Almira'da Ramazan keyfi

Almira Hotel, yenilenen dekorasyonuyla küçük bir sarayı andıran Osmanlı Meydanı'nı Ramazan ile birlikte Bursalılar'ın hizmetine sunuyor.

Osmanlı saraylarının görkemini aratmayacak şıklık ve konforda yenilediklerini Osmanlı Meydanı'nda Türk ve Osmanlı mutfağının lezzetlerini sunacaklarını belirten Almira Otel Genel Müdürü Ersin Yazıcı, "Almira Hotel bünyesinde yenilenen Osmanlı Meydanı, mimar Sinem Erenus'un imzasını taşıyor. Meydan, özel dokunmuş kadife kumaşları, sedirleri ve özel tasarım kristal avizeleri ile Osmanlı'nın tüm görkemini yansıtıyor. Ayrıca değeri yüksek antika ayna ve sobalar mekana ayrı bir anlam katıyor. Keyifli sohbetler ve canlı tasavvuf müziği Ramazan ayı süresince Osmanlı Meydanı'nda sizi bekliyor. Bursa geleneklerinin günümüze taşındığı 'kına geceleri', Osmanlı Meydanı'nda büyük bir keyif ve eğlence ile kutlanıyor. Ayrıca, bu muhteşem atmosferde 150 kişiye kadar olan kokteyllere ev sahipliği yapılmaktadır. Kulüp yemekleri ve kutlamalar için size özel mekan olarak rezervasyonlar da alınmaktadır" dedi.

Terzilikten deri krallığına: Hasan Kırcı

'Kırcılar'ı yaratan iki kardeşten biri olan Hasan Kırcı, "gocuk"la başladıkları deri ceket ve konfeksiyonda dünyanın en büyük mağazalarına sahip. Kırcı, "Bu kadarını hayal bile etmemiştik" dedi.

Dursun EROĞLU

Deride kendi markasını hem Türkiye hem de dünyaya kabul ettiren Kırcılar'ı, ağabeyi Mustafa Kırcı ile birlikte yaratan Hasan Kırcı, babasının yanında terzi çırağı olarak başladığı iş hayatında, hayal edemediği bir başarının ve zenginliğin sahibi oldu. Kırcı'nın başarı öyküsü, aile şirketlerinde kardeşler arasındaki ilişkiler açısından heyecan verici.

Hasan Kırcı, 1944'ün 10 Kasım günü Yeşil Mahallesi'nde doğar. Babası Ali Kırcı, Bulgaristan'dan daha iki yıl önce eşi ile göç etmiştir. Yeşil Hocataşkın'da, Çatal diye bilinen bölgedeki kiralık bir evde, üç göçmen aile ile birlikte otururlar. Ali Kırcı terzilik yaparak evini geçindirir. 23 Temmuz İlkokulu'ndan sonra Tophane EML motor bölümüne giren Hasan Kırcı 1960-1961 öğretim yılında mezun olur. Daha okula giderken, babasının terzi dükkanında çalışır. Baba terzilik yaparken, 1955'de eline geçirdiği bir "gocuk"u söker, parçalara ayırır, kalıbını çıkarır ve gocuk dikmeye soyunur. Gocuk, 1970'li yıllarda Anadolu'da çok güzeldi. Yağmura, soğuğa karşı en sağlam giysiydi. Bugünkü gibi yağmurluk, palto ve kabanlar yoktu. Ali Kırcı kalıp yapar, derisini bulur ve gocuğu yapar. Hasan Kırcı'ya "Anadolu'nun ünlü gocuğunu babanız mı yapıyordu?" dedim. Yanıtı, "Evet. O yıllarda Amerikan yardımı diye traktörler geldi. Köylülerin traktörde soğuktan korunmak için elbiseye ihtiyaçları var. Palto ve şayak kumaş hem su geçiriyor hem de üşütüyor. Hacı babamın bulduğu deri gocuklar koruma amaçlı olarak piyasada tutuldu. Yakasına kürk koyuyorduk. Hem soğukta hem de yağmurda.. O zaman deri ceket yapan yoktu" oldu.

Öğrencilik yıllarında öğlene kadar Tophane EML'ye giden, sonra Kayhan 'Bit pazarı'ndaki dükkanda çıraklık yapan Hasan Kırcı, ağabeyi Mustafa Kırcı'nın önerisiyle yabancı dil öğrenme peşine düşer. Kırcı, "Ağabeyim, dil bilmeyen yarın iş yapamaz dedi. Onun ileri görüşlülüğü ile ben Almanca, abim İngilizce kurslarına gittik" diyor.

Hasan Kırcı, 1967'de askere gider, 1969'da gelir. Baba, kendi adına küçük çaplı bir iş kurmuştur. Mustafa ve Hasan Kırcı'nın işlerini, "Arada geçimsizlik olur" diye ayırır. İki kardeşin yapacağı iş ve hesapları ayrılır. Kayhan'da terzilik ve gocuk dikilmekte, Setbaşı'ndaki dükkanda satılmaktadır. İki kardeşe deri ceket yapmak kalır ve Mustafa ile Hasan Kırcı, 1969 yılında Kırcılar şirketini kurarlar. Hasan Kırcı artık işini yapacak kadar Almanca bilen, kendi satış yerini açmış genç bir girişimcidir. İlk ihracatını 1971'de gerçekleştirir. 1972'de Almanya'ya gider ve ünlü Göthe Enstitüsü'nde Almanca okur, dil becerisini pekiştirir. Döndüğünde deri ceket ihracatını başlatır. En büyük müşterisi Hamburg'da bir firmadır.

Köylüye "harman veresiye" satış

"Gocuk'un mucidi" sayılan Kırcılar, Kırcılar Deri'nin kuruluşu ile birlikte deri ceket satışına odaklanır. Setbaşı'ndaki dükkanda satışlar devam ederken, bir yandan Anadolu illerinde deri ceket satılır. Hasan Kırcı, "Deri ceketleri, gocukları götürüyor, İç Anadolu'da köylüye harman veresiye satıyorduk. Köylü parasını, hasattan sonra ödüyordu" diyor.

1973'de Bit Pazarı'ndaki atölyede yangın çıkar ve her şey mahvolur. Ancak Kırcı Ailesi orayı 3 katlı bir bina olarak eskisinden güzel ve büyük bir işyeri haline getirir. Alt kat mağaza, üst iki kat ise imalathane olarak kullanılır. Kırcılar Türkiye genelinde toptan deri satışına başlar. İşler geliştikçe, çökmüş, liberal sisteme geçişin sancıları yaşanmaktadır. Dericiler bol ve ucuz deriyi bu ülkede bulur. Hasan Kırcı bu dönemi şöyle özetledi:

"1990'dan 1998 Rusya krizine kadar deri ve bizim işimiz altın çağını yaşadı. Müşteri parayı veriyor, malı alıyordu. Veresiye, taksit vs. yoktu. Bizim Laleli'de 8-10 müşterimiz vardı. Ruslara satıyorlardı. Mal yetiştiremiyorduk. 100 bin ceket üretimine başlamıştık."

Kırcılar, bugün büyük bölümü turistik yörelerde olmak üzere 16 deri mağazasına sahip ve bu haliyle dünyada bir numara. Bu mağazalara yılda yaklaşık bir milyon turistin girdiği düşünülürse işin boyutları daha kolay anlaşılır. Bünyesinde bin 250 kişi çalıştıran firmanın patronu Hasan Kırcı, 1987'de BTSO Meclis Üyesi seçilir. 1990-97 arasında Ali Osman Sönmez döneminde Yönetim Kurulu üyeliği yapar. Bursaspor yönetiminde bulunur. Skal Klüp üyesidir. Son dönemde kızları Berna ile Ceyda'yı yönetime hazırlayan Hasan Kırcı bazı sorularımıza şu karşılığı verdi:

Hasan Kırcı, kızı Berna Kırcı ile

'Mal düzgün olsun'

EKOhaber: Hasan Kırcı'nın başarı formülü nedir?

Hasan Kırcı: Başarılı olmak için önce inanmak lazım. Çok çalışmak, dürüst olmak ve sabırlı olmak lazım. İnanacaksın, dürüst olacaksın. Dürüst olmak aslında insanlık ipeğidir. Ama artık aranan özellik oldu. Hiçbir zaman yılmayacaksın. Hiçbir zaman işten korkmayacaksın, iş senden korkacak. İş olmadığı zaman yine yılmayacaksın. Araştıracaksın, ben bu üretimimi nasıl neneye pazarlarım, kime satarım... Deri ceketleri arabaya koyar karış karış Avrupa'yı, Anadolu'yu gezerdim. Böyle yaparak bütün üretimimi satardım. O satışlar sayesinde işler yol aldı. Aile şirketlerinde beraberliğin yürümesini sağlamak için özverili olmanız lazım. Ama her şeyi ben çok iyi yapıyorum, ben çok biliyorum, çalışıyorum, sen çok harcıyorsun, diye bir şeye girenseniz başarısız olursunuz. Hep iyi kalite yapmayı, uygun fiyata vermeyi düşündüm. Rahmetli babamın bir sözü vardır, 'Düzgün mal yapın, müşteri sadece fiyatına bahane bulsun'. Bizim derimiz 7-8 sene rahat giyilir.

Babamız 3 makine 3 kucak deri bıraktı

EKOhaber: Mesleği ailenizin işi diye mi seçtiniz?

Hasan Kırcı: Bizim işimiz hem insanlar, hem moda ile ilgili hem de güncel. Babamın zamanında gocuk yapıyorduk. Şimdi günün şartlarına uygun fantezi ürünlere yönelik. Bizim işimiz zordur, meşakkatlidir ama zevklidir. Kimsenin zoru ile seçmedik. İşimizi başından beri sevdik. Hep, nasıl bu işi babamızın elinden alıp daha iyi yere getiririz diye mücadele ettik ve başarılı olduk. Babamız bize 3 makine 3 kucak deri bıraktı, 1991'de vefat etti. Ama en büyük mirası dürüstlüğü, çalışmayı öğretti.

EKOhaber: Hayvancılığı gerileyen bir ülkede deride büyümek nasıl bir şey?

Hasan Kırcı: Deride ithalat sürekli arttı. İç piyasada deri tedarıki azaldı. Anadolu'da 40 milyon baş hayvan vardı, terör vs. etkisiyle 5-10 milyon başa düştü. Şimdi malın düzgününü nereden bulursan, alıyorsun. Biz genellikle dış müşteriyle çalıştığımız için bazı deriyi içeden bazılarını de İtalya'dan vs. tedarik ediyoruz. Burada 60 bin ceket üretiyoruz. Ağırlık ceket, palto, manto etek, kürk, mont, kaban... Deriyi av hayvanları ile süsleyip bir moda yaratıyoruz.

Fomara'da plan değişti

EKOhaber: Fomara'da inşaat sürüyor. Otelcilikte büyüyecek misiniz?

Hasan Kırcı: 1981'de Acar Otel diye bir otel vardı, birikimlerimizle satın aldık ve Kırcı Otel oldu. 1983'den beri çalışıyor. Şimdi 300 yatak kapasiteli bir otel oldu. Fomara'da yeni bir otel yapmaya başladık. Ancak Fomara'daki yer otelden ziyade iş merkezi olacak, buna karar verdik. Rezidans, 250-300 metrekarelik bürolar, büyük firmaların iletişim merkezleri gibi. İnşaat 2008 ilkbaharında biteck. Altı 4 katlı, biner metrekare mağaza olacak. Kalanı rezidans olarak kiraya verilecek.

EKOhaber: Deri mağazaları çoğalacak mı?

Hasan Kırcı: 2002'de İstanbul'da açtığımız mağaza yılda 120 bin turisti ağırlıyor. Turistlerin otobüslerle gelip alışveriş yaptığı bir yer. Selçuk'taki mağaza 5 bin metrekare oldu. 2005'de Antalya'da Mondial şirketi ile ortaklık kurduk. Kendi mallarımızı satıyor, imalat yapıyoruz. Yaklaşık 400 bin turiste hitap ediyoruz. Kemer'de de 100 bin turist. Toplamda 16 mağaza ve bir milyon turist. İhtiyaç duyulan yerlerde mağaza açmaya devam edeceğiz. Alanya, ardından İstanbul Nuruosmaniye'de bir mağaza açtık. Gemi ile gelen yabancı turistlere yönelik.

Japonlara kıymetli taş mağazası...

EKOhaber: Agat'lar yeni bir alan mı?

Hasan Kırcı: Bergama ve Kapadokya'da kuyumculuk ve değerli taş mağazasını açtık. Nevşehir Avanos'ta 2 bin metrekare, taşın altın ve platinle işlendiği ürünleri sergiliyoruz. Japon turistlere yönelik. Agat By Kırcılar adı altında. Bu taşlar satın alınıyor. Kapalıçarşı civarında imalatçıları var. Taş buluyoruz, işletiyoruz. Müşterinin ne tarz maldan hoşlandığını biliyoruz. Bir Japon'un, Alman'ın zevki farklı. Türkiye'ye yaklaşık 150 bin Japon geliyorsa 110-120 bini bizim mağazalarımızı geziyor. Japonlar daha ziyade kültürel turizmi seviyorlar. Denizle işleri olmaz. Güneşte yanmış Japon göremezsin, şemsiye ile dolaşırlar. Antalya Ruslara yönelik. Orada ağır takılar, altın, zümrüt platin, yakutlar...

EKOhaber: Başında ağabeyiniz ile uyumunuz?

Hasan Kırcı: Aile şirketlerinde ikinci nesilden sonra kopukluklar başlıyor. Bu bütün dünyada böyle. Şirketlerin devamı hoşgörü ve kişilerin birbirine saygılarının devamından geçer. Mesela abim Mustafa Kırcı ile birbirimize çok hoşgörülü davranırız. Çok ileri görüşlü, tolerans bir yapıya sahiptir. Onun önderliğinde, verdiği bilgileri, ondan aldığımız feyzle daha ileri nasıl götürürüz ona bakarız. Devamlı görüş alışverişi yapırız. Benim bildiğimi o bilir, onun bildiğini ben bilirim. Aile şirketlerinde insanlar bildiğini kendine saklarsa, paylaşım olmaz. Paylaşım başarı getirir.

EKOhaber: Ağabeyi lider gibi mi görürsünüz?

Hasan Kırcı: Tabii. O benim abimdir. Münakaşa ederiz, doğruyu bulurum. Ben fikrimi söylerim, o da fikrini söyler. Ortak yönü buluruz. Doğruyu birlikte yakalarız. Bunu çocuklarımıza aşılarız. Çocuklarım Berna, Ceyda, Esra'ya. Berna, Robert Lisesi mezunu, Koç Üniversitesi'ni bitirmiş, 3 lisan bilen, doktora yapmış, işe kendini adamış, günün 18 saatini işe adayan üçüncü kuşak ekip başı. Ceyda 2 lisan biliyor.

Hasan Kırcı, deri sektöründe 'Kırcılar' markasını yarattı.

EKOhaber: 3. Kuşak güçlü geliyor...

Hasan Kırcı: Üç kızım var birisi evlendi, İşgenbul'da. Berna ile Ceyda burada. Mustafa Kırcı'nın kızı evlendi. Oğlu kendine iş yapıyor. Mesela yurt dışı seyahatlerini beraber yapıyoruz. Mağaza denetimlerini birlikte yapıyoruz. Bütün işe vakıflar. Eğitimli olan kişi eğer işi seviyorsa kolay adapte oluyor ve başarılı oluyor. Biz de tecrübelerimizi aktarıyoruz. Ceyda daha çok modaya, Berna üretim ve ekonomiye yatkın. Biz onlara yön veriyoruz. Müşterilerimizin beğeneceği tarzda mallar yapıyor, satıyoruz. Bizim en büyük avantajımız üretimden tüketime kadar bütün aşamalarda müşterinin yanındayız.

Harcamada centilmenlik

EKOhaber: Peki para harcama tartışması olur mu?

Hasan Kırcı: Kardeşler arasında geçimsizliğe neden olan konulardan birisidir. Siz düşünmeseniz bile hanımlar düşünür, çocuklar düşünür. Mustafa abimle bekarken kendi aramızda 'Bizi bozsa bozsa hanımlar bozar, onun için biz hanımların dediklerine inanmayalım kendi dediklerimiz geçerli olsun' diye karar vermiştik.

Aramızda herhangi bir harcama limiti söz konusu olmadı. Herkes ihtiyacı olduğu kadar kullanır. Eğer Hasan Kırcı veya Mustafa Kırcı 10 liraya ihtiyacı varsa 10 lira, 1 milyona ihtiyacı varsa 1 milyon harcıyor. 42 senedir böyle bir sorunumuz olmadı. Birbirimize güvenimiz o kadar iyidir ki, mesela bir yerden bir mülk alır, abi derim kendi üzerine yap. Bir de bakarım ki tapuyu benim adıma çıkartmış, koymuş. Yürüyen bir centilmenlik anlayışı var. Ama yine de ileride çocuklara miras kalacağı için, kendi aramızda fifti fifti (50-50) gibi bir denge kuranız.

Hayali milyoner olmaktı

EKOhaber: Kurduğunuz hayaller neler?

Hasan Kırcı: 1969'da şirket kurulunca, ben milyoner olacağım diye hayal kurdum. O zaman milyon telaffuz ediliyor, ama öyle bir para yok... Kendi kendime milyonerlik nasıl bir şey diye merak ediyordum. Aradan geçen zaman bana bu zevki tattırdı. Şükürler olsun milyoner oldum. Milyonerlik de gerilerde kaldı. Şirketlerimiz büyüdü. Daha büyük rakamlar telaffuz ediliyor. hedeflerimizde ulaştık. Hatta işlerin bu düzeye geleceğini de sanmıyordum. İşlerin bu düzeye gireceğini hayal bile etmiyorduk. Sabırla çalışma ve başarı ile işler planladığımızın üzerinde oldu.

1989'da Ovaakça'daki fabrikayı kurarken bile 'Bir fabrikamız olur, içeri, dışarı deri ceket satacağız' diye düşünüyordum. Şimdi bu fabrika bizim satışımıza bile yetmiyor ve dışarıya fason iş yaptırıyoruz. İzmir'de İstanbul'da fason atölyelerimiz var. 300'den fazla kişiye de bu şekilde iş sağlıyoruz. Mesela Antalya'daki dünyanın en büyük deri mağazası, 15 bin metrekare. 180 satış personeli var. Side'de 120 kişi çalışıyor.. Bursa'da 5 yerde yerimiz var. Topladığınız zaman bin 300'e yakın çalışanımız var. Rusya'da Amerika'da, ürünlerimizi kendi markamızla satıyoruz. Markamızı dünyaya tanıtıyoruz.

Mülkler bize kiracı..

EKOhaber: Kredi kullanıyor musunuz?

Hasan Kırcı: Biz Osmanlı tarzında çalıştık. Rahmetli babam 'Aman oğlum, banka ile işiniz olmasın' derdi. Genellikle kendi birikimlerimizle iş yaptık ama sıkışınca, garantisini yapıp hesabını yaparak kredi kullanırız. Nerede Kırcılar yazıyorsa, hepsinin tapusu elbirliğimizdedir. En büyük meziyet bu. Öyle bir sistem kurduk, o mülkler bize kiracıdır. Önce kirası ödenir, ondan sonra kâr amacı güdülür. Krediyi ikinci derecede düşünürüz. İşi bilgi ve güven duygusu ile yapırız. Bu işte para var. Kredi alalım, kazandığımızla öderiz demedik. Hesabımızı yapar, sermayemizi ortaya koyarız. Çok gerekliyse kredi de kullanırız. İlla sıkıntıyı senin yaşaman gerekmiyor. Başkalarının yaşadığı sıkıntılardan da ders alacaksın.

EKOhaber: Para olsa ben de yaparım' diyen girişimciye ne dersiniz?

Hasan Kırcı: Başarı çalışmak ve bilgi ile olur. Parayla para kazanmak istiyorsan, borsa ile vs. o ayrı.

Borsacılık, emlakçılık da bizim işimiz değil. Girişimci olacak kişilerin yapacakları işin alt yapısını araştırmaları, fizibilitesini, planını iyi yapması lazım. Eskiden iki makine olsun benim olsun, yetiyordu. Şimdi öyle değil, sabit sermaye miktarı çok büyüdü. Küçük paralarla çıkarsan batıp gidebilirsin. Biz mağazalarımızın bize verdiği gücü güzel kullanıyoruz. Mesaimizi ona harcıyor ve her gün geliştiyoruz.

Kırcılar, son dönemde kuyumculuk ve değerli taş sektörüne de girdi.