

Nedim Uysal:
(Çiğli Rotary Kulübü)

EĞİTİMSİZ BİR ŞEYİN OLABİLECEĞİNİ KABUL ETMİYORUM

**GDG Güneş Ertas / Rotary Türkiye Dergisi
(Yönetim Kurulu Üyesi)
Aslı Can / 2440. Bölge Basın Danışmanı**

SLI CAN: Nedim Bey kendinizden bahseder misiniz? İş yaşantısına nasıl başladınız?

NEDİM UYSAL: Ben babamı 14 yaşında kaybettim. Abilerim vardı ama her birinin de kendi işleri vardı. Ben abimin çocuğuyla aynı yaşta askere gittim. Doğduğum evde yani annemle birlikte yaşıyorduk. Abilerim evden çıkın dediler. Param yok, komşularımız destek olmasa bizi evden çıkaracaklardı. Dolayısıyla öyle sıkıntılı bir hayat yaşadım. Babam manifaturacıydı ve askere gidinceye kadar babamın işini yürütmeye çalıştım. Bu arada Salihli'de Demirköprü Barajı yapıldı aynı yıllarda. O bana çok etken ticari bir saha alanı oldu. Çünkü orada yabancılar vardı. Baraj yapımı için Fransızlar geldiler. Yabancıların gıda mevzuları çok değişik oluyor, bizimkinden çok farklı. Dolayısıyla onlara uygun gıdalar temin ettim. Ve sonradan onlar dediler ki: "Sen gel bizim tedarikçimiz ol. Demirköprü Barajı'nda askere gidinceye kadar tedarikçi oldum. Onlar kahvesinden tutun yiyecekleri ekmeğe kadar değişik şeyler istediler. Hepsini temin ettim. Mesela dondurma istediler benden dondurmacıyı götürdüm ikram ettik onlara ve bizim dondurmamızı da çok sevdiler. Onlar makine dondurması görmüşler tabi. Bizim

dövme dondurmacıyı götürünce şaşırdılar. Ve işte böyle çalışmalarla iş hayatına atıldım.

A.C.: Burada sizin çalışkanlığınızın da etkisi olmuş. Yabancılar ne istediye yerine getirmişsiniz.

N.U.: Ben bu işleri yaparken sonrasında 1962 yılında Salihli'nin zenginlerinden Hacı Amca ismiyle bilinen kişi kiremit fabrikasını çalıştıramadı ve bana geldi: "Evlad sana bu fabrikayı kiraya vereceğim, çalıştır" dedi. Ben "Hacı Amca param yok benim" dedim. O günün parasıyla bana 25 Bin lira da para verdi. Hemen gidip BMC bir kamyon aldım. O dönemde askerden yeni gelmişim 21 yaşındaydım. Hacı Amca kiremit fabrikasını kiraya verdi. 5 senelik bir sözleşme yapmıştık ama 3.sene oğluyla damadı çıkmamı istediler. Ben de bu arada kendi fabrikamı yaptım ve kendi fabrikama geçtim. Yıl 1965 idi. Ve kendi fabrikamda yenilikler yaparak çalışmaya başladım. Benim bir huyum vardır: yaptığım mesleğin en iyisi nerede yapılıyor dünyada oralara gitmeye çalışırım. Ben kiremit yaptığım, tuğla yaptığım zaman da İtalya, Yunanistan, Almanya bu işin en iyisiydi. Buraları hep gezdim. Özellikle Türkiye'de blok tuğlayı ilk çıkaran adamlardan biri benim... O dönem Turgutlu'da Pekcan vardı, bir de ben vardım başka blok tuğla yapan yoktu. Bunlar tabii katma değeri fazla olan malzemeler, karı fazla olan malzemeler. O işlerden iyi paralar kazandım. O yatırımlarımı abimle birlikte 1965 yılından 1972 yılına kadar götürdük. 1972'de ortak bir kararla ayrıldık. Ben yaptığım bu işe girmeden önce de birkaç iş denedim. Mesela oksijen tüpü yaptım. Yangın söndürme tüpü yaptım. Bu işlerde de bayağı bir çalıştım.

A.C.: Siz piyasanın açıklarını da iyi değerlendirmişsiniz. Ben buradan bunu anlıyorum.

N.U.: Hayatımda enteresan kabul ettiğim bir şey vardır. İzmir Kızıllı Köy Enstitüsü'nden mezun olan bir öğretmen Salihli'nin bir köyüne tayin olmuş. O hevesle turşu yapmış. Turşu yapmış ama satamıyor. Çünkü 1962-63 yıllarında herkes turşusunu evinde yapar, çarşıdan turşu almak nedir bilmezlerdi. Bu öğretmen bana gelip "Nedim Bey ben turşu yaptım, satamıyorum. Tanesi 50 kuruştan 50





GDG Güneş Ertaş
Rotary Türkiye Dergisi
(Yönetim Kurulu Üyesi)

Nedim Uysal

Aslı Can
2440. Bölge
Basın Danışmanı

“Benim bir huyum vardır: yaptığım mesleğin en iyisi nerede yapılıyor dünyada oralara gitmeye çalışırım.”

teneke aldım. En azından tenekenin parasını kurtarayım” dedi. Ben 2 tenekenin turşu alıp Hisar Camii'nin yanında Peynirciler Caddesi vardır turşu gibi gıdalar orada satılırdı. Orada Muammer Abi isminde alışveriş yaptığım bir esnaf vardı. Ona turşuyu tattırdım. O da ben bunu 1,5 Liradan satın alırım dedi. Ben 2 tenekenin turşuyu sattım. Gece Muammer Abi'den bir telefon geldi. Bana “ O turşudan daha varsa alalım” dedi. Öğretmen ile konuşayım dedim. Sonra da “15 tenekenin daha varmış” dedim. Muammer Abi “15 tenekenin 7,5 Liradan gönder” dedi. Ben de “var ama öğretmen 15 Lira istiyor” dedim. Muammer Abi fiyatı kabul etti. Daha sonra da kalan turşuları da 20 Liradan sattık. Öğretmen tenekenin parasına razıyken ben ona önce 5 Lira verdim tenekenin başına sonra da 7,5 liradan aldım hepsini... Bu ticaret hayatımın ilginç hatıralarından birisidir. Babamın köyden bir sağdıncı varmış. İsmi Ethem'di. Sünnetimde bana bir kuzu hediye etti. O kuzuyu ben elde besledim. Kuzu büyüyünce ben inatla onu kestirmedim. Kuzu evde kedi gibi bizimle yaşıyordu. Babam Ethem Amca'ya büyüyen kuzuyu “Çocuk bunu kestirmiyor”

diyerek geri gönderdi. Askerden geldikten sonra bir gün Ethem Amca dükkânıma geldi. Kahve içerken masanın üzerine içi eski mor binlik dolu bir torba bıraktı. Bana “ bunlar senin” dedi. Ben de “bunlar nerden geldi” diye sordum. Ethem Amca “ Sen bana bir kuzu vermiştin. 15 yılda o kuzudan bir sürü oluştu. Bu para da masraflar çıktıktan sonra kalan senin hakkın” dedi. O günün parasıyla bana 13 Bin Lira verdi. Gerçekten çok büyük paraydı. İlk fabrikayı kurarken o para başlangıç için büyük destek oldu bana.

A.C.: Peki nasıl karar verdiniz bir fabrika açmaya?

N.U.: Salihli'de yangın söndürme tüpü fabrikasını ortaklarımla birlikte kurduğum. Sonradan bu işten bir takım sıkıntılar nedeniyle çekilmek istedim. Hissem ortaklardan birisine devrederek çekildim ve Kiremit Fabrikası işine devam etmeye başladım. Fakat elimdeki para ile yatırım yapmak istiyordum. Fabrikadaki Şadi Kabasakal ismindeki ortağımın İzmir'de de “Bijon Sanayi” isminde bir şirkete ortaklığı vardı. Kendisiyle görüştüm. O da “Ben de ortaklar ile geçinemiyorum, ayrılacağım. Beraber ortak



İzmir Norm Mesleki Eğitim Merkezi Karne Töreni 2019



Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Öğrencileri, TÜBİTAK Lise Araştırma Projeleri Yarışmalarında başarılar elde etti



Özel İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Nedim Uysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi

olalım" dedi. 1.Sanayi'de bir makinesi vardı ve biz Şadi Bey ile ortak olduk. Ancak ben tek makine ile para kazanamayacağımızı söyledim. Sonrasında fabrikanın binasını büyütüp Almanya Hannover Sanayi Fuarı'na gittik. Oradan çok iyi makineler aldık. Sektöre ilk girişim bu fabrika ile oldu. 1972 yılından 1984 yılına kadar ortağım ile birlikte o fabrikayı işlettik. O arada tuğla işinde de bir fabrikam vardı. 2 işi birlikte götürdüm. 1984 yılında Şadi Bey ayrılmak istediğini söyledi. Ben ortağımın hisselerini de aldım. Ben şunu gördüm: sanatkâr yalnız yaptığı işin iyiliğinden güzelliğinden haz alıyor, para mevzusunu pek düşünmüyor. Bense ticaretten geldiğim için öncelikle "Ben ne kazanacağım" şeklinde düşünüyorum. Ortaklıktan ayrıldıktan sonra gördüm ki pazar imalatçıyı hayli darbelyor. Bunun üzerine hemen Uysal Cıvata isminde pazarlama kurdum. Onları da ortaklığa dâhil ettim. Ancak onlar da sonrasında ortaklıktan ayrıldılar. Bu arada abimle de ortaklığımızı bitirdikten sonra işimde yalnız çalışmaya başladım. Bunun üzerine Standart Cıvata'yı kurdum. Bir mal yapıldıktan sonra satılamazsa hiçbir kıymeti yok. Bütün mesele onu kâr ile satmak. Tabi bunu da sürdürülebilmek için müşteri hizmetlerini, kaliteyi, ürünün maliyetlerini iyi hesap etmek gerekli.



Standart Cıvata şu anda Türkiye'de satış tonajında cıvata ve somun sektöründe birincidir.

"TESLA ARAÇLARINA ÜRETİM YAPIYORUZ"

Şu anda şirketlerimiz Norm Holding çatısı altındalar. Bir tane Almanya'da, bir tane Polonya'da, bir tane de Fransa'da şirketim var. Ayrıca özellikle Tesla araçları için üretim yapıyoruz. Şimdi de bir tane ABD'de depo açtık. Zira Amerika'da üretim maliyetleri yüksek. Bizde ise daha ucuz. Amerikalılarla konuştuk üretim için. Onlar da Amerika'da bir depo açmamızı istediler. Üretimi Türkiye'de gerçekleştiriyoruz. Burada Amerikalı şirketin ihtiyacını karşılayacak makineler aldık. Çiğli'de ve Salihli'de üretimlerini yapıyoruz. Şu anda Tesla tonaj anlamında birinci müşterimiz diyebiliriz.

A.C.: Peki Tesla ile nasıl tanıştınız?

N.U.: Benim 1994 yılından beri ihracatım var. Bu ihracatımda dışarıda pazarlama yapan tedarikçilerim var. Ben onlara mal veriyorum onlar da Tesla'ya satıyorlar. Daha sonra üzerindeki markayı görünce onlar bizi buldular. Şimdi Tesla ürünleri bizden direkt alıyor. Ardından ABD'de Volvo olsun bunun yanı sıra bazı traktör firmaları da bize orada müşteri oldular. Amerika'daki satışlardan



Eşi Bilge Uysal adı verilen Kit-vak Hücre işleme merkezi açıldı, şu anda Türkiye de tek merkez

gayet memnunuz.

A.C.: Sizi bu kadar iyi marka ile çalışmaya götüren, rakiplerinizden ayıran ne oldu? Kaliteniz mi belirleyici oldu?

N.U.: Bugünkü iletişim sistemi çok yararlı oldu tabii. Bu telefon sistemleri olmasa bugünkü işleri yapmak mümkün değil. Pazarlama üzerinde çok dururum. Almanya'da Volkswagen şirket açmamı istedi. Onlar istedikleri anda ellerinin altında bir depo olmasını istediler. Üretimimizin tamamını Türkiye'de gerçekleştiriyoruz. Yabancı ülkelerde ise depolarımız mevcut. Norm Cıvata'nın sadece üretimde 2500 kişiyi istihdam ettiğini söyleyebilirim. Dışarıdan aldığımız makineler çok pahalı. O nedenle bilhassa kalite-kontrol yapan makineleri kendimiz imal ediyoruz. Ve bu makineleri Avrupa'ya da satıyoruz. Türkiye'de yok ama Dünya'da 2-3 fabrika var kendi kalıbını yapan. Şu anda %98 kendi kalıbımızı kendimiz yapıyoruz.

A.C.: Biraz da kurduğunuz Norm Mesleki Eğitim Merkezinden bahsedebilir misiniz? Eğitim gören öğrencilerin istihdamı ile ilgili de ne söylemek istersiniz?

N.U.: İlk olarak Organize Sanayi'de çıraklık okulunu kurdum. Almanya'dan bir makine almaya gittim. O zamanlar param yok, yeni makine

alamıyorum. Kullanılmış makine alıyorum. Fabrikada makineyi beğendim ve aldım. Alman çalışanlar genelde yaşlı oluyordu. Makineyi aldığım yerde genç çocuklar çalışıyordu. Fabrika sahibine sebebini sordum. O da bana kendisinin bir okulu olduğunu söyledi. Ben tabii çok meraklandım. Fabrikanın yanında bir yer bulmuş. Orada bir bina yapmış. Okulda 3 sene eğitim veriliyor. 70 tane öğrencisi vardı. Bu öğrenciler haftanın 3 günü fabrikada çalışıyorlar, 2 günü ise okulda ders çalışıyorlar. Türkiye'ye geldiğimde de baktım aynı yasa bizde de mevcut fakat haberimiz yok. Hemen Milli Eğitim'e müracaat ettim. Onlar da izinleri verdiler ve burada Çıraklık Okulu'nu kurdum. İlk olarak 14 öğrenci aldık. Bizde de eğitim 3 yıl olarak düzenlendi. Daha sonra öğrenci sayısı da arttı tabii. Şu anda okulumuzda öğrenci sayısı 200'ün üzerindedir. Bu arada yetiştirdiğimiz çocukları başka fabrikalara da veriyoruz. Bu okuldan çok faydalandım. Mali durumu kötü, okuyamayan çocuklardan aldık okulumuza. Onlar için de gayet iyi oldu. Çocuklar için de çok faydalı oldu. Şu anda fabrikalarımızda çalışanlardan 270'i okulumuzda eğitim görmüş çocuklardan oluşuyor. Meslek Okulumuz Türkiye'de çok başarılı dereceler alıyor. Puanlarımız çok yükseldi.

“BEN EĞİTİMSİZ HIÇ BİR ŞEYİN OLMAYACAĞINA İNANIYORUM”

Benim abim İzmir Atatürk Lisesi'nde okudu. Benim de en büyük hedefim Galatasaray Lisesi'nde okumaktı. Çocukluğumuz Salihli'de geçtiği için abimin okula gelip gitmesi babamı hayli yormuştu. O zamanki yol şartları ve abimin babama verdiği sıkıntıdan dolayı babam beni okutmadı. Başarı durumum da çok iyiydi aslında. Liseye kaydım yapıldı ama şartlar gereği gidemedim. Eğitim bu yüzden benim için çok önemlidir. Diğer okulumuzu ise Salihli'de açtık. Salihli Kaymakamı ile bir toplantımızda kaymakam, Salihli'de bir okul ihtiyacı olduğunu belirtti. Benim rahmetli annem okumayı, okul hayatını çok seven bir insandı. Müthiş bir Atatürk'çüydü. Dolayısıyla annemin ismine memleketim Salihli'de bir okul yaptırdım. Salihli Şazimet Uysal İlkokulu içinde kreşi de bulunan modern bir okul oldu.

“İyi bir
Rotaryen
her türlü
iyiliği
her türlü
insan
ilişkilerini
beraberlik
içerisinde
düşünmeli.”



A.C.: Biraz da Rotary'den bahsetmenizi istesem. Uluslararası bir sivil toplum kuruluşu üyesisiniz. Çiğli Rotary Kulübünün aynı zamanda kurucu üyesisiniz. Rotary sizin için neyi ifade ediyor?

N.U.: Çiğli'deki fabrikayı açınca ilk tanıştığım kişilerden birisi sanayici Sayıl Dinçsoy'dur. Sayıl Bey bir gün bana gelip “Ben Rotaryenim. Konak Rotary Kulübü üyesiyim. Ben burada bir kulüp kurmak istiyorum. Seni de kulübe üye yapacağım” dedi. Avukat Yılmaz Özşener (vefat etti) ile birlikte Çiğli Rotary Kulübü'nü üçümüz kurduk. Ben kulübün 3. Başkanı oldum. Sonra 35 üyeye kadar yükseldik. O dönemde üyelerimizi sadece Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nden aldık.

A.C.: Peki Rotary'de topluma hizmet için yaptığınız çalışmalar nelerdir?

N.U.: Biz kulübü kurduğumuzda öncelikle Rotary'de öğrencilere faydalı olalım dedik. Burslar verdik. Eğitim her zaman benim için en ön planda oldu. Ben eğitimsiz bir şeyin olabileceğini kabul etmiyorum. Faruk Bey'in başkan olduğu dönemde yapılan Çiğli Rotary Okulu için de bir şeyler yaptım. İyi bir Rotaryen her türlü iyiliği her türlü insan ilişkilerini beraberlik içerisinde düşünmeli.

“İNSANLARI ÇOK SEVİYORUM”

A.C.: Nedim Bey biraz daha içselleştirerek sormak

istiyorum. Bunca yıllık mesleki hayatınızda, STK'lar ile olan işbirliğinizde bu kadar çok insanın hayatına dokunmak size ne hissettiriyor?

N.U.: Ben insan olarak toplumumuzda kim olursa olsun çok seviyorum. Yani insanları çok seviyorum. Ve şunu kabul ediyorum: Dünya'ya gelmişiz. Nasıl doğmuşuz? Nasıl büyümüşüz? Böyle bir şey olduğu için insanlar birbirleri ile bağlarını koparmamalı. Aralarında bir güç olmalı. Ne bırakırsan iyi olarak, hatıra olarak o kalıyor. Sanatı çok seviyorum. Okulumuzda 9 Eylül Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi'nden resim öğretmenleri haftanın 2 günü okulumuzda eğitim veriyorlar. 18 sanat ile uğraşan öğrencimiz var. Burada sergiler açıyoruz. Ayrıca motor sporuna çok ilgilim oldu Gençliğimde faal olarak motor kullandım.

A.C.: Ailenizle ilgili neler söylemek istersiniz?

N.U.: 1 oğlum ve 2 torunum var. Torunumun biri kız biri erkek. Oğlum şu an işin başında. Ayrıca kız torunumun da bir bebeği oldu. Ne mutlu ki bana torunumun çocuğunu da görmüş oldum böylece...

A.C.: Dünya her alanda olduğu gibi sanayi de dijitalleşti. Bu konudaki düşünceleriniz nelerdir? Ayrıca genç girişimcilere ne önerirsiniz?

N.U.: Ben her zaman şunu söyledim: Bir insan evvela yapmış olduğu işi sevecek. İşini seven her zaman muvaffak olur. Şanssızlıklar olabilir mi? Olabilir o ayrı. Ancak mutlaka çalışmak, işini severek çalışmak sizi başarılı yapar. Şimdi ben makine üretimini kurdum. Oraya gittiğim zaman ondan zevk alıyorum. Çünkü bir şey yaratıyorsun. Şu anda Türkiye'de yapılamayan bir işi yapıyoruz.

Almanya'dan 300-350 Bin Euro'ya aldığım makineyi burada üretilip 150 Bin Euro'ya satıyoruz. Ve bizimki teknik olarak daha iyi. Bu bana çok büyük zevk veriyor. Ben çalışanlarımın daha iyi şartlarda çalışmasını isterim ve onlara hisse veririm. Bugün NORM HOLDİNG olmamızın sebebi budur.

Gençlere tavsiyelerim: bir defa çok okusunlar. Araştırmacı olsunlar. Bizde Ar-Ge biriminde çalışan çocuklar var. Ben onlara “İnin aşağıya makinelerin başında görerek öğreniyorum. İşin başında ve görerek anlayarak, tanıyarak yapılmalıdır. Bu her zaman daha iyi olur.

