

İki jenerasyonun işbirliği Flekso'yu başarıya taşıdı

Yurtiçi ve yurtdışı pazara yönelik Flekso baskı makineleri üreten Remak A.Ş. Genel Müdürü Murat Bilgili, şirketin kurucusu ve Refik Bilgili ile birlikte Yönetim Kurulu Üyemiz Semih Yalçın'ın sorularını yanıtladılar.



Sizi biraz tanıyabilir miyiz? Bu mesleğe nasıl başladınız?

Asıl mesleğim makine ressamlığı. 1979 senesinde gündüz çalışıyor, gece okuyordum. Yedi sene gece okuluna gittim. Makine olayı aynı güzel sanatlar gibidir. Bir şeyler vereceksin ki bir şeyler alacaksın. Haz duymak gerekir. Ben 1973'de babamla çalışmaya başladım. İlk makine yapışımız 1968'e dayanır. 80'li yıllara kadar senede sadece 3-4 tane yaptık. Mesela 1977'de Unkapanı'nda Cemşit Plastik'e verdik. 1997'den bu yana tamburlu makine yapıyoruz. O yıl baskıda ilk defa 200 metreye çıktık.

Son fuarda sergilediğiniz yenilikler neler?

Lazer var. Yani makinenin insan faktöründen kurtarılması diyebiliriz. Bir bilgisayar ekranı ekledik. Hangi saatte ne kadar çalıştığını, kimin çalışacağını, hangi metreyle çalıştığını, makine çalışırken hangi renklerin devrede olduğunu, kurutma derecesini ve o vardiyada kaç ton basıldığını öğreniyorsunuz. Yani kişi evde yatarken makineyi izleme şansına sahip oluyor.

Şu ana kadar kaç makine yaptınız ve ne kadarını ihraç ediyorsunuz?

380 civarı makine yaptık,

%75'ini ihraç ediyoruz. Bu konuda konuşacak çok şey var ama konuşmak istemiyorum. Neden konuşmak istemiyoruz biliyor musunuz, mesela bir makineyi kalktı İtalya'ya götürmek istesek devlet bizden bu makinenin 200 bin Euro'luk Ata karnesini getirmemizi ister. Bu teminat için istenen bir paradır, vermezsen makineyi de götüremezsin. Paran var mı yok mu diye sormuyor bile. 'Müşterinin bizi yönlendirmesi başarıyı ikiye katlar'.

Yeni hedefleriniz var mı?

Ünal sentetik baskıdaki ilk adımımızdır. O istedi, biz yaptık. O şimdi yeni şeyler istiyor.

Yani müşteri bilinçli olursa makineci daha bilinçli olur. Şu ana kadar biz müşterileri yönlendiriyorduk. Müşterinin bizi yönlendirmesi başarıyı ikiye katlar. Çünkü şimdiye kadar bizim dediğimiz oluyordu. Ama isteklerine bir şeyler katarsa makine üzerinde de bu istekler katlanır.

Etiket sektörüyle ilgili bir şeyler yapmayı düşünüyor musunuz?

Talep var ama zaman yok. En büyük kaybımız zaman fakiri olmamız.

Gelecek planlarınız neler?

Projesi hazır olan bir sürü ma-

[Etiket Sanayicileri Derneği Yayın Organıdır]



Refik Bilgili (Kurucu)



Murat Bilgili

kinemiz var. Bekliyoruz. Zaman o kadar kayıp ki sabah İtalya'ya gidip akşam dönebiliyoruz. Neden, ertesi günü yemeyelim diye. Şundan emin olun gece 12 olmuş, Türkiye'ye dönmeye çalışıyorum. 24 saattir ayakta durmamışım. Ayaklarım şiş artık dayanamadım ve uçağın tuvaletine gidip rahatlamak için ayaklarımı yıkadım.

[Etiket Sanayicileri Derneği Yayın Organıdır]

“Bu atölye evladım gibi...”

Matbaa makinesi yapma fikri nasıl gelişti?

Mesleğe 1958'de tornacılıkla başladım. Daha sonra imalat yapmaya başladık, kağıt fabrikası kurduk ve Mann fabrikasına yedek parça yaptık. Ondan sonra matbaa işine girdik. İşe amca oğlu Mehmet Bilgili ile başladık. İlk siparişi Güven Plastik'den Selim Bey diye biri istemişti. Biz de onun baskı makinesinin benzerini yaparak bu işe başladık. Sonra ilerlettik.

Çocuklarınızın size katılması nasıl oldu?

Murat ticaret lisesini bitirdi. Bizimle başladı. Kardeşi Metin'le birlikte bizimle buraya kadar getirdi işi.

Makinelerin modellerini nasıl yaptınız?

Yeni şeyleri biraz kendimizden biraz da dışarıdan alarak yaptık. Avrupa makinelerden benzeri yapıp bozarak ortaya çıkardık.

Sizin zamanınızda başka makine yapanlar kimlerdi?

Sezai Usta vardı bizden önce. Sonra biz. Hakkı Usta, Timur Bey ve Eryıldız makineler yapmaya başladı.

İlk makineyi Selim Bey aldı, peki ondan sonrakileri hangi firma aldı?

Antep'de Akdeniz Plastik'e verdik.

Makine yapmaya hangi semtte başladınız?

Balat'da. Daha sonra Bayrampaşa sonra da İkitelli.

Makinenizi nasıl tanımlıyorsunuz? Kullanımı kolay mıdır? Baskı makinesi yaparken hangi sektörü hedeflediniz? Plastik poşetçiler mi, endüstriyel ambalaj baskısı yapanlar mı?

Poşet torbaların tüketildiği her sektöre yaptık. Ne olursa olsun hepsine baskı yapıyoruz.

Yurtdışına nerelere veriyorsunuz makineleri?

Almanya, Rusya, Romanya, Bulgaristan, Sibiryaya, Arabistan, İran-İrak, Suriye, Yunanistan, İngiltere. Sadece Amerika'ya vermiyoruz.

Son zamanlarda makinelerinizde yaptığınız en büyük yenilikler neler?

Uluslararası fuarlara katılıyoruz. 2003'de Milano Fuarı'na katıldık. Son teknolojiyi yakaladık şu an Avrupa'nın en son sistemini yapabilecek durumdayız.

Heyecanınızın ana kaynağı nedir?

Her gün buraya gelmenizi sağlayan motivasyon kaynağınız nedir?

Bu atölye benim evladım gibi. Sabah 8'de gelir, akşam 7'de giderim. Yaşım 75 ama sürekli işimin başında dururum. (Trabzon, Sürmene doğumluyum.)

Çalışma hayatına yeni başlayanlara ne önerirsiniz?

Yaşamak için, sağlıklı olmak için çalışmak lazım. Ben sıhhatimi ona borçluyum. Benim paraya ihtiyacım yok, ama burası benim yuvam. Burayı görmeden duramam.

Etiket Sanayicileri Derneği'nin bu ayki sayısında şöyle bir tartışma başlatılıyor: ikinci kuşak.

Yani sizden sonra gelen kuşağın sizinle beraber çalışmasını faydalı buluyor musunuz diye bir soru var. Zaten siz beraber çalışıyorsunuz. Çocuklarınızın sizinle çalışmasının size çok faydası oldu mu?

O günkü şartlarda başka iş imkanları azdı. En geçerlisi bu meslekti bizim zamanımızda. Ondan sonra baktık yapacak başka işleri de yok, bu da iyi bir iş baba mesleğini devam ettiler.

Aranızda çatışma oluyor mu?

Onlar şu işi yapalım dediklerinde biz bazen yapmayalım diyebiliyoruz. Ama orta noktayı buluyoruz her zaman.

Siz hem oğullarınızla hem de torununuzla beraber çalışıyorsunuz. Bunu başka firmalara da öneriyor musunuz?

Evet. Ama bugün baba-oğulun anlaşması çok zor.

Hangi konuda anlaşamıyorlar?

Baba yaşlanınca çocukları babanın lafını kaale almıyorlar. Baba çok atılım yapamıyor ama çocuklar genç olduğu için daha ataklar.