



BEYOĞLU 1.İLÇE SEÇİM KURULU BAŞKANLIĞI'NIN İSTANBUL SANAYİ ODASI 16. MESLEK GRUBU MECLİS ÜYELİĞİ SEÇİMİ İLE İLGİLİ DUYURUSU

5174 Sayılı Kanunun "Oda, Borsa ve Birlik Organlarının Seçim Usulü" başlıklı üçüncü bölümü ve Organ Seçimleri Hakkındaki Yönetmelik Hükümlerine göre yapılacak İstanbul Sanayi Odası 16. Grup – Deri, Yünlü Deri ve Saraciye Sanayii Meslek Grubu Meclis Üyeliği seçimine ilişkin hususlar aşağıda gösterilmiştir.

1. SEÇİM GÜNÜ

İstanbul Sanayi Odası 16. Grup – Deri, Yünlü Deri ve Saraciye Sanayii Meslek Grubu Meclis 1 asil ve 2 yedek üye seçimi **22 Haziran 2020 Pazartesi** günü **Meşrutiyet Cad. No.63 Tepebaşı Beyoğlu/İstanbul** adresinde yapılacak ve oylar saat 09.00'dan 17.00'ye kadar kullanılacaktır.

2. SEÇMEN LİSTELERİNİN ASILMASI

16. Meslek Grubu'nun seçme ve seçilme hakkına sahip üyelerini gösteren güncel seçmen listeleri **8 Haziran 2016 Pazartesi** günü saat 09.00'da Oda hizmet binası girişinde askıya çıkarılacak ve 3 tam iş günü askıda bulunduktan sonra, **10 Haziran 2016 Çarşamba** günü saat 17.00'de askıdan indirilecektir.

3. LİSTELERE İTİRAZ SÜRESİ

Listelere itirazlar; listelerin askıda bulunduğu 3 günlük ilan süresi içinde Beyoğlu 1.İlçe Seçim Kurulu Başkanlığı'na yazılı olarak yapılır. İtirazlarda ikametgah göstermek şarttır. İtirazlar İlçe Seçim Kurulu Başkanlığı'nca incelenerek en geç 2 gün içinde karara bağlanır. Bu karara tebliğ tarihinden itibaren 3 gün içinde İl Seçim Kurulu nezdinde itiraz edilebilir. İl Seçim Kurulu'nun 3 gün içinde vereceği karar kesin olup, bu kararlara karşı Yüksek Seçim Kurulu'na itiraz edilemez.

4. KESİNLEŞEN SEÇMEN LİSTELERİNİN ASILMASI

Seçime esas olmak üzere kesinleşmiş olan seçmen listeleri, **17 Haziran 2020 Çarşamba** günü saat 09.00'da Oda hizmet binası girişinde askıya çıkarılacak ve 3 tam iş günü askıda bulunduktan sonra, **19 Haziran 2020 Cuma** günü saat 17.00'de askıdan indirilecektir. Kesinleşmiş seçmen listelerine itiraz edilemez.

5. MECLİS ÜYE SEÇİMİ

Seçim, İstanbul Sanayi Odası 16. Grup – Deri, Yünlü Deri ve Saraciye Sanayii Meslek Grubunda boş bulunan 1 Meclis Asil Üyeliği ve 2 Meclis Yedek Üyeliği için yapılacaktır. Meclis Asil ve Yedek üye seçimi, 16. Grup'ta Meclis Asil Üyesi olmayan 4 Meslek Komitesi Asil Üyesi arasından yapılacaktır. Oy pusulası; 4 adaydan oluşacak ve birinin isminin yanına "Asil Üye", ikisinin isminin yanına ise "Yedek Üye" olduğu belirtilmektedir. Bu şekilde düzenlenen oy pusuları tek bir zarfa konulmak suretiyle sandığa atılır.

6. ODA ORGANLARINA SEÇME YETERLİLİKLERİ

Seçme Yeterlilikleri (Oda organ seçimlerinde oy kullanabilmek için):

- Seçim tarihi itibarıyla en az iki yıldır odaya kayıtlı olmak.
 - Gerçek kişiler ve tüzel kişilerin gerçek kişi temsilcileri için seçim günü itibarı ile 18 yaşını doldurmuş olmak.
 - Tüzel kişilerin gerçek kişi temsilcileri için tescilli ana sözleşmelerinde temsil ve bağlayıcı işlemler yapma yetkisine, yeni kurulan şirketler hariç seçim tarihi itibarı ile en az altı aydır sahip olmak.
 - Oda'ya kaydını gerektiren ticari ve sınai kazanç dolayısıyla gelir ve kurumlar vergisi mükellefi olmak.
 - Kanunun 10.Maddesi uyarınca meslek grubu ve seçmen listelerinden silinmemiş olmak veya Kanunda belirtilen yükümlülükleri yerine getirmiş olmak suretiyle yeniden meslek grubu ve seçmen listelerine dahil edilmiş olmak.
- Münfesi şirketler oda seçimlerinde oy kullanamazlar.

7. SEÇİM SANDIK KURULU YERLERİ

İstanbul Sanayi Odası 16. Grup – Deri, Yünlü Deri ve Saraciye Sanayii Meslek Grubuna kayıtlı üyelerin meclis üyeliği seçiminde oy kullanabilmeleri için 1 sandık kurulu oluşturulmuştur. Seçim Sandık Kurulu, oy alım işlemlerini Meşrutiyet Cad. No.63 Tepebaşı Beyoğlu – İstanbul adresinde yapacaktır.

8. OY KULLANMA

Gerçek kişi üyeler; oylarını bizzat kullanacaklardır. GERÇEK KİŞİLER, VEKALETEN VEYA TİCARİ MÜMESSİL VASİTASIYLA OY KULLANDIRAMAZ. Tüzel kişi temsilcisi gerçek kişilerin, temsil ettikleri tüzel kişinin tescilli ana sözleşmeleri gereğince temsil ve bağlayıcı yetkisine sahip olduklarına dair SON BİR AY İÇİNDE DÜZENLENMİŞ VE İLGİLİ TİCARET SİCİLİ MEMURLUĞUNCA TASDİK EDİLMİŞ BİR BELGEYİ OY KULLANMA SİRASINDA İBRAZ ETMELERİ GEREKİR. Tüzel kişi adına ancak; tüzel kişiliği temsil ve ilzam yetkisine sahip olanlardan bir kişi oy vermek üzere yetkilendirilir. TÜZEL KİŞİ TEMSİLCİSİ GERÇEK KİŞİLER ADINA VEKALETEN OY KULLANILAMAZ. OYLAR, OY VERENİN KİMLİĞİNİN NÜFUS CÜZDANI VEYA RESMİ KURULUŞÇA VERİLEN BELGE İLE İSPAT EDİLMESİNDEN VE LİSTEDEKİ İSMİN KARŞISINDAKİ YERİN İMZALANMASINDAN SONRA KULLANILIR.

9. SEÇİM SONUÇLARININ İLANI, İTİRAZLAR, KESİNLEŞME VE MAZBATALARIN ALINMASI

22 Haziran 2020 Pazartesi günü yapılacak İstanbul Sanayi Odası 16. Grup – Deri, Yünlü Deri ve Saraciye Sanayii Meslek Grubu Meclis Üyeliği seçiminin devamı sırasında yapılan işlemler ile seçim mahallinde ve Oda binasında asılmak üzere ilan edilecek (23 Haziran 2020 Salı günü) seçim sonuçlarına yapılacak itirazlar aynı gün incelenip karara bağlanacaktır. İtiraz üzerine verilen bu kararlar 24 Haziran 2020 Çarşamba günü Oda hizmet binasında asılmak suretiyle ilan edilecektir. İlçe Seçim Kurulu kararına karşı aynı gün içinde İl Seçim Kurulu nezdinde itiraz edilebilir. İl Seçim Kurulu'nun bir gün içinde vereceği karar kesindir. **26 Haziran 2020 Cuma GÜNÜ KESİN SONUÇLAR ODA HİZMET BİNASINDA ASILARAK İLAN EDİLECEKTİR.**



6 Matbaa Haber'in koronavirüs anketinde
Tedarikçiler de salgında iş kaybını doğruluyorlar

10 Reprobir dijital baskıya
Heidelberg Versafire ile geçti



14 Ankara'da firma ziyaretlerimiz anket
bulgularımızı doğruluyor



18 Matset, BN Technology Corporation
ile distribütörlük anlaşması imzaladı



22 Uluslararası etiket dernekleri grubu I9, World Label Awards (WLA)
sonuçlarını açıkladı: 2019 Dünya Etiket Yarışması'nda Çiftsan
Etiket'e beş ödül

Yedi yıla 94 ödül sığdıran Çiftsan Etiket ve Ambalaj'ın Genel Müdürü
Hakan Yolgun: "Etiket ve ambalaj kalitesinden hiç ödün vermedik"



30 BASEV İstanbul Sanayi Odası iş birliği ile
Matbaa Sektörü ve Matbaacılıkta İhracat
Fırsatları Konferansı



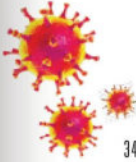


	Durst Tau RSC E ile rekabet avantajı	28
	Miraclon'a FTA Teknik İnovasyon Ödülü	32
	Komori Corporation, MBO ve bağlı şirketlerinin hisse devrini tamamladı	37

33

YAZILIM

- 33 Sistrade ile uzaktan çalışın
- 33 Flexo 24'ten salgının yol açtığı durgunluğa karşı yeni özellikler



DOSYA: Koronavirüs salgınının sektöre etkileri

- 34 Heidelberg'den Baskı ve Medya Sektörü İklim Raporu: COVID-19 Zamanlarında Basım Sektörü
- 36 Pandemi döneminde 'merak' edilenler
Alper ÇİFTÇİ / Meteksan Matbaacılık Üretim Tesisleri Genel Müdür Yardımcısı
- 38 Lidya Grup Yönetim Kurulu Başkanı Bekir Öz,
"Koronavirüse rağmen, Lidya Grup olarak bu yıl büyümeyi hedefliyoruz"
- 39 Pro Carton'dan evde öğrenime yardımcı olacak Edu Carton kaynakları
- 49 Karantinede öğrenim: Pro Carton'un öğrenci yarışmaları açık kalıyor

40

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE ÇEVRE



- 40 Film + flekso = Gelecek
- 42 Henkel, 2025'e kadar karbon ayak izini yüzde 65 oranında azaltmayı planlıyor

43

ÜRÜN TANITIMI

- 43 Screen, Truepress Jet520HD serisine siyah beyaz model ekledi
- 44 Az adettli, talep üzerine dijital ambalaj için Duplo Ambalaj Çözümleri serisi
- 45 Bobst Nova SX 550 Laminator
Giorgio MONFERRATO / Bobst Italia SpA, S.
- 46 Yeni HP Indigo V12 için
AB Graphic International otomatik yüksek hızlı sonlandırma çözümü
- 47 HP Indigo dijital ticari baskı makineleri için sertifikalı yeni
Iggesund kalın karton

48

İMZA LI YAZILAR

- 48 BOBST M6 flekso baskı makinesi ambalaj baskınıza değer katıyor
Orkun KAYAL / Imeks Grup Satış ve Pazarlama Müdürü
- 50 Alkol fiyatlarındaki artış ambalaj firmalarını mali olarak etkiliyor
Dieter NIEDERSTADT / Asahi Photoproducts Teknik Pazarlama Müdürü
- 51 Ambalaj baskısında migrasyon ve sürdürülebilirlik
Ali CAN / hubergroup Türkiye Teknik ve Satış Uzmanı
- 52 Dijital baskı - geleceğin bağlantılı fabrikasını etkinleştirme
Alvise CAVALLARI
- 53 drupa 2021'de touchpoint packaging
- 54 Dijitalleşme ambalaj endüstrisini nasıl dönüştürüyor?
Alexandre PAUCHARD, Bobst Mex SA, İsviçre, Ar-Ge Grubu Yöneticisi

57

FUAR HABERLERİ

- 57 3. drupa Global Spotlight raporu:
Matbaacılar yeni ürün ve hizmetlerle zorlu pazar koşullarına uyum sağlıyorlar
- 58 Az ama öz baskı - Knud WASSERMANN / Graphische Revue Şef Editörü
- 60 Endüstriyel reklam dünyasının yeni nesil aydınlatma teknolojileri
SIGN İstanbul 2020'de
- 61 FESPA Eurasia'nın ana sponsoru Mimaki
- 61 TOS + H EXPO ertelendi
- 62 Print4All Konferansı: Geleceğin matbaası, şimdi
- 63 Dört Labelexpo fuarı ertelendi
- 65 Gulf Print & Pack 2021 Aralıkta

64

DÜNYADAN HABERLER

- 64 Metal dekorasyonda Fujifilm farkı
- 66 Actega Metal Print ilk EcoLeaf™ beta müşterisini duyurdu
- 67 BOBST'un yeni dönüm noktası: VISIONCUT 300 satış barajını aştı
- 68 Flint Group klişe üretim süresini önemli ölçüde azaltıyor
- 69 Fujifilm Acuity LED 1600 ile sosyal mesafe zemin işaretleri
- 70 Ticari baskıda Speedmaster XL 75 ve yeni Heidelberg İşletim Sistemi farkı
- 71 Elloflex ilk Gallus etiket baskı makinesinden memnun
- 72 Büyük ebat Koenig & Bauer Rapida makineler dünya çapında revaçta
- 74 Su tasarrufu ve ürün arzını arttırmak için susuz ofset baskıyı tercih ediyor
- 75 Rekor sürede baskı makinesi yer değiştirmesi
- 76 Belçika şirketi ilave kalite, üretkenlik ve sürdürülebilirliğe yatırım yaptı
- 77 Lecta artık ISO 45001 standardı altında çalışıyor
- 78 Cardbox Packaging ambalaj baskısında iş ortağı olarak Heidelberg'e değer veriyor
- 80 İsviçre'ye yeni Commander CL



SEKTÖR HABERLERİ

BASEV Başkanı ve ISO
Meclis Üyesi Sadettin
Kaşıkırık ile ISO Meslek
Komitesi Başkanı BASEV
Denetim Kurulu Başkanı
Zekeriya Acar

ISO Meclis Üyesi ve Dünya
Grubu Yönetim Kurulu Üyesi
Burcu Kösem
DIŞYÖNDER Başkanı, Dünya
Gazetesi Köşe Yazarı Dr.
Hakan Çınar'ın



BASEV **İstanbul Sanayi Odası** iş birliği ile

Matbaa Sektörü ve Matbaacılıkta İhracat Fırsatları Konferansı

İstanbul Sanayi Odası ve BASEV iş birliği ile 21 Mayıs'ta Zoom platformunda Covid-19 Sonrası Matbaa Sektörü ve Matbaacılıkta İhracat Fırsatları konulu çevrim içi bir konferans düzenlendi.

ISO Meclis Üyesi ve Dünya Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Burcu Kösem moderatörlüğündeki konferansa 46 kişi katıldı. Açılış konuşmaları BASEV Başkanı ve ISO Meclis Üyesi Sadettin Kaşıkırık ile ISO Meslek Komitesi Başkanı BASEV Denetim Kurulu Başkanı Zekeriya Acar tarafından yapıldı.

Ardından, Burcu KÖSEM "Covid-19 sonrası Türkiye Ekonomisi ve Matbaa Sektörüne Etkileri" konulu sunumunu Mentor Grup Ortaklığı, Akademisyen, DIŞYÖNDER Başkanı, Dünya Gazetesi Köşe Yazarı Dr. Hakan Çınar'ın "Matbaacılıkta İhracat Fırsatları" sunumunu izledi. Konuşmalar esnasında sorular da yanıtladı.

Sadettin KAŞIKIRIK: "İthalata ek vergiler rekabet gücümüzü olumsuz etkileyecek"

"Pandemi hayatımızı ve ticaretimizi son derece etkiledi. Koronavirüs'ün etkileri bundan sonra da üzerimizde olacak. Bugünleri hep beraber yaşadık, bundan sonra da beraber atlatabileceğimize inanıyorum" diyen BASEV Başkanı Sadettin Kaşıkırık, konuşmasında ithal ürünlere gelen vergilere değinerek, bunun ihracatta sektörün rekabet avantajını olumsuz etkileyeceğini ifade ediyor. Kaşıkırık, şöyle devam ediyor: "Şimdi, bu ilave maliyetlerle; kâğıt, karton ile baskı üzerine uygulamalarda kullanılan tutkaldan selofana kadar bir maliyet artışı yaşıyoruz. Makinalarımız belirli aralıklarla yenileniyor ama onların sürekli çalışabilmesi için gerekli

malzeme ve yedek parçaları için özellikle Çin mallarına vergiler geldi.

Bu vergilerle uygun fiyatlı dediğimiz üretim maliyetlerinden çıkıp ister istemez daha pahalı bir maliyete doğru gideceğiz. İtalya veya Almanya'daki rakibimizle rekabet etmek istediğimizde doğal olarak rekabet gücümüzü olumsuz etkileyecek."

İthalatı sınırlandırırken, ihracatın nasıl artırılabilmesine bakılması gerektiğini belirten Kaşıkırık, ekliyor:

"Tüm sektör bileşenlerimizin, baskı üzerine hayatını devam ettiren tüm matbaaların fikirlerini bizlerle paylaşmalarını istiyorum. Bu toplantımızın bir başlangıç olmasını, gelen sorularla oluşturacağımız yeni konuları da birlikte işlemeyi arzu ediyorum."

Zekeriya Acar: "İhracat için gücümüzü birleştirmeliyiz"

Konuşmasının başlangıcında dijitalleşme sürecine ilişkin rakamlar veren ISO Meslek Komitesi Başkanı BASEV Denetim Kurulu Başkanı Zekeriya Acar, ofset baskı alanında dünya pazar büyüklüğünün 355,3 milyar dolardan 2024 yılında 314 milyar dolara düşeceğini tahmin edildiğini belirterek, özellikle gazete, dergi, kitap, katalog gibi yüksek adetli baskı işlerinde siparişlerin azalması ve dijitalleşmesi bunun en önemli nedenleri olarak gösterildiğini hatırlatıyor ve şunları söylüyor:



“Pandemi sürecinin uzunluğuna göre bu düşüş devam edebilir. Pandemi süreci dijitalleşmemizi daha da hızlandırmış olarak önümüze çıkarıyor. İnsanlar evlerinde dijital ortamı kullanıyorlar, firmalar da bu çalışma sistemine ayak uydurmaya başladılar. Özellikle ticari matbaacılığın önümüzdeki süreçte daralacağını ve önümüzdeki yatırımları bu süreci de dikkate alarak yapmamız gerektiğini ortaya koyuyor.”

Dış pazardan pay alabilmek için kalite standartlarını, sermaye yapılarını tecrübe ve birikimlerini birleştirmek gerektiğini belirten Acar, ekliyor:

“Üretiminin yüzde 70-80’ini ihraç eden bir ihracatçı olarak benim görüşüm Türkiye’de ihracatı yapabilecek düzeyde olamayan matbaalarımızı; kiminin sermaye, kiminin makine ve teçhizat açısından eksik yanlarını birleştirerek, ihracata yönlendirebiliriz yönündedir.”

Burcu Kösem: “İhracatta kilo başına değil, katma değerli ürünü konuşmalıyız”

Konuşmasında dünya ekonomisindeki son gelişmelere değinen ISO Meclis Üyesi ve Dünya Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Burcu Kösem, “Matbaa sektörünün önünde maliyet yönlü bir sıkıntı var. Ara ham maddede yurt dışına bağımlıyız” diyor ve şöyle devam ediyor. “Bu da bizi kur riski ile karşı karşıya bırakıyor. Diğer yandan teknolojik gelişmeye çok hızlı ayak uydurması gereken, sürekli kendini

yenileyen bu sektörde yatırım yapılması, Ar-Ge yapılması gerekiyor. (Yatırımın aynı zamanda yeşil ekonomiye geçiş için de yapılması gerekiyor.) Aslında maliyet yönü ağır basan bir sektörden bahsediyoruz. Burada tüm sektör oyuncularına büyük roller düşüyor.

Türkiye’de kalkınmanın yolu katma değerli ürün üretmekten ve bunu ihraç etmekten geçiyor. Kilo başına değil, katma değerli ürünü konuşmamız gerekiyor.”

Dr. Hakan Çınar: “Uluslararası markalarımız olmalı”

“Zaten belli bir dijitalleşme hayatımız içinde vardı ama kullanabilir hale geldik” diyen Mentor Grup Ortağı, Akademisyen, DIŞYÖNDER Başkanı, Dünya Gazetesi Köşe Yazarı Dr. Hakan Çınar; markalaşmaya dikkati çekiyor ve şunları söylüyor:

“Uluslararası markalarımız olması durumunda bu işin ekmeğini daha fazla yiyebiliriz. Bizim üretime ve **sanayiye** önem vermemiz lazım. Biz know-how’dan gelir elde eden, royalty gelir elde eden markalar yaratamadık. Bunları yaratmadığımız ve üretimde de yeterli güce sahip olmadığımız sürece ithalatın önüne geçmemiz mümkün olmayacak. İlave gümrük vergileri ile ithalatı zorlaştırmaya gayret ediyoruz. Türkiye’de mümkün olduğunca ikame ürün üretilebilecek sektörlerde bu üretimi yaparak ilave vergilerin gelmesini önleyebiliriz.” ■



PORTRÉ

ELKON Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Alpagut

Haziran sayımızla birlikte, uzun yıllar sürdürmeyi planladığımız “Portre” isimli bir yazı dizisine başlıyoruz... İnşaat ve yapı sektörlerinin önemli isimlerini, sektörün gelişimine paralel bir izlekle tanımaya çalışıp, sektörün de yakın tarihine ışık tutacak bilgilerin sunulacağı bu çalışmamızın ilk konuğu, inşaat sektörünün lider firmalarından ELKON’un Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Alpagut oldu... Mustafa Alpagut Perşembe Pazarı’nda babasına yardım ettiği yıllardan eğitim gördüğü Işık Lisesi ve İTÜ Makine Fakültesi günlerine, Alarko’da Baş Mühendis olarak görev yaptığı yıllardan Atatürk Barajı inşaatındaki tecrübelerine, bir atölyede temellerini attığı ELKON’un ilk senelerinden Türkiye’nin en büyük ihracatçıları arasına girdiği yıllara kadar tüm hayatını Şantiye okurlarıyla paylaşıyor... Selçuk Ural’dan Ayla Dikmen’e, Ferdi Özbeğen’den Gönül Yazar ve Haluk Levent’e kadar onlarca sanatçının seslendirdiği “Dertlerimi Zincir Yaptım”, “Aşkın Mapushane” ve “Vefasız” gibi şarkılara imza atan başarılı bir besteci de olan Alpagut, “Aşırılıklara kaçmadan ve ağır pişmanlıklar duymadan yaşadım. Şükretmesini de bilen bir adamım...” diyor.

“N ispeten varlıklı bir ailenin çocuğu olarak Erzurum’da doğmuşum... Anne ve baba tarafından aslen Erzurumluyuz. Annemin babası ciddi anlamda gayrimenkul sahibiydi ve tarımla uğraşırdı; babamın babasıysa hakimdi... İki benden büyük, ikisi küçük olmak üzere dört kız kardeşle büyüdüm. Babam, beş çocuğunun iyi eğitim almasını planladığından ben 6 yaşındayken Nişantaşı’na yerleşmeye karar vermişti. Bu kararında da başarılı olduğunu ve hedefine ulaştığını söyleyebilirim. Kız kardeşlerim Nişantaşı Kız Lisesi’nde-

ki eğitimlerinin ardından üçü eczacılık, biri de iktisat eğitimi aldı. Bense Nişantaşı Işık Lisesi’nin ardından İTÜ Makine Fakültesi’nden yüksek mühendis olarak mezun oldum...”

Okula beş buçuk yaşındayken başlamıştım

“Akıllı ve sempatik bir çocukmuşum... Babaannem biraz dindar olduğundan, ve o yıllar neredeyse Erzurum’da büyüyen her çocuk gibi bizi de ilkokuldan önce Kuran kursuna göndermişlerdi. Ardından, evde benimle bire bir ilgilenen ablalarımın okula başlamasıyla yalnız başıma kalmam ve can sıkıntısından

biraz hasarlaşmam nedeniyle 5 buçuk yaşında okula başlamışım. Okul müdürü, uyum sağlayıp sağlayamayacağım konusunda emin olamadığından bir iki ay gitmeme müsaade etmiş fakat iki ay içinde okuma yazmayı öğrenince okula kaydımı yapmışlar. Erken kayıt olmak, İTÜ Makine Fakültesi’nden o yıl en genç mühendis olarak 21 yaşında mezun olmama da imkan tanımıştı...”

Ticareti Perşembe Pazarı’nda öğrendim...

“Babam Perşembe Pazarı’nda ağırlıklı olarak vitrifiye ve tesisat



PORTRE



olmak üzere inşaat malzemesi ticareti yapıyordu. Ayrıca bir dönem Nişantaşı'nda müteahhitlik de yapmıştı. İnşaatın ve yap-sat'ın hareketli olduğu yıllardı. Fakat zannediyorum biraz da biz çocuklarının geleceğini düşünerek çok risk almıyor, temkinli ilerliyordu. Ben de yazları dükkanda çalışırdım. Perşembe Pazarı ticareti öğrendiğim, ticari olarak ufkumu açan önemli bir yerdir... Gelen fiyat teklif listelerini toparlardım. Mağazada olmayan ürünleri komşu mağazalardan eksiksiz bir şekilde tedarik etmeye çalışırdım. Öğlen tatilinde de iznimi kullanır, Galata Köprüsü'nde balık tutmaya giderdim. Küçük olduğum için sevildim de. Perşembe Pazarı'nda tüm teknik malzemeleri öğrenmemin ileriki işlerimde büyük katkısı oldu. Neyin nerede bulunabileceğini öğrenmiştim. Hayat tecrübesi ne kadar küçükken başlarsa o kadar değerli oluyor..."

Orkestramla konserlere çıkıyorduk...

"İstanbul'daki ilk evimiz Nişantaşı'nda, Teşvikiye Sağlık Yurdu'nun tam karşındaydı. Sokakta futbol oynamayı çok severdim. İyi de oynardım; takımın göz bebeği olduğumu bile söyleyebilirim. Daha sonra babamın Amerikan Hastanesi'nin karşısında yaptığı müstakil eve taşınmıştık. Evin yanında da bir İngiliz okulu vardı. Ortaokul birinci sınıfta okurken bir akşam arkadaşlarımla o okuldaki bir konsere gitmiştik. Konserde gördüğüm orkestra ve özellikle kırmızı gitar ise hayatımın dönüm noktalarından biri olmuştu. Gönlüme gitar ve müzik sevdası düşmüştü bir anda... Ardından gitar dersleriydi, çalışmalardı derken çok kısa bir sürede gitar çalmayı öğrenmiştim. O kadar sevmiş ve o kadar hızlı ilerlemiştim ki Işık Lisesi'nde Işık 5'lisi isimli bir orkestra bile kurmuş,

konserler vermeye başlamıştım. Gitar çalıyor ve şarkı söylüyordum. Anadolu Folk akımının başlarıydı. İngilizce şarkılara Türkçe sözler yazıyor, türkülerimizi enstrümantal olarak çalıyor ve çok beğeniliyorduk. İnsanların hoşlarına gidiyordu. Bir süre sonra dönemin ünlü isimlerinden Erkin Koray ve Mavi Işıklar'ın bile konserlerine uvertür olarak çıkıyorduk. Diğer taraftan beste çalışmaları da yapıyordum..."

Önce ODTÜ Makine Fakültesi'ni kazanmıştım

"Lise sonrası yüksek öğrenimime kimya mühendisliği alanında devam etmek istiyordum... Fakat son anda bir karar değişikliğiyle makine mühendisliği eğitimi cazip gelmeye başlamıştı. Tercihim İstanbul Teknik Üniversitesi'ydı. Çünkü bütün sosyal hayatım, müzik faaliyetlerim hep İstanbul'daydı. Fakat ODTÜ sonuçları İTÜ'den daha erken açıklanmış ve



PORTRE

ODTÜ Makine Fakültesi'ni kazanmış-
tım. Dolayısıyla İTÜ'yü kazanamama
ihtimaline karşı hemen Ankara'ya
gitmiş ve okula başlamıştım. Fakat
bir hafta sonra İTÜ Makine
Fakültesi'ni kazandığım bilgisini alı-
r almaz İstanbul'a dönmüştüm.
Orkestra çalışmaları ve sosyal hayata
kaldığı yerden devam ediyordum..."

Beş senede Uçak Bölümü'nden mezun olabilmıştım...

"Siyasi olayların tavan yaptığı bir
dönemdi. Boykotlar, protesto
gösterileri, silahlı çatışmalar...
Fakültenin koridorunda yürürken
yanımdan kurşunların geçerek
arkamdaki duvara saplandığını
hatırlıyorum. Bir gün laboratuvarda
ödev yaparken büyük bir gürültüyle
yerimizden fırlamıştık; meğerse
yanımızdaki odanın penceresinde
dinamit patlatılmış. Bizim odanın
penceresine konulsa biz gümbürtü-
ye gidecektik. Çalkantılı yıllar
olmasına rağmen siyasi olayların
hiçbirine katılmıyordum. Her yıl
takdir aldığım lisedeki gibi çok
çalışkan da değildim, dersleri takip
etmezdim fakat vize öncesi arkadaş-
larımın anlattıklarını kavrar, sınavlara
o bilgilerle girer, sınıfı da öyle
geçerdim. İTÜ muhteşem bir okuldur.
Girdiğimizde hocalarımız okulun beş
sene olduğunu, altı senede bitirsek
iyi, yedi senede bitirirsek de anormal
olmayacağını söylerlerdi. Ama ben
beş senede Uçak Bölümü'nden
yüksek mühendis olarak mezun
olabilmıştım..."

Şarkılarının yer aldığı ilk plak Banu'nundu

"Fakültede de asil ilgi alanım
müzikti. Dişli Çarklar 5'lisi isimli bir
orkestra daha kurmuş, yine konserler
vermeye başlamıştım. Plak şirketleri-
ne gider, şarkılarımı tanıtmaya
çalışırdım. O dönem bir plak
şirketinin başında olan Bülent
Özveren'e dinlettirdiğim parçalar
hoşuna gitmişti. Yine gittiğim bir
gün, Vefasız adlı şarkımı, orada

sandalyede oturan Banu Kırbağ'a
söylettirmeyi teklif etmişti. Henüz
yirmi yaşımıdayken şarkılarımın yer
aldığı ilk plak böyle bir süreçte
yayınlanmıştı. O şarkı radyolarda
bayağı çalınıyordu. Birbiri ardına
birçok şarkı yazdım..."

Fakültede asistan oluyordum...

"Okulu bitirmeme yakın, derslere
çok katılmamama rağmen notlarım
iyi olduğundan hocalardan asistanlık
teklifleri de alıyordum. Bu fikir bana
da sempatik geliyordu. Okulda
zamanım bol olabilir ve müziği de
devam ettirebilirdim. Fakat tam
Fabrika Organizasyonu kürsüsündeki
hocalarla anlaştığım günlerde,
askere gidebileceğim bilgisini almış
ve asistanlıktan vazgeçerek hemen
askere gitmiştim. Çünkü, o dönem
askere ne zaman çağıracakları belli
olmuyordu. İş hayatına başladıktan
sonra zamansız bir dönemde her
şeyi yarıda bırakıp askere gitmekten-
se daha işin başında bu görevi
yapmak bana daha mantıklı
gelmişti..."

"Aşkın Mapushane", "Dertlerimi Zincir Yaptım"...

"Askerliğimi, altı ay Tuzla Piyade
Okulu'ndaki eğitimin ardından
Ankara Hava İkmal Bakım
Merkezi'nde tamamladım. Askerde
de zamanım boldu, yine bir orkestra
kurmuştum ve sürekli konserler
veriyorduk. Aynı dönem, yine bizim
gibi askerliğini yapan Selçuk Ural'ın
ağabeyi de o konserlerde beni
dinlemiş ve Selçuk Ural'a tavsiye
etmiş. Sonrasında buluştuğumuz
Selçuk Ural'la uzun yıllar çalıştık.
Şarkılarımı seslendirdi ve birçok hit
olmuş parçaya imza attık. Selçuk
Ural'ın 'Dertlerimi Zincir Yaptım',
'Aşkın Mapushane', Ayla Dikmen'in
'Alma Alma Yanakları Al Gibi', Ferdi
Özbeğin'in 'Satmışım Anasını Ben Bu
Dünyanın', Nilüfer'in 'Hatıra Defteri'
gibi şarkıları gibi onlarca şarkım
Gönül Yazar'dan Ümit Besen'e,
Yasemin Kumral'dan Sibel Egemen'e,

Haluk Levent'ten Ayten Alpman'a
kadar onlarca sanatçı tarafından
seslendirildi..."

Alarko'da Baş Mühendis olmuştum

"Askerden döndükten sonra,
sayıları sınırlı olan plakçılara bağlı
kalacağım korkusuyla müzik değil de
kendi mesleğimi, yani mühendislik
yapmaya karar vermiştim. Telif
hakları da bugünkü kadar düzenli
değildi ama yine de mühendis olarak
alabileceğim ücretten iki üç kat daha
fazlaydı. Dolayısıyla meslek öğren-
mek amacıyla Alarko'ya mühendis
olarak başvurudum. Üretmeyi seven
biriyim. Alarko da bu anlamda beni
tatmin edebilirdi. Pazarlama
Mühendisi olarak girmiştim ama altı
ay içinde terfi almıştım. Işık Lisesi,
İTÜ, yabancı dil bilgim ve üretkenli-
ğim yöneticilerimin de dikkatini
çekmişti. Kısa bir süre sonra imalatla
da ilgilenmeye başlamıştım. Özel
imalat baş mühendisliğine getirilmiş-
tim. Konveyörler, elevatörler,
kurutucular, boylerler, yani ne
istenirse yapıyorduk. Hatta bir
keresinde silika jelli kurutucu siparişi
gelmişti ama ben silika jelin ne
olduğunu bile bilmiyordum. Mühen-
dislikte yok yoktu. Türkiye'nin her
şeye ihtiyacı olan dönemlerdi.
Mesleki açıdan kendimi geliştirme
fırsatı bulduğum verimli bir dönem-
di. Diğer taraftan, kendi işimi yapıp
yapmama konusunda bir karar
vermem gerektiğinin de
farkındaydım..."

Sadece ELKON ismini aldım...

"25 yaşımıdaydım ve gözüm
karaydı... Alarko'da iyi de bir çevre
edinmiştim. Benimle ortaklık
yapmak isteyen birçok kişi vardı.
Hatta bir firma sahibi, kendisiyle iş
birliği yapayım diye babamdan bile
ricacı olmuştu... Neticede 1975
yılında Edirnekapı'da bir atölye
kurduk. Müzik dolayısıyla popüler de
olduğumdan bir sürü iş almıştım.
Fakat ortağımın iş yapış şekline ve
iş disiplinine memnun olmadığım



PORTRE

için altı ay sonra ayrılma kararı almıştım. 'ELKON' olan bu ilk firmamın ismi dışında her şeyi de bırakmıştım. ELKON, elevatör ve konveyör isimlerinden geliyordu. Önemliydi benim için. Çalışanlardan bazıları da benle beraber gelmişti..."

Teminat mektubu peşinde...

"Topkapı'da Başoğlu Sanayi Sitesi'nde tuttuğum yüz metrekaarelik bir atölyede çalışmalara başladık. Bir iki makine aldım ve iş aramaya başladım. Güvenilir bir imajım vardı ve iş yapabilene için çok olduğu zamanlardı. Çok da geçmeden konveyör, tank, boyler gibi ufak tefek işler üstlendik. Fakat hayatın ve ticaretin bazı gerçekleriyle de o günlerde karşılaşmıştım. Mesela avans almak için ihtiyaç duyduğum teminat mektubunu bankalar genç bir firma olduğumuz için vermiyorlardı. Kredibilitem düşüktü. Bunu tesadüf eseri duyan dayım, ertesi gün yanıma gelmemi ve beni Sirkeci İş Bankası'na gönderip işimi halledebileceğini söylemişti. Sonuç itibarıyla dayımın kefil olması sayesinde 100 bin yerine 400 bin liralık teminat mektubunu alabildim. Alır almaz da hemen konveyör işi yaptığım İzmit'teki SEKA fabrikasına gidip, paramı tahsil etmiştim..."

Takkeyi önüme koyup, yolumu tekrar çizdim...

"Popülerliğim işe yarıyordu. 1977'de atölye bir anda işle dolmuştu. Siparişleri teslim ettikçe piyasadaki güven ve bilinirliğim de artıyordu. Koç ve Eczacıbaşı'nın yatırımlarının bazı bölümlerini projelendirip, üretim, monte ediyorduk. 1978 yılında, o zamanlar köy olan Alemdağ'da ilk fabrikamızı kurduk. Ardından başka bir firmayla iş birliğine girerek Giresun'daki Fiskobirlik'te büyük bir iş aldık. Fakat hem fabrika kuruluşu hem bu iş biraz birbirine karışınca borçlanmıştım... Fiskobirlik'ten parayı tahsil eder etmez hemen bankaya gidip borçlarımı kapatmış-



tım. Bankalarda kredi faizleri çok düşük ve kredi verecek adam aradıklarından hiç unutmam, banka müdürü bile borcu neden kapattığımı öğrenmek için telefonla aramıştı. Ardından SSK ve muhtasar borcumu ödemek için vergi dairesine gitmiştim. Borcum 900 bin liraydı ve vergi memuru bile bu meblağı ödeyeceğimi öğrendiğinde şaşırılmıştı. Ama tüm borcumu sıfırlayıp, neredeyim görmek istiyordum. Ofise gelip takkeyi önüme koydum ve yolumu varlıklarımın göre tekrar çizdim..."

Atatürk Barajı...

"Sonrasında Atatürk Barajı'ndaki işlerimiz başladı. Büyük bir Alman firmanın beton santralleri tercih edilmişti ama diğer taraftan bu sistemleri tamamlayıcı olarak 14 tane de 350 tonluk silo gerekiyordu. Fakat bu siloların Avrupa'dan getirilmesi çok maliyetli olacağından bir şekilde teklif bize yapılmış ve işe böylece

başlamıştık. İlk işin ardından diğer işleri de bize verdiler. Atatürk Barajı'nda bayağı ciddi işler gerçekleştirdik..."

Beton santrallerine yoğunlaşmaya karar vermişim

"Eleman sayımız 150'yi bulmuştu. Kırıncılar, elekler, kırma-eleme sistemleri gibi muhtelif makineler yapıyorduk. Ama bizim işler terzi işidir. Proje gelir, ona göre özel yapılır. Her sefer ayrı ayrı proje beklenildiği zaman elemanlar boş kalır. Dolayısıyla standart makineler bulup üretmemiz ve boş kalmamamız gerekiyordu. Sonuç itibarıyla idolum olan firmanın da yaptığı beton santraline yoğunlaşmaya karar vermişim. O dönem beton santralleri yurtdışından geliyordu. Yerlilere pek itibar edilmiyordu. Üretimde çok zorluk çektiğimizi söyleyebilirim. Uluslararası firmaların uzun yıllar deneyimle yaptıkları santralleri altı ayda



PORTRE

üretmeye çalışıyorduk. İlk makinemi-
zi 1983 yılında 30 milyona mal etmiş
ama referans edinmek için 15
milyona satmıştık. Zamanla aksaklık-
ları giderdik ve ardından bir model
daha yaptık. Böyle böyle iş hacmi
genişledi ve ikinci fabrikaya ihtiyaç
duyar hale geldik. 1989'da Alem-
dağ'daki ilk fabrikamızın çevresinde
yer bulamayınca Çerkezköy Organize
Sanayi Bölgesi'nde karar kıldık ve
yeni fabrikayı burada devreye aldık.
O dönem Bulgar göçmenlerinden de
bayağı yetişmiş eleman istihdam
etmiştik. On yıl boyunca Alemdağ ve
Çerkezköy arasında mekik dokudu-
ğumu söyleyebilirim. Kolay geliyordu
ama Alemdağ'daki fabrikayı da
Çerkezköy'e taşıyınca işlerin kolaylaş-
tığını ancak o zaman anlamıştım..."

Rusya'dan ciddi bir talep geliyordu

"Beton santrallerinde uzmanlaş-
tıkça mobil beton santralleri yapım
işine de girmeye başladık. Bu da
zorlu bir süreçti bizim için. Fabrika
müdüründen bu işin olamayacağını
anlatan uzun bir mektup bile
almıştım. Fakat benim yanıtlam için
hızlandırılması yönünde olmuştu.
Hayalimdi çünkü... Beton santralleri-
ne talep artıyordu. Mobil santral
kurmak amacıyla kurmaya niyetlen-
diğimiz ELKON 2 fabrikasının çatısı
1995'te kapandığında fabrikanın içi
ağzına kadar mobil santral doluydu.
Üç ayda bir tanesini yaptığımız
santrali ayda 14 tane yapar hale
gelmiştik. Rusya da bizim için büyük
bir pazar olmaya başlamıştı. Santral-
lerimiz tutulunca ciddi bir taleple
karşılaşmıştık. Rus temsilcimiz
kaparoyu verip, tüm ay üretimini
istiyordu. Rusya'nın en parlak
dönemiydi. Ardından beton santral-
lerinin tamamlayıcısı olan çimento
silolarını da, İtalyan tedarikçimiz
hızımıza yetişemediği için kendimiz
üretmeye karar vermiş ve bu amaçla
ELKON 3 fabrikamızı faaliyete
geçirmiştik. Bu operasyonumuz
hareket alanımızı da oldukça

genişletmişti. Ayda 36 santral ihraç
eder hale gelmiştik. Siparişler de
buna paralel arttığundan, şu an en
büyük fabrikamız olan, lojistik
bölümümüzü içeren ELKON 4'ü
hemen devreye aldık. Netice de
daha da büyük santraller yapmaya
başladık..."

Fiyat rekabetinden kaçınmak için ihracata yöneldik

"Fakat Türkiye'de kalite ve fiyat
rekabeti gibi çok ciddi bir problem
vardı... Ar-Ge yaptığımız, yeni ürünler
geliştirdiğimiz, etik değerlerle
çalıştığımız, kaliteli ürünler ürettiği-
miz için fiyatımızı yüksek kalıyordu.
Küçük atölyelerle rekabet etmek
zorundaydık. Böyle bir rekabette
başarılı olamayacağımızı gördük ve
2002'de işimizi devam ettirebilmek
için ihracata yönelme kararı aldık.
Şirketimizi ihracata göre teşkilatlan-
dırmaya başladık. Rusça, İngilizce,
Bulgarca bilen elemanlar istihdam
ettik. O dönemde tanıştığımız ve
halen Rusya temsilciliğimizi yapan
şahsın sadece bizim beton santralle-
rimizi satarak zaman içinde 4 satış
ofisi, 4 yedek parça departmanı, 60
tırı, bir fabrikası ve bir showroomu
oldu. Rusya'da kuruluş 1100 beton
santralimiz var..."

130 ülkeye ihracat yapıyoruz

"2008 krizi ise ihracatta Rusya
dışında farklı ülkelere de yönelmeme-
ze fırsat verdi. O zamana kadar Rusya
bizim için çok çok iyi bir pazardı ve
başka pazar arayışına girmeye ihtiyaç
duymuyorduk. Fakat krizle birlikte
satışlarımız birden durdu. Yaptığımız
pazar çeşitlemesi çalışmaları
neticesinde Afrika'dan Avrupa'ya,
Orta Doğu'dan Avustralya'ya kadar
130 ülkeye ihracat yapar hale geldik.
Tabi bu başarıda, Rusya'da çalışan
binlerce beton santralimizin
referansı çok önemliydi. Biz de
zaman içinde hem kalite hem iş
yapış şekilleri olarak kendimizi hep
geliştirdik, ürün çeşitliliğimizi
artırdık..."

İhracat, standartlara sahip olmayı ve istikrarı gerektirir

"İhracat yapabilmek, uluslararası
standartlara sahip olmayı ve bunu
istikrarlı bir şekilde devam ettirebil-
meyi gerektirir. Satış sonrası hizmeti-
miz de oldukça iyidir. 24 saat içinde
dünyanın her yerindeki makineleri-
mizin sorunlarını, uzaktan da dahil
olmak üzere çözebilir bir yapıya
sahibiz. Dünyanın en önemli
müteahhitleriyle iş yapıyoruz. Bu da
sadece ürün tedariki boyutundan
öte, imzaladığımız taahhütnamelerle
bu uluslararası büyük firmaların etik
değerlerine, ilkelerine uyduğumuzu
da gösteriyoruz. Türkiye İhracatçılar
Meclisi'nin listesinde uzun zamandır
ilk 1000 içinde yer alıyoruz. Hatta
geçen sene 581. sıradaydık. Bu sene
zannediyorum ilk 500'e gireriz.
Bugünlerde özellikle beton parke
makinelerimizi üretecek ELKON 5
fabrikamızın inşaatını sürdürüyoruz.
Umarım yıl sonunda faaliyete geçmiş
olacak. Diğer taraftan şirketimizin
sabit gelirleri olması için gayrimen-
kul yatırımları da yapıyoruz. Mesela
geçen senelerde Sirkeci'deki İş
Bankası binasını satın aldık..."

Çalışan sirkülasyonumuz düşüktür

"350 çalışmamız var. Firmamızda
çalışan sirkülasyonu oldukça
düşüktür. Bu, dikkat ettiğim konular-
dan biri. Çalışan arkadaşlarım
açısından da iyi bir iklim oluşturdu-
ğumu tahmin ediyorum. Tabii
büyürken ve işleri çeşitlendirirken
farklı farklı problemlerle de karşılaş-
ırsunuz... Mesela çalışan problemleri
bunların başında geliyor. Yeni
nesil hizmet sektörü yerine sanayide,
üretimde çalışmayı çok tercih
etmediğinden kalifiye işçi bulmakta
oldukça zorlanıyoruz. Üreticiler
olarak modernizasyona gitmek
zorunda kalıyoruz. Bu, diğer taraftan
çağın da bir gerekliliği. Biz de kalifiye
bir kaynakçı arayıp bulmak yerine
kaynak robotları konusuna yöneldik
ve bütün kaynak işlerimizi robotlara
devredecek şekilde geliştirdik. Bu



PORTRE



sayede hem üretim kalitemiz arttı hem tasarımlarımızı daha rahat geliştirebildik..."

Endüstri 4.0

"Gelecekte daha fazla kapasiteye ihtiyacımız olacağını, daha seri üretim yöntemlerine geçmek zorunda kalacağımızı tahmin ediyorum. Bayağı yol kat ettiğimiz Endüstri 4.0 yolunda daha yapacak çok şeyimiz var. Az çalışan, daha fazla otomasyon, daha ucuz teknoloji geleceğin fabrikalarının vazgeçilmezleri olacak bence. Ar-Ge merkezimizin de gelecek yıllarda çok daha fazla önemli olacağını inanıyorum. Dünyada en gelişmiş beton santrallerini üreten birkaç firmadan biri olmak için mücadele ediyoruz. Bunu da yavaş yavaş gerçekleştiriyoruz. Arkamızda 45 yıl var. Bir firma 45 yıl kötü işler yaparak ayakta kalamaz, büyüyemezdi. Beton

parke makinelerimiz, kule tipi santrallerimiz ilerde daha çok talep görecektir. Ayrıca beton fabrikalarının Endüstri 4.0'a daha uyumlu olacağını tahmin ediyorum. Biz de bu süreçlere uyum sağlayacağız. Avrupa artık üretim süreçlerinde insan istemiyor, insansız makineler talep ediliyor. Bakım hizmeti bile istemeyen makineler gündemde..."

Güvenilir olmak lazım

"Farklıyız... Ama tabii 'farklıyız' demekle farklı olunmaz; farklılığı hissettirmek ve güvenilir olmak lazım. Ufacık bir leke ömür boyu konuşulur... Ben tüm müşterilere bu güveni vermeye çalışırım. Adil ve dürüst bir yönetici oldum. Kimsenin hakkını yemem; zaten bu özellikle rim de algılanıyor ki insanlar yıllarca benimle çalışıyorlar. Sadakate çok önem veririm, çalışma arkadaşlarımla işlerine sadık ve dürüst olmaları

lazım, gözleri dışarıda olmamalı. Şirketten ayrılmak isteyen büyük bir problem yaratmamışsa hakkını alır da gider. Teknoloji çalışanları ve böyle bir şeye teşebbüs edenleri ise affetmem..."

Resim koleksiyonum var

"Müzik çalışmalarım ve müzikle haşır neşirliğim Alarko'ya girip, mühendislik yapmaya başladıktan sonra zaman olarak oldukça azaldı. Çok çalışıyordum. Çünkü yaptığımız makineler okulda öğrendiğimiz şeyler değildi. Her biriyle teker teker uğraşmam, ders çalışır gibi çalışmam gerekiyordu. Müzikle de uğraşmayı bıraktıktan sonra zaman içinde resme merak sardım. Karayipler'den Rusya'ya kadar gittiğim her yerde resim galerilerini ve atölyelerini dolaşır, beğendiğim tabloları alırdım. Koleksiyonumda iki yüze yakın tablo var. Antika da aynı şekilde... Antikacı-lardan sanat eserleri toplamayı da çok seviyorum. Ayrıca yürüyüş ve pilates yaparım. Gezmeyi çok severim. Her gün sahilde yürürüm Yazları da Bodrum'a gidiyorum. 27 yaşında olan ve şirketimizde yönetim kurulu başkan yardımcısı olan oğlumun en büyük faydası o oldu. Yöneticilerim de tecrübeli olduğu için iş bensiz de kolay yürüyor. Teknem var. Ehliyetim de var ama tatilde keyif yapmayı sevdiğimden tekneyle uğraşmıyorum, her şeyi kaptanım hallediyor..."

Üç albüm yaptım

"Beş sene önce ELKON'un 40. yılını kutlarken yazdığım şarkıları yeniden aranje ettik ve Mustafa Alpagut Şarkıları ismiyle albüm haline getirdik. Güzel bir gecede sanatçı dostlarımızla bir araya geldik, şarkıları seslendirdik. Sonrasında hızımı alamayarak ikinci ve üçüncü albümleri de yaptım. Yani işleri rayına koyduktan sonra müzik tekrar hayatımın içine girdi. Şarkılarımdan halâ telif de alıyorum ama bunları burs olarak veriyorum..."



PORTRE

İnşaat sektörü yanlış yönde gelişti

"Türkiye'de inşaat sektörü bana göre çok yanlış yönde gelişti ve yanlış yatırımlarla devam etti. Arz ve talep dengelenmediği zaman çöp üretilir. Şu anda bir milyon daire boşsa, binlerce cam kaplı bina toz toprak içinde kiracılarını bekliyorsa ciddi bir sorun var demektir. Kentsel dönüşüm çalışmalarında da birçok insan mağdur edildi. Kaynaklar israf edildi, ihtiyaç olan işler değil de genelde müteahhidin para kazana-cağı modellere yöneldi. Altyapı yatırımlarının çok yüksek maliyetlerle yapıldığını duyuyoruz. Biz bir şirket olarak bir alım yapacaksa kılı kırk yarıyoruz. Ama bu yatırımlarda aynı hassasiyetin gösterildiğine inanmıyorum. Türkiye maalesef kurallar ülkesi olmaktan çıktı. Türkiye'nin kalkınması için yapılması gereken tek şey, akıllı kadrolarla üretimi güçlendirmek, üretimi yönlendirmektir. Mesela bir de 500 milyar dolar ihracat hedefi vardı ama hiç gerçekçi değildi. Akla ve matematiğe aykırı bir hedefti..."

Daha zor günler göreceğiz

"Korona hem sosyal hayatı hem de iş dünyasını derinden etkiliyor. Bana göre ekonomik olarak çok daha zor günler göreceğiz. AVM'ler konusunda fazla acele ediliyor, fakat halkımız da bir tuhaf. Millet mağazaların önünde kuyrukta; 'Ne alacaksınız' diye soruluyor, 'Hiiiç, öylesine bakacağım' cevabı veriliyor. Bir sorun iyi yola girdiği zaman onu muhafaza etmek lazım. Bu gidişle salgın daha da artabilir. Türkiye'yi Almanya ile mukayese ediyorlar ama bu mukayese yanlış. Alman vatandaşın disipliniyle kendi vatandaşımızın davranış modeli çok farklı. Şirket olarak da sıkıntılarımız var tabii bu süreçte... Mesela KDV iadesi bizim için önemli bir kalem. Fakat KDV'ler ertelendiği için faturaları teslim ediyoruz ama iadeleri almakta zorlanıyoruz. İade almak için teminat mektubu

isteniyor. O da mahsup edilecek. Nakit olarak talep edilirse çok daha yüksek bir teminat mektubu isteniyor..."

Sivil toplum kuruluşlarında yer alıyorum

"Sivil toplum kuruluşlarına da inanırım... Dernek ve organizasyonlarda yer alarak fayda sağlamaya çalışıyorum. **İstanbul Sanayi Odası**'nın Meslek Komitesinde ve Meclisi'nde, Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi'nin Yönetim Kurulu'nda. Kapaklı Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu'nda, Ergene Derin Deşarj Projesi Yönetim Kurulu'nda, Okan Üniversitesi Danışma Kurulu'nda, Işık Üniversitesi Danışma Kurulu'nda ve MESAM Besteciler Birliği'nde yer alıyorum..."

O koltuğa belki kolay oturabilirsin ama...

"Başarının sırrı bence çalışmak, teknolojiyi takip etmek, dürüst ve demokrat olmaktır. Etik kurallara kesinlikle uyulmalı. 'Ben dünya insanıyım' diyebilmek lazım. Bir meslek sahibiyse bu işi dünyanın her tarafında yapabilmelisin. Şimdiki gençler çok sabırsız, hemen yönetici olmanın peşindeler. Diplomaları var ama henüz mühendis olmadıklarının bilincinde değiller. Gelen gençleri mühendis yapmaya çalışıyoruz. Önce mühendis olacaklar, sonra uzman mühendis olacaklar, sonra baş mühendis olacaklar, sonra olabiliyorlarsa müdür olacaklar. Fakat gençler hemen müdür koltuğuna oturmak istiyor. O koltuğa oturmak belki kolay olabilir ama üç gün sonra o masadan indirirler adamı... Bugünün gençleri biraz da üretimden kaçıyor. Ama üretimde çalışmanın keyfi bambaşkadır, bir değer yaratmak çok önemlidir. Çalışan kendini bir değer haline getirmezse, kumbarasına tecrübe atmazsa değerli hale gelemez. Dört beş sene mühendislik eğitim alıp, sonrasında beş sene mühendis olarak çalışıp

hala zincir dişliyi bilmeyen mühendisler görünce hayretler içinde kalıyorum. Ve bu tip mühendisler gün geçtikçe istisna olmaktan çıkıyor... Gençlerin işi bizlerden çok daha kolay. Her türlü doküman ellerinin altında. Biz kaynak konusunda Alman Kitabevi'nde bulabildiklerimiz ve paramızın yettikleriyle yetinmek zorunda kaldık..."

Şükretmesini bilirim

"Hayatı dolu dolu yaşamışumdur... Yaşamın keyfini çıkardığımı düşünüyorum. Şirketimiz çok çok daha büyük olabiliyordu ama istemedim. Çünkü bir seviyeden sonra daha büyük olsa ne olacak? Bu konuda Steve Jobs'un ölüm döşğinde, deliler gibi çalışmaktan kendine zaman ayırmadığını ve bundan pişmanlık duyduğunu dile getirdiği son mektubu da haklı olduğumu kanıtlıyor. O kadar başarı ve o kadar paranın kendisini karanlık bir odada damlayan ilaçlar ve cihazların ışıklarını görmekten kurtaramadığını vurguladığı mektup çok etkilemişti beni... Ben aşırılıklara kaçmadan, o pişmanlıkları hissetmeyecek gibi yaşadım. Şükretmesini de bilen bir adamım..."

İnançlıyım...

"Atatürk hayranıyım... Bütün ilkeleri vazgeçilmezdir. Bir fotoğraflarına bakın; yüz yıl önceki adamı bugün hangi toplantının ortasına koysanız aynı ihtişamıyla dolaşır. O dönemde yedi dil biliyor, kitap yazıyor, tercüme ediyor, bir efsane... Kıymetini bilmek lazım. İnançlı bir insanım... Mevlana'yı, Yunus Emre'yi, Hacı Bektaş'ı çok severim. Tanrı'ya inancım kuvvetlidir. Ama fanatik dincileri de üzüntüyle karşılıyorum. Kuran'ın birinci cümlesi 'oku'dur. İçinde yazanı oku, anla diyor. Çarpıtılmaması gerekir. Ayrıca dinin ve hayatın temeli iyi insan olmaktır. Akşam yatarken yastığa kafanı koyarken 'Allah'a çok şükür, kimseye kötülük etmedim. Kimseyle de kavgam yok' diyebiliyorsan sorun kalmamıştır." ▲