

RÖPORTAJ — 06 Haziran 2014

## **KARİZMA BEŞLER ET GIDA SAN. VE TİC. A.Ş. YÖNETİM KURULU BAŞKANI KENAN ALTUN: TÜRKİYE VE ORTADOĞU'NUN EN BÜYÜK FABRİKASI GELİYOR!**



**Silivri'de yapımı süren ve hijyen koşulları ve teknolojik altyapı açısından örnek olacak 40 milyon dolarlık fabrika yatırımı ile sektörde yeni bir vizyon ortaya koyan Karizma Beşler Et Gıda San. Ve Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Kenan Altun, "Sektörde bir numara olmayı hedefliyoruz" diyor.**

Sucuk ve şarküteri ürünlerinde tartışmasız en bilindik markalarından birisi Beşler. Beşler'in başta Yönetim Kurulu Başkanı Kenan Altun olmak üzere yönetim kadrosunu oluşturan Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Görkem Bahri Beşler, Yönetim Kurulu Üyesi Oktay Söylemez ve Yönetim Kurulu Üyesi Genel Müdür Yılmaz Buldu ile yeni yatırımı, yeni hedefleri ve sektörün sorunlarını masaya yatırdık.

## **Kenan Bey, öncelikle iş hayatınızdan ve Beşler'e yatırım yapma sürecinden bahseder misiniz?**

Ben Urfalıyım. 14-15 yaşından beri iş hayatındayım. Babamın gıda ve turizm üzerine çalışan firmaları vardı. Ben pastane işleterek işe başladım. Bunun yanında çiftliğimiz de vardı. Bir süre tarımla da uğraştım. 20'li yaşlarda ailece istanbul'a geldik. Edirne'de iki petrol istasyonu vardı, onları çalıştırdım. istanbul'da tekstil işi yaptım. Toptan alıp perakende olarak dağıtım yaptım. Sonra gayrimenkul sektöründe çalıştım. 2001 yılına gelindiğinde Beşler Sucuk firmasının maddi durumu iyi değildi. Dövizci arkadaşımınla birlikte bu işe girdik. Baktık Beşler'in potansiyeli çok iyi. Türkiye'de 1945 yılında kurulmuş. Ahmet Beşler ile tanıştık ve oturup konuştuk. Aile şirketi olduğu için ekonomik sıkıntıları vardı. Ahmet Ağabey bana 'Ben bu işi babamdan devraldım. Türkiye'de ilk entegre kesimhanesi olan da, sucuk üzerine ilk altın madalya alan da biziz. Biz darboğaza ailevi problemler olduğu için girdik. Yoksa Beşler'in büyük potansiyeli var. Satışlarımız da çok iyi. Pişmiş ürünleri, fermente ürünleri Türkiye'de ilk olarak Beşler yapmıştır.' dedi. Sonuç olarak "Ahmet Ağabey sana nasıl yardımcı olabiliriz, bu işe nasıl girebiliriz?" dedim. O da 'Bu işi yapmanız için öncelikle bu işi sevmeniz lazım. Bu güzel bir iş, ayrı bir zevki var. Çünkü damak tadına hitap ediyorsun ve yanında yüzlerce binlerce kişi çalıştırıyorsun.' dedi. Bunun üzerine arkadaşım Mustafa'ya (Mustafa Ayman) "Yarisını sen ver; yarisını da ben vereyim, parayı birleştirip işe başlayalım." dedim. O zaman firmanın devlete ve piyasaya 1 O trilyona yakın borcu vardı. İlk iş olarak piyasadaki alacaklıları çağırdım. Oturup konuştum. Bakın burası normalde batmış durumda. Siz buradan ekmek yiyorsunuz ama burası kapanırsa hiçbir şey alamazsınız. Biz buraya ortak olduk. Borcu taksitler halinde ödeyebiliriz deyip, borcu yapılandırdık. Bu arada maliyeye olan borcu da kapattım. Avrupa'nın ve Ortadoğu'nun en büyük fabrikası geliyor. Yurtdışında Rusya'da 40 bin metre kare bir inşaat işim var. Almanya'da enerji üretim işim var. Orada fabrika bacalarından çıkan ısıdan enerji üretiliyor. Bunun için Alman devleti 40 milyon avroya yakın kredi açtı. Normalde 15-20 yılda kendini amorti eden enerji yatırımı bizde 3 senede kendini amorti ediyor. Bu işimiz devam ediyor fakat şu an benim için öncelik Beşler. istiyorum ki en iyisini, en güzelini, en sağlıklıısını yapayım. En önemlisi bu. Evimde çocuklarıma yedirdiğim salami, sucuğu, sosisi halk gönül rahatlığıyla yiyebilir. Bu yola baş koyduk. Zaten Türkiye'de sucuk firmaları var ama ben en iyisi olsun istiyorum. Bunun için Ar-Ge çalışmalarına önem veriyoruz. Şu anda 400 civarında çalışmamız var. Burada -Silivri'de- 1000-1200 kişiye istihdam sağlayabiliriz. inşallah iyi olacak diye düşünüyorum. Başka işlerim 2-3 senede kendini amorti ederken, bu iş kendini 10-15 senede amorti edecek ama insanların burada evlerine ekmek getirmesi bana daha çok zevk veriyor. Bir de burası benim vatanım. Vatanımda yatırım yapmayı ve markamı burada büyütmeyi istiyorum.

Urfa'da büyükbaş hayvan üzerine bir projemiz vardı. Ortağımınla yatırım kararı almıştık. Fakat daha sonra vazgeçtik. Çünkü Beşler'e yaptığım yatırım bize göre çok büyük olduğu için öncelikle bu işin oturmasını istedim. Şimdilik böyle bir yatırıma gerek yok diye düşündüm. Herkes şöyle düşünür: "Et ürünleri üzerine üretim yapıyor; salam, sucuk yapıyor. Büyük de para kazanıyor." Halbuki dışarıdan görüldüğü gibi değil. O kadar yatırım yaptık ama bu yatırıma göre yüzde 3-5 arası bir kar oranı vardır. Yani aslında karlı bir iş değil. Bir de karşımıza çıkan merdiven altı üretimler var. Benim 50-60 milyon dolarlık yatırımım var. Merdiven altındaki firmalar 100 bin liralık makineyle üretim yaparak bizle rekabet etmeye çalışıyor. Onların yaptığı ürünler ne kadar sağlıklı olur, ne kadar kaliteli olur. Bunun tartışılması lazım.

## **Bu tesis bittiği zaman size maliyeti ne olacak?**

Yılmaz BULDU: Özellikle Rahmetli Ahmet Beşler'in burada ciddi bir teknik bilgisi var. Ahmet Bey'le Avrupa'da 5-6, Türkiye'de de 3-4 tesis gezdim. Biz bununla da yetinmeyip Kenan Bey'in Almanya'daki ortaklığı üzerinden Avrupa'nın ikinci büyük şirketinin danışmanlarını buraya getirdik. Proses akışını onlara da incelettik. Kendileri Avrupa'da bile böyle bir iki tane tesis çıkacağını, tesisimizi şarküteride bir numaralı tesis olmaya aday gördüklerini belirttiler. Bu konuda mütevazı olmamıza gerek yok. Bunu çok net bir şekilde ifade edebiliriz. Burası 40 dönüm arazi üzerine 30 bin metre kare kapalı alan içeriyor. Buranın 40 milyon dolarlık yatırım bedeli var. Ancak bizim donuk ürünler için 2015 yılında gündeme alacağımız ek yatırımımız olacak. Bunun altyapısı bitti. Sadece makine parkuru kurulacak. Bunun yatırım bedeli de 1 O milyon dolar. Bütün olarak baktığımızda 50 milyon dolara bitecek bir yatırımdan bahsediyoruz. Donuk ürünler olarak hamburger, köfte, döner gibi

ürün çeşitleri olacak. Biz böyle bir yatırımı sadece Türkiye için kurgulamadık. Ortadoğu ve Türk Cumhuriyetlerinin potansiyeli dikkate alınarak öngörülmüş bir yatırım bu.

### **Yeni tesisiniz faaliyete geçtiği an itibariyle orta vadedeki ihracat hedefiniz nedir?**

**Oktay SÖYLEMEZ:** Şu an zaten ihracat çalışmasını yapıyoruz. Yaklaşık 12 ülkeye ihracatımız var. Bunlardan bir tanesi çok ilginçtir ki Hong Kong. Tabii daha profesyonel manada ihracata bakmak lazım. Türkiye'de en büyük sorun karkas et maliyetleri. Karkas maliyetleri bizde 16-17 lira seviyesindeyken, Avrupa'da 7-8 lira seviyesinde. Dolayısıyla Avrupa'ya ihracat yapma şansımız yok. Bildiğim kadarıyla kanunen de ihracat engeli var. Dolayısıyla hedef Ortadoğu ve Türk Cumhuriyetleri. Oradaki çalışmalar devam ediyor ve oradaki altyapı adım adım oluşturuluyor. Ürün çeşitlendirmesi yapmak lazım. Çünkü orada tüketilen ürünler farklı ürünler. Türkiye'deki prosese uygun ürünler değil. Sadece damak tadı değil, maliyet yapıları da farklı ürünler. Çok daha maliyeti düşük ürünler. Burada tonaj olarak sınırlama yok. Fabrikamızın kapasitesi müsait. Bu ihracat 4-5 milyon dolarla başlar; 14-15 milyona kadar gider diye düşünüyorum. Böyle bir altyapı var. Biz bunları adım adım örmeye başladık. Aytaç'tan da ciddi bir teknik bilgi getirmiştik zaten.

### **Kaç vardiya sistemi burada devreye girecek?**

**Kenan AL TUN:** Şarküteri olarak baktığımızda burada aylık 5 bin ton üretim kapasitesi var. 2015 yılında donuk ürün grubunu devreye soktuğumuzda toplamda üretim kapasitesi 6 bin ton olur.

### **Beşler, donuk ürün grubunda da iddialı mı? Bu yöndeki hedefleriniz nelerdir?**

**Oktay SÖYLEMEZ:** Pazarlama teşkilatımız zaten yıllardır devam ediyor. Fabrikayla birlikte pazarlamaya da ciddi yatırım yapıyoruz. Yaklaşık 60 ilde teşkilatlanmamızı tamamladık. 20 il falan kaldı. Kısa zamanda onların teşkilatlanması da bitirilecek. Şimdi ev dışı dediğimiz kanal var. Bir şekilde şarküteri ve perakende olarak ölçümleme yapabiliyoruz ama ev dışı dediğimiz kanal ölçümlenemiyor. Burada bir derinlik var. İnsanların gelir düzeyi artınca buna paralel olarak harcamaları da artıyor. Dolayısıyla 1 O bin tona ulaşma şansımız var. Çünkü o derinliğimiz var. Bu yönde biz pazarlama yatırımlarını da devam ettiriyoruz.

### **"Beşler besiciliğe de girecek"**

### **Maliyetleri konuşurken, Avrupa ile rekabet açısından baktığınızda hayvancılığa giriş düşünceniz olabilir mi?**

**Kenan AL TUN:** Hayvancılığa girme düşüncemiz var. Büyükbaş hayvan besiciliği düşüncemiz var. Buna da 2015 yılı sonunda başlamayı planlıyoruz. Bu konuda Tarım Bakanlığı'nın Türkiye'ye dönük güzel bir çalışması var. Bize uygun hayvan ırkı araştırması var. Bununla ilgili Yılmaz Bey ile Tarım Bakanlığı'nda görüşmemiz oldu. Ama bunun sonuçlanması 3-5 seneyi bulur. Ürün çeşitlerimiz olarak hamburger türü ürünleri halk zaten biliyor ve tüketimi de iyi. Dolayısıyla satış konusunda bir problem olmaz.

### **Türkiye'de marka kültürünü sürdürme noktasında bazı zafiyetler var. Dolayısıyla Beşler'in sürdürülebilir marka olma yolunda sistemin gereği olarak bir anayasası var mı?**

**Yılmaz BULDU:** Nisan 2012'de Tarım Bakanlığı'nın direkt bu sektöre müdahalesi var. Bu müdahalede bir yıl sonra gıda kodeksi değişikliğine giderek- karışımı kaldırarak- tamamen yüzde yüz beyaz, yüzde yüz kırmızı zorunluluğunu getirdi. Bu kartların yeniden dağıtılması demek. Biz marka bilinirliği açısından sektörde ilk beşteyiz. Kırmızı etten bahsetmek gerekirse; dünyadaki kırmızı et tüketimi gelişmişlik düzeyini gösterir. Bizde kişi başına düşen kırmızı et tüketimi çok düşük; 12-16 kg arasında değişiyor. Oysa Avrupa'da 45 kg. Amerika'da ise daha fazla; 90-100 kg arasında değişiyor. Bu neden böyle? Türkiye hayvancılık sektöründe sorunlar yaşıyor.

Avrupa Birliđi müktesebatında bizi en çok zorlayan alan hayvancılık ve bizi zorlu bir süreç bekliyor. Türkiye bu anlamda kırmızı ette büyüme istiyor. Alım gücü düşük ama bu ülke gelişiyor. Üretken, nüfusu genç bir ülkeyiz. Kişi başına düşen gelir olarak 15 bin dolar hedefi var Türkiye'nin. Bu yerlere geldiğimizde kırmızı ette daha rahat yerlere geleceğimizi düşünüyorum. Bilindiđi gibi Türkiye'de bir markanın sürdürülebilir olması için çok ciddi bir reklam desteği ve kurumsal yatırımda çok güçlü ilerlemek gerekiyor.

### **Kırmızı etçiler neden bunu yapamıyor?**

**Kenan AL TUN:** Beyaz et sektöründe karlılık kırmızı ete göre çok yüksek. Biz yüzde 3-5 karlılıkla onların yaptıkları tanıtım harcamalarını yapamayız.

### **Peki, fabrikayı taşıdığınızda eski fabrika yerini nasıl değerlendirmeyi düşünüyorsunuz?**

**Kenan AL TUN:** Kağıthane arazisiyle ilgili iki firmayla görüşme halindeyiz. Anlaşma sağlandığında kat karşılığı şeklinde veya gelir paylaşımı vermeyi düşünüyoruz. Konut projesi düşünülüyor. Oradan iyi bir hasılat bekliyoruz. Gelen finansal kaynağı yine burası için kullanacağız. Başka bir şey düşünmüyoruz.

### **Yönetimsel anlamda nasıl bir yapınız var?**

**Kenan AL TUN:** İşini iyi bilen arkadaşlarla birlikte bu işi yürütüyoruz. Onlar beni bir kardeş olarak aralarına almışlar. Ben bu yapıdan çok memnunum. İnşallah birlikte daha iyi yerlere geleceğiz. Amacımız en doğrusunu en iyisini yapmaktır.

**Yılmaz BULDU:** Burada 5 kişilik bir yönetim kurulu var. Kurumsal kimliğimizi daha profesyonel, daha iyi anlamda oturtmak için çalışmalarımız var. Gıda sektöründeki firmalar diğer kurumsal firmalardan biraz farklı. Diđer kuruluşlarda çok önemli olmayan kimlik burada çok daha önemli olabiliyor.

### **"Hedefimiz sektör lideri olmak"**

#### **2023 hedefiniz nedir?**

**Kenan AL TUN:** Büyük bir pazar var. Tonajda kırmızı ette epey bir yol alacağız. Besiciliğe de gireceğiz. Muhtemelen Trakya bölgesinde başlayacağız. Avrupa'ya da açılırsak rekabette Avrupa'yı sallarız. Sektörde bir numara olmayı hedefliyoruz.

**Görkem Bahri BEŞLER:** Teknik bilgimizi ilerletmek için sektördeki yurtiçi ve yurtdışı gelişmelerin devamlı takibini sağlıyoruz. Müşterilerimizin tüm geribildirimlerini işimizi bir adım daha öne taşıma gayesiyle önemsiyoruz. Ayrıca ambalajlarımızda da yenilenmeye giderek kurumsal imajımızı güncelleyip çağın gerekliliklerini yerine getiriyoruz. Tüm bunları düşünürsek, 1945'ten gelen bilgi ve tecrübe ile sektörde bilirkışı olmayı hedefliyoruz.

#### **Son söz olarak neler söylemek istersiniz?**

**Yılmaz BULDU:** Biz tüketicinin beğenisini öngörüp, üretim prosesine hakim olup, liderliği hedefliyoruz. Yeni yatırımımız elli yıllık bir gelecek düşünülerek yapıldı. Avrupa'da böyle bir tesis yok. Öncelikle hedefimiz ilk üçte yer almak ve liderliğe yerleşmek.