

Türkiye Otomotiv Perakendeciliği **BİR TOMOFİLDİR MURADIMIZ**

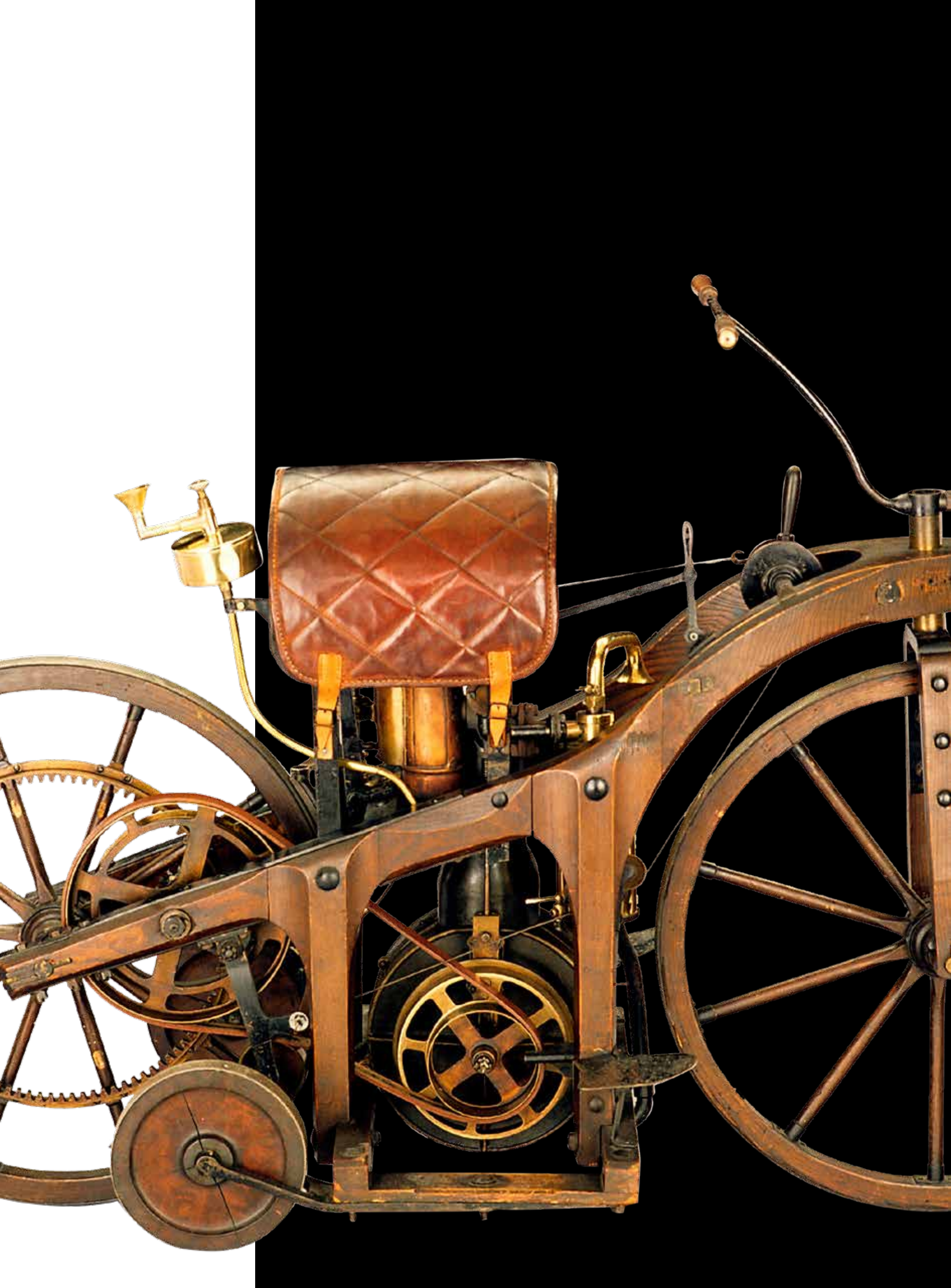
AHMET ÇAĞAN





Türkiye Otomotiv Perakendeciliği
BİR TOMOFİLDİR MURADIMIZ

AHMET ÇAĞAN



Türkiye Otomotiv Perakendeciliği
BİR TOMOFİLDİR MURADIMIZ

AHMET ÇAĞAN

Yayıncı



Yazar

Ahmet Çağan

Editör

Temel Karataş

Tasarım ve Uygulama

Serkan Demir

Kapak Resmimleri

Ön kapak fotoğrafı: Tofaş arşivi

Arka kapak fotoğrafı: Latif Karaali arşivi

Baskı

Yıltem Reklam ve Basım Hiz. Ltd. Şti.
Mahmutbey Mah. Deve Kaldırım Cad.
Gelincik Sok. No: 6 / 2 Bağcılar - İstanbul
Tel: 0212 445 02 45

Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği

Güzide Sok. No: 14/ 6 Şişikler Plaza

Sahrayıcedid - Kadıköy / İstanbul

Tel : 0216 355 73 16

Faks : 0216 355 72 69

www.oyder-tr.org

otoban@oyder-tr.org

© 2017

Otokoç Otomotiv

Katkılarıyla

Türk otomotiv tarihi ile özdeşleşmiş bir kurum olarak; sektörün hikâyesini anlatan böylesine değerli bir eserin parçası olmaktan gurur duyuyoruz. Geçmişe ışık tutan bu çalışmanın, gelecek nesiller için de rehber niteliği taşıyacağını umuyor, sevgi ve saygılarımı sunuyorum.

Görgün Özdemir
Otokoç Otomotiv Genel Müdürü



Ahmet Çağan

1977, İstanbul doğumlu olan Ahmet Çağan, lisans eğitimini işletme alanında tamamladı. ABD Chicago Purdue Üniversitesi'nde Prof. Harry Lepinske'den International Marketing, Hacettepe Üniversitesi Finansal Araştırmalar Merkezi'nde İşletmelerde Finans Yöneticiliği, B.T.H. Araştırma Enstitüsü'nde ekonomi eğitimi aldı. Bir süre Müjdat Gezen Tiyatrosu genel müdürlüğünü yürüten Çağan, Müjdat Gezen Sanat Merkezi'nin "yazarlık" bölümünde yedi yıl boyunca eğitmenlik yaptı. Aynı zamanda yönetim ve kişisel gelişim konuları üzerine çalışmalar yürüttü.

Aldığı Diğer Eğitimler

MBA, Sistem Liderliği ve Değişim Yönetimi, Durumsal Liderlik, Kirk Temel Prensipten Oluşan Piramit Liderlik, NLP Teknikleri, Stratejik Yönetim, Proje Yönetimi, Pazarlama Yönetimi, Satış Teknikleri, Müşteri İlişkileri Yönetimi, Marka Yönetimi, İnsan Kaynakları Yönetimi, Zaman Yönetimi, Ekip Çalışması ve Motivasyon, Yaratıcılık ve Yaratıcı Problem Çözme, İletişim ve Beden Dili, Dış Ticaret ve Kambiyo ile Kişisel İlişkiler Eğitimleri.

Bunların yanı sıra Oyunculuk, Pantomim, Hareket Psikolojisi, Eric Morris Tekniği, Diksiyon, Etkili Konuşma ve Hitabet eğitimleri de aldı.

Kültür Sanat Organizasyonları ve Danışmanlıkları

Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Araştırma Topluluğuna danışmanlık hizmeti sunan Ahmet Çağan; Ankara'da, Türk Telekom Genel Müdürlüğü işbirliği ile Çin Ticaret Ataşesinin de katılımlarıyla organizasyonlar düzenledi.

Ankara 9. Uluslararası Sanat ve El Sanatları Fuarı'nın ve Bandırma Festivali'nin kültür sanat organizasyonlarını yürüttü.

Bedri Rahmi Eyüboğlu'nun doğumunun 100. yılı anısına, basında da çok yer bulan, koleksiyon bir ürünü, Arzum markası ile projelendirdi.

Çağan, çeşitli kurum ve derneklere kültür sanat danışmanlığı ve organizasyon çalışmaları da yapıyor.

Müze Çalışmaları

Türkiye'de bir ilk olan, Antalya Soba Müzesi'ne, müzenin temasının Türk Edebiyatı'ndaki yerini anlatan bir tez çalışması hazırladı ve müzede objeler edebiyatla anlatıldı. Çağan'ın bu çalışmasıyla Antalya Soba Müzesi, anlatım dili ile dünyada ilk olma özelliğini kazandı.

Barış Manço müze evinin çok yönlü dokümanter çalışmalarını tamamladı.

Gaziantep Oyun ve Oyuncak Müzesi için çalışmalar yaptı.

Halen İstanbul Oyuncak Müzesi'nde çalışmalar yürütüyor.

Kitapları

Şelale Altında Durmak adıyla yayımlanan kişisel gelişim kitabının yanı sıra Müjdat Gezen'in 50. sanat yılı anısına yazdığı Yok Olacakken Var Olmak adlı kitabı yayımlanmıştır. Ayrıca, Gaziantep Oyun ve Oyuncak Müzesi'ni uluslararası platformda temsil eden prestij tanıtım kitabı ile sektöründe dünya markası olma yolunda ilerleyen Arzum firmasının varoluş öykülerini anlatan 50. Yıl prestij kitabının yazarıdır. Son olarak otomotiv sektöründe yaşanmış gerçek vakalarla desteklenen Suistimalin İçyüzü isimli kitabını hazırlamıştır.

Otoban Dergisi'nin genel yayın yönetmenliğini yapan Ahmet Çağan, çalışmalarını kurucusu olduğu kurumsal eğitim ve danışmanlık firması Çağan Akademi'de sürdürüyor.

İçindekiler

Sunuş	8
Önsöz	9

BİRİNCİ BÖLÜM BAGAJDAKİ TARİH

Gümrükteki dört ayaklı!	12
Aynvefa ile açılan kapı	20
Ankara'nın Koçzade Vehbi'si	28
Otomotiv sanayisi başlıyor	36
Yarım kalan Devrim	42
En iyi teselli: Anadol	48
Araba alma muradı	56
Renault 13 ve Murat 125 çıkmadı ama... ..	60

İKİNCİ BÖLÜM MOTORA GÜÇ VERENLER

Bayilerin geleceğe hazırlıklı olması gerekiyor / Rahmi M. Koç	66
Genç yatırımcılar bu sektöre girmeli / Aydın Doğan	70
Bütün dava söze sadık kalmak! / Hüseyin Bayraktar	74
Yan sanayi şirketleri yeniden yapılanmalı / Can Kırac	78
Traktör güreşinden markaların güreşine / Adil Mutlu	82
Kağıyla çıkılan serüven / Ali Uğurlu	92
Para lastik topsa itibar cam top / Aziz Atik	98
Benim en büyük sermayem müşterilerim / Çetin Sever	106
Balık gölüne göre büyür / Dursun Orhan Ağaçlı	118
Bayi olmak, vali olmak gibiydi / Hasan Taşar	126
Doğruyu aç görmedim eğriyi tok görmedim / İsmail Sarı	136
"Kamyobüs"ten otobüse varan yol / İzzet Bayraktar	144
Bucak'ta bir sanayi / Mehmet Meçikoğlu	154
Rekabet ve krizlerle otomotivde onlarca yıl / Şahin Saygı	160
Bayi müşteriye uzanan kolumuzdur / Turgut Tokuş	168
Ömür tecrübeye kifayet etmez / Ünal Kıranartlıoğlu	176
Demircinin parası kömürde gerek / Vehbi Güleç	182
Maddi sermayeden ziyade söz sermayesi önemli / Yaşar Alan	188
Yarım asır, çalışarak... / Yüksel Mermer	194
Eskiden sadece "bir kasa bir masa" vardı / Osman Çağalıkoç	202
Otomobil ilanlarıyla geçmişe yolculuk... ..	210
Kaynakça	232

Sunuş

OYDER’in yedinci kitabı olan Bir Tomofildir Muradımız isimli, Türkiye Otomotiv Perakendeciliğini anlatan eseri sizlere ulaştırmanın mutluluğu ve gururunu Yönetim Kurulu’ndaki tüm arkadaşlarımızla beraber taşımaktayız.

Daha önce yayınladığımız, sırasıyla, Türkiye’de Otomotiv Perakendeciliğinin Geleceği, Temel Araç Bilgileri, Otomotiv Sektöründe En Sık Karşılaşılan İş Hukuku Sorunları, Potansiyelini Kullan, Servis Yöneticisinin Başarı Rehberi, Türkiye Otomotiv Sektörü Kılavuzu, Otomotiv Sektöründe Suistimaller kitaplarımızdan sonra, sektörümüzün çok değerli duayenleri ile yapılan röportajların Sayın Ahmet Çağan tarafından kaleme alınmasıyla hazırlanan bu eserin de OYDER’in kütüphanesinde çok önemli bir yer tutacağına inanmaktayım.

Türkiye’de otomotivin tarihi, üretim zorlukları, ithalatın başlangıcı, üretim adetleri daha önce birçok kez çeşitli eserlerde yer aldı. Biz ise yayınladığımız bu eserimizde otomotiv perakendeciliğinin tarihini ortaya koymaya çalıştık. Amacımız, otomotivin emeklemeye başladığı dönemlerde ve çok farklı piyasa koşullarının olduğu bir zaman diliminde sektörümüzün öncülerinin yaşadıklarını, anılarını ölümsüzleştirmekti.

Yapılan röportajlarda, sektör büyümeye başladıkça bayilerin nasıl zorluklar yaşadığını, sektör dinamikleri ile birlikte değişim sürecinin sancılarını dinledik. Anılarında geçen insan hikâyelerinin ise süreci daha iyi anlamamızı sağlayacağını düşünüyoruz.

Şundan emin olmalıyız ki; Türkiye’de otomotiv sektörü bu büyüklüğe erişmiş ve Türkiye’de ihracatın en büyük payını sağlayabilmiş ise, sektördeki tüm paydaşlar gibi bayilerin de bu büyümeye büyük ve göz ardı edilemez bir katkısı olmuştur. Dönemini aşan bir vizyona sahip yatırımcı bayilerin hayalleri ve cesaretleri ile üretici ve distribütör elele koşmuş, zorlu dönemleri birlikte aşmış, bugünkü Türkiye otomotiv sektörünü birlikte var etmişlerdir.

Bu yıl yedincisi düzenlenen ve konusu Otomotiv Perakendeciliğinde Sadakatin Gücü olan kongremize yurt dışından ve yurt içinden katılan tüm değerli konuşmacılarımızın ana teması, müşteri memnuniyeti ve sadakati yaratan bayilerin her zaman sektörde büyüyerek kalacağı gerçeğinin ortaya konması idi. Eserimizde de görülüyor ki sektörümüzün öncüsü olan büyüklerimizin her birinin başarı öyküsünün altında, müşteri ile kurulmuş ve karşılıklı güvene dayanan uzun süreli birliktelikler yatıyor. İş yapış şeklimiz, plazalarımız çok değişmiş olsa da, mutlu edilmiş, sadık müşteri kitlesine sahip bayilikler hiç şüphe yok ki daha dirençli olarak sektördeki tüm krizlerden başarı ile çıkmayı başaracaklardır.

Eserin, sektör öncüsü büyüklerimizin anılarını ölümsüzleştirmesini ve bu anıların yeni kuşaklar tarafından okunarak içindeki derslerin gelecekleri için yol gösterici olmasını diliyorum.

Anılarını paylaşan tüm meslektaş büyüklerime, kitabın hazırlanmasında büyük emeği geçen OYDER çalışanlarına ve anıları kaleme alan yazar Ahmet Çağan’a tüm Yönetim Kurulu’muz adına teşekkür ediyorum.

Z. Alp Gülan

Yönetim Kurulu Başkanı

OYDER – Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği

Önsöz

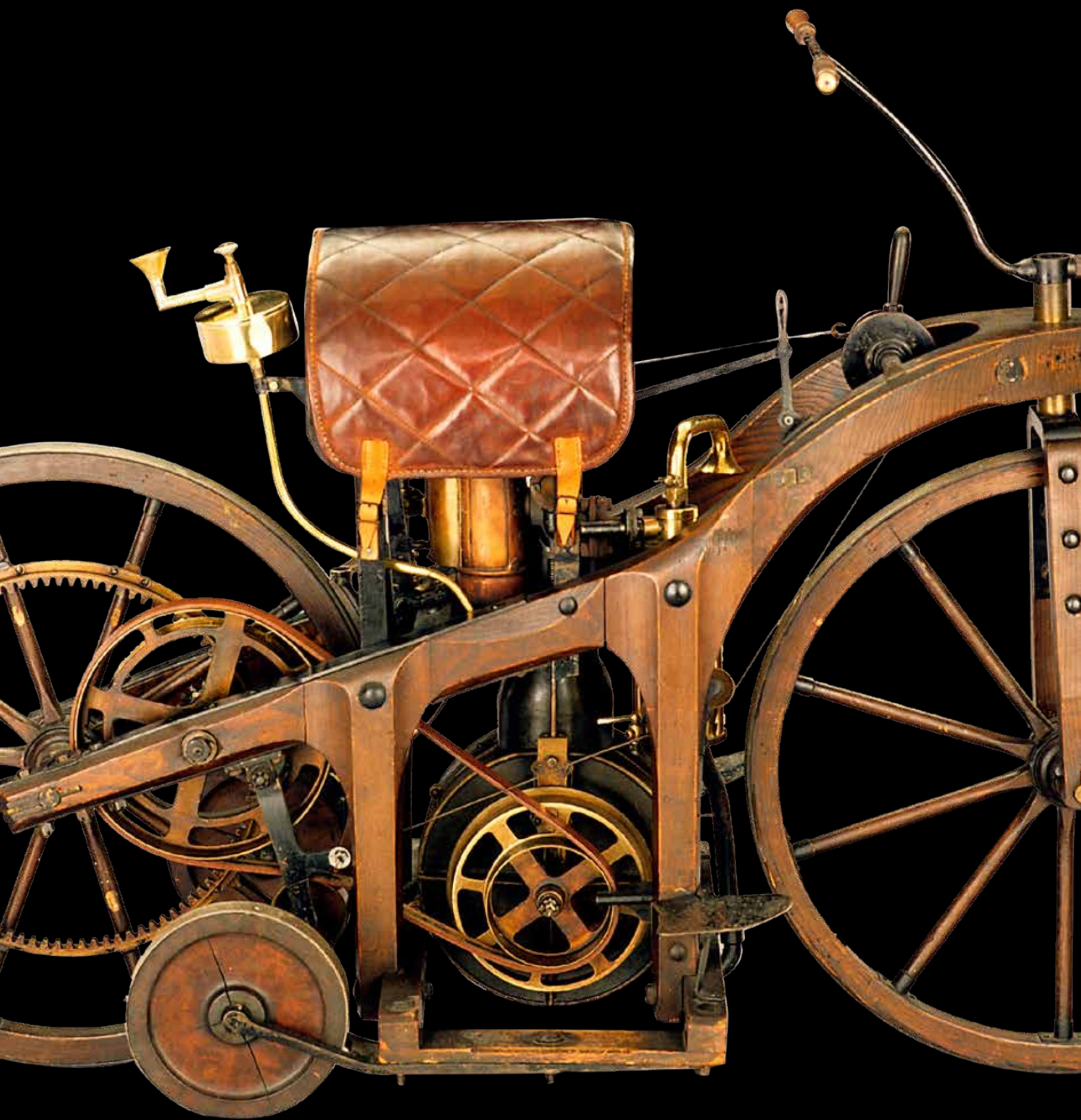
“Yapabildiğimiz her şeyi yapsaydık, buna kendimiz bile şaşardık” diyor Thomas Edison. Bu söz aslında insanın kendi içindeki potansiyeli fark etmesini, bir uyanışı simgeler. Bu potansiyelin nerelere varabileceğini tarih bize binlerce örnekle gösterir. Yalnızca bilimde değil, siyasette, ekonomide, hayatın her alanında geçerlidir bu. Fethedilemeyeceğine kesin gözüyle bakılan bir şehri karadan gemi yürüterek almak ne ise, on yıl boyunca bir laboratuvara kapanarak adeta insan neslini kurtaran ilacı keşfetmek de aynı özdür aslında. Bu öz, başaracağına inanan insanın içindeki sınırsızlıktır.

Bu toprakların son birkaç asırlık tarihi türlü nedenlerle özgüven aşıl原因 bir tarihi içermese de, yapabileceğini yapmayı kendine ilke edinen kişi ve kurumların takdire şayan çabalarıyla Cumhuriyet sonrası bir yeniden diriliş tarihine dönüşebilmiştir. Atatürk ve arkadaşlarının çabalarıyla verilen Kurtuluş mücadelesi de dahildir bu tarihe, bir avuç inanmış kişinin öncülüğündeki ekonomik kalkınma hamleleri de...

Ekonomi, hayatımızın merkezinde yer tutar. Hatta bizi sarmalayan bir atmosfer gibidir. Soluduğumuz, ama fark edemediğimiz... Ve birileri bu atmosferi oluşturmak, büyütmek için çabalar durur. Türkiye’deki ekonomik kalkınmanın tarihinin özeti de budur. Otomotiv ise bu tarihin en eski ve en önemli parçalarından biri. Günümüzde yüzbinlerce insana geçim kapısı olan, ülke ekonomisinde önemli bir yeri bulunan sektörün varlığı da, yukarıda söz ettiğimiz “insan ve potansiyel” ile yakından ilgili. Bugünkü kuşaklar olarak bindiğimiz otomobili var edenleri aklımıza bile getirmiyoruz. Otomobile ilişkin ilk hatırladığımız şey, içine oturup kontağını çevirdiğimiz an belki de... Oysa ondan öncesi var. Hem de çok öncesi...

Biz bu kitapla bir tarihe ışık tutup, hani o olmaz deneni olduran, inatla, aşkla, istekle bir sektörü var edenleri, o bir avuç insanı otomotiv tarihinin sayfalarına yazmayı hedefledik. Türkiye’de otomotiv perakendeciliğini var edenlere bir saygı duruşu olarak kabul edilmesi temennisiyle...

Ahmet Çağan
İstanbul, 2017



“Aradığını bilmeyen, bulduğunu anlayamaz.”
Cladue Bernard

BİRİNCİ BÖLÜM BAGAJDAKİ TARİH





Gümrükteki dört ayaklı!

İstanbul'a gelen ilk otomobillere en azından İstanbul'un bir kısmı kısa zaman sonra alıştı. II. Meşrutiyet sonrası yaygınlaşmaya başlamıştı otomobiller. İlk olarak orduya ve kabine üyelerine tahsis edilen otomobillerle, devlet düzeyinde "motorize ve çağdaş olmak" hedefi gerçekleşiyordu.

Gümrükte, dört ayaklı bir hayvanı andıran, ancak ayak yerinde kağıt tekerleğinden daha küçük, lastikli tekerlekleri bulunan acayip nesneler herkesi şaşkınlığa düşürmüştü. Bu garabet-ül acayibe bakanlar bir daha bakıyor, ne olduğunu tam olarak kestiremiyorlardı. Atsız, öküzsüz hareket eden bu varlığa "zatü'l-hareke" (kendiliğinden hareket eden) dendi. Yıl 1895, yer İstanbul! Zatü'l-hareke, Yunancadaki autos (kendi) ve Latincedeki mobilis (hareket eden) eden sözcüklerinden türeyen automobile sözcüğünü karşılayan bir kalıptı. Bir sava göre gümrükteki bu zatü'l-harekeler Hotchkiss ve Mercedes marka olmalıydı. Kimilerine göre de siyah renkli, "landaulet" denen tarzda, üstleri açılabilen Renault'lardı. Kullanımları biraz zordu. Ayrıca otomobil sahipleri şoförlüğü epey avam görüyorlardı! Bu nedenle yabancı sürücüler kullanmayı tercih ediyorlardı. Bu şoförlerin özel giysileri de vardı. Otomobille tanışmamıza ilişkin rivayetlerden biriydi bu.

Diğer bir rivayete göre ise, yine aynı dönemde (II. Abdülhamid) oldu bu toprakların otomobille tanışması: Padişah, Basra mebusu Züheyrzade Ahmet Paşa'nın isteğini kıramamış, Osmanlı'ya ilk otomobili sokmasına izin vermişti! Bu ilk otomobil İtalya'dan getirilmişti. Kısacası, Osmanlı'ya otomobilin ilk nasılı, nereden geldiği rivayetlerle anlatılır günümüzde. Dönemle ilgili, Türkiye'de otomotiv endüstrisinin önemli isimlerinden Bernar Nahum'un aktardıkları bir ışık tutabilir bize:

"Nihayet hürriyete kavuşuldu. Arası çok geçmeden otomobil İstanbul'a çıkageldi... Yıldız Sarayı'nın Operetçibaşı, Mızıkacı Hümayun'lu Kaymakam Stravolo, ilk arabayı İtalya'dan getirttiğini bana söylediyse de, benim bildiğim en önce siparişe

kalkışan, Basra eşrafından Züheyrzade Ahmet Paşa'dır... Züheyrzade Kalamış'ta otururken iki kerimesi yan yana otomobile binerler; sırtlarında bir örnek çarşaf, yeldirme veya Kaşpusyer, semtte gezer tozarlardı... Arabaları o vakit Landaulet denilen biçimde, siyah renkte, galiba Fransa'nın Renault fabrikası mamulâtı idi. Eski Sultan Efendilerin seyir ve seyrana giderken kuruldukları 'Has Ahır Landon' larını andırır, arka körüğü açılıp kapanırdı... Kullanan şoföre gelince, kafasında kasket, şakaklarında zülüf, kıvrık bıyıklı bir Rumyoz. Rumyozun lastik kornayı 'bart-bart'öttürmesine hacet kalmaz, motorun gürültüsü ta nereden duyulurdu. Fenerbahçe'yi boylayacakları vakit, yarımada'nın berzahında bitişik dar yolu turlarken pata küteler kulakları doldurur, mesiredekilerin etekleri tutuşurdu¹."

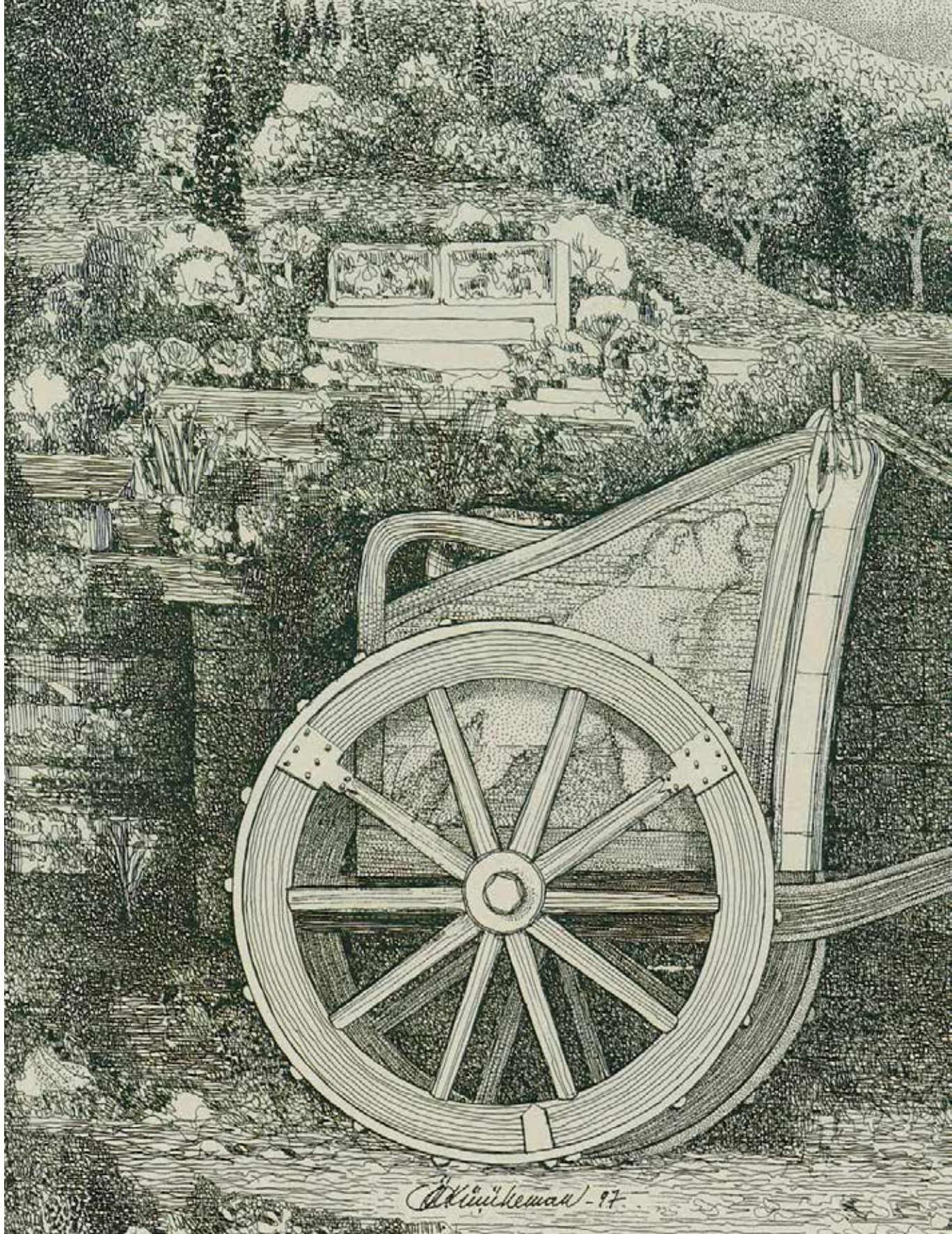
Topraklarımıza 1800'lü yılların sonunda giren otomobilin tarihi dünyada epey eskidir. Çağlar ötesi dahi Leonardo Da Vinci'nin 15'inci yüzyılda yaptığı çizimler kendi kendine hareket eden bir aracı gösteriyordu. Ancak sözcük anlamının hakkını veren, yani kendi kendine hareket edebilen böyle bir araç gerçekte 1679-1681 yılları arasında üretilmişti. Cizvit misyoner Ferdinand Verbiest'in Çin imparatoruna ürettiği bu araç, buharla hareket eden, dört tekerlekli bir araçtı. Tam olarak bir otomobildi. Ne ki, üzerine binilip gezilemiyordu. Çünkü bu bir oyuncaktı!

Oyuncak olmayı da yine Ferdinand Verbiest'in düşüncesinden yola çıkılarak yapıldı. Fransız Nicolas Joseph Cugnot, bu oyuncaktan yaklaşık bir asır sonra, 23 Ekim 1769'da buhar kazanıyla çalışan yük arabasını üretip çalıştırmayı başardı ve adına "fardier a vapeur" (buharlı yük arabası) dedi. Direksiyonu da freni de yoktu. Saatte dört kilometre hıza ulaşan bu

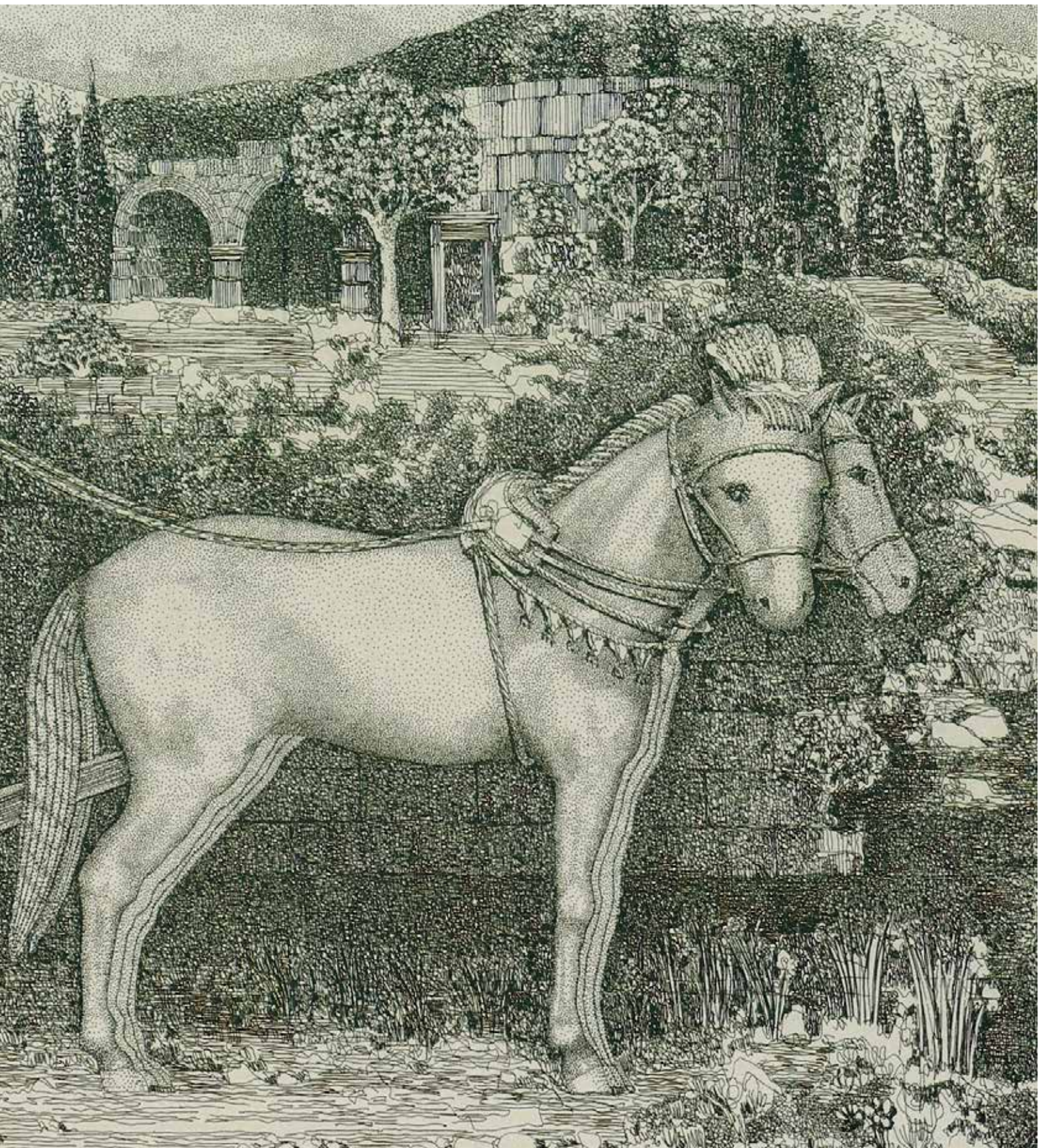
Anadolu Pers döneminde I.Ö. 5. yüzyılda da Bursa yakındalarında Manyas "Daskylaion" daki mezar taşına işlenmiş iki atlı araba kabartması. (Tofaş arşivi)

¹Prof. Önder Küçükerman, s. 16





Bursa Müzesi'nde madeni parçaları bulunan ve 2500 yıl önce aynı bölgede üretilmiş olan at arabasının çizimi.
Çizim, Önder Küçükerman
(Tofaş arşivi)





aracın ömrü belki de bu hıza yetişmesine bile yetmedi! Ama otomobil dünyasına giriş kapısı da böylece açılmıştı. Ve zamanla Neipce Kardeşler tarafından geliştirilen motor prototipi, dizel motorun bulunuşu, petrolün yakıt olarak kullanımı, Forest'in bulduğu ateşleme manyetosu, Michelin Kardeşlerin otomobil lastiğindeki buluşları... Derken ortaya bugünkünü nispeten andıran otomobiller çıkmaya başladı.

Dizelin mucidi Alman makine mühendisi Rudolp Diesel, bu icadı hakkında neler hissettiğini soran gazeteciye şu meşhur yanıtı vermişti bile: "Bunca şeyin bir anlamı olup olmadığı veya insanlığın makinem sayesinde daha mutlu olup olmayacağı hakkında fikir yürütmek istemiyorum!"

II. Meşrutiyet'ten sonra yaygınlaştı

İstanbul'a gelen ilk otomobillere en azından İstanbul'un bir kısmı kısa zaman sonra alıştı. II. Meşrutiyet sonrası yaygınlaşmaya başlamıştı otomobiller. İlk olarak orduya ve kabine üyelerine tahsis edilen otomobillerle, devlet düzeyinde "motorize ve çağdaş olmak" hedefi gerçekleşiyordu. Sadrazam Said Halim Paşa ve son halife Abdülmecid ise bizim tarihimizde ilk akla gelen otomobil meraklıları sayılabilir! Her ikisi de son model otomobillere sahiplerdi.

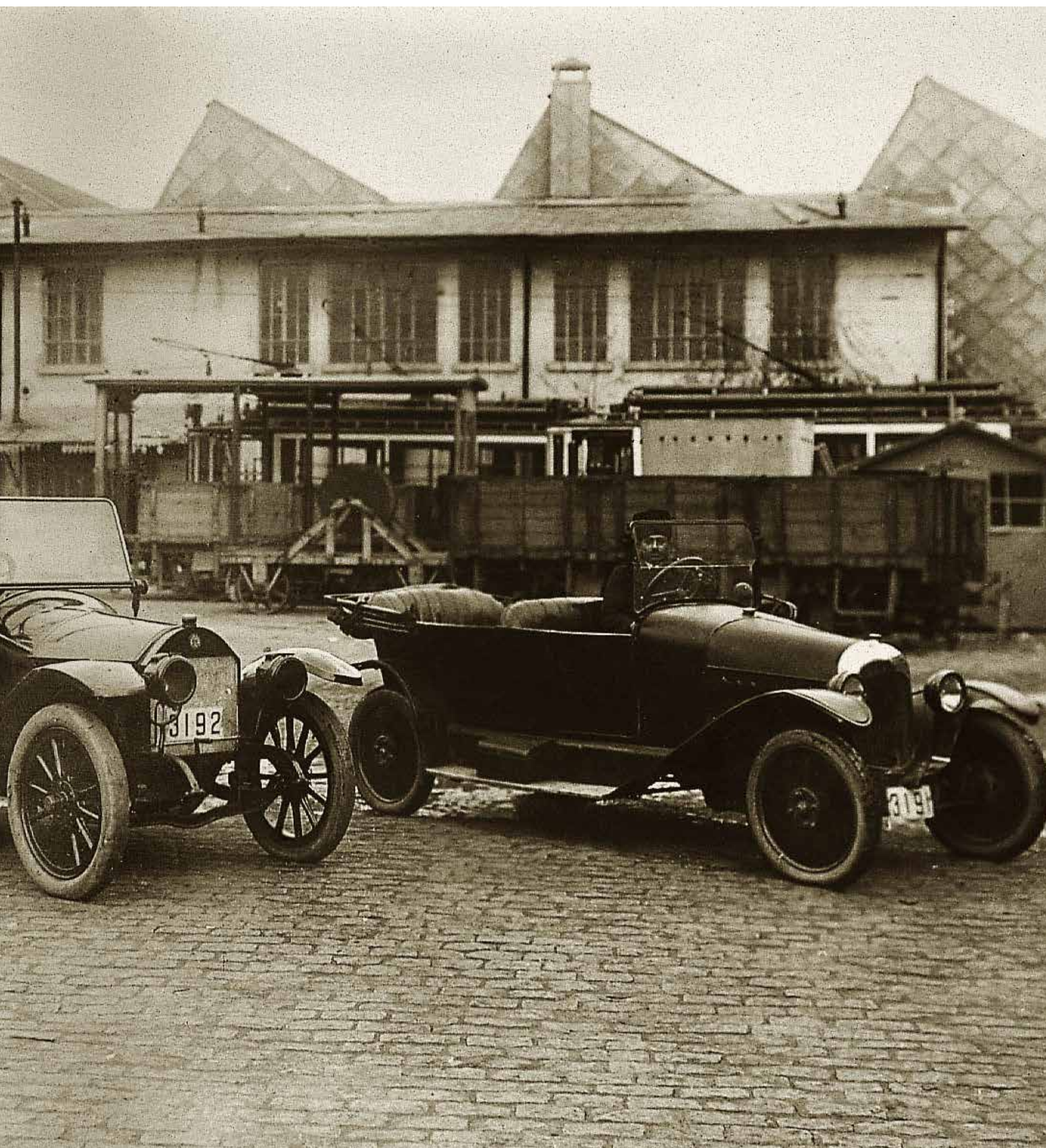
Dünyanın en önemli ve köklü otomobil markalarından biri olan Ford, bu dönemlerde kuruldu. 16 Haziran 1903'te 12 kişinin 28 bin dolar yatırımıyla Henry Ford öncülüğünde kurulan ve ilk üreticilerden olan Ford, ilk otomobilini kuruluşundan yaklaşık bir ay sonra üretti. Bu girişimle hayata sıfırdan başladığı söylenen Henry Ford yıllar sonra, "Benim sıfırdan başladığımı söylüyorsunuz, ama bu doğru değil. Hepimiz eldekilerle başlarız. Farkı yaratan bunları nasıl kullandığımızdır" diyerek milyonlarca girişimciye önemli bir ders verecekti.

İşte bu ilk otomobillerden biri de Harbiye Nazırı Enver Paşa'ya kısmet oldu. Onun için özel olarak bir Ford getirildi. Otomobile ilk binen padişah ise V. Mehmet (Reşad) oldu. Bu dönemde Mahmut Şevket Paşa motorlu araçların önemli bir yenilik olduğunu görmüş, bu sanayi alanında uzman eğitimini başlatmak amacıyla Yüzbaşı Mehmet Âli ve Aziz Beylerin eşliğinde, kendi şoförü ile beş arkadaşını Almanya'ya Gaggenau fabrikasına göndermişti.

1911'den sonra şehreminiler de makam aracı olarak otomobil kullanmaya başladılar. Bu dönemde askeri amaçla kullanmak için Mercedes, Puch, De Dion Bouton, Delahey, Delage, Renault, Fiat, Rolls Royce gibi çeşitli markalarda 150 civarında otomobil ve kamyon ithal edildi.

Osmanlı İmparatorluğu döneminin son günlerinde, 1920'li yıllarda kullanılmış olan çeşitli motorlu araçlar: Torpedo Benz ve Torpedo Citroen. (Tofaş arşivi)







İstanbul'da "araba sevdası"

Gümrükteki yabancıya şaşırان İstanbul, artık otomobile alışıyor. Saray erkânı ve üst düzey bürokratlar yalnızca görmeye değil, binmeye de alışmışlar; başka bir konfor ve hız düzeyine geçmişlerdi. Atlı arabalarla saatlerce hoplayıp zıplayarak, titreyerek, ağrılar içinde tamamlanan yollar, artık dakikalar sürüyordu. Yalnızca bu kadar değildi otomobilin getirdiği. Başka bir hayat, başka bir kültür sokmuştu mevcut hayatın içine. Teknolojiden tasarıma, endüstriden zanaata her şey vardı bu otomobil denen makinede... Sohbetleri yapıyor, uzaktan seyrediliyor, azınlık bir kitle arasında da olsa piyasası, modelleri takip ediliyordu. Hatta, edebiyata bile Batı hayranlığını sembolize eden güçlü bir imge olarak girmişti otomobil. Mesela Recaizade Mahmud Ekrem, Osmanlı'nın son demlerinde sosyal hayatın nasıl Batı etkisinde kaldığını Türk edebiyatındaki ilk gerçekçi roman kabul edilen "Araba Sevdası" ile sembolize edecek, Batı hayranı Bihruz Bey'in trajikomik hikâyesini anlattığı ünlü romanına bu adı verecekti.

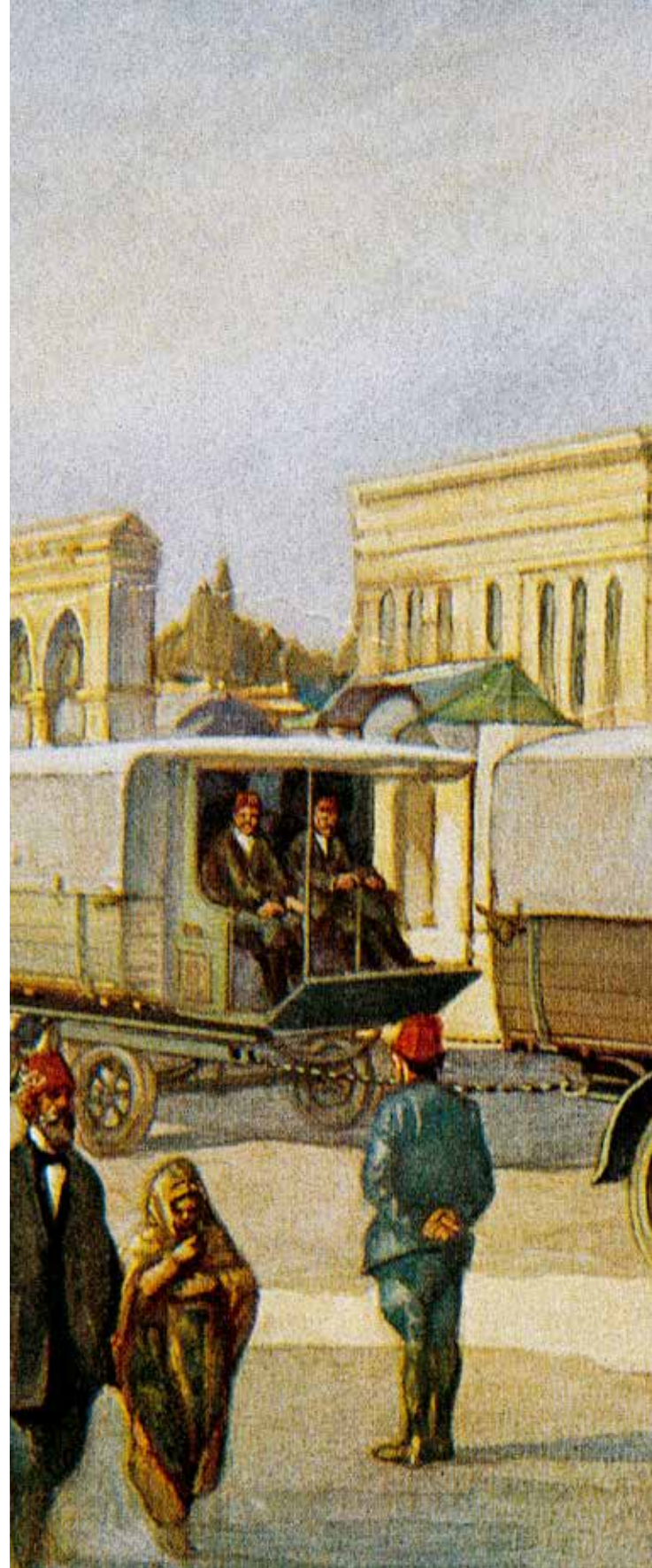
Özellikle belirli bir kesimin hayatının içindeydi artık "araba"! Ama her makine gibi bunlar da arıza yapabiliyordu. Kazalar oluyor², yedek parça ihtiyacı oluyor, hem kaporta hem de motor ustalık düzeyinde bakım istiyordu. Bunlar olmasa bile rutin olarak kontrolü gerekiyordu otomobillerin. Ancak İstanbul'da böyle bir yer yoktu! Bu otomobillerin tüm bakımları Perşembe Pazarına ve Robert Kolejinin atölyelerine emanetti. Yedek parça stoku söz konusu değildi. Neredeyse tamamı yurtdışından getiriliyordu. Dönemin koşullarında bu aylarca beklemek demekti. Bu aylar, otomobilin garajda yattığı aylardı aynı zamanda!

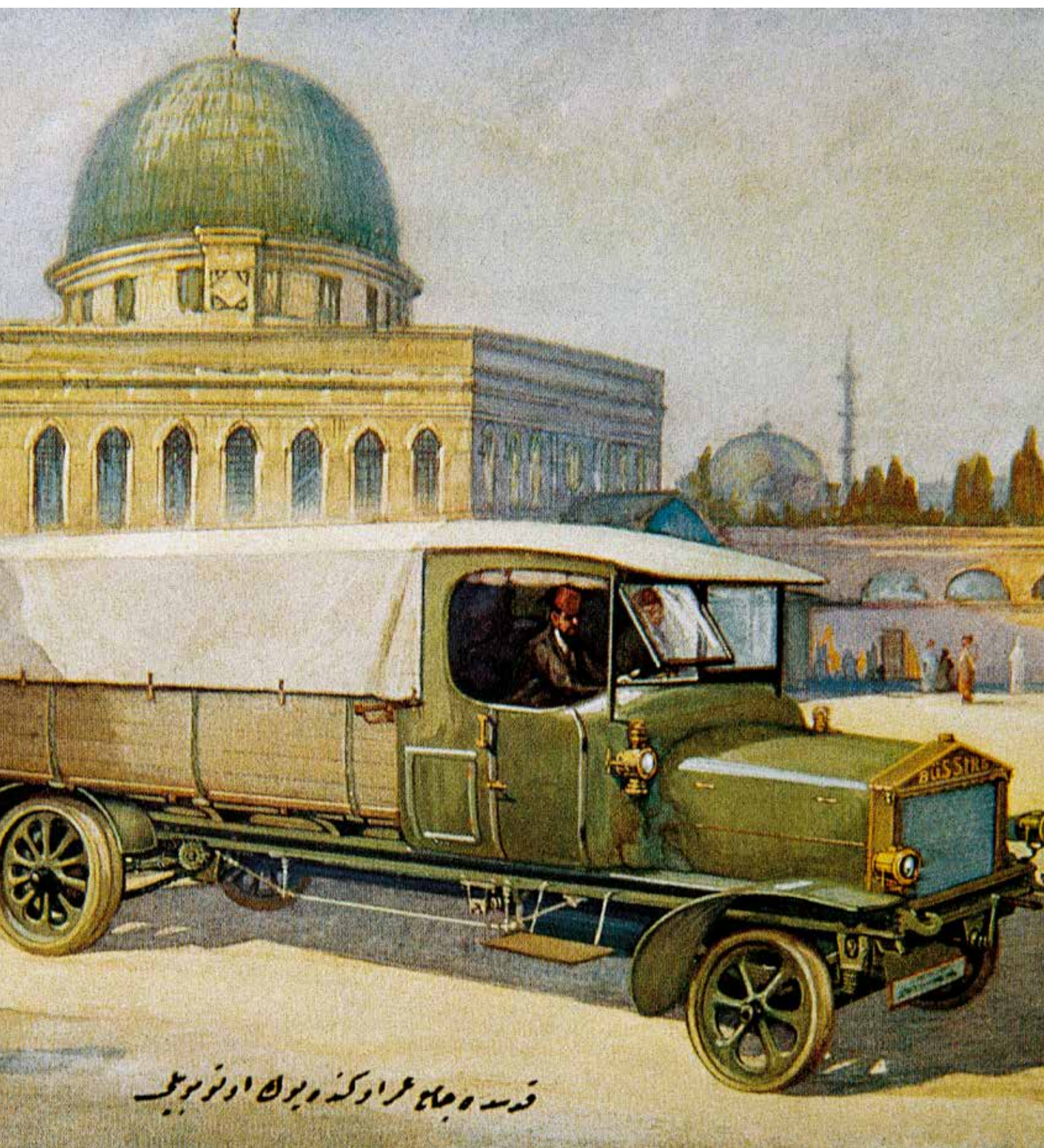
Birinci Dünya Savaşı'nda, İstanbul'un işgal dönemleriydi... Amerikalılar Sirkeci rıhtımında bu topraklardaki otomotiv sektörünün tohumunu ektiler. American Foreign Trade adlı yarı özel şirket, Ford, Chevrolet, Studebaker gibi kamyon ve otomobilleri komisyoncular aracılığıyla pazara sürdü. İtalyan FIAT da bu dönemde boş durmadı ve Amerikalılarla rekabete girerek merkeze bağlı bir ofis kurdu. Böylece otomobil sayısı yavaş yavaş artmaya başladı. Ankara'da görülen ilk otomobillere ilişkin tanıklığı ise Vehbi Koç'un anılarından okuyoruz: "Çocukluğumun Ankara'sında otomobil yoktu. Ankara'ya ilk otomobili Aslangüller adında bir Katolik tüccar getirdi. Bütün Ankara Taşhan'ın önünde toplandı. Otomobil istasyona insan taşımaya başladığı zaman herkes şaşkınlıkla bakıyordu. Adına gâvur arabası dediler."

Gerek dünyada gerekse Osmanlı'da, Rudolp Diesel'e yanıt verme yarışına girişilmişti adeta: Ürettiğin motorla daha mutluyuz!

1920'li yıllarda, Almanya'da, Osmanlı İmparatorluğu için hazırlanan özel bir yayında görülen "Büssing" askeri aracı. (Tofaş arşivi)

²Bilinen ilk trafik kazası 1912'de bir otomobilin Zincirlikuyu'da yayaya çarparak yaralamasıydı.







Aynvefa ile açılan kapı

Bir yıl içinde 35 otomobil satan kuruluşlar çok büyük satış rakamlarına erişmiş olurlardı! Bu sayının 25'i taksi şoförlerine satılan otomobiller, yaklaşık 10'u da hususi araçlardı. 1920'lerde İstanbul'daki otomobil sayısı, 300-400 adedi taksi olmak üzere toplam 600-700 arasındaydı.

İstanbul'da 1920'li yıllarda kullanılmaya başlayan ilk otomobiller: (Tofaş arşivi)

Birinci Dünya Savaşı sırasında Anadolu köylülerinin büyük kesimi silah altına alınmıştı. Tarımda üretim neredeyse yok denecek durumdaydı. Açlık vardı. Üretimi artırmak ve silah altındaki iş gücü açığını kapatmak için Almanya'dan 60 civarında motorlu pulluk getirtilmişti. 1916-1920 arası getirilen bu makinelerin yanı sıra az sayıda traktör de Almanya ve başka Avrupa ülkelerinden alınmıştı. Yani Türkiye'nin tanıştığı ilk motorlu taşıtlardan biri de traktördü. Ancak modern anlamda ilk traktör Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra geldi. Cumhuriyet'in ilk yıllarında alınan traktörler birçok nedenle verimli kullanılamadı. Ancak 1924'ten itibaren yıllar içinde traktör sayısı arttı ve verimli kullanılmaya başlandı.

İşgalden kurtuluş ve Cumhuriyet'in ilanının ardından uzun bir süre ihmal edilen birçok sanayi kolunda hızlı adımlar atılmaya başlandı. Uluslararası ilişkiler hızla geliştirildi. Özellikle otomotiv sanayi ve kollarıyla ilişkili kuruluşlar da bu telafi ve kalkınma hamlesinin içindeydi. Otomobil devlet ve saray kademelerinden çıkıp yavaş yavaş günlük hayatın içine girmeye başlamıştı. Yangınlara bile motorlu tulumla araçlarıyla müdahale ediliyordu artık... Hatta 1923'te Şehremini Emin Bey'in emriyle ilk trafik şubesi de açıldı. Bu şube Galata Köprüsü'nün altındaki Belediye Zabıtasına bağlıydı.

İşte böyle bir dönemde otomotiv işine giren ilk Türk firması Aynvefa (1924-1925) oldu. Firma, Ford ürünlerini Sirkeci'de satmaya başlamıştı. O dönemde G. E. Baker Müessesesi "Grand Garage" adı altında Studebaker, Essex, Erskin markalarını; Altıparmak Kardeşler de Peugeot'u temsil ediyordu. Delphiyano adlı firma ise FIAT'ın temsilcisiydi. Kısa sürede firmalar artmaya başladı.

Türk iş adamlarından "Kemal Halil, Mehmet Rifat ve Şürekası" firması (sonradan Tatko oldu) 1927 yılında kuruldu. Dodge otomobil ve kamyonlarının yanı sıra Goodyear lastiklerinin bayiliğini yapıyordu. 1928 yılının sonlarında Aynvefa firması Ford'u bıraktı. Otomobil ithalatı lastik ticaretini de beraberinde getiriyordu. Avrupa ve Amerika'nın lastik markaları o ülkelere paralel olarak Türkiye'de de görülmeye başladı. Mecmualar bu markaların ilanlarını yayımlıyordu.

Tatko'nun yönetim kurulu başkanı olan Mustafa Yalman, otomobilin Türkiye'de ilk olarak kullanılmaya başladığı yılları şöyle anlatıyordu:

"... İstanbul'da çok az otomobil bulunuyordu. Sokaktan bir otomobil geçtiği zaman herkes pencerelere koşup bu yeni aracı hayretle izlerdi. Şişli'de yoldan bir otomobilin geçmesi başlı başına bir olaydı. Diğer yandan, otomobil ve kamyon kullanımının artmasıyla birlikte lastik ithalatı da önem kazanmaktaydı. Gazeteler için otomobil, lastik ve traktör ilanları hazırlamaya başladık. Goodyear ve Dodge, kalite bakımından çok tutundu. Acentelere ve müşterilere krediyle mal satmak lazım geldiği için gittikçe artan satışlar, sermaye ve kredi imkânlarımızı aştı. Taksitle otomobil ve kamyon satışı yollarını aradık. Kısa zamanda Amerika'dan en çok mal getiren Türk müessesesi durumuna geldik."

Yalman'ın aktardığı bu dönem aslında taksi şoförü ve az sayıda varlıklı ailenin hedef kitle olduğu bir dönemdi. Bir yıl içinde 35 otomobil satan kuruluşlar çok büyük satış rakamlarına erişmiş olurlardı! Bu sayının 25'i taksi şoförlerine satılan otomobiller, yaklaşık 10'u da hususi araçlardı. 1920'lerde





İstanbul'daki otomobil sayısı, 300-400 adedi taksi olmak üzere toplam 600-700 arasıydı. Bernar Nahum'un aktardığına göre, 1928 yılında, taksi ve otomobil karışık olarak İzmir, Ankara, Adana, Bursa, Samsun, Trabzon ve diğer bazı illerde 800 kadar otomobil bulunmaktaydı. Bütün Türkiye'de ise toplam 1500 civarında otomobil bulunuyordu. Bunlara 1000 kadar kaptıkaçtı, 3000 kadar da değişik tiplerde kamyon eklenebilirdi. Sonuç olarak 1928 yılında toplam taşıt sayısı 5500 dolaylarındaydı³.

Kamyon ilk göz ağrısı

Piyasada taksiciler belirleyiciydi. Çünkü sıfır otomobil alanların birkaç yıl sonra bunları satacağı adres belliydi: Taksiciler! Dolayısıyla herkes taksicilerin tercih edeceği modelleri almak istiyordu. Hatta semtlere göre taksicilerin kullandığı otomobiller değişiyordu. Bu manzaraya göre, örneğin Pangaltı'nda yaşayan biri otomobil almak istediğinde Chevrolet tercih etmeliydi, çünkü oradaki taksiciler Chevrolet'ciydi. Beyoğlu'nda ise FIAT'çılar hakimdi! Şoförlük önemli bir işti. Bu dönemin ünlü şoförleri arasından milletvekili bile çıktı: Senihi Yürüten! Pangaltılı Apik, Laz Yani ve Ayıboğan gibi isimler herkes tarafından biliniyor, adlarına efsaneler üretiliyordu.

Kamyon ise pazarın ilk göz ağrısıydı. Sonra otomobille gelişti sektör. Peki ya otobüs? Aslında ilk otobüsler de kamyondu Türkiye'de! Kamyonlardan bozma otobüslerin içinde ilk zamanlar koltuk bile monte edilmiyor, minderler üzerinde seyahat ediliyordu. İşte dönemin otobüsüne edebi bir tarif üstad Mustafa Kutlu'dan:

"Motor kapağının en ucunda, burnun üzerinde pırıl pırıl parlayan, boynuzları kıvrık, sert bakışlı, adalelerini gerip hasmına atılacak pozda duran bir dağ keçisi heykelciği bulunmaktadır. Kenan'ın otobüs kadar sevdiği bu heykelcik her zaman temiz ve ışıltılıdır. Kenan onu birkaç kez okşayıp silmeden sefere çıkmaz... İşte eskinin otobüslerinden bir numune. Kim bilir nerelerden düşmüş buraya; nerede ıskartaya çıkarılmış da Kenan'ın gözüne batmış? (...) Bagaj kısmı çatıda. Arkadan yukarıya monte edilen bir merdivenle üzerine çıkılıyor. Öyle güçlü bir yapısı var ki; bu çatıya bir kamyon yükü bavul, çuval, yatak, sepet sararlar da bana mısın demez⁴."

İlk bayi: Otokoç

1928 ve devam eden yıllar otomotiv sektörünün önemli isimlerinin de tarih sahnesine çıktığı yıllardı. Bunlardan biri Vehbi Koç, diğeri de Bernar Nahum'du. 1911 doğumlu Nahum, 1928 yılında otomotiv işiyle uğraşan M. Franko ve Şürekası



³İstanbul'da 1920'li yıllarda kullanılan bir otomobil. (Tofaş arşivi)

⁴Bernar Nahum, s. 26
⁴Mustafa Kutlu, s. 20-21





Ford Motor Company Tophane Montaj Fabrikası, İstanbul, 1929. (Ford Otosan arşivi)

Anonim Şirketinin muhasebe bölümünde işe başladı. 1940'lara kadar Vehbi Koç ile rakip olsalar da daha sonra yolları birleşti ve birlikte önemli başarılarla imza attılar. Duayen iş adamı Bernar Nahum'un otomotiv sektöründeki yeri ve önemi için en özlü tanımı Adrian Streater yapmış olmalı: Nahum'un hikâyesi, bir insanın ve bir ülkenin kendi çabalarıyla tarihin gölgelerinden sıyrılarak dünya sahnesine çıkışının hikâyesidir⁵...

⁵Adrian Streater, s. 11

⁶Yılmaz Çetiner, s. 23

⁷Ford'un ilk teşebbüsü olan (28 Ocak 1929) Tophane'deki montaj fabrikası, İstanbul üzerinden Balkanlar ve Ortadoğu'ya satış yapmayı planlamıştı. Bu fabrika da Büyük Buhran'dan etkilenerek kısa sürede kapandı.

1928 yılında Vehbi Koç tarafından kurulan Otokoç, yerli bir iştirak olarak Türkiye'nin ilk otomotiv bayisiydi. Otokoç Otomotiv, Koç Grubunun ilk otomotiv yatırımını aynı zamanda. Temelleri, Ford Motor Company bayiliğinin alınmasıyla Ankara'da atılan şirket, ilerleyen yıllarda Türkiye otomotivinde liderliği de üstlenecek, ikinci el araçtan yeni araca, satış sonrasında yedek parçaya, sigortadan finansmana otomotivle ilgili tüm alanları çatısı altında toplayacaktı.

1928 yılında dünyaca ünlü firmalar İstanbul'da bayilik açma yarışına girmişlerdi adeta. Hatta Anadolu'da da otomotiv işi başlamıştı. Türkiye'nin ilk motorlu araç ticaretine öncülük eden isimlerden bazıları, Trabzon'da Sadıkades, Samsun'da Aldıkaçtı yeğenler, İzmir'de Giraud ve Alliotti, Adana'da Rasihzade kardeşler – Fevzi Dural, Antep'te Mehmet Ali Alevli, Diyarbakır'da Birecikli Halil, Zonguldak'ta Alisan'dı.

Firmalar açılıyordu ama ortada esaslı bir soru vardı: Sahi, alıcı kimdi? Bu soruyu Otomobilin Öyküsü adlı kitabında Yılmaz Çetiner de soruyor: "... Evet alıcı kimdi? Hem büyük bir heves, daha doğrusu sevdâ haline gelen, hem de önemli bir ihtiyaç olan bu motorlu araçları kimler hangi para ile satın alacaklardı? Sorun bu idi!... Üstelik kamyon ve otomobiller satılsa bile, onların yürüyeceği yol yoktu ki!⁶ ”



Ancak işin ilginç yanı, bu koşullara rağmen otomobil sayısı gün geçtikçe artıyordu. Hatta, İstanbul'da ikinci el otomobil piyasasından bile söz edilebilirdi.

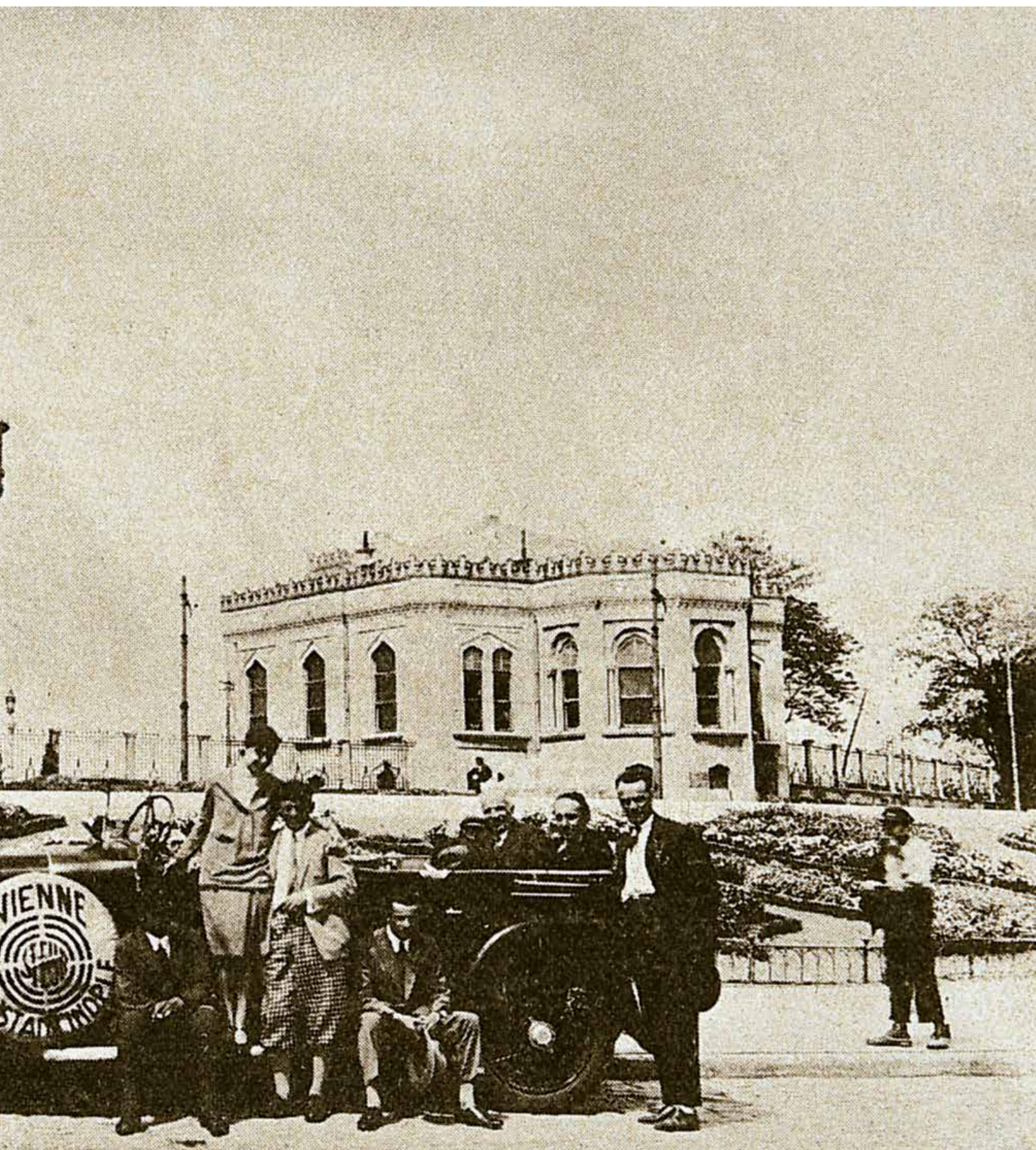
Sınıfsal bir gösterge

Bu dönemde kamyon ya da otomobil sahipliği sınıfsal bir göstergiydi. Hem sahip olmak ciddi bir maddiyat gerektiriyordu hem de sahip olana önemli bir gelir sağlıyordu motorlu taşıtlar. Otomobili olana her kapı açılıyordu. Otomobil sahipleri kendi yakın çevrelerinin ötesinde komşu illerde bile tanınıyordu. Bu yıllarda kamyon sahibi olan ailelerin bir kısmı daha sonraki yılların büyük nakliyecileri olacaklar, bir kısmı da alım-satım yaparak otomotiv sektörüne gireceklerdi. Otomobil sahipleri de zaten maddi durumları iyi olan ailelerden oldukları için, bayilik almakta zorlanmayacaklar ve sektöre hızlı bir giriş yapacaklardı.

Ancak belirtmek gerekir ki, 1928 sonlarında hızlı bir büyüme gösteren otomotiv sektörü, bir yıl sonra hızlı bir düşüşe geçti. 1930-1942 arası satışların neredeyse sıfıra düştüğü kötü bir dönem yaşandı. Bunun başlıca nedenleri arasında İkinci Dünya Savaşı'nın etkileri sayılabilir. New York Borsasının çökmesiyle başlayan dünya borsalarının çöküşüyle 19 Ekim 1929'da başlayan büyük ekonomik kriz de o dönemi yaşayanların hafızasından hiç silinmedi. Birkaç hafta gibi kısa bir sürede dünya Büyük Buhran'ın tam ortasına düşmüş, ABD başta olmak üzere bankalar kapanmaya zorlanmış, endüstriyel, ticari ve şahsi varlıklar da bir gecede erimişti. 1920'lerde gelişen hız dünyası, büyük bir çöküntüye girdi. Türkiye otomotiv sektörünün adeta motoru konumunda olan Amerika stop edince, Türkiye de bundan nasibini aldı. Örneğin, Ford'un Tophane'deki fabrikası, bu krizden olumsuz etkilenen önemli bir girişimdi⁷.



1926 yılında yapılan
Viyana - İstanbul otomobil
yarışına ait bir fotoğraf.
(Tofaş arşivi)





Ankara'nın Koçzade Vehbi'si

"Evlerde elektrik yoktu. Dükkânlarda, teneke içinde Develi markası ile şimdiki Mobil'in gaz yağı satılırdı... Chevrolet otomobillerinin acenteliğini yapan Avni Bey isimli bir zat hepimizin ilgisini çekiyordu! İstanbul'dan getirdiği otomobilleri satıyor ve çok para kazanıyordu..."

Türkiye'deki otomobil sahipliği ve pazarı elbette İstanbul'la sınırlı kalmayacaktı. Atatürk, bir tarım ülkesi olan Türkiye'nin kalkınmasında tarımın önemini vurgulamış ve bu yönde çalışmalara başlamıştı. Çiftlikler ve tarım işletmeleri kuruluyordu. Bu da traktör demektir. 1926-1929 yılları arasında Fordson ve Hanomag traktörleri ülkede yaygınlaşmaya başlamıştı. Ziraat Bankası kredisine çiftçilere dağıtılan bu traktörlerin ardından Ford da 1929 yılında İstanbul'da traktör ve otomobil montajına başlamıştı. Ancak bir süre sonra çalışmasını durduracaktı.

Bu yıllar, yedek parçada da ilklerin yıllarıydı. Bayilerin yanı sıra açılan yedek parçacılar da vardı. 1928'de Şoförler Kooperatifi de Taksim'de bir yedek parça mağazası açtı.

Traktör, kamyon gibi araçlarla, Ankara, İzmir başta olmak üzere birçok şehirde motorlu taşıt artık halkın arasına girmişti. 1928'de, otomobil satıcılarına yeni bir firma daha eklendi. Ancak bu firma İstanbul değil, Ankara merkezliydi: Koçzade Ahmet Vehbi. Firma, Ankara ve çevresi için Ford bayiliğini ve Standart Oil (bugünkü Mobil) bayiliklerini almıştı. Türkiye'nin en başarılı iş adamlarından rahmetli Vehbi Koç, dönemin koşullarını şu cümlelerle anlatıyordu:

"Evlerde elektrik yoktu. Dükkânlarda, teneke içinde Develi markası ile, şimdiki Mobil'in gaz yağı satılırdı... Chevrolet otomobillerinin acenteliğini yapan Avni Bey isimli bir zat hepimizin ilgisini çekiyordu! İstanbul'dan getirdiği otomobilleri satıyor ve çok para kazanıyordu... 1923 yılında Ankara'da babamın 3500 liraya satın aldığı kırmızı

renkli otomobile binerken, otomobil işine gireceğimi hiç düşünmemiştim! 1928 yılında da otomobil acentesi olmak istediğim zaman babamın itirazıyla karşılaşmıştım! Otomobil işi akıllı insanların harcı değildir! Onlar kendilerini hovardalığa ve lükse kaptırırlar, derdi... Bir gün İstanbul'dan gelen ve Ford acenteliği için yeni bir şirket arayan Muhittin (Akçor) ve Mr. Chent ile tanıştım. Yanıma işi bilen birisini alır, yeni bir mağaza açar ve tamir işleri için bir garaj kiralarsam, Ankara Ford acenteliğini bana verebileceklerini dinlerken, nihayet hayalimde yaşattığım ve geleceğine inandığım yeni bir işe gireceğimi hissetmiştim. Ancak babam bu arzuma karşı çıkmıştı. Sonunda babamın da rızasını alarak 1928 yılı başında Ford ile acentelik anlaşmasını imzaladım⁸..."

Vehbi Koç'un ilk otomobil sahipliği ise çok uzun sürmedi. 16 yaşında işe başladıktan 10 yıl sonra, kendi adına firmasını kuran Vehbi Koç'a, babası 3500 liraya kırmızı bir Belier otomobil aldı. Bir de şoför gerekiyordu. Yapılan anlaşmaya göre, şoför Vehbi Bey'i işten eve, evden işe götürecekti, kalan zamanda da otomobili taksi olarak işletecek ve parasını da aileye ödeyecekti. Ancak şoför taksicilik kısmını daha çok sevdiği için, bu anlaşma uzun sürmedi ve otomobil şoföre satıldı!

Yeni Ankara doğuyor

Vehbi Koç'un da anlattığı bu Ankara yeni yeni canlanıyordu. Ankara'ya gelen ilk otomobil adeta uzay aracı muamelesi görüyor, herkes tarafından şaşkınlıkla izleniyordu! Bu canlanma yalnızca Ankara'da değil, Anadolu'nun birçok yerinde gözleniyordu. 1931 yılında İstanbul'da toplu taşıma başlıyor ve şehir içi mesafeler artık ulaşılabilir

1950'li yıllarda kullanılan ilk otobüsler: (Tofaş arşivi)

⁸Can Kırac, s. 59





hale geliyordu. Ancak durum karayolları açısından hiç iç açıcı değildi. Örneğin Pendik ve Gebze arasında bile karayolu bulunmuyordu. Bunca zor koşula rağmen şoförler mucizeler yaratabiliyordu. Özellikle kamyon şoförleri, çalışması teknik olarak olanaksız sayılan motorları ilkel koşullarda tamir ederek çalıştırıyor, keşfettikleri Anadolu yollarından dört bir yana ulaşıyorlardı.

1930'larda ve 1940'larda otomobil artık büyük şehirlerde tek tük görülen bir araç değildi. Üstelik yalnızca ticaret ve gereksinim olarak değil, spor için de kullanılır olmuştu. 1937'de Yunanistan Turing ve Otomobil Kurumu ELPA'nın İstanbul-Atina arasında düzenlediği ralli ilk ralliydi.

1940'lı yıllar zorlu yıllardı. Savaş sonrası yokluk yılları... Ancak bu yıllar, daha sonra Türkiye'de otomotiv perakendeciliğine damga vuracak bazı isimlerin de otomobille ilk tanıştığı yıllardı. Örneğin, Türkiye'de otomotiv perakendeciliği denince akla gelen isimlerden olan İzzet Bayraktar ve Ömer Derindere gibi kişilerin, bir önceki kuşak vesilesiyle otomobil ile tanıştığı yıllar. Sözünü ettiğimiz bu "babaların babaları" kuşağının bir ortak yönü de 1930'lardan itibaren kamyon ve kamyonculukla haşır neşir olmalarıydı. İzzet Bayraktar, anılarında şu cümlelerle aktarıyor o dönemi:

"1945 yılında İkinci Dünya Savaşı bittikten sonra yavaş yavaş piyasalar açılmıştı. Bu arada Amerika'dan da kamyon ve otomobiller ithal ediliyordu. Hiç unutmuyorum, o dönemde babam iki otomobil aldı. Her ikisi de 1946 modeldi; markaları ise Dodge ve Desoto. Pırl pırl bu iki Amerikan otomobil Kayseri'ye getirildi, büyük sükse yaptı⁹. "

Ömer Derindere'nin babası Şevki Bey ise 1949'da Ankara Otokoç'tan ilk otomobilini 5000 TL'ye almıştı. Bu otomobil, Alman Ford'u olarak ün yapan tek kapılı bir Taunus'tu. Şevki Bey böylece Osmancık'ta ilk otomobilin sahibi olmuştu¹⁰. 1940'ların Anadolu'sunda o yıllarda otomobil sahibi olanların önemli bir kısmı otomotiv perakendeciliğinin doğuşuna ve gelişimine yıllarca hizmet ettiler.

Otomotiv sektörünün duayen isimlerinden Hüseyin Bayraktar'ın bir anekdotu 1940-1945 arasının gerçek koşullarını anlatmaya yetiyor:

"Hiç unutmuyorum; yıl 1942. Henüz altı yaşındayım. Benzin ve lastik bulunmadığı için

⁹Adliye Vekilinin 1928'de Denizli'de Türk Ocağı'nı ziyaretinde kullanılan otomobil. (Tofaş arşivi)

¹⁰İzzet Bayraktar, s. 59

¹⁰İbrahim Öztürk, s. 109







Mustafa Kemal Atatürk İngiliz
Kralı Edward ile,
5 Eylül 1936, İstanbul.
(Hanri Benazus koleksiyonu)

Ford kamyonumuz takoza çekilmiş; bu arada binek otomobilimiz de bozulmuştu. Onun için gerekli olan yedek parçayı da bulamıyorduk. Otomobili satmaya kalksak alıcısı yoktu. Kapımızın önünde duran Ford otomobil daha sonra işe yaradı. Tavanındaki kadife söküldü ve Amerikan malı o kumaşla bana elbise yapıldı. Bu otomobil bir süre sonra parçalanarak satıldı. Otomobilin dört lastiği kendisinden çok fazla para ediyordu. O yıllarda otomobiliniz olsa dahi, benzin yoktu. Dedim ya, sadece 'yokluk' vardı¹¹ ... ”

¹¹ Hüseyin Bayraktar, s. 20

¹² Yılmaz Çetiner, s. 60

Atatürk'ün otomobilleri

Bu yeni Ankara'nın kurucusu Mustafa Kemal Atatürk'tü. Başkentin merkezinin gördüğü ilk otomobiller arasında Atatürk'ün kullandığı otomobiller de vardı. Ancak bu otomobiller Atatürk'ün şahsına ait değildi. Cadillac, Lincoln ve Mercedes marka otomobilleri kullanan Gazi'nin Cumhurbaşkanlığı süresince kullandığı otomobiller bugün Anıtkabir'de

sergilenerek yaşatılıyor. Bu otomobillere kısaca bir göz atmak, gerek dönem ruhunu gerekse Cumhuriyet'in ve Atatürk'ün hedeflerini anlamak açısından da ufuk açıcı olabilir.

Atatürk'ün 1936-1938 yılları arasında kullandığı 80 serisi Cadillac özel bir seriydi. İki tane de Lincoln K serisi makam otomobili vardı. Lincoln'ün cabriolet olarak ürettiği tek seri olan bu otomobiller 1934 modeldi. 1935-1938 arası genellikle törenlerde kullanıldı. Üstü açık olduğu için resmigeçit ve törenlerde elverişliydi. Bu üç otomobil Atatürk ile özdeşleşti. Atatürk'ün kullandığı otomobiller arasında pek bilinmeyen bir model daha vardı: 1924-1929 yılları arasında sınırlı üretilmiş Mercedes Sindelfingen'di bu otomobil. Ve bu model Atatürk'ün ilk otomobiliydi. Ayrıca, tarih kitaplarına pek konu olmayan bir diğer motorlu taşıtı daha vardı Atatürk'ün: 1931 model bir motosiklet! Bu motosiklet dünyadaki ilk motosikletlerden biriydi ve ona 1934'te hediye edilmişti.



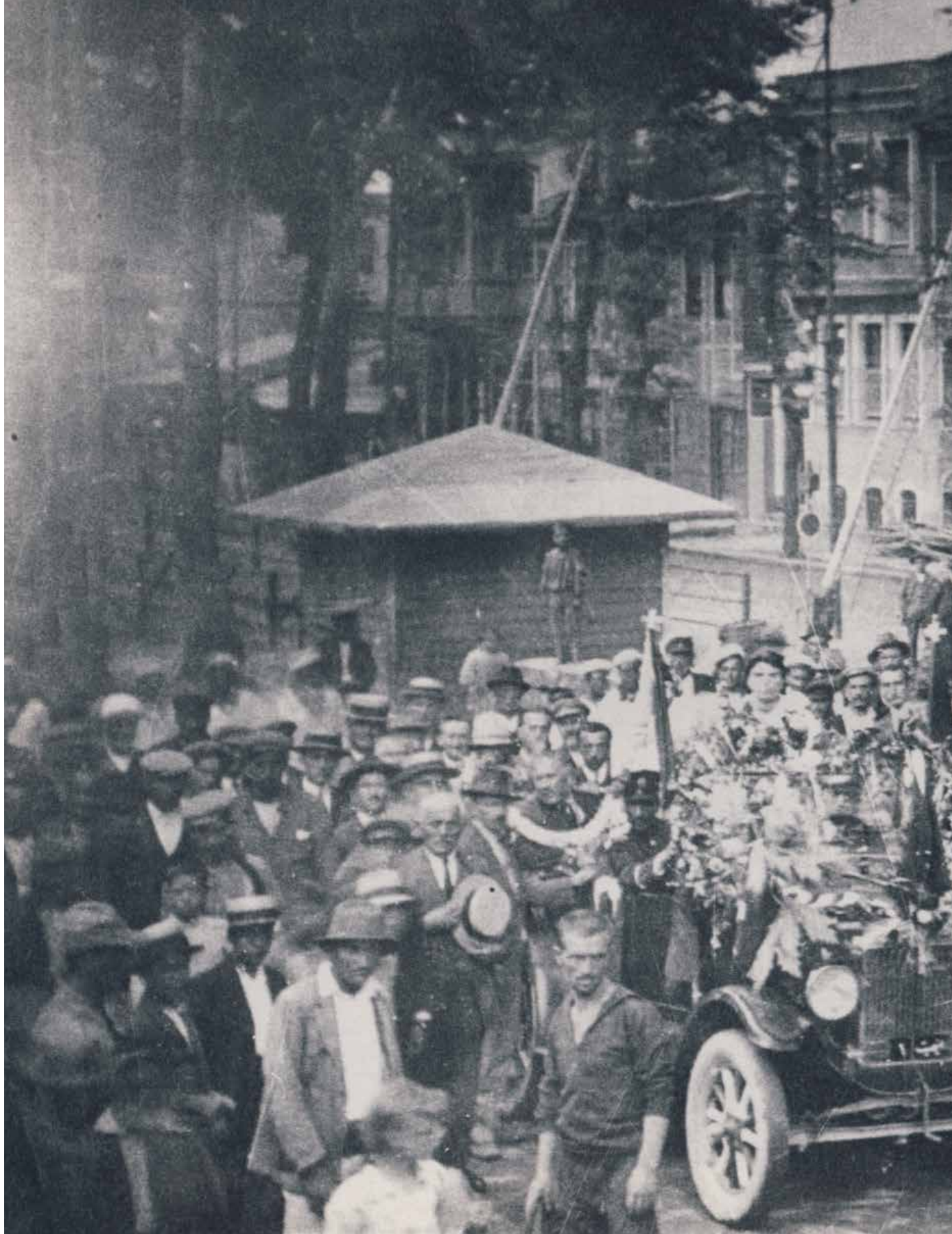
Ancak tarihten ve anılardan öğrendiğimize göre, Atatürk'ün Anadolu'da bindiği ilk otomobiller bunlar değildi! Daha öncesine dayanıyordu O'nun otomobil ile tanışması. Mustafa Kemal ile birlikte geçirdiği anların kaydını tutan milletvekili Mazhar Müfit Kansu'nun anıları, 1919'da Mustafa Kemal'in Ankara'ya gelişine dair bir anekdotu da içeriyor:

"19 Kasım 1335 (Miladi 1919, YN) Cuma günü Kayseri yolundaydık... Geceyi geçirdiğimiz kasabadan ayrıldıktan sonra bizim otomobilin lastiği patladı. Patlayan iç lastikti, yedeği yerine konuluncaya kadar diğer otomobiller bizi geçerek yollarına devam ettiler. Tamirden sonra sür'ati arttırarak arkadaşlara yetişmek istedik. Yarım saat geçmeden iç lastik yine patladı. Son yedeği koyduk. Bu da az sonra patladı. Şoförün söylediğine göre bu yedekler büyük geliyormuş. Onun için kıvrılarak

patlamaktaymış ama, başka yedek iç lastik kalmamıştı. Şoför lastik yerine paçavra gibi bulabildiği şeyleri doldurdu, hareketimiz ağırlaştı¹²..."

Yılmaz Çetiner'in Kansu'dan aktardığına göre, bu macera dolu Kurtuluş Savaşı olayının sonunda otomobil kara saplanıyor. Sivas Amerikan Kolejinden gelen bir Amerikan kamyonu gelip otomobili kurtarıyor.

Anekdot ve aktarımlarla günümüze ulaşan bilgiler bize Kurtuluş Savaşı sonrasında otomobillerin yeri ve önemi hakkında az da olsa ışık tutuyor. Belirtmek gerekir ki, Atatürk'ün otomobil sevgisiyle ilgili günümüze ulaşan bir bilgi yok. Kişisel olarak hiçbir otomobili sahiplenmeyen Atatürk, bu marka ve modelleri de kendisi seçmemiş, otomobiller şahsına ya da makamına hediye edilmişti.



1927 yılında İzmit’de
süslenmiş bir otomobil.
(Ford Otosan arşivi)





Otomotiv sanayisi başlıyor

“Hükümetinizin onayını sağlamak amacıyla yakın bir zamanda teklifin Bay Koç tarafından sunulacağını anlamaktayız. Ford Motor Company’nin önemli bir rol oynayacağı montaj fabrikasının kurulması ve başarıyla çalışmasında tarafları memnun edecek bir çözüm yolunun bulunacağını ümit etmekteyim.”

Türkiye’de otomotiv montajı 1920’li yıllarda Ford otomobillerin serbest bölgede montajıyla başlamışsa da bu pek uzun sürmedi. Daha önce değindiğimiz gibi, Amerika’daki Büyük Buhran ve üretim azlığı nedeniyle bu girişim çabucak bitti. Ancak bu hamle Ford’un hafızasında olumsuz bir anı olarak yazıldı!

Türkiye, ilk otomobille tanışmasından ancak yarım asır sonra bir sanayi olarak otomotivle tanışabildi. 1950’ler... 1954 yılında Tuzla’da Türk Willys Overland adıyla kurulan şirket orduya cip ve kamyonet ile Bussing kamyonları imal ediyordu. Cip sözcüğü de, bu dönemde üretilen tarıma ve araziye elverişli Jeep markalı araçlardan kaldı otomotiv jargonuna. Bu üretim, savaş sonrası Amerika’nın elinde kalan stok fazlası araçların müttefik ülkelere “yardım” amacıyla yollanmasıyla başlamıştı aslında. Henüz karayolu ağı bile bulunmayan bir ülkede bu cipler elbette büyük ilgi görecek... Anadolu yollarının kahrını çekebilen bu araçlar, birçok kurum tarafından çeşitli amaçlarla kullanıldı. Yeri geldi hasta taşıdı, yeri geldi bir öğretmenin dağ köyüne ulaşmasını sağladı. Cipler Anadolu’da katırların görevini üstlenmişlerdi! Bu fabrika daha sonradan tamamen orduya devredildi.

1955’te önce Federal Türk Kamyonları A.Ş. adıyla kurulan şirket, Çayırova’da Federal markasıyla kamyon montajına başladı. 1962’de Federal Türk şirketi OYAK tarafından satın alındı ve Türk Otomotiv Endüstrisi A.Ş. adıyla otobüs, minibüs, traktör, kamyonet ve çeşitli markalarda askeri araçların imalatına başlandı.

Ancak bu dönemin perde arkası yine Vehbi Koç’un anılarındanadır:

“9 Kasım Cuma günü saat 12.45’te Henry Ford (YN: oğul Henry Ford, Henry Ford II)’un bizi kabul edeceği ve birlikte yemek yiyeceğimiz bildirildi. O gün sabahleyin kalktık, tıraş oldum, giyindim, kuşandım, Ford şirketine gittik. Önce oralarda biraz yürüyüş yapacağım, saat 12.30’da buluşacağız. Mr. Ford’un bizi 12.45 yerine 12.15’te kabul edeceği bildirildi, gittik. 12. katta sekreterin odasına girdik. Henry Ford bizi kapıda karşıladı. Mr. Ford ile görüşülecek hususları, Queen Mary vapurunda gelirken güzelce hazırlamış ve kendisinin de hazırlıklı olması için, konuları yazılı olarak göndermiştim. Bu raporumu okumuştum, bize çeşitli sorular sordu, bunları cevaplandırdık.

....

Sonradan o yıllarda dünyada Ford’un 7000 acentesi olduğunu öğrendim. Biz bunlardan biriydik, Ford’un uygun bir fırsat olmadıkça bizi kabul etmesine imkân yoktu. Bu fırsat çıkınca ben de dünya çapında büyük bir kuruluş idare eden, genç yaşta iş başına geçmiş, fakat işbirliği yaptığı insanlara kendini saydırmayı ve sevdirmeyi başarmış bir insanla tanışabilmiş oldum.

Yemekten sonra yaptığımız ve ondan sonraki görüşmelerde anladık ki, Ford, 1928’de İstanbul’da Tophane’de kurduğu montaj tesisinin acı tecrübelerinden sonra, Türkiye’de kurulacak bir montaj tesisine adını vermek veya ortak olmak istemiyordu, ama böyle bir işi kredi vererek desteklemeye taraftardı¹³.”

Bernar Nahum ve Vehbi Koç’un ısrarlı girişimleri ve devreye dönemin başbakanı Andan Menderes’in de

Vehbi Koç, Otosan’ın ürettiği D-750 model kamyonun önünde, 1964. (Ford Otosan arşivi)

¹³Vehbi Koç, s. 88





sokulmasıyla nihayet Henry Ford II'den Başbakan Menderes'e yanıt gelmişti 26 Kasım 1956 günü:

“Sayın Başbakan,

Bay Vehbi Koç'u tanıtan mektubunuza çok teşekkür ederim. Bay Koç ve iş arkadaşları ile tanışmak benim için ayrı bir zevk meselesi olmuştur. Çeşitli kaynaklardan sağlanacak Ford kamyonlarının Türkiye'de montajını yapacak bir tesisin Bay Koç ve iş arkadaşları tarafından kurulması konusunda yardımcı olmak düşüncesiyle sorunu önemle dikkate almış bulunmaktayız. Kendilerinin bizleri ziyareti, amacın gelişmesinde yardımcı olmuştur.

Hükümetinizin onayını sağlamak amacıyla yakın bir zamanda teklifin Bay Koç tarafından sunulacağını anlamaktayız. Ford Motor Company'nin önemli bir rol oynayacağı montaj fabrikasının kurulması ve başarıyla çalışmasında tarafları memnun edecek bir çözüm yolunun bulunacağını ümit etmekteyim¹⁴.”

1958-59 yıllarında projenin yürütülmesi için Ford ile yazışmalara başlandı. Vehbi Bey çeşitli güçlüklerle karşılaşsa dahi yılmadı. Hatta şartları ağır geldiği için Ford'un vereceği 250000 dolarlık krediyi de almadı. Bu krediyi hükümetten istemeyi tercih etti. Bu işin gelecekte ülke için fayda sağlayacağına, montaj endüstrisinin otomobil endüstrisinin başlangıcı olduğuna inanıyordu. Başka ülkelerde bu endüstrilerin böyle başladığını da biliyordu. Bu işi başarmaya kararlıydı. Yeni fabrikanın adı Otosan olacaktı. Fabrika kurulmak üzere arsa alındı, makinalar sipariş edildi. Otomobil acenteleri de ortak oldu ve fabrika 2 Ağustos 1960'ta törenle açıldı.

*Nakil edilen minibüsler:
(Otokoç Otomotiv arşivi)*

Menderes'le “altın yıllar”

1960'lara geçmeden önce, 1950-1955 arasına bir mercek tutarsak dönemi daha iyi kavrayabileceğiz. 1950-1955 arası Demokrat Partinin iktidar olduğu “Altın Yıllar”dı. Amerika'dan gelen Marshall Yardımı'nın da bu olumlu gidişatta büyük katkısı vardı. Savaşla birlikte açlık ve yokluk da bitmiş, hatta piyasada adeta bolluk başlamıştı. Bu arada Anadolu otomotivcisi de dahil olmak üzere, işine ciddiyetle yaklaşan ve fırsatları değerlendiren her ticaret erbabı işini büyüttü, İstanbul'u gözüne kestirdi... Artık kimilerine Anadolu yetmiyordu. Ancak bu altın dönem pek uzun sürmedi. 1954'ten itibaren sıkıntılar başladı. Altın yıllar yerini zor yıllara bırakmıştı. Artık mal bolluğu değil, mal darlığı vardı yeniden. Hükümetin kimi önlem girişimleriyle sıkıntılar biraz daha arttı. Çıkarılan kanunlar piyasayı memnun etmedi, iyileştiremedi.

¹⁴A.g.e, s. 89







O dönemde, otomotivcinin işi özellikle Anadolu'da epey zordu. İzzet Bayraktar'ın aktardığı bir anı, sektörde dönemin ekonomik durumunu anlamamıza yardımcı oluyor:

“O yıllarda, İstanbul'un ünlü ithalatçı tüccarları arasında yer alan Mehmet Kavala'nın Kayseri Bayii idik. Kavala firması, tütün takası ile Çekoslovakya'dan motosiklet ve lastik ithal ederdi. Bunun yanı sıra, ayrıca İsveç'ten de lastik getirtir, bu malları radyo ve diğer ürünler izlerdi. Kavala firmasının İsveç'ten ithal ettiği Trelleborg markalı lastikleri Kayseri'de satmak için 1958 yılında teşebbüse geçtim. Çünkü o dönemde otomobil lastiği sıkıntısı had safhadaydı. (...) Mehmet Bey'in karşısına oturdum. Kavala, çetin ceviz gibiydi. Nuh diyor ama peygamber demiyordu. Adeta bütün kârları kendi hanesine yazma peşindeydi. Hükümet kâr hadlerini belirlemişti. O sınırı geçmemiz mümkün değildi. Mehmet Kavala, o sınırı kadar olan tüm gelirin kendisine bırakılması konusunda ısrarcıydı. (...) Sonunda Mehmet Bey insafa gelmiş olacak ki, bize lütfedip kârın sadece yüzde üçünü bıraktı. Kavala firmasından hatırladığım kadarıyla beş kamyon lastik aldım. (...) Lastikleri yükledim, Kayseri'ye ulaştım. Kamyon, mağazamızın önüne yanaştı. Şehrimiz o yıllarda küçük. Herkesin her şeyden haberi var. Bize lastik geldiğini işiten ihtiyaç sahibi insanlar, bir anda dükkânın önüne yığıldı¹⁵.”

*İstanbul'da bir mağazada sergilenen otomobiller:
(Latif Karaali arşivi)*

¹⁵İzzet Bayraktar, s. 87







Yarım kalan Devrim

Tamamen yerli olan Devrim'in Türkçe yazılarla tasarlanan bir benzin göstergesi vardı! Cumhurbaşkanı taşıyacak kadar deneyimli bir şoför Türkçe karakterlerin bulunduğu bu benzin göstergesine neden bakmamıştı? Yoksa işin içinde iş mi vardı?

TÜLOMSAŞ'da sergilenen Devrim isimli otomobili.

Otomotiv adeta bir aşı gibi genç Türkiye'nin bünyesine zerk olunmuştu. Projeler, planlar, fikirler birbirini kovalıyordu. Ancak Türkiye'de tam anlamıyla yerli denebilecek otomobilin hikâyesi ise biraz acıklı oldu!

1960 darbesi henüz yaşanmış, darbeciler tarafından oluşturulan Milli Birlik Komitesinin başkanı Cemal Gürsel, Cumhuriyet'in dördüncü Cumhurbaşkanı olmuştu. Türkiye'nin iğne bile üretemeyeceğinin söylendiği yıllardı. Halkın da inancı yoktu, siyasilerin de... Cemal Gürsel, belki de bu güveni sağlamak için bir proje arayışındaydı. Aranılan proje kısa sürede bulundu: Türkiye Cumhuriyeti otomobil üretecekti. Hem de baştan aşağı yerli, Türk yapımı bir otomobil... Süreç dönemin Amerika Birleşik Devletleri Başkanı Kennedy'nin Apollo projesini andırıyordu. Yaklaşık bir yıl sonra Başkan o meşhur konuşmasını yapacaktı: We choose go to the moon¹⁶!

Projenin adı Devrim'di. İlk Türk otomobilinin adı! Daha sanayisi bile olmayan genç bir ülke bir otomobil üretecekti. Olmaz denen oldu ve mükemmel bir ekibin çalışmasıyla Devrim beş ay gibi kısa bir sürede tamamlandı. Dönemin rakamlarıyla 1400000 TL ödenekle yerli otomobil üretilmişti. Üstelik bir değil, dört tane ve üç farklı tipte on adet motorla birlikte...

Devrim'ler Cumhuriyet törenlerine son anda yetiştirildi. Sonunda, Cumhurbaşkanı Cemal Gürsel'i Cumhuriyet'in yıldönümü törenlerinde taşımak için iki tane Devrim hazırda bekliyordu. Biri siyah diğeri bej renkliydi. Cemal Gürsel,

eserinden oldukça memnundu. Ancak meselenin ülkenin o günü ve geleceği için ne anlam taşıdığını Kennedy'nin Apollo'yu kavradığı kadar kavrayamadığı henüz bilinmiyordu!

Bu tören için hazırlanan Devrim'ler Eskişehir'den Ankara'ya trenle taşınacağı için her iki araca da güzergâhlarına göre benzin konulmuş, trende kıvılcım sonucu yangına mahal vermemek için de bu limit tam güzergâh sınırında tutulmuştu. Otomobillerin ihtiyacı olan benzinin de Ankara'da konvoy yolunun üzerinde bulunan bir benzin istasyonundan alınmasına karar verilmişti. Yani yolda ikmal baştan planlanmıştı. Otomobiller Ankara'ya böylece taşındı. Cemal Gürsel, kendisi için hazırlanan otomobile değil, diğerine binmeyi tercih etti. Gurur ve mutlulukla koltuğa yaslandı. Yola çıkıldı. Ancak bu otomobil böyle bir güzergâha hazırlanmadığı için benzin yetmedi. Şoför Cemal Gürsel'e dönerek, "Efendim, otomobilin benzini bitti!" dedi.

Cemal Gürsel diğer Devrim'e alındı. Diğer araç bütün gün boyunca Cumhurbaşkanı'nı taşıdı, etkinlikten etkinliğe götürdü. Planlanan gezinin dışına çıkılmış, yakıt ikmali de yapılmamıştı. Benzinin bitmesi doğaldı. Ancak ertesi gün gazeteler bunu doğal bir sonuç olarak değil, devlet parasının çarçur edilmesi olarak yorumladı! Haberlere göre, Devrim 100 metre gidip yolda kalmıştı! Cemal Gürsel projeyi savunmak yerine "Garp kafasıyla araba yaptık, şark kafasıyla benzin koymayı unuttuk" diyerek basına bolca malzeme verdi. İşin gerçeği, Devrim'de hiçbir teknik arıza tespit edilemedi. Hatta bu araç Devlet Demiryolları Eskişehir fabrikasında servis

¹⁶Ay'a gitmeyi seçiyoruz! John F. Kennedy'nin yaptığı bu konuşmanın bir kısmı şöyledir: "Bazıları neden Ay'ı seçtiğimizi soruyor. Neden bunu kendimize amaç edindiğimizi ve neden zamanında en yüksek dağa tırmanmak istediğimizi de sorabilir bu insanlar. Neden 35 yıl önce Atlantik'i geçtiğimizi, neden Rice'in Texas'la maça çıktığını... Ay'a gitmeyi seçiyoruz! Bu on yılda Ay'a gitmeyi ve diğer amaçlarımızı gerçekleştirmeyi tercih ediyoruz. Bu amaçlar kolay olduğu için değil, aksine çok zor oldukları için istiyoruz. Çünkü böylesine zor bir amaç enerjimizi ve becerilerimizi en iyi şekilde ve en üst düzeyde kullanmamızı gerektirecek. Çünkü böylesine zorlu bir amaç kabul etmek istediğimiz ertelemeyeceğimiz ve başarmaya kararlı olduğumuz bir görev."

¹⁷Arslan Bekir Sanır, Cilt 1, s. 78





aracı olarak yıllarca kullanıldı¹⁷. Türkiye'de hiçbir şeyin, hele ki otomobilin, üretilmeyeceği algısının gerek siyaset gerekse toplum tabanında kabul gördüğü ve "montaj imalat mıdır?" sorusunun tartışıldığı yıllarda Devrim bu soruya en iyi cevaptı.

ilginç olan ise, tamamen yerli olan Devrim'in Türkçe yazılarla tasarlanmış olan bir benzin göstergesinin olmasıydı. Cumhurbaşkanını taşıyacak kadar deneyimli bir şoför Türkçe karakterlerin bulunduğu bu benzin göstergesine neden bakmamıştı? Yoksa işin içinde iş mi vardı? İşte bundan sonrası o günden bugüne dek tartışılan yılan hikâyesinin de başlangıcı oldu. Kimi iddialara göre Devrim, uluslararası otomotiv mafyasının kurbanıydı! Ancak bu iddialar dönemin tanıkları ve sektörün önemli isimleri tarafından hiçbir zaman doğrulanmadı.

1960'lardaki otomobil üretme macerası Devrim ile bitmedi. 1960'ların ortalarına doğru TOE Volvo ile ortak araç üretimi için çalışmalar yapıldı. Ancak Volvo ile anlaşma sağlanamadı. 1968'de Triumph ortaklığı ile yeni bir Devrim hamlesi için projelere başlandı. Yeni otomobilin adı "Zafer" olacaktı. Önce sedan daha sonra da station wagon modeli üretilecek, ardından kamyonetle devam edecekti. Ancak henüz başlangıç ve tanıtım aşamasında kimi baskılar nedeniyle projeden vazgeçildi. Zafer, Türkiye'de doğmadan öldü. Sonraları ise İsrail'de "Triumph Zafer" olarak 1967- 1973 yılları arasında üretildi.

*1950'li yıllarda ithal edilen
bir kamyonetin İstanbul
limanına indirilmesi.
(Tofaş arşivi)*

Sonuçta Türkiye'de çok zamanlı başlayan otomobil üretme girişimleri, tam olarak anlaşılamayan nedenlerle yarım kaldı. Ancak geriye dönerek o günün koşullarıyla bugüne bir projeksiyon tutmak olursa, tamamlanamayan bu girişimlerin aslında bugünün Türkiye otomotiv sektörünü dünya oyuncularına sokabilecek çabalar olduğu kolaylıkla görülebilir. Özellikle Devrim, dönemine göre gayet yeterli donanım ve teknolojiye sahip, motoru dahi yerli bir araç olarak, gelecek vaat eden bir otomobildi. Bunu anlamak için Koreli Hyundai markasının tarihçesine ve doğduğu koşullara kısa bir bakış bizim için yeterli olacaktır. 1967'de, en az Türkiye kadar zorlu koşullarda olan Kore'de kurulan Hyundai Motor Company, bugün otomotivde Kore'nin lideri ve dünya markaları arasındadır.







*Ford kamyonlar Haydarpaşa
Lisesi önünde, 1940'lı yıllar.
(Ford Otosan arşivi)*





En iyi teselli: Anadol

İngiliz Reliant firması fiberglas otomobiller üretti. Bu malzeme hem ucuz hem de az adette üretime uygundu. İşte Anadol bu vesileyle doğdu. Ve Anadol, Devrim sonrası iyi bir teselli olarak otomotiv sektörüne adım attı.

*Nakil edilen
Anadol araçlar:
(Otokoç Otomotiv arşivi)*

Devrim fiyaskoyla sonuçlanmıştı ve yollar yine dev cüsseli Amerikanlara kalmıştı. Bu otomobilleri kullanmak her bakımdan zordu. Yakıtları çok, bakımları pahalı, yedek parçaları bazen fahiş fiyattaydı ve bulunması zordu. Avrupa'dan az sayıda gelen Volkswagen, Opel ve Mercedes gibi modeller de yine zengin ve sınırlı bir kitleye hitap ediyordu. Artık herkes otomobil istiyordu. Ama fiyatlar orta sınıfın bile otomobil hayalini suya düşürecek cinstendi. Yani pazarda ciddi bir açık vardı. Dünya markalarının Türkiye'de otomobil üretmesi çözüm olabilirdi ama bu firmalar böyle bir üretime yanaşmıyordu. Türkiye'deki ekonomi bu markaları memnun etmiyordu. Ne satış rakamları ne de amortisman süreleri onların işine gelmiyordu. Ford Otosan'da montajı yapılan az sayıdaki Ford Consul açığı kapatmaktan uzaktı. İşte bu dönemde hem Türkiye hem sektör yeni bir malzemeyle tanıştı: Fiberglas!

İngiliz Reliant firması fiberglas otomobiller üretti. Bu malzeme hem ucuz hem de az adette üretime uygundu. İşte Anadol bu vesileyle doğdu. Ve Anadol, Devrim sonrası iyi bir teselli olarak otomotiv sektörüne adım attı. Gerçi yıllarca "saman otomobil" olarak anıldı, ineklerin kaportasını yediği anlatıldı ancak işin gerçeği o yıllarda Corvette bile bu malzemeden lüks otomobil üretti. İneklere yem olan bir Corvette duyulmamıştı!

Türkiye'de otomobil üretiminin önemli isimlerinden olan ve bugün halen Ford Otosan'ın yönetim kurulunda bulunan Ali İhsan İlkbahar'ın tanıklığı Anadol serüvenine de ışık tutuyor. Ali İhsan Bey'in bütün ayrıntılarıyla anlattığı, Koç'un

ve sonrasında Türkiye'nin Anadol'a kavuşması ilginç bir süreçti. Fabrika kurulduktan birkaç yıl sonra, bir akşam Ankara'da, Otokoç'un önünde dinlenmekte olan Bernar Nahum (dönemin genel müdürü) ve Rahmi Koç'un dikkatini yedek parça almak üzere gelen bir bayinin pikabı çekmişti. Bunun sac olmayan bir maddeden, fiberglas yani cam elyafından yapıldığını öğrenip araştırmış ve sonunda bu maddenin İsrail'de Palestine Automobile Corporation Ltd. şirketince yapıldığını ve ilk defa İzmir Fuarı'nda teşhir edildiği bilgisine ulaşmışlardı.

1963 Ekim'inde Rahmi Koç İsrail'e gitti ve şirketin yaptığı çeşitli arabaları gördü. Bu araştırmalara devam edilince, aynı maddeyi İngiltere'de Reliant firmasının yaptığı öğrenildi. Koçlar, 1964 başında Londra'ya gidip Reliant ile görüştü. Ayrıca teknik yardım konusunda da Ford ile anlaştılar. Hükümete de "Bir Otomobil Sanayinin Kuruluşu Hakkında Rapor" başlıklı yazıyla başvurdular. Raporun sonuç kısmı şöyleydi:

"Varlığım, Türkiye Cumhuriyeti'nin varlığı ile kaimdir. Memleketimin yükselmesi en büyük gayemdir. Ampul ve lastik sanayinin bu memlekete gelmesinde hizmetim olmuştur. Halka ucuz buzdolabı temin etmekle hizmet ettiğime kaniim. General Electric ile kurmaya karar verdiğimiz motor ve kompresör fabrikası bitince memlekette bir buzdolabı için çıkacak döviz miktarı 30-35 dolara inecektir. Siemens ile Mudanya'da kurmakta olduğumuz yeraltı kablo fabrikasının, memleketin ihtiyacını temin ettikten başka birkaç yıl sonra ihracata geçeceğine inanıyorum.





“Bir diesel motor fabrikası yapmak için Ford Kumpanyası nezdindeki teşebbüslerim devam etmektedir. Ufak bir otomobilin memleketin ekonomisinde büyük faydalar sağlayacağı kanaatindeyim. Teklif ettiğimiz bu arabayı yapabilmek için uzun bir çalışma yaptık. Her hesabımız açıktır. Bu işte sermaye ve şerefimi ortaya koyuyorum. Ufak bir muvaffakiyetsizliğin efkârı umumiyeye affedilmeyeceğini müdrikim ve Hükümetin müzahir olduğu taktirde, bu işte muvaffak olacağıma inanıyorum.”

1966 Şubat’ında Sanayi Bakanı Mehmet Turgut, otomobili o yıl sonuna kadar imal etmeleri şartıyla Otokoç’a Hükümet izni verdi. Otomobilin fiyatı 26800 TL olarak tespit edildi. Sonraki süreci Vehbi Koç anlatıyor:

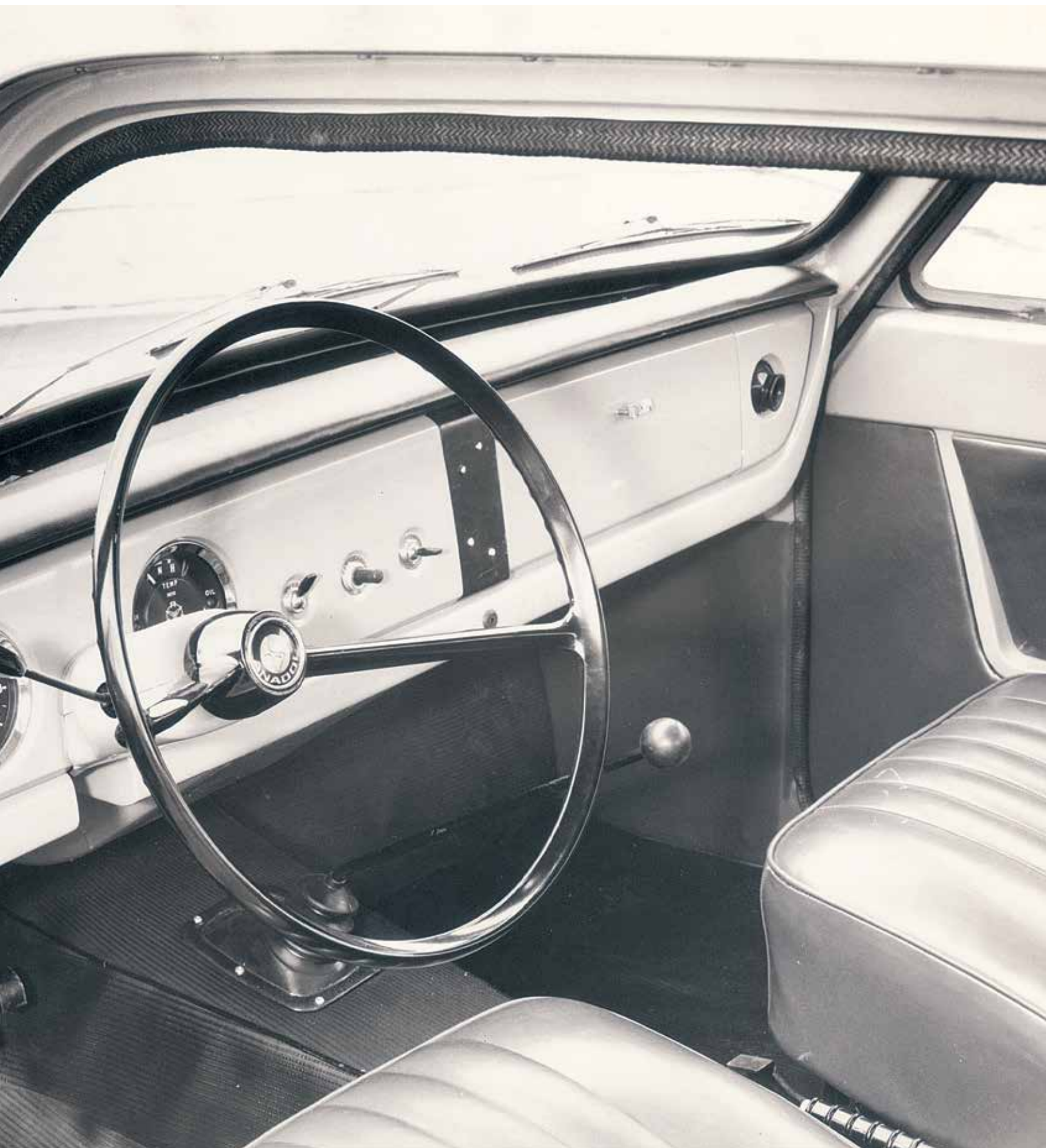
“1966 yılı Otosan’ın fiberglas bir binek arabası yapmak için yoğun çalışma devresi oldu. Temmuz 1966’da arabaya ne isim verileceği hususunda geniş bir anket yapıldı. 100000’den fazla cevap geldi. Teklifler arasında en uygununu seçmek üzere rahmetli Cevat Fehmi Başkut, Burhan Felek, Prof. Memduh Yaşa, o zaman İstanbul Teknik Üniversitesi Rektörü olan Prof. Bedri Karafakioğlu ve zamanın Ticaret ve Sanayi Odaları Genel Sekreteri Prof. Necmettin Erbakan’dan müteşekkil bir jüri kuruldu. Eylül 1966’da ilk Türk otomobiline Anadol adı verildi. Bu otomobil piyasaya çıktığı zaman aleyhinde çeşitli sert yazılar yazıldı, fiberglas gövdeyi ökünün, atın yiyeceğinden bahsedildi, bu olaylar tiyatrolara kadar girdi, fakat araba çalıştı, halk aldı, bindi. Türkiye’nin her yanına dağıldı, her iklimde çalıştı. Anadol’u alanlar Avrupa’ya, Afrika’ya gittiler, geldiler, arabanın yolda kalmadığını gördüler. Anadol’a karşı büyük bir rağbet başladı. Anadol arabasının gövdesini saca yapmayışımızın sebebi, imalat programımıza göre, Türkiye’de en az birkaç yıl, yıllık imalatımızın 4000 arabayı geçmemesiydi. Sac yaparsak bu arabanın kalıp ücreti 4.5 milyonla 5 milyon dolar arasında olacaktı. O vakit dolar 9 lira olduğuna göre 45 milyon lira ediyordu, bugün 70 milyon lira tutar. Maliyet çok yüksek olacaktı. Anadol fiberglas olduğu için iki kapılısını, dört kapılısını, station wagon tipini, sporunu yapmaya başladık ve buna devam edeceğiz. Böylece, işe önce Anadol’la başladık. Anadol ile Türkiye’de otomobil endüstrisinin kurucusu olduğumu söylemekten kıvanç duymaktayım¹⁸.”

Otomobilin satış fiyatı olan 26800 lira, 1966’daki döviz kuruyla 1050 İngiliz Sterlinine eşitti.

Anadol’un iç görünümü.
(Otokoç Otomotiv arşivi)

¹⁸A.g.e, s. 89







Volkswagen Beattle (kaplumbağa) 1600, standart Ford Cortina ise 1800 sterlinden satılırken bu fiyat yüzde 30-40 daha aşağıdaydı. Otosan Kadıköy fabrikasında, 1966-1984 yılları arasında çeşitli modellerden toplam 63283 adet binek Anadol üretildi. 36892 adet üretilen kamyonet modeli ise 1991 yılı sonuna kadar üretimde kaldı. Otomobil ve kamyonet üretimi toplamda 100000 buldu. Üretilen bu otomobillerin büyük bir kısmı daha sonra fiberglas gövdeleri kesilerek kamyonete dönüştürüldü.

İsmi halk verdi

Anadol'un üretildiği dönemde şasi ve mekanik parçaların üretiminden sorumlu olan Ali İhsan İlkbahar anlatıyor:

"Aslında biz fiberglas üretimine bir yıl önceden başlamıştık. Ürettiğimiz bir kamyonun bazı parçalarını fiberglastan yapmıştık. Bu nedenle bir yıl içinde deneyim kazanmıştık. Ayrıca bu kamyon kabul görmüştü, beğenilmişti. 1960'ta Anadol için yeni atölyeler kurmaya başladık. Bunların temelini aynı anda attık. 1965'in başında... Bir yıldan kısa süre sonra ilk Anadol'u hattan indirdik. Piyasaya sürdüğümüz zaman büyük ilgi gördü. İsmi de halk verdi. 86000 kişi isim önerisinde bulundu. 40 kadar Anadol ismi önerisi vardı. Kurayla belirlendi bu isim. Adapazarı'ndan bir öğretmen ödül kazandı. Halkın isteklerine uygun bir araba oldu. En düşük maaş alan bir memur ya da esnaf bu arabayı alabiliyordu. Taunus ürettiğimiz 1986'da Anadol otomobil üretimi durdurduk ama 1990'a kadar pikap devam etti. Anadol bir rüya arabası değildir. Bir gerçektir, üretilmiştir, satılmıştır. Birçok yan sanayinin doğmasına vesile olmuştur; bayilerin doğmasına vesile olmuştur."

Anadol, "bu memleketin otomobili" sloganıyla girdi hayatımıza. Belki tüm ülke ona sahip olamadı ama, otomobil artık 1930'lardaki gibi sınıfsal bir gösterge olmaktan da çıkmıştı. Ancak sınıfsal gösterge olmayışı otomobilin bir prestij ve statü göstergesi olmadığı anlamına gelmiyordu. Otomobil sahipleri yine el üstündeydi, fakat artık eskisi kadar geniş kitlelerin saygı ve sevgisine mazhar olunacak denli önemli değildi otomobil sahipliği. Anadol'un rekabetçi konumuna rağmen halkın büyük çoğunluğu halen otomobile çok uzaktı. Ama otomobil almak imkânsız değildi!

*İlk Türk spor otomobili Anadol
STC-16 Ar-Ge aşamasında.
Soldan Sağa; Ahmet Binbir, Can
Kıraç, Kenan Yılmaz, Bernar
Nahum, Erdoğan Gönül,
Rahmi M. Koç
(Otokoç Otomotiv arşivi)*







*Bir bayi açılışı, 1966.
(Tofaş arşivi)*





Araba alma muradı

Beklenen şey gerçekten beklemeye değerdi! Benzinini koyunca dilediğin yere götürüyor, ulaşılmaz denilen mesafeleri kısaltıyor, şehir insanını iki saate bir kalkan şehir içi otobüslere ve dolmuşlara mahkûmiyetten kurtarıyordu. O zamanki deyimle, herkesin bir “tomofil” alma muradı vardı!

“Yılların hayalini hakikat yapan otomobil” Anadol’un doğuşuyla piyasa hızla gelişmeye başladı. Artık otomobil mutlu azınlığın oyuncağı olmaktan çıkıp, orta gelir düzeyine de hitap edebilen bir meta haline geliyordu. Üstelik herhangi bir meta değildi... Girdiği hayatları değiştiren, o hayatın en önemli unsuru olan, girdiği ailenin bir ferdi olan ve onlara başka bir hayat vaat eden bir metaydı. Gazetelerde, dergilerde, televizyonda insanların karşısına geçiyor, hevesli kitleleri kendisine sahip olmaya davet ediyordu. Ama artık fiberglastan sac karoserli bir otomobile geçme zamanıydı Koç’a göre.

İspanya’da FIAT iştiraki ile SEAT kurulmuştu. Koç, traktör dolayısıyla ilişkide olduğu FIAT aracılığıyla bu fabrikayı gezmek üzere 1966’da Barcelona’ya oradan da Madrid’e gitti. SEAT fabrikasını gezdi ve Türkiye’de de İspanya’da olduğu gibi bir FIAT fabrikasının kurulacağına, sac karoserli bir araba yapılabileceğine inandı. İspanyollar bu şirketi 1954’te kurmuş, 1956’da imalata montajdan başlamıştı. İlk yılda 1345 otomobil yapmışlardı. Vehbi Koç’un gittiği yıl ise 130000 üretim yapmayı programlamışlardı ve yüzde 95 yerli imalata geçmişlerdi. İmal edilen otomobil sayısı 1969’da 370000’e, 1971’de 45000’e yükselecekti.

İspanya’dan döndükten sonra FIAT’la anlaşmaya varıldı. 37 aylık bir hazırlık, müzakere, müracaat devresinden sonra 8 Ekim 1968’de şirket kuruldu. Bursa’da arsa alındı, Nisan 1969’da temel atıldı, 22 ay gibi kısa bir zamanda tamamlandı ve 12 Şubat 1971 günü törenle işletmeye açıldı. Burası TOFAŞ’tı. Yapılan arabaya, Anadol

otomobillerinde olduğu gibi isim arandı, dönemin yaygın deyiimiyle “bir tomofil alma muradı” sözüne uyarak, jüri kararıyla bu ikinci Türk otomobiline “Murat” adı verildi.

İki ezeli rakip!

TOFAŞ’ın temelini atıldığı 1969 yılı, OYAK ve Fransız Renault grubu işbirliğiyle OYAK-Renault Otomobil Fabrikaları A.Ş.’nin kurulduğu yıldır. Renault Türkiye, 10 Ocak 1968’de Mais Motorlu Araçlar İmal ve Satış A.Ş. adıyla OYAK grup şirketi olarak kurulmuştu. Bir yıl sonra, Bursa’da kurulan OYAK Renault Otomobil Fabrikaları, zamanla yıllık 350000’i aşkın otomobil ve 450000 motor üretim kapasine sahip dev bir üretim tesisi haline gelecek ve Renault’nun Batı Avrupa dışındaki en yüksek üretim kapasitesine sahip tesislerinden biri olmayı başaracaktı. İtalyan FIAT lisanslı Murat 124 ile Renault 12 aynı yıl Türkiye pazarına sunuldu. Anadol’un ardından gelen bu sac karoserli ve yabancı menşeli her iki modelde heyecanla karşılandı ve büyük ilgi gördü. Geniş kitleler otomotiv bayilerinde “arabaya yazılıyor” ve aylarca otomobilini bekliyordu. Beklenen şey gerçekten beklemeye değerdi! Benzinini koyunca dilediğin yere götürüyor, ulaşılmaz denilen mesafeleri kısaltıyor, şehir insanını iki saate bir kalkan şehir içi otobüslere ve dolmuşlara mahkûmiyetten kurtarıyordu. Aileler kendilerine otomobil merkezli yeni hayatlar kuruyorlar, planlarını artık otomobilli hayata göre yapıyorlardı.

Yalnızca bu kadar değildi otomobilin getirisi. Her ne kadar yaygınlaşsa da herkesin ulaşabileceği bir fiyata da satılmıyordu otomobiller. Yani otomobil sahipliği aynı zamanda sosyal statü göstergesiydi.

*1950’lerin İstanbul’unda
spor bir otomobil.
(Tofaş arşivi)*





Hem de epey üst bir statüydü bu! Otomobil sahipleri de bayiler kadar tanınıyor, hele taşrada bu kişiler epey saygı görüyordu. Bu saygının bir kısmı “varlığa hürmet” ten olsa da diğer bir kısmı “işimiz düşer” gerekçesine bağlıydı. Çoğu kasaba ve köyde otomobil sahipleri, konu komşunun her türlü ulaşımında en büyük destekçisiydi. Kimileri için de önemli bir gelir kapısı...

Yalnızca büyük şehir insanı değildi otomobilin nimetlerinden faydalanan. Taşra da artık otomobile yavaş yavaş alışıyordu. Arazisi engebeli coğrafyalarda, özellikle Doğu Anadolu ve Karadeniz’de önden çekişli olan Renault 12’ler, düz coğrafyalarda Murat’lar, memleketin, yoksulluğun ve yoksunluğun kahrını çekmeye başlamıştı bile!

TOFAŞ ve Renault fabrikaları, Türk otomotiv sanayisinin gelişmesine büyük katkı sağladı, demir-çelikten petro-kimyaya birçok alanın adeta lokomotifleri oldu. Bunların yanı sıra otomotiv yan sanayisi de gelişti. Koltuk, döşeme, lastik, akü üretiminde başarı sağlayan Türk yan sanayisi artık motor aksamı, dişli üretimi, piston, sekman gibi parçaları da üretmeye başladı. MAN, Karsan, Otomarsan, Genoto, Chrysler, BMC gibi markalar Türk piyasasında hızla yaygınlaştı. Çiftçiler Otomotiv A.Ş., 1975-1979 yılları arasında Volkswagen EA 489 serisini üretti. Su mecrasını bulmuş akıyordu...

*Tofaş fabrikasının
kurulduğu yıllardaki
genel görüntüsü.
(Tofaş arşivi)*

*Murat 124 reklamı.
(Tofaş arşivi)*

**Hızla gelişen
genc Türk otomotiv sanayiinde
bir dönüm noktası...**



**50.000'inci
Murat 124**
26 Aralık 1973'te imal edilmiştir.

Bu modelde...
TOFAŞ fabrikasında yapılan
sıfır kontrolünü,
bakış, motor yemeri ve teknik personeli,
emniyet ve yolları kontrol edenler...
TOFAŞ taşı ve taşıma departmanı,
Atatürk 124 sahipleri ve
yeni yolda
mutluluk ve memnuniyet.

TOFAŞ
Oto Tüccarı A.Ş.







Renault 13 ve Murat 125 çıkmadı ama...

Otomotivle 1900'lü yılların başından itibaren tanışan Türkiye, aslında dünyaya paralel bir başlangıç yapmıştır. Savaşın etkisine rağmen sektörün hızlı gelişimi, aslında Türkiye ticaret hayatının, otomotiv sektörünün önemini çok erken ve doğru kavradığının en önemli göstergesi sayılabilir.

1980'li yıllara kadar Anadolu, Renault 12 ve Murat 124 modelleri ve birkaç Amerikan ve Alman markasının az sayıdaki modeli dışında otomobil görmeyen otomobil alıcısı, artık yenilik bekler olmuştuk. Daha birkaç yıl öncesine kadar "tomofil olsun da taştan olsun" diyerek her türlü sıkıntıyı göze alan ve her motorlu taşıta razı olan müşterilerin profili de her alanda olduğu gibi değişmeye ve sektörleri yönlendirmeye başlıyordu. Bu da marka rekabetlerinin başlayacağına işaret etti. Artık insanlar bayilere "Renault 13 ne zaman çıkacak? Murat 125 gelmiyor mu?" diye sorar olmuşlardı!

İlk hamle 1985 yılında Otosan'dan geldi. Otosan, Ford Taunus modeliyle otomobil severleri cezbedi. Lacivert bir renk tonuyla tanıttığı bu model, Murat 124, Renault 12 ve Anadolu'a binen herkesin rüyasıydı! Otuz kupona çekilişle Ford Taunus vereceğini duyuran Milliyet gazetesi neredeyse yok sattı! Ancak Renault da boş durmadı bu atak karşısında. Onun yeni prensi, müşterinin beklediği gibi Renault 13 değil, Renault 9 olmuştuk! Her iki model de, öncekilere kıyasla epey lükstü... Çok değil iki yıl kadar sonra Türkiye'nin ilk hatchback modeli de Renault'tan geldi: Renault 11... Bu model, Flash adıyla özellikle genç kitleyi mest etti. Otomobiller modellerle birlikte renk çeşitliliğini de genişlettiler ve kendilerine özgü renkler üretmeye başladılar. Renault 11 Flash'ın zümrüt yeşili rengi eski renklere göre hayli fark yaratmıştı. Model, 1,7 litrelik motoruyla da önceki modellere fark atıyordu. Dizel motorun ilk kez Anadolu pikaplarına takıldığı bu yıllarda, Renault 12 modeli de yeniden ele alındı. 1989 yılında motoru yenilendi, karoseri elden geçirildi ve ortaya Toros serisi çıktı. 2000'e kadar üretimi devam eden Toros modeli, yılların

"Reno 12'sini" de artık Toros adıyla tarihe gömmüştü.

1987 yılının üretim adetleriyle ilgili şu tablo, döneme ilişkin fazlasıyla bilgilendiricidir:

Şirket	Adet	Oran
Tofaş	53796	31
Oyak-Renault	43057	25
Otosan	19014	11
Uzel	18564	11
Türk Traktör	12002	7
Chrysler	5439	3
Otoyol	5022	3
TZDK	4773	3
BMC	4184	2
Karsan	2628	2
Anadolu Otomotiv	2149	1
Otokar	1484	1
Otomarsan	1289	1
MAN	663	0
İltor	531	0
TOE	182	0
Çumitaş	113	0
Hema	12	0
Toplam	174.902	100

*Tofaş'ta 50000. otomobilin
üretilmesi nedeniyle
düzenlenen tören,
(Tofaş arşivi)*





1990'lar ve sonrası

1990 yılının Temmuz ayında Sabancı, Japon devini Türkiye'ye sokmayı başardı. Toyotasa kuruldu. 1992'de Sakarya'da temeli atılan TMMT (Toyota Motor Manufacturing Turkey), 1994'te üretime başladı. İlk olarak yedinci nesil Corolla sedan üretimiyle başlayan üretim aynı modelin wagon modeliyle sürdü. Vitrinleri süsleyen yerli Corolla'lar, Türkiye'de Japon dönemini de başlatmış oldu. 2000 yılına kadar 100 bin araç üreten fabrika, aynı yıl yeniden yapılandı ve Toyota Türkiye oldu. 2002'de ihracata başlayan Toyota Türkiye'nin hisselerinin yüzde 90'ı Toyota Motor Europe şirketinde, yüzde 10'u ise Mitsui'dedir.

Ancak aynı dönemde Renault da boş durmamış ve bu rekabete Renault 21 modeliyle ilk sıradan girmeyi başarmıştı. Gerek Concorde modeli, gerekse model için çekilen reklam filmi, zamanının hayli ötesindeydi. Renault 21, Türkiye'de üst segment otomobilin de başlangıcı sayılabilir.

Türkiye'deki diğer bir Japon olan Honda ise 1997'de Civic modeliyle başladı yerli üretime. Gerek Corolla gerekse Civic modelleri, Türkiye'de otomotivin çitasını yükselten modellerdi. Donanım anlamında diğer yerlilerden ve ithal otomobillerden artısı olmasa da, motor teknolojileri ve sağlamlık konusunda tüketiciyi ikna etmeyi başarmışlardı. 1997'de Koreli Hyundai de ilk yerli Accent'leri piyasaya sürmüştü. Alman Opel'in de yerli üretimleriyle pazara girdiği 90'lar, TOE ve Genoto'nun sektöre veda ettiği yıllardı.

2000'li yıllar ise her alanda olduğu gibi otomotivde de teknoloji yarışlarının başladığı yıllardı. Üretim büyüklüğü, istihdam yaratma kapasitesi ve küresel ticaret içerisindeki yüksek payı ile dünyanın önde gelen iktisadi faaliyet kollarından biri olduğunu kanıtlayan sektör, artık yalnızca geleceğe bakıyordu. 2000-2007 döneminde otomotiv sektörüyle önemli

miktarda doğrudan yabancı yatırım çekebilen Türkiye'nin otomotiv üretimi de aynı dönemde hızla artmıştı. Otomotiv sektörü ihracatı, TÜİK verilerine göre 2000 yılında 1,5 milyar dolardan, 2012 yılında 15 milyar doların üzerine çıkmıştı. Otomotiv ihracatı küresel krizden olumsuz bir biçimde etkilendi ve kriz öncesi ihracat seviyesine 2016 yılında kadar ulaşamadı.

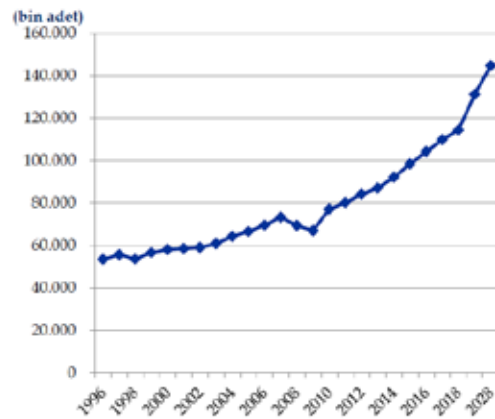
Otomotivle 1900'lü yılların başından itibaren tanışan Türkiye, aslında dünyaya paralel bir başlangıç yapmıştır. Savaşın etkisine rağmen sektörün hızlı gelişimi, aslında Türkiye ticaret hayatının, otomotiv sektörünün önemini çok erken ve doğru kavradığının en önemli göstergesi sayılabilir. Bu göstergesi doğrulayan olay ise 1960'lı yıllarda Devrim adlı Türk otomobilinin başarıyla üretilmesidir. 1920'li yıllardan itibaren yabancı üretim otomobillerin satışında büyük başarılarla imza atan Türkiye otomotiv perakendecisi, şüphesiz ki yüzde 100 yerli bir otomobilin satışına büyük katkı sağlayacaktır. 1960'larda yaşanan Devrim'in hikâyesinin dramatik bitişi ve yapılan hatalar, otomotiv perakendecisinin ve Türkiye otomotiv sektörünün elinden büyük fırsatı almıştır. Ancak buna rağmen Türkiye'nin otomotiv serüveni gerek üretim gerekse satış alanında gelişerek devam etmiştir. Günümüzde, ihracat potansiyelinin tam olarak değerlendirilememesi, vergi yükünün ağırlığı gibi olumsuzluklara rağmen Türkiye otomotiv perakendecisi yılmadan çalışmakta ve Türkiye ekonomisini ayakta tutan direklerden biri olma niteliğini sürdürmektedir.

1920'lerden itibaren sektöre giren ve birçoğu aile şirketi olarak sektörü omuzlayan bu kuruluşlar, otomotivin geleceğinde de önemli rol oynayacaktır¹⁹. İkinci Bölüm'de, bu duayen isimlere yer vererek, otomotiv perakendeciliğinin Türkiye'deki tarihini ilk ağızlarından aktarmaya çalışacağız.

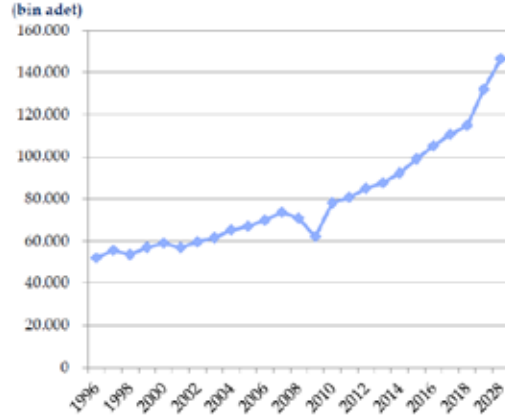
1990'lar ToyotaSA fabrikası.
(ENKA arşivi)

¹⁹Geleceğe ilişkin
öngörüler için bkz.
Türkiye'de Otomotiv
Perakendeciliğinin
Geleceği, Burçin Doğru,
Oyder, 2015

Dünya Otomotiv Pazarı, 1996-2028

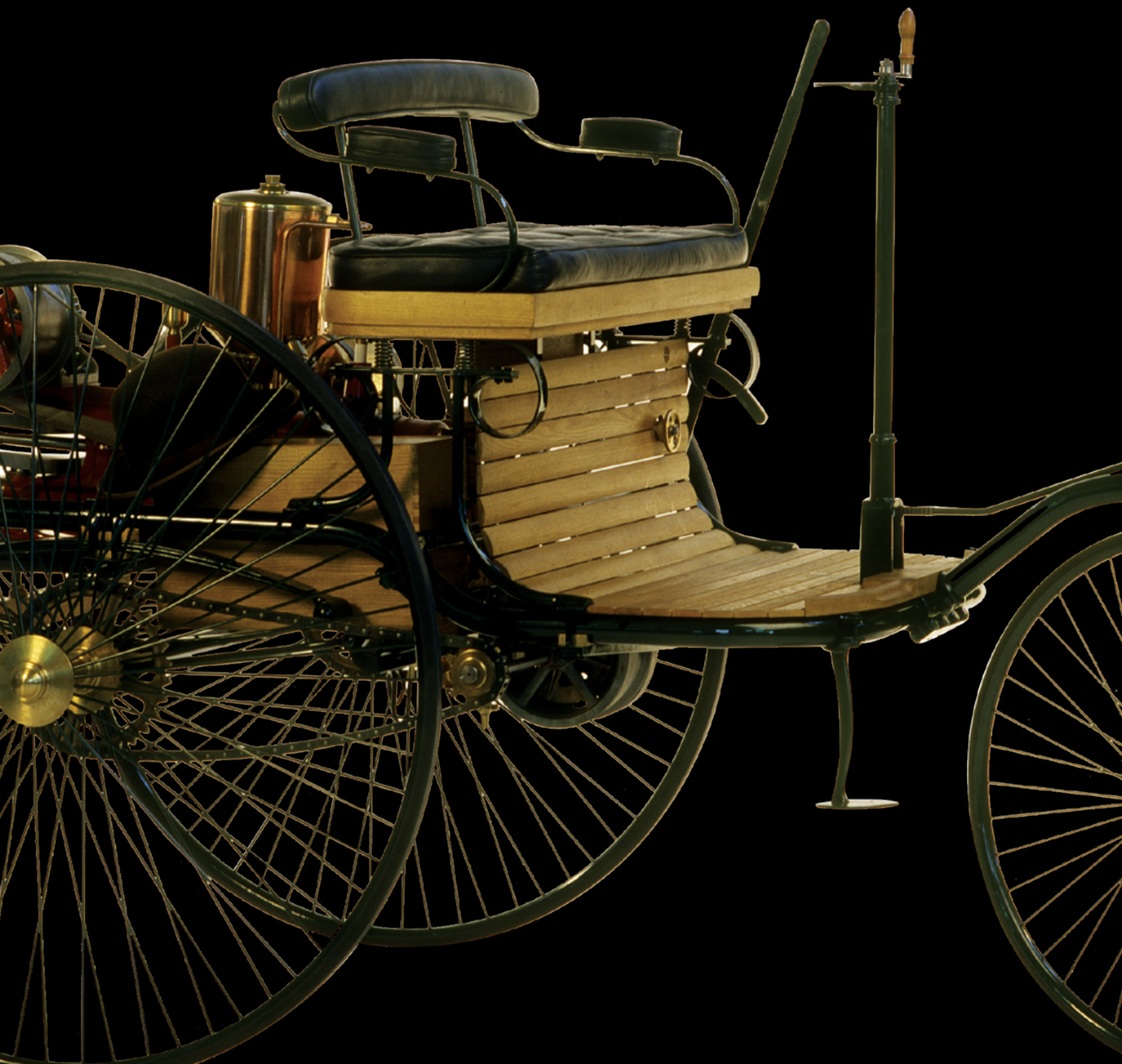


Dünya Otomotiv Üretimi, 1996-2028



Kaynak: LMC AUTOMOTIVE





*“Yapabilirler çünkü yapabileceklerini düşünüyorlar.”
Virgil*

İKİNCİ BÖLÜM

MOTORA GÜÇ VERENLER

Sektörün dününü ve bugünü, Türkiye’de otomotiv perakendeciliğinin oluşumu ve gelişiminde önemli rol oynayan duayenlerin anlatımlarıyla ele alacağımız bu bölümde, Rahmi M. Koç, Aydın Doğan, Hüseyin Bayraktar ve Can Kırac ile yaptığımız röportajlardan daha uygun bir sunuş olamazdı. Kendileriyle yaptığımız söyleşilerle “Motora Güç Verenler” bölümüne başlıyoruz.







Bayilerin geleceğe hazırlıklı olması gerekiyor

RAHMI M. KOÇ

Koç Holding Yönetim Kurulu Şeref Başkanı

Koç Holdingin yönetim bayrağını, otomotiv başta olmak üzere Türk iş dünyasının duayen ismi Vehbi Koç'tan devralan Rahmi Mustafa Koç, 2003'te görevini oğlu Mustafa V. Koç'a devretse de Koç'un Şeref Başkanlığını halen sürdürüyor. Rahmi M. Koç, 1930 yılında Koç Holdingin kurucusu ve sahibi Vehbi Koç ve Sadberk Koç'un dört çocuğundan ikincisi olarak dünyaya geldi. İlköğrenimini baba memleketi Ankara'da tamamladı. Eğitimine İstanbul'da Robert Kolejin ardından, ABD'de Johns Hopkins Üniversitesinde Endüstriyel Sevk ve İdare Bölümünde devam etti. 1984'te Koç Holdingin İdare Meclisi Başkanlığını merhum Vehbi Koç'tan devraldı ve Onursal Başkanlığı üstlendi. Çalışma hayatı boyunca sayısız başarıya imza atan Rahmi M. Koç, onlarca sivil toplum kuruluşunda önemli görevler üstlendi.

Çocukluk ve gençlik yıllarınızdaki otomotive dair hatıralarınızla başlayalım...

Ben bir harp çocuğuyum. Evimiz Keçiören'deydi. Orada daha ziyade Halk Partili mebuslar otururdu ve daha sonra Başbakan olan mebus Recep Peker'in güzel bir kâşanesi vardı. O zamanın Nafia Vekili (İmar-İskân ve Bayındırlık Bakanı) Ali Çetinkaya, bir yurtdışı seyahati yapıyor ve döndüğünde Keçiören'e asfalt yoldan gitmek istiyorum, diyor. Zaten programda olan yol zamanından önce inşa ediliyor. Babamızın yazıhanesi İş Bankası Genel Müdürlüğünün karşısındaki binada bulunuyordu.



Altında inşaat malzemeleri reyonu, katlarda çalışanlar, en üstte de Vehbi Bey'in bürosu vardı. Yol üstünde elle çalıştırılan bir benzin pompası, karşı tarafta onun muadili küçük bir saatçi dükkânı, hanın girişinde de bir ayakkabı boyacısı bulunuyordu. O zaman Vehbi Bey, hem Mobil acentesi, hem de Ford acentesiydi. Biri lacivert, diğeri vişneçürüğü 1939 model iki tane Lincoln'ümüz vardı. Ankara'da arabası olanlar parmakla gösterilir ve istediğin yere park edebilirdin.

Harp patlayınca benzin karneyle verilmeye başlandı. Hususi arabalara çok az benzin, biraz daha fazlası ise taksilere veriliyordu. Bizim Lincoln'leri çektik. Babam 1937 model hususi 1400 plakalı bir Plymouth taksi ile anlaştı. Öğlenleri eve yemeğe gelirdi, araba da evin önünde dururdu. Yaşım ya sekiz ya da dokuzdu. Arabaya bindim, meğerse araç vitesteymiş, marşa bastım, titreye titreye gitti, kapıda durdu. Bir de baktık ki, şanzımanı dağılmış. İşte benim otomobille ilk tanışıklığım böyle oldu.

Uzun yıllar bir statü göstergesi olan otomobil sahipliği, daha sonra ihtiyaç haline geldi. Bu yaygınlaşma sürecine de şahitsiniz değil mi?

Türkiye'de 1960'ların ilk yıllarında otomobil parkı 60 bin civarındaydı. Yılda bir-iki bin otomobil satılabiliyordu. Bunlar da ya yurt dışında çalışanlara tanınan özel permillerle ithal ediliyor veya konsoloslukların elden çıkardığı ikinci el araç olarak temin ediliyordu. 1967 başında ilk yerli üretim Anadolu sayesinde yıllık satışlar 10 bin mertebesine ulaşırken, 1971 de TOFAŞ ve Renault'nun yerli üretime başlamasıyla yıllık satışlar 50 bin mertebesine ulaştı. Gelişen ekonomi, halkın alım gücünün artması, yerli üretimle düşen maliyetler nedeniyle bugün yılda 760 bini otomobil olmak üzere yaklaşık bir milyon araç satılıyor. Ülkede 10,7 milyonu otomobil, olmak üzere ticari vasıtalarla toplam 15,5 milyon araç parkı var.

Bugüne gelmeden, Türkiye'deki otomotiv üretiminin başlangıcına dönersek... İlk yerli üretimi hangi süreçten itibaren almahyız sizce?

Türkiye'de, ilk üretimin 1960'ların başlarında montaj şeklinde ve ticari vasıtalarla başladığını görüyoruz. Otomobilde yerli ilk otomobil üretimi Aralık 1966'da Anadolu ile başladı ve birkaç yıl içinde 10 bin adetlere ulaştı. Anadolu, Türkiye'de otomobil pazar potansiyelini ortaya çıkarmış ve yan sanayinin temelini kurarak 1971'de hem TOFAŞ'ın hem de Renault'nun gelmesine zemin hazırlamıştı.

Kısaca ele alacak olursak, otomotiv sektörünün olumlu ve olumsuz etkileyen süreçler nelerdi?

Hemen hemen her hükümet bu sektöre olumlu bakmıştır. Yerli sanayinin kurulması için gayret göstermiş, teşvik etmiştir. Ama hükümetler ne zaman paraya ihtiyaç duysalar akla ilk gelen otomotiv olmuş ve sürekli alım ile bağlantılı vergiler artarak, esas

fiyatın bugünkü yüzde 75 - yüzde 206 gibi aşırı orana gelmiştir. Bu nedenle de otomobil pazarı daha fazla büyümemiştir. Diğer taraftan ilk yıllarda çok sayıda firmaya üretim lisansı verilmesi ekonomik ölçeğin yakalanmasını güçleştirmiştir ve geciktirmiştir.

Koç Holding kurumlarının sektördeki öncülüğünü ve başarılarını biliyoruz. Buna ilişkin onlarca kitap ve belge var günümüzde. Peki sizce Koç'un Türkiye otomotiv sanayisindeki öncü ve yönlendirici rolü neydi?

Koç Holding, Cumhuriyet'in ilk yıllarından itibaren ülkemiz otomotiv ticaret ve sanayi faaliyetlerinde öncülük etti. Kurucumuz Vehbi Koç'un motorlu araçların yeni yeni yayılmaya başladığı devrede 1928 yılında Ford bayiliğini almasıyla başlayan bu süreç, Koç Topluluğunun farklı şirketleri tarafından ileriki yıllarda bir yanda global çapta otomotiv fabrikalarının kurulması diğer yanda çağdaş bayilik örgütlenmelerinin ortaya çıkması şeklinde bugünlere ulaştı.

Sanayileşmede ilk adımlar, Otosan'ın İstanbul-Koşuyolu'ndaki ilk fabrikasının kurulup Ford kamyonlarının üretimine başlanması, Ankara'da Türk Traktör fabrikasına ortak olunması, İstanbul Maltepe'de Otoyol fabrikasında kamyon-çekici-treyler imalatına girilmesi, sonrasında da Otokar'da askeri araç üretimine girilmesi olarak tarif edilebilir. Ana sanayi olarak atılan bu adımları yan sanayi bakımından desteklemek amacıyla da motor dökümü için Döktaş, elektrik-elektronik komponentler için Mako ve Takosan, Jant üretimi için de Tekersan gibi şirket yatırımları da Koç Topluluğu bünyesinde gerçekleşti.

Sanayileşme hamlesine paralel olarak pazarlama-satış-servis-yedek parça faaliyetlerinin de adım adım geliştiği, bu hizmetleri sağlayacak bayilik sisteminin bölgesel organizasyonlarla yurt çapında yaygınlaştığı görülür. Montaj ve kısıtlı yerli oran ile başlanan sanayileşme hamlesinin, sonraki yıllarda gelişerek, her biri global teknoloji ve adetlerde üretim yapan Otosan, TOFAŞ, Türk Traktör gibi multi milyarlık yatırımlara dönüşmesi gerçekleşmiş, bu tesislerden bütün dünyaya sevkiyat yapılabilmüş ve ülkenin bir numaralı ihracat gücü oluşmuştur. Ana sanayiye paralel olarak otomotiv yan sanayisi de gelişmiş, onlarca firma gerekli teknoloji ve kalitede üretim yaparak hem yerli üretime hem de ihracata parça tedarik eder duruma gelmişlerdir.

Bugünkü otomotiv perakendeciliğinin temeli olan otomotiv bayiliği sisteminin kuruluş sürecine dönebilir miyiz? Nasıl başladı ve gelişti?

1960 öncesinde global üreticilerin Türkiye'deki yetkili bir veya birkaç tane bayileri kanalı ile düşük sayıda satışlar yapıldı. 1960 sonrasında montaj



tesisleri kuruldu. Chrysler kamyon, Otosan Ford kamyon-minibüs, International Harvester kamyon, BMC kamyon gibi montajcılar kendilerine bağlı daha organize bir bayi teşkilatı kurdular. Ancak 1967 sonrasında kamyonu göre kısmen yüksek sayıda üretilen Anadol nedeniyle, plazalar olmasa dahi 3S bayileri (genelde Koç Grubunun bayileri) görmekteyiz. 1971 sonrasında TOFAŞ ve Renault'nun gelmesiyle Anadol gibi 3S bayileri de yaygınlaşmaya başlarken, bu dönemde müstakil servis ve yedek parça bayileri çoğunlukta idi.

Peki bu otomotiv bayilerinin sistem içindeki önemi neydi?

Otomotiv bayileri ülke ticari faaliyetinin ağırlıklı bir bölümünü oluşturmaktadırlar. Öncelikle bu faaliyetin parasal hacmi ve işlemlerinin tamamen resmi kayıt kapsamında olması diğer ticari faaliyetlere göre önemli bir farklılık. Bu suretle gerek devletin vergi gelirlerine gerekse istihdama olumlu katkılar sağlanır. Bayilik sistemi, potansiyel alıcıların ürünler hakkında doğru yönde bilgilendirilmeleri, gerektiğinde finansman ve sigorta işlemlerinde destek alabilmeleri, satıştan sonra da servis ve yedek parça hizmetlerinden yararlanmaları bakımından çok önemli bir rol oynar. Toplam kalite anlayışının gereği müşteri memnuniyetinin son derece önemli olduğu günümüzde, bu memnuniyeti sağlamakta en önemli görev bayilere düşüyor. Bu faaliyetin verimli ve başarılı sürdürülmesi ile ülke ticaret hacminin gelişmesi, otomotiv sanayisine talep yaratılması, vergi gelirlerinin ve istihdamın artması gibi sonuçlar ve avantajlar ortaya çıkıyor.

Bayiler de giderek geliyor bu ekonomik döngü içinde. Bayilik sistemine servis ve yedek parça hizmetlerinin eklenmesi ve plazalaşmaya giden süreç mesela...

1983 sonrasında Turgut Özal'ın liberal ekonomi politikaları sonucu gümrük vergileri azaltılınca hemen hemen her global otomotiv firması, ciddi plaza yatırımları ve 3S bayileri ile Türkiye pazarına girdi. Bunu takiben üç Uzakdoğu firmasına da üretim ruhsatı verilince, 1990-95 arasında mevcut yerli firmaların bayileri de plazalara yöneldi ve Türkiye'deki tüm otomotiv bayi sistemi 3S plazalara dönüşmüş oldu.

Otomotiv sektörünün dijitalleşmesi ve teknolojik gelişiminin de bu dönemde başladığını söyleyebilir miyiz?

1995 sonrasında internet yaygınlaşınca, üretimden dağıtım ve 3S plazalardaki hizmetlere kadar çok sayıdaki uygulamalar elektronik ortamda daha hızlı

ve daha doğru olarak yapılmaya başlandı. 2000 başlarında araç satışları web üzerinden yapılmaya başladı. 2005 yılından sonra akıllı telefonlar ve tabletler yaygınlaşınca randevular, satış ve servisteki araç takibi, bayi performans takibi, müşterinin istediği aracın bulunduğu bayinin tespiti gibi çok sayıdaki işlemler artık hızlı bir şekilde yapılabiliyor.

Bu bağlamda sektör paydaşlarının değişen tüketici tercihlerindeki geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Bundan sonra aracın check-up işlemi akıllı telefonlardan yapılacak, telefonunuz vakti gelince size servisinizden randevu alacaktır. Elektrikli araçlar hızla yaygınlaşacak. Bayilere bu konuda ciddi işler düşecek. Başlangıçta elektrik şarjı yapacak hizmetleri bayiler de verecek ve ciddi bir pil satışı ve değiştirme işi ortaya çıkacak.

Anlaşılan o ki dönüşümü en hızlı kavrayan sektörlerden birisi otomotiv. Hatta doğası gereği dönüşüme de öncülük etmek zorunda. Sizin yetkili satıcılara önerileriniz neler olur?

Yetkili satıcıların her şeyden önce mesleklerini sevmeleri, otomotiv konusunda kendilerini güncel bilgilerle donatmaları gerekir. Teknik bilgi ve donanımın yanında müşteriler ile pozitif iletişim sağlamak bakımından bu amaçla geliştirilmiş bilimsel yöntemlerin uygulanması ve personelin de bu yönde eğitilmesi gerekir.

Müşteri ile ilişkilerin ilk satış ile bitmeyeceği, sonrasında servis, yedek parça ve de kullanım ile ilgili her türlü ihtiyaçta hizmetin devam edeceği anlatılmalı, bu suretle yenileme satışlarının devamı sağlanmalıdır. Bütün bunları gerçekleştirme yönünde gerekli ekipman, yazılım, personel yatırımlarının yapılması, güncel gelişmelere göre bunların yenilenmesi, personel kadrosunun devamlı eğitilmesi, periyodik denetim ve değerlendirmelerin yapılması sürdürülmelidir.

Önümüzdeki 10-15 yılda otomotiv sektöründe hızlı bir şekilde içten yanmalı motorların yerini elektrik motorları alırken, şoförsüz araçların da ciddi miktarda yollarda görüleceği tahmin ediliyor. Buna paralel dünyada elektrik üretimi de fosil yakıtlar yerine güneş enerjisinden sağlanacağı için enerji maliyetleri dört-beş kere azalacaktır. Bayilerin geleceğe hazırlıklı olması gerekiyor.

Bu vesileyle bütün bayilere ve OYDER'e başarılar dilerim.





Genç yatırımcılar bu sektöre girmeli

AYDIN DOĞAN

Doğan Holding Yönetim Kurulu Başkanı

Türkiye'deki bilinirliği medya sektörüyle olsa da, 1958 yılında ilk şirketini kuran ve ticarete atılan Aydın Doğan, nakliye ve otomotiv sektörüyle başladı iş hayatına. İstanbul Yüksek İktisat ve Ticaret Mektebinin ardından ticaret hayatını sürdürdü. 1979 yılında Milliyet gazetesini alarak medya sektörüne giren Doğan, temellerini 1950'lerde attığı Doğan Grubunu Türkiye'nin en büyük üç holding grubu arasına sokmayı başardı. Doğan Grubu, ana faaliyet alanları olan enerji dağıtım, sigorta ve medyanın dışında turizm, sanayi ve ticaret alanlarında da faaliyet gösteriyor. Grubun Doğan Şirketler Grubu Holding A.Ş. ve Doğan Yayın Holding A.Ş. olmak üzere iki holding kuruluşu bulunuyor.

Çocukluğunuza denk gelen yıllar otomotive dair neler hatırlatır size? Çocukluğunuzdaki otomobil algınızdan söz eder misiniz?

Çocukluğumda otomobil nadir bir araçtı. 1950'li yıllarda babamın çift atlı, körüklü bir faytonu vardı. Onu bırakıp Willys marka bir cip aldı. O zaman çok değerliydi ve gıpta ile bakılırdı.



Siz ilk otomobilinize ne zaman sahip oldunuz? Otomobil sahipliği nasıl tepkiler alıyordu?

İlk arabamı İstanbul'a geldiğimde aldım. Sene 1963'tü. FIAT 1100 modeldi. İş hayatına yeni başlamıştım. Küçük bir arabaydı ama fiyakalıydı. 1965 yılında FIAT arabamın yerine bir Mercedes 280 model araba aldım. Eşimin ve ailemin tepkisine yol açtı. Çok pahalı buldular. Böyle lüks bir arabaya sahip olmak önemli bir ayrıcalıktı.

Sektöre girdiğiniz yıllarda Türkiye'de otomotiv sektörünün durumunu genel hatlarıyla nasıl özetlersiniz? Sektör ile ilgili tespitleriniz nelerdi? Ne gibi stratejik kararlar aldınız?

Ben sektöre girdiğimde Türkiye'de otomotiv sanayisi henüz daha başlangıç dönemindeydi. Montaj sanayisi yeni yeni başlamaktaydı. Ben sektörün geleceği olduğuna inandım. Bayilikle yetinmedim, Koç Grubu ile otomotiv sektöründe ortaklık yaptım. İlk yıllarda otomotive çok talep vardı. Bu yüzden satış bakımından ciddi bir sorun yoktu.

Peki bu dönemlerden unutamadığınız bir anı var mı? Mesela bayilerin satış yöntemleri nasıldı?

1960'lı yılların ortalarında Koç Grubu FIAT treyler araçlarının montajını yapıyordu. Ancak satışta zorlanıyordu. Ben de o sırada Koç'un bayileri arasındaydım. Yüksek satış yapan bayilere önemli avantajlar sağlıyorlardı. Mali işlerime bakan Süleyman abi ile kafa kafaya verdik. Satışları nasıl arttırırız diye düşündük. Ofisimiz Sirkeci'deydi. Neticede başta Hürriyet olmak üzere gazetelere ilan vermeye karar verdik. Ancak, diğer bayiler öğrenmesin diye ofisimizin telefonu yerine Süleyman abinin ev telefonunu ilana koyduk. İlanın çıktığı günlerde Süleyman abi evde bekler, arayanlara cevap verirdi. Bu suretle satışlarımızı çok ciddi miktarda artırdık. İlan yoluyla satışlarını artıran ilk bayi galiba biz olduk. Bu arada şunu da söyleyeyim. İlanlarımıza en fazla cevap Hürriyet gazetesi okurlarından geldi. Bu yüzden daha pahalı olmasına rağmen Hürriyet'e verdiğimiz ilanlara devam ettik, diğer gazetelere verdiğimiz ilanları kısıtık.

1950 ile 1990'lı yıllar arasında dünyada ve ülkemizdeki otomotiv sektöründe önemli bir değişim görüyoruz. Siz bunu nasıl yorumluyorsunuz?

Otomotiv sektörü İkinci Dünya Savaşı sonrasında uluslararası olumlu ekonomik konjonktürün ve artan refahın etkisi ile büyük bir gelişme gösterdi. Türkiye'de biraz daha geç olmakla

birlikte bu sürece katıldı. Ülkemizde otomotiv sektörünü en olumsuz etkileyen faktör döviz fiyatlarının yükselmesi olmuştur. Diğer taraftan 1970'li yılların ortalarında petrol fiyatlarının aşırı yükselmesi ve son yıllarda çevre ve trafik sorunları dünyada sektörü olumsuz etkileyen unsurlar olarak dikkat çekmiştir. Ancak sektör, yeni teknolojilerle kendisini yenileme imkânı bulmaktadır.

Türkiye'de otomotiv sektörü perakendeciliğinde MİLPA gibi satış yöntemleri o dönemin en yenilikçi satış modelini oluşturmuştu. Bu yapıyı oluşturan isim olarak sizce en büyük başarılarınız ve keşke yapabilseydim dedikleriniz nelerdir?

MİLPA'dan önce Tercüman'ın TEROTO ve Hürriyet gazetesinin Renault araçları ile gayrimenkul pazarlama faaliyetleri vardı. Ancak bu pazarlama faaliyetleri tüketicilere taahhütlerini tam olarak yerine getiremediler. MİLPA bu tecrübelerden hareketle, yapılan hataları görerek, yepyeni bir pazarlama metodu sundu. Tüketicilere güven vermeyi başardı. Pazarlamada önemli olan gerçekçi bir vaat ve bunu yerine getirme konusunda gerekli güvenin sağlanmasıdır.

Otomotiv bayiliğinin gelişim sürecini değerlendirmenizi rica edeceğiz. Bayilik, yedek parça işinin gelişimi ve plazalaşma süreci...

Türkiye otomotiv sanayiinde büyük bir gelişme gösterdi. Bugün ihracatımızın en büyük kalemini otomotiv sanayisi oluşturuyor. Yüzbinlerce insanımız bu sektörde istihdam ediliyor. Önce montaj olarak başlayan bu sektör, bugün çeşitli markaların üretim merkezi haline geldi. Tek eksikimiz kendimize has bir markamızın olmayışıdır. Ancak dünyaya da bakarsanız, pek çok gelişmiş sanayi ülkesinin kendine özgü otomotiv markaları yoktur. Diğer taraftan Türkiye çok güçlü bir otomotiv yan sanayisine sahiptir. Hemen hemen her şehrimizde mevcut oto sanayi merkezleri tüm ihtiyaçları karşılayacak kapasiteye sahip. Türkiye'nin Avrupa Birliği ile mevcut Gümrük Birliği Anlaşması, özellikle Avrupa pazarına açılmak isteyen Asyalı büyük üreticilerin ülkemizi üretim merkezi olarak seçmelerine katkı sağlamıştır.

Ben 1979'dan sonra gazete sahipliği ve yayıncılık işine odaklandım ve otomotiv sektöründen uzaklaşmaya başladım. 2001 ekonomik krizinden sonra da sektörden tamamen çıktım. Bayilik çok önemli bir hizmet sektörüdür. Ancak bu işi



yaparken mesleğe odaklanmak ve yan işlere sapmamak gerekir. Bayiler, müşterilerinde güven duygusu yarattıkları ölçüde başarılı olurlar.

Bayilik sisteminin servis ve yedek parça hizmetleri ile tamamlanması kaçınılmaz bir süreç oldu. Müşteri tüm hizmetleri bayilerden almayı önemli bir güvence olarak görüyor. Artık kimsenin kapı kapı dolaşmak için zamanı yok. Plazalaşma da bayilik sisteminin yeni bir aşaması olmuştur. Müşterilere tüm hizmetlerin aynı çatı altında sunulmasını amaçlıyor.

Bugün Türkiye’de otomotiv sektörünün güçlü ve zayıf yönleri sizce nelerdir?

Son zamanlarda özellikle döviz kurlarındaki aşırı oynaklık otomotiv sektörünü etkileyen en önemli faktördür. Özellikle ithal otomotiv ürünler döviz kurunun yükselişinden olumsuz şekilde etkileniyor. Öte yandan, bu sektörde kazandığımız tecrübeler, kaliteli ve rekabet edebilir işçilik maliyetleri sektörün güçlü yanını oluşturuyor.

Markaların tüketici ile temas noktası olan bayilerin sistem içindeki önemine ilişkin görüşlerinizi paylaşır mısınız?

Ben gerçi 1979’dan itibaren bayilikten çıktım ama bu hizmet sektörünü çok önemli ve değerli bulduğumu ifade edeyim. Üreticilerin tüketicilerle buluşmasını sağlayan bayilik, aynı zamanda markalara da değer katar. Bayiler, tüketicilerin görüş ve şikayetlerini üreticilere aktararak, markaların yenilenmesi ve yeni donanımlara sahip olması yolunda çok önemli bir işleve de sahiptir. Benim tavsiyem, bayilerin bildikleri işlerine odaklanmaları ve yan işlere saparak maceralara atılmamaları şeklinde olacak.

Otomotiv sektörü her geçen gün daha çok dijitalleşme ve teknolojik gelişmelere sahne oluyor. Otomotiv sektörünün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Otomotiv sektörü, kendisini sürekli yenileyerek, teknoloji girdilerini arttırarak büyümesine devam edecektir. Burada kalite-fiyat dengesini iyi tutturan üreticiler daha başarılı olacaklar ve pazar paylarını arttıracaklardır. Ben sektörün geleceği açısından iyimserim. Ulaşımın çeşitlenmesi ve özellikle büyük kentlerde toplu taşımacılığa daha fazla ağırlık verilmesi otomobilin değerini ve vazgeçilmezliğini azaltmayacaktır. İnsanlar otomobil satın almaktan kolay kolay vazgeçemezler. Çünkü artık bu zaruri bir ihtiyaç ve ikamesi zor.

Yetkili satıcılara ve genç yatırımcılara tavsiyeleriniz nelerdir?

Benim yetkili satıcılara tavsiyem, işlerini seyerek yapmaları ve sattıkları ürünleri iyi tanımlarındır. Artık müşteriler eskisi gibi değildir. Satın alacakları araç hakkında önceden araştırma yapıp, bilgi sahibi oluyorlar. Seçenekleri çok. Aradıkları şey güvendir. Yetkili satıcının bu güveni vermesi, işin inceliklerini bilmesi ve müşteriye bunu yansıtmayı çok önem taşıyor. Ben genç yatırımcıların, geleceği parlak bu sektöre girmelerini tavsiye ederim. Ancak bunu kısa vadeli bir yatırım olarak değil, Türkiye’nin otomotiv sanayiindeki mukayeseli avantajlarını ve uluslararası rekabet imkanlarını değerlendirerek yapmalarını da önemle hatırlatmak isterim.





Bütün dava söze sadık kalmak!

HÜSEYİN BAYRAKTAR

Bayraktar Holding Yönetim Kurulu Onursal Başkanı

Bütün çocukluğu Kayseri’de geçti. Babası otomotiv yedek parça alım satımı, lastik satışı yapıyordu. Okul yıllarında boş zamanlarını bu dükkânlarda geçirdi. Otomotiv işinde yetişti ve kısa zamanda sektörde önemli başarılarla ve ilklere imza attı. Volvo, Desoto, Dodge, Chrysler, Mercedes gibi birçok markanın bayiliğini ve satışını yaptı. Daha sonra Citroen, Subaru ve Infiniti distribütörlüğüyle sektördeki yolculuğunu sürdürdü.

Sektöre hayli erken yaşta giren isimlersiniz. O yılları hatırlıyor musunuz?

Babamın Kayseri’deki yedek parça mağazasında otomotive ilgi duyup kısa zamanda bütün parçaları seri numaralarıyla ezberlemiştim. Hem mektepte hem tezgâhta çalıştım. 1940’lı yıllarda Volvo bayisiydi babam. O yıllarda Sirkeci’de herkesle ilişki kuruyor, mal alıyor, mal gönderiyordu. Bu yıllar Türkiye’deki otomotivin temelidir. Bu temeli yedek parça oluşturur. O yıllarda büyük bir otomobil perakendeciliğinden söz edilemezdi. Yedek parça önemli bir işti. Çünkü az ve gerekliydi.



Otomobilin bir elin parmaklarını geçmediği dönemlerden söz ediyoruz... Buna rağmen parça sıkıntısı yaşıyor muydu?

İstanbul'da birkaç firmanın ithal ettiği Dodge, Desoto, Chrysler, Chevrolet markalı kamyonların dışında bir de Austin kamyonları vardı. Kamyon lastiğinin bile bulunamadığı dönemler oldu. 1957 yılında kamyon lastiği sıkıntısı öyle bir safhaya ulaştı ki, ancak maden cevheri ihraç edenler, fındık ihraç edenler, bunun karşılığında ithalat yapabilir diye kararname çıktı. Dolayısıyla tüccarlar, otomobil lastiği ve kamyon ithalatını da yapamaz hale düştü. Fındık ihracatının bedelleri Türkiye'ye düşük kaliteli kamyonlar olarak geliyordu. Mesela bunlardan Doğu Alman malı IFA kamyonları ile Deka lastikleri adeta dökülüyordu. Lastikleri 100 kilometrede yarılmaktaydı. O yıllarda, bu kamyonları kim aldıysa battı. Memlekette lastik bulunamayınca lastik kaplamacılığı da başlamıştı.

İthalat da sizin hayatınıza epey erken girmiş. Bu nasıl oldu?

Sirkeci'de gördüğüm dükkânlara imreniyor ve böyle bir dükkânın hayalini kuruyordum 1950'lerde. Çünkü İstanbul'da çarkın nasıl döndüğünü bütün aşamalarıyla öğrenmiştim. Ama ithalatla ilgili mevzuat ve gümrük mevzuatı konusunda çok açığım vardı. Bunları öğrenmek içimde bir uhdeydi. İşe, her gün Resmi Gazete'yi okumakla başladım. Bu uğurda çok mesafe aldım. Sonra, Resmi Gazete'nin bir iş adamının anayasası olduğu kanaatine vardım. Ancak 60'lardan itibaren ithalatta kâr kalmadı. Bu kadar arabanın satılmasını sağlayan özellikle kredilendirmedir. Kredilendirmeyi de bankaların vermiş olduğu uzun vadeli krediler canlandırmıştır.

Eskiden nasıl satılıyordu? Fark neydi?

Şu anda ödemeyi güçlü bir şekilde bankalar sırtlarına alıyor, önceden biz alırdık. 20-36 ay vadeli araba satardık, traktör satardık dört harman, yani neredeyse 48 ay taksitle... Aksi halde satamazsın, köylünün alım gücü yok. Otobüs satardık. Adamın bir ayda kazanacağı nedir? 14000, 16000 lira... Onun üzerinde bir taksit koyarsan adam alamayacak. Elinde varsa 50000-100000 lira onu verirdi, 20000 taksit dedin mi, ne fiyat dersin de adam alamazdı. Ancak yükü satıcının üstlenmesinin elbette riski de büyüktü. 1967-1968 yıllarında bir kamyon satmıştık vadeli şekilde Elazığ'ın Palu kazasına... Palu o zaman anarşinin geliştiği yerlerden biri. Sattık ama adam taksitini ödeyemiyor. Kahve kaçakçılığına gitmiş, Denizli'de arabayı bağladılar. Sonunda mahkeme tuttu adama verdi. Biz de gittik arabaya haciz kararı aldık çünkü mülkiyeti muhafaza bizim üzerimize... Vardık ki, adam şanzımanı sökmüş bir

yere götürmüş, motoru başka bir yere götürmüş. Şasi orada duruyor isterseniz şasiyi alın, demiş!

Bayraktar denince aklımıza ilk gelen şey otobüs oluyor. Nasıl başladınız otobüs işine?

Avrupa kasalı otobüslerin ilk ithali 1960'lardı. MAS firması tarafından getiriliyordu bu yeni tarz otobüsler. Kamyondan bozma otobüsler gibi değillerdi. Epey lükstü bu kasalar. 1968 yılı, Mercedes'in iki Türk ortak ile (Mengerler ve Kadir Has) üretime başladığı yıldır. Kayseri bayiliğini biz aldık. Ayrıca Kayseri'de bir servis istasyonu da kurduk. Çünkü otobüsü ancak bu şartlarla alabilecektik distribütörden. Servisi olmayan bayi otobüs alamıyordu. Biz bir yandan Otomarsan'ın Kayserili ortağı Kadir Has ile çalışırken bir yandan da İstanbullu ortağı Mengerler'le iş yapıyorduk. Ancak 1970 yılı satışların adeta bıçak gibi kesildiği bir yıl oldu.

Devalüasyondan dolayı mı?

Evet. Bu arada Mengerler firması vadeli satışları kaldırdı. Her otobüs için peşin 465 bin lira para istiyorlardı. Biz buna rağmen parayı verip, uzun vadeli otobüs satışlarını sürdürdük. Yılmadık, direndik ve tüm olumsuzluklara rağmen pazar payımızı artırdık. Yani, piyasadaki krize meydan okuduk. 1971'de Mercedes 302'yi en çok satan firma olduk. Soyadımız Mercedes'çi Bayraktarlar oldu!

1970 devalüasyonu ile dolar katbekat fırlamış ekonomi sarsılmıştı. Peki böyle bir durumda borçlunun durumu ne oluyordu?

O zaman rekabet diye bir şey yoktu. Esnafılık, sözüne sadık, sözünü yerine getiren, verdiyse verdi aldıysa aldı insanlardı. Burada bir örnek vereyim size. Kayseri'de 1972 yılında fuar açıldı. Oraya bir tane otobüs koyduk. Bu otobüsü ben Kayseri'deki Erciyes Turizmin sahibine sattım. Hem de bir cumartesi günü... Cumartesi sattık, pazar günü yazlığımızdayım, bir baktım bunlar iki-üç arkadaş gelmiş, Hüseyin Ağa gel seni güveç yemeye götüreceğiz, dediler. Ama sabahın gazete benim de elime geldi ve onların gördüğünü ben de gördüm. 10 Ağustos'ta devalüasyon olmuştu.

Otobüsün fiyatı birden 150000 lira yükseldi. Bunlar dertlenmiş, Bayraktar bize otobüsü verecek mi vermeyecek mi diye... Cumartesi günü diye kapora da almamıştım. Dedim ki, o arabanın rızkı, ondan doğan pirim sizin hakkınız, ben zaten kâfi para kazanıyorum o arabadan... Bayraktar olarak biz de 100000 lira para kazanıyoruz, kazançlar o dönemlerde bu mertebelerde. Bu sizin hakkınız,



dedim. O nedenle karşılıklı itimat sağladık. Araba satabilmenin basamağı buradan başlıyor. Bütün dava ticarete söze sadık kalmak... Güven vermek... Böylece alan ve satan da uzun vadeli iş yapabilir.

1970 yılı devalüasyonun getirdiği krizle sürse de, birkaç yıl içinde Bayraktarlar için işler yoluna girmeye başlamıştı sanırım. Önemli gelişmeler oldu...

1973'te başımıza talih kuşu kondu! Sabancı Grubu ile birlikte yürüme kararı aldık. Sabancı'nın ortağıydık! Türkiye'de otomotiv gelişirken yan sanayi de hızlı gelişti. 1960-1970'li yıllarda otomotiv yan sanayinin gelişmesi Türkiye'de ana sanayinin de gelişmesine vesile oldu. Bugün yurt dışına ciddi bir şekilde ihracat yapıyor yan sanayi. Lastik sanayisi de gelişti. Ben bugünkü Brisa'nın Lassa'nın kurucusuyum. Sabancılarla ortak kurduk, ana fikir benden çıktı ama. Biz o zaman 1 milyon adet satabilir miyiz, diye hesap yaptık. Şimdi aynı firma 10 milyon adet üretiyor.

Büyüyen bir otomotiv sektörünün köşe taşlarından biri olarak girişimcilere önerileriniz olacak mı?

Hangi işte olursanız olun, itina göstererek istikrarınızı sürdürün. Rakiplerinizden geri kalmayacak şekilde çok koşun. Biz şimdi çok şeyler geliştirdi diyoruz ama daha gelişecek çok şey var. Beyninizi, emeğinizi geliştirerek koşun. İlk Türk lastik fabrikasını kuracağım diye 1973'te tek başıma ortaya çıktım ben... Şimdi düşünüyorum da... Ne cesaretle yola çıkmışım!





Yan sanayi şirketleri yeniden yapılanmalı

CAN KIRAÇ

Koç Holding CEO (1987-1991)

Türkiye’de otomotiv sanayisinden söz ederken adının anılmamasının büyük eksiklik olacağı kimi isimler var elbette. Bu isimlere ve tanıklıklarına yer vermeden anlatılacak bir Türkiye otomotiv tarihçesi eksik kalacaktır. Can Kır   da bu isimlerden biri. 1927 doğumlu olan Can Kır  , iř hayatına 1950 yılında Koç Grubunda başladı ve grubun otomotiv alanındaki her girişiminde yönetici olarak bulundu.

Otomotive ve otomobile ilişkin hatırladığınız en eski zamana gidebilir miyiz? Neler hatırlıyorsunuz?

Çocukluk yaşlarımı, 1931-1938 arasını, Eskişehir’de babamın kurucusu olduğu Kuru Ziraat İstasyonu  iftlięinde yaşadım. Çiftlik hayatı, bana önce traktör sonra otomobil kullanmayı öğretti. 1938 yılında ilkokulu bitirip Galatasaray Ortaokuluna gittiğimde iyi bir şoför olduğumu hatırlıyorum.

Eğitim hayatı nasıl devam etti daha sonra?

Babam ziraat  olduğu için ben de onun yolunda ilerlemek istedim. 1946 yılında Galatasaray Lisesini bitirdikten sonra Ankara’da Yüksek



Ziraat Enstitüsüne katıldım. 1950 yılında Ankara Üniversitesi Ziraat Fakültesinden Yüksek Ziraat Mühendisi olarak mezun oldum.

İş hayatınız ilk nerede başladı ve nasıl devam etti?
İş hayatına Koç Otomotiv şirketinde atıldım. 1950 yılıydı. İlk işime de traktör satış servisinde başladım. Sonra, otomotiv yedek parça ve servis istasyonlarında çalıştım. 1956'dan 1968'e kadar İzmir'de Egemak şirketinde müdürlük yaptım. Sonra, Koç Otomotiv Grubu Koordinatörlüğü, Koç Otomotiv Grubu Başkanlığı ve Koç Holding CEO'luğu yaptım. 1950-1991 yılları arasındaki 41 yıllık çalışma dönemimi tamamlayarak iş hayatından ayrıldım. Otosan, TOFAŞ, Türk Traktör, Mako, Otokar, Otoyol, Royal Lastik şirketlerinin yönetiminde görev alarak Türk otomotiv sanayisinin gelişmesine katıldım. Türk Otomotiv sanayisinin bugünlere gelmesinin lideri Bernar Nahum'dur. Onun yanında çalışanlar bu sektörün kahramanlarıdır.

Sözünü ettiğiniz yıllar otomobilin büyük şehirlerde bile epey az olduğu yıllar...

1957 yılında, İzmir'de otomobil sahibi olan kişileri uzaktan tanıdığımı hiç unutmuyorum. Bu anımla, otomobil sayısının o yıllarda ne kadar az olduğunu belirtmek istiyorum. Mahmut Yalay, Hakkı Türegün, Selahattin Sanver, Fevzi Özakat, Ali Haydar Albayrak, Hasan İkbâl, Ferit Eczacıbaşı, Şevket Filibeli ve Osman Kibar bunlardan bazılarıydı. Bugün, İzmir caddelerinin ve bulvarlarının otomobillerle tıka basa dolmuş halini görünce nereden nereye geldiğimizi daha iyi anlıyorum.

Otomobil bu topraklara aslında hayli önce girmiş. Ama buna rağmen hızlı yayılmamış galiba o dönemde... Gerçi kesin bilgilere ulaşamadığımız bir alan...

Günün her saatinde, büyük şehirlerimizin sokaklarında, caddelerinde, köprülerinde, meydanlarında birbirleriyle itişerek ilerleyen ve kaldırımlarına tampon tampona sığışan otomobilli yaşamımızın nasıl başladığını hatırlayanlar artık aramızda yok maalesef. Kültürümüzde yazılı belge bırakma geleneği de çok zayıf olduğu için, önemli olayların oluşunu izlemek bir hayli güçleşiyor. Anı kitaplarından, bazı gazete ve dergi haberlerinden derlenen bilgilere göre İstanbul'a ilk otomobilin geliş tarihi Sultan II. Abdülhamit'in padişahlığı dönemine rastlıyor. 31 Ağustos 1876 gününden 27 Nisan 1909 tarihine kadar, 33 yıl Osmanlı İmparatorluğu tahtında kalmış olan II. Abdülhamit Han, 1901 yılında, İstanbul'a otomobilin girmesine izin veren padişah olma payesini de kazanmış.

Tarihe girmişken... İlk otomobiller saray ve dönemin bürokratları tarafından kullanılmış anladığımız kadarıyla. Yani makam ve otomobil paralel yürüyor dünden bugüne!

Bugünkü bakanlarımızın Mercedes marka makam otomobillerine olan tutkularının 1910'lu yıllarda başlamış olması muhtemel! Türkiye Turing Kurumu Belleten'inde yayımlanmış olan bir incelemede Mümin Mustafa şu açıklamayı yapıyor: "Motorlu vesaitin memleket için mühim bir ihtiyaç olduğunu takdir eden Mahmut Şevket Paşa (...) kabinedeki nazırlara ve Sultan Reşat'a birer Mercedes araba satın aldırması."

II. Meşrutiyet'in de bir etkisi var mı acaba otomobilin yaygınlaşmasında?

Otomobil kullanımının diğer alanlara yayılmasında II. Meşrutiyet'in de rolü var. Batılılaşma hareketinde ordu ihtiyaçlarına öncelik tanınmış ve ilk kademede Fransa'dan makineli tüfeklerle donatılmış Hotchkis markalı otomobiller ithal edilmişti. Silahlı kuvvetlerin motorlu araç kullanmaya başlamasıyla Birinci Otomobil Taburu kurulmuş, burada ordu için şoför yetiştirilmeye başlanmıştı. Bu taburda yetişenler, sonra sivil Türk şoför esnafının doğuşuna öncülük etmişlerdir.

Otomobil tarihinden söz ederken hep mutlu anıları okuruz, duyarız. Ama siyasi tarihimizde acılı anıları da var...

Elbette. Bu otomobilli dönemin acılı bir anısı Sadrazam ve Harbiye Nazırı Mahmut Şevket Paşa'nın, 11 Haziran 1913 günü suikasta uğrayarak otomobilinin içinde vurulup öldürülmesidir. Bu otomobil, halen, İstanbul'da Askerî Müzede muhafaza ediliyor. Yapılan araştırmalardan anlaşılıyor ki, 20. yüzyılın başlarında, devlet ricalinin, büyükelçiliklerin ve birkaç zengin işadammının emrinde çalışan İstanbul'daki otomobil sayısı 200 adedin altında! Cumhuriyetin ilk yıllarında otomobil kullanımı çok sınırlı kalmış, örneğin gene İstanbul'da 1929 yılında yalnız vali ile 3.Ordu Kumandanı'na otomobil tahsis edilebilmiş.

Peki bugüne dönecek olursak, siz bu kadar yıl içinde hangi otomobilleri kullandınız?

41 yıllık çalışma hayatımda şirketlerin bana tahsis ettiği otomobilleri kullandım. Taunus Van, Ford Station Wagon, Vehbi Koç'un eski makam otomobili olan 1951 Mercury, Ford Zodiac, Ford 1968 Station Wagon, Ford Taunus ve Anadol... Şimdi, 25 yıldır kendi otomobilim olarak Ford Galaxie modellerini kullanıyorum.



Sektörü sizden dinlemek elbette ayrı bir kitabın konusu, ama sektördeki gelişim aşamalarını sorsak, kısaca nasıl özetlersiniz?

Üretimin en önemli aşaması üretilen malın pazarlanmasıdır. Pazarlama aşamasını tamamlayan alanlar ise yedek parça ve bakım servislerinin kurulmasıdır. Koç Otomotiv Grubu, üretim aşamasına geçmeden önce 1950’li yıllarda pazarlama, yedek parça ve servis şirketlerini kurmuş, bu alanlarda sağladığı tecrübe ve kârlarla üretim kademesine adım atmıştır.

Bu bütün içinde bayilerin yeri nedir?

Pazarlama aşamasının en önemli ayağı bayi teşkilatıdır. Bayi seçimi titiz bir çalışma gerektirir. Hedef bölgelerin seçimi, bölgelerde merkezlerinin belirlenmesi, merkezlerde bayi seçimi, seçilen bayinin ticari, sosyal özelliklerinin ve finansal gücünün tespiti, bayinin geleceğe bakışının öğrenilmesi ve işi devam ettirecek çocuklar kuşağının eğitilmesi ile ilgili programların yapılması...

Türk otomotiv sanayisinin gücünün gelişebilmesi için nelere ağırlık verilmeli?

Bugün Türk otomotiv sanayisinin ekonomideki itici gücünü devam ettirebilmesi için yan sanayi şirketlerin yeniden yapılanması gerekiyor. Yanlış politikalar yüzünden son 15 yıldır yan sanayi şirketleri çöküntüye uğramıştır. Bu yüzden ana sanayi yüzde 70 nispetinde dışa bağımlı olmuştur. Önümüzdeki dönemde bu çarpıklık düzeltilmezse otomotiv sektörümüz ciddi darboğazlara girecektir.

Yan sanayi yeterince önemsenmedi mi sektörde?

1960 ve 1970’li yıllarda memleketimizde montaj sanayisine karşı büyük bir duyarlılık vardı. Konu kamuoyuna zaman zaman bir rejim sorunu gibi anlatılıyor, montaj kuruluşları yabancı sermayenin ülkemize sokmak istediği “Truva Atı” olarak tanımlanıyordu. Bu çevreler, o günkü kuruluşları ambalaj sanayi olarak değerlendiriyor, gerçek otomotiv sanayisinin tam entegre fabrikalar olarak gerçekleşmesi görüşünü savunuyorlardı. Onlar için yan sanayi kavramı yabancıların yutturmacasından başka bir şey değildi. Geride kalan yıllar, memleketimizde, yalnız otomotiv endüstrisinde değil tüm sanayi sektöründe yan sanayi kuruluşlarının ne derece önemli olduklarını kanıtlamış bulunuyor.





Traktör güreşinden markaların güreşine

ADİL MUTLU

Tur Oto Pazarlama Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı

Bu işi tam anlamıyla meslek olarak edinen babası, Bedford, BMC, Autocar, Peugeot ve Otoyol bayiliklerini yürütüyordu. İstanbul'da Haydarpaşa Lisesinde okuduğu sıralarda, yaz tatillerinde Ankara'ya dönerek babasına destek oluyordu. Ormak bayiliğini yürütürken, 1971 yılında Ankara'da TOFAŞ bayiliğine giren Mutlu, daha sonra Ada Otomotiv ve Mutlular A.Ş.'yi kurarak yatırımlarını büyüttü. Daha sonra Ford bayiliğini aldı ve yoluna bu markayla devam etti.

Bugüne kadar ayakta durarak, gelişerek sektörde var olan isimler ve şirketler için otomotiv işi genellikle aileden gelen, babadan oğula geçen bir meslek. Yani bugünü görmek için dünden kök salmış olmak adeta zorunluluk. Otomobil satışıyla uğraşmasa bile, ailede mutlaka şoförlük, otomobil sahipliği ve hevesi, kamyon veya otobüs işletmeciliği gibi özellikler gözüküyor. Adil Mutlu'nun babası da 1950'lerde Nallıhan-Ankara arasında otobüs işletiyormuş satış işine girmeden önce.

Haylaz bir çocuk olduğunu söyleyen Adil Mutlu, otobüste muavinlik yaparmış. Otobüsün şoförü otobüsü yıkamaya gittiği zaman o da birlikte gider, onunla otobüsü yıkarmış. Babasının kamyonunda



da muavinlik yapmış. Şoförlüğü merak eder, yanına oturur, öğrenirmiş:

“Bir gün anahtar üzerindeydi, kaçırdım otobüsü! Bütün Nallıhan top sahasına doğru arkamdan koştu. Henüz geri geri gidemiyordum, sadece düz gidiyordum ve orada dönebilirim diye top sahasına girmiştim. Ama arabayı durduramadım! Yavaşlamıştım ki hiç unutmam şoför atladı içeri... Arabayı o durdurdu. Sonra babam çok kızmıştı. O tarihten sonra epey bir müddet araba kullanmamıştım. Halen çok severim araba kullanmayı. Şoför kullanmam, mümkün olduğu kadar kendim kullanırım.”

Otomobil ilgisi yüzünden ortaokulu bile altı yılda bitirdiğini söylüyor Adil Bey! Bu nedenle merhum babası, onu İstanbul'daki Haydarpaşa Lisesine kaydettirmiş. Üniversite sınavını kazanmasına rağmen işleri devralarak baba mesleğini yürütmeyi seçmiş:

“Ben o zaman ortaokuldaydım. Zaten bu arabacılık yüzünden ortaokulu altı senede bitirdim. Çünkü durmadan otobüsün peşinde, şoförlerin peşinde, arabaların peşinde geziyordum. Babam okumayacağımı anlayınca, o zaman Nallıhan'da lise de yok, ortaokulu bitirdikten sonra beni İstanbul Haydarpaşa Lisesine yatılı gönderdi, orada okudum. Ortaokulu altı senede bitirirken İstanbul Haydarpaşa Lisesini üç senede bitirdim. Üniversite imtihanlarında da çok yüksek bir puan almıştım fakat o tarihte babama yardımcı olacağım diye otomobil işini seçerek yüksek tahsilime devam etmedim.”

Bölgede Ormak bayiliği sürerken, Selamoğlu Nakliyatın kurucusu merhum iş adamı Mehmet Emin Selamoğlu'nun kendilerini tavsiye etmesiyle TOFAŞ bayiliği başlamış: “Yani bizim o dönemde TOFAŞ bayisi olmamıza sebep Mehmet Emin Selamoğlu'dur. Allah nur içinde yatsın, yattığı yeri cennet eylesin, çok şey borçluyuz kendisine... Eşimi istemeye gittiğimiz zaman da dünür başıydı, sonra nikâh şahidim oldu. Bizde emeği çok olan bir dostumuzdur.”

Otobüste fiyaskoyla sonuçlanan ilk şoförlük girişimi orada kalmamış Adil Bey'in. 1977'de otomobil kullanmayı öğrenmiş ve ehliyet almış. Hem de işi ralli sporuna kadar taşıyacak bir şoförlük geçmişi var. Türkiye'de Günaydın Rallisi, Hitit Rallisi, Oran Rallisi gibi organizasyonların olduğu yıllarda bu spora heves etmiş. Ormak'a bir ricada bulunup, standart bir TOFAŞ'ı ralli için daha güçlü ve özel dizayn ettirmiş. Bu araçla bahar rallilerine katılmış. Demir Bükey, Engin Sarızan, Azmi Avcıoğlu gibi isimlerle birlikte epeyce yarışmış. Ama işin sonu pek iyi gelmemiş: “En son Günaydın Rallisi'nde uçtuk! Yedi-sekiz







takla attık, aşağı uçtuk! Yeni evliydim; babam geldi, bu iş burada bitti, bitmediyse ben bu arabayı yakacağım, dedi. Bitirdiğimize dair söz verdik ve o günden sonra ralli işini bıraktık. Babamın tek evladı olduğum için rallilerden çok korkuyordu. Bir şey olacak diye annemle birlikte arkamdan adım adım takip ederlerdi. O zamanki delilikler geldi geçti. Şimdi ben o yaptığım şeyler için oğluma, sakın ha, sakın yapmayın diyorum. Ama demek genlerde kaldı ki o da birkaç defa bunu yaptı; sonra evlenince bıraktı. Tabii otomobil işinde olunca otomobilden korkmak mümkün olmuyor, bu tür şeylerin içinde olabiliyorsunuz. Böyle bir dönemdi, geldi geçti.”

Traktörlerin güreşi!

Adil Mutlu, kuşağının önemli isimlerinden. Sektörün hemen her alanını hafızasında taşıyan bir isim. Bu hafızayı gelecek kuşaklara aktarmak için biraz söze ve yazıya dökelim istiyoruz. Karşımıza çıkan ilk konu traktör satışı oluyor. Yeni kuşağın haklı olarak anlamakta zorlandığı bir önemi, ayrıcalığı var traktörün Anadolu’da. Çünkü bu topraklarda traktör, tarım makinasından öte bir anlam taşımış, büyük kıymet görmüştür her daim. Kimi zaman çift sürmek, hasat yapmak gibi tarım işleri için kimi zaman da taşımacılık için kullanılagelmıştır. Otomobili görmeyen köylüler, atsız, öküzsüz yürüyen bir arabayı ilk kez traktör olarak tanımışlar, çoğu yerde “motor” adını vermişlerdir. Hatta ilk kez görülen traktörün önüne, binek hayvanlara ve öküzlerin boynuna bağlanan yem torbasının konulduğu bile Anadolu’nun birçok yerinde anlatılıp gülünür.

Köylerde traktörün hikâyesi çoktur. Elbette bir de o traktörün bir çiftçiye mal olana kadarki hikâyesi var. Yani temin ve satış... Adil Bey de bu süreci paylaşıyor bizimle: “Traktörü köylere götürüyorduk, yer yer dolaştırıyorduk. Dolaştırmadan, köylüye tanıtmadan olmuyordu. Hatta köylerdeki ileri gelen kişileri bu işi yapması için teşvik edici şeyler yapardık. Köyde ileri gelen ya da iyi konuşan, biraz araba satmaya, traktör satmaya yatkın kişilerle çok iş yapardık. Bakarlardı, tarla sürerlerdi. O zaman rakibim Ferguson’du. Hatta köylerde Ferguson’la FIAT’ı arka arkaya yan yana zincirle bağlayıp birbirlerini çeken, yani bir nevi traktörleri güreştiren insanları gördüm ben o devirde, halen yaparlar şimdi, traktörü havaya kaldırıyorlar falan... Çok büyük arıza yapan araçlar değildir traktörler. Motoru yıpransa bile motoru değiştirirsin... Zaten kaporta diye bir şey yok, az bir şey var, ufak bir masrafla yenilediğin zaman devam et gitsin... Türkiye’de halen yürüyen BMC traktörlerini, Ford traktörlerini, eski traktörleri Ege’de ya da başka yerlerde görebilirsiniz. Eski traktörler halen para ediyor.”

Tabii traktör tek başına, yani çıplak, pek bir işe yaramıyor. Römorku olacak, pulluğu olacak, kasnağı, kancası olacak ki işini yapabilsin. Traktör satacak olan bayiye bu aksamalar da veriliyordu satılması için. Hatta bunları satmak daha elzemdi ve bayinin traktör alması için koşuldu çoğu kez: “Bir traktör almak için 50 tane pulluk aldığımı hatırlarım. O pullukları da köylerde traktör yanında satardık. Sadece traktörde değil, diğer araçlarda da aynı durum vardı.”

Traktör Ziraat Bankası kanalıyla satılıyordu genellikle: “Köylü parası diye Ziraat Bankasında bir sistem vardı. Biz traktöre mülkiyeti muhafaza koyarak çiftçiye satar, bankadan paramızı alırdık. Banka da çiftçiye uzun vadeli krediyle traktörü verirdi. Köylü traktöre açtı ve çoğu Ziraat Bankası kanalıyla alırdı. O zaman büyük bütçeler olmadığı için, mülkiyeti muhafaza, ipotek gibi önlemler alıyorduk. Bununla birlikte hiçbir zaman köylüde paramız da kalmazdı. Köylü borçtan korkar, bankaya olsun bize olsun mutlaka getirirdi. Hiçbir zaman köylü yönünden sıkıntı çekmedik.”

Bir gerçeği de vurgulamadan edemiyor Mutlu: “Vallahi o dönemlerde biz köylüden kaçardık. Adam kapora vermiş, traktör bekliyor. Yok ki!”

Otomobilde ilk yıllar

Türkiye’de Koç ve Ford gruplarının girişimiyle kurulan Otosan’da 1960 yılında 12 otomobilin üretimiyle başlayan otomotiv sektörü, 1966’da Anadolu ile seri üretime geçti. 1968’de kurulan Türk Otomobil Fabrikası’nda (TOFAŞ) üretilmeye başlanan Murat 124 marka otomobiller halkta karşılığını buldu. 1970’lere OYAK-Renault ile girildi. TOFAŞ marka araçların ardından Renault marka otomobiller de Türk otomobil piyasasına damga vurmaya başlamıştı. Bu hareketlenme beraberinde birçok fabrikanın da kapısını aralamış ve o kapıdan içeriye giren MAN, Otayol, Karsan, Otomarsan, Chrysler, BMC markaları da seri üretime başlamıştı. Adil Beyler de 1971’de Mehmet Emin Selamoğlu’nun tavsiyesi üzerine otobüsleri satıp sermaye yaparak bayilik işine girdiler: “Hiç unutmam baba oğul geldik görüşmeye, bize lacivert bir Murat 124 verdiler, TOFAŞ da yeni çıkmış... O arabayla Nallıhan’a gittik. Nallıhan’da arabayı satmak için uzun müddet bekledik fakat bir türlü satamadık. Yeniden Ankara’ya geldik, ilk taksi durağına arabamızı sattık... Ben liseyi bitirip 1977 yılında evlendikten sonra işin başına geçtim. Çok çalıştım, çok didindim ve çok geniş bir muhite sahip oldum. O dönem çalıştığım TOFAŞ bayilerinin hepsi bilir... Türkiye’de yetkili





satıcı olarak rekor üzerine rekor kırdım; gerek resmi dairelere gerek perakende olarak çok satış yaptım. Allah'a şükürler olsun ki hem genel müdürler hem çalıştığım firmalar hepsi büyük destek verdiler. Ben de başarıyla bu işi yürüttüm, bugünlere kadar geldik."

TOFAŞ marka otomobillerin büyük prim yaptığı yıllardı. İnsanlar sıraya giriyordu. Adil Bey, otomobilin kendilerine ulaşana kadar yolda iki gün geçtiğini ve bu sürede bile otomobilin bedelinin yükseldiğini söylüyor: "Biz arabaları dükkâna bile çekemezdik. Çünkü sıradaki adam gelir, araba gelmiş, bana teslim edin, diye tuttururdu. İnanın o dönemde millet torpil arardı araba alabilmek için. Biz o zaman Ormak bayisiydik, Ormak da İç Anadolu'nun, Orta Anadolu'nun en büyük distribütörüydü. Ankara'da üç bayiliğimiz vardı. Biri, Ada Otomotiv, ikincisi Mutlular A.Ş. ve bir de Turoto A.Ş. İşlerimiz gayet güzel gidiyordu. Yetkili satıcı olarak 3S plaza yaptık. Ankara resmi dairelerin bulunduğu yer olduğu için oradan devamlı torpil istekleri gelirdi. Ya İçişleri Bakanlığında ya diğer bakanlıklardan şuradan buradan devamlı torpilliler gelir ve onlara öncelik verirlerdi. Tabii o dönem Koç Grubu genel müdürleri, gerek devlet kademesinde gerek diğer yerlerde o bölgenin en saygın, en etkili, en sözü geçen isimleriydi. Ben çok iyi hatırlarım, bizim o zamanki genel müdürümüz Turgut Tokuş'tan randevu almak için bekleyen devletin üst kademesinden insanlar vardı. Ankara'da iki şirket vardı, Otokoç ve Ormak... Her ikisinin genel müdürleri de Ankara'da bir vali kadar prestijliydi. Randevu almadan gidemezdin, görüşemezdin. Çok yoğun olurlardı, 15 gün sonraya anca randevu alabilirdin."

Adil Bey'in anlattıkları da otomobil sahibi olmanın nasıl bir prestij olduğunu anlamaya yetiyor. Tabii bir de iki markanın ezeli rekabeti var o yıllarda... Daha doğrusu, markaların bundan belki haberi bile yok ama kullanıcıları rekabet ve fanatik bir tarafsızlık içinde! "Araba sahiplerinin hepsi birbirini bilir, sahiplenirdi. O zaman Renault'cularla TOFAŞ'çılar, Fenerbahçe-Galatasaray gibiydi. Yani Renault'cular Renault'yu, TOFAŞ'çılar TOFAŞ'ı çok tutar ve birbirleriyle yarış yaparlardı. Renault-TOFAŞ çekişmesi uzun seneler devam etti."

Dünden bugüne bayilik ve Koç etkisi

Kullanıcı tarafında durum hayli eğlenceliydi anlaşılan. Peki ya bayi ne durumdaydı 70'lerde? Nasıl satıyor, nasıl çalışıyordu? Üreticinin bayiye koyduğu yer nasıldı? İlişkiler bugünküne benziyor muydu? Yanıtları Adil Mutlu'da...







“Koç Grubunun aileye çok büyük destek veren, önem veren ve genel müdürleriyle bayileri her zaman kontrol altında tutan bir sistemi vardı. İnanın bizim genel müdürlerimiz, sabah 08.00-09.00’da dükkâna gelirlerdi. Bizi takibe gelirlerdi yani... Bu adam zamanında işine geliyor mu? İşini takip ediyor mu? Böyleydi kontroller... Hafta sonu ailelerimizle beraber şirketin arkasında mangal yakar otururduk. O zamanın genel müdürleri ailemizle görüşür, bizlerle ilgili bir sıkıntısı var mı yok mu sorar, yeri geldiğinde bizlere abilik yapardı. Her şeyimizle ilgilenirlerdi. Bu adam kumar oynuyor mu? Bara gidiyor mu? Ya da ne bileyim; evine düşkün mü? Yolunu mu şaşırmış? Dolayısıyla Koç Grubu o tarihte bunlara çok önem verirdi.”

Koç’un bayiler üstündeki etkisi bunlarla da sınırlı değildi. Adeta bayilerin yaşam standartlarını ve koşullarını belirleyen bir etkiye sahipti:

“Biz Koç Grubu bayileri olarak 80’li senelerde Koç Grubunun ürettiği arabaların dışında arabalara binmezdik. Vehbi Bey çok önem verirdi buna. Yani biz gidip de bir Mercedes’e, bir BMW’ye binmezdik. Sadece TOFAŞ’ın ürettiği arabalara binerdik. Hatta rahmetli Vehbi Bey talimat vermiş, İtalya’dan bayiler için özel olarak Corona diye bir araç getirtmişlerdi, bayiler olarak bizler o arabalara binerdik. Fakat ben ilerleyen zamanlarda, 1984-85’te kendime bir Mercedes almıştım. Bursa’da da bir toplantı vardı. Bizim araba da Mercedes olunca, otelde kapının ağzına çekmişler. Çok yakın dostum, arkadaşım, Aydoğanlar’ın ortaklarından Derviş Aydoğan, gitmiş arabanın üzerine ‘Bu araç Adil Mutlu’ya aittir’ diye yazmış. Dönemin Otomotiv Grubu Başkanı İnan Kırarç ve dönemin TOFAŞ Genel Müdürü Uğurman Yelkencioğlu, otele girip çıkarken bu yazıyı görmüşler. İçerde, bütün bayilerin içerisinde bana bir diskur çektiler sormayın! Sen TOFAŞ’ın arabasını satıyorsun... Sana birisi gelse, sen niye Mercedes’e biniyorsun da TOFAŞ’a binmiyorsun dese ne cevap vereceksin? Bayimiz bizim sattığımız arabalara binmelidir! Bu uyarıyla aklıma hemen Vehbi Koç geldi. Mesela Vehbi Bey, Taunus veya TOFAŞ arabalarına binerdi, hiçbir zaman öyle lüks bir araba ile bizim yanımıza geldiğini görmemiştım. Anadol’u vardı, Taunus’u vardı, bir ara Tempra’sı oldu, Corona’sı oldu. Bunları da düşününce ertesi gün o Mercedes’i parasına bakmadan sattım. O gün bu gündür Koç Grubunun ürettiği veya ithal ettiği arabaların dışında araba kullanmam, binmem ve çocuklarıma da bunu tavsiye ederim.”

İş hayatının yanı sıra insanların alışkanlıklarını değiştirecek kadar etkili bir isimdi Vehbi Koç. Mutlu, Koç’un bu niteliğine ilişkin şunları aktarıyor:

“Biz Vehbi Bey kültürüyle büyümüş, yetişmiş insanlar olarak her zaman Vehbi Bey’i örnek aldık. Hayran kaldığımız bir insandı. Mesela bakardı, ışıklar yanıyorsa söndürürdü... O devirden bana kalan bir alışkanlıktır, en son çıkarım şirketten, ışık yanıyor mu yanmıyor mu bakar, ışıkları söndürerek en son ben çıkarım. Yine Vehbi Bey, akan, damlayan musluk gördüğü zaman hemen yaptırırdı. Ben de öyleyim şu an. Suyu kıyamam. Bir yerde su akmaya başlasın, hemen tamirci çağırır yaptırım. O dönemin kültüründen geldiğimiz için böyle... Şimdi bazı insanlara bu hareketimiz zor geliyor. Koskoca patron, diyor; akşam ışıkları söndürerek gidiyor, işi gücü mü yok! Ama bu bir alışkanlık. Vehbi Bey’in genel müdürleri şoför kullanırken hiçbir zaman arkaya oturmazlar. Bizde de o alışkanlık vardır, şoförle bir yere gidecek olursam arkaya değil öne otururum. Bu da o dönemden gelen bir şey. Vehbi Bey de öyleydi, son zamanlar hariç arkaya oturmazdı. Bunlar o dönemden bize kalan, bilinçaltımıza yerleşen davranışlar... Bu davranışlar devam ediyor gidiyor. Bundan da hiçbir zaman yüksünmüyoruz tabii.”

Özellikle 1985-1990 arasında fabrikalar araç modellerinde yaptıkları yeniliklerle Türk otomotiv sanayisine damga vurmaya başladı. Renault, Opel ve Ford’un yanı sıra 90’lı yıllarla beraber Toyota Corolla, Hyundai ve Honda da Türk otomotiv piyasasında kendine yer buldu. Aynı yıllarda, 1984-85 yıllarından sonra Adil Mutlu bazı bayilikleri bırakıp yerine yeni bayilikler alarak kendi piyasasını geliştirme yoluna gitti. Önce BMC yerine Chrysler’e geçti. Ardından Bedford yerine Otoyol’un bayiliğiyle devam etti:

“Çünkü o devirde her marka satıyordu. Talep çok fazlaydı. Marka o kadar da önemli değildi, sen yeter ki ürün bul. Ürün bulmak için her türlü yolu deniyorduk; gayet de başarılı bir bayi idik. O zamanlarda çok markalılığı seçmemizin sebebi de bütün müşterilere istediği malı temin etmektir. Bunda da başarılı olduk ama 1997 yılından sonra sadece TOFAŞ ve Ford kalmıştı. Diğerlerini bırakmıştık. Daha sonra TOFAŞ’ı da bırakarak Ford bayileri çatısı altında devam etme kararı aldık. O gün bugündür tek bayilikle devam ediyoruz.”



90'lara kadar iki marka üzerinden yürüyen ve satış sorunu yaşanmayan sektörde 1990'lardan sonra markalaşmanın ve ithalatın artmasıyla iki marka hâkimiyeti sarsılmaya başladı. Mutlu'nun deyimiyle, işler tersine döndü! "Yurtdışından, dünyanın her tarafından çeşit çeşit arabalar geldi. Hangisini alacağım diye insanların kafası karıştı. Eskiden bir TOFAŞ bir Renault vardı, ikisinden birine karar veriyordu. Bu durum bizim yerli sanayiye çok büyük darbe vurdu. Dolayısıyla yerli sanayi de bunlarla rekabet edebilmek için kendini geliştirmeye başladı. Tabii geliştirdikçe maliyetler yükseldi ve bayilerin para kazanamadığı dönem başladı. Böylece bugünlere kadar geldik."

Ben eğitiyorum, başkası alıyor!

Adil Bey'in sektörde önemli başarılarına imza attığı yıllarda bayilerde servis zorunluluğu yoktu. Bu zorunluluk 1990'lı yılların ikinci yarısında oluştu. Türkiye'de TOFAŞ yetkili satıcısı olarak, ilk servis yapan bayilerden biriydi Adil Bey:

"Eskiden doğru dürüst parça yoktu, biz de Ormak'tan teslim alırdık. Hatırlıyorum, sekiz-on kişiyle günde 40-50 araba yapardık. Şimdi 30 kişiyle 40-50 araba yapıyoruz. O dönemde bir usta her şeyi yapardı. Doğru dürüst aletler de yoktu üstelik. Bir motor test cihazı vardı o kadar... O da 90'lı yıllarda geldi ama şimdi öyle değil. Şimdi rot ayarı da bilgisayarlı, motor ayarı da bilgisayarlı, arabanın arıza tespiti de bilgisayarlı, her şey bilgisayara dönünce eleman sayısı da arttı tabii... Bunları öğrenebilmeleri için Otosan'a çok büyük paralar harcıyorsunuz. Eğitim alıyorlar. Türkiye'nin en büyük sıkıntılarından biri de bu. Servis elemanı yetiştirmek için çok büyük paralar harcıyorsunuz. Biz buradan İstanbul'a gönderiyoruz, bir hafta otel parası, eğitim parası, gidiş geliş parası, yemek parası... Yani bir sene boyunca maliyeti 13000-14000 liralara geliyor. Ama sonra daha çok para kazanan markalara kaçıyor!"

Servisli yılların başlaması özellikle yerli otomobil servislerini ciddi bir sıkıntının içine daha sokmuş. Eğitimli, yetişmiş personel sıkıntısı adeta bir kısır döngü haline gelmiş:

"Ben dünya para harcıyor elemanı yetiştiriyorum, eline sertifikayı alıyor, sonra başka markalar çıkıp benim eğitimime 15000-20000 lira harcadığım adamı, 100 lira 200 lira fazla vererek alıyorlar. Elemanlarda da, bu adam benim için 15000 lira harcadı, sadık kalayım, diye bir anlayış yok. İki dakikada satıyor seni. Dolayısıyla bir mecburiyet, çalışma mecburiyeti getirilmesi lazım. Eğer bir adama ben eğitim aldırıyorsam, bronz, gümüş, altın

madalyayı almışsa, bu adama Tur Oto'da asgari beş yıl çalışma şartı konması lazım... OYDER'in yapması gerekenlerden biri de bu. Nasıl ki askerlikte mecburi hizmet var, burada da mecburi hizmet olmalı. Olur mu hiç! Ben yetiştireyim, dünyanın parasını harcayayım, benim elemanımı falanca marka beş lira para harcamadan 100 lira fazla maaş vererek transfer etsin. Kendi bindiğimiz dalı kesmeye başladık. İş buralara geldi. Dolayısıyla kaliteli elemanı elde tutmak mümkün değil."

OYDER'den söz ederken, kendisinin de bir dernek girişimi olduğunu ve daha sonradan aynı çatı altında birleştiklerini anlatıyor Mutlu:

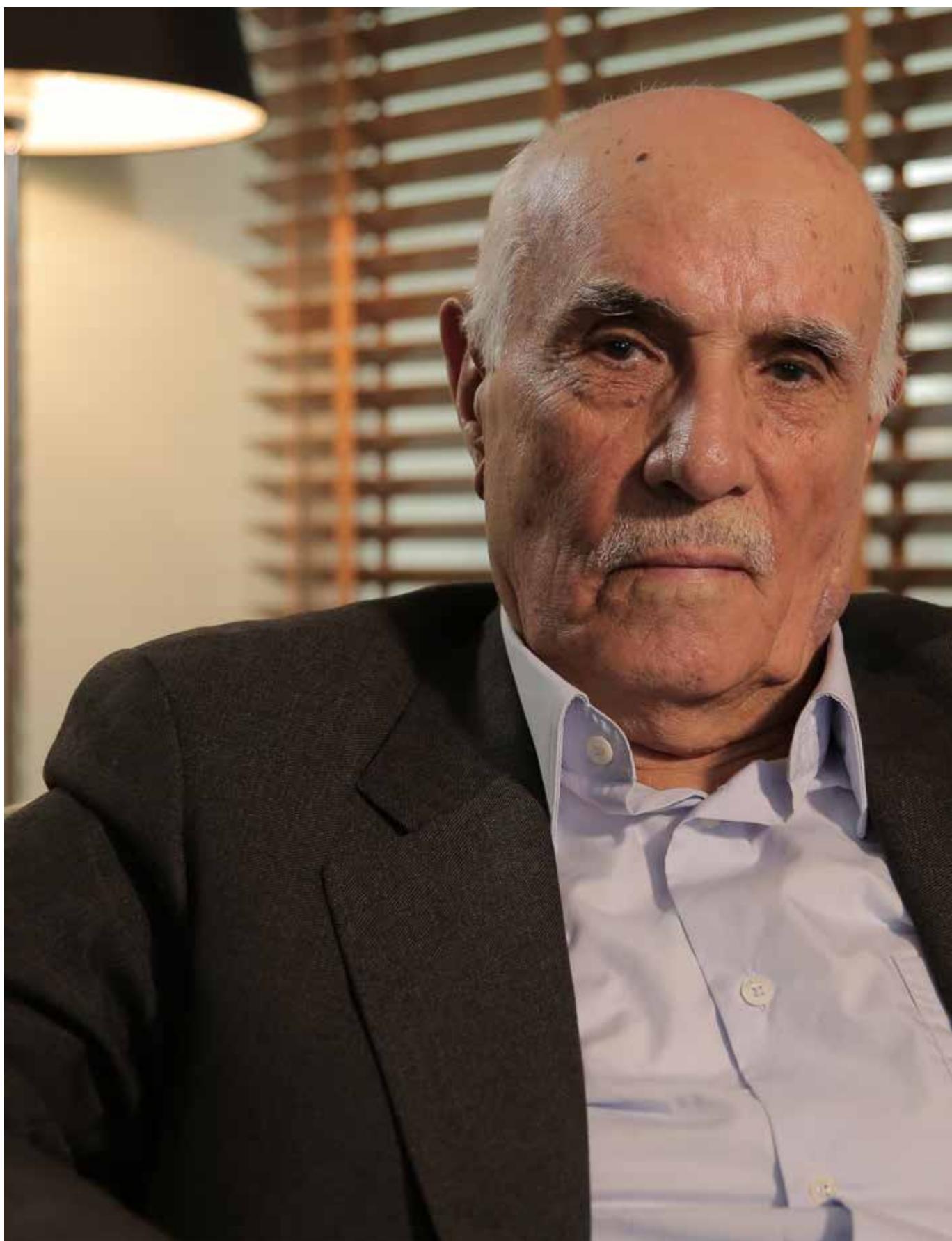
"Ben OYDER'in kuruluşu içinde olmadım. Fakat sonradan biz yedi-sekiz bayi bir araya gelerek yeniden bir otomotiv derneği kurmak istedik. Ve o zaman İsmail Doğansever, ben, Mahmutbey'de Erdal, daha sonra Koç Grubundan bazı arkadaşlar belirli aralıklarla toplanarak yeni bir oluşum kurmaya karar verdik. Eksik olmasın o zaman sayın Cenk Çimen'in de çok büyük desteğini aldık. Bunu genele yaymaya başladık. Başarılı da olduk. OYD kuruldu. İlk başkanımız zannediyorum Karaton'un sahibi idi. Daha sonra Çatış oldu, Tarık Bey daha sonra ilerledi. Daha sonra biz iki derneği birleştirmek istedik ve bunda da başarılı olduk. İki dernek birleşerek tek çatı altında toplandı. Bütün otomotiv kuruluşları bu dönemde bize destek verdiler. Gerek reklamla gerek maddi, gerekse manevi... OYDER bugünlere kadar geldi. Bugün OYDER otomobilcilerin olmazsa olmazı... Mutlaka herkesin kendine göre bir dernek yapılanması var; biz otomobil satıcıları da OYDER'in bayrağı altında toplandık."

Bayinin güçlenmesinin koşulu olarak da OYDER'in güçlenmesi gerektiğini düşünüyor Mutlu.

"OYDER güçlenecek ki bayi güçlenecek. Herkesin taşın altına elini koyması gerekiyor!"

Bir de genç kuşağa son nasihat:

"Ben geçmişe baktığım zaman şunu gördüm: Çok çabuk büyüyen kuruluşların hepsinin sonu hüsrana olmuştur. Bizim işimizde emek çok önemli, çevre çok önemli, müşteri ilişkileri çok önemli. Biz böyle mağazalarda bir elbise gibi, bir pantolon gibi, gömlek satar gibi araba satmıyoruz. Belirli yerlerde belirli kişilere hizmet ediyoruz. Dolayısıyla emek ister. Otomobil işi, nüfus arttıkça ihtiyaç geldikçe dünyanın her tarafında daha yıllarca da sürer... Onun için sabır lazım. Sabreden kazanacaktır!"





Kağnıyla çıkılan serüven

ALİ UĞURLU

Uğurlu Şirketler Topluluğu Onursal Başkanı

Ali Uğurlu, 1933 Ankara doğumlu. Manifaturacı bir babanın oğlu olarak, ticarete de bu işle başladı. Şereflikoçhisar'ın bir köyünde geçen çocukluk ve ilk gençlik yıllarında kağnı ile başlayan alım-satım, daha sonra Ferguson (traktör) bayiliği, kamyon alım-satımıyla devam etti. Bu döneme kadar süren yıllar içinde de, babasının çiftçilik de yapması nedeniyle her zaman tarım makineleri ve motorla haşır neşir oldu. Ancak tam teşekküllü olarak otomotive girişi, 1971 yılında FIAT otomobillerin yetkili satıcılığı ile oldu.

Ticaretin bir sonraki kuşağa nakledilmesi ve bir aile mesleği haline dönmesi yaygın bir durumdur. İşin hangi mecrada, nasıl ilerleyeceğini ise ağırlıklı olarak coğrafya belirler. Yani, 14'üncü yüzyıl düşünürlerinden İbn-i Haldun'un zamanını aşan tespiti olan "coğrafya kaderdir" sözü, bu anlamda da geçerliliğini korur. Bayi olarak sektöre ilk girenlerin arasında yer alan sektör çınarı Ali Uğurlu, aslında araba alım satımı ile çok daha erken tanıştı ve bunu da coğrafya belirledi! Nasıl mı?

Uğurlu, Şereflikoçhisar'ın, Kıyıevi köyünde (şimdiki Şerefli davutlu Mahallesi) doğmuş. Babası



da köyde ticaret yapıyormuş. Yaşadığı coğrafyanın Orta Anadolu'da bir köy olması, onun ilk sattığı "arabayı" da belirlemiş aslında: Kağrı! Otomotiv sektöründe eskilerin sattığı ilk "araba" genellikle traktör ya da kamyonken, Uğurlu bu işe kağrı alıp satarak başlamış. İlk tanıştığı araba da kağrı!

"Köyde babamın manifatura dükkânı vardı. Sümerbank malı dağıtırdık, hane başına 50 santimetre, 100 santimetre Nazilli basması verirdik. Tekel bayisi de vardı. Ayrıca çiftçilik de yapardı; öküz de satardı çiftçilere... 1943'ten sonra, ilkokulun ardından ben de babam ve çiftçilerle birlikte çalıştım köyde. Konya'nın Huğlu köyünden kağrı alır, Kırşehir'in köylerine, Koçhisar'a satardık. Önceden küt kağrı vardı, sonra parmaklı kağrı çıktı ve iyi de satılırdı. 1950'ye kadar kağrı vardı, sonra da zaten traktör geldi."

Traktöre gelmeden önce, Ali Bey gibi bir ismi bulmuşken biraz daha eskilere gidelim diyoruz onun hafızasıyla... Anlatıyor:

"Babam Mehmet Nazmi Uğurlu 1898 doğumlu. Yetim kaldığı için ticaret hayatına çok erken yaşta başlamış. 1910'lu yıllarda manifatura ve bakkaliye işiyle başladığı ticaret hayatına çok erken yaşlarımda beni de dahil etti. Babam, okuma yazma bildiğim için daha yedi-sekiz yaşlarımda yaz tatillerinde üç ay boyunca çevre köylere manifatura satışına götürürdü beni. İlkokulu bitirdikten sonra Kıyevi köyündeki dükkânımızda ticaret mesaisine başladım. Kağrı satışına da o zamanlar başlamıştık. 1940'lı ve 50'li yılları hem dükkânımızda ticaret yaparak, hem de 1950'de aldığımız traktör ve biçerle Ankara, Koçhisar, Adana, Mersin ve Ankara çevre illerinde çiftçilik yaparak geçirdim."

Bu yıllardan itibaren ekime-biçime giderken traktör, biçerdöver ve motosiklet üzerinde şoförlüğü de öğrenmiş ve ustalaşmış Ali Bey. Ancak 1970 yılına kadar ehliyet almadığını da itiraf ediyor bize! Bir trafik cezası yüzünden mahkemelik olması, 1973 yılında ehliyet almasına vesile olmuş! Siz bunu bizden duymayın, biz de devam edelim hikâyemize(!)

1950'lerin ortalarında ilçeye göçmüşler ailece. Zaman, mekân ve koşullar değişince, satılan ürün de değişmiş tabii. Burada traktör alıp satmaya başlamışlar. 1990'lı yıllara kadar Anadolu'da bolca görülen, kısmen taşımacılığa da olanak veren sepetleriyle hayatın bir parçası olan Jawa ve Planet motosikletlerin de ticaretini yapmışlar. İşin içinde motor varsa petrol, yağ da olur. Bunların da ticaretini yapmış baba-oğul. Ferguson traktörlerin

bayiliğine geçişleri de petrol aldıkları kişiden devralma yoluyla olmuş. Kamyon ticareti ise o yıllarda bu işle uğraşan her tüccarın olmazsa olmazı elbette. Emektar Dodge ve MAN kamyonlarının satışı Ali Bey'e de nasip olmuş bu dönemde.

1966 yılında ise bir akaryakıt istasyonuna yatırım yaparak yoluna devam etmiş. Uğurlu, bu yatırımın ticari hayatını olumlu yönde etkilediğini söylüyor ve bir dönüm noktası olarak işaretliyor.

Hakiki satıcı değil karaborsacı kazanırdı

Sektörün en eski isimleri arasında yer alan Ali Uğurlu, traktör satışıyla geçen dönemi anlatırken genellikle olumsuzluklarla anıyor o dönemi. Alış da var satış da piyasada. Ancak, kendi deyimiyle "hakiki alıcı ve satıcı" için parlak değil manzara. Kazanan genelde başkası:

"Ferguson traktörde üç-dört senede bir anca sıra gelirdi. Ecevit çiftçi belgesini çıkarmıştı. Kaç dönüm tarlan varsa ona göre Tarım Bakanlığından yazı alırdın, 'istediği zaman traktör alabilir' diye... O kâğıt verilirdi. Çiftçiler de o belgeyi bayiye, bize getirirdi, biz de fabrikaya götürdük. Böylece sıraya girilirdi. Sonra sıra gelince de kişiyi çağırırdık, gelir alırdı. Ama sıraya çoğunlukla hakiki alıcı değil de karaborsa satıcılar girerdi. Çünkü o çiftçi belgesiyle sıraya girmek parasızdı. Satıcılar çiftçi belgelerini eşinden dostundan toplar gider sıraya girerdi. Adam çiftçi belgelerini getirirdi bize, sıraya girerdi. 10, 20, 30 belge... Kim getirirse çiftçi belgesini, ona verilirdi. Birkaç sene sıra gelmezdi fakat sıra geldiğinde de traktörleri o satıcılar alırdı. Peşin parayla alır primle satarlardı. Biz 500 kazanıyorsak, onlar 1000-1500 kazanırdı."

Uğurlu'nun anlattığı yıllarda (1970'ler) asıl olan sıraya girebilmekmiş... Bir nevi iş haline gelmiş bu: "Adamın işi sıraya girmektir. Biz de fabrikaya gider talepte bulunurduk. Hâlbuki adam ihtiyaç sahibi değil, karaborsada satacak. Hakiki çiftçiler çok daha fazlasını ödeyerek sıraya giren o satıcılardan alırlardı. Eğer o zaman sıraya girmek paralı olsaydı, baştan belirli bir peşinat yatırılsaydı, o satıcılar da gelip o kadar para yatıramazdı. Dövizin yasaklandığı dönemlerde de aynı şey olmuştu. İhtiyaç sahibinden çok dövizci kazanmıştı. Döviz biz cebimize koyamazdık yasaktı; ama Almancılar döviz taşıyabilirdi. TOFAŞ'ta da arabalar çok kıymetlenmişti, Alman Markı ile satılırdı. Bir Almancıyı çağırdım, onun adına araba alırdık, ortak olmuş olurduk. Yani bu sefer de hakiki satıcıdan çok dövizci kazanırdı."





Dönemin bu olumsuzluklarına rağmen, traktör bayiliğinin ve 1980’de ticarete Ankara’da devam etmeye karar vermesinin bugünlere gelmelerinde önemli rol oynadığını belirtiyor Uğurlu.

İlçede ve ilde TOFAŞ bayiliği

1970 sonrası ise gerek ülkede gerekse Ali Uğurlu’nun iş hayatında otomotive ilişkin önemli değişimlerin yaşandığı gelişim yıllarıydı. Fabrikayı 1968’de kuran TOFAŞ, 1971’de satışlara başladı. Bu yıl Uğurlu’nun da TOFAŞ bayisi olduğu yıldır. Otomobil işinin bayilik düzeyinde henüz yeni başlıyor olması, kendisinin ta akaryakıt istasyonunu aldığı yıllarda başlayan sektör ilgisi ve geleceğe dair olumlu öngörü ve beklentileri bayiliğe sevk etmiş onu:

“Ankara ana bayi olan Ormak’tan Şereflikoçhisar için bayilik talep ettim. O dönem genel müdür Turgut Tokuş’tu. Kendisi hâlihazırda petrol istasyonu ve bayiliklerimize duyduğu güvenden ötürü talebimizi kabul etti ve bu şekilde TOFAŞ bayiliğini de almış oldum. Bayi olmak avantajlıydı, saygınlığı yüksekti. Araba sahibi olmak da aynı şekilde bir statü göstergesiydi. Bu zamanki kredi avantajları olmadığı için araba almak çok zordu. Ancak parası olan araba alabilirdi. 18 ay vadede faiz oranı yüzde 100’dü. Dolayısıyla herkes araç alamazdı. Enflasyon sebebiyle otomobil de prim yapardı. İnsanlar ödediği faizi arabanın prim yapmasıyla çıkarırlardı.”

Otomobil sahipliği ve dönem koşullarına girmişken, Ali Bey’in kişisel serüvenini de soruyoruz otomobil ile ilgili... Önceleri ikinci el Chevrolet’ye binmiş birkaç yıl. Sonra Opel almış. Derken TOFAŞ’lı yıllar, Serçe, Şahin... Uzun süre Mercedes’e de binmiş ama, “Şimdi en iyisi TOFAŞ’mış diyorum” diye bağlıyor konuyu.

Ali Bey’in satmaktan en keyif aldığı motorlu taşıt traktör olmuş. Nedeni ise, babasıyla yaptığı çiftçilik yıllarından dolayı bir gönül bağı kurmuş olması. Ondan sonra da TOFAŞ’ın kuş serisi geliyor. “Ama Doğan ve Kartal’ın yeri bende ayrıdır” diye eklemekten edemiyor.

1971’de ilçede başlayan TOFAŞ serüveni, 1985 yılında Ankara ile devam etti. Ankara’da bayilik aldıktan iki yıl sonra da mesleği sonraki kuşağa, yani oğullarına bir nasihatle devretti Ali Uğurlu:

“Ticaret için doğru olacaksın. Güven, olmazsa olmazdır. Halk içinde güvenilir diye bilineceksin. Bu halk sana güvenirse gelir parasını bırakır gider.

Arabasını da ne zaman getirirsen getir. Güvenilir olursan, dürüst olursan, fazla da borçlanmadan, açık vermeden gidersen bu işi başarırısın.”

Bu öğütleri kendi geçmişini referans alarak veriyor Ali Bey. Çünkü, meslek hayatı boyunca iyi ilişkiler kurmayı, güven temin etmeyi ve güvenmeyi, dürüstlüğü ve asıl sermayenin insanın kendi nitelikleri olduğunu kavramayı başarmış isimlerden o. Sözün senet sayıldığı on yıllar boyu ticareti başarıyla yürütmek herkesin aşabildiği bir engel değil. O günleri aşıp bugünlere başarıyla gelen isimler arasında olmak da kolay değil.

Peki bu işin sırrı ne? Bu soruyu soran çoğu kişi aslında bilir ki, koca bir hayatın tek sırrı olmaz. Yoktur bir hayatın ne anahtarı ne de herkese uyacak bir reçetesi. Ama acısıyla tatlısıyla bu uzun ve başarılı hayat boyunca önem verdiği bir şeyi daha öğreniyoruz Ali Bey’in... Çoğumuzun unuttuğu, unutmayanların da nasıl bulacağını bilemediği, hızdan, keşmekeşten ve zor koşullardan arayıp bulamadığı...

“Dükkanında satış yapmak daha güzeldi çünkü aracı kendim satardım. İşimi titizlikle, temiz yapardım, kolay kolay da müşteri kaçırmazdım. Kafam daha rahat olurdu. Manifaturacılığa olan sevgim de bundan kaynaklanır. Hiç boş durmazdım; gün içinde dağılan, ortaya saçılan tüm kumaşları kendim toplar, düzenlerdim. Huzurlu hissederdim öyle...”

Bizim buradan çıkardığımız anahtar kelime: Huzur! Ali Uğurlu’nun genç nesillere şu sözü de anahtarı doğru tespit ettiğimizi gösteriyor sanki:

“Çok fazla risk almadan huzur içinde bu işi yapmaları çok önemli. Huzur, hayattaki en önemli şey!”







Para lastik topsa itibar cam top

AZİZ ATİK

Aziz Atik Otomotiv A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı

Samsun'un yerlilerinden ve Ticaret Lisesi mezunu. On yıla yakın bankacılık sektöründe çalıştı. Bankacılıktan ayrıldıktan sonra Derindere firması tarafından satış müdürlüğü teklif edildi ve sektöre böylece girmiş oldu. Üç yıllık satış müdürlüğünün ardından küçük bir dükkânda kendi işine başladı. Aslında otomobil alım satımına bankacılık yaparken başlamıştı. İkinci el otomobil alıp satıyordu. Bayiliğe 1987'de başladı. Bugün 90'a yakın çalışanla bayiliği sürdürüyor.

İlk otomobilini alacağı zaman, yani 1973'te, Renault için sıraya girmiş ve tam 2,5 yıl beklemiş Aziz Atik. Üretimin 10 bin civarında olduğu dönemler... Yani bayilerin otomobili satmak için hiçbir çaba göstermek zorunda kalmadığı, insanların parayı verip sıraya girdiği bir dönem! O yıllarda bankacılıkla uğraşan Aziz Bey, aynı zamanda ikinci el otomobil işiyle de uğraşmış. Derken, otomotiv sektörüne satış müdürü olarak adım atmış ve kısa zaman sonra kendi işine başlamış. Ticaretin yarısı risk! Bayiliklerin pek revaçta olmadığı 1980'li yılların sonlarında, risk alarak bayiliğe başlamış. O zaman yüzde 60 hisseli ortakları



var, yüzde 40 hisse kendisinin. Fakat servis işi firmayı zorlayınca ortaklar işi bırakmış. Zaten kendileri alana kadar beş bayi değişmiş Samsun'da. Yani istikrarlı bir bayilik sürdürülemedi. Biraz da gençliğin verdiği cesaretle almış bayiliği. 1991-1992 yıllarında sanki sihirli bir değnek değmiş otomotive. Fatura fiyatının altında, zararına satılan otomobiller, bir anda kademe kademe yükselmeye başlamış. Servis de açılmış. Bu dönemde yavaş yavaş kök salmaya başlamış Aziz Atik. 1993'te 2300 otomobil satmış. Bu, hayatında gördüğü en büyük satış rakamı olarak halen önemini koruyor!

Piyasa bu ya, hep aynı kalmıyor. "Sonra piyasa koşulları birdenbire değişti, tekrar dibe vurmaya başladı, satışlar düştü" diyor Aziz Bey: "Bütün firmalarda olduğu gibi bizim firmamız da 1997-1998 senesinde iki tane kampanya yaptı. Bu iki kampanyanın ilkinde, üç günde 214 araba satışıyla Türkiye birincisi oldum. İkinci kampanyada da beş günde 354 araba sattım. Hatta o gün İş Bankası kasasını gece yarısına kadar kapatmadı, bizi beklediler. Koordinatörümüz o zaman Cem Solman'dı, rahmetle anıyorum onu da... Cem kardeşimle birlikte gece yarısına kadar çalıştık, çok emekler verdik. O ayki satışım 500'ün üzerine çıktı, diğer günlerdeki satışlarla birlikte plazanın yerini aldım. Plazanın yerini aldıktan sonra, şirketimiz de Fransa'dan gelen bir krediyi plaza yapacaklara destek olmak amacıyla dağıtma kararı verdi. O destekle plazamızı yaptık, bitirdik. Tabii her 10 senede bir olduğu gibi 2001 yılında tekrar bir kriz oldu."

Zorluklara rağmen kendisinin satıştaki başarısını da şu sözlerle anlatıyor:

"Vallahi iyi satıcıydım ben, çok iyi satıcıydım. Dikiş makinesi gibi araba satardım. Mesela biri geliyor, yahu hele bir düşünelim, işte bizim şunlar şunlar da noksan, diyor. Eğer gözüm tuttuysa, adam giderdi, ben ondan evvel arabasını kapının önüne gönderirdim. Sonra ertesi gün gelir o arabayı alırdı. İlginçtir bu! Ve halen o müşterilerimi görmek bana inanılmaz mutluluk veriyor. Yahu işte sen şöyle yaptın, çek almadın, senet almadın, bize o gün kolaylıklar sağladın, araba sahibi olmamıza vesile oldun, derler. Bir insanın ev almasına, araba almasına yardımcı olmak çok güzel bir şey, resmen idealini gerçekleştiriyorsun. Böyle bakınca çok keyifli bir işimiz var. Adam güvenilir, emin, akli karışmasın başka yere gidip diye düşünürdüm. Para işini hallederiz sonra sen tak plakayı git, diyordum. Hiç aksamazdı! 15 gün, 20 gün, bir ay süre tanırdık ama illaki alırdı. Bireysel müşterinin özelliği bu."







Peki satış yaptığı dönemler içinde kendisi hangi otomobili tercih ediyordu?

“Ben ekmeği nereden kazanıyorsam o arabaya bindim” diyor Aziz Bey:

“Çoluk çocuğumu onunla okuttum, onunla geçindirdim. Bunu arkadaşlarım sakın yanlış anlamasın, onları tenkit eder mahiyette söylemiyorum. Bir de şu tarafı var; ben başka bir markaya binersem, kendi arabamı nasıl anlatacağım? Burada ayıptır öyle şeyler. Bak burada ekme yapıyor, gidiyor ekmeği yan fırından alıyor derler insana. Bineni yadırgamıyorum ama ben binmem. Bir sene farklı bir arabaya bindim, o da 1992 senesinde. İstanbul’a çok gidip geliyordum. O zaman uçak yoktu, karadan gidip geliyorduk. O zaman bir seneliğine, belki bir sene bile binmedim o arabaya. Peşinden bizim büyük arabamız Laguna geldi, hemen sattım. Bir devre odur, onun haricinde ben otomotive başladığım yıldan beri hiç başka arabaya binmedim. İlk Renault arabam, Renault 12 idi. Ondan sonra, kademe yükseldi, TS oldu. Broadway aldım, yeni çıkmıştı. Ona da 34 KRĐ 55 plakası almıştım. Çektim böyle yolun kenarına doğru; bir de poz verdim şöyle... Hiç unutamadığım bir anımdır. Herhalde en kıymetli arabam o. İstedğim arabaya binebilirim, alacak güce sahibim ama asla binmem. Kesin de kararlıyım. Asla Renault’dan başka arabaya binmem. Çocuklarımı onunla okuttum, onunla evlendirdim, belirli bir gelir düzeyine ben onun sayesinde ulaştım. İyi günlerim oldu, kötü günlerim oldu. Evlilik bile nedir? İyi günde, kötü günde birlikte olmaktır.”

Koyunu güden kurdu görür

Her sektörde olduğu gibi otomotivde de dönemsel sıkıntılar hep olageldi. Talebin olduğu ancak otomobilin bulunmadığı devreler de vardı, otomobilin olduğu ama satılamadığı devreler de... Her dönemin sıkıntısı da ayrıydı. Mesela teslimat sıkıntısı bir dönemin en büyük derdiydi. Otomobil satılıyor ancak sevkiyat en büyük mesele oluyordu. Aziz Bey, aldığı otomobilleri Anadolu’nun çeşitli yerlerine sevk etmek zorundaydı. Karadeniz’e, Doğu Anadolu’ya... “TIR’la araba yetiştiremiyorduk. 12 şoför gidip geliyordu. O zaman öyle Renault’nun da geniş bir ağı yoktu ki, arabasına göre TIR sevkiyatı vardı, o da yetmiyordu bize.” Peki ya TIR da yetmezse? İşte o zaman sıkıntı büyüktü: “TIR yetmeyince arabaları tek tek karayolunda kullanarak sevk etmek mecburiyetinde kalıyorduk. Tabii bu riskliydi, çok kazalarımız oldu. Mesela iki arabam arka arkaya seyir halindeyken öndeki fren yaptı, arkasındaki onun sırtına çıktı. Bursa’dan

çıkışlar, adam yorgun... Yan tarafa uçtu! Çok şükür ölümlü bir kaza olmadı. Bu gibi durumlarda araba ya hurdaya gidiyordu ya da toparlanabilecek gibiyse toplatılıyor ve kusurlu olarak yarı fiyatına satılıyordu. Yani, bir deyiş vardır: Koyunu güdüyorsan bir gün kurdu da göreceksin, diye... Böyle devrelerden geçtik.”

Elbette günümüzle kıyaslandığında zorlu koşullar. Hem canı hem malı riske atmayı adeta zorunlu kılan olanaksızlıklar... Dünle bugünün farkı yalnızca teslim ve sevkiyatta değildi. Sevkiyata kadar gelen süreçte elbette öncelikle satış vardı. “O da güven ve dürüstlikle olurdu” diyor Atik: “Esnafılık ‘söz’dü o zamanlar. İnegöl bayisinden iki sene araba aldım ve birbirimizi tanıımıyorduk. Broadwayzler çıktığı zaman şirket onlara 45 gün, 50 gün vadeli kredi açmıştı, onlar da bize açmıştı o krediyi. Hiç birbirimizi görmemiştik. İki sene buraya gelmediler. Mesela Çetin ağabey (Sever) ile de öyleydi; biz onunla da sonradan tanıştık ama güvenmişti bana. Ben onlara ne çek gönderirdim ne başka bir şey... Sabah 09.00’da bankadan alın derdim, giderlerdi bankadan alırlardı. Böyle güzel bir çalışma şekli vardı aramızda. Samsun’da da böyleydi, her yerde böyleydi. Maalesef şimdi öyle değil. Bir ticaret kolu oluştu şu anda: Dolandırıcılık... O da bir kol oldu! Onun için çok dikkat etmek lazım, eski devirler gibi değil ki! O zamanlar rekabet de seviyeliydi, ilkeliydi; şimdi hem seviyesiz, hem ilkesiz. Sadece ben var, biz yok.”

Aziz Bey ticaretin olmazsa olmazı olarak başta dürüstlüğü görüyor. “Güne göre oynamamak, karşı tarafın menfaatini kendi menfaatin gibi korumak, inandırıcı olmak, ikna edici olmak şart,” diyor.

80’li yıllarda bankaların da devreye sokulduğu dönem başladı. Bazı dönemlerde paralar peşin alınıyor, satılmayan dönemlerde bayi tarafından karşılanıyordu. Yani finans işi de arz talebe göre değişiyordu. Çekle, senetle yapılıyordu satışlar. Vade genellikle 12 ayı geçmiyordu. Enflasyon yüksek olduğu için kısa vadeye sığdırmak gerekiyordu. Ötesi zarardı. “Pek tahsil edemediğimiz olmazdı,” diyor Atik: “Benim öyle ciddi batağım olmadı, iki-üç tane olmuştur. Koyunu güden kurdu görür dedik ya aynı hesap, onları da göreceğiz, risksiz iş yok.” Daha sonraki yıllarda ise bankalar adeta iş ortağı haline geldi bayiler için: “Şu anda satışımızın yüzde 90’ı peşin satıştır. Bankalı ve peşin satıştır.”

Eski bir bankacı olarak bankalarla da gayet iyi ilişkiler kuruyordu. Bankalar, işini ciddi yapan bayilerin sözünü en önemli referans sayıyordu hatta:



“Adam arabayı almak için bankadan kredi çekecek diyelim... Eğer gelen adamı gözüm tutmadıysa, bankaya git demişimdir ama peşinden bankaya telefon açmışımdır, buna sakın kredi açma, diye... Yani, ben bunu gönderdim ama kredi açma, sağlam değildir, demişimdir. Bazılarında kefil istemişim, bazılarında kefile gerek yok arabayı ver, demişimdir. Bankalar nezdinde de bu yönden sözlerimizin çok büyük önemi vardır. Asla tutup da bir araba satacağım diye bankanın bir lirasını da ziyan ettirmem. Banka bize biz de onlara... Yani bankalar da ticaretimizin içinde zincirin bir halkası. Renault Mais var, bölge müdürlüğü var, bayiler var, bankalar var, müşteriler var; bu hep bir zincir ve herkes bir halka. Halkaların biri olmazsa olmaz ama önce kendin güvenilir halka olacaksın. Doğru konuşacaksın ki doğru cevap alasın. Daha önce bankada çalışmış olmamın da bu araştırmalarda etkisi var; bataklık bizde azsa en büyük nedeni geçmişte edindiğim tecrübelerimdir.”

Önce memnuniyet sonra başarı

Satış, çeşitli dönemlerde çeşitli yöntemlerle yapılagelen bir iş. Ama bu işin bir yanı, hem de en önemli yanı müşteri... Giderek daha da önem kazanıyor müşteri memnuniyeti. Kısacası müşteriyi memnun eden hep kazanıyor. “Markaları değerlendiren şeyler bunlar” diyor Aziz Bey. “Malının arkasında durmak... Her zaman birlikte çalıştığım arkadaşlarıma şunu söyledim: Kapıdan biri girdiği zaman, sakın beni mahcup edecek bir harekette bulunmayın. Bir şey olursa, ben sizi cumhurbaşkanına karşı bile korurum. Her şeyi zamanında yapın ve müşteriyi mutlak ve mutlak şekilde memnun edin. Bu firmanın düsturu budur, ondan sonra başarı geliyor zaten. Mesela arabaların prim yaptığı, arabaları telefon direğinin dibine bağlayıp sattığım dönemlerde, insanları sıraya yazıyorduk fakat arabalar gününde gelmiyordu, çeşitli nedenlerden gecikiyordu. O zaman da sözümde durmak için, dışarıdan daha pahalıya araba alıp verdiğim çok oldu. Karaborsadan aldım ama o müşteriye mutlaka teslim ettim. Zarar etmiş oldum, öbür araba bana kaldı ama o anda müşterinin işini gördüm. Bizim şehrimiz küçük olduğu için bu işlere azami dikkati göstermek zorundaydık. Bir deyim vardır ya hani: Para plastik top, itibar cam top; düştüğünde kırılır. Anında bitersin. Buna karşılık müşterilerim de hep sadık kaldı.”

Müşteri-bayi ilişkisine ilişkin duygusal bir anı:

“Ben çocukluğumdan beri engelli çocuklara ve ailelerine çok büyük saygı duyuyorum. Öğretmenler bir, engelliler iki... Bunlar geldiği zaman, benim elim ayağım düşer. Satışta onların

bütün şartlarını kabul ederim. Burada bir Bedriye Yazgan vardı. Oğlu Kamer, bir buçuk yaşında... İğneden dolayı hiçbir hareketi yok, sadece boynuyla hareket edebiliyor. Bir gün araba almaya geldiler. 90'lı yıllardı, o zaman hiç unutmuyorum mavi bir Broadway verdik. Kadıncağzı altı ya da sekiz ay sonra geldi. Araba 6000 kilometre olmuş. Aziz Bey dedi, bir sıkıntım var! Elinde bir büyütle kaportayı gösteriyor. Baktım, hakikaten paslanma var arabada; kaputta, kapıda, tavanda, böyle gözle görülmeyen. Hoca hanım, siz bu arabayı bana bırakın, ben bunu bir gaz yağıyla yıkatayım, pasta cila da yaptırayım, ondan sonra bir daha bakalım, dedim. Yaptım, teslim ettim fakat bir ay sonra bir daha geldi. Bu sefer şirket yetkililerine haber verdim, onlar da Bursa'ya haber verdiler, Bursa'dan ekip geldi, inceleyip gittiler. Şirketten bir yazı geldi, arabayı boyatın dediler, garantiden. Bedriye Hanım gelince, arabayı garantiden boyatacağız, dedim. Desene, dedi, Allah evlattan vurdu bir de arabadan vurdu, demek ki aldığım parada da haram varmış! Bir dakika Bedriye Hanım, sen gel hele otur şöyle, dedim. Gittim çocuğu aldım. Kamer Vahit'i... Ama Dede Vahit diyordum ben ona. Vahit'i kucakladık, arabasına bindirdik, Vahit, dedim; buradan bir araba beğen... Onların arabası 95 model, 96 senesinde oluyor bu olay. Vahit başıyla kırmızı arabayı gösterdi. Takın bunun plakasını, öbür arabayı da geri alın, dedim. Biz Vahit'e sıfır araba verdik. Vahit'in ve annesinin gözlerindeki o ışığı o günden beri unutamadım. Muhteşem bir şeydi o...”

Aziz Bey'in unutamadığı anekdotlardan biri de yanlış otomobil teslimatı!

“Chevrolet'nin GTS'leri çıkmıştı, 1986-87 yıllarıydı... Gri renkte, döşemeler farklı, direksiyon farklı. İlk iki araba geldi. Biz arabaları verdik, faturalarını kestik. Arabanın birisini Aybaşlı'ya, birisini Sinop Ayancık'a verdik. Meğer yanlış vermişiz! Motor şasi tespiti yapılırken ortaya çıkmış bu durum. Müşterilerden biri geldi, durumu anlattı, biz de öbür müşteriyi de çağırarak durumu anlattık. Tabii adamlar baştan çok itiraz etti, tatsızlık çıkardı. Gidin sorun arabanızı, kaç paraysa biz satın alalım veyahut arabalarınızı değiştirin, aradaki farkı tespit edelim, biz ödeyelim, dedik. Ondan sonra tuttu birisi iade etti, diğeri ben bu şekilde binerim, dedi. İki-üç bin lira mıydı tam hatırlamıyorum bize de bir ceza kesti. Böylece durumu düzelttik ve bu da ilginç bir anekdot olarak kaldı.”

Müşteri sadakati ve insanlara güven sınırsız değildi elbette hiçbir dönemde. Bazen ödemelerde de can sıkıcı olaylar yaşanabiliyordu. Ama taşra bazı



konularda büyük şehirlere göre daha şanslıydı: “Bazen kefil arıyorduk, bazısından da hiç kefil istemiyorduk. Çünkü bizim büyük şehirlere göre bir avantajımız vardı ki biz insanları burada daha kolay tanıyorduk ve onları tanıyana daha kolay ulaşıyorduk. Büyük şehirlerde böyle bir şey yok. Ama eğer ufak bir şey görürsek de bir kefil alırdık. Daha da olmadı risk görürsek rehin koyardık otomobile. O zaman ipotek koyuyordun, borcunu ödemedi, ben yazıyı vermeden arabayı satamıyordum. Mesela istihbarat yapıyorduk müşteri hakkında... Önce çalıştığı bankayı soruyorduk, ondan sonra hangi şehirde yaşadığını, ne iş yaptığını... Bizim bu kıyılarda manifaturacıysa manifaturacıdan tanıdığımız vardır, beyaz eşyacıysa beyaz eşyacı olan tanıdığımız vardır. O, ‘Beni şuna sorun’ derdi, biz kalkar sorardık veyahut da onu soracak insanı kendimiz bulurduk, sonrasında teslim ederdik veya etmezdik. Kolay kolay da yanılmazdık.”

Aziz Bey’den dinlediğimiz ve anladığımız şu ki, bayi daima üretici ile müşteri arasında sağlam ve güvenilir bir köprü olmak zorunda: “Bu ilişkiyi kuramazsan olmaz ki, aile gibi oluyorsun. Arabamızı teslim ederken çiçek veriyoruz, çikolata veriyoruz, sarılıyoruz, öpüyoruz, resim çekiliyoruz, bütün bu anlar bile bir artı olarak kaydediliyor. Ama tabii tüfek icat oldu mertlik bozuldu derler ya, şimdi bizimki de o hesap. Bu filo işi çıkmalı beri mertlik bozuldu. Müşterinin potansiyeli değişti. Artık hep filo, filo, filo... Bütün firmalarda olduğu gibi, bizim firmamız da ağırlıklı olarak ona bakıyor ama Anadolu bayileri bunun çok sıkıntılarını çekiyor. Hâlbuki bizi geleceğe taşıyacak olan müşteriler, gerçekten nihai müşteriler. Filo müşterisi sabun gibi. Bugün sende ucuz bulur alır, şartları beğenir alır, yarın öbür tarafa geçer, böyle dalgalanır gider. Tabii ki onlara da araba vereceğiz ama işin kolaydır onlara vermek, zoru nihai müşteriye ulaşmaktır. Biz olmalıyız firmamızı yarınlar taşıyacaksak, ne yapıp edip günlük politikalar peşinde değil, nihai müşteriye ulaşacak yolların peşinde olmamız lazım. Ağırlıklı olarak nihai müşteriye ulaşan bayileri ayrıca ödüllendirmemiz lazım. Hâlbuki biz bazı noktalarda cezalandırıyoruz. Çünkü arada inanılmaz fiyat farkları oluşuyor. Dışarıdan gelen arabalar bizleri çok üzüyor. Arada 10000 TL’yi bulan müthiş farklar oluşuyor. Bunlar da bizi bazen küskünlüğe sevk ediyor. Ama markamıza âşığız. Bunları da aşacağız diye bekliyoruz.”

Bayiliği sürdürebilmenin koşulları ve servis

Aziz Bey’in bayilik süreci de tam bir azim ve kararlılık örneği idi:

“Bayiliği alma sürecimiz çok enteresandı. 1987 senesinde başkaları müracaat etmişti, kalktım ben de müracaat ettim. Ateş Bey’in zamanıydı. Ona, ben bu işi biliyorum, bu işi yaparım, yeter ki siz bana güvenin, köşe başı zenginlerine vermeyin, bana verin; hırslıyım, azimliyim, bu işi götürürüm, dedim. Diğerleri daha çok dükkân zihniyetliydiler, maddi konuları benden çok daha iyiydi ama otomobille ilgili hiçbir bilgileri yoktu. Şirketim o gün büyük bir öngörü içinde bayiliği bana verdi ve ben de onları hiç mutsuz etmedim.”

Biliyoruz ki, dünden bugüne gerek merkez gerekse taşrada otomotiv satışı alanında sayısız bayi açıldı, kapandı... Kimi zaman revaçtaki işler arasında yer aldı, kimi dönemde ilgi görmedi. Ancak uzun yıllar boyu bu işi sürdürebilenler, büyüyerek bugünlere geldiler ve adlarından söz ettirir oldular. Demek ki bayiliği sürdürebilmenin de bazı koşulları vardı. Neydi bu koşullar? Neden bu alandaki her girişimci başarı sağlayamadı, adından söz ettiremedi? Aziz Atik bu kapsamda dikkate değer bilgiler veriyor: “Otomotiv Türkiye’de 1967’de başladı ve bu iş hep böyle inişli çıkışlıydı. Türkiye’nin politikaları gibi belirli dönemlerde yükselmiştir, belirli dönemlerde düşmüştür, belirli dönemlerde de stabil gitmiştir. Önemli olan, sermayeni sağa sola kaydırmadan bünyenin içinde tutabilmendir, kötü günlere hazırlıktır bu. Ağustosböceği ve Karınca hikâyesinde karınca ne yapıyordu? Yazın biriktiriyordu kışın da yiyordu. Eğer böyle yapabilirsen o iş olur. Ama birdenbire hırsın aklının önüne geçerse işini kaybedersin. Peki hırs aklının önüne nasıl geçer? Paran var, bu iş böyle gidecek şuraya yatırım yapayım dedin. Yaptın yatırımı... Bir tanesi ters gitti, karşıladın. İkinci bir şeye başladın, o da ters teper ise, battın. Eğer öyle olmasaydı 350 küsur bayiden 50 bayiye düşmezdik. Bugünkü bayilerin 20 tanesi yenidir. Onun için bugün hayatta kalan her bayi arkadaşına madalya takmak lazım... Maddi demiyorum, onun manevi olarak desteklenmesi lazım, onurlandırılması lazım. Bu bayrağı bir Çetin ağabey gibi 45 sene, bir İlhan ağabey gibi 43 sene taşımak öyle her babayığidin işi değil. Bu bir aşk, sevdâ işi... Bu sadece para işi değil. Ama şartlar ağırlaştı tabii, kabul etmek gerek. Yani bayiliği bırakanların hepsi işi kötü olduğundan bırakmadı, şartları yerine getiremeyenler de oldu. Derken plaza devri başladı... Şehirde bir plaza yaptırıcaksın, kolay değil... Bilmem şu kadar yatırım yapacaksın ki bunlar ciddi yatırımlar.”

Elbette bir plaza yapmak herkesin, her bütçenin harcı değil. Sahi nedir bugün böyle bir yatırımın



tutarı? “Bugün Anadolu’da bile bir Renault bayiliği almak sermayeyle birlikte 10 milyon dolardır” diyor Aziz Bey: “Arsanı alacaksın, plazanı yapacaksın, ekipmanını kuracaksın, nereden baksan 10 milyon dolar... Bu rakam İstanbul’da 20 milyon dolardır, 30 milyon dolardır. Sürdürebilmenin zorluğu, işi bilmemek! Bilgisiz olduğun zaman hiçbir şey yapamazsın, şu anda konuşamayız bile. Ama eğer otomobil hakkında bilgin varsa, o işi seviyorsan -ki bana göre sevmek, işin yüzde elli biridir- başarılı olmaman için bir neden yok. Ondan sonra ürün gelir, reklamı gelir, satış politikaları gelir. Ama birinci şart, işini sevmek, önemsemektir. Burada garanti verebilmek çok önemlidir.”

“Garanti” günümüzde bir ürünü alırken gözetilen birinci kriter halini alan bir kavram. Artık insanlar garantisiz bir kalemi bile seçenekler arasına koymazken, otomobildeki beklenti elbette daha yüksektir. Aziz Bey bu gerçeği epey erken görenlerden. Çünkü, bir bayi olarak kuruluşlarından bu yana garanti ve yedek parçaya çok önem vermiş. Bu nedenle de servisleşme sürecine kolay adapte olarak başarı sağladığını tahmin edebiliriz. Özellikle otomotiv sektöründeki teknolojik gelişmelerin hızla arttığı 2000’li yıllarda servislerin önemi daha da belirginleşmeye başladı. “Teknolojiyle birlikte insanların dışarıya güven duygusu biraz daha azaldı. Çünkü yapabildikleri oldu, yapamadıkları oldu. Bu durumun müşteriye daha da bağımlı hale getirdiğine inanıyorum. Bizim servis saatlerimizde de bu görülüyor” diyor Aziz Bey. Artık bayilikte, servisi işin olmazsa olmazı olarak görüyor, “Servis olmadan, satış olmaz” diyor ve eğitimlerinde de vurguladığı bir cümleyi ekliyor: “Satış elemanı bir kişiye bir kere araba satar. Ondan sonraki arabayı her zaman servis elemanı satar.”

Müşteri serviste hızı da önemsiyor. Bu nedenle, ticari araçlar için ayrı bir sistem uygulama yoluna gitmiş Aziz Bey. Onlar için ayrı bir servis açmış. Nedenini şöyle açıklıyor: “Çünkü ticari araç o insanın ekmek teknesi. Haliyle onlar daha sabırsız, daha sinirli oluyorlar. Araçlarını bir an evvel servise çıkarmaya çalışıyorlar. Onların işinin bir parçası... Bir özel otomobil gibi değil.”

Otomotiv satış sektörünün geleceği

Satıştan servise her şey hızla değişiyor. Acaba bu işin sonraki aşaması ne olacak? Biraz da gelecek üzerine konuşmak istiyoruz Aziz Atik’le. “Ekmek, su gibi hep olacak bu sektör ama bu bir gün elektrikliye dönecek. Yani otomotivin geleceği bence elektrikli” diyor. Otomobilin neredeyse bir motor bir kaportadan ibaret olduğu yılları da

bilen bir sektör erbabı olarak, şimdilerde teknolojik donanımda sınır tanımayan, kendi kendine park eden nesli de gördü Aziz Bey. Acaba bu durum onu şaşırtıyor mu? Nasıl karşılıyor?

“Şaşırmıyorum. Son 10 senedir dünyada o kadar çok şey değişti ki, eğer tutup geride kalırsan ileriye göremezsin. Okuyup, inceleyip, nasıl geliştiğine baktığın zaman, insanların nasıl bu işe önem verip, ileriye götürdüklerine baktığın zaman artık o sürpriz olmaktan çıkıyor. Ben halen uçan otomobilleri ne zaman yapacaklarını bekliyorum. Bize çocukken, ilkokulda, Allah nurlar içinde yatırsın öğretmenimiz derdi ki, sizin zamanınızda bir yere giderken böyle oturacaksınız, yandan düğmeye basacaksınız hop o tarafa götüreceksiniz... Hayal gücümüzü zenginleştirebilmek için söylerdi. Hayalin sınırı yok ki! Onda da sınır yok... Göreceğiz...”

20-30 yıl önce bilim-kurgu filmlerinde izlediğimiz Kara Şimşek bile neredeyse otomobil standardı oldu. Artık otomobiller için konuşarak sürücüyü uyarmak, bilgilendirmek sıradan bir iş! Hayalden çıkıp gerçeğe dönersek, Aziz Bey’in bugünden geriye baktığında satmaktan en mutlu olduğu otomobilin Renault 12 grubu olduğunu öğreniyoruz! Yani bir nesil konuşan araba Kit ile otomobildeki ufkunu genişletirken, gerçek hayatta Anadolu’nun kahrını çeken, sağır, dilsiz ama cefakâr Renault 12! Satmakla da kalmamış, ilk bindiği otomobil de Renault 12 olmuş... Sonrasında da farklı modeller de olsa Renault’dan vazgeçmemiş.

Nostaljiye Renault 12 önemli yer tutsa da, genç girişimcilere yeniliklerin peşinde olmayı salık veriyor Aziz Bey... Ve okumayı... “Okuyan adam bir saatte anlar, okumayan adama üç saat ders verirsin yine anlamaz.” Ama genç nesle öğütlerinin arasında bizce en önemlisi “çok yönlü olun” tavsiyesi. “Resim yapsınlar, bir müzik aleti çalsınlar, gençlerin mutlak değişik hobileri olsun... Böylece farklı düşünmeyi öğrensinler, tekdüze olmasınlar.” İş hayatı boyunca, atlattığı her evreyi zamanı iyi kavramaya borçlu olduğunu gördüğümüz bir sektör önde geleninin bu nasihatleri ayrıca anlamlı... Üç beş otomobilin zor sığıldığı bir dükkândan yola çıkarak bugün 6 bin 500 metrekare kapalı alanda, 90’a yakın çalışanla bayiliği sürdürebilmek sanıldığından daha çok çaba gerektiriyor olsa gerek.

Bu nedenle genç nesle diyor ki, “Kazanmadan harcamayın. Önce kazanmayı öğrenin, ondan sonra harcamaya bakın. Aşırı lüks yaşamayın. Sevdanız yalnızca araba almak olmasın, önce işiniz olsun. Ondan sonra öbürleri gelir!”





Benim en büyük sermayem müşterilerim

ÇETİN SEVER

SOMTAŞ Yönetim Kurulu Başkanı

Esnaf bir ailenin çocuğu olarak dünyaya geldi. Liseden sonra, babasına yardım etmek ve mesleği sürdürmek için okuldan ayrılmak zorunda kaldı. Kardeşiyle birlikte işleri büyüttü. Çetin Sever'in otomobil merakı, onu otomobille ilgili bir iş yapmaya sevk ediyordu. Hayalinde bir otomotiv bayiliği vardı. Türkiye'nin otomobille yeni yeni tanıştığı, bütün ilgilerin bu alana yoğunlaştığı dönemde Renault bayiliği almaya karar verdi. İllerin bile çoğunda bayilik yokken, bir ilçe olarak Bandırma'da ilk Renault bayiliğini almayı başardı. Sonrası, sektörün gelişimine ayak uydurarak gerekleri yapmak ve yatırım cesareti göstermekti...

Sektörün "Çetin Ağabey"i Çetin Sever'in otomotivdeki hikâyesi daha öncesine dayansa da, 1972 yılının Nisan ayında bayilik sözleşmesini imzalamasıyla Türkiye otomotiv perakendeciliği sahnesine tam anlamıyla çıktı. Sözleşmenin ardından hemen fiilen bayiliğe başlamasa bile, bayilik için gereken yatırımlara başlamak da işin en önemli kısmıydı. Binası, teşhir kısmı, servisi, cihazları ve tüm gerekleriyle iki ay gibi rekor



bir sürede bayilik gereklerini tamamlayan Sever, açılış ruhsatını alarak işe başladı. Bu işten çok umutlu ve hevesliydi. Otomotiv sanayi Türkiye’de yeni geliyordu. İnsanların otomobile karşı merakı vardı ama distribütör, fabrika, bayi, otomobil yok denecek kadar azdı. Yani otomobil meraklıları parayı hazır etse dahi ona ulaşmakta hayli zorluk çekiyorlardı. İkinci el araç alabilirlerse ihtiyaç ve heveslerini giderebiliyorlardı.

Çetin Bey, bu işin Türkiye’de tutacağından şüphe etmiyor ve bu cesaretle motive oluyordu. Çünkü ona göre, medeniyet bunu gerektiriyordu. Şehirler büyüyor, insanların işleri, iş alanları genişliyordu. İkamet ettiği yerde iş yapma anlayışı bitiyor, ulaşım öne çıkıyordu. Artık dönem evrensel pazarlama, aktif pazarlama dönemiymiş. İnsanlar muhakkak taşıtlara ihtiyaç duyacaktı. Bu öngörülerle, otomobilin yakın geleceğin en önemli emtiası olduğunu düşünen Çetin Sever, kısa zamanda haklı çıktı.

İlk altı ayda bayilerine 30 araba düşmüştü. Yani iş fiilen başladı. Artık otomobil satması gerekiyordu! Açılıştan sonra bu 30 arabayı kime satacağı? Önce, akrabalarına satmayı düşündü. Ancak bu iş birkaç akrabayla dönecek iş değildi. Dönem, otomobilin mumla arandığı dönemdi dedik ya... Peki neden böyle bir satış sıkıntısı vardı? “Açılış yaptık, insanlar inanmıyor” diyor Çetin Bey: “Bu işin devam edip etmeyeceğini, fabrikanın Türkiye’de barınıp barınamayacağını kestiremiyor. Hiç unutmuyorum, Balıkesir vilayetinin bir sanayi fuarı vardı. O fuara üç-dört tane araba götürüp koydum. Dört arabadan bir tanesini satamadık! Tabii moral bozucu bir olaydı. Ama sonra oradan insanlar yavaş yavaş bize gelmeye başladılar ve biz arabaları teker teker sattık.”

Şeytanın bacağı böylece kırılınca satışlar sürüp gitti. Önce Renault 12, derken TOFAŞ’la rekabet ve Renault 12’nin station wagon modeli:

“Evvela bir Renault 12 modeli çıktı. O araba değişik ve sağlam bir arabaydı. Düzen itibarıyla çok modern bir araba değildi ama sağlam arabaydı. İnsanların tercih edebileceği, korkmadan kullanabileceği bir arabaydı. Ondan sonra bunun station wagon’unu düşündük, ticari araç olarak o gelmeye başladı. Dedik ki tek bir modelle gitmek olmaz. Bu arada FIAT da kendini yenilemiş, onlar da bir şeyler satmaya başlamışlardı. Yavaş yavaş rekabet başlıyordu... Zaten rekabetin olduğu yerde başarı kendiliğinden geliyor. Satabilmek için bir şeyler yapmak mecburiyetindesiniz, aynı ürünü aynı insana satmak mümkün değil. Bu nedenle





VAULT

OSMAN ZEKİ SEVER
SATICISI OĞULLARI KOLL.ŞTİ.





station wagon çıktı. Onlar çok rağbet gördü. Arabalarımız satılmaya başladı. Öyle zamanlar geldi ki insanlara iki sene sonraya gün vermeye başladık. Nereden nerelere geldik. Bu çok büyük bir aşamaydı. Herkesin gözü bu işte olmaya başladı. Ne yapsak etsek de bir otomobil bayiliği alsak... Ama Türkiye’de iki tane otomobil fabrikası var, başka yok... Onlar da sahiplenmiş, yerlerini bulmuş, herkes istediğini yapmış, pazarını da güzel götürüyorlar. Yani birisinden alıp başkasına vermek mümkün değil. Bu şekilde devam ediyorduk.”

Sonra bu gelişmelerin ardından, Milli Cephe hükümetlerinin otomobil almayı zorlaştıran kararlarıyla, bayilerin işleri bir süre sıkıntıya girdi. Bu kararlar akaryakıt ithalatını azaltmak amaçlı alınmış, otomobil almak isteyenleri adeta karneye bağlamıştı. Alınan karara göre kişi otomobil almak için resmi makamdan ihtiyaç belgesi alacaktı. “Bu kişinin otomobile ihtiyacı vardır!” diye devlet onayı gerekiyordu sözün kısısı. Yani parası olan bile otomobil alamaz durumdaydı. Bu karar, bayileri epey sıkıntıya sokuyordu. Bir tarafta üretim vardı, pazarlanması gereken bir ürün vardı, diğer yanda ise bunun önünde aşılamaz bir devlet engeli... Sektörü batırabilecek bu karar, dönemin hükümetin düşmesiyle sona erdi. İşler tekrar normal seyrine döndü ve bayiler uzun süre adeta kapalı gişe satışa devam ettiler.

Servis işini de üstlendikleri için işler otomobilin satışıyla da sınırlı değildi. Otomobili sattıktan sonra onun bakımını, satış sonrası hizmetlerini çok iyi yapmak gerekiyordu. Bu işleri dışardan personel olarak değil kendi yetiştirdiği kadrolarla yapmayı tercih etmiş Çetin Bey. Çünkü herkesin bilgisine güvenmemiş. Şirket çalışanlarını, aynı bugün yapıldığı gibi eğitimlere tabi tutmuş. “Bir öğrenci gibi, talebe gibi gönderdik ve markamızın arabasının özelliklerini ve eğitimini aldılar. O eğitimle birlikte uygulamaya başladık. Adamlarımızı yetiştiriyoruz... Gelen giden oluyor ama ne olursa olsun asli kadromuz devam ediyor.”

İlk yıl verilen 30 araba zamanla 100, 150, 200 derken 500’e kadar çıkmış. Çetin Bey’in uzun yıllardır otomobil merakı olduğu için 1955 model bir Chevrolet’si varmış o yıllarda. Daha önce Peugeot da kullanmış. Daha sonra Opel sahibi olmuş. Ama Renault bayiliğine girerken Opel’i satmış. Ailenin otomobil geçmişini anlatıyor bize: “Bize otomobil yabancı değildi. 1950 senesinde

hem mobilyacılık hem ayakkabıcılık yapıyorduk. Rahmetli babacığım Singer otomobillerinin bayiliğini aldı. 1950 senesinde Bandırma’ya Singer otomobilleri getirdik. Fakat insanlarımız, piyasalar çok yabancıydı. Sonra Roksfor getirdik, İngiliz malı... Allah rahmet eylesin Cemil Muayyesh’ti onun distribütörü. Onunla başladık fakat olmadı. Hükümetin mali politikaları buna izin vermedi, öyle kaldı. Yani 1950 yılında bizim otomobil pazarlama şirketimiz vardı ama yapamadık, o şekilde kaldı. O sevda içimizde hep yandı, biz de onu hiç küllendirmedik. Sonra, başkasıyla değil de Renault ile girdik ve devam edip bugünlere kadar geldik. Bu krizlerde biz de sıkıntı çektik, şirketlerimiz de sıkıntı çekti, bazı arkadaşlarımız bıraktılar devam etmediler. 350-400’e yakın bayi arkadaşımız vardı, bugün ise 75-85’e yakın bayi olarak Türkiye’de Renault bayiliğini yürütmeye çalışıyoruz.”

Patron aracında test sürüşü

Günümüzde sektördeki satış ve pazarlama teknikleri elbette dünle kıyaslanamayacak durumda. Hatta dönemin birçok tanığından dinlediğimiz manzara bize gösteriyor ki, 1990’lara kadar sektörde bir satış-pazarlama stratejisinden de söz etmek kolay değil. Örneğin test sürüşü... Bugün satışın en önemli araçlarından. Müşteri, otomobili görebiliyor, dokunabiliyor, test edebiliyor. Oysa eskiden bayilerin böyle bir olanağı yoktu. Çoğu bayi böyle bir şeyin olabileceğine dahi ihtimal vermezken Çetin Sever bu meseleyi kendi olanaklarıyla çözdü. Nasıl mı? Kendisine bir Renault alarak! “Renault’dan kendimize araba aldık. Deneme arabası altında onu aldık ki insanlar geldiği zaman binsinler, kullansınlar, arabayı kalite ve hesap bakımından görsünler...”

Fabrika-bayi ve satış sürecini ise şöyle anlatıyor Çetin Bey:

“Bizim belli bir kotamız vardı. Bu kotayı almak için yıl sonunda veya yıl başında bildiriyorsun; ben bu sene 300-400 araba satmayı öngörüyorum, diye. Aylara göre bölüyoruz ve ona göre istiyoruz. Fakat talep çok fazla olduğunda biz de istiyoruz ki daha fazla satalım, daha fazla kazanalım. Çünkü yağmur yağarken kovayı doldurmak lazım. Güzel şey, araba isteniyor... Ama biz yetiştiremiyoruz! Onun sıkıntılarını çekiyorduk. Veremediğimiz araçlar oluyordu, müşteri şikâyetlerini bazen yukarıya bildiriyordu veya neden gelmiyor diye sızlanıyordu. O kadar üretilabiliyordu, leblebi değil ki dökeceksin... Bir arabanın korkunç





bir imalat statüsü var, bir parçası noksan olsa o araba banttan çıkmıyor. Netice olarak da bunların yan sanayisi var, yan sanayinin yetiştirebileceği parçalar olacak, onlarda bir grev olsa aksıyor. Mesela yıllar boyu lastik fabrikalarında grev oldu. İnanır mısınız biz arabayı satamadık. Ve çare olarak gittiler Brezilya'dan, dünyanın başka ülkelerinden lastik getirdiler. O gelen lastiklerle bizim ülkedeki lastikler arasında kalite farkı çok yüksekti. Biz bakıyorduk lastiklere, bir tarafı şiş bir tarafı gevşekti, balans yapıyorduk... Ve bunlar bize arabaların hatası olarak geri dönmeye başladı. Neden sonra biz uğraşarak bunları gördük, dedik ki bunları kullanmıyoruz, kullanmayacağız, siz de kullanmayın, bu arabaları almayacağız biz... Ondan sonra anlaşma oldu ve Türkiye'de üretilen Pirelli lastikleri takarak satışa devam ettik.”

Lastik işi böylece çözülmüştü. Ama bunun dışında rutin bakımlar da gerekiyor otomobillere. Günümüzde marka ve modeline göre değişen, yaklaşık 10000 ila 15000'de rutin bakım, 60000 ila 80000'de kapsamlı bakım gibi kontrol aralıkları var. Çetin Bey'in verdiği bilgilere göre bu rakamlar o zaman epey aşağıdaymış!

“O zaman çıkan arabalarımız gerçekten çok sağlam arabalardı. Tam Türkiye için düşünülmüş araçlardı. Yol ne kadar bozuk olursa olsun hiç arıza yapmadan, fire vermeden gidiyordu otomobiller... Yalnız o gün standart bir bakımları vardı. Mesela her 2500 kilometrede bir bakıma gidiyordu, yağını değiştiriyorduk, suyunu değiştiriyorduk... 15000 kilometrede büyük bakımlar vardı. Bozuk olsun olmasın arabaların arka aks bilyelerini değiştiriyorduk, Fransız o zaman öyle demiş... Bu arabaların bilyeleri değişmesi lazım, şunu bunu değişmesi lazım... Tabii ki, parça sirkülasyonu olacaktı.”

Bu düzenli satış yapılan kazançlı günlerin ülkenin ekonomik koşullarına bağlı olarak sekteye uğraması da 1980'de olmuş. O dönemi hatırlıyor ve aktarıyor: “45 yılda yaşadığımız birçok anı ve acı var. Çok üzüldüğümüz, ıstırap çektiğimiz anlar var. Mesela 1980 yılında büyük bir kriz oldu, bu krizden çıkabilmek için çok büyük fedakârlıklar yaptık. Sıra satışları geri dönmeye başladı, fiyatlar birdenbire çok yukarıya çıktı, beklenmedik rakamlar oldu. Kimisi bu rakamları taşıyamadı, alamayacağını söyledi ve paralarını istemeye başladılar. İki sene sıra ile yazdığınız arabaların paralarını peşin vermek mümkün değil. Çünkü biz arabaların paralarını doğrudan Mais'e veriyorduk. Onlarda toplanıyordu para. Onlar bize o parayı veremediler,







onlar da sıkıştılar... Ve o dönemlerde kapımızı açan yoktu. Hiç unutmuyorum, bir senede 25-30 araba sattım. 400-500 araba sattığımız ve sıraya yazdığımız o dönemlerde 25-30 arabayla kapattık seneyi.”

Permi ile otomobil alım-satımının da sektörde böyle bir kriz yaratıp yaratmadığını soruyoruz. “Otomobilin Türkiye’ye girmesinden sonra insanların iştahı kabardı” diye başlıyor Çetin Bey: “Yerli arabayı da alabilir ama Avrupa’da daha güzel arabalar var... Bilhassa Almanya’dan gelen işçiler, her yaz döneminde güzel arabalarla geliyorlardı. İnsanlar bunları görmeye başladılar. Pazarlık etmeye başladılar, kimisi çok aldı, parayı verdi para gitti; kimisi de bazı arabalara sahip oldu. Fakat taşıma suyla değirmen dönmez. Bizim piyasamızı çok etkilemedi.”

Ama satış konusuna bakışının en iyi özeti şu cümlelerde bizce:

“Vallahi biz satmayı seviyoruz. Bize ne isterseniz getirin onu satarız biz. Gelen müşteriye, onun kafasına göre, onun otomobil kültürüne göre araç vermeyi tercih ediyoruz. Zaten iyi bir satıcı müşterinin istediğini değil kendi istediğini satar. Bu çok önemli bir felsefedir, bu bir sanattır bu sanatı uygulayacaksınız.”

Aslında çok haklı Çetin Bey. Şu cümlelerinden sonra siz karar verin şimdi mi satış kolay, yoksa eskiden mi kolaydı? “Bakın bu çok enteresan bir vakadır. Biz otomobil çıkardık, radyosu, sağ dikiz aynası yoktu. Ve bu arabaları getirdik burada sattık. Bunları da müşteriler aldılar yani... Ondan sonra dedik ki, yedek parça olarak satalım. Her şeyin başlangıcı kusurlarla, noksanlarla gelir. Ondan sonra arabalar gelişti, arabanın üzerine birtakım değişiklikler konulmaya başlandı. Şimdi rekabet almış başını gidiyor, siz allame-i cihan olsanız onlardan geride kalırsanız otomobilinizi satamazsınız. Bu nedenle otomobilin gelişmiş olması şart. Özellikleri olan arabalar satıyor, olmayanlar satmıyor.”

Eski neden özlenir?

İnişlerle çıkışlarla geçen onca zamandan bugüne kadar varmak herkesin harcı değil. Geçmişten bugüne baktığımızda otomotiv sektöründe de kimler geldi kimler geçti diyebiliyoruz... İş sürdürebilmenin ve başarı sağlamanın yolları evrensel gibi görünse de aslında her meslek erbabının kendine özgü bir tutunma yöntemi var. Bunlar çoğu kez meslek sırrı olarak kalsa da

anlatılanlardan bazı ipuçları yakalayabiliyoruz başarının temellerine dair:

“Otomobillerde sıra yapıyorduk ya... Sıraları yazdığımız zaman dayanamadım cama astım, sırası gelecek olanlar şunlarıdır diye... Nihayetinde buna inanmayanlar oldu. Para verip kendini üst sıraya yazdırmak isteyenler oldu! Bunları hoş karşılamadığım için kızdılar, gittiler. Çok şükür, benim en büyük sermayem müşterim. 45 senedir müşterilerimi darıltmadım. Bugün bu başarıyı yakaladıysam ve bu rekabetçi ortamda bu kadar satabiliyorsam, geçmişte müşterilerime yapmış olduğum hizmetin neticesidir. İnsanlarla hala bire bir diyalog kuruyorum. Evvela müşteriyi göreceksin, tanıyacaksın, üstüne başına bakacaksın. Kültürü nedir, nasıl bir şey istiyor? İyi bir analiz yapman gerekiyor. Bir satıcı bunları yapamazsa zaten satış yapamaz. Onun için ben hiç işimin başından ayrılmıyorum. Ayrılınca muhakkak bir aksilik oluyor. Çok alternatif var. Türkiye’de 50’ye yakın marka var. Sana kızıyor, gidiyor başkasından alıyor. Biz senden şu arabayı almıştık diye uzun yıllar sonra gelen müşterilerim var. Asıl kazanç o, asıl kâr o. Güveniyor sana. Satış sonrası da öyle. Her zaman orijinal parça kullanırım. Orijinal parça ile çakma parça arasında çok büyük fiyat farkı olabilir. Kazanç olabilir ama en azından orijinal parçanın garantisi var, şirketten onu getirebilirim. İnsan olmanın özelliği bu. İz bırakmak, dürüst olmak önemlidir. Her şey kazanç değildir. Bu hizmeti uzun süre götürebilmek önemlidir. Mesela İngiltere’de 100-200 yıllık müesseseler var. Ben de şirketimin 100 yıllık olmasını isterim ama çocuklarım götürebilir mi bilemem. Çünkü otomotiv çok zor, çok kahırlı bir iş. Bugün para kazanmıyorsunuz.”

Kuşağında sıkça gözlemlediğimiz eskiye özlemi Çetin Sever’in serzenişlerinde de hissediyoruz. Sahi, eski niçin özlenir?

Özledikleri şeyin kolay satış yapmak olduğunu söylüyor Çetin Bey. Müşteri aramadan, müşterinin kendisinin satıcıya geldiği bir satış... “Müşteriye ne verirken alıp gidiyordu” diyor ama bunun da doğru bir yaklaşım olmadığını belirterek... Şimdi müşteriye satış yapılırken beraberinde bir hizmetin de verildiğini söylüyor. O günün satış koşulları ile bugünkü arasında sahiden dağlar kadar fark var. Şimdi müşterinin dükkâna gelmesini beklemek yetmiyor. Sunumlar yapılıyor, farklı fonksiyonları müşterilere anlatılıyor, bunlar üzerinde çalışılıyor, velhasıl satış epey yorularak yapılıyor: “Ama eskiden





böyle değildi. Benim arabamı lastiksiz, boyasız, stepnesiz ver diyerek arabasını almak isteyen çoktu. Yeter ki araba gelsin, o alsın ve gitsin... Şimdi müşteriler şikâyet etmekten bir keyif alıyorlar. Öyle bir kanaat getirdiler ki, şikâyet eden müşteriye sanki hediye verecekler! Ne kadar yanlış, bunlar olmamalı. Tüketici hakları diye bir şey var, müşteri haklı ise zaten gereken yapılıyor. Müşteri benim yüzüme karşı gülüyor, sonra telefon edip, benim arabamı hala vermedi diyor. Ben alıp arabayı başkasına satmadım ki, araba gelmedi.”

Dünle bugünü kıyaslarken insan unsuruna da değiniyor Çetin Bey. İşini sevmenin önemini anlatıyor kendi üslubuyla:

“Esnaflık babadan gelme bir özellik... Hizmet etmesini, koşturmasını, biraz da girişken olmasını becerirseniz bu işlerde başarılı olabilirsiniz. Şimdi gençler okuyor, master yapıyor, doktora yapıyor ama bizler tabiri caizse tezgâhtan yetiştik. Kahrını çektik sonra da nimetlerini gördük. O bakımdan ben işime sahip çıkıyorum, onu kaybettiğim zaman bir daha bulamam. Benim hayatta felsefem vardır: İşim önde gelir. İşim hiçbir zaman beni mahcup etmedi. Ne zaman versem hep daha fazlasını verdi. O nedenle işim ön plandadır. İşimi çok seviyorum.”

Bir sektör duayeni olarak, yeni nesillere ilişkin de gözlemleri, eleştirileri var elbette. Aktarması bizden:

“Geçen 45 yılın nasıl geçtiğini anlayamadım. Çünkü başarılı olmak için çırpınışlar vesaire çok heyecanlı geçti. Bir şey kazanmak, kazandırmak gayesiyle mücadele ediyorduk ki çok şükür bunda da başarılı olduğumuzu zannediyorum. 45 sene azımsanacak bir süre değil! Hiçbir rahatsızlık ve aksaklık olmadan bugünlere kadar geldik. 78 yaşındayım, kendimi yaşlı hissetmiyorum. Her sabah kalktığımda daha zinde, daha mesleğine, işine tutkusu olan bir iş adamı olarak işimin başına geliyorum. Yeni kuşakla ilgili söylenecek birçok şey var ama... Şimdi bizim gençlerimiz biraz tembel. Hiçbir şeye sarılmıyorlar. Çoğu babalarından kalan işletmelerde çalışıyorlar. İşlerine sarılan insanlar değiller ve ben buna çok üzülüyorum. Mesela dedik ya İngiltere’de 150-170 yıllık firmalar var diye... Bizde böyle firmalar çok az. Büyük firmalarda da ayrılışları görüyorum, üzülüyorum. Örnek alacağımız Koç Grubu var, onlarla ben de iftihar ediyorum.”

Özellikle firmaların ömrü konusunda haksız mı? Ne dersiniz?









Balık gölüne göre büyür

DURSUN ORHAN AĞAÇLI

Ağaçlı A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı

Toptan bakkaliye ve manifaturacılıkla uğraşan babası, Orhan Ağaçlı'yı 1948'de okuldan alarak iş hayatına soktu. Yine o dönemde çoğu babanın yaptığı gibi erken yaşta evlendirdi onu. Yaklaşık 10 yıl babasıyla çalıştı. Yıllar hızlı geçti. Kendi deyimiyle, gözünü açtığı anda altı çocuk sahibi bir baba olarak gördü kendini! Bir önceki nesille uyum içinde çalışmak neredeyse her genç için epey zordur. O da belli bir süre sonra babasıyla uyuşamadı. Ayrılıp kendi ayakları üzerinde durmak istiyordu. Durdu da... Hatta iş hayatında birden çok alanda başarı sağladı.

Orhan Bey'in ticaret geçmişi Aksaray'da başladı. Ancak TOFAŞ fabrikasının kurulması ve onun TOFAŞ bayiliği olarak İstanbul'a gelmesi bir dönüm noktası oldu. Bazı ticari akılları ve girişimci, cesur ruhları coğrafya ile sınırlamak, o kişiye, ticarete, dahası bir sektöre vurulabilecek en önemli darbedir. Çünkü sektörlere liderlik eden, hatta ülke ekonomilerine yön veren birçok dev kuruluş, bir avuç toprakta filizlenmiştir! Orhan Ağaçlı da genç yaşta bu gerçeğin farkına varmış olmalı ki, "Büyüdükçe, Aksaray bize dar gelmeye başladı" diyor.



Başarının temeli Aksaray'da olsa bile, Ağaçlı'nın ufkunun ve hedeflerinin beslendiği yer İstanbul oldu. 1960'larda, Nevşehirlilerin söz sahibi olduğu Sirkeci otomotiv piyasasına TOFAŞ bayiliğiyle adım atmak, hem gelişen sermayesinin hem de iş hayatına bakışının ve yeni insan ilişkilerinin merkezi sayılabilir Orhan Ağaçlı için. Örneğin, "Çok iyi dostumdu" diye andığı Vehbi Koç'la iş yapmak, şimdilerde "network" olarak anılan kavramın hakkının verildiği yıllarda ticaret yapmak büyük şanstı belki de. Kendisi anlatıyor:

"Vehbi (Koç) Bey benim çok iyi dostumdu, Allah rahmet eylesin. Ondan çok şey öğrendim. Vehbi Bey, kızları Semahat Hanım, Suna Hanım, rahmetli Sevgi Hanım ve beyleri buraya gelirlerdi. Burada kalır, misafirim olurlardı. Onlarla beraber bilhassa Vehbi Bey'le Konya'ya giderdik, Kayseri'ye giderdik, Nevşehir'e giderdik... Vehbi Bey'lerle burada iki tane de okul yaptık biz... Şarık Tara, Osman Boyner, Muzaffer Mermer... Eşit para verdik. İnşaatları ben yürüttüm. Fakat o zaman okul yapmak da açmak da zor oldu bizim için. Ben o zaman TOFAŞ'ın bayisiydim, sonra Ford'un bayiliğini aldım. Araba üzerine pek konuşmazdık. Vehbi Bey bazen beni götürürdü yemek yerdik, gezerdik, dolaşırdık. Akşam evine yemeğe davet ederdi, evine giderdim. Viskisini yudumlardı. Günde beş sigara içerdi, sonuncu sigarayı da yemeği yedikten sonra içerdi. Saat 22.00 oldu mu ben müsaade isterdim. Orhan yarım saat daha otur, derdi; yarım saat daha oturur kalkardım. Severdi beni, ben de onu severdim."

Elbette Vehbi Koç'un da içinde yer aldığı önemli bir çevreyle hemhal olmak, Sirkeci'deki başlangıçla mümkün oldu. Orhan Bey'in uzun yıllar geçirdiği bu piyasayı sayfalara sığdırmak kolay değil. Yine de ondan dinlediğimiz 1960'lar ve 70'ler Sirkeci'sini otomotiv yönüyle, ondan dinlediğimiz ilginç yanlarıyla kısaca aktarmaya çalışalım.

Rızık her zaman kolay değil

"Herkes rızkını yer elbette... Sirkeci'ye gelen Nevşehirlilerin hepsi çok zengin oldular. Çok büyük olanaklar vardı. Oteller açtılar, turizme yönelenler oldu. İşini bilen adamlar para kazandı. Ama işi bilmeyenler yine yarıda kaldı, ortada kaldı. İş bilen, kılıç kuşananın derler. İş bilmek lazım," diyor Orhan Bey. Ona göre, dürüst çalışmak gelecekteki gelirin de teminatı. Bu nedenle daima işini kendi sınırlarında, işin ahlakıyla ve dürüstçe yapmayı tercih etti. TOFAŞ bayiliği yapıyordu ve fabrika dışından otomobil almıyor, iş prensiplerine ve anlaşmalara uygun yürütüyordu. Satışlar peşin olabildiği gibi vadeli de oluyordu. Vadeler







genellikle en fazla 16 aya uzuyor, nadiren 18-20 aya çıkıyordu.

Banka kredisi gibi, satıcı için güvenceli yöntemlerin o yıllarda neredeyse hiç olmayışı bazen bayilerin başına büyük sıkıntılar açabiliyordu. Vadeli otomobil satmak adeta yabancıya kız vermek gibiydi. Nasıl ki damadı sorup soruştururlar Anadolu'da, otomobil satıcıları da müşteriye araştırmak zorunda kalabiliyordu. Buna rağmen, vadelerin ödenmediği, bazen alacakların öte dünyaya devredildiği de olabiliyordu! Van'ın Başkale ilçesine bir otomobil mi satılacak? İstanbul'dan oralara gidilip kişiyle ilgili bir araştırma yapmak gerekebiliyordu.

1960'lı yılların sonları... Böyle bir satışı da Muş'a yapmıştı Orhan Bey... Daha doğrusu sonradan öğrendi Muş'a satış yaptığını! Çünkü alıcı, İstanbul'da bir adres göstermiş, ancak bir kuruş ödeme yapmamıştı. Otomobili de Muş'a götürmüştü. Bu bilgileri araştırarak buldu. Kalkıp otomobille Muş'a gitti. İcradan haciz kararını temin edip hakkını almaktı niyeti. İcra memuru uyardı: Dikkatli ol! Seni burada vururlar. Orhan Bey kararlıydı. Hakkını almaya gelmişti. "Vururlarsa vuruluruz" dedi. Otomobili bularak haczetti. Yediemin olarak bölgenin tanınan isimlerinden olan Zaro Ağa'nın garajına çekti otomobili. Paramı versinler, otomobili alsınlar, dedi. Ancak aylar geçmesine rağmen yine ödeme yoktu. Öğrendi ki, Zaro Ağa, hakkaniyet gözetmemiş, otomobili aynı kişilere teslim etmişti. Yine haciz işlemi başlatmak için Muş'a gitti. Zaro Ağa'ya, "Sen buranın ağasısın. Seni savcılığa versem ayıp olur. Sen bu arabayı buldur getir," dedi. Tahmin ettiği gibi, otomobil kısa sürede bulunup getirildi. Bir mobilyacı hemşerinin desteğiyle, ne yapıp edip gece yarısı otomobili Muş'dan kaçırdı. Yediemin diye teslim ettiği kişilere de güveni kalmamıştı çünkü. Velhasıl kısa zaman sonra para geldi, otomobil teslim edildi.

Dürüstlük bazen sebil tasında!

Şükür ki, işler her zaman böyle ters gitmiyordu. Ama müşteriye tanımak, insan sarrafı olmak, deneyim ve sezgi şarttı sorunsuz bir satış için. Sektör duayeni Orhan Bey, insan tanımak ve müşteri sadakati üzerine ders niteliğinde bir anısını bizimle paylaşıyor:

"Adana'dan biri geldi, kamyon alacak. Öyle kamyon satan da yoktu her yerde... O zaman 10

lira peşinle, 7000 lira peşinle, 5000 lira peşinle kamyon verilirdi. Öyle büyük bir para istenmezdi. Arabalar ise hep 70000 lira... Mesela Bedford verirdik 5000 lirayla... Kaç lira paran var, dedim. 5000 lira, dedi. Elazığlıymış. Ankara'dan Adana'ya gelmiş. Ben arabayı veririm ama seni gelip yerinde tetkik edeceğim, dedim. Olur, dedi. Adana'da Kiremithane Mahallesi. Haber vermeden arabamla gittim. Sordum Kiremithane Mahallesi'nde adamı. Evinin önünde arabayla durdum. Tek kat üzerine bir evi var adamın. İçeri girdim. Beni görünce rengi attı. Evinde hiçbir şeyi yok! Bir odası, bir de mutfak var. Yerde serili bir hasır var sadece... Hiçbir şeyi yok. Adam kaporayı vermişti ama arabayı vermeyecek diye düşünerek rengi attı. Ben de şayet kabul edersem arabayı vereceğim. İşlerden konuşmaya başladık, ne içersin diye sorunca, kahve içirim, dedim. Hani sebil tasları vardır ya böyle... Onunla kahve getirdi bana. Baktım şöyle... Sonra, sana arabayı verdim, dedim. Adam sevindi. Sebil taşıyla kahveyi getirince verdim arabayı, gel arabanı al, dedim. Gidip komşudan bir fincan alıp, bana kahve yapıp getirebilirdi. Ama bozulmamış adam... Elindeki imkân neyse onunla karşıladı beni. Sonra bütün taksitlerini eksiksiz ödedi. Ardından geldi ikinci arabayı aldı, üçüncü arabayı aldı. Belliydi, dürüst adamdı. O kahveyi öyle getirmesinden adamın bozulmadığını, tertemiz olduğunu, sahtekâr bir adam olmadığını anladım ve arabayı verdim. Onun için, adam tanıdığı yerden gidip alışveriş yapmak ister. O ikinci, üçüncü arabayı da gidip başka yerden alabilirdi ama almadı, yine bana geldi."

Ağaçlı'nın işi otomobil satmaktı. Otomobilin parmakla sayıldığı dönemlerde, kendisi de genç yaşta otomobil sahibi olmanın mutluluğunu yaşayan azınlıktandı. 1950'li yıllar... "Manifaturacılıkla uğraştığımız yıllardı. Babam beni Adana'ya kaput bezi almaya gönderirdi. Adana'da, Tarsus'ta fabrikalar vardı. Kaput bezini oradan getirirdik. Daha çok toydum. Bana 5000 lira verirdi. O parayı çıplak belime sarardı! Elime de bir çanta verirdi. Okul talebesi zannetsinler de soymasınlar diye... Giderdim, Tarsus'tan, Adana'dan kaput bezi alırdım. Bir gidişimde orada bir Chevrolet gördüm. Arabaya da çok hevesliyim. Babamın 1946 senesinde, daha kimsede yokken Renault arabası vardı. Babama danışmadan kaput bezini veresiye aldım. Yanımdaki paranın tamamına da 1951 model beyaz Chevrolet'yi satın aldım. Döndüm. Babam, niye böyle yaptın oğlum, dedi. Baba, dedim, heveslendim aldım. Sıfır bir arabaya bu parayı verdim. O zamanki teknolojiyle arabada ne klima var, ne ısıtıcı var... Hiç bir şey yok."





Memursan masada, çiftçiysen tarlada...

Orhan Bey'in mesleğe girdiği yıllar ve sonrası otomobilin epey lüks olduğu yıllardı. Adeta statü göstergesiydi. Buzdolabı bile bulunmayan bir evde otomobil nasıl olsundu? Ancak bu, bir otomotiv pazarı olmadığı anlamına gelmiyordu. Elbette bugünkü kadar olmasa da bir piyasa, pazarlama ve satış söz konusuydu. Ancak satış da bugünkünden epey farklıydı: "Kaporaya göre liste yapardık. Sırası gelene, eğer telefonu varsa telefonla haber verirdik. Gelir alırdı arabasını. Sevine sevine giderdi. Biz de mutlu olurduk. Mesela Bursa'da ikamet ediyorsa, bayiye not yazardık, gider oradan alırdı arabasını..."

Teknik ve donanım özelliklerini bilmek ve müşteriye aktarmak açısından otomobil satışı günümüzde neredeyse uzmanlık gerektiren bir alan olarak öne çıkıyor. Ancak o dönemde bir bayinin pazarlama ve tanıtım yapması bile gerekmiyordu. "O zamanlar otomobillerin özelliklerini tek tek bilmemize gerek yoktu" diyor Ağaçalı; "Adamlar araba oldu mu alıp götürüyordu. Taş versen satıyordun. O zaman Türkiye'de bir Renault vardı, bir TOFAŞ vardı. Sonra Anadolu çıktı. O da kısa dönemde bitti. Fabrikası da olmadı. İki cins araba vardı. Çok satılıyordu. Rica ederlerdi bize, İstanbul'dan Ankara'dan eşini dostunu koyarlardı araya versinler sıradan diye... Şimdiki gibi 50 çeşit araba yoktu ki. Araç satıyor olmak ve akaryakıt istasyonu sahibi olmak prestijdi o yıllarda. Bir vilayette iki-üç tane benzinlik olurdu. Sahipleri tanınır, bilinirdi."

Peki ya satış sonrası? Garanti, yedek parça, servis... İşte bu konuya önem verildiğini söylüyor Orhan Bey: "Servisimiz vardı, TOFAŞ buna çok önem verirdi. Hem kaporta hem mekanik hem satış vardı, yani a'dan z'ye bir servisti. TOFAŞ, servisi olmayan yerlere arabalarını kısırdı, vermezdi; buna karşılık servisi olan yerlere de çok araba verirdi. Biz de servis işiyle uğraştık ve servisten de para kazandık. Zaten şimdi araba satışından değil servisten kazanılıyor ama bu da yine küçük şehirlerden çok büyük şehirler için geçerli. Mesela Ankara'da bir TOFAŞ servis müdürüne sordum, günde kaç araba giriyor diye, büyük adetlerden söz etti; burada (Aksaray) ise öyle bir sayı yoktu. Yani demem o ki, balık gölüne göre büyür."

Orhan Ağaçalı, yıllarca İstanbul ve Ankara gibi büyük şehirlerde otomotiv satışıyla uğraşıp başarı sağladı. Ancak kazandığını kendi memleketine

yatırmayı uygun buldu. Avrupa'ya çıktığında da, ülkeme, memlekete dönünce buradan hangi yenilikleri götürürüm, diye gözlem yaptı. Bu gözlemlerden bazılarını uygulamaya geçirmeyi de başardı: "O zaman daha buralar bakirdi. Avrupa'da yol üstünde tesisler gördüm, buna gücüm yeter dedim. Bu işi yapabilirdim. 1964'te tesisi yaparken herkes bana deli dedi. Yaptım. Ama o zaman arabalar küçüktü, otobüsler küçüktü, küçük yapmıştım; sonra üç defa büyüttüm tesisi... Bunu şuna getireceğim: Memleketimde kazandım, memleketimde de yatırım yapayım dedim. Bu yatırımı o zaman İzmir'de, İstanbul'da, Ankara'da yapsaydım çok daha büyük paralar kazanırdım. Ama ben burada binlerce insan yetiştirdim. Bir hayli kişiyi emekli ettim. Bu benim için bir mutluluk oldu."

Elbette o zamandan bu zamana çok şey değişti. Dünya değişti. Bu değişimin en belirgin gözlemlendiği alanlardan başlıcası da otomotiv sektörü. Zorlu satış ve servis yıllarından bugüne, Orhan Ağaçalı gibi başarılı iş adamlarının kıymetli anıları ve halen tükenmeyen çalışma azimleri kaldı. Ağaçalı, 84 yaşında ve halen çalışıyor. Bu hikâyede değinmemeyi tercih ettiğimiz iki önemli trafik kazasına ve atlatılan badirelere rağmen sağlığı yerinde. Halen çalışıyor olmasını da 95 yaşında işinin başında vefat eden Vehbi Koç'un bir nasihatine bağlıyor: Memursan masada öleceksin, iş adamıysan işinin başında, çiftçiysen tarlada...







Bayi olmak, vali olmak gibiydi

HASAN TAŞAR

ÇETAŞ Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı

Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesini bitiren Hasan Taşar, 1967 yılında Adıyaman'da avukatlığa başladı. Adıyaman'da 18 yıl avukatlık yaptı. BMC ve Skoda bayiliğini üstlendi. Ardından Isuzu bayiliğini de aldı. 1985'te Sirkeci'de küçük bir dükkânda otomotiv işini sürdürdü. 1987 yılında bugünün ÇETAŞ'ını kurdu. 1992'de Fatih'te (Millet Caddesi) yeni bir dükkân daha eklendi iş hayatına. 1993 ise Renault ile servis işine girdiği yıl oldu. OYDER'in kuruluşunda da büyük emeği geçen Hasan Taşar, dünden bugüne Türkiye'de otomobil satışı denince akla gelen ilk isimler arasında yer alıyor.

Sektörde, mesleği babadan devralanların yanı sıra, başka mesleklerden otomotive gönül verip başarı kazanan isimler de var. Bu isimlerden birisi de hukuk fakültesinin ardından avukatlık yapmaya başlayan Hasan Taşar. Ancak avukatlık zamanla onun hatırlanmayan mesleği haline geldi. Otomotivdeki başarısı, onun ilk mesleğini geride bıraktı.

“Bu işte çabuk zengin olmak yok. Bu iş bir ağaç yetiştirmeye benzer. Markaya her mevsim sebat



edeceğiz. Kışı var baharı var yazı var. Kış var diye bırakmayacağız, tedbirimizi alıp yazı bekleyeceğiz” diyor Hasan Taşar ve ekliyor: Müşteriye kaliteli hizmeti ve iyiye götüren kazanır. Genç nesle yaptığı bu kısacık ama özlü tavsiyenin geri planında uzun yıllar var. Bugünden geçmişe onun gözü ve zihniyle uzanarak başarıyla sonuçlanan köşe taşlarını birlikte görelim. Özellikle vurguladığı müşteri-hizmet ilişkisinden ve günümüzde de sıkça duyduğumuz “sadık müşteri” meselesinden başlayalım. Sahi nedir bu sadık müşteri? Yani bir müşteri aynı yerden mal-hizmet almak zorunda mıdır? Almazsa bundan müşteri mi sorumludur? Çünkü sözün kendisinde müşteriye yüklenen bir sıfat var. Yani, müşterinin sadık olması mıdır asıl mesele yoksa bu sadakati yaratacak hizmet mi?

“30 yıl sonra sizi arıyorsa, o müşteri sadık müşteridir” diye yanıtlıyor Taşar ve konunun iki taraflı olduğuna değiniyor: “Gerek markaya, gerekse bayiye bağlılık iki yönlüdür. Markanın da sahip çıkması lazım. Bazı markalar arabasının peşindedir. Bir arabası arıza yaptığı zaman buradan diyelim ki Van’a heyet gönderir, parça gönderir, anında ihtiyacını giderir. Bazısı da ağır davranır. Ağır davranan kaybeder, öbürü daha çok öne geçer. Yani arabanın iyiliği kötülüğünden çok, bayinin ve o markanın müşteriyle iletişimi önemli... Çünkü hepsi aynı malı satıyor. Hepsi de yürüyor, hepsi de dört tekerin üzerinde, hepsinin motoru var. Ama hangisinin kapısı müşteriye açıksa, müşteriye hizmet ediyorsa o ön plana geçiyor.”

Akla hemen şu soru geliyor: Birçoğundan iyi niteliklere sahip olup da satamayan otomobil mi var? “Nice iyi markalar var, satamıyor. İsim zikretmek doğru değil, ama satamıyor, az satıyor. Olması gereken yerde değil. Niye? Çünkü o ilgilenmiyor, müşteriye gitmiyor. Biz müşterinin ayağına gidiyoruz. Müşteri bizim için her zaman kıymetliydi ama şimdi daha çok kıymetli... Çünkü Türkiye’de 50 marka var 350 civarı da markaların alt modelleri var. Bir araba alacağınız zaman 350 ayrı seçenek var. Türkiye’deki markaların hepsi de iyi marka. Bunların içinde kim ön plana çıkacak, iyi hizmet eden, iyi hizmet sunan, müşterisiyle bağ kuran, iyi servis hizmeti veren bayi ve marka ön plana çıkacak.”

Bugüne gelmeden önce biraz daha geçmişe dönelim diyoruz Taşar’la. Mesela 30 yıl öncesinin satış koşulları nasıldı? Müşterinin talebi, beklentisi ne yöndeydi? “Güvene dayalı bir satış sistemi vardı,” diyor Taşar: “24 aya kadar vadeyle senet yapardık, müşteri her ay gelip bize öderdi. Genelde senetleri elden getirirlerdi.” Şimdilerde otomobil almanın







yöntemi bu değil, biliyoruz. Güvenle, senetle iş yapma devri kapandı kapanıyor. Bankanın, kredinin sistemi, hukuku belli. Ödemelerin gecikmesi halinde de yasalar devreye giriyor. Bu yöntemlerin kullanılmadığı o yıllarda bir gecikme yaşandığında bayilerin yaklaşımı genellikle alıcıya destek ve kolaylık sağlamak yönünde oluyordu. “Müşterinin parası olmadığına onu idare ederdik” diyor Taşar: “Birkaç ay sonra getirirdi. Faiz de almazdık, bir nevi yapılandırırdık onun borcunu, el uzatırdık. Araç arıza ya da kaza yaptığı zaman bire bir ilgilenir yardımcı olurduk. Müşteriyi incitmezdik, banka değiliz ki biz!” Taşar, müşterinin yanında olmanın ne demek olduğunu bir anekdotla aktarıyor:

“1993’te birine araç sattım. Bana Fransız Frangıyla sat, dedi. Kardeşim niye Fransız Frangi ile satayım? Biz Türkiye’de oturuyoruz, ben TL ile alıyorum. Çocuğu Fransa’da çalışıyormuş. Bu nedenle ısrar etti. Peki, dedim. Fransız Frangına uygun hesap ettik, sattık. Ardından devalüasyon oldu. Frank beş misli değer kazandı. Yani adamın bize verdiği peşinatı bırak, adam bütün evini tarlasını satsa bize ödeyemez. Anahtarı getirdi bana... Ben seni zorladım, illa ki bana Frankla ver dedim; ben sana römorku, kamyonu, evi satsam yine borcumu ödeyemem, dedi. Böyle durumlarda müşterinin halinden anlayacaksınız! Sen yine TL’ye çevir ne ödersen kabul ederiz, dedim. Böylece adamı rahatlattık.”

Bir anı daha:

“Yine bir gün böyle hatırlar için BMC sattık Adıyaman’da... Bir sene kadar durmuştu o satamamıştım ama kamyon da çok güzel bir kamyon. Göttürdüm bir çimento fabrikasına, dedim ki: Bu arabayı vadesiz 12 ay taksitle satıyorum! Bir arkadaş aldı. Ama üç ay sonra geri geldi, bu arabanın aksı kırıldı ben geri getirdim dedi. Zorla satmışız ya adama! Ne kadar yük attın, dedim; 20 ton, dedi. İnanmam diyerek gittim kantar fişini buldum. 38 ton atmış arabaya, aks kırılmış ama bana şikâyet ediyor. Arabasını geri aldım, ödediği parayı geri verdim. Müşteriye zorla sattığımız için adamın beklentisi çok bizden! Hâlbuki başka markaya sıraya giriyor sesini bile çıkarmıyor, iki sene sıra bekliyor. Ben itiraz sevmem, hiçbir müşterimle mahkemelik olmadım, icraya vermedim hiçbirini. Sözle aldık onu, anlaştık, fedakârlık ettik. Yani ben hiç incitmedim müşterimi, halen daha incitmem. Biz müşteriyi hep haklı görürüz, bütün taleplerini yerli yersiz yerine getirmeye çalışırız, onunla ihtilaf çıkarmayız. Bizim düsturumuzda ihtilaf yok anlaşma var, fedakârlık var, yardım var. Çünkü bayi onun sığınacağı bir limandır.”

Her şikâyeti bayi karşılıyordu

1985-1992 yılları arasında, otomotivin okulu olarak nitelediği Sirkeci’de, 25 metrekairelik bir dükkânda sürdürüyordu mesleği Taşar: “Cadde üzerinde araba teşhir edecek iki-üç tane küçük dükkân vardı, dükkâna araba sığmazdı. Ön tarafa bir araba bırakırdık, onu da zincirle bağlardık hırsızlar çalmasın diye.” Bu okulun ilk öğrenilen kurallarından biri “söze sadakat”ti. Satışlarda yazılı bir sözleşme yoktu. Sözle alınır, sözle satılırdı. İlk otomobilini de o küçük dükkânda sattı. Peşin de olsa, vadeli de olsa, hayırlı olsun denince iş bitiyordu. Fiyatların sıkça değiştiği piyasada, verilen sözden sonra fiyat yükselse de söze kalmak ve o fiyattan vermek bir nevi meslek ahlakıydı. Bu ahlaka uyanlar sektördeki sürdürülebilirliği ve güveni yakalayabildiler. İlk satışı da böyle yapmıştı Taşar: “Çok düşük bir fiyat verdim. Dodge kamyonunda da fiyat günden güne yükselirdi. Teslim edeceğim gün, büyük bir zam gelmesine rağmen söylediğimiz fiyata sattık. Bu bizim için büyük bir prestij oldu, takdir edildik, alışverişimiz çoğaldı. 1992’de Sirkeci’den Millet Caddesi’ne geçince biraz daha teşhir imkânımız oldu. 1998’e kadar Millet Caddesi’ndeydim. Oradaki dükkânımızın içine iki kamyon önüne de iki kamyon çekme imkânımız oluyordu.”

Millet Caddesi’ndeki yıllar Hasan Taşar için otomotiv işinde büyüme yıllarıydı. Vadeli, vadesiz, İstanbul içi ve Anadolu’ya çok kamyon satılıyordu. Satışlardan, ödemelerden ve güvenden yana pek şikâyet yoktu ama ürünlere ilişkin sıkıntılar da artıyordu satışların artışına paralel. Bu şikâyetlerin nedeni ise çoğunlukla araçlardaki teknik üretim hataları ve tasarım hatalarına ilişkindi. Örneğin, aldığı minibüsün kapısından su sızan müşteri de, dingili yanlış hesaplanmış kamyoncu da soluğu bayilerde alıyor, üretici hatalarının tümünün hesabını bayiden soruyorlardı. “Aküsüz, radyosuz, aynasız birçok araba çıkardı,” diyor Taşar. Ama alıcılar bu tür eksikleri pek sorun etmiyordu. Çünkü zaten arabayı almış olmak bile şanstı. Nadiren de olsa, tebessüm ettiren, bu kadarı da olmaz denilen ilginç şikâyetler de vardı:

“Bir bayana Bahçelievler’de araba sattım. Trafikten DUL diye bir plaka çıktı. Kadın getirdi arabayı önüme koydu. Bu arabayı geri alacaksın, diye tutturdu. Niye geri alayım, dedim. Ben dulum, dedi. Şimdi bu plaka bir nevi tabela gibi oldu. Ben rahatsız oldum bundan, arabayı geri al. Plakasını değiştirelim, dedim... Bu araba bir kere tanındı, küçük mahalle, benim başıma iş çıkar, bu arabayı geri al, dedi. Geri aldık, başka renkte araba verdik, başka bir plaka çıkardık!”



Teslim kâğıdı hisse senedi gibiydi

Eskilerle bugünün otomobil dünyasında elbette çok fark var. Örneğin şu an insanlar alacakları otomobili bayide görüp inceleme, hatta test etme olanağı buluyorlar. 1970’li yıllarda otomobil teşhiri söz konusu değildi elbette. Yani otomobil değil, “teslim kâğıdı”ydı aslında satılan. Bu teslim kâğıdı elden ele dolaşır, hatta değer kazanırdı: “Alıp bekletiyorlar o kâğıdı, çünkü zamana göre her gün arabanın üzerine yüzde 10 zam geliyor... Arabayı çalıştırmaktansa bekletip satmak daha kârlı oluyordu. Ancak son kullanıcı gidip fabrikadan alıyordu arabasını. İlk zamanlarda, 1971-1972’de arabaların TIR’larla taşınması diye bir şey yoktu. Anadol olsun, Renault, TOFAŞ olsun müşteri gidip Bursa’dan teslim alıyordu. Doğrudan fabrikaya giderler oradan arabayı alırlardı. 1975’ten sonra TIR’lar çıktı. TIR’la teslimler başladı. Teslim kâğıdında arabanın motor şasi numarası, cinsi, markası yazılıyordu. Hamiline yazılıydı kâğıtlar, yani isme yazılı değildi. O kâğıdı kim götürürse arabayı o alıyordu. Yani hamiline hisse senedi gibi, hamiline tahvil gibiydi o kâğıtlar... Diyelim ki yolda kaybetti kâğıdı! O zaman araba da gitti!”

Otomobili alan elbette hayatının en mutlu günlerinden birini yaşıyordu. Ama otomobili teslim aldıktan sonra da kimi sıkıntılar vardı. Mesela, fabrikadan çıkan araçların donanım eksikleri en yaygın sorundu. Stepne, ayna, radyo-teyp gibi aksesuarlar eksik olabiliyordu. Klima zaten hayal bile değildi!

Servis sorunu da ayrı bir dertti. Herhangi bir arıza durumunda ya da yedek parça gerektiğinde özel tamirhaneler vardı. Bunlar üreticiden ve bayiden bağımsız, dolayısıyla herhangi bir yetkisi bulunmayan tamirhanelerdi.

70’li yıllardan memleket manzaraları

İstanbul, Ankara, İzmir ve Adana gibi şehirlerde otomobil günlük hayatın ve sohbetlerin içine girse de, Anadolu bu bakımdan epey bakirdi. “Adıyaman’da 1975’lerde otomobil sayısı 10’u geçmezdi, diyor Taşar: “Ticari vasıta satardık daha çok... İnsanlar pikap alırdı, kamyon alırdı. Kamyondan bozma otobüsler vardı. Türkiye’de otobüs yapılmazdı. 1960’lı yıllardan sonra yapılmaya başlandı. Gelen kamyonlar bozulur, Bursa veya Antakya’da otobüs haline çevrilirdi. Kamyonun kasasını indirirlerdi şasi haline getirirlerdi. Onun üzerine otobüs kasası koyarlardı, içine minderleri dizerlerdi, olurdu sana otobüs. Minderlere otururdu insanlar ama ne kaloriferi ne kliması vardı. Köylü içine keçisini, oğlağını koyar, ne bulursa koyardı... Hatta bazen

otobüsün üzerinde gider içine binmezdi... Başım dönüyor diye üzerinde gitmek isterdi. Otobüs kültürü sonra yerleşti.”

Servis yok, tamirci bir elin parmağını geçmiyor. İyi de bu otobüsler, kamyonlar arıza yaptığında nasıl tamir ediliyordu? Bunu merak edip soruyoruz: “Şoförler çok deneyimliydi. Yolda motor indirir motor yaparlardı, şanzıman indirir şanzıman yaparlardı. Gaziantep’e bir iki günde, Adana’ya üç günde giderdi arabalar... Beş tane şoför vardı Adıyaman’da, onlar çok kıymetliydi. O zamanlar şoför bulmak çok zordu. Arabalar küçüktü. Üç ton yük taşırdı bir kamyon, bir otobüs en fazla 20-25 kişi taşırdı.”

Az olan değerli, az ve değerli olan da saygındır çoğu kez. Taşar bunu doğruluyor: “Araba meslekten önde gelirdi. Meslekten ziyade o zaman araba sorulurdu, meslek sonradan çıktı. Arabası var mı? Evi var mı? Arabası varsa evlilik için yüzde 50 sınıfı geçerdi. Arabası olunca gittiği yerde itibar görürdü. Bir gün araba lazım olur, bunun arabasını alırım veya beni bindirir şuraya götürür diye düşünülürdü. O araba sahibi gider başköşede otururdu. Ona ayrı hürmet edilir ve saygı gösterilirdi. Alım gücü de yoktu, arabaya güç yetmezdi. Renault’nun üretimi diyelim ki yılda binli rakamlardı, 1000, 3000, 5000, 10000; 1973-1974’lerde 20000’e çıktı. Araba sanki tek tek elde üretilip satılan istisnai bir şeydi. Biz bu konuda geç kalmışız. Avrupa bizden çok daha evvel yakalamıştı bu araba sahipliğini... Ama bizim milli gelirimiz de buna yetmiyordu.”

Otomobilin böyle az olduğu bir yerde otomobil satmak epey prestijli bir iş olsa gerek. Bir otomobil sahibi olanın bile parmakla gösterildiği bir coğrafya ve zamanda, otomobil satmak... “Bayi olmak, oranın valisi veya belediye reisi olmakla eşdeğerdi. Herkese verilmezdi bayilik. Memleketin ileri gelenlerinin yaptığı bir işti,” diyor Taşar. Bayi, yalnızca alıp satıyordu. Bu anlamda zahmetsiz ve kazandıran bir işti. O yıllarda özellikle taşrada kâr oranlarının ise belirsiz olduğunu söylüyor Hasan Bey. Hatta bir otobüsün bir köye bedel olduğuna ilişkin de anısını aktarıyor:

“Kâr oranımız belli değildi. Arabayı bulmak önemliydi. 1,5-2 misli fiyatına gidiyordu. Mesela bir kamyon alan zengin sayılırdı... 1960 yılında bir otobüs aldık, Adıyaman’a götürdük. Kamyondan bozma Mercedes... Köy sahibi geldi. 2 bin dönüm arazim var bu otobüsle değişelim, dedi. Biz razı olmadık tabii. Bir köy bir otobüs ediyordu yani. O



zaman gayrimenkulün değeri yoktu ama arabası olanı parmakla gösterirlerdi. Büyük bir zenginlik ve prestij ölçüsüydü. Şimdi o köy ile 20 otobüs alınır.”

Markaların rekabet anlayışı değişti

Otomotivde asıl pazar müşteri ile bayi arasında olsa da, işin temelinde markalar, üreticiler var elbette. Bayiler dünden bugüne müşteriye gözetmeye, destek olmaya gayret ettiler. Peki markalarla ilişkiler nasıl yürüdü, ne yönde gelişti? Taşar, bayi-marka ilişkisini dünden bugüne şu özetle getiriyor: “Markalar bizim partnerimiz. Onun malını satan bayi, malını tanıtan bayi, malını prezante eden, tamir ettiren, markayı yaşatan bayi. Bayi olmadan marka yaşamaz. Mesela çok tanınmış çok iyi markalar var ama çok iyi teşkilatlanmadığı için yeteri kadar satamıyor. İyi bir bayi teşkilatı kuran, bayisine sahip çıkan, bayisine para kazandıran şirketler daha ileri gidiyor. Bayiye yaşat ki sen de yaşayasın. İyi bir bayi teşkilatı kuramayan marka geriler. Önceleri markalar birbirine çok rakipti. Pek anlaşıyorlardı, birbirlerini sevmezlerdi. Mesela birisinin bayiliğini alıp da öbür markanın arabasından bir adet dükkânında bulundursan, hemen bayiliğini iptal ederlerdi. Selamlaşmayı bile istemezlerdi. Şimdi öyle değil hepsinin bayiliğini bir aile yapabiliyor; bir şirket bile yapabiliyor. İleride belki de aynı dükkânda bölme bölme birkaç bayilik yapacaksın. Servisini tek yapıp, kabulünü yedek parçasını tek santralden yapıp bayileri ayırabileceksin, ona doğru gidiyoruz.”

Adıyaman’da BMC bayisi olduğu için yıllarca Ford bayiliği alamamış Hasan Bey. Daha doğrusu vermemişler: “Öyle bir düşünce vardı o zamanlar. Şirketler bencil davranıyorlardı ve gelişmiş şirketler değillerdi. Montaj yaparlardı Türkiye’deki firmalar. Gerçek anlamda otomobil ve kamyon üreten yoktu. Dışarıdan gelen parçaları montaj yaparlardı, bir araya getirirler, markasını vururlardı satarlardı. Bir tek Anadolu, 1966’da bir Türk markası olarak çıktı. Keşke o marka devam etseydi... Türk otomobili olacaktı.”

Anadol markasını ve Türk otomobili gibi sözleri duyunca aklına Devrim gelmeyen yoktur bir kuşağın. Devrim, Türkiye’de tasarlanan ve üretilen ilk otomobildi. Kısacası ilk Türk otomobili. Hasan Bey de hemen Devrim’i anımsıyor: “Sonra... Bir şanssız hikâyesidir, biliyorsunuz. Devrim arabaları... Arabayı yaptık benzini koymayı unuttuk! Türk işi araba yolda kalınca, o zamanki Cumhurbaşkanı (Cemal Gürsel) kızdı; vazgeçin dedi ve arabadan vazgeçtik. Hâlbuki o araba Eskişehir Devlet Demiryolları atölyesinde 129 günde imal edilen bir arabaydı. Devrim, gerçekten Türk arabasıydı. Hiçbir markaya bakmadan, yardım almadan, kendi bilgimiz ve el emeğimizle yaptığımız ilk otomobildi o. Diğerlerinin hepsi montajdı.”

Sattığım arabaya binmeyi öğrendim

Bugün hangi bayiye girseniz, karşınıza sattığı her otomobilin bütün ayrıntılarını bilen satış uzmanlarıyla karşılaşıyorsunuz. Teknik özellikler ve donanımlar her geçen gün artıyor. Bu gelişme de satışçıların derslerine iyi çalışmalarını gerektiriyor. Son yıllardaki bu gelişmelerin bundan 30-40 yıl önce pek karşılığı yoktu. Çoğu satıcı sattığı otomobil hakkında kendi deneyimlerinin dışında söyleyecek söz bulamıyordu. Hasan Bey’in bu yönde ilginç anıları var elbette: “Bir gün bir adama Broadway sattım. Arabanın rengini sordu. Beyaz, dedim. Arabayı aldı. İki gün sonra geri geldi. Bu araba buz beyazıymış, dedi. Dedim ki, beyaz işte, beyaz değil mi bu? Buz beyazı ayrı beyaz ayrı, sen bu işi bilmiyorsun, dedi bana. Ben de arabaya bakıyorum... Beyaz ama ton farkı varmış... Arabayı bize verdi kendisine beyaz bir araba getirdik. Beyaz ayrı buz beyazı ayrıymış! Böyle teferruatları ben öğrenemedim. Ama şimdi çok iyi yetişmiş elemanlar var. Onlar her şeyini biliyorlar. Şimdi müşteri çok ince eleyip sık dokuyor; yüzlerce soru soruyor; renginden tutun da fiyatına, yol tutuşuna kadar... Biz de elemanımızı ona göre donatıyoruz. Her şeyi öğreniyorlar ki bu sorulara cevap versinler.”

Hasan Bey bu anekdotlarla aslında dün ve bugün arasındaki farkı da ortaya koyuyor. Şu vakanın bugün bir bayide yaşanabileceğine ihtimal verebilir miyiz örneğin?

“1986’da Renault bayiliğini aldığımız zaman eczacı bir hanıma Broadway sattım. Broadway’in stepnesini biz bilmiyoruz tabii... Sabahleyin geldi dedi ki, Hasan Bey bunun stepnesi yok. Baktım gerçekten yok. Herhalde çaldırdık, dedim ve bir stepne alarak hanımefendiye verdim. Renault 12’lerde alttaydı stepneler, biz de arabanın altına bakıyoruz... Meğer bunun stepnesi bagajın içindeymiş! Kadın da tekeri patlayınca, bir ay sonra anlamış, geldi özür diledi. Hasan Bey, ben de bilmiyordum, meğer bunun stepnesi varmış, bagajdaymış, özür dilerim bu yedek tekerinizi alın, dedi.”

Hasan Bey’in satışa ilişkin güldüren anıları bunlarla sınırlı değil. Onlarca anekdot var aktardığı:

“Bir gün bana toplantıda bir Renault bayisi sen kaç saat satıyorsun, dedi. Afalladım... Nasıl? Ben saat satmıyorum, ne saati? Servise sen kaç saat satıyorsun, diye yeniden sordu. Dedim ki, vallahi ilk defa duyuyorum, ben bilmem o işi! Renault’nun bayi müdürü de orada. Latifeye, senin gibi acemilere veriyorlar bayiliği işte, marka da yere düşüyor, dedi. Bölge müdürü de, Hasan Bey patron saati nereden





bilecek, çok meraklıysa servis müdürüne telefon açsın 'kaç saat satarsın' diye sorsun, ne diye adamın üzerine geliyorsun, dedi. Ne bileyim ben saati? Ben kârını-zararını bilirim. Onu da oradaki teknik müdür bilsin. Teknik eleman, mühendis, müdür bilecek, ben onları bilemem. Onu bilen de satışı bilemiyor.”

Bu anılar bir yana, ama satmak için sattığın arabaya bineceksin, diyor Hasan Bey. Elbette bunu da bir satış deneyimiyle öğrenmiş! Skoda otomobil sattığı beyefendinin eşi Hasan Bey'in karşısına geçip hesap sormuş! Skoda'yı methediyorsun ama sen neden Renault'ya biniyorsun? Sonra eşini vazgeçirmiş otomobilden: “Ben de bunun üzerine, insanın sattığı arabaya binmesi lazım dedim kendi kendime... Adam arabayı görünce soruyor tabii ki, madem öyle sen niye kullanmıyorsun da bana prezante ediyorsun? O yüzden sattığımız arabaya biniyoruz.”

Yeri gelmişken... İlk otomobilini 1971'de almış Hasan Bey. 1965 model bir Volkswagen. Daha sonra Anadol sahibi olmuş ve iki yıl onu kullanmış. 1974'ten 1982'ye kadar da Renault 12'den vazgeçmemiş. Sonrası zaten Renault bayiliği süreci ve “sattığın otomobile bin” ilkesi! Dile kolay, 25 yıl! Sonra bir ara Mercedes... Sonrasında da Ford olmuş hep otomobilleri. Kullandığı otomobil Ford Mondeo.

Servisler ve plazalar çağı!

1980'li yıllarda otomobil satışıyla başlayan ve Çetaş'a varan sürecin ardından 1990'lar... Bu dönemi “servisler dönemi” diye adlandırabiliriz. Çünkü arka arkaya servisler açılıyor ve bayilik de şekil değiştiriyordu. Hasan Taşar önceleri servis işine girmeye direndi. Hatta “Bize servis verecekseniz bayiliği bizden alın” dedi. Ama Renault için bu bir seçenek değil, zorunluluktan. Marka mecbur tutuyordu. 1993 yılında ilk Renault servisini böylece açmış oldu.

1990'lı yıllarda plazalara geçildi. Plaza zorunluluğu getirilince Mahmutbey'e taşındı. Sonra da başka şubelerle iş büyüdü. Servis açma zorunluluğu nedeniyle değişen iş hayatı ve mekân, bir süre sonra tercihten yapılan bir iş haline geldi ve servisler tercih edilir hale geldi: “19 yıldır da buradayız. Şimdi bir plaza yılda üç bin, dört bin araba satabiliyor. Dünya ile entegre oldu Türkiye'deki plazalar. Dünyanın çoğu yerine gitmişimdir, böyle plazalar yoktu hiçbirinde.”

Servis verecekseniz bayiliği benden alın, denilerek servise direnilen yıllardan servisle ayakta durulan yıllara gelindi: “Servisle ayakta duruyorsun,

servis olmadığı zaman dükkân kapanıyor, çünkü üretim fazla, dünyada böyle... Araba fiyatları çok yükselemiyor, yükselemeyince bayi çok para kazanamıyor. Ama servis devamlı gelir getiren istikrarlı bir iş oldu.” Ancak azalan kâr paylarına ve kazancın dünden bugüne ne kadar değiştiğine de değiniyor Hasan Bey: “O zaman çok para kazanırdık, otomotiv çok kârlı bir işti. Biz Yalova'da Renault bayiliği aldığımızda birkaç ayda o satın aldığımız bütün bayiliğin parası çıkmıştı. Birkaç ayda, yıl demiyorum! Birkaç ayda mülkiyetiyle birlikte satın aldığımız bayiliğin parası amorti oldu, 1986'da. Şimdi bayilik, yani plazaya yatırılan para 10 yılda geri dönerse çok mutlu oluyor, iyi bir gözle bakıyoruz. O zaman birkaç ayda dönen para şimdi 10 yılda geri dönüyor.” Özellikle 1990 sonrasında adeta devir değişti: “Biz arabanın kendisinden çok para kazanıyorduk; hem de vadeli satıp kazanıyorduk. 1995'ten sonra bunun ikisi de gitti. Hem üretim çoğaldı, hem bankalar devreye girdi. Araba satışı çok kârlı bir sektör olmaktan çıktı. Ancak mesleği olanlar yapmaya devam etti. Daha eskiden hatır için bir memleketin bakkalı, nakliyecisi, inşaatçısı gidip araya torpil koyup bayilik alırdı; onlar da devreden çıktı. Bu işi meslek olarak devam ettiren kişiler kaldı. Şimdi de çok meşakkatli, çok az kazançlı bir iş yapıyoruz. İstanbul gibi bir yerde bir plaza açmak çok büyük maliyet ama işte kendi işimiz diyoruz. Biz başka meslek kolu seçmedik. Sadece otomotiv, yedek parça ve akaryakıtla uğraşıyoruz.”

2000'li yıllar ise yeni bir dönemin başlangıcı oldu: “Mesleğin gelişmesi 2000'li yıllardan sonra oldu. Şirketlerin de buna hazır olması önemliydi bizim için. Önceleri şubeleşmeyi birçok firma içine sindiremedi. Ama şimdi bayiliklerin şubeleştiğini, büyüdüğünü, bazı grupların oluştuğunu, artık çok markalı iş yapan bayileri görüyoruz. Tabii bunların gelişmesi çok kolay olmadı. 30 yıl içerisinde distribütörler, üreticiler kabul etmek zorunda kaldılar. Çünkü dünya da konsolidasyona gidiyor; yani dünyada şimdi tek başına üretim yapan firma azalıyor, gittikçe büyük grupların eline geçiyor. Şimdi Volkswagen, 17 markanın üretim ve distribütörlüğünü yapıyor. Siena ve Peugeot birleşiyor Opel'i satıyor, Opel PSA'da birleşiyor. Çinli gelip Peugeot'yu satın alıyor, Çinli gidip Volvo'yu satın alıyor, enteresan şeyler oluyor. Otomotiv piyasası çok hızlı değişiyor. Otomotiv sanayisi, dünyada da Türkiye'de de çok değişim gösterdi. Gelecekte daha çok dijitale gidiyor, belki ilerdeki yıllarda insanlar hiç bayi görmeden internetten satın alacaklar. İnternetten randevu alıp tamirciye gönderecekler, tamirciden veya servisten araba yapılmış olarak kendilerine gelecek.”



OYDER'i sendika gibi algıladılar

Hasan Taşar, sektöre büyük emek veren isimler arasında yer alıyor. OYDER'in kuruluş hikâyesi de, kendisinin de aralarında yer aldığı bir avuç girişimcinin başarısı. Hasan Taşar bu süreci anlatıyor:

“Ben, Ahmet Keleş, Ahmet Karaaslan, Vehbi Güleç ve esas kurucu Haydar Güneri beş kişiydik. Neden olmasın diyerek başladık... Ahmet Karaaslan'ın dükkânında toplanırdık; onun çok emeği var... O bizim tüzüğümüzü hazırladı, resmi başvuruları yaptık ve OYDER'i kurduk. İlk başkanımız Ahmet Karaaslan'dır. Sonra Levent'te bir villa kiraladık, orada çalışmamızı devam ettirdik. Sonrasında arkadaşlara devrettik. OYDER sosyal ve ticari hayatta ileri gelen bir sivil toplum kuruluşu haline geldi. Arkadaşlarımızı o konuda tebrik ediyorum, çok güzel gidiyorlar... Şimdiki başkanımız da çok güzel çalışıyor. Otomotivcileri çağına nasıl entegre ederim onun çalışmalarını yapıyor. Dünyadan haberdar ediyor bizi...”

İlk zamanlar arkadaşları üye yapmakta zorlanıyorduk, kendimizi ifade etmekte zorlanıyorduk. Üye olalım şu kadar aidat verelim, denildiğinde, ne gerek var, bize ne faydası olacak gibi tepkilerle karşılaşılıyordu. Hatta bizi kabullenmeyen bölgeler oldu. Mesela İzmir ve Adana'da ayrı OYDER teşkilatları kuruldu. Sonra bizimle tekrar birleştiler, bizim şubemiz haline geldiler. Çalışmalarımız görülmeye başlayınca... 1992'de Turgut Özal'a giderek görüşme yaptık, başbakanla görüşme yaptık, bakan davet ettik derdimizi anlattık; bir nevi otomotivin sesi olduk. Üreticilerin bir derneği var, yedek parçacıların bir derneği var, distribütörlerin bir derneği var. Satıcıların da olması gerekiyor; esas cephedeki askerler bunlar, bayiler... Müşterilerle bire bir ilgili olan, kahrını çeken, o markayı tanıtan, o markayı satışa sunan, onun tamiratıyla ilgilenen, müşteriyi mutlu eden insanlar bayiler... Onların problemleriyle, dertleriyle dertlendik, keyifleriyle keyiflendik... Derken ortaya güzel bir kuruluş çıktı. Sonraki arkadaşlar da daha çok uğraştılar ve iyi bir yere getirdiler. Onları tebrik etmeden geçmeyeceğim.

Distribütörler bize çok iyi bakmazdı, bizi bir nevi sendika gibi görürlerdi. Bayileri koruyan sendika, işçi sendikası gibi... Çünkü bazen bizim menfaatlerimiz onlarla zıt oluyordu. Bizim kazancımız, onlara göre onların zararı demektir. Biz bunları diretince bize soğuk bakarlardı, sonradan alıştılar. Sonradan OYDER alıcı ile satıcı arasında köprü oldu. Onların derdini dinleyen, öbür tarafla uzlaşmasını sağlayan, alıcı ile satıcıyı bir araya getiren bağ oluştu, bu bağ da OYDER oluşturdu. Markalar çoğaldıktan sonra, yani 2000'li yıllardan sonra distribütörler OYDER'e sıcak bakmaya

başladılar. Bizi bir nevi regülatör olarak gördüler, regüle eden, onları rehabilite eden, bayileri iyi yönde yönlendiren... Üretici ile bayiyi birbirine rakip değil de birbirlerini tamamlayan unsurlar olarak görmeye başladılar. Yani bir legonun parçaları gibi, üretici-tüketici-satıcı-distribütör... Dört ayağı var, birini çekerseniz olmaz. Bir masa gibi, bir ayağını çektiniz mi masa devrilir. Üretici olacak, distribütör olacak, satıcı olacak, bayi olacak ve kullanıcı olacak...”

Gelecek konusuna girmeden önce şu an gelinen noktaya nasıl baktığını da öğrenebiliriz Hasan Taşar'ın:

“Şimdi artık Türkiye dünyaya ayak uydurdu. Burada üretilen arabalar dünyadaki arabalar gibi kaliteli olmadığı zaman arabayı ihraç edemeyiz, satamayız. Biz oradaki gelişime ayak uydurmak zorundaydık. Gümrük Birliğine girince bütün Avrupa arabalarının Türkiye'ye rahat rahat gümrüksüz girme imkânı oldu. Amerika değil de Avrupa arabaları girdi. Bunlarla rekabet etme şansımız doğmuş oldu veya o duruma getirmek mecburiyeti hasıl oldu bizim için. Biz de Avrupa'da üretilen arabalar kadar donanımlı ve kaliteli arabalar üretmeye başladık, 1990'lı yıllarda bu kırılma Gümrük Birliği ile oldu orada kaliteyi ve üretimi yakaladık biz. Türkiye ilerde çok büyük bir otomobil üretici olma durumundadır yani. Bizdeki bu bilgi birikimi ve deneyim dünya çapındadır. Artık bir milyonun üzerinde araba üretiyoruz. Zannediyorum ilk 10'un içerisindeyiz üretici olarak. Halk zenginleşiyor, milli gelirimiz de 10000 dolar civarındadır. Bizde şimdi 20 milyon araç, 80 milyon nüfus var; otomobili 10 milyon kabul etsek yedi kişiden birisinde otomobil var. Ama tabii yine de dünya standartlarının altındayız.”

Sektörde önemli başarıları imza atan ve 60'lardan bu yana her dönemi konuşabildiğimiz Hasan Taşar, şüphesiz ki deneyimiyle geleceğe de ışık tutanlar arasında yerini alıyor. Dünyü iyi okuyabildiği için geleceğe ilişkin öngörülerini de dikkate alınması gerekenler arasında. İşimizin yüzde 70'i insan, insana yatırım yapsın genç nesil, diyor Taşar. Sektörün eskilerinden olmasına rağmen, dijital çağın otomotiv anlamında nereye varacağına ilişkin de önemli öngörülerini var: “Dijitale yatırım yapsınlar, internet dünyasına yatırım yapsınlar diyorum, gelecek oradadır. İleriki yıllarda belki de plazalar olamayacak, büyük dükkânlar olmayacak, dükkânlar internetin içinde olacak. Sen o dükkânları, bayileri gezeceksin, internette dolaşacaksın arabayı öyle beğeneceksin. Belki fiilen el sürmeyeceksin ama arabanın her şeyini göreceksin. Satın alacaksın, arabanın kapıya gelecek... Oraya yatırım yapmak lazım. Çünkü dünya ona doğru gidiyor. Sabırlı olsunlar, beklesinler, sebat etsinler; markaya ve Türkiye'ye inansınlar.”





Doğruyu aç görmedim eğriyi tok görmedim

İSMAİL SARI

GÜN-LAS Otomotiv Onursal Başkanı

İlkokulu bitirdikten sonra, hayli erken yaşta, manifaturacılıkla uğraşan babasının yanında ticarete atılmış oldu. Aile, otomotiv işine 1965’de Bucak’ta Türk Traktör bayiliğiyle başladı. Bu arada kamyon bayiliği olmamakla beraber, bayiden ikinci el almak suretiyle, peşin alıp vadeli satarak 1970 yılına kadar devam ettiler. İşleri devralan İsmail Sarı, 1970 yılında ticareti Antalya’ya nakletti. MAN’ın yanı sıra zaman içinde Türk Fiat, BMC, Mitsubishi, Lassa gibi birçok markanın da bayiliğini ve satışını üstlenen Sarı, acısıyla tatlısıyla nice dönemleri atlatarak büyümeyi başardı.

Sektörün önemli isimleri arasında yer alan İsmail Sarı’nın mesleğe adım attığı yıllarda genellikle başlangıç traktörle oluyordu. O dönemde traktöre talep yüksekti, traktör satışı da çok cazipti. İsmail Bey de traktör satışıyla hayli meşgul oldu. Özellikle 1970’ten sonra talep giderek yükseldi. Arz, talebi karşılamıyordu. “Rahmetli Necmettin Erbakan’ın Başbakan olduğu zaman çok sıkıntılı günler geçirdik. Aracılıkları, tefecilikleri kaldırıyoruz, bayilikleri iptal ediyoruz, Tarım Kredi Kooperatifleri satacak, Zirai Donatım Kurumu satacak diyerek o zaman



tedbirler alındı. Traktör ihtiyaç sahiplerine ulaşsın diye vesikaya bağlandı. Arz talebi karşılamıyordu traktörde,” diyor Sarı.

Ancak bu sıkıntı kamyonunda daha az yaşanıyordu. Montajdan aylık çıkan kamyon sayısı birkaç yüz adetti ve ayda bir-iki kamyon alabiliyordu İsmail Bey. Fakat fiyatlarda istikrar söz konusu değildi: “Hiçbirini aynı fiyata alamıyorduk. Çok hızlı değişen bir enflasyon vardı. 500 liraya aldığımız kamyonu 510 liraya satıyorduk. İkinci aldığımız kamyonu 520 liraya alıyorduk. Bir de peşin alıyorduk, satarken vadeli satıyorduk. Enflasyon yüksek olduğu için, 18-24 ay vade yaptığınız zaman astronomik rakamlar çıkıyor, bu nedenle satışta da güçlük yaşanıyordu. Ama yine de o günün koşullarında en iyi işti.”

Bu arada, MAN satarken BMC’den bir talep geldi İsmail Bey’e. Bucak ve Antalya’da BMC bayiliğini aldı. O zaman BMC bir devrim yapmış ve yeni bir motorla yeni bir kamyon çıkarmıştı: Fatih. Zamanla bu modelin tanınır olmasında İsmail Bey’in katkısı büyük. Ancak Fatih, Türkiye’de ilk çıktığı zamanlarda haliyle pek tanınmıyordu. Fakat İsmail Bey kamyon satışında iyiydi. Peşin fiyatına altı ay vade olanağından yararlanıp, 40 ay vade ile nihai tüketiciye ulaştırdı Fatih’i. Hatta Türkiye’de en iyi satışı gerçekleştirerek fabrikayı memnun etmeyi başardı.

“Hiç şüphesiz tabii... 40 ay vade yaparak risk alıyorsunuz. Karşınızdakinin hiçbir şeyi yok, şoför... Biz öyle kefil, teminat gibi şeyler düşünmedik. Özellikle kamyonu Bucak’ta sattık ve bölgemizin nüfusu 20-25 bindi, herkesi tanıyorduk, insanların ne olduğunu biliyorduk, o bakımdan güvenerek verdik. Sadece bir müşteride sıkıntı yaşadık, ondan da yine paramızı aldık. Biz biraz uğraştık ama kendisi kaybetti... Onun dışında yüzlerce kamyon sattık hiçbirisiyle bir sıkıntımız, bir dedikodumuz olmadı. Gönül azabı çekmedik. Antalya çok verimli bir memleket, çok kazandık. Traktör için yayladan da müşteri gelirdi. Burdur, Isparta istikametlerinden 10 müşteri gelse bir tanesiyle ancak neticelendirebilirdik satışı ama Antalya sahilinden 10 müşteri gelse dokuz tanesiyle muhakkak satış gerçekleşirdi. İşin doğrusu bu bizim yititliğimizden değil bölgenin verimliliğinden kaynaklanırdı. 12 ay hareketlilik vardı. Ben aktif ticaret yaptığım zamanlar yılın iki mevsimi vardı, pamuk ve sebze. Sebzeyi Ankara, İstanbul’a, İzmir’e kamyonlar taşıyordu. Pamukta da baya verimli arazilerimiz var; pamuk sezonu da çok hareketli ve canlı geçiyordu. O bakımdan biz Türkiye genelinde çok şanslıydık.” Atılımlar kamyonla da sınırlı kalmadı. Lassa







fabrikası kurulduğu zaman Lassa'ya müracaat etti İsmail Bey. Olumlu karşılandı. Türkiye genelinde satışta ilk iki sırayı elden bırakmadı uzun dönem. Özellikle kamyon ve otobüs lastiğinde çok iyi neticeler aldı. Her yıl Lassa'dan başarı belgesi geliyordu.

İşler iyi gidiyordu ve geliştirmek gerekiyordu. Otomobile de girmeyi düşündü. Toyota'nın Türkiye'ye gelmesiyle Özdemir Sabancı ile görüşmelere başladı: "Rahmetli Özdemir Bey beni İstanbul'a davet etti, Japon bir bey vardı yanında... Özdemir Bey bana bayiliği vermeyi çok istiyordu ama Japon, BMC'yi bırakmalı, diyordu. Özdemir Bey benim dilimden lisanımdan anlıyordu. Ben BMC'den para kazanıyorum; şimdi para kazandığım işi bırakıp Toyota'ya girecek olursam, Toyota'ya masraf etmem lazım... Nasıl edeceğim? Borçla masraf edersem onun içinden çıkamam şimdi... Ben BMC'den para kazanayım, Toyota'ya masraf edeyim, diyorum. Özdemir Bey beni anlıyor ama Japon bir türlü anlamıyor. Olmaz, diyor. Getirisi götürüsünden daha az olacaktı ve böylece Toyota ile şartları yerine getiremedik. Daha sonra rahmetli Özdemir Bey İzmir Bölge Müdürü'nü gönderdi bana. İsmail Bey Toyota'yı almadı ama Mitsubishi'yi alsın, dedi. Kusura bakma, Özdemir Bey bana Toyota'yı vermediyse Mitsubishi'yi niye alayım, dedim. Ama altı ay geçti, baktım Mitsubishi'de çok iyi gidiyorum, sonra Mitsubishi'yi bana verin diye kendim talep ettim... Eksik olmasınlar beni kırmadılar. Mitsubishi'den çok para kazandım."

Arz talebi karşılamayınca

Türkiye otomotiv tarihi özellikle satış alanında hayli farklı evrelerden geçti. Özellikle arzın talebi karşılamadığı dönemlerde hem bayi hem de müşteri zor durumda kalıyor dahası birbirine düşüyordu. Karaborsa da cabası... "O dönem biz çok zorluk çektik. Karaborsa işine girmemekle beraber işi yavaşlattık" diyor İsmail Sarı. O dönemlerde yaşananları şöyle anlatıyor:

"Üç aylık bağlantılar yapıyorduk. Üç ayda 10-12 kamyon alacağım, peşinat yatırıyorduk. O zaman sermaye oluşumu da yok, banka kredisi de alamıyorsunuz, her kamyon için 50'er bin lira yatırılırsanız 12 kamyon 600000 lira yatırabilirsiniz. Biz de ister istemez müşteri ile üç aylık bağlantı yapıyorduk. Kaç liradan bağlantı yapıyoruz? 500000 liradan. Araçları üç ay sonra vereceğiz. Şimdi 500 lira olan kamyonun fiyatı bir ay sonra 520 lira oluyordu. Çağırıyorduk müşteriyi, 20 lira zam geldi 520 lira

oldu diyorduk. O da kabul edip gidiyordu. Ertesi ay 30 lira zam geliyordu. Bu defa 30 lira daha zam geldi diyorduk. Ne yapayım kabul ama ver kamyonumu, diyordu. Veremiyorduk! O zaman da müşteriyle ister istemez bozuşuyorduk."

Ürünün azlığı, satışın kuralsızlığı istismarlara ve gerginliklere yol açıyordu. İşte buna bir örnek:

"Konya'da bir müşterim vardı, ona bağlantılı bir kamyon sattım. Üç ay sonra teslim edecektik. Mart ayında konuştuk Haziran ayında teslim edeceğiz. Biz bağlantı yaptığımızda kamyon talebi yüksekti, teslim tarihimizde talep düştü. Teslim tarihinde müşteri geldi, İsmail Ağa ben bu taksitleri ödeyemeyeceğim, dedi. Ne yapacağız Kemal Ağa, dedim. 30 ay yapabilirsen öyle alabileceğim. Peki öyle yapalım, dedim. Peşinatı da veremeyeceğim, dedi. Ne kadar vereceksin? 50 bin lira eksik vereceğim. Peki, onu da taksitle yapalım, dedim. Ne dediyse peki dedim. O şekilde kamyonu verdik. Ertesi sene aynı müşteri aynı şekilde ön bağlantı yaptı. O dönem de teslim zamanında kamyon prim yapmaya başladı, talep yüksek geldi. Kemal Ağa yine, İsmail Ağa bu taksitler olmaz, dedi. Ben bu sefer, kusura bakma Kemal Ağa ne konuştusak o, dedim. Peşinatı veremeyeceğim, dedi. Yok Kemal Ağa kusura bakma ne konuşmuşsak o, dedim. Ne dedi biliyor musunuz bana? Eski İsmail Ağa gitmiş yeni İsmail Ağa gelmiş!"

Doğruluk herkese kazandırır

Her devrin yolsuzu, yoldan çıkmış var... Niyet kötü olunca her şey istismara açık hale geliyor. Böyle bir vaka da atlatmış İsmail Bey...

"Bir defasında ben Bucak'tayım, Abdurrahman (oğlu) burada... Baba bir traktör sattık, diye akşamüzeri telefon etti. Almış parayı Abdurrahman. 1100 liraydı, 1097 liraya satmışlar... Traktör de sanayide servisteydi. 'Teslim edin' diye bir kart yazmış. Adam, ben traktörü sabah alacağım, traktör parasını aldığına dair yazı ver, demiş. Abdurrahman da, 1097 lira traktör parası aldım diye yazıyor, adam traktörünü alıp gidiyor. Aynı adam bir traktör alacağım diye altı ay sonra yine geldi. Kaç lira olur dedi, 1200 lira fiyat verdim. Yok, ben 1200 liraya almam dedi, bana 900'e vereceksin! Kabul etmedim, gitti... Arkasından 15 gün sonra bir tebligat geldi. Traktör aldım, peşinat yatırdım, traktörümü vermedi; ya traktörümü ya da faizi ile birlikte paramı versinler, diye... Makbuz vermiş ya, elinde makbuzu var. Avukat da, bunu inkâr





edelim, Abdurrahman'ın neyini alacak, diyor. Ben de, bu parayı aldıysak doğruyu söyleyelim, diyorum. O zaman kaybederiz, diyor. Doğruyu söyleyelim dedim. Sonra mahkemede, parayı aldık, kasamıza girdi ama bu adam traktör ticareti yapıyor, dedik. Traktörü bu adama teslim ettik ama faturasını başka adama kestirdi diye savunma yaptık. Davayı kaybederiz diyor avukat, edeceksek edelim dedim. Tuttum bu traktörü fatura ettiğimiz adama gittim. Sana biz faturayı kestik senden para almadık; notere gidelim, ben parayı falancaya yatırdım, faturayı bundan aldım diye ifade ver dedim, kabul etti. Parayı bankaya yatırdım deyince, gittik bankadan dekontu aldık, sonra noterden de yazıyı aldık, hepsini mahkemeye verdik. Duruşmaya avukatla beraber ben de girdim. Hâkim, bir dahaki sefere müvekkiller de gelsin, dedi. Yani bana yemin verecek veya aleyhime hükmedecek. Bir dahaki duruşmaya o hâkim gitti, başka bir hâkim geldi, lehime karar verdi, temyizle tasdik etti. Eğer avukatın dediği gibi almadık etmedik deseydik, elinde ödediğine dair makbuz var ve belki Abdurrahman'dan 10 tane daha traktör parası alacaktı. Fakat doğruyu söylediklerimiz için kazandık.”

“Doğruluk, her türlü şart altında meyve verir” diyen Schiller'i doğrulayan bir anısı daha var İsmail Bey'in:

“Bir gün ‘Yavuz 1850’ modeli için iki müşteri geldi. İkisine de aynı günde satış yaptım. İki tane Ford kamyonları vardı. Peşinat yerine onları ben aldım, ikisine de 40 ay vadeli aynı şartlarda kamyon verdim. Biri hiçbir sıkıntı yaratmadı borcunu günü gününde ödedi. Diğeri borcunu ödemekte isteksizdi, kamyonu kaçırmaya çalıştı. İcraya vererek, mahkemeye paramızı aldık. Günü gününe ödeyen şu an milyoner oldu, beton pompası kurdu, 40-50 tane mikseri, pompaları var; diğeri de yiyecek ekmeğe muhtaç kaldı. Aynı şartlarda geldiler, biri iyi niyetle namusuyla gününde borcunu ödedi, diğeri kötü niyetle kaçıracağım derken mahkemelik oldu, elindeki kamyonundan da oldu, borcunu zor ödedi.”

Böyle birkaç istisna dışında müşterilerle sıkıntı yaşamadığını söylüyor İsmail Bey. Çünkü ödeme güçlüğü çekiyorsa kolaylık göstermeyi tercih etmiş, mesela vade farkı almamış:

“10 ayda alacaksak 15 aya uzattık, 15 ayda da ödeyemezse 20 aya uzattık... 40 sene önce kamyon sattığım adamla karşılaşırsam, gelir elime sarılır. Sen benim velinimetimsin,

babamsın, sen bana büyüklük yaptın, der. En büyük servet de işte budur! Bir alışveriş yaparsın dargınlık olur, kırgınlık olur, keşke vermeseydim keşke almasaydım olur... Şükür ki bunları yaşamadık. Alan da memnundu, satan olarak biz de memnunduk. Hep iyi insanlarla muhatap olmaya çalıştık. Satarken niyetiniz önemlidir. Ben bunu satayım ama ödeyemezse geri alırım diye düşünürseniz o adam ödeyemez! Şimdi bir müşteri geldiği zaman, gününde ödeyip ödeyemeyeceğini biz satıcı olarak biliriz. Satış da ticaret de bir meslek, bir üniversite... İhtiyaç sahibi ödeme niyetinde olduktan sonra zaten o ödeyecektir. O bakımdan biz art niyetli insanlarla çok kazanma hevesinde olmadık, onlarla muhatap olmak istemedik. İyi insanlarla muhatap olduk, başımız da ağrımadı. Bu yapısal bir özellik. Amacımız çok kazanmak değil istikrarlı olmaktır.”

İsmail Sarı, “Tercihlerinizi hayalinize göre değil, kendi gücünüze ve yapabileceklerinize göre ayarlamalısınız” diyerek müşteriye bakışını da özetliyor: “Gelen müşteriye velinimet olarak bakmalısınız. Onu nasıl kandırırım, üç kuruş fazlaya nasıl satarım gayretinden ziyade, onun isteğine cevap verecek formüller bulmalısınız. Biz bugüne kadar hep öyle davrandık.”

Senet ve güven ilişkileriyle yapılan alışverişin yerini zamanla bankalar almaya başladı. Hem otomobil müşterisi hem de ticaret erbabı için iyi bir olanaktı banka kredileri. Ancak İsmail Bey, bu kredileri “aspirin” olarak görmekten yana... Nedenini de şöyle anlatıyor:

“Banka kredisini bir öz sermaye olarak değil fevkalade durumlarda bir aspirin olarak kullanmak gerekir. Onu öz sermaye olarak düşünürseniz, bankaya girerken han kapısı gibi girersiniz ama çıkmak istediğinizde orası iğne yuvası olur, o kadar zor çıkarsınız. Siz banka sermayesini öz sermaye olarak görürseniz çok büyük yanlış yaparsınız. Bir yatırım yapacaksınız, yüzde 80’ini karşılayacak paranız vardır ve onu öz sermayeniz yaparsınız. Sonra yüzde 20 de banka kredisini kullanırsınız... Ama siz banka sermayesiyle fabrika yapmaya kalkarsanız yapamazsınız. Özellikle 90 krizinde biz Mitsubishi ticari araçlarını satıyorduk, bir parti mal aldık, 100 küsur taneydi. Hatırladığım kadarıyla malı aldık yarıdan fazlasını sattık. Alırken 90 gün vadeli alıyorduk, peşin de sattık, para oluştu. O zaman da faiz aniden yükseldi. Aylık yüzde 30-40 faiz veriyor. Abdurrahman, baba gecelik şu kadar yapıyor, diyor. Oğlum,



diyorum, bu para bizim değil şirketin parası... O zaman şirket de 90 gün veriyor. Kaç bin borcunuz var, 50000... 25000 verdiniz, 25000'i iki ay önce verdiysen iki ay ileri atıyor, o zaman bizim borç oluyor 150 gün... Bu para bizim değil ki bankaya yatıralım. Sahibine verelim. Gönderdik o zaman parayı Temsa'ya, bizim borcumuz altı ay ileriye gitti. Sonra bir devalüasyon oldu, yaprak kımıldamıyor, bankalar bir kuruş para vermiyor. Eğer biz o parayı göndermemiş olsaydık, düşünebiliyor musunuz ne kadar zora girecektik. Borcumuz olmadığı için o dönemde sıkıntıya girmedik. İster satılsın ister satılmasın, o borcu üç ay önce ödememiz o krizi rahat atlattığımızı sağladı.”

Otomobil vardı ama yol ve yakıt yoktu

Büyük araçlarda durum böyleydi. Ancak otomobilde durum nasıldı? İsmail Bey ile biraz da bu konuya girelim istiyoruz. O da, kuşağının diğer temsilcileri gibi, bayiliğin çok değerli ve saygı gören bir iş olduğunu anlatıyor: “Bayi olmak, toplumda sempatiyle bakılan bir olaydı. Araç sahibi olmak, özellikle otomobil sahibi olmak çok zordu. O zamanki otomobiller zaten belliydi. TOFAŞ'ın kuşları vardı, onu da kendi mağazalarında satıyordu. Bir sene, 15-20 ay öncesinden bağlantı yapıyordu. Otomobilde de arz talebi karşılamıyordu. Ne zaman ki otomobil ithalatı serbest kaldı asıl heyecan o zaman başladı. Tüketici için de satıcı için de. Serbest ithalat başlayınca hem tüketici rahat ulaştı hem satıcı rahat etti. Düşünüyorum da şimdi... 1960'lı yıllarda Bucak'tayken iki tane otomobil vardı. Üçüncüsünü ben almıştım. Araba kullanmayı da bu Opel'le öğrendim. İlçede topu topu üç otomobil vardı. Şimdi bakıyorum bir evde üç otomobil var, sokaklarda park edecek yer yok. 50 yılda Türkiye nereden nereye gelmiş.”

Yalnızca otomobil sayısı ve teknolojisi mi değişen? İşin aslı o yıllarda ülkenin çoğu yerinde otomobilin yürüyeceği bir yol bile yoktu! Olan yollar da bozuk, otomobillerde önemli hasarlar açan ve olmadık bir yerde sonlanan bozuk satırlardı. Anadolu'da otomobiller köy ve kasabalara ulaşsa dahi, yerleşim yerinin iç kısımlarına giremez, bir meydanda durmak zorunda kalırdı. Yani şimdiki gibi her evin önü yol değildi. Yol bulan da akaryakıt bulamıyordu! İsmail Bey de anlattıklarıyla bu koşulları doğruluyor:

“O zaman yol diye bir şey yoktu. Benim anneannem vefat etti, ben de Antalya'dayım, Bucak'a gideceğim. Arabamda benzin yok ama depomuz vardı, orada

bir miktar benzinimiz vardı, onunla gittim cenazesine. O zaman dedim ki, bundan sonra Türkiye'de petrol istasyonuna yanaşıp da depoyu doldur al paranı diyemeyiz! Artık mutlaka vesika olur, belge olur, belli bir tahsis olur...”

Çünkü çok büyük döviz sıkıntısı vardı, ithalatta çok zorlanılıyordu. Haberlerde işitiyorduk ki, bilmem ne körfezinden gemi hareket etti, yakıt bollaşacak falan diye, o kadar zordu. Yanıldığıma o kadar çok seviniyorum ki... Şimdi her şeyden bol yakıt var, o zaman depoyu dolduramıyorduk. Arabayı dışarıya koyuyorduk, depoda kilit yok, eğer depo doluysa gece sabaha kadar depoyu boşaltıyorlardı. Çünkü her şeyden kıymetliydi yakıt. Yol dersiniz stabilize yoldu. Askerliğimi Aydın Koçarlı'da yaptım, o zaman İzmir'e karayolu yoktu trenle gittim. 1960'lı yıllardan sonra karayolu yapıldı. İstanbul Ankara'da aynı keza. Karayolu yapıldıktan sonra kara taşımacılığı başladı. Kara taşımacılığı başladıktan sonra otomotiv sektörü daha da ilerledi. Bizim de Antalya'ya yakın olmamız avantajdı. Bucak halkı çok çalışkandır. Antalya'dan önce Bucak'ta sanayi sitesi teşekkül etti. Tamirat ve yedek parça konusunda iyi durumdaydı. Tüketiciye de ben yolda kalmam düşüncesiyle güven geliyordu.”

Zor dönemlerde ticareti başarıyla yapmanın önemli getirilerinden biri de dost ve sadık müşteri kazanmaktır. Hele ki, işinizin büyük çoğunluğu insana ilişkinse, yani satışsa, yalnızca müşterileriniz değil, birlikte çalıştığınız insanlar da hayatınızda önem kazanmaya başlar. “Benim 40-50 sene evvelki müşterilerim halen bana gelir, alışveriş etmeseler bile ziyaret ederler. Gelemezlerse telefon eder hal hatır sorarlar” diyor İsmail Bey. 30 yılı aşkındır birlikte çalıştığı insanlar var onun. Emekli olduktan sonra da işine devam edenler bile olmuş. Çalışanlarının çocukları onu büyükbaba biliyormuş. Onlarla daha çok aile ilişkisi kurmayı tercih etmiş. Patron-çalışan ilişkisini tercih etmemiş. Çocukları da özellikle yaz dönemlerinde babalarını yalnız bırakmamışlar. Her tatili çalışarak değerlendirmişler.

Aile, çalışan, müşteri... İşin yarısından çoğu insan. İleri yaşına rağmen, kendi deyimiyle hayattan kopmamak için günün bir kısmını işinin başında geçiren İsmail Sarı, uzun ve başarılı bir hayatı tek cümleyle özetliyor: “Doğruyu aç görmedim, eğriyi tok görmedim. Yalanla yanlışla biraz fazla kazanabilirsiniz ama o size fayda etmez, getirdiğinden çok götürür!”





“Kamyobüs”ten otobüse varan yol

İZZET BAYRAKTAR

Bayraktarlar Holding Yönetim Kurulu Başkanı

Hacı Halil Bayraktar ile başlayan Bayraktarların hikâyesi, 1930’lu yıllarda ikinci kuşağın çabalarıyla devam etti. İzzet Bayraktar ise üçüncü kuşağın temsilcisi olarak şirketi İstanbul’a taşıdı ve büyük başarılarla imza attı. Özellikle Mercedes yedek parçalarında adından kısa sürede söz ettirmeyi başaran şirket 70’li yılların başında Mercedes otobüslerinin Türkiye’de üretilmeye başlamasıyla ana bayiliğe geçti. İzzet Bayraktar, otomotiv alanında büyük başarılarla imza attı.

Küçük yaşlarda babasının dükkânında çalışmaya başladı. Okul tatillerinde sebze-meyve satıyordu. Okul bittikten sonra babasına yardımcı olmaya devam etti. Otomotiv işi dededen kalmaydı. Dedesi, Türkiye’nin ilk şoförlerinden. İstanbul’da şoförlüğü öğrenmiş. İmparatorluk zamanında İstanbul’da yedi-sekiz otomobil varmış. Dedesi Kayseri Belediyesinde zabıta memurluğu yapıyormuş. O zamanlar çarşı askerliği denirmiş zabıta memurluğuna.

Çok akıllı, sempatik olduğu için de belediye başkanı onu şoförlük öğrenmesi için İstanbul’a yollamış. Çünkü Kayseri’ye itfaiye arabası



gelecek, lakin onu getirecek şoför yokmuş. İstanbul'da emniyet müdürünün şoförünün yanında altı-yedi ay şoförlüğü öğrendikten sonra itfaiye arabasını alıp gemiye yüklemiş. O zamanlar Kayseri'ye yol yok! Kıbrıs'a gitmiş. Kıbrıs'tan Mersin'e geçmiş. Mersin'den Adana'nın Yenice kazasından trene yükletmiş itfaiye aracını. Ulukışla'da trenden indirdikten sonra köy yollarından dört günde Kayseri'ye ulaşabilmiş. İtfaiye aracını bir meydana çekmiş. İnsanlar toplanmış etrafına, bu nedir diye! O zamana kadar kimse araba görmemiş, bilmiyor.

Bu bahsettiğimiz dönem imparatorluk dönemi, henüz Cumhuriyet ilan edilmemiş. Cumhuriyetten belki 10 yıl evvel. Şaşkın bakışlarla izlemişler aracı, öyle ki hayvan sanıp ot, yonca atmaya başlamışlar yesin diye! Aracın farlarına da bu tuhaf yaratığın gözü diye bakmışlar. İzzet Bayraktar dedesinin bu anısını anlatıp “İşte, bizim otomobille ilk tanışmamız böyle oldu” diyor. Şoförlüğü kim öğretti size, diye soruyoruz, “Kim öğretecek?” diyor, “arabanın içinde yata kalka öğrendik. Bir ders almadım yani. Bizde hiçbir zaman otomobil kamyon eksik olmadı. Biz de, çocuklarımız da otomobilin içinde büyüdük...”

İzzet Bey'in dedesinden sonra babası da önce şoförlük öğrenmiş, sonra zamanla traktör, kamyon, otomobil işine girmişler. Babası ise 1944-1945 yıllarında yedek parça satarak başlamış. Sonra işi Ankara'ya nakletmiş ama aile Ankara'da yapamayıp Kayseri'ye geri dönmüş. “O arada ben de bu sektörde babamın yanında yetişmeye başladım” diyor İzzet Bey. Babasıyla beraber yedek parça işine ilk traktörle başlamışlar. 1948 yılına gelindiğinde ülkedeki traktör sayısı 2000'i geçmiyordu. Marshall Yardımı'yla birlikte traktör sayısı da hızla artmaya başladı. 1954 yılında ülkedeki traktör sayısı neredeyse 40000'i buldu. Tabii bu traktörler çiftçiye uzun vadeli kredilerle satılıyordu. Bu süreçte Bayraktarlar işi geliştirip Mehmet Kavala'nın ithal ettiği Volvo marka traktörleri ve kamyonları alıp satmaya başlamışlar. İzzet Bayraktar o yılları şöyle anlatıyor:

“Bir katar traktör Kayseri'ye geldi. Senin paran var mı diyeceksin, nerde para! Bir tren katarı traktör römorku, pulluğuyla gelir. Kime gelir? Kayseri'deki bir bankaya gelir. Banka da onu bize verir. Biz traktörü monte ederiz. Ziraat Bankasından satılırdı. Traktörler satıldıkça Ziraat Bankası doğrudan Mehmet Kavala'ya parayı gönderirdi. Traktörler trenle, kamyonla, vapurla gelirdi... Almanya harpten çıkmış, üretim yapmış,

ürettiği malı koyacak yeri yok. Mehmet Kavala da bir vapur dolusu malı getirtmiş Haydarpaşa'ya, koyacak yeri yok. Anadolu'daki bayilere verilmek üzere bankaya gönderdi. Zaten Almanya da ona hep banka emrine gönderiyordu. Bugünkü gibi ver parayı al parayı yoktu. Traktörü alırken bir kere peşinatı vardı. Köylüde para yoktu. Diyelim ki yüzde 15-20 peşinat. Köylüde bu kadar para varsa peşinatı verir, yoksa ya da örneğin 10 bin lira varsa biz bu parayı bir harmana bağladık. Gerisini Ziraat Bankası kredi verir yani bu parayı da beraber bizim aldığımız parayı doğruca bankaya yatırırız formülle beraber. İpotekle beraber Ziraat Bankası parayı alıp Mehmet Kavala'ya gönderirdi. Biz bu traktörleri satmak için köylere giderdik, köylere adam gönderiyorduk. Başka markalar da vardı, Almanya'dan her çeşit mal geliyordu. Öyle ki traktör mezarlığına döndü Türkiye. Ayakta kalan kaldı, kalamayan gitti zaten.”

Kısacası, büyük umutlarla ama önü arkası iyi hesaplanmadan getirilen, bir süre sonra kullanılamayan, orada burada paslanmaya terk edilen traktörlerle köyler traktör mezarlığına dönmüştü. Çünkü yedek parçası bulunmuyordu, mazot dersin ateş pahasıydı. Olan köylüye oluyordu. Uzun vadeli krediler ödenemiyor, köylü borcu karşılığında elindeki avucundaki bir karış toprağından oluyordu.

Çare, traktörü dışarıdan almak yerine üretmekteydi. Ankara'da 1955 yılında Amerikan yardımıyla kurulan Türk Traktör, Minneapolis-Moline firmasının traktörlerinin montajını burada yapmaya başladı. İzzet Bey ve babası bir süre de Minneapolis-Moline traktörlerinin alım satımıyla uğraştı. Ardından, Makine Kimya Endüstrisi ile Amerikalılar arasındaki lisans anlaşması bitince doğan boşluğu kapatmak üzere, Türk sanayicilerinin öncü duayeni Vehbi Koç devreye girerek FIAT traktörlerinin temsilciliğini aldı ve 1964 yılında FIAT lisansı ile ithal maliyetinden daha ucuza üretilmesine öncülük etti. Türkiye'deki ilk traktör üretimi böyle başladı:

“Biz en çok Türk Traktör'ü sattık. O zaman Vehbi Bey bayisinin sayesinde zorluk olmadı. Vehbi Bey, bayin zengin olacak, bayin zengin olmazsa biz bu işleri yapamayız, derdi. Vehbi Bey bayisini tutar, bayisinin para kazanmasını isterdi. Önceleri traktörleri Ormak'tan alıp satıyoruz. Ama bir süre sonra ülkede ithalat bitti, döviz bitti. Rahmetli Adnan Menderes Marshall Yardımı'ndan 300 milyon dolar aldı. Bu yardım sayesinde hükümet ithalatı yeniden serbest bıraktı. Biz o zaman bu



Sayfa 2

Haberler



"Eğer koluna güveniyorsa
derhal karşılaşalım," diyen

İTFAİYECİ METİN polis Turhan'a rakip çıktı

Ömrünün 64 yılı direksiyon başında geçti



TURKİYE'nin en eski şoförü Hacı Halil Bayraktar 94 yaşına rağmen hâlâ direksiyon başından ayrılmamaktadır. İste içinde barınan, başında heron abidesi halde gelincinle verdiği siparişleri paraden getirmek için 34 KL 372 plakalı eski Mercedes otomobiline binmektedir. (Yazar: HA)

94 yaşındaki Hacı Halil hâlâ otomobil kullanıyor

KAYSEİ. — "Dünyanın dermanı gördümün feri sönmüdüğü, vazeçmem direksiyondan. Hayata direksiyon sallamakla başladım, yine orunda bitmesini isterim."

Bu sözleri 94 senelik kocaoca bir ömrün, 64 yılını direksiyon başında geçen Türkîye'nin en eski şoförü, bu günkü şoförleri ise "Dedem, Hacı Halil Bayraktar" söylüyor.

Güçüne kadar arabanın benzeriye saklı, gövdeyi ayaklarının parı parı tırmalı okuyan bir çift gözü enlişiyordu. Hacı ömür yitirdi. Kulakına kadar gelen bir sesle, "Tevessülde saklıya bakıp koca direksiyona çıkıyordun, bilmiyordun ki o kadar yurtdışı yollardan bir rızık gelip, geçti," diye devam etti. Sonra bir yığın yığınca, "Tevessülde saklıya bakıp koca direksiyona çıkıyordun, bilmiyordun ki o kadar yurtdışı yollardan bir rızık gelip, geçti," diye devam etti. Sonra bir yığın yığınca, "Tevessülde saklıya bakıp koca direksiyona çıkıyordun, bilmiyordun ki o kadar yurtdışı yollardan bir rızık gelip, geçti," diye devam etti.

Ve 64 yıl boyunca bitirdi, ama sözün başta tasallufla bitirmeydi. Ömrün istenilen bir sinema gördü gibi kurvetli hafızanın süzgeçinden geçirdiye mazurdu. Hem de "Türkîye'de bu şoför rahatsızlıklarından alın aldan bendim, diyerek katar..."

Osmanlı Kaymaklı İsmâ Hacı Halil Bayraktar, daha 20 yaşındayken Kaymaklı Belediye'inde görevli (zakatı memur) görevine başlamıştı. Daha memurları görevine başlamıştı, memur memurları İsmâ'nın bakiyeleri bakiye gelen bir memurların dikkatli olarak, şoförlük öğrenimi için İsmâ'nın daresi edilmeydi.

— "Milletin herden, şoförlük de ne ki? diye sordum. Başvurduğumı söylemiş. Sonra beni yama alıp, İsmâ'nın şoförlük, diye, arabanı şoförle anlatıyor."

— "İsmâ'nın şoförlük, sadece Padişah Sultan Rasaf'ın, Sadrazamın, Emniyet Umur Müdürü Mustafa Beyin, bir de Polis Müdürü Sıralı Beyin otomobiline vardı. Bu otomobilleri Amerika'da koca şoförün Ermeni şoförleri kullanıyor. Beni Sıralı Beyin otomobiline verip şoförlükten eğitip, öğrenim yaptırdılar. Sonra makine kuruma gönderdiler. Bir kere memur ahırkaya'da koca şoför, makine olarak çalıştı. Birinci unvanı harp çıkıp çamaşırların şoförlükler. 1918'de şoförlük bitti, diyerek Ulukulu'dan Samsun'a silah götürüp, oradan Ulukulu'ya tütün makinesi Amerikan arabalarına verildi."

Bir yandan valinin makine şoförlük, yürütürken, diğer yandan da belediyede koca koca ve şoför şoförlük istihlal harpini başlatmış. Yapan Hacı Bayraktar, devrin Sadrazamı dahil, bir çok Hacı komandan ve İsmâ şoföründen tahakkukla almıştı. 64 yılını şoförlük hayatında koca şoförlerin Bayraktar İsmâ'nın Kaba'ya şoförleri Hacı şoförler.



Bir kere memur ahırkaya'da koca şoför, makine olarak çalıştı. Birinci unvanı harp çıkıp çamaşırların şoförlükler. 1918'de şoförlük bitti, diyerek Ulukulu'dan Samsun'a silah götürüp, oradan Ulukulu'ya tütün makinesi Amerikan arabalarına verildi. (Foto: HA)



fırsattan yararlanarak otomobile, kamyonete, kamyonu talepte bulunduk. Talepte bulunabilmek için yüzde 20 teminat yatırdık. O zamanlar ithalat talebinde bulununca öyle istediğimizi ithal edemiyorduk. Teminat karşılığında bahtına ne çıkarsa onu ithal edebiliyorsun. İthalattan bize kamyon lisansı çıktı. Ticaret için pikap lisansı çıktı. Otomobil lisansını o zamanlar İstanbul'daki otomobil acenteleri bize vermemek için canla başla çalıştılar. Sonra rahmetli Adnan Menderes bizi Park Otel'e davet etti. İzahat verdi, işte bunları getiremezsiniz, bunların servisi yok, diye uyardı. Adnan Menderes'in tavsiyesinden sonra biz otomobile yatırdığımız teminatı geri çektik. Ama bunun yanında kamyonet ithal ettik, kamyon ithal ettik. Amerika'dan Gentz markalı kamyonet ithal ettik, Austin Moris markalı kamyonları İngiltere'den ithal ettik... Bu arada İstanbul'da bir tüccar, bütün takası ile 5000 Varşova kamyoneti ithal etmiş. Kayseri'ye geldi. 200 tane Varşova kamyoneti verecek bize, satamayız diyoruz, satarsınız diyor. Neyse 200 adet kamyonet için şartlı olarak anlaşma yaptık ama başka rakip de yok. Rahatça sattık Varşova kamyoneti, o zaman hem kamyonet hem otomobil satıyoruz...”

Otobüsün tarihi “kamyobüs”

Türkiye'de ilk otomobil satış şirketini 1944 yılında Motör Ticaret adıyla kuran ve otomobil alım-satımına başlayan Vehbi Koç'tu. Vehbi Bey'in hayali sadece otomobil satmak değil otomobil üretimine geçmekti. Ama öncesinde 1964'te Uniroyal işbirliğiyle Türkiye'nin ilk yerli otomobil lastiği üretimini başlattı. İki yıl sonra da 1966'da Anadol, Türkiye'de üretilen ilk otomobil olarak piyasaya sürüldü. Aynı yıl yine Koç Grubunun kurduğu Beldesan firması aracılığıyla Türk otomotiv endüstrisinin ilk amortisörleri üretilmeye başlandı. 1977'de yine Koç Grubunun girişimiyle ve FIAT'ın teknik danışmanlığında ilk aks, diferansiyel ve silindir blokları üretimi gerçekleştirildi. Aynı yıl otobüs, kamyon, treyler jantları üretilmeye başlandı. İzzet Bayraktar da bu dönemleri bilen ve sektörde hayli kök salan isimlerden biri. Öyle ki, ilk otomobile 1950'de sahip olmuş. 10 bin 200 liraya alınan Dodge ile İstanbul'dan Kayseri'ye yapmış ilk yolculuğu da. O yıllarda Kayseri'deki birkaç hususi arabadan biriymiş İzzet Bey'inki. Türkiye'de otomotiv denilince akla gelmesi gereken ilk isimlerden biri Bayraktar. Volvo'ya ilk otobüs şasisini üreten de onlar...

Otobüsün otomotiv tarihimizdeki yeri gerçekten çok özel. Türkiye'de yolcu taşıma hikâyeleri

1950'li yıllara uzanıyor. O yıllarda ya ithal edilen otobüs şasislerinin üzerine karoser yapılarak ya da kamyonlardan dönüştürülen otobüslerle başlıyor hikâye... Yani otobüsten ziyade “kamyobüs” bunlar! İçine minderler konularak oturuşu bu garip araçlardan Mercedes-Benz'e kadar geliyor bu tarihçe...

1967 yılında İstanbul'da Otomarsan adıyla kurulup 1968'de üretime başlayan Mercedes fabrikası otomotiv piyasasını hareketlendirdi. O zamanlar Türkiye'de otomotiv ithalatıyla uğraşan birkaç kişi ancak vardı. Bunlardan biri Ahmet Veli Menger diğeri Kadir Has'tı. Mercedes'in Alman ortağı Daimler-Benz birkaç girişimin ardından bu iki isimle anlaştı ve 1967'de Daimler, Mengerler ve Kadir Has (Has Oto) ortaklığıyla Otomarsan kuruldu. İzzet Bayraktar ve babasının İstanbul'da Türkiye mümessili Mengerler ile önceden alışverişi vardı. O ara Mengerler ile Almanlar otobüs fabrikası kurmak için anlaştılar ve sermaye ortağı aramaya başladılar. Mercedes otobüs fabrikası kurduğunda hisselerinin üçte biri Almanların, üçte biri Mengerler'in, üçte biri de Hadi Nasır adında bir tüccarındı. Mercedes'in Türkiye'deki bayileşme macerasını İzzet Bey'den dinliyoruz:

“Hadi Nasır Japonya'dan lastik getirirdi, biz de o lastikleri satardık. Biz o zamanlar İstanbul'a yerleşmiştik. Gittik, Hadi Nasır'la konuştuk. Ben burada otobüs üretmek için Mengerler'le, Almanlarla anlaştım ama bu işi bilmiyorum, ben size lastik vereyim siz de bu işte bana yardımcı olun, dedi. Bir hafta sonra pazar günüydü... İki Alman'ın yanı sıra Mengerler'den de iki kişi vardı, benim rahmetli polis müdürüm bir de ben hep beraber Türkiye çapında Mercedes bayisi kurmak için altı kişilik heyetle yola çıktık. İlk olarak Samsun'a gittik. Orada Engin Malatyalı diye bir arkadaş vardı. Burada bize bayilik ver, dedik. O zamanlar Almanlar satış yetkisini bayilere değil otobüs işletmecilerine vermek istiyor, çünkü Almanya'da bu işi işletmeciler yapıyor. Biz evvela işletmecilere gittik. İşletmeciler, bizde para yok, ancak tüccarlar alırsa biz de onlardan taksitle alırız, dediler... Bu iş Almanların kafasına yatmadı, oradan çıktık Ankara'ya, İzmir'e gittik. Buralardaki otobüs işletmecileri de bizde para yok, bayilere verirsiniz biz ancak oralardan alırız, dediler. Dönüşte Balıkesir'e uğradık, orada bir işletmeci ben alırsatarım, dedi. Oradan çıktık Bursa'ya geldik. Bursa'da Ege otobüslerinin işletmeleri vardı, Osman Ege de biz alır satarız dedi. Döndük İstanbul'a... Sonunda Almanlar işletmecilerde para olmadığını kabul edip bayi teşkilatı açmaya karar verdiler.





İstanbul, İzmir, Ankara Mengerler’de olmak şartıyla Türkiye çapında bölgeler bayilere paylaştırıldı. Daha sonra Hadi Nasır bölge bayiliğinde Mengerler’le anlaşılamadı. Nasır çekildikten sonra Mengerler’in damadı vardı, çok samimi konuştuğum arkadaşım, Nasır’a dil dökmüş, bak etme tanıdığımız, bayi olmak isteyen arkadaşlarımız var, 9 milyon sermaye lazım, bu arkadaşlardan temin edelim, ben de 1,5 milyon vereyim kapı kapı gezmeyelim, demiş. O da Almanlarla konuşmuş, ama Almanlar, çok ortak istemeyiz, demişler... Öte taraftan Cemil Muayyesh’le görüştüm, ondan 75 kamyonet aldım, sattım. Otomobilcilikte bu şekilde ilerledim. Nasır’la anlaşılamayan Mercedes ortak arıyor, 9 milyon sermaye lazım. 1965-66 yılları Arif Alp var, Türkiye’ye Austin Morris marka otomobil getiriyordu. Bir gün bana geldi. Dedi ki, sen bu Mengerler’i tanıyorsun, onlarla beni bir tanıştı, gittik beraber. Emre Bey’e dedim ki, Arif Bey bu işe ortak olmak istiyor. Görüştüler... Emre Bey, 9 milyon lira verebilecek ortağa ihtiyacımız var, demiş. Almanlarla yazışmalar falan olmuş... Arif Alp o kadar parayı veremem deyince anlaşılamadılar, döndük geri. Dedim ki, sen Mercedes’e ortak olacaksın, üretime, onun bir hava parası var, ikna edemedim.”

İzzet Bey’in aktardığına göre, Arif Alp Mercedes’le yolları ayırınca, kurduğu Genoto şirketi üzerinden Bedford kamyonları için İngiltere’den Türkiye’de montaj yetkisi almış. Türkiye’de Dodge, Desoto, Ford, Leyland kamyonlarının monte edildiği yıllar... Arif Alp, bugünkü Carrefour’un (Kozyatağı) bulunduğu arazide 1965 yılında kurduğu Genoto şirketiyle Bedford montaj hattını oluşturmuş ve ilk etapta KG EJR modeli yedi tonluk kamyonları üretmeye başlamış. Bayraktarlar da Arif Alp ile görüşüp Bedford’un Kayseri bayiliğini almış. Arif Alp ile Mercedes anlaşılamayınca ortak arayışı devam etmiş ve sonunda Kadir Has ile Mercedes Benz ortaklıkta anlaşılmış.

Kadir Has, 1960’ta İstanbul’da Alman Henschell kamyonlarının Türkiye temsilciliğini almıştı. Bayraktarlar hem Mengerler’den araba alıp sattılar, hem de Kadir Has’ın Henschell kamyonlarını sattılar.

İlk Mercedes satışı ve sonrası

Mercedes ile nihayet Türkiye “kamyobüs”ten kurtulacak ve dönemine göre konforlu otobüs yolculukları başlayacaktı. İlk Mercedes otobüsü 1968’de Mengerler’den 315000 liraya aldı İzzet Bayraktar. Bu otobüsün satışı epey maceralı oldu: “315000 liraya aldığım arabayı 350000 liraya

bir arkadaşına satmıştık. Bir süre sonra 3000 lira taksitini ödeyemem diye vazgeçti. Biz de arabayı Kayseri’de başkasına sattık. Ama devalüasyon oldu. Devalüasyondan sonra her şey duruyor; yani bugün dövizin arttığı, otomobil satışlarının durduğu, vergilerin arttığı gibi... 14000 lira alım vergisi çekiliyor otobüsten. Herkes ben bu vergilerle bunu alamam, 14000 lirayı vermem diyor. İş biraz düştü. Otobüs alan satan yok, her şey durdu. Bir gün Kadir Has’ın satış müdürü bana geldi. İzzet Bey hiç otobüs almıyorsunuz, elimizde bu kadar araba var ne yapacağız, dedi. Siz bize peşin araba vermiyorsunuz, vadeli veriyorsunuz, vadeli verdiğiniz için de fiyatlar artıyor; peşin araba verir misin, dedim. Kaç adet istediğimi sordu. Beş dedim, tamam, dedi. Kayseri’ye gönderdik ve satıldı. O arada Mengerler duymuş benim Kadir Has’tan araba aldığımı. Yılmaz diye bir arkadaşım vardı, bana geldi, Kadir Has’tan araba alıyormuşsun, bizden neden almıyorsun, dedi. Onlar peşin verdi sen de peşin verirsen senden de alırım, dedim. Beş de onlardan aldık. Böylelikle üç ayda durmuş işi canlandırdık. Daha sonra Henschell’i Mercedes satın aldı 1966’da. Almanlar bu firmayı satın aldıktan sonra Henschell’in yetkilileri, bizim orada mümessilimiz var, kamyon firması kurmak için teşebbüs etti bunu sizinle tanıştıralım, diyorlar ve Kadir Has Bey bu Henschell mümessili vasıtasıyla Mercedes ile tanışıyor. Üçte bir ortak oluyor ve Otomarsan kuruluyor. Tabii kuruluşta ilkin her şey montaj, burada sadece sac yapılıyor; motor, şanzıman, farlar hep dışarıdan geliyor. Yolumuza Otomarsan ile devam ediyoruz. Derken Mercedes işi geliştiriyor. Bu arada haftada sekiz-on tane otobüs yapılmaya başlanıyor... Biz aldığımız otobüsleri satınca ismimiz duyuldu.”

“Öyle herkese bayilik vermezlerdi” diyor Bayraktar: “Aile yapısına bile bakarlardı. Bir tek adam var, çocuğu yok, kardeşi yok, böyle birine bayilik verilmezdi. Adam giderse ne olacak, kime bırakacak? Ama çocuk varsa, kardeşi varsa, onları yetiştiriyorsa böyle birine bayilik veriliyordu. Adamın parası olabilir ama bu tek başına bir anlam ifade etmez çünkü adam paraya doymuş. İhtiyaç sahibi olacak ki çalışsın, bedenen çalışması lazım. Bizim gençliğimizde hafta sonu tatili bile yoktu.”

Anadolu’da hayat ve göç

1950’ler ve 60’lar sanayiye özel önem verilen yıllardı. Ancak sanayi belirli merkezlerin etrafında yoğunlaştığı için göç de beraberinde geliyordu. Özellikle Marmara Bölgesi gelişimin merkeziydi. Anadolu’nun bir kısmı İstanbul’un bir kısmı da Almanya’nın yolunu tutuyordu çalışmak için. Türkiye’nin sanayisi daha çok yan sanayiydi. Bu,



otomotiv sektöründe de böyleydi. İstanbul'da oto yedek parçacıları, oto tamirhaneleri hızla çoğalmaya başlıyordu. Burada çalışan elemanlar da Anadolu'dan gelen gençlerdi. Kentin çevresine gecekondu kuruyor, otomotiv özellikle Sirkeci bölgesinde yoğunlaşıyor, otomobil ya da yedek parça alacaklar da Anadolu'dan Sirkeci'ye geliyordu. Bayraktar o yıllarda Anadolu-İstanbul ilişkisini aktarıyor:

“Müşteri Anadolu'dan, mesela Adana'dan, Antalya'dan veya Diyarbakır'dan gelirdi. Daha çok kamyon, otobüs almak için... Nereye geliyordu? Sirkeci'ye. Sirkeci'dekiler şöyle yaparlardı: Bir müşteri gelirdi, ona kamyon satacağız, kimin elinde kamyon var ondan kamyonu alırlardı peşine, sonra beş kişi beraber olurdu, bu arabayı alırlardı ve satarlardı, peşinatı alıp senetleri de bölüşürler, ortaklık biterdi. Sirkeci'de durum böyleydi. Yazıhane, servis falan pek yok... Bunların birkaç tanesinde bayilik var, gerisinde yok. Daha ziyade Nevşehirli arkadaşlardı. Bunların Sirkeci'de bir tane yazıhaneleri var. Anadolu'da neredeyse hiç bayi yoktu. Doğu'da, Güneydoğu'da hatta Kayseri'den ileride bayilik yoktu. Kayseri'de de yoktu. Kime satıyorlardı arabaları? Ford, Otosan, Otokoç gibi belli başlı firmalar vardı, herkes oraya gidiyor kapora yatırıyor. Kaporasız araba alamazdınız o zaman. Mesela Mengerler'den biz Mercedes otobüs alacağımız zaman, bir sene evvelden araba başı 20000 lira yatırırıyordun, sene içinde arabayı alıyorsun. Kaporayı verenler üretici firmaların veya mümessil firmaların bir yılda alacağı arabanın yüzde 20'sini peşin verirdi. O da hangi ayda teslim edilecek! Burada da aksamalar olabilirdi. Ona göre de gelen müşteriye şu ayda araba çıkacak, derdi. Yani bugünkü gibi araba bolluğu yoktu. Ford da böyleydi; diyelim ki İstanbul'da Koç'un Ford satan iki firması vardı. Bunlar komisyoncuya satıyordu, parasını peşin almış vadeli satmış... Vadeden para kazanıyordu yani. Bizim servislerimiz vardı, her serviste aşağı yukarı 400-500 çalışan vardı. O dönem kalifiye eleman yetiştirirdik, insanlar sadıktı. İyi elemanı beş-on senede yetiştirirsin ancak. Bu eleman bunca yıl senin yanında çalışıp yetiştikten sonra, ya kendi iş yerini açmak ya da vilayet değiştirmesi gerekirse ancak öyle ayrılırdı. 90 yaşında çalışanın var mesela, finans müdürümüz, 30 senedir bizim yanımızda. Aksaray, Kayseri, Konya'daydı servislerimiz. Şimdi yetiştirdiğin elemanı kolay alıyorlar çünkü iş imkânı çok.”

Satış, servis vardı olmasına da, Anadolu satışlarında risk yok muydu? Özellikle tarım makineleri satışında... Çünkü çiftçi bu makineleri tarımda kullanıyor, ya o yıl hasat olmazsa? Böyle bir anekdotu paylaşıyor İzzet Bey:

“Kayseri'de Kırşehir'in Mucur kazasında bir yere biçerdöver sattık. Üç harmanlık vade ile sattık adama. Adam ilk harmanı ödedi. Sonra harman mahsul olmadı, geldi. Adamın üstü başı dökülüyor. Ödeyemeyeceğim biçerdöveri, getireyim diyor. Daha bir sene geçmedi, adam tekrar geldi. Ödeyemeyeceğim, mahsul yok diye. Tamam dedik, bir dahaki harmanda veririsin. İyilik yaptık. Yoksa adama haciz gelirdi, perişan olurdu, verdiği para da yanardı. Buna benzer şeyler otomobilde, otobüslerde de çok oldu. Bunun yanında yine bir otobüs sattığımız arkadaşın otobüsü devrildi. Sanırım 1971 yılıydı. İnsanlar ölmüş, adam perişan haldeydi, sigortadan parasını alamadı, taksitleri vardı. O zaman taksitleri biz yapıyorduk, bugünkü gibi değildi. Geldi, ne yapacağız diye. Ona da destek olduk. O adam her zaman dua etmiştir. Buna benzer çok anımız var. Araba satınca bunlar oluyor, olmaz diye bir şey yok. Başkası haciz koyuyor arabasına, bunlar da oluyor. Ticarete vadeli sattığında para sana döndüğünde kazanırsın. Para dönmediğinde her zaman risk var. Ölüm var, kalım var.”

Oto alım satım zinciri

Duayen iş adamının da belirttiği gibi ticarete her zaman risk var. Ancak riskin büyüğü-küçüğü de var! Dönemin satış yöntemlerinden biri de “zincir”di... Oto alım-satım zinciri! Bu sistemin getirisi çoktu. Ancak herhangi bir yasal mevzuata dayanmadığı için riski de büyüktü. Bu ilginç satış yöntemi Sirkeci'de kurulmuştu. Müşteri geliyor, örneğin bir kamyonu vadeli alıyor, gidip birine peşin satıyordu. Peşin sattığı kişi de bunu dışarıda yine peşin fiyatına satıyordu. Başta Ford kamyonları olmak üzere Mercedes otobüs, o günkü piyasada ne kadar otomobil, kamyon varsa bu zincirden satılıyordu. Alanlar test sürüşü bile yapmıyor, otomobili görmeden alıyor, senet yapıp gidiyordu. Kadıköy'de bir yerde teslim ediliyordu bu arabalar. Birkaç kişi bir araya gelip arabayı peşin olarak alıyordu. Bayraktar anlatıyor: “Herkes getirir 300-500 koyardı, sonra o arabayı 18-20 ay vadeli satarlardı. Peşin alıp vadeli satarlardı. Herkesin üstüne düşen vergiyi bölerlerdi. Hiç nifak gürültü olmazdı, senetleri paylaşırlardı aralarında. O zamanlar yol vergisi vardı. Arabayı satın alan kişi Karaköy'e gider, ben bu arabayı aldım der, yol vergisini öderdi. Bir de o zamanlar araba almak için önden bir miktar kapora öder sonra arabanın gelmesini beklerdiniz.”

Peki bu zincir kendi kendini nasıl yaşıyordu? Kim kazanıyordu? “Bu zincirden araba alanlar kazanıyordu,” diyor İzzet Bey. Ancak bir risk gözden kaçırılıyordu: “Bu arada bu zincir dönerken zincirdekilerin hepsi borçlanmışlardı. Benim iki otobüsüm gitti, bu zincire iki otobüs sattım. Zincir



koptu bir gün. Bu işin içindeki bir zat kendini denize atarak intihar etmiş (Banker Servet), öyle duyduk. İntihar edince zincir koptu. O arada bu firmalara kimler mal verdiyse hepsinin paraları gitti. Bu firmalardan ucuz mal alanlar, bilhassa Ford hepsi para kazandı... Tabii burada 15 tane firma vardı. Bu firmaların içinde sağlam olan iki-üçüydü. Bu firmalar hayatını döndürmek için vadeli alıyor dışarıya peşin satıyordu. Zincir kopunca bunların borçları alacaklıları ortaya çıktı. Firmaların yüzde 80'i battı.”

Bir de “permi”yle yurda sokulan araçlar vardı tabii. Permi, bir muafiyet yasasıydı. İşçi permisi 1960 yılında başladı. Yurtdışında, örneğin Almanya’da çalışanlar yurda kesin dönüş yapacaklarında gelirine göre, dönüşüne göre bir permi alıyordu: “Bunu icat edenler akıllı adamlar! Bunun içinde gayrimüslimler de var. Bu aldıkları permiyle Almanya’dan, Hollanda’dan kullanılmış otomobil, traktör alıp getirebiliyorlardı. Çok az para ödüyorlardı, gümrüksüz geliyordu zaten. Yani permiyle aldığın aracın yurda girişte gümrük vergisini ödemiyordun. Bu uygulama 1960 yılından başladı 1974’e kadar devam etti. Bu şekilde Türkiye’ye permiyle ciddi miktarda otomobil, traktör girdi.”

Dün böyleydi... Peki ya bugün ve yarın nasıl olacak?

“Türkiye’de otomotivin nerden nereye geldiğini görüyoruz. Bugün kullandığımız arabaları iki model öncesi ve sonrası ile bile karşılaştırdığınızda konforun ne kadar fark ettiğini görüyoruz,” diyor İzzet Bey. Elbette 1955-56’daki Mercedes ile bugünkü Mercedes aynı değil. 1971’de çıkan Renault ile bugünkü Renault arasında dağlar kadar fark var. Çoğu motor parçası bile değişti, bir kısmı tarihe karıştı... İzzet Bayraktar, “Belki beş-on yıl sonra üç-beş tane otomobil fabrikası kalacak. Elektrikli araçların firmalarına geçecek bunlar. Çünkü motor yok, şanzıman, diferansiyel yok. Ne kaldı geriye? Amerika’da bir elektronik firması var aldı başını gidiyor. Bir sürü elektrik firması şimdi araba yapmaya başlıyor. Bundan 10 yıl sonra motor, şanzıman kalmayacak belki de! Biz de üretim yapıyoruz yani biz de düşünüyoruz. Far olur ama far nasıl bir far olur? Bundan 20-30 yıl önceki TOFAŞ’la şimdiki arasında benzer hiçbir şey yok. 2017’de çıkan araba bile daha değişik olacak. Evet, yalnız otomobil de değil, telefon, televizyon süratle değişti,” diye hem öngörülerini hem de bilinmezlikleri dile getiriyor. Ancak sektörün gücüne, yıllar içinde yetişen insan kaynağına güveni tam. Yeni nesillere düşen de, onun ve kuşağının güvenini boşa çıkarmamak...









Bucak'ta bir sanayi

MEHMET MEÇİKOĞLU

Meçikoğulları Otomotiv Onursal Başkanı

Karoser imalatıyla sektöre giren babasıyla birlikte zamanla otomobil alım-satımına da başladı. Önce kamyonla başlayan iş, Ford, Anadolu, FIAT gibi markaların satışı ve yedek parçacılığıyla devam etti. Bucak'ta otomotiv sanayisinin gelişiminin, bağlı olduğu il olan Burdur'dan, bölgedeki birçok ilden daha fazla gelişmesine önemli katkıda bulunan aile, bugün üçüncü kuşakla sektördeki varlığını sürdürüyor.

Sektörün en eskilerinden Mehmet Bey... Adeta bir otomotiv tarihi gibi duruyor karşımızda. Dile kolay, 81 yaşında. Marangoz bir babanın oğlu. Biz de oradan başlıyoruz konuşmaya. Rahmetli babası otomobil işine de 1951'de kamyon karoseriyle başlamış. Al-sat değil, o yıllarda üretimle girmiş sektöre! Bucak'ta ilk kamyonu da o almış. O yılların Anadolu'sunda vizyon sahibi olmak epey zorlu iştir. Takdir beklerken taşlama gelir! Elbette babası da, kendisi de yaşamış bu sıkıntıları. Mehmet Bey babasının anılarını şöyle anlatıyor: "Bisiklet almış, bu gâvurun icadı, ölsen namazın kılınmaz demişler, kınamışlar. Kamyonu almış 1942'de. 700 liraya almış. 500 liraya satmış sekiz ay sonra.

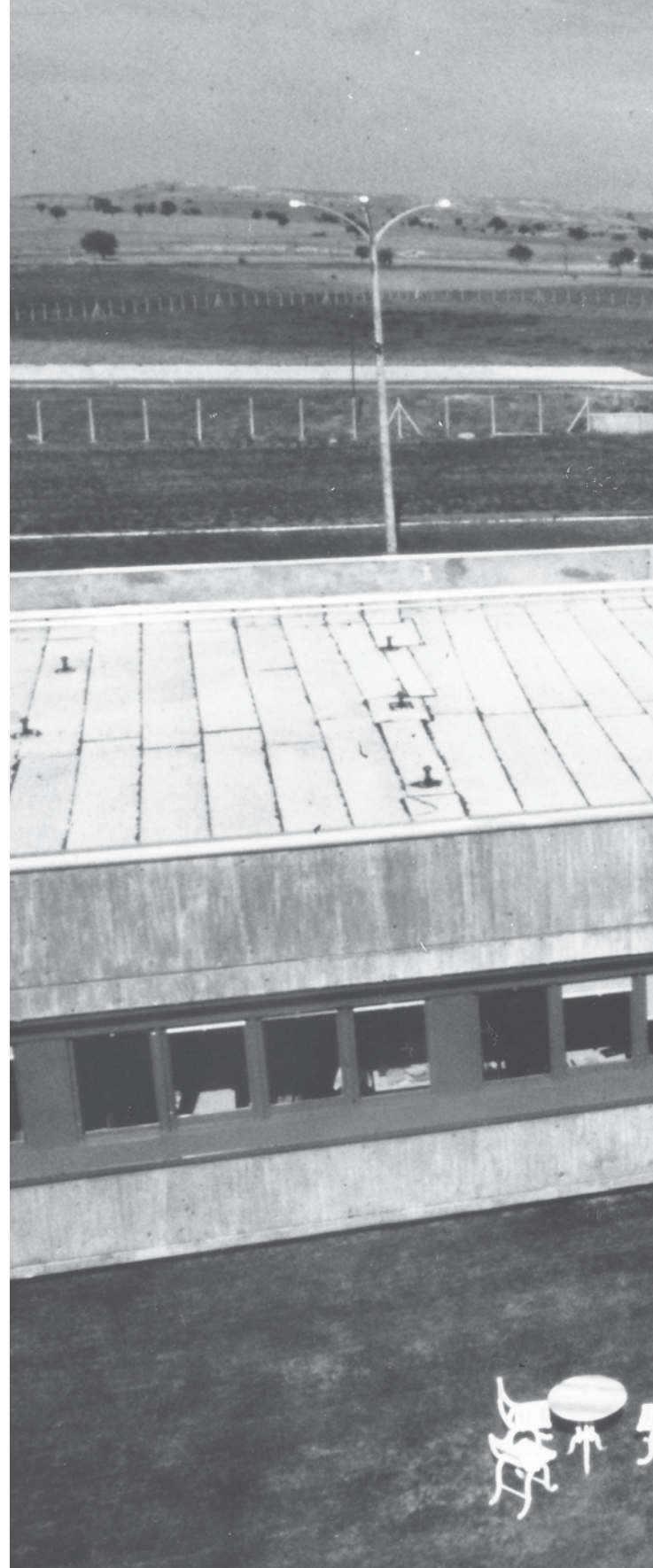


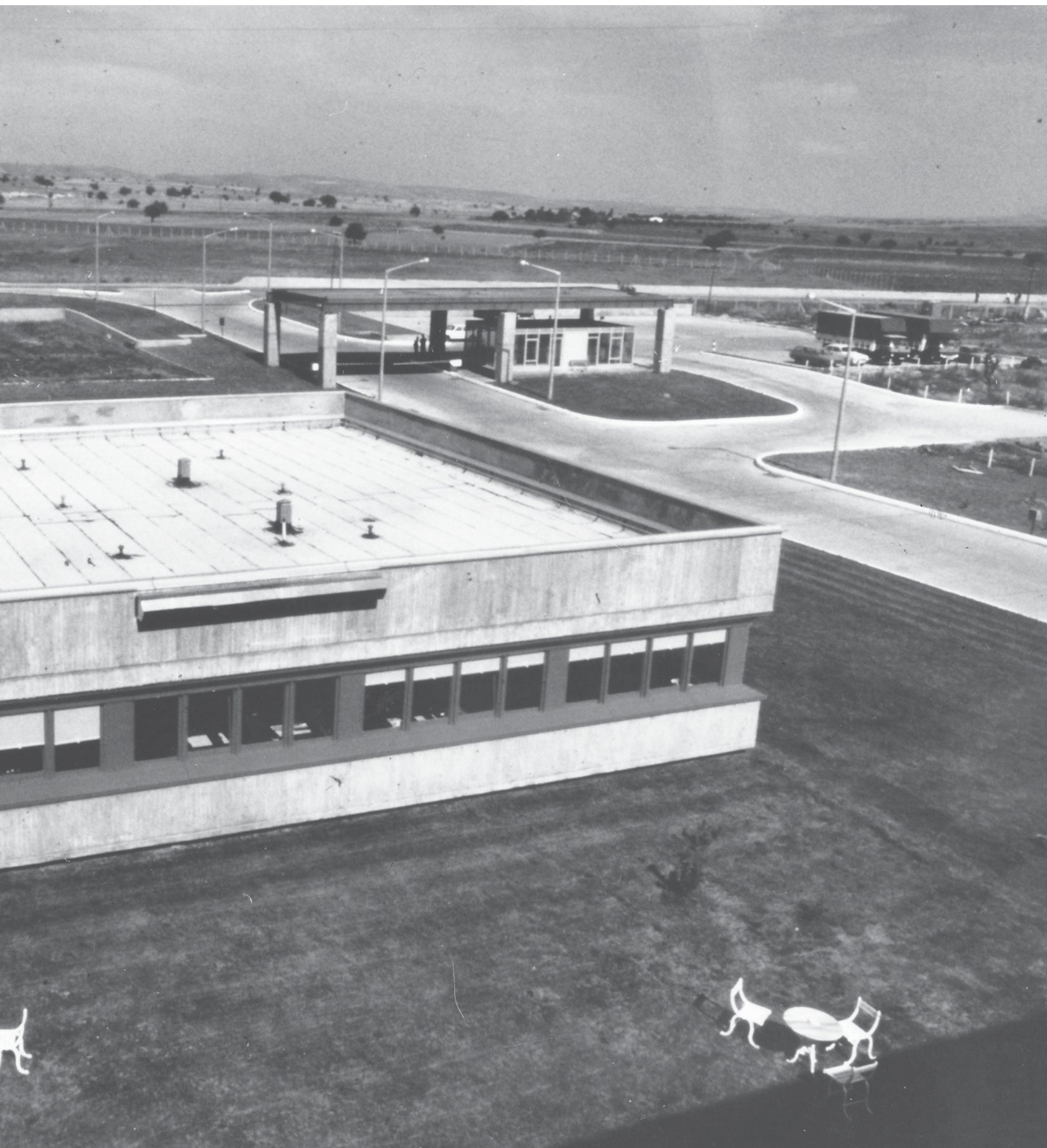
Değirmen almış. Bucak bizden gördü değirmeni. Eskiden değirmen vardı, su değirmenleri. Orada gâvurlar duruyordu. Babama dediler ki, eyvah sen yandın! Nasıl yaptın sen değirmenciliği, iyice yandın, bu da gâvur işi! Sonra biz 1951 senesinde elimizde karoseri yapmaya başladık. 1954 senesinde kesildi ellerim böyle (ellerini gösteriyor). Bileğim yandı. Doktor yok bir şey yok.”

Tüm bu sıkıntılara rağmen, 1950’li yıllarda başarılı bir hayatı ortaya koymuşlar ailece. Kamyon satışının bir numara olduğu Bucak’ta, nakliyecilik hayli iyi durumdaymış: “Türkiye’de Nevşehir nakliyecilikte birinci ise biz ikinciydik. Alanya’nın, Finike’nin, Antalya’nın portakalının, muzunun hepsinin nakliyecisi bizdik. Nakliyecilik yaptığımız o yıllarda arabayı görse kaçardı oralardaki insanlar.”

Sonra da araç alıp satmaya başlamışlar baba-oğul. Ford markasıyla başlayan iş, yedek parçaya kadar uzanmış kısa sürede. Mehmet Bey, ikinci el alıp satıyormuş. Ancak şimdiki gibi elini uzatsan otomobile değmiyor... Aranarak bulunuyor. O da günlerce Türkiye’nin her tarafını dolaşıp satmak üzere otomobil arıyormuş. Sıfır otomobile geçiş ise Anadol’la olmuş. Ama tercihi değil de biraz zorunlu olmuş bu geçiş! Fabrikadan kamyon talep etmelerine rağmen Anadol veriliyormuş: “Yahu biz ne edeceğiz Anadol’u? Biz kamyoncuyuz, diyorduk. Yok, diyor, beni caydırmak için uğraşıyorlardı. Biz de uğraştık tabii, çok uğraştık. Sonra da kabul edip Anadol’u da aldık.” Baba karoser işini sürdürürken Mehmet Bey otomobil işine girmiş böylece.

Sirkeci döneminde bir Anadolu otomotivcisi olan Mehmet Bey, İstanbul’la sıkı fıkı değilmiş. “Çok hareketli bir dönemdi,” diyerek devam ediyor: “Beş vilayetin bayisiydim ben. Sirkeci’den araba alıp bu bölgede satanlar vardı, minibüs ya da başka bir şey veriyor diye biz geçemedik o düzene. Bize kamyon lazım çünkü Türkiye’nin her tarafına kamyon satıyoruz. O da vadeli, peşin yok! Adamın kaç parası varsa veriyor, gerisini taksitle ödüyor; ama hiç taksitimiz de geçmedi. Sirkeci piyasası çok hızlıydı.” Mehmet Bey bunları anlatırken akla şu soru geliyor: Söz edilen yıllar enflasyonlu, devalüasyonlu yılları da kapsıyor. Bu kadar vade risk olmuyor muydu o yıllarda sektöre? “Biz enflasyon, devalüasyon bilmeyiz ki ya!” diyor Mehmet Bey, “biz orada çalışıyoruz. Eskiden devalüasyon mu vardı? Arabayı kaça aldın? 10 liraya. Ama 12 ay vadeyle aldık, 20 ay vadeyle sattık. Bundan kazanıyorduk. Kazandığım benim derdik. Önceleri bizim satışlarımızda kârımız böyle çok iyiydi. O zamanlar biz para kazandık vadeden, şimdi bakıyorum da hiçbir şey yok.”







Dükkân sahipliğinden patronluğa!

1966 yılında yedek parça işiyle otomotiv sektöründe tam anlamıyla yer alan Meçikoğlu ailesi, o dönemlerde Egemak firmasıyla iletişime geçmiş. Egemak daha sonra Ege Oto firmasına dönüştü. Egemak, FIAT olarak, Ege Oto da Ford olarak faaliyetine devam etti. Mehmet Bey, şirket olarak Ford bünyesinde çalışmak istediklerini beyan ederek Ege Oto ile yoluna devam etmiş. Bayilik ise 1971 yılında 1968’de yapılan müracaatın sonucunda gelmiş. O tarihte şirket genel müdürü olan Sabahattin Arcan döneminde Ege Oto’nun Anadol Bayisi sıfatını kazanmışlar. Ancak yalnızca Meçikoğlu ailesinde değil tüm ilçede bir değişim olmuş o yıllarda. Mehmet Bey bu değişimi ve dün-bugün kıyasını şöyle aktarıyor: “Ondan sonra da Türkiye çapında herkes bize mal vermeye başladı. Bucak, otomotiv sanayisi oldu. Tamirinden satışına Antalya, Isparta, Denizli civarındaki her araba burada tamir edildi. Karoser olsun, yedek parça olsun... Biz de o dönemde bayiliği almış olduk. Bayiliğimizi aldığımız andan itibaren firmayla hep iletişim içerisindeydik. Küçük yerde büyük iş başarmanın verdiği gururla firma bizi hep destekledi. Bayi-firma ilişkisinden öte bir aile olduk. Satıcılar birbirini bayi toplantıları sayesinde tanıma fırsatı yakalardı. Biz de şirket olarak ilk defa 1971’de İzmir Efes Oteli’ndeki toplantıya katıldık. Eskiden camia birbirini korur, kollardı, samimiydi. Daha açıkçası şimdiki durumdan farklıydı.”

Bayilik alma aşamasından sonra “plazalaşma” süreci geliyordu zamanla. Mehmet Bey, bu süreci taşra müşterisinin kolay kabullenemediğini söylüyor. Çünkü sürekli alışveriş yapmaya, sohbet etmeye alıştığı dükkân sahiplerinin “genel müdür” unvanıyla başka görevleri üstlenip, satışın profesyonel personele devredildiği bir dönem başlamıştı. Müşteri önceleri buna alışamadı:

“Plaza sürecine 2000 yılında geçtik. Burası küçük olduğu için öncelikle müşteri bunu kabullenemedi. Yedek parça isteyen de araç alacak olan da servise gelen de illaki oğlum Hasan’la görüşmek istedi. İki yıl öncesine kadar Hasan, genel müdür odasına çıkamadı. Plazada çalışanların devreye girmesini müşteri burnu büyüklük olarak algıladı ve bunu yenebilmek için Hasan her satışa girdi, servis müşterisi ile ilgilendi.”

Müşterinin her değişimine alıştığı gibi bu duruma da hemen adapte olamamasının nedeni, aslında sektörün müşteriyle kurduğu yakın ilişkiyle ilgiliydi. Müşteri dükkân sahibini biliyor, doğrudan onunla muhatap oluyor ve samimi

ilişkiler geliyordu. Bu ilişkilerin, müşteri sadakatinde de önemi büyüktü. Mehmet Bey’e göre sadık müşterinin tanımı gayet kısa: Sadık müşteri borcuna sadık olandır! Sadakati kısaca böyle tanımlayan Mehmet Bey, müşteri borcuna sadık olunca da satıcı özveride bulunur, karşılığını verir, diyor özetle:

“Bana fiyat sormayan adama, arabayı olsun yedek parçayı olsun nasıl verirdim biliyor musunuz? Fiyat sorandan daha aşağı fiyata verirdim! Sadık olduğu için! Çünkü inanmış o bana...”

İşi dürüstlük nasihatıyla devretti

Bu sohbet arasında ailenin geçmişinde otobüs işletmeciliği ve alım-satımı da bulunduğunu öğreniyoruz: “Biz otobüsçülük de yaptık. Otobüs 140, 150 liraydı. Aldığımız zaman, 150 lira nereden buldunuz da aldınız otobüsü derlerdi. Türkiye’ye üç tane geldi, ben o zaman bir tanesini buraya getirdim, Mercedes’ti...” Otomotivin her alanında faaliyet göstermiş olan Mehmet Bey’le biraz da otomobille şahsi ilişkisini konuşmak istiyoruz. Mesela ilk otomobili neydi? İlk otomobili İstanbul’dan 32 liraya aldığı bir Opel’miş. Ve o yıllara gidiyor:

“Onu aldım geldim, çalışıyorum. Opel’i herkes görüyor. Bucak’ta iki-üç tane araba var. Opel’i aldığımızda herkes alamıyor, yoktu yani. Ondan sonra bir Chevrolet aldım, 64 model. Sonra da büyük Chevrolet. Onu da 61000 liraya aldım. Ondan sonra onu sattım, onun parasıyla gittim Mercedes aldım. O zamanlarda gerek yaptığımız iş gerekse otomobilin çok az kişide olması nedeniyle her yerde tanınırdık. Mesela Afyon’a gitsem herkes başıma toplanırdı. Alanya’da, Antalya’da aynı... Herkes, Meçikoğlu gelmiş, derdi. Diyaloglarım herkesle de iyiydi.”

Bu iyi ilişkilerin sonucu mu Meçikoğlu’nun bugüne üçüncü kuşakla varması? Bu soruya aldığımız yanıt aslında önemli bir mesaj niteliğinde: 1990 yılında işi çocuklarına devretmiş Meçikoğlu. Lise çağından beri işin içinde olan büyük oğlu Hasan üstlenmiş işi. Ona bırakırken bir kez bile tereddüt etmediğini söylüyor. O da şimdi oğlu Mehmet Furkan’la bu işi götürüyor: “Üçüncü neslin bu sektörde büyüyerek devam etmesi gerçekten onur verici. Bizim dürüst olmamız gerektiğini çocuklarıma da söyledim. Ben bu nasihati babamdan aldım, çocuklarıma aktardım. Dürüst çalıştığınız vakit kat edemeyeceğiniz yol yoktur. Yeter ki güven verin. Gerisi zincir halkası gibi tamamlanacaktır.”







Rekabet ve krizlerle otomotivde onlarca yıl

ŞAHİN SAYGI

Kar-Den A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı (1984-2004)

İlk ve orta öğrenimi Yozgat'ta, Ticaret Lisesini Balıkesir'de bitirdi. Ankara'da İktisadi ve Ticari Bilimler Akademisi Maliye Bölümünde eğitimini tamamladı. Ticarete çok ufak yaşlarda atıldı. Ticaret hayatına oto lastik bayiliğiyle giriş yaptı. Sonra Renault Mais bayilerinden biri olarak Yozgat'ta Renault bayiliğine başladı. Sonrasında yedek parça işi de eklendi. Yıllar geçtikçe sektörde yerleşen ve başarı kazanan Saygı, Ankara'da Kar-Den A.Ş.'yi satın aldı. Renault'nun kuruluş yıllarında başlayan bayilikten "plaza dönemi" denen dönemde ve sonrasında hem önemli bir aktör hem de dönemlerin şahidi oldu.

Çocukluğunda soralarmış ona da: Büyüyünce ne olacaksın? Memur çocuğu olduğu için, "bakan olacağım" diye yanıtlarmış Şahin Saygı. İlk işi Yozgat'ta bir muhasebe bürosundaymış. Muhasebecilikle başlamış iş hayatına: "Yozgat'ın bütün defterlerini ben tuttum. Ondan sonra turizm işiyle ilgilendim. Saygı Tourism and Travelling Agent diye bir turizm işi yapan bir kuruluş kurdum, turistleri gezdirmeye başladım. Düşünün o tarihte, ticaret lisesi İngilizcesiyle Kudüs Arkeoloji Üniversitesinden gelen heyete



Alacahöyük Boğazköy'ü gezdirdim.” Çocukluğunu ve iş hayatına başlangıcını anlatmaya böyle başlıyor Şahin Saygı...

Birçok ticaret erbabının aksine, babası memurdu, yani ticaretle ilgili bir aile mesleği yoktu. Genellikle memur aileler çocuklarını da memur olmaları yönünde teşvik eder ya, Şahin Bey'in babası böyle yapmadı. Onu ticaret yönünde teşvik etti. Ticarete başarılı olması için de elinden geleni yaptı:

“Memur çocuğu olanlar bilir: Arkada büyük bir sermaye olmadığı için, parasız hangi işlerden para kazanılırsa o tarafa yöneldim. İşte turizm bunun bir bölümü, sigortacılık bir bölümü... Anadolu Sigortanın ferdi kaza branşında Türkiye birincisiydim ben Yozgat'ta... Sigorta yapmadığım memur, şoför, esnaf kalmamıştı. Dolayısıyla ticarete benim bir yatkınlığım vardı. Hatta o tarihte gazeteleri takip ettiğimde, Ordu Yardımlaşma Kurumunun Volvo'yla anlaşma yaparak Türkiye'de Volvo üreteceğini öğrendim. Benim ilk müracaatım da orayadır, Volvo'yadır. Fakat, Ordu Yardımlaşma Kurumu sonradan karar değiştirdi, Renault'ya yöneldi.”

Ama bu işi çok istediğini söylüyor Şahin Bey. Israrıcı olmuş, peşine düşmüş:

“Gittim ziyaret ettim. O tarihte siyasi güç olmadan bayilik almak da zordu. Yani ya bir milletvekili torpili veyahut da asker torpilinez olacaktı. Ama ben bu mücadeleyi kendi başıma verdim ve Renault'nun o tarihte bize söylediği kadarıyla 10'uncu ya da 11'inci bayisi olduk biz Yozgat'ta. Ne istiyorsunuz, dedik; yani teminatsa teminat, teşhir yeri ise teşhir yeri, servisse servis yeri, hepsi standardınıza uygun. Biz yapacağız bu işi Yozgat'ta. Gide gele, gide gele onları ikna ettim ve böylece bu işe ilk Renault bayiliğiyle başladım.”

Bir de, o dönemki koşulları aktarmak için kısa anekdot aktarıyor bu bayiliğin başlangıcıyla ilgili:

“Ben ilk Renault bayisi olduğumda İstanbul'da bir bayilik sözleşmesi imzalatıldılar bize. Karşılıklı olarak imzaladık. Ben elime aldığımda şunu bir tarttırıyım dedim. Gittim tarttırdım; 750 gram geliyordu! İçindeki bütün maddeler distribütör lehineydi. Hep bayi olarak bizim aleyhimizdeydi. Ama o bayiliği almak için o sözleşmeyi imzalamak lazımdı, imzaladık.”

1968'de kurulup, ilk otomobillerini 1971'de pazara çıkaran Renault'nun bayiliğini 1972'de alan Şahin Saygı, hemen Beşer Anonim Şirketi adında bir şirket kurmuş birkaç ortakla. Ama, otomobil işini yapanların







bile otomobili bilmediği yıllar... Bilgisizliğin şehir efsanesine ve ağızdan ağıza olumlu-olumsuz tanıtıma döndüğü yıllar. Şirket ortaklarından biri de epey etkilenmiş olacak bu bilgilerden, “Yahu Şahin, biz bu Renault bayiliğini alıyoruz ama Renault önden çekişliymiş, dolayısıyla yolda gitmez diyorlar!” deyivermiş. “Biz Renault’nun fabrikasını almıyoruz, bayiliğini alıyoruz. Dolayısıyla senin için rahat olsun, Renault çok rahat satılacak” diye rahatlatmış ortağını Şahin Bey. Dediği gibi de olmuş. Arkasından yine Yozgat’ta BMC bayiliği almış. Yani hem ticari vasıta hem binek otomobil satmaya başlamış. Kendi deyimiyle önemli atılımı ise yedek parça işiyle, Ankara’da Kar-Den A.Ş.’yi alarak yapmış. Bu şirketi alarak onu geliştirmiş ama bununla da yetinmeyip İstanbul yolunda bir plaza inşa etmiş:

“Artık ben istemeden onlar bize veriyorlardı, çok satıyorduk çünkü... Ankara’da çok otomobil satmaya başlamıştık. Bir ara Mais yetkilileri, Mais’in imalatının yüzde 2’sini tek başına Kar-Den olarak sen satıyorsun, diyordu. Ankara’da organizasyonlar düzenleyerek de satış yapıyorduk. Mesela bir organizasyonla Kırıkkale Rafinerisinde çalışan insanlara kurayla araba satmaya başladık. Aralarında para topladılar. Milletvekillerine bir kampanya yaptım. Milletvekilleri kendi aralarında para topladılar, kurayla araba almaya başladılar. O işin de mucidi biziz yani Ankara’da. Çok şükür hiç aksatmadan herkesin arabasını teslim ettik.”

Şahin Bey’in sektördeki öncülüklerinden biri de toptan yedek parça satışı... “Türkiye’de ilk toptan yedek parça işini Renault’da ben başlattım” diyor ve anlatıyor: “Renault Mais yedek parça işine bakan kişi bir Fransız’dı. O benimle görüşmek istemiş, İstanbul’a çağırdı beni. Yahu, bizim prensibimiz, dedi. Renault parçası Renault servisinde satılır. Bizde usul budur. Dedim ki, siz yanlış düşünüyorsunuz. Türkiye’de şu anda daha 10-15 tane Renault bayiniz var. Ama bu araba Türkiye’nin dört bir tarafına yayılıyor. Yani araba Antalya’da bozulduğu zaman, Amasya’da bozulduğu zaman, Samsun’da bozulduğu zaman, ona yedek parçayı oradaki usta takacak. Dolayısıyla onu ikna ettim ve toptan yedek parça işinde çok büyük bir atılımla girdik. Ankara’da toptan yedek parçayla ilgili Yeni Sanayi Çarşısı’nda büyük bir mağaza açmak suretiyle Türkiye’ye yedek parça dağıtmaya başladık. Öyle yedek parça dağıtıyorduk ki, Renault’nun fabrikasında üretimde o yedek parça olmuyordu; yedek parçayı bizden istiyorlardı gönderiyorduk. O hale gelmiştik.”

Fransız Renault’ya Çorum kaloriferi!

Yedek parça işine girerek aslında sektöre önemli bir katkı sağladı Şahin ve meslektaşları... Çünkü onlar otomobilin en “yalın” halini gören, bilen, satan ve birçok probleme şahit olan kuşaktı. Fabrikaların ürettiği otomobillerde standart yoktu 1980’li yıllara kadar. Aldıkları otomobilin üretimi adeta kullanıcı ve bayi tarafından sanayide tamamlanıyordu:

“Renault’lara Çorum kaloriferi taktırıyorduk! Yetmiyordu kalorifer. Sık sık amortisör bozulurdu arabalarda. Arabalar radyosuz geliyordu, hemen bir radyo satıcısının önüne arabayı çekiyorduk. Kaputu delerek anten takıyorlardı, radyoları takıyorlardı. Yani insanlar arabayı aldıktan sonra da dışarıdan böyle takviyeler alıyordu. Tabii zamanla hepsini düzelttiler. Arabalar radyolu, antenli, kaloriferleri düzelmiş vaziyette gelmeye başladı.”

Çorum kaloriferi meselesi dikkatimizi çekiyor. Sahi neydi bu? Çorum’a özel bir sistem mi? İlave bir kalorifer sistemiymiş bu. Çorum’da bir ustanın elinden çıkıyormuş. Otomobildeki kaloriferin ısıyı yeterli bulunmadığı için, her yeni araç alan bir Çorum kaloriferi taktırıyormuş.

İşte, sahip olmak için peşinatla sıraya girilen, iki yıla kadar beklenen otomobiller bunlardı. Otomobili satıp satmamak da yalnızca bayinin inisiyatifindeydi. Daha doğrusu o an karşınıza çıkan bir muhatabın kararı her şeyi belirliyordu. Yani bayilerin yapıcı olması birçok işi kolaylaştırıyor, olumsuz kararları ise ellerinde parayla gelen insanların bile hayallerini yıkabiliyordu:

“Arkadaşlarımızdan bir tanesi insanları sıraya yazıyordu. Mesela, o tarihte bin lira verilerek sıraya giriliyor. Adamın biri gelmiş, 500 lira param var, bununla beni yazın, 500 lirayı da sonra getireyim, demiş. Yok arkadaş, burada sana araba yok, diye o kişiyi tutmuş kapı dışarı etmiş bizim arkadaş. Ben sonradan öğrendim ve telafi ettim. Yani insanları kapıdan çeviriyorlardı. Çeviriyorduk daha doğrusu, öyle diyelim, kendimizi de katalım işin içerisine.”

Yeri gelmişken soruyoruz: Acaba Şahin Bey’in otomobil ilgisi nasıldı? İlk otomobili neydi mesela? İlk olarak Anadol’la tanışmış otomobil dünyasıyla. Sektöre girdikten sonra Renault TS almış, daha sonra da Renault’nun yeni modellerine binmiş. Ancak otomobil sevdası olmamış anladığımız kadarıyla: “Şu anda mesela bir müteahhit diyor ki ‘Abi benim altımda bir Mercedes olsa iyi olur’. Niye, diyorum; ihaleye gittiğimde hangi arabadan indiğime bakıyorlar, diyor. Bugün de böyle otomobil



tutkunları var. Ama bende böyle bir otomobil tutkusu olmadı. Bu işi bırakana kadar Mercedes'lere ya da başka markalara binme imkânımız varken sattığım otomobilin dışında hiçbir otomobile de binmedim. Sattığım araba dururken bu arabaya binersem ihanet etmiş gibi olurum diye düşündüm.”

Bayi rekabetleri ve krizli yıllar

Zamanla yetkili satıcıların giderek çoğalması rekabeti de beraberinde getirdi. Distribütörün karşı çıktığı halde fiyat indirimleri yapıyor; bu anlamda haksız rekabet de artıyordu. Buna karşı bazı önlemler alındığı halde, gelen müşteriye kaçırmamak için ya da “müşteri boş gönderilmez” inancıyla yine de indirimler yapıyordu. “Bu halen de yapıyor” diyor Şahin Bey: “Otomobil satışında tenzilat yapmıyorum diyen bayi olduğunu zannetmiyorum ben. Çünkü otomobil artık bilgisayar ortamında, insanlara bir telefon uzaklığında... Sizin yanınıza gelmeden etüt ediyor. Kimden ne kadar fiyat alırsa, geliyor, diyor ki size: Bu arabayı en son 59500 liraya buldum sen ne diyorsun? 70500'e buldum sen ne yapıyorsun? Sizin orada bir kârınız gözüktüyorsa ister istemez müşteriye boş çıkartmıyorsunuz.”

Satışın iyi olduğu zamanlar kadar işlerin sarp sardığı dönemler de her zaman olmuştur ekonomide... Örneğin 1994 yılı... Bu yıl, 90'larda yaşanan en önemli ekonomik sıkıntıların önemli bir kriz olarak kendisini gösterdiği yıldır. Kamu açığı ve ardından gelen hiperenflasyon ekonomiyi ciddi bir krize sokmuştu. Bu yıllarda birçok ticari kuruluş iflasın eşiğine gelse de, Şahin Saygı zor koşullarda direnerek bugünlere gelebilenler arasında...

“1994 krizini yaşadık. Ayakta durmaya çalıştık. Fakat distribütör firmalar yatırımların tamamını bayilere yaptırdıkları için, kazandırdıkları parayı da bu şekilde ellerinden alıyorlar. Mesela distribütör, Sen servis yap, bu servisin maliyeti 10 milyon lira veyahut da iki milyon dolar, ben sana iki sene sonra başlamak üzere bir milyon dolar düşük faizli kredi buldum. İmkân sağladım, haydi yap, desin... Bağıştan vazgeçtik, herkes her şeyini kendi imkânıyla yapmaya çalıştı. Dolayısıyla insanların çoğu işimi yürütemiyerek bankalara borçlandı. Ayrıca firmalar hiçbir zaman konsinye araç vermeye yanaşmadı.”

Bu yıllar sektörde plaza denilen dönemin de canlanmaya başladığı yıllardı. Ankara'da ilk plazayı yapan da Şahin Bey oldu. Kendi tabiriyle, sonrasında plazalar mantar gibi çoğaldı! Ama bir kısmı yalnızca plaza olarak kaldı, bayilik elden gitti... Başlangıçta daha yüksek olan kâr oranları zamanla azalmaya

başladı. Zamanla, parayı verip görmediği, bilmediği bir otomobil için sıraya giren müşteri gitti, yerine alacağı otomobili bilen, araştıran, adeta fiyatlarını bile kendisi belirleyen bir müşteri profili geldi: “İlk zamanlar... Yozgat'ta üretim az, talep çok. Dolayısıyla insanları sıraya diziyorsunuz. Örneğin araba bedeli 10000 lira ise 500 lira kapora alıp mayıs ayında gelen arabaları, hazıranda gelen arabaları satıyorsunuz... Ama üretimler arttıkça bunlar geçti. Teşhirde bütün modellerde, bütün renklerde araba bulundurmaya çalıştık. O da bize çok büyük artı bir katkı sağladı. Şimdilerde bayi elinden geleni yapıyor ama bu çağda televizyon var, bilgisayar var müşterinin elinin altında... Her türlü aracın her türlü özelliğini öğrenme imkânına sahip. Fiyat aralıklarını biliyor. Her şeyi biliyor!”

Bir kasa bir masa döneminden galerilere ve ardından plaza dönemiyle büyük sermayeli bayiliklere gelindi. Bazı bayilerin birliktelik arayışları da başladı ve bu süreç sektör öncülerinin çabalarıyla OYDER'e vardı. Şahin Saygı, bu evrelerin de canlı şahidiydi.

“Biz OYDER'i kurmadan önce bayiler üzerinde bir araştırma yaptık. Bayiler için bir dernek kuracağız, ne diyorsunuz, dediğimizde, bayilerin hepsi distribütör firmaların kendilerine sıcak bakmayacağını, dolayısıyla da sanki onlara karşı kurulmuş bir dernek gibi olacağını düşünerek bu dernek kuruluşuna ilk başta karşı çıktılar. Üye bulmakta başlangıçta zorlandık. Ondan sonra herkes anladı ki bu distribütör firmaya karşı bir şey değil. Çabalayarak bugünlere gelindi. Bugün Derneğin, bayinin daha fazla para kazanması için, distribütör firmaların bayilere bir takım kâaktarmaları yönünde çalışması gerekiyor. Devletin otomobil satışıyla ilgili getireceği bir takım düzenlemelerde bayi lehine hareket etmesini sağlamak üzere gayret edilmesi gerekiyor. Bugünün üyelerinden, OYDER'e sahip çıkmalarını, aidatlarını ödemelerini, Derneğin yaşaması için maddi manevi yardımcı olmalarını istiyoruz. Yeri geliyor belediyeyle, zabıta ile bir problemleri olduğu zaman bile ‘alo’ diyecekleri tek yer OYDER. Başka yer yok. Mesela Ankara'da ikinci el araba satanları yerlerini kapatmaya mecbur ettiler. Bu arada yanlışlıkla belediye zabıtası, sıfır araba satan bayilerin de ikinci el araba satamayacağı varsayımıyla bayilerin üzerine geldi. Bayiler ne yaptı? Hemen OYDER'i aradı. Sıkıştıkları zaman OYDER, başka yer yok. Dolayısıyla da müracaat edecekleri yere görevlerini yapacaklar, aidatlarını ödeyecekler, her toplantısına iştirak edecekler, tecrübelerini orada aktaracaklar, beklediğimiz budur.”



Ailedeki memuriyet geleneğini bitirdi

Şahin Saygı, otomotiv sektörüne memur bir babanın oğlu olarak, ancak babasının teşvikleriyle girmişti. O da bu mesleği kendi çocuklarına aktardı. Onlarla birlikte yıllarca çalıştı. Her işte beraber oldu.

“Büyük oğlum Gökhan, ikinci el arabada... İhale usulüyle araba satıyor. Türkiye’de bunu yapan iki-üç firma var. Onlardan biri. Satış adedi olarak da ikinci durumda. Küçük oğlum Oğuzhan, internet üzerinden ikinci el araba satışlarını organize eden Autorola isimli Danimarka firmasının Türkiye CEO’su. İstanbul’da bu işi yapıyor ve geliştirdi epeyce. Şu anda yanında 57’ye yakın insan çalışıyor. Dolayısıyla biz bu mesleği çocuklarımızın yürüttüğünü gördükçe gururlanıyoruz. Satış politikamızı, atılımlarımızı gördüler, beraber yaşadık, onlar öğrendiklerini şimdi yaptıkları işlere uyarlıyorlar.”

Şahin Bey, ticaret anlamında kendi babasından gördüğü desteğin daha fazlasını, erken yaşta vermeye başlamış çocuklarına. Onları ticaret erbabı olarak yetiştirmek için ilginç yöntemler kullanmış ve adeta bir ticaret eğitimi vermiş ev içinde bile... Böyle bir anısını aktarıyor bize:

“Gökhan, ilkokul üçüncü sınıftaydı belki. Ben Gökhan’a evde dükkân açtım! Bak oğlum, dedim, annenin ihtiyaçlarını beraber alacağız. Bak deftere yazıyorum, dedim. İhtiyaçları, maliyet fiyatlarını da yazıyorum, annene satarken kârlı satacaksın, dedim. Gökhan, evde açtığımız bu dükkânı geliştirdi. Bu sefer apartmana satmaya başladı! Ondan sonra Gökhan İngiltere’de üniversiteye girişinde, orada profesöre bunu anlatmış. Babam bana ticarete ilk böyle kapı açtı, demiş. Hayret etmiş profesör. Mesela bizim un fabrikası vardı. Ben un fabrikasından Gökhan’a un satması için çuvalla un gönderirdim. Onlar orada bir dükkânda beşer kiloluk paketlere koyarlardı ve onu satarlardı. Satarken de rakiplerini kontrol ederlerdi. Kim kaç satıyor, ne oluyor, kaç kalitede... Onların ticarete ısınmalarında vesile oldu bunlar.”

Son bir mesaj almak istediğimizde, önerisi de deneyimine paralel oluyor Şahin Bey’in:

“İnsanlar gezmeli, her olaydan bir şey çıkartmaya çalışmalı. Beşeri olaylar çok önemli. İnsanlar tanışarak, konuşarak, araştırarak bir şeylerin sahibi olur. Yoksa kimse kimseye getirip bir şey vermez. Araştırdığınız zaman da bulursunuz. Dolayısıyla herkese tavsiyem budur benim.”









Bayi müşteriye uzanan kolumuzdur

TURGUT TOKUŞ

Ormak Eski Genel Müdürü

İş hayatına Egemak'ta başlayan Turgut Tokuş, aynı şirkette genel müdürlüğe kadar yükselme başarısını gösterdi. Can Kırac, Bernar Nahum, Erdoğan Gönül gibi, Türkiye'de otomotiv sektörünün kuruluşuna büyük emek veren isimlerle çalışma fırsatı buldu. Resmi işlerden sorumlu Başkan olarak Koç Grubundan emekli olan Tokuş, iş hayatının dışında birçok meslek örgütünde de görev aldı. ICC Milletlerarası Ticaret Odası (ICC), Ankara Ticaret Odası (ATO), TOBB, Türk-KKTC İş Konseyi, Türkiye Otomobil Kurumu Derneği bunlardan bazıları...

Otomotiv sektörüne en alt kademedен başlayıp zirveye kadar çıkan bir isim Turgut Tokuş. Can Kırac'ın müdür yardımcılığı yaptığı yıllarda Egemak'ta işe başladı. Sektörün sembol isimleriyle çalışma fırsatı buldu. Bunlar arasında Bernar Nahum, Ahmet Binbir ve Erdoğan Gönül de vardı. Ancak Turgut Bey'in otomotivin perakendeciliğindeki önemi de üretimdeki yeri kadar önemli. Turgut Tokuş, bayilerle bire bir çalışan, Türkiye'de otomotiv satışının bir sektör olarak oluşmasında öncülük eden, bayilik sisteminin kurulmasında önemli rol oynayan



ve emek veren önemli bir isim. Bu nedenle, Turgut Bey'in yer almadığı bir otomotiv perakendeciliği anlatısının eksik kalacağı fikrindeyiz. Otomotivin hem üretimi hem de perakendeciliğine ilişkin her soruya yanıt alabileceğimiz az sayıda isimden biri olan Turgut Bey ile sohbetimize sektörün ilk yıllarından başlıyoruz...

Sektörün ilk yılları deyince aklına ilk gelen adetlerin ve modellerin azlığı oluyor Turgut Bey'in:

“Otomobil yoktu listede. Daha çok traktör ve hafif ticari araçlar, kamyon vardı. Onlarla başladı. Yedek parça işi, servisi vardı, adetler de çok azdı. Orman genel müdürü olduğumda, şu anda rakamı hatırlayamayacağım, belli bir adette arabayı aylık satma gayreti içindeyken, Mösyö Bernar ziyaretime gelmişti. Ne yapıyorsun, dedi. Dedim ki, işte şu an adeti tutturmaya çalışıyoruz. Tabii sizin için bunların lafı olmaz. Ne diyorsun yahu, dedi, senin bir ayda sattığını biz bir senede satamazdık. Dolayısıyla rakamlar değişti, dedi. Yani anlayışla karşıladı. Adetler azdı, müşteri de azdı tabii ve müşterinin de ayağına gitme gereği vardı. Yani müşteri bize gelmiyordu. Mesela ticari vasıta veya traktör... Yani doğruca köye gidiyoruz. Köyde ihtiyaç sahibini buluyoruz, ona traktörü veriyoruz. Aynı şekilde kamyon için de nakliye işi kim yapıyor diye bakıyorduk.”

O dönemlerden söz ederken bir anıyla netleştiriyor dönemin manzarasını:

“Kütahya Emet'te dağdan maden indiriliyor. Orada kamyonların çalıştığını gördük. Bir-iki kişi gelip bizden aldı kamyonu. Gidelim şuraya yerinde bakalım dedik, gittik. Bir kamyon potansiyeli gördük orada. Ama bunu gide gele Emet'te yapamayacağımıza göre... İşte bayilik sistemi, yetkili satıcı konusu o zamanlarda gündeme geldi. Kendisi de nakliye işi yapan, aynı zamanda oranın bir nevi ağası, itibarlı bir kişi olan rahmetli Ahmet Hatipoğlu'nu bulduk. Dedik ki, böyle bir teklifimiz var nasıl bakarsın? Sen bizim burada yetkili satıcımız ol, bizi temsil et. Memnuniyetle karşıladı. Ertesi gün anlaşmamızı yaptık. Tabii servis kuruldu, yedek parçası kuruldu... Bizim jenerasyon bayiye hiçbir zaman müşteri gözüyle bakmamıştır. Tam tersi bizim bir uzvumuz gibi bakmışlardır. Müşteriye uzanan kolumuz. Hiç kendimizden ayırt etmeden... Ve o kolumuzun bir ağrısı sızısı varsa aynı sızıyı hissetmişizdir, çare bulmaya çalışmışızdır. Ona destek olmuşuzdur. Gün gelmiştir çarkının dönmesi için eleman bile gönderip tezgâhında çalıştırmışızdır. Bugün de böyle midir değil midir bilmiyorum?”







Peki bu kültür nereden geliyordu? Bu vizyonunun temeli neydi? Turgut Bey, tereddüt etmeden Vehbi Koç'un adını veriyor. Bu kültürü rahmetli Vehbi Bey'den, önderimiz Vehbi Bey'den aldık, diyor:

“Yalova toplantılarımız vardı. Yalova Ford bayiler toplantısı, 1960'lı yıllarda. Birinde, bayilerle çekilen bir resimde Vehbi Bey, bir elini benim omzuma koydu, bir elini de Manisa bayimiz Enver Gediz'in oğlu Tamer Gediz'in omzuna koydu ve resmi öyle çekti. Bu bir mesaj veriyordu. Diyordu ki, ey gençler veya bayi, otomotiv sektöründe beraber yürüyeceksiniz. Bir yerde benim elemanım bir yerde bayi. İkiniz birlikte yürüyeceksiniz, diyordu. Bu bayi kültürü, Yalova toplantılarında kaynaştı. Onlara fikirlerimiz düşüncelerimiz iletili, hiç ayrılık gayrılık yoktu. Bir defasında Vehbi Bey'e sormuşlar: Yahu sizin yönetici başarınız nedir? O anda bir yöneticimiz elinde viskiyle geçiyormuş, o da demiş ki, işte bak o da viski içiyor ben de viski içiyorum, burada hep beraberiz, demiş. Kaynaşma, aile böyle oldu.”

Turgut Bey'in anlattıklarından, otomotiv bayiliğinin Türkiye'de ihtiyaçtan doğduğunu ve üretici-ithalatçı ve bayi ilişkilerinin bu minvalde şekillendiğini anlıyoruz. Kendisi de bunu anlattıklarıyla doğruluyor. “İhtiyaçtan dolayı bayilik teşkilatı kuruldu ve gelişti” diyor. Bunun için Anadolu'yu dolaşmaları gerekmiş. Bazı yerlere gitmeden önce mümkün olduğu kadar istihbarat almaya çalışıyorlarmış. Amaç o yörede nazi, sözü geçen kişileri bulmak...

“Diyelim ki Nallıhan... Nallıhan'da bir bayilik kuracağız, ihtiyaç var. Belki traktörle başladı, giderek vasıtaya dönüştü. Nallıhan'da itibarlı, saygın, varlığı da olan, imkânı olan kim? Diyelim ki Turan Mutlu, nitekim öyle oldu. Turan Bey'i ziyaret ediyoruz. Diyoruz ki, Turan Bey biz şuyuz, işimiz şu, sen bak şu işi yapıyorsun, buna ek olarak bu işi de yapmak ister misin? Anlatıyoruz, cazip buluyor. Aslında herkes cazip buluyordu, kendisine gitmiş olmamızdan da mutlu oluyordu. Bu şekilde biz ona bayiliği veriyorduk, tabii elinden tutuyorduk. Yani bayiliği verdik de unuttuk, yok öyle şey.”

Arabayı satmadık, onu takip ettik

Türkiye'de bayilik sisteminin oturmasının ardından yeni bir ihtiyaç daha doğacaktı: Servis... Biraz da servis ve yedek parça ile ilgili tanıklıklarını dinlemek istiyoruz Turgut Bey'den. Bugün sektördeki bayilerin ve servislerin teşhir

salonlarına bakıldığında, hayal bile edilemeyecek bir farklılık yaşandığını söylüyor: “Ulus'ta, Ulus meydanının karşısında bir bina, Vehbi Bey'in binası, eski bir bina, Otokoç vardı orada. Otokoç o binadan taşındı. Aynı yere Ormak olarak biz taşındık. Fevkalade mütevazı bir vitrin, ancak bir araba, iki araba girebiliyor. Depo vardı aşağıda, orada yedek parçalar, yukarıda bir idari kısım... Yani her şey mütevazıydı. Teşhir salonu öyle bugünkü lükslükte değildi. Yedek parça rafları bilmem neler, bu mütevazılık içinde servis hizmeti verebiliyorduk. Tabii o günün şartlarında adetler de küçük. Hem arabayı teşhir ediyorduk, hem servis hizmetini veriyorduk, hem de yedek parçayı.”

Turgut Bey burada önemli bir noktanın altını çiziyor:

“Şimdi bakın belki otomotivin sağlıklı bir şekilde bugünlere gelmesinin bir nedeni bu olabilir. Yani arabayı satmadık, arabayı takip ettik. Servisiyle, parçasıyla takip ettik. Garanti süresi diye bir şeye de çok aldırımıyorduk. Yani efendim iki yıllık garantisi varmış, sonra gelmiş iki buçuk yıl. Hele ben Ankara'da fevkalade dostane götürüyordum bu işi. Bir profesör hocamız vardı, hiçbir zaman garantisi bitmedi arabasında, hep devam etti. O da mutlu biz de mutlu. Ama öyle bir profesör ki, çok değerli bir profesör. Bir dost aynı zamanda. Böyle böyle jestler yapıyorduk. Bilmiyorum bugün yapılıyor mu?”

Zamanla servisin önemli bir ihtiyaç olduğu da ortaya çıkınca, distribütöre daha önemli işler de düştü otomotivde. Servisleşen bayilerin teçhizat ihtiyacı oluşuyordu ve bunu giderecek olan da yine markanın kendisiydi... Ama o yıllarda tek sıkıntı servis ve teçhizat değildi. Yedek parça da önemli bir meseleydi. Bakanlıktan ithalat için belirli bir kota alınıyordu. Mesela İzmir'de yedek parça çok kıymetliydi. Çünkü ithalat kotayla oluyordu. Yedek parça ithal edildiği an hemen duyuyordu. O gece sabaha kadar çalışılıyordu: “Kasalar açılır, parçalar raflara konur, etiketlenir çünkü sabah müşteri kapıya dayanırdı yedek parça için. Milli Korunma Kanunu vardı. O Milli Korunma Kanununa göre de parçayı satamamak diye bir şey suçtu. Bir de tespit edilen fiyatın üstünde satmak da suçtu. Böyle bir dönemde böyle bir çalışma... Yani yedek parça sipariş edilir, devletten kota alınır, kontenjan alınır. Diyelim ki yüz bin dolarlık parça ithal edeceksiniz. Onu, iznini alırsınız ondan sonra siparişi hazırlarsınız, gönderirsiniz. Ford'sa Ford, Fiat'sa Fiat neyse.



Oradan mallar gelir, gümrüklenir, gümrükte de bir takım zorluklar vardı. Her parçanın ithaline izin verilmezdi. Türkiye’de üretilen parçaların ithaline izin verilmezdi. Niye? Türkiye’de üretimi, üretilmesini korumak için. Ama Türkiye’de üretilen her zaman o kalitede olmazdı. Mesela conta ithali yasaktı. Çünkü bir fabrika conta üretiyor ve Bakanlığa müracaat ediyor; ben conta üretiyorum, ithalatı kesin, izin vermeyin, diyor. Bakanlık da uygun buluyor, izin vermiyor ve conta ithalatını kesiyor. İyi de motor kapağının üstündeki conta özel bir conta, onu daha yapamıyoruz ki! O standartta o kalitede yapamıyoruz... Fakat gümrükçüler buna da formül bulurlardı. Conta demezlerdi ona, isim uydururlardı, o şekilde ithal edilirdi.”

Peki yerli parça üretimi nasıl başlamıştı?

“Yerli yapılmasını biz de teşvik ettik” diyor Turgut Bey. Mesela bu parçalardan biri dizel motor gömleğiymiş. Bir firma, bu parçayı ürettiğini beyan edip ithalatı engellemiş. Ancak üretilen parça kısa sürede bozuluyormuş: “Gittik o firmaya. İzmir’de bir firmaydı bu. Çok iyi hatırlıyorum. Bizim bir teknik arkadaşımız vardı, Haldun. Bu işlerden iyi anlardı. Onunla beraber gittik, üreticiyi dinledik. Haldun incelemelerde bulundu. Dedi ki, sen şunu düzelt, şunu şöyle yaparsan daha verimli olur. Böylece yerli yedek parça üreticisine de destek vererek, bilgi vererek daha kaliteli üretmesini sağladık ki işimiz görülsün. Çünkü ithalatı yapamıyorsun. Kalitesiz olduğu zaman da müşteri mağdur oluyor. Satıcı biziz neticede, biz satıyoruz onu. Yani yerli sanayiye de yönlendirdik.”

Türkiye’de TIR’ın ilk kullanımı

O yıllar arzın az, talebin fazla olduğu yıllardı. O yüzden aracı temin etmek, satmaktan daha zordu. Bayiler fazla araç temini konusunu nasıl çözüyordu? Ek talepler oluyor muydu? Elbette bayilerin bu süreçle ilgili yüzlerce anekdotu ve anlatacakları var. Ama bu süreci Turgut Bey’in de yer aldığı distribütör/üretici tarafından dinlemek istiyoruz.

Turgut Bey, bayi için belirlenen kotanın, bayinin kabiliyetine göre, olanaklarına göre ve temsil ettiği bölgenin durumuna göre belirlendiğini söylüyor. Ama bazen bu verilerin birbiriyle uyuşmadığı da oluyormuş elbette: “Örneğin Aydın bayisi... Aydın’da daha çok potansiyel olduğunu görüyorduk ama bayi çok ihtiyatlı bir kişi olduğu için küçük tutuyordu işleri. Bunu

fazla zorlamadık. Yani ikinci bir bayilik kuralım, demedik. Bu mümkündü tabii. Onu zorlamadık. Yani yine onu takviye ederek götürdük.”

Otomobilde arz-talep ile ticari araçtaki de zıtmış o yıllarda. Otomobilde talep çok, ancak ticaride durum tam tersi, pazar yok! İşte bir anı:

“FIAT çekici treyler, Otoyol’da üretiliyor. Üretim gidiyor, patır patır geliyor arkası. Bunu satmamız lazım. Şoförler pek arzulu değil. Kamyonun rahatlığı bunda yok diye endişeliler. Bizim buna pazar bulmamız lazım. Kimin aklına geldi bilmiyorum şimdi. Biz Ankara’da, Türk Traktör Fabrikasında FIAT traktörleri monte ediyoruz. Satıyoruz, üretiyoruz. Motor geliyor, parçalar geliyor, bazı yerlerde satılıyor. Bu parçaları nereden getiriyoruz? İtalya’dan. Nasıl getiriyoruz? Modena’dan kamyonu yükleniyor, sandıklara konuyor, Trieste’ye geliyor, gümrükte kalıyor, oradan vapura biniyor, vapurla İstanbul’a geliyor, İstanbul’da gümrükleniyor, kamyonla Ankara’ya geliyor. Dedik ki, biz bunu niye gidip de fabrikadan kamyonla yükleyip buraya getirmiyoruz. Treylerlerle. İşte treylere iş çıktı. Ben o zaman müdür muaviniydim, Turan Boray müdürü. Oturduk, Selamoğlu bayilerimizden bir tanesi. Onunla bu işi görüştük, çünkü o nakliye işi yapıyordu. Dedik ki, böyle bir şeye var mısınız? Varım, dedi. Ne yapacağız? Vallahi alacağız, gideceğiz, yükleyip geleceğiz. Olur mu, olur. Peki dedik, bir treylerle deneme yapalım. Ama ne olur ne olmaz yolda soyuluruz diye sac kaplandı. Üste bir kapak yapıldı, yani yukarıdan yükleme yapılacak diye. Ve İtalyanlara dedik ki, kardeşim biz bundan sonra İtalyan kerestesine, sandığa para vermek istemiyoruz. Alıp gümrüklerde depolamaya vermek istemiyoruz. Direkt fabrikadan fabrikaya. İtalya dedi ki hay hay. Yapacaksanız ben itiraz etmem, gelin alın. Gümrüğe geldik İtalya’dan, o zamanki Yugoslavya’dan, karayolu ile gidiyoruz. Fernetti’ydi galiba kapı. Oraya geldik, adam dedi ki, nereye? Ben dedim ki, ben FIAT’ı temsil ediyorum, Türkiye’deki FIAT’ı... Parçalarım var onu alacağım. Peki dedi adam, izin verdi girdik. Fabrikaya geldik. Malları alalım dedik. Adamlar dediler ki, ne bu haliniz? Nasıl yükleyeceğiz biz? Vinçle yüklemiyoruz ki, forkliftle yüklüyoruz, dediler. Siz kapıları kapatmışsınız sacla. Aman ha çalınmasın diye bir kutu yaptık biz; sacdan bir kutu yaptık üstünü açık bıraktık. Benim böyle bir sistemim yok ki, dedi adam. Neyse gittiler bir inşaat şirketinden vinç kiraladılar, getirdiler, eşyaları üstten doldurdular... Biz bir seferi yaptık, oldu yani, tuttu. Türkiye daha TIR’a girmemiş.



Bakın bu hikâye TIR'ın başlangıcıdır Türkiye'de ilk defa.”

Sıra bekleyene sandık formülü

Ticari araçların pazarını genişletmek için birbirinden yaratıcı formüller bulan Turgut Tokuş, otomobilde yaşanan talep fazlalığından kaynaklı teslimat sorunlarına da başka bir formül bulmuştu. Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı Vakfı, 100 üyesi için otomobil almak istemiş. Ancak önerdikleri aylık taksit fiyatı satışı mümkün kılan bir fiyat değilmiş. İşte burada Turgut Bey'in bulunduğu formül devreye girmiş:

“Kura yapalım, dedim. Ne demek o, dediler. Ben sana 10 araba vereyim her ay. Olur mu kardeşim, dedi. Olur, dedim; yüz kişi araba istiyor, sen yüz kişiden taksiti almaya başla. Olur mu yahu, dedi. Bak, dedim nasıl yapacağız: Yüz kişi parayı ödeyecek. Ben 10 araba vereceğim. Sen kura çekeceksin. O 10 arabayı 100 kişinin içinden şanslı olanlar alacak. Ama herkes taksiti ödemeye devam edecek. Yani ben 10 araba veriyorum ama 100 kişiden para alıyorum. İkinci 10 araba yine 100 kişi. Ta ki sonuna kadar o 100 kişi devam ediyor, borç bitinceye kadar. Esas borç bize. Çok güzel tuttu bu formül. Şunu demek istiyorum: Elimizde bir şablon, bir klasik, bir kural yok. O günün şartlarında, o günün imkânlarında ne varsa ona adapte oluyorduk. İnanır mısınız hiç de başımız ağrımadı. Ne bayiden, ne müşteriden.”

“Bu arada biz de bayilerden bir şey öğrendik” diyerek ekliyor Turgut Bey, “İzmir'den beni Ankara'ya tayin ettiler. Müdür muavini olarak. İzmir'den tanıdığım Yozgat bayisi rahmetli Salih Sayar bana geldi. Dedi ki, hoş geldin Ankara'ya, memnun oldum. Bak sana bir şey söyleyeyim: Olmayasın keser gibi hep bana hep bana, olasin testere gibi bir sana bir bana. Bu sözümü unutma, dedi. Yani adil ol diyor. Bir tek kendine çalışma sadece. İki taraflı çalış diyor. Bizim bayilerle ilişkimiz yalnız ticari faaliyetimiz içinde de kalmamıştır. Bundan sonra da devam etmiştir. Dostluklarımız devam etmiştir.”

Yalnızca ticaret ve dostluk da değildi bayiyle kurulan ilişki Turgut Bey'e göre. Bilgilendirme, bilinçlendirme, yani bir yanıla eğitime görevi de üstleniyordu distribütör ve üreticiler. İtalya'ya götürüyorlardı mesela bayileri. Ama bunun asıl amacı turistik bir gezi yapmak değildi. Neydi peki?

“Mesela ben bayileri Torino'ya götürdüm. Çünkü TOFAŞ'la çalışıyorlar, FIAT'la çalışıyorlar,

ufkunu açması lazım. Hani, FIAT nedir, bu FIAT fabrikası nedir? O hem gezi hem eğlence hem bilgi oluyor. Hem ticari yönü var hem dostluk yönü var hem bilgilendirme yönü var bu ilişkilerin.”

Anadolu'nun Anadol hikâyesi

Türkiye'nin ilk yerli otomobili sayılan Anadol, otomotiv sektörü için ayrı bir önem taşır. Özellikle sacdan değil de fiberglas denen cam elyafından üretilen kaporta yapısıyla da birçok şehir efsanesinin konusu olmuştur Anadol. Turgut Tokuş'tan, bu sürecin içindeki isimlerden biri olarak o döneme değinmesini de rica ediyoruz, anlatıyor:

“Biliyorsunuz, bir otomobili üretmek için sacdan kalıplar yapmak lazım. O kalıplar çok para. Bizim o günkü imkânımız ona elverişli olmadığı gibi o pazarı da göremedik. Yani kalıptan araba yapabilmek için belli bir adette yapmak lazım. Öyle üç-beş araba yapılamaz. O kalıba yatırım onu finanse etmez, karşılamaz. Dolayısıyla özel bir yapım lazımdı. Bu adetle yaptığınız takdirde en ekonomik olan fiberglas gövdeydi. Bir kalıpla yapılıyor, ondan sonra rötuşlanıyor, yerine konuyor. Özel bir yapımdır bu. Kötü değil, iyidir. Sacdan iyidir.”

Bu malzemenin özelliğini ve kalitesini anlatmak için şu anısına başvuruyor Turgut Bey:

“Malzemenin üreticisi olan Reliant'ta bana durumum dolayısıyla bir kart verdiler. O kartla ve her yere girip çıkabiliyordum. Yani kendi personelinin dahi girip çıkmadığı yere giriyordum. Bir yer hariçti. Bir hangarın içinde tenteye ayrılmış bir bölüm vardı; oraya giremezdim. Çünkü orada İngiltere prensine hazırlanan bir özel araba vardı. Özel araba yapmanız için ancak fiberglas kullanabilirsiniz. Sacla özel bir araba yapamazsınız. Kalıbı koyduğunuzda bir sürü araba basacaksınız. Tek bir araba ise ancak bu gövde ile olur! İşte ona bir özel araba hazırlanıyordu. Bir eşi daha yok. Ona göre kalıbı yapılmış. Dolayısıyla özeldir Anadol. Efendim çarpınca o cam elyafı çıkıyor ya böyle ortaya, orayı keçi yedi, inek yedi gibi dedikodular oldu. Tabii ki aslı astarı yok. Ama buna mukabil avantajı şu: Kırıldığı zaman onu tamir etmek çok kolay. Yani fiberglas gövde daha ekonomiktir. Tabii yatırım da daha ekonomiktir. Tamir de bakım da. Onun için de dikkat ederseniz çok dayandı. Halen bazı yerlerde var. Mesela ben Menemen civarında gördüm, kullanılıyor. Zevkle baktım. Hoşuma gitti yani, kaç sene geçti.”



Yeri gelmişken, bunca yıl sektörün zirvesinde bulunan Turgut Bey'in hangi otomobilleri kullandığını da soralım diyoruz. Acaba kendisi de Anadolu kullanıcısı olmuş muydu? İlk otomobiline İzmir Egemak şirketinde çalışırken 1962 yılında sahip olmuş. 1955 model 190 tipi üstü açılan bir Mercedes'i ikinci el olarak Almanya'dan getirtmiş:

“O zamana göre otomobil sahibi olmak da lükstü, hele Mercedes sahibi olmak! Memlekette otomobil adedi de oldukça azdı. Bekâr bir kişi olarak çok sükse yaptığımı hatırlarım! İzmir Karşıyaka arası yolculuk yapacak çok talibim vardı. O zamanki bütçemle masrafları zor karşılıyordum. Kabak olan lastiği veya değiştirilmeye ihtiyacı olan aküyü değiştiremiyordum. En şık kıyafetimle yolda lastik değiştirdiğimi bilirim. Yedek parçaya ihtiyaç olduğunda ancak Almanya'dan getirtebiliyorduk. 1965 yılının sonunda bizzat Almanya'da Köln'deki Ford'a giderek Ford Taunus 12M Coupe bir araba aldım. Onu da Anadolu otomobil çıkıncaya kadar kullandım. Anadolu'dan sonra da Murat 124 ve 131'e terfi ettim.”

Vehbi Bey dikkatliydi, Can Kırac hoşgörülü...

Sektörün önemli isimlerinden Turgut Tokuş, geçmişin izlerini dün gibi hafızasında tutuyor. Anlattıklarını anılarla, anekdotlarla destekliyor. Biz de sektörün kurucu isimleri diyebileceğimiz isimleriyle olan anılarını dinlemek istiyoruz. Can Kırac ve Vehbi Koç ilk aklına gelenler...

“Şimdi sayın Can Kırac -ki bugün Can ağabey diyoruz- bugün 89 yaşında. Ama aynen dinç, pırıl pırıl bir zekâ... Onun, benim hayatımda çok önemli bir rolü vardır. Ben çok genç yaşta Koç Grubuna girdim ve benim müdürüm oldu. Bir gün böyle çalışırken dedim ki, bu motor nasıl çalışır? İşi gücü bıraktı, kâğıt kalemi aldı, çizerek, pistonlar, supaplar, izah etti ve müthiş sevecen, toleranslı bir amirimiz oldu. Ben bir süre sonra şöyle düşünmüşümdür: Eğer Can Kırac'ın toleransı olmasaydı belki bugün grupta olmazdım. Niye? Hatalarımız oluyor... Yanlışlarımız oluyor... O yönetici onları görüyor ve hoş görüyor. Mesela ben bir şeye kızmıştım, daha gençtim. Bir şeye alındım, kızdım, o gün lacivert bir elbise giydim, pırıl pırıl işe geldim, hiç iş yapmadım, vitrinde dolandım. Can Bey de, bir üst kat vardı oradan bakıyor, gülüyor. Deli bu adam, diye herhalde. Ama buna

rağmen, be adam sen ne yapıyorsun, işinin başında otursana, baloya gider gibi ne bu halin demedi, tolere etti. Bu ortamda yetiştik. Ondan sonra Vehbi Bey'in, gözünün bizim üstümüzde olduğunu hissettik. Vehbi Bey çok az konuşur, mesafelidir ama çok dikkatlidir. İlgilidir. Yanlışı da doğruyu da iyi değerlendirir.”

Turgut Bey'in kendi satış anılarında aklına ilk gelense yaş itibarıyla ciddiye alınmayışı oluyor. Telefonda konuşan müşteriler şirkete geldiklerinde karşılarında 40 yaşlarında bir Turgut Tokuş görmeyi umarken 20'lerinde bir genci görünce ısrarla Turgut Bey'le görüşmek istiyoruz, onu çağırın lütfen diye ısrar ediyorlarmış. Ancak sektöre erken yaşlarda girmenin avantajları da var elbette. Bir yandan öğrenip diğer yandan öğretmek...

“Dedim ya, her şeyi öğrenerek ilerliyoruz. 60'lı yılların ortalarında herhalde, Otosan, Famous Treyler diye bir kamyon ürettiyordu. Yine Ford'dan parçalar ithal ederek. Yedi tonluk bir kamyon. Bunu satıyoruz müşterilere. Frenden şikâyetçi herkes. Devamlı garanti içinde fren balatası değiştiriyoruz, fakat bir türlü baş edemiyoruz. Bir şey var demek ki, üretimde mi hata var? Anlayamıyoruz. İngiltere'den uzman davet ettik. Geldi. Dedi ki, ben bu şoförlerle beraber bir yaşayayım, beraber onlarla gideyim, geleyim. Dediğini yaptı. Sonra bize geldi. Dedi ki, yahu sizin şoförler kamyon kullanmayı bilmiyor! Nasıl olur? Nasıl bilmez? Devamlı fren yapıyorlar, dedi. Yedi tonluk kamyonu 14 ton yüklüyor ve devamlı fren yapıyorlar. Kamyon, dedi frenle durdurulmaz, vitesle durdurulur. Kamyonda fren yapılmaz, vites küçültülür... Ondan sonra topladık şoförleri, buna dikkat edin, bizim başımıza balata çıkarmayın, dedik. Yani bir yerde sorunlarına yardımcı olarak ilerledik.”

Dünden bugüne sektörün hemen her alanını konuştuğumuz Turgut Tokuş'un deneyimini ve anılarını birkaç sayfaya sığdırmak elbette mümkün değil. Ama en azından şu mesajını iletmesinde aracı olmak da bizim görevimiz:

“Ben bu vesileyle bizim üstümüzde emeği geçen kişilere şükranlarımı sunmak istiyorum. Göç edenlere Allah rahmet eylesin, sağ olanlardan Allah razı olsun. Başta Koç Ailesi olmak üzere, o günün yöneticileri, hep birlikte yetiştik. Ve Koç Holding bugünlere geldi. Hepsini şükranla anıyorum.”





Ömür tecrübeye kifayet etmez

ÜNAL KIRANARTLIOĞLU

Ünal Motorlu Araçlar A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı

Otomotivle tanışması hayli küçük yaşlarda oldu. İlkokul sonrası tamirci çıraklığına başladı. Otomobil kullanmayı da çok küçük yaşlarda öğrendi. Bu deneyimle, askerde Cevdet Sunay'ın (Genelkurmay Başkanı iken) makam şoförlüğüne seçildi. 1968 yılında otomobil alım-satım işine girmiş oldu. Birkaç yıl sonra bu işe dükkân açarak devam etti. İşini başarıyla yapınca, tanınmaya başladı ve bayilik teklifleri geldi. Yoluna Ford bayiliği ile devam eden Kıranarthoğlu, TOFAŞ, Peugeot, Iveco gibi markalarla meslekte iyice kök saldı. Mesleğinde başarıyla ilerleyen Ünal Kıranarthoğlu, Türkiye'de otomotiv tarihindeki adlar arasına girdi.

Baba mesleği berberlik... Ama bu işte kendisi için tahayyül ettiği geleceği göremeyeceğini fark edince şoförlüğe ilgi duymuş Ünal Bey. Askerlik görevini de şoför olarak başarıyla tamamlayınca, bu işi meslek olarak görmeye başlamış. Türkiye'de şoförün, şoförlüğün parmakla gösterildiği yıllardan söz ediyoruz. 1960'lar... Türk sinemasının efsanevi jönü Ayhan Işık ve Belgin Doruk'lu filmlerin devri. Neredeyse her filmde bir otomobil bir de şoför başrolde! Bu filmlerin de etkisi olmuş şoförlüğe olan ilgisinde.



“Askerden geldik, arabamız var, araba çalıştırıyoruz. O zaman burada bir film çevireceklermiş. Benim asker arkadaşım vardı Cengiz Tacer. O Yeşilçam’da fotoğraf işi yapardı. Çok da efendi bir çocuktur. Ondan sonra Kayseri’ye gelince hemen beni geldi buldu. İlle dedi burada Ürgüp’te film çevireceğiz, şunu yapacağız, bunu yapacağız dedi. Seni de içimizde istiyoruz dedi. Ben ne yapacağım? Ben anlamam? Arabanla hem bizi götürüp getirirsin hem de sen benim arkadaşımısın, dedi. Almancı bir kadın, gönül verdiğinin arkasından buraya geliyor, öyle bir film... Adı Bir Türk’e Gönül Verdim... Ahmet Ekin, Bilal İnci... Öyle de bir filmimiz var yani...”

Otobüsle başlamış şoförlüğe. Otobüsün sahibi, Ünal Bey’e olan güveninden olsa gerek, ortaklık öneriyor. Ancak Ünal Bey pek kârlı bulmamış olacak ki bu teklifi, kabul etmeyip taksiciliğe başlıyor. Kayseri’de Erciyes Taksi adında bir tek taksi durağı var. O taksi durağına şoför olmak da ayrı bir maharet istiyor! “Kayseri’de aşağı yukarı 42 tane araba vardı o zaman. Hep Chevrolet araba, hep Amerikan arabası... O zaman 6 silindirli arabalar bunlar... Benzin ucuz, 40 kuruş litresi. 6 silindir araba Ankara’ya saatte 35 lira benzin yakardı. Biz buradan 125 liraya Ankara’ya adam götürürdük.”

Yerli otomobil yok daha... Murat 124’ler, Renault’lar daha üretilmiyor. Chevrolet var sadece. Nadiren de Amerikan otomobilleri, Ford, Dodge... Bu büyük otomobillerle şehir içi taksiciliği yapıyorlar. Otomobille böyle içli dışlı bir meslekte olup, o yıllarda akla alım-satımı getirmeyen var mıdır? Ünal Bey de bir karar vererek, ben bunun ticaretini yapmaya başlayacağım, diyor. 1968 yılında alım-satıma da başlıyor. Gidiyor Ticaret Odasına, Ünal Oto Galerisi diye kaydını yaptırıyor. Böylece ilk alım-satıma başlıyor. Artık bir işi de otomobil ticareti...

Ticaretin ne olduğunu erken yaşlarda öğrenmiş Ünal Bey: “Ticaretin en büyük sırrı güvence vermektir. Gelen adam sana güvenecek. Eskiden bizim dükkânın yanında adliye vardı. Ağır ceza reisi Refik Bey vardı orada, boş zamanlarında gelir bize çay içerdi. O sırada da mutlaka bir olay vuku bulurdu. Bir tanesinin alacağı olur, birinin vereceği olur... Gelin şöyle tatlı tatlı anlaşalım derdim. Refik Bey olan biteni izler, bana, devletin beş senede bitirmediğini, sen iki saatte bitiriyorsun derdi...”

Ne var ki, alım-satım yalnızca para kazandıran bir iş değil. Hatta bazen kâr yerine zarar etmek de var. Ama ne olursa olsun kârda da zararda da bir kazanç var: Tecrübe... Şimdikiyle kıyaslanmayacak bir dönem. Otomobil satmak yalnızca satış becerisiyle değil, bilgiyle oluyor artık. Ama o yıllarda bilgi şimdiki gibi







kolay edinilen bir şey değildi. Ya bileni bulacaksınız ya işiniz rast gidecek ki bilgi edinebilirsiniz...

“1959 senesinde Ankara’ya bir arkadaşla araba almaya gittik. Gittik, 57 model Chevrolet aldık. Ama galerideki satıcı orada bir şey anlatmadı bize. Arkadaş da heyecanlı, öyle bindik. Sonra Kayseri-Ankara arası yolu o zaman Gölbaşı’na gelirdi. Gölbaşı’na geldik, benzinliğe girdik. Benzinci çocuğu da yeni mi almışlar artık işe, o da anlamıyor: Depo kapağının nerede olduğunu bulamıyoruz, bilen yok! Aşağı yukarı bir saat bekledik orada. Sonra bir araba geldi. Şoförüne sorduk. Şoför stop lambasının arkasındaki kapağı gösterdi de benzin alabildik. Şimdi satıcılar artık arabanın her şeyini müşteriye anlatıyor. Eskiden ne el kitabı vardı ne anlatan vardı. Ancak o arabanın kırığına çıkığına bakar, motordan ses geliyor mu, diferansiyelden, şanzımandan ses geliyor mu ona bakar, temizliğine bakar hayırlı olsun der alırdık. Hem ondan sonra, eskiden boza boza yapardın bakardın da öyle öğrenirdin.”

Bir dolandırıcılık hikâyesi

Ticarette uğraşıp da bir dolandırıcılık anısı olmayan yok gibidir. Ama ortadaki iş ne kadar büyükse, yani para ne kadar çoksa vaka da o denli büyük olur, kayıp da... Bu durumlarda deneyim ve insan sarrafı olmak en büyük dayanağınızdır. Ama bazen ne kadar deneyimli olursanız olun, birisi kapıyı çalıp “filden büyük deve var” deyiverir... Bazen de şans yaver gider, zararın yerinden dönülür. İşte böyle bir anı:

“Sene 1987... Bizim İncesu’nun Kızılören köyü var. Adana’daki fabrikalara naylon toplarlar orada. O zaman onlara çok 50 NC kamyonet verdim. Bunlar tıkr tıkr öderlerdi. O zaman da dışarıda vade farkı yüzde 12’den aşağı olmuyordu Adana’da. Biz burada yüzde 7 ile mal satmaya çabalıyoruz. Mal satalım diye biz bunlara veriyorduk, hamdolsun ödüyorlardı da. Bir gün iki çocuk geldi. Ağabey dedi, şu arabanın bedeli kaç lira? 19000 lira. Şu arabaya 8 bin peşin versek dedi, geri kalanı üç taksit ödesek nasıl olur? Nerelisiniz dedim, Ceyhanlıyız dedi. O vakit Ceyhan’dan niye almadınız, dedim. Adana’dan niye almadınız? Niğde’den niye almadınız? Tarsus’tan niye almadınız da ta buraya geldiniz? Dedi ki, biz buraya bir ihaleye geldik; gelmişken vadeleri sorduk. Adana’nın vadesinden düşük olduğu için bir araba alalım, diye düşündük. İyi ya arkadaş dedik, sen ne iş yapıyorsun? Adım Ali Avcı. Nakliye işi yaparım, tırlarım var, dedi. Hangi bankayla çalışıyorsun? Eti Bank’la, Halk Bank’la çalışıyoruz, dedi. Ver bana nüfus kâğıdını, dedim. Resmine bakıyorum, aynı... Sonra, biz Ali Avcı diye sorduk bunu bankalara... Bankalar, kale gibi adam bu dediler, çok zengin,

dediler. Vay be! Demek ki bu adamın dediği doğruymuş, buraya ihaleye gelmiş buradan alıyor... Yazıhanenin telefonunu da verdi. Yazıhaneye telefon açtım. Ali Bey’le görüşeceğim, dedim. Ali Bey şehir dışında dediler. Ha, demek ki burada, doğru söylüyor bak dedim. Biz tuttuk bu arabaları üç taksit yaptık verdik. Senetleri takside koyduk. Günü geldi senetler ödenmedi! Senedi takside koyunca Ali Avcı İş Bankasını arıyor, diyor ki, ya kardeşim bana senet geldi, ben araba falan almadım! Meğer bize gelen adam sahtekârmiş, nüfus cüzdanına kendi resmini yapıştırmış. Ali Avcı bizim telefonu almış bankadan, beni aradı. Dedi ki, yahu kardeşim ben Ali Avcı’yım, bana ihbarname geldi ama ben araba almadım ki! Sese baktım, o değil hakikaten... Senin ananın adı neydi dedim? Şu. Babanın adı neydi? Şu. Doğum tarihi, şu... Sen hiç emlakçıya nüfus kâğıdını verdin mi? Yok. Nüfus kâğıdını kaybettin mi? Yok. Senin nüfus kâğıdın bu sahtekârın elinde ne geziyor o zaman? Demek ki senin etrafında bunlarla işbirliği yapanlar var, dedim.”

Kısacası dolandırılmıştı Ünal Bey... Ama mesele burada kalmadı.

“Neyse sonra biz atladık Ceyhan’a gittik. Ömür tecrübeye kifayet etmez! Orada Erollar Holding vardı, Ceyhan’da. Daha önce onlara araba satmıştım. Bunlara vermeden önce de açıp bir sorayım demiştim. Erol Bey’in oradan bir arkadaş çıktı, kendimi tanıttım, Ali Bey bir araba istiyor, bunlara vereyim mi vermeyeyim mi diye sordum. Adam, Ünal Bey bildiğim kadarıyla Ali Bey paralıdır, vadeli almaz, dedi. İşte orada benim anlamam lazımdı. Neyse, gün oldu harman oldu, aradan altı aydan fazla zaman geçti, arabayı da bulduk, adamları da yakaladık biz... Paramızı pulumuzu aldık, kısmetmiş gitmedi yani.”

Bu çete, o vakitler epey yapmış bu işi. Ünal Bey’den aldıklarıyla birlikte 18 kamyon dolandırmışlar piyasadan... Yakalanmasına da Ünal Bey vesile olmuş.

Tabii her anı böyle tatsız değil. Satış varsa her zaman ilginç karakterlerle dolu keyifli anılar da vardır:

“1977 senesiydi. O zaman da her çeşit araba satıyoruz. Sıfır Renault 400000 lira. Adamın biri geldi, genişçe bir paltosu var. Her yeri dolaşmış, fiyat almış, 420 lira demişler, 430 demişler, 425 demişler, bize de sordu. 400 lira dedim. Galeri işi yaptığımızdan, alandan ve satandan yüzde 2 komisyon alınır yazardı arkamızdaki tabelada... Adam oturdu. Çerkezmiş. Epey zaman geçti, hiç



konuşmuyor da, kalkıp gitmiyor da... Tanıdığımız Çerkez Tahir diye bir arkadaş vardı, onu aradım. Halı satardı o da... Tahir işin yoksa buraya gel, dedim. Geldi... Şu hemşerin dedim, bak oraya oturdu, arabaya 400000 lira dedim. Hiçbir şey konuşmuyor, öylece oturuyor. Kalk git demek de olmaz, şu adamla bir konuş bakayım, dedim. Tahir lafa girdi. Nerelisin, necisin, şuradan buradan konuşmaya başladılar. Sen ne diyorsun yani şimdi, dedi. Adam, vallahi her tarafı gezdim burası çok güzel fiyat söyledi, arabayı alacağım ama şimdi şuradaki yüzde 2'yi verirsem bana lazım, vermezsem buraya ayıp olur. Bunu düşünüyorum, bir yere sığdıramıyorum, dedi. Tahir bana sordu: Ünal ağabey, bu araba kimin? Bizim, dedim. Ben de kendi arabamdan komisyon almam. O an müşteriye döndü, buna komisyon yok, dedi. Öyle deyince adam o koca paltosunun cebinden parayı çıkardı, masaya koydu! İyi ki öylece oturmuş da gitmemiş dedik sonra!”

Bu muymuş bayilik?

Bu ve benzeri onlarca satış hikâyesi yaşandıktan sonra Ünal Bey deneyim kazanıp hayli başarı sağlıyor. Ve eş-dosttan “bayilik al” önerisi geliyor.

“Bir gün Ahmet Tahtasakal, Mehmet Bayraktar oturuyoruz. Ne korkuyorsun? Bir kasan bir masan var, ne olacak, al da bayiniz olsun, dediler bana... O zaman servis falan yok, sanayide bir ustayla anlaşılırdı... Fabrikadan malı çıkaracaksın satacaksın, bir kasan bir masan var, biz de öyleyiz dediler. Onlar da o zaman öyle... Ahmet Tahtasakal Türkiye’de Dodge’un ilk bayisi. Bayraktar, Renault bayisi o zaman. Yani onlar ısrar etti, çocuklar da büyümüşü, onlar da baba bayilik alalım dediler. Böylece bayiliğe karar verdik.”

Karar veriliyor ama bayilik almanın hayli zorlu olduğu yıllar. Hatta iddialara göre, otomobil bayiliği için Ankara’dan siyasilerin devreye sokulduğu, bakanların bile araya konulduğu yıllar. Ancak bir de madalyonun öteki yüzü var: Herkes bayi olmak istiyor ve bunun için nüfuzunu kullanıyor ama üreticiler için yeterli bir referans değil bu. “Düzgün” adama ihtiyaç var! Yani işini iyi yapabilecek, sektörün geleceğine katkı sağlayabilecek girişimciler tercih ediyor sermaye. Bu durumda bazen bir esnaf tavsiyesi bile değer kazanabiliyor.

“O yıllarda firmalarda bu işi yapabilecek düzgün insanlara ihtiyaç var. Tavsiyeler de önem arz ediyor. Mesela Ankara’da, İstanbul’da kendi bayiliklerini yapanlar, hemşeri vasıtasıyla ya da Kayseri’de bir bayilik düşünüyoruz dendiğinde, falan bu işi yapar,

falana güvenilir gibi tavsiyelerle de bayilik önerileri yapılabilir. Ankara’dan Ormak’ın Genel Müdürü de Kayseri’ye geliyor. O dönemde müracaatlar var Kayseri’den. Bayilik verecekler. Bayilik görüşmesi için geldiğinde, Ankara’daki bir hemşerimle beraber geliyor, gelmişken uğrayalım, bir çayını içelim, yemeğini yiyelim, diyorlar. Genel Müdür Ersin Bey piyasa hakkında bilgi alıyor. Benden de Kayseri’nin yapısıyla ilgili bilgi aldı. Mesela, bir minibüs kaç para kazanır, kaç para öder? Otomobilde şimdiki gibi banka kredileri vesaire olmadığı için, bu işin finansmanını o dönemki otomobildciler yapıyordu. Peşin alıyor, vadeli satıyorlardı insanlara. Çünkü herkesin peşin alacak durumu yoktu. Bankaların öyle kredi vesaire finansman olanakları yoktu. Bu soruların amacı aslında bölgeyle ilgili bir potansiyel tespiti yapmaktı. Ben, 50000-60000 öder dedim. Meğer sonra aynı soruyu diğer müracaat edenlere de sormuş. Onlar çok daha yüksek rakamlar söylemişler. 200000, 300000 demişler... Sonra Ersin Bey bir minibüse binmiş. Bakın çok önemli... Normal bir vatandaş gibi minibüse biniyor, minibüsçünün yanına oturuyor, veriyor parasını... O seyahat esnasında şoföre sorular soruyor. İşte ayda ne kazanıyorsunuz, ne harcıyorsunuz, bakıma ne gidiyor, masraf ne gidiyor gibi... O rakamları da alıyor. Tüm bayilik görüşmelerini yaptıktan sonra, en son dönüşte tekrar uğradılar bana. Ersin Bey dedi ki: Bak Ünal Bey, ben şimdi diğer müracaatlarla görüştim. Tamam, paraları vesaireleri vardı ama bu adamlar bu işi bilmiyorlar; ama sen bu işi birliyorsun. Gel bu bayiliği sana verelim. Ersin Bey’e, yahu dedim, şimdi ben paramla alım-satım yapıyorum, istediğim malı alıyorum. Sen bana nasıl bir ticaret öneriyorsun? Beni samimi gördü. Ben aylık sana bir kota oluşturacağım, bu çerçevede sana şu kadar araba vereceğim, işte satsan da satmasan da bu ürünleri alacaksın.”

Herkesin bayilik almak için nice zahmetlere girdiği böyle bir dönemde, bu iş Ünal Bey’in kafasına yatmamış, olmaz demiş. Kendi ticaretine devam etmiş. 1980’li yılların sonlarına kadar da işini böyle sürdürmüş. Sonrasında çocukları da bu mesleğe girip bir aile işine dönünce, birlikte bir karar alarak 1991 yılında Ford bayiliği almışlar. Bayilik işi de böylece başlamış. Sonra Ormak ürünlerini de satmışlar. Iveco, TOFAŞ, Peugeot da arkasından gelmiş. Sonrası, bugüne kadar uzanan başarılı bir iş hayatı ve gelecek nesle aktarılan birikim... Nesilden nesle aktarılacak bir isim...

“Satmaktan keyif aldığım araba, para kazandığım arabadır” diyecek kadar açık sözlü ve babacan iş adamının bir sözünü daha buraya kaydedelim: “Vade daima kazandırır!”





Demircinin parası kömürde gerek

VEHBI GÜLEÇ

Hedef Otomotiv A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı

Ticarete, 1956 yılında manifaturacıda çırak olarak başladı. Daha sonra şirket kurarak bu sektörde çalışmaya devam etti. İstanbul'a 1959 yılında göçtü. Otomotivle tanışması 1966'da oldu. Goodyear, Michelin gibi önemli markaların bayiliklerini yürüttü ve Türkiye çapında pazarlamalarını yaptı. Tatko, Genoto gibi bayiliklere Dodge gibi markalar da eklendi. Otomobile TOFAŞ'la devam etti. 1982'de Renault bayiliği aldı. O yıldan beri Renault bayiliği yapıyor.

Vehbi Güleç, bir zamanlar otomotiv alım satımının kalbi sayılan Sirkeci'de 1978'de dükkân açtı. Ancak ne şans ki, tam da o yıllarda Sirkeci yalnızca otomotivle değil, "banker"leriyle de anılmaya, Türk filmlerine konu olmaya başlamıştı. Aslında bankerlik, 19'uncu yüzyılın ikinci yarısında dış ticaretin açık vermesi ve paranın altın karşısındaki değerinin düşmesi sonucu ithalatın güçleşmesiyle ortaya çıkan bir meslekti. Merkezi de Galata'ydı. Kimi büyük bankerler Osmanlı Devleti'ne krediler vermiş ve ekonomiyi en azından bir süre rahatlatmışlardı. Ancak 70'ler ve 80'lerde bu meslek Sirkeci'de yeniden parladı. İnsanlar bu kişilere para veriyor, sözde paralarını değerlendiriyor, ihtiyacı



olan da kredi alıyordu. Güleç'in deyimiyle bir saadet zinciri kurulmuştu: "Sirkeci'de 1978'lerde, dövizin bulunmadığı yıllarda Banker Servet gibi kişiler ortaya çıktı ve büyük bir açmaza girildi. Saadet zinciri diyelim... Bu saadet zincirine takılanların hepsi bir çıkmaza girdi. Sen de takıldın mı, dersenez, çok şükür takılmadık. 1970'li yıllar karmaşa yıllarıydı. Bir malı dokuz kişiye satıyorlardı, hem de kâğıt üzerinde! İyi niyetli olmayan kişilerin yaptığı bir şeydi. Sirkeci'de öyle işler döndü bir aralar ama Servet'in intiharıyla her şey ortaya çıktı. İşler normal seyrine girdi. Yoksa bu durumdan daha çok mağdurlar çıkardı."

Sirkeci pazarında satış konusunda da çeşitli yöntemler geliştirildiğini ama kendisinin gerçek alışveriş dışında bir yöntemle başvurmadığını söylüyor Vehbi Bey: "Biz kâğıt alışverişi yapmadık. Gerçek satış yaptık. Araç teslim kâğıtlarımızın elden ele dolaşmasına da izin vermedik. Araçları sergiliyordum. Benim yerim müsaitti. Aracıma vitrine çekerdim, eğer munasip değerini bulursam müşterisine satıyordum. Değerini bulamadım diye öyle havada alım ve satım yapmıyordum kesinlikle. Bu yöntemler ağırlıklı olarak Sirkeci pazarından doğdu. Biraz da kişilerin birbirlerine olan itimadından, çok kazanma isteklerinden... Siz kalkar da bendeki bir emtia için beş lira ederi varken, altı lira vermezseniz ben size niye satayım ki? Eğer bana gelip, 'Bunun ederi beş lira ama 20 günlük çekle altı liraya ver' diye teklif ederseniz, ben de kabul edersem o çarkın içine girmiş olurum. Aslında girmemek gerekiyor."

Seçeneksiz zamanlar

Eskiden otomobilin az, isteyen çok olduğunu eski kuşağın her isminden değişik anekdotlar ve farklı bakış açılarıyla duyabiliyoruz. Vehbi Güleç de bu sürece değiniyor. Günümüzde talebin fazlası kadar arz var. Her model, her tarz, her donanımda, her renkte otomobil var. Tüketici artık ana renklerle de yetinmiyor, markalara patentli yüzlerce renk tonu arasında seçim yapabiliyor. Merakımız şu: Acaba o dönemlerde otomobil almak isteyenler renk tercihi yapabiliyor muydu? Yoksa, otomobil bulduğuna şükredip her renge razı mı oluyordu? "Tabii ki renk talebi olurdu" diyor Vehbi Bey ve anlatıyor:

"Hiç unutmam, Renault'ya o zaman iki ayda bir 50-100 lira zam olurdu. Bir gün Renault'ya gittim, 20 tane araç var. Artı bir tane de sarı renkte var. Başında da o zaman Süleyman diye bir arkadaş bulunuyor. Bana, 21 arabanın hepsini al, dedi. Ben de, durduk yerde 50 bin lira zarar ettirme bana, dedim. 20 tane arabayı fatura ettirdim çıktım. İş yerine indim. Sonrasında, sarı bir araba isterim, diye Trakya'dan Uzunköprü'den bir müşterim geldi. Hemen telefon ettim Süleyman

Bey'e... Dedi ki, abi sattım! Hiç unutamadığım bir anıdır. Hiç satılamayan bir renkteki araca o zaman müşteri çıkmıştı. Onun için demircinin parası kömürde gerek! O sarı arabayı da almış olsaydım doğrudan satmış olacaktım, almadığım için satma şansım olmadı. 80'li yılların ortalarıydı. O zaman zaten yalnızca Renault 12 vardı. 1986 senesinde Renault 9 çıktı. Ondan sonra yavaş yavaş gelişmeye başladı."

Modeller artık değişmeye ve pazar renklenmeye başlıyordu artık. İnsanlar tek modele mecbur değildi. Peki bu gelişim sürecinde satışlar ne durumdaydı? Vehbi Bey'den dinliyoruz:

"Şimdiki gibi bir sistem de yoktu, iki-üç kişiyle satıyordunuz, bugün bu kadar arabayı 20-30 kişiyle satıyorsun, hizmetler değişti satış şekilleri değişti. Eskisi gibi değil... Önünde liste var, hepsinin özellikleri farklı, hepsinin kendine göre ekipmanları var... Kimi bankadan alıyor, kimi başka türlü. Eskiden adam üç-beş toplayıp 'Ben bir araç istiyorum' dediğinde, ya TS'si olacak ya Station'ı ya Renault 9'u... Ama şimdi öyle değil, herkes gücüne göre farklı araç alabiliyor. Günümüzde kıstasları yerine getiremezsen hiçbir kârlılık söz konusu değil."

Yalnızca renk ve seçenek mi bol şimdi? Satış yöntemlerinden mağaza yapılarına kadar her şey değişti. Test sürüşü yapmadan yeni otomobil alan var mı? Oysa o yıllarda bırakın test etmeyi, alacağı otomobili bile göremiyordu müşteri. "Şimdi test sürüşü var, kaç türlü deneme araçları var, bunların hepsi birer yatırım. Müşteri arabayı beğenirdi, istediği renk varsa alırdı. İsteddiği renk yoksa başka renk alır ya da bulana kadar beklerdi," diyor Vehbi Bey. Kendisi ilk otomobilini 1960'lı yıllarda almış. Ford Taunus... "Ama ondan önce bir Volkswagen'imiz vardı" diye anımsıyor. Bir süre ehliyetsiz kullandığını da itiraf ediyor! 1962'de, askerdeyken almış ehliyeti.

Hatasız kul da olmaz, araba da!

Otomobil olur da arıza olmaz mı? Hatta fabrika çıkışı bile kusurlu olabiliyor araçlar. Yedek parçanın kıt, servisin hiç olmadığı dönemlerde nasıl tamir ediliyordu otomobiller? Şimdiki gibi bir garanti sistemi var mıydı? Mesela aldıktan üç-beş ay sonra bir arıza, sorun tespit edilirse neler yapılıyordu?

"Yedek parça ve servis olayı önceden yoktu, sonradan oluştu. Yedek parça ve servis olayına pek önem verilmiyordu, sonra sonra bu yaygınlaştı, kabul görür hale geldi. Mesela Türkiye'de en çok yedek parça satanlardan bir tanesi de bizim" diye başlıyor ve devam ediyor Vehbi Bey:



“Herhangi bir arızasında biz telafi ediyorduk. Garantisi vardı ama öyle bugünkü gibi tüketici hakları yoktu. Siz bir şeye itiraz ettiğinizde, karşı taraf bir antitez üretip sizi başından gönderebiliyordu. Şimdi kişi aldığı arabayı getirerek, yenisini istiyorum diyebiliyor. Fabrikanın problemi olmasına rağmen bunlarla karşılaşıyoruz. Tüketici hakları çok ciddi önem kazandı.”

O yıllarda otomobille problem denince akla motor arızaları geliyordu. Diğer meseleler problemden bile sayılmıyordu. Donanımların standart olmayışı, otomobillerin eksik parçalarla bayiye kadar gelmesi... Bunlar artık neredeyse olağan karşılanan meselelerdi. Ama kimi eksikler de üretici kararıyla planlanıyordu. Vehbi Bey bu konuya ilişkin bir anekdotunu paylaşıyor:

“1986 yılında Renault 9’lar çıkınca piyasaya, araçlar yağ eksiltti. Bir anda piyasadaki bütün araçları toplattılar. Fransa’dan uzman geldi ama o sorunu bir tamirci çocuk buldu! Sekmana konulan lastik bir numara küçük gelmiş, oradan yağı kaçırıp eksiltmiş... Fransa’dan gelen uzman onu bulamadı.”

Anılar hep sorunlar üzerine değil tabii... Vehbi Güleç, bu kadar yıl içinde onu en mutlu eden satış anısını da aktarıyor:

“Hiç unutmam... Bir Dodge kamyonda yaşadım onu. Taksim’de Tatko vardı, ben lastik sebebiyle gitmiştim. Rahmi Yalman beni çağırdı, gittim kahvemi söyledi. Çıkardı oradan defteri, bir tane Dodge kamyon yazdı verdi. Hiç aklımda yok! Beni sevdi sevmeyi bilemiyorum. Aldım aracı getirdim satış yerimize... Müşteri zaten hazır. Beş dakikada yüzde 20-30 civarı fazlasına sattım. Ömrümde hiç öyle para kazanmadım. Tamahkâr birisi değilim ama o zaman hiç beklemediğim bir şey olduğu için beni mutlu etmişti. Muayyen ayda üç-beş-sekiz araba verirlerdi öyle... Bana da jest yapıldığı için ben de kalbimden silemedim o insanı. Para için söylemiyorum bunu. O insanın iyi niyeti, efendiliği beni mutlu etti. İyi bir hatıradır bu benim için.”

Menfaat rabıtası her yerde çalışır

Müşteri her dönemde böyle hazır bekler vaziyette olmadı. Yani otomobilin kendini sattığı dönemler gelip geçince, her esnaf gibi, her ticaret erbabı gibi, otomotivciler de ilişkileri kadar başarı sağlayabildiler. Müşteriyi anlayabildikleri ve memnun edebildikleri sürece ayakta kalabildiler. Yani dünden bugüne kalanlar, aslında müşterinin patron olduğunu en erken kavrayanlar oldu. Bu bağlamda da paylaşacağı deneyimler var Vehbi Bey’in:

“Menfaat rabıtası her yerde çalışır. Sadık müşteri kabul gördüğü yere gider, kabul görmediği yere gitmez. Mesela siz buradan bir lokantaya bile gitseniz, güler yüz görmezseniz yadırgarsınız. Sanki yabancı bir yere gitmiş gibi olursunuz. Ama sizi güler yüzle karşılasa memnun olursunuz. Burada da aynı şey geçerli... Çocuklara hep bunu söylerim: Bu kapıdan giren kişi potansiyel müşteridir. Bu potansiyel müşteriyi siz elde edip araba satamıyorsanız, plazanın onuncu katında oturan kişiye araba satmanız hiç mümkün değil. Ama buraya gelmiş kimse, bazı zorlukları yenmiştir. Buraya hazır halde sizden araç almaya gelmiştir. Son sözü söyleyip alışverişi gerçekleştirmek gerekir.”

Sonraki kuşaklara da bunları öğütüyor Güleç:

“Potansiyel müşterilerine karşı kandırmadan, yıpratmadan, doğru dürüst iş yaparak, hakkaniyetli olarak hareket ederlerse her zaman ön planda olurlar. Ama kalkar da hileli iş yaparlarsa, bugün yaptığı şey mutlaka karşısına çıkar. İnsanlar bir şey bilmez sanırsınız ama her şeyin hesabını kitabını yaparlar. Senden memnunsan gelir sana... Bana Kaynarca’dan müşterim gelirdi. Sana gelirken 15 tane bayiliği çiğnedim geldim, derdi. Neden geldi? Hesap burada. İnsanların mutlak surette dürüstlüğü, verdiği söze, aldığına, verdiği riayet edip dikkat etmesi gerekir. Ticaretin ana kuralı budur. Kesinlikle insanları kandıracak hareketleri yapmamak lazım, benim sistemim budur.”

Kandırmanın aksine, her zaman müşteriyi kazanmak için çalışmış Vehbi Güleç... Bir bayii olarak, gelen müşteriyi otomobil sahibi yapmak için destek olabileceği bir durum varsa her zaman müşteriden yana olmayı tercih etmiş. Hele ki otomobillere iki ayda bir yüzde 5 ila 10 zam geldiği dönemlerde düzenli kazancı olanlar bile otomobil fiyatlarına yetişemiyormuş bazen. Böyle durumlarda cesaret vermiş, inisiyatif kullanmış. Böyle bir anısı da var:

“Araçlara otomatik olarak iki ayda bir zam geliyor. Bir öğretmen de, kaç para oldu şu bizim araba, diyerek her ay bana gelir, bir çay kahve içer giderdi. Bir gün, ağabey biz bu arabaya hiçbir surette erişemeyeceğiz, dedi. Otur bir hele, dedim. Sen necisin, ne iş yaparsın, ciddi misin, dedim. Beyefendi ben şu kadar maaş alıyorum, öğretmenim. Her gün kravat takmak zorundayım, ayakkabım boyalı olmak zorunda, pantolonum ütülü olmak durumunda. Gelirim bu, giderim bu. Sigara içmem, yol parası vermem, yürürüm. Ne yapmayı düşünüyorsun, diye sordum. Aylığına da 2000 lira zam gelmiş. Sen bu işte ciddi misin, dedim. Evet ciddiyim, dedi. Ne babamdan isteyebilirim, ne kayınpederimden, ne de hanımından... Satılacak altınım gümüşüm yok.



Bu nedenle benim borçlanma şansım yok. Yüzüne baktım şöyle... Kaç paran var senin şimdi, dedim. 16000 lira param var, ama geriye 4000 lira para kalıyor... Çıkar parayı, dedim. Ciddi misin, dedi. Ciddiyim evladım, dedim. Çıkardı, geriye de 4000 lira borcu kaldı. Dedim ki, kalan parayı da kısa sürede ödeyeceksin, ama senet almam lazım... Üç-dört ayda anlaştığımız gibi getirdi ödedi borcunu. O arabayı ödeyip bitinceye kadar, üzerine altı-yedi bin lira zam geldi. Bunu onun için yapmıştım. Dürüst bir insandı, parasını da ödedi. Halen o kişi gelir beni ziyaret eder.”

Vehbi Bey’de o günden bu yana değişmeyen birçok alışkanlıklar var. İşi ve işine bağlılığı bunlardan biri: “Ne iş yaparsan yap kesinlikle azmetmek lazım. Azmin elinden hiçbir şey kurtulmaz. Maymun iştahlı olmamak lazım. Yoksa hiçbir işte muvaffak olamazsınız. Bir yaz günüydü. Sabahtan akşama kadar oturduk hiç iş olmadı. Büyük oğlum, hadi baba, gidelim balık tutalım, dedi. Benim yazlığım Kumburgaz’a gitmeden Güzelce var, oradaydı. Mehmet Ağa’ya telefon edelim kayığı hazırlasın, motora gidelim balık tutalım, dedi. Olur, ara söyle, dedim. Ben de kasamı kilitledim, masamı topladım iniyoruz. Saat 17.00 civarı... Normalde o saatte çıkmam mümkün değil. İçeri bir baba-oğul girdi. Sabahtan akşama kadar durduk, bir şey yoktu. Orada adama iki tane araç sattım. Oğlum, anladın mı, dedim sonra... Müşterinin ne zaman, nasıl, ne şekilde geleceğini tahmin edemezsin.”

Vehbi Bey’in iş hayatında birçok prensip aynı kaldı ama sektör epey değişti. Bir cümleyle bu dönüşümü de özetliyor: “Eskiden alabiliyorsan satıyordun, şimdi satabiliyorsan alırsın, özü bu. İş tersine döndü.”

Bayilerin birliği: OYDER

Müşteriyle ilişkileri neredeyse aile gibi olan bayiler, kendi aralarında bile bu iletişimi yakalayamıyordu. Çünkü bayilerin birbirleriyle ilişkide olmalarını sağlayacak bir kanal ya da birlik yoktu. “OYDER bu iletişimi kurmak için düşünülmüştür” diyor Vehbi Güleç ve şahit olduğu süreci ilk ağızdan aktarıyor:

“Ahmet Karaaslan arkadaşımız vardı, vekillik de yapmış olan müteşebbis bir arkadaşımızdı. O da Renault bayiliği yapmıştı. Onunla birlikte sohbetlerimiz olurdu. Konuştuk ve böyle bir şey yapalım diye karar verdik. İlk harcını bizler koyduk. Ben vardım, sonradan Haydar Güner, Hasan Taşar oldu. Yabancı markalar ürkek durdu, girmediler. OYDER yalnız Renault’nun inisiyatifi altındaydı. Korktular, gelip bize üye olamadılar. Yalvardık yakardık. Hatta potansiyeli yükseltmek için ufak tefek galericileri sonradan çıkardığımız oldu. 120 lira gibi bir üyelik parası vardı, onu tahsil edemediğimiz zamanlar oldu. Markaların çoğu korktular. Biz bu işi zor ayakta tuttuk; yeri geldi kirayı, diğer giderleri şahsi ödemelerle karşıladık. Para olmadan hiçbir

şey olmuyor. Levent’te bir villa kiraladık, ben kefil oldum, Hasan Taşar ile imza attık. Buradan işçilerimi götürüp villanın bahçesini çimlendirdim. Epey uğraştık. Ondan sonra diğer şirketler de işlere eğildiler. Aslan Güner vardı o zaman, Turgut Özal’ın yaveriydi, gittik, bizi görüştü. Sonrasında Demirel ile de görüşmüştük. Hiç unutmuyorum, o zaman Süleyman Demirel bize, dik durun, demişti. Ama neticede pek bir şey alamamıştık, çünkü arkamızda destek yoktu.” Netice alamadığınız talep neydi, diye soruyoruz Vehbi Bey’e. O gün için çeşitli ihtiyaçların ve destek bekleyen konuların olduğunu söylüyor.

Vehbi Bey’in aktardığına göre ilk zamanları pek de parlak değilmiş. Derneğin: “50-60 kişi ya var ya yoktu, yapamadık yani olmadı. Kongre yapıyorduk, korkularından kongreye gelmiyorlardı. Neden korkuyorsunuz ki? Korkacak bir şey yok, diyorduk ama bugünkü gibi değildi. Sonra onlar da anladılar, diğer markalara da açıldı. Ama ilk zamanlar markalar da iyi bakmadılar. Sadece TOFAŞ’ın müdürü karşı çıkmadı; ama herkese de müsaade etmedi. Sonra markalar baktı ki sektörün kendini temsil edecek böyle bir oluşuma ihtiyacı var, sonradan onlar da parasal destek vermeye başladılar. Eğer bu oluşum daha önceden benimsenseydi daha çok gelişmiş olurdu.”

Neticede çok şey değişti ve bu değişime yalnızca kendi sektöründe değil, hayatın her alanında bizzat şahit olan bir kuşaktan Vehbi Güleç. Biraz da sektör dışına çıkıyoruz onun gözlemleriyle...

“Teknoloji inanılmaz şekilde ilerliyor. Eskiden böyle bir şey mi vardı? Şimdi telefonlarda her şey var, bilgisayarında var. İnternetinde bir dakika da banka işlerini halledebiliyorsun. Ben 70’li yıllarda Tokyo’ya gittiğimde insanlar cebinden bir şey çıkarıp konuşuyordu. Daha o zaman bizde telefon yok. Bunlar nedir, diye sordum, cep telefonu, dediler. Sonra Türkiye’de de çıkmaya başladı piyasaya. Teknoloji elbette kabul görecektir, bu iyi bir şey... Şimdi torunumla telefonda görüntülü konuşma yapıyoruz, bundan daha güzel bir şey var mı? Türkiye değil dünya çağ atlıyor, bunlar beklediğimiz şeyler. Ben size küçük bir anımı anlatayım. 60’lı yıllarda kolları fasit makine aldım dünyalar benim oldu. Hesap yaparken kitap kalemle çıkarıp topluyordum, hatalar yapabiliyordum. Ama bunda sıfır hata oluyordu. Ona ulaşabilmek için 2000 lirayı verip hesap makinesi edinmiştim. Halen durur, hatıra olarak...”

Zorlu hesapları bir çırpıda yapan kolları hesap makinesinin bile çeyrek asırda zamanın çöplüğüne atıldığı inanılmaz bir hız çağındayız. Ama gerçek şu ki, makineler, otomobiller, nesneler bu çöplükte yok olsa da, insan eskidikçe tarih olmaya, tarihi yazmaya, tarihi yapmaya devam ediyor ve edecek!







Maddi sermayeden ziyade söz sermayesi önemli

YAŞAR ALAN

İlk-El Otomotiv A.Ş. Onursal Başkanı

Ticaret hayatına henüz 24 yaşındayken memleketi Çarşamba'da atıldı. İnşaat malzemeleri ve yedek parça satarak geçirdiği üç yılın ardından, 1968'de Samsun'a giderek İlk-El adını verdiği firmasını kurdu. Otomobil sektörü yeni başlıyor, fabrikalar yeni yeni faaliyete geçiyordu. Zaman ilerledikçe, verebileceği teminat ve ticari kabiliyeti konusunda ikna olan bir firmadan yedek parça bayiliğini alabildi. 1975-1976 yılında yaptığı çalışmaların karşılığında araç bayiliğini de almayı başardı. 1978 yılında boşa çıkan Amasya bayiliği de kendisine verildi. 70'lerden bu yana sektörde yer alan Alan, işlerini oğullarına devrederek siyasete de atıldı. Ama mesleğinden hiç kopmadı.

Yaşar Alan'ın otomotive girişi yedek parçayla olsa da, sektörde asıl varlığını, istek ve çabayla gelen Bedford bayiliği ile hissettirdi. Yaşar Bey'in, "Satış sorunumuz yoktu, aracı temin etme sorunumuz vardı. Üretim azken talebin çok olduğu zamanlardı. Yetiştiremiyorlardı, yetişmiyordu" diyerek özetlediği o ilk yıllarda müşteri bulmaya çalışmak gibi kaygılar da yaşanmıyordu. Vatandaş geliyor, araç bedelinin bir kısmını ödüyor, sonra bayiden teslimatın yapılacağı haberini bekliyordu.



Yedi ve üç buçuk tonluğu vardı Bedford'un... Üç buçuk tonluk olan yeni çıkmıştı ve şehir içi nakliye de çok elverişli olduğundan talep de çoktu. Kırmızı, beyaz ve mavi renkleri bulunuyordu ama müşteri tonajı dışında renklere pek de önem vermiyordu. Yeter ki eline çabuk geçsin! Bayi de araç temin etmek için firmaya gidiyor, aylık kontenjanları belirleyen firma, bu sayının dışında araç vermiyordu. Her bayiye yılda belki 10-15 araç ancak düşüyordu. Araçlar geldiğindeyse firmadan “şu tarihte alabilirsiniz” yazan bir mektup geliyor, bayi, şoför gönderip siparişini alıyordu.

Yaşar Bey, daha teşhir edemeden sattığı kamyonu dükkânında birkaç gün de olsa sergileyebilmek için müşterisini ikna etmeye çalışırdı. Parasını yatırıp, aylarca sırasını bekleyen müşteri ise bir an evvel alıp götürmek isterdi. Bu işe bazısı ikna olur, bazısı olmazdı. Neyse ki kamyonların bekleme süresi otomobillerinki kadar uzun değildi. Kamyonların siparişleri üç aydan fazla gecikmezken, Renault'nun yeni çıktığı yıllarda yaşanan bekleyişi Yaşar Bey anlatıyor: “Renault bayisi vardı Samsun'da, aynı zamanda Bedford bayiliği de yapıyordu. Ona para yatırıp bir buçuk sene sıra bekleyenler vardı. Arabaları TIR'la gelirken müşteriler nereden haber alıyorsa, ta Kavak'ta TIR'ı durdurup arabaları oradan alıyorlardı.”

Aslında kendi satışlarında da durum farklı değildi. Ayda iki araç verilirken 12 müşterisi oluyordu. Çareyi, geliştirdiği şu yöntemde bulmuştu: “Bazı İstanbul bayileri fazla alıyordu ama Anadolu bayileri iki araba ancak alabiliyordu. Bu da bize yetmiyordu. Bu bize yetmeyince, o günkü gençliğimin hırsıyla diğer vilayetlerdeki bayileri tek tek dolaşarak arkadaşlardan almaya başladım. Her vilayette bayileri vardı. Trabzon, Kastamonu, Sivas, Ankara, Rize bu gibi yerlerin satışları bize göre biraz daha az olduğu için bizi tercih ediyorlardı. Müşteriye vermeden bize veriyorlardı, biz de onlara yüzde 10 kâr veriyorduk. Aşağı yukarı yüzde 20 kâr edebiliyorduk. Yüzde 10 onlara kalıyor, yarısı da bize... Bu yöntemle Samsun'daki araç satışlarını çoğaltmıştık.”

İnsanların kendisi garantiydi

Satışlar çoğunlukla vadeli oluyordu. Standart 12 ve 20 ay vadeli satışları vardı Yaşar Bey'in. Dörtte birini peşin almak kaydıyla 20 ay vade yapıyordu. Senetler genellikle düzenli ödeniyordu. Ödeyemeyen olursa da birkaç gün idare ediliyordu: “Şimdiki gibi değildi. Sözle de insan birbirine itimat ediyordu. Ama hiçbir aksaklık olmuyordu. Mülkiyeti muhafaza kaydıyla veriyorduk. Yani ‘trafikte satılamaz’ diye ibare koyuyorduk noterden, bunu trafiğe veriyorduk.

Trafik muayene cüzdanına ‘satılamaz’ mülkiyeti muhafaza kaydını işliyordu. Böylece o aracı bir yere satamazdınız. Ayrıca bunun yanında sigorta yaptırıyorduk, kasko sigortasını. O sigorta da bizim firmanın üzerine oluyordu müşterinin adına değil. Sigorta kaza parasını bize ödüyordu. Benim çalıştığım şirket o günkü şartlarda Güneş Sigortaydı.”

Ödeme zorluğu çeken müşterinin bir şekilde mutlaka o borcu ödediğini bir anısıyla anlatırken “Birbirini aldatma diye bir şey yoktu” diyor Yaşar Bey:

“Vatandaş geldi... Çarşambalıydı o da, Veysel diye bir arkadaşım. Geldi pazarlık etti bizimle, anlaşılmadı, satıştan vazgeçtik. Sonradan ben niye vermedim diye pişman oldum, aşağı yukarı İrmak Caddesi'nden Bankalar Caddesi'ne kadar yürümüşü, Çarşamba'ya doğru gidiyordu. Yetiştik, yoldan çevirdik onu, arabayı verdik. İki-üç taksitten sonra adamın işleri iyi gitmedi, ödeyemedi. Bize Çarşamba'da bulunan bir arsasını verdi. O arsayı aldık. Yani gelen vatandaş zaten ödemesini yapıp malını alıyordu. O zamanlar her şey garantiydi. İnsanların kendisi garantiydi. Öyle birbirini aldatma diye bir şey yok. Sonra, 1980'de sattım ben o arsayı...”

20 aya kadar uzayan sürelerin bayi için de müşteri içinde avantajları vardı. Vade demek ilişki demekti. Yani o vade bitene kadar müşteri bayiyle ilişkide oluyordu. Aracı aldıktan sonra müşteri bayiyle ilişkiyi kesmiyordu. Tamirat, bakım, yedek parça gibi ihtiyaçlar bayi ile müşteriyi hep ilişkide tutuyordu. Her bayi araç sahipleriyle haftada bir-iki gün muhakkak görüşüyordu: “Araçın bakımına geliyorlardı sanayiye. O zaman mutlaka bize uğurlardı. Bazen yedek parça satın alırlardı, bazen de sohbete gelirlerdi. Zaten müşterilerle çok iyi tanışıyorduk. Yıllarca görüşüyorduk. İlişkin iyi ise müşterin seni bırakmıyordu zaten. Mesela Bafra'da, Çarşamba'da, Samsun'un diğer kazalarından gelen müşterilerimiz vardı. Bazıları ile ailece de görüşüyorduk. İlişkilerimiz gayet sıcaktı. Araç sattığın kişiden kopman kolay kolay mümkün olmuyor. Çünkü 20 ay vadesi var! O 20 ay içinde seninle devamlı ilişki kurmak zorunda. Hiç görmezsen ayda bir defa görüyorsun. 20 ayın sonunda da zaten size alışmaya başlıyor.”

Sarı defter kaybolmazsa zarar yok!

Araba satışının yanında yedek parça satışı da yapan Yaşar Bey, yedek parça temin etmek için ya firmaya sipariş mektubu yazar ya da İstanbul'a giderdi. Yedek parça satışında genelde açık hesap çalışırdı ve bütün o hesapları tuttuğu bir sarı defteri vardı:



“Bilgisayar yoktu... Bir sarı defter vardı, alacak defteri derdik ona, yazardık işte... Müşteri gelirdi, mesela Kemal Akın... Ne almış Bedford’dan, şunu almış bunu almış, bir liste... Ne tutmuş? Bin 500 lira tutmuş. Ne gün vereceksin? Aybaşında getiririm parasını. Tamam. Aybaşında parasını getirirdi. Şimdi bilgisayar var, malların numarası var, numaradan gidiyorlar malı alıp geliyorlar. Bizim zamanımızda ben malı tek tek tanırdım. Mesela adam ne istiyor benden, şanzıman 1. vites dişlisi istiyor; benim bu dişliyi gidip anında almam lazım. Eğer ararsam adam şüphe ediyor, bu bilmiyor bana yanlış mal verebilir, diyor. Benim onu tanımam lazım. Adam Bafra’dan gelecek, yanlış mal vereceksin gidecek, tekrar gelecek. Onun için bizim bilmemiz lazım. Ama şimdi bilgisayarda raf numaraları var, katalogdan o numarayı biliyor, gidiyor o numaradan parçayı alıp geliyor, yani parçayı tanımasına gerek yok.”

Bunların hepsi o sarı kaplı defterde yazıyor yazmasına da, o defter kaybolursa ne olacak? “Kaybolursa, aklında kalan kalır, kalmayan gider” diyor. “Zarar diye bir şey yoktu!” diye devam ediyor Yaşar Bey:

“Ben pek sıfır araba almaya heveslenmedim. İkinci el alınca pek beklemiyorduk. Aslında ikinci el araba almamın sebebi Amerikan arabaları kullanmaktı. Amerikan arabalarını tercih ediyordum; o daha rahat, daha büyük gibi geliyordu bana. Büyük araba kullanmayı seviyordum. Chevrolet o zaman sıfır girmiyordu, o yüzden ikinci el tercih ediyordum. Yani Renault’nun sıfırına bineceğime Amerikan arabasına biniyordum. Bir defasında İstanbul’a mal almaya gitmiştim. Oturduğum mağazanın önünden bir araba geçiyor... Chevrolet. Sene 1978, o zaman İstanbul böyle değildi. 2,5-3 milyon nüfuslu bir şehirdi. Yanımda rahmetli Esat Günaydın diye bir arkadaşım vardı, dışarı çıktık, arabamıza atladık, arabayı takip etmeye başladık. Aksaray’ı geçtik Topkapı’da adam iş yerine girdi biz de peşinden girdik. Adam bizim takip ettiğimizi anladı, güldü. Bu arabayı bana satar mısın, dedim, kabul etti. Pazarlık ettik, 50 bin liraya aldım arabayı. Bir saatir takip ediyorduk arabayı almak için, dedim. Bir-iki sene bindim, sonra sattım. Aldığımızın fevkinde sattık. Öyle şimdiki gibi arabayı al ertesi gün sat, zarar et, öyle bir şey yoktu. Zarar diye bir şey yoktu, kâr vardı. Hem kullanıyor hem kâr ediyorduk.”

Ancak devran hep böyle dönmedi... 1978’de GSMH’nin büyüme hızından aldığı pay yüzde 4,5’ti. 80’li yıllarda ithalat serbest bırakılınca bu pay hızla yükselerek 1983’te yüzde 9,2’ye çıkmıştı. İthalat serbest bırakılınca ülkeye giren otomobil sayısında da ciddi artışlar görüldü. Bu gelişmeler otomobil bekleme sıralarını azalttı. Sıra azaldıkça

kârlar da azaldı. Permi, bir ithalat kapısı oldu neredeyse... “Amerikan arabanın sıfırı Samsun’da yoktu. İthalat yoluyla getiriyorlardı. Son zamanlarda Avrupa’da kalan işçiler vasıtasıyla geliyordu. O zaman Almanya’da kalan işçilere iki senede bir hak verilmişti. Arabaları Almanya’dan satın alıp permi dedikleri belgeyle ülkeye getiriyorlardı. Hatta ben 1984 yılında bu permiyle Almanya’dan bir Audi 80, bir de treyler getirdim.”

1980’lerin ikinci yarısında hayali ihracat ve banker krizleri ardı ardınca patlayınca ekonomi sallanmaya başlamıştı. O günün “orta direk” olarak tarif edilen halk kitleleri paralarını bankelere kaptırınca piyasalarda her türlü alım-satım işlemi durma noktasına gelmişti. Dış borçlardaki büyüme, cari açıklar halka yeni vergiler olarak dönüyordu. Bu durum otomotive de yansdı:

“1980-1985’ten sonra kârlar gittikçe düştü. Araç satışında ister ucuz sat ister pahalı, maliye yüzde 10’un altını kabul etmiyordu. Üzerini kabul ediyordu ama altını kabul etmiyordu. Hükümet kanun çıkartmıştı. Yani sen faturayı yüzde 10’un altına kesemezsin. Kâr göstereceksin. O zaman yüzde 3 işletme vergisi vardı. Sonradan o işletme vergisi yüzde 18 Katma Değer Vergisine dönüştü. Bir de yüzde 4 ÖTV ödeniyor. Devletin aldığı para yine aynıya geliyor. Hiçbir zaman fedakârlık yapmamış devlet. Aslında sürekli bir yük var, hele ki lüks bineklerde uçuk vaziyette...”

Ticari başarının bir yanı da özgüven

Sektörde işin babadan oğula devri, hem aile işinin sürmesi hem de otomotivin bu günlere gelmesinde önemli bir unsur. Yaşar Alan da çocuklarını küçük yaşta bu işe hazırlamış. “Çocukların okul çağlarında yaz tatillerinde dükkâna götürürdüm. Bilhassa araba kullanmaya heves ettikleri için kendiliklerinden gelirlerdi dükkâna... Satış yapmayı orada öğrendiler. Müşterilerin de çoğunu tanırlardı. Müşteri geldiği zaman büyük oğlum Tansu kendisi kalkar müşteriye karşılardı. İsteklerine o cevap verirdi. Ben onun yapamadıklarını ya da noksan yaptıklarını masamdan takip eder ve gerekli uyarıları yapardım.”

Yaşar Bey’in “gerekli uyarılar” dediği aslında bir nevi öğretim ve eğitim... Özgüven eğitimi... Çünkü deneyimsiz bir genci böylesi bir işe hazırlamak eğitimsiz ve musibetsiz olmuyor. Oğlu Tansu’nun mesleği öğrendiği yıllardan bir anekdot:

“Tansu o zaman askere gitmemişti. 17-18 yaşlarındaydı. Bir gün geldim, lastik satıyor... Lastiği bizim arabanın arkasına koymuşlar, Ünye veya Terme’ye götürüyorlar... Adama teslim ediyor,



ortada para yok bir şey yok! Sonra sordum: Nasıl yaptınız oğlum? Cuma getirecek baba, dedi. Cuma geçti, Cumartesi geçti, bir Cumartesi daha geçti, hani oğlum nerede? Gelecek baba. Adam gelmiyor! Ama sonra aynı adam tekrar geldi. Bu kez de akü istiyor! Sen lastiklerin parasını verdin mi, dedim. Vermedim, dedi. Akü ile beraber vereceğim, diyor. Beni de atlatacak. Sen git, dedim, akü kalsın, lastiklerin parasını getirince aküyü alırsın. Adam o gidiş gitti, daha da gelmedi. Oğlum bu sana bir ders olsun, ben zaten anlamıştım adamın dolandırıcı olduğunu, dedim. Bana niye söylemedin o zaman, diye sordu. Bu tecrübe çok ucuz oldu, iki tane lastikle oldu, bir kamyon lastik olsaydı eğer engellerdim, dedim. Onun satış hevesini ve özgüvenini kırmamam lazımdı. O onu satıyor muvaffak oluyor, ben bir şey sattım hevesine geliyor. Parasının geleceğini sanıyor o. Ama adamın hareketleri beni şüphelendirmişti. O an müdahale edip onun ticaret hevesini kırarsam, benim olmadığım zaman da mal satamaz, beni beklemek zorunda kalır, tek başına karar veremez. Özgüvenini kaybeder kendini bulamaz. Ticarete karar verme de önemli. Bu da özgüvenle, kendine güvenmekle oluyor.”

Yaşar Bey, askerden sonra büyük oğlu Tansu’ya bir yedek parça dükkânı, küçük oğlu Tuğrul’a da Gülsan Sanayi’de bir dükkân açarak birkaç sene ticari hayatın içinde pişmelerini sağladı: “Dükkânı açtım, malını da tabii temin ettik koyduk. Bunlar çok genç. Bak oğlum dedim, sermaye sizin istikbaliniz. Bunu büyüttüğünüz zaman siz de büyürsünüz, kaybederseniz benden bir daha sermaye istemek için gelmeyin. Bu sizin son şansınız, bunu böyle götüreceksiniz.”

1994 yılı ise işlerini oğullarına devretme vaktiydi: “Atakent’te oturuyordum. 20 sene kadar orada oturdum, şehirden çıktım oraya gittim. Orada halk bizi sevdi. O zaman Doğru Yol Partisi vardı, beni aday gösterdi ve halk da tercih etti. 1994’te belediye başkanlığına seçildim. Ticaretle ilişkimi kesmem gerekiyordu, işlerimi oğullarım Tansu ile Tuğrul’a bıraktım. Güvendiğim için bıraktım. Belediye başkanlığını 10 sene yaptım. İş tam kabiliyetiyle yürüttüler. Ama ben Cumartesi günleri ve tatil günlerinde geliyordum. Böyle iki saat onları kontrol ediyordum. Defterlerine bakıyordum, veresiye defterine bakıyordum, müşterilerini takip ediyordum. Ticari yanlışlıkları olmadı, müşterileri iyi seçtiler. 1994’te yedek parça işini Tansu’ya devrettikten sonra, oğlum Iveco’nun ünite bayiliğini aldı. Onda benim bir katkım olmadı, yalnızca firmanın geçmişinin

rolü vardı. Oğlum kendi çabalarıyla işleri ayakta tutuyor ve yürütüyor.”

Her şey daha zor, hele itibar yoksa

Zaman geçtikçe talep arttı, talep arttıkça da üretim... Üretim fazla olunca bu sefer satıcı müşteriye gidiyordu. Diğer markalarla rekabet etmek için bu şarttı. Her firma gibi Yaşar Alan’ın da satış müdürleri, satış elemanları vardı artık: “Müşteriye gidiyorlar, çok çalışıyorlar. Bizim zamanımızda o kadar çalışmak yoktu. Biz de çalışıyorduk ama müşteri bize geliyordu. Şimdi müşterinin ayağına gidiliyor. Durum değişti. O zamanki bayilik kolaydı. Bayiliği aldıktan sonra satış yapmak çok kolaydı. Şimdiki bayilerin durumu daha zor bence. Onların kontenjanları daha fazla oluyor, satsa da satmasa da onu o ay almak zorunda kalıyorlar. Bizim zamanımızda satış diye bir problemimiz olmadığı için ne kadar verilirse alıyorduk. Çünkü arabanın bekleme gibi bir sorunu yoktu. Sermaye bağlama diye bir sorunun yoktu. Şimdi öyle değil... Sen bu arabaları bekletiyorsun, satılmazsa ödeyeceksin, ödemek zorundasın. Sonra o günkü şartlarda fabrikadan aldığı vadedi ve peşin alabiliyordun, iki seçenek vardı. Vadediğinde 12 ve 20 ay vade var, hangisini tercih edersen, fiyatlar farklı tabii. Şimdi herhalde bazı fabrikalar opsiyon veriyor, bir iki ay... Adam bu süre içinde satmak zorunda, çünkü stokları çok... Onu o ay satamazsa ertesi ay tekrar stok geliyor, o bakımdan zorlanıyorlar.”

Dünün ticaret kültürünü anlatırken Yaşar Bey’in ilk sözleri dürüstlük ve itibar oluyor:

“O zamanki ticaret kültürü şimdikinden çok farklıydı. Dürüstlük vardı. Mesela sözünü zamanında yerine getirmediğinde, ikinci defa o malı satın alma şansın kalmazdı. İtibarın düştüğü zaman her şeyini kaybederdin. Şimdi öyle mi! Adam çek veriyor ama zamanında ödemiyor. 20 gün sonra ödüyor. Bunun günü varsa o gün ödenmeli. Biz öyle yetiştik, öyle öğrendik. Çocuklarımızı da öyle yetiştirdim, verdikleri sözü yerine getirirler ve getirmek zorundalar. Sözüde durmazsan ticaret yapamazsın zaten. Sermayeden ziyade söz sermayesi daha önemliydi.”

Bu sektörde yarım asır geçirmiş bir isim olarak bugünün bayilerine de bunları altın öğüt olarak veriyor Yaşar Alan: “Sermayen olur ama itibarın olmazsa o zaman yalnızca parayla yapabildiklerini yaparsın. İtibarın olduğu zaman paran olmasa da iş yapabilecek duruma gelirsin. Para ve itibarı bir arada götürmek önemli.”







Yarım asır, çalışarak...

YÜKSEL MERMER

Mermerler Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı

İlkokul, ortaokul ve Erkek Sanat Enstitüsünü Kırşehir’de okudu. İş hayatına da Kırşehir’de başladı ancak burayla sınırlı kalmadı, ülkenin birçok yerinde yatırımlar yaptı. 1971’de Kırşehir Holding A.Ş. ile başlayan yatırımlar, Oralsan, Mermerler Yatırım, Meroto, Merbil Otomotiv, Mazda Motor Türkiye, Merito, Baymer Turizm, Mersan İnşaat ve Mersan Finansal Kiralama gibi anonim şirketleriyle devam etti. Şirketlerin tümünde yönetim kurulu başkanlığı yapan Yüksel Mermer, başarılarıyla meslek hayatı boyunca sayısız ödül ve plaketin de sahibi oldu.

Türkiye’de otomotiv başta olmak üzere birçok iş alanında faaliyet yürüten ve otomotiv denince akla ilk gelen isimler arasında yer alan Yüksel Mermer, otomobille ve sektörle memleketi Kırşehir’de hayli erken yaşlarda tanıştı. Çünkü aile mesleğiymiş otomotiv. Daha ilkokuldayken, dükkân temizleyerek, süpürerek, yani gerçek anlamda mesleğin tozunu yutarak tanıştı sektörle. Babasına ilişkin bir anısı, ticarete olan meyli ve başarısının temellerini de ortaya koyar gibi:

“1950-1952 yıllarıydı sanırım. Babamın askerlik çağı geliyor, evliyken askere gidiyor. O zaman



da ben doğmuşum. Dört yıllık askerliği iki yıl olarak yapıyor. Şöyle ki; o dönem 1951 model Chevrolet otomobili varmış, askere onunla gidiyor. İki yıl arabaya sayılıyor, iki yıl da kendisi yapıyor. Böylece dört yıllık askerliği iki yılda bitiriyor. Otomobili de veriyor. Hani günümüzde olsun mu olmasın mı diye bedelli askerlik tartışılıyor ya, aslında neredeyse 60-65 yıl önce varmış bu... Hatta babam askerlik yaptığı o iki yılda da bir kamyon alıyor. Hem askerlik yapıyor hem ticaret yapıyor. Otomobili vererek askerlik yaptığı için, sabah askeriye gidiyor, akşam çıkıyor evine geliyor, işte o arada da ticaret yapıyor.”

Dahası da var:

“250 liraya bir kamyon alıp evin önüne çekiyor. Bir alıcı geliyor. Lastik ihtiyacı varmış. Bu arabanın lastiklerini verir misin, diyor babama. Veriyor lastikleri babam. Şasi kalıyor. Şasiye de beş-on liraya eski lastik alıp takıyor. Arabanın parasını çıkarmış oluyor. O vesileyle kamyonu Bursa’ya götürüp otobüs yaptırıyor, Kamil Koç’a satıyor. Kamil Koç da eski firma olduğu için satıyor orada... O zamanlar otobüslere böyle ‘Maşallah’ diye yazı yazılıyor, bu da ‘Yüksel’ yazdırıyor, o şekilde satıyor.”

Askerlik de bitince İstanbul’a taşıyor otobüs işini. Kırşehir’deki otobüs işletmesini Mermerler Turizm diye devam ettiriyor. Ve böylece asıl iş, yeni bir şehirde başlamış oluyor: “Kırşehir küçük bir şehir olduğu için biz İstanbul’a gelince gördük asıl otomotiv sektörünü. Çünkü kamyon, otobüs, kamyonette bütün Türkiye’nin kalbi Sirkeci’de atardı. Otelde kalmaya gelen Sirkeci’ye gelirdi, otobüs almaya gelen Sirkeci’ye gelirdi, eğlenmeye gelen Sirkeci’ye gelirdi. O zaman özellikle otomotiv sektöründe Sirkeci merkezdi. Eskiden otomotiv sektöründe bayilik diye bir şey yoktu. Çünkü Türkiye’de ne otomobil imal ediliyordu ne de ithal ediliyordu. Çeşitli vesilelerle eski araçlar geliyordu. Bazı imkânlarla gelen araçlar vardı. Bayilik süreci 1965’li yıllardan sonra başladı, öncesinde yoktu.”

O dönemlerde herkes gibi onlar da kamyon satıyor. Üstelik kime, hangi koşullarda kamyon verileceğini tetkik etmek de yine satanın işi!

“Eskiden biz Austin kamyon çok sattık. Bu Dolapdere’de Koltaş vardı, Arif Alp Bey’in yeri... Serviste kamyon montajı yapılırdı. Dışardan parça halinde gelir serviste takılırdı. Oradan kamyon satardık; fabrika falan yoktu. Distribütörlerin çoğu Sirkeci’den çıkmıştır. Onun için Sirkeci otomotiv sektörünün okulu, kalesi gibiydi; gerçi şimdi kale falan kalmadı ama bütün her şey oradan dönerdi. Austin kamyonları satardık biz, distribütörü de Arif Alp Bey’di. Kamyon







şoförlüğünden gelmeydi. Dolapdere’de serviste montaj yapardı. Dışardan parçaları gelirdi, montaj yapardı. Geceleri babamı yanına alır, Beyoğlu’nda bar ve pavyonları gezerlerdi. Niye gezerlerdi? Veresiye verdikleri bayiler barda pavyonda para harcıyor mu, ona bakarlardı. Böyle kişilere mal vermezlerdi. Parayı alır harcar, borçları vermez diye, takip ederlerdi. İtibar çok önemliydi. Sonra teminat mektubu falan çıktı. Ticaretin şekli de bozuldu. Eskiden senet alınmadığı zaman da olurdu. Ama senet alma mecburiyeti de şuradan çıktı: Paraya ihtiyaç olduğunda onu kırdırırlardı.”

Otomotivde bayilik öncesi

Türkiye’de otomotivde bayilik sistemi 1960’lı yılların sonuna doğru yerleşti. O dönemlere kadar otel odalarının bile otomotiv satışı için kullanıldığını söylüyor Yüksel Bey. Parmak iziyle senet yapıldığı dönemleri de hatırlıyor. Sonra, bütün dönem şahitlerinin de aktardığı gibi, taşrada “bir masa bir kasa” dönemi İstanbul’da ise Sirkeci dönemi olarak adlandırıldı. Sirkeci, tam anlamıyla işin kalbiydi. Ancak bayilik öncesi dönem, kendi kurallarını oluşturarak işleyen, el yordamı ve deneyimle yürüten bir dönemdi. Yalnızca sektörde değil, ülke ekonomisinde de durum çok parlak değildi. Dünyadaki koşullara da bağlı olarak, inişli çıkışlı bir ekonomi ve mecrasını arayan bir pazar mevcuttu.

Bu ortamda en çok satılan tür kamyondu. Müşteri tipi de dönemi yansıtıyordu her anlamda. Kamyon alan meslek sahibi oluyor, yeni umutlarla yeni bir hayata yelken açıyordu:

“Austin’in burunsuz arabası, şasisi uzun... Burunsuz arabayı pek tutmazlardı. Kaza yaptığı zaman şoför çabuk ölürdü, burunlular daha çok tutulurdu. Bir adam kapıdan girdi, üstü başı dökülüyor. Bir şey isteyecek gibi geldi oturdu. Afyon’un Çay kazasından geliyormuş. Bu kamyonu istiyorum ben, dedi. Dedim bu adam ne yapacak bu kamyonu. Senin şoförlüğün var mı dedim, yok dedi. Sen ne iş yapıyorsun, dedim. Hasır işleri yapıyorum, bu kamyon fazla hasır alır, dedi. Paran var mı, dedim, var biraz, dedi. Nasıl ödeyeceksin, diye sordum. Rahmetlik babam da, ver bu adama dedi; ben bu adama inanıyorum, ödeyecek... Tanıyor musun? Yok, tanımıyorum ama ben bu adamı çok tuttum, dedi. İyi, dedim, verdik kamyonu adama... Zaten satamıyoruz, burunsuz diye kimse almak istemiyor! Bu da kasası büyük diye almak istiyor. Verdik ama adamın kullanma durumu da yok. Orada yakında karoseri de yaptırdık, İstanbul’dan plakasını da taktık, mülkiyeti muhafaza da yaptık, bonoları da yaptık, 3,5 ay zarfında geliyordu bono tahsilatı. Şoför

de bulduk adama. Eskiden günlük kiralama şoförler vardı. Verirsin kamyonu, götürür yerine teslim eder, gelir belli bir ücret alır. O zaman köprü de yok; feribota biniyor Sirkeci’den, karşıya geçecek. Adam çıkıyor feribotun üzerine, Allah’ım bana da inandılar, bana da araba verdiler, kamyon sahibi oldum, diye bağırıyor. Şoför diyor ki, bu adam delirdi galiba... Ben bunu götürmeyeyim, geri döneyim, diyor. Sonra adam normalleşiyor. O adam sonra çok zengin oldu. Bize gelir giderdi. Tahsilatlarını da hiç aksatmadan ödedi. Babam çok merhametli bir insandı. Kaç kişi için söyledi; ver bu namuslu adam, işi görülsün... Bazen biz baba fiyatlar artacak ama derdik, olsun adamın işi görülsün derdi...”

O yılların Sirkeci manzarasını Yüksel Mermer’in anlatımıyla biraz daha belirginleştirmeye çalışıyoruz zihnimizde:

“Dükkânı olan da vardı, olmayan da... Sirkeci’de ağırlıklı Nevşehir’den, Kayseri’den gelenler vardı. Nevşehir’de kamyon nakliyeciliği çok olduğu için, oradan kamyon al-sat derken mal satım tüccarları oldular. Saat 06.00’da dükkân açarlardı, bankalar 08.00 gibi açılır, Anadolu’dan sabah saatlerinde müşteri gelirdi Sirkeci’ye. İyi müşteriye peşine düşerlerdi. Ana caddedekiler yüksek peşinatlı satardı. Biz sokak içindeydik. Sokak içindekiler az peşinatlı olanlardı. Çünkü adamlar sokak aralarını gezmezlerdi, ana caddedekiler parsayı toplardı. Bizim bu işleri yaptığımız zaman köprü yoktu, ancak karşıya vapurla gidilip geliniyordu. Nüfus da azdı, oteller vardı orada, restoranlar... Yedek parça ya da birinin bir şeye ihtiyacı olduğunda Sirkeci’ye gelirdi. İmkânsızlıklar vardı, orası da küçük bir bölgeydi ama Türkiye’nin otobüsleri oradan kalkardı. Mal getir götür yerleri, ambarlar oradaydı. Sultanahmet, Sultanhamam, tekstilcilerin üniversitesi de o bölgeydi. Kapalıçarşı... Kuyumcular o bölgedeydi. Bütün Türkiye’nin işleri oralarda dönerdi.”

Her işi yapmanın bir koşulu olduğu gibi, otomotiv işiyle uğraşmak isteyen de öncelikle Sirkeci’de dükkânı olmalıydı. Velhasıl, eskiden bu iş belirli bir bölgedeki bu dükkânlarda oluyordu. Kurumlaşma olmadığı için herkes binaların altında, sokakta alım-satım yapıyordu. Nüfus azlığına paralel ihtiyaç da azdı. Alım gücü de düşüktü. Bu nedenle satış da sınırlıydı.

Otomobilin bu denli içinde olan bir sektör öncüsünün, şoförlükle, otomobille olan ilişkisini de sorulmuş yeri gelmişken. Acaba kendisi otomobil kullanmayı ne zaman, nasıl öğrendi? İlk hangi otomobili kullandı? Çocukken başlamış Yüksel Bey... O yıllarda





Anadolu'da çoğunluğun şoförlüğü öğrendiği araç malum: Traktör! “Traktör kullanarak pederin yanında öğrendik. Sonra... Arabayı kaçırdık. Hatta bir seferinde arabayı kaçırdım. Suyu boşaltmak lazımmış. O zaman antifriz falan yok. İçinde kalmış, motor patladı!”

Bindiği ilk otomobil olmasa da, ilk otomobili olarak Vosvos'u hatırlıyor. Plakasını bile anımsıyor: 34 KL 183. Ancak, terzinin kendi söküğünü dikemeyişi meselesini de çokça yaşamışlar aile olarak:

“Enteresandı... Bayramda hazırlanırdık, bir yere gideceğiz... Elimizde otomobil var ama gidemedik. Çünkü müşteri arife günü veya bir gün evvel gelir satın alırdı! Biz bayramda arabasız kalırdık. Adam geliyor, diyelim ki 30 ise 31 diyorsun, alıyor gidiyordu. Biz bayramda çok arabasız kaldık.”

Karneli satıştan “paketçiliğe”

70'lere gelindiğinde artık bayilik bir meslek olmuş, satış yöntemleri, fiyatlar, pazar ve kitle hayli değişmişti. Otomobil, bayi tarafından belirli bir kota dâhilinde kullanıcıya ulaşıyor ve bayilik ülkenin en rağbet gören kalburüstü meslek haline geliyordu. Pazardaki durum otomotive otomobillere neredeyse her ay gelen zamlarla yansiyordu. Alıcı da satıcı da fiyatlara yetişemiyordu! Bu da ikinci el pazarının değer kazanması ve karaborsanın artması demekti. Bu koşulları artıran bir durum daha yaşandı o zamanlar:

“1974'te Ecevit döneminde ihtiyaç belgesine göre araç satıyorduk biz... Gideceksin, ihtiyacım var diye kaymakamlıktan belge alacaksın, bayiye getireceksin, sıraya gireceksin. Bu, o dönemde araçların inanılmaz derece karaborsa olmasına sebep oldu. Benzin bile karneyle veriliyordu. 10 litre benzin almak için kaymakamlığa gidiyorsun, oradan belgeyi alıyorsun geliyorsun. Allah bir daha o dönemleri yaşatmasın! Sana yağın bile alma imkânı yoktu, eş dost birbirine veriyordu. Ben de eşime dostuma bidonlarla çok benzin taşıdım.”

Piyananın yalnızca kendi dinamikleriyle oluştuğu o yıllarda, karaborsa, belge üzerinden alım-satım ve paketçilik gibi, kısa vadede kazandırsa da orta vadede batıran iş alanları da oluştu. Paketçi denilen grup bayi değil, komisyoncuysa: “Bayilerden alır, beş otobüs, üç kamyon, iki minibüs, yedi TOFAŞ... Bu mallar satılmadığı zaman bunların eline düşer. Bunlar da bunu alır 8'lik 10'luk 20'lik 30'luk paket yaparlar, gelirler içki masasında bunu satarlardı. O birine satar bonosunu, biri de diğerine... Ortada olmayan malları belgeyle birbirlerine satarlar. Ama sonra patladılar zaten. Bunu yaparak kartopu gibi büyüdüler, güneş

çıkınca hepsi eridi, kaybolup gitti. Ve piyasaya da büyük borç taktılar. Hatta bir tarihte Banker Servet için köprüden atladı, dediler. Bir defasında onun mekânına bir açılışa gitmiştik. Altın dağıttı bize... Bir petrol işi yapacaktı... Koç girmedi, Sabancı girmedi, Sirkeci'den araba satan bir kişi girdi! Burada petrol işi yapacaktı! Bu lafla olacak iş değil.”

Sözünü ettiğimiz ekonomik koşulların yanına siyasal koşullar da eklenince bazen işler iyice bozuldu. Paketçilikle değil, bu işin geleceğine gereği gibi yatırım yapmak isteyen kişi ve kuruluşlar da bu koşullardan zarar gördü:

“Biz bu binayı 1974'te yaptırдық. Volvo'nun çekicilerini imal etmek için... Burası ofis ve teşhir yeri olacaktı. Şu an Ford'un fabrikasının olduğu yer de fabrika olacaktı. Fabrika o zaman 100 milyona mal oluyordu. 2,5 milyon lira harcadık, teşvik belgesini aldık. 1974'te Ecevit'in Kıbrıs Harekâtı her şeyi berbat etti. 30 sene sonra Ford geldi Gölçük'e fabrika yaptı. Demek ki 1974'te bizim bulduğumuz yer de doğru yermiş! O zaman bataklık denilen yere yapacaktık. Volvo'cuları getiriyorduk Türkiye'ye... Ne günler geçti... Bu bina da aceleyle oradan kalma prefabrik demirler üzerine kurulmuştur. Acil yapıldı ki hemen orada yapıp montaj edip burada satacaktık. Sonra, bu Inter'in fabrikası var Tuzla'da şu an, Uzanlara verdiler, orası kayboldu gitti. Orada Jeep de çıkıyordu. Bir ara biz orayı alıp Mazda fabrikası yapacaktık, vermediler bize... Ondan sonra yıkıldı gitti işte... Cherry için de yapacaktık. Birkaç sene uğraştık. O da üçüncü teşebbüsümüz oldu, üçü de olmadı. Bu arada satmadığımız marka da kalmadı.”

Hızı kesen engeller ve birlik olma

Sirkeci'de geçen bu dönemin ardından bayilik dönemi de başlamış oldu. Renault ve TOFAŞ ile... “Otomotiv sektörü Türkiye'de çok geç kalarak, çok büyüdü; daha erken olabilirdi” diye giriyor konuya Yüksel Bey: “1960 ihtilalinde yapılan Devrim araçlarını geliştirselerdi, şimdi Türkiye'de kendi markalarımız olabilirdi. Kısmet değilmiş ya da sahip çıkılmadı. Biz hazır sevdiğimiz için ithal araçlara itibar ediyoruz. Bizde yapılan araçlar da onlar kadar iyi ve ihracat da yapılıyor. Sektör hakikaten 40 senede büyük aşamalar kaydetti.”

Yüksel Bey gibi bir sektör duayeninden, bayiliğe geçişin koşullarını ve bu süreçleri de dinlemek istiyoruz. Anlatıyor:

“Biz küçük yaşta işin içine girdiğimiz için her kademesinde bulunduk. Servisçiliğinden yedek parçacılığına... Bir de otomotiv sektörü öyle bir



şey ki, buzdolabı-çamaşır makinesi satışıyla başlar, oradan satış pazarlama öğrenilir, ondan sonra otomobil bayilikleri alınır... Zamanında biz de öyle yaptık. O zaman Hover vardı, hiç unutmuyorum, Bursa'da Tolon çamaşır makineleri vardı. Hatta biz küçüğüz, valinin evine çamaşır makinesi satalım diye tanıtım yapmaya gittik. Otomotiv bir sektör olarak Sirkeci'de başladı, sonra yavaş yavaş dağılarak her yerde bayilik sistemi oluştu. Şu an bizim bayi teşkilatımız ve servis teşkilatımız Avrupa'dan daha iyi."

Peki sizin satışlarınızdaki manzara neydi o yıllarda, diye soruyoruz. Yüksel Bey, gerçekten şaşırtıcı başarılarından söz ediyor:

"Başlangıçta otobüste 30-40 ay vadeye kadar çıktık. Hatta bir sene hiç unutmuyorum, 1,5 ay da 45 tane Mercedes otobüs pazarladım. Bu biraz mübalağa gibi geliyor ama Mercedes'in kayıtlarında varsa çıkabilir. Kimse bu finansmanı yapamıyordu o zamanlar. Tam rakam da neydi bilemiyorum ama büyük rakamdı. 45 otobüs 1,5 ayda! Olacak bir şey değil. Bir dar boğaza girmiştik, senesini hatırlamıyorum. Mengerler'in, Kadir Has'ın servislerin bütün araçlarını biz finanse ettik. Sıraya adamları yazmışlar, fabrikadan arabayı çekemiyorlar, biz çekiyorduk onların adına... Parayı yatırıp çekip satıyorduk. Faturasını kesmek bonolarını yapmak falan öyle enteresan bir hadise yaşadık. Bir de bayiliklere kota koyarlardı. 30 tane otobüs veya kamyon satarsan 32'ncisine şu kadar indirim diye... Onu yakalamak için alırdım, verirdim."

Sektörün yavaş yavaş yaygınlaştığı ve bugüne kadar varacak başarıların ve isimlerin kök saldığı bir dönemde, bu başarıları ket vuracak ekonomik çalkantılar da eksik olmuyordu. Bunlardan biri de 10 Ağustos 1970'te yaşanan devalüasyondur. Süleyman Demirel hükümeti döneminde gerçekleşen ve "üçüncü büyük devalüasyon" olarak bilinen bu olay, sektöre de olumsuz yansıdı. Fiyatlar aldı başını gitti. "Türkiye otomotiv sektörü daha iyi dönemler geçirecekti ama o zaman bu ihtilaller, el koymalar sektörü ve Türkiye'yi çok zayıflattı. Yatırımcılar gelmedi" diye özetliyor o dönemi.

Durumu daha iyi anlayabilmek için bugünle kıyaslamamızın daha verimli olacağını düşünüyoruz. Yüksel Bey kıyaslıyor:

"Distribütörler, kazandırdıkları paranın çoğunu daha iyi olsun diye sektöre yatırım yaptırdılar. Hakikaten şu an Türkiye'deki otomotiv sektörü Avrupa'dan bile iyi durumda... Para kazanmıyorlar o ayrı bir şey! İtibar bakımından ayrı yeri olan bir meslek. Otomotiv

ticaretinde gelinecek en yüksek nokta bayilikti. Türkiye'de şu an bütün markaların yetkili bayileri bin civarında."

Dönemin distribütör-bayi ilişkisine ilişkin tespiti de dikkate değer Yüksel Bey'in: "Bayiler otomobil satamadığı zaman distribütör gözünde çok kıymetliydi! Satılmadığında bayiye çağırırlar her türlü kolaylığı sağlardı. Gerçi, al götür, sonra ver demezlerdi, senedini, çekini alırlardı. Satıldığı zaman da distribütörler telefonlara bile çıkmazdı."

Günümüz pazarının olumlu yanların yanı sıra olumsuz gördüğü gelişmeleri de dile getiriyor Yüksel Bey:

"Şu an Türkiye'de bütün sektörler otomotiv sektörü gibi kayıt içi olsa, Türkiye'nin vergi konusunda hiçbir sıkıntısı olmaz. Şu anda çok kayıt dışılık var. O zaman da otomotivci kızıyor işte... beş kuruş kazansan vergisini veriyorsun, öbür tarafta adam lafın gelişi 1 milyon kazanıyor, hiçbir vergi vermiyor. Vergiyi vermişiz ama hiçbir ayrıcalığımız yok! Şimdi yavaş yavaş sahip çıkmaya çalışıyorlar, yüzde 5 indirelim falan... Ama geç kaldılar. Öbür tarafta kayıt dışı olan, elini kolunu sallayarak senden benden fazla kazanıyor, hiç kimse onu bulmuyor. Hâlbuki vergi sistemleri değişse çok güzel şeyler yapılabilir. Türkiye'nin bugüne kadar çektiği kayıt dışılık, anarşi, vergi adaletsizliği, komşularla ilişkilerin bozulması, bunların hepsi Türkiye'yi geri götürmüştür. Denilecek ki şimdi, kayıtsız sektör yok... Ama aslında otomotiv sektörü kadar dört dörtlük kayıt sistemi olan başka sektör yok. Daha binmeden her türlü vergiyi ödüyorsun! Araç vergileri çok yüksek. Yüzde 200-300'e yakın vergi var. Yılbaşından evvel Mercedes araba aldık, yüzde 200 vergi... Dünyanın hiçbir yerinde yüzde 200 vergi yoktur. O vergi aşağı düşse Türkiye'de satış daha çok olabilir."

Yaşanan sıkıntılara rağmen otomotiv sektörünün geleceğini parlak gören Yüksel Mermer, "Daha genişleyecek, daha büyüyecek... Türkiye olarak bizde kişi başına düşen otomobil sayısı çok düşük. Bunun artması lazım. Bu sektör Türkiye'de kapanmayacak, doyumu olmayan bir sektör. Çünkü devamlı yenilikler geliyor, sektör devamlı popüler bir sektör olarak kalacak" diyor.

Bu geleceğin hazırlanmasına yarım asırdır katkı sağlayan birkaç isim arasında yer alan Yüksel Mermer'in, bunu nasıl başardığını merak edenlere:

"Cumartesi dâhil çalışıyorum. Bıraksalar Pazar günleri de çalışırım. İki haftalık tatilimiz en çok üç kez olmuştur. Bir aylık tatilimiz olmamıştır hiç!"





Eskiden sadece “bir kasa bir masa” vardı

OSMAN ÇAĞALIKOÇ

Sönmez Koç Otomotiv A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

İlköğrenimini Şişli Terakki, ortaokul ve liseyi İstanbul Erkek Lisesi, üniversiteyi İstanbul Üniversitesi İktisadi Bilimler Fakültesinde okudu. Dedesi, 1960'a kadar Austin'in Marmara Bölgesi bayiliğini yaptı. Kamil Koç Otobüsleri A.Ş. de yine dedesi tarafından 1926'da kuruldu. Kendisinden iki önceki kuşaktan otomotiv işini devralan Çağalıkoç, 1948 yılında Bedford'un bayiliğini aldı, ardından Türkiye'nin ilk otomotivcilerinden Ali Fuat Bey'in (Genoto) bayisi oldu. İlk olarak Sirkeci'de Çağalı Otomotiv adıyla Ford bayiliği yaptı. 1985'te Kotas Bursa bayiliğini üstlenen Çağalıkoç, yarım asra yaklaşan sektör birikimini 1993'ten bu yana Sönmez Koç A.Ş. 'de sürdürüyor.

Otobüs işletmeciliği denince akla ilk gelen isimlerden olan Kamil Koç, Türkiye'de birkaç kuşağın neredeyse her bireyinin hafızasına kazınmış bir isim. Bir sohbette şehirler arası seyahat konu ise, Kamil Koç mutlaka o sohbetin içindedir... Kiminde ayrılıkları kiminde kavuşmaları simgeler. Osman Çağalıkoç, böyle bir duayenden el almış bir isim. Ancak baştan vurgulayalım: Böyle bir ismin gölgesinde kalmadan, yarım asra yakın otomotiv sektöründe bulunmak kolay bir iş değil. Osman Bey, çabası ve başarılarıyla otomotivin geçmişine



adını yazdırmayı başaran isimler arasında. Ama onun hikâyesini dinlerken Kamil Koç'u anmamak mümkün değil:

“Ben çocukken İstanbul'da oturuyorduk, yazın Bursa'ya tatile geliyorduk. Mudanya'da yazlığımız vardı. Fakat dedem Kamil Koç, bunlar işe alışsın diye bizi sekiz-dokuz yaşında alır Bursa'ya getirirdi. 30-45 dakika arası yol gelirdik. O zaman garaj hoşumuza giderdi bizim. Otogar yoktu, 1963'te yapıldı. Yolcular şehir içinden binerdi, otobüslerin temizliği bakımı olurdu. Biz de bütün bunlarla ilgilenirdik. Bakın size bir anımı anlatayım: Burada bizim garajımız vardı. Otobüsler seferden gelir giderdi, yeni otobüsler gelirdi. O zaman hatırlıyorum, 1965 yılıydı, 50 kişilik elektronik bir otobüs gelmişti de uzun süre çalıştırılamamıştı. Gelen otobüsü çalıştırabilecek şoför bulunamamıştı. Türkiye bu sıkıntılardan geçti. Oysa şimdiki araçların tamamı elektronik... O zamanlar çok basit bir özelliği olan bir otobüsü bile çalıştırılamamıştık. İşimiz gücümüz arabalarla ilgilenmekti başka bir meslek öğrenmedik.”

Babası da otomotiv işine emek vermiş Osman Bey'in. 1982 yılında babasının vefatıyla bayilikleri devam ettirmiş. Yani otomotiv onlarda bir aile mesleği olarak bugünlere kadar gelmiş. Kamil Koç'un yönetim kurulu başkanlığını yaptığı yıllarda şirketin satılması da vazgeçirmemiş Çağalikoç'u bu meslekten:

“2013'te fona sattık. Kamil Koç'u sattım ama otomotivi bırakmadım. Aşağı yukarı 45 yıldır da Ford'un en eski bayilerinden biriyim. O zaman Ford'un İstanbul bayisiydim. Daha sonra 1985 yılında Bursa'da Taunus otomobiller yapılmaya başladığı zaman ikinci bayiliği teklif ettiler, ben de kabul ettim. Bursa'da şehir içinde, merkezi bir yerde büyük bir yerimiz vardı. Ford Kotaş'la Taunus işine orada başladık. Ford Kotaş'ın hem İstanbul hem de Bursa'da yerleri vardı. 1993 yılında 3S'ler 2S'ler çıktı, bunları şehir içinde yapma imkânı yoktu. Öyle olunca, yer lazım, servis alanı lazım, teşhir için yer lazım. O zaman biz şimdiki bulunduğumuz binanın karşısına taşındık, daha sonra orası alışveriş merkezi olacağı için bu tarafa geçtik. Zaten bize küçük gelmeye başlamıştı, servis alanı olarak tahmin ederim bin metrekare bir yerimiz vardı. Şimdi aşağı yukarı burası dört dönüm. Üç dönüm servis alanı bir dönümü de showroom. Buraya 1999 yılında geldik, o zamandan beri de buradayız.”

Dün de normal değildi bugün de...

Osman Bey dededen, babadan kalan anılarını anlatıyor bize: “O zamanlar bir kamyon alabilmek çok önemliydi. Kamyon almak demek, iş sahibi olmak demektir. Kamyon çok azdı. O kamyonun

verileceği kişiyi özenle seçerlerdi. Babam da, dedem de verdikleri kişiye dikkat ederlerdi. Şimdi biz kimi bulsak araba satıyoruz. Hiçbir ayırım yapılmıyor. Çünkü şu an çok ciddi bir satış baskısı var ve şirketlerde çok sıkı rekabet var. Eskisi gibi değil. Gerçi eskisi de normal değildi. O kadar az araç olması, o kadar çok talep olması... Dolayısıyla karaborsa da oluyordu, fiyatlar alıp başını gidiyordu. O da normal değildi bu da normal değil. Türkiye bu işin ortasını bulamadı.”

Otomobil karaborsası... Bugün için akla hayale gelmeyecek, anlaşılmayacak bir durum. Bir sürü fabrika yüzbinlerce araba üretiyor. Almak isteyen en uygun kampanyayı bulup, en uygun koşullarda satanı tercih ediyor. Yani müşteri belirleyici. Ya eskiden? Osman Bey anlatıyor:

“Araç az olduğu zamanlarda hep bir talep artışı oldu. Türkiye kalkınmaya başlayınca, bilhassa kamyonla yük taşımacılığı çok arttı. Otomobil bulunmuyordu. Anadol, TOFAŞ, Renault çıktığı zaman korkunç bir talep oldu. İnsanlar arabam olsun diye çalışmaya başladılar. Arz talep dengesi bozulunca, karaborsa ortaya çıktı. Biz bayiydik. Bizim altımızda belki üç-dört tane daha alt bayi grupları oluyordu. Kendine alıyormuş gibi bizden alıyor sonra da gidip satıyordu. Bir sonraki sene daha üst fiyatına satılırdı arabalar. Biz dikkat ediyorduk, doğrudan kullanıcıya veriyorduk arabayı, komisyonculara falan vermiyorduk. Babam da dedem de tanıyorlardı müşteriyi; genellikle Bursa'nın köylüleri oluyordu. Diyarbakır'dan, Mardin'den çok kamyon müşterimiz vardı. O insanları tanıyorduk ve onlara veriyorduk. Yoksa Ford'dan teslim kâğıdını alırsınız, gidersiniz Sirkeci'de komşunuza verirsiniz, parayı da cebinize koyarsınız, o kadar basitti bu iş. Teslim kâğıdını faturayla beraber müşteriye veriyorsunuz, yol kâğıdı çıkartıyorsunuz. O zaman altı günlük olan o yol kâğıdı ile müşteri de giderdi, teslim kâğıdı ile fabrikadan aracını alırdı.”

Bu süreç ne kadar böyle devam etti, diye soruyoruz. “Kâğıtla teslim süreci aşağı yukarı 1993 yılına kadar sürdü. Biz o kolay yolu tercih etmedik. Karaborsayı körüklemedik hiç. Bu da ne oldu, piyasa daraldığı zaman bize müşteri gamı oluşturdu, onun da çok faydasını gördük. Bu bilinçli olarak yapılan bir şey değildi; tamamen duygusal olarak yapılan bir şeydi ama doğrudan tüketiciye ulaştığımız için biz faydasını gördük. O zamanlar 302 Mercedes'ler çok prim yapıyordu. Alıyordunuz kullanıyordunuz, satarken daha çok para kazanıyordunuz. Şimdi öyle bir şey yok! Aldığınız, plaka taktığınız araç, bir sonraki satışta yüzde 30 değer kaybediyor.”





Anlaşıyor ki, o süreçte bu işten zarar diye bir şey söz konusu değildi. Alan da, satan da, kullanan da kâr ediyordu. Peki bayiliğin hiç dezavantajı yok muydu?

“Tabii... Ford bayisi olmanın araç tedarikinde bazı dezavantajlı yanları da yok değildi. Mesela Ford’un size tahsis oluyordu. Diyordu ki size, bu ay iki tane kamyon, üç tane minibüs, beş tane Anadol kamyonet alacaksınız, iki tane Anadol otomobil alacaksınız. Tedarikte bizim hiç söz hakkımız olmuyordu. Ford’un üretimine bağlı olarak bayilere verdiği bir kota vardı, biz o kotaya uyuyorduk. Allah’tan o zamanlar şimdiki gibi satış sorunumuz yoktu. O gün öyle bir şey ki, fabrikayı verseler, herhangi bir bayi satabilirdi zaten. Çünkü araç yoktu, bugünkü gibi değildi. Bugün bayiler araba almaktan çekiniyor. O zaman araba alma yarışı vardı ama yeterince üretim yoktu.”

İthal otobüsler yollarda

O yıllarda otomotiv denince akla hemen kamyon satışı geliyordu. Kamyon revaçtaydı. Uzun yıllar, otobüsler bile bu kamyonlardan bozularak yapıldı. Kamil Koç otobüsleri nasıl temin ediyor, hangi markaları alıyordu? Bunu işin kalbinde yer alan Osman Bey’den öğrenelim istiyoruz. O da epey eskilere gitmek için zorluyor hafızasını:

“Benim hatırladığım kadarıyla Saurer diye bir İsviçre markası vardı, yanlış hatırlamıyorsam Yugoslavya’da Fab diye otobüsler vardı. O zaman da Türkiye’de otobüs falan yok. Bu otobüsleri Kamil Koç olarak direkt dışarıdan getirmiştik. Ondan sonra Almanya’dan dört tane Magirus almıştık. Havalı diyorlardı onlara, körüklü otobüsler... O zamana göre Magirus’lar çok modern otobüslerdi. Daha sonra İzzet Bey Magirus’un fabrikasını kurdu Bahçelievler’de. Dedem Kamil Koç da büyük oranda Magirus’a bağlandı. 1973 yılında Mercedes Türkiye’de otobüs üretmeye başlayınca biz Mercedes’e dönmek istedik fakat Magirus izin vermedi. Çok da büyük borcu vardı o zaman dedemin. Bütün arabaları vadeli alıyor... Epey bir baskı gördü ve çabuk dönemedi Mercedes’e. Fakat Magirus’lar da çok kötü çıktı. İkinci eli kötü çıktı, arıza yaptı, şirket olarak çok büyük problem yaşadık Magirus’larla, sonra da zaten bitti.”

Kamil Koç otobüsleri doğrudan kendisi temin ediyordu yurt dışından. Sirkeci pazarı ise 1973’te Mercedes otobüs fabrikası kurulunca girebildi otobüs işine: “Ondan önce hep ithal di, yerli otobüs yoktu. Mengerler Mercedes’in Türkiye distribütörüydü, Mengerler vasıtası ile otobüs geliyordu” diyor Osman Bey.

İkinci el otobüsler ise ağırlıklı olarak Anadolu’daki küçük firmalara satılıyor: “Mesela biz İstanbul-

Ankara çalışıyoruz, onlar Kayseri-Niğde çalışıyorlar, bir step geriden geliyorlar. Daha da eskisi servisler çıkmaya başladı, fabrika servisi oldu. Turizme çalışırdı bazı otobüsler. Mesela adam gündüz sefere gidiyordu, gece de turlar vardı İstanbul’da, verirdik otobüsleri orada çalışırdı. Biz de iyi para kazanırdık. Ama daha sonra firma büyüyünce otobüsler devamlı hareket halinde yollardaydı. Bir otobüs 250 bin kilometre yapıyordu yılda, büyük bir sayı bu.”

Sayı konusu açılmışken o yıllardaki satış rakamlarını soruyoruz Osman Bey’e. Çok araç satılmıyordu, diyor. Ayda 10 adet olsa, yılda 100, bilemedin 120 satış oluyormuş. Bayilik sistemine geçtikten sonra, iki bayi iken 350-400 tane aracı bir ayda sattıklarını belirtiyor: “Mesela yılbaşına doğru, aralık ayında 350 tane araba sattık. Bu tabii çok büyük bir derinlik getirdi otomotive. Türkiye’nin de zenginleşmesi ve finans problemini hallolması, bankaların devreye girmesi... Yani bir bayi olarak ne kadar paranız olacak da 350 tane aracın 200 tanesine vade yapacaksınız; yapamazsınız. Bunu yaparsanız bu defa ocak ayında araba satamazsınız. Finansman imkânları arttı. Vade farkı düştü, faizler düştü, insanlar araba sahibi olmak istiyor; araba almak ev almaktan daha kolay. Eskiden daha çok ticari satılıyor. Ticari olduğundan, adam iş olarak kabul ettiği için, aracı alırsa evi de alabiliyordu. İki sene araba ödüyordu, ondan sonra evi ödüyordu. Otobüsçüler bir otobüsü ödüyorlardı, ikinciye üçüncüye giriyorlardı, umumiyetle kardeşler çalışıyordu. Çünkü böyle bir imkân var, işyeri oluyor. Şimdi ise bir kârlılığı kalmadı ticari araçların.”

Hususi otomobilde ise belirli bir müşteri kitlesiyle sınırlı olduğunu söylüyor pazarın: “O zaman doktorların, avukatların özel arabası oluyordu. Onlar alabiliyordu. Şimdi belli bir birikimi olan, çalışan karı-koca rahatça alabiliyor.”

Babamın ehliyeti de yoktu arabası da!

Biraz da ailenin özel otomobillerine ve otomobille olan ilişkilerine girmek istiyoruz ama o dönem için gerçekten şaşırtıcı bir şey öğreniyoruz aileye ilişkin: Otomotiv işiyle uğraşsa da babasının ehliyeti yokmuş! Dahası, Osman Bey’in annesi Bursa’nın ilk kadın şoförlerindenmiş ve ehliyeti de varmış.

“Annem 1952 yılında ehliyet almış. Bizimkilerin bir arabası vardı, onunla Türkiye’nin her yerini gezerlerdi. Babamı annem gezdirirdi. Daha sonra 1971 yılında ben ehliyet aldım, bu sefer de ben babamla gidip gelmeye başladım. Babamın ne arabası oldu ne de ehliyeti. İlk zamanlar Volkswagen’leri vardı, sonra Dodge Dart diye bir arabaları oldu Amerikan, bir ara Ford Taunus vardı, yani iki üç senede bir değişirdi.





Benim ilk arabam TOFAŞ'tı. Yeni bir seri yapmıştı 1977 yılında. İlk arabamı 1977 yılında almıştım. Hatta fabrikadan çıkan 23'üncü arabaydı. Şasisi 23... Ben onu dört yıl kullandım. 1981'de evlendiğimde o aralar Doğan çıkmıştı, bir tane Doğan aldım. Sonra Ford Taunus aldım."

Otomobile meraklı gençler genellikle babalarının otomobilini kaçıranak öğrenir ya şoförlüğü... Osman Bey de dedesinin otobüslerini kaçıranak öğrenmiş! "Biz araba kullanmayı 15 yaşında dedemiz Kamil Koç'un otobüsünü kaçıranak öğrendik. Gece koyardı anahtarı bir yere. İn cin top oynuyor... Mudanya'ya birkaç kilometre uzakta oturuyoruz. Otobüsü garajdan ite ite çıkarırdık. Çalıştırınca sesini duymasın diye biraz uzaklaştırırdık. Arabayı kaçıranak, oraya buraya vura vura bir şekilde öğrendik. Mudanya'ya gidip fırından ekmek alır, yolda bir şeyler yiyerek eve dönerdik. Araba kullanırken çok büyük sanırdık kendimizi. Bu bizim için büyük maceraydı. Hiç yakalanmadık. Ama arabayı vurduğumuzda anlaşılırdı. Ceza verilerdi, hatta dayak da yedik. Ama yolumuzdan dönmedik! Ehliyet yaşımız geldiğinde hemen aldık ehliyeti."

O dönemde otobüse ve otomobile dair çok şey öğrense de, uzun yıllar boyu Türkiye'de satış esnasında otomobillere ilişkin bilginin pek de gerekli olmadığını söylüyor Osman Bey. Hatta özellikle kamyon, kamyonet gibi ticari araç müşterileri satıcıdan iyi biliyormuş araçları. Birçok kusuru da onların geri bildirimleriyle fabrikaya iletmışler. Bu bilgiler de katkı sağlamış gelişime. Osman Bey'e göre kullanıcıların talebi üretimi de çeşitlendirmiş: "Taunus otomobillerden kamyonet yapıyorlardı. Ford gördü, baktı çok tutuyor, Ford da kamyonet yapmaya başladı. Fabrikasında kendi yapmaya başladı. Çünkü otomobil olarak fazla satamıyordu ama kamyonet olarak bayağı değerli gidiyordu."

Hatırladığımız kadarıyla Anadol kamyonetler de vardı diyoruz, "Anadol çok sattık. Çok basit bir arabaydı ama motoru çok güzeldi ve dayanıklıydı" diye tamamlıyor Osman Bey...

O dönemde Amerikan otomobilleri de vardı, diye hatırlatıyoruz: "Amerikan arabaları var, Alman arabaları çok kuvvetli, daha çok Fransız arabası var. İşte Anadol, ondan sonra Renault çıktı ve çok tuttu. Sonra TOFAŞ çıktı, Murat 124'ler vardı, küçük konserve kutusu gibi, onlar yıkıp geçiyordu. TOFAŞ bayiliği, Renault bayiliği muazzamdı. Otomobil de o iki firmayla başladı. Ford'un otomobili çok kuvvetli değildi, ticari aracı kuvvetliydi. Anadol, Renault ve TOFAŞ'la çok rekabet edemiyordu ama Anadol kamyonet yaptı mesela yıktı geçti. Renault ve TOFAŞ'ta kamyonet yoktu."

Tüm bunlar bir yana, satmaktan en keyif aldığı otomobili soruyoruz Osman Bey'e: "14 kişilik minibüsü vardı Ford'un, onu satmayı çok severdim. Kamyonardan ziyade onu satmak ve sattığım minibüsleri dışarıda görmek hoşuma giderdi. Ama kamyonu satınca bir daha göremezsiniz, görseniz de tanıyamazsınız kasayı; biri Aydın'da, biri Bursa İnegöl'de yani farklı farklı yerlerde yaptırırlar... Oysa minibüsler öyle değildi, dolmuşçuluk, servisçilik yaparlardı, gördüğümde mutlu olurdum. Ford, minibüs olarak uzun yıllar aynı kasa ile gitti ve bize hep ekmek yedirdi."

Talep bitmiyor, bayi kazanıyordu

Osman Bey'in tabiriyle bazı modeller piyasayı gerçekten yıkıp geçiyordu. Talep bitmek bilmiyordu. Bu da satış demekti. Bayilerin kazancı da buna paralel olsa gerek... "O zaman bayiler çok para kazanıyordu, parayı koyacak yer bulamıyorlardı" diye doğruluyor ve kendinden örnek veriyor: "Biz tek bayiydik koskoca Bursa'da! Tek bayi olmak ne demek? Gerçekten kâr marjları da iyiydi. İyi para kazanıyorduk, iyi satış yapıyorduk, servislerimiz de iyi çalışıyordu. Rekabet arttıkça, bayi sayısı çoğaldıkça değişti. Tabii ki rekabetin artması ve bayilerin çoğalması iyi; ama bunun da dengede olması lazım ki yaşayan bayiler de ayakta dursun. Yoksa bütün her yer bayi olursa AVM problemleriyle aynı olur. AVM'lerde bir sürü dükkân kapanıyor, kiracılar çıkıyor, AVM boşalıyor. Yok efendim hastane mi yapalım, okul mu yapalım, yurt mu yapalım... Bayi sayısı da artarsa o da aynı kaderi yaşayacak."

Şimdilerde işler "performans" denen sihirli kelimeyle yürüyor ya, bunu da eskiyle bir kıyaslayalım dedik. Neydi bayiden istenen? "Esasında hiçbir şeye bakmıyorlardı ama her sene mukavele yeniliyor, her sene bazı şartlar koyuyorlardı. 3S (plaza) olmadan da kimseye bayilik vermemeye başladılar. Sonra dediler ki 3S'in içinde televizyon olacak, iPad olacak, gün geçtikçe müşteriyi mutlu edecek şeyler istemeye başladılar. Bunların hepsi doğru. Avrupa'ya gittiğimiz zaman biz görüyorduk, hoşumuza gidiyordu. Ama Türkiye'ye gelince bunları yapmıyorduk. Şimdi Ford bize bunları yaptırdı."

Bugün, bir otomobil bayisi denince her birimizin aklına büyük mağazalar, plazalar ve Osman Bey'in söz ettiği ortam geliyor. Otomobil bayilerinin eski hali bugünkünden hayli uzaktı. Kendi deyimiyle "bir kasa bir masa"ydı... Çoğunda şirketin adı bile yazmazdı.

"Sirkeci'de Nöbethane Caddesi'nde Serdal Sokak vardı. O sokağın içinde aşağı yukarı 100 metrekare dükkândı bizimki. Raflarda yedek parça vardı. Yedek parça işi de yapıyorduk, araba da satıyorduk. Babamın



vefatından sonra, 1982’de ben yedek parçayı tümüyle kaldırdım, sırf araba satışına döndük. 1985’te de iki gün Bursa’ya geliyordum, diğer günler İstanbul’daydım. Gayet güzel gidiyorduk, güzel de para kazanıyorduk.” Ürün az olunca bir rekabetten de söz etmek kolay olmuyor. Dükkânların tabelasızlığı bile aslında bu rekabetsiz piyasanın bir göstergesi. Müşteri, alacağı yeri biliyor, gelip alıyor. Osman Bey de, “Mal olmadığı için rekabet yoktu” diyor: “Öyle insanlar vardı ki, elinde araba var satmaz, yok der, bekler iki-üç gün... Millet mal satsın ben üstüne biraz daha kar koyayım diye... Şimdi öyle mi? Müşteri bulduğunuz anda malı satmanız lazım. Müşteriyi dükkândan çıkarmamanız lazım.”

Banker Servet vakası

Dönemi yaşamış önemli bir ismi bulmuşken, o dönemin Sirkeci’indeki esnafılık ve ticaret kültürüne de girelim biraz diyorum:

“Sirkeci’de bu işi yapan insanların büyük bölümü Nevşehirli idi. Onlar birbirlerini çok iyi tanırlardı, oradan gelen bir akrabalıkları ve arkadaşlıkları vardı. Bayiler arasında ilişkiler iyiydi, herkes gelir oturur çay kahve içer... Bugün biz daha kopuğuz bayiler olarak. Mesela ben Bursa’da senede iki-üç defa bayilerle bir araya gelip görüşüyorum. Ramiz (Genel Müdür) ayda bir defa görüşüyor. Orada her gün insanların bir araya gelip konuşma imkânı vardı, bir samimiyet vardı, şimdi yok... Diğer bayilerle çok ender görüşüyoruz.”

Sirkeci’de bu mesleği yürütüp de Banker Servet’le anısı olmayan neredeyse yok gibi. Bir anı da Osman Bey’den:

“Tahminen 1982 yılıydı. O zaman kamyon pek satılmıyor. Diyelim ki dönemin parasıyla 2 milyon lira; 1,5 milyona satılıyor, 500 bin lira zarar ediliyor. Hepimizin elinde bekleyen kamyonlar var. O sırada paket satışı diye bir şey çıktı. Örneğin, beş kamyon, üç minibüs, iki otobüs, bir aylık 300 milyon çeklerle veriliyor, sonra o çekler 350 milyon olarak öbür tarafa veriliyor, vade de biraz artırılıyor falan... Ve bu arada biz de araba satamıyoruz. Sabah dükkânda oturuyoruz, Banker Servet geldi. Babama, kaç tane kamyonun varsa ben hepsini almak istiyorum, sana araba başına 500 bin kâr veriyorum, dedi. Şimdi 500 bin lira zarar eden kamyonu Servet bir ay vadede 500 bin lira kâr veriyor. Ben çok heyecanlandım, çok hoşuma gitti. Babam aldı çek koçanını adamın suratına vurdu. Ben böyle ticaret yapmam, seninle de çalışmam, dedi, kovdu. Ben şoke oldum. Babam da şeker hastasıydı. Baba, dedim, sen ne yaptın, iyice agresifleştin. Böyle ticaret mi olur, sen de adam değilsin, dedi beni de kovdu! Aradan bir ay geçti. Banker Servet kendini

köprüden attı, diye bir laf çıktı. Ne ceset bulundu ne bir şey; ama Sirkeci piyasasını adam allak bullak etti. Herkes kapkara düşünüyor ne yapacağız diye... Babam bana, otur şuraya, dedi. Seni dinleseydim biz de bunlar gibi olacaktık! Ticaretin normal bir kanunu var. Çok fazla kâr doğru bir şey değildir, inanma böyle şeylere, bu sana ders olsun, dedi. Hiç unutmadığım bir olaydı. Vadelide böyle şeyler çok olurdu. Babam orada bana büyük bir ders verdi. Biz hep temkinli gideriz.”

Zaten dededen gelen nasihat de böyle:

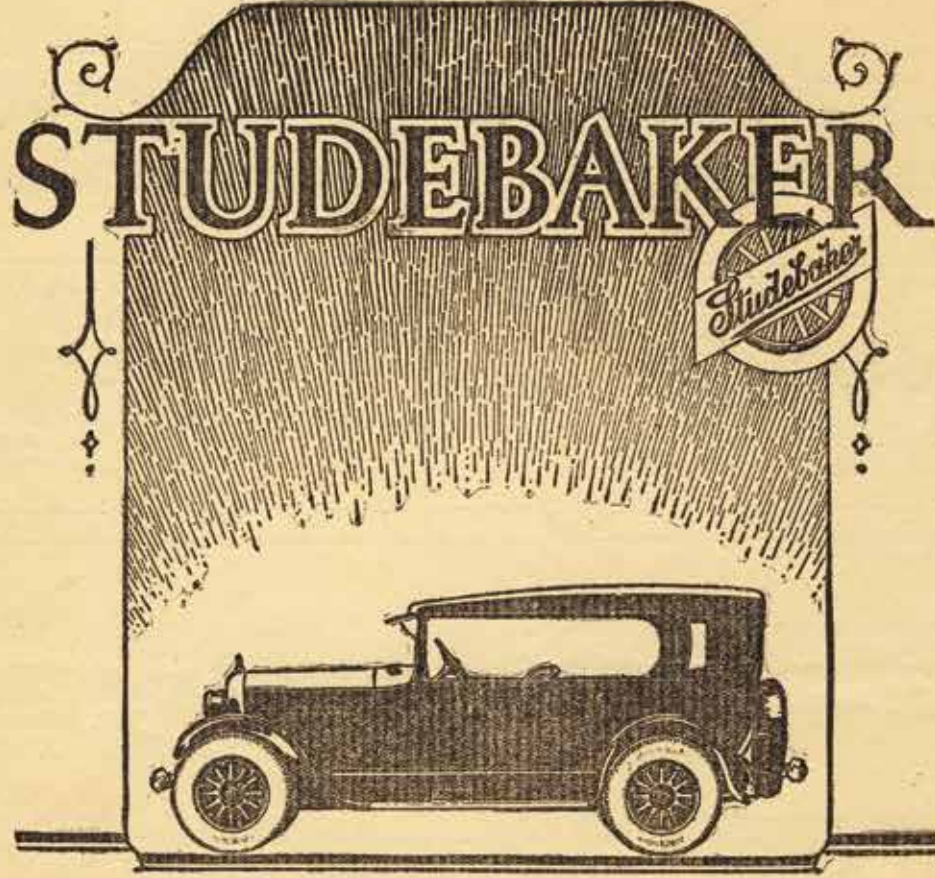
“Onlar hep zor para kazanmışlar, tutucu olmuşlar... İçkiden, kumardan, kadından uzak dur derlerdi. Sabah erken işe git işine sahip çık derlerdi. Benim babam 06.30’da işe giderdi. Ben o zaman gencim, geziyorum... 02.00’de yatarım beni 05.30’da kaldırır, sabah biz Sirkeci’ye gideriz. 06.30-07.00 dükkân açılır. Adam haklı... Bütün Anadolu müşterisi otobüse biner gelirdi ve sabah Sirkeci’de dükkânı ilk açan malı satardı. Şimdi biz burada 09.00’da dükkân açıyoruz. Öyle gelen bir müşteri yok... Zaten müşteri gelse 24 saat açık tutarız dükkânı... O zaman Sirkeci piyasası erkenden dükkânı açardı.”

Son olarak bir anıyla bağlamak istiyoruz. Osman Bey’in yarım asırlık meslek geçmişiinde sayısız anekdot var elbette. Ama öyle bir anı olsun ki bu, bu topraklara özgü bir farkı ortaya koysun... Öyle ya, alışımız da farklıdır, satışımız da bizim! İşte o anı:

“1992 senesinde çift katlı otobüsleri almaya Hollanda’ya gidiyoruz. Biz o zaman Kamil Koç olarak beş tane alıyoruz ama 30 tane sipariş vermişiz. 25 tane de bizim firmada adımıza çalışan otobüsçüler var. Kuzenim de dahil 15 kişi gittik, adamlarla pazarlık ettik. O zaman tabii Euro yok, 670 bin Hollanda Guldeni. Bizi geniş bir odaya aldılar. Berkhof’un (VDL Berkhof, otobüs üreticisi) CEO’su ve sahibi geldi, DAF’ın CEO’su geldi... Onlar için Türkiye pazarında ciddi bir satış. Onlar beş kişi, biz 15 kişiyiz ve aramızda bir tek ben lisan biliyorum, tercüme ediyorum. Kuzenim dedi ki, 600 bin Gulden olmaz mı? Adamlara söyledim. Olmaz, dediler. Kuzenim, ama para peşin, dedi. O zaman da peşin para problem. Öyle deyince adamlar şaşırdı, peki, dediler. Kuzenim döndü şoförlere, çıkarın paraları, dedi. Bizim bunlar sarmışlar paraları bellerine, kuşaklarına... Soyundular, dökündüler, çıkardılar 3 milyon Mark’ı masaya koydular. Hollandalılar şaşırdı... Ben de şaşırp kalmıştım. Ellerini süremediler adamlar paraya, bankayı aradılar. Bankadan zırlı araçla geldiler, parayı aldılar. Yıl 1992... Bu olay çok konuşulmuş orada... Sonradan söylediler.”



شتوده بیکر اوتوموبیللری



اڭ صوڭ سى-ټم شتوده بىكر اوتولرى ياريم دقيقهده آچىق و قاپلى اولور . عربه طاقى فوق العاده متيندر .

۱۰۲-۵۲

استانبول وكلى : بك اوغلى غران غاراز ، ادوارس ومخدملىرى

Otomobil ilanlarıyla
geçmişe yolculuk...

۴. وقت نام فروشندگی



فورد کامیون و اوتوموبیلری اک مکمل و الویشلی
و اک اداره لی وسائط نقلیه در.



فوردسون تراکتوری جفتکک تلیدر



ویا که اک مکمل آلات حفیره و زراعتی زون در می مسئولانیدر

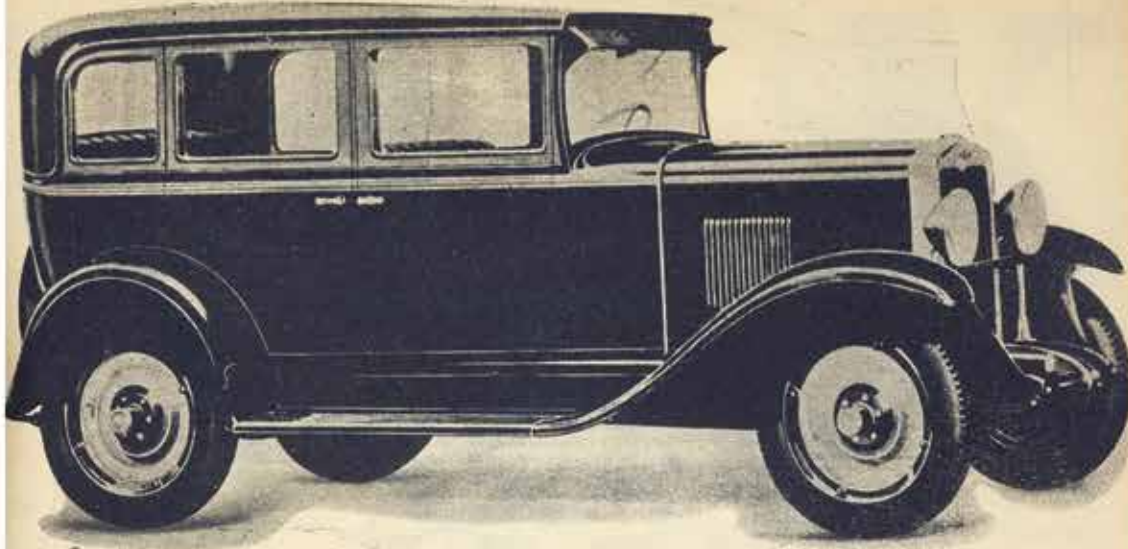
یکه اجتناسی و مسایش علی، کوپرو باشنده امین او کی میداندند

تلفون آدر می استانبول تراکتور

تلفون استانبول ۲۵۹۱

فورد اوتوموبیل و کامیونری - فوردسون تراکتوری





ŞEVROLENİN TAAMMÜMÜ

Geçen altı sene zarfında **ŞEVROLE** fabrikasının imal ettiği kamyon ve binek otomobillerinin miktarını anlamak isterseniz lütfen bu cetveli okuyunuz.

1924	Senesinde	309.900
1925	"	510.000
1926	"	723.000
1927	"	1.001.000
1928	"	1.200.000
1929	"	1.350.000

Bu veçhile İstanbul ve havalisi vilâyetlerde Avrupa ve Amerikada imaledilen her hangi diğer marka otomobillerinden pek çok fazla **ŞEVROLE** kamyon ve binek otomobillerinin hali faaliyette olduğuna kanaat getirmiş olursunuz.

ŞEVROLE nin altı silindirli imali dolayısıyla Amerikada 1929 senesinde evvelce yapılan dört silindirli otomodillerden adeden çok fazla **ŞEVROLE** makineleri yapılmış ve böylece **ŞEVROLE** sahiplerine aynı iş için daha az benzin sarf ile fazla kuvvet istihsali temin edilmiştir.

İstanbul, Trakya, Çanakkale, Balıkesir, Bursa, Eskişehir, Bilecik, Bolu, Kocaeli, Zonguldak Vilâyetleri için Müracaat ediniz.

Levis Hık ve Şeriki
Amerikan Garajı, Pangaltı İstanbul

GRAHAM

OTOMOBİLLERİ



EN ŞIK

EN SAĞLAM

EN EKONOMİK

OTOMOBİLLERDİR

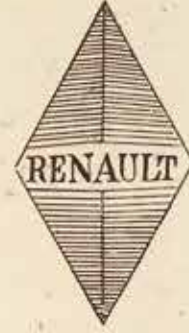
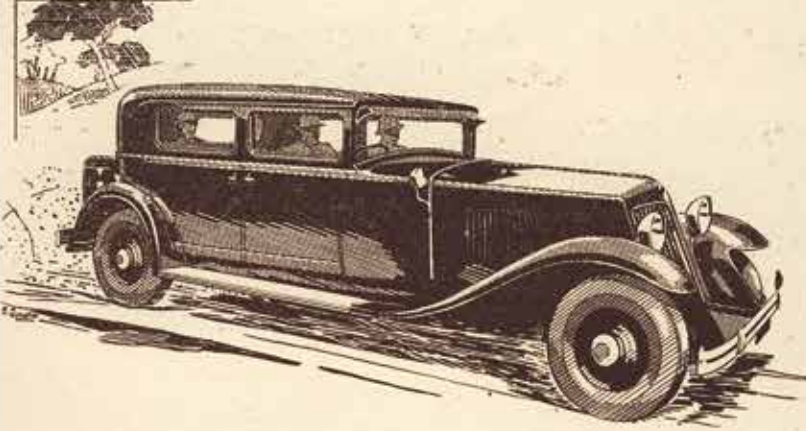
OTOMOBİL almazdan evvel Grahamları tecrübe ediniz

Taksim meydanı GRAHAM meşheri

OTOMOBİL ve Levazımı Lâmîlet Şirketi

İSTANBUL

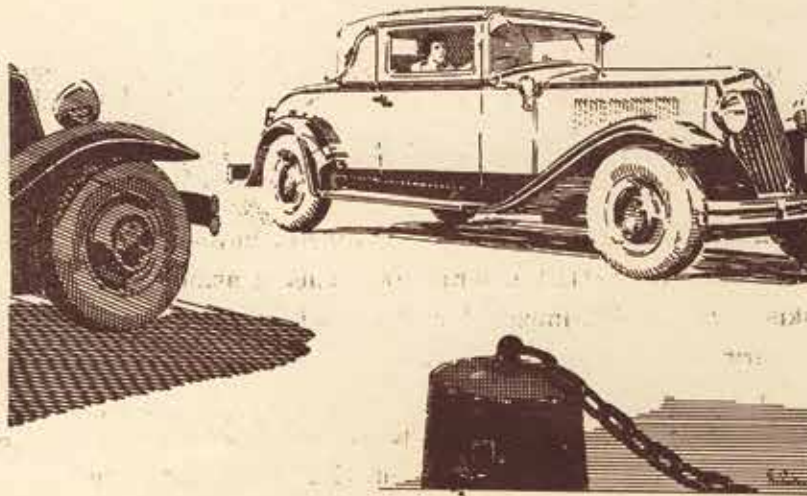




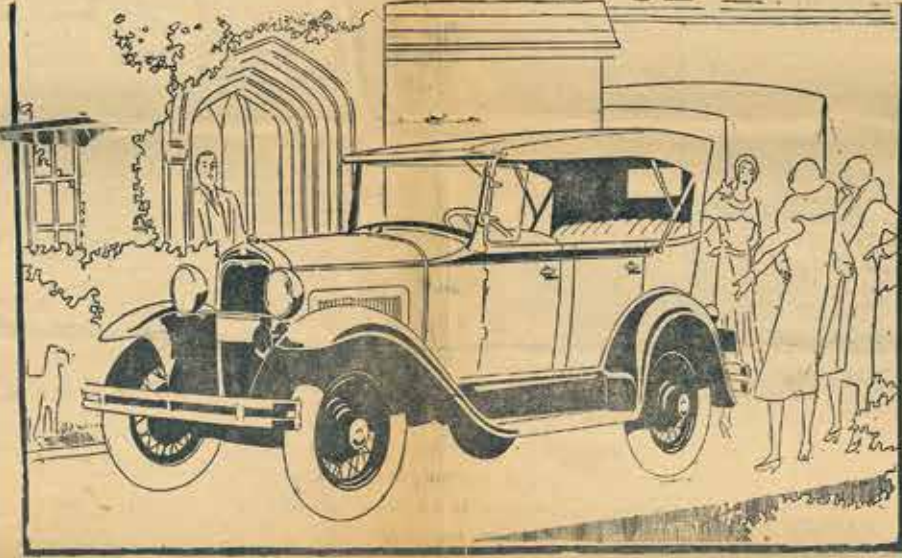
RÖNO
(RENAULT)
OTOMOBİLLERİ
ABDİ VEHBI

Dünyanın en sağlam ve en iktisatlı otomobilleridir
En son 1931 Modelleri yakında geliyor

Tepebaşındaki salonumuzda
Resmi kışat gününü bekleyiniz



BİR FORD ALINIZ



Bu bir 1935 Ford Modeli -
Daha Düşük Fiyatla Satılır
- Çikolata Vitrini
Seyir Hızlıdır -
- Fiyatı Düşüktür
- Fiyatı Düşüktür

Bir Ford arabasını satın almakla hem bir yerden diğerine daha sür'atli gitmek suretile vaktinizin azim bir kısmını tasarruf hem de, memleketinizin tabii ve güzel manzaralarını temaşa, çiçekli ve rayihalı kırlarda yorulmadan güzel gezintiler yapmak fırsatını elde etmiş olursunuz. Arabanızı ya şoförünüze tahrik ettiriniz veya bizzat kendiniz direksiyona oturarak idare ediniz,

BÜYÜK VE SİLİNEZ BİR ZEVK DUYACAKSINIZ.



FORD MOTOR COMPANY EXPORTS INC.
SİRKETİ



Lincoln

Bu bir 1935 Ford Modeli -
Daha Düşük Fiyatla Satılır
- Çikolata Vitrini
Seyir Hızlıdır -
- Fiyatı Düşüktür
- Fiyatı Düşüktür

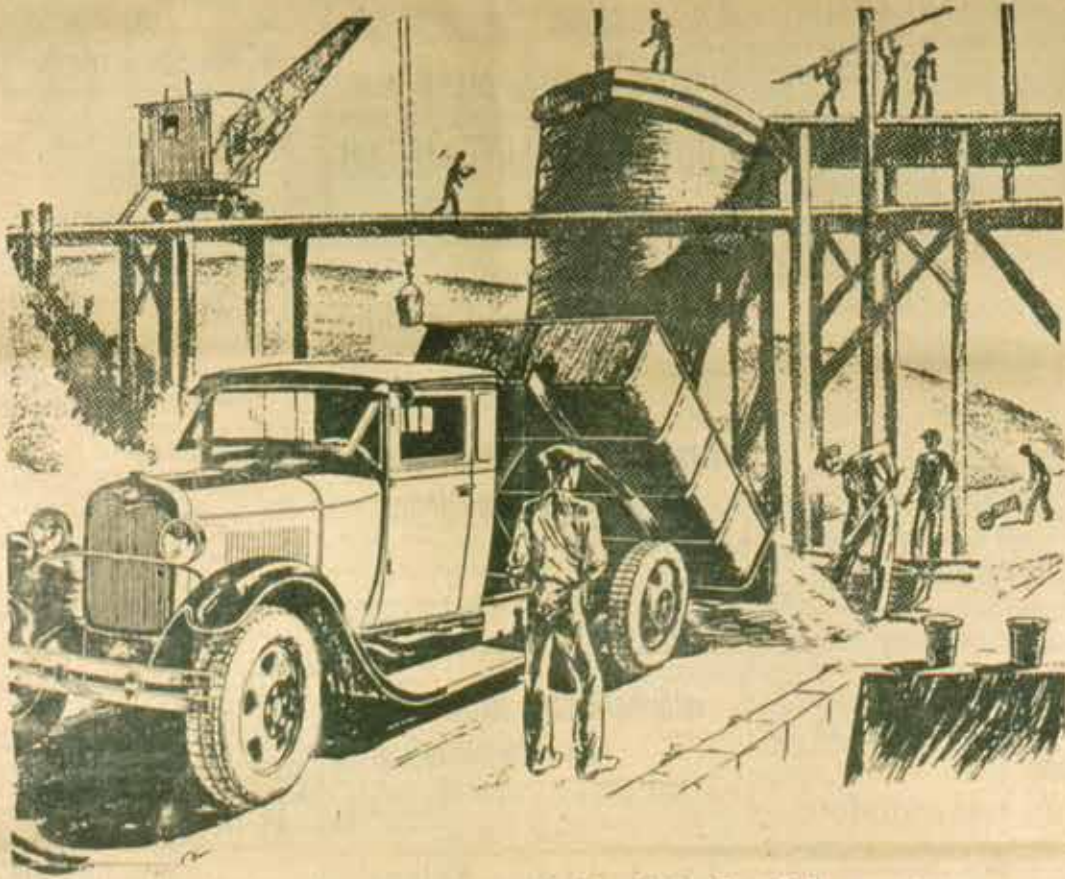


Bu bir 1935 Ford Modeli -
Daha Düşük Fiyatla Satılır
- Çikolata Vitrini
Seyir Hızlıdır -
- Fiyatı Düşüktür
- Fiyatı Düşüktür



Perason

VE OTOMOBİLCİLİK ZEVKİNİ TADINIZ



1 1/2 Tonluk Ford kamyonu hususiyile Türkiye için şayanı tavsiyedir

1 1/2 Tonluk Ford kamyonu hususiyile Türkiye için şayanı tavsiyedir. Fiatı ucuz olduğu gibi benzin istihlakı da levkalâde azdır. Bütün müşkülata tahammül eden bir motörü vardır. Kendi flatına muadil diğer bütün kamyonlardan daha çok idarelidir. Türkiye dahilinde diğer bilumum kamyonlardan daha ziyade ıktisabı şöhrat etmiştir. Türkiye dahilinde her hangi bir şehire giderseniz gidiniz istediğiniz yedek parçaları bulabilir ve bunları diğer her hangi marka bir kamyonun parçalarından daha ucuza alabilirsiniz. 1 1/2 Tonluk Ford kamyonu Türkiyede Türk işçileri tarafından Tophane-deki Ford fabrikasında imal edilmektedir.

**1 1/2 Tonluk
FORD
Kamyonunun**

İstanbul fabrikasında
görülmekle beraber
testin fiyatı

**1700
LIRA**

HUSUSİYYETLERİ:

Tamiratta ucuzluk	4 ileri ve 1 geri vites
İşlemede ucuzluk	40 beygir kuvveti
Kuvvetli çelik şasi	Türkiyede imal edilmesi
Türkiyenin her tarafında acentalar	

Lincoln

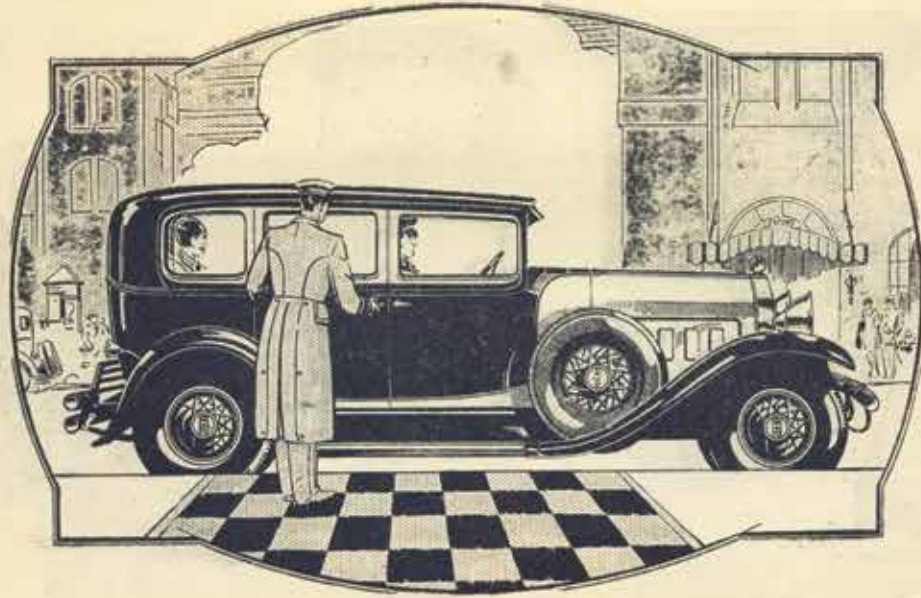


Fordson

FORD MOTOR COMPANY EXPORTS INC.

FORD PREPARED 1931

Maxim Müdü

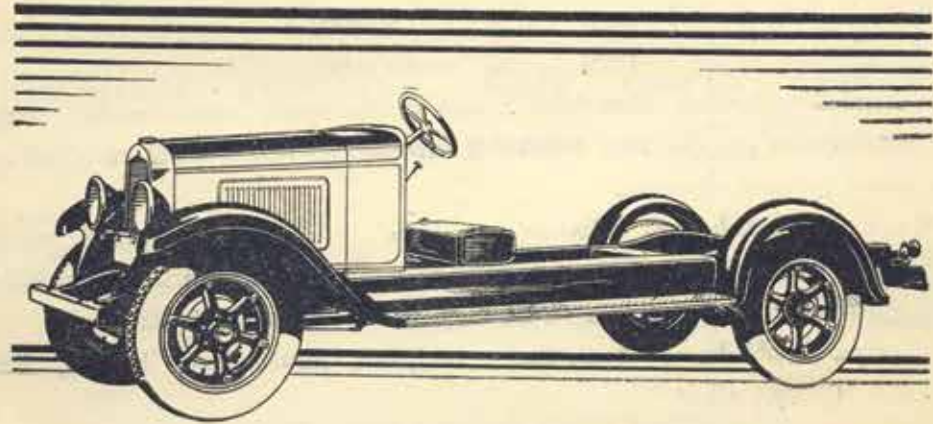


OVERLAND

Willys - Knight ve Wippet

Araba ve kamyonları bir taraftan ucuzluk ve tasarruf, diğer taraftan güzellik ve sağlamlık evsafını camidirler.

Binek arabalarının 4, 6, 8 silindiri muhtelif modelleri, kamyonların da 1¹/₂ tonlukdan 7 tonluğa kadar muhtelif cesamette olanları ve 1¹/₂ tonluk kamyonet modelleri vardır.



Türkiye umum acentası : FAZLI KARDEŞLER
Beyoğlu: İstiklâl caddesi No. 85

zamanın
eskitemiyeceđi
iki anıt ..



mercedes-benz
O 302
otobüsleri



MERCEDES-BENZ
otomarsan

Amerikada - İngilterede ve Almanyadaki
Ford Fabrikalarında imal edilen

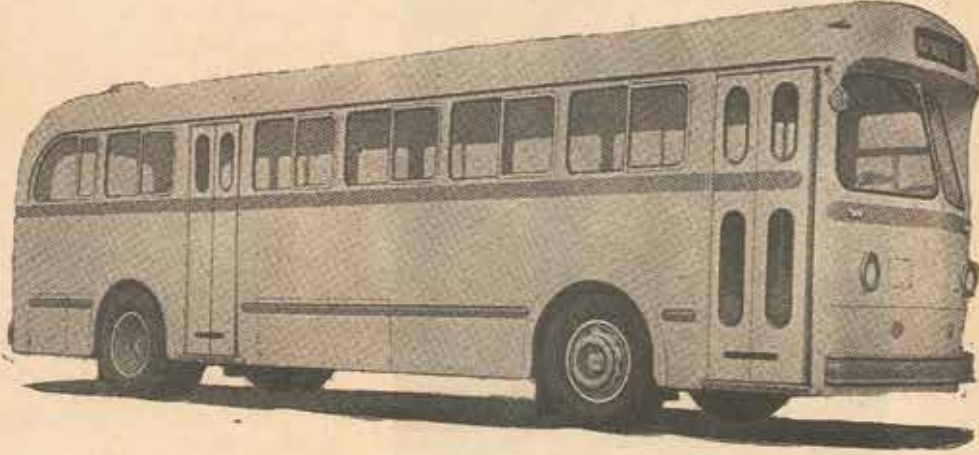


DÜNYA OTOMOBİL SANAYİİNİN EN MÜKEMMEL ÖRNEKLERİDİR



İSTANBULDA: **MOTÖR LİMİTED ŞİRKETİ**
Taksim, Doğu Palas, Tel.: 47 10 30
ANKARADA: **KOÇ TİCARET A.Ş.**
Cine Meydanı, Ankara, Tel.: 10 1 50
İZMİRDE: **Ege Makina ve Ticaret A.Ş.**
İzmir, Gazi Bulvarı No. 1, Tel.: 20 9 53

İngiliz sanayiinin bir harikası



LEYLAND otobüslerinden biri

Leyland *OLYMPIC* Modeli

*Diesel motörlü, konfor,
emniyet, sağlamlık ve ekonomi hassalarını bir
arada toplayan en mükemmel lüks otobüstür.*



Bir LEYLAND otobüsünün iç kısmı



Çift katlı bir LEYLAND otobüsü

Türkiye
Umumi
Mümessili

ÇİFKURT TİCARET VE SANAYİ T. A. Ş.

45, Rıhtım caddesi Galata — Telefon : 40897



KENDİ SINIFINDA
EN FAZLA RAĞBET GÖREN
2 VASITA...



THAMES
TRADER
(3-5-7 tonluk)

ve

TRADER
VAN

Meşhur Thames Trader Dizel
Kamyonları ile küçük Trader
Van'ları, kendi sınıflarında,
memleketimizde en çok
aranılan ve satın alınan
üstün FORD mamulleridir.



OTOSAN T.A.Ş.

FORD VASITALARI MONTAJ FABRİKASI

İstanbul - İzmit Yolu

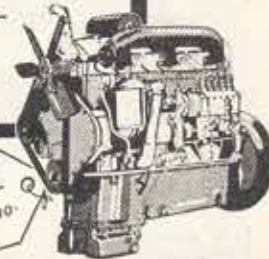
Thames DAIMÎ BİR GELİR KAYNAĞIDIR!



Ford'un ananevi tecrübesine dayanarak imal edilen
YENİ FORDSON THAMES DİZEL KAMYONLARI

SAĞLAMLIK ve RANDIMAN bakımından en yüksek mertebeye erişmiştir.

Geniş ve biçimli bir şoför mahalline sahip olan bu kudretli kamyonun üstünlük ve yeniliği yalnız dış görünüşüne inhisar etmez. Thames her türlü arazi ve hava şartı altında en İKTİSADİ ve en VERİMLİ şekilde işleyen kamyonudur.



Yeni tediye kolaylıklarını öğrenmek için
en yakın FORD Bayiine müracat ediniz

Bilumum Ford Mamulân Satış Yeri :

Motör Limited Şti.

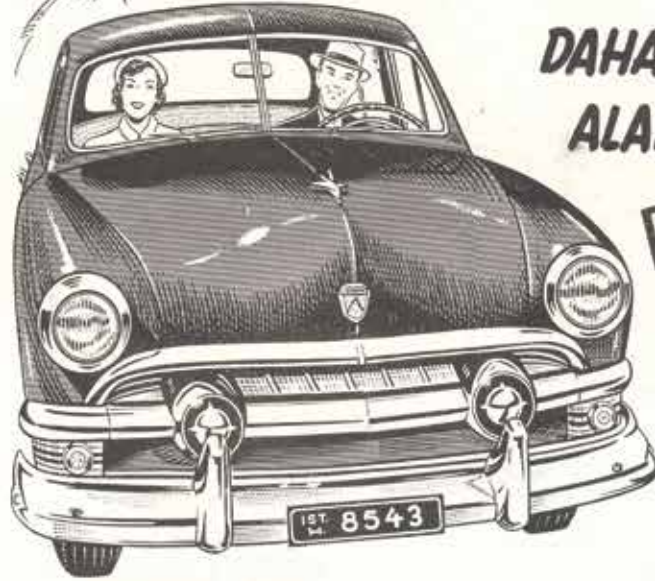
FORD SERVİS İSTASYONU

Taksim, Doğu Palas Altı — Telf. : 82204-5

Nişantaşı, Kedaman Cad., 46 — Telf. : 84443

6 silindürlü - 70 beygir
kuvvetinde - 6 kanat per-
vaneli - dizel Perkins mo-
toru

Ford' DAN ŞAŞMA!



**DAHA PAHALISINI
ALABİLİRSİN**



**VERDİĞİNE
KARŞILIK
DAHA İYİSİNİ**



Super modern bir karoseri - Aşgari yakıt sarfeden mükemmel bir motor - Yeni bir sağlamlık ve yepyeni bir KONFOR... İşte FORD'un üstünlüklerinden bir kağıt...



FORD'a has, son derece lüks, gösterişli ve kullanışlı tablo...



Fevkalâde bir süspansiyon ve yol tutuşu...

Araba satın alacağınız zaman FORD'u görmeden karar vermeyiniz. 36 senelik bir maziye sahip olan FORD, otomobil sanayiinin temelini kurmuş ve bu sahada yapılan bütün yeniliklere önderlik etmiştir.

Mintikanızdaki FORD bayiine ilk fırsatta müracaat ediniz. O, yeni FORD modellerinin hususiyetlerini, FORD'a has üstünlükleri tam bir vukuf ile size gösterecektir.

NOT : FORD arabalarına tatbik edilen ücretsiz MUAYENE şerai-tini merkezimizden öğreniniz.



FALİNİZDA
BİR FORD VARI

Bilûmum Ford Mamulâtı Satış Yeri :

Motör Limited Şirketi

Taksim, Cumhuriyet Caddesi, Doğu Palas altında
Telefon : 82204 - 82205 Telgraf : MOLIM - İstanbul

FORD SERVİS İSTASYONU : Nişantop, Kodaman Caddesi 46, Tel.: 84443

Memleket yollarının yıldızı...

FORD

Bugün dünya piyasasına meydan okuyan Tenezzüh Ford uzun yıllar süren araştırmaların mahsulüdür.

Ford, modern şekli ve dış görünüşü ile kibar bir kadının kıyafeti kadar şık ve caziptir.

İçerisi rahat ve geniş, tavanı yüksektir... Motoru kudretli, amortisör ve yaylar senkronize, direksiyon son derece rahattır... Bütün çelik aksam, azami sürette dayanmak üzere imal edilmiştir. FORD, içi... dışı... motoru... her tarafı bambaşka bir arabadır.

4 kapılı, 6 silindireli Customline FORD, en lüks arabalarla rahat rahat rekabet edebilecek bir güzellik arz etmektedir.

Ford'dan şaşma!

BİNLERCE LİRA DAHA FAZLA VEREBİLİRSİNİZ FAKAT... FORD'DAN ALASINI ALAMAZSINIZ



Bilûmum Ford Mamulâtı Satış Yeri:

MOTÖR LİMİTED ŞTİ.

Taksim, Doğu Palas altında, Tel.: 82204-82205, Telgr.: MOLİM-İSTANBUL
FORD SERVİS İSTASYONU: Nişantaş, Kodaman caddesi, Tel.: 84443

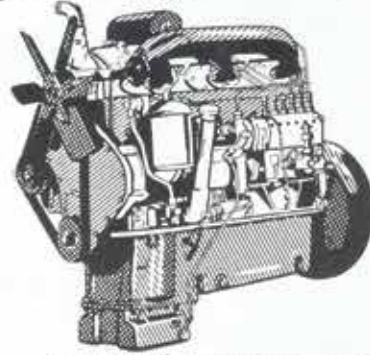
Değeri yüksek... fiyatı, işlemesi ve bakımı



Yeni Thames Diesel, her türlü arazi ve hava şartları altında en ağır yükleri menziline zamanında yetiştirmek için rakipsiz bir kamyonudur.

Kudretli ve iktisadi Diesel-Perkins P-6 motoru ile mücehhez olan Thames, hafif direksiyonu, kuvvetli ve sağlam frenleri, dayanıklı şasisi, şoför ve arkadaşlarını ferah ferah alan geniş şoför mahalli ile sahibinin, her işin altından yüz ağıyla çıkmasını temin eder...

Bütün bu teknik hususiyetlere, maliyet UCUZLUGUNU, tamir ve yenileştirme İMKANLARINI, Ford arabalarının mazhar olduğu muhteşas BAKIM SERVİSİNİ ve daimi olarak YEDEK PARÇA bulma KOLAYLIĞINI ilâve ederseniz DİZEL THAMES'in hakiki bir GELİR KAYNAĞI olduğunu anlarsınız!



6 silindirli - 70 beygir kuvvetinde - 6 kanat pervaneli - diesel Perkins motoru

Not: FORD arabalarına tatbik edilen ücretsiz muayene şartını merkezimizden öğreniniz.

Bilümm Ford mamulâtı Satış Yeri:

Motör Limited Şirketi

Taksim, Doğu Palas altında, Telefon : 82204-5 — Telgraf : MOLİM - İstanbul
FORD SERVİS İSTASYONU : Nişantaş, Kodaman Cad. 46 — Telefon : 84443



MERCEDES BENZ

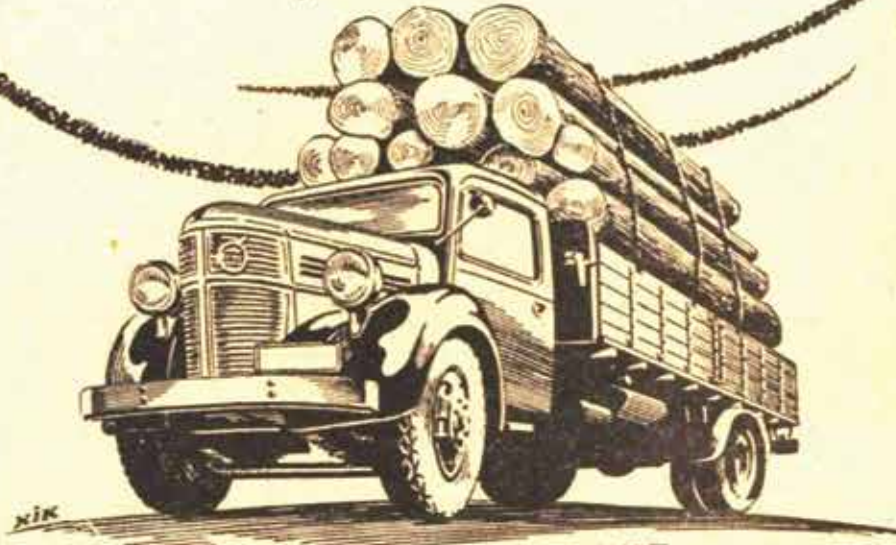
TÜRKİYE UMUMİ MÜMESSİLİ:

AHMET VELİ MENGER

İSTANBUL, TAKSİM CUMHURİYET MEYDANI

Nakliyeciler:

Gittikçe gelişen yol şebekemizde,
ağır tonajlı kamyonlar, daha şimdiden rekabeti temin etmiştir.
Çünkü, aynı masrafla daha fazla
yük taşıyabilirsiniz.



VOLVO

KAMYONLARININ

Türkiyedeki arazi ve yol vaziyeti gözönünde tutularak getirttiğimiz en elverişli tiplerini sayın müşterilerimize arz ediyoruz:

Model	Fabrika tonajı	Motör cinsi	HUSUSİYETLERİ
249	7	Dizel	3 ileri, 1 geri vitesli 2400 devirde 100 fren beygir kuvveti
1303/1304	6,5	Benzin	Takviyeli, orta ve uzun şasi, 3000 devirde 90 fren beygir kuvveti,
201/202	2,5	Benzin	Kamyonet — Kaptıkaçtı, şoför mahalli ve şoför mahalsiz, 3600 devirde 90 fren beygir kuvvetinde,

Kesik burunlu DİZEL ve normal burunlu BENZİN motörlü uzun otobüs şasileri.

Türkiye Umumi
Vekili :

MEHMET KAVALA

Tahir Han — Galata
Telgraf: Lamet - 1st.
Tel: 40430/42673

Teşhir ve Satış Mahalli: Tepebaşı ALP OTELİ altında.

Lincoln *Ford* Fordson

Resmî acentası

A. VEFA MÜHÜRDAZADE

İlk ve en eski MİLLÎ OTOMOBİL MÜESSESESİ

Merkez: Sirkeci, Salkım Söğüt. Telefonlar : İstanbul — 963 ve 964

Telgraf adresi: İstanbul — TRAKTOR

En son Model:

Yeni FORD otomobilleri

Her türlü FORD Kamyonları

Yeni FORDSON Traktörleri

Kereste, Demir ve her türlü ağır nakliyat işlerinizi halletmek için müessesemiz
Türkiyede mutahassıs yegâne ticarethanedir.

Yeni FORD yedek parçaları

Eski FORD yedek parçaları Şarkta en büyük yedek parça stoku bulunur.

Eski ve yeni FORDSON parçaları

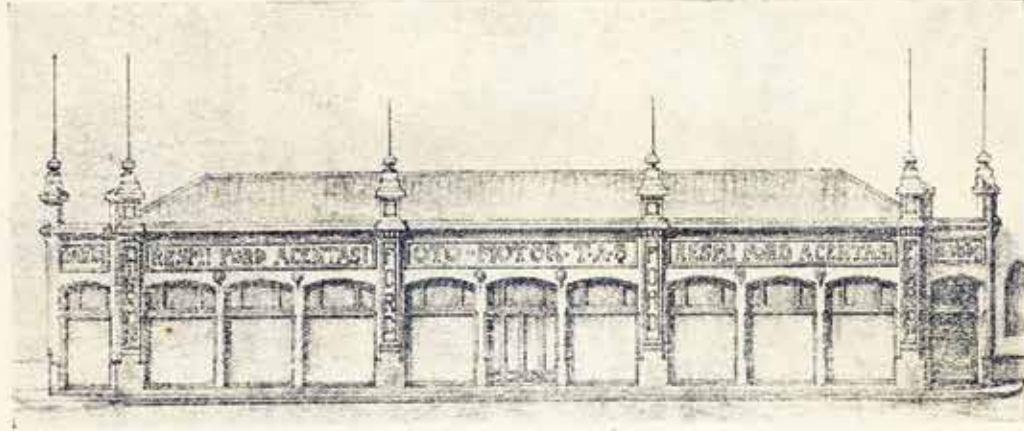
MAKİNA - KAROSERİ - DÖŞEME - BOYA işlerini aynı zamanda yapabilen yegâne
son sistem tamirhane.

LINCOLN ve FORD otomobilleri, FORD kamyonları, FORDSON traktörleri tamirâtı her makineye ait hususî tezgâh ve aletler ile Ford fabrikasında talim gören ve senelerce çalışarak mütehassıs olmuş hususî makinistler tarafından yapılır.

Arzu ve talep üzerine her tarafa makinist gönderilir. Bn makinistler mütehassıs olup hususî aletlerini taşırlar.

OTOMOBİL almak kolaydır. Fakat otomobilinizin hayatını idame edecek acentanın teşkilâtıdır. Bunun için:

A. VEFA müessesesine müracaat etmeden
OTOMOBİL, KAMYON, TRAKTOR almayınız



FORD Acentası Kâtipzade Sabri Beyin teşkil etmekte olduğu Otomötör Türk Anonim Şirketinin Taksimde Stadyum yanında inşa edilecek meşhur

KÂTİPZADE SABRÎ

RESMÎ



ACENTALICI

BEYOĞLU İSTİKLÂL CADDESİ No. 101

Telefon Beyoğlu: 44 Telgraf: Kafor

Tamirhanemiz bizzat FORD Fabrikasının intihabeylediği son sistem makinelerle içiz edilmiştir. Tamirat FORD Fabrikalarında talim ettirilen makinistler tarafından bususi makinelerden yapılmaktadır. Unutmayınız ki mubayaadan sonraki bakım mubayaadan çok mühimdir. Otomobilinizi bakımından emin olacağınız yerden alınız.

LINCOLN



Fordson

Kaynakça

- Adrian Streatther, *Mösyö Bernar Nahum*, Çitlembik Yayınları, 2011, İstanbul
- Arslan Bekir Sanır, *Türk Otomotiv Sanayii*, 2011, Ankara
- Benim Adım Ford Otosan*, Koç
- Bernar Nahum, *KOÇ'ta 44 Yılım*, Milliyet Yayını 1992, İstanbul
- Burçin Doğru, *Türkiye'de Otomotiv Perakendeciliğinin Geleceği*, OYDER, 2015, İstanbul
- Can Kırar, *Anılarımla Patronum Vehbi Koç*, Milliyet Yayınları, 1996, İstanbul
- Hüseyin Bayraktar, *Şansı Arayacak Vaktim Olmadı*, Bayraktar, 2004, İstanbul
- İbrahim Öztürk, Prof. Dr. *Yenilgi Yenilgi Zafere Ömer Derindere*, Derindere, 2014, İstanbul
- İzzet Bayraktar, *Babama Çin'de Fabrika Kuracağımı Söylesem Gülerdi*, Bayraktarlar, 2016, İstanbul
- Michael W.R. Davis, *Mustang and the Pony Car Revolution*, Arcadia Publish, S. Carolina, 2014
- Mustafa Kutlu, *Mavi Kuş*, Dergâh Yayınları, 2005, İstanbul
- Önder Küçükerman, *Türk Otomotiv Sanayii ve TOFAŞ*, Arkeoloji ve Sanat Yayınları, 2008, İstanbul
- Simon Heptinstall, *Cars: A Complete History*, Roll Publishing, USA, 2014
- Steven Parissien, *The Life of the Automobile: The Complete History of the Motor Car* Hardcover, Atlantic Books, New York, 2014
- Vehbi Koç, *Hayat Hikâyem*, Apa Ofset Basımevi, 1973, İstanbul
- Yılmaz Çetiner, *Otomobilin Öyküsü*, Milliyet Yayınları, 1996, İstanbul

