

Fillo A.Ş. Genel Müdürü Serkan Akbudak;

ZİRVEYE ANADOLU'DAN

2 bin kişilik Fillo A.Ş.'nin başında Aras Kargo tecrübesiyle yetişmiş genç yönetici Serkan Akbudak var. İş odaklı bir kişilik. Kişisel hedeften ziyade kişisel haza önem veriyor.

— Söyleşi: Kader Karaçay YILMAZ —

Serkan Akbudak, Malatyalı bir ailenin ilk göz ağrısı. Anadolu kültürüyle harmanlanmış, ağır başlı. İlkokuldan başlayarak hep dikkatleri üzerine çekmeyi başarmış. Sosyal yanı güçlü ama maddi imkanları sınırlı. Çocuk yüreğine bir de sorumluluk yüklenince ekmek parası kazanmak yegane hedef olmuş. Akbudak, “3 kardeşin en büyüğüydüm. Babamın Malatya’da matbaası vardı. İşleri iyi gitmiyordu. Lise yıllarımda babam emekli oldu. O zamandan başlayarak hem aileme hem kardeşlerime karşı sorumluluk hissettim” diyor. Kendisinden ziyade ailesi... Ailenin mutluluğunun kendi başarısına bağlı olması hayatın her döneminde kamçılamış Akbudak’ı.

Tabii başarı, çalışmak kadar kişilik ve mizaçta da gizli. Serkan Akbudak, babanın güçlü sosyal yanını kendi kişiliğinde birleştirmiş. Anne ise zekası, analitik düşünce gücü ve sabırla hep örnek olmuş.

Liseyi Malatya’da bitiren Akbudak için üniversite, hayatının dönüm noktası: “Okul hayatım boyunca hep dikkatleri çekmişimdir. Aktif bir kişiliğim vardı ama haşarı değildim. Sınıflarda zekamla sıvrılıyordum. Saygı uyandırıyordum. Okula yazları amcamın marketinde çalışarak devam ediyordum. Son yıl aldığım para dershaneye yetmedi. Babam, tüm kardeşlerimin okuması için canhıraş çalışırdı. Anneanem ve babam dersane masrafını karşıladı. O para hayatımda gördüğüm en büyük paraydı. O parayı hak etmek için çok dikkatli davrandım. Ders çalışmayı seviyordum insanlarla da iletişim de iyidim. Orta halli bir sınıfın en iyisiydim.”

Akbudak, sadece adı ‘uluslararası ilişkiler’ diye İstanbul Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü’nü tercih eder. Ver elini İstanbul ise farklı sınıflara farklı mutluluklara gebe dir. Üniversite yılları, akrabada, yurttan ve arkadaşlarıyla ortak çıktıkları evde geçer. Olabilecek en iyi tercihi yaptığını ise bölümü okuduğu sırada fark eder. Zira sosyal yanı güçlü, felsefi düşünce tarzını benimseten bir bölümde diplomatik iletişim kurmanın inceliklerini öğ-



Serkan Akbudak, “Şu an 10 bin adet sözleşmeli müşterimiz var. Tamamı KOBİ. 2010’da 12 bin KOBİ’ye ulaşmayı hedefliyoruz. İstanbul işimizin yüzde 55-60’ını oluşturuyor. Anadolu’da da lojistik sektöründe fark yaratan şirket olacağız. 170 olan şube sayımızı artıracamız” diyor.

renmiştir. Toktamış Ateş ve Nevzat Yalçıntaş gibi isimlerden ders görmenin artısını saklamaz.

Aras’la gelen başarı

Üniversiteyi de bir yandan tekstil atölyelerinde çalışarak bir yandan anketörlük yaparak bitirir. Aras Cargo’nun ‘Büro Müdürü Aranıyor’ ilanını görür: “Üniversiteden mezun olmuşum. Çalışmam gerekiyordu. Bölge müdür yardımcısından randevu aldım, 2 saat bekledim. İşe alacak kişi zorlukları söylemeye başladı. ‘Gece 9’a kadar çalışırız’ dedi. Ben ise çok istekliyim ‘her işi yaparım’ dediğimi hatırlıyorum. Galata Şubesi’nde işe başladım. Cironun artmadığı bir bölgeydi. Yani sorunluymuş. Çevre ile diyalogum iyi. Merhaba diyorum ertesi gün kargo geliyor. Müdürüz ama saha elemanından daha çok koşturuyorum. Şubenin 2. ayda cirosu yüzde 300-400 artış sağladı.”

Büro müdürlüğü, uluslararası ilişkiler eğitimi göz önüne alınan Akbudak’ın halkla ilişkileri de iyi yapacağı düşünülür. 2.5 yıl Aras Kargo’da satış bölümünde çalışır. Akbudak için satışta edinilen tecrübe hayatın gerçekleriyle yüz yüze gelme anlamına

da geliyordu.

“Anadolululuğu üzerimden attım” diyen Akbudak, kariyer öyküsünü şöyle anlatıyor: “Kısa dönem askerliğimi yapmak istedim. İşyerinde sıvrılmışım. Şu an oturduğum koltukta o dönemin genel müdürü vardı, yıl 1999. Ayrılık dilekçemi görmüş olan genel müdür ”niye” diye sordu. Bir sıkıntı olmup olmadığını merak ediyordu. Askere gideceğimi söyledim. Genel müdürün benimle ilgilenmesi bana özgüven kazandırdı. İstanbul’da askerliğimi yaptım. Kargo yerine farklı sektörleri düşündüm. Daha bankacılık sektörü 2001 krizini yaşamamış. Çok popüler. Pamukbank’ın müfettiş yardımcılığının yazılı sınavını kazandım. Pamukbank’ın sözlü sınavı Mecidiyeköy’deydi. Aras Kargo Bölge Müdürlüğü’ne uğradım. Geliş o geliş oldu, Bakırköy Bölge Müdür Yardımcılığına atandım.”

Yöneticiliğin inceliklerini özümsemeye başlayan Akbudak, 2 yıl görev yaptığı müdür yardımcılığı görevinde Halit Bayazıt’tan çok şey öğrenir. Çalışana sorumluluğun verilmesi ve hesap sorulması en önemli tecrübelerdir. Sıkı bir tempoyla Bakırköy Bölge liderliğine yükselir. Bölgenin en büyük firmaları artık taşımacılıkta Aras’ı tercih ediyordur.

Celal Aras’ın dikkatini çeker

Akbudak o dönem Aras Holding’in kurucusu Celal Aras’ın dikkatini çekmeye başarmıştır. Bir gün toplantıda Celal Aras ‘Meşhur Serkan sen misin?’ deyince çok şaşırır. Yaş 24’tür. Bir Cuma günü Celal Aras, Akbudak’a bakarak odaya girince bir şeyler olacağını hisseder. Akbudak, “Kesin benimle ilgili bir şey var dedim. Celal Aras, beni çağırdı ve ‘bugün Cuma, Pazartesi Malatya Bölge Müdürüsün’ dedi. Eski bölge müdürü 50 yaşındaydı. Celal Aras’tan sonra bir şeyler değişmeye başlamıştı. Malatya’da ilk 6 ayda yüzde 80 büyüdük. Şube sayısını 2 katına çıkardım. Bıraktığımda bölge 4-5 basamak yükselmişti. Yine Celal Aras İstanbul’a çağırdı, ilk iş başvurumu yaptığım yere bölge müdürü olarak atandım.”

O yıl bölgede birinci olunur. 18’e yakın şube açılır ve 2.5 yıla yakın görev yapar. Bölge yöneticilik tecrübesini yüzde 100 kullanma şansını vermiştir ama yapılan her işten dersler çıkarılır. Akbudak’ın yeni görevi ise Belçikalı bir firmayla oluşturulan takımın liderliğidir. Takım lideri Akbudak, sistemi sorgulamaya, süreçleri iyileştirmeye odaklanmıştır.

Yeniden yapılanma olarak da yorumlanan o süreci Akbudak özetliyor: “Çalışmalarımızı sisteme döktük ve hedefler vermeye başladık. İş sorgulamamız şunu gösterdi ki kargodaki örgüt yapımızı dünyada eşi yok. 800 şubemiz 24 saat hizmet veriyor. Bunu Türkiye’de hayata geçiren ilk firma olduk. Çalışmalarımızda Celal Aras’ın bizi gözlemlediğini biliyorduk. Karşılıklı etkileşimden doğan bir dinamizm vardı.”

Kariyer basamaklarını bir bir tırmanan Serkan Akbudak’ın Aras Kargo’daki son görevi sempatik ki-

KOBİ’LERLE BÜYÜDÜK

2009 nasıl geçti?

2009’da hem kadro hem mali hem de operasyonel olarak rüştümüzü ispat etmiş olduk. 2009’un her ayında kar ettik. Finansımız güçlü. 2010’da ise kurduğumuz sistemin kurumsallaşmasına yoğunlaşacağız. Artık Fillo denilince bilinen bir şirket olduk. 250 şubemiz var. 2012 ve 2013’te yüzde 300 karlılık hedefliyoruz. 2009’u yüzde 22 büyümeye ile kapattık. Lojistik sektörünün yüzde 20 küçüldüğü bir atmosferde bunu büyük başarı olarak görüyoruz. 2013’te ise yurtdışına odaklanacağız. Ortadoğu’da Irak ve İran gibi ülkeler temel hedefimiz olacak.

Krizin sizde olumlu bir etki yarattığını düşünüyor musunuz?

Kriz, 5 yıllık bir perspektifi rahatlatan bir yapı oldu. Artık işletmeler için maliyetleri düşürme temel görev. Birçok üretici kendi işine odaklanıp, lojistik, temizlik gibi ihtiyaçlarını dışarıdan karşılıyor. 2010’da bu yapının daha da hareketleneceğini düşünüyoruz. Kriz sonrası sektörün de ciddi gelişeceğini düşünüyoruz. Lojistik sektörünün AB’nin gayri safi milli hasılasından aldığı pay yüzde 12 iken Türkiye’de bu oran yüzde 4’ler seviyesinde. Fillo olarak kriz sonrasına ciddi hazırlık yapıyoruz. 2010’da IT, eğitim harcamaları yapacağız. İlk aşamada kullandığımız 6 farklı yazılımı yeniden değerlendireceğiz. El terminalerini yenileyeceğiz. 2010 yılı yeniliklerine cironun yüzde 10’unu ayıracağız. Markaya yatırım yapacağız.



şiliğinin de etkisiyle satıştan sorumlu genel müdür yardımcılığıdır. Akbudak, 2007- 2008’de Aras Kargo’nun kardeş kuruluşu Fillo Kargo A.Ş.’nin Genel Müdürlük koltuğuna oturur. Ama tüm bu makamların elbet bir nedeni vardır. Zira Fillo da 2003’ten bu yana zarar eden bir şirkettir. 2007’nin Ağustos’unda Genel Müdür olan Akbudak, şirketi 2008’de kara geçirir. Görev tanımları da genişler. Fillo’nun yanı sıra Aras Kurye ve Aras Lojistik’te Akbudak’ın görev alanı olunca üç şirketin birleştirilmesine karar verilir. Yeni stratejinin en büyük artısı ise krizde kendini gösterir. 2009’un tüm aylarında kar elde edilir. Artık müşteriye nakliye, depolama ve kargo hizmetini tek elden veren bir kuruluş vardır: Fillo Kargo A.Ş.