

## MURAT KABLO RÖPORTAJI



Murat Ticaret – Murat Kablo

Eyüp Gülsoy Röportajı

MURAT KABLO RÖPORTAJI

Mustafa Uysal: Sizi tanıyarak başlayalım Eyüp Bey.

Eyüp Gülsoy: Murat Ticaret bünyesinde 10 yıldır çalışıyorum. Daha önce STFA bünyesindeydim. İş makineleri satış pazarlama müdürü olarak yer alıyordum orada. 10 yıl önce burada fabrika müdürü olarak göreve başladım. Buraya başladığımda burası (İnegöl Fabrikasını kastediyor.) yaklaşık 375-380 kişiydi. Geldikten sonra 294 kişiye düşürdüm fabrikayı. Daha sonra yeniden yapılanmaya geçtim bu bünyenin içinde. Şu anda 620 kişiye çıktık. Adana ve İzmir fabrikaları da benim yönetimimde şu anda. Bir de bundan 5 yıl önce Çin'deki fabrikayı kurdum. Orada yaklaşık 110 kişilik Çinli çalışıyor. Orada sadece Çin pazarına çalışıyoruz. Yani oradaki üretimi buraya getirmiyoruz. Tavşanlı'da çok küçük bir lokasyonda imalata başladık ki, çok kısa bir sürede başladık. Şimdi orayı da (Tavşanlı fabrikası) iki misli kapasiteye çıkaracağız. Murat Ticaret olarak birçok ülkede yer alıyoruz. Almanya'da kendi depo ve ofislerimiz var. İngiltere, Fransa ve İtalya'da ofislerimiz var. Bunun haricinde Danimarka'ya bakan bir ofisimiz var.

MU: Murat Ticaret'le ilgili giriş olarak bahsettiniz ama şunları sormak istiyorum, kuruluşundan itibaren Murat Ticaret'ten bahsedin bize bir de ne üretiyorsunuz, nerelerde üretiyorsunuz ve Tavşanlı'da ne üreteceksiniz?

EG: 1968 yılında Vedat GORA tarafından kuruldu. Aile şirkettir ve yüzde yüz yerli sermayedir, ortağı yoktur firmanın. İkinci kuşak olarak oğlu Murat Gora devraldı, şu an genel müdür sıfatıyla çalışmaktadır. İlk kurulan fabrikamız İstanbul Kocasinan'dadır. İlk anten kabloları ve kablo olarak başlıyorlar. Sonra Ford ve BMC ile tesisat kısmına giriyorlar. Daha sonra 2000 gibi bu fabrika (İnegöl) kuruluyor. 2001'den sonra büyüme süreci başlıyor. 2004 sonrası İnegöl Fabrikası en fazla istihdam sağlayan fabrikamız oldu. Kaldı ki, İnegöl'de metre kare bazında en fazla eleman çalıştıran fabrikayız. Bütün fabrikalarda yaklaşık

1500-2000 personel arasında çalışıyoruz. Tavşanlı'daki amacımız kuracağımız alanda yaklaşık 600 kişilik istihdamı ilk etapta planlıyoruz. Çok daha büyütmek istemedik o bölgede ama birinci tercihimiz İnegöl idi. İnegöl Organize Sanayi'de düşündük önce ki, arazimiz duruyor burada. Fakat ben biraz karşı çıktım o dönemde, burada olmayacağını belirttim. Daha sonra Tavşanlı ile görüştük arada bir sene rötör oluştu. Buradaki arazinin hafriyat işlerine istemeye istemeye başlıyordum neredeyse. Sağ olsunlar TTSO Başkanı Davut Efe ve Belediye Başkanı Mustafa Güler geldiler bir akşam, konuştuk. Dedim, ben bu işi çözeceğim. Sevdim yani. Sonrasında yatırım kararını Tavşanlı'ya kaydirdik. Aslında teşvik sürecinin vesairesinin dışında bir olay bu.



MU: Tavşanlı'da ne üreteceksiniz?

EG: Tavşanlı'da yine otomotiv sektörü için üreteceğiz. Şimdi biz Avrupa'da üçüncüyüz ticari araç tesisat üretiminde. Kablo demetleri olarak geçiyor.

MU: Tavşanlı'da kaç personel var şu an?

EG: 71 personel var ve önümüzdeki aylarda 150 civarına çıkacağız.

MU: Peki, Tavşanlı Organize Sanayi Bölgesinde bir yeriniz var mı?

EG: Şu anda orada 8.000 metre karelik bir yerimiz var ve hafriyatımız devam ediyor. Bizim planlamamız Eylül Ekim gibi üretime geçmek orada. Kısa bir hedef koyuyoruz. Hava şartları müsait olsaydı hafriyatımız bitecekti zaten. Prefabrik yapılar çok çabuk ilerliyor. En kötümser tahminle Aralık ayında ben orada üretime girmek zorundayım.

MU: TOSB'de sizin gibi bir kablo fabrikası daha var. Rekabet olacak mı aranızda yahut avantajları mı, dezavantajları mı var?

EG: Bizim rekabetimiz yurt dışında, Avrupa ile. Kendi içimizde çok ciddi bir rekabetimiz yok. Rekabetin de kaliteyi artırdığını düşünüyoruz zaten biz. Arada yardımlaşmalarımız da söz konusu o firmayla da. Bende olmayan malzemeyi onlardan alabilirim onlar da kendilerinde olmayan malzemeyi bizden temin ederler. Yardımlaşmamız da söz konusudur. Sonuçta nedir, bunlar Türkiye'nin katma değerleri aslında. Tatlı bir rekabet olarak görüyoruz biz açıkçası.

Kulvarlarımız şu an farklı, onların üretim alanları bizim üretim alanlarımız farklı. Orada bir sorun görmüyorum açıkçası. Kaldı ki, Türkiye’de organize sanayilerde aynı işi yapan yüzlerce firma var. İnegöl organizeye baktığımızda birçok tekstil firması ve irili ufaklı birçok mobilya fabrikası var. Ama bunlar ortak amacı nedir, Türkiye’ye hizmet etmek, Türkiye’nin ihracat payını artırmak. Dünyadaki pasta payı iki firmaya değil belki 20 firmaya yeter.

MU: Özellikle Tavşanlı için soruyorum, eleman alımında ne tür kriterleriniz var?

EG: Mavi yakalılarda öncelikle aradığımız Endüstri Meslek Liselerinde olması, elektrik bölümü olması tercihimiz. Genel kriterimiz lise mezunu olması. Beyaz yakalılarda ise endüstri ve elektrik mühendisleri ağırlıklıdır bizim işimizde. Ve yabancı dil ön plana çıkıyor. Elimizde bine yakın CV var, master yapan var fakat bir tane bile doğru dürüst yabancı dil bilen yok.

MU: İhracat yapan firmalar önemli tabi.

EG: İhracat yapmasanız bile bir vizyon olarak gerekli. Bir internet araştırmasında girsanız bile yurt dışı pazarlarda gerekli. Basit çeviri programları ile yapamazsınız bunu. Kişinin kendini geliştirmesi için öncelikle bir yabancı dil bilmesi gerekli. Gençlerin bu konudaki yönlendirilmeleri zayıf maalesef. Dil olmazsa maça 2-0 yenik başlıyorlar zaten.

MU: TOSB gelişmekte olan bir yer; dışarıdan biri olarak değil de içeriden biri olarak orayı değerlendirmenizi istiyorum, nasıl buluyorsunuz?

EG: Ben zaten Tavşanlı’yla tanıştığım günden beri dışarıdan biri olarak görmedim kendimi. Sağ olsunlar herkes bize bir aile sıcaklığı ile yaklaştı. Yatırımcı olmamız ayrı bir şey insani ilişkiler çok farklı bir şeydi. O insani ilişkileri hissettim açıkçası. Mustafa Güler ve Davut Efe’nin ciddi katkıları oldu bunda açıkçası. TOSB’nin geleceğini parlak görüyorum açıkçası. İstihdam olarak yeterli bir birim var şu an için. İşlenmeye hazır insanlar var. Kendi çalışanlarımıza bakacak olursak gayet iyiler. Niyetleri çalışmak ve kötü niyetli değil. Bu çok önemli. Makinelerle çalışmıyoruz sonuçta insanlarla çalışıyoruz, emek yoğun bir iş yapıyoruz biz. İnsansız biz dönemeyiz, bu daha makineyle yapımı icat edilmedi. Benim gördüğüm TOSB’de bu ışığı biz yakaladık. Diğer firma da yüzde 90 memnunlar.

MU: Hangi firmalarla çalışıyorsunuz?

EG: Türkiye’deki bütün ana sanayilerle çalışıyoruz biz. Türk Traktör, Karsan, İsuzu belli başlı yelpazelerimiz arasında. Bunları pek dile getirmiyoruz ama Türkiye’deki ana sanayideki her firmayla çalışıyoruz biz. Yüzde yüz de tedarikçisi biziz, böyle söyleyebilirim. Hyundai hariç diyebilirim, beyaz eşya statüsünde de varız.

(Konuşmamızın burasında az önce bahsi geçen eğitim meselesine bir kez daha döndük ve Eyüp Bey sanayi açısından eğitimin gayet önemli olduğunu belirterek lise seviyesinden özellikle çok ciddi yetişmiş öğretmene ihtiyaç olduğunu belirtti. Özellikle Milli Eğitim sisteminin çok sık aralıklarla yapılanmaya gitmesi, fazla dalgalı bir sistem değişiklikleri sanayiye de etkiliyormuş. Bu konudaki eleştirilerinde açıkçası haklı buldum kendisini. Eğitim sisteminin şu an sadece diploma verdiğini hatta AB kriterlerinde diploma vermeye başladığını belirtti.

Ancak bu diplomaların içinin çok doldurulmadığını ve boşluğun üretime yansımalarının çok olumsuz olduğunu anlattı.)

MU: Peki siz umutlu musunuz Türkiye’de sanayinin geleceği adına?

EG: Şimdi bakın umutsuzum diyen yalan söyler. 90’lı yıllarda kendi ithalat ihracatımı yapıyordum şirketim vardı. Birçok krizi yaşadık biz. Krize alıştık, krizlerden para kazanmaya alıştı bazıları. Döviz alırlar koyarlar, döviz iki katına çıkmış ertesi günü. Paralarını yatırırlar yüzde bin faizlerle. Şimdi artık bu tür rantlardan para kazanamıyorlar. Avrupa ile çalışıyorduk ve onlar yüzde 7-10 aralığında kârlarla çalışıyorlardı ve hayat standartları yüksekti. Bizim sanayicimiz böyle bir şeye alışık değildi. Her sanayici için bunu söylemem ama bizim sanayicimiz görselde sanayiciydi. Parasından para kazanıyordu üretim veya istihdam düşünmüyordu. Sonrasında artık daha düzenli bir ekonomik yapıdayız. Umutlu olmak lazım. Sanayiden ben umutluyum, sanayi her zaman gelişecek, gelişmek zorundadır da. Pazarda her zaman boşluk vardır.

MU: Tavşanlı için neler söyleyeceksiniz?

EG: Tavşanlı’nın bütün kademeleri Tavşanlı’nın gelişmesi için çalışıyor şu anda. OSB olsun Belediye olsun, Ticaret Odası, Kaymakamlık olsun hepsi gelişim için uğraşiyor. Nedir bunun sebebi? Biliyor ki böyle giderse dönmeyecek. Kendisi de yaşayamayacak o çarkın içinde. Geriye dönüşü sağlayamazsa Tavşanlı kime ne satacaklar? Bunun bilincindedir. Havaalanının gelmesi, gümrüğün gelmesi bunlar önemli altyapılardır. Belki ilk 5 sene pek farkına varılmayacak gelişmenin ama her işletmenin bir gelişme bekleme süresi var. OSB çok kısa zamanda yol almaya başladı. İyi bir planlama yapılırsa, şirketler kendilerini iyi konumlandırırsa ondan sonra Türkiye’yi tutabilecek bir kuvvet yok. Bu bir saatten sonra ne hükümetle alakalıdır ne başka şeyle. Türkiye çok farklı bir coğrafyadır, çok farklı bir yeri vardır. Belki çok fazla önemi kalmadı insanların gözünde ama Türkiye’nin pek çok yeri müjdelenmiş yerlerdir, maneviyatı vardır. Bunun sebeplerini düşünmek zorundadır insanlar. Neden Paris değil de İstanbul’dur yahut diğer şehirlerimizdir. Türkiye bölgesinden ticaretin de İslamiyet’in de lideridir.

MU: Firmanızın temel özelliklerini de kısaca alabilir miyiz araştırmalarımda pek sık rastlamadım adına?

EG: Medyada yer almayız pek. Birinci kuşaktan patronumuz bile sabah sekizden akşam dokuz- ona kadar çalışır. Beni arama saatleri genelde akşam sekiz buçuktur. Ben ne zaman arasam hep bir ses gelir, torna hanededir, bir üretimdedir. Koltuğunda oturur vaziyette değildir, bir fiil çalışır. Biz ikinci 500’de mütevazı bir şekilde hedefimize gideriz. Bizim hedefimiz Avrupa’dır, Asya’dır... Biz dünyanın her yerinde 24 saat canlı iletişim halinde olmayı hedefleyen bir firmayız. Yani üzerinde güneş batmayan bir firma hedefiyle çıkıyoruz yola. Buna doğru da canla başla bütün çalışanlarımızla ilerliyoruz.

MU: Teşekkür ederim.