

tts 
Tavşanlı Kivılcım

TAVŞANLI TİCARET ve SANAYİ ODASI DERGİSİ

Sayı : 5
Yıl : 1
Mayıs 2008

FATİH ve İSTANBUL

İslam Kalmak
Milletin
Tarihi
Kararıdır.

Sorunların
Çözümü
Veya Engelleri
Aşmak !

Üç Günlük
Dünya İçin
Üç
Kuruş..!

Müşteri
İlişkileri
Yönetimi
Neyimize !



GÖKSEL ÖZÇINAR İLE RÖPORTAJ

SIFIRDAN SONSUZA HAYALLER

Kütahyalı değerli iş adamı Sayın Göksel Özçınar ile iş dünyasını, küçük bir firmanın büyüme hikâyesini, yeni açılımları, gelişimin temelleri, yeni fikirleri, yatırımcılar için ipuçlarını konuştuk. Göksel Özçınar, Kütahya'da Özçınarlar adlı şirketi ile Oksello markasıyla dünya çapında üretim yapıyor. Kütahya'da madeni yağ üretilebileceği fikri bile bazılarımıza uçuk bir fikir olarak görünürken o, büyük bir hayali gerçekleştirdi. Şimdi bütün dünyaya Kütahya'da üretilen madeni yağları satıyor. Markasını uluslararası firmalarla yarıştıyor. Yatırımcılara söyleyeceği birçok şey var.

Göksel Bey ile Kütahya'da çevre yolu üzerindeki tesislerinde görüştük. Göksel Bey'i yoğun iş temposu arasında yakaladık ve dergimizin okuyucuları için birçok faydalı soruyu sorduk ve faydalı cevaplar aldık. Sıkılmadan okuyacağınız bir röportaj olduğunu umuyorum.

ÇIRAKLIKTAN FAHRİKATÖRLÜĞE

Mustafa Uysal: Kendinizi tanıtır mısınız?

Göksel Özçınar: İsmim Göksel Özçınar, 26 Ocak 1964, Kütahya doğumluyum. İlk, orta ve lise tahsilimi Kütahya'da yaptım. Beş yaşından beri de çalışıyorum.

M.U.: Kütahya'da bir firmanız var. Madeni yağ, gres yağı, sanayi yağı üretiyorsunuz. İşletmenizi nasıl kurdunuz, kuruluş fikri nasıl oluştu?

G.Ö.: Ben 1977'den beri sektörün içindeyim fakat tabii bizim yaptığımız çiraklık ... Sanayide yabancı şirketlerin bayiliğini yapan toptancı bir firmada çalışıyordum. 1987'de askerliği yaptıktan sonra da Kütahya'da kendi iş yerimizi açtık. Bugünkü parayla 2000 dolar sermaye ile başladık.

M.U.: Üreterek mi başladınız, satarak mı?

G.Ö.: Yok, satarak. Al-sat yaparak. 1991 yılına kadar al-sat yaptık. O zamanlar bayilikler aldık, piyasada boşluklar vardı. Boşluğu iyi değerlendirdik. 1991'de İzmir'de küçük çaplı, dört ortaklı üretim tesisi kurduk. Orası bizim için bir staj oldu. Şirketin büyümesi konusunda üretim tesisindeki

ortaklarımızla anlaşamadık. Biz büyümek istedik, ortaklar riske girmek istemedi. 2000 senesine kadar İzmir üretimi devam etti. 2001 senesinde biz Kütahya'da üretim yapmaya karar verdik. Tabii bu arada geçen süre içerisinde yabancı petrol şirketlerinin bayiliklerini yaptık. Madeni yağ al-sat işlerini yaptık, bölge bayiliklerini yaptık. 2001 senesinde Kütahya'da küçük çaplı, bölgesel üretime girdik, fakat kısa sürede kalite ve fiyat avantajlarıyla birlikte bayilikleri olan arkadaşlarımızın da destekleriyle Türkiye çapına yayıldık.

M.U.: Şu anda işinizin geldiği konum itibarıyla bölgesel değilsiniz, Türkiye çapında satış yapabiliyorsunuz. Bu başarıyı nasıl özetleyebiliriz? Yani Kütahya'da üretim yapıp Türkiye çapında satış yapan bir yer. Genelde biz bunu İstanbul gibi büyük şehirlerde düşünürüz.

TERSİNE DÖNÜŞ

G.Ö.: Eskiden bizim Kütahya'daki insanlar mal almak için İstanbul'a giderlerdi artık İstanbul'dakiler Kütahya'ya geliyorlar. Şimdi bizim en büyük prensibimiz, kaliteden taviz vermemektir. Yeri geldi para kazanmadık, zarar ettik kaliteden kesinkes taviz vermedik. Ürünümüzün arkasında olduk.

M.U.: Yani uluslararası ürünlerle kıyaslanabilir kaliteniz.

G.Ö.: Şu anda fiyatlarımız, diğer yabancı şirketlerin fiyatlarına oranla, yaklaşık yüzde otuz-otuz beş civarında düşük.

M.U.: Pazar olarak bütün Türkiye, diyorsunuz. Kütahya ürününüzü nasıl karşıladı?

G.Ö.: Kütahya'daki bizim esnaf arkadaşlarımız desteklediler ürünlerimizi. Fakat tüketiciler Kütahyalı bir firmanın tutup da böyle bir ürün üretebileceğine inanamadılar.

M.U.: Zor ama inanmaları.

G.Ö.: Almadılar. Bunun içine Tavşanlı'daki al-sat şeklinde çalışan müşterilerimiz de dâhil. Müteahhitlerin çoğu fiyatlarımız ucuz olmasına rağmen yağlarımızı almaya tercih etmediler, yani ürünümüze güvenemediler. Bu yüzden biz de gurur meselesi yaptık. Kimseye gidip de bizim malımızı

kullanın demedik. Bunları Kütahya için söylüyorum yalnız.

M.U.: Burada reklam faktörü ön plana çıkıyor sanki. İnsanlar daha çok gördüklerini, duyduklarını daha çok tercih ediyorlar.

BİLİNÇSİZCE MARKAYA PARA ÖDÜYORUZ

G.Ö.: Şu an Türkiye'deki tüketicilerin çoğu, müteahhitler, halk, markaya para ödüyor. Bizim en büyük avantajımız biz yabancı petrol şirketlerin malını satmıyoruz, onların kültürünü biliyoruz, stratejilerini biliyoruz. Bütün eksiklerimizi tespit ettik. On yıllık plan yaptık. Hedefimizde dedik ki; "Sektörde Türkiye'nin en büyük firması olmak istiyoruz". Belki o an için hayaldi, karar verdiğimiz an. Başlangıçta üç yıllık, beş yıllık on yıllık plan yapmıştık. Şu an on yıl için hedeflediğimizi sekiz yılda yakaladık.

M.U.: Hemen sifırdan böyle bir yapılanmaya girdiniz. Yani çok küçük bir işletmeden böyle büyük bir işletmeye hatta Türkiye çapında ilkleri hayal eden bir aşamaya geldiniz. Böyle bir başarıyı yakaladınız. Çevrenizde ne gibi değişiklikler oldu? İş anlamında söylüyorum. Artık o günkü esnaf değilsiniz, iş adamısınız. Kişiliğinizle birlikte olan değişimi de sorayım.

G.Ö.: Biz mütevazı olmaya çalıştık. Kütahya'da, ilçeler de dâhil bir alışkanlık var; para kazanmaya başladıkça insanın önce oturuşu, kalkışı, etrafa bakışı değişir ve etrafı küçümsemeye başlar. Bizde öyle bir olay yok. Yirmi yıl önce neyse şu an da aynıyız.

M.U.: Şunun için de soruyorum bunu, o günkü esnafın dar kapsamlı penceresi bugünkü iş adamının geniş penceresi... Kişisel gelişiminizi de çok etkilemiş olmalı.

ARTIK DÜNYA HARİTASINA BAKARAK PLAN YAPIYORUZ

G.Ö.: Elbette, o zamanki dünyaya bakış açımızla şimdiki dünyaya bakış açımız çok farklı. İlk başladığımızda iş yerimizde Kütahya haritası vardı, aradan iki sene geçti, Ege Bölgesi haritası, aradan iki sene daha geçti Türkiye haritası, şu an Dünya haritası yer alıyor artık duvarlarımızda ve hedeflerimizde...

M.U.: İhracatınız var mı artık?

G.Ö.: Biz, büyük firmalara fason mal da yapıyoruz. Fason yaptığımız ürünler 30'a yakın ülkeye gidiyor. Kendi markamızla da gidiyor. (Özçınarlar Otomotiv Gres ve Endüstriyel Yağlar- Oksello) Resmi kurumların ihalelerine de giriyoruz yüklü miktarda. Zaten çoğunu da aldık.

M.U.: Artık Kütahya da size güveniyor.

MOTOSHOW FUARINDA BİRTANIDIK

G.Ö.: Geçen hafta İstanbul'da Motoshow fuarındaydık CNR' da. Kütahyalı motosiklet parçası satan firmalar da geldi. İlk defa görüyoruz, dediler. Kütahyalı tüketicinin, Kütahya'da ne üretildiğinden haberi yok. Mesela bizim sektörde Antakya'sından Ardahan'a, İstanbul'a kadar bizi biliyor fakat Kütahyalı bizi bilmiyor.

M.U.: İtiraf etmem gerekiyor ki, Kütahya'da madeni yağ üretilebileceği benim aklıma bile gelmezdi. Siz böyle bir şeyi başarmışsınız. Böyle bir şeyi, var olan bir şeyi konuşuyoruz şu anda.

Size dergimizin formatı gereği, diğer insanların da bundan faydalanabilmesi adına, başka bir şey sormak istiyorum. İnsanlardan bazıları da, aynen sizin yaptığınız gibi, üretmek ve büyümek istiyorlar. Siz onlara ne tavsiye ediyorsunuz?

G.Ö.: En büyük tavsiyem, kendilerini eğitecekler, geliştirecekler, gezecekler. Kendi sektörlerinde hedef koyacaklar. Diyelim leblebi üreticisi... Türkiye'deki en büyük kuruyemiş üreticisi kim? X firması. Önüne onu veya dünyadaki başka büyük bir firmayı koyacak. Küçük bir atölye de olsa böyle hedefleri olacak. Hedefsiz yola çıkmayacak. Hedef hayal de



..... Hedefimizde dedik ki; "Sektörde Türkiye'nin en büyük firması olmak istiyoruz". Belki o an için hayaldi, karar verdiğimiz an. Başlangıçta üç yıllık, beş yıllık on yıllık plan yapmıştık. Şu an on yıl için hedeflediğimizi sekiz yılda yakaladık.



olsa. Hedefe varmak için şartları ortaya koyacaklar. Bir defa kesinlikle kimse moralini bozmayacak. Türkiye'de kriz de olsa biz Kütahya'da hiç moralimizi bozmadık. Soranlara da, işimiz kötü olsa dahi, işimiz iyi, dedik.

M.U.: Yani illa bir hedef olacak?

G.Ö.: Hedefsiz kesinlikle yola çıkılmaz. Bir de hakikaten kendi konusunda uzman danışmanlara para verecekler.

"BEN BİLİRİM!" DİYEN KAYBEDER

M.U.: Ben bilirim, anlayışını kıracaklar yani.

G.Ö.: Ben bilirim, anlayışı bitmiştir. Biz, kaç yıl oldu, işte ne kadar tecrübemiz var, yeni öğreniyoruz.

M.U.: Bir söz vardır: Akıllı insan aklını kullanır daha akıllı insan başkalarının da aklını kullanır. Biz bunu hayata geçiremedik sanırım ticarete.

G.Ö.: Evet çok doğru. Bir de en büyük eksikliğimiz, bizde bir araya gelme kültürü yok.

M.U.: Tavşanlı açısından söylersek, olumsuz örnekleri de var ama.

G.Ö.: Ortaklık yönünden değil. En azından fikir danışma yönünden. Biz burada en alttaki personelden en yukarıdaki personele kadar herkesin fikrine açtık. Şirketimde yazı astım. "En çok öneri getiren personelimize ödül verilecektir."

M.U.: İlginç bir uygulama. Peki, yeniden üretmek zorunda kalsaydınız ne üretirdiniz, etrafınızda başka ne gibi fırsatlar görüyorsunuz?

G.Ö.: En büyük fırsatlardan birisi olarak, Tavşanlı'daki kuruyemiş var mesela. Kuruyemiş cirosu Türkiye'de çok ciddi bir rakam ve bunun kaymağını üç tane firma yiyor. Bu işin hamallığını Tavşanlı yapıyor. Mesela kuruyemiş işini yapardım.

M.U.: Büyük bir fırsat olarak görüyorsunuz?

G.Ö.: Çok büyük fırsat. Şu an hala geç kalınmamıştır. Kuruyemiş sektöründe hakikaten 1 Milyar dolara yakın bir ciro var. Bu işin kaymağını işte üç tane firma yiyor. Tavşanlı hamallık yapıyor. Tavşanlı'nın marka olması lazım. Pazarlayamıyor. Ürünü pazarlayacak. Pazarlayamıyorsa bu işin uzmanları var. Biz uzmanlarla çalışıyoruz. Yani sizi ulusal bir marka yapan firmalar var. Danışmalar var, paraya acımayacaksınız. Bugün ben kazanıyorum, ev aldım, dam aldım, arsa aldım olayı yok. Yani kazanılan para işe yatırılacak. Kütahya'daki en büyük hata bu! Kazandığı parayı insanlar işe yatırmadığı, gayri menkule yatırdığı için Kütahya ve ilçelerindeki firmalardan çoğu büyüyemedi. İşten kazandığını işine yatıracak, piyasayı takip edecek.

M.U.: Sizin gözünüzde girişimci nedir, kendinizi girişimci olarak görüyor musunuz?

G.Ö.: Evet, kendimi girişimci olarak görüyorum. En çok yaptığım şey, ayda 20 gün dışarıdayım. Yurt içinde ya da yurt dışında, sürekli geziyorum. Piyasayı araştırıyorum, kendi sektörümüz olsun olmasın. Bir yıla kadar İstanbul ayağımız yoktu. İstanbul ayağından sonra bir defa bizim dünyaya bakış açımız çok değişti. Yani bugüne kadar yaptığımız ticaret, işin gerçeği ticaret demeye bin şahit lazım. İstanbul ayağı bizi çok geliştirdi. Bunun ücreti var, bedeli var ödedik. Baktık, Türkiye'deki en iyi firmalar kimler, nasıl başarılmışlar? Onların hep analizini yaptık. Kütahya'da da en büyük desteği Sn. Nafi Güral'dan alıyoruz. Zaten şirket markamızın isim babası da Sn. Nafi Güral'dır. Takıldığımız noktada sürekli danışıyoruz, sürekli araştırıyoruz, riske giriyoruz, cesaretliziz. Yapamayız, edemeyiz, kelimeleri bizde yok. Başaramayız kelimesi yok.

GEZEN ADAM/GEZEN İŞ ADAMI

M.U.: Geziyoruz, diyorsunuz. Herkes geziyor. Girişimci ile gezginin arasındaki fark o galiba.

G.Ö.: Herkes yurt dışına gezmeye gider. Biz de önceden

giderdik. Şimdi değişti ama. Şimdi iş amaçlı gidiyoruz. Çantamızı alıp pazarı geziyoruz. Sektörümüzle alakalı marketleri geziyoruz, kim ne yapıyor ne ediyor... Dört buçuk ayda 17 ülkeye gittim. O kadar çok şey değişti ki kendimizin yanında etrafımızda iş yapan arkadaşlarımıza da faydamız olmaya başladı. Yönlendiriyoruz.

M.U.: Girişimci aynı zamanda çevresindekileri de geliştiriyor.

G.Ö.: En büyük zekat bilgi zekatıdır. Biz bilgimizi paylaşıyoruz. Kütahya'daki büyük eksiklerimizden birisi de sosyal faaliyetlerden kaçınıyoruz.

M.U.: Bilgiye para harcamadığımız için belki de gelişemiyoruz.

G.Ö.: Para yatırmadan bir şeyler kazanma şansımız yok. İki sene içinde danışmanlara ödediğimiz ücret 200 bin YTL. yi geçti. Şirketimizi, personel başta olmak üzere, eğitiyorlar. Kurumsallaşmayı bilmiyoruz. Şirket sahipleri, iş sahipleri olarak çekmecemizi bırakacağız. Biz kasamızın başından ayrılmıyoruz. Bizden sonra gelecek çocuklarımızı iyi eğitemiyoruz. Hazıra alıştırıyoruz, güvenmiyoruz. Artık güveneceğiz.

M.U.: Kendine güvenle başlıyor başkasına güvenmek belki de. Gençler için sormak istiyorum. Onlar da üretmek, büyük adam olmak, büyük işler yapmak istiyorlar. Özellikle sizi temel alarak soruyorum, bunlar için çok mu özel yeteneklere sahipsiniz, çok iyi fırsatlar mı elinize geçti yoksa hayal mi kurdunuz? Ne yaptınız da bu hale geldiniz?

GENÇLİK HAYALİ VE GERÇEKLEŞEN DÜŞLER

G.Ö.: Çok hayal kurarım. Hayal kurmadan başarı elde etme şansınız yok. İlk defa ticarete sanayi sitesinde, küçük dükkânda başladığımız zaman en büyük hayalim "Türkiye'deki en büyük firma olabilir miyim?" şeklindeydi. Bayi olarak, satıcı olarak.

M.U.: Bu hayalinizi gerçek dışı, çok uçuk kaçık bulanlar vardı. Nasıl üstesinden geliyordunuz?

G.Ö.: Çok, çok. İlk başladığımız zamanlar sabah 8 gece 2'ye kadar çalışıyordum. Fedakârlık yaptık. Evimizden fedakârlık yaptık. Bizim Kütahya'da bir tabir vardır, minareyi kaybetmeyeceksin. Yani adamın, sabah işi akşam evi veya çarşı... Üçgen vardır böyle. Ev, iş, çarşı... Bizde o yok. Hedefe nişan aldığımız zaman tetiği çekeceksiniz.

M.U.: Çok büyük bir hedefe nişan alıyorsunuz vurulan hedef ona nazaran küçük olsa bile ilerleme oluyor.

G.Ö.: Şu da var. Her insanın hayatında başına talih kuşu konar. Küçük veya büyük. Siz kafanızdaki kuşu pisletecek diye kovarsanız o kuş kaçır. Nişan aldığımız zaman hedefi on ikiden vuracaksınız. En büyük şey de aslında o, inanmak lazım. Bu işi başaracağım, demek lazım. İki üç sene kadar önce elamanlarıma bahsettiğim zaman hayallerimden, sesli olarak demediler ama içlerinden belki de inanmadılar. Ama şu anda inanıyorlar. Görüyorlar. Sanayi sitesinde küçük bir perakende dükkânından şu anda Türkiye'nin en büyük beş firmasının içindeyiz. Artı bazı ürünlerde Türkiye'de en büyük hammadde tedarikçisi olduk.

EMİR Mİ VERECEKSİNİZ EMİR Mİ ALACAKSINIZ?

M.U.: Türkiye'nin bir gerçeği var, insanlar memur işçi gibi garanti yolları seçiyorlar. Kendi işini yapmak fikri ile garantiye oynamak arasında nerede duruyorsunuz?

G.Ö.: Askerliğimi yaptım, kardeşimle beraber küçük bir dükkân açmadan evvel, babam ısrarla dedi ki, şurada iş var oraya gir maaşla çalış. Dedim, ben çalışmayacağım. Riske girdim. Küçük de olsa kendi işimi yapacağım, dedim. Öyle girdik biz. Bir karar vermemiz gerek, yöneten mi olacağız yönetilen mi olacağız? Paramız da battı, para da kazandık ama hiçbir zaman yapamam, edemem, üretemem, bulamam...

Aklımızın ucundan bile geçmedi. Biz başaracağız, dedik.

M.U.: Sosyal yaşantınız nasıl?

G.Ö.: Her zaman etrafımızdakilere örnek olmaya çalışıyoruz. Bilgi desteği sağlamaya çalışıyoruz. Şu an benim sekiz tane sivil toplum örgütünde yönetim kurulu üyeliğim var. Ticaret odası, Türkiye Genç İş Adamları Konfederasyonu var, beş bin üyemiz var. Orada yönetim kurulundayım. Türkiye'nin en büyük Madeni Yağ Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu üyesiyim. Bir defa bizim buralardaki sivil toplum örgütlerine girmemiz lazım. Her yeni girdiğimiz sivil toplum örgütü, yeni arkadaşlar edinmemize yarıyor, yeni çevre, yeni fikirler sağlıyor. Mesela ben cumartesi günü, günü birlik Antakya'ya gittim geldim İstanbul'dan uçakla. Toplantıya katıldık geldik. Hayatımda Antakya'ya gitmemiştim. Orada etrafıma baktım, hakikaten güzel işler var. Onları yakaladık. Daha ne yapabiliriz, ne yakalayabiliriz artık onları arıyoruz. İmkânları arıyoruz.

M.U.: İş adamları genelde çok yoğun olurlar. Bütün bunların dışına çıkıp sorayım, kendinize vakit ayırabiliyor musunuz? Spor yapabiliyor musunuz en azından?

G.Ö.: Kendime zor vakit ayırıyorum. Aileme bile zor vakit ayırıyorum. Artık mümkün olduğu kadar aileme gitmeye çalışıyorum seyahatlerime. Öbür türlü eve bile ayda on beş gün on gün ancak giriyoruz. Üretime girdikten sonra üç sene en büyük desteği eşim verdi. Hedefimiz büyük. Önce ülkemiz, diyoruz biz burada.

KALİFİYE ELAMAN=SABIR VE TECRÜBE

M.U.: Şu anlayış var: Benim iki ya da üç çocuğum var onlara ev, araba, arsa bir de küçük bir iş bırakırım yeter.

G.Ö.: Türkiye'yi büyüteceğiz. Motive eden olay şudur, Türkiye'yi seveceksin, bayrağı seveceksin. Firmalar işçi çıkarırken biz, kaç tane daha eleman alacağımızın hesabını yapıyoruz, yetiştiremiyoruz.

M.U.: Her üreticinin işçiye ihtiyacı var. Kalifiye eleman ihtiyacı özellikle var.

G.Ö.: Şu an Kütahya'da en büyük sıkıntı kalifiye eleman.

M.U.: Gençlere ne tavsiye ediyorsunuz? Onları liseyi bitirip üniversiteye gitmek istiyorlar ama çoğunun hayali gerçekleşmiyor. Kalifiye eleman nasıl olunur?

G.Ö.: Benim buradaki şoförüm üretim müdürü oldu. Depocum fabrika müdürü oldu.

M.U.: Biraz da tecrübe ve sabır galiba.

G.Ö.: Sabredekler. Sabırsız insanlarız. Mesai veriyoruz, mesaide kalmak istemiyorlar. Paraya ihtiyacı var ama mesaide kalmak istemiyor. Sabredekler, bugün buraya işçi olarak girdim, işçi kalacağım diye bir olay yok. Dediğim gibi, şoförüm burada müdürlük yapıyor. Bildiğimiz kamyon, servis şoförü ama kendini yetiştirmiş. O işte kendimizi geliştirmeliyiz. Bir de işletme sahiplerine tavsiyem: En büyük yatırım insana yatırımdır. Her tarafa para yatırıyoruz, kendimize para yatırmıyoruz. En büyük yatırım insanın kendine yapacağı yatırımdır. İkincisi ailesine yapacağı yatırımdır. Çocuklarımızı kursa, eğitime, yabancı dil eğitimine göndermemiz lazım. Çocuklarımızı en iyi şekilde eğitmemiz lazım.

M.U.: Gelişim aşaması bir üreticinin çok sıkıntı yaşadığı bir aşama olmalı, bu aşamada olan üreticilere neler tavsiye edersiniz?

G.Ö.: Şu an faaliyetleri duran dört tane şirketimiz var. İki üretim yapıyor, birisi AR-GE teknoloji şirketi bir tanesi de pazarlama şirketi. Sıkıntımız, gerçi her yerde aynı sıkıntı var, personelin tam inancı yok. Kendilerini işe veremiyorlar. Personelimizin hepsinin bilgisayarında internet var, açık, araştırın dedik. Paraya acımadık, eğittik, eğitmenler bulduk. Araştırmayı öğrettik.

M.U.: Personelle ilişkileriniz nasıl?

G.Ö.: Patronluktan ziyade herkesle arkadaş gibiyiz.

Depocusundan en üst düzey personele kadar. Tabi patronluk yapacağımız zamanı da biliyoruz. Sistem çalışıyor insan değil.

PROFESYONEL DESTEK VE DANIŞMANLIK

M.U.: Bunun için bir yerden yardım aldınız mı?

G.Ö.: İstanbul'daki danışmanlık şirketlerinden sürekli eğitim desteği alıyoruz. Üretim olsun, Ar-Ge olsun, muhasebe olsun, pazarlama olsun, marklaşma olsun... Başarıya nasıl ulaşabiliriz? Sürekli bize bilgi desteği sağlıyorlar. Bir de şöyle bir şey var: Başarılı firmalara soruyoruz yani, siz bu işi nasıl başardınız? Diyoruz. Bilmemek ayıp değil. Öğreneceğiz. En ufak şey de hiçbir şeye acımayız, gider, bakar sorar geliriz.

M.U.: Kütahya'da yatırıma devam edecek misiniz?

G.Ö.: İkinci yatırımımıza başlayacağız. İkinci Organize Sanayiden 55 dönüm yer aldık. Orada yaklaşık 30 bin metre kapalı alanda üretim tesisi yapacağız. Bu sene temel atacağız.

TAVŞANLI'YA BİR ADIM KALA

M.U.: Tavşanlı için ileriye dönük bir yatırım planınız var mı?

G.Ö.: Organize Sanayide problem çıkmıştı oradan alamasaydık Tavşanlı Organize Sanayiye kuracaktık yatırımlarımızı. Mesafe aynı, burası da 15 dakika orası da 15 dakika. Zaten bizim bir ucumuz da Köprüören'de.

M.U.: Bir üretim felsefeniz var mı? Üretiyorsunuz, para kazanıyorsunuz, daha çok üretiyorsunuz daha çok kazanıyorsunuz. Nihai amacınız nedir?

G.Ö.: Eskiden üretmek çok zordu. Para bulmak çok zordu. Şu anda en kolay şey para bulmak ve üretmek. Zor olan malın pazarlanması ve Ar-Ge. Sürekli kendimiz geliştirmek zorundayız. Yeni ürünler bulmak zorundayız. Rafta bizim bir farkımız olması lazım.

M.U.: Sadece üretmek yetmiyor yani?

G.Ö.: Rekabet çok fazla piyasada, her sektörde. Müşteri sizi tercih edecek... Ama kaliteyi tercih edecek, ama fiyattan tercih edecek, ama ambalaj tercih edecek... Bir farkımız olması lazım. Bunun için de Ar-Ge'nin çalışması lazım, pazarlamanın iyi çalışması lazım.

M.U.: Herkes Türkiye ekonomisi ile ilgili bir şeyler söylüyor. Sizin ekonominin şu anki durumuna ve geleceğine bakışınız nasıl?

G.Ö.: Şöyle söyleyeyim, şu an iş yapan firmalar, küçük veya büyük, şapkalarını masanın üstüne koymaları lazım. Bundan sonra çok yabancı firma gelecek Türkiye'ye. İyi markalar gelecek, dev firmalar gelecek. Biz burada kendi işimizi geliştiremezsek, Ar-Ge'mizi kuramazsak, üretimimizi yenileyemezsek yarın bir gün bir sürü kanunlar gelecek- sen burada mesela leblebi üretmezsin, diyecekler. Bunların şimdiden alt yapısını hazırlayıp çözmeye başlamazsak yarın mal üretmeyiz, yarın mal pazarlayamayız. Bugünün patron çocukları yarın işçi olarak bir yere girerler. Şu andan tedbir almazsak ekonomimizin geleceği pek parlak değil. Artık ev alma, arsa alma, gayri menkul alma devri geçti. Dahası, onları satıp kendi işimize yatırmak mecburiyetindeyiz. Biz iki yıldır, bugüne kadar elde ettiğimiz bütün gayri menkulleri satıp işimize yatırdık. Bütün bu eksiklerimizi süratle tamamlamamız lazım. Çünkü artık kazanarak yapma çok zaman alacak. Oturarak kazanma devri bitti. Koşturarak kazanma devri başladı. Artık eski karlılıklar yok. Rekabet çok fazla.

M.U.: Artık esnaf mantığı değil iş adamı mantığı olacak ki, küçük esnaf kalmayacak.

G.Ö.: Bir çok büyük alışveriş merkezi başlamak üzere Kütahya'da. Bunlar başlayınca Kütahya'dan olsun Tavşanlı'dan olsun, esnafın kasasına giren paralar buralara girecek. Ne olacak? İşsizler ordusu...

M.U.: Çok teşekkür ederim Göksel bey sorularımıza zaman ayırdığınız için.

G.Ö.: Ben teşekkür ederim.