

BAŞARI HİKAYESİ

AHMET AYĞÜR
İŞ ADAMI



“

TİCARET
AHLAK, AZİM VE
ÇALIŞKANLIK
GEREKTİRİR.

”

AHMET AYGÜR
İŞ ADAMI

www.safranbolutso.org.tr

Merhaba Ahmet Bey, bize kendinizden bahseder misiniz?

Öncelikle bana bu fırsatı verdiğiniz için sizlerin nezdinde Safranbolu Ticaret ve Sanayi Odası'nın değerli yönetimine sevgi ve saygılarımı iletirim. Yüce Rabbimden Rahmeti Rahman'a kavuşan geçmiş işadamlarımızın da mekânlarının cennet olmasını, ruhlarının şad olmasını niyaz ederim. 2020 yılını büyük zorluklarla geçirdik. Asrın pandemisi ile mücadeleyle geçirdik. Toplumun bütün kesimleri büyük sıkıntılar çekti. 2020 zor bir yıld, geride kaldı. 2021 yılı İnşallah bütün milletimize, iş âlemine ve bütün dünya insanlarına sağlık, mutluluk ve huzur getirir. Her zorluğun ardından bir ferahlık gelir inşallah, bu virüs belasından bütün insanlık kurtulur da yeniden normal hayatımıza döneriz.

Ben 1948 yılında Safranbolu'da doğdum. 1927 yılına kadar bir mübadele olmuş Safranbolu'da. Daha önce Rumlarla beraber yaşamışlar. Mübadeleden sonra birçok Rum evi boş kalmış. Devlet Rum evlerinin bir miktarını satılığa çıkarmış. 1935 yılında da rahmetli dedem bir Rum evi almış. Ben 1948 yılında bir Rum evinde

doğdum. Yedi yaşıma kadar doğduğum o evde yaşadım. Şimdi Öğretmenler Evi olan mekânda Kiranköy İlkokulu vardı. İlkokula orada başladım.

Kiranköy'de, Bağlar'da hayat nasıldı?

O zamana kadar biz Bağlar'a, Kiranköy'e göç ederek yaşırdık. Mayıs ayında Bağlar'a göç ederdik, Ekim sonuna kadar Bağlar'da yaşırdık. Orda kışlık sebzeler, meyveler, yiyecekler, içecek-



ler biriktirilip Kiranköy'deki evimize getirilirdi. Kış rahat bir şekilde geçirirdik. Rahmetli anacığım 1957 yılında: "Bu göçten ben bıktım artık," dedi. Bağlar'daki evimizi biraz düzeltip devamlı kalacak hale getirdik. 1957'den sonra Bağlar'da yaşamaya başladık. 1957'lerde Bağlara elektrik gelmeye başladı. Aynı senelerde belediyenin terkos suyu gelmeyen başladı, o tarihe kadar yoktu. O tarihe kadar Ateş Havuzu denen yerde bir çıkma su vardı, içme suyunu oradan elde ederdik.

Değirmenbaşı'nda bir tulumba vardı, içme sularımızı oradan elde ederdik. Diğer sulama işleri, çamaşır işleri, temizlik işlerinde mağara suyu devamlı akardı. Bağlar'da Bağlar'ın bahçelerinde devamlı akardı.

Eğitim ve okul hayatınızdan bahseder misiniz?

Ahmet Aygür: Elbette, Kiranköy'deki ilkokuldan sonra Bağlar İlkokulu'na devam ettim. İlkokulu Bağlar İlkokulu'nda bitirdim. Şimdi Köyiçi'nde Kız Meslek Lisesi olan okul, ortaokuldu. 1959 yılında ortaokula başladım. 1960 İhtilalında 12 yaşında ortaokul ikideydim. O tarihlerde Safranbolu'da lise yoktu.

Karabük Demir Çelik Lisesi'ne taşınmalı olarak giderdik. Öğlen başlardık tedrisata akşam gelirdik. Okumaya ilgi gösteren çok arkadaşlarımız vardı. Gabelinin Ahmet diye bir abimizin otobüsü vardı; burunlu bir Mercedes; o burunlu Mercedes'le taşınmalı eğitime giderdik. Liseyi de Karabük Demir Çelik Lisesi'nde bitirdim. Lise sonda ben beklemeye kaldım. O zaman borçlu geçiliyor. Okula devam etmedim ama mezun da olmadım.

İş hayatınıza nasıl başladınız?

Köyiçi'nde Mehmet Türker diye bir muhasebeci vardı; Leyla Gürsel'in babası... Rahmetli Mehmet Türker babama demiş ki: "Oğlan haylaz olmasın ver benim yanına. Rahmetli babacığım boşta kalmayayım diye onun yanına verdi. Biz eskiden babalar: "Şuraya git," deyince giden insanlarız. "Oğlum, Mehmet Türker'in orda işe başlayacan," dediği zaman, emir, bitti. Mehmet Türker'in yanında ona yardıma başladım. Sobasını yak, çirasını yar, masasını temizle... Daha sonra elimize fatura diyorlar işte bir şeyler verdiler. Fatura dizmeye başladık dosyalara. Herhalde istidadımız da varmış, çabucak muhasebecilik öğrendik. Uzun lafın kisası Mehmet Türker (Allah mekânını cennet etsin,) hastalık geçirdi yazıhane-ye gelemedi, işleri ben yürüttüm. Bir insanı denize atınca yüzme-ye çabuk öğrenir ya. Daha sonra rahmetli oldu,

rahmetli olunca onun damadı Orhan Tüfekçi: (Birbirimizi severdik, severdik) "Bu muhasebe bürosu sana yakışır," dedi. Bana verdiler muhasebe bürosunu. Takdir edilen borcu ödedik gittik, 1968 yılında kendimiz bir muhasebe bürosu sahibi olduk. O arada da muhasebecilikle ilgili okulumuz devam ediyor, İktisadi ve Ticari İlimler okuluna başladım ben. İki tane de yardımcım var, yeminli mali müşavir oldu yetiştirdiğimiz insanlar. Namık Türk, Namık Turgut, onlar yardımcımız. İsmail Başkaya var, onlarla beraber başladık işe. Ben hem okuyorum, hem aralarda büromuzu idare ediyoruz.

Ama muhasebecilikle kalmamışsınız, başka işler de yapmışsınız.

Yaptık... O nasıl oldu? Muhasebeci olunca hep iş adamlarıyla beraberiz artık. İş adamlarıyla sosyalleşmeye başladık. Biz Değirmen Başı çocuğu, mazlum, efendim, konuşurken bile utanan bir tiptik. Ama o tüccar arkadaşlar bize bir değer vermeye başladı, muhasebecisiyiz tabi onların. E, biz de sosyalleştik. Sosyalleşince kendimize özgüven gelmeye başladı. Hep tüccarların içindeyiz, benim rahmetli babacığım işçi, sermayemiz yok, bir şeyimiz yok. O zaman mükellef diyoruz ya defter tuttuklarımıza, rahmetli Yaşar Tüfekçi Abimiz: "Gel seninle ticaret yapalım," dedi. O arada babam bir araba alacak, Murat 124 alacak, 70 bin lira parası var;

babama dedim ki: "O parayı bana ver de ben sana arabayı taksitle alayım." Ticaret yapacağız anlaştık Orhan Tüfekçi ile. Babam Allah razı olsun o parayı verdi. Tercüman Gazetesi o sırada taksitle araba veriyor, arabaya yazıldık, taksitlerini ödemeye başladık, arabayı da aldık daha sonra. Ticarete hangi dalda başlayalım dedik, konjonktüre ayak uydurmak lazım. 1974 senesi Safranbolu medeni bir yer, her yeniliğe açık bir şehir. Nerde bir yenilik olsa o yeniliği ister Safranbolulular. O sırada televizyon yayıncılığı da başladı. İstanbul'la bağı var Safranboluluların. Başköy tarafına belediye tarafından bir anten kuruldu. Zayıf bir sinyal geliyor, televizyon yayını sinyali. Safranbolulular da meraklı, sinyal zayıf da olsa televizyon seyredecek. Biz bunu hissettik, Rahmetli Yaşar Tüfekçi ile. Televizyon satışı ağırlıklı ticarethane açtık, Uzun Ticaret isminde. Onun teknik yönlerini öğrendik. Kocaman kocaman f4 gibi antenler oluyor, onların alıcıları oluyor; çok büyük antenler, tavanlara, çatıya konacak o antenler. Çok kuvvetli alıcılar sayesinde televizyonlar çalışmaya başladı. Televizyonlar çalışınca Safranbolu halkı televizyon almaya heveslendi. Biz de müthiş bir televizyon satışı yapmaya başladık. Hoover bayisiyiz, onun yanında beyaz eşya ticareti yapıyoruz; çamaşır makinesi, buzdolabı falan da satıyoruz. Ama ağırlıklı satışı televizyon. Televizyon, tek



BAŞARI HİKAYESİ

başına televizyon değil; televizyon çalıştırmanın bir sürü aletleri var, antene yükseltici kuracaksın bir sistem kurar gibi; al televizyonu fişe tak şeklinde çalışmıyor televizyonlar. Anten olacak, voltaj düştüğünde voltajı düzenlemek için regülatör satıyoruz aynı zamanda. Onun sehpasını satıyorsun bilmem ne. Bayağı şümüllü birticaret yaptık.

Askerlik iş hayatınızı bölmedi mi?

Okulum bitti, vatan hizmeti başladı. 1978 yılında askerlik hizmetimiz başladı. Asteğmen olarak yaptım askerliğimi. Askerlik şimdiki gibi kısa dönem olmadığı için firmamı Yaşar Abime devrettim, ortaklığımız bitmiş oldu. O arada bir Lassa bayiliği müracaatım oldu benim, bir gün Lassa'dan çağırıldılar; Ali Aynacı adında bir hemşerimiz Lassa'da çok üst bir mertebedeymiş. Ali Aynacı ile görüştük, bana Lassa bayiliği verdi. Mehmet Tüfekçi kardeşimiz de ortak oldu Lassa bayiliğine. Ben askerlik yaparken o idare etti bayiliği. Askerden gelince daha aktif bir bayilik sürdürdük. Sonra Karabük Lassa bayiliğini aldık. Geniş bir ticarete sahip olduk.

Fabrika da kurmuşsunuz.

Değişik sektörlerde de iş yapayım diye o bayilik devam ederken, Karabük'e gittim ya, Karabük'te demirle ilgili işlere heves ediyor insan. Çivi imalatına merak sardım. 1989'da çivi imalatına başladım. Hem Lassa bayiliğini sürdürüyorum hem çivi imalatını. Türkiye Demir Çelik İşletmeleri'di adı o zaman, hammadde yakınımızdaydı. Bu yüzden çivi imalatında çok verimli çalıştık. Anadolu'nun her yeri müşterimizdi. Maliyetlerin düşüklüğü çok önemli, üretim maliyetin düşük olunca dünya piyasası oluyor. Hem düşük maliyetli, hem kaliteli ürün yaparsan, pazarın geniş o zaman. Biz çivide avantajlı olduğumuz için Konya'dan Bursa'ya kadar, Kayseri'ye kadar, Kırşehir'e kadar pazarımızı. Türkiye Demir Çelik İşletmeleri Kardemir'e devredilince, bizim hammaddemizi Kardemir çekmez oldu. Bizim hammademiz kangal denen, filmaşın denen bir üründür, böyle yuvarlak rulo halinde bir üründür. Çivide kar marjımız çok düşüktür ama 24 saat çalıştığımız için para kazanırız. Kardemir kangal üretimini bırakınca, Biga'dan, İskenderun'dan, Gebze'den hammadde getirmeye çalıştık; ters nakliye oluştu, maliyet arttı, çivi sektörünü bırakmak zorunda kaldık.

Tesisi ya hammaddeye yakın bir yere taşımak icap ediyordu, ya da kar edemiyorsan bırakmak icap ediyordu. Ben birinciyi tercih edemedim, çünkü Safranbolu'yu çok seviyordum; Kabuğumuzun dibinde büyümüşüz, hep Safranbolu, hep Safranbolu...

Başka şehirlere gidenler de var, siz gitmeyi düşündünüz mü? Eşiniz size destek oldu mu?

Karlı olsa bile başka şehirlere gitmeyi arzu etmedim. Eşim de buralı, sağ olsun eşimle beraber Safranbolu sevdalısıyız. Az olsun Safranbolu olsun anlayışındayız. Bu ticari mücadelelerde eşim de hep yanımdaydı. Parasız günler geçirdik, zor günler geçirdik, sıkıntılı günler geçirdik. Konjektür daima seni ferah tutmuyor. Paramız yoksa parasız yaşadık. Zorlukları da, refahı da eşimle beraber sürdürdük. Ona müteşekkirim, her zaman destek olmuştur.

Hangi ticari teşebbüsleriniz oldu?

Rahmetli Özal iktidara geldiği zaman büyük işler yapmanın önünü açtı. Biz yirmi kişilik bir şirket kurduk. Büyük işler düşündük, işte kireç fabrikası, alçı fabrikası gibi; Kardemir'e kireç lazım. Ama



yapamadık. Şirket Ana Merkez'in olduğu arsası aldı. Daha sonra rahmetli Cefakar'la (İbrahim Cefakar) işbirliği yaptık, Ana Merkez'i yaptırдық. Ana Merkez verimli olunca, Ata Merkez'in arsa satışı gündeme geldi; Biz yedi iş adamı Ata Merkezi yaptık Safranbolu'ya bir AVM kazandırdık. Orda da hizmet sektöründe yer aldık. Atrium diye üstte bir kafeteryamız vardı. Biraz da hizmet sektörü denedik, hizmet sektöründe de çalıştık. Konjektüre göre hareket ettik. Daha sonra burada sanayide bir arsamız vardı, otel yapma fikri doğdu. Turizme de bir katkımız olsun diye otel faaliyetinde de bulunduk.

Sosyal faaliyetlerde yer aldınız mı?

Tabi hep ticaret yapmadık, sosyal faaliyetlerde de bulunduk. Biraz siyasi faaliyetlerde de bulunduk Safranbolu'da. 1966 yılında ilk defa Safranbolu Yüksek Tahsil Cemiyeti diye bir cemiyet kurduk. İstanbul Taksim'de Safranboluluları topladık, İstanbul'daki Safranboluluları. Bir gece yaptık. Muhteşem bir geceydi. Bütün Safranbolulular bir arada kaynaştı. Tabi Safranbolu Yüksek Tahsil Cemiyeti bir takım çalışmalar yaptı. Yazları Safranbolu'da Yüksek Tahsil Cemiyeti'ndeki arkadaşlar bir arada olur-

duk. Memleket meselesi konuşurduk, Safranbolu'nun meselelerini konuşurduk, ülkenin meselelerini konuşurduk, en azından bizleri bir toplanma mekânına kavuşturdu. Bu arada Nezihe Aycan'ı da rahmetle analım mekânı cennet olsun. Değirmenbaşı'nda caminin altındaki dükkân Nezihe Hanım'ındı. Nezihe Hanım orayı Safranbolu Yüksek Tahsil Cemiyeti'nin faaliyeti için bize bedava tahsis etti. Bu memleketin çocuğuyuz, sosyal da olmak lazım. Eşimle beraber Safranbolu'ya bir Anadolu Lisesi kazandırmak istedik. Safranbolu Anadolu Lisesi'nin kazandırılmasında bizim de bir nebze karabirimiz olmuştur. Hepsini biz yapmadık, delalet ettik. Bir takım formüller bulduk. Oda sattık mesela, bu odayı sizin adınıza tefriş edeceğiz tabelasına da sizin adınızı yazacağız şeklinde formüller bulduk. Devlet yüzde altmışını yetmişini yaptıktan sonra gerisine destek oluyor. Buradan Millî Eğitim Bakanı Metin Bostancıoğlu'nu takdirle anarım. Devletten okul için tahsisat gönderdi, okul öyle bitti. Fethi Tokar Güzel Sanatlar ve Tasarım Fakültesi Yaptırma ve Yaşatma Derneği'nde eşimle birlikte görev aldık. Bir hesap açtık, valilik hesaba para yatırdı. O kadar etkin

olduk. Burhanettin Uysal Beyle işbirliği yaptık, onun çok emeği oldu. O zaman Yüksek Okul'un müdürüydü. Dernekle okul adeta kaynaştık, Biz derneğe para topluyoruz, yetkililer de şu lazım, bu lazım diyor, dernek olarak hemen karşılıyoruz. Kültür ve Turizm Vakfı'nda bir ara görev aldım. Yetiştirme yurdu hem psikolojik hem maddi desteğe muhtaçtı, Yetiştirme Yurdu Koruma Derneği'nde görev aldık bir ara. Ticaret Odasının meclis üyeliğinde görev yaptık. Tabi biraz da siyasi bir tarafımız oldu. 1984- 1988 döneminde Safranbolu Belediye Meclisi üyeliği yaptım. Bir nebze faydamız olduysa ne mutlu yani. Bunu bir aşk olarak yaptık. 1999- 2004 yılları ile 2009-2014 yılları arasında da yine belediye meclis üyeliğim var. Toplam 15 sene belediye meclis üyeliğimiz oldu. Siyasi olarak bu memlekete faydamız dokundu. Faydalı olmak lazım. Hikaye ne? Yaşlandı işte, 73 yaşımıza geldik, artık pasifiz. Daha faaliyet göstermek istiyorum ama artık gençlere bırakmak lazım. Geriye baktığım zaman şunun tatmin karlığını bir nebze yaşıyorum. Bu hayatı boş geçirmedik. Eşimle beraber mücadele vere vere... Şu var: Bu memleketin çocuğuyuz, bu memlekete borcumuz



BAŞARI HİKAYESİ

vardır. Bunları söylerken kendini beğenmişlik yapmıyorum, bir nebze bir şey yaptıkça bu az bile. Bu memleket her şeyi hak ediyor, bu memlekete çok şeyler yapmak lazım. Benim başarılarımdan ziyade keşke hatalarımı bilse herkes. Bu hatalar da etik hatalar.

Ticaret ahlakı ve etik ile ilgili tavrınız, düşünceleriniz nelerdir?

Hep ticaret hep bana olmaz. Ben ticareti de hep kazanayım paralar yığıyım şeklinde yapmadım. Bir basiretli iş adamı olma noktasında örnek olmaya çalıştım. Basiretli iş adamı hep para hep para demez. Bu memlekete faydalı olmayı düşünür. Alırken, satarken sözünde durur. Ortada bir ombudsmandır yani. Vergisini verendir, sigortasını ödeyendir. Ben örnek olmak için konuşuyorum, yoksa kendimizi methetmek için konuşmuyorum. Çok zorluklar geçirdik ama şu an itibarıyla ne vergi dairesine, bir kuruş borcum vardır, ne sigortaya bir kuruş borcum vardır. Borcum yok ama 7256 sayılı yasa 500 milyar lira bu iş adamının borcu varmış der. Bu hak değil, ödeyene haksızlık bu, topluma haksızlık bu. İşadamlığı ha bire para yığmak değil. İşadamlığı da bir örnek, bir sembol olmalı. Nasıl ki bir bürokrat yaptığı iyi hizmetle, iyi bürok-

ratlıkla bu topluma faydalı oluyorsa; nasıl bir siyasetçi yaptığı iyi siyasetle bu topluma faydalı oluyorsa; iş adamı da basiretli bir iş adamı gibi hareket ederek, topluma faydalı olmalı. Bakın pandemi dönemindeyiz, Devlet bize bakmıyor mu? Devlet bize bakıyor. Kısa çalışma dedik işçiyi mağdur etmedi. İşverene işçi çıkaramazsın, dedi. Ben destek vereceğim dedi. Demek ki devletin elinde daha çok imkân olsa, böyle silsile halinde gidelim. Millete daha çok yardım edecek. Devlete ödenmeyen bu 500 milyar lira ödenmiş olsa, devlet millete daha çok bakacak.

İşletmenizde el emeği tablolar görüyorsunuz. Nasıl temin ediyorsunuz? Satın mı alıyorsunuz?

Çok güzel bir noktaya temas ettiniz. Eşim benim hayatımın omurgasıdır. Bu oteldeki çoğu eserler eşimin el emeği. Burada el emeği göz nuru var. Tablolarımızın bazıları hediye, bazıları da parayla aldık. Bu eserlere yatkın olduğumuzu bilenler bize hediye de verdi. Prof. Adnan Ataç'ın fotoğraf hediyeleri vardır. Eşimin elemekleri göz nurları çok burada. Şurada bulunan minyatürü eşim üç ayda yaptı, sonunda gözleri bozuldu. Turizm, turist diyoruz, biz müşteri diyoruz. Sanattan anlayanlar benim o kadar hoşuma gidiyor ki... Otelde para almayasım geliyor onlardan. Çok da anlayanlar çıkıyor, bu da

bana moral veriyor. İleride inşallah resimlerimizi daha da çoğaltacağız.

Keşkeleriniz oldu mu? Şunu da yapsaydık dediğiniz oldu mu?

Sosyal olarak az çalışmışız, daha çok çalışmalıymışız. Daha çok faaliyetler yapmak, daha çok okullar yaptırmak lazım. Yüksekokula daha çok hizmet yapmak lazım. İş âleminde genişlemek de sosyalliktir. İş âleminde daha başka işler yapmak lazım. Biz gençliğimizde imkân da bulurduk. Safranbolu'ya bir organize sanayi bölgesi yapmak için çalışıp bunu Safranbolu'ya kazandırmak lazım. Daha büyük fabrikaların, daha büyük üretimlerin yapılması için çabalamak lazım.

Biraz da turizmden bahseder misiniz?

Avrupa'yı gezmek lazım. Turizmi geliştirmek için daha çok çalışmak lazım. Tescilli kültür varlıklarımız var. 1975'te 200 misafiri evlerimizde konaklattık. Şeref verdiler. Turizm böyle başladı. Bugüne kadar da çok yol kat edildi. Ama hak ettiğimiz nokta bu değil. Çünkü dünyaya nasip olmayan turizm enstrümanları var burada. Tabiat varlıkları burada. Müthiş bir plato, niye bir dizi, bir film, bir belgesel çektiremiyoruz. Düşünelim: Burada savaş filmi yapılsa yapılır, aşk filmi yapılsa yapılır, macera filmi yapılsa yapılır. Kanyonu var, dere-



si var, engebesi var, dağı var, ırmağı var, gölü var. Sosyal medyayı gençler daha iyi biliyor, bir meşhurun ayak bastığı yere milyonlarca insan geliyor. Safranbolu'yu tanıtabilecek birilerini niçin getiremedik buraya? Pandemiden dolayı diyoruz ki; turizm öldü, gezmeler öldü ama dünyada adrenalin tutkunları var. Adam 38 kilometreden atıyor kendini dünyaya sağ salım ayak basayım diye. Niye Mencilis Mağarası gezilmesin, göllerine dalınmasın? Dünyada birçok maceraperest var. Bunlara kim baksın? Ticaret Odası mı, belediye mi, kaymakamlık mı? Ben hiç birine eksik görev yapıyor diyemem ama bir işbirliği yapılmalı. Hiç biri tek başına bir şey yapamaz.

Şirketleriniz kurumsallaşabiliyor mu?

Kurumsal olamamanın üzüntüsünü çekiyorum. Biz ne olursa olsun birlikteliğimizi bozmamalıydık. 20 kişilik dev gibi bir şirket kurduk. Bu şirket bir şekilde dağıldı. Dağılması için elden geleni yapmalıydık. Yedi kişi dev gibi iş merkezi yaptık, verimini başka dallara aktarmalıydık. Ata Merkez'deki ortaklarımızın hepsi zengin insanlardı. Onları motive ederek daha kurumsal hale getirmek lazımdı. Ticaret odasında çok

görev yapmayı arzu ettim ama bir türlü yönetime gelemedim. Yıllardan beri arzu ettim. Tek başına işler olmuyor, büyük işlere damga vurmak lazım. Biz bir zamanlar Safranbolu'da iyi sözü tutulan insanlardık; birilerini niye birleştirmedik, birilerine daha büyük işler niye yaptıramadık? Her yapılan, kim ne yaptıysa Safranbolu içindir.

İlk kafeterya olan Atrium ile ilgili ne dersiniz?

Atrium gerçekten övündüğümüz bir müessese. Gençlerin ihtiyacı var. Gençlerin sohbete, sohbetlerden çıkacak enerjiye ihtiyacı var. Atrium buna olanak sağladı. Yediden yetmiş yediye hizmet eden özel bir müesseseydi. Biz oraya gelen her misafirin de hamisiydik. Bir anne baba buluş çağındaki çocuğundan dışarı çıktığı zaman her zaman endişe eder. Kız veya erkek buluş yaşındaki bir çocuk: "Ben Atrium Kafe'deyim," dediyse, o annenin evinde rahat ve huzurlu oturduğunu hissederim. Çünkü bizim güvencemiz altındadır. Eski kahvelerin moderniydi Atrium Kafe. Eskiden kahveler meselelerin konuşulduğu mekânlardı. Sadece oyun oynanan yerler değil, eski kahvelerde oyun yoktu, lonca gibiydi. Ne

vardı? İneğin nasıl, bütçeğin nasıl? Öteki demiş ki hastalık var, öteki demiş ki buğdayda süne var. Bende de var ama sen neyle düzelttin? İşte şu ilacı kullan düzelt... Kahve bir meşveret yeri... Meşveret çok önemli... Şimdi sorularımızın cevabını googleden öğreniyoruz ama eskiden meseleler oralarda öğreniliyordu. Atrium kafe böyleydi. Ortaklarımız daha sonra başka dallarda faaliyet göstermek istedi. Ben otelcilikte faaliyet yapmak istedim. Tabi Atrium'daki birikimimizi buraya kanallıze etmemiz icap etti. Bu yüzden oradaki payımızı satmaya çalıştık.

Çok işletme değiştirmediniz mi?

Yeter ki bir müessese kurulsun, onu da birileri idare etsin. O işi açmışım bırakmışım, öbür işi açmışım bırakmışım. Çivi fabrikamı düşünelim; çivi fabrikamın makineleri bugün Karlıtaki bir çivi fabrikasında üretime devam ediyor. 1989 yılında aldığımız makinelerin faaliyeti devam ediyor. Transmisyon mili imalatına girişmişiz, ortağa devretmek mecburinde kalmışız, o fabrika devam ediyor. Ahmet Aygür'ün olması şart değil, devam ediyor mu? Topluma hizmet veriyor mu? İşçi çalıştırıyor mu? Kurduğumuz



BAŞARI HİKAYESİ

müesseseler devam ediyor. Atrium Kafeterya yıkıldı mı? Ad değiştirerek devam ediyor. Lassa Bayiliğini bırakmışız, başka bir kardeşimiz almış devam ettiriyor. Yapı malzemeleri firması kurmuşuz, isim değiştirmiş başka bir isim altında aynı ekip devam ediyor. Kurduğumuz müesseseler çok şükür devam ediyor. Topluma bir fayda veriyor inşallah.

Peki Atrium'u işletirken bir de otel sevdanız oldu, otel kurma hevesiniz nereden geldi?

Biz bir ev değiştirdik, İbrahim Kaş ile komşu olduk. İbrahim Kaş'ın da bir para birikimi varmış. Onun eşiyile benim eşim çok yakın arkadaşlıklar. İlla İbrahim Kaş'ın birikimini Ahmet Abi ile birlikte değerlendirelim dediler. Bizim de burada arsamız vardı, burada yurt olarak inşaata başlayacaktık. Daha sonra onlar bizden ayrıldılar ama güzellikle. Onlar ayrılınca, ben yüz elli iki yüz talebe ile yapamam dedim. Yaşlıyım. Hiç değilse pasif de olsa oteli yapacak gücümüz vardı. Otel yapalım diye karar verdik ve Allah da bize böyle bir işletme nasip etti.

Safranbolu'da otel ihtiyacını olduğunu düşünmüşsünüzdür elbette.

Düşündüm. Otele ihtiyaç vardı mutlaka, Pandemi bittikten sonra bir tane daha yapılırsa yine çalışır. Emek verenlerden Allah razı olsun, turizm de gittikçe gelişiyor. Benim şu tereddüdüm vardı: Sanayide otel olmadı, diyordum. Başlangıçta ben de inanmadım ama tutturdum Allah'a bin şükür. Bazı misafirlerimiz: "Çölde bir vaha gibi," diye ifadeler de kullanıyordu otelimiz için.

Ticarette gençlere tavsiyeleriniz var mı?

Bakın biz gelenekseliz. Bir kere basiretli bir işadamı gibi hareket etmek lazım geliyor, bu anayasa. Fakat bizim geleneksel ticaretimiz yavaş yavaş sonlanıyor. Dijitallik ön planda... Gençler klasik ticaretin yanında e ticarete de tevessül etmeliler. Biz yapamayız bunu. Elimiz yatkın değil, teknolojiyi etkili kullanamıyoruz. Kesinlikle bize çok bakmasınlar, yeni teknolojiyi kullansınlar. Bu konuda ben de aslında bir fikir veremem. Ama şunu



diye bilirim, devir değişti. Değişime ben şahsen ayak uyduramam. Bu siyaset değil, bilhassa Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile çok temasta bulunsunlar. Bakan Mustafa Varank dijitalleşmeye çok önem veriyor, dünyayı hissetmişler yani. Trendyol'u kuran, Demet Mutlu adında zeki bir Türk kızdır. Ama şirketin şimdi akıl almaz bir marka değeri var. Dünya devi Alibaba, Trendyol'u 700 küsür milyon dolar ödeyerek satın almıştır. Safranbolu'da da çıkar böyle gençler. Burada devletin teşvik sistemini eleştiriyorum. Devlet ne diyor biliyor musunuz? 10 milyon liralık yatırım yap.3 milyon lira öz kaynak lazım, 7 milyon lira yabancı kaynak bulabilirsin, diyor.7 milyon liralık yabancı kaynak, 7 milyon liralık kredi demektir. 10 milyon liralık bir yatırımda 7 milyon liralık kredinin taksitini yatırımcı ne yapacak da ödeyecek? Ne satacak? Mümkün değil... Bu da bir yanlış. Ticaretin ana omurgası değişmez, onun örnek alabilirler. Ticaret ahlak, ticaret azim, ticaret çalışkanlık gerektirir. Ticaret takat gerektirir. Ticaret dürüstlük gerektirir. Bunun yanında teknoloji gerek. Dün de teknoloji vardı ama dünün teknolojisi başka. Bugünün teknolojisini kullanacaklar ve devlete ayak uyduracaklar. Devlet, devamlı teknoloji alanında yatırım yapacak gençler istiyor. E tica-

rete yatkın olsunlar. İnsanlar ihtiyaçlarını e ticaret sitelerinden karşılıyorlar. Bir de hız önemli, hız, hız çok önemli.

Fırsatları görme, girişimcilik alanlarını hissetme açısından yaş önemli mi? Otuzlu yaşlarındaki Ahmet Aygür ile yetmişli yaşlarındaki Ahmet Aygür ticarete, fırsatlara aynı mı bakıyor?

Ben 73 yaşındayım ama hala enerji doluyum. Eşim diyor ki. "Cımcukliyelim birbirimizi, artık bir şey yapmayalım.". Çalışma hevesim gitmiyor. Bu heves parayı yığmak arzusuyla değil, çalışmak faydalı. Bana sorarsanız: "Bu iş yerini siz mi iyi idare edersiniz, gençler mi?" Gençler derim. Gençler iyi idare eder. Şu işletmede bile dijitallik lazım. Ahmet Aygür'ün çalıştırması ile Cem Aygür'ün çalıştırması arasında bu işletmede çok fark var. Çünkü Cem Aygür dijitalliğe önem veriyor. Türk gençliği dünyadaki değişime o kadar çabuk adapte oluyor ki, bu geçmişimizde de böyle idi, gelecekte de böyle olacak inşallah! Türk gençlerinin, çağının daha ilerisinde hareket edeceklerine inanıyorum. Yeter ki imkan verilsin.

Zaman ayırdığınız için teşekkür ederiz. Bana anlatma fırsatı verdiğiniz için ben teşekkür ederim.

HABER



KAZAKİSTAN'IN ANKARA BÜYÜKELÇİSİNDEN ODAMIZA ZİYARET

www.safranbolutso.org.tr

Kazakistan Ankara Büyükelçisi Abzal Saparbekuly Karabük temasları kapsamında Odamızı ziyaret etti. Ziyarete Meclis Başkanımız Cengiz Ünal, Yönetim Kurulu Başkanımız Ali Sami Acar, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcımız İsmail Hayri Boyacı ve Meclis Üyemiz Fatih Aygün hazır bulundu. Türk firmalarının Kazakistan'daki yatırım faaliyetleri, hedef ve beklentileri ve ülkelerimiz arasında ticari ve ekonomik iş birliğinin artırılması imkanlarının değerlendirildiği toplantı hediye takdimi ile son buldu.

