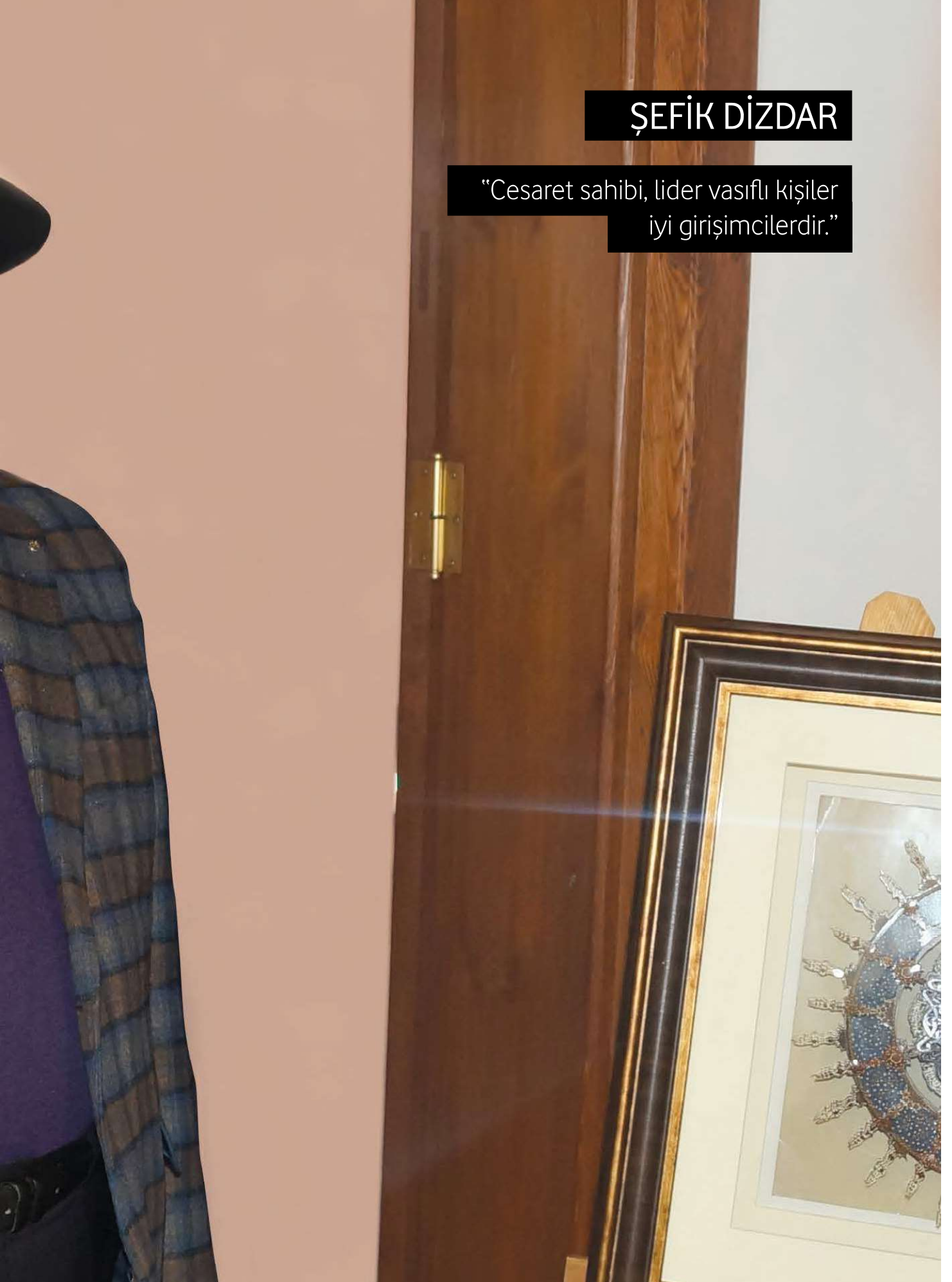




ŞEFİK DİZDAR

“Cesaret sahibi, lider vasıflı kişiler
iyi girişimcilerdir.”





CESARET SAHİBİ, LİDER VASIFLI KİŞİLER İYİ GİRİŞİMCİLERDİR

Şefik Dizdar Kimdir?

Geçmişimle ilgili bir belgesel var. 1939 Yılı Safranbolu doğumluyum. 1946 yılında Safranbolu'nun Kalealtı İlkokulu'ndan mezun olduktan sonra Safranbolu Ortaokulu'nu bitirdim ve bölgedeki tek lise olan Karabük D.Ç. Lisesi'nden mezun oldum. 1958 yılında İzmir İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi'ne girdim ve 1961 yılında oradan mezun oldum. Askerliğimi yedek subay olarak yaptıktan sonra Karabük D.Ç. Fabrikasında Personel Müdürlüğü ve Satın Alma Genel Müdürlüğü görevlerini yaptım. Emekliliğime 4 sene kalmış olmasına rağmen kendi isteğim ile 1979 yılında yani 40 yaşında Demir Çelik Fabrikasından ayrıldım...İstanbul'a gittim orda Demir-Çelik sektöründen ithalat ihracatla uğraşan bir firmada genel müdür olarak çalıştım. O sırada İran-Irak savaşı başlamıştı. İran Türkiye'den büyük ölçüde demir-çelik ürünü talep etmeye başlamıştı. Turgut

Özal zamanında birçok zorluğu ortadan kaldıran reformlar yapıldı. Haberleşme çok zordu. Telefona sahip olmak bir apartman dairesine sahip olmak kadar önemliydi. Bir servet demektir. Önce telex çıktı. Çok büyük aşama oldu haberleşmede bizim için. Çok geçmeden fax, hemen sonra telsiz telefon çıktı. Bunlar büyük aşamalar uzun uzun anlatılacak konular. O dönemler biz Yekta Dış Ticaret A.Ş. olarak İran'a büyük ihracat yapan bir firma haline geldik. O firmada çalışırken İran'a en büyük ihracatı yapan firma ünvanını kazandık. Üç ortaklık. Ancak ortaklar arasında çıkan bir anlaşmazlık nedeniyle ben şirketten ayrılmak zorunda kaldım. Bir süre sonra ayrıldığım şirket Yekta Dış Ticaret A.Ş. iflas etti. Sonra Taha Dış Ticaret A.Ş. Olarak çalışmaya devam ettik. İranlı ortağımızla yine İran'a dış ticaret yaptık ve savaş bitene kadar da çok güzel paralar kazandık. Savaş bittikten sonra ortaklığımız sona erdi. Taha tekstili kurduk. Taha tekstil bugün LCW

olarak faaliyet gösteren kuruluşumuzun temelidir. Mustafa Küçük sıfırdan başlayarak ve bu işi çok benimseyerek, çok dürüst, çok ciddi çalışmalar yaparak LCW'yi bu duruma getirdi. Benim aktif görevim olmadı çünkü tekstil benim bildiğim bir iş değildi. Şuan da LCW şirketi aktifliğini koruyor. 2005 yılında bir göz rahatsızlığı geçirdim. Görme yetim zarar gördü. Ben de memleketime döndüm. Şimdi burada daha ağırlıklı olarak sosyal işlerle uğraşıyorum. Safranbolu Kültür ve Turizm Vakfı Yönetim Kurulu başkanayım. Burada aktif şekilde çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Türkiye şartlarını da hesaba kattığımızda çok dikkat isteyen bir dönemde cesaret gerektiren birçok iş yapmısınız.

Evet, 1979 da İstanbul'a gitmek zorunda kaldığım zaman Türk firmaları henüz dış ti-

caretle ilgilenmiyorlardı. Dış ticaretle gayrimüslimler; Rumlar, Yahudiler, Ermeniler uğraşıyorlardı ama ben Demir-Çelik İşletmeleri Genel Müdürlüğündeki görevim nedeniyle ithalat ve ihracatı çok iyi öğrenmiş durumdaydım. Benim buradaki bilgi birikimim bana rehber oldu ve çok kolaylıklar sağladı. Biz onun için ön plana geçtik ve çok güzel paralar kazandık. Mesela Vergi İadesi Mevzuatını getirmişti Turgut Özal. O zaman kimse bunun ne olduğunu anlayacak durumda bile değildi. Bunu ilk uygulayanlardan biri olduk. Tabi benim Demir Çelik sektöründen gelmiş biri olarak avantajım vardı. Bütün hattecileri, demir - çelik imalatçıları vs. tanıyordum, bu da bize avantaj sağladı. Bazen bu kişilerle ortak çalıştık. Böylece güzel bir dönem geçirdik. Özellikle savaş dönemi Taha Dış Ticaret A.Ş. de çok güzel sonuçlar aldık. LCW şirketinde de İranlı arkadaşım ile ortaklık ama daha sonra onun hisselerini ben devraldım. Mustafa Küçük Bey ile %50 %50 ortak olduk. Bütün işi yürüten Mustafa Küçük'tü. Hile hurda yapmadan dürüstçe çalıştı. Örnek gösterilen bir adamdır. Şu an Türkiye'nin en büyük ilk yüz firması içindeyiz.

Sizce kimler girişimci olmalı kimler girişimcilikten uzak durmalı?

Bir defa girişimci olabilmek için kişi cesaret sahibi olacak. Lider vasıfları olan, kendi başlarına iş yapma isteği olan kişiler iyi sonuç alır. Yılmayacak, dikkatli olacak, dürüst olacak, hesabını kitabını iyi bilecek, yapacağı işin bütün inceliklerine vakıf olacak. Mesela bir ekmek fırını açacaksınız. Unun kalitesinden hamurun yoğuruluşuna

kadar, fırında pişirilme tekniğine kadar her şeye vakıfsanız o işte başarılı olursunuz. Mesela benim ortağım Mustafa küçük işleri geliştirirken her şeyi A dan Z ye takip eden bilen bir konumdaydı. Kimse ona küll yutturamazdı tabiri caizse. İpliğin kalitesinden, renginden, sağlamlığından,

kalkmam. Önümdeki işi bitirmeden rahat edemezdim. Ayrıca çok dikkatli olmak gerekli. Ve her şeyi not ederim. Şuan bile bulabilirim önceki senelerde kim ile ne görüşmesi yaptım. Ajandam vardı her zaman yanımda taşırdım. Kısa notlar alırdım. Şu gün şu saatte şu kişiyle şu konu hakkında görüştüm. Tarihi ve konuyu hatırlarsanız tefarruatı aklınıza gelir zaten.

Bunu uzun yıllar yaptınız mı?

Her sene bir tane standart ajandam vardı mutlaka. Hep koltuğumun altında taşırdım. Kurşun kalemle yapılmış tablolarım vardı. Bir değişiklik olursa düzeltmek için. Şın Çelebi isimli bir bakanımız vardı, ticaretle de uğraşıyordu biz İran ile ticaret yaptığımız zamanlar. Dedi ki: "Üniversitelerde ithalat ve ihracat teorik okutuluyor bunu pratiğe dökemiyoruz. Öğrencilerin Uluslararası ticaret mevzuatına hakim olarak mezun olabilmeleri için kurs açalım. Bu alanda eksikleri kapatalım." Benden kurs vermemi istedi ama benimde işlerim vardı zamanım

yoktu hayata geçiremedik.

Girişimcilik hayatınızda sizi etkileyen bir anınız?

Dedim ya girişimci çok dikkatli olmalıdır. Burası da bir taşra. Karabük Demir-Çelik A.Ş. de çalışıyorum. Satın alma müdürlüğü gibi önemli bir görev yapıyorum. Bu müdürlüğün görevi; demir-çelik işletmelerinin ihtiyaç duyduğu her türlü malzemeyi iç piyasadan ve dış piyasadan temin etmek. At gübresinden kanaryaya varıncaya kadar. Kanarya zehirli gazları haberdar eden bir canlı. Şimdi çok duyarlı teknik gelişmiş



türünden, boyasına varıncaya kadar her şeyle ilgilidir.

Şirketlerde iş programları, yıllık çalışma programları yapılırken evvela satış bütçesi yapılır. O satışa göre üretim yaparsınız. Diyelim ki demir-çelik üretiyorsunuz. 300 bin ton satma imkanınız varken siz 400 bin ton üretirseniz 100 bin ton stokta kalır ve o sizi zora sokar. Satış kabiliyeti önemli.

Siz kendi başarınızı neye borçlu olduğunuzu düşünüyorsunuz?

Ben çok çalışırım. Bir işi bitirmeden masadan

cihazlar var ama o zamanlar yoktu. Maden ocaklarında falan zehirli gazı haber verirdi, kuş düşer bayılırdı, işçilerde bir sorun olduğunu anlar kaçarlardı. Merdaneler Türkiye’de imal edilmiyordu o zamanlar. İşte bu vesileyle kambiyo mevzuatına hakim oldum ve büyük avantajım oldu. Mutullah Yolbulan bir gün bana dedi ki: “Seni tanıdığım kadarıyla sen İstanbul’da sokakta gezerken bile para kazanabilirsin.” İstanbul’a gittiğimde tabi taşradan gitmişiz orda eş dost ziyaretleri yaparken, bir arkadaş bana elinde bir saç ithalatı belgesi olduğunu ve bunu değerlendirmek istediğini söyledi. Bir fotokobisini istedim üzerinde çalışmak için. 15 bin ton gümrüksüz saç ithalatına izin veren bir belgeydi, devletten alınmış. 12 bin tonu kullanmış 3 bin ton kalmış. Belge üzerinde çalışmaya başladım. Piyasayı inceliyorum, maliyet çıkarıyorum, mal bedeli, artı nakliye, artı sigorta, artı limandan tahliye, gümrükleme masrafları vs. kaç mal oluyor hesaplıyorum. Elde edebileceğimiz karı hesapladım. Sonraki iş olarak müşteri bulmaklazım. Onu da buldum. Belge sahibine dedim ki: “Bu permiyi şu fiyata satabiliyoruz. Birisine vekalet vererek ithalatı gerçekleştirme imkanımız var. Kabul etti.” Dedi ki: “Ben bu belgeyi kullanmasına izin verdiğimiz kişileri tanımam, bir sorun çıkarsa seni sorumlu tutarım.” Öteki taraf da diyor ki: “Biz belge sahibini tanımıyoruz, bizi devreden çıkartırsa sorumlu seni tutarız”. Ben arada bir mütemet insan sıfatıyla kaldım. Cesaret de gerekiyor bunun için. “Tamam.” dedim. İki tarafın ortasında duruyorum. Gerekli bütün evrakları ben hazırladım. “Bana 500 bin lira vericeksiniz” dedim. Belgeye talip olanlardan istedim, tabi belge sahibinden değil. Hemen Hamburg’a gittiler, saçı buldular gemiye yüklediler, 15 gün olmadan, daha gemi Türkiye’ye yoldayken bir de saça zam geldi, bu insanların karı çıktı 2 katına. Tabi bayram ettiler. Gelir gelmez paramı verdiler. O zamanlar 500 bin çok iyi paraydı. O tarihte İstanbul’da 2 tane apartman daresi satın alınabiliyordu. Anormal bir para, sadece bilgini satarak kazanıyorsun. Mutullah Beyin dediği gerçek olmuştu. Hiç unutmadığım bir anımdır.

Sizi bir girişimci olarak en çok motive eden şey nedir?

Çalışma arzusu olacak. Önce dürüst, samimi bir şekilde çalışma azmi. İşin peşini bırakmayacaksınız. Hiç olmayacak zannettiğiniz bir iş bile kurtarılabilir, bir yerden bir çözüm çıkar. Sonunda başarıyı yakaladığınızda en güzel motivasyon da o olur.

Doğru insanları işe almakla ilgili ne söyleyebilirsiniz?

Mülakatin çok önemli olduğunu söyleyebilirim. Şimdi CV yi dolduruyorlar, bakıyoruz birçok iş değiştirmiş başvuru yapan kişi. 10 yerde çalışmış şimdiye kadar. Niye diye sorarsınız ister istemez tedirgin eder sizi bu durum. Demek ki çalıştığı yerde bir problem bir uyum sorunu olmuş. İşte kişi çok iş değiştirmişse kafada bir soru işareti belirir, acaba benden de hemen gider mi diye düşünür işveren. Çünkü işveren aldığı kişiyle uzun yıllar omuz omuza çalışmak ister. Mesela ben mülakatta karşıma alıp konuşsam gerçek niyetin ne olduğunu az çok hissedebilirim. Sonra da aldığımız kişinin hal ve hareketlerini, işe yatgınlığını, işe bağlılığını takip etmemiz gerekir. En azından tanıyana kadar.

Peki sizi iş hayatında en çok ne kızdırır?





En çok işine sahip çıkmamak kızdırır. Birisi ona verilen görevi yapmıyorsa, bahane uyduruyorsa, işin içine aldatma giriyorsa, dürüstlüğü ters düşen bir şey varsa o kızdırır.

En büyük hayaliniz ve gerçekleştirmek istediğiniz projeler?

O kadar çok ki. Şu an bile yapacak 50 yıllık işim var diye düşünüyorum. Safranbolu'yu çok seviyorum. Burada kültürel varlıkların korunması unutulmaması konusunda yapılacak birçok iş var. Buradaki kültür varlıklarının turizme kazandırılması ve turizmin bu kültür varlıklarıyla geliştirilmesi amacımız. Mesela Safranbolu'nun en özel ürünlerinden bir tanesi safrandır. Safranin turizme dönüştürülmesi mevzusunu konuştuk ve bu konuda çalışmalar incelemeler yapacak bir ekip oluşturduk. Daha aktif olacağız. Mesela Ekim ve Kasım aylarında hasat zamanı turistler geliyor safranin hasatını inceliyorlar. Bu ideallerimizden birisidir. Bir diğeri ise Safranbolu'nun altında bir takım tüneller var. O tünellerin turizme açılması konusunda bir projemiz vardı. Onun ihalesini kazanamadık. İşte o en büyük ideallerimden birisi. Bu projeyi vakıfa kazandırsak bu vakfın bir geliri olacak. Ve bu da ileride yapılacak bir sürü etkinliğin önünü açacak. Her şeyin başı para. Para kazanmak için bu çok büyük bir fırsattı ancak bir takım aksaklıklarla karşılaştık. Şimdilik bunları çözmeye çalışıyoruz.

Bir girişimciye verebileceğiniz 3 önemli tavsiye?

İşini bırakmamalı.

Güvenilir olmalı.

Cesaretli olmalı.

İş ve aile dengesini sağlayabildiğinizi düşünüyor musunuz?

Evet, düşünüyorum. Belki yeteri kadar olmuyor. İstanbul'a gitmem lazım torumlarım orada. Ama onlar da buraya beni ziyarete geliyorlar . Çok seviyorum hepsini. Ne yapayım onlara katkıda bulunmaya çalışıyorum elimden geldiğince. Anneleri babaları çok ilgili torunlarımla, ama ben yine de onlara tavsiyelerde bulunuyorum zaman zaman.

Size göre Safranbolu'nun en önemli ekonomik sıkıntısı?

Safranbolu'da burada doğmuş büyümüş insanlardan çok, sonradan gelen insanlar ikamet ediyor. Bunların çoğu da memur, emekli. Burada bir hareketliliğin eksik olmasının sebebi bu diye düşünüyorum. Safranbolu'da iş gücü sayısı da bu nedenle az belki. Çalışmak lazım.

Okudukça insanın girişimcilik ve risk alma oranının azaldığı söyleniyor. Sizin düşünceniz?

Bu konuda çeşitli örnekler var. Mesela Kayserili aileler çocukları ticarete yetenekli mi değil mi onu ölçerlermiş. Ticarete adam olamaz bu okutalım en iyisi derlermiş. Mesela Mutullah Yolbulan çok iyi bir tüccardır ama çok kapsamlı bir eğitim görmemiştir. Okudukça çekingenlik artar ister istemez bilgiyle orantılı olarak. Bilmeyen kişi cesaretle o işi yapar. Korkmaz, başarır da. Cesaret cehaletten doğar diye bir söz vardır.

Safranbolu Sanat Üniversitesi gündemde tartışılıyor. Bu konu hakkında ne düşünüyorsunuz?

Safranbolu Sanat Üniversitesi çok yerinde bir düşünce ancak henüz zamanı değil. Biraz bu konunun olgunlaşması, kamuoyu tarafından benimsenmesi lazım. Karabük Üniversitesi'nin ve Safranbolu Fethi Tokar Güzel Sanatlar Fakültesinin öncelikle daha aktif hale gelmesi ondan sonra böyle bir yola girilmesi kanaatindeyim. Hayata geçirilmesi gereken bir proje.