



Mutfakta Birileri Var

► Bir restorana 1-2 milyon dolar yatırmadan önce bu adama kulak vermenizde fayda var

► “İşler iyi gittiği takdirde neredeyse finansman olmadan başlayabilirsiniz. Ancak bu, muazzam bir risk”

Her şey kredi kartı ile ilk restoranını açmasıyla başlıyor. ‘O nasıl bir kartmış öyle?’ diyebilirsiniz. Ancak bu hikaye, düşündüğünüz gibi bol sıfırlı, apoletlerinde onlarca yıldız olan platin-ötesi bir kart ile değil; inanılmaz riskli bir karar ile başlıyor. Üç ortaklı aile şirketlerinin dağılmasının ardından, elinde kalan para ile Nu Teras’ın tamamını satın alıyor. Nu Teras’ın hemen altında da ‘Lokanta’ adı ile bir mekan açmaya niyetleniyor. Ancak elde birkaç parça kap-kacak dışında tek kuruş sermaye yok. Kredi mi almalı birinden borç mu derken, cepteki kredi kartını son

limitine kadar kullanmaya karar veriyor.

O günleri hatırladığımda, “İş iyi gittiği takdirde, neredeyse finansman olmadan başlayabilirsiniz ancak muazzam bir risk. Delilik!” diyor. Ancak bu delilik ona, İş Girişim’den 27 milyon liralık yatırım ortaklığı getiriyor.

Mehmet Gürs, son yılların en çok konuşulan isimlerinden. Henüz ortada piyasa dahi yokken 1996 yılında girdiği yeme-içme sektörünün bugünkü büyüklüğü 8 milyar dolara yaklaşmış durumda. Son yıllarda çeşitli holdinglerin de topa girdiği sektörde, Num Num, Kitchenette ve

Mikla’nın ardından üç yeni konseptle daha müdavimlerinin karşısına çıkmaya hazırlanıyor Gürs. Her ne kadar risk algısının artık değiştiğini vurgulasa da, mevcut ekonomik şartlarda yeni yatırımlarıyla yeni riskler almayı sürdürüyor. Öte yandan sektöre girmeye hevesli yatırımcılara bir restorana 1-2 milyon dolar yatırmadan önce bazı tavsiyeleri var. 2014 yatırım menüsünü *Bloomberg Businessweek Türkiye*’ye açıklayan mutfakların ünlü şefi Mehmet Gürs, hem müstakbel yatırımcılar hem de damak tadına düşkün müdavim kitlesi için sorularımızı yanıtladı:

Kredi kartı ile restoran açma hikayeniz oldukça ilginç. Sektörün şu anki hali böyle maceraperest girişimciler için uygun mu?

Aslına bakarsanız, kimseye önerebileceğim bir iş değil. Bugün yapılabilir mi? Evet, yapılır; ama açılış bir hafta gecikir, bugün yağmur yağı, bilmem ne bakamı geçecek, trafik tıkanı, ciro düştü vs. gibi nedenlerle bütün plan alt üst olursa kâr yapsanız dahi nakit akışı bozulacağı için bataabilirsiniz. Akıllıca bir iş mi? Değil elbette, ancak dünyada birçok girişimcinin akıllıca bir iş yapmadığı da kesin. Bazen akıllıca düşündüğünüzde bazı işleri yapmaya cesaret edemeyebilirsiniz. Sizin cesaret edemediğiniz işleri de bir başkası gidip yapabilir. Denemeden riske girmeden orta ayar bir başarı yakalanabilir. Tabii bunları işin başındaki küçük bir işletme için söylüyorum. İş zaten belli noktaya geldiğinde yine bu risklerle hareket ederseniz işte asıl delilik bu olur.

Sektöre bugün girmiş olsaydınız, bu kadar dev ismin arasında tutunmanız mümkün olur muydu sizce?

Tabii, ben bomboş bir zamanda girdim ancak o zamanlar piyasa diye bir şey de yoktu. Bizden önce Hilton ve Divan’a gidiyordu. Hiçbir şey olmadığı bir dönemde yeni bir iş yaptık. Bunu biz bazen kendimize de söylüyoruz piyasa boştu ve müthiş başarılı olduk diye. Ancak aynı zamanda steak tartar gönderiyorduk ‘pişsin’ diye geri yollanıyordu. Steak tartarın çiğ olarak yendiği hayal edilemiyordu müşteri tarafından. Marine somon yapıyorduk, ‘iğrenç, bunlar çiğ’ diye geri yollanıyordu. Suşinin s’si yoktu. Müşteri de pek hazır değildi. Ayrıca, ben şu tespite hiç katılmıyorum ‘hep gezen bir 5-10 bin kişi var’. Evet, gezen belli bir kitle var ama bir tek müşteri onlar olabilir mi? Biz bir senede 1,5 milyon müşteriye



yemek veriyoruz. Baktığınızda artık çok geniş bir kitle gidiyor restoranlara. Şehirli insanın hayat tarzı değişti. Bununla birlikte lokantacılık da değişti. 1996 ile bugün arasındaki fark büyük. Bugün gelsek tutunurduk herhalde, Fransızca bir laf vardır: 'Gençlik bilseydi; yaşlılar da yapabilseydi'. Bu nedenle tam olarak kestirmek mümkün değil. Ben şu anki bilgimle 26 yaşındaki deliliğime sahip olsaydım belki daha çılgın işler ortaya koyabilirdim.

Yeme-içme sektörü, büyük şirketler için cazip bir sektör haline geldi. Peki, her parası olan bu işi yapabilir mi?

Her parası olan her işi yapamaz. Her parası olan böyle bir işe yatırımcı olabilir mi? Evet. Hayal hep var. Herkes küçük bir kafesi ya da lokantası olsun istiyor zaten. Bütün dünyada bu böyle. Dışarıdan keyifli bir iş olarak görünüyör insanlara. Ayrıca muazzam kâr marjlarının olduğu düşünülüyor.

Bu muazzam kâr marjı algısı gerçekten yanlış mı?

Elbette çok yanlış bir algı. Şöyle ki kâr marjı yüksek ancak risk de çok yüksek. Bu yanlış yüzünden patlayan insan çok.

Bu denklem diğer ülkelerde de böyle mi?

Tamamen aynı. Kâr marjı fena değil ancak risk her yerde yüksek. Çünkü bu işin sihirli bir formülü yok. Ne sattığınıza, nerede sattığınıza gibi etmenlere çok bağlı bir iş. Şimdi bir de öyle bir noktaya geldi ki Türkiye'de iş, kiralar hammadde fiyatlarından daha hızlı artıyor. Diğer giderlerinizi iş temponuza göre ayarlamamız mümkün ancak kirayı ayarlamamız mümkün değil o sabit. Böyle olduğu için kiranın bütçeye etkisi daha fazla tabi.

İstanbul için konuşacak olursak, mekanlar açıldığı hızla kapanıyor. Piyasada kanıksanmış bir sirkülasyon

var. Temel nedeni nedir?

Güzel bir soru, zira bu cevabı okuyacak olanların 1-2 milyon doları bir lokantaya yatırmadan önce düşünmesi gerekiyor bence. Kağıt üzerinde hesaplarımız her daim mükemmel görünür. Bütçeyi hazırlamak kadar onu takip etmek de önemli. Ancak daha önemli bir nokta daha var: Müşterinin sevip sevmeyeceğini nereden biliyorsunuz?

Öte yandan, bir lokanta açmanın ve işletmenin mühendisliği son derece zor. Bugün lokantacılık eğitimi yok Türkiye'de halen turizm otelcilik şeklinde geçiyor. Halbuki Türkiye'nin en büyük işvereni lokantacılık olacak. 10 bin dolara bir iş sağlıyorsunuz; sanayide 100 bin dolara bir iş sağlıyorsunuz. Örneğin sadece ofis merkezimizde 35 kişi çalışıyor. Geçtiğimiz günlerde işsizlik rakamları açıklandı. Gençler arasındaki işsizlik oranı muazzam boyutlarda. Onlara istihdam yaratacak yeme-içme sektöründen daha iyi bir sektör olabilir mi?

İş Girişim ile olan ortaklığınız size neler kattı?

İş Girişim şimdiye kadar 15 yatırım, 11 de çıkış yapmış. Türkçesi, bu adamlar bu işi biliyor. Nereye yatırım yaptılarsa da, şirket değerini artırıyorlar. Bu ortaklık bilançomuzu daha güçlü hale getirdi; satın alma avantajı sağladı. Ancak mesele sadece sermaye değil, aynı zamanda iş planı oluşturarak hedefe yönelik ortak çalışmak. Derdimiz yalnızca sermaye olsaydı zengin biriyle de ortak olabilirdik. Daha önce de bir girişim sermayesi (Colony Capital) ile ortaklık yaptığımız için yeni bir sayfa açıldığını söyleyemeyiz bizim için. Çünkü alışık olduğumuz süreçlerden geçtik.

Yeni yatırımlarınızdan söz edebilir misiniz?

Bunlardan biri Trattoria Enzo, bir İtalyan aile lokantası. Geniş kitlelere hitap edebilen, fiyat-fayda dengesinin olduğu, kendi

"Şu anki bilgimle 26 yaşındaki deliliğime sahip olsaydım belki daha çılgın işler ortaya koyabilirdim"

ürettiği taze makarnalar, farklı teknikler ile üretilen pizza çeşitleri, özellikle ithal hammadde üzerine kurgulanmadan taze, "halen yaşayan" taze ürünler ile yaratılan tabaklar ve özel sofralar sunulacak. Diğer Terra Kitchen: Zaman hassasiyeti olan, hızlı, doğru fiyata ve iyi yemek isteyenler için yaratılan Terra Kitchen, AVM "food-court"lara, iş merkezi olan noktalara taze bir soluk getirmeyi hedefliyor. Gerçek ve lezzetli yemeği, en iyi taze malzemeler ile kişi başı 20-25 lira'yı aşmadan, 5-7 dakikayı geçmeyecek bir hız ile servis edebilmek için yaratıcı ekibimiz ile uzun saatler harcadık. İnsanlar yoğun iş hayatında endüstriyel fast food'a mahkum olmayacak artık.

Sonuncusu da Kronotrop adlı kahve dükkanı. Kahve öyle bir şey ki çok kavurursan tadı kaçıyor. Biz daha az kavurarak gerçek aromasını ortaya çıkarmak istedik. Biraz Kuzey Avrupa işi olacak. 1 dakika fazla ya da eksik, 1 derece fazla ya da eksik kavurmanız bile tadı çok farklılaştırıyor. İyi mekanlar bile yemeğe, şaraba verdikleri değeri kahveye vermeyebiliyor. Oysa kahve, müşterinin bir mekandan çıkmadan önce alacağı son tat. Buna özen göstermek lazım. Kronotrop sadece çekirdek ve kavurma teknikleri ile değil, aynı zaman kahve meraklılarına gerçek kahveyi daha yakından tanıyabilmeleri için ücretsiz workshoplar düzenleyeceğimiz ve iyi kahvenin bir nevi sözcüsü olacağımız bir yer. Kronotrop ile gerçek hedefimiz İskandinavya, San Francisco, Brooklyn gibi yüksek bilinçli Specialty Coffee barlarını İstanbul'dan başlayarak bu coğrafyaya da yaymak. Galatasaray'da küçükük bir dükkanla başlayan Kronotrop macerası yayılacak. Yakın zamanda Cihangir'de yeni şube geliyor. Yılda beş-altı tane açarak. Cihangir'i Galata, Maslak izleyecek. Anadolu'ya da, kıyı bölgelerine de yayılmak istiyoruz."

Toplam yatırım miktarı nedir?

Yaklaşık 8-10 milyon lira harcadık diyebilirim.

Peki, İş Girişim olmasa mevcut ekonomik konjonktürde bu yatırımları yapar mıydınız?

Yine yapardım ancak daha çekingen davranabilirdim. Belki üçünü aynı anda değil de belli zaman aralıkları ile açabilirdim.

— Gamze Gören

Sözün Özü: Yeni yatırımların ardı arkasından kesilmediği yeme-içme sektöründe tansiyon düşmeyecek gibi görünüyor. Mehmet Gürs, sahibi olduğu İstanbul Yeme-içme Grubu'nun yeni konseptleri ile bunun sinyalini veriyor.