

Asansörle yükseldi yürüyen merdivenle koşuyor

AİLE bütçesine katkı için daha ilkokul çağında yapmadığı iş kalmaz. Çekirdek, nohut, dondurma satar...

At arabasına yüklediği sebze-meyvelerle sokak sokak gezer. O dönem ekonomik durumu iyi olmayan birçok akranı gibi sanat okulunun yolunu tutar. Mithatpaşa'da metal bölümüne gider. Ancak ailenin ekonomik sıkıntı çekmesi nedeniyle iki yıl okula ara verir. Kaynakçılık yapar. Daha sonra gündüzleri okul akşamları da iş peşinde koşar. Lisenin ardından da 1960'da bir asansör üreticisinin yanında işe girer. 1967'de ise, artık kendi işine kurmaya karar verir Ali Aktaş... Alsancak'ta 25 metrekarelik bir dükkanda bakım ve tamir işleri yapar. 1972'de de üretime başlar. Hayata sıfırdan başlayarak LÖHER markasıyla önemli bir asansör üreticisi olmayı başaran Ali Aktaş, 90'lı yılların sonlarında temsilciliğini yaptığı firmaya tepki olarak yürüyen merdiven üretimine de el atar. Ali Aktaş, LÖHER ile bugün hem asansör hem de yürüyen merdiven konusunda dünyada önemli bir marka. 25 ülkeye ihracat yapan Ali Aktaş, şimdi de Türkiye'de yürüyen merdiven pazarından daha fazla pay almak için 50 milyon TL'lik yatırımla üretim kapasitesini 3 katına çıkarmaya hazırlanıyor.



İMKANSIZLIKLARA ALDIRIŞ ETMEDİ

Ali Aktaş, elektriği olmayan bir evde büyüyerek Mithatpaşa Lisesi'ni bitirmiş ve bugünlere gelmiş biri. Hayatı boyunca hep mücadele eden, yokluk ve imkansızlıklara aldirış etmeden yarattığı LÖHER markasıyla sektöründe önemli bir aktör olan Ali Aktaş'tan hem girişimcilik hikayesini hem de gelecek planlarını dinledik. 1940 Gaziemir Seydiköy doğumlu Ali Aktaş, 8 kardeşin 7 numarası. Aktaş, hikayenin devamını şöyle anlattı:

“Aile önce tarımla geçimini sağlıyordu. Daha sonra ise ağabeylerim ticarete başladı. Babamla birlikte manav açtılar. Ben de ilkokulda burada çalıştım. At arabasına doldurduğum meyve-sebzeyi sokak aralarında sattım. Bunun gibi birçok iş yaptım. 13 yaşında da ortaokul için Mithatpaşa Lisesi'nin yolunu tuttum. O dönem sanat okulları ortaokuldan başlıyordu. 15-16'lı yaşlarda ailem sıkıntıya girince okula iki yıl arar verdim ve kaynakçılık yaptım. Daha sonra ise rahmetli babama, ondan herhangi bir destek beklemediğimi ve okuluma devam etmek istediğimi söyledim. Gündüz okula, akşamları da işe gidiyordum. Liseyi bitirince de bir asansörcünün yanında işe girdim. Tabii ben metali, kaynağı biliyordum. Ama asansör işinde elektrik kısmı da vardı. Onun için de Çınarlı Meslek Lisesi'nde açılan elektrik kurslarına gitmeye başladım. Bu kez gündüz iş, akşam ise kurs vardı. 1960 ile 64 arasında asansörcüde çalıştım. Askerlik sonrası da bir süre çalıştım. 1967'de kendi işimi kurmaya karar verdim ve Aktaş Asansörü kurdum.”



ÖNCE İŞ SONRA PARA

1967 yılında çalıştığı firmadan ayrılan Aktaş, biriktirdiği paralarına son aldığı maaşı da ekleyerek kendi işini kurar. Alsancak'ta 25 metre karelik bir dükkanda asansörlerin bakım ve arızalarını yapan Ali Aktaş, “O günkü şartlarda bilmeden bir şey yapmışım. O da müşterilerimle güvenilir ilişkiler kurmakmış. Gelen müteahhitler veya asansörlerin bakım ile arızalarını yaptıranlar, ‘bu işi kaç paraya yaparsın’ diye soruyordu. Ben de onlara, ‘kesinlikle para söylemem. İş yapar bitiririm, 1-2 ay bu asansör sağlıklı çalıştıktan sonra paramı ve faturamı çıkarır size veririm’ diyordum. İşte o zaman farkında olmayarak, o ara İzmir'in bütün kalburüstü insanların asansörlerinin bakım ve arızalarını yaptığım için o insanlarla iyi ilişkiler kurdum, o insanlar beni tuttu kolumdan, bugünkü halime getirdi” diyerek başarısındaki gizli sırrı paylaştı.

'GİYOTİN MAKAS SENİ BATIRACAK' DEDİLER

Sanayiciliği ‘ileriye görebilen, buna göre hareket eden, sistemini-düzenini bu doğrultuda yapılandıran’ olarak tanımlayan

Aktaş, bu doğrultuda hareket etmeye düstur edindiğini yıllar önce yaşadığı bir deneyimle şöyle aktardı: “1972’de Halkbank’tan 350 bin liralık kredi aldım. Bakım ve tamirden üretime geçtim. O kredi işime o kadar yaradı ki, ben o dönemde sanayici oldum. Halkbank’tan aldığım krediyle 100 bin liralık bir giyotin makas aldım. Aldığım makas dönemin en pahalı makasıydı. Birçok insan bu yatırımın beni batıracağını düşündü. Hatta çevremde kimse kalmadı. Ama çalıştım ve o krediyi ödedim. Hatta o giyotin makas bugün hala çalışıyor. Sanayicilik uzun nefesli bir koşudur. Kısa nefesli koşmaya kalktığınız zaman kaybedersiniz.”



LÖHER’İN AÇILIMINI BİLİYOR MUSUNUZ?

LÖHER markasının ortaya çıkışının hayli ilginç bir öyküsü var. Şirketin ilk etapta ismi Aktaş Asansör’dür. Tabii, üretime geçme süreciyle birlikte bankadan aldığı kredi döneminde tescil durumu ortaya çıkar. Ali Aktaş, şöyle devam etti: “İsim tescili için ilgili kuruma gittik. Ve yabancı bir firmanın isminden esinlenerek LÖHER’i tescil ettirmek istediğimi görevli memura illettim. Ancak, memur bu ismin yabancı olması nedeniyle tescil etmeyeceğini aktardı. En sevdiğim çiçeğin Lale, en kutsal mesleğin Öğretmenlik, Türkiye’ye seçimle katılan en son şehrin Hatay, Türkiye’nin batıya açılan kapısının Edirne, en sevdiğim içecek çay nedeniyle de Rize olduğunu söyledim. Ve bunların baş harfleri LÖHER’i oluşturuyor dedim. Memur inanmadı, ama çok güzel anlattığım için markayı tescilledi.”

TEMSİLCİYE KIZDI VE YÜRÜDÜ

90’lı yılların sonu, 2000’li yılların ise başında Alman merdiven üreticisi bir şirketin Türkiye temsilciliğini yaptıklarını söyleyen Ali Aktaş, daha sonra bu firmanın kendilerine ortaklık teklif ettiğini belirterek, “5 milyon Mark ile yüzde 40’mızı satın aldılar. Daha sonra bu az dediler 10 milyon Mark’a çıkardılar. Ama şirketin de yüzde 60’ını istediler. Bunun olmayacağını söyledim. Onlarda, bu olmaz ise temsilciliği alacaklarını ifade ettiler. Sonuçta, hem ortaklık başlamadan bitti, hem de temsilciliği aldılar. Bu sırada da Kipa’nın bir yürüyen merdiven işi geldi. Gittik o Alman firmaya merdiven almaya. Paramızla bize merdiven vermedi. İşte o an ‘ben bu yürüyen merdiveni yaparım’ dedim ve kolları sıvadık. Gidip Çin’den bir yürüyen merdiven satın aldım. Getirip söküp inceledik ve sanayi-üniversite işbirliğiyle üretime soyunduk. Ve 2001’de ürettiğimiz yürüyen merdiven ile Almanya’da fuara katıldık. İlk başta bizim ürettiğimize inanmadılar, ama sonra ikna ettik. Bugün İzmir Serbest Bölge’de bulunan tesisimizde ürettiğimiz yürüyen merdivenler hem Türkiye’de hem de dünyanın birçok kentinde çalışıyor” diyerek yürüyen merdiven üretiminin ortaya çıkış sürecini paylaştı.



50 MİLYON LİRALIK YATIRIM HAMLESİ

Türkiye’de her yıl 3 binin üzerinde yürüyen merdiven işi yapıldığını söyleyen Ali Aktaş, yılda 250-300’e yakın merdiven üreten LÖHER’in payının ise pazarda yüzde 5’lerde olduğuna dikkat çekti. Üretimini yarısını ihraç eden Ali Aktaş’ı bu yüzde 5’lik pay rahatsız ettiği için yatırım kararı almış. Aktaş, yatırım planlarını şöyle aktardı:

“Türkiye’de yürüyen merdiven pazarına yabancılar hakim. Bizim payımız yüzde 5. Bu nedenle yatırım kararı aldık. 50 milyon TL yatırımla kapasitemizi ilk etapta 700’e çıkarıyoruz. Bunun için hem 250 kişiye iş imkanı sunacağız hem de robot teknolojisiyle üretim yapacağız. Her yıl büyüyen yürüyen merdiven pazarından daha çok pay almak için bu yatırıma başlama kararı aldık. Bu yatırımla birlikte 2014’te 38 milyon, bu yıl 52 milyon lira olan ciromuzu 2016’da 150 milyon TL’ye çıkarmayı hedefliyoruz. Bugüne kadar yürüyen merdiven için 25 milyon doların üzerinde yatırım yaptık. Şimdi herkesin yatırımdan çekindiği bir dönemde yeni yatırım kararı aldık.”

ANAYASA YOK AMA

LÖHER bir aile şirketi. Ali Aktaş’ın dışında şirkette ikinci kuşakta görev başında. Ali Aktaş, 3’üncü kuşağında şu an üniversitede okuduğunu söyleyerek, “Torunlar okuldan mezun olduktan sonra bir süre dışarıda deneyim kazandıktan sonra LÖHER çatısı altında çalışmaya başlayacak. Şu an bir aile anayasamız yok. Ben emekli olmayı düşündüğüm zaman bu olur. Herkes fikrini söylemekte serbest, ama yeter ki benim dediğimi yapsınlar. Tabii, bu işin şakası” diyerek gelecekte LÖHER markasını torunlarının daha da yukarılara taşıyacağını söylüyor.

KISA KISA

* Asansörde yılda 500’e yakın üretim yapabilen LÖHER, talep anında bunu çok rahatlıkla bine çıkarabilecek bir yapıya sahip.

* İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi ve İzmir Serbest Bölge’deki tesislerinde 280 kişinin çalıştığı LÖHER, 25’in üzerinde ülkeye ihracat yapıyor.

* Bir yandan yatırımlarla şirketi büyüten Ali Aktaş’ın, diğer taraftan da İzmir Serbest Bölge’de yürüyen merdiven malzemelerinin satışının yapıldığı bir market açma fikri bulunuyor.