

“

Temizlik, Terazi, Tatlı Dil
Babamın bana
benim oğluma
oğlumunda torunuma
emanet edeceği
en temel ilkedir.

”

İmceen
lokamları



BAŞARI HİKAYESİ

ALİ SEZER
RÖPORTAJ YASİN DİKMEN



“ DOĞRU İNCEDİR, AMA ASLA KOPMAZ ”

www.safranbolutso.org.tr

SÖYLEŞİMİZE SİZİ TANIYARAK BAŞLAYALIM?

1956 yılında Safranbolu'da hayata gözlerimi açtım. İlk ve ortaöğrenimimi memleketim olan Safranbolu'da tamamladıktan sonra Ankara Gazi Eğitim Enstitüsü Fransızca Bölümünden 1979 yılında mezun oldum. 2 yıl Niksar ve Safranbolu'da Fransızca öğretmeni olarak görev yaptım. 1982 yılından itibaren firmamızın başında çalışmalarına aktif olarak devam ediyorum.

ŞEKERCİLİK MESLEĞİNE NE ZAMAN BAŞLADINIZ?

İlkokul yıllarından itibaren hep bu işin içindedim. Okuldan geldikten sonra, yaz tatillerinde hep ticaret ve imalat ile iç içeydim. Bu yüzden üniversite eğitimi almama rağmen baba mesleğini yapmayı tercih ettim.

Bu meslek dedeme kadar gitmektedir. Dedem imalat yapmı- ş ama bakkaliye dükkânında şekerleme satıyormuş.



FİRMANIZ KİM TARAFINDAN NE ZAMAN KURULDU?

Babam, Hidayet Sezer tarafından kurulmuştur. Babam, kalfalık duası edildikten sonra Köprülü Mehmet Paşa Camii avlusunda bulunan fotoğrafçıya beyaz önlüğünü giyerek bir fotoğraf çekiliyor ve çektiği fotoğrafın arkasına "Bugünkü gibi daima sanatkar kalacağım." yazıyor ve imzasını atıyor. Firmamızın temelleri daha eski yıllara uzanmasına rağmen biz babamın kalfalık beratını aldığı, peştamal kuşanma yılı olan 1942 tarihini, firmamızın kuruluş tarihi olarak kabul ediyoruz.

O YILLARDA DAHA ÇOK HANGİ ÜRÜNLER YAPILIYORDU?

O dönemlerde, bu günler ile mukayese edilemeyecek kadar yokluk ve yoksulluk vardı. Toz şeker

rahat bulunabilen bir ürün değildi. İthal mal olan Hindistan cevizini bulmak çok zordu. Bu nedenle daha çok helva, akide şeker ve sade lokum üzerine üretim yapılmıştır.

SAFRANBOLU'DA LOKUM USTASI DEYİNCE AKLA KİM GELMEKTEDİR?

Safranbolu'da lokum deyince akla ilk olarak ustaların ustası olarak adlandırdığımız Şekerci Osman gelmektedir. Her zaman gururla ve itharla kabul ettiğimiz ve andığımız Şekerci Osman Özkan lokumlarını üretmiştir. Şekerci Osman, bizlere hem ufuk açmış; hem de sanatı ile, kişiliği ile örnek olmuştur. Şekerci İhsan Aytan, Helvacı Ahmet de o dönemlerin akla en önce gelen lokum ustalarındandır.

ÜRÜNLERİNİZİ MÜŞTERİ BULABILIYOR MUYDUNUZ? GEÇMİŞLE GÜNÜMÜZÜ KIYASLAYABİLİR MİSİNİZ?

O tarihlerde şimdi olduğu gibi turizm yoktu. Safranbolu'nun nüfusu da 2500 civarındaydı. Eflani pazarı olduğu gün de satışımız çok olurdu. Özellikle cumartesi günleri yoğun iş olurdu. Safranbolu'da kurulan Cumartesi pazarına çevreden çok sayıda insan gelir ve Safranbolu ana baba gününe dönerdi. En çok satışımızı da bayram günleri yapardık, dükkanların önlerinde kuyruk olurdu. Biz ilk olarak Kiranköy'e 1962 yılından dükkan



açtık. Tabi o zamanlar Kiranköy'de in cın top oynuyordu, kimseler yoktu. Yan yana olan beş altı dükkan vardı, geri kalan yerler boş arsaydı. O tarihlerde bir otobüs gelecek de Kiranköy'de duracak, biz de onlara lokum satacağız diye gece geç saatlere kadar beklerdik.

Kiranköy, çevre il ve ilçelere geçiş güzergahı olduğu için burada daha çok taksi ve otobüs turizmine yönelik müşteri potansiyelimiz oldu. 1980'li yıllardan sonra turizmin yavaş yavaş hareketlenmesi, vatandaşların özel araba sahibi olmasıyla beraber bu güzergahı gelen gidenlerin sayısı oldukça arttı. Şehrımız; İstanbul ve Ankara gibi büyük şehirlere yakınlığından ve günübirlik turizme de uygun olduğu için, şehrimize gelenlerin sayısı ciddi artış gösterdi. Ben Tarihî Çarşı kesimine dükkan açmayı istedim. Sonuçta firmanın doğduğu yer orasıydı. Şekerci Osman'ın karşısına gelen dükkan satılıktı. Gençliğin verdiği heyecan da var. Babama o dükkanı alıp dükkan açmayı teklif ettim. Bana kesin bir

dille "Ben bu saatten sonra ustamın karşısında peştamal kuşanmam, nereye dükkan açarsan aç ama bana bunu teklif etme." dedi. Ben de o konuyu kapattım ve başka yere dükkan açtım. 1994 yılında Unesco Dünya Miras listesine girmemizden itibaren ilçemizin adı tüm dünyaya yayıldı ve turizm hızla ilerledi. Yerli turist ile birlikte yabancı turistler de özellikle Uzak Doğulu turistler ilçemize gelmeye başladı. Turizmin ilçemizde gelişmesiyle birlikte ilçemize gelen kişiler boş dönme- yerek yanlarında ister hediyelik, ister kendilerine lokum aldılar. Samanca Safranbolu'nun ünü tüm dünyaya yayıldı, bizim de bilinirliğimiz arttı.



Önceleri sadece Safranbolu ve civarına satış yapabiliyorken, özellikle 1994 yılından itibaren Safranbolu lokumu, hemen hemen Türkiye'nin her yerinden insanın tanıdığı bir ürün haline geldi. Gelişen teknoloji ile hem iletişimin, hem ulaşımın kolaylaşması; babamın elli yılda, benim 30 yılda aldığımız yolu; İmren Lokumlarının 3. Kuşağı olan oğlum Erdi Sezer, çok daha kısa sürede alacaktır.

MARKANIZIN İSİM ÖYKÜSÜ VAR MI? FİRMA İSMİ NASIL ORTAYA ÇIKTI?

Lokumları içine koyduğumuz kutuları İstanbul'da yapıtıyorduk. İstanbul piyasasında o tarihlerde ambalaj ve kutulama işleri Rum kökenli vatandaşların elindeydi. Mardo Bono adında bir ambalajcıya rahmetli babam kutuları yapıtıyordu. Belirli



BAŞARI HİKAYESİ

süre bu ambalajcıyla çalıştıktan sonra firma sahibi, "Hidayet bey yıllardır birlikte çalışıyoruz, artık bu kutulara bir isim koyalım. Kutuların üzeri boş bu şekilde güzel durmuyor, artık kutuların bir ismi olsun, size bir firma adı belirteyim." diyor. Babam da düşünüyor özenerek, titizlikle yaptığı ürünleri en güzel hangi isim anlatır, en güzel hangi isim ifade eder derken aklına "İmren" geliyor. İmrenilmek, beğenilmek, tat almak, lezzet almak anlamına gelen "İmren" en iyi ifade eder diyor ve "İmren Lokumları" ismini koyuyor. Biz de o günden beri övünerek İmren Lokumları ismini kullanıyoruz.



MESLEĞİNİZİN PÜF NOKTASI NEDİR?

Şekerci Osman'ı tekrar rahmetle yad ederim. Onun yaptığı gibi düzgün, kaliteli ürün yapma, iyi malzeme kullanma işimizin püf noktasıdır. Aslında bu püf noktası sadece bizim meslek için değil, tüm meslekler için geçerlidir. Safranbolu lokumu burada yapılır, günlük olarak burada satılır. Biz bu prensibi devam ettiriyoruz. Toptan olarak her pastaneye, her firmaya ürün verelim diye bir kaygımız yok. Kaygımız bayat ürün satılmasıdır. Safranbolu lokumunun marka değerini korumak için elimizden geleni yapıyoruz. Biz bu işi sadece para kazanma amacı olarak görmüyoruz. Bu işin temelinden geldiğimiz için, işin sorumluluğunu içimizde hissediyoruz. Bu sorumluluğu babam da hissedirdi, ben de hissedirim, oğlum da hissediyor. Babamın bir lafı vardır "Doğru incedir, ama kopmaz." Biz düzgün iş yapmak zorundayız. Bize olan güveni boşa çıkartmamak için işimizi çok yakından takip eder, ismimize leke gelmesin diye çok özen gösteririz. Biz lokuma koyacağımız fındığı bile kendimiz



kavururuz. Beğenmediyse, istediğimiz kıvamda değilse, yeniden kavururuz. 7-8 çeşit fındık var, araştırıp fındığın en kalitesini kullanırız. Glikoz kullanmayız, pancar şekeri kullanırız. Ürünlerimizde boya değil mutlaka Safranın kendisini kullanırız. Safranlı ürünlerimizde herhangi bir gıda boyası kullanılmadığı, ürünlere sarı rengini Safran çiçeğinin kendisinin verdiğine dair TSE'den "beyan bilgilendirme doğrulama" belgesi aldık. Laboratuvar da ürünlerin analizini kendimiz yapabiliyoruz. Yaptığımız ürünlerin hijyen testlerini, TSE'ye uygunluğunu belirten



normların tespitini kendi laboratuvarımızda yapabiliyoruz. Örnek vermek gerekirse fındık, badem gibi kuru gıdalarda aflatoksin denen küf çeşidi vardır. Rutubetli zamanlarda aflatoksin oranının fazlası insan sağlığına ciddi oranda zararlı hale gelmektedir. Biz her gelen ürünün aflatoksin oranına bakmaktayız. Ürünler uygun skalalar arasındaysa alınız, değilse mutlaka geri göndeririz. Çalışan personelin sağlığını ve hijyenini çok yakından takip ederiz. Verdiğimiz emeğin, aktığımız alın terinin karşılığını da almaktayız. Bunu hem Safranbolulu hemşehrilerimizin hem de gelen turistlerin olumlu geri bildirimlerinden görmekteyiz. Türkiye'de çok büyük bir kahve firması olan ve yaklaşık olarak 150'ye yakın şubesi bulunan firmaya lokum göndermekteyiz. Ayrıca yoğun yolcusu bulunan Antalya Dış Hatlar Havalimanı'nda bulunan freeshopta lokum satmaktayız. Dolayısıyla da dünyanın dört bir tarafına Safranbolu lokumunun tanıtımını yapmaktayız.

3T İLKENİZ VAR NEDİR BU 3T?

Rahmetli babamın bize vasiyetidir 3T. Temizlik, terazi ve tatlı dil. Öncelikle temiz olacaksınız. Temizlik imanımızın da önceliğidir. Hem temiz olacaksınız hem de temiz iş yapacaksınız. İkincisi terazi. Nedir terazi? Terazi sadece düzgün tartmak demek değildir. Ürüne koyduğunuz malzemenin içine ne yakışıyorsa onu kullanmaktır. Üçüncüsü de tatlı dil. Müşteri velinimetimizin karşılığıdır. Bu vasiyet babamın bana, benim oğluma, oğlumun da torunuma vereceği en önemli üç temel ilkedir.

FINDIKLI LOKUMA KÜRKÜLÜ LOKUM DENİLMESİNİ SİZDEN ÖĞRENEBİLİR MİYİZ?

Safranbolulular fındıklı lokuma "Kürklü lokum" adını takmışlardır. Eskiden sade lokum vardı. Dışında pudra şekeri olup içinde herhangi bir kuruyemişi bulunmazdı. Bu sade lokumun yanında bir de hindistan cevizli, fındıklı lokum yapardık. Safranbolular hindistan cevizli lokumu isterlerken "Bana kürklü

lokum ver, hediye götüreceğim sade lokumu götürmem ayıp olur." derlerdi. Kürk, özellikle eski zamanlarda herkeste olmadığından zenginliğin göstergesiydi. Fındıklı lokumumuzun adı, dışı hindistan cevizi ile kaplı ve biraz daha zengin durduğundan "Kürklü lokum" adıyla anılmıştır. Yaşı geçkin, 70- 80 yaşlarında bir ağabeyimiz geldiğinde hala "Bana oradan bir okka kürklü lokum ver." diyenler olur.

İŞ HAYATINDA KABUL EDEMEYECEĞİNİZ ŞEY NEDİR?

Benim iş hayatımda kabul edemeyeceğiniz şey ustamın, firmamıza layık olmayan ürünü kutulayıp satışa göndermesidir. Ustalar bazen lokum kıvamını tam tutturamayabilirler. Yerine göre sert, yerine göre yumuşak olabilir. Kazanlarda tekrar kaynatılıp en

düzgün şeklini alana kadar uğraşmalıyız. O tür durumlarda o ürün düzeltilmeden kutulara konup satışa hazır hale getirilirse, bunu asla affetmem. Her gün mutlaka kendim imalathaneye giderim. Her yeni yapılan ürünün mutlaka numune gelir, benim ve oğlumun kontrolümüzden geçer, sonra da onayımızla satışa sunulur. Eğer beğenmediyse imalathaneye geri göndeririz. Her yeni üretilen lokumu kendim yiyecekmişim gibi düşünürüm. Kendi beğenmediğim ürünü asla müşteriye yedirmem.

