

Oğuzeli OSB Başkanı
Ahmet Bozoğlu'nun başarı hikayesi

KURDUĞU DERNEĞİ, OSB'YE DÖNÜŞTÜRDÜ

“

AHMET BOZOĞLU, OĞUZELİ ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ BAŞKANI VE AYNI ZAMANDA BÖLGENİN İLK SANAYİ TESİSLERİNDEN BİRİSİ OLAN ONLARCA ÜLKEYE İHRACAT YAPAN ANSA AMBALAJ'IN YÖNETİM KURULU BAŞKANI... ESKİ ADIYLA "KÖRKÜN SANAYİ BÖLGESİ" YENİ ADIYLA "OĞUZELİ OSB"İN KURULUŞUNDAN BU YANA BÜYÜK EMEKLERİ BULUNAN AHMET BOZOĞLU, AYNI ZAMANDA 3 DÖNEMDİR TÜRKİYE PP KUMAŞ VE ÇUVAL ÜRETİCİLER DERNEĞİ BAŞKANLIĞINI DA SÜRDÜRÜYOR.

90'lı yıllarda "Dernek" adıyla başlattıkları Körkün 'deki zorlu sanayileşme sürecini, günümüzde OSB statüsüne taşımayı başaran ekibin mimarlarından Ahmet Bozoğlu, tecrübelerini, iş yaşamını ve bundan sonraki gelecek planlarını BOSS okurları ile paylaştı.

Ahmet bey, kendinizi bize nasıl anlatırsınız?

1950 Gaziantep doğumluyum. Elektrik mühendisiyim ve işletme sahibiyim. İlkokulu Saçaklı İlk Öğretim Okulu 'nda tamamladım. Mehmet Rüştü Uzel Sanat Okulu 'nda 3 yıl orta öğretimi ve sonrasında da 3 yıl lise eğitimimi tamamladım. Ortaokul kısmında yarım sömestr demir atölyesinde, yarım sömestr ise marangoz atölyesinde çalıştım. Lise de ise Elektrik bölümünü seçtim. Sonrasında da Yıldız Teknik Üniversitesi Elektrik Mühendisliği bölümünden mezun olarak iş hayatına atıldım.

"Almanya'nın davetini kabul etmedim" Üniversite sonrasında neler yaptınız?

O dönemde, Alman hükümeti, Sanat Okulu mezunlarını kabul ediyordu. Bende Almanya'ya gitmek üzere müracaatımı yaptım aynı zamanda üniversiteyi kazandığım bilgisi geldi. Yol ayrımı kısmına gelmiştim Türkiye'de kalıp mühendislik okumayı tercih ettim.

HÜSEYİN KÜPELİ

Almanya-Türkiye arasındaki tercihinize "hayatınızın dönüm noktası" diyebilir miyiz?

Kesinlikle diyebiliriz

Üniversiteden sonra nasıl bir yol izlediniz?

1970'de üniversiteye girmiştim. O dönemde siyasi ortamın çok gergin olmasına rağmen süresi içinde (1974 yılında) okulu bitirip Gaziantep'e döndüm.

Biraz başa dönecek olursak, çocukluk yıllarınız nasıl geçti?

Babamın asıl mesleği tornacıydı, sonra kamyon şase işine başladı. İlk orta ve lise dönemlerinden okuldan arta kalan zamanlarda babamın dükkânına gidip çalışırdım. Yani çocukluk dönemim çalışarak geçti. Bizler tatil nedir bilmezdik en büyük eğlencemiz hafta sonları sinemaya gitmekti.

Kaç çocuğunuz var?

1 oğlum ve 1 kızım var, oğlum Bahadır Makina Mühendisi şu anda birlikte çalışıyoruz. Şirketimizin Genel Müdürü, gelinim Çevre Mühendisi Dilay ile evli ve Eray adında 17 Yaşında bir erkek evlatları var. Kızım Seval işletme okudu, damadım Ürolog Dr. İbrahim Düzgün ile evli 11 yaşında Beril adında bir kızları ve 4 yaşında Kerem adında bir oğulları var.



AHMET BOZOĞLU



HEP HAYALİMDE KENDİ İŞİMİ KURMAK VARDI. PASA'DAKİ MESAI ARKADAŞIM ALI KİMYA İLE BİRLİKTE TİCARETE BAŞLAMAK ÜZERE ŞİRKETTEN AYRILDIM. DAHA SONRASINDA BİZE YİNE MESAI ARKADAŞIM MUSTAFA DALGIÇ KATILDI. ÇUVAL BASKI VE DİKİM ATÖLYESİ KURDUK, ÇUVAL VE KEPEK TİCARETİ YAPMAYA BAŞLADIK. BİR ZAMAN SONRA YİNE MESAI ARKADAŞIMIZ OLAN PASA'NIN GENEL MÜDÜRÜ MERHUM SITKI KEPKEP İLE GÜNEYDOĞU BİRLİKLERİ GENEL MÜDÜRLÜĞÜ'NDEN AYRILAN NEDİM ERTÜRK ARAMIZA KATILDI. 5 ORTAK ANSA AMBALAJ ADI ALTINDA TİCARETE DEVAM ETTİK. DAHA SONRA ÇUVAL VE İPLİK İMALATINA GİRMEME KARAR VERDİK. YENİ MAKİNE ALMAYA SERMAYEMİZ YETERSİZ OLDUĞUNDAN, İKİNCİ EL MAKİNE İLE YOLA DEVAM ETME KARARI ALDIK. AMA ÇUVAL İPLİĞİ YAPACAK MAKİNAMIZ YOKTU. ÇOCUKLUKTAN BERİ MAKİNALARA AŞINALIĞIM VE PASA'DAN EDİNDİĞİM TECRÜBE İLE İPLİK HATTI VE ÇUVAL KONFEKSİYON HATTINI KENDİ İMKANLARIMLA DİZAYN VE İMAL ETTİM, BU VESİLE İLE ÇUVAL ÜRETİMİMİZ BAŞLAMIS ÖLDÜ. BASKILI ÇUVAL TALEBİNİ KARŞILAMAK İÇİN ÇUVAL FABRİKALARININ İTHAL ETTİĞİ BASKI MAKİNESİNİ KENDİMİZ YAPTIK VE KULLANDIK. AYNI ZAMANDA DİĞER ÇUVAL FABRİKALARINA DA MAKİNE SATTIK.

Ahmet Bey, iş hayatına nasıl başladınız?
Üniversite sonrası İller Bankası'nda 1,5 ay kadar çalıştım. Çukurova Üniversitesi

Ekonomi Yüksek Lisansına başladım ancak askerlik sebebiyle tamamlamadım. 1974 Kıbrıs Savaşı dolayısıyla acil celpten dolayı

askerliğe başladım. 20 ay askerlik görevimi yaptıktan sonra memleketime döndüm. 1976 yılında eşim Nazire hanım ile evlendim.

Gaziantep'e dönüşte neler yaptınız?

Mersin'de bir iş planım vardı olmadı. Gaziantep OSB Elektrik İşletme Müdürü olarak işe başladım. 1,5 yıl çalıştıktan sonra 1. OSB'de faaliyet gösteren Pasa Güney Doğu Çuval fabrikasında İşletmeden Sorumlu Genel Müdür Muavini olarak görev aldım ve 1982 yılına kadar çalıştım.

"Kendi makinamızı kendimiz yaptık" Kendi işinizi kurmaya nasıl karar verdiniz?

Hep hayalimde kendi işimi kurmak vardı. Pasa'daki mesai arkadaşım Ali Kimya ile birlikte ticarete başlamak üzere şirketten ayrıldım. Daha sonrasında bize yine mesai arkadaşım Mustafa Dalgıç katıldı. Çuval baskı ve dikim atölyesi kurduk, çuval ve kepek ticareti yapmaya başladık. Bir zaman sonra yine mesai arkadaşımız olan Pasa'nın Genel Müdürü Merhum Sıtkı Kepkep ile Güneydoğu Birlikleri Genel Müdürlüğü'nden ayrılan Nedim Ertürk aramıza katıldı. 5 ortak Ansa Ambalaj adı altında ticarete devam ettik. Daha sonra çuval ve iplik imalatına girmeye karar verdik. Yeni makine almaya sermayemiz yetersiz olduğundan, ikinci el makine ile yola devam etme kararı aldık. Ama çuval ipliği yapacak makinamız yoktu. Çocukluktan beri makinalara aşinalığım ve Pasa'dan edindiğim tecrübe ile iplik hattı ve çuval konfeksiyon hattını kendi imkanlarımla dizayn ve imal ettim, bu vesile ile çuval üretimimiz başlamış oldu. Baskılı çuval talebini karşılamak için çuval fabrikalarının ithal ettiği baskı makinesini kendimiz yaptık ve kullandık. Aynı zamanda diğer çuval fabrikalarına da makine sattık. Uzun yıllar şirket olarak kar payı dağıtmadan sermayemizi artırarak makine parkurumuzu genişlettik.

Piyasa şartları nasıldı o yıllarda?

Çuval Piyasası yeni gelişmekte olduğundan talep iyiydi şimdiki gibi öldüresiye rekabet yoktu. O yıllarda sektör olarak bir araya gelip sorunlarımızı tartışabiliyorduk, şimdiki rekabet koşullarına rağmen geleceğimizi çok şükür şu anda da devam ettirmekteyiz.

Körkün'e yerleşmek nereden aklınıza geldi?

İşimizi büyütmek için yer arayışı içerisine girmiştik elimizdeki bütçe ile OSB'de 10 dönüm yer alabiliyorduk. Ama aynı kapital ile burada, o dönemdeki adıyla Turgut Özal Sanayi Sitesi'nde 20 dönüm yer alıp, üzerine 2 bin metrekare inşaatını da yapabiliyorduk. Ortaklarla istişare sonucunda Körkün'ü tercih ettik. Zaman içinde de imalatı buraya getirdik. İş yaşamımız böylece Körkün'de, yeni adıyla Oğuzeli OSB'de devam ediyor.

Önemli bir noktaya değindik. Körkün'deki sanayileşme süreci nasıl başladı?

Burası dönemin Körkün Belediye Başkanı Merhum Ökkeş Yiğit tarafından kurulu ve "Turgut Özal Sanayi Sitesi" olarak geçiyordu. Rahmetli Ökkeş bey bir Japonya gezisi sırasında her yerleşim yerinin yanında bir sanayi sitesi olduğunu görünce, mevcut sanayi sitesini 1992 yılında kurmuş. Biz ilk geldiğimizde sanayinin altyapı eksikleri hat safhadaydı suyumuz, kanalizasyonumuz, stabilize yolumuz ve günde en az 2 defa kesilen elektriğimiz vardı.

Önce dernekleşme ile başladı

Sanayileşme yolunda hangi adımlar atıldı?

İlk başta Kooperatif olarak yola çıkılmıştı. Zaman içinde kooperatif işini bitirdi ve kendi kendini fesh etti. Oluşan otorite boşluğunu doldurmak için sanayiciler bir araya gelerek Gaziantep Havalanı Sanayicileri Derneği'ni (GAHSAD) kurduk. Seçim ile başkanlık görevi bana verildi. Sonra başkanlığı Ahmet Göksular'a devrettim. Ahmet Bey yaklaşık 8 yıl başkanlık yaptıktan sonra 2011 yılında görevinden ayrıldı. Tekrar seçim ile başkanlığı yeniden devraldım.

Sesinizi yeteri kadar duyurabiliyor muydunuz?

Her fırsatı değerlendiriyorduk doğrusu. 2012 yılında dönemin Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı Sayın Fatma Şahin'in Oğuzeli'nde muhtarlarla toplantı yapacağını öğrenmiştim ve o toplantıya davetsiz katıldım. Toplantıda söz alarak Sayın Bakanımızı sanayimize davet ettim, 2 gün sonra Bakanımız, Valimiz, Büyük Şehir Belediye Başkanımız, Sanayi Odası Başkanımız ve sanayicilerle sanayimizde bir toplantı gerçekleştirdik.

“

BURASI DÖNEMİN KÖRKÜN BELEDİYE BAŞKANI MERHUM ÖKKEŞ YİĞİT TARAFINDAN KURULU VE "TURGUT ÖZAL SANAYİ SİTESİ" OLARAK GEÇİYORDU. RAHMETLİ ÖKKEŞ BEY BİR JAPONYA GEZİSİ SIRASINDA HER YERLEŞİM YERİNİN YANINDA BİR SANAYİ SİTESİ OLDUĞUNU GÖRÜNCE, MEVCUT SANAYİ SİTESİNİ 1992 YILINDA KURMUŞ. BİZ İLK GELDİĞİMİZDE SANAYİNİN ALTYAPI EKSİKLERİ HAT SAFHADAYDI SUYUMUZ, KANALİZASYONUMUZ, STABİLİZE YOLUMUZ VE GÜNDE EN AZ 2 DEFA KESİLEN ELEKTRİĞİMİZ VARDI.

Neler değişti o günden sonra

Çok şey değişti en büyük sorunumuz elektrikti, bu konuda gerekli istişareden sonra toplantı esnasında TEİAŞ VE TEDAŞ genel müdürü ile görüşülerek sanayi adına 50 MVA gücünde bir trafo tahsisi ve





alt yapı tamamlama kararları alındı. İkinci bir sorunumuz ise alt yapıydı. Bu konu da dönemin Büyük Şehir Belediye Başkanı Sayın Asım Güzelbey tarafından uygulamaya alındı. Alman kararlar %80 uygulanarak şu günlere gelmek kısmet oldu.

Burada kaç işletme var?

Oğuzeli Organize Sanayi Bölgesi olarak şu anda burada 120 'ye yakın sanayicimiz var ve yaklaşık 3 bin kişi istihdam ediyor.

Dernek'ten OSB'ye dönüşmek büyük bir başarı, bunu nasıl gerçekleştirdiniz?

Dernek vardı ama yaptırım gücü yoktu. Biz üretim noktasında kabuğumuza sığmaz hale gelmiştik. OSB olmayı aklımızdan geçiriyoruz ama o zamandaki mevzuata göre bu imkânsız başarmak gibiydi. Ama imdadımıza 2011 Ağustos ayında Islah OSB kanunu yetiştirdi. Buna göre bizim gibi sanayi bölgelerinin müracaatları değerlendirmeye alınıyordu. Sanayi Odası Başkanımız Sayın

DERNEK VARDI AMA YAPTIRIM GÜCÜ YOKTU. BİZ ÜRETİM NOKTASINDA KABUĞUMUZA SİĞAMAZ HALE GELMİŞTİK. OSB OLMAYI AKLIMIZDAN GEÇİRİYORUZ AMA O ZAMANDAKİ MEVZUATA GÖRE BU İMKÂNSIZI BAŞARMAK GİBİYDİ. AMA İMDADIMIZA 2011 AĞUSTOS AYINDA ISLAH OSB KANUNU YETİŞTİ. BUNA GÖRE BİZİM GİBİ SANAYİ BÖLGELERİNİN MÜRACAATLARI DEĞERLENDİRMEYE ALINIYORDU. SANAYİ ODASI BAŞKANIMIZ SAYIN ADİL KONUKOĞLU'NUN ÜSTÜN GAYRETLERİ İLE MÜRACAATIMIZ KABUL EDİLDİ VE ISLAH ŞARTLARI UYGULANMAYA BAŞLANDI. UZUN VE ZAHMETLİ BİR SÜREYİ GERİDE BIRAKARAK 2020 EKİM AYINDA OĞUZELİ ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ OLARAK TESCİLENDİK. BEN DE ŞU ANDA OĞUZELİ ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİNİN İLK BAŞKANIYIM. DERNEKLE BAŞLAYIP ORGANİZEYE DÖNÜŞTÜRMEK ÇOK BÜYÜK BİR BAŞARI ELBETTE. BURADAKİ SANAYİCİLERİMİZDEN ALLAH RAZI OLSUN, BİZE BU YOLDA ÇOK DESTEK VERDİLER.

Adil Konukoğlu'nun üstün gayretleri ile müracaatımız kabul edildi ve ıslah şartları uygulanmaya başlandı. Uzun ve zahmetli bir süreyi geride bırakarak 2020 Ekim ayında Oğuzeli Organize Sanayi Bölgesi olarak tescillendik. Ben de şu anda Oğuzeli Organize Sanayi Bölgesinin ilk başkanım. Dernekle başlayıp Organizeye dönüştürmek çok büyük bir başarı elbette. Buradaki sanayicilerimizden Allah razı olsun, bize bu yolda çok destek verdiler.

“Hayal etmezsen, başaramazsın”**Ahmet Bey, böyle bir başarıyı hayal ediyor muydunuz?**

Hayal etmezsen başaramazsın bende bir hayal ile yola çıktım ve çok şükür şuanda hayalimi gerçekleştirmiş bulunmaktayım.

Burada rezerv alanları var mı?

Maalesef yok, güney tarafımız tarım alanı kuzey tarafımız yeni açılacak olan Karataş - Havaalanı 50 metrelik devlet yolu, doğu tarafımız Büyük Şahinbey (Körkün) belde ana yolu kesmekte, batı tarafımıza ise Ayakkabı İhtisas OSB alanı ilan edildi. Yani rezerv açısından gelişme şansımız yok, biz kendimizi büyük OSB' nin kuluçka merkezi olarak görüyoruz, küçük sanayici buraya gelsin büyüsün ve büyük işletme olarak Gaziantep OSB gitsin. Nitekim Linea Halı, Tümer Halı, Aysan Boru ve benzeri birçok başarılı firmamız var.

Bölgede ağırlıklı olarak hangi firmalar var?

Tekstil, gıda, inşaat, ambalaj, yapı malzemeleri, medikal, plastik vb. Burada 50 yakın küçük işletme var. Bu işletmeler büyümeye yakın ya da büyüme potansiyeli olan firmalar.

Peki bundan sonra bir hedefiniz var mı?

Alan darlığından dolayı büyük hayal kuramıyorum doğrusu. Ama öncelikli hedefim Ayakkabıcılar İhtisas OSB kurulduğunda 2 sanayi bölgesi adına TEİAŞ 'dan hat çekip daha ucuz ve kaliteli fiyata sanayi bölgemize elektrik sunmak.

“Sorunun yanında çözüm önerisini de sunduk”**Ahmet Bey, başarınızın sırrı nedir?**

Tek kelime ile inanmak ve işin peşinde yıl-



madan koşmaktır. Biz bu sanayi bölgesini OSB yapacağız dedik ve yaptık. Ekibiniz sağlam olacak, sizi destekleyen sanayicileriniz olacak, arkanda duran elemanların olacak ve onlarla birlikte hareket edeceksin. Kısacası tutacaksınız ve bırakmayacaksınız. Doğru zaman, doğru yerde, doğru sözü söylemeyi bileceksiniz. Bizim en büyük avantajımız bu özelliklere sahip olmamız. Doğru zamanda doğru yerde bulunduk. Sorunun olduğu yerde çözüm önerisini de beraberinde sunduk. Sağ olsun devletimizde gereken desteği sağladı.

“

ALAN DARLIĞINDAN DOLAYI BÜYÜK HAYAL KURAMIYORUM DOĞRUSU. AMA ÖNCELİKLİ HEDEFİM AYAKKABICILAR İHTİSAS OSB KURULDUĞUNDA 2 SANAYİ BÖLGESİ ADINA TEİAŞ 'DAN HAT ÇEKİP DAHA UCUZ VE KALİTELİ FİYATA SANAYİ BÖLGEMİZE ELEKTRİK SUNMAK.



GAZİANTEP YETERİ KADAR GELİŞTİ, BÜYÜZDEN GAZİANTEP BİRAZ DURAKLASIN ÇEVRE İLLER BİRAZ GELİŞSİN DİYE BİR YANLIŞ DÜŞÜNCE OLUŞUYOR. GAZİANTEP BÖLGENİN LOKOMOTİF GÜCÜ, GAZİANTEP BÜYÜDÜKÇE ÇEVRE İLLER DE ONA PARALEL BÜYÜYOR, BU YÜZDEN GAZİANTEP SÜREKLİ TEŞVİK EDİLMELİDİR.

Sanayici olmanın zorlukları nedir size göre?

Türkiye’de sanayici olmanın en büyük zorluğu önümüzü göremek. Sanayici yatırım yaparak büyür. Sanayici devamlı olarak büyümek zorunda, tesislerini modernize etmek zorunda, onun için de ileriye görmesi lazım. Hedefi koyacak bu hedefe gitmek içinde gerekeni yapacaksınız Gerek pandemi döneminde olsun, gerek dünyanın konjonktürün de olsun, gerek Türkiye şartlarında olsun sanayi dönemi şu an beklemede. Dediğim gibi inşallah ufkumuz açılır, taşlar yerine oturur, Covid-19 belası biter. Sonra zaten yatırım yapmaya ve büyümeye mecburuz.

“Oğuzeli OSB 5.bölge teşviğinden yararlanabiliyor”

Gaziantep’in teşviklerden yeteri kadar faydalandığını düşünüyor musunuz?

Gaziantep yeteri kadar gelişti, bu yüzden Gaziantep biraz duraklasın çevre iller biraz

gelişsin diye bir yanlış düşünce oluşuyor. Gaziantep bölgesinin lokomotif gücü, Gaziantep büyüdükçe çevre iller de ona paralel büyüyor, bu yüzden Gaziantep sürekli teşvik edilmelidir. Son çıkan teşvikte bizim bölgemize bir ayrıcalık oluştu; Gaziantep OSB de 4. Bölge teşviki varken ilçe bazındaki ilave teşvikten dolayı şu anda bizim bölgemiz 5. Bölge teşvikinden faydalanmaktadır.

Markalaşmada ne durumdasınız?

Şu anda tescilli üç tane markamız var.

Bölge de genel olarak AR-GE’leşme nasıl?

Herkes şu anda kendi AR-GE yapmak zorunda. Bizler sürekli büyüme ve araştırma trendi içindeyiz. Daha yeni ve değişik ne yapılabirim diye? Yelpazeyi genişletmek gerekiyor. Bir veya iki yetmiyor bazen üç dört dalda oynamak gerekiyor.

Üniversite ile akademik olarak

işbirliğimiz nasıl?

Biz firma olarak üniversiteden faydalanıyoruz. Şu anda Hasan Kalyoncu ile ortak çalışmalarımız var. İTÜ (İstanbul Teknik Üniversitesi) ile çalışmalarımızda kısmı olarak devam etmekte.

“Şirketimizin anayasası var”

ANSA Ambalaj olarak neler yapıyorsunuz?

1982’de 5 ortak olarak yola çıktık, şu an 4 ortak olarak yola devam ediyoruz. Şimdi ikinci nesil de işletmeye girdi. Ve bizler ikinci nesli buraya endekslilik olarak yetiştirdik. Mesela benim oğlum lisede okurken tatillerde buraya gelir işçi olarak çalışırdı. Ve benim bütün ortaklarımın çocukları, ANSA’nın işletme tozunu yutmuştu. Bu yüzden çocukların adaptasyon süreçleri çok zor olmadı. Şirketin geleceği için biz bir şirket anayasası hazırladık. Gaziantep’te birçok firmanın halen anayasası yoktur. Ansa’nın gelecek 20 yıllık planını belirlerken şirketin yöneticisi kim olacak, kimler yönetim kadrosunda olacak, kimler gidecek, kimler kalacak, şirketin temel kuralları ne olacak, hissedarlarından ve kar dağıtımından tutun da aklınıza





gelebilecek tüm konularda bir plan yatık. Şirketlerin uzun ömürlü olması için kendi kurallarının olması gerekir.

40 yıldan beri başarılı bir ortaklık yapısı ile bugüne kadar nasıl geldiniz?

Kuralları başta sağlam koyarsanız ortaklık devam ediyor. Kendi nefesine reva görmediğini ortağına reva görmeyeceksin. Empati yapmayı bileceksin. Ortağının hangi pencereden nasıl baktığını göreceksin. Zaten biz bunu gördüğümüz için bu zamana kadar birbirimize kırıcı bir sözümüz bile olmadı. Biz 4 ortak kardeş gibiyiz. Biz de her şey eşit. Kar, zarar, emek ve çalışmak kısacası her şeyimiz eşit. Benim oğlum şu anda genel müdür, iki ortağımın iki oğlu ihracatta çalışıyor, diğer ortağımızın oğlu ise insan kaynaklarından sorumlu konumda çalışıyor. Ve aynı zamanda bu çocuklar yönetim kurulu üyesi. Hem icraatın içindeler hem de yönetimler.

İş yaşamınızdaki prensiplerinizi nelerdir?

Dürüstlük ve güven. Ticareti düzgün yapacaksın. Yapamayacağın işin altına girmeye-

ceksin. Taahhütlerini yerine getireceksin, ne olursa olsun ağızından çıkan sözü yerine getireceksin. Bizim şirketimizin en önemli özelliği temellerinin sağlam olması ve işinde hile olmaması.

Bugüne kadar yaşamınızdaki en büyük tecrübeniz ne oldu?

İşletmeci olarak işçiye yakın olmak, işçinin derdinden anlamak, kendinizi onların yerine koyup bir de onların penceresinden bakmak gerekiyor. İşletmenin verimi için bu çok önemli. Onlara ben ANSA'yım dedirtebilmek. Oşevki verebilmek. Bunun için işçiye yakın olmak gerekiyor. Çalışanlarımızla bir aile gibiyiz.

Personellerinizle diyalogunuz nasıldır?

Çalışanlarımın hepsi benim evladım gibi hiçbir ayrımı yok. Benim bu işletme içerisinde yaklaşık 30 senelik işçim var. Emekli olduğu halde halen gitmek istemiyor. Onların dertleriyle dertlendim, kolay değil yani anlayacağız.

Keşkeleriniz var mı?

Hayatımda hiçbir zaman keşke dediğim an

ÇALIŞANLARIMIN HEPSİ BENİM EVLADIM GİBİ HİÇBİR AYRIMI YOK. BENİM BU İŞLETME İÇERİSİNDE YAKLAŞIK 30 SENELİK İŞÇİM VAR. EMEKLİ OLDUĞU HALDE HALEN GİTMEK İSTEMİYOR. ONLARIN DERTLERİYLE DERTLENDİM, KOLAY DEĞİL YANI ANLAYACAĞIZ.

olmadı. Evet, hatalarım oldu ama ondan ders çıkardım. Bundan sonra bu hatayı tekrarlamam diye kendimi uyardım.

“Gençler mutlaka hedef koymalı” Genç girişimcilere hangi tavsiyelerde bulunmak istersiniz?

Yaklaşık 44 yıldır sanayiciyim. Gençlere tavsiyem ilk önce çok çalışmalılar. İkincisi



DİLAY-BAHADIR BOZOĞLU ÇİFTİ, OĞULLARI ERAY İLE BİRLİKTE... BAHADIR BEY 2.KUŞAK YÖNETİCİ OLARAK ANSA'DA BABASI İLE BİRLİKTE GÖREV YAPIYOR.

TEK KELİMEYLE

Risk: Cesaret
Yatırım: Sermaye
Gaziantep: Üretim
Türkiye: Dünyanın Gözbebeği
Strateji: Karanlıkta navigasyon
Para: Araç
Hedef: Üretme
Global: Kapitalizm
Marka: Güç
Sektör: İlerleyeceğin dal
Sermaye: Güven
Dün: Geçmiş
Bugün: Yaşam
Yarın: Ümit
Mutluluk: Aile ve dost meclisleri

kendi işine odaklanır akşam saat 18.00'de işimiz biter. Yaklaşık 40 yıldır her günümüz böyle geçti. İşten çıktıktan sonra eve gider, yemek sonrası çocuklarla sohbet ederiz. Günün değerlendirmesini yaparız. Haftada en az bir kere mutlaka dostlarla bir araya geliriz.

çalıştığı işyerini kendi işyeriymiş gibi benimsemeli. Kendi öz mallarında çalıştıklarından daha fazla çalışmalı ve en önemlisi dürüst olmalı. Belli hedefler koymalı ve o hedefe doğru gitmelidir. Ben de düşündüğüm zaman "bu mühendis tamam arkadaş, bu adam burayı benimsemiş beni taşır" diyebilmeliyim.

Sizi en çok mutlu eden ya da üzen olay nedir, ne olur da üzülürsünüz?

Beni en çok mutlu eden şey ailemle ve dostlarımla birlikte vakit geçirmektir. En çok üzen olay ise can dostum sevgili Ekrem Küçükparmak'ı kaybetmek oldu. Eğer dostlarımı bilmeden incitirsem ve incittiğimi sonradan anlarsam işte buna gerçekten çok üzülürüm.

Ahmet Bozoğlu'nun 24 saati nasıl geçer?

Bizim şirketimizin bir geleneği var. Biz 4 ortak sabah saat 07.30'da bir araya geliriz, kahvaltıyı işyerinde yaparız. İşçiden önce fabrikaya gelirim. Gün içerisinde herkes



AHMET BEYİN KIZI SEVAL DÜZGÜN VE DAMADI DR. İBRAHİM DÜZGÜN'ÜN BERİL(11) VE KEREM(4) ADINDA 2 ÇOCUKLARI VAR.

