

## [Orhan Turan] George Soros'un teklifini bile reddettim

Günseli Özen Ocakoğlu  
 14/02/2008

"Ülke ekonomisinde inşaat sektörünün büyük bir önemi var; ancak bugüne değin sektörün dinamikleri yeterince anlatılamamış. Gayri safi milli hasılanın yüzde 20'sini inşaat sektörü üretiyor.



Ayrıca döviz girdisine, istihdama katkımız çok büyük. İhracatın yüzde 12'sini yaparken ithalat içindeki oranımız sadece yüzde 3,4. Dünyadaki ilk 225 inşaat firması arasında Türk firmalarının sayısı 22. Avrupa'da da en büyük 3. büyük inşaat firması bir Türk şirketi. Küresel düzeyde Türk markalarına sahibiz. Libya'da +50 derecede, Sibiryada ise -50'de çalışır Türk inşaatçıları. Ben buna 'Delta 100' diyorum. İnşaat malzemeleri konusuna gelince, burada da dünya markası olabilecek kurumlar var. 2007'de dış müteahhitlik gelirimiz 20 milyar dolara ulaşmış. Oysaki çok uzak değil, 2001'de 2,1 milyar dolar kadardı. Bu, bize katma değer getirecektir. Ayrıca Türkiye'yi de kapsayan konularda Avrupa İnşaat Malzemeleri Dernekleri karar veriyorken, onların aldığı kararlara gözlemci olmak yerine aktif olma kararı verdik ve yönetimlerine de girdik."

ODE Yalıtım Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan'ı uzun bir zamandan beri tanıyorum. İnandığı işleri nasıl yaptığını ve bu işleri yaparken başında bulunduğu ODE'yi bir satış şirketinden sanayi kuruluşuna nasıl dönüştürdüğünü de yakından gördüm. Turan'da gördüğüm bir başka şey ise bitip tükenmek bilmeyen üretme tutkusunu. Kendisine bu tutkunun kaynağını bugüne değin sormamıştım. Şimdi soruyorum; "Orhan Turan, bütün bu gayreti neden gösteriyor ve nasıl anılmak istiyor?"

"Bu, çok zor bir soru. Bildiğini paylaşan, güler yüzlü, topluma ve çalışanlara yardımcı olan biri olarak anılmak isterim. Bilgiyi paylaşmanın insanı daha zengin kıldığına inanırım. Bence deneyim, tecrübe ve zenginlik tek başına yaşanacak şeyler değil. Kendimi hiç düşünmem. İyi şeyler yaptığıma inandığım için gelecekte de iyi şeylerle anılmak isterim."

Bu cevaplara bakınca Orhan Turan'ın sakin ve uyumlu olduğu varsayılabilir. Bu nedenle hemen "Orhan Turan nasıl bir yöneticidir, onunla çalışmak kolay mıdır?" sorusunu soruyorum; "Benimle çalışmak kolay değildir! Aslında kolay olduğum yönlerim de var. Sürate önem veririm. Kurum olarak esnek bir yapıda olmamız ve şartlara hızlı cevap verebilmemiz en büyük avantajımız. Aceleciyimdir. Bazen çalışanlardan bir şey ister, o daha yerine gitmeden sonucu isterim. Herkesin çok hızlı olmasını beklerim. Zaten ODE'nin başarısında da bu var. En büyük özelliğimiz İngilizce tanımlamayla flexible olmamız. Bu nedenle de ürünlerimizin tamamı 'flex' son ekiyle biter. Rakiplerimiz; İzocam, Dow, BTM, İzotoprak, Sika, YKS, Onduline, Yalteks gibi hepsi de yabancı sermayeli büyük oyuncular olunca bizim de sonuç odaklı ve süratli olmamız gerekiyor."

**Orhan Turan'ın bugünkü öncü kişiliğine bakınca bunun geçmişten bugüne taşındığını düşünmeden edemiyorum. Kimsiniz, kimlersiniz, nerelisiniz?**

"Çocukluğum Elazığ'ın Keban ilçesi Bayındır köyünde geçti. Bugün benimsediğim liderlik tavrımı geçmişten bir örnekle açıklayabilirim. Köyde ilkokulda 1, 2, 3 ve 4, 5 olmak üzere iki sınıf vardı. Ben 1-2-3. sınıfın başkanıydım. Öğretmen 3. sınıflara bir şeyler anlatırken ben de 1. sınıflara fasulye dağıtır, hesap yaptırır, yazı yazdırırdım. Kar yağdığı zaman şehirle irtibatı kesilen ve çocukları hasta olduğunda ölen bir köydü benim köyüm. Portakalı ve elmayı senede bir kezden çok yiyemezdik. Babamız rençperdi; ama girişimci bir ruha sahipti ve pek çok Doğulu gibi İstanbul'a iş imkanları

aramaya gelmişti. Amcan, sırtında halı satarmış. Babam, amcama birlikte dükkân açmayı teklif etmiş. Amcam kabul etmeyince de kendisi risk almış. İstanbul'a göçümüz ağabeyimin üniversiteyi kazanması nedeniyle olmuş."

Orhan Turan, Yıldız Teknik Üniversitesi mezunu bir mühendis, ardına Marmara Üniversitesi'nde işletme masterı da yapmış. Turan, 'mutlaka kendi işimi yapmalıyım' diyerek kendisini de öyle donatmış. İşte Turan'ın kariyer, bir anlamda da ODE'nin kuruluş hikâyesi:

"1981 Eylül mezunuyum. İki ay iş bulamayınca strese girdim. ENKA'ya başvurduğum ve 1,5 sene çalıştım. Bu 1,5 senede ne öğrendiniz dersiniz, kendi işimi yapmam gerektiğini diye cevaplarım." diyen ODE Yönetim Kurulu Başkanı'na, "Çocukluğunuzda maddi sıkıntı yaşadınız mı?" diye soruyorum: "Hayır, ama her zaman bir hedefim vardı. Bugün bu hedef, Türkiye'den küresel bir marka yaratmak biçimine dönüştü. İşe ilk başladığım yıllarda Beşiktaş'ta bir mağaza açıp bir de arabam olsun isterdim. Uluslararası firmaların hantallıklarıyla, yine onların göremediği fırsatları görünce özgüvenim giderek arttı. Çok okurum ve çokuluslu firmaların işi nasıl yaptıklarını öğrenip uygulanabilirlerini firmamıza adapte ederim." diyen Turan, ayrıntıların insanı.

**Düşünüyorum da mühendislik kurgusuna sahip olanlar her zaman sebep sonuç ilişkisini gözetirler. Peki, Orhan Turan'ın yalıtım sektörüne girmesi bilinçli bir tercih miydi, yoksa tesadüf mü?**

"Bilinçli girdim. İlk başladığım yıl ticaret yaptım, sonra ithalata geçtim ve nihayet üretime girdim. Bu süreçte ODE ciddi bir sermaye birikimi yaptı. Bütün bu süreçte neyi, nasıl farklı yapabilirim diye düşündüm. Sonradan öğrendim ki; bunun adı inovasyon/yenilikçilikmiş. Müşterilerimle her zaman bire bir iletişim içinde oldum. Sonradan öğrendim ki; bu da CRM'miş!" diyen Orhan Turan'a, "Geriye dönüp baktığınızda yalıtım değil de başka bir iş olsa daha iyi olurmuş dediğiniz oluyor mu?" diye soruyorum. "Perakende ile ilgili bir sektörde olsaydım rakamları çok daha yüksek firmaları yönetiyor olurum. ODE'de soyut bir faydayı göstermeye çalışarak satış yapıyoruz. Bu, adeta hayal satmak gibi bir şey!" diyor.

**En hızlı büyüyen, en büyük girişim kredisini alan, çokuluslu yabancı rakiplerinin canını sıkın ODE şimdi nereye gidiyor?**

"Global bir marka olacak. Bunu söylerken biraz kendini beğenmişlik olacak; ama sektörde genç insanların rol modeli oldum. Bana, 'ODE'yi satmayacaksınız değil mi?' diye soruyorlar. Onların morallerini bozamam. Bu nedenle ODE'ye Avrupa'da inşaat sektörünün yeni bir oyuncusu olma hedefini koydum. Oysaki işe başlarken iki maaş kadar bir sermayeyle başlamıştım. 'ODE büyük bir kurumsal şirket olacak' dediğimde bana inanmıyorlardı. Bugün de 'küresel bir marka oluşturacağım' diyorum, yine inanmayanlar var! Oysaki çok itibarlı yabancı inşaat firmalarının sitelerinde bizim logomuz referans olarak kullanılıyor. Knauf gibi bir marka bile kullanıyor. Düşünün Anadolu'dan bir girişimci çıkmış ve ODE'yi kurmuş. Bu, bana, gençlere model olmam için ağır bir sorumluluk veriyor."

**İş Girişim ile birlikte bir yatırım yaptınız. Bu yatırımın boyutu ve gerekleri hakkında bilgi verir misiniz?**

"Radarlarım açıktır. Her şeyi araştırırım. Bütün sektörel dergilere göz atarım. Doğal olarak birilerinin ayağına bastığımı farkındayım, bu nedenle açık vermemem gerektiğini de biliyorum. Pek çok girişim sermayesi veren kuruluş, bir süreden beri şirketimize öneriyle geliyordu. Hatta rakipler gönderdi, bilançomu ele geçirecekler diye düşündüm. Kapalı cevaplar verdim. İnşaat sektörü büyümeye başlayınca dünyada ünlü yatırımcı Soros'un grubu bile geldi. 'Niye ODE diye?' sorduğumda, 'İnşaat sektörü büyüyecek. Yatırım sektörü büyüyecek. Global markalar hep sizi gösteriyorlar.' dediler. Yabancılar, Türk yatırımcı arıyorlar. Bilinmeli ki, yabancı sermaye artık sıfırdan bir şirket kurmak üzere gelmeyecek. Kendi sektöründe yol almış yerel şirketlere yatırım

yapıp zaman kazanacaklar. İşte bu cevaptan girişimcilik sermayesi ilgimi çekmeye başladı. İş Girişim'in 900 firma arasından 9 kuruluşa verdiği girişim sermayesini alan kendi sektörümüzdeki tek firmayız. 40 milyon dolarlık bir yatırım tek kalemde sıkı bir iş demektir. Diğer yandan girişim sermayesi de kafamda şekillenmeye başlamıştı. Kendi imkânlarımızla Türkiye'nin on katı büyümüş, hızlı büyümüşüz. Her hafta bir Amerikalı, Avrupalı şirket geliyor ve yatırım yapmak istiyorlar. Ancak bakıyorum da keşke daha önceleri girişim sermayesi kullansaymışım diyorum. Bu arada Anadolu'dan bizim hiç tanımadığımız yatırımcılar da arayarak girişim sermayesi hakkında bilgi almak istiyorlar. Türkiye'de kabuğumuzu kıramamamızın nedenini, 'küçük olsun benim olsun' yaklaşımında buluyorum. Oysaki 'büyük olsun, küresel olsun', hepimizin olsun yaklaşımını benimsemeliyiz."

## **Yalıtımla enerji tasarrufu yapsaydık cari açık olmazdı**

İthalatın ihracata oranının azalmasının gerekliliğini her yönetici söylüyor. Ancak Orhan Turan'ın kendi sektöründen yola çıkarak bir de çözüm önerisi var:

"Dışa bağımlılıkta en çok ulaşım, konut ve sanayi ara mallarına para harcıyoruz. Burada yüzde 75'lik bir dilim konut ve sanayi için ödeniyor. Bu da 25 milyar dolar demek. Cari açığın yalıtımda yapılacak tasarruflarla kapatılması imkan dahilinde. Eğer, biz 1970'li yıllarda İsrail gibi ısı, ses ve su yalıtımdaki önlemimizi alsaydık bugün IMF'den borç almak yerine IMF'ye borç verirdik. İlginç bir kıyaslama olması açısından bakarsak da gelişmiş ülke statüsünde olan Danimarka'daki konut sahibi ısınmak için bir öderken biz beş misli ödeme yapıyoruz." diyor.

## **Ülkenin geleceğini nasıl değerlendiriyor ve bu gelecek içinde gençlere neler öneriyorsunuz dersem, ne dersiniz?**

"Türk özel sektörüne çok güveniyorum. Dinamik ve şartlara da hızla ayak uyduruyor. Bu nedenle dünya vatandaşı olmak; ama yerel değerleri de kaybetmemek lazım. Şu anda gelişmiş ekonomilerde problem var. Sermaye birikimi, yaşlı ülkelere genç ülkelere kayıyor. Para, Doğu'ya kayacak. Biz de o genç ülkelere biriyiz. Bugün Körfez'de 2 trilyon dolarlık fon var. Bunu ülkemize getirip, refah seviyesini artırmamız lazım. Gençlere önerime gelince; İstanbul'a taşınacağımızı ilk duyduğumda, 'Tekerekler evi nasıl çekecek?' demiştim kendi kendime. Denizi görmemişim. Ansiklopedi nedir bilmiyordum. Böyle bir hayat içinde nasıl hayal kurabilirdim ki! Hayal olmasa da kendime hep 'Farklı olmam lazım.' derdim. Bulduğum çevre bana her zaman dar geldi. Mahalleden sektör derneklerine uzanan bir hayat öyküm var. Şimdi Türkiye'nin sorunlarına el attım. Başarı için bir bedel ödemeye hazır olmak lazım. Benim bedelim de aileme, çocuğuma daha fazla zaman ayıramıyor oluşum. Ülkemizde görebilene pek çok fırsat var. Anadolu'nun ücra bir köyünde dünyaya gelmiş biri olarak bugün küresel markalarla çalışan ve kendi küresel markamı oluşturmaya çalışan biriyim. Biliyorum, okuma özüllü bir toplumuz; ama okumalı, kendimizi geliştirmeliyiz. Bir yerlere gelirken eğer hedef büyükse bedel de ağırdır. Bunu da unutmamak lazım!"

---

## **5 yılda terfi edemeyen çalışanı işten çıkarın**

ODE'nin rakipleri için bir tehdit oluşturduğunu; ama henüz hak ettiği yerde olmadığını düşünüyor Orhan Turan ve, "ODE olarak Türkiye ekonomisinin 10 misli büyüyoruz; ama büyümeyi hızlandırmak istiyoruz. Ben iddialı birisiyim. İddia yoksa ben zaten sıkılırım. Şu an rakibimle benim aramda üç misli ciro farkı varsa, benim daha çok gidecek yolum ve pazarım var demektir. Bu nedenle de bundan sonra daha büyük yatırımlar yapmak istiyorum. Bir sonraki yatırımımız taş yünü olacak. Bu yatırımla birlikte kulvar değiştireceğiz. Rekabette farkı ürünle yaptığınızda 1 yıl, insan kaynağı ile yaptığınızda en az 7 yıl sonra taklit edilebiliyorsunuz. Şimdi rakiplerimin İK anlayışına bakıyorum ve bir bölge müdürünün aynı konumda 20 sene kaldığını görüyorum. Aynı konumda 20 yıl çok uzun bir süre. Bence o çalışan, kuruma artık bir şey veremez. Bir çalışanı beş yıl sonra ya

terfi ettirmelisiniz ya da işten çıkarmalısınız. Rekabet her alanda yapılmalı. Geçmişte uluslararası firmaların bayisiydim, şimdi onlar benim rakibim oldular. Ben yabancı ülkelere ihracat yaparken onların yalıtım problemine çözüm getiriyorum. Oysaki kendi ülkem için bir şeyler yapmak ve toplumu yalıtım konusunda bilinçlendirmek istiyorum." diyen Orhan Turan, kendi sektörünün oluşturduğu İnşaat Malzemeleri Sanayicileri Derneği'nin de başkanı (İMSAD). Ayrıca meselelere toplumsal bakış açısıyla yanaşan Orhan Turan, pek çok sivil toplum kuruluşunda da aktif görev alıyor. ODE Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan, TÜSİAD'a da üye.