

# “ÇIRAK OLMADAN USTA OLAMAZSIN”



Başarılı bir kariyer yolu için umutlu olmak gerektiğini vurgulayan Süleyman Orakçioğlu, “Hiçbir zaman umudunuzu kaybetmeyin” dedi.

**NECDET PAMUK**

**SÜLEYMAN**

Orakçioğlu, “Hangi sektörde olursanız olun o sektörün profesyonelleri sizi takdir ediyorsa iyi şeyler yapıyorsunuz demektir. Biz her zaman yılmadan usanmadan bunun için çalıştık, çabaladık” şeklinde konuştu. >> 8'DE



Süleyman Oraqçođlu, "Hayatınızda pek çok travma yaşayabilirsiniz ama bunlar dünyanın sonu değildir. Hatta belki de yeni bir kapının açılışı bile olabilir" dedi. Oraqçođlu, "Öğrenci yetiştirmeye başladım. Bana göre en büyük yatırım, gençlere olan yatırımdır" diye kaydetti.

#### NECEDET PAMUK

**SÜLEYMAN Oraqçođlu**, Atatürk Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunu ve bugün dünyada Türkiye'yi temsil eden bir tekstil şirketinin kurucusu. 1986 yılında şirketini kuran Oraqçođlu, erkek hazır giyiminde dünya çapında 420 mağazaya sahip.

Aynı zamanda İstanbul Fashion Week danışma kurulu başkanı olan Süleyman Oraqçođlu, geçtiğimiz günlerde OSTİM Teknik Üniversitesi bünyesinde düzenlenen "Rektörlük Seminerleri"nde "Başarıya giden yol" başlıklı seminer programında üniversiteli gençlerle bir araya geldi.

#### Futbol takımlarına sponsor oluyor

Dünya çapında Türkiye'yi temsil eden bir markanın kurucusu olarak çeşitli futbol takımlarına sponsorluk desteği sağlayan Oraqçođlu, "Bunun iki ana strateji var; bir tanesi, örneğin, Bakanlardaki bir spor takımına sponsor olduğunuz zaman orada başarılı bir takımın taraftarlarıyla direkt iletişim kurabiliyorsunuz. Aynı zamanda Atletico Madrid ile olan sponsorluğumuz sadece İspanya'ya kapsamıyor, özellikle Güney Amerika'da 300 milyon üzerinde taraftarı var bu takım. Burada tabii ki bir sempati ve bu sempatiyle başlayan ilgi ortaya çıkıyor. Aynı zamanda diyelim ki Atletico Madrid'in koçu dünya tanınmıyor. Bu insanların üzerinde bir Türk markasını görmek sizi mutlu eder mi? Önemli olan bu. Bunu yaparken de dikkatli olmak gerekiyor" dedi.

Üniversite gençliği ile bir araya gelen Süleyman Oraqçođlu, gençlere tavsiyelerde bulunarak "Gençlere en önemli tavsiyem, her şeyden önce ilgi duydu -ğunuz markaları takip edin, ilgi duydu -ğunuz markalara dair bilgilere ulaşmanız artık çok kolay. Bu markaların stratejilerine, başarılı olmak için neler yaptıklarına iyi bakın. "İnsanların hayatını kolaylaştıracak hangi ürünü yapabilirim" diye düşünün. İki tane şey var. Bir, ürünün satılabilmesi için tamamen hedef kitlemin ilgisini uyandırmak; ikincisi, ona konfor katması ve hayatını kolaylaştırması. Bunları düşünerek hareket edin" şeklinde konuştu.



#### "Başarıya giden yol, umuttan geçer"

Başarılı bir kariyer yolu için umutlu olmak gerektiğini vurgulayan Oraqçođlu, "Başka bir açıdan bir şeye daha parmak basmak isterim, hiçbir zaman için umudunuzu kaybetmeyin. 2020 yılında covid döneminde 75 gün tüm mağazalar kapalıydı. Elinizde stokla yakanalmışsınız ve satış yapmadan ödeme şansınız yok. Geliniz yoktu, gideniniz vardı o dönemde. Yaşadığınız her olumsuzluk, yeniden başlamanın bir anahtarıdır. Klasik iş yapma biçiminizi bir tarafa bırakıp 'Bundan sonra acaba ben ne yapabilirim' diye yeni bir arayışa giriyorsunuz. Online satışa ataklık belki 3 yıl, belki 5 yıl sonra planladığımız projelere bir anda dört elle sarıldık biz de o dönemde. Aynı zamanda o projeleri hayata geçirme konusunda çok çalıştık. Keske 3 günde hallolacak bir şey olsaydı. Ama sabırla o dijital altyapıyı kurduk.

Müşteriye 'Biz hâlâ ayakta'yız, biz hâlâ sizinle'yiz' duygusunu verdik. O duyguyu veremezsiniz 30-40 yılınız çöpe gibidir. Önce yurt içi online satışla günde 300-500 parça satmaya başladık. Geliştirme artmaya başladı bu siparişler. Kapandıktan açılmaya döndüğü zaman 'Mağazalar ile online satış arasında nasıl bir ilişki kurulabilir' dedik. 'Onlineden sattığımız ürünü mağazalardan teslim noktaları seçerek yapabiliriz' şeklinde çözüm geliştirdik. Bunu yaparken de müşterimizi en azından mağazaya getirip mağazadan da ürün satın almak için stratejiler geliştirdik. Dijital altyapıyı kurduğumuz zaman hem online ürünleri hem de mevcut mağazalardaki stok yönetimini yapmıyorsunuz. Sonuçta inanılmaz bir zorluk yaşamış ve neredeyse havlu atmıştık ve inanılmaz ben o dönemde bile 5 saat dahi olsa iş yerime gittim. Yurt dışı müşterilerle görüntülü paylaşımlar yaparak iritabımı sürdürdüm. Hayatınızda pek çok travma yaşayabilirsiniz ama bunlar dünyanın sonu değildir. Hatta belki de yeni bir kapının açılışı bile olabilir. Onu vurgulamak istiyorum" cümlelerini kullandı.

#### Sektöre pek çok insan kazandırdı

Kendisinin de pek çok öğrenci yetiştirdiğini vurgulayan Oraqçođlu, tekstil sektörünü önemseyen öğrencilere ayrıca önem verdiğini belirttik. "Ben çok öğrenci yetiştirdim. Onların başarısı beni gu-

rulandırıyor. Ben sektöre girdiğim zamanlarda ihracat konusunda bizim sektöre inanılmaz bir akım vardı ama bizim sektörün geneli fason üretim üzerinedir. Bizim ayrılmamız fason üretimle değil. Kendi koleksiyonumuza ve kendi markamızı tüm dünyaya satacağız diye yola çıkmıştık. Sektördeki sivil toplum örgütlerinin de çok önemli çalışmaları oldu, bu çalışmaların içinde İstanbul Moda Akademisi'nin kurulması vardır. Orada böyle ilmek ilmek 80 proje 14 ülke arasından biz seçmiştik. Avrupa'dan çok ciddi fon aldık. Biraz da proje ekleniyiz. Bu işler ekiple oluyor. Onun kurulma hikâyesi de şöyle: Dünyanın en büyük fuarlarından birinde, Köln'deyiz. Çok iyi bir koleksiyonumuz var ve standımızda farklı diller konuşuluyor. Farklı ülkelerden siparişler geliyor. İki Alman müşteri, yaklaşık 300-400 avruluk sipariş verdi. Tam böyle kartlaşmaya geldi iş, İstanbul'u ve Türkiye'yi görünce iptal ettiler. O zaman çok kölü hissettim. Dedim ki 'Tek başına şirket olarak başarılı olmak bir şey değiştirmiyor. O zaman bizim sektör algısını ve ülke algısını değiştirmemiz' lazım. Bunun için yıllarca çalıştım. Sivil

#### Çırağı olmadığınız için ustası olamazsınız"

Oraqçođlu öğrencilerle yaptığı sohbetin bir bölümünde, "Biz hep sunu söylüyoruz, bu çok klasik bir laftır: 'Çırağı olmadığınız için ustası olamazsınız'. Belki de çirak olarak başlayıp sonra güçlenip kendi işinizi kuracaksınız" diyerek üniversiteli öğrencileri teşvik etti.

#### ANKARA NOSTALJİSİ



Botanik Park / Cankaya - 2016

Foto: Haluk Oras



beraberlik olmadan başarmak çok kolay değil. Tabii ki rekabet olacak ancak dayanışmayı da önemsememiz gerekiyor. 2001 krizinden önce sektördeki markalar birbirine selam vermezken bizim o dönemde yaptığımız çalışmalar sonucunda sektör bir araya gelmişti. Birleşmiş Markalar Derneğinin çatısı altında birleşmiştik. O krizden birlikte çıkmıştık" cümleleri kullanarak bunun öncelikli olarak Türkiye'deki tekstil şirketlerinin dayanışmasından geçtiğini altını çizdi.

