

Simitte bir dünya markası!

ODTÜ mezunu olarak hayata atıldı. Yakınları hiçbir işi ona layık bulmazken o simitçi olmaya karar verdi! Dört çalışanla yola çıktı ve Osmanlı'nın fastfood'u simide itibarını geri iade etti... İşte Simit Sarayı'nın kurucusunun sıfırdan bir dünya markası yaratma öyküsü...

Bir Girişimcilik Hikâyesi: Simit Sarayı...

İstanbul'da 4 çalışanla başlayan, bugün tüm dünyada 6500 çalışanı, günlük 500 bine yakın müşterisi olan bir dünya markasına dönüşen "Simit Sarayı" Türk girişimciler için büyük bir ilham kaynağı. Peki bu fikir nasıl doğdu, nasıl bu kadar güçlü ve yaygın hale geldi? Kurucusunun ağzından sıfırdan zirveye simit sarayının öyküsü...

Simit deyip geçme

Simit Sarayı Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Okutur'un kariyer arayışı, ODTÜ İşletme Mühendisliği eğitiminden sonra kendisine "Nasıl bir iş yapsam? Hayatımı nasıl devam ettiririm? Nasıl daha çok para kazanırım? Ailemi nasıl daha iyi geçindirebilirim?" gibi sorularla başlamıştır. Yurt dışından yabancı sermayelerin ve AVM'lerin rağbet görmesi dokuz yüz elli bin civarında mahalle bakkallarının kapanmasına ve müşterilerinin azalmasına neden olur. Mahalle bakkallarının azalması Okutur'u "Nasıl ayakta kalabilirler?" diye bir çalışmanın içerisine sürükler. Satış teknikleri, satın alma teknikleri, müşteri ilişkileri, personel yönetimi üzerine 50-60 sayfalık bir kitapçık hazırlayıp satmak ister. Ancak bu hazırlık sekiz senesini alır ve altı bin sayfa dosyaya ulaşır... Bir ara çalışmanın bir işe yaramayacağı düşüncesine kapılır. Bununla birlikte yaptığı çalışma kendisine farklı iş kolları hakkında bilgi sahibi olması ve tecrübe kazanmasını sağlar. Edindiği bu düşünceler perakende sektöründe sistematik bir yola girmesine vesile olur. Peşin satışı olan ürünleri düşünür ve tabii ki akla ilk gelen "ekmek" olur. Ancak rekabetin yüksek olması nedeniyle ekmekten vazgeçer. "Yüzümde tebessüm oldu esasında" diyerek anlattığı "simit" ikinci sırada gelir. Osmanlı'nın "fastfood"u, insanların simide karşı sempatisinin olması Okutur'u heyecanlandırır. İnsanların simidi keyifle tüketebileceği ve simide itibar kazandırmanın gerekliliğini düşünür. Bu dönem, 2000'li yıllarda Erzincan'da geçmiştir.

Okutur, simit, günün 24 saati, herkesin severek tüketebildiği bir ürün olduğu ve çok fazla miktarda satılabilmemesinden dolayı insanların yoğun olduğu bir yerde olması gerektiğine karar verir. Bu koşullara uygun yer, o güne kadar pek bilmediği İstanbul'dur. 2002 yılında "simitçi" olmak için İstanbul'a gelir. Erzincan'daki gibi dükkan kiralamak İstanbul'da kolay olmaz. Mevcut sermayesi ile istediği yerlerde dükkan kiralayamaz. Bu nedenle tanıdıklarına projesinden bahseder ve onlardan "Bu kadar okudun, çalıştın simitçi mi olacaksın?" gibi nasihatler alır.

3 ay boyunca kendisine ortak bulamaz. Eski yıllardan tanıdığı arkadaşı Abdurrahman'ın ortağı olduğu Boğaziçi Üniversitesi karşıtı, Hisarüstü'nde Durak Copy Kırtasiye mağazası vardır. Mağazanın yanında kapanmış olan bir kebabçı dükkanı. Durak Copy sahipleri, rakip

bir kırtasiye mağazası açılmasını diye burayı “Büfe mi, market mi yapsak” diye düşünürler. Bu arada Okutur, dükkanın kendi projesine uygun olduğuna karar verir ve arkadaşı Abdurrahman’ı ikna etmek ister. Diğer ortağı ile paylaşmak şartıyla teklifi kabul edilir. Zamanında Abdurrahman’ın ortağı, şimdi ise Okutur’un ortağı Mehmet Bey de ikna edilir. Masraf ve kısıtlı bütçe ile dükkan hazırlanır. Çağlayan’da gezerken Okutur, yakılmak üzere bekleyen marangoz atölyesinden küçük tabure ve sandalyeleri satın alır. İmkânsızlıktan oluşan mekân, artık “simit sarayının konsepti” olur. Sıra gelir fırına. Simitin taş tabanlı ve odun ile yanan fırında pişmesi gerekir. Ancak kısıtlı bütçe ile lahmacun fırını yaptırabilir. Bu kez de fırını yapacak usta bulamaz. O dönemdeki bilinçli tüketim alışkanlıkları, simide yönelik itibarın azalması usta sayısını ve yatırımı da azaltmıştır. Bu nedenle lahmacun fırını yapan bir usta bulur. Simit fırını daha geniş olması gerekirken, lahmacun fırını küçük hacimli olduğundan 30-40 adet simit yarım saatte ancak pişer ve kuyruğa neden olur. Ancak bu kuyruk “Türkiye’nin en güzel simit yapan yeri” şeklinde algılanmasını sağlar.

Bu süre zarfında masa, sandalye, fırın, çay ocağı konsepti tamamlanır. Ancak Okutur, simidin nasıl yapıldığı, nasıl halka haline getirildiği, nasıl susamlandığı konusunda fikir sahibi değildir. Bu nedenle simit yapacak ustaya ihtiyaç vardır. Simit satışları azaldığından simit yapan ustayı bulmak veya varolan ustaları transfer etmek zor olur. Bir gün haber gelir ve Eminönü’nde işsiz kahvelerinin birinde aylardır iş arayan bir simit ustası bulur. Simit Sarayı’nda hatırı çok olan Kenan Usta ile tanışır. Uzun bir aradan sonra satışlar artar ve tek Kenan Usta ile işler yürüyemez hale gelir. Merkezi üretim yapan bir tesise ihtiyaç duyulur ve 2004 yılında şu anki tesise geçiş gerçekleşir.

Okutur’un söyleşide aynı heyecanla anlattığı diğer bir anısı ise Boğaziçi Üniversitesi’nden sonraki Simit Sarayı’nı tanıtan Mecidiyeköy Ortaklar Caddesi’ndeki mağazasıdır. Gazetelerle kaplı bu dükkanın sahibinin bilgilerini alır, görüşür. Fakat “Ben o dükkândan zarar ettim” der ve mülk sahibi 100.000 dolar hava parası ister. Bu cevaba karşı Okutur dükkanı devralmaya karar verir. Ancak bir problem vardır, cebinde un ve susam alacak kadar, iki bin dolara yakın parasının olmasıdır. Elindeki parayı verir, kalan parayı bir hafta sonra vermek üzere anlaşır. İyi bir proje olduğunu ortaklarından Abdurrahman Bey’in de kabul edeceğini düşünür. Ancak durum farklı olur ve kabul etmez. Daha sonra Mehmet Bey’e projesinden bahseder. Okutur’u bir ay boyunca zamanının çoğunu mağazada çalışarak gören Mehmet Bey “Bundan sonra ne iş yaparsanız, ben de sizinle beraber yaparım” der. Bu cevabın karşısında Okutur, doksan sekiz bin dolar hava parasından bahseder. Mehmet Bey çalışmak ister ancak bu kadar parası yoktur. Hayali olan, 18 yıl çalışıp biriktirerek aldığı Mercedes marka bir arabası vardır. Okutur bu arabayı teklif eder, Mehmet Bey ise kısa bir duraksama yaşar ve arabanın anahtarını verir sonrasında. Buna karşılık Okutur arabayı satın, işinde kullanacaktır ve ilk hedefi Mehmet Bey’e istediği marka, bedeli ne olursa olsun bir araba satın almak olacaktır. Gazeteye ilan verilir, ertesi gün araba satılır. Mecidiyeköy hikâyesi de bu şekilde başlamış olur.

Okutur 4 çalışan ile başladığı işine şu anda üç bin beş yüz çalışan ile devam etmektedir. Hedefi yüz bin çalışanı olan Simit Sarayı ailesi olmaktır. Bunun nedeni ise, insanların önce kendileri için, sonra ailesi için, daha sonra ise ülkesi için çalışması gerektiğini düşünmesidir. Okutur, insanların hayatlarını devam ettirmesinin ülkelerin itibarı ile sağlanabileceğini, bu

itibarın ise ülkelerin markaları ile artabileceğine değinir. Diğer bir hedefi ise, dünyada en fazla restoran sayısı ile Mc Donalds'ın sahip olduğu 34.000 mağaza sayısına karşılık 34.000+1 Simit Sarayı ile dünya markası olmaktır.

Diğer ülkelerden bir eksliğimizin olmadığını, gözümüzde büyüttüğümüz ülke, marka ve şirketlerden daha fazlası olan çalışma isteğimiz, heyecanımız, genlerimizdeki girişimci ruhunun olduğunu belirten Okutur, tek eksliğimizin cesaret ve özgüven konuları olduğunu konuşmasında vurgulamıştır. Yaptığı işle ilgili heyecanı ilk günkü gibi devam ettiğini, simidin de dünyanın her yerinde sevilen bir yiyecek olması, karışımı ve hammaddesinin basit olması simide yönelik güvenini artırmaktadır.

Son olarak Okutur, edindiği tecrübeler doğrultusunda bir işte sonuç alabilmenin kriterlerini işe inanmak, doğru şekilde planlamak, gayret göstermek, gerekirse yirmi dört saat çalışmak, işe odaklı olmak, vazgeçmemek ve işte başarının keyfini çıkarmak şeklinde sıraladı.

Yazar: Sibel Özata Ergül

Kaynak: <http://www.bisav.org.tr>