin şefi olmuş, kendisi de lise mezunu veya ortaokul mezunu. Ve oraya kendi dünyasında dışıyla tırnağıyla gelmiş, mücadeleler etmiş; tekniğini kullanmış ve o firmaya da bir değer katmış. Bizim tekstil mühendisi arkadaşları alıyoruz diyoruz ki biz gelecekte seni apre şefi yapacağız daha sonra da inşallah fabrika müdürü olacaksın. Senin başarılarına bağlı diyoruz. Arkadaşların ilk yaptığı hata o ustabaşını rakip olarak görüyorlar. Rakip değil o; sizin iş arkadaşınız. Onu ekip arkadaşısı olarak görmelisiniz. Neden? Çünkü bu arkadaşta ciddi bir deneyim var, bir bilgi birikimi var. Aradan bir yıl geçiyor; tekstil mühendisimiz işi öğreniyor, şu şekilde geliyor; Ya Mehmet Bey ya da ben! Bir defa siz mühendislik eğitimi almışsınız. Eğitim seviyeniz belirli bir noktaya gelmiş. Kariyeriniz belirli bir noktaya gelmiş. Neden siz kendinizi o kişiyle aynı seviyeye düşürüyorsunuz? Yanlış anlaşılmasın orada düşürüyorsunuz derken onları küçük gördüğümden falan değil; ama bir eğitim aldınız. Siz bunu ancak yaptığınız işlerle farkındalık yaratarak onlardan üstün olduğunuzu gösterebilirsiniz sadece. Mühendislik diplomanızla, kusura bakmayın ondan üstün olduğunuzu şirket içinde ispatlayamazsınız. Yaptığınız işlerle ispatlayabilirsiniz. Onlarla ancak beraber çalışarak, ekip ruhuyla gelecekte onun kariyerinde tehlike olmayacağınızı hissettirerek yapabilirsiniz. Çünkü o biliyor ki bir tekstil mühendisi geldiği zaman ilerde kendisi şefse onun müdür olacağını veya şef olacağını o biliyor. Herkesin bir tecrübesi var, daha önce yaşadıkları tecrübeler var. Ve onlar kendi alanlarını savunmak zorunda kalacaklar. Siz o savunma alanını savaşarak değil; beraber bir ekip ruhuyla ancak kazanabilirsiniz. Kendinizi onun

kariyeri için bir tehlike olmadığını hissettirebilirsiniz ancak başarabilirsiniz.

Yönetmek! Yönetmek ne demektir? Soruyorum arkadaşlara:

Astlarımızı yöneteceğiz, ekibimizi idare edeceğiz. Arkadaşlar, yönetmek demek, sadece astları yönetmek değildir. Yönetmek demek, yatay ilişkide olduğumuz insanları da yönetmek, müdürü de yönetmek hatta ve hatta patronu da yönetmek. Ben buna biraz farklı bir bakış açısı getiriyorum. Sizler öyle bir noktaya gelmelisiniz ki patronu bile sizin yönetmeniz lazım. Ne demek istiyorum? Bilginizle, tecrübenizle yönlendirmeniz gerekiyor. Sadece siz astlarınızı yönetmeyeceksiniz. Bakış açınız bence bu olmalı. Bir de iletişim. Değerli arkadaşlar, iş hayatında ne kadar bilgili olursanız olun, ne kadar zeki olursanız olun ancak iletişiminiz eksikse ne yazık ki başarısız oluyorsunuz. Yine anılarımızdan bir tanesini anlatayım:

Bundan 10 yıl önce Türkiye genelinde üniversite 5.sini satış pazarlama departmanına işe aldık. Çok da zeki bir arkadaşımız. 3 ay sonra işten çıkartmak zorunda kaldık. Sebebi arkadaşın ciddi anlamda bir iletişim problemi olduğunu gördük. Kendisini diğer insanlardan üstün görmesi, diğer insanlara farklı hareketler yapması, sadece ben bilirim havaları çizmesi, mecbur kaldık arkadaş işten çıkardık. Yani sizin çok zeki olmanız, işi iyi biliyor olmanız iş hayatında başarılı olacağınız anlamına gelmiyor. İş hayatının olmazsa olmazı bizce, iletişim, iletişim, iletişim...

Mühendislik formatındaki arkadaşlarda en çok yaşadığımız sıkıntılardan bir tanesi-ne yazık ki değerli arkadaşlar ve hocalarım kusura bakmasınlar. İletişim noktasında ciddi problem yaşıyoruz. Ama son üç yıldır gördüğüm yine mühendis arkadaşlarda eski arkadaşlara göre bunun her

geçen gün azaldığını da görüyoruz. Hocam herhalde derslerde bunlara bir ağırlık veriliyor gibi geliyor bana. Bir de değerli arkadaşlar iş hayatında başarılı olmak istiyorsanız, hedefli çalışmanız lazım. Arkadaş geliyor çalışmaya başlıyor, yılsonu değerlendirmeleri yapıyoruz. Yılın sonunda soruyoruz:

-Ahmet Bey, bu yılı nasıl değerlendirdiniz? Ahmet Bey cevaplıyor:

-İşte, ben başarılıyım.

-Neye göre başarılısınız?

-Verilen görevleri yaptım, diyor.

Bu tip ifadelerin yerine: "Ben bu yıl apre bölümünde şunları yaptım. Leke tutmaz kumaş üzerine çalışma ve denemeler yaptım. Randımanı önümüzdeki yıl 80 yerine 85' e çıkaracağım. Fire oranını 10'dan 8'e düşüreceğim veya bu departmanda sistem kuracağım." demenizi bekler her patron. Yani, hedefli olmadan sadece verilen görevi yapan arkadaş olmanız lazım. Olursanız sadece orada belirli bir pozisyonda kalırsınız. İş hayatınız boyunca da belirli bir ücretle memur gibi gider gelirsiniz.

En önemli şey sistemli çalışmaktır. Ben kalite güvence müdürlüğü de yaptım demiştim. Tekstil mühendisliğinin farklılığını göstermeniz gerekiyor. Bir AR-GE çalışmasında bilimsel olarak nasıl yaklaşılacağını eğitiminizi aldınız. Bu eğitimleri iş hayatına da uygulamanız lazım. Oradaki usta zaten hemen iki dakikada yapayım bırakayım teslim edeyim havasında. Ama ikinci kez aynı siparişi yapalım dediğiniz zaman ne yazık ki aynıısını yapamıyor. Neden çünkü altyapısı, sistemi eksik yaptı.

İletişim haricinde bir de pozitif enerji diyoruz. Çevrenizdekilere, çalışanlarınıza, elemanlarınıza, üstlerinize devamlı böyle ağlayan sızlayan değil; devamlı pozitif düşünen bir çalışan olduğunuzu göstermeniz lazım. Şirkette bunları tercih ediyoruz. Negatif düşüneni tercih etmiyoruz. Devamlı sızlanan, şikâyet eden elemanlar ne yazık ki sevilen arkadaşlar değil ve başarılı olan arkadaşlar da değil. Şu iş neden yapılmalı dediğiniz zaman önünüze dağları okyanusları getiren arkadaşlar ne yazık ki sevilmiyor; daha çok çözüm üreten arkadaşlar tercih ediliyor. Zaten başarı da burada. Evet, arkadaşlar teşekkür ederim beni dinlediğiniz için. Genel olarak anlatacaklarım bunlar. Sizlerin soruları varsa alalım.

SORU: Teşekkür ediyorum. Öncelikle hoş geldiniz. Mülakatta beklenenleri anlattınız. Bunun yanı sıra çalışanlarınıza eğitim, sosyal ve kültürel olarak hangi olanakları tanıyorsunuz?

CEVAP: Değerli arkadaşlar, biz işe alırken önce pozisyona göre şef, usta, ustabaşı, müdür gibi pozisyonları belirledikten sonra, bir şefin alması

gereken bütün eğitimleri belirliyoruz. Nedir bunlar? Takım çalışması, ekip bilinci, iletişim, problem çözme, karar verme, insiyatif kullanabilme gibi bazı eğitimlerimiz var. Bunları baştan belirliyoruz. Kariyer planları içerisinde, bir-iki yıl içerisinde bunları dönemsel olarak, 3-6 ayda bir bu eğitimleri veriyoruz. Sosyal ve kültürel anlamda örnek veriyorum bir Karadeniz turu yaptığımız arkadaşlarımız bir ekip halinde, tekne turları yapıyoruz şefler ustalar, işçilerimize piknik organizasyonlarımız var, bowling turnuvalarımız var, futbol turnuvalarımız var departmanlar arasında, sayı fazla olduğu için. Başka firmalarla olan futbol turnuvalarına katılıyoruz, voleybol hatta bu sene yapmış olduğumuz satış pazarlama ekibine okçuluk kursu gibi bu tip kültürel ve sosyal çalışmalarımız da mevcut.

SORU: Güçlü bir iletişimin altında yatan faktörler nedir sizce?

CEVAP: Bunları yaparken mühendis arkadaşlarımızın en güçlü silahı "Bilgi"dir. Örneğin, ikna noktasında sosyal üniversitelerden mezun olan arkadaşlarımız, sosyal yaklaşımlarla daha doğru bir dili kullanarak iletişim yollarıyla bunu hallediyorlar. Arkadaşlar, sizlerin en büyük silahı rakamlar, sayılar. Biz sosyal anlamda bir eğitim almıyoruz, mühendislik formatında eğitim alıyoruz. Burada kullanacağımız en ciddi silahımız rakamlar.

Yönetimin birinci kuralı arkadaşlar ölçemediğinizi yönetemezsiniz. Bütün yapmış olduğunuz işleri ölçmeniz gerekiyor. Ölçtüğünüz zaman patronu da ikna edersiniz müdürü de ikna edersiniz. Elinizde bir veri var. AR-GE merkezi kurumunda toplam şu kadar bir harcama yapacağız bu harcamaların sonucunda devlet şu şu konularda şu kadar teşvik yapıyor. Sigortalarda şu kadar teşvik yapıyor, yıllık bizim kazancımız bu olacak. TÜBİTAK ile şu ça-

lışmaları yapacağız, TÜBİTAK ile çalışma yaparsak şu kadar teşvik alacağız; ama AR-GE merkezi olursak bu kadar alacağız gibi...

Örneğin, ölçmeyle ilgili departmanınıza bir makine alacaksınız ve patronunuzu ikna etmeniz gerekiyor. Arkadaş geliyor. Efendim bize bir tane makine lazım. Neden lazım? İhtiyaç yetişmiyor; işler yetişmiyor. Böyle değil! Biz şu kadar üretim yapıyoruz, aldığımız sipariş bu kadar; sipariş miktarımızda öngörümüz şunlar; proseslerimizin zorluk katsayıları bunlar. Biz bu şekilde gelecekte müşterilerimize bu hızla bu makine kapasitesiyle hizmet veremeyiz. Bunu alırsak ve şu şekilde bir değer katarız ve müşterilerimize hızlı hizmet veririz gibi rakamlar üzerine konuşmak gerekiyor.

Hem teknik olarak mühendislik bilginizi aktarmalısınız hem de sayısal ölçülebilir değerlerle ancak yöneticilerinizi ikna edebilirsiniz. Yine söylüyorum bütün şeylerde birinci kural, ölçebildiğinizi yönetebilirsiniz. İlk gittiğinizde benim size tavsiyem, o firmanın o departmanlarının bütün birimlerinin ölçülebilecek hale gelmesini sağlamanız. Çünkü dar boğazları orada görüyorsunuz arkadaşlar. Gidiyorsunuz bir konfeksiyon atölyesine, bir overlok makinesinde günde kaç tane overlok yapıyor kaç tane saçak yapıyor kaç tane imalat yapıyor bunları ölçmediğiniz zaman siz oradaki dar boğazları göremezsiniz. Ölçtüğünüz zaman nerede sıkıntı var ve o sıkıntıyı görüp de sorular sorduğunuz zaman zaten problemlerin nerede olduğunu da göreceksiniz. Problemi zaten gördüğünüz anda çözüm önerileri kendiliğinden gelecektir ve bundan sonra sizin başarınız da yavaş yavaş firma içerisinde anlaşılacak ve sizin kariyeriniz de otomatik olarak yükselecektir. Ama bizim arkadaşlar ne yazık ki bu ölçme işini geri planda bırakıp, daha çok ben işi öğ-

reneyim, işi öğreniyim ama işi öğrenebilmeniz için önce ölçmeniz lazım değerlendirebilmeniz lazım.

SORU: Ben küçük bir şey eklemek istiyorum söylediklerinize. Bütün bunların olabilmesi için de en başta ilgi ve çok çalışmak gerekiyor.

CEVAP: Kesinlikle en önemli heyecan. Yani yaptığınız işe heyecan duymanız lazım. Sevmeniz lazım ki bana göre tekstil zor diye söyler herkes zor bence de ama gerçekten de zevkli bir iş. Sürekli hareket isteyen bir iş.

Ben kısaca kariyerimden bahsedeyim. 24 yıldır bu firmada çalışıyorum. Bu firmaya memleketten ilk geldiğimde babam bana şunu söyledi:

- Neden İstanbul'a gidiyorsun? Sanki müdür mü olacaksın? Gideceksin bir firmada işçi olarak çalışacaksın.

-Hayır, dedim, ben müdür olacağım.

Geldim, ne yazık ki babamın dediği oldu; bu firmaya ben kalite kontrol işçisi olarak başladım arkadaşlar. Ve neredeyse 6 ay sevmeyerek, öyle demem gerekiyor gerçekçi olmam gerekirse, askerliğimi de yapmamışım bu arada 6 ay kalite kontrol işçisi olarak çalışmaya başladım. Fakat orada ilk yaptığım neydi biliyor musunuz, bu ölçme diyorum ya, bu grafikleri çıkarmak oldu. Bilgisayarı yeni öğreniyorum, grafikleri yeni öğreniyoruz, daha sonra dokuma tezgâhlarının randıman raporlarını tutmaya başladım. Daha sonra personele özgü işlere geçtim. Personele özgü işlerde sadece personele özgü işleri yapmadım. Bütün firmanın biraz önce bahsettiğim dokuma iplik ve apre bölümlerinin randıman raporlarını çıkartmasını sağladık. Tabii tek başıma yapmadım arkadaşlar ekiple beraber yaptık. Grafikleri çıkarttığımızda oradaki memurlar ustalar biraz kaba bir tabir olacak ama daha iyi anlaşılması için, ne yağcılığımız kaldı, farklı farklı yorumlar da oldu. Ne alakası var? Senden böyle bir şey mi istendi dediler. Bunlarla siz de karşılaşacaksınız. Bunlar sadece ve sadece sizleri yıldırma için yapılacaklar. Ve ne yazık ki bizim genç mühendis arkadaşlarımız bu tuzaklara çok düşüyor. Oradaki ustabaşının yaptığı psikolojik baskı onu yıldırıyor. Ama bunlar sizlere bilinçli yapılıyor. Ne yazık ki böyle, bu iş hayatı böyle arkadaşlar. O yüzden sizin uyanık olmanız lazım. Daha sonrasında o kalite kontrol işçisi olarak başladığımız yerde Boğaziçi Üniversitesi'nde insan kaynakları eğitimi aldık. Bu arada tabii devamlı olarak kendinizi de geliştirmeniz gerekiyor. İnsan kaynakları şefi, insan kaynakları müdürü, Marmara Üniversitesi'nde yüksek lisans, bir de baktım kalite kontrol işçisi olarak başladığım yerden hem insan kaynakları müdürü hem de kalite kontrol müdürü olarak görev yapmaya başladım. Şu anda da genel müdür yardımcılığı, hedefimiz orası. Yani böyle oldu ama sadece resmiyette eksikim var. Demek istediğim nokta şu: Hedefim vardı; hayalim vardı; bu hayaller üzerine çok çalıştık. Bazen gece 11'lere

kadar çalıştık, benim size tavsiyem sadece 8 saat çalışarak başarı olmuyor arkadaşlar, özellikle tekstil sektörü için söylüyorum. Yani bazı sektörlerde 8 saat çalışarak başarılı olunur mu olunur; ama tekstilde zor. Gençsiniz, heyecanlısınız; bu heyecanınızı işe yansıtırsanız hedefiniz de olursa, sistemli de çalışırsanız başarılı olmamanız için hiçbir gerekçe yoktur bence. Allah'ın izniyle başarılı olursunuz.

SORU: Tasarımla ilgili bir şeyler söyleyecektiniz?

CEVAP: Bazı tekstil mühendisi arkadaşların da tasarım üzerinde kariyer yapmayı düşündüğünü ama çekindiklerini görüyorum. Bizim de bir tane tekstil mühendisi tasarımcı arkadaşımız var, tavsiye de ederim. Şimdi Güzel Sanatlar mezunu arkadaşların en büyük eksikliği nedir arkadaşlar, sanatsal anlamda çok güzel resimler çizebiliyorlar, çok güzel renkler yapıyorlar, ama teknikleri zayıf. Ne yazık ki sizler kadar teknikleri yok. Dedğim gibi

24 yıldır kalite güvence müdürlüğü yaptığım için az çok neyi ne kadar yapabileceklerini de biliyorum. Fakat bizim tekstil mühendisi tasarımcı arkadaş ve diğer 20 tasarımcım var demiştim hatırlarsanız, diğer 19'undan da başarılı. Sebebi tekniği biliyor olması, jakarı biliyor olması. Döşemelik kumaş satışlarının % 70'i düz dediğimiz kumaşlar arkadaşlar, desenli değil. Sizin evinizdeki koltuklara bir bakın eve gittiğiniz zaman daha çok düz, kenardaki yastıklar desenlidir. Ve bizim o teknik arkadaşlarımız örgüyü bildiğinden, tekniği bildiğinden, jakar eğitimi aldığından dolayı farklı örgü yapılarıyla daha ucuz ve daha görselliği güzel ürünler yapabiliyorlar. Buradan tekstil mühendisi arkadaşlarımıza tasarım üzerinde kariyer yapmak isteyenlere kesinlikle diğer adaylardan bir adım önde olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz.

Hepinize teşekkür ediyorum misafirperverliğinizden dolayı da ayrıca teşekkür ederim.

“YETENEK SİZSİNİZ” İSİMLİ SUNUM

TARIK DOĞRU
DESIGN HOUSE

Arkadaşlar hepinize merhabalar;

Öncelikle kısaca kendimden bahsedeyim. Sonra sizin sorularınızı cevaplar, aklınızdan geçenler neyse onları konuşuruz. Bir de farklı düşünmekle ilgili konuşmak istiyorum. Türkçe’de yeteneksiz misiniz yoksa yetenek siz misiniz? Sözü çok kullanırız. Karşımızdaki yeteneksiz mi yoksa yeteneğin ta kendisi mi? Onu anlamak ya da onun bizde olup olmadığını fark etmekle ilişkili her şey.

Ben, Ege Tekstil Mühendisliği mezunuyum. Aynı zamanda 9 Eylül Moda Tasarım Bölümü’nde okudum. Bizim zamanımızda çift ana dal yoktu. O nedenle okulu uzatıp okuduk. Üniversiteyi 7 yılda bitirdim ben. O nedenle okul uzadı diye üzülmeysin. Eğer size bir faydası varsa uzatın. Bunu ben en son söylediğimde arkadaşın bir tanesi finale girmekten vazgeçmiş, öyle de yapmayın. Kendinize bir katkısı olsun yani.



Farklı düşünmeyi öğrenmek zorundayız. Hayatta her şeyi, yani her şeyi derken hayatta baktığımız şeyleri farklı yorumlayabilmelisiniz. Hayatta gördüğünüz bir şeyi farklı görmeniz farklı düşünmeniz gerekiyor. Bir örnek vereyim: Çağlar Hoca’yı ben çok severim. Çağlar Hoca ile uzun yıllardır bir dostluğumuz vardır. Kutup ayısı denilince benim aklıma çöl ile bedevi geliyor. O üçleme geliyor yani. Ama arkadaşımın aklına bambaşka bir şey geliyor. Ve onun üzerine yürüyor; böylelikle hiç kimsenin fark edemediği bir şey fark ediyor. Hayatta her şey farklı olmakla alakalıdır. Şöyle bir örnek vereyim: Benim annem terziydi. Ben dört yaşımdayken teğel sökerek başladım işe. Bu tekstil sevdası öyle başladı. Bu iş asla ve asla zoraki

yapılmaz. Bu işi sevmiyorsanız bence bırakın. Asla ve asla sevilmeden yapılacak bir iş değil; bunu bir kenara yazın. Ondan sonra üniversite sınavına girdim ben. Türkiye 1056.sı oldum. Ege Tekstil Mühendisliği'ni seçtim. Rahmetli dedem nur içinde yatsın; geldi oğlum dedi, madem terzi olacaksın annenin yanında kalsaydın ya. Çünkü düşünce oydu. Terzi olacaksın yani başka bir düşünce yok. Tekstil Mühendisliği diye bir kavram yok ortada. Şimdi hocam, izin verirseniz ben atıp tutacağım biraz. Çünkü rahatım süre açısından. Benden sonra odayla alakalı konuklar varmış, onlar gelememişler herhalde.

Ben 1999 yılında mezun oldum. 1999'dan beri odaya üye olmadım. Ondan önce çok uğraştık ama. Maalesef şöyle bir durum var; şu anda mühendis olarak Türkiye'de imza yetkisi olmayan tek mühendislik tekstil mühendisliği. Konunun biraz dışına çıktım; ama benim bununla ilgili bir yaram var onunla alakalı serzenişte bulunacağım. Biz yapamadık; bu işi yapacaksanız siz yapacaksınız. Bugün bir simit sarayı gıda mühendisi imzası olmadan simit satamıyor. Simidi kesiyor kaşar koyuyor. Onun için gıda mühendisi imzası gerekiyor. Bugün eğer 1000 tane dokuma tezgahınız varsa, 4000 çalışanınız varsa ve işte fabrikanızda ayda 10 milyon metre kumaş üretiyorsanız sadece bir tane iş güvenliği uzmanı çalıştırmanız gerekiyor, tekstil mühendisi olmasına gerek yok. Böyle zor bir iş yapıyoruz. Bu iş çok güzel bir iş. Emin olun çok güzel bir iş. Ben okulu bitirdim 99'da. Aslında okulu bitirdiğimde aklımda modacı olmak vardı. O zamanlar hayatıma yön veren, benim için çok iyi kararlar vermeme vesile olan Ali Gürsel diye bir beyefendiyle tanıştım. O zaman kariyer günleri vardı. Biz kariyer günlerine geldik Antalya'ya. Ki Antalya aklımın ucundan geçmiyor yani. O zaman görüşmeler yapıyoruz falan. Kariyer günü sonunda iş bağlantılarımızı kuruyoruz. Hem

de maaşlarınız iyi. Çok daha iyi rakamlara anlaşmış oluyorsunuz. Girdik görüşmeye. Dediler ki sen bizim Antalya'ya uymazsın. Senin elin yüzün düzgün sen personel falan tutarsın dediler. Nasipmiş; karşılıklı görüşmeler sonucu işi aldım. Tam 17 sene çalıştım ben Ali Bey'in yanında. 17 sene boyunca yaklaşık 47-48 ülke dolaştım. Dünyanın önde gelen bütün markalarıyla çalıştım. Bu markalarla projelerde bulundum. 4,5-5 ay İtalya'da yaşadım. Bunları yaparken hep şuna güvendim. Bir şeyi çok istediğimiz zaman yapabiliriz. Benim çok sevdiğim bir laf vardır: Bir insan hayatta her zaman başarılı olur; ama neye inanıyorsa. Bir şeyi başaramayacağınıza inanıyorsanız, başaramazsınız. Yani sonuçta haklı çıkarsınız. Bir şeyi başaracağınıza inanıyorsanız, başarirsiniz ve gene haklı çıkarsınız. Önemli olan sizin inancınızla alakalı. Siz neye inanıyorsunuz? Ne yapmak istiyorsunuz? Bakın baskıyla alakalı değil. Bundan 3-4 sene önce buraya geldiğimiz zaman basketbolcu bir bayan vardı. Bana dedi ki: ben zorla geldim okula. Ben okumak da istemiyorum. Ben basketbolcuyum. Git, o zaman dedim. Kız gitti. Şimdi profesyonel basketbolcu olmuş. İzmir'de oynuyor şu anda. Yani bu sizin tercihinizle alakalı; bu işi yapıyorsanız arkadaşlar sevin. Sevmiyorsanız yapamazsınız size zor gelir. Ama bizim işin şöyle güzel bir yanı var. O kadar geniş bir yelpaze tekstil. Şöyle bir soru sorayım mesela, nerede kullanılıyor tekstil? Herkesin aklına gelebileceğin dışında bir cevap ver. Battaniye yaparsınız mesela. Giyim, ev tekstili, otomotiv, savunma sanayi, yalıtım.

Japonya'da bina yaptılar ben gördüm. Beyaz Yu-tang; bildiğimiz beyaz Ytonglar. Binanın dışında sadece çelikten 4 tane bina var. Onun dışındaki her şeyi ondan yapıyorlar. Ve hesaplamalara göre 7.8 depremde yıkılmıyor. Türkiye'de de 7.5 olmuştu. Yeni resmi rakamlara göre İzmit depremi 7,5'ti. 7.8'de yıkılmıyor. Şöyle



Hiç denim konfeksiyonu gören var mı? Ben mesela bir denim konfeksiyonu gördüm Türkiye'de Malatya'daydı herhalde, Malatya'da olması lazım. Oldukça büyük bir yer, içeride yüzlerce insan çalışıyor falan. Hayvan da besliyorlar İçeride; fareler falan da var etrafta doğal da bir şey yani. Mesela Türkçe konuşan kimse yok, garip garip insanlar dolmuş falan. Üretildiği yeri görseniz ağlarsınız yani. Ama biz rakamlara bakıyoruz ya hani rakamlara, biz lideriz ya hani dünyanın 3/2'sini biz giydiriyoruz kardeşim. Dünya bize giydiriyor haberimiz yok aslında. Yani tamam mı haberimiz yok, siz bedavaya çalışıyorsunuz. Bedavaya çalışmamızın sebebi de bizim bir şey üretmiyor oluşumuz kardeşim. Bu kadar basit yani biz üretmiyoruz. Biz çabalyoruz, acı ama gerçek.



dediğimiz zaman. Bu iş her yerde ve her şeyde var. Tekstil bütün sektörler ucundan bucağından dokunuyor. Ama önemli olan siz bunun neresindesiniz ya da biz bunun neresindeyiz? Türkiye olarak biz bunun ameleliğindeyiz arkadaşlar. Sadece amelelik yapıyoruz yani. Neden amelelik yapıyoruz biliyor musunuz? Çünkü Türkiye bugün itibariyle denim sektöründe pantolon var ya, kot pantolon. Dünya ihtiyacının 3/2'sini Türkiye üretiyor. Bakın dünya ihtiyacının 3/2'si.

Hiç denim konfeksiyonu gören var mı? Ben mesela bir denim konfeksiyonu gördüm Türkiye'de Malatya'daydı herhalde, Malatya'da olması lazım. Oldukça büyük bir yer, içeride yüzlerce insan çalışıyor falan. Hayvan da besliyorlar İçeride; fareler falan da var etrafta doğal da bir şey yani. Mesela Türkçe konuşan kimse yok, garip garip insanlar dolmuş falan. Üretildiği yeri görseniz ağlarsınız yani. Ama biz rakamlara bakıyoruz ya hani rakamlara, biz lideriz ya hani dünyanın 3/2'sini biz giydiriyoruz kardeşim. Dünya bize giydiriyor haberimiz yok aslında. Yani tamam mı haberimiz yok, siz bedavaya çalışıyorsunuz. Bedavaya çalışmamızın sebebi de bizim bir şey üretmiyor oluşumuz kardeşim. Bu kadar basit yani biz üretmiyoruz. Biz çabalyoruz, acı ama gerçek.

AR-GE merkezleri kuruluyor şimdi, memleketimizde. Ama o merkezlerde ne arayacağımızı bilmiyoruz. Yani ne olduğunu bilmiyoruz AR-GE'nin. Neden? Amerikalılar AR-GE merkezleri kurmuş. Bakın Çin denen yerde 4,5 dakikada bir 1 AR-GE

merkezi kuruluyor. Son iki buçuk yılın ortalaması bu. 4 buçuk dakika bir 200 tane AR-GE merkezi kuruluyor. Ve şöyle bir durum var o AR-GE merkezlerini yayın yapmak zorundalar. Belli bir yayın yapıyorlar.

Farkı fark etmek için ayrı ayrı görebilmek lazım.

Şimdi marka adı söyleyeceğim zaten ilgilenmeyeceksiniz daha sonra da. Ondan almayayım bundan almayayım diye düşünmeyeceksiniz ama.

Türkiye geneli için konuşuyorum yani. İlk yaptığımız iş LC WAİKİKİ'ydi bizim. Yaygın, herkese ulaşabilen ve en ucuz. Çünkü herkes çok kolay yapabiliyor bunu. İkinci önünüze seçenek sunmaya başlıyor. Örneğin Sarar. Türk markalarından bahsediyoruz ya. Örneğin Sarar, oraya gittiğiniz zaman diyor ki, bak bu paraya bundan var, bu paraya bundan var, bu paraya bundan var. 3. seçenek sizin yaşam tarzınızı sizinle beraber geliştiriyor. Şu andaki asıl markacılık tekstildeki asıl markacılık ve tekstil mühendislerinin daha çok çalıştığı nokta bu nokta.

LC WAİKİKİ dedim ya. Şimdi mesela bu tür firmalar artık ilkinden vazgeçmeye başlıyor. Diyorlar ki tamam zaten şimdi biz bunu yapıyoruz ya, yapıyoruz çok güzel, 14 liraya gömlek satıyoruz da, kazağı da 16 liraya satıyoruz kardeşim. Yani adam geliyor benimkini giyiyor iki hafta pazardakini üç hafta giyiyor. Diyorlar ki kendime bir şey yapmam lazım üstüme bir şey koymam lazım dediğinde artık 3.yü amaçlamaya başlıyorlar. Diyorlar ki farklı renkleri insanların tercihine bırakmaya başlayalım. Yani sen nasıl bir şey istiyorsun sen karar ver. Kaliteli bir şey yapayım. Dünya'da şu anda geçerli olan yaşam tarzı bu. Şimdi hiçbirimiz hayatımız boyunca 24 saat çalışmadık. Bir kere çalışmışsınızdır; iki kere çalışmışsınızdır; ama herkese ayrı bir hayat var. Şimdi öyle bir durum ki bizim yaşamımızla işimiz iç içe girmiş durumda. Bir örnek vereyim mesela: SGK artık evden çalışsanız da sigortalı yapıyor sizi. Yani bir firmaya evden çalışıyorsunuz, reklamları dönmeye başladı. Şimdi evinden çalışıyor insanlar.

Hayatımıza baktığımız zaman o kadar hızlı yaşıyoruz ki. Sabah evden çıktığınız zaman bazen akşam nereye gideceğinizi bilemiyorsunuz. Hayatın tamamında yaşıyoruz biz bunu. Hayatın tamamında yaşıyoruz; ama bizim farklı olmamız gereken

konu şu: Sizin bölümde diyelim ki 400 öğrenci var. Bu 400 öğrenci acayip; hepiniz birbirinizi seviyorsunuz. Diyelim ki yarın bir gün iş görüşmesine gideceksiniz; diğer 399 kişi size düşman. Düşmanınız olmak zorunda. Siz çünkü kendinizi bir adım öne çıkartmak zorundasınız. Dünyanın getirisi bu yönde.

Okul süresince kendinizi öne çıkartmak için, daha sonra meslek hayatı için veya başka bir şey için ne yaptınız mesela? Farklı olarak ne yaptınız; diğer insanlardan farklı olarak ne yaptınız?

Sosyal aktivite; sosyal aktivite derken? Yüzmek mi mesela? Kulüp faaliyeti vs. kişisel gelişim iş dünyasında çok önemli.

Biz 3 üniversite arasında bir çalışma yapıyoruz. Uludağ Üniversitesi, İstanbul Teknik Üniversitesi, Ege Üniversitesi. Bir yer tutuyoruz. Kimya ofisi, çeşitli hocalar öğrenci işbirlikleri ile çalışmalar yapıyor.

Şimdi diyelim ki siz gemi kaptanısınız; ben size kayık vereceğim. Bu kayığın içine siz, belirlediğimiz bir sayıda insanı yerleştireceksiniz. Nasıl istiyorsanız artık serbestsiniz. Mesela arkadaşlara yardımcı olmak için kaçır kişi olsun?

Şimdi kaptanım buraya (yere bir bez serdi) 6 kişi yerleştir bakalım. Buraya kaç kişi girer? 6 kişi falan. Şimdi bazen insan zorlanıyor kayığın yarısı kırılıyor mesela (örtüyü katlıyor).

Size verilen bu örneklerin hepsinde vurgulamak istediğim konu aslında pratik zekânın önemidir. Ben Türk insanının neyini seviyorum biliyor musunuz? Bizde pratik zeka var. Acayip iyi. Kurationsızlık bizim kanımızda var sanki. Kurala uymayacağız; ama acayip pratik zekalı olacağız.

Siz ne yaparsanız yapın, benden önce de-

ğerli insanlar konuşmuştur. Herkes mühendislikle alakalı, yaptığımız işle alakalı bir şeyler söylemiştir, ne yapmanız gerektiğiyle ilgili konuşmuştur. Şimdi ne yapmanız gerektiğine karar vermeniz gereken sizsiniz. Sizler biraz daha bir şeyler yapmak zorundasınız. Hızlı düşünmek zorundasınız. Bulduğunuz durumu daha iyi bir duruma getirecek olan sizlersiniz. Başka hiç bir şey ve hiç kimse size sizden çok yardımcı olamaz.

Değerli bir hocam, Işık Tarakçıoğlu, benim okulumun 2,5 sene uzamasına sebep olmuştur ama severim. Okul bitti. Bizim okulda okulun giriş yerinde bir köşemiz vardı; oraya otururduk biz geleni gideni görmek için. Orada oturuyorum. Işık Hocam geldi. N'aber? dedi. Hocam ne olsun okul bitti mühendis olduk. Nasıl dedi mühendis oldunuz? Biz dedi burada size mühendis olmayı öğretiyoruz; ama şu kapıdan çıktığınızda mühendis olmuş musunuz olmamış mısınız o zaman göreceğiz. Burada hiç kimse sizi mühendis yapamaz. Burada hiç kimse sizi iyi bir insan yapamaz. Burada hiç kimse sizi iyi bir araştırmacı yapamaz. Buradaki insanların tamamı sizi yönlendirebilir sadece. Olay tamamen sizin içinizle alakalı. Yapmak istiyorsanız yaparsınız yapmak istemiyorsanız yapmazsınız. Hayattaki sonuçlar insanların istekleriyle alakalıdır. Başka hiçbir şeyle değil. Ben hayatımda şanslıyım. Asla ve asla inanmıyorum buna. Şans diye bir şey yoktur. Şans diye bir şey varsa sayısal tutturalım neden tutmadı? Her hafta oynuyorum ben. Şanssız mıyım, bence şanssız değilim yani. O benim için eğlence. Bence çok şanslıyım. 40'tan fazla ülkeyi gezdim. Bir sürü insanlarla çalıştım. Acayip zevk alarak dolu dolu 20-22 senelik bir meslek hayatım oldu. Bence şanslıyım.

Hayatınızda şanslısınız.

Hayatımda şanslıyım. Peki siz nerede şanslı olmayı düşünüyorsunuz?

Türkiye'de yaşanmış bir hikâye... Antalya Kaş'ta birine sayısal çıkıyor. Adam gazetelere falan çıkıyor. Adam parayı almaya giderken birisi parayı almaya gidiyor; adama biri geliyor telefonu uzatıyor size diyor. Adam, bana mı diyor evet size diyorlar adam bir bakıyor telefondaki kıızı. Karşısındaki adam kızını bir daha görmek istiyorsa içerden parayı aldıktan sonra onlara getirmesi gerektiğini söylüyor. Şans dediğiniz şey Allah nasip ederse çoluk çocuk sahibi olursanız bunun aslında o kadar büyük bir şans olduğunu bugün şanssızlık olduğunu düşünürken yarın çok çok çok büyük bir şans olduğunu düşüneceksiniz. Ben hayatta ying yang felsefesine inanırım. Din olarak değil tabii hayat felsefesi olarak. Hayatta ne ekerseniz onu biçersiniz. Bir dini tasavvuf kişisi ne diyeceğimi bilemedim, diyor ki bir şey anlatıyor mesela çok basit bir örnek, dini bir şey değil bu sakın yanlış anlamayın. Yaşamınıza sizin yön verdiğinizi göstermek için bir şey.

Kadere inanır mısınız, kader inancını bana nasıl söylersiniz? Ben me-



sela bir örnek vereyim ben hayatın tercihler üzerine kurulu olduğuna inanırım ne olursa olsun. Kaderinde adam öldürmek var diyelim. Şimdi ben adam öldürecek bir insan olduğuma göre kötü bir insanım değil mi? Düz mantık adına konuşuyorum, doğru mu, kaderimde var bu benim. Bu kaderimde varmış benim; kader diye düşünmeyin sadece yapılacak sabit bir şey olarak düşünün. İki seçenek sunuyorum size iki tane ayrı şahsı kıyaslayın. Birincisi kötülük yapmak için adam öldürüyoruz; ikincisi Kurtuluş Savaşı'ndayız, düşmanı vuruyoruz. İkisinde de adam öldürdük mü, ikimiz de adam öldürdük mü? Kaderi yaşadık mı, seçim size ait. Ne olursa olsun, ne olursa olsun seçim size ait. Bunun dışında ben reel olarak matematiğin ispat edemediği hiçbir şeye inanmam. Bakın çok saçmadır işte şanssızım demek, bakın bu okulu bitireceksiniz ya yüzdeyi bilmiyorum ama son yıllarda % 30-35 kadar

mesleğini yapmayanlar var. Yani 10'u bitiriyorsa 3'ü mesleğini, tekstil mühendisliğini yapmıyor, tekstille ilgili çalışmıyor. 7 tanesi tekstille ilgili çalışıyor. Ben yıllardır burada şuna yalvarırım, mesela burada bu okuldaki hocaların hiç biri pazarlamayla ilgili bir ders almıyor.

Türkiye'de tekstille alakalı iplik, kuşak, ev tekstili ürünüdür vs. pazarlamasında çalışan insanların % 3'ü tekstil eğitimi almış kişiler. Üretime gelim Türkiye'de maalesef tekstil üretiminin % 80'inden fazlasında kalifiye eleman çalışmıyor buna tekstil mühendisleri dahil. Neden tekstil mühendisleri de dahil diyorum; ben bir tekstilci olarak düşündüm yani fitil deyince başka bir şey gelmesi lazım aklınıza. Yani Çağlar Hoca'nın kutup ayısı deyince başka bir şey geliyor aklına benim başka bir şey. Bunun gibi çok fark var arada.



İş görüşmesi yapıyorum ben, okulu not ortalaması 100 üzerinden 63 olarak 7 senede bitirmişim. Mülakatı yapan kişi CV'de sonlara geldi; hobiler: Ben, eski Osmanlı yemeklerini yapmak ve yemek yazmıştım. Böyle hobi mi olur? Al beni işe gör; bir yemek yaparım sana aklın şaşar dedim. Sonra sohbet muhabbet, sigara içiyor musun dedi, maalesef içiyorum dedim, çıktık dışarı sigaraları kahveleri falan aldık. Dedi ki sen dedi buraya başlama. Sen dedi bizim yan tarafta bizim kardeş kuruluşumuz var. Onlar dokuma yapıyorlar biz konfeksiyon yapıyoruz. Orada müdür yardımcısı arıyorlar. Sen oraya git, bize fazla gelirsin dedi. Önemli olan bunu söyleyince bazen yanlış anlaşılıyor ama kendinizi pazarlamanız. Kendinizi nasıl gösteriyorsunuz. Hediye paketiniz nasıl? Önemli olan o; çünkü dünya buna bakıyor.



ki 'Sen buraya başlama. Bizim yan tarafta kardeş kuruluşumuz var. Onlar dokuma yapıyorlar biz konfeksiyon yapıyoruz. Orada müdür yardımcısı arıyorlar. Sen oraya git, bize fazla gelirsin' dedi. Önemli olan bunu söyleyince bazen yanlış anlaşılıyor ama kendinizi pazarlamanız. Kendinizi nasıl gösteriyorsunuz. Hediye paketiniz nasıl? Önemli olan o; çünkü dünya buna bakıyor.

Mesela bugün itibariyle bir yabancı dil konuşabilen kaç kişi var acaba? 15 demek isterdim, 7'de kaldı. Peki diğerlerinden farklı olarak düşündüğünüz neyiniz var? Kaptanım okulu bitirdin, ben seni neden işe alayım?

1998 yılında ilk CV'mi hazırlıyorum; o zaman CV hazırlama kitapları var. Şimdi "Google" diye bir şey var ya, her şeyi yazıyor ya inanmayın ona da. O zamanlar biz ansiklopediden ödevlerimizi yaparak büyüyen bir nesiliz. Yani kitapları karıştıran, kütüphane kartı olan bir nesiliz. CV'ye hobilerimizi yazacağız. Golf oynamak, yürüyüş, film, tv seyretmek, sinemaya gitmek yazan birisi hiçbir şey yapmıyordur benim için standarttır. Özel bir aktivite yapmıyordur; çünkü standarttır bu benim için. Yürüyüş yapmak, spor yapmak, ne sporu kardeşim, eskrim mi yapıyorsun? Hani bir şey yaz bir detay belirt. Özel ol.

Yeteneğiniz olabilir. yeteneksiz de olabilirsiniz; yetenek siz de olabilirsiniz. Bunu gösteremiyorsanız herkes sizi yeteneksiz zanner. Bir şey varsa bunu göstermek zorundasınız.

İş görüşmesi yapıyorum ben, okulu not ortalaması 100 üzerinden 63 olarak 7 senede bitirmişim. Mülakatı yapan kişi CV'de sonlara geldi; hobiler: Ben, eski Osmanlı yemeklerini yapmak ve yemek yazmıştım. Böyle hobi mi olur? Al beni işe gör; bir yemek yaparım sana aklın şaşar dedim. Sonra sohbet muhabbet, sigara içiyor musun dedi, maalesef içiyorum dedim, çıktık dışarı sigaraları kahveleri falan aldık. Dedi

Ben hayatın paket olduğuna inanıyorum. O paketi güzel bir hale getire-

cek olan sizsiniz. Demek istediğim şu, 400 kişi içinde bir seçim var; yani farklılık yaratıyorsunuz. Bir şey olacaksınız emin olun ki tekstil mühendisi olacaksınız, tekstille ilgili bir işte çalışacaksınız çalıştığınız yerde mesleği öğrenmeye başlayacaksınız. Çünkü uygulamaları orada yapacaksınız. Boyayla alakalı ders görüyorsunuz örneğin, gideceksiniz bir boyahaneye diyeceksiniz ne renge boyayacağız? Yeşile boyayacağız diyecek usta örneğin. Sarısından da koyalım diyecek usta. Bu az açık, az koyu olmuş diyeceksiniz siz. O, boş ver diyecek. Bunu yaşayacaksınız. Anlattıklarınız eğer başarılı ise insanlar sizi dinleyecektir. Bunun neden yanlış olduğunu, neden öyle yapılmaması gerektiğini anlatabildiğiniz an sizi dinleyecekler; anlatamazsanız usta her zaman daha haklı çıkacak; çünkü işi yapan o.

Ülkemizde maalesef tekstil mühendisliği makine mühendisliğinin yan dalı olarak hayata başlamıştır. Yıllar önce de bu dalandığı zaman şöyle bir şey olmuş, İstanbul Teknik Üniversitesi biraz daha makine ağırlıklı, Ege Üniversitesi biraz daha iplik ya da materyal ağırlıklı çalışmalar yapmışlardır. Maalesef biz makine mühendisliğinden çok zor koptuk hatta kopamadık hala. Makine mühendisliğiyle bir bağımız var. Odamız yok ilerleyemiyoruz, yani bir yetkimiz yok. Ömrüm boyunca bir kere diplomamı istediler; onda da çocuğumu okula yazdıracağım. % 5 indirim yakalamış. Yemin ediyorum bakın, diplomamı başka kimse istemedi. Çocuğun okuluna fotokopisini verdim % 5 indirim yaptılar.

Çünkü şöyle bir durum vardı o zaman, meslek odamız yok, ben bir işe imza attığım zaman bir sorumluluğum yok gibi gözüküyor. Bir doktorun bir kaşe numarası var; bir makine mühendisinin bilmem neyi, bizim hala yok. Bunu yapacak olan sizsiniz. Tekstil günlerini yapın; her şeyi yapın. Ne olur, bir de 3-5 kişi toplanıp

buna el atın.

Günümüzde bazı büyük markalar Türkiye'ye gelmeye başladılar. Daha önce de geliyorlardı; ama artık bu biraz daha farklı olmaya başladı. Eskiden Zara gelirdi bizim pazarımıza ucuzundan malzeme temini yaparlardı. Şimdi böyle değil. Dünyanın her yerinde belli şeylerin standartları oturuyor artık. Türkiye'de bile bugün LC WAİKİKİ bir tane standart yayınlıyor; diyor ki benim ürünlerim bundan sonra şu standartlarda olacak. Müşteri memnuniyeti dolayısıyla böyle. Müşteri memnuniyetine döndükçe olay biraz daha değişik bir konuma geliyor. Yetkililer kişilere önem vermeye başlıyorlar. Çok sevdiğim bir örnek vermek istiyorum size. LC WAİKİKİ ve Defacto benim gözümde çok başarılı yapıldır. Ürünleri kaliteli veya kalitesizdir diye tartışmıyorum. Yapı olarak tartışıyorum. Neden başarılılardır? Ürün satın alma, ürün üretme vs. o bantta son 3 yıl içinde aldığı elemanların % 73'ü tekstil mühendisi. 4 kişiden 3 tanesi tekstil mühendisi. Bizim öyle bir şansımız yoktu. Bence şimdi arkadaşların bir şeyler yapma fırsatı var yani. Ve insanlar tekstil mühendisleriyle çalışmayı tercih ediyorlar. Belki yapacağınız işi tekstille alakası olmayan bir insan 6 ayda öğrenir siz 3 ayda öğrenirsiniz. 3 ayda öğrenmeniz önemli değil; onu nereye götüreceğiniz önemli. Ve siz buna inanmak zorundasınız. Benim sevdiğim bir adam var. Türkiye'de ilk geometri kitabını yazan adam. Çok güzel sözleri vardır. böyle sarı saçlı mavi gözlü bir insan. "Muhtaç olduğunuz kudret, damarlarımızdaki asil kanda mevcuttur" der, kendinize inanın.

Öncelikli olarak burada emeği geçen arkadaşlara çok teşekkür ediyorum. Bu tür etkinlikleri yaşatmak gerek. Tek bir soru soracağım; hep çok merak etmişimdir. Şimdi bugün burada 4-5 tane konuşmacı oldu değil mi? Bu okul mezunu kimse var

mı burada konuşmacı olarak? Bilmediğim için soruyorum. Ben diyorum ki hep buralara gelen insanlar buradan çıkan insanlar olmalı. Demek istediğim şu ki, buraya gelen insanların o sıralardan çıkan insanlar olmuş olması lazım ki o sıraları anlayabilsinler. Yani orada 15 sene önce birinin oturduğu yerde de ben oturdum. Mesela yarın Abdülkadir Bey konuşacakmış. Abdülkadir Bey'i 20 sene önceden bilirim. Oturduk biz böyle, acayip güzel bir film seyrederek gibi adamı seyrettik. Acayip eğlenceli bir adamdır, müthiş bir karakterdir.

Burada konuşan ya da oradan gelen insanların da bu işe sarılması lazım. Okul bittiğinde bitmemesi lazım bu işin. Bu okul bittiğinde çekip gidemezsiniz. Bakın bu sizin sorumluluğunuzda, sizler de sizden sonra gelenlere destek olmak zorundasınız. Bu üniversiteyi çok seviyorum; Ege Üniversitesi'ni daha çok seviyorum. Neden olduğunu söyleyeyim mi? Öyle bir şey vardı ki mesela benden 6-7 sene önce mezun olmuş birisi benim Ege mezunu olduğumu öğrenince bana yardım eder. Böyle bir durum var. Hani biz diyoruz ki ben şahsen tekstil mezunu olan herkese yardım etmek istiyorum; ama şöyle bir durum var sizler de bunu yapmak zorundasınız. Benim size yardım edebilmem için sizin de bir şeyler yapmanız gerekiyor. Buraya gelip 4-5 sene boyunca sadece derslerden geçip gelmeyin. Kendinize bir şey katın. Şimdi diyorsunuz ki dil. Demin 7 kişi saydık dili mecbur kullanacaksınız. Bu üniversite ERASMUS'ta Türkiye'deki bir çok üniversiteden daha etkin. Ama o gidenler ne kadar faal işte önemli olan o. Oraya gidenler gezip eğlenmeye mi gidiyorlar, öğrenmeye mi gidiyorlar o ayrı bir konu.

Sonuç itibarıyla dostlar, ne yaparsanız kendinize yaparsınız. Farklı olmak istiyorsanız farklı düşünmek zorundasınız. Herkesten farklı düşünmek zorundasınız. Ve en iyi yaptığımız işi yapın. Aşçı mı olmak istiyorsunuz, aşçı olun o zaman; ama en iyisi olun. Herkes seni gösterecek. Soruyorlar bana, siz oraya nasıl geldiniz? Yürüyerek geldim. Ben bunu





sana anlatsam ne fark eder ki en fazla benim çapımda olursun. En iyi ihtimalle. Daha iyi olamazsın yani. Sen bunu irdele; kendine daha iyi bir yol çiz. Benim zamanımda internet yoktu; hadi interneti geçtim cep telefonu yoktu, şimdi internet alışverişi diye bir şey var yani. Dilden bahsediyor millet dil öğrenmek çok zor. Bakın iddiaya giriyorum ya 1000 tane kelime bilen derdini anlatır. 2000 tane kelime bilen işini anlatır. 3000 tane kelime bilen kız tavlara. İngilizce bu kadar kolay bir şey. Ya da yabancı dil bu kadar kolay bir şey yani bunu bu kadar gözünüz de büyütmeyin. Ve şunu unutmayın; okulu uzatacaksınız uzatın; ama o süre size bir şey katsın. Size bir şey katıyorsa okulu uzatın katmıyorsa uzatmayın. Ve okul bittikten sonra, birçoğunuzu tanıyorum herkes şey diyor; okul bitsin kursa yazılacağım, öyle bir şansınız yok. Çıktıktan sonra sabah 8'de gireceksiniz akşam 5'te çıkacaksınız. Yorulacaksınız.

Beklentin ne bir masa, ne bir bilgisayar olsun. Size masa ve bilgisayarı kimse vermez, ya alırsınız siz hak edersiniz ya da boş durursunuz yani. Biraz ezileceksiniz. Ezilmeye izin verin bu işle alakalı siz tavizler verin ve öğrenin, onları alın her şeyi alın. Ve bunu uygulayın. Çok yanlış bir yerdeyiz; bu yanlış-belki bizlerden geçti biz düzeltmiyoruz ama-sizler düzeltereksiniz. Bir şekilde bunun çözümünü bulmak zorundasınız. Yoksa buradan çıkıp 1.100 liraya çalışmak zorundasınız. Bunun başka çaresi yok şu anki durum bu.

Beş yıl sonra bu sektöre yön verebileceğinize inanıyor musunuz? Beni dinlediğiniz için hepinize teşekkür ederim. Kendinize dikkat edin!

“E-TİCARET” İSİMLİ SUNUM

HARUN DENİZ VE BAHADIR GÖRGÜLÜ

VAVİN GİYİM İŞLETMELERİ

Bahadır GÖRGÜLÜ: Tekstil mühendisliği bölümü öğrencisiyim. Çalışma hayatımızı e-ticaret ve mağazacılık kısmı olarak iki farklı şekilde anlatalım dedik.

Harun DENİZ: S.D.Ü. Tekstil Mühendisliği bölümü öğrencilerindenim hala. Aynı zamanda VAVİN Giyim’in kurucu ortaklarındanız. Biz buraya 2008 yılında geldik; dört arkadaş olarak. Geldiğimiz ilk yıl ticaret yapma hevesimiz oldu. 4-5 yıl önce biz de buralarda oturup seminerler dinliyorduk. Derken ilk başta organizasyon işine başladık. Hazırlık okurken tekstil mühendisliğinin mezuniyetlerini yapmaya başladık. Olay biraz



büyüdü. Çevremiz olmaya başladı. Sonrasında Antalya bölgesinde otel turları yapmaya başladık. Olay daha da gelişti. Konserler vs. olmaya başladı. Biz bu çevreyi paraya çevirmek istedik. Ne yapalım diye düşünürken bir kafe almak istedik. Ama işlemeyen bir kafe almak istedik. Çünkü daha düşük hava paralarıyla bir yer alabilirsek hem bizim için iyi olacak; hem de işletip satabilirsek iş doruktayken para kazanabiliriz. Derken bir kafe aldık Mimar Sinan Caddesi üzerinde. İşlemeyen bir yer aldık; çok kötüydü. Günlük 40 lira cirosu, 4 milyar kirası vardı. Organizasyon işlerine de 6 ay boyunca devam ettik. Kafe de değişiklikler yaptık; günlük 4,5-5 bin TL civarında cirolara çıkmaya başladık. Sonra biz organizasyonu bırakıp kafe işi yapalım dedik. 2 sene boyunca kafe işini yaptık; yalnız kafe maliyetleri çok yüksekti. Biz 4 kişiydik şube açamıyorduk. Şube açmak 300-400 bin TL idi. Ve öğrenciyiz hala yatırım yapamıyoruz. İkinciye açsak üçüncüyü açamıyoruz. Sonra mağazacılığa başladık. Hem tekstil mühendisliği okuyoruz ileride bununla ilgili bir şeyler yapabiliriz diye düşündük. Tabi işin bu kadar büyüyeceğini düşünmedik.

Bahadır GÖRGÜLÜ: Biz, işe Cumhuriyet Caddesi'nde küçük bir mağaza ile başladık. 50 metrekare kadardı. 15 bin TL gibi bir parayla başladık. Mağazacılıkla tekstil mühendisliğinin çok bir alakası yok; ama işin ticaret kısmı bizi çok cezbetti. Mağazacılıkta çok çabuk şubeleşip işi büyütebilirsiniz. Tekstil değişik bir sektör. Gerek yurt içinde gerek yurt dışında. Bunun için mağazayı büyütme kararını kafamıza koymuştuk. Bunun için 6 ay o mağazada devam ettik. Ciro üzerinde oynamalar yaptık. Sonra kafeler caddesinde bir yer bulduk. VAVİN Isparta'da şu anda hali hazırda olan mağazamız. Merkez mağazamız. Burası üzerinden şubeleşmeye başladık. Bundan önce tabi tekstil dijital ortama taşıma kısmı var. Bunu nasıl bü-

yütürüz diye düşündük bu konuda da Harun Bey sizlere bilgi verecek.

Harun DENİZ: Ticarete başlarken sermayemiz yoktu. Biz paramız olmadan bir iş yapmak zorundaydık. İşimizi büyütme zorundaydık. Düşünürken, e-ticaret işi gözümüze çarpmaya başladı. Facebook ve Instagram üzerinden ürün satmaya başladık. Biz tesettür markası değiliz; ama şuan tesettür ürünleri satmaya başladık. Demek ki sektörde tesettürle ilgili bir açık var dedik. Araştırmalarımız sonucunda sektörde tesettürle alakalı birkaç firma olduğunu gördük. Mağazamızın alt katında bir bölüm vardı ve internet satışlarını oradan yürütüyorduk. Personel yok kendimiz yapıyoruz bir yandan da işi öğrenmeye çalışıyoruz. İş bilen de çok yok; bilen de anlatmıyor. Tozlu başarmış; Moda Nisa başarmış. Hepsinin de merkezi İstanbul. Isparta'dayız, personel sıkıntımız var; dijital pazarlama ekibi kuramıyoruz. Dijital pazarlama ekibi kursak nasıl bir ekip kuracağımızı bilmiyoruz. İşe hâkim değiliz. Yavaş yavaş işi öğrendik ve internet üzerinde etkili olmaya başladık. Bizim tek mağazamız var; ama internet üzerinde öyle bir havaya bürünüyorsunuz ki insanlar sizi çok büyük zannediyor. Ama biz Isparta'da Anadolu'da mağazası olan öğrenci kişileriz. Ama internette öyle görünmüyor. Paketi nasıl hazırlarsanız o şekilde görünüyor. İş büyüdü. Biz depodan ayrılalım dedik. Bir tane avukatlık ofisi tuttuk. 1000 TL kirası vardı. Bu para bizim için büyük bir rakamdı. Aylık 1000 TL internet kısmına sadece kira ödüyorduk. Masrafımız, reklam vs. derken biz burada iki sene kalırız dedik nasıl olsa kira ödüyoruz ama 1+1 avukatlık bürosu küçük bir yer. İki tane personel aldık işler biraz büyümeye başladı. Etraftan arayanlar şube açmak isteyenler, toptan ürün isteyenler biz tekstilde şunu gördük; Anadolu'nun ilerisindeki halk biraz daha tembel; çünkü doğudaki insanlar mal veya ürün almına

gidemiyorlar yaptırıyorlar. Bu yüzden internetten ulaştığı firmalardan ürün almak istiyorlar. Biz bunu biraz kullandık. Piyasada ne açıksa onu irdelemeye başladık. İki sene dururuz diye düşündüğümüz avukatlık ofisi bize küçük gelmeye başladı. İş % 300 büyümeye başladı. Önüne geçemez hale geldik bir yandan da korkuyoruz. İş bir anda büyüyecek de patlayacak mıyız diye. Sürekli büyümek de çok iyi değil; frene basamıyoruz. Frene basamadıkça mecburen borçlanmamız gerekiyor. O yüzden hamle yapalım dedik. İki ay büyüme, bir ay duraksama. Bu şekilde de oldu tabii avukatlık ofisinden taşındık. Gittik 4 katlı bir bina tuttuk sanayi bölgesinde. 700 metrekare bina o kadar büyük ki bizde zaten stok yok. Sadece 4 tane bilgisayar götürdük. Bomboş binada oturuyoruz. Yavaş yavaş ürün almaya başladık. 1. depo, 1. raf, 2. raf derken büyümeye başladı. Dediler ki siz ilk kattan gidin üst kata çıkın. Biz burada personellerle zor sığıyoruz. Yavaş yavaş iş büyüdü 1,5 yıl durduk bina yetmemeye başladı. Bu defa yandaki tarafı da tuttuk. Derken iş 2-2,5 sene içerisinde 1500 metre kare sadece e-ticaret yaptığımız bir alan oluştu. Binada şu anda 35 personel çalışıyor. 13 kişilik bir yazılım ekibimiz İzmir'de, 13 kişilik bir reklam ekibimiz Samsun'da yaklaşık bir 60 kişilik e-ticaret ekibimiz mağazalar haricinde. Derken biz 4 kişiyiz bölündük. Bir kısmımız mağazalara bir kısmımız e-ticarete, bir kısmımız da yurt içi ve yurt dışına ürün satmaya başladık. İran, Arap pazarını yakaladık. Rus pazarını yakaladık. İç piyasaya da ürün satıyoruz. İç piyasayla ilgili birkaç proje yaptık. Bu insanlar, butikçiler özellikle. İstanbul'a gidemiyorlar. Neden; çünkü bin liralık, iki bin liralık ürün alacak mağazacılara mal satmak için ulaştık. İnternet üzerinden hedefleme yaptık. Toptancılardan mağazacıların numaralarını alıp onlara internet üzerinden reklamlar oluşturduk. Dikkatlerini çekti ve onlara toptan ürün sattık.

Bahadır GÖRGÜLÜ: Ben şuna da değinmek istiyorum. İnternet satışı fotoğrafını çektiniz, koydunuz, satıp para kazandınız şeklinde görülüyor; ama işin reklam boyutu var; model çekimi var, operasyon kısmı var. Reklam kısmına yüklendiğiniz zaman böyle talepler oluşuyor. Mesela biz üç hafta önce Ordu'ya gittik şube için. Dönüyoruz. Telefon çaldı Madagaskar'dan arıyorlar. Toptan ürün almak istiyorlar. Şaşıyorsunuz. Bu tamamen taleple alakalı reklam kısmı ürün yönetimi bunlar çok önemli oluyor. Dikkat etmemiz gerekli.

Harun DENİZ: Tekstil, Türkiye'de inanılmaz boyutta. Tekstilde işin sonu, paranın, stoğun sonu yok. Çalışıldığı zaman boşlukları yakaladığınız zaman tekstilde mükemmel derecede iş var. Bu kadar ciroyu küçük yatırımlarla bu kadar kar marjını hiçbir işle yapamayız. İnşaat da yapsak işin riski büyük. Turizm de yapsak işin riski yine büyük. Organizasyon da yapsak olmuyor. Tekstilde iyi bir kitleyi yakaladığınız zaman, iyi bir ekip kurabildiğiniz zaman oldukça başarılı olabiliyorsunuz. Biz bununla ilgili dijital pazarlama ekibi kurduk. Mesela ne yapabilirsiniz örnek veriyorum sadece internet üzerinden bir şey satacaksınız diyelim erkek saati satacaksınız biz de yardımcı olabiliriz bununla ilgili. Erkek saati satacak-

sanız, az bir bütçeniz var. 10 lira 20 lira reklam bütçesi ayırabilirim diyeceksiniz. Artık Facebook ve Google öyle bir hedeflemeler veriyor ki bize. Bu erkek saatini bayana mı erkeğe mi satacaksın? Erkeğe satacağız. Hangi bölgede yaşayan insanlara satacağız? İstanbul mu İzmir mi onları hedefleyeceğiz. Daha sonra diyeceğiz ki günün hangi saatlerinde internette gezinen insanlara satacağız, ne bakımdan önemli. Şimdi biz genelde internet satışında İstanbul'u baz alıyoruz. Çünkü nüfusun üçte biri İstanbul'da ve paralı dediğimiz kısım genelde İstanbul'da. Ve kargoları genelde buraya daha rahat ulaştırıyoruz. Zaten genelde İstanbul ve Hakkari, Şırnak vs. çalışıyoruz. Diğer bölgelerde insanlar temin edebiliyorlar. İstanbul'da zaman sıkıntısı olduğu için insanlar normal cadde mağazalarını gezemiyorlar. Doğuda da sıkıntı olduğu için gezemiyorlar. O yüzden biz bu iki bölgeyle çalışıyoruz. Erkek saat için erkek bölümünü seçtik. Hangi yaş grubuna satacaksak onu seçtik. Aylık geliri belli bir tutar üzerinde olan müşterileri yakalayabilirsiniz. Yani sürekli hedeflemeler yaparak ürününü satabilirsiniz. Sizin için en karlı satışı yaparsınız. Bir mağaza kurulumu ciddi manada yüksek maliyetli bir iştir. Yani hepimiz ilk başta başlamayız. Şu an 6 şubemiz oldu. Biz daha 3,5 yıllık bir firmayız.

Bahadır GÖRGÜLÜ: Isparta, Yalvaç, Alanya, Ordu, Van var. En son Ordu'yu açtık. Mağaza kısmına da devam ediyoruz aynı zamanda. Şube talepleri oluyor. Bu dediğimiz gibi e-ticaretin getirmiş olduğu bazı şeyler. Mağazanın maliyeti çok fazla oluyor. Elemanı, kirası, elektriği, suyu...

E-ticaretin şöyle bir güzelliği var bilgisayarınızın başında oturup bütün sistemi kontrol edebilirsiniz. 2 milyon ziyaretçimiz var bizim. İnternet sitemize ait. Bir müşterimizin mouse hareketleri dâhil, nereye girmiş, hangi ürüne bakmış, dik-

kat etmiş buna kadar takip edebiliyoruz. Böyle olunca hedef kitlemizi de daha iyi belirleyebiliyoruz.

Harun DENİZ: Isparta bunun için biraz avantajlı. Nasıl avantajlı? Tuttuğumuz depolar Isparta'da çok daha uygun metropol şehirlere göre. Isparta, bu bakımdan biraz daha iyi onun haricinde personel ihtiyacı olarak çok iyi. Avantajlarından birisi de biz son iki yıldır e-ticarete başladığımız 6. ayımızdan itibaren Akdeniz Bölgesi'ne kargolamada birinci sıradayız. Hiç yaklaşan bir firma olmadı. Bu bölgede hiç kimse e-ticareti denemiyor. Denememesi bizim avantajımıza. Çünkü kargo firmalarına sözümüzü geçirebiliyoruz. Sürat Kargo ve MNG Kargo'nun şubeleri var mesela. 5 kişi akşama kadar sadece kargo kesimi yapıyor. Dezavantajları, kalifiye personel biraz sıkıntılı. Dijital pazarlamayı, pazarlamayı iyi bilecek personel biraz sıkıntı.

Bahadır GÖRGÜLÜ: Bir de lokasyon sıkıntısı var. Türkiye'nin kargo dağıtımı Afyon'dan yapılıyor. Isparta'yı tercih etmemizin sebeplerinden birisi de buradayız zaten de bunu İstanbul'a da taşıyabiliriz. Sonraki adım olabilir. Kargo teslimat açısında Afyon'a çok yakınız. Buradan kendi içimizdeki nokta şubelerimizden akşam kargo kamyonu geliyor. Direkt alıyor. Oradan Afyon'da bir gün içerisinde teslimat yapabiliyoruz. Bu bizim için mükemmel bir avantaj. Organik müşteri dediğimiz, insan alışveriş yaptığı zaman şöyle istiyor bakıyorum, beğeniyorum, aldım, beğenmedim hemen geri göndermek istiyorum mesela. Bunları da çok çabuk yapılabiliyorsunuz böyle olunca. İadesi, değişimi keyfine göre hareket edebiliyor. Tamamen müşteriye yönelik bir olay.

Harun DENİZ: Onun haricinde 30-40 mağazanın yaptığı işi sadece bir internet sitesi ile yapabilirsiniz. Bir yatırımcı geldiği zaman 30-40 mağaza almak istemiyor.



Biz 30-40 tane mağaza kursak, 30-40 tane kira 10'ar eleman koysan 300-400 kişi. Onun haricinde hepsinin elektrik, su masrafları var. Büyük bir operasyon ve bu 30-40 mağazaya ürün dağıtımı yapacak bir ağı gerekiyor. Bu ağı da kargolamalarla yaptığınızda maliyetler yüksek çıkıyor. Kendi araçlarınızla yaptığınız zaman yine maliyet çıkıyor. Ama internette 200-300 mağazanın yaptığı işi tek günde tek noktadan, tek merkezden yapabilirsiniz. En fazla 100-110 personel çalıştırabilirsiniz. Ama günlük 300-400 bin liralık ciro görebilirsiniz. Bunun en basit örneği Tozlu idi; şu an çok iyi değil. Günlük 1,5 milyon TL ciroya kadar çıkmış internet üzerinden. Sektörde de üçüncü sıradalar. Birinci sırada Trendyol, ikinci sırada Morhipo var. Bunların yaptıkları işleri, ciroları zaten düşünmüyoruz. Tamamen ekip işi. Gerekliği kadar ekip kurmamız gerekiyor.



Atıyorum Akbank son iki yıldır küçülme yapıyor. Neden küçülme yapıyor. Çok fazla mağazası var. Operasyon yükü çok fazla bizim mağazalaşmamızda da öyle. İlerde bir iş yaptığınızda bu iş modelini satmak istediğiniz zaman yatırımcı bunu en karlı şekilde almak istiyor. Biz 30-40 tane mağaza kursak, 30-40 tane kira 10'ar eleman koysan 300-400 kişi. Onun haricinde hepsinin elektrik, su masrafları var. Büyük bir operasyon ve bu 30-40 mağazaya ürün dağıtımı yapacak bir ağı gerekiyor. Bu ağı da kargolamalarla yaptığınızda maliyetler yüksek çıkıyor. Kendi araçlarınızla yaptığınız zaman yine maliyet çıkıyor. Ama internette 200-300 mağazanın yaptığı işi tek günde tek noktadan, tek merkezden yapabilirsiniz. En fazla 100-110 personel çalıştırabilirsiniz. Ama günlük 300-400 bin liralık ciro görebilirsiniz. Bunun en basit örneği Tozlu idi; şu an çok iyi değil. Günlük 1,5 milyon TL ciroya kadar çıkmış internet üzerinden. Sektörde de üçüncü sıradalar. Birinci sırada Trendyol, ikinci sırada Morhipo var. Bunların yaptıkları işleri, ciroları zaten düşünmüyoruz. Tamamen ekip işi. Gerekliği kadar ekip kurmamız gerekiyor. Ofisimizde bir metrekare alan fazlaysa bu alandan feragat etmemiz gerekiyor. Fazla kira ödemememiz gerekiyor. Bir personel fazla ise çıkarmamız gerekiyor. Kargo ücreti bir firma 3.27 TL aldı biz 3.30 TL aldığımız yine kötüyüz. Çünkü rekabet, yarış içerisindeyiz. Herkesin bir yerden kazanması gerekiyor. Çok fazla yatırım yapmadan elinizde bir şeylerin olacağı iş modeli. Bence e-ticareti düşünebilirsiniz. Her geçen yıl 2 kat büyüyor. Şu an insanların % 4'ü internet üzerinden alışveriş yapıyor. Yurt

dışında bu rakam % 12-13 civarında. 2-3 sene içerisinde artacak. Çünkü biz Türk insanı olarak her şeyi çabuk tüketiyoruz. Bir anda heveslenip bir anda tüketiyoruz. Gelecek 5 sene içerisinde bu alana göz atarsanız bence çok daha iyi olur. Tekstil de bu alanda çok daha iyi. Elektronik eşya satmanız zor kırıldı, bir şey oldu, paketlemesi her şeyi masraf. Ama tekstil ürününde paketin üzerinden ayakla basılıp geçse bile bir şey olmuyor.

SORU: VAVİN ismi nasıl ortaya çıktı?

Bahadır GÖRGÜLÜ: Arkadaş ortamında oturuyorduk. Polo, Zara büyük markaların isimlerini inceledik. Kısa, öz net bir şekilde yazdık, çizdik. Fermuar falan düşünmüş-tük ama VAVİN ortaya çıktı.

Harun DENİZ: VAVİN denildiğinde anlamı olmasın istedik. Nasıl Defacto denildiğinde başka hiçbir şey ifade etmiyor. Penguin var mesela bana daha başka bir şey çağrıştırıyor. Ama VAVİN denildiği zaman sadece kendi ismini çağrıştırıyor. Bunu dayatmak çok zor. Bunu dayatmak için daha fazla reklam harcıyoruz. Çünkü VAVİN diye bir kalıbı insanlara oturtmaya çalışıyoruz. VAVİN denildiği zaman VAVİN mağazaları veya vavin.com.tr gelecek akıllarına.

Bahadır GÖRGÜLÜ: Günümüzde bardak ismi bile verseniz yaptığımız yatırıma, reklama, bütçelere göre mükemmel bir şey yapabilirsiniz. İsim inanılmaz önemli bir şey değil.

SORU: VAVİN ürünlerini toptan mı, fabrikalardan mı alıyorsunuz? Nasıl başladınız bu işe?

Harun DENİZ: Fabrikalara ulaşma şansımız yok. Zaten ilk başta 1- 1,5 milyarlık ürün alıyorduk. İstanbul'dan fason üreticilerden alıyorduk. Hatta ilk gittiğimizde, biz poşetçi müşteri diyoruz. Gidip bir yerden birkaç tane bir şey alıp poşete koyan müşterilere poşetçi müşteri diyoruz. Giderdik; bir seri, iki seri alacaksınız size vermeyiz derlerdi. Gidip direk üreticiden alıyorduk. Üretici atölyesi olan insanlar. Fabrika genelde ihracat ürünleri oluyor. Biz fason üreticiden aldık. İlerleyen zamanlarda ticaret yaptıkça, ticaretimiz gelişti. Şimdi atölye kullanıyoruz. Ürünlerin %40'ını kendimiz yapıyoruz. Kar marjları çok değişiyor. Biraz daha takibasyon onunla ilgili de bir ekip kuruyoruz. Fason üretimde çok iyiyiz. ZARA bile üretiminin çoğunu Türkiye'ye

yaptırıyor. Yapılmayacak şey yok. İstanbul piyasasında yapamayacakları şey yok. Sadece ürünü fiyata uydurmak önemli.

SORU: E- ticarete girdikten sonra mağazacılıkta herhangi bir değişim oldu mu? Hem mağazanızda hem internette aynı ürünü bulabiliyor muyuz?

Harun DENİZ: Bulamıyoruz. İnternet üzerinden 11 bin- 12 bin çeşit ürün var. Mağazalarımız genelde 250 metrekare ile bin metrekare arası ürünleri sığdıramıyoruz. Mesela Isparta mağazasında bay- bayan var. Mesela internet sitemizde 200 çeşit ayakkabı var; bunu mağazaya koymuyoruz sığdıramıyoruz. Ordu mağazamızı sadece erkek olarak açtık; çünkü lokasyona baktık. Bayan mağazaları ağırlıkta. Erkekle ilgili bir şey yapılmamış biz de erkek de iyi olduğumuzu düşünüyoruz. E- ticarete erkek de belki en iyi firmamızdır. Ordu'ya erkek mağazası açmamız bizim için çok da avantajlı oldu. Lokasyona göre yapıyoruz genelde ama mağazanın metrajları önemli. Van mağazası büyük bir mağaza 1000 metrekare, oraya her şeyi koyabiliyoruz mesela.

Bahadır GÖRGÜLÜ: Şöyle bir etkisi oluyor mesela: Siz internette bakıyorsunuz. Çekimler hoşunuza gidiyor. Benim üzerimde olur deyip gidip mağazadan deneyebiliyorsunuz. Bunun için şöyle bir çalışmamız var. Türkiye genelinde televizyon reklamlarına girme gibi bir projemiz var. Bu Türkiye genelinde de ciddi artışlar sağlıyor. Ulaşılması gereken insanlardan daha fazlasına ulaşabiliyorsunuz. Evde yemek yapan bir anneye ulaşabiliyorsunuz. Dışarıda VAVİN'i gördüğü zaman ben bunu görmüş-tüm diyor.

Harun DENİZ: Onun haricinde kendine güvenen, ben satış- pazarlama yaparım diyen varsa tekstille alakalı yurtdışı pazarı inanılmaz açık bir pazar. Yurt içindeki

firmaları eğer ki yurt dışı firmasına bağlayabilirsiniz inanılmaz paralar kazanabilirsiniz. Satış- pazarlama bizim sektörümüzde çok önemli çok da açığı var.

SORU: Hala Facebook ve Instagramdan mı devam ediyorsunuz?

Harun DENİZ: .com tr' ye geçtik. com uzantısı için bizden iki yıl önce 2 bin TL istemişlerdi. Bize çok gelmişti. Şu an 80 bin dolar istiyorlar. Çünkü sitenin trafiği değişti. Sadece. com için biz şuan. com tr' den devam ediyoruz. Yazılımcıların ne yaptığını bilmiyoruz. Biz ajanslarla çalışıyoruz yazılım noktasında. İlk başta iki bin liralık bir site yaptık. Daha sonra trafik arttı. Böylece siteye yeni bilgisayar kasası aldık. Kasaları yeniledik. Yurt dışından bilgisayar kasaları aldık. Trafik iyice arttı baktık olmadı yazılımı değiştirdik. 4-5 ay önce 45 bin liralık bir site yaptık. İlerleyen bir sene içinde bu da yetmeyecek. Mecbur daha iyi yatırım yapmak, daha iyi serverler almak gerekecek. Site yapmak çok kolay bu işte asıl ürün alımı, fiyat, çekim ve depo tarafı çok önemli. Depo bizim kilit noktamız. Depolamada, bizde 150 -200 dolap var büyük. Hepsi sıralı sistem herkeste barkot okuyucular var.

Mesela Tulga Hocam sipariş verdi. Depodaki kişinin önüne geliyor sipariş, ürünleri getiriyor. Okutuyor. Sistem diyor ki bu bu ürünler doğru mu değil mi, sistem onay verdikten sonra faturalamamız çıkıyor. Daha sonra kargo gönderimi oluyor.

Elinizde piyasada açığı olan bir ürünü yakalarsanız yeter. Sadece ürünü olsa yeter. Piyasada açığı olan bir ürün olmalı. İnsanlar gidip mağazalardan dışarıdan almaya erindiği ne olabilir? Ben internet üzerinden satabilirim. Mesela son iki yıldır zirvede olan şey bebek bezi. Son iki yıldır Türkiye'de internet üzerinden en fazla bebek bezi satılmış. Çünkü kimse bebek bezi alıp arabasına koyup getirmek istemiyor. Çok büyük çünkü. İki üç tane alsa çok sıkıntı. Son iki yıldır bebek bezini geçen herhangi bir ürün olmadı. Bunu da en iyi Trendyol yapıyor. Trendyol gibi bir firma bebek bezi satıyor.

Bahadır GÖRGÜLÜ: Şöyle şeyler de olabilir: Sen mesela internet satışına başlamak istiyorsun, bizim xamel dediğimiz bir olay var. Sen bir tane site açtın; stokun yok, ürünün yok, hiçbir şeyin yok; sadece siten var. Satış yapmak istiyorsun. Bize böyle gelen insanlar da oldu. Böyle bir çözüm proje çıkardık meydana. Ben satış yapmak istiyorum diyorsun biz de tamam diyoruz. Bizim sitemizdeki ürünleri senin sitene kodlarla xamel dediğimiz olay bu gönderiyoruz. Senin sitende bizim ürünlerimiz çıkıyor. Onları satıyorsun. Sen parayı alıyorsun. Biz de kendi satışımızdan kendi paramızı alıyoruz. Markafoni, Trendyol onlarda çalışıyorlar bu şekilde. Stoksuz çalışabilirsin.

Harun DENİZ: Kendi stokumuzu sana kullanıyoruz. Sen satış yapı-

yorsun. Biz %5- %10 kar marjımızı alıyoruz. Sen de %20-25'lik bir kar marjı yapıyorsun. Bir kısmını reklama harcıyorsun.

SORU: Neden mezun olmuyorsunuz?

Harun DENİZ: Ben 28 yaşına girdim. Askerlik bizim için büyük sıkıntı. Evlendim; çocuğum var; askere gitmedim daha. 30 yaşına kadar sonmuş. Bedelliği bekliyoruz açıkçası. Bedelliden sonra mezun oluruz inşallah.

SORU: Çok farklı sektörde online satış var. Tekstili seçmeniz aldığınız eğitimle bağlantılı mı?

Harun DENİZ: Kesinlikle etkisi var. Eğer tekstil mühendisliği okumamış olsaydık tekstile hiç girmeyi düşünmezdik. Tekstil ürünü satmak bizim için daha uygun olduğu için önceden tekstil mağazalarımız olduğu için. İşi de en iyi bildiğimiz iş olduğu için.

Bahadır GÖRGÜLÜ: Maliyetleri biliyoruz. Şimdi tutup bilgisayar, elektronik bir şey satamayız o bütçelerle.

Harun DENİZ: Tekstilin sonu yok. Biz ilk başta farkında olmadan tekstil mühendisliği bölümüne geldik. İyi ki inşaat, makine vs. okumamışız. Tekstil eğlenceli bir bölüm. Tekstilde küçük işlerle iyi paralar kazanabiliriz. Sadece küçük bir vizyon gerekiyor. Biraz da dışarıdan bakmak gerekiyor. Tekstilde gezebileceğiniz kadar yurt dışında hiçbir iş imkanında gezemezsiniz. Bizim tanıdığımız imalat yapan insanlar yurt dışına gezmeye, model görmeye, ürün almaya gidiyorlar. Bir noktadan sonra para kazanmak kolay ama zevk alabilmek önemli. Tekstilde biz zevk alıyoruz.

SORU: Call Center'ınız da var. Müşterilerle konuşurken nelere dikkat ediyorsunuz? Müşterilerin tepkilerini nasıl değer-

lendiriyor? Nasıl aşılıyorsunuz?

Harun DENİZ: Çok değişik müşteri tiplerimiz var. Mesela ürünü denemek istemiş kapıya gelecek mi diye. Gelince de almamış. Sipariş vermiş; ama kapıya geliyor mu diye onu denemiş. Şırnak'a kargo gönderiyoruz; neden almadın diyoruz abi burada çatışma var; nasıl alayım diyor. Ürünü fiyatına göre satmaya çalışıyoruz. Ürün fiyatına göre güzel hakikaten. 200 liraya sattığımız bir ürün iyi olmak zorunda ama 15 liraya sattığımız ürüne de müşteri bu ürün niye böyle demiyor zaten. Onun haricinde kaliteyi yakalayalım diye uğraşıyoruz. Erkeğe pahalı ürün satabiliriz; ama bayana pahalı ürün satamıyoruz. Tesettürden sonra erkeğe yöneldik. Şimdi yaştan bayanı toparlıyoruz. Büyük beden ve abiye konusunda da büyük bir açık var. Büyük beden abiye kıyafetlerinde de var. Büyük beden abiye satan yer çok fazla yok.

SORU: Ürünlerinizi numune olarak ürettip, siteye koyup, ondan sonra mı ürettiliyorsunuz?

Harun DENİZ: Hayır. Onu yaptığımız zaman çok fazla sipariş geliyor. Stoklarımız patlıyor. Call Center' da bir yük oluşmaya başlıyor. Sürekli arıyorlar, imalatta da kesinlikle sıkıntı çıkıyor. Boyacı boyayı kaçırıyor. Ütücü yanlış ütülüyor. Ters dikiliyor. O yüzden ürün elimize ulaşmadan stoka girmiyoruz.

SORU: En son Tuğba Özay'la bir reklam yaptınız ondan sonra nasıl tepki aldınız?

Bahadır GÖRGÜLÜ: İnsanlar bilgisayardan ne gördüyse onu almak istiyor. Mesela biz 25 yaşında bir hanımefendi ile çekim yapıyoruz. Baktığı zaman müşteri ben de böyle olabilirim diye alıyor. Tuğba Özay'ın güvenilirlik açısından çok etkisi oldu bize. Ondandır da Selim Güngören oldu erkek çekimlerinde.

Harun DENİZ: İnsanlar manken üzerinde gördüğünü almak istiyor. Televizyonlara sponsorluk veriyoruz arada. Kadın programlarına veriyoruz genelde. Ama genelde Facebook, Google, Instagram bu alanlarda etkiliyiz.

SORU: Müşteri potansiyelini sayabiliyorsunuz değil mi?

Harun DENİZ: Aylık yaklaşık 30 bin kargo çıkıyor. Yani 60 bin parça ürün satıyoruz. Aylık 2 milyon civarında ciro yapıyoruz. Sadece internet üzerinden. Isparta mağazasına günlük 400 kişi giriyordur. Siteye günlük 70 bin kişi giriyor. En fazla LCW mağazalarına giriyor insanlar. Aylık 1,2 milyon kişi mağazayı geziyor. Biz bunu internette yakalayabiliyoruz. Onlar da son 2 senedir internete yöneldiler oldukça iyiler tabii ki.

SORU: Isparta mağazanızı açtığınızda ürünleriniz daha iyiydi. Daha sonra aynı kalitede olmadı. Bu internet mağazacılığına daha fazla önem vermenizden mi kaynaklanıyor?

Harun DENİZ: Biz ilk açtığımızda butikçi gibi olalım dedik. Güzel ürünler satalım dedik; ama para kazanamadık. Daha sonra LCW'yi örnek aldık. Pazarların mağazalaşmış hali. Biz de pazarların mağazalaşmış halini yapalım dedik. Onlar büyük metrajlarda yapmışlar bizler de küçük metrajlarda yapalım. Ürün fiyatlarını düşürdük kalite de düştü; ama karlılık, sirkülasyonumuz artmaya başladı. Büyük firmalarda ürün fiyatlarını düşürmeye başladı. Isparta için büyük mağaza biraz zor. Mesela kategoriler yapıyoruz şimdi. Anne-kız kombinleri yaptık. Bu çok etkili oluyor. Sevgili kombinleri yaptık. Çok çirkin şeyler sattık; ama hakikaten çok sattık. Çünkü pazarda böyle bir açık var. 12-13 bin adetten çok daha fazla satmışızdır. 20 günlük süreçte sattık.

SORU: İnternet sitenizden Isparta'dan satış alıyor musunuz?

Harun DENİZ: Alıyoruz; çok alıyoruz. Kargo Afyon'a gidiyor; Afyon'dan buraya geliyor.1 günde geliyor. Avantajımız ne? İyi bir ekip kurduğumuz



için akşam 6'ya kadar verilen siparişleri aynı gün çıkarıyoruz. Bir 10 kişilik Call Center ekibi var günlük 1000 çağrı falan geliyor. Kaçırma oranları % 2-3. Değişim muhabbeti bizim için çok önemli internet üzerinden çünkü kimseyle muhatap değilsin bir siteye bağlısın; ama bir gün sonra değişimin geldiğinde insanlar mutlu oluyor. İade muhabbeti 1 hafta içerisinde geçmeye çalışıyoruz. Geçtiğiniz zaman organik müşteri yani ikinci alışveriş yapan müşteriye para ödmeden reklam harcamadan kazanmış oluyorsunuz.

SORU: Stok kontrolünü nasıl sağlıyorsunuz?

Bahadır GÖRGÜLÜ: Mağaza ile e-ticaret kısmının stok kontrolü tamamen ayrı. Genel merkeze geliyor. Oradan mağazalar için stok oluşturuluyor. Oranın yazılım programları da farklı. İnternette entegre program kullanılamıyor. Olan programlar çok aşırı maliyetli. Her şubede bunu yapmaya kalksanız sizi çok ciddi yorar.

Harun DENİZ: Biz bir de mağazaların stoklarını kullanırsak internet satışıyla darma duman ederiz hepsini. Yani sürekli bir ürün alışması olur mağazalardan. Biraz dağılıbilir. O yüzden stokları ayrı ayrı tutuyoruz. Bizim için stok maliyetli oluyor; ama daha düzenli oluyor. Müşteriyi bekletmiyoruz. Depodan direkt alıp kargoluyorlar. Müşteriyi memnun etmek için internet kısmında kargoların içine gül lokumları koyuyorduk mesela. 5 kilo 5 kilo sipariş vermeye başlandı gül lokumu. Hatta bir kısmımız gül lokumu mu satsak dedik. Şimdi Gülbirlik'ten sponsorluk aldık onlarınkini koyacağız. Dolap kokusu koyduk maliyeti ucuz olan bir şey. Şimdi 30 bin kargo çıkarıyoruz. Bize 20 kuruşu geçmemesi lazım aylık 6 bin lira ediyor yine. 1 liraya bir şey koysak aylık 30 bin lira edecek. O yüzden dolap kokuları koyalım dedik her dolabını açtığında bizi gö-

rebileceği, hatırlayabileceği şeyler yaptırılm dedik. 10 kuruşa falan yaptırıldı. Şu an onlar konuluyor. İnsanlar paketi açtığında güzel bir kokuyla karşılaşıyorlar. Bu şekilde kampanya yapıyoruz. Ciddi manada çok etkili oluyor. İnsanlar kampanyayı, internette ucuz bir şey almayı seviyorlar. Hiçbirimiz aylık 10-15 bin lira maaşı olan kalburüstü insanlar olmadığımız için.

SORU: Kendinize rakip gördüğünüz bir mağaza var mı?

Harun DENİZ: Mağazacılıkta Addax çok iyidir. Türkiye'de en iyi diyebiliriz mağazacılıkta. Hem ucuz, çeşidi de çok. Mağazalarını da çok güzel yapıyor. Girdikleri her yere iyi para harcıyorlar. Mesela Isparta şubesine 1 milyon TL harcadılar. Hava parası verdiler. Ürün koydular. Dekor yaptılar. 32 tane mağazaları var. 12 tanesi kendisinin diğerleri bayilik herhalde. Eski pazarcı. 20 yıl önce eski pazarcılıktan gelecek 32 mağazayı kurmuş hakikaten de iyi mağazalar. İnternette de çok fazla rakibimiz var. Biz şu an internet üzerinde Türkiye'deki sıralamada ilk 105'teyiz. Binlerce internet sitesi var. Hedefimiz yılsonuna kadar ilk 10'a girebilmek. % 70-80 büyüme yapmamız gerekiyor. Önümüzde çok iyi firmalar var. Trendyol, Morhipo, Defacto, Koton, Mavi, LCW vs. Akşama kadar herkesin bilgisayarının sekmesinde onlar açık. Bugün ne yapmışlar diye. Sitelerinde ne yenilikler yapmışlar, ne ürüne ne fiyat vermişler diye. Bizde de haftada 5 gün çekim oluyor. Mecbur örnek almaya çalışıyoruz. Çok teşekkür ederiz. Katıldığımız için dinlediğiniz için.

Etkinlik Britishtown'un eğlenceli ve kazandıran oyunu ile devam etti.



6. TEKSTİL GÜNLERİ (20-21 NİSAN 2017) 2. GÜN

Doç. Dr. Funda Cengiz ÇALLIOĞLU
(Tekstil Mühendisliği Bölüm
Başkanı, Kulüp Akademik Danış-
manı):

Değerli Hocalarım, Kıymetli Misafirlerimiz ve Öğrencilerimiz,

Süleyman Demirel Üniversitesi Tekstil Kulübü tarafından düzenlenen “6. Tekstil Günleri”nin ikinci gününe hoş geldiniz.

Bugün burada tekstil sektörünün önde gelen isimleri, etkinliğimize sponsor olan

NAYKA Tekstil ve ÇALIK Denim aramızda bulunmaktalar. Kendilerine bizlere zaman ayırıp buralara kadar geldikleri için çok teşekkür ediyoruz. Çalık Denim AR-GE İşletme Direktörü Sayın Ahmet Serhat KARADUMAN'ın sektöre yönelik tecrübelerini bugün kendisinden dinleyeceğiz. Katılımları için tekrar teşekkür ediyoruz. “6. Tekstil Günleri” etkinliğinin düzenlenmesinde emeği geçen tüm hocalarımıza, sponsorlarımıza, dekanlığımıza, rektörlüğümüze ve tabii ki tekstil kulübü öğrencilerimize çok teşekkür ediyor, keyifli etkinlikler diliyorum.



“DENİMİN TEKSTİLDEKİ YERİ” İSİMLİ SUNUM

AHMET SERHAT KARADUMAN

(ÇALIK DENİM AR-GE VE İŞLETME DİREKTÖRÜ)

Değerli Meslektaşlarım ve Değerli öğrenciler,

Öncelikle hepinizi sevgi ile selamlıyorum. Bir de özür dilemek istiyorum, bu tür konuşmalara çok fazla alışkın değilim heyecanlanırsam kusura bakmazsınız inşallah. Başlarken üniversitenin sunumu vardı, onu gördüğümde çok etkilendim. Aslında konunun anlam ve önemi orada anlatılıyor. Ders bitmiştir; dağılılabiriz de olabilir.

Ben konuşmamı iki-üç başlık altında devam ettireceğim. Birincisi; sektörde son iki-üç yıldır neler oluyor? Biz neler görüyoruz? Bunu biraz sizinle paylaşmak istiyorum. Sonra şirketimiz ve AR-GE merkezimizle alakalı bazı

bilgiler vereceğim. Sonra da kişisel olarak bu konuma nasıl ulaştık, ne zorluklar çektik bunları sizinle paylaşmış olacağım. 2015 yılında devam eden ekonomik durgunluk 2016 yılında da kendini göstermeye devam etti. Temmuz ayında yaşanan başarısız darbe girişimi, İngiltere'nin Avrupa Birliği'nden çıkması ile ABD'deki başkanlık seçimleri, Amerika Merkez Bankası'nın FED faiz artırım ve azaltımları bunlar tekstil sektörünü kimi noktalarda olumlu kimi noktalarda olumsuz etkilemiştir; ama sonuç olarak olumsuz etkilemiştir diyebiliriz. Türkiye İhracatçılar Meclisi verilerine istinaden konfeksiyon ihracatı miktarsal olarak % 6 azalmış; fakat döviz cinsine göre % 1 artış göstermiştir. Bu da bize daha katma değerli ürünler sattığımızın göstergesidir. Katma değere, AR-GE'ye, inovasyona sahip olduğumuz ürünlerin getirmiş olduğu değer göstergesidir.

2017 yılı için Dünya Bankası'nın beklentilerinde de ciddi bir iyileşme olduğunu görüyoruz. Bu noktada beklentimiz aslında hem miktarsal



hem de tutarsal olarak % 3'lere varan iyileşmeler bekliyoruz. Euro-Dolar Paritesi bilmiyorum takip ediyor musunuz? 2015-2016 yıllarında çok ciddi bir değişim gösterdi. Özellikle euroya daha fazla bağımlı, Avrupa'ya ihracat yapmaya çalışan bizim gibi şirketlerde bu negatif etki göstermeye başladı. Breksit'ten dolayı özellikle Avrupa'daki bazı firmalar döne döne geldi, bizden indirim talep etti. Hatta şunu çok iyi hatırlıyorum. İngiliz bir tane marka var, dediler ki "Biz Breksit yapmaya karar verdik, Avrupa Birliği'nden çıkacağız. Bundan dolayı ekonomik göstergelerde çok iyi bir şeyler beklemiyoruz. Bunun için sizden indirim talep ediyoruz." Bu tip durumlar ortaya çıkmaya başladı, sektörün içerisinde. Yani Amerikan Dolarının Euro karşısında değer kazanması, Avrupa pazarı için biraz sıkıntı olmaya başlasa da bu sefer Amerika pazarında bazı açılımlar gördük. Tabi sadece bunlarla bitmedi. Ortadoğu'da yaşanan bir sürü de sıkıntı var. Biliyorsunuz yanı başımızda bir savaş oluyor. Bu neyi getirdi? Bu sektör itibarıyla baktığınız zaman biz geri vites atmasak bile meslektaşlarımızın, arkadaşlarımızın geri vites attığı bir süreç oldu. İşte Suriye'dir, Lübnan'dır. Mısır pazarı gibi Orta Asya'daki satış potansiyelimizi tekstil sektörü için geriye çekmeye başladı. İyi tarafı dediğim gibi Amerika biraz yükselişe geçti. Rusya ile ilişkilerin biraz toparlanmasıyla Rusya tarafı düzeldi. Genel itibari ile ne sonuç çıkartabiliriz buradan? Hayat durmuyor, bir yerde bir şey bitince karşınıza yeni bir fırsat çıkıyor. Bu fırsatı değerlendirmek aslında hepimizin elindeki şeyler. Nasıl daha fazla insana ulaşabiliriz? Nasıl yeni yeni yerlere gidebiliriz? İşte bunlar hep inovatif ve farklı düşünmenin getirdiği şeyler. Biz şirket olarak şuna inanıyoruz; inovasyon sadece bir kumaş geliştirmeye, yeni bir şeyle olmaz. İnovasyon farklı farklı alanlarda cereyan eder. Satış-pazarlama ağıımızı değiştirirsiniz yeni bir inovasyon yaparsınız. Maliyetler-

le ilgili bir iş yaparsınız inovatif bir iş yapmış olursunuz veya şu anda piyasada çok net olarak bilinen vade farkı ya da finansal bir iş yaparsınız yine rakiplerinizin önüne geçmiş olursunuz. Bu şekilde cereyan etti.

Çalık Denim de tekstil sektöründeki köklü birimiyle gerek Türkiye'de gerekse dünya denim endüstrisinde güçlü ve güvenilir tedarikçi olma yolunda her geçen gün emin adımlarla ilerledi. Bu pozisyonunu inovatif ürünlerle desteklemeye çalıştı. Tabi inovasyon derken biz sadece kendi AR-GE merkezimizin içerisinde kalmadık; biraz da AR-GE ile ilgili konuşurken bir sürü üniversite ile ortak çalışmalarımız oldu. İşte sizin üniversitenizde de Şule Hocamla gerçekleştirdiğimiz etkinliklerimiz oldu, projelerimiz oldu. O projelerden değişik kazanımlar elde etmeye çalıştık. Bu ve bu tip konularda AR-GE ye verdiği özenle pazardaki payımızı aslında bir miktar daha artarak sürekli inovatif olma noktasında ilerlemeye başladı. Biz 2015 yılında bir anket düzenlemiştik tüm müşterilerimizle. Yani Çalık Denim'i nerede görüyorsunuz? Nasıl bir firma olarak görüyorsunuz? Diye. Hep karşımıza güvenilir, kaliteden ödün vermeyen bir firma olarak çıkmıştı. Bu bizim için güzel bir şey; fakat istediğimiz noktada değil. Çünkü bu noktada inovasyon çok fazla görünmüyordu. Biz aynı zamanda inovatif, lider bir firma da olmak istiyorduk. İşte 2014-15-16 yıllarında yaptığımız faaliyetlerle bu yanımızı da değiştirmeye hem çalıştık hem de özen gösterdik. 2 ay önce önemli bir Alman dergisinin araştırma sonucunu gösterdi. Kalite ve güven noktasında yerimizde duruyoruz; fakat inovasyon noktasında ilerleme kaydetmişiz. İsteddiğimiz yerde miyiz? Değiliz. Ama inovatiflik noktasında emin adımlarla yukarıya doğru ilerlemeye çalışıyoruz. Bu da bizim doğru yolda olduğumuzun bir göstergesi.

2016 yılında ne yaptık? Saydığımız gibi

başarısız darbe girişimleri, yaşanan birçok ekonomik sıkıntılara rağmen biz 2016 yılını 2015 yılına göre daha iyi kapattık. Hem miktarsal olarak hem de mali olarak bir tık bile olsa yukarda kapattık. Bir tık yukarda olması çok önemliydi çünkü etrafta bir sürü sıkıntılar vardı. Bu sıkıntılara direnme noktasında başkaldırma noktasında şirket olarak böyle bir iş yapmış olduk. Amerika'yı özellikle hedef pazar olarak seçtik kendimize. Amerika, İngiltere ve Uzak Doğu'yu. Uzak Doğu'da henüz istediğimiz noktada değiliz. Japonya, denim konusunda hem inovatif hem de iyi bilinirler. Oraya çok fazla giriş yapamadık; ama özellikle Amerika'da Alexander Vanga, Madra, Adriana Gold, Smith Jeans gibi büyük markalara satış yapmaya başladık. Onlara numunelerimizi gönderdik ve ilk siparişlerimizi de başarıyla sevk ettik. Genel olarak global durum bu şekilde. En son Pakistan ile ortak serbest bir ticaret anlaşmamız var. Herkes bunu soruyor; fakat bunun hem olumlu hem de olumsuz tarafı var. Olumlu tarafı ihracat yapıyorsanız herhangi bir şeyiniz etkilenmiyor. Zaten biz de ihracat kayıtlı olarak müşterilerimize sevk ettiğimiz için o konuda çok büyük bir sıkıntı yaşayacağımızı düşünmüyoruz. Ama şunu da belirtiyim henüz çatı anlaşması altında. Detaylar henüz netleşmedi. Umuyoruz ki tekstil, tekstil olmasa bile özelinde denim inşallah bu anlaşmaların dışında kalır. Ama belirttiğim gibi her zorluk bize apayrı bir fırsat çıkaracaktır. Buna fırsat gözüyle de bakabiliriz.

Çalık Denim, 1987 yılında Malatya'da 133 bin metrekare kapalı alanda, 350 bin metrekare açık alanda kurulmuş; Çalık Holding'e bağlı bir şirket. Çalık Holding şu anda 6 farklı sektörde hizmet veriyor. Bunları sayacak olursak. Bankacılık var, inşaat var, enerji var, madencilik var, tekstil var. Bir tanesini de unuttum; neyse... Bunların içerisinde en küçük pay tekstilde; fakat Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Çalık tekstili çok seviyor ve "Ben asla tekstilden çıkmayacağım, tüm pazarlardan çıkarım, azalırım fakat tekstilden çıkmayacağım" diyor. Bunun göstergesini nasıl görüyoruz. 2010- 2015 yılları arasında yaklaşık 80 milyon dolara yakın yatırım yaptık Malatya'daki fabrikaya. Hem fabrikamızı modernleştirdik son makinelerle donattık hem de kapasitemizi artırdık. Şu anda 450 bin metrekare açık alanımız 200 bin metrekareye de yaklaşan kapalı alanımız var. Bu kadar kapalı alanla toplamda 55- 60 milyon metre arasında bir üretim veriyoruz. Tabi yurt dışı ile beraber Malatya'dan da yaklaşık 45 milyon metre üretim kapasitesine sahibiz. Bu seneki ilk üç ay göstergesi bu 45 milyon metre hedefimizi yakalayacağımızı gösteriyor. İnşallah her şey böyle devam eder, yolunda gider. Biz de bu hedeflerimize ulaşıyoruz. Sonrası ile alakalı da aslında Malatya kapasitemizi %50 daha artırmak var. Hem halat kapasitemizi hem dokuma kapasitemizi hem de terbiye kapasitemizi %50 civarında artırıp 2020 yılına varmadan hedefimiz 60- 65 milyon metre seviyelerine ulaştırmak. Bunu yaparken hangi tip ürünleri yapıyoruz? Aslında denim üretiyoruz, elastik kumaşlar, streç ürünler artık üretiyoruz. Tüm bunların hepsini dünya pazarlarına sunmaya çalışıyoruz. Peki, bunu yaparken stratejimiz içerisindeki en önemli noktamız ne? O da AR-GE Merkezimiz. Merkezimiz 13 Ekim 2011 y-

ında Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlı-
ğında onaylandı ve 5 yıldır faaliyetine
devam ediyor. Bu sene 5. faaliyet yılını
kapattık. Sadece AR-GE, ürün geliştirme-
den bahsetmiyorum. AR-GE'ye yapmış
olduğumuz harcama, ciromuzun % 1.5'u
civarında. Buna ÜRGE faaliyetlerimizi de
katarsak ki onlar temel AR-GE faaliyetleri
olmadığı için sistemde sayılmıyor onları
da arı takip ediyoruz. Onları da takip
edersek ÜRGE ve AR-GE toplamda ciromuzun
%3- %3,5'una yakın bir miktarını
aslında ayırıyoruz. AR-GE de yaklaşık 2
bin metrekare kapalı alanımız var, labo-
ratuarlarımız var, çalışma alanlarımız ve
küçük iplik numune makinelerimiz var
bunlarla yeni bir şeyler üreterek her sene
üstüne bir şeyler koyarak devam ettirmek
istiyoruz. AR-GE Merkezinde aslında
open inovasyon yani açık inovasyon denilen
bir fikri benimsemeye çalışıyoruz. Her
fikre olabildiğince değer verip üstüne gitmeye
çalışıyoruz. Şöyle söyleyeyim; bazı
fikirler bugünün fikri olmayabilir. Onun
için 2020'de gelecekse 2020'de çıkartmaya
çalışıyoruz. Bu tip çalışmalarımız da var.
Anı götüren çalışmalarımız da var. Aslında
baktığımız zaman geçen gün yine bir
rapor çıkartmıştır hocalarımızla beraber.
AR-GE Merkezi ilk üç yıl-bu bir fidan gibi-
baktık temelde zarar etmişiz. Yani her
sene 1 milyon TL civarında bir zararımız
olmuş. Sonra 2015-2016 yılına baktığımızda
ciddi bir sıçrama ile çok ciddi kara
geçmişiz. Nasıl kara geçtik? AR-GE tabanlı
geliştiren ürünler ve onların türevlerini
kontrol ettiğimizde ilk üç senenin diktiğimiz
emeklerin sonucunu dördüncü-beşinci
senede görmeye başladık. Bu bizi biraz
daha gayretlendirdi ve umutlandırdı. Çünkü
yaptığımız işler doğru, doğru olarak da
devam etmeye gidiyor. Bahsettiğimiz gibi
AR-GE Merkezimiz 2 bin metrekare idi hemen
rakamları verip geçeceğim. Toplamda
55 arkadaşımız var, bunların 35'i araştırmacı,
bunların içerisinde 18 tane yüksek lisansını
bitirmiş, 2 tane de doktorasını

bitirmiş arkadaşımız mevcut. Diğer arkadaşlarımız da normal lisans mezunu. 15 tane kadar teknisyenimiz var. Laboratuvar teknisyenlerimiz, işletmede işleri yürüten teknisyen arkadaşlarımız var. 3 tane de destek personelimiz var. toplamda 55 kişi ile AR-GE Merkezi faaliyetlerimize devam ediyoruz. İşbirliklerine oldukça önem veriyoruz. Hem Türkiye içerisinde hem de Türkiye dışında çok ciddi işbirlikleri yapmak istiyoruz. Bu sene Türkiye içerisindeki değişik firmalarla da aslında bunu başardık. 2 ya da 3 firma ile ön protokoller imzaladık. Aslında bu işte güven meselesi son derece önemli. Türkiye'de çok bilinmiyor, üstesinden gelinmiyor gibi. Bunu oturup düşündüğümüzde biz ne yaparız bu konuda diye. Bir anlaşma metni çıkardık ve bu metinde olabildiğince samimi olmaya çalıştık. Bu fikir sizinle bizim aramızda, siz ve biz ortak olduğumuz sürece sadece ürün bazında ortak olarak devam etme alma kararını aldık ve bunları sözlü olarak değil, bunu yazılı olarak getirdik ve şirket mührü ve yetkili kişilerin imzası ile önceden imzalıyoruz sonra da projelerimize başlıyoruz. Bunu aslında yurtdışı seyahatlerimiz esnasında gördük. Yurtdışındaki firmalar birbirlerine güveniyorlar, bu güveni anlattığım şekilde test ediyorlar. Yani bir firma geliyor "Şu ürünü üretiyormuşsun bana da üretir misin?" diye soruyor o firma da diyor ki "Hayır. Ben bunu başka bir firma için üretiyorum" diyor. Biz bunları yaşadık yani. Outlast diye bir firma vardı sizler de bilirsiniz bunlar hem elyaf hem de iplik üretiyorlar. Bir firma Outlast'a gitmiş demiş ki "Böyle bir iş var bunu biz yapabilir miyiz?" diye onlar da demiş ki "Biz Türkiye'de ortağımızı belirledik. Ortağımız Çalık Denim. Eğer bu ürünü çok istiyorsanız Çalık Denim'e gidin eğer ki onlar bizim vasıtamızla size bu ürünü veremeyeceklerini düşünüyorlarsa o zaman sizinle geliştirmeye başlayabiliriz. Biz de tabii ki onlara olumlu bir şekilde dönmüştük. Bahsetmeye çalıştığım nok-

ta; Avrupa'da insanlar ve şirketler bu konuyu oldukça iyi bir şekilde hem izliyorlar hem de takip ediyorlar.

AR-GE Merkezinde patente çok önem veriyoruz. Patent bildiğiniz gibi oldukça önemli işlerden bir tanesi. Şu anda mevcutta yürüyen 8- 9 tane patentimiz var. Patent başvurusunda da bulunduğumuz iki tane patentimiz var. Kendimize hedef olarak hem bölüm hedefi olarak hem de kişisel hedef olarak her sene mutlaka 2 patent ya da patente konu olabilecek ürün ortaya çıkartma gibi bir hedefimiz var. Bu sene üç tane gerçekleştirdik. Ama seneye korku saldık. Çünkü fikir aslında en önemli konular-

dan bir tanesi. Fikir sürekli olarak karşınıza gelmiyor, bulamıyorlar. Dünyanın en önemli ve en değerli şeylerinden bir tanesi fikir. O nedenle fikre olabildiğince önem veriyoruz, nerden gelirse gelsin başımızın tacı diyoruz. Yine şubat ayında Barcelona'da bir AR-GE Merkezleri Kongresi yapılmıştı. Ben ona katıldım. Orada kimler vardı? Swarovski'den vardı bilirsiniz çok meşhur bir marka tekstille bir alakası yok ama. Ünlü bir kimya devi, Marlan diye bir demir çelik AR-GE merkezinin temsilcisi gelmiştir, Siemens gelmişti böyle 4-5 dünya çapında büyük firmalar konuşular. AR-GE nasıl yapılır? Nasıl yapılmaz? Temel AR-GE nedir? Bunların üzerinde durdular. En sonunda bir tartışma oldu. Böyle bir sahne vardı, o sahnede AR-GE sorunları hakkında konuşular. İş döndü dolaştı, biraz önce belirttiğim işbirliklerine ve fikre döndü kaldı. Ve yarılanma dönemi. Bunu size ayrı bir şekilde anlatmam lazım.

Yarılanma ömrü nedir? Ne kadar çok kısaldı? AR-GE Merkezinde fikir bulamıyoruz dediler. Diyen firmalar işte Swarovski, Beyazsefi, demir- çelik üretiminin en dev firmaları. Bunlar hem kendi o dev bütçelerini %3- %4'lerini AR-GE'ye harcıyorlar. Bir tane de Roche firması biliyorsunuz onlar da ilaç devi. Binalarını falan gösterdiler devasa binalar. Her tarafı cam dolu. Açıklık, açık fikirlilik falan binalarında bunları işlemeye çalışıyorlar. Fakat döndü dolandı yine biz fikir bulamıyoruz, o fikri nasıl oluşturacağız dediler. Ve bunu nasıl koruyacağız? Biraz önce ben bahsetmiştim. Biz

AR-GE Merkezinde patente çok önem veriyoruz. Patent bildiğiniz gibi oldukça önemli işlerden bir tanesi. Şu anda mevcutta yürüyen 8- 9 tane patentimiz var. Patent başvurusunda da bulunduğumuz iki tane patentimiz var. Kendimize hedef olarak hem bölüm hedefi olarak hem de kişisel hedef olarak her sene mutlaka 2 patent ya da patente konu olabilecek ürün ortaya çıkartma gibi bir hedefimiz var. Bu sene üç tane gerçekleştirdik. Ama seneye korku saldık. Çünkü fikir aslında en önemli konulardan bir tanesi. Fikir sürekli olarak karşınıza gelmiyor, bulamıyorlar. Dünyanın en önemli ve en değerli şeylerinden bir tanesi fikir. O nedenle fikre olabildiğince önem veriyoruz, nerden gelirse gelsin başımızın tacı diyoruz.

anlaşma oluşturduk. Fakat o Avrupa'nın o büyük devleri de döndüler dolaştılar dediler ki tamam biz Siemens ile bir anlaşma yapacağız; ama korkuyoruz yani. Bu fikrimizden yola çıkıp başka bir şeye ulaşacağız. Ve biz bu noktada bir şey olmayacağız. Bunu net net söylediler yani. Yani söyleyeceğim Avrupa da bunları tartışıyor, üstesinden gelmeye çalışıyor. Nasıl gelecekler önümüzdeki dönemde görmüş olacağız biz de. O toplantı sonrasında "Open İnovasyon" fikri bizde de oluştu. Bununla alakalı bazı çalışmalar yapacağız inşallah geldiğimizde sonra size bunları yeni bir etkinlikte sunarız. "Yarılanma Ömrü"nden bahsetmek istiyorum ben size. Şimdi siz milyon dolarlar veriyorsunuz AR-GE Merkezi kuruyorsunuz. Bahsettiğim gibi bizim merkezimiz yaklaşık 2 bin metrekare 55 tane çalışanı var içerisinde FTR cihazımız var, CEM cihazımız var bunlara ciddi paralar harcadık. Alana çok ciddi paralar harcadık ve 2 milyon dolara yakın biz oraya bir yatırım koyduk. Şimdi bunu yapıyorsunuz işte sizin rakip firmalarınız veya başka firmalar geliyor bir anda sizin o zorluklarla ürettiğiniz geliştirdiğiniz fikri onu yaparkenki oluşturduğunuz o şeyleri bir anda kopyalıyorlar. O nedenle patentlemeye çalışıyoruz; ama her şeyi patentlemek de çok kolay olmuyor. Yarılanma Ömrü birazcık böyle. Yine AR-GE Kongresinde bahsetmişlerdi. Yarılanma Ömrü çok çok düştü. Özellikle Siemens gibi - Siemens biliyorsunuz bütün motorların driverlerini sürücülerini yapan dev bir firma. O ürünlerin yarılanma zamanlarının çok kısa olduğunu, eskiden ürün çıkartıp 5 sene devam ettikleri bir ortamda şuan çıkardıkları ürünün 6 ay- 7 ay gibi bir süreçte kaldığını, ondan sonra hem kopyalandığını hem de yeni bir şey çıkarma ihtiyacı olduğundan falan bahsettiler. Şimdi biz bunu alıp tekstil sektörüne koyduğumuz zaman bizimki biraz daha vahim olmuş oluyor neden? Çünkü onlar, elektrik-elektronik, motor gibi işler

yapıyorlar. Birazcık daha hem taklidi hem de geliştirmesi zor. Biz moda sektörünün içerisindeyiz. Moda sektörünün içerisinde insanlar sürekli olarak bir şeyler yapıyorlar ve birileri de sürekli olarak bu şeyleri kopyalıyor. Bu şekilde faaliyetlerimiz de devam ediyor. Bilmiyorum yeterince bilgi verebildim mi AR-GE bu noktalarda.

İki tane arkadaşımız vardı. İki gündür beraberler benimle, hocam sağ olsun. Biraz onlardan da ipucu aldım. Nelerden bahsedelim diye. Bu noktada eğer kabalık görmezseniz, biraz kendi hayatımdan bahsetmek isterim. Öğrenci arkadaşlarımız için. Ben Selçuk Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nü 1994 yılında bitirdim. Bitirdikten sonra, o zaman da şu andaki gibi aslında bu hiç bitmeyecek. Ben işte iyi bir üniversiteden mezun olamıyorum. Karşımızda ODTÜ var, İTÜ var, böyle bir sürü büyük üniversite var. Böyle üniversitelerden mezun değilim, hayata 1-0, işte 2-0 veya 5-0 geri başlıyoruz gibi hikâyeler düşündük. Düşünmedik desek yalan olur, geçirdik içimizden. Hayatımda yaptığım en büyük yanlışlardan, başarısızlık diye addediyorum kendimi. Böyle bir fikre sapanıp üniversite hayatımı bilim ve öğrenme noktasında çok iyi geçirmemiş olarak görüyorum. Çünkü üniversite 1. Sınıfta not ortalamam çok çok iyiydi, hocama gittim; işte ben İTÜ'ye yatay geçiş yapmak istiyordum dedim. Biraz tartışmıştık hocayla. Sonra kaldım o dersten. Hocamın dersinden kaldım yani. Ondan kalınca böyle yanlış bir durum içerisine girip, çalışmadım. Hiçbir şey yapmadım. Okulu da 1994 yılında aslında bir sene uzatma ile bitirdim. Bitirdikten sonra hayat insanın kafasına vuruyor. Bunu neden sizinle paylaşmak istiyorum. Hala önünüzde çok fazla zaman var. Üniversitedesiniz. Bu noktalar, yanlış düşünceler. Biz geçirdik siz geçirmeyin isterim. İş arıyorum... hepiniz arayacaksınız yarın veya öbür gün. Firmalara gidiyoruz, askerlik diye soruyorlar.



Ve tecrübe diyorlar. “Tecrübeniz yok işe alamayız. Askerliğinizi bitirmemişsiniz işe alamayız.” Benim normalde askerlik tecilim vardı fakat 3 ay sonra gidip hemen bozdurdum, anladım artık bir şeyler yapmak lazım. En önemlisi ve hayatımdaki dönüm noktalarından bir tanesi odur. Hızlı bir şekilde karar verdim, tecilimi bozdurdum ve askere gittim. Geldikten sonra büyük bir ümitle Türkiye’nin, Malatya’nın, İstanbul’un yani iş arayacağım yerlerdeki birimlerin değişmesini bekledim. Ama iki sene içerisinde doğru düzgün hiçbir şey değişmez mi ve değişmedi de. Askerlik mevzuu ortadan kalkmıştı bu defa da tecrübe vardı. Tecrübeniz yok! Bunlar bilindik hikâyeler.

İlk iş yerim bir asansörcüydü. Geçici olarak girmiştim. Amacım daha kurumsal, daha iyi, büyük deniz diyebileceğiniz bir şirkette çalışmaktı. 1996 yılında Çalık Denim’de işe başladım, 21 yıldır da Çalık Denim’de devam ediyorum. İlk sene belki makine mühendisi olmamın belki işi ayrı bir şekilde sevmenin neticesi tekstili, kumaş dokumayı çok sevmeye başladım. Ama bu çok sevmek nasıl bir sevmektir. Kendi kendime hep diyorum. Üniversite yıllarında çalışmamanın cezasını işe başlayınca çekmeniz gerekiyor. Hayat çalışmazsanız size hiçbir şey yapmıyor. Orada tanıtım filminde çok güzel söylenmiş aslında başlamanız lazım hem çalışmanız hem de çok çok gayret etmeniz lazım. Bunu üniversite yıllarında yaparsanız iş hayatını daha kolay geçiriyorsunuz. Üniversite yıllarında çalışmazsanız iş hayatında çalışmak zorunda kalıyorsunuz. Hayat hiç kimseye çok güzelsin, çok yakışıklısın, her şeyin çok güzel diye hiçbir şey vermiyor. Hayat veya özel sektör hiç böyle değil. Çok çalışsan da para karşılığı beklemeden bir şekilde görüyor.

Üniversitede bir hocam vardı, bu anımı paylaşmak istiyorum sizinle. Ukalalık dönemlerim... Döndüm, hocama dedim ki “hocam siz bunları öğretiyorsunuz; ama nerede kullanacağım ben bunları, bana ne kazanıracak” yani o gün aklıma geldiğinde hep yerin dibine giriyorum; ama

kötü bir örnekten iyi bir şeyler de çıkartılabilir belki diye size anlatıyorum. Hocam orada çok güzel bir şey söylemişti “Paranın peşinden koşarsanız onu asla yakalayamazsınız. Ama asıl hedefiniz bir şeyler bilmek, hayata ve dünyaya katkı sağlayacak herhangi bir şeyler ortaya koymak olursa o zaman para, makam, mevki sizi bir şekilde bulacaktır.” Sonra hayatımda ilk başta olan para, makam gibi hırslarımı hep arkaya attım ve girdiğim iş yerimde çalıştım. Bunu söylerken utanıyorum kusura bakmayın. Çalışmak derken öyle 8-17 değil, biraz önce de bahsettiğim gibi üniversitede çalışmadığım için bu çalışmamın arasını bir yerde kapatmam lazımdı benim. Onun için sabah 8, gece 12-1... 5-6 yıl ben böyle çalıştım. Tabi işimi de çok seviyordum; o dokuma makinelerinin hareketlerini, çerçeveyi kaldırırken projektinin çerçevelerin, çözgü ipliklerinin arasından geçiş hareketine ve bu hareketi sağlayan eksantrik mekanizmalarını gördükçe bir makine mühendisi olarak hem hayret ediyordum insan bunu nasıl düşünebilir diye hem de onlarla daha fazla uğraşırken hep bir şeyler öğreniyordum.

Sizler bu noktada çok şanslısınız, ben ilk eksantriğe merak saldığimde kendi

eksantrik dizaynımı çıkarttım. Bu nasıl oluyor? İşte alt dönüm ve üst dönüm noktası var. İkisini de daire olarak çıkartıyorsunuz, bölüyorsunuz bir yerlere kendi eksantrik raporunuzu çıkartıyorsunuz. Bunun tam tersini de yaparsanız pozitif oluyor her halükarda. Ben bunların teorigini öğrenmedim, pratikten birazcık alaylı olarak geldik sayılabilir. Bu şekilde makineleri çok iyi bir şekilde öğrenmeye başladım aslında böyle bir hedefim yoktu. Hem çok çalışıp o makine nasıl çalışıyor bunu öğrenmek istiyordum, bir gün müdürümüz bir rapor çıkartabilir misin dedi. “Çıkartırım; dedim ne var ki bunda?” Bunu söyledikten sonra üzerinden 4 yıl geçmişti arkadaşlar. O raporu çıkarttım hem de dokudum. Dokuduktan sonra da kendime göre de 4 tane farklı varyasyonunu koydum. “Sadece bu yetmez, ben bunları da yaptım, bunlara da bakın dedim. Bu sizin istediğiniz, bunlar da sizin istediklerinizden yola çıkarak geliştirdiğimiz bazı şeyler.” Müdür bey bunları gördükten sonra “Tamam, seni ürün geliştirmeye alalım” dedi. Böylece ürün geliştirme tarafına da geçmiş olduk. Aslında ürün geliştirme tarafındaki şeyler bilmiyorum ben öyle hissediyorum ne parayla ne makamla ölçülüyor. Geliştirdiğiniz bir ürünün insanlar



tarafından beğenilmesi ve satılması o apayrı bir şey. Hiç yoktu, ben oluşturdum ben create ettim diyorsunuz. İnsanlar bunu giyiyor, giymekten mutlu oluyor. Neden? Para verip almazlar. İlk ürünümü geliştirdiğimde Türkmenistan'da "Barakoda" ismini vermiştik. Bütün piyasaya "Barakoda" geçti.

Çalık, Türkmenistan "Barakoda" diye bir ürün üretmiş, bu çok iyiymiş kopyalayın, siz de kopyalayın bunları duymaya başladık. Bunları duyduktan sonra dediğim gibi bir yere birkaç milyon dolar koysalardı bir yere de Barakoda'yı koysalardı. Ben o tip seçerdim, çünkü oradan aldığınız o tatmin duygusu hiçbir şeyde yoktu. O günden bu yana 7- 8 yıldır hem fabrikada hem ürün geliştirmede bir takım faaliyetler yürütmeye çalışıyoruz. Dünya değişiyor hem de o kadar yüksek bir hızla değişiyor ki bunu ne biz görebiliyoruz ne de bir başkası fark edebiliyor. Bilmiyorum takip ediyor musunuz ama endüstri 4.0 diye bir şeyler çıktı. İnternet of things diye. Artık makineler birbirleriyle konuşacak. Bunların alt yapıları hazırlanacak. Hangi makine ne ürettiğini bir sonraki makineye söyleyecek bir sonraki makine de gelecek bunu yapacak. İşte insanlar artık bunlara kafa yoruyorlar, bunlarla yatıp bunlarla kalkıyorlar. Yurt dışında işte Siemens'tir. Alman firmaları başlattı bunu, Amerika firmaları çok ayrı bir yerden takip ediyor.

Dünya çok hızlı değişiyor, gelecekte ne olacağını hiç kimse bilmiyor. Bizim zamanımızda arkadaşlarla konuşurken de söyledik. Ziraat mühendisliği nedir falan diyorduk; ama şuan herkes ziraat mühendisi arıyor. Bizim zamanımızda DNA değiştiren bir mühendislik vardı. Genetik mühendisliği. Çok popülerdi. Şu anda bütün dünyanın algısı değişti. Artık hiç kimse genetik tarafta oynanmış hiçbir şeye bakmak istemiyor. Her şeyi saf, temiz, işte bin yıllık haliyle istiyor. O nedenle organik kotonlar felaket halde ortaya çıkmaya başladı. İnsanlar özellikle Kuzey Avrupa noktalarında sürekli organik ürünler istiyorlar. Yine baktığımızda çevreci bir yapı ortaya çıkmış durumda. Onlar diyorlar ki çevreye zarar vermeyen ürünler, hiçbir şekilde zarar vermeyen ürünler gelsin. İşte bunları hepimiz biliriz viskon, elyaf olarak falan çok güzel; ama kimse denim kumaşın üstünde viskon falan olsun istemiyor. Onu bitirdikten sonra doğaya çok kirlilik verdiği için ve bunu da kimse çözemediği için Kuzey Avrupa ve yavaş yavaş gelişen insanlar da bunu istemiyor diyor ki bizimki organik olsun. Çevreye, insana, sosyal sorumluluk bilinciyle üretilmiş ürünlerle üretilmiş kumaşları kullanalım, müşterilerimize öyle satalım. Müşteriler bunu bekliyor. Son bir tane konudan bahsedeyim. Bu da AR-GE merkezleri içerisinde sürdürülebilirlikle alakalı bir konu. Özellikle daha az enerji harcayan, daha az su kullanan, daha az kimyasal kullanan ürünlerle alakalı hem çalışmalar yapıyoruz hem de bu tip fikirlere oldukça açığız. Hani sizlerin arasında da bir fikir olur, bu noktada bizimle irtibata geçebilirsiniz. Biz memnuniyetle bu araştırmaları destekleyecek. Tüm destekleri verebiliriz.



SORU: Aynı konu üzerinde iki farklı sorum olacak. Şirketinizin bünyesinde gerçekleşen denim anatomi ile eğitim vererek genç yetenekleri hedeflediğinizi düşünüyorum. Buna bağlı olarak sağladığınız 1500 istihdam içerisinde kaç tekstil mühendisi bulunduruyorsunuz ve bunların yaş aralığı nedir? Diğer bir sorum da denim anatomi eğitimine başka üniversitelerden öğrenciler katılabiliyor mu, bu eğitimin sonunda kişiler veya tekstil mühendisleri piyasada ve şirketinizde denli yer bulabiliyor?

CEVAP: Denim Anatomi bizim İstanbul Teknik Üniversitesi ile ortaklaşa gerçekleştirdiğimiz bir faaliyet. Biliyorsunuz yaşam boyu öğrenme ile ilgili devletin teşvik ettiği bir şey var. İTÜ de bu noktada yaşam boyu öğrenme ile alakalı, değerli hocalarımız gelip iki gün boyunca oradaki insanlara, gelen misafirlere, katılımcılara teorik kısmını veriyorlar denimle alakalı tabi sadece. Sonra iki günün sabah kısımları teorik olarak geçiyor, öğleden sonra da tüm misafirlerimizi alıp fabrikamızı

gezdiriyoruz. Fabrikada sabah teorik olarak öğrendiklerinin fiillerini işletmenin içerisinde görmüş oluyorlar. Firmamızda kaç tane tekstil mühendisi var. Emin olun bilmiyorum. Fakat şu kesin. Tüm mühendislikleri yan yana koyduğumuzda tekstil mühendisliği birinci sırada. 2014 yılında ben bu göreve geldikten sonra. Özellikle her bölümü 2 ya da 3 tane yeni, genç mühendisler aldık. Her bölüme mutlaka bir tane tekstil mühendisi aldık, bir tane de bölümle ilintili bir arkadaşı seçtik. Mesele "indigo" bölümüne dört tane arkadaş aldık, iki tanesi tekstil, bir tanesi kimya mühendisi, bir tanesi de kimyager. Dokuma bölümüne aldık yine iki kişi aldık, bir tanesi tekstil mühendisi bir tanesi makine mühendisi. Terbiye kısmına aldık üç tane tekstil mühendisi. Son yıllar içerisinde 20'ye yakın arkadaş başladı ve bu arkadaşların abartmıyorum % 40'ı tekstil mühendisidir. Hatta daha fazlası da olabilir, minimum rakamı vereyim. Tekstil mühendislerini tercih ediyoruz neden? Biraz önce bahsettiğim sebeplerden dolayı sonuçta biz tekstil üretiyoruz.

Bir arkadaşla bir iş görüşmem olmuştu, onu paylaşmak istiyorum sizinle. Geldi, iş başvuru yapacak. Tabi bizim iş başvurularımızın arasında İngilizce ya da yabancı dil çok önemli. Ama her şey değil. Biz sadece yabancı dil biliyor diye bir arkadaşı almıyoruz. İşte 10- 15 dakika konuştuktan sonra İngilizce de öğreneceğim, Almanca da öğreneceğim, şu alanda da ilerleyeceğim ama hep yabancı dille alakalı bahsetti. Ben de şöyle dedim ben bir tekstil firmasıyım tercüme firmasına eleman almıyorum. Bizim ilk baktığımız tekstil mühendisleri. Bir kere tekstil mühendisi ise teoriğini biliyordur. Bilmediğini varsayıyoruz çünkü üniversitemizden öyle geliyor. Ama kıyasladığımızda mutlaka diğer mühendislerden 2 tük 3 tük daha fazla tekstili biliyor. Yani biz bir makine mühendisi geldiğinde ya da bir elektrik mühendisi işe başladığında “çözgü nedir?”den başlıyoruz işte öğretmeye. “İplik numarası nedir?” den kendimde öyle, öyle öğrendim yani. İplik numarası da nedir ki dedik. Bahsettiğim 8-24 mesailerinde hep bunları öğrenmeye çalıştık. Ama siz bunları biliyorsunuz. Bu nedenle tekstil firmaları içerisinde bir tük iki tük önde olacaksınız. Tabi tek baktığımız o değil. Nelere bakıyoruz? Kendilerini geliştirmişler mi? Bu da bizim için son derece önemli. Üniversitede sadece tekstil mühendisliğine mi gitmiş gelmiş yoksa onun haricinde sosyal faaliyetlere de katılmış mı? Sosyal katılımcı biri mi? Onlara bakıyoruz. Eskiden sayısal zekâyı ölçümleme ile ilgili bazı metodlar vardı. Onları daha fazla kullanıyorlardı. Ama artık şahsen ben onlara çok bakmıyorum. Tabi insan kaynakları bakıyor, önümüze bir miktar koyuyor ama. Biz onlara çok bakmıyoruz. Ekip olabilme kabiliyetini orada değerlendirip 3-4 aylık çalışma sonunda da bu faaliyetlerin içerisinde ne kadar bulunuyor ve ne kadar katkı sağlıyor? Bunu görmeye çalışıyoruz. İlk işe alımlarımızda tekstil mühendislerini daha fazla ön plana çıkartarak alamaya çalışıyoruz. Ama sadece baktığımız o değil, sadece iyi bir üniversiteden gelmiş çalışan birisi değil. Biz şirket olarak şunu belirledik. Çok zeki bir tane insanla çalışmaktansa orta düzey orta zekâyı sahip ama ekip kültürüne, ekiple beraber çalışmaya, ekip kararlarına saygılı, ekip olabilen ve ekiple hareket edebilen düşünce ve karakterlere çok daha fazla önem gösteriyoruz. Gördüğümüz o ekiple birlikte çalışabilenler daha fazla ilerliyor.

SORU: Çalışmanız yerli mi yoksa Almanlar bu konuda çok iyi onlarla ortaklık yapıyor musunuz?

CEVAP: Evet, tamamen yerli. Yani ASELSAN ile biraz birlikte bir şeyler yapmaya çalıştık; ama olmadı. Bir türlü 2016 yılının toplam kargaşasını düşünürseniz, çok başaramadık o noktada. Aslında tüm ekip arkadaşlarımızla şunu düşünüyoruz. Biz kumaş üreticisiyiz, bu yaptığımız inovatif çalışmaların giyilebilir olması önemlidir. Biliyorsunuz bu kesiliyor, dikiliyor. Konfeksiyon noktasında bu bahsettiğiniz olay çok daha kolay ve çok daha gerçekleştirilebilir görülüyor. Şu anda biz kumaş olarak yapsak bile o sadece kumaşa kalıyor. Giydiremedik yani kestikten sonra o bütün şeyler teoride bozulduğu için onu o hale bir türlü getiremedik. Ama o çalışmalarımız o noktada devam ediyor. Hepinize beni sabırla dinlediğiniz için çok teşekkür ederim.

Doç. Dr. Funda Cengiz ÇALLIOĞLU
(Tekstil Mühendisliği
Bölüm Başkanı - Tekstil Kulübü
Akademik Danışmanı):

Sayın Rektörüm, Sayın Dekanım, Değerli Hocalarım, Kıymetli Misafirlerimiz ve Sevgili Öğrenciler,

Tekstil Kulübü tarafından 6. sı düzenlenen “Tekstil Günleri” nin kapanış progra-



mına, ikinci gününe hepiniz hoş geldiniz.

Bilindiği üzere tekstil ve hazır giyim sanayileşme sürecinin önemli yapı taşını oluşturan ve gelişmekte olan ülkelerin kalkınmasına ciddi katkılar sağlayan emek, yoğun sektörlerin başında gelmektedir. Dünyada rekabetin en yoğun yaşandığı bu sektörde her geçen gün bu rekabet daha da keskin hale gelmektedir. Bu çerçevede Türk tekstil sektörü; ürün kalitesi, moda ve trendleri belirleme gücüne sahip tasarımları ve yüksek teknolojisi itibarıyla gelecekte global ticarete adından daha da fazla söz ettirecek potansiyele sahiptir. Ülkemiz için oldukça büyük öneme sahip bu sektörün gelişiminde biz eğitimcilerimize önemli görevler düşmekte olup, sektörün çitasını gün geçtikçe daha da artırmak adına dinamik inovatif genç mühendis ve tasarımcıların yetiştirilmesi ve sektöre kazandırılması üniversitelerin en önemli görevidir. Bugün burada Türk tekstil sektörünün önde gelen isimlerinden SANKO

Holding Onursal Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Abdülkadir KONUKOĞLU’nu, üniversitemizde ağırlamaktan büyük onur duyuyoruz. Türk tekstil tarihinde önemli bir yere sahip olan aynı zamanda eğitime verdikleri desteklerle yakından tanıdığımız Sayın Abdülkadir KONUKOĞLU’na bizlere zaman ayırıp geldiği için teşekkürlerimizi sunuyoruz. Ayrıca bu etkinliğin gerçekleşmesinde desteklerini esirgemenen başta üniversitemiz rektörlüğü olmak üzere sponsorlarımıza, emek veren tüm hocalarımıza ve tabii ki tekstil kulübü öğrencilerimize çok teşekkür ederim; hepinize keyifli etkinlikler dilerim.

Sunucu: Hocamıza da teşekkür ediyoruz ve son olarak açılış konuşmalarında yerel, ulusal ve uluslararası düzeyde büyük çalışmalar ve emekler sarf eden Isparta Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Sayın Şükrü Başdeğirmen’i davet ediyoruz mikrofona.

ITSO Başkanı BAŞDEĞİRMEN:
Teşekkür ediyorum.

Değerli Konuğumuz Sayın Abdülkadir KONUKOĞLU, Sayın Rektörüm, Dekan Hocalarım, Değerli Öğrenci Arkadaşlarım, Ticaret ve Sanayi Odası’nın Meclis Başkanı ve Tüm Misafirler,



Öncelikle şahsım ve İTSO adına, sizleri saygıyla selamlıyorum. Çok önemli bir

gün bugün bence. Çünkü ülkemizin gurur kaynağı, çok önemli iş adamımız aramızda. Şerefliydirdi Isparta'mızı. Kendisine çok teşekkür ediyoruz; zaman ayırıp buraya kadar geldiği için. Bizim için çok önemli bir kişilik, Isparta için önemli, üniversitemiz için önemli. Şöyle ki kendisi ile üretmiş olduğu ürünlerden dolayı Isparta olarak yıllarca ticaret yapmış bir şehirdir. Kendisi, Isparta'daki sanayici iş adamlarının, tekstille alakalı kim varsa hepsiyle dost olan, yakın arkadaşlığı olan bir insan. Çünkü, biz halıcı bir memlekettik; şu an belki halımız yok; ama halı zamanında yıllarca Abdülkadir KONUKOĞLU firmasının, SANKO Holding'in üretmiş olduğu ipliklerle, pamuk iplikleriyle dokunan Isparta halıları şu anda ülkenin birçok yerinde. Şimdi tabii kendisi çok önemli kişilik derken burada şunu da söylemek istiyorum; ticaret olarak ülkemize kendi şehrine ve dünyaya hitap eden hatta ve hatta hükmeden bir kişilik. Kendisinden ben biraz bahsedeyim istiyorum. Nasıl önemli bir sanayici ile buluştuğumuzun bilinmesi gerektiğini düşünüyorum. Sizlerin de kendisinin konuşmalarından sonra sorularınızla çok daha güzel bilgiler alacağımız inancındayım.



Vizyonumuzu açacak, geleceğe daha iyi bakabileceğimiz bir etkinlik izleyeceğimizden eminim. Bu buluşmayı Isparta olarak değerlendirmek istiyorum. Isparta, toplamda 427 bin nüfuslu bir şehir. Sayın KONUKOĞLU, SANKO Holding'in yönetim kurulu başkanı. İlk 500'de biliyorsunuz; her yıl ilk 500'e giren şirketlerimiz yayınlanıyor. SANKO Holding'in Isparta gibi tam 12 tane ilk 500'de olan şirketi var. Ekonomiye o kadar çok katkıları var ki. Memleketin kalkınması, istihdam, ihracat açısından a düşündüğünüz zaman gerçekten bizim ülkemize hükmeden hatta ülkelere hükmeden bir kuruluş. Ve biz her zaman şunu söyleriz: Türkiye'de ikinci kuşaktan sonra ne yönetim olur ne ticaret olur ne de holdingler, işletmeler olur. Ama bakıyorsunuz ki SANKO Holding, tam 115 yıldır hayatta olan bir holding. Dördüncü kuşak şu anda bizim yanımızda olan misafirimiz. Bu Türkiye'de bir elin beş parmağını geçmeyecek kadar sayıda olan bir aile ve Isparta'da çalışanlarının sayısını söylemek istemiyorum; kendi fabrikalarında çalışanlarının sayısı 17 bin. Şu anda 17 bin çalışanı var; düşündüğünüz zaman 50 bin kişiye ekmek veren bir işletme. Çok güzel değil mi arkadaşlar? İşte ülkemizde böyle insanlara ihtiyacımız var. Ülkemizin kalkınması bu şekilde bu insanlarla çok daha güzel oluyor. Ben de ara ara geliyorum; burada söyleşiler yapıyorum öğrenci arkadaşlarımızla. Belki 10-12 kez de ben katıldım bu salonlarda bir şeyler anlatmaya çalıştım. Şimdi KONUKOĞLU da sizlere örnek olacak; ama sadece size mi bize de örnek olacak. Buna inanın. Asıl örnek olacak kişiler bizleriz. Bizler de aldığımız örnekleri sizlere aktarmaya çalışacağız. O yüzden buradaki konuşumumuzun kıymeti, önemi, değeri çok yüksek. Buraya kadar geldi. O kadar çok işi var ki, ama bizleri kırmadı.

Bundan iki ay önce Ankara'da ekonomi şurasına katılmıştım orada Cumhurbaşkanı-

mız tam 6 saat bu toplantıdan ayrıldı. Sayın Konukoğlu da o toplantıdaydı. Duymuşsunuzdur. Tüm ülkede istihdam seferliği başlatıldı. Bir buçuk milyon yeni işe kayıt için. Yeni işe kayıt diye girdiğimiz o toplantının içerisinde Sayın Cumhurbaşkanı, Sayın KONUKOĞLU'nu görünce:

"Sayın KONUKOĞLU, kaç çalışanın var? Diye sordu. O da "17 bin efendim." dedi. "Kaç tane daha alacaksın bu yıl içerisinde?" dedi. Belki de hiç ihtiyacı yok "Sayın Cumhurbaşkanı, % 5 daha alacağım." dedi. "Yetmez!" dedi. "Siz söyleyin Cumhurbaşkanı." dedi. "20 bine tamamlayacaksınız!" dedi. "Tamam, efendim. Sözüm, sözdür! 20 bin çalışanın olacak bu yıl" dedi.

İnşallah biliyorum ki o sözü yerine getirecektir 20 bin çalışanıyla Türkiye'nin en büyük işletmelerinden bir tanesidir. Kendisini tebrik ediyorum. Evet, ben burada sayın Rektörümüze, Rektörlüğümüze, Funda Hoca hanıma, SDÜ Tekstil Kulübü'ne, tekstil öğrencilerimize çok teşekkür ediyorum. Bizler için çok önemli bir gün yaşatıyorlar bize. Onun için bu başarılarının devamını istiyorum. Çünkü tekstil Türkiye'nin hatta dünyanın en önemli üç sektöründen bir tanesidir. Hem istihdam açısından hem ciro açısından. Onun için bölümünüzün kıymetini bilmenizi ve iyi birer tekstil mühendisi olarak yetişip; her birinizin birer Abdülkadir KONUKOĞLU olması dileğiyle; saygılar ve sevgiler sunuyorum.

Sunucu: Vizyoner, yenilikçi, paylaşımcı yönetim anlayışıyla örnek olan ve başarılar ve ödüllerle dolu kariyer hikâyesinin sahibi ve bir kez daha salonumuzda ağırlamaktan mutluluk duyduğumuz SANKO Holding Onursal Başkanı Sayın Abdülkadir KONUKOĞLU'nu sahneye davet ediyoruz. Buyurun efendim.

Başarılı olmanın tek sırrı da dürüst olmak. İnsan ne için hile yapar, para kazanmak için. Dürüstsün zaten parayı kazanıyorsun. Size bir örnek vereyim; bizim Almanya'da bir markamız var Egerya diye. Haulu, bornoz yapıyor. Biz SANKO olarak da haulu, bornoz yapıyoruz. Başka markalara da yapıyoruz. Aynı mağazada yan yana duruyor, ikisi de benim malım. Ben biliyorum, alan adam bilmiyor. Biriyle diğeri arasında % 20 fiyat farkı var. Aynı iplik, birinin etiketi SANKO diğeri ki Egerya. Almanya'da bir firmayı satın aldım. Kalite aynı. Yalnızca birinin modelini değiştiriyoruz ki, çiçekli miçekli şey olmasın diye. Eski dürüstlüğün adı şimdi markalaşma.

Abdülkadir KONUKOĞLU

(SANKO Holding Onursal Başkanı)



“İŞİN HİLESİ DÜRÜSTLÜKTÜR”

ABDÜLKADİR KONUKOĞLU
(SANKO HOLDİNG ONURSAL BAŞKANI)

“İŞİN HİLESİ DÜRÜSTLÜKTÜR” İSİMLİ SUNUM

ABDÜLKADİR KONUKOĞLU
(SANKO HOLDİNG ONURSAL BAŞKANI)

Sayın Rektörüm, sayın oda başkanım, meclis başkanım, değerli üyeleri, tekstilin geleceğine ümit veren ve geleceğine yön veren gençler, hepimiz hoş geldiniz. 10 yıl olmuş buraya gelmeyi. Çeşitli üniversitelere zaman zaman gidiyorum. İnanın belki gördünüz merdiveni zorla indim. Bir hafta önce bir operasyon geçirdim, sırf size söz verdim diye doktorlarımızın ısrar etmesine rağmen sizlere birlikteyim. Çünkü tekstili o kadar çok seviyorum ki. Tekstille ilgili hiçbir şeyi mümkün olduğu kadar geri çevirmemeye çalışıyorum.

14 sektörde iş yapıyoruz. Ama benim göz bebeğim tekstil. Niye tekstil? Çünkü doğduğunuz gün sizi tekstile sarıyorlar. Hiç çıplak yatan bir çocuk gördünüz mü? Görmediniz. Öldüğümüz gün de yine tekstile sarıyorlar. Yine çıplak hiç kimseyi gömmüyorlar.

Onun için tekstil dünyanın en eski mesleklerinden biri ve dünyadaki en büyük şirketlerin ana başlangıç yeri. Amerika'daki, Avrupa'daki, İngiltere'deki çok büyük şirketlerin esasına inerseniz temelinde tekstil var. Tabi ki artık o ülkelerden tekstil başka ülkelere kaydı. Geçmiş yıllarda dünyanın en iyi tekstili İngiltere'deydi. İngiltere dediğiniz zaman dünyada bir numaraydı. Ama bunların sömürgeleri bittiğinde üstünlük Almanya ve Fransa'ya geçti. Yıllarca Fransız modası dünyayı epey bir salladı. Yıllar sonra İtalyanlar taklitle başladılar; ama moda da belirli noktaya geldiler. Fransa, yavaş yavaş sömürgeleri bittiği zaman çekilmeye başladı. Türkiye'nin artık dünyada bayrağı dalgalanıyor tekstilde. Mesela bizim şu anda 26 ülkede sabahleyin açılan dükkânımız var. Konfeksiyon değil; kumaş olarak. Kumaş üretiminde dünyadaki bütün en büyük şirketler denim pantolon veya blue jean şirketleri bizim modelleri görmeden hiçbir zaman kadar kendi üretimlerini





hazırlamıyorlar. Çünkü bizde aşağı yukarı 60-70 kişi sırf AR-GE bölümünde her çeşit kumaşı yapmakla meşgul. Zaman zaman Türkiye’de tekstil sallanır. Ama tekstil hiçbir zaman için bitmez; bunu bütün talebe arkadaşlar kafalarına iyice yerleştirsinler. Zaman zaman hakikaten hayal kırıklığına uğruyoruz. Şimdi Türkiye’nin çok yerinde tekstil bölümleri açıldı. Ondan dolayı da baktığınız zaman tekstilde bazı üniversitelerde az talebe var. Bu aslında az değil; Türkiye’deki talebeyi toplarsanız yine az değil. Ama Maşallah her üniversite tekstil bölümü açtı. Yani hemen hemen belli başlı tüm üniversitelerin tekstil bölümü var. Niye? Çünkü Türkiye’de hakikaten tekstilde epey büyüdü. Şimdi gelelim tekstile...

Zaten nerden anlatsak boş. Ben dördüncü kuşağım; benim dedemin babasının babası tekstilciydi. Ben ilk İmam Hatip okulundan ayrıldım. İkinci sınıfa devam etmeden, çünkü ben okumayacağım. Sahayı sevdiğim için biraz da haylazlıktan dolayı rahmetli babam getirdi beni ustamın yanına dedi ki bak usta eti senin kemiği benim. Döndü bana bundan sonra fabrikada baba yok, dedi baba evde. Eğer mesai saa-

tinde yanıma çıkar gelirsen seni falakaya yatırır; döverim dedi. Ve ben askerden gelinceye kadar, idareye geçinceye kadar mesai saatlerinde babamın yanına çıkmadım. 6 ay bana süpürge süpürttüler. Zaman zaman tokat da yedim; ağır laf da işittim; ama böyle yetiştim. Bölüm bölüm derken ustabaşı olarak askere gittik; geldik ondan sonra yavaş yavaş işletme şef muavinliğine ve işletme şefliğine tabi bu 63’den 75’e kadar. Ama şimdi bakıyorum arkadaşlar. Hemen hop müdür olmaya kalkıyor. O kadar kolay değil; yıllarımızı vereceksiniz ve çok çalışacaksınız. Ben askerde bile tornada çalıştım yani her hangi bir torpille değil; seçilerek oradaki yüzlerce adamın içinden seçilerek tornada çalıştım. 24 ay askerlik yaptım hiç boş durmadım hayatımda hafta sonları bile işime gittim arkadaşlar. Kaç tane ödül var? Ben unuttum sayısını. Bu ödüller kolay alınmıyor. Zaman zaman düşünüyorum ya acaba bu ödülleri ben mi aldım diye de bazen tereddütte düşünüyorum. Ama tabi ki Cenab-ı Allah’ın vergisi, bizlerin çalışması ve mümkün olduğu kadar da mütevazî olarak insanlarla ilişki kurmak çok önemli. Seçilmek o kadar da kolay bir şey değil arkadaşlar. İşte oda

başkanlarım burada. Kaç kademedен geçiyorsunuz seçilmek için. Yani bazı seçimlerden bizim seçimler daha çok zor oda seçimleri çünkü çok rekabet var. Ama tabi ki bölüm bölüm zaman zaman bütün kademelerde çalıştık ve bu ödülleri Cenab-ı Allah bize nasip etti. İnşallah sizlere de nasip eder. Bazen soruyorlar neden sadece tekstile devam etmediniz de başka şirketlere geçtiniz diye. Arkadaşlar tabi ki tekstil bizim göz bebeğimiz. Ama elinize bir kartopu alıyorsunuz bu kartopu büyüyor, büyüyor. Siz bilirsiniz ki 500 binlik bir tesisi idare etmek kolay mı? 1600 tane dokuma tezgâhını idare etmek kolay mı? Veya 350 tane örgü makinasını idare etmek kolay mı? Bunu kafanızda bir topladığımız zaman korkunç bir kapasite çıkıyor. Şimdi bunu daha da büyütürseniz artık hakim olmanız mümkün değil; çünkü küçülmeniz lazım biraz daha. O kartopu belirli noktadan sonra, bir kartopu alın elinize yuvarlayın belirli bir noktadan sonra dağılır; çünkü bir yerçekimi var. Ve biz de yeni kartopuları aldık enerji aldık; şunu aldık bunu aldık, traktör üretiyoruz, iş makinası üretiyoruz; ama yine tekstil ana girdimiz olarak.

Biraz da SANKO' dan bahsedeyim size. SANKO 14 sektörde iş yapıyor. Ve sosyal sorumlulukları da çok büyük. Mümkün olduğu kadar her sene aşağı yukarı 1500 talebemiz okuyor. Bilmiyorum bu üniversitede var mı? Çünkü zaman zaman gittiğim yerde inanın biz tanımıyoruz yani. Tabi birinci sıra tamamen bizim işçilerimizin çocukları var. Ondan sonra o şehirdeki insanlara veriyoruz. Aşağı yukarı 450 lira verdiğimiz burs parası. Aşağı yukarı 30 bin civarında talebe giydiriyoruz. Ayakkabısından her şeyine kadar. Şehirde 60- 70 bin kişiye bölüm bölüm zaman zaman





gıda yardımlarında bulunuyoruz. Bugüne kadar 21 tane okul yaptık. 3 tane fakülte yaptık ki bir tanesi böyle Amerikan tipi beyazlı bir İlahiyat Fakültesi Gaziantep'e hediye ettik. Bir tane tekstil bölümü hediye ettik. Bir de küçük tekstil fabrikası hediye ettik. Yine üniversitenin içerisinde. Bir tanesi de Adıyaman'da. Şu ana kadar herhalde 15. Camiinin temelini attık. 14'ü bitti. Bir tanesini de yeni bitirdik; dün namaz kıldılar. 15.nin de temeli atıldı. Böyle de bir sosyal sorumluluğumuz var. Hastanemiz var ve en çok zevk aldığımız en çok dua aldığımız bir yer ve en çok para kazandırdığımız bir yer. 5 milyarla.

Bizim vakfın ana gayesi hayır işleri. Hayır olduğu için sembolik az bir parayla hastalara bakıyoruz. 30 lira mı 25 lira mı ne alıyorlar. Ama oradan aldığımız dua bize ne kadar fabrika varsa oradan daha çok zevk veriyor. Üniversitemiz var sadece tıp üzerine. 650 yataklı bir hastanemiz yanında da üniversitemiz var. İnşallah yavaş yavaş orayı da büyüteceğiz. Bizim ana gayemiz sadece Güney Doğu ve o bölgenin sağlık sorununu çözmek için kurduğumuz bir üniversite. Yani biz başka dallara dalma-

dık. Sadece hemşirelik bölümü, fizik tedavi, diyetisyen. Ona tam ne diyorlar ben karıştırıyorum bazen... Diyetisyen bölümü. 3- 4 bölüm var galiba ama neyse. Hatırlayınca söylerim. Ve böylelikle mümkün olduğu kadar böyle bir girişimimiz de var.

Aşağı yukarı 600 milyon dolar ihracatımız var. 26 ülkeye ihracat yapıyoruz ve devamlı da kendimizi geliştirmeye çalışıyoruz. Mümkün olduğu kadar politikadan hep uzak kaldık; hiçbir zaman görev almadık. Ama odalar birliğinde devamlı görevlerimiz oldu. Devamlı çalıştık. Türkiye Odalar Birliği Tekstil Meclis başkanım ben. Demin başkanımız söyledi. Sayın Cumhurbaşkanımız seferberlik ilan ettiğinde ilk ben kalktım dedim ki herkes canıyla harbe gidiyor. Bu bir ekonomi harbidir diye orda biz de vaatlerde bulunduk. Şirketlerimize her gün kaç kişi alındı her gün bilgilendiriyorlar beni. Geçen hafta 984 kişiye ulaştık. Yavaş yavaş devam ediyoruz; bu arada siz hocalarınızdan tekstili çok dinlediniz. Zaman zaman da okuyorsunuz. Artık eskisi gibi değil; tekstilin her konusunu internette rahatlıkla bulabiliyorsunuz. Biz bir iplik numarası bulabilmek için veya bir



Müşteri rakibi olmayacaksın hayatta. Eğer bir iş yapıyorsan a dan z ye yapmayacaksın. Eğer sen hammaddeyi seçtiysen konfeksiyonu uvmayacaksın. Zaman zaman biz bunu denedik çok zarar ettik. Eğer sen kumaş üretiyorsun aynı zamanda küçük bir konfeksiyon bölümün var. Oradaki müdür müşteriye gidiyor. Bir mal teklifinde bulunuyor; sen de benim müşterimsin. Senden benden mal alıyorsun ikiniz de aynı yere gidiyorsunuz. Ben ne kadar pahalı söylersem söyleyeyim o adam der ki senin müdür orada fiyat kırdı malını rezil etti. Bir işe yaramıyor. Onun için ham maddeciliği kafana koyduysan taaa tüketiciye kadar gitmeyeceksin. Yok perakende konfeksiyonuna gireceksen onda gidebilirsin.



hesabın karekökünü bulabilmek için çok uğraştık; öğretmezdi kimse. Zaman zaman gazinolara da götürdük yemekler de yedirdik bilenlere. Ne o? 12 numaradan 20 numaraya geçeceksin, onun hesabını yapmayı öğreneceksin. Bundan kolay bir şey var mı? Yok. Bilmiyorsun ki ustanındı kara defter; cebinde incecik.

Bir, iki, üç... Patronun oğlusun; yine de söylemezler; illa sen uğraşıp bulacaksın. Artık biz ne yapıyorduk? işte normal olarak tırnak dişlisi kostantı falan hepsini bir iple bağlıyorduk; üzerine bundan 20 numara yapıyor diye koyuyorduk. Fakat bazen pamuk geliyor ki dökeri fazla mal ince çıkıyor. O dişli tutmuyor mecbur hesap edeceksin. 1000 metre sayacaksın; koyup bir tanesinde tartacaksın ve hesap yapacaksın. Böyle tartınca tık sana numarayı verdi veya sana grafikten fitilden mi geliyor arıza, tarak makinasından mı geliyor onu söyler yok böyle bir şey. Hep böyle kara tahtaya saracaksın bakacaksın ona göre karar vereceksin. Bir gün burama geldi artık. Ustama, "Usta bak ne istersen yapacağım. Haftalardır uğraştırıyorsun bana söyle artık, 6 numaraya döneceğiz 12 numaradan. Hangi dişliyi takmam gerekli diye düşündüm. Fabrikada herkesin faydalanması için iyi niyetimle farketmeden ustamın yıllardır formüllerinin olduğu kara kaplı defteri aldım. Defteri cebime koydum. Eve geldim; biraz yazdım; baktım ki uğraşılacak gibi değil; o zaman belediye pasajı var; orada bir tane fotokopici var; başka yok Antep'te. Fotokopiciye hemen gittim; saat 7:30 da gittim; adam gelmemiş; bekledim; geldi. Dedim ki şu-

nun her sayfasının fotokopisini çek. İşim var dedi. Fazla para verdik ki defterin fotokopisini çeksin. Fotokopiyi aldım; kasaya kilitledim ben. Bizim bir odamız vardı usta odası. Muhasebe müdürüne dedim ki ya müdürüm benim bir ricam var. Buyur, Abdülkadir Usta dedi. Dedim ki şunu daktiloya güzelce bir dök arkadaşlara bunları bir dağıtalım. Ya... Usta bizi öldürür dedi. Ben yaptırđım. Bizim masamız vardı cam masa. Onun üzerine gazete kâğıtlarını serdim; alt tarafındaki katına da daktiloları koydum. Lahmacunu söyledim; ustaları davet ettim. Ustaların hepsi be-



nim odadalar. Şimdi, millet yemeği falan yedi, gazeteleri toplayınca mal meydana çıktı. Usta dedi ki, bu ney? E... formüller hocam dedim. Yani kaç gram gelirse karşılıklarına 20 numara, 19, 18 böyle açıklamaları var yanında hepsinin. Konstant dişlisi yanında tırnak dişlisi falan hepsi var. Ya... Bu benim formüller dedi. Formüller bir tek sana mı çıkıyor usta dedim; dünyanın her tarafında formül aynı formül, yani dünyada bir adama mı ait oluyor formül dedim. Yok ya benimkinin aynısı dedi. Başka formül ben bilmiyorum ustam dedim. Kimden aldın bunu dedi bize de bir danışman geldi mühendis İstanbul'dan arada bir dedim ki ondan aldım. Ya dedi bu virgüller de benimkine benziyor. Böylelikle öğrendik arkadaşlar göstermezlerdi. Şimdi internette giriyorsun marko paşaya soruyorsun hatta konuşarak söyle karşına çıkıyor her şey. Onun için sektörünüzün kıymetini bilin. İsterseniz bizde hikâye çok böyle anlatmayla bitiremeyiz.

Sorularla gidersek bence size daha yararlı olabileceğimi düşünüyorum. Bölüm

bölüm sorularla gidelim; zaten bir saat süremiz var galiba konuşmamız var. Ve daha çok açarız konuları. Yoksa benim söylediğim şeylerden gidersek özür dileirim hocalarımın okuduğu gibi biz devam ederiz siz pek bir şey anlayamazsınız. Bu bölümden bir başlayalım mikrofonumuz var mı acaba? Evet, bu bölümden sorusu olan? Politika hariç her şeyi sorabilirsiniz. Bu bölüme geçelim yarısından. Birinciye ben sorayım isterseniz Evet, bu bölümde?

SORU: Merhaba, öncelikle hoş geldiniz. Gaziantep'te iplik üretiyorsunuz; Bursa İnegöl'de kumaşını üretiyorsunuz; ancak satış yaptığınız firmalar, üretici firmalar mesela Lewis ile çalışıyorsunuz. Belirli kumaş, denim sattığınız firmalar var. Şimdi üretici firmaya sattığınızda cüzi bir kar marjına satıyorsunuzdur. Bunu direkt tüketiciye ürün halinde konfeksiyon olarak mesela bizlere tüketicilere satsanız daha iyi kazanmaz mısınız diye merak ettim?

KONUKOĞLU: Şimdi bak çok güzel bir şeye rastladım. Müşteri rakibi olmaya-



caksın hayatta. Eğer bir iş yapıyorsan a dan z ye yapmayacaksın. Eğer sen hammaddeyi seçtiysen konfeksiyonu vurmuyacaksın. Zaman zaman biz bunu denedik çok zarar ettik. Eğer sen kumaş üretiyorsun aynı zamanda küçük bir konfeksiyon bölümün var. Oradaki müdür müşteriye gidiyor. Bir mal teklifinde bulunuyor; sen de benim müşterimsin. Senden benden mal alıyorsun ikiniz de aynı yere gidiyorsunuz. Ben ne kadar pahalı söylersem söyleyeyim o adam der ki senin müdür orada fiyat kırdı malını rezil etti. Bir işe yaramıyor. Onun için ham maddeciliği kafana koyduysan taaa tüketiciye kadar gitmeyeceksin. Yok perakende konfeksiyonuna gireceksen onda gidebilirsin. Mağazacılıkta dahil. Bir şirketin en az 90 mağazası olacak; bu 90 mağaza içerisinde de en fazla sattığı mal kendi malının. %20'si olacak içinde. Değişik bir şey değil mi? Ve enteresan bir şey. Ve bu deneylerle yapılan bir olay. Çünkü %20'yi geçtiği zaman mağazalara satılanın hepsini sen üretirsen bütün hatalı mallara, mağaza müdürleriyle mağazacılarla samimi olur; kaliten bozulup gider. Ama müşteriden gelen bir malı mağazaya sürerken her türlü şeyi kontrol ediyor mağaza müdürü. Hatalı oldu mu iade ediyor. Ama kendi fabrikasına iade edemiyor ki. Niye? Azar işitecek niye iade ettin diye. Onun için sistem; şu imalatçı olduğun zaman en fazla mağazacılığa dönersen en fazla %20'sini yapacaksın ham maddeci olduğun zaman ikinci ürüne yapmayacaksın.

Biz yılda 15 milyon, aylık 15 bin metre kumaş üretiyoruz. Şimdi bunu nasıl konfeksiyon yapacaksın? Mümkün değil. 500 tona, 450 tona kadar iplik üretiyoruz. Bunu nasıl yapacaksın? Mümkün değil; onun için müşterinin müşterisine rakip olmayacaksın.

Şimdi, bakın! Mühendisliğin en büyük önemi ne biliyor musun? Araştırmak, cesaretle her şeyi sormak. Kendi başınıza sadece internete bakarak iş öğrenirim diyorsanız yanılıyorsunuz. Sizi uyarıyorum. Evet, buyurun sorun:

SORU: Hoş geldiniz öncelikle. Ben biraz daha özel bir soru sormak istiyorum. Küçük yaştan beri sanayide çalıştığınızı söylediniz. Çok küçük yaşta çalışmaya başlamışsınız. Babanızdan kalma bu meslek. Korktuğunuz, tökezlediğiniz, ayağım takılır ya da ben bunu yürütemem dediğiniz anlarda nereden destek aldınız?

KONUĞOĞLU: Tabi ki zaman zaman korktuğum şeyler, zaman zaman da ürkütüğüm şeyler oldu. Şu iki şeyi çok iyi öğrendim ustalarımın. 1-yılmamak, bıkmamak, 2- Çok çalışmak.

Herkesin zaman zaman korkuları olur, paniklediği zamanlar olur; paniklediğinizde anında bırakacaksınız. Denize atladın; paniklersen batarsın. İş hayatında zarar ettiğin şirketlerin var. Tak! Kapatacağın. Orada hiçbir zaman için duygusal olmayacaksın. Sanayicilikte duygusallık yok; çalışma var; ileriye görme var ve mümkün olduğu kadar cesaret var. Zaten korkula-

rın olursa sanayici olamazsın. ikide bir strese atlayamazsın. Hayaller de kuramazsın. Korkan adam hayal kurabilir mi? Beş tane atlama yapacaksın; dört tane merdiven var, dört taneyi nasıl atlarım diye korkarsan hiç bir şey yapamazsın; ama bir tane atlarsın zaman içinde bir tane daha atlarsın sonra bir tane daha atlarsın korkuların gider. Onun için ben hiçbir zaman korkmaya gerek görmedim. Tekstilde çalıştım dedim ya; babam genç yaşta vefat etti. 66 yaşındaydı. 700 işçisi vardı. Şu gün çalıştırdığımız işçi belli. Babam bıraktığından en az beş kat holdingi büyüttük. Tek bir sektör vardı; 14 sektör oldu. Şimdi babasının parasını batıran da çok şimdi diyeceksin ki tüm kardeşler içerisinde en büyüklü benim. Ben tornacılık da yaptım; kaynak da yaptım. 40 metreye kadar indim fabrikanın kuyusuna, santal de kurdum, suculuk da yaptım. Yani sadece elektrikçiye elektrikçi, tornacıya tornacı, kaynakçıya kaynakçı diye bir şey yok. Her şeyi bileceksiniz. Usta nerde ki o zaman. Ama çok şükür bir noktaya geldik.



SORU: Merhaba, ben Fatih Çalıklı. Katılımınız için teşekkür ederiz. Burada bulunmanızdan onur duyuyoruz. Biraz önce Batı'nın sömürülerini kaybettiğçe tekstil sektörünün oralarda gerilediğini anlattınız; ama Türkiye'de hala bu bayrağın dalgalandığını söylediniz. Ama şimdi tekstilde sektör daraldı. Eski tekstilciler mermerci oldu gibi bir algı da var. Bakıyorsunuz yurt dışında ciddi anlamda Çin ve Hindistan pazarı ele geçirmiş gözüküyor. Yani Türkiye, hala tekstilden ekmek yemek için ne tür açılımlar yapmalı? Pazarda büyük oyuncu olduğunu nasıl ispatlamalı?

KONUKOĞLU: Türkiye, hakikaten şu anda belirli noktalarda; yani şu anda İtalya ile yarışıyor. Batı sömürgelerinden çok ucuz pamuklar geliyordu. Bedava fiyatına. Onun için Batı dünya hakimiydi. Bunları kaybettiği zaman fiyatları yükseldi birden. O ülkelerin ekonomisi yukarı çıktığı için milli gelir arttı; şimdi milli gelir arttıkça ya teknolojinizi yükselteceksiniz hem tekstilde her konuda mümkün olduğu kadar veya iş değiştireceksiniz. Şimdi Türkiye'de de tekstil yukarıya doğru çıkıyor. Eskiden bu kadar moda mı vardı? Millet belliydi işte. Pijama yapar, çamaşır yapar, gömlek yapar. Başka var mı? Yok. Kaç renkti? 5-6 renk. Şimdi? Bakıyorum; hayret ediyorum. Bizim çocuklar öyle şeyler yapıyorlar ki. Bir gün fabrikayı geziyorum; kızın biri eline kancayı almış hababam pantolona atıyor. "Kızım ne ediyorsun sen?" dedim. "Ne yapayım? Bize verilen emir bu. Buradan yırtacağız iplik sarkacak." dedi.

Bizim anamız nenemiz yamalık bohçası vardı eskiden. Entarimiz azıcık yırtıldı mı hemen orayı dikerdi; yırtık gezmek çok ayıptı. Öyle şeyler yapıyorlar ki öyle renkler döküyorlar ki. Mesela biz eskiden denim ipliğinden örgü yapamazdık şu anda örgü yapıyoruz. Çok ince 60 numara denim yaparak gömlek yapıyoruz. Bunları yapabilir miydik, mümkün müydü? Biz ilk denime girdiğimizde dedim "baba iş". Verirsin 6 numara 8 numara yani rahat bir iş. Bir girdik ki bugün hakikaten denim kumaş, ipek gömlek işlemiş gibi zor bir iş. Kaliteli yaparsan, çok çeşit yaparsan, düz yaparsan biri satıyor 3 dolara sen satıyorsun 9 dolara. Bu da denim o da denim bunun da pamuğu aynı bir kilo bunun da pamuğu bir kilo. Bu çok önemli. Kaliteli yapmak, moda yaratmak ve o modacılar o kumaşı pazarlamak çok önemli. Şu anda fabrikayı açsam sorsam 6-7 kişi havalarda uçuyordur. Kimi Çin'e uçuyordur, kimi Amerika'ya.

94-97 yıllarında ben yine tekstil kurulu başkanım. Dedim ki yarın Çin bir gömlek giymeye başlasın bir çamaşır giysin; biz ihracat yapacağız. Herkes bana güldü ya başkan bu kadar da atma. Bugün ihracat yapıyoruz biz Çin'e. Çin kendi kendine yetmiyor. Tekstilde Çin yok Türkiye var. Bakın Çin'den çok mal gelmez; sadece buradan geleni oraya götüren fason işletip getiren bazı firmalar var.

SORU: Sayın başkanım hoş geldiniz öncelikle. İlk geldiğiniz zaman ben öğrenciydim biz büyüdük artık. Ben sizden öğrencilerimize firmanıza



personel alırken, mühendis alırken hangi kriterlerle aldığınızı ve aldıktan sonra çalışanlarınızın oryantasyon sürecini nasıl gerçekleştirdiğinizi aktarmanızı rica edeceğim.

KONUĞOĞLU: Mühendis arkadaşım güzel bir şey söyledi. Genç arkadaşlar geliyorlar; hemen oturuyorlar masaya. Ben sana otur dedim mi ki kardeşim? Üstü başı darmadağın. Benim deminden beri hababam gömleğimi düzeltmeye çalıştığım gibi.

Eskiden mühendis adaylarımı ben puanlıyordum. Artık halka ilişkiler çıktı; her şey değişti yani. Şimdi kadrolar büyüdüğü için ben direkt almıyorum artık. Ancak biri gönderirse yönlendiriyorum.

Aday ilk geliyor; gelir gelmez ücret dil-

lendiriyor. Bismillahirrahmanirrahim! CV'sini veriyor; bir de özür dilerim; işgüzarlık yapıyor İngilizce dolduruyor. Bakın çocuklar, biz şuna çok dikkat ediyoruz. Bir adam oturduğu zaman oturmasına kalkmasına bakıyoruz, yüzüne bakıyoruz. Tıraşına bakıyoruz. Size bir tavsiye: “İnsanlar kıyafetleri ile karşılanır; düşünceleri ile uğurlanırlar.” Siz üniversitelisiniz anlarsınız bu lafımı. Ondan sonra diyor ki kaç yılda müdür olurum? Diyorum ki bir sene ustanın elinin altına verimiz. “Ben mühendisim ustanın elinin altında mı çalışacağım?” diyor. “O zaman mühendisin elinin altına verimiz sonra ikinci sene şef olursun; üçüncü sene şef muavini olursun; dördüncü veya beşinci sene müdür olursun.” Peki diyor “araba veriyor musunuz?” “Veriyoruz araba” diyorum. “Telefon?” “Telefon da veriyoruz.” “Başka? Odamız masamız var mı” diyor “tabii odanız ma-



sanız var” diyorum. “Başka ne imkanınız var?” diyor. “Biz bir de nişanlı buluyoruz” diyorum. “Yani onu da biz ayarlıyoruz erkekse kız kızsız erkek ayarlıyoruz” diyorum.

Yok böyle bir dünya, yok böyle bir şey. Ben 14 senede müdür oldum. Bizde şu anda işletmeye girip a’dan başlayıp Genel Müdür olan, mühendis olan arkadaşlarımız var. Yönetim Kurulu’nda olan mühendis arkadaşlarımız var. Bize giren zaten ya iki sene de çıkar gider ya emekli olur gider. İkisinden biri. Çünkü SANKO’da böyle bir şey var, böyle bir ahlak var, böyle bir çalışma var. Kolay kolay giren gitmez. Niye? Devlet sektörü gibi. Gününde aylığını alır, sendikalıdır, her türlü hakkını alır; hasta olur hastaneye gelir yani her türlü imkan vardır. Biz bunlara evlat gibi bakıyoruz. Şimdi, bir kere otur demeden oturma. Bak, ben şu yaşım olmuş bir devlet dairesine gidiyorum, yaşım 69, biraz genç duruyoruz ama. Çok çalışmaktan. İnanın, ben belki o gittiğim arkadaşın seviyesinde en az 4-5 bin kişi çalıştırıyorum o seviyede. Ama yine de düğmemi ilikliyorum, öyle giriyorum içeriye. Otur demeden oturmuyorum. Muhakkak size otur demeden kimse oturmasın yerine. Bundan sonra maaş konusuna gelince sizin bir sisteminiz var; o sistemde herkese verilen maaşın zaten bir skalası var. Bir tavan var, bir taban var, okula göre bir fiyat var, bunların hepsi fiyatlandırılıyor. O tip giren arkadaşların çoğu şimdi hep yönetim gruplarında şef. Ama şimdi onu isterim bunu isterim, diyen adamlar da hala iş bulamıyor. Bir kere, sizi üniversite mühendis edebilir sizin ufkunuzu açıyor arkadaşlar üniversite. Sizin geleceğinize

bir öncülük tanıyor. Sizi geliştiriyor. İçini doldurmak size ait. Yoksa 4 sene okuyorsunuz, dört sene okumakla bir adam müdür olmaz; onun içini dolduran adam müdür olur. O zaman, herkes müdür olsa zaten kim mühendis olacak, kim aşağıda çalışacak? Beş parmağın beşi de bir değil. Aranızdan bir kaç arkadaş müdür oluyor, öbür arkadaşlar aşağı kademedeki kalıyor ve mutlu olmanız lazım çünkü üniversiteyi kazanmışsınız, gelmiş buralarda okuyorsunuz. Hele bir dönün bakın, üniversiteyi kazanamayan kaç tane arkadaş fabrikada işçilik yapıyor, onu düşünün. Mutlu olun, mutlu olmanın yolu zaten aşağı bakacaksınız mutlu olacaksınız, yukarıya bakacaksınız hırslanacaksınız.

Ben niye ben bir Sabancı değilim diyorum, hırslanıyorum ama arkama bakıyorum, arkadaşlarımda içerisinde çoğu artık Allah rahmetine kavuşmuş, kimisi de hala küçük bir esnaf. Şimdi Rektör Yardımcısı bakacak, diyecek ki, niye ben rektör olmayayım diye uğraşacak yani. Hoca niye ben Rektör Yardımcısı olmayayım diye uğraşacak, herkes uğraşacak. Evet, işçi konusunda ne demek istediğimi veya işe girecek arkadaşlara anlamayan varsa bir daha anlatabilirim.”

SORU: Öncelikle hoş geldiniz. Babanızdan devraldığınız bir tekstil fabrikanız vardı, bunun üzerine koydunuz ve ilerlediniz. Yeni sektörlere atıldınız ve yeni sektörlere atılırken hiç tereddüt yaşadınız mı ya da başka kişilere danışma imkanınız oldu mu? Çünkü biz de genç mühendis adayları olarak tabii ki iyi işlerde çalışmak istiyoruz; ama eminim ki buradaki çoğu öğrenci de kendi şirketini kurmayı ister.

KONUĞOĞLU: Biz zaman zaman girişimcilere, mucitlere yardım ediyoruz; ama bunların içerisinde belki bir gün bir işe yarar da Nasrettin Hoca'nın göle yoğurt çalıp da tutar tutmaz dediği gibi onlarla hep ha-

sır neşiriz. Şimdi baktığımız zaman tabii ki bir şirkete girerken bir araştırma yapıyorsunuz; ama bazen öyle bir şirket başınıza geliyor ki çok cazip görüyorsunuz, giriyorsunuz, girdiğinize pişman oluyorsunuz. O şirketten de çabuk kaçacaksınız. Demin ne dedim, duygusal olmayacaksınız. Yeri geldi mi şirket satın alacaksın, yeri geldi mi de satmasını bileceksin. Aksi takdirde oradaki zarar bir müddet sonra sermayeyi yiyip bitirir, ondan sonra ikinci sermaye, üçüncü sermaye, dördüncü derken, holdingi alır aşağı çeker. Onun için, onu terk edeceksin. Duygusal olmayacaksın, sanayicilikte duygusallık yoktur. İş var, bilinç var, panik yok. Anlaştık mı?

SORU: Öncelikle hoş geldiniz. İsmim Mustafa Karaköse, Makina Mühendisliği dördüncü sınıf öğrencisiyim. SANKO'da hep tekstilden bahsettik, sonuçta tekstil ürününün kaynağı makinedir. Ben makina mühendisliği namına veya makina imalat namına neler yaptığınızı çok merak ediyorum, teşekkür ederim.

KONUĞOĞLU: Şu anda, Başak Traktör bizim, üç sene önce aldık. Bu arada, bir de bayiimiz var. Aldığımızda günde bir tane üretiyordu, şu anda günde 25 tane üretiyoruz. 2 model mi ne vardı, bilmiyorum. Şimdi herhalde 15-20 tane modeli oldu. Küçük traktör üretiyorduk, büyük traktöre geçtik. İş makinalarında da yine küçük makinalar yapıyorduk, şimdi büyük makinaları yapmaya başladık. Mümkün olduğu kadar makina sanayiinde çok uğraşıyoruz. Ana gayemiz, Türkiye'deki makina sanayi şu anda yürüme içerisinde ama ayağa kalkamadı. Eninde sonunda kalkacak. Cumhurbaşkanı başbakan de şimdi de her zaman söylüyor, yerli malı kullanmamız lazım. Eğer ikisinin de fiyatı 100 liraysa, diyelim Avrupalı bir traktör 100 lira, yerli malı da 115 lira, ihalede bunu diyor, 115 liraya al, sana bunu niye pahalı aldın diye sormayacağım. Biz tam tersini daha

aşağıya satıyoruz gene de zorla bazı belediyeler bazı devlet kuruluşları almamaya çalışıyorlar. Şimdi hükümet bastırıyor, millet bastırıyor. İnşallah Türk malını kullanmak lazım Türk sanayisinin gelişmesi için. Sen makina mühendisisin, değil mi? Şimdi aynı firezeyi Türkiye kullanıyor mu Almanya'dakinin aynısını, CNC de kullanıyor. Otomatik kaynak makinası da kullanıyor robotu. Çalışan da Türk orada ne farkımız kaldı, var mı bir farkımız ve inanın arkadaşlar, bir Türk mühendisiyle bir Alman mühendisi arasında çok büyük fark var. Biraz İtalyanlarda da öyle. Çünkü bizim Türkler bir hata yapmazsa çok iyi olacak. Çok kıvrak Türkler hemen anında adapte oluyor. Almanlar öyle değil, Fransızlar öyle değil. Tıpa tıpa bir noktaya kadar yaptığının aynısını yapar. Biz öyle değiliz, biz araştırmacıyız, çabuk değiştiririz. Yalnız bu değiştirmeye fazla kafayı bozup da ters değiştirmesek harika olacağız. O zaman ya bu kablo burada fazla deyip çıkartıyor, bu ampul burada deyip geri çıkartıyor.

Bakın biz traktör aldık; samimi söylüyorum, aldığım hafta beni millet aramaya başladı. Eski satılan traktörlerden, kablom yandı, vs. Ben satmamışım, benimle ne alakası var; ama hemen ekip gönderdik, onların tamiratlarını yaptırıldı. Kablolarını değiştirdik, ilaveten. Sonradan bir taneden 25'e çıktı çok şükür. Şimdi makina sanayi de öyle. Ben yaptığımı satamazsam traktör titriyor mu titremiyor mu, ben bilemem ki, satmazsam müşteri diyecek ki bu traktörün direksiyonu çok ağır, bunu biraz hafifletelim veya diyecek ki toprağı iyi karıştırmıyor. Ona bakacağım, ben satamazsam nasıl yapacağım?

Babamın bir lafı var: Oğlum, işe uygun insanı müşteri üretir; düğmeyi biraz aşağıdan dik, olmadı, biraz yukarı çek, yakasını çevir, ona göre dikersin, müşteri sana öğretir, sonradan yavaş yavaş kaliteli mal çıkar.





Ahmet yakasını düzeltir, Mehmet düğmesini düzeltir, bir tanesi gömleğin boyunu söyler, düzelir, çok güzel bir gömlek çıkar. Ben öyle makinalar satmalıyım ki, güzel, daha güzel ürün yapayım. Yoksa aynı malzemeyi kullanıyoruz. Her şey aynı, kendi motorumuzu imal ettiğimiz var, normal dışardan isteyen, motor tedarik ettiğimiz de var; ama şu anda yeni bir motor aleti yapıyoruz, inşallah 6 aya da onu ulaştıracağız. Bana biri bir soru sordu İstanbul Üniversitesi'nde miydi? Makina sınıfından, ikinci sınıftan bir çocuk dedi ki, biz niye bir Alman kadar bir Fransız kadar iyi mühendis değiliz? Dedim ki sen ne okuyorsun, ben ikinci sınıf makina mühendisliği okuyorum, dedi. İkinci sınıfım efendim dedi. Baban senin ne iş yapıyor, diye sordum. Avcı, dedi. Peki deden ne iş yapardı, dedim, dedem de çiftçi dedi. Deden çiftçilik yaparken, baban demiri görmüş avcılığa başlamış, silaha bakmış ki makinada bir iş var seni de makina mühendisi etmeye çalışıyor. Baban makina mühendisi değil deden makina mühendisi

değil sen daha yeni başlamışsın ama bir şey var ki dedim üç tane Alman mühendisiyle bir tane Türk mühendisi yan yana koyun, süratte, kıvraklıkta ve buluşta ondan Türkler üstün gelir, dedim. Bizim bir kabahatimiz var, Türkiye olarak. Biz bir işi yaparken demin dediğim gibi, belirli standartları hemen çabuk kaydırıyoruz. Bunun adına da marka diyorlar.

Eskiden dokuma tezgâhlarında 2 metre sattığın zaman topların üzerine yazılır, mağazada üstüne yazarlardı, hatırlarsınız. Bizim de camimizin bir hocası var, çok iyi hattat, kimseden para falan almaz, yazı yapar, yazı satar hattat. Bir gün camide para topluyorlar, babam çıkarken belirli bir miktar para veriyor, diyor ki, vebali boynunuza, 25 kuruş da Muhittin Hoca'dan alacaksınız. Diyorlar ki, hoca bize kızar. Sen de ki, amca öyle, dedi. Neyse, biraz önce gördünüz mü bizim motor çekilen yerde. Böyle merdivenden çıkarken çıkan adamı görürsünüz. Babam diyor ki baktım hışımla geliyor adam. Bildim

ki parayı almışlar 25 kuruşu. Hemen 2,5 kağıt aldım hoş geldin hocam deyip elimi cebine attım koydum dedi. Elimi tuttu dedi. Sen benim başka bir yerden para almadığımı bilmiyor musun demiş hoca. Benden de mi almıyorsun demiş babam al içimden geçti demiş. Senin hatırın için alıyorum demiş. Oturmuş çay söylemiş babam. Başlamış düşünmeye hayrola başın mı ağrıyor Sani Ağa? Babam da ya hiç sorma demiş. Düşünüyorum düşünüyorum, bir ortak bulamıyorum demiş. Seninle kim ortak olmaz demiş, babam da bulamıyorum hocam demiş. Sen benim ortağım olur musun, demiş hocaya. Hoca da ben iyi vaaz veririm, iyi dua ederim ama ben ticaretten anlamam. Babam da gel ortak olalım, seninle demiş. Hoca da ya ne yapacağız söyle Sani demiş. Senin neyin var demiş babam. O da benim bir evim var o da borcu daha yeni bitti demiş. Ne eder şu kadar eder. Sat ağam demiş babam sermaye koyalım. Satayım seninle kim ortak olmaz satayım demiş. Sen ne koyarsan % 25 senin % 75 benim. Yani 25 lira sen koyarsan 75 lira da ben koyacağım. Söz mü söz, tamam el sıkışmışlar, kalkmışlar. Hoca demiş ki, peki ne yapacağız Sani demiş. Babam da yarın sabah namazı kıldıktan sonra iyi bir dua et. Hoca da zaten her gün ediyorum demiş. Babam da yok bu sefer uzun dua edeceksin. Hoca da, tamam biraz uzatırız demiş. Çıkacaksın bütün şehri dolaşacaksın. Ne kadar fakir varsa bu paranın tamamını onlara dağıtacaksın. Bunu yapabilir misin demiş, o da yaparım demiş. Peki, sonra tamamını mı dağıtacağız demiş. Babam da evet tamamını dağıtacağız, demiş. Sonra ne olacak, benim evim gitti demiş. Babam da hocam bak 25 kuruş verdin, 1 saat geçmedi 10 katını aldın, hele 1 gün bekleyelim, 2





gün bekleyelim 10 da olur 70 de olur. Yani, verdiğimiz zaman, biz ne zaman büyük yardım yapsak, büyük felaketlerin hepsinde de yapıyoruz. Muhakkak önümüze iş açılıyor. Bütün depremlerde en önde biz yardımcı olmaya çalışıyoruz. 3 gün sonra 5 gün sonra iş açılıyor fazlasıyla alıyoruz. Ondan büyüyor bu servet. Kendi kendine büyür mü büyüzmez.

SORU: Ben 5. Kuşağı merak ediyorum. Hala işin içinde, mutfakta çalışıyor mu?

KONUKOĞLU: Mutfakta çalışıyor mu derken. 6. kuşak okuyor. 5. kuşak çalışıyor. Benim oğlum çalışıyor. Ben 4. kuşağım. Yaz günleri fabrikada çalışıyorlar. Usta yardımcılığı yapıyorlar. O dişliyi temizliyor yani. Benim oğlum Sami var. Traktöre ve iş makinalarına bakar. Onlar daha çok çalışırdı. Gelir gelmez doğru fabrikanın içine, gider işçinin aylığını dağıtırlardı. Mesai paralarını verirlerdi. Eskiden banka yoktu. Çantaya koyardık paraları. Peşin vermelisin işçinin parasını.

SORU: Tekstilden farklı sektörlere atılım konusunda sizi tetikleyen ne oldu?

KONUKOĞLU: Büyüklük. Belirli büyüklüğe, hacme geldiğiniz zaman o hacmin daha üzerine giderseniz, hâkim olamazsınız. Sümerbank neden battı. Kibrit yaptı, yoğurt yaptı, bilmem ne yaptı. Sonradan KİT'leşti. Çok büyüdüğü zaman müdür, müdür muavini, muavinin danışmanı, danışmanın kontrolü, kontrolün bilmem nesi özel bir kadro çıkıyor ki yan kadro. Öbür küçük firma ile rakip olabilmen mümkün olmuyor. Çünkü başka türlü de olmuyor kontrolsüz. Yani, diyelim ki, 30 millik bir fabrikayı iki mühendisle çok rahat idare edersiniz. Bir de fabrika muhasebe müdürü, 3 kişi idari kademede yeter. Bir holding olduğun zaman en aşağı 30-40 tane kontrolcüsü var. Bir hastaneyi düşünün, 150 yataklıy geçtikten sonra veya 100 yatağı geçtikten sonra kontrol çok zorlaşmaya başlıyor. Bizim hastanemiz de var. 150 yatakken daha rahattık. 650 yatak bayağı zorlanıyoruz. Kapasite büyüdükçe idare zorlaşıyor. Şöyle anlatayım,



sen yemek yapmayı biliyor musun en sevdiğin yemek hangisi? Şimdi normalde bir evde kaç şiş kebabı terbiyellersin? 5, 6, 10 kişi peki bunu 20 terbiyelediğin zaman aynı eti bulabilir misin, bulamazsın. Niye, 20 kilo eti bulmak zor. Çünkü hepsi taraklık yerinden olmaz. Birazına but rastlar. Birazına göğüs rastlar. Birinin eti ile diğerinin eti arasında hafif sertlik olur. Peki, 50 kişiye yaparsan ne olur. Bu defa biberi yetiştirmez, tuzunu çok koyarsın hâkim olamazsın. Evde küçük bir yemek pişirmeyle düğün evinde yemek pişirmenin arasında lezzet farkı vardır. Aynı insan yapsa bile. Şirketler büyüdüğü zaman idari imkân zorlaşmaya başlar. Küçüğün her zaman için kontrolü kolay, büyüdükçe kontrolden çıkıyor. O zaman da kar marjınız normal giderlere yani yan giderlere gidiyor zarar ediyorsunuz. O bakımdan belirli büyüklükten sonra başka sektörlere geçtik.

SORU: Bugünlere gelmenizde çok çalışmanın yanı sıra iş ahlakı ve iş etiğinin de çok büyük önemi vardır. Bununla ilgili sadece tekstille ilgili değil diğer tüm sektörlerde iş ahlakı ve iş etiğinin önemiyle ilgili tecrübelerinizden bahsedebilir misiniz?

KONUKOĞLU: Bugün bu seviyeye gelmemin ana nedeni benim hanımım. Neden, hanımım benim imaj menajerim. Bana hep soruyor modacılar imaj makerliğinizi yapalım mı diye benim hanımım hepsini yapıyor. Ben daha çorap almış değilim. Hepsini hanımım yapar. Senenin 365 gününün minimum 200 günü dışarıdayım. Bir gün demez ki, sen şu saatte geldin. İki kardeşler arasında eltilerle aramızı açmaz. Aralarında

da bir şey varsa kendi aralarında hallederler. Bir saygı var, aile saygısı. Zaten ailelerin parçalanmasının nedeni eltilerdir. Bizler Türk halkı olarak her şeyi elimizde tutmaya çalışıyoruz. Çocuk büyüyor, belirli bir harçlığa alıştırmıyoruz. Küçükken, oğlum senden bir şey mi esirgiyorum, ne kadar para lazım olursa al. Çocuğu bir aylığa bağla çocuk bilsin ne alacağını. Çocuğu hırsız etme. Çocuk evleniyor, abisi de var, gidiyor hanımına bir hediye alıyor, büyük hanım başlıyor "gördün mü daha iki günlük gelin bak şunu takmış". Şimdi, ister istemez, o büyük abi de gidip alıp, takıyor. Böyle yapmamak lazım, belirli aylığa koyacaksın. Eğer o onu taksa bile ya hanım bana ne, aylığından parasından alıp takmış. Ne alakası var. Ama bunu yapmazsan huzursuzluk oluyor. Arada fark var. O zaman, büyük bir yarış ve kavga başlıyor. Hanımların burada büyük rolü var. Başarılı olmuş erkeklerin arkasında, idareli, girişken ve yeri geldiği zaman onun boşluğunu dolduracak hanım lazım. Derler ya, hanımını getir bey de olsun. Yani benim hanımın benim böyle olmamda büyük rolü, desteği var, her zaman için Allah razı olsun. Başarılı olmanın tek sırrı da dürüst olmak. İnsan ne için hile yapar, para kazanmak için. Dürüstsen zaten parayı kazanıyorsun. Size bir örnek vereyim; bizim Almanya'da bir markamız var Egerya diye. Havlu, bornoz yapıyor. Biz SANKO olarak da havlu, bornoz yapıyoruz. Başka markalara da yapıyoruz. Aynı mağazada yan yana duruyor, ikisi de benim malım. Ben biliyorum, alan adam bilmiyor. Biriyle diğersinin arasında % 20 fiyat farkı var. Aynı iplik, birinin etiketi SANKO diğersinin ki Egerya. Almanya'da bir firmayı satın aldım. Kalite aynı. Yalnızca birinin modelini değiştiriyoruz ki, çiçekli miçekli şey olmasın diye. Eski dürüstlüğün adı şimdi markalaşma.

SORU: Kompozit malzemelerle ilgili yeni teknolojik malzemelerle ilgili firmanız

böyle bir girişimde bulunmayı düşünüyor mu? İşe alımlarda insan kaynaklarındaki birinin bir mühendisi tartması açısından ne kadar yeterli?

KONUKOĞLU: Kompozit malzemelerle ilgili. Her şeyi sen yaparsan, bu defa Sümerbank'a döneriz. Belirli konulara yönelmen lazım. Tekstilde çok şey var. Bugün can yeleşti dikiyorsun veya şimdi yeni maddeler çıktı ondan yapıyorsun. Kurşun geçmiyor. Her kademesine göre dokumasına göre kurşunun dereceleri var. Lav silahı hariç her silahı durdurabiliyorsunuz. Ama onu da ben yapayım dersen o zaman rotayı şaşırırız. Herkesin belirli bölümlerde branşlaşması lazım. Bir ortopedist şeker hastalığı konusunda da doktorluk yapabilir mi? Biz de tekstilde kendimize 3 tane hedef seçtik: 1. Denimcilik. Dünyanın en büyüğüyüz şu anda. Kapasite olarak dünyanın en büyüğüyüz. Kalitede ve büyüklükte dünyanın en büyüğüyüz. Bunun yanında ipek gömlekte üretmem lazım mı lazım, ama üretmiyorum. Müşteri potansiyeli de ayrı. Şimdi inşaat ayrı bir sektör, tekstil ve konfeksiyon ayrı bir sektör. Hem ona hem ona dersen, odunum, kömürüm, demirim dersen kafayı yersin. Tekstilden korkmayın, tekstilin geleceği her zaman iyidir. Teşekkür ediyorum.

Büyükölük. Belirli büyükölükçe, hacme geldiğiniz zaman o hacmin daha üzerine giderseniz, hâkim olamazsınız. Sümerbank neden battı. Kibrit yaptı, yoğurt yaptı, bilmem ne yaptı. Sonradan KİT'leşti. Çok büyüdüğün zaman müdür, müdür muavini, muavinin danışmanı, danışmanın kontrolü, kontrolün bilmem nesi özel bir kadro çıkıyor ki yan kadro. Öbür küçük firma ile rakip olabilmen mümkün olmuyor. Çünkü başka türlü de olmuyor kontrolsüz. Yani, diyelim ki, 30 millik bir fabrikayı iki mühendisle çok rahat idare edersiniz. Bir de fabrika muhasebe müdürü, 3 kişi idari kademedede yeter.

Abdülkadir KONUKOğLU

(SANKO Holding Onursal Başkanı)



6. Tekstil Günleri

İlham veren üniversite

Bilindiği üzere tekstil ve hazır giyim sanayileşme sürecinin önemli yapı taşını oluşturan ve gelişmekte olan ülkelerin kalkınmasına ciddi katkılar sağlayan emek, yoğun sektörlerin başında gelmektedir. Dünyada rekabetin en yoğun yaşandığı bu sektörde her geçen gün bu rekabet daha da keskin hale gelmektedir. Bu çerçevede Türk tekstil sektörü; ürün kalitesi, moda ve trendleri belirleme gücüne sahip tasarımları ve yüksek teknolojisi itibarıyla gelecekte global ticarete adından daha da fazla söz ettirecek potansiyele sahiptir. Ülkemiz için oldukça büyük öneme sahip bu sektörün gelişiminde eğitimcilerle önemli görevler düşmekte olup, sektörün çıtasını gün geçtikçe daha da artırmak adına dinamik inovatif genç mühendis ve tasarımcıların yetiştirilmesi ve sektöre kazandırılması üniversitelerin en önemli görevidir.

Bu bağlamda geleneksel hale gelen ve altıncısı gerçekleştirilen "Tekstil Günleri" genç mühendislerin sektörü tanıması adına önemli bir köprü görevi oluşturmaktadır. Gerçekleştirilen bu etkinliğin kalıcı hale getirilmesi ile de gelecekteki genç mühendis adaylarına bir ışık tutması hedeflenmektedir.



**SÜLEYMAN
DEMİREL
ÜNİVERSİTESİ**

Süleyman Demirel Üniversitesi **Kurumsal İletişim Merkezi** / Kasım 2017



www.sdu.edu.tr



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



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

ISBN: 978-605-9454-11-7