View metadata, citation and similar papers at core.ac.uk

brought to you by CORE

provided by Istanbul Sehir University Repository

Amerika'da İtalyan yemeği yaparak tepelere tırmanan Türkiyeli: ERDOĞAN DOĞU

AMERİKA'DA BAŞARILI OLMAYA MAHKÛMDUM

Yabancılar, bir Amerikalı'dan çok daha fazla çalışmak zorunda. Benim kişisel yeteneklerimin, bulunduğum konuma gelmemde çok fazla önem taşıdığı söylenemez. Tamamen azınlık psikolojisiyle hareket ediyordum. Bir anlamda başarılı olmaya mahkûmdum. Bir Amerikalı, iş saatleri dışında iş düşünmezken, ben ya da yabancı başka biri 24 saatini iş stresiyle geçiriyordu. Şimdi düşünüyorum, Amerika bu dinamik yapısını tamamen yabancılara borçlu.

Pizza kralı Türk

ESKİ MÜZİSYEN YENİ PİZZACI

Amerika'nın başkenti Washington'dan bir ses geliyor: **"Bütün dünyanın yeni pizza kralı, İtalyan pizzası yapan bir Türk olacak".** Eski müzisyen, basketbolcu ve işletmeci Erdoğan Doğu, şu anda tüm dünyada 60 olan Sicily's pizza restoranları zincirini, önümüzdeki yıl beş bine çıkaracağını söylüyor.

AYAK İŞLERİNDEN YÖNETİCİLİĞE

1960'lı yıllarda, İstanbul ve Ankara hafif müzik orkestralarında bas gitar çalan, Fecri Ebcioğlu'ndan Sezen Cumhur'a, Durul Gence'den Ajda Pekkan'a pek çok ünlüyle çalışan Doğu, 1970'lerde bir hamburgercide ayak işleri yapmakla başlayan Amerika serüvenini anlatıyor. Bugün Amerikan yiyecek sektöründe standartlar oluşturan, kendi sistemlerini yerleştiren bir yönetici. Başarısını, **"Amerika'da yabancı olmak"**a bağlıyor.

Ertuğrul BALIKÇIOĞLU

► Geleceğin pizza kralı, geçmişte müzisyenmiş. Öyle mi?

- Evet, liseden sonra müzisyen oldum. 1966 senesinde ilk olarak Ankara'da **Özgür Günay** ve arkadaşları adlı müzik grubunda bas gitar çalmaya başladım. O zamanlar **Clif Richard** pek modaydı. **Ergün Özer, Erol Büyükburç, Yalçın Ateş** ve **Durul Gence** ile çalıştım. **Selçuk Başar, Onno Tunç, Garo Mafyan** da var. **Ajda Pekkan**'a çaldık, **Fecri Ebcioğlu** ve **Sezen Cumhur Önal** ile birlikte bir dolu plak hazırladık. Yani 10 sene profesyonel olarak müzisyenlik yaptım. Bu arada Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi İşletme Fakültesi'ni bitirdim.

► Müzisyenlikle pizza satmanın nasıl bir alakası var? Bu uzun bir hikâyeye benziyor, anlatır mısınız?

- 1970'lerde üniversiteyi bitirdiğimde Türkiye'nin siyasal durumu da karışmıştı. Orkestra elemanları dağıldı. O sırada Amerika'daki amcam Türkiye'ye gelmişti ve beni götürebileceğini söyledi. 1972 senesinde Pelsilvanya'nın Pitsburg şehrine doğru yola koyuldum. İlk iş, bir hamburgerciye girdim ve lisan okuluna yazıldım.

► Müzik ne oldu bu arada?

- Müzisyenliği tamamıyla bitirdim. Yeni bir hayat istiyordum, bir profesör sayesinde Luisiana Devlet Üniversitesi'ne girdim. Dört arkadaş ev tuttuk. Bu arada Pizza Hut'a girdim, yerleri silmek gibi ayak işlerini yapıyordum.

► Bu, fıkradaki zenginin hikâyesine benziyor. Şimdi yolda bulduğunuz elmayı parlatıp satacaksınız galiba...

- Sayılır. Zamanla bu kuruluşta önce supervisör, sonra müdür yardımcısı, ardından da müdür oldum. Bu arada Pitsburg'da iken bana sonraları çok yardım edecek olan **Abdülkadir Ateş** ile tanıştım. Çok iyi arkadaş olduk. O siyaset doktorası yapıyordu. Başka insanlarla beni tanıştırdı. Bir gün, düzenlediği bir baloda darbuka çalmamı istedi.

► Çaldınız mı?

- 7,5 dolarlık giriş parasını vermemek için, mecburen. Orada tanıştım eşimle. Bir doktor ailenin kızıydı ve o gece ikimiz de birbirimize yıldırım aşkıyla tutulmuştuk. Bir parti sırasında evlenme teklif ettim. O da heyecanından hemen eve telefon açıp ben evleniyorum dedi.

120 kişi içinden seçildim

► Kaç yaşındaydınız?

- 29. Evdeki üç arkadaşımla birlikte Füsun'u istemeye gittik. O zaman düşünüyordum, bu adam doktor, çok iyi bir yaşama standardı var. Sen ne iş yapıyorsun oğlum dese, paspas yapıyorum, saat başına bir dolar 60 cent kazanıyorum mu diyeceğim? Neyse, sonuçta evlendik. 1975'te Pizza Hut'ta iki mağazayı idare eder duruma gelince, dikkatleri çekmeye başladım. 120 kişi içinden.

► Neye bağlıyorsunuz bunu?

- Yabancı olmaktan gelen korkuya... Başarıya ulaşmak zorundasınız. Siz Amerikalı değilsiniz. Bu durumda bir Amerikalı'dan çok daha fazla ve dikkatli çalışmaya başlıyorsunuz. Benim kişisel yeteneklerimin, bulunduğum konuma gelmemde çok fazla önem taşıdığı söylenemez. Tamamen azınlık psikolojisiyle hareket ediyordum. Bir anlamda başarılı olmaya mahkûmdum. Bir Amerikalı, iş saatleri dışında iş düşünmezken, ben ya da yabancı başka biri 24 saatini iş stresiyle geçiriyordu. Şimdi düşünüyorum, Amerika bu dinamik yapısını tamamen yabancılara borçlu. Bu nedenle, bu sistemi devam ettirebilmek için her sene piyangoyla bütün dünyadan vasıfsız, ama gelecek gördükleri insanları topluyorlar ve bu insanlar Amerikan iş yaşamının dinamiği oluyor. Yani sistem bu insanların sırtında yükseliyor ya da en azından kendini koruyor.

► Sizin için Amerika neydi o zamanlar?

- Benim için Amerika, yokluk ve arzunun birleştiği bir yerdi. Arzunun yokluğu yenmesi ancak disiplinle olabilecek bir şeydi. Bir de, buradaki eğitim sisteminin de insana verdiği çok şey olduğunu düşünüyorum. Ders çalışmanın normal bir durum olduğunu gördüm. Benim zamanımda, Türk üniversitelerinde güzel kız ve erkekler ders çalışmaz, hayatlarını yaşarlar. Ders çalışmak, güzellik piyasasına giremeyenler içindir. Oysa burada güzeller de ders çalışıyor. Ya da pizzacıda yer paspaslıyor.

Sicily's nasıl doğdu?

- Biriyle tanıştım; İtalyan asıllı bir Amerikalı olan **Nickholas Simino,** Sicilyalı'ydı. Bir restaurant açtı. Adını Sicily's koydu. Lokantanın sistemini ben oluşturdum. İlk defa bilet sistemi diye adlandırdığım ve daha sonra hemen hemen bütün bu tür işletmelerin kullanmaya başladığı bir sistemi yarattım. Bu sisteme göre, işletme kargaşadan kurtuluyor. Müşteriyi kimin kabul edeceğinden, müşterinin nereye oturacağına ve alımların standart edilmesine kadar tüm işlemleri adlandırdım. Bu sistem işe yarayınca **Nickholas** bana ortaklık teklif etti.

► Pizzanız nasıldı?

- Tamamen bir Sicilya pizzasıydı ve çok farklı bir tadı vardı. Şartlarımız kısıtlı olduğu için daha ucuz, daha büyük pizza yapmaya başladık. Başka bir çizgi bulmamız gerekiyordu.

► Buldunuz herhalde...

- Korkunç iyi iş yapmaya başladık. Kısa zamanda organize olduk ve diğer dükkânları sıralamaya başladık. Beş bin dükkânlık bir zincir için yeni sistem ürettim. Bu arada bir **"operation manuel"** yayınladım.

► Nedir bu?

- Bir kitap. Çalışanların haklarından, malların nasıl yapılacağını, nasıl geleceğini, kaç saat tutulabileceğini, nasıl pişirileceğini, nasıl para alınacağını, sonra ne olacağını detaylı bir şekilde anlatıyor. Dördüncü dükkândan sonra New Orleans'a atladık. Çalışanlarımızın sayısı arttı. Senede ortalama 20 dükkân açmaya başladık. Giderek Amerika'ya yayılıyorduk ve her gittiğimiz yerde, en büyük olarak kabul edilen Pizza Hut'tan en az yüzde 50 daha fazla ciro yapıyorduk.

► Bu arada Türkiye'le bağlantınız ne durumdaydı?

- Öylesine bu işlere kendimi kaptırmıştım ki, Türkiye'deki olaylardan hiç haberim olmamıştı. Bu arada 12 Eylül olmuş, 1983 yılında **Özal** başa gelmiş... çok sonraları öğrendim. Bu sırada bizim şirketin cirosu 10 milyon dolara ulaşmıştı.

Müdür aldığım adama paspas bile yaptırırım

► Çalışmayı çok seviyorsunuz galiba?

- Ben çalışmayı hiçbir zaman saatle ölçmedim. İlk zamanlar neredeyse uyumadan çalışıyordum. Sonraları sistem oturunca daha az çalışmaya başladım ve çalışma saatlerimi 12-14 saate kadar indirdim.

► Oldukça azmış!

- Şimdi, bütün dükkânlarda bir prensibimiz var; Ben de dahil olmak üzere, bütün idari kadro cuma akşamları her işi yapıyoruz. İnsanlar ofislerde çok rahat kararlar alıyorlar. Genel müdür orada oturuyor ve işkembe-i kübradan herkese emirler yağdırıyor. Oysa, o sırada iş yapan adamın eli mi yanıyor, hasta mı, müşteriden kaynaklanan sorunlar mı var... Problemleri görmedikçe, hiçbir yönetici sağlıklı karar veremez. Ben bir adamı müdür olarak alsam bile, altı hafta civarında her bölümde çalıştırırım. O adam, paspas bile yapacaktır ki, problemlerle karşılaştığında hemen çözebilsin.

► Siz de paspas yaptığınız için mi?

- Paspas yapmamış bir adam, paspas yapmasını nasıl öğretebilir ya da nasıl bu işi takdir edebilir? Bu bizde standarttır. 1-2 milyon dolarlık ciro yapan müdürlerim her cuma paspas da dahil olmak üzere her işi yaparlar.

Amerika'da bilgi satıyorum

► Müşteri neden sizi tercih etti?

- Bu hâlâ cevaplamaya çalıştığım bir soru. Tahlilini çok iyi yapmak gerek. Bu arada, çok çabuk büyümek de hata. Sistem sindirilerek yavaş büyümeli. Ortağımla birlikte kendimizi geliştirmek için devamlı seminerlere gittik. Üniversitelerde derslere girdik. Ben bu arada bir de pazarlama diploması aldım. Ve sağlıklı büyüyüp büyümediğimizi görmek için bir şirketle anlaştık, bizi denetledi, büyüme hızımızı kontrol altında tuttu ve sistemimizi kitap haline getirdi. Bir standardımız var ve bunun dışına çıkmak her babayiğidin harcı değildir.

► Sisteminizi sadece siz mi kullanıyorsunuz?

- Hayır. Bilgi satmaya başladık ve sistemimize bütün Amerika'da yığınla dükkân girdi. Belirli bir para ödüyorlar, aynı biçimde dükkânlarını açıyorlar ve kârlarının yüzde 8-10'unu bize veriyorlar. Ama bütün bu dükkânlar, sanki bizim açtıklarımızmış gibi sıkı bir şekilde denetleniyorlar. 1986'da bilgisayar sistemini hazırladım ve bütün dükkânlarıma soktum. O sıralar Amerika'da böyle bir program yoktu, bunu da pazarladım. Şimdi hemen hemen bütün yiyecek işi yapan şirketler benim bu programımı kullanıyorlar.

► Ortağınızdan ne zaman ayrıldınız?

Önümde kimse duramaz

- 1987 yılında ortağımın hisselerini satın aldım. Tek başıma bu kuruluşun sahibi oldum. Bu arada Amerika dışına çıkmayı düşünüyordum. Çünkü, petrol fiyatlarının düşmesi nedeniyle yoğunlukta olduğumuz yerde büyük bir işsizlik ve göç başlamıştı. Bu arada 60 dükkâna ve senelik 25 milyon dolarlık bir ciroya ulaşmıştık.

► Daha da büyüyecek miydiniz?

- İstediğim büyüklüğe erişememiştim. Her zaman şunu dedim; bir Amerikalı beş bin dükkân yaparsa, ben de yaparım. Paradan ziyade, daha fazla başarılı olmak için... Hiçbir zaman aza tamah etmem. Eğer benim önümde birileri varsa, demekki geçilecek birileri vardır. Şartlar ne olursa olsun hedefim onu geçmektir ve şimdiye kadar da bunu becerdim. Şu anda önümde sadece bir kuruluş var ve onun da ensesindeyim.

► Türkiye'ye girişiniz...

- 1989'da oldu. İlk dükkân Mecidiyeköy'de açıldı, Adana, Antalya, İstanbul ve Ankara'da 13 dükkânımız var şimdi. Yenileri de sırada.

► Başka ne yenilikler var gündemde?

- Bütün dünyadan zincire girmek için sayısız müracaatlar var. Hatta, pizzanın menşei İtalya'dan inanılmaz sayıda teklif alıyoruz. Avrupa, Rusya ve Uzakdoğu ülkeleriyle bağlantıya girdik. Önümüzdeki sene, zincir beş bin dükkândan oluşacak. Yani, bütün dünyanın yeni pizza kralı, İtalyan pizzası yapan bir Türk olacak.

AZA TAMAH ETMEM

Her zaman şunu dedim; bir Amerikalı beş bin dükkân yaparsa, ben de yaparım. Paradan ziyade, daha fazla başarılı olmak için... Hiçbir zaman aza tamah etmem. Eğer benim önümde birileri varsa, demekki geçilecek birileri vardır. Şartlar ne olursa olsun hedefim onu geçmektir ve şimdiye kadar da bunu becerdim. Şu anda önümde sadece bir kuruluş var ve onun da ensesindeyim.

GELECEK YIL 5000 DÜKKÂN

Bütün dünyadan zincire girmek için sayısız müracaatlar var. Hatta, pizzanın menşei İtalya'dan inanılmaz sayıda teklif alıyoruz. Avrupa, Rusya ve Uzakdoğu ülkeleriyle bağlantıya girdik. Önümüzdeki sene, zincir beş bin dükkândan oluşacak. Yani, bütün dünyanın yeni pizza kralı, İtalyan pizzası yapan bir Türk olacak.

TÜRKİYE-SİCİLYA-ABD HATTI

KARADENİZ PİDESİNDEN PİZZAYA...

► Siz bir Türksünüz, aslında sizden lahmacun yapmanız istenebilirdi. İtalyanların pizzasını satmak nasıl birşey?

- Pizzamız gideceği her ülkenin şartlarına göre mümkün olduğu kadar tad değiştirecek. Mesela Türkiye'de bizim insanımızın ağız tadına uygun pizza üretildi. Başlangıçtaki pizzayı değiştirdim. Aldığım kültür, Türkiye'de hamur işlerinin çokluğu beni etkiledi. Mesela annemin yaptığı Karadeniz pidesini formüle ettim. Sicilyalı olmaktan çıkardım.

► Türkiye'de para kazanmak kolay mı?

- Hem kolay, hem çok zor; Türkiye şu an öğreniyor. Burada rekabet az ve bu nedenle iyi para kazanırsınız. İnsanlar mücadeleyi çabuk bırakıyorlar. Ama bizim eğitimimiz farklı. Biz burada işi açarken iki bin üniversite mezunuyla konuştuk. Onlara, burada ne iş yapmak istiyorsunuz, diye sorduk. Verilen cevaplar hemen hemen aynıydı; ne iş olursa! Oysa ben hedeflenmiş cevaplar bekliyordum. Ben bu dükkânın genel müdürü olmak istiyorum, demesini istiyordum. Burada Boğaziçi'nde okuyan bir öğrenciye, tuvalet temizletemez, pizza yaptıramazsın. Buranın Amerika'dan farkı bu, mesela etrafımdaki insanlar önlük giyip işçileri eğitmemi yadırgadılar.

Kişisel Arşivlerde Istanbul Belleği
Taha Toros Arşivi
0015026700006