

SENİN HİKAYEN NASIL BAŞLADI ?

**KÖRFEZ TİCARET ODASI
ÜYE BAŞARI HİKAYELERİ**



EDİTÖRDEN..

SENİN HİKÂYEN NE?

Başarı hikayesi, bir firmanın kurucu ya da kurucu ortaklarının firmanın kuruluşu itibari ile yada devam eden süreç içerisinde atılan doğru adımlar neticesinde firmanın hedeflenen noktaya gelmesine katkı sağlayan asıl kahramanların hikayelerini içerir.

Başarı Hikâyesi Nedir?

Başarı hikâyesi nedir sizce? Sizce başarı kelimesini etkili kılan tesadüfler zinciri mi? Yoksa şans mı? Başarıda zenginliğin payı var mıdır? İşçilikten dünyanın sayılı zenginleri arasına girmek mümkün mü? Bu durum sizlere ne kadar inandırıcı geliyor? Başarı hikâyesine sahip bildiğiniz tanıdığınız insanlar sizden çok daha mı akıllı?

Öncelikle başarı nedir? Başarı; donanımlarımız, sahip olduğumuz yeteneklerle herkesin gösterdiği performansın üstünde bir efor sarf ederek elde ettiğimiz dereceler şeklinde özetlenebilir. Başarı kendiliğinden ya da tesadüfen oluşan bir olgu değildir. Kimi zaman başarı hikâyeleri özendirici, hırs yapma özelliği taşısa da bu durum biraz farklı seyir etmektedir.

Yapılan araştırmalar sonucunda başarının anahtarı pek çok kişiye sunulmuş olsa da bu anahtarla yolunu bulamayan milyonlarca insandan bahsedebiliriz.

Çok basit bir örnekle açıklayacak olursak; hemen hemen herkes mutlaka hayatında mutfağa girerek bir yemek yapmış ya da yapmaya teşebbüs etmiştir. Günümüz teknolojisi ve hizmet veren platformlar incelendiğinde yüzbinlerce yemek tarifinden bahsedebilir miyiz? Evet. Kesinlikle bahsedebiliriz. Peki, bu yemek tariflerinin videosunu izleyerek istenilen kıvamda tarifi ve formülü belli olan yemeği yapabiliyor muyuz? O zaman neden aşçı olamıyoruz.



Başarının formülünü sunan ve bunu başarı hikâyesi olarak aktaran kişiler başarıya ulaşmanın yolunu belirtmişken neden bizlerde bu başarının birer parçası haline gelemiyoruz?

Eğer başarı bir matematik ise kuralları ve formülü hatta cevap anahtarı bile verilmişse neden biz bu şıkkı işaretleyip hanemize doğruları dolduramıyoruz. Demek ki başarının bazı kriterleri var. Biz bu kriterlerin sırrına eriştiğimiz sürece başarıyı yakalayabiliriz.

Körfez Ticaret Odası Olarak Başarı hikâyelerinize

- Web Sitemiz,
- Sosyal Medya Hesaplarımız,
- 3 aylık periyodlar ile çıkardığımız “Körfez Vizyon” Gazetemiz,
- Yerel ve Ulusal yayın organlarında haber desteği
- Ve Yerel yarışmalarda önererek, başarı hikâyelerinizin daha büyük kitlelere erişmesine ve başka girişimcilere ilham olmasını sağlıyoruz.

Eğer sizin de böyle bir hikâyemiz olduğuna inanıyorsanız, Körfez Ticaret Odası Senin Hikâyen nasıl başladı? Projesine dâhil olabilir bilgi@korfezto.org.tr ya da 0262 582 48 00'dan bizlere ulaşabilir, hikâyenizi paylaşarak size destek olmamızı sağlayabilirsiniz.

Sizler için bu yayında yer verdiğimiz başarı hikayesi olan üyelerimizin röportajlarını beğenilerinize sunuyor,

Başarı Hikayelerinizi bizimle paylaşmanızı bekliyoruz..



YEREL BİR ORGANİZASYONDA KÖRFEZ TİCARET ODASI ÖNERİSİ İLE YILIN GİRİŞİMCİSİ SEÇİLEN BİR KADIN GİRİŞİMCİ ÜYEMİZİN BAŞARI HİKÂYESİ

GEZENYUM YUMURTA

Sizi tanıya bilir miyiz?

Ben Mehtap Demirci.1978 Erzurum İspir Doğumluyum biri 5 diğeri 8 yaşında olmak üzere iki kız çocuğu bir kadın girişimciyim. Daha önce restoran işletmeciliği ve özel şirketlerde yöneticilik görevinde bulundum. Son olarak Coca cola da tadımcı olarak görev aldıktan sonra ortağım Gürsel Işık ile birlikte yumurta üretimi işine girdik.

Bize yaptığınız işi anlata bilir misiniz?

Yaklaşık 10 yıldır doğal yumurta işi yapıyoruz. 8 yıldır ise Körfez Dikenli Köyünde aldığımız arazi ile birlikte burada bir üretim çiftliği kurduk.

Bu işe nasıl başladınız, hayalinizde bir üretici olmak var mıydı ?

Aslında kızlarıma yedirecek doğal yumurta bulamamam ile başlayan bir süreç bu. Sadece kızlarıma günlük yetecek kadar doğal yumurta olması ile başlayan süreç daha sonra aile, eş dost ve son olarak Gürsel Bey ile hadi üretime başlayalım dememiz ile devam etti.



İşinizin riskleri nelerdir?

İşimizin pek çok riski bulunuyor ama en tehlikelisi hastalıklar tek bir hayvana geçen hastalık tüm tavukların telef olmasına neden olabiliyor. Bunun dışında göçmen kuşlar, sıcaklık ve rüzgar bile tavukları etkileyebiliyor. Bu sebeple tesisimizde bir veterinerimiz mutlaka görev alıyor. İlçe Tarım Müdürlüğü'nde bu anlamda bizlere büyük destek veriyor.

Pazar bulmakta zorlanıyor musunuz?

Gebze ve İstanbul Anadolu yakasında aktif olarak pazardayız. Ancak kapasite artırımımız arttıkça Pazar arayışımızda buna paralel olarak artıyor.

Ticaret odasının bu süreçte size olan desteklerinden bahsedebilir misiniz?

Körfez Ticaret Odası ve İlçe Tarım Müdürlüğü'nün birlikte yürüttükleri yerel ticareti geliştirme atığı organizasyonu ile komite toplantılarında Körfezde ki üreticileri misafir etmeleri ve üreticilere kendi alanlarından başlayarak Pazar bulma konusundaki destekler sayesinde Körfez pazarında kendimize yer bulduk. Bu ilçenin üreticisi olarak Körfez Ticaret Odası'nın başlattığı bu süreçte önemli kazanımlar elde ettik. Bu anlamda başta Ticaret Odası Başkanımız Recep Öztürk olmak üzere ilçemizde isim yapmış önemli isimlerden oluşan komite üyelerimize teşekkürlerimizi sunuyoruz.



Gezenyum Yumurtaları diğer yumurtalardan ayıran özelliklerden bahseder misiniz?

Gerek coğrafi koşullar ve ekipmanlarımızla ve yumurtalarımızı kontrol eden mekanizmalarımızla ve belgelerimiz ile örnek bir çiftlik olduğumuzu düşünüyor, işlenmiş arazimizde tavuklarımızın gezerek, solucan yiyerek ve en önemlisi güneşle temas ederek doğal ortamlarını kaybetmeden verdikleri yumurtalar ile bu alanda iddialı olduğumuzu düşünüyoruz. En önemli özelliğimizin ise ticaretle vicdanımızı birbirinden ayırmadan bu işi yapmamız diye düşünüyoruz.

Üretim yeriniz nerede?

Körfez Dikenli Köyü

Tesisinizde kaç çalışmanız var?

İki aile tesisimizde kalarak üretimin her alanında bizlere destek veriyor.

Üretime başladığınız da kaç tavuğunuz vardı şuan ki tavuk sayınız nedir?

40 tavukla başladığımız süreçte şuan da 10.000 adet tavuğumuz bulunmakta.

Günlük üretim kapasiteniz?

Günlük ortalama 5000 adet yumurta elde ediyoruz

Kaç Yıldır Körfez Ticaret Odası üyesisiniz? Ve keşfedilme hikayenizden bahseder misiniz?

Ocak 2019'dan bu yana Körfez Ticaret Odası üyesiyiz. Körfez Ticaret Odası'nın meclis toplantılarında gerçekleştirdiği firma tanıtımlarında gezenyum yumurta firmamızı tanıttığımız meclis toplantısı ile başladı tanınmamız.





DURULSAN MAKİNA

6 kıtada ihracat yapıyor



YEREL BİR ORGANİZASYONDA KÖRFEZ TİCARET ODASI ÖNERİSİ İLE YILIN SANAYİ ŞİRKETİ SEÇİLEN ÜYEMİZ

DURULSAN MAKİNA'NIN BAŞARI HİKAYESİ

Körfez'de doğan ve kısa sürede tüm dünyaya ihracat yapan bir firma haline gelen Durulsan'ın yönetim kurulu başkanı Recep Durul, Körfez Vizyon Dergisi editörlerinin sorularını yanıtladı. Merak edilen soruları cevaplayan Recep Durul hedeflerini anlattı. Sıfırdan başlayıp ihracat yapan dev bir firma olmayı başaran Körfezimizin gururu DURULSAN, önümüzdeki süreçte yeni yatırımlara imza atacak

Şirketiniz DURULSAN hakkında bilgi verebilir misiniz?

LPG Sektöründe faaliyet gösteren bir firmada 9 yıl çalıştıktan sonra 1995 yılında Durulsan Makine şirketini kurduk. Durulsan olarak LPG dolun makine ve ekipmanları üretimi yapıyoruz. Şirketimizde 15'i mühendis toplamda 65 kişi çalışıyor. Makine parkımızda 20 adet CNC torna 4 adet işlem merkezi makinesi 2 adet lazer kesme makinesi 3 adet ab kant büküm ve form makinesi elektro statik boyama fırını ve üretimle ilgili pek çok makine bulunuyor.



DURULSAN'IN hizmet verdiği alanlar neler?

2005 yılına kadar yurtiçinde faaliyet gösteren bir firma iken, 2005'ten sonra yurt dışına açıldık. Oto gaz sistemleri, dökme gaz sistemleri enerji sektöründe LPG tüp dolumu ve kantarlar ürettiklerini uluslararası bütün sertifikalara sahibiz. Kendi markamızla Avrupa birliğindeki bütün ülkelere ve tüm dünya ülkelerine ürünlerimizi satabiliyoruz.

DURULSAN olarak hedeflerinizden bahseder misiniz?

10 yıl sonra akaryakıt pompası üretimine başlamak 2023 yılı itibari ile 50 ülkeye ulaşmak ve 20 distribütörlük oluşturmak, yeni coğrafyalarda yeni müşteri portföyü oluşturmak, bayi zincirimizi artırmak ve ülke ekonomisine katma değer sağlamaya devam eden her yıl yeni ürünler yaparak piyasadaki payımızı biraz daha arttırmak en büyük hedefimiz.

ARGE MERKEZİ

Bunun dışında Kocaeli Üniversitesinden firmamıza gelen bir ekiple burada bir ARGE merkezi oluşturmayı hedefliyoruz. Onunla ilgili çalışmalarımız ve toplantılarımız devam ediyor KOSGEB ve MARKA ile işbirliği içindeyiz. Ürünlerin millîleştirilmesi ile ilgili ne gibi destekler alacağımızla ilgili çalışmalarımız sürdürüyoruz. Bizim için durmak yok. Yakın zamanda şirket anayasamızı da oluşturarak bu hedeflere ulaşmada bir adım daha atmış olacağız.



“Şirket Anayasası” ne demek?

Devlet anayasası gibi, devletlerin anayasası olduğu gibi şirketlerin de anayasası olması gerektiğini düşünüyorum. Tabi buradaki önemli nokta bu anayasanın şirket faaliyetlerini sınırlandıran katı kurallar olarak değil, ilişkileri düzenleyen ve şirketin uzun ömürlü olmasını sağlayan esaslar olarak düşünülmesi gerektiği. Bu nedenle amaçlara uygun bir örgüt yapısı oluşturmayı, iş ve görev tanımlarını yapıp yazılı hale getirmeyi, iç yönetmelikleri oluşturmayı, etki ve sorumlulukları dağıtarak profesyonel bir yönetime geçmenin gerekliliği düşünerek şirket anayasamızı oluşturuyoruz.

İthalat ve ihracat alanındaki çalışmalarınızdan bahseder misiz?

2018 yılı itibari ile yaklaşık 35 ülkeye ihracat yaptık Latin Amerika, Afrika, Asya, Avrupa, Ortadoğu ve Körfez ülkeleri olmak üzere toplamda 6 kıtaya ulaştık. Şili, Peru, Irak, Kenya Nijerya ve İngiltere’de distribütörlerimiz var

İhracat yapmak isteyen üyelere tavsiyeleriniz nelerdir?

Ticaret eğitimi almasının en önemli faktör olduğunu düşünüyorum. Bu alanda yazılmış pek çok kitap var ben Ahmet Şerif İzgören’in kitaplarını bu anlamda önerebilirim. Bunun dışında sizin de Körfez Ticaret Odası olarak bu alanda verdiğiniz pek çok eğitim var. Üyelerin bu eğitimlerden yararlanarak bu bilince erişmeleri gerektiğini düşünüyorum. Ticaret yapan kişilerin büyümesinin önündeki en büyük engelin, parayı kullanmayı bilmemesi olduğunu ve bu bilince ulaşmanın eğitim ve okumaktan geçtiğini düşünüyorum.



İhracatın En Önemli Kısmı Yabancı Dil

O yüzden yabancı dil ihracata ilk başladığımız yıllarda tercümanlarla birlikte yurt dışına çıkıyorduk. Zamanla eksiklerimizi görerek ve tamamlayarak bu süreci doğru değerlendirdik, Şuan kendimizi ve firmamızı en iyi şekilde yurtdışında temsil etme noktasına geldik. Bu arada en önemli nokta doğru ekip arkadaşlarınızın olması Durulsan da çalışan herkes yurtdışında bizi en iyi şekilde temsil edecek yeterlilikte kişilerdir.

Fuarların Önemi

Bunun dışında en önemli noktalardan birinin de fuarlara katılmak olduğunu düşünüyorum. Durulsan olarak biz her yıl 8-10 fuara katılıyoruz. Fuarlara katılmanın “ilgili talebi” doğrudan, kısa sürede ve en etkili biçimde yakalama imkânı verdiği bu sayede de hem satış hem tanıtım açısından önemli kazanımlar elde edilmesini sağladığını düşünüyorum. Fuarlar üretmekte olduğumuz ekipman ve sistemlerin performans, fiyat, kalite hizmet açısından üstünlüklerini ortaya koymak için önemli bir fırsat, bu açıdan da fuarları önemsiyoruz.

Sosyal Medya

Bunların dışında firma tanıtımının ve güçlü web sitesinin çok önemli bir faktör olduğunu düşünüyorum. Bu anlamda 22 web sitesi açarak dış ülkelerde daha iyi tanınmaya çalışıyoruz. Durulsan olarak sosyal medyada da çok aktif olduğumuzu söyleyebilirim.



Odamızla Müşterek Projelerde Yer Aldınız. Bunu Nasıl Değerlendiriyorsunuz?

Körfez Ticaret Odası'nın Engelliler Derneği'ne gerçekleştirmiş olduğu ziyarette, engellilerin en büyük sorununu ortadan kaldırdık. Çoğumuz için hayata dair çok basit bir ayrıntı ama engelli vatandaşlarımız için önemli bir detaydı bu. Fiziki durumları nedeniyle bir basküle çıkıp tartılamayan engelliler bizden yardım istedi.

Ziyaret sonrası bu sorunun çözülmesi için neler yapılabileceği konuşulurken bu tartının üretici bir firma olarak bizim tarafımızdan yapılabileceği konuşulmuş. Yönetim Kurulu üyesi Abdullah Susam tarafından aranarak bu tartının bizim firmamız tarafından yapılıp yapılmayacağı soruldu. Ben de firma olarak bu tartıyı yapabileceğimi söyledim ve süreci başlattık. Yaklaşık 20 günün sonunda kendi fabrikamızda projelendirip, imal ettiğimiz hassas terazi ile engelli vatandaşlarımızın bu sorununu giderdik. Ticaret Odası yöneticileri ile birlikte engelliler derneğine teslimini gerçekleştirdik. Böyle bir projede yer almaktan son derece memnun oldum.

Son Olarak Körfez Okuyucularımıza Vermek İstedığınız Mesajınız Var mı?

Bu dünyada herkese yetecek kadar iş var yeter ki yapacağınız işi en iyi şekilde yapmaya gayret edin. Bu gayreti sevmediğiniz bir işte kullanmayın. İhtiyacınız olan tek şey hayallerinizin gerçekleşebileceğine inanmaktır. Bilişim sektörünü çağımız teknolojisini yakalamak ve işimizde bu argümanları kullanmak çok önemli. Uluslararası ticaretin olmasa olmazı yabancı dil. Mutlaka en az bir yabancı dil öğrenmeye gayret edelim...



3 KUŞAK SÜREN LEZZET

Körfez Ticaret Odası Yerel Ticareti Geliştirme Projesi ile Pazar Alanı ve Üretim Kapasitesini Arttıran ve Odamız Önerisi İle Yerel Bir Organizasyonla “Yılın Markası” Seçilen “Yoğurthane”

Sizi tanıyabilir miyiz?

Ben Celil Mızrak. 1987 İzmit doğumluyum. İlk ve orta öğrenimimi PETKİM İlkokulunda tamamladım. Yarımca Lisesinde de lise öğrenimimi tamamladım. Son 10 yıldır 3. Kuşak olarak bayrağı teslim almış olmanın gururunu yaşıyorum. Evliyim ve 2 çocuk babasıyım. Körfez’de yaşıyorum.

Şirketiniz İmren Süt hakkında bilgi verebilir misiniz? İmren Süt olarak kaç yılından beri bu alanda hizmet veriyorsunuz?

Dedelerimiz 1960 yıllarında İmren Yoğurthanesini Yarımca da kurdu. O zamanlardan günümüze dek, Körfez’in köylerinden temin edilen sütler ile yoğurt yapımına başlayıp Körfez’in ilk yoğurthanesi olmuştur. Üçüncü kuşak aile işletmemiz olan İmren Yoğurt yarım asırı geçkin bir süredir yoluna kalite, güven, doğal ve müşteri memnuniyetini ön planda tutarak ilk günkü gibi bugün de kentimizin yoğurthanesi olarak hizmetine devam etmektedir.



İmren Süt olarak hedeflerinizden bahseder misiniz?

Geçmişte de olduğu gibi kentin doğal süt ürünleri ihtiyaçlarını karşılayan firmamız, bugün gelişen sanayileşmeye rağmen ilk günkü gibi geleneksel ve doğal süt ürünleri üretimine devam etmektedir. Bu mirası geçmişte de olduğu gibi doğallığı ile muhafaza edip gelecek kuşaklara aktarmayı hedeflemekteyiz.

Kendi iş kolunuzda kentin önemli bir markası olmayı nasıl başardınız?

İmren Yoğurthanesi geçmişten günümüze halkımızın güvendiği ve günümüzde de aradığı tat olmuştur. Bunun nedeni ürünlerimizin yarım asırdır kentimize aynı lezzet, tat ve doğallığı ile hizmet etmemizdir.

Alanınıza 2019 yılını ekonomik olarak değerlendirebilir misiniz?

Ekonomik olarak her sektörde olduğu gibi süt ürünleri üreten bir firma olarak hammaddemiz olan süt, ambalaj ve diğer operasyon maliyetleri de arttı. Geleneksel olarak ürettiğimiz için rekabet etmekte zorlandığımız zamanlar da oldu.



Körfez Ticaret Odasında ki görev ve çalışmalarınızdan bahseder misiniz?

Körfez Ticaret Odasında ki görevim 2018 yılında başladı. 5. komite olan Gıda Komitesinde yer alıyorum. Burada, başkanımız Sn. Recep Öztürk'e oda bünyesinde gençlere, gençlerin fikir ve önerilerine büyük önem verdiği ve desteklediğini için teşekkür etmek isterim. Oda başkanımız ve komite arkadaşlarımızla birlikte sektörel iş ve fikir birliği içinde çalışıyoruz. Üyelerimizin üretimine ve yerelde pazar bulmasına destek oluyoruz. Aynı zamanda kurduğumuz işbirlikleri ile kendi ticaretimizde de istediğimiz noktalara gelmek üzereyiz. Bu anlamda İmren süt ve "Yoğurthane" Markası ile olarak yüzde 50'lere varan kapasite artırımına varmış olmanın da mutluluğunu yaşıyoruz. Amacımız yerelden başlayarak üretimi ve ticari iş birliklerini geliştirerek kalkınma ve istihdama katkı sağlamak.

Müşterilerinize vermek istediğiniz mesaj var mı?

Yarım asırdır bizlere güvenen tüketicilerimize teşekkür ederiz. Geçmişte olduğu gibi bugün ve yarın da aranan damak tadınız olmaya devam edeceğiz. Doğallıktan ve geleneksel üretimden vazgeçmeyeceğiz. Yoğurthanemizin kapısı herkese her zaman açıktır. Güvenin ve doğallığın tadı olmaya devam edeceğiz.



KOCAELİ'DEN TÜRKİYE'YE AÇILAN LEZZET "GÖÇMEN BÖREK"

KÖRFEZ TİCARET ODASI DESTEKLERİ İLE İHRACAT POTANSİYELİNİ ARTTIRAN VE TÜRKİYE'DE BİLİNEBİR MARKA HALİNE GELERERK EN HIZLI BÜYÜYEN 100 FİRMA ARASINA GİREN VE YILIN MARKASI SEÇİLEN BİR LEZZET

"GÖÇMEN BÖREK"

Kocaeli'nin Körfez ilçesinde, PETKİM, TÜPRAŞ gibi sanayi tesisleri arasında 2004'te 60 metrekarelik bir dükkanla başlayan 'Göçmen Börekçilik' şu anda 79 şubeli bir zincir olmuş durumda. 1.000 metrekare kapalı alana sahip üretim tesisinden, 3.500 metrekare kapalı alana sahip yeni börek fabrikasına taşınan firmada 160 kadın, günde 5 ton 'göçmen böreği' üretiyor. Göçmen Börekçiliği, Körfez'de 25 sene kasap olarak hizmet vermiş bir esnafın çocukları olan İlker ve Taner Dönmez kardeşler, anneleri Gönül Hanım ile birlikte kurmuşlar. Yönetim Kurulu Başkanı İlker Dönmez şöyle anlatıyor Göçmen Börekçilik'in öyküsünü:

En Hızlı Büyüyen İlk 100 Firmadan Biri

Göçmen Börekçisinin ülke genelinde gündeme gelmesinin sebeplerinden biri de TOBB tarafından iki kez üst üste verilen ödül. Körfez Ticaret Odası üyesi olan ve TOBB tarafından ülke genelinde yapılan değerlendirme sonrasında en hızlı büyüyen 100 şirket arasına girmeyi başaran Göçmen Börekçisi TOBB tarafından verilen ödüle iki kez layık oldu.



Sanayi İçinde Börek Satmak

Babam rahmetli sağlığında mahalle kasaplığının artık geleceği kalmadığını görmüştü. Çünkü, kasaplara ancak 'mahallede veresiye yazdıracaklar' geliyordu. Babam 2004 yılında bana Körfez'in alt tarafında sanayiye çok yakın yerde bir dükkan tutmuş. Bu dükkanda 'börek olabilir' dedik. Çünkü bölgemiz sanayi bölgesi ve TÜPRAŞ, PETKİM gibi büyük tesislere her gün insan seli akıyor. Dolayısıyla 'kahvaltıdan iyi para kazanabiliriz' diye düşündük. Dükkanı hemen börekçi haline getirdik. Ustamız da annemiz oldu ki kendisi zaten çok iyi börek yapardı. Annemi bir şekilde kandırdık ve yanına da ilk başta üç tane de abla bulduk, başladık.

Önce Kocaeli 'ye Yayıldık

Dükkan açtık, kısa süre sonra önünde kuyruk olmaya başladı. Marka tescilimizi hemen yaptık. 'Bize de börek verin dükkân açalım' diyenler olmaya başladı ve bir yıl sonra ilk bayiye Derince 'ye verdik. Sonra Çamlıtepeye derken, Kocaeli bölgesinde büyümeye başladık. Şu an itibariyle Kocaeli'nde 45 noktadayız Diğer illerle birlikte toplamda 79 adet Göçmen Börekçi açılmış oldu. Göçmen böreğini kıymalı, peynirli, ıspanaklı, patatesli yapıyoruz. Ayrıca paçanga, su böreği, Kürt böreği, poğaçaya var ama ana ürünümüz göçmen böreği.

“Kadın İstihdamı Olmazsa Olmazımız”

İşin en güzel tarafı şu aslında. Fabrikada tam 160 kadın çalışıyor. Yani firma kadın istihdamına yönelik büyük bir destek içinde.

İlker Dönmez, istihdam konusundaki hassasiyetini de şu sözlerle özetliyor: “Franchise arttıkça başta kadınlara yönelik olmak üzere istihdam, yani iş gücü de artacak. Özellikle kadın istihdamına destek olmak bizim için olmazsa olmaz bir durum. Sektörümüz bu iş için çok elverişli...”



GÜNKAY A.Ş. YÖNETİM KURULU BAŞKANI AHMET KAYA

“MÜŞTERİ KAZANILACAK BİR DOSTTUR”

GÜNKAY Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Kaya “başarımızın en büyük sırrı müşteri kaçırılmayacak bir fırsat değil kazanılacak bir dosttur felsefesini benimsemiş olmamızdır. Bu felsefe bize başarı kapılarını açmıştır. 2019 yılında da yeni yatırımlara devam ederek hem büyüyüp hem de istihdama katkı sunacağız” dedi.

Şirketiniz GÜNKAY A.Ş hakkında bilgi verir misiniz?

Şirket kurucularımız, 1996 yılında Kocaeli’nde gıda toptan ve perakende sektöründe ticarete başlayıp 19 yıllık tecrübe ile günümüze kadar gelmiştir. Son derece nitelikli teknik kadrosuyla genişleyen Günkay Gıda; güvenli, devamlı gelişen, başarılarla imza atan bir firma olarak, ülkesinde kalkınmaya büyük katkılarda bulunmaya devam ediyor.

Günkay A.Ş'nin hizmet verdiği alanlar nelerdir ?

Gıda toptan ve perakende sektöründe ticarete başlayıp sektörde geniş bir yelpazesi olan Günkay Gıda, 2006 yılında inşaat sektörünü de faaliyetlerine ekleyip, inşaat ve gıda sektöründe başarı temsilciliği kazandı.

Kurucusu olduğumuz Günkay Gıda,2015 yılında limited şirketinden ayrılıp, faaliyet gösterdiği gıda, toptan, perakende ve inşaat sektöründe ayrıcalıklı konumda büyük hedeflerini gerçekleştirmek için Günkay A.Ş'yi kurmuştur.



GÜNKAY A.Ş olarak hedeflerinizden bahseder misiniz ?

Sektörümüze ivme kazandıran bir güç olmak adına sağlam, dinamik yapımızla çalışıyor, projeler üretip uyguluyor, çağında gelecek vadeden iş kollarında araştırmalarımızı sürdürüyoruz.

Yenilikçi, akılcı, ilkeli, sorumlu ve yüksek ahlaklı yaklaşımlarımızla bölgemizde herkesin ihtiyaçlarını karşılamak ve herkesin ev sahibi olması için inşaat sektöründe verimlilik, kalite, iş ve çalışan güvenliği konularında standartları belirleyen Türkiye'nin en güvenilir şirketleri arasında yer alma hedefi ve bilinci ile çalışmalarımızı sürdürmekteyiz.

Kaç şubeniz bulunmakta ve çalışan sayınız kaçtır?

1 merkez , 4 şubemiz vardır. 112 personelimizle hizmet vermekteyiz.

İnşaat sektöründe de oldukça aktiftiniz. Tamamlanan kaç projeniz var bilgi verebilir misiniz?

15 adet bitirilip teslim edilmiş projemiz bulunmaktadır. 2 adet devam eden projemiz vardır.



Market iş kolunda kentin önemli bir markası olmayı nasıl başardınız?

Müşteri kaçırılmayacak bir fırsat değil kazanılacak bir dosttur felsefesiyle hareket ediyoruz. Müşterimizin memnuniyeti için elimizden gelen gayreti maksimum derecede sunmaya çalışıyoruz. Personellerimize ve tedarikçi firmalarımıza karşı maddi akitlerimize sadık kalarak güven veriyoruz. Buda hizmet ve ürün alımlarımızı kolaylaştırıyor.

Doğru hedef belirleyip planlı çalışarak, teknoloji ve piyasa şartlarını sıkı takip ederek, dürüst ve azimli çalışıyoruz. Kanaatkâr, israftan kaçınarak ve rekabet etik kurallarını ön planda tutarak sektörümüzde başarılı olmaya çalışıyoruz. Çok şube açmak yerine sermayemizi güçlü tutup kredi kullanmamaya özen gösteriyoruz. Kredi kullanmayınca faiz ödemeyip karlılığımızı arttırıyoruz.

Marketçilik anlamında 2018 yılını ekonomik açıdan değerlendirebilir misiniz?

Şirketimiz olarak piyasadaki tecrübe ile Türkiye ekonomik şartları göz önünde bulundurularak; 2017 yılından başlayarak aldığımız tedbirler ve doğru yatırımlar neticesinde küçük çaplı iş durgunluğu haricinde büyük bir ekonomik kriz yaşamamış bulunmaktayız fakat biz şirket felsefesi olarak sadece kendi çıkarlarımız değil ülkemizde yaşananları da göz önünde bulundurarak gerçek bir kriz olduğunu görüyoruz bu da bizi moral olarak olumsuz yönde etkilemektedir.



Gelecek hedefleriniz arasında neler bulunuyor ?

Öncelikle mevcut yapımızı koruyarak, doğru projelerle hedeflerimizden şaşmadan ülkemize yeni istihdam ve iş alanları açmaya devam edeceğiz.

Son olarak müşterilerinize vermek istediğiniz bir mesaj var mı ?

Halkımız müsterih olsun ki biz Günkay Ailesi olarak en kaliteli ürünleri en uygun fiyatlarla sunup, kendimizin tüketmeyeceği ürünleri müşterimize sunmamaya özen gösteriyoruz. Dürüst ve güler yüzlü personellerimizle en güzel hizmeti vermeye devam edeceğiz. Şikayetinizi bizlerle memnuniyetinizi dostlarınızla paylaşmanızı rica ediyoruz. **Körfez Ticaret Odamıza bu imkanı bize tanıdığından dolayı teşekkür ederiz..**



HEREKE'DEN DÜNYAYA MİRAS

“HAN HALI”



Metrekarede ortalama 25 milyonun üzerine ulaşılan ve birçok yerinde 53-55 düğüm bulunduğu 50 x 50 sıklığındaki Hereke Halısı ile Guinness Rekorlar Kitabı'na girmekle kalmayıp, her yerde ülkemizi tanıtarak, ülkemizden söz ettiren Han Halı

Öncelikli olarak sizi ve firmanızı tanıyabilir miyiz? Erhan Ör kimdir?

1970'te Hereke 'de doğdum ve diyebilirim ki mesleğimle henüz doğumda tanıştım. Büyük büyük dedemiz Veyis Ağa 1843'te Hereke'de kurulan Hereke Fabrika-i Hümayun-un'da dokuma şefi olarak görev almış ve soyadı kanunuyla da birçok kişinin mesleğiyle ilgili aldığı gibi "Ör" soyadını ailemize tahsis etmiştir. Bu benim mesleğimin adeta doğumdan tayini anlamına geliyordu. Daha Galatasaray Lisesi'nde öğrenciyken dahi Cumartesi günleri Hereke'nin meşhur halı pazarını asla kaçırmazdım. Çocukluğumdan itibaren hep halı sanatının içinde büyüdüm, keza halı hakkında ve özellikle Hereke Halısı hakkında çok bilgim vardır, hatta oturup kendim de dokurum. Çalışmalarımız sayısız makale, gazete haberi ve televizyon programları aracılığıyla duyulmuştur. Hereke marka değerini yaşatmaya oldukça katkıda bulunduğumuzu söyleyebilirim. Dünyada birçok siyasetçi, iş adamı ve sanatçının beğenisini kazanmış ve tutkusu haline gelen Hereke halısının üretimine potansiyelli olarak devam eden tek firma Han Halı'dır. Bütün bu olumsuzluklara rağmen Han Halı, ürün gamını geliştirmiştir ve tezgâh adedini çoğaltmaya çalışmaktadır.



Körfez Ticaret Odası'nın Han Halı Markasına Katkılarından Bahseder misiniz ve "Kişiyeye Özel Sertifika" Uygulaması hakkında Bizi Bilgilendirebilir Misiniz?

Hereke Halıcular Derneği 2001 yılında bölge milletvekillerimiz, bürokratlarımız ile sanatseverlerin de katkılarıyla şahsen benim ve özellikle burada yâd etmek istiyorum, yakın zamanda hakkın rahmetine kavuşan kadim dostum, **Körfez Ticaret Odası Kurucu Başkanı Sayın Cemalettin Fidancı'nın** gayretleri sonucu kurulmuştur. Ayrıca Körfez Ticaret Odamızın Fuarlarda ve Resmi Kurum ve Kuruluşlarda Hereke Halısını tanıtıcı faaliyetleri ile tanıtımımıza ciddi katkılar sağlandı. Halen başkanlığını sürdürdüğüm dernek bünyesinde binlerce Hereke halısını kayıt ederek sertifikalandırdık ve birçok kişinin gönül rahatlığıyla alışveriş yapmasını sağladık. Ambalaj ve diğer unsurlarla yapmış olduğumuz eşsiz eserlere önce kendimiz değer vermeyi öğrendik.

Hereke Halısından bahsedecek olursak, bizi bu konuda bilgilendirir misiniz? Renk ve desen çalışmalarınızda hangi hususlara dikkat etmektesiniz?

Hereke halısı Fabrika-i Hümayunun 'un 1843'te kuruluşundan itibaren çeşitli evreler geçirmiştir. Başlangıçta Topkapı Sarayı'na dokunan seccadeler Türk-İslam sentezini en ince şekilde gözler önüne sererken, Dolmabahçe Sarayı için tasarlanan halılar saray mimarlarının iç dekorasyon için yaptığı Avrupa-i çizimlerle uyum içinde tasarlanmıştır. Cumhuriyet yıllarında fabrikanın Sümerbank'a devriyle daha standart halılar üretilir olmuş, desen kompozisyonları daha ziyade çiçekli ve renklerde lacivert-kırmızının hâkimiyeti görülmüştür. Dış piyasadan gelen talepler ve turizm sektörünün canlanmasıyla özellikle ipek halılarda her zevke hitap eden çeşitli desen ve renkte üretim yoğun bir şekilde yapılmıştır.

Bütün bu evreler Hereke halısına zenginlik katmış ve başka hiçbir halıda görülmeyen on binlerce desen ve renk varyantına kavuşturmuştur. Ben iç mimarlık eğitimi alırken mekânlarda görsel dengelemenin önemini daha iyi kavradım ve çalışmalarımı bunun üzerine yoğunlaştırdım. Her bir Hereke Halısı koleksiyon değeri taşıyan ve kendi başına değerlendirilmesi gereken bir eserdir. Ancak kullanıcının konforu ve kullanırken haz alması da çok önemlidir. Burada anahtar kelime "uyum"dur. Uyum tekdüzelik anlamına gelmemeli, zıtlıkta ve kontrastlarda da uyum aranmalıdır. Desen çizimlerimde ve renk seçimlerimde her zaman örnek mekânları ve muhtemel kumaş seçimlerini düşünerek hareket ediyorum. Han Halı olarak uluslararası alanda ödüllerimiz bulunmaktadır.



Hereke Halısını Diğer Halılardan Ayıran Özelliklerinden bahseder misiniz?

Hereke halısının dünyada girmediği saray ve hükümet binası kalmadığını belirten Ör, bu halıyı diğer halılardan ayırt eden farklılıkları bakın nasıl anlatıyor: “Her yönüyle farklıdır. Bir kere; çift düğüm adı verilen özel bir Türk düğümüyle dokunur. Bu nedenle çok sağlamdır, bir felaket başına gelmediği müddetçe ilk günkü güzelliğini korur. Elden ele farklılık göstereceğinden, halıya başlayan dokuyucu kızımızca işlenir, biter. Kesimi başka hiçbir halıda rastlanmayan inanılmaz bir koyu-açık ipek ışıltısına ve muhteşem bir ipeksi temasa neden olur. Halıdan hiç anlamayan biri, gözü kapalı olarak ve yalnızca dokunarak Hereke halısını diğerlerinden ayırt edebilir. Dünya eksperleri tarafından, hiç şüphesiz, tüm zamanların en kaliteli halıları olarak nitelendirilir. Öyle ki halı meraklıları sahip oldukları koleksiyonun zenginliğini dile getirmek için ellerindeki Hereke miktarını ölçüt olarak kullanırlar.

Yurt içine ve de yurt dışına satışlarınız olmaktadır. Bu alana yönelik hedeflerinizle yatırımlarınız ne yöndedir?

Kısa vadede yurtiçi mağazalarımızı artırmayı ve akabinde orta vadede de yurt dışında prestijli adreslerde mağazalar açmayı hedefliyoruz. Halı seçiminde kaliteyi öncelikli düşünen sanatseverlere hitap eden bir marka olma yolunda ilerliyoruz. Son olarak siz neler eklemek istersiniz? Halı sadece yer döşemesi değil, hayatımızı, yaşam biçimimizi gösteren önemli bir araçtır. Adeta kartvizitimizdir. Kullanıcılara tavsiyem; halı seçimi yaparken zevklerine ile kültürlerine uygun, her zaman keyifle kullanabilecekleri ve birlikte yaşlanabilecekleri bir halı seçmeleridir. Biz üreticilere ise naçizane tavsiyemse Türk Halısını hak ettiği yere oturtmak için daha özverili çalışmak ve sabırlı olmaktır.



Beyaz Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Hayrullah Beyaz

Sizi tanıyabilir miyiz?

1973 yılında altı çocuklu ailenin dördüncü çocuğu olarak Rize'nin Çayeli ilçesi Sefalı köyünde doğdum. 1976 yılında Rize'den Yalova'nın Esadiye köyüne ailem ile gelerek ilkokul, ortaokul ve liseyi Yalova'da bitirdim. Aktif olarak Yalova'da inşaat işleri ile uğraşırken 2003 yılında Körfez'e gelerek yolculuğumuza burada devam ettik.

Şirketiniz Beyaz Yapı hakkında bilgi verebilir misiniz? Beyaz Yapı firması olarak kaç yıldından beri bu alanda hizmet veriyorsunuz?

Sektörde geniş bir yelpazesi olan Beyaz Yapı mühendislik mimarlık olarak 2009 yılından beri hizmet vermeye devam ediyoruz. Ancak yaklaşık 30 yıldır müşteri memnuniyetini ön planda tutan bir anlayışla sektörün içindeyiz. Sektörde kısa sürede pek çok başarıya imza atan firmamız, dinamik ve güçlü kadrosuyla sektörde iddialı bir konumda olmayı hedeflemektedir.

Beyaz Yapı mühendislik mimarlık firmasının hizmet verdiği alanlar nelerdir?

Ana iş kolumuz yap-sat, konut ve işyeri yapımı müteahhitlik ve taahhüt işleri. Ayrıca proje alanında, mimarlık mühendislik hizmeti veriyoruz

Biraz Daha Detaylandırabilir misiniz?

Bir yapının tasarımından başlayıp imalatın tüm aşamalarını gerçekleştirmek, proje grubu olarak tasarımdan, ruhsat işlemleri için gereken tüm projelerin hazırlanması ve ruhsat başvurularının yapılması, sürecin takip edilmesi ve ruhsatın çıkarılması, gerekli resmi izinleri almak için işlem ve başvuruların yapılması, teknik destek ve maliyet analizlerinin yapılması; gibi de anlatabiliriz

Beyaz Yapı mühendislik firması olarak hedeflerinizden bahsedebilir misiniz?

"yapabileceğinin en iyisini yap" ilkesi ile iş alanlarımızda kapasitemizi arttırarak geniş kitlelere hizmet verebilmek ayrıca; Yalnızca ekonomik üretim ve büyümeye değil, başta eğitim olmak üzere toplumun öncelikli sorunları için elimizi taşın altına koymaya, kaynaklarımızı sosyal fayda üretecek projelere aktarmaya da odaklanıyoruz. Gelecek nesillerin bilgili, donanımlı, iyi yurttaşlar olmasının ülkemizin geleceğinin garantisi olduğunu biliyor, faaliyet gösterdiğimiz tüm alanlarda iş süreçlerimizi sürdürülebilir bir sosyal sorumluluk yaklaşımıyla birleştiriyoruz.

Kendi iş kolunuzda kentin önemli bir markası olmayı nasıl başardınız?

Önemli bir marka demek çok iddialı söz olur aslında. Ama yaptığımız işin iyisini Yapmaya çalışarak yukarıda da bahsettiğim gibi yapabileceğinin en iyisini yap anlayışı ile özenli ve titiz hareket etmek, kendinize karşı özeleştiride bulunarak çoğu olumsuzluğu ortadan kaldırıp, ilerleyişinize pozitif anlam da yön verebilirsiniz diye düşünüyorum. Bu ilkeler ve anlayış ile çıktığımız yolda sektörümüze ivme kazandıran bir güç olmak adına sağlam, dinamik yapımızla çalışıyor, projeler üretip uyguluyor, çağında gelecek vadeden iş kollarında araştırmalarımızı sürdürüyoruz. Yenilikçi, akılcı, ilkel, sorumlu ve yüksek ahlaklı yaklaşımlarımızla bölgemizde herkesin ihtiyaçlarını karşılamak ve herkesin ev sahibi olması için inşaat sektöründe verimlilik, kalite, iş ve çalışan güvenliği konularında standartları belirleyen Türkiye'nin en güvenilir şirketleri arasında yer alma hedefi ve bilinci ile çalışmalarımızı sürdürmekteyiz.

Alanınıza 2020 ve 2021'in ilk yarısını ekonomik olarak değerlendirebilir misiniz?

Bence bu soru aslında şimdi ki sorunların temel kaynağı. İnşaat sektöründe kullanılan malzemelere son dönemde yapılan aşırı fiyat artışları ve çimento, beton ve demir vb. gibi ürünlerin tedarikinde de sıkıntılar yaratmaktadır. "Çimento ve demir başta olmak üzere, son yapılan zamlar ile birlikte inşaat demirinin ve betonun iki katı zamlanması, bazı malzemelerde fiyatların üç-dört kat artması ve ayrıca tedarik sorunu da yaşanması, sektörü iyice çıkmaza sürükledi. Devlet veya özel sektöre taahhüt edilen tutarlar sürdürülebilir tutulamadığından ve nihai alıcının yüksek rakamlarla karşılaşmasından dolayı işletmelerimizin piyasada tutunma gücü zayıflamakta ve taahhütlerini yerine getirememektedirler. Bu durumun ne yazık ki tüm ekonomiyi etkileyecek olumsuz sonuçları olmaktadır ve olacaktır. Dövizin artışıyla oluşan zamlar haricinde, çok farklı sebeplerden dolayı yapı maliyetlerindeki artış önlenemez boyutlara gelmiş durumdadır. Bu durum sektörü bu süreçte daha da zora sokmuştur.

Kaç yıldır Körfez Ticaret Odası üyesisiniz?

Yaklaşık 12 yıldır Körfez Ticaret Odası üyesiyiz.

Körfez Ticaret Odası üyelerine ve müşterilerinize vermek istediğiniz mesaj var mıdır?

Ülkemizin önde gelen şirketlerinin CEO su olsam belki tavsiyelerim olabilirdi. Körfez Ticaret Odası bünyesinde çok başarılı pek çok üye bulunmakta. Bizler de öyle görünüyorsak ne mutlu bize. Belki bizim onlardan alacağımız bazı öneriler de vardır. Beyaz Yapı firması olarak vereceğimiz mesaj İlçemizin kentleşme vizyonu için para kazanmanın ön planda tutulmaması gerektiği, nitelikli, yaşanılabilir yapılaşma projeleri üretilmeli. Aynı zamanda Müşteri memnuniyeti ön planda tutulmalı.

Yaptığınız iş ne olursa olsun, önce kendiniz beğenmelisiniz.





Hayrullah Beyaz Kimdir?

1973 yılında altı çocuklu ailenin dördüncü çocuğu olarak Rize'nin Çayeli ilçesi Sefalı köyünde doğdu.

1976 yılında Rize'den Yalova'nın Esadiye köyüne ailesi ile gelen Hayrullah Beyaz ilkokul, ortaokul ve liseyi Yalova'da bitirdi.

Aktif olarak Yalova'da inşaat işleri ile uğraşırken 2003 yılında Körfez'e gelen Hayrullah Beyaz kendi hikâyesini şöyle anlatıyor.

Çocukluk yıllarım her köy çocuğu gibi, okul günlerimin haricinde aileme yardım ederek geçti. Yıse yıllarımı ise; benzer şekilde, daha fazla sorumluluk alarak yaşadım. Kırsalda yaşıyorsanız; uzak mesafedeki okula, fırtınada, karda gitmek; gaz lambasında ders çalışmak; okulda olduğun zaman harici işin bir tarafından tutmak gerekir sürekli. Farklı bir şeyler yapmak için şans ve imkân bulamazsınız zaten. O Şansı bulsanız da tercih edemezsiniz. Meslek Lisesini bitirmiş, hayata daha farklı bakmayı düşleyen, önüne çıkan fırsatları değerlendirmek isteyen bir seviye gelmiş hissediyordum kendimi... Staj yaptığım fabrikadan iş teklifi de almıştım, güzelde bir teklifti aslında, ama hocamın şu sözü aklımdan çıkmıyordu. "Meslek Lisesi okuyorsunuz arkadaşlar, bir yerlerde çalışacaksınız. Üniversite sizin için hayal" demişti. Böyle olmamalıydı. Kabul etmedim teklifi... Hayat güllük gülistanlık sanki... Bir süre çiftlik işlerinde devam ettik ailece. Şartlar sürekli zorlaşıyordu. Birikmiş borçlarımız, bankalara ödenmesi gereken yüklü kredi borçlarımız vardı. Olan arazilerimizin de elimizden çıkma riski vardı. Artık farklı bir şeyler yapmak zorundaydık. Bir gün bir kişi geldi evimize. Çiftliğimizin yakınında Yalova-Bursa yolu üzerin de arsa satın almış akaryakıt istasyonu yapacaktı, tanıdık bildik birisi var mı? Diye. Babamla konuştular uzun süre. Biz yaparız demişti babam. Babam Yalova ya yerleşmeden önce, ahşap ev ustalığı yapmıştı uzun süre. Rize deki evimize de kendisi tuğla imal ederek yapmıştı. Her Karadenizli gibi inşaat işlerinden anlardı. Derken, kendimizi inşaatın içinde bulduk. İnşaat ustalığı yapmış, emekli olmuş, yakın komşumuzla birlikte, babam, Lütfullah abim ve ben işe başladık. Daha sonra iki kuzenimde dâhil oldu. 6ay elle beton karıştırıp dökerek, istinat duvarları yaptık. Arkasından İdari bina ve diğer kısımlarının yapımına devam ettik. Yevmiye hesabı çalışıyorduk. Bazen ustalara yardımcılık da yapıyorduk. Kalıp çakma, demir bağlama, duvar örme, ince işler vs. Bize söyleneni yapmaya çalışıyorduk. Burada ki işimiz bitince Yalova'nın Kadıköy Beldesinde yine aile dostumuz evinin ince işlerini yapmamızı teklif etti. Babam, abim ve kardeşimle birlikte bambaşka bir sektörün içinde bulmuştuk kendimizi. Bu işi yorucu olsa da sevmiştim. Çatı, Sıva, kalebodur, fayans vs. işleri yapmaya başlamıştık. Bazen büyük abim ve diğer kardeşimde yardıma geliyordu. Derken bu işi diğer işler takip etti. Kalıp, demir, duvar işlerine de girdik. Daha önce hiç bilmediğimiz işleri öğrenmeye çalışıyorduk tabii. Gördüğümüz her şeyi yapmaya çalışıyorduk. Çabukta kavıyorduk yaptığımız işi. İnşaatlardaki her işi öğrenmek istiyordum hevesle. Öyle ki gördüğümüz inşaatların çoğunda durup inşaatları seyrederek kafama takılan metot ve teknikleri izleyerek öğrenmeye çalışırdım. Kazanmaya başlamıştık artık. Birikmiş borçlarımızı ödüyor, sıkıntılı durumumuz hafıflıyordu zaman geçtikçe. Tüm bunlar olurken üniversiteye nasıl gidebilirim diye düşünüyordum sürekli. "Çocukken ne olacaksın" diye sorduklarında; ben utanır cevap veremezdim. Babam "inşaat mühendisi olacak" derdi hep. İyi bir şeydi herhalde diye düşünürdüm. Aklımda yer etmişti. Oysa Meslek Lisesi son sınıfta öğrenmişim nasıl Mühendis, Doktor vs. olduğumu... Gazete ilanında gördüğüm, "üniversiteye hazırlık dergisinin" birisine abone oldum. Geceleri ders çalışmaya başlamıştım. İşe gitmediğimiz zamanlarda da ders çalışmaya ayırırdım vaktim çoğunu. Üniversite tercihlerimde değişmişti artık. İnşaat Mühendisi olmalıydım. Ama Meslek Lisesi mezunu olarak önceki girdiğim sınavda 2-3 tane matematik cevabı ancak yapabiliştim. Fizik ve Kimyam sıfırdı. Nasıl olacaktı bu iş. İğneyle kuyu kazmak gibiydi. Sanki matematik ve fen konularını yeniden keşfediyordum. Gündüzleri inşaat, geceleri ders derken üç yılmız geçti. Borçlarımızın çoğunu da ödemiştik geçen süreçte, maddi olarak biraz rahatlamıştık. Bu dönemde dershaneye gitmeyi denedim, ancak bir ay gidebildim, bırakmak zorunda kaldım. Ben işe gitmediğim zaman ekip yetersiz kalıyor, iş ilerlemiyordu. İşin maddi boyutu da vardı ayrıca. Çabalarım ancak İnşaat Teknikerliğini kazanmaya yetti. 1992-1994 yılların da Düzce'de Yüksek okulu okudum. İş ve okul hayatım iç içe devam etti. Hafta sonları, bazen okulu asarak, tatillerde çalışmaya devam ettim. Okulu 3.lükle bitirdim. Hedefim İnşaat Mühendisliğine dikey geçiş yapmaktı. Ama sonraki geçen dört yılda da yapamayacaktım. Hakkım olduğu halde dikey geçiş yapabilmek için o dönemde sağlam torpil bulmak gerekiyordu. Puanları benden düşük sınıf arkadaşlarım çevrelerini kullanarak çeşitli Fakültelere geçiş yaptılar. Ama benim o seçeneğim yok gibiydi.

İnşaat okumam bana çok şey katmıştı. Yaptığımız işi daha bilinçli daha iyi yapabilme şansı vermişti bize. Zaten amacımın biride buydu. Şantiyelerimizi büyötmeye başlamıştık artık. Kaba-ince inşaat şantiyeleri, anahtar teslimi işler yapmaya başlamıştık.. Beraber çalıştığımız başarılı bir ekip oluşturmuştuk artık. Güçlü bir taşeron olma yolunda ilerliyorduk. Tabi ki diğer taraftan İnşaat Mühendisi olma hevesim devam ediyordu. Mimarlıkta okumak istiyordum. Yüksekokulda öğrenciyken ve staj döneminde mimarlığın önemini kavramış bu branşta da çalışmalarım olmuştu. İş yaşantımda da proje dâhil aldığımız işler olmaya başlamıştı. Bu işlerin proje kısmını da ben oluşturmaya başlamıştım. Üniversite sınavına girip fakülteyi kazanma hedefim devam ediyordu. Geceleri ders çalışmalarımı kesintili olsa da sürdürdüm. Yüksekokulda da kendimi matematik konularında geliştirmeye çalışmıştım. Ama zor oluyordu artık gündüz iş, gece ders durumu. Çalışma masamda sızdığım durumlar çok olmuştur. Bu şekilde çalışma hayatımızı dört yıl daha sürdü. Güçlü bir taşeron olmuştuk artık. 4-5 yerde şantiyemiz sürekli vardı. Yap-sat yapma sermayesini oluşturmaya başlamış şirketleşip inşaat sektöründe büyömek istiyorduk. Üniversite hayalini devam etmek için son bir sansım kalmıştı. Zira askerliğimi tecil ettiremiyordum artık. Karar vermek zorundaydım sınav yaklaşmış son üç ayım kalmıştı. Özel bir dershaneye kayıt yaptırđım. Kendimi seviye olarak belirleyip eksikliklerimi tamamlamalıydım. Yâda bu hevesime son vermeliydim. Günde 12-15 saat çalışma gibi yoğun bir tempoya soktum kendimi. Sınava girdim ve artık durum pozitifti. İnşaat Mühendisliğini kazanmıştım. Hayallerimin ilk aşaması gerçekleşmişti. Seviniyordum ama durum daha da zorlu olacaktı. İşimizde çok mesafe almış, yoğunluğumu işe vermem gerekirken fakülte okumak tercihi iyi bir düşünce miydi? Ama ben sürekli olmasam da Lütfullah abim işi yürütebilirdi. Üniversite tecrübemde vardı. Derslerin yoğun olmadığı dönemlerde derse devam durumunu ayarlayıp, okulu asıyor, Yalova gidip işimize katkıda bulunmaya gayret ediyordum. İlk senem bu şekilde geçti. İş hacmimiz büyümüş, yap-sat yapabilmek için gerekli sermayeyi de biriktirmiştik. Kat karşılığı yapabilmek için arsa görüşmelerine başlamıştık artık. Ancak bazen yapabilecek bir şeyin olmaz ya, çaresiz kalırsın. İşte o gerçekleşti.

1999 Gölcük depremi... Acı ve hüznün yanında, iflas eden çok şirket oldu. İnşaat işleri tamamen durdu. Bizimde elimizde olan 3-4 büyük şantiyemiz alınan kararlarla durduruldu. Tek tesellimiz Yaptığımız binaların hasar almaması oldu. Yalova'da imar altı kattan iki kata düşürüldü. İnşaat sektörü tamamen durdu. Ufak tefek işler haricinde yapılan inşaatta olmadı. 6-7yıl sektörde hiç hareket olmayacaktı. İnşaat Mühendisi olarak mezun olduktan sonra Yalova da hala inşaat sektörü bitik durumdaydı. Yedek subay olarak vatani görevimi Ankara da yaparken bir karar vermek zorundaydım. Yalova ya dönmenin mantığı yoktu. İnşaat sektörü Yalova'da yok denecek kadar azdı. Ya Ankara da kalmak, yâda İstanbul'a gitmek gibi planlar yaparken samimi sınıf arkadaşım Kocaali'ye gelmemi kendi çalıştığı şirkette çalışmamı tavsiye etti. Gelişmekte olan ve Kocaali'nin en büyük şirketlerinden biri olacak olan şirkette, İnşaat Mühendisi olarak bir süre çalışmak üzere 2003 yılında Körfeze yerleştim. Lütfullah abim de kaldığımız yerden devam edebilmemiz için ailece İstanbul'a taşınmıştı Bir süre sonra patronumun, ağabeyimin de Körfeze gelip burada iş yapma tavsiyesi üzerine ailem de Körfeze yerleşti. Lütfullah abim 3-4 yıl, çalıştığım şirketin taşeronluk işlerini yaptı. 2009 yılında Beyaz Yapı olarak kendi şirketimizi kurduk. Ben de çalıştığım şirketten ayrılarak kendi şirketimizde sektördeki faaliyetlerimize devam ettik. İnşaat faaliyeti olarak; yap-sat, Müteahhitlik, taahhüt işleri, faaliyetleri üzerine çalışmalarımızı sürdürdük. Ayrıca Proje ofisimizde, müşterilerimize mimarlık, mühendislik konularında da proje hizmeti verdik. Sürekli aklımda olan, ancak, gerek kazanmak için, gerekse okumak için zaman ayıramadığım Mimarlık okuma hayalime de, 2015 yılında sınavı kazanarak ilk adımımı atmış oldum. Yoğun ve yorucu bir süreç yaşayarak, yaklaşık olarak 20 yıllık düşüncem ve hedefim olan" Mimar ve İnşaat Mühendisi" olma hedefine de, 2018 yılında ulaşmış oldum. Halen, Lütfullah abimle birlikte Beyaz Yapı olarak faaliyetlerimize devam etmekteyiz. Ülkemizde oluşan ekonomik dalgalanmalar son birkaç yıldır sektörümüze negatif yönde etkili oldu. Herkes gibi bizi de etkiledi. Tabi ki





SENİN HİKAYEN NE?

Bu Yayında Körfez Ticaret Odası katkıları ile Kocaeli'de ve Türkiye'de başarıları ile konuşulan başarı hikayelerini siz üyelerimize sunarak "benim de hikayem var" diyen üyelerimize ilham olmayı amaçladık

Siz değerli üyemiz benim de bir hikayem var diyorsanız odamıza

- ❖ 0262 528 48 00'dan
- ❖ bilgi@korfezto.org.tr 'den
- ❖ Sosyal medya hesaplarımızdan ulaşabilir hikayenizi bizimle paylaşarak Körfez Ticaret Odası avantajlarından yararlanabilirsiniz





İMTİYAZ SAHİBİ

KÖRFEZ TİCARET ODASI ADINA
Yönetim Kurulu Başkanı
Recep ÖZTÜRK

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

KÖRFEZ TİCARET ODASI
GENEL SEKRETERİ
Berat NAS

YAYIN KURULU

Mustafa GÜLÇAN
İlker Can DÖNMEZ
Muhammet Yasin KABADAYI
Ayça EKİNCİ
Berat NAS

HAZIRLAYAN

ÖZEL KALEM VE KURUMSAL
İLETİŞİM MÜDÜRÜ
Ayça EKİNCİ



KÖRFEZ TİCARET ODASI

