Çetinkaya Giyim Sanayi Yönetim Kurulu Başkanı Fehmi Çetinkaya:

YARATTIĞI DEVİ UÇURMAYA HAZIRLANIYOR

5 kıtayı gezen ve mesleğini geliştirecek konularda araştırmayı ihmal etmeyen Fehmi Çetinkaya, günde 4 saat uyuduğunu, spor yapmayı ihmal etmediğini söylüyor.

Söyleşi: Kader Karaçay YILMAZ

Elazığlı Fehmi Çetinkaya, 7 kardeşiyle kerpiç evlerinde kimi zaman Victor Hugo'nun Sefilleri'ndeki Jean Voljean, kimi zaman da Notre Dame'ın çirkin kamburu Quasimodo'dur. Güzeller güzeli Esmeralda'ya aşıktır. İkinci bir şansla toplumun 'önyargılarına' baş kaldırır. Hayal dünyasını geliştiren etrafı dağlarla çevrili bereketli İzoğlu Vadisi'nin tek okuma yazma bilen kadını annesi Bedriye Çetinkaya'dır. Bedriye Çetinkaya'nın asıl mesleği terziliktir. Kaymakam kızıdır ve rüştiye mezunudur. Ama aynı zamanda köyün hem doktoru hem öğretmeni hem de filozofudur. Fehmi Çetinkaya'nın kişiliğinin oluşmasında, el marifetinin gelişiminde annesinin yeri doldurulamaz. Fehmi Çetinkaya'nın iş yaşamındaki başarısının ardında ise yine güçlü bir kişilik vardır; Baba Cumali Çetinkaya. Hem köyün bakkalı hem de muhtarıdır. Ticari zekası tartışılmaz. Giyimiyle-konuşmasıyla etrafına örnek olan baba, öngörü sahibidir. Alimdir. Otoriter kişiliğine rağmen elini çocuklarının üzerinden çek-

RAKAMLARLA ÇETİNKAYA

- 100'den fazla fabrikada üretim
- Büyük mağaza sayısı: 19
- İstihdam: 2 bin 100
- PİYU'nun sayısı 57, hedef 100 mağaza
- 2009 yılı cirosu 385 milyon TL, 2010 yılı hedefi 500 milyon TL.

mez. Etrafındakilere hiç benzemez. Ailesini hayvancılık veya tarlayla uğraştırmaz.

Güçlü kişilikleriyle anne ve babası Fehmi Çetinkaya'nın kutup yıldızı olur. Tüm dünyayı dolaşır ama annesi kadar maharetli babası kadar marifetlisini göremez. Bugün dahi bir gelişme karşısında; 'Babam diyordu ki' cümlesinin zikretmeden duramaz. Eğitimi sadece okul sıralarıyla sınırlamayan Fehmi Çetinkaya, hayat felsefesini şöyle özetliyor: "Bir Türk büyüğü diyor ki; İnsanoğlu'nun 3 tür düşmanı vardır. Birincisi cehalet, ikincisi farklı zaruret üçüncüsü ise ihtilaf."

Peki Fehmi Çetinkaya nasıl bir çocukluk geçirmiştir. Kendisinden öğreniyoruz: "İlkokulu köyde bitirdim. Okumak istiyordum ama annem ve babam 'ailenin en büyüğüsün çalışman lazım' diyerek izin vermedi. Annemin yanında terziliği, babamın yanında ticareti öğrenmeye başladım. Ama eğitim alamamam içimde uhde kaldı. O yıllar eğitimde eksik kalmamak için çalışırken kardeşlerime sesli kitaplar okuttum. Tüm kitapları ezberledim. Kardeşlerimi okutmak için mücadele verdim. Halen daha günde 2 saatimi okumaya ayırıyorum. Avrupa klasiklerinin tümünü okudum. Ayrıca kabul etmek lazımdır; ben Sultanhamamı üniversitesi mezunuyum."

TÜM AVM'LERDE YER ALACAĞIZ

İlk alışveriş merkezini nerede açtınız? İstanbul'a ne zaman açıldınız?

İlk Adana'da 1980'de alışveriş merkezi açtık. Türkiye'nin en büyük alışveriş merkeziydi. İstanbul'da bir irtibat bürosu açmam gerektiğini biliyordum. Hatemoğlu'ndan mal alıyoruz. Hatemoğlu'nun sahibi Ertuğrul Bey'e İstanbul'dan bir yer alma isteğimi ilettim. O da Taksim'de Banker Kastelli'nin yeri olarak bilinen yeri önerdi. İhaleye girdik. Vakıfbank ihalede rakibimizdi. İhaleyi aldık 253 bin 100 liraya mal oldu. Tüm gazetelere manşet olduk. En büyük reklamımız o haber oldu.

Çetinkaya'nın yurtdışına açılımı olacak mı?

Avrupa'dan ciddi teklifler aldık. Özellikle Almanlar çok istedi. Ama Çetinkaya olarak bugüne kadar sıcak bakmadık. Daha doğrusu iyi bir proje olmadı. 2010 itibariyle Çetinkaya markasının hızla büyüdüğü bir döneme giriyoruz. İlk aşamada Irak'ın Bağdat şehrine ve Suriye'ye yatırım düşünüyoruz.

Çetinkaya Mağazacılık olarak bugüne kadar AVM'lere mesafeli durdunuz. İlk Neomarin'de yer aldınız, neden bu kadar geç kaldınız?

İlk aşamada AVM'lerin dayattığı yüksek kira bedelleri bizi rahatsız etti. Herkes gibi yer almak istemedik. Biz farklıyız dedik. Çünkü Çetinkaya gittiği semtin fiyatını değiştiren markadır. Fransız Neomarin bizim şartlarımızı kabul etti. Neomarin'e gittiğimizden bu yana herkesin cirosu 2'ye katlandı. Neomarin'den sonra AVM'lerden teklif alır hale geldik. Şimdi tüm AVM'lerde yer alma düşüncemiz var. Marka olarak en fazla ciroyu AVM'lerden kazanmaya başladık. Çetinkaya'nın en önemli farkı kendi kitlesini yaratan bir marka.

Çetinkaya'nın gıda ağırlıklı market zinciriniz PİYU'daki planlarınız nelerdir?

PİYU'yu Türkiye'deki en büyük indirim marketler zinciri haline getirmeyi ve uluslararası pazarlara açmayı hedefliyoruz.

İlk ustası annesidir

Annesinin yanında şalvar, pantolon, fistan, önlük ve gömlek dikmeyi öğrenen Fehmi Çetinkaya, Elazığ'ın merkezinde ve Malatya'da kutu içinde satılan gömleğin kendi diktiği gömleklerle aynı olmasına rağmen daha fazla tercih edildiğini görür. En güzel gömlek giyen 3 ustanın kim olduğunu öğrenir. 3 usta da İstanbul'dadır ve gayrimüslimdir; Zara, Martino, Lazaridoçi–Koçikotopolos Ustalar. Bunların yanında muhakkak eğitim görmesi gerektiğini düşünerek İstanbul'a gitmeyi kafasına koyar. Ancak babası oğlunun fazla ezilmemesi için büyümesi gerektiğine inanmaktadır. 19 yaşına bastığında İstanbul'a gitme izni çıkar. "Sabaha kadar uyuyamadım. Babam 'yarın gitmesin' desin diye dua ettim. Sabah kalktım tren istasyonuna gideceğim babamın elini öpmek istedim. Babam, 'önemli olan el öpmek değildir. Önemli olan dediklerimi yapmandır. İçki içmeyeceksin. Kumar oynamayacaksın. Kimsenin namusuna bakmayacaksın. Bunları yaparsan hangi deliğe girersen gir seni bulur ve öldürürüm". O duygularla İstanbul'a geldim. Dayım ve anne annemin yanına geldim. İlk vapuru da İstanbul'da Haydarpaşa Garı'nda gördüm."

Sabancılara komşu oldum

İstanbul'da iş aramaya başlar. Başlarda motorlu makineye alışmakta zorlanır. Sonra Ermeni Usta'nın yanında kutu içi gömlek dikimini öğrenir. İşler azalınca Lazaridoçi–Koçikotopolos'un yanında 1 yıl eğitim alır. Babasının öğüdü kulağına küpedir. Adana'ya geri dönen Çetinkaya, 24 metrekare bir dükkanda gömlek üretmeye başlar. Adana Kebap, halka tatlısı ve şalgam suyuyla öğünlerini geçirirken Cumali Çetinkaya, oğlunun dükkanını ziyaret eder. Çetinkaya, hayatının dönüm noktası saydığı baba ziyaretini şöyle aktarıyor: "Babam, ne kadar para biriktirdiğimi sordu. Babama çalışıyoruz ama yiyoruz dedim. Babam, 'sen Adana'ya yemek için mi geldin, sen Elazığ'da zaten karnını doyuruyorsun. Niye o zaman özlem çektiriyorsun' dedi ve benim için o tarihi sözünü söyledi. 'Oğlum para azken çabuk biter. Çoğalsın ondan sonra ye acelen ne senin dedi."

3 yıl Adana Kebap yemedim. Ucuz yemeğe talim ettim. 3 yıl sonra para çoğaldı, ara caddeden ana caddeye çıktım. Bir iş patlaması oldu. Tüm Adana, Mersin, İskenderun üzerime yıkıldı. Siparişleri karşılayamaz hale geldim. Bulunduğum binayı 3 yıl sora 22 yaşındayken satın aldım. 3 yıl sonra da Adana'da villa aldım. Sabancı Ailesi'ne komşu oldum."

Ticaretin kanı mürekkeptir

Ticari yaşamında babasının birçok öğüdünün kendisini zirveye taşıdığını aktaran Fehmi Çetinkaya, Çetinkaya Mağazacılık'ın yaşam felsefesini şöyle aktarıyor: "Babam çok akıllıydı. Bir gömleği kaça diktiğimi sordu. Ben de piyasa 20 lira ben de 20 liraya dikeceğim dedim. Babam, 10 liraya olmaz mı dedi. Ben de 7.5 lira masrafı olan bir ürünü 10 liraya dikmenin mantıksız olduğuna inandım. Ama babama çok büyük saygım vardı. Dikiş kalitesi, kumaş kalitesi bozulmadan 10 liraya gömlek diktim. İlk günler unutulmaz. Birinci gün 4, ikinci gün 5 parça, 3 gün 8 parça iş geldi. 7-8 gün oldu bir iş patlaması yaşadık. Sabahtan akşama günde 18 saat aralıksız çalışıyoruz. O günden sonra kendimi 4 saat uykuya alıştırdım."

Türkiye'nin giyim sektörü uzun yıllar gayrimüslim ustaların elinde şekillendi. Bu gerçeği ilk fark edenlerden biri de Fehmi Çetinkaya'dır. Özellikle Yahudi ustalardan çok şey öğrendiğini dile getiren Çetinkaya, ticaretin kanının da mürekkep olduğunu söylüyor. Ayağını yorganına göre uzatmak için muhasebenin önemine inanan Çetinkaya, halen daha kimsenin kaliteli ürünü kendi fiyatlarıyla müşteriye sunamadığını vurguluyor. Çetinkaya'ya göre dürüstlük ticari hayatta bir meziyet değil bilakis mecburi bir özelliktir.

Çetinkaya Giyim Sanayi, 1957'de çıktığı yolda kendi başarı hikayesini yaratmayı başardı. Kaliteli ürünü uygun fiyata müşteriye sunma prensibiyle 50 yılı deviren Çetinkaya, 2010 itibariyle şaha kalkıyor. Alışveriş merkezlerine girmeme kararını Neomarin ile kıran marka bundan sonra tüm AVM'lerde yer almak istiyor.

BÜYÜMEYE DEVAM EDECEĞİZ

"Yalnızca Taksim'deki yerimiz bile ailemizi ömür boyu geçindirir. Ama ben bu ülkeye borcumu halen daha ödeyemedim. İşsizlik bu kadar büyük sorunken mülkle geçinmek bize yakışmaz. Yılda 4 mağaza açarak büyümemize devam edeceğiz. Türkiye'nin perakende alanında ilk ve en önemli markalarından biriyiz. Tüm yatırımları özkaynakla gerçekleştiriyoruz."