

bÖLGEVİZYON

AYLIK İŞ VE YAŞAM DERGİSİ

ESKİŞEHİR • AFYONKARAHİSAR • UŞAK • KÜTAHYA • BİLEÇİK
4YTL Ekim 2007 Sayı:15

Bir "Masal"ın Öyküsü...

AİZONAI

Sanayi ve Ticaret Bakanı Zafer Çağlayan

"Anadolu'nun Fidanları
Kısa Zamanda Çınar Olacak..."

Osmanlı Bu Topraklarda Kuruldu

SOGUT SENLİKLERİ

Bilimden Sanata Uzanan Anımsal Yol...

NECIL SOMER

Bölgenin Adli Yapısı ve Sorunları





Bir Türk'ün "Ateşle" Sınavı

Göksele Özçınar, endüstriyel yağ sektörüne girdiğinde, cebinde sadece iki bin dolar vardı ve uluslararası dev şirketlerin pazar paylarını düşürmemek için neler yapabileceğini henüz bilmiyordu. OKSELLO markasını yarattığında kendini bir anda iş dünyasının hedefinde buldu...

○ Kerem Akyl

Göksele Özçınar'ı anlatmak, aslında sadece başarılı bir işadamını anlatmaktan daha zor. Çünkü Göksele Bey, aslında işadamı değil de bir asker olmayı tercih etseydi, eminim şu anda bir büyük generalin önünde oturuyor olurduk. Zaten Özçınar'ın iş yaşamı da, klasik bir iş yaşamından ziyade, bir büyük meydan savaşına benziyor.

İyi bir kurmayda bulunması gereken özellikler nelerdir? Elbette ki liderlik vasfı ve korkusuzluk, bu özelliklerin başında bulunuyor. Ancak iyi bir kurmay subayın, bütün bunların dışında başka özelliklere de sahip olması gerekiyor. Geleceği görmek ve geleceğe önce-

den hazırlanmak, kontrollü risklere girebilmek. Disiplin... Yapılan hataların üzerine gitmek, hataların tekrarlanmaması için çalışmak. Askerlerini ortak bir amaç etrafında ruhen birleştirebilmek. Bazen inatçı olmayı bilmek, asla havlu atmamak...

Göksele Özçınar'la yaptığımız söyleşide, bütün bu özelliklerin nasıl olup da bir insanda toplanabildiğini adım adım izledik... Ve anladık ki, "sıfırdan" başlayarak, dünya çapında bir marka olabilmek için, bu özelliklerden biri bile eksik olsa, başarı tesadüflere kalabilir.

Otomotiv gres ve endüstriyel yağlar üzerine üretim ya-

pan Oksello'nun Genel Müdürü Göksel Özçınar, başlangıçta yabancı petrol şirketlerinin bayiliğini yapan küçük bir girişimcidir.

Kardeşi ile beraber iş yaşamına girdiği zaman, tamamını bir araya toplasanız iki bin dolarlık sermayesi bulunan Özçınar bakın nasıl anlatıyor o günleri: "Tabii onların hammallığını yapmaktansa, kendi malımızın hammallığını yapmaya karar verdik. Böylece kendi markamızla üretime geçtik. Bizim ilk üretimimiz İzmir'de oldu. Beş ortaklıydı o şirket."

Ancak bu şirketin, bugün halen üretime devam ettiğini vurgulayan Göksel Özçınar, farklı bir yol seçmeye karar verir. Beş ayrı ortakla yürütülen bir şirketin karar alma ve kararları uygulama süresi çok uzundur ve O, dünya çapında bir marka yaratma fikrini kafasına koymuştur...

Nasrettin Hoca'nın filleri...

Özçınarlar'ın bugünkü konumunu anlayabilmek için, şirketin kuruluş öyküsünü anlamak gerekiyor. İsterse-
niz gelin, 1991 yılına gidelim. Göksel Özçınar ve kardeşi yeni şirketlerini kuralı henüz 3 yıl geçmiştir. Özçınarlar aradan sadece üç yıl geçmiş olmasına karşın Türkiye'nin sektöründeki en büyük altı şirketi arasına

girmeyi başarmıştır. Bir gün, bu altı büyük şirket, İngiltere'deki bir seminere davet edilir. Göksel Özçınar sevinerek İngiltere'ye gider gitmesine ama, orada yaşadığı aşağılanmayı da ömür boyu unutamayacaktır. "İngiltere'de bize üçüncü sınıf bir ülkeden gelmiş gibi davranıldı. Bunu gururumuza yediremedik. O zaman Türkiye'deki 10 büyük firmayı bir araya getirdim. Biz piyasanın yüzde 70'ine hakimiz. 'Neden kendi malımızı, kendimiz üretmiyoruz?' dedim..." Tabii aradan geçen süre içerisinde başlangıçta yola çıktıkları on şirketin çoğu, yan yoldan döner. "Nasrettin Hoca'nın filleri bilirsiniz" diyor Göksel Özçınar ve devam ediyor, "Sonuçta beş ayrı şirket birleşerek İzmir'de bir tesis kurduk. Kendi üretimimizi yapmaya başladık."

Türkiye'nin beş büyük şirketi güçlerini birleştirmeyi başarmıştır. Ancak başta Göksel Özçınar olmak üzere, diğer dört şirketin yöneticilerinin de hesaplamadığı bir gelişme olacaktır. Öyle bir gelişme ki, madeni yağlar piyasasında on yıllar boyunca sürececek bir savaş başlamak üzere aslında.

Büyük savaş başlıyor

Başlangıçta işler fena gitmez. Ancak bir sorun ortaya

Bir girişimci olarak Göksel Özçınar'ın yaptığı, Türkiye'nin "ulusalcı mücadelesine" örnek oluşturacak düzeyde önemli bir iş... Dünya petrol devleriyle yıllarca süren, inişler ve çıkışlar ile dolu bir mücadele ve sonunda gelen zafer.
O, dev rakiplerine, "bükemediğin bileği öpeceksin" dedirten bir savaşçı.



çıkarmaya başladılar ve ürettikleri malların fiyatları, uluslararası şirketlerin ürettiği ürünlerin fiyatlarının üstünde kalır. Mesele pahalı ürün üretmeleri değildir. Yabancı şirketlerin, maliyetlerinin altında fiyat çıkarmaya başlamalarıdır. "Bunu bizi dışlamak için, şirketimizi batırmak için yaptılar. Yılanın başını küçükken ezelim dediler" diyor Göksel Özçınar. 1994 senesine kadar boşu boşuna mücadele ederler. Ve sonunda istenmeyen fakat beklenen gelişme olur, ortakları işten ayrılmaya karar verirler. "Bu şirket dipsiz kuyu gibi oldu. Veriyoruz, veriyoruz, ama şirketimizi borçtan kurtaramıyoruz. Vaz geçelim bu işten." diye konuşurlar. Üstüne üstlük 94 ekonomik krizi de ortadadır. Kâr eden şirketlerin bile kapatıldığı karanlık günlerdir o günler.

"Ortakların tamamının borçları vardı. Kapatırken fabrikayı, borçları temizleyip, işin içinden çıkacaktık." diye o karanlık günleri anlatan Göksel Özçınar, 1994 yılında düzenlediği tarihi bir toplantıda ortaklarını çok şaşırtacaktır.

"Dedik ki, arkadaşlar size boş çek veriyoruz. Herkes elini vicdanına koysun bir rakam belirlesin. Biz hepimizin hisselerini almak istiyoruz. Bu işi devam ettireceğiz çünkü. Para verip şirketi kapatmaya geldiniz, biz üzerine para verip hisselerinizi almak istiyoruz..."

Tabii ortaklarımız bir 15 dakika kadar şok geçirdiler. Zarar eden bir şirketi, daha da borçlanarak satın almaya çalışmak da neyin nesi?.. Böylece or-



Başlangıçta işler fena gitmez. Ancak bir sorun ortaya çıkar ve ürettikleri malların fiyatları, uluslararası şirketlerin ürettiği ürünlerin fiyatlarının üstünde kalır. Mesele pahalı ürün üretmeleri değildir. Yabancı şirketlerin, maliyetlerinin altında fiyat çıkarmaya başlamalarıdır.

taklarımızda bir heyecan yarattık. Masaya yumruklarını vurdular ve 'Biz de varız' dediler. Sarıldık, kucaklaştık..."

Savaş tüm cephelere yayılır

"Fakat tabii strateji değiştirmeye karar verdik. Ben yurt dışı bağlantıları kurdum. Mesela iki bin ton malı, Cezayir'e sattık." Ancak strateji değişikliği bununla sınırlı değildir.

Tarihin en önemli savaş felsefecilerinden biri olan Sun Tzu, savaşı bir tas suya benzetir, "Düşmanınız sizin sağ kanadınızdan yükselirse, tastaki suyun tamamı sağ tarafa kaymış demektir. O zaman düşmanınızın kuvvetli olduğu yerde savaşmayın. Düşmanınızın zayıf olan sol tarafına saldırın..."

Göksel Özçınar, kendilerini zorlayan uluslararası şirketlerin en büyük kâr marjlarını hangi ürünlerde elde ettiğini tespit eder. Ve o ürünleri üretmeye karar verir. "Onların en çok kâr ettiği ürünleri üretelim, bakalım nasıl fiyat düşürecekler?.." diye düşünür.

Bu arada Özçınar etrafındaki yan sanayileri de motive eder. 1991'de Türk şirketlerinin pazar payı yüzde bir

iken, 94'te yabancı şirketlerin pazar payı çok düşer. Uluslararası şirketler, karşılığında "defteri kolayca dürülemeyecek" bir kişi olduğunu anlamışlardır artık. "Demişler ki, bu adam bir çiban başı, bu adam bir teşkilatçı... Biz bu adamın fabrikasını batıralım. 1997 senesinde korkunç bir saldırı planı hayata geçirildi. Tabii ticari anlamda. Fiyatları kırdılar, bazı firmaları üzerimize saldılar. Zarar ettirmeye çalıştılar bizi. Böylece biz kabuğumuza çekilmeye karar verdik. Çünkü çok zarar ediyorduk. 2000 senesine kadar kabuğumuza çekildik. Küçüldük. Böylece uluslararası şirketlerin istediği oldu. Pazarda istedikleri gibi at koşturmaya başladılar..."

İleri sıçramak için, geri çekileceksin!..

Fakat Göksel Özçınar bu süreyi plan yapmakla geçirir. İzmir'deki fabrikalarından ayrı olarak, kendilerine Kütahya'da yeni bir fabrika kurar. Küçük ve bölgesel bir fabrika. Ama bakarlar ki, bir yıl sonra bu şirketin kapasitesi yetmiyor. Zaman içerisinde Türkiye geneline yayılır Oksello adı.

Sözü yine Göksel Özçınar'a bırakalım:

"Personelimiz de fedakarca çalıştı. Çeşidimizi artırdık. Para kazanmasak bile kaliteden taviz vermedik. Ar-Ge çalışmalarına ağırlık verdik. Yeni bir laboratuvar kurduk. Elemanlarımızı yetiştirmeye karar verdik. Hizmet içi eğitime başladık. Çıtayı daha da yükselttik. Daha önce bizim ihracat ayağımız yoktu. Biz 34 ülkede ürettiğimiz ürünler hakkında kalite belgeleri yaptırдық. İhracata başlamadan önce bunları yaptırmamız gerekiyordu çünkü. Maldan önce markamızı tescillettik. İşin bir de İstanbul ayağı vardı. Türkiye'de bu işleri en iyi yapan firma hangisidir? Tespit edip, o şirketin genel müdürünü de, şirketimize transfer ettik."

Oksello şu anda Balkanlar, Rusya, Türk Cumhuriyetleri, Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkelerini ihracat hedefleri arasına almış durumda. Aynı zamanda Türkiye'nin en büyük hammadde ihracatçısıyla ortak konsorsiyum da kurmuş. Böylece sıkıntı yaşamadan hammadde desteği de sağlayabiliyor kendisine. Dünyanın en büyük sentetik yağ üreticisiyle bir ortaklık kuran Oksello, hammaddeyi yurt dışından getirip, Kütahya'da paketlenip, bütün dünyaya satmayı planlıyor. Aslında bu planlarda son aşamaya gelindiğini de belirtecek lazım.

"Üretim kapasitemiz çok yüksek. Fakat piyasadan gelen talepleri karşılayamıyoruz." diyor Göksel Özçınar ve geleceğe ilişkin tasarımlarını BölgeVizyon okurlarıyla paylaşıyor, "Bu yüzden Kütahya 2. OSB'de yeni bir arsa aldık orada kapalı alanı 55.000 metrekare olan yeni bir fabrika kuruyoruz. Bu fabrikayı kapatmayacağız. Öbür fabrika ise en az buradakinin iki katı üretim yapacak. Yani üretimimizi üç katından fazla artıracacağız. Bu Türkiye'nin en büyük madeni yağ üretim tesisi olacak. Buna Türkiye'de faaliyet gösteren yabancı şirketler de dahildir. Şimdi yeni belgelerimizi almaya çalışıyoruz. O belgeler de hazırlanınca Türkiye'deki hemen hemen bütün motorlu araçlarda bizim yağlarımız kullanılacak. Ayrıca yurt dışındaki büyük firmalar da bize gelip, yeni mal üretirmek istiyorlar. Uluslararası şirketler şu anda bizimle kavga etmeyi bıraktılar. Hatta şu anda onlara bile mal üreteceğiz. İstedığımız noktaya geldik sonunda. O kavgamız bitti..."

Evet... Sanırım Göksel Bey'in savaşçı kişiliği, uluslararası şirketlere bir Türk Atasözünü öğretmiştir, "Bükemediğin eli, öpeceksin!.."

Oksello şu anda Balkanlar, Rusya, Türk Cumhuriyetleri, Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkelerini ihracat hedefleri arasına almış durumda. Aynı zamanda Türkiye'nin en büyük hammadde ihracatçısıyla ortak konsorsiyum da kurmuş. Böylece sıkıntı yaşamadan hammadde desteği de sağlayabiliyor kendisine.

