

Herkesin gittiği yolda risk yoktur, fakat bu şekilde başarılı olmak mümkün değildir



Auer von Welsbach, Almanya'da patent bürosuna Osram markası için başvurduğunda yıl 1906'dır. 1919 yılında Siemens, Auer ve AEG'nin lamba üretimlerini birleştirme kararı alınca osimum ve wolfram isimlerinin birleşmesinden doğan Osram, yüzde 100 Siemens kuruluşu haline gelmiş. Tüm dünyada 41 binden fazla çalışanı, 17 ülkede de 48 üretim merkezi bulunan ve 140 ülkede faaliyet gösteren Osram, 2007 yılında 4.7 milyar dolar ciro yapmış. Bu cironun yüzde 5'ini Ar-Ge'ye ayıran kurum, daha az enerji harcayan ve çevreyi koruyan ürünler bulmaya çalışıyor. Kurumun değişik ürünlerde yüzde 80'e kadar tasarruf sağlayan ürünleri var. Osram, geleceğin ışık teknolojisi olarak tanıtılan LED teknolojisine sahip ampullerden otomotiv sektöründe kullanılanlara, sahne-stüdyo-TV'den evlerimizde kullandığımız kadar 5 bin çeşit ürün gamına sahip. Işıklı suyu temizleyen, UV ışığı sayesinde su sterilizasyonu ve Puritec sayesinde de suyu hiçbir kimyasal madde kullanmadan arındıran bir buluşu da var şirketin. Yine Osram ürünü Laser SPL CG65 isimli ürün de tıbbi alanda kullanılabilir. Etkin ışın kaynağı spor yaralanmalarında tedavi, fotodinamik kanser terapisi ya da biosimulasyon gibi profesyonel tıbbi kullanımlarına imkân sağlıyor. (Sayın okur, burada teknik kavramları kullanmak durumunda kaldım çünkü şu anda hasta olanlar için umut olabilecek bir buluşu ya gereğinden fazla ya da az anlatmak istemedim. Sorularınız olursa Osram yetkililerine sorabiliriz.)

Osram'ın ülkemize gelişi epey eski. 1990 yılında ithalatta satışa başlayan marka, aydınlatma sektöründeki boşluğu görür. Osram'ın Türkiye'de daha etkin olma kararı vermesinde ülkenin aydınlatma sektöründeki genel durumunun da çok etkisi olur. Pazarda, tesislerini kapatıp Çin'den getirdiği malları satan markalar vardır. Küçük yerli üretici ise zaten küresel markaların rekabetine dayanamayacaktır. Şimdilerde pazarda var olan Tekfen, Philips ve GE markaları arasında liderliği oynayan Osram, çoğunlukla Almanya ve İtalya'da ürettiği ürünleri pazara sunmakta. Çin'de de üretimi olan firma, 'akıllı aydınlatma' sloganıyla tüketiciye ulaşmaya çalışıyor. Sultanahmet Camii, Kız Kulesi, İş Bankası Merkez Binası ve Sabancı Üniversitesi, Osram'ın ürünleriyle aydınlatılan yerlerden bazıları. Münih Stadyumu'nun aydınlatması da Alman firmasına ait. Aynı şehrin iki takımı ve bu iki takımın da mavi ve kırmızı gibi iki ayrı rengi olunca çok başarılı bir çözümle stadyumu LED'lerle aydınlatmışlar. Hangi takım oynuyorsa onun renklerine bürünen stadyum duvarları, ayrıca farklı etkinlikler için üçüncü bir alternatif olarak gün ışığı versiyonuna dönüşüyor. Kolay, pratik ve de en önemlisi ucuz bir çözüm.

102 yaşındaki kurumun genç yöneticisi

2006 yılında 100. yıl kutlamalarını yapan Osram, ülkemizde 1990 yılından bu yana satış yapıyor ama gördüğü lüzum ve potansiyel üzerine Türkiye'de kendi şirketiyle faaliyet göstermeye karar vermiş. İşin başına da aslen Türkiye'den Almanya'ya göçmüş Mardinli Kırılmaz ailesinin Köln'de doğan oğlu Erol Kırılmaz'ı getirmişler.

Osram Türkiye İcra Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Erol Kırılmaz'ın ilginç bir hayat hikâyesi var. Kendisi beş yaşındayken babası bu dünyadan göç eder. Annesi bir Alman ile evlenmeye karar verir. Evde Mardin'in yapısına uygun çok kültürlü bir yapı vardır. Süryanice, Ermenice ve Arapça konuşulan evde, şimdi bir de Almanca konuşulmaya başlanmıştır. Bu sebeple Türkçeyi Türkiye'de yöneticilik yapana kadar öğrenemez. İki yıl önce ülkemize geldiğinde Türkçe öğrenmenin elzem olduğuna karar verir ve çok çalışır. Hafif kırk da olsa kısa sürede hemen hiç hatasız Türkçe konuşmaya başlar. Söylesimizi de önce Almanca yapmaya karar verdiğini ancak ilk cümlelerimizden sonra Türkçe konuşmanın daha doğru olacağını gördüğünü söylüyor. Öyle iyi konuşuyor ki, Türkçe konuşmaktan neden kaygı duyduğunu pek anlayamıyorum!

Şans mıydı, yoksa emek mi?

Alman eğitim sisteminde lise sonrasında üniversiteye gidecek öğrencilerin seçildiği sınavda başarılı olur Erol Kırılmaz. Seçimi de binlerce öğrencinin katıldığı, ancak yedi öğrencinin alındığı Siemens Üniversitesi olur. Eğitim boyunca tam burs alacaktır.

Bunu sormadım ama sanırım bu desteği almasaydı Kırılmaz'ın eğitim yapması pek mümkün olmazdı. "Hem okudum hem de çalıştım, hatta 19 yaşında da evlendim." diyen Osram Genel Müdürü'nün yaşı otuz altı. 21 yaşındayken bir erkek çocuk sahibi olan Kırılmaz'a, "Neden bu kadar çabuk?" diye sordüğümde, "Eşimden daha iyisini bulamayacağıma karar vermişim. O da öyle düşünüyordu. Neden daha çok bekleylim dedik!" diyerek yanıt veriyor.

Erol Kırılmaz, karar verdi mi hızlı yürüyenlerden. Essen Üniversitesi İş İdaresi Bölümü'nden mezun olduktan sonra 1991 yılında Siemens'te çalışmaya başlıyor. Finans seviyor olmasına rağmen kişilik yapısına uymadığını düşünüyor ve insan ilişkilerinin yoğun olduğu satış alanına kayıyor. 2004 yılından itibaren Almanya genelinde dağıtım sistemini kuruyor. Oysa o güne kadar doğrudan tüketiciye satış yapan ve dağıtım ağı konusunda tutucu davranan Siemens'te bu, bir devrim niteliği taşıyor. O güne değin düşünülmeyen bir sistemden satış akmaya başlıyor.

Ancak bu başarılar Erol Kırılmaz için yeterli olmuyor. 2003 yılında tekrar okula dönüyor ve Berlin Steinbeis Yüksek Okulu ve St. Gallen Üniversitesi'nde iş idaresi konusunda yüksek lisans yapıyor. O güne değin Siemens'in IT ve telekom alanındaki işlerinde yetkinleşen Kırılmaz'a Siemens yönetimine, sadece bu alanda kalmasının doğru olmayacağı söyleniyor. Yeteneklerini farklı alanlarda geliştirmesi isteniyor ve yeni bir kariyer fırsatı olarak da Türkiye sunuluyor. "Türkiye dendiğinde ne düşündünüz?" soruma, "Neden olmasın, dedim. O güne değin İskandinav ülkelerini IT ve telekom konusunda çalışmışım. Almanya'da ikamet edip sık seyahatlerle giderek bölgeyi yönetmişim. Türkiye, ilk uluslararası deneyimim olacaktı." karşılığını veriyor.

Oğlunun okulu sebebiyle öğretmen olan eşi Almanya'da kalır. Bir başına kalker gelir. Baba tarafından ailesi geniş. Amcalar, kuzenler, yeğenler sarar Erol Kırılmaz'a. "Ülkeye nihayet döndün." derler. Oysaki ben Köln'de doğan, Alman kültürüyle okuyan,



Önde gelen aydınlatma cihazları üreticilerinden Alman Osram'ın Türkiye Genel Müdürü Erol Kırılmaz, kendisini 'disiplinli ve zor beğenen' bir yönetici olarak nitelendiriyor. Kararlarında sergilediği diğer insanlardan farklı tutumunu ise şu sözlerle dile getiriyor: "Herkes sağa giderken ben sola gitmeyi tercih ederim. Herkesin gittiği yolda risk yoktur ama başarı da yoktur."

büyüyen ve çalışan bir kişiliğin kısa sürede Türkiye'yi içselleştireceğini zannetmiyorum. Soruyorum da. "Euro 2008'de Türkiye, Almanya ile olan maçta yenilince çok üzülüm ve hatta ağladım. İşte o zaman Türk yanının ağır bastığını fark ettim. Aslında buraya gelirken bu duyguları yaşayacağımı ne ben ne de Almanya'daki ailem biliyordum!" diyor.

Zor bir yönetici: Hem hızlı, hem ayrıntıcı

Alman kültürüyle iş yapan bir kuruluşta üst yönetimde çalışıyor olmak iş disiplini açısından ne kadar yaptırımcıdır merak ediyorum. "Nasıl bir yöneticisiniz?" soruma, "Bunu bana sormayın." diyerek cevap veriyor. İnsanın kendisini en iyi bildiği gerçeğinden söz ediyorum. Disiplinli ve zor beğenen bir yönetici olduğuna ama iyi iş yapanı yapmayandan ayırt ettiğini, motivasyon için de sistemleri olduğunu söylüyor. Kötü işinde çok eleştirildiğini birini iyi iş çıkardığında cömertçe ödüllendirdiğini belirtir Kırılmaz. "Hataya kızmam." diyor. Kızdığı şeyin, hataların tekrarlanması olduğunu da söyleyen Osram Türkiye Genel Müdürü'ne, başarılı ama bir o kadar da hızlı koşmasının bir sonucu olup olmadığını soruyorum. "Hayır!" cevabını veriyor. Pekli, iş yapma, yaptırma kurgunuzun temel özelliği nedir diye sordüğümde da, "Herkes sağa giderken ben sola gitmeyi tercih ederim. Herkesin gittiği çok gidilmiş yolda risk yoktur ama başarı da yoktur." diyor. Erol Kırılmaz'da, kırılmayan bir irade ve özgüven var. "Bu özgüven neredendir?" diye soruyorum, "Eğer tek başına mücadele eder ve bu mücadeleden başarıyla çıkmak için çok çalışırsanız özgüveniniz kırılmaz." ifadelerini kullanıyor. İçimden iyi dileklerde bulunuyorum ama "Aman dikkat!" diyorum.

Başarı nerede, gençler neler yapmalı?

"Deneyimlerim iki ülkeyi de kapsıyor. Almanya'da zaten belli şanslarla doğuyor insanlar. Bu şansları iyi değerlendirmeyi bilirlerse sonuçları ulaşıyorlar. Türkiye'de ise durum çok farklı. Mutlaka eşitleriniz arasından farkınızı koymalısınız. Ne iş yapıyorsanız bir

kere en iyisini yapacaksınız. Elbette en farklısını da yapmak durumundasınız. Almanya'da yaşayan Türk gençleri için de söyleyebileceklerim var. Öncelikle Almanya'da doğmuş ve orada yaşıyor olmalarına rağmen pek çokları Almanca'yı doğru konuşmuyor. İlk eğitimlerini aldıktan sonra okumaktan vazgeçiyorlar. Böyle olunca Almanya'da pek çok fırsat içinde yaşayorken bile bunu gerektirince değerlendiremiyorlar. Almanları içselleştiremezken, Türkiye'ye de dönüyorlar. Bana gelince Türkiye'de bana 'Çakma Türk', Almanya'da da 'Çakma Alman' diyorlar." şeklinde konuşan Erol Kırılmaz'ın kendisini çevresindeki Alman ve Türklere başarılarıyla kabul ettirdiğini söyleyebilirim. Bu noktadan bakınca işine odaklanmış çok başarılı bir yöneticinin ne çalışanları ne de işverenleri tarafından milliyeti açısından çok fazla irdelenmediğini düşünüyorum. Başarısının kanıtları ise odasındaki, "Buraya birkaç tanesini koydum." dediği plakette. Aralarında Milli Eğitim Bakanlığı'na da desteklenen ve, "Paramız yettiğince devam edeceğiz." dediği 'Parlak fikirler, aydınlık sınıflardan çıkar' projesinin de plaketi var. Türkiye'de başlattıkları ve uygulanan pek çok projeden de ödül almışlar.

Türkiye'nin potansiyeli, genç nüfusu ama bu kaynak doğru kullanılmıyor

"Toplumun diğer toplumlardan soyutlandığını ve bunu da özellikle yaptığını görmek mümkün. Oysaki daha çok diyalog, daha çok anlamak ve daha çok anlatmak demektir. Amerika kendi ülkesinde bu farklılıkları eritebildi ve herkesi de ülkesi için aynı hedef doğrultusunda ilerletmeyi beceriyor. Bizim sorunumuz diyalog. Diyalog kurmayı ya biliyoruz ya da diyalog kurmayı istemiyoruz."

Osram İcra Kurulu Başkanı Erol Kırılmaz ile yaptığım söyleşi sonrasında mücadelecilik kişiliği, Almanya'daki Türklere ve küreselleşen dünya ile ilgili karmakarışık duygular yaşıyorum. Duygularımı henüz çözümlenemedim ama sanırım onun istediği kadar başarılı olması beni mutlu edecek.



EROL KIRILMAZ
OSRAM TÜRKİYE CEO'su

Kullanım ömrü 6 bin saat yazan ampuller altı günde bozuluyor

"Türk tüketicisi çevreye ilgili kaygılarını öncelikli olarak gündemine almıyor. Sıkıntılan, giderek artan elektrik faturalarını nasıl aşacağına çekecekleri. Bu nedenle de tasarruf öneren markaları tercih ediyor ama daha da önce 'ucuz malı' satın alıyorlar. Ucuz mal deyince de aklımıza Çin malları geliyor. Çin'de üretilen malların hepsi kalite itibarıyla kötü olmayabilir. Ancak genellikle daha ucuz mal üretimi yapmak için kaliteden

taviz veriliyor. Bu da hem çevreyi kirletiyor hem de tehlike oluşturuyor. Patlayan ampuller, üstünde altı bin saat yazmasına rağmen altı günde bozulan ürünler pazarda rahatlıkla satılıyor. İlgincidir ki Osram şirketi 1920'li yıllardan bu yana çevreye korumayla ilgili epey çalışmış. Şirket, dün söylediğini bugün de söylemeye devam ediyor. Ne yazık ki toplumların konuya daha henüz yeterince uyanmadığını görüyoruz."