



OYDER Erzurum Bölge Toplantısı 13 Kasım 2014 tarihinde gerçekleşti

OYDER'in "20. Diyalog" toplantısı

Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği, otomotiv sektöründe son gelişmelerin değerlendirildiği "Diyalog" bölge toplantılarının 20'ncisini Erzurum'da gerçekleştirdi. Erzurum ve Doğu Anadolu Bölgesi'nde bulunan Otomotiv Perakendecileri'nin katıldığı toplantıda OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Z. Alp Gülan, sektördeki son gelişmeleri değerlendirirken, Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı ve Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Ali Koç da bir konuşma yaparak yetkili satıcılara seslendi.

Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (OYDER), otomotiv sektöründe son gelişmelerin değerlendirildiği "Diyalog" bölge toplantılarının 20'ncisini Erzurum'da gerçekleştirdi.

OYDER Erzurum Bölge Toplantısına katılan Ali Koç otomotiv sektörüne ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği Genel Sekreteri Güray Karacar ise "Aile Şirketlerinde Sorunlar Ve Çözüm Önerileri" adlı sunumunu konuklarla paylaştı.

Doğu Anadolu Bölgesi'ndeki otomotiv perakendecilerinin katıldığı toplantıda, OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Alp Gülan, sektördeki son gelişmeleri değerlendirdi.

Gülan, ekonomik ömrünü tamamlamış araçların dönüştürülmesinin çevre ve güvenlik açısından büyük yararlar sağlayacağını vurgulayarak, Türkiye'de trafiğe kayıtlı otomobil ve hafif ticari araçların ortalama yaşının 12, hatta ağır vasıtalar da dahil edildiğinde bu rakamın 16 olduğunu belirtti.

Batı Avrupa ülkelerinde ortalama araç yaşının 7 olduğunu dile getiren Gülan, "Türkiye'de 20 yaş üstünde 1 milyon 650 bin otomobil ve 230 bin hafif ticari aracımız vardır. 20 yaş ve üstü eski teknoloji araçların CO2 salımı 220 gr/km iken yeni nesil araçlarda ortalama oran 130 gr/km'dir. Eski araç parkımızın çevreye verdiği hasar ise 550 milyon ağacın bir yılda temizleyebileceği kadardır. Bu da 200 Belgrad Ormanı'na eşdeğer bir rakamdır. Avrupa'da hava kirliliğini temizlemek için araç başına harcanan rakam 8 bin 494 avrodur. Şu anda devlet bu rakamın yarısını dönüşüm için

harcasa eski teknolojiye sahip birçok araç trafikten çekilebilecektir. Çevre için yapılabilecek en büyük desteğin bu olduğu kanaatindeyiz" diye konuştu.

Toplantıda yetkili satıcılara seslenen Ali Koç ise Türk ekonomisinin dünyadaki büyük krize ve yakın coğrafyadaki sıkıntılara rağmen önemli önlemler alacak kadar etkilenmediğini belirterek, "Ekonomimiz, yaşanan dalgalanmalardan etkilenmeden yoluna devam ediyor ve ekonomimiz sağlam temellere dayanıyor." dedi. Yetkili satıcılara seslenen Ali Koç, otomotiv sektörünün son 20 yılda teknolojik olarak önemli mesafeler kaydettiğini, ülkede sektörün geleceğine güvendiğini ifade etti.

Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Koç: "Yetkili satıcıların iş yapma biçimleri değişiyor"

Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi, Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Koç konuşmasında otomotiv sektörünün son yirmi yılda büyük bir değişim yaşadığına işaret etti. Türkiye'nin 1996 yılında Gümrük Birliği'ne dahil olmasıyla otomotiv pazarının artan bir ivmeyle büyümeye başladığını söyledi. Ali Koç, "Gümrük Birliği süreciyle ülkemizde otomotiv yetkili satıcılarının da iş yapma biçimleri değişti. Satış, servis, yedek parça bir bütün olarak hayatımıza girdi. Yetkili satıcıların tesis yatırımları giderek büyümeye başladı" dedi.

Ali Koç, yetkili satıcıların eskiden sadece satış odaklı olan işleri, satış ve satış sonrası operasyonlarla daha ileri bir noktaya taşındığını ifade etti. Yetkili satıcıların ciddi yatırımlar yaptığını, çok daha büyük metrekarelerde modern tesislerinde müşterilerine hizmet sunduğunu dile getirdi. Ali Koç, "Elbette ki otomotivde işler sadece bina yapmak ile bitmiyor. 2023 hedeflerine ulaşmak



OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Z. Alp Gülan

için sanayinin ülkemizde gelişmesinin önemini artık hepimiz biliyoruz. Bu hedeflere ulaşmak için sanayiye, yaratıcı ve katma değeri yüksek ürünlere yatırım yapmak gerekiyor" diye konuştu.

Türkiye'nin gelecek hedeflerine ulaşması için eğitimin önemine değinen Ali Koç, "Yetkili satıcılar sektörün gelişimi için insan sermayesine de yatırım yaptılar. Yetkili satıcılar işlerinin gelişimi için çok fazla eğitim aldılar ve almaya devam ediyorlar. İlk başka yetkili satıcılar için aldıkları eğitimler fazla ve gereksiz gelebiliyordu. Ama bugün gelinen noktada ne kadar önemli olduğunun bilincine varındı. Öğrenmenin hiç durmadığını, mütemediyen bu hızlı değişen dünyada gelişmenin ne kadar önemli olduğunun farkına vardık" dedi.

Ali Koç, yetkili satıcılarının işlerini yapma biçimlerinin de değiştiğine işaret ederek, "Otomotiv sektöründe işlerin boyutları da giderek büyüyor. Pek çok yetkili satıcı, otomotiv işinin yanı sıra başka sektörlerde de yatırım yapmaya başladılar. Yan işler olarak turizm ve inşaat alanında da faaliyet göstermeye başladılar. Son 10 yıldır ülkemiz ticaret ve ekonomik alanda büyük bir ilerleme gösteriyor. Ekonomideki olumlu yansıma ve istikrar sayesinde artık uzun vadeli planlar yapmaya başladık. Kısaca Türkiye'nin küresel ekonomideki yeri hiç bu kadar iyi olmamıştı. Ülkemizin ekonomik hayatının gelişimine en büyük katma değeri sağlayan sektörlerin başında otomotivin geldiği artık bir gerçeklik olarak hayatın içinde yer alıyor. Otomotiv sektörünün oyuncularını ülkemizin



OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Z. Alp Gülan ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Koç



Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Koç

sıçramasından çok büyük fayda gördük. Ama öte yandan da ülkemizin sıçramasına da çok büyük bir katma değer sağladık” dedi.

Ali Koç, otomotiv pazarının 300-400 bin adetlerden 700-800 bin adetlere doğru yükseldiğini ifade etti. Yıllar içinde pazar grafiğinin inişli çıkışlı olmasına rağmen bir büyüme eğilimi içinde olduğunu söyleyen Ali Koç, “Uzun zamandır 1 milyon adetli pazar rakamlarını konuşuyoruz, henüz bu rakama ulaşamamış da kısa bir zamanda otomotiv sektörünün bu rakamlara erişeceğine inanıyoruz. Sektörün 700-800 binli adetlere ulaşmasında yetkili satıcıların rolü büyüktür. Yetkili satıcılar büyük riskler alarak yaptıkları yatırımların dönüşümü sayesinde sektörde bir itici güç oldular” dedi.

Otomotivde fark yaratmak önem kazanıyor

Ali Koç, otomobil sahipliğinin dünya ortalamasına göre seviyesinin düşük olmasının sektörün gelişimi için ileriye dönük olarak bir potansiyel

taşıdığını hatırlattı. Rekabetin her sektörde olduğu gibi otomotivde her geçen yıla oranla daha çok arttığını söyleyerek, “Otomotiv de ürünlerde giderek birbirlerine benzemeye başladılar, buna paralel olarak hizmet ve standartlarda birbirine benzer özellikler taşıyorlar. Bu yüzden otomotivde fark yaratmak giderek önem kazanıyor. Sektörün müşteriyle temas eden en önemli noktası olan yetkili satıcılar yaptıkları yatırım ve hizmet kalitesiyle bu farkın yaratılmasında önemli bir rol üstleniyorlar” dedi.

Otomotiv müşterisi değişim gösteriyor

Yoğun rekabetin getirdiği bir sonuç olarak kar marjlarının da giderek daraldığını söyleyen Ali Koç, “Sigorta şirketleri otomotiv değer zincirinin bir parçasında yer alıyorlar. Onlarda bizler gibi karlarını arttırmaya çalışıyorlar. Bu durum yetkili satıcılar üzerinde bir baskının oluşmasına neden oluyor. Yetkili servis dışındaki yedek parça pazarı oldukça gelişti ve gelişmeye devam ediyor. Değişik tedarik zincirleri oluştuğunu görüyoruz. Bu durumda aynı şekilde yetkili satıcıların karlılıklarını etkiliyor. Bunun yanı sıra masraflar giderek artıyor, her yetkili satıcı daha şeffaf olmak durumunda kalıyor. Sektör kayıt içi ekonominin önemli bir oyuncusu haline geliyor. Yine aynı şekilde istihdam, vergiler ve çevre ile ilgili yükümlülüklerde kar marjları üzerinde baskı yaratıyor. Elbette zincirin son halkası olarak da müşteri çok değişti ve aslında iyi anlamda gelişti.

Müşteri çok daha sofistike oldu, duygusallaştı, daha mantıklı satın almalar yapmaya başladı. Otomobil satın almadan önce yoğun bir araştırma yapar hale geldi. Otomobiller konusunda satış temsilcilerini aşan oranda bilgi sahibi oldu. Dolayısıyla beklentisi ve talepleri artan müşteriyi mutlu etmek ve sadakat yaratmak hepimiz için önem arz ediyor” dedi.

Her geçen gün müşteriye sunulan modeller ve model farklılıklarının da geliştiğini söyleyen Ali Koç, Renault, Fiat ve Ford ile başlayan otomotiv üretiminin ülkemizde giderek geliştiğini ve ciddi bir otomotiv üretim merkezi haline geldiğine değindi.

Ali Koç: Yetkili satıcılık gelecek vad ediyor

Ali Koç, Türk ekonomisinin dünyadaki büyük krize ve yakın coğrafyamızdaki sıkıntılara rağmen önemli önlemler alacak kadar etkilenmediğini belirterek “Ekonomimiz yaşanan dalgalanmalardan etkilenmeden yoluna devam ediyor ve ekonomimiz sağlam temellere dayanıyor” dedi. Yetkili satıcılara da seslenen Ali Koç, otomotiv sektörünün son 20 yılda teknolojik olarak önemli mesafeler kaydettiğini, ülkemizde de sektörün geleceğine güvendiğini ve yetkili satıcılık mesleğinin önemini altını çizerek “Gelecek vadeden yetkili satıcılıkların nitelikli insan gücü yetiştirmelerinin önemini altını çizdi ve bu yöndeki eğitimlerin artırılması gerektiğini” belirtti.



Ford Otosan Yönetim Kurulu Üyesi Ali İhsan İlkbahar ve Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yeniğün

Otomotivde sorunları aşmanın sihirli bir formülü olmadığını ifade eden Ali Koç, eskiye oranla daha fazla çalışarak yaratacak olmak gerektiğine vurgu yaptı. Ali Koç, "İkinci elde, aksesuar da, sigorta da, kiralama da, finansal hizmetlerde bu operasyonlara odaklanarak, diğer alanlarda eriyen kar marjlarını telafi etmek için çalışmanız gerekiyor" dedi.

Ali Koç, 1997 yılında Ford Company ile ilk Joint Venture anlaşmasını yaptıklarında, bir yetkili satıcının gelirlerinin minimum yüzde 30'unun servis ve yedek parça operasyonlarından oluşması gerektiğinin belirlenmiş olduğunu dile getirdi.

İş hayatının vazgeçilmezleri arasında yer alan verimlilik, yalın yönetim, yaratıcı süreçlerin yetkili satıcıların gündeminde olması gerektiğini söyleyen Ali Koç, "Her şeyin temelinde insan var. Her sektörde olduğu gibi otomotivde de nitelikli insan kaynağı giderek önemi artıyor. Türkiye'nin genç bir nüfusu var, demografik olarak ülkemiz

Ali Koç, "Otomotiv de ürünlerde giderek birbirlerine benzemeye başladılar, buna paralel olarak hizmet ve standartlarda birbirine benzer özellikler taşıyorlar. Bu yüzden otomotivde fark yaratmak giderek önem kazanıyor. Sektörün müşteriyile temas eden en önemli noktası olan yetkili satıcılar yaptıkları yatırım ve hizmet kalitesiyle bu farkın yaratılmasında önemli bir rol üstleniyorlar."

Ali Koç: Yaratıcı süreçler, verimlilik çalışmaları her zaman yetkili satıcıların gündeminde olmalı

İş hayatının vazgeçilmezleri arasında yer alan verimlilik, yalın yönetim, yaratıcı süreçlerin yetkili satıcıların gündeminde olması gerektiğini söyleyen Ali Koç, "Her şeyin temelinde insan var. Her sektörde olduğu gibi otomotivde de nitelikli insan kaynağı giderek önemi artıyor. Türkiye'nin genç bir nüfusu var, demografik olarak ülkemiz bu açıdan büyük fırsatlar barındırıyor. Bu açıdan doğru çalışmaları seçmemiz, çalışanın niteliklerini geliştirmemiz bana göre çok önemli. Bunun yanı sıra çalışanların sadakatini de artırmak başka bir önemli konuya işaret ediyor. Uzun vadede şirket bağımlılığı ve sadakati yüksek çalışanlara sahip bir ekip, müşterinin sadakatini sağlanmasına katkı sağlıyor. Çalışanları değiştirmek yerine, onların kalitesini geliştirmek ve muhafaza etmeyi her zaman öneriyorum" diye konuştu.

Otomotivde sorunları aşmanın sihirli bir formülü olmadığını ifade eden Ali Koç, eskiye oranla daha fazla çalışarak yaratacak olmak gerektiğine vurgu yaptı. Ali Koç, "İkinci elde, aksesuar da, sigorta da, kiralama da, finansal hizmetlerde bu operasyonlara odaklanarak, diğer alanlarda eriyen kar marjlarını telafi etmek için çalışmanız gerekiyor" dedi.

bu açıdan büyük fırsatlar barındırıyor. Bu açıdan doğru çalışmaları seçmemiz, çalışanın niteliklerini geliştirmemiz bana göre çok önemli. Bunun yanı sıra çalışanların sadakatini de artırmak başka bir önemli konuya işaret ediyor. Uzun vadede şirket bağımlılığı ve sadakati yüksek çalışanlara sahip bir ekip, müşterinin sadakatini sağlanmasına katkı sağlıyor. Çalışanları değiştirmek yerine, onların kalitesini geliştirmek ve muhafaza etmeyi her zaman öneriyorum" diye konuştu.

Türkiye'de yetkili satıcıların çoğunluğunun aile şirketlerinden oluştuğunu ifade eden Ali Koç, aile ve kariyer planlamasının önemine değindi. Ali Koç, "Aile şirketlerinde kurumsallaşmanın önemini söylemek kolay fakat gerçekleştirmesi zordur. Henüz sektörde aile ve kariyer planlanması ciddiye alınmıyor. Aile şirketlerinin yönetimini yetkili satıcıların uzun dönemli varlığı, karlılığı, rekabetçiliği ve işleri gelecek kuşaklara aktarılması açısından ele almak gerekiyor" dedi.

Ali Koç, yetkili satıcıların ikinci ve üçüncü kuşaklarının çok iyi eğitim almalarının önünü açmaları tavsiyesinde bulunarak, "Mümkünse çocuklarınızı, kendi işletmeleriniz dışındaki yerlerde çalıştırın. Bizim Ford ve Otokoç şirketlerimizde zaman zaman yetkili satıcılarımızın çocukları staj görüyorlar. Bu durumu her zaman memnuniyetle karşıyorum. Yetkili satıcıların aile fertlerinin kariyer planlamasında nitelikli insanlar olması için doğru eğitim almalarını sağlamak gerekiyor. Bunun yanı sıra aile içerisinde bir balans ayarının olması da çok önemlidir. Aile içerisinde her şey hakkaniyet çerçevesinde ele alınmalıdır" diye konuştu.

Otomotiv ticaretinde birkaç nesil daha büyüme sağlayacak imkan var

2023 hedeflerinin önemi de değinen Ali Koç, "2023 vizyonunu doğru yönde atılmış adımlar

olduğuna inanıyorum. Ülkemizin bu hedeflere ulaşmaması için hiçbir neden yok. Yeterki uzun vadeli düşünmek ve ona uygun doğru adımları atmak gerekiyor. 2023 yılında dünyanın en iyi 10 ekonomisi içerisinde olmak, otomotiv sektörünün gelişimi içinde çok önemli. 2023 hedeflerine ulaşmada en büyük katma değeri otomotiv sektörü yaratacaktır. Yine bu açıdan sektörümüz büyük bir potansiyel taşıyor. Bu yüzden yetkili satıcıların otomotiv işine bir kez daha inanmaları gerekiyor.

Bazı yetkili satıcıların yaptığı gibi otomotivden çekilerek, herşeyi turizme yatırmayın. Otomotiv ticaretinde birkaç nesil daha büyüme sağlayacak imkan var.

Koç Topluluğu olarak bu inanç doğrultusunda yatırımlarımızı yapıyoruz. Bu heyecanlı yatırım ve hedeflerimize odaklanıyoruz. En son güzel haberlerimiz Fiat'tan ve Detroit'ten geldi. İki fabrikamızda yeni modellerle 10 yıllık kapasitemizi doldurmuş oluyoruz” diye konuştu.

Ali Koç, otomotiv sektöründe çok karamsar olmamanın önemine değinerek, “Elbette fazla iyimser olmamak da gerekiyor. Biz buna 'tedbirli iyimserlik' diyoruz. Bardağın dolu tarafına bakarak, ülkemizin geleceğine ve potansiyeline inanmak gerekiyor” dedi.

TKYD Genel Koordinatörü Güray Karaçar: "Kurumsal yönetim bir şirketi doğru yönetmenin araçlarını sunuyor"

TKYD Genel Koordinatörü Güray Karaçar, TKYD'nin kuruluşu ve amaçları hakkında bilgi vererek, "Kurumsal yönetim anlayışının ülkemizde tanınması, gelişmesi ve en iyi uygulamalarıyla hayata geçirilmesi misyonuyla hareket eden Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği (TKYD), 2003 yılında gönüllü bir sivil toplum kuruluşu olarak kurulmuştur. Adillik, şeffaflık, hesap verebilirlik ve



OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Z. Alp Gülan ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Koç

sorumluluk ilkeleri üzerine inşa edilen kurumsal yönetim anlayışının, etki ettiği tüm alanlarda yol gösterici olmayı hedefleyen TKYD, özel sektör, kamu kuruluşları, medya, düzenleyiciler, sivil toplum kuruluşları ve akademik dünya arasında bir iletişim ağı kurarak kurumsal yönetim uygulamalarının gelişmesini hedeflemektedir" dedi.

Şirketler için kurumsallaşma bir hedef olmalıdır

Kurumsallaşma için bilgiler veren Karaçar, "Kurumsallaşma kavramı geniş bir kavramdır. Bizim kurumsal yönetim dediğimiz şey, kurumsal yönetim değildir, kurumsallaşma topyekün bir hedefdir. Kurumsal yönetim ise bir araç setidir. Biz beklentileri karşılayacak, belli hedefleri olan belli araçlar var diyoruz. Bu araçları uygulayarak sürdürülebilir, şirketi başarıya götürebilecek bir yapı oluşturulabilir.

Kurumsal yönetim, kurumsallaşmayı yaratacak uygun ortamları sağlıyor. Kurumsal yönetimin adillik, şeffaflık, sorumlu ve hesap verebilir olmak olarak dört tane ilkesi vardır. Bu dört ilkeyi adım adım takip etmek, şirketin itibarını yükseltip, kurumsallaşmaya doğru adımlarınızı emin atmanızı sağlar" diye konuştu.

TKYD Genel Koordinatörü Güray Karaçar, kurumsal yönetimin hesap verenele hesap soran arasındaki ilişkinin sağlanması olduğunu dile getirdi. Güray Karaçar, "İnsanoğlunun çok kudretli ve zeki bir varlık. Fakat, kendisini her zaman sorgulaması pek mümkün olamıyor. Hem işi yapmak, hem de yapılan işin daha iyisinin olup olmadığına bakmak günümüz dünyasında geriden gelmek anlamına geliyor" dedi.





TKYD Genel Koordinatörü Güray Karaçar

Ailenin şirketin en değerli varlığı olduğunu kabul etmek gerektiğini dile getiren Güray Karaçar, "Tek sermaye yapısına sahip şirketlerin en azından ailesine, partnerlerine, tedarikçilerine, müşterilerine karşı şeffaf, hesap verebilir ve adil olması gerekiyor. Bugün İtalya'da bir aile şirketinin ömrü 104 yıldır. Türkiye'de ise 34 yıl ile sınırlıdır. Bu da bizim aile şirketlerimizin bir şeyleri eksik yaptığının göstergesidir. Eksik olan şeyin de kurumsal yönetim olduğu çok aşikardır" dedi.

İş ve aileyi karışık bir yumak olmaktan çıkarmak için ikiye ayırmalıyız

Kurumsal yönetime gerekli ilgiyi göstermemiş, şirketin ömrünü kendi ömrü ile sınırlı görmüş işletmeler yok olup gitmeye mahkum olduklarını dile getiren Güray Karaçar, "Kurumsal yönetim anlamında OYDER üyelerinin kafasında belki ciddi karışıklıklar olabilir. Bu kafa karışıklığını gidermek için konuyu ikiye ayırmak gerekiyor. Aile ve işi önce iki ayrı olgu olarak ele almakta fayda var.

Aile, belli ölçekte işte temsil edilen ve devamlılığı esas olan bir kurumdur. Fakat iş, devamlılığı esas olan bir olgu değildir. Bugün otomotivcisinizdir, yarın inşaat sektöründe faaliyet gösterebilirsiniz. Ya da yarın başka bir ülkede şirket olarak faaliyet yürütebilirsiniz. İş kendi içinde yaşayan bir şeydir, keza aile de aynı şekilde yaşayan fakat kendi kültürü

olan bir şeydir. Gelenekleri, değerleri vardır. Dolayısıyla işi ve aileyi ikiye ayırarak konuya adım atmak gerekiyor.

Önce bazı soruları sorarak ilerlemek gerekiyor. Gelecekte ortaya çıkacak olan sorunlar "önce aile de mi başlayacak? Ya da işte mi başlayabilir?" sorusunu sormalıyız. Ya da "aile mi daha etken? yoksa iş mi?" kararını vererek kurumsal yönetime başlamalı. Elbette bu soruların Hiçbir zaman standart bir yanıtı yoktur. Diyelim ki üç aile bir araya gelerek 5S bir plaza kurdunuz ya da bir yetkili satıcı zinciriniz var. Bu örnekte belli ki sorun aile tarafında çıkacaktır. Her ailenin kendi iç düzenini, kendi aile tarafını çözerek işe başlaması gerekiyor. İş nasıl olsa bir şekilde yapılandırılacaktır. Ya da tek bir aile otomotiv işinde çalışıyorsunuz, oğullarınız, kızlarınız ve profesyonelleriniz var. İşte o zaman işe odaklanarak, ailenin durumunu ise gelecek kuşaklara bırakmalıdır" dedi.

Güray Karaçar, "Şirketin kuruluş aşamasında belli bir noktaya ulaşmak ve çalışmanın başlaması gerekiyor. Önce makul bir iç kontrol sistemi oluşturulmalıdır. Yani iç denetim sistemi çalışmalıdır. Türkiye'de limited şirketlerin ne yazık ki bir yönetim kurulu oluşturması gerekmiyor. Buna rağmen icra kurulu gibi çalışsa da bir yönetim kuruluna ihtiyaç var. Yani öncelikle yönetim kurulu anlayışını şirketlerimizde oturtmamız gerekiyor. Bir karar defterinin olması, defterin sabit kalıp insanların bir araya gelmesi önemlidir. Bu basit bir kültürdür, şirketimizde bu kültürü oturtmak geleceğe hazırlanmak konusunda bize ciddi yardımları olacaktır.

Türkiye'de neredeyse tüm şirketlerin tamamı aile şirkettir. Yabancı şirketler dışında kalan en büyük şirketlerimiz bile tipik birer aile şirkettir. Fakat aile şirketine sahip olmak hiçbir zaman dezavantaj değildir. Aksine çok avantajlı bir durumdur. Kurumsal, çok hissedarlı bir şirketin yönetim kurulu ya da profesyonelleri şirketi hiçbir zaman bir aile şirketinin üyeleri gibi sahiplenemez. Profesyoneller yönetebildiği maksimum zaman dilimine bakarken, aile şirketi bundan 50 yıl sonrası öngörmek ve ona göre şimdiden şekillenmek durumundadır" diye konuştu. <<<

Başında "Öz" ile başlayan kaç tane şirket olduğunu bir düşünün. Baş "öz" ile başlayan şirketlerin tamamı parçalanmış ailelerdir. Bu durum iktisadi olarak daha büyük bir güç olacakken, daha küçük olmakla yetinmek anlamına geliyor. OYDER üyelerine baktığımızda 30-40 yıldır bu sektörde faaliyet gösteren bir çok yetkili satıcılar görürüz. Ama bu gördüklerimiz ayakta kalabilenlerdir. Ayakta kalanların belki 10 katı kadar yok olup gidenler de vardır.