

OKTAY DURAN'IN PENCERESİNDEN

Türkiye'nin Karton Ambalaj Sanayii

M. AKİF TATLISU

Türkiye'nin karton ambalaj sanayii hızla büyüyor ve hızla ileriye doğru koşuyor. Tüm ambalaj türleri göz önüne alındığında karton ambalajdaki pırıltımız en fazla göz kamaştırıcı olanı. Üstelik küresel pazarlarda da sürdürülebilirlik ve döngüsel ekonomi kaygıları ile karton ambalaj, en ciddi rakibi olan plastik ve esnek ambalaja galebe çalıyor hatta bir iddiaya göre pazar alıyor.



Oktay Duran

bir karar vereceğim. Bunlardan birini seçeceğim ve o yolda yürüyeceğim. Birkaç aylık bir çalışma sonucunda karar verdik. Biz artık ambalajcı olacağız, dedik.”

Duran Ofset Halka Açılıyor

Duran Ofset 1991'de halka açılıyor ve ardından Doğan Matbaası ile birleşerek bugünkü Duran Doğan şirketinin temeli atılıyor. Ancak bu hadise de Türkiye'nin karton ambalaj sanayiine yeni bir hava getiriyor. Daha doğrusu çığır açıyor. Bugün bile birçok matbaanın birleşelim, güçlenelim sözleri sabun köpüğü gibi ilk üfürükte patlarken otuz sene önce bu kararın alınması apaçık bir Duran vizyonudur, derim. Yine bir baba oğul konuşması aktaracağım. Oktay Bey şöyle anlatıyor: “Rahmetli bana sorduysun. Halka açmak ne demek diye? Halka açmak, yarın ailemizdeki ileriki jenerasyondan birileri bu işi sevmez ise bu işe başka birileri sahip çıkar ve şirketi devam ettirir, demektir. Babama senin zamanında kaç şirket vardı, kaç tanesi kaldı diye sordum. – Çok haklısın, o kadar üzüldüğüm ki dedi; ‘Birçok şirket gitti, birçok matbaa gitti.’ O zaman, dedim biz daha ileriye oynayalım. Bizim ailemizin ya da bizim ailemizin daha az katılımı ya da bizim aileden hiç kimsenin olmaması durumunda bile bu şirketin yürümesini sağlayalım, dedim. Halka açılarak bunu başardık.”

Duran Doğan kuruluşu

“Akabinde yatırım yapıp büyümek yerine aynı konuda üretim yapan bir başka matbaa ile birleşelim ve oradan bir sinerji oluşturalım, dedik. Şöyle bir rakam vereyim: Doğan Matbaası, Acemyan ailesi ile konuşmaya başladığımız zaman iki şirkette toplam dört yüz otuz kişi çalışıyordu. İki şirketin ayrı ayrı yatırımları vardı. Ciro su da on yedi ilâ on sekiz milyon dolar civarındaydı. Bugün elli milyon dolara ulaşan bir ciro, iki yüz seksen kişilik istihdam ile dünyaya açılmış, dünyanın saygın ambalaj üreticilerinden birisiyiz. Bugün, Duran-Doğan Avrupa'nın, Amerika'nın birçok premium markalarına ambalaj

Elbette Türkiye'de karton ambalaj sanayicileri çok güzel işler yapıyorlar. Her biri ayrı ayrı tebrike şayan. Her birinin önemli ölçüde pazarları var, ödüller alıyorlar. Orta Doğu ve Kafkasya ülkeleri bir yana Avrupa ve hatta Amerika'da çok önemli markalara kutu üretiyorlar. Ancak karton ambalaj deyince benim aklıma ilk olarak Oktay Duran, gelir. Neden dersenez alt alta dört başlık yazarım. Duran Ofset, Bir matbaanın halka arzı ve Duran Doğan birleşmesi, KASAD ve Duran Makina ile onun Koenig & Bauer ortaklığı.

Tüm bu başlıklar Türkiye'nin karton ambalaj sanayiine pozitif etkileri olmuş, gelişmeler, vakalar ve bu vakalarda peri esasını elinde tutan kişi Rahmetli Ali Duran ve oğlu Sayın Oktay Duran ve ailesi ve meslektaşları olmuştur. İncancım böyle olunca ve Türkiye'nin ambalaj üretimine bakacağımız bir sayı hazırlama işine de kolları sıvayınca elbette anlatacakları olduğuna inandığım en önemli insan da Oktay Duran, oldu. Oktay Bey anlattı, ben yazdım. Buyurun, iyi okumalar...

Kronolojiye sadık gidersek tabii ki Oktay Bey'in matbaaya ayak basması yani Duran Ofset ile başlamak lazım. “Babamın matbaası olduğu için matbaaya sık giderdim,” diyor Oktay Bey. Ancak kendisi başka iş kollarına yatırım yapmış okul sonrası. Sene 1979. Malum sokak olayları, grev, lokavt, sendikaların sebep olduğu olaylar Duran Ofset'i de rahatsız edince Ali Duran, Oktay Bey'i matbaaya transfer ediyor. Duran Ofset o dönem dergiden afişe, kutuya her şeyi basan bir matbaa. Devamını Oktay Bey'in kelimeleri ile dinleyelim:

“Matbaaya geldiğimde baktım ki matbaada dergi basılıyor, afiş basılıyor, karton basılıyor, her şeyi basıyoruz. Rahmetli babama dedim ki –Ben bir gideyim yurtdışında ne yapıyor bu adamlar, bu işi nasıl yapıyorlar, bir bakayım. İtalya'ya gittim, Almanya'ya gittim ve gördüm ki takvimci bile sadece takvim basıyor. Karton ambalajcı zaten ayrılmış, başka bir iş basmıyor. Onun üzerine geldim ve dedim ki ben

üreten bir şirket haline geldi. Tabii kültürlerin birleşiminden de bir sinerji çıktı. Acemyan ailesi daha çok baskı konusunda kendini geliştirmiş bir aileydi ki halen öyle. Baskıyı çok iyi bilen insanlar. Hem kendileri hem de ustaları. Bizim aile daha çok inovatif tarafında yani iş geliştirmede etkindik. İki birleşince bir de Dikran Bey ile Alican Bey bir araya gelince çok güzel bir sinerji çıktı ortaya ve bundan dolayı çok da mutluyum.”

Aynı Yıl KASAD kuruyor

Sene yine 1991. Oktay Bey'in sürekli yenilik peşinde koşması var. Halen de öyle. Hep biraz daha önden giden bir zihin. Sebebinin ne olduğunu açıklamayı da röportajın en sonuna sakladı Oktay Bey. Okudukça öğreneceğiz. Avrupa'daki meslekî yapılanmaları tetkik eden Oktay Bey, fark ediyor ki biz matbaacıları bir araya toplayan dernekler kuruyoruz, Avrupa ülkeleri ise sektörleri birbirinden ayırarak bir araya getiren birlikler kuruyor. Bunu gören Oktay Bey, fikrini meslektaşları ile paylaşıyor ve 1991'de şirketler arası rekabeti arkada bırakarak karton ambalaj sanayiini güçlendirmek için bir araya geliyorlar ve Karton Ambalaj Sanayicileri Derneği kuruluyor. Bunun endüstriye katkısını şöyle anlatıyor Oktay Bey:

“Meslektaşlarıma bu konuyu açtığımda hepsi çok iyi karşıladılar. Dedim ki biz kapıları kapatıp toplantıya başladığımız anda bu kapılar arkasında rekabet konuşulmayacak. Çünkü rekabet konuşmaya başlayınca gündemin ikinci maddesine bir türlü geçilemiyor. Bir müddet sonra da üyeler birbirinin yüzüne bakamaz hale geliyor. Oysa 1991'de kurulduğundan bu yana ayda bir toplantı yapan KASAD üyeleri birbirinin yüzüne bakabilirler. Bu toplantılar sebebiyle ayda bir kez karşılaşacaklarını bildikleri için meslekî etik kaygısı taşırlar. Rekabet konuşmuyorsak ortak konularımız neydi, konuştuğumuz? Hammadde tedariki, eğitim, ihracat, teşvikler. Bütün bunları tek tek konuşmaya başladık; çok da faydasını gördük. O günün Duran Ofset'i piyasanın en büyüklerinden bir tanesiydi. Piyasanın hacmi ise aşağı yukarı 130 – 140 bin ton civarındaydı. Bugün piyasa hacmi 600 bin tonlara ulaştı. Hem biz bilgilerimizi paylaştık. Hem de herkesin bilgilerini paylaşmasını sağladık. 600 bin tona geldikten sonra bile biz Duran Doğan olarak halen en büyüklerden bir tanesiyiz. Bu da paylaşılan bilginin bir eksikliğe değil, katma değer yaratmaya katkısı olduğunun ispatıdır. KASAD bunun en güzel örneğini verdi.”

Duran Makina'nın sektöre katkısı

Okuyucuların büyük kısmı bilir. Duran Makina, Duran Ofset için üretilen üç makinanın diğer karton kutu üreticilerinden gelen talep ile daha fazla üretilmesi amacıyla kuruldu. Bu dergide defalarca yazdık. Dünyanın iki numaralı markası oluşu ve sonunda Koenig & Bauer ortaklığı ile hem ülkenin ihracatına çok büyük destek vermiştir hem de Türk ambalaj sanayiinin gelişimine. Oktay Bey, “İnovasyona olan bağlılığımız Duran Makina'nın kuruluşunda da ön plana çıktı,” diyor ve ekliyor: “Biz, Duran Ailesi olarak bir karar daha aldık, o zamanlar. Zaten var olan kutulara talep olmak yerine içindeki ürün için bir kutu tasarlamayı hedefledik. Ben diyorum ki bir marka sahibi bir kutuyu matbaacıya getirip buna fiyat ver dediğinde eminim ki matbaa o işten para kazanamaz. Çünkü o kutu o masaya gelene kadar kaç tane rekabet geçirmiştir, kaç matbaayı zora sokmuştur, belki batırmıştır. Biz dedik ki kutunun içine konan ürünü alacağız ve ona yeni bir ambalaj geliştireceğiz ve bu, ambalaj kullanıcılarına da bir avantaj sağlayacak.”



Durum böyle olunca bilinen standart kutuların dışına çıkmak gerekiyor ve o kutuları yapıştırmak için de özel katlama yapıştırma makineleri... Çünkü mevcut markalar ve onların makineleri buna uygun değil. Kabiliyetlerinin artırılması lazım ama onlar da bu özel makineleri üretmeye yanaşmamışlar. Bu noktada bir baba oğul konuşması daha dinliyoruz:

“Ali Baba'ya dedik ki bize bu makineden bir tane yapar mısın? Ne yapacaksın, dedi. Dedik ki değişik kutular yapacağız, ne yapacağımızı da biliyoruz. Fakat mevcut makineler bu kabiliyete sahip değil. Senin yapacağın makineye bir takım ilaveler yapacağız ve onunla istediğimiz kutuları çekeceğiz. Çok da başarılı oldu, ilk üç makine üç seneye yakın zamanda ortaya çıktı. Bir KASAD toplantısında meslektaşlarım bu makinelerden yapıyorsun, niye bize yapmıyorsun, dediler. Öyle ya da böyle rakip sayılırız, benim için hiçbir mahzuru yok ama ben ya da benim elemanım gelecek, sizin matbaanızın kalbine, yatak odasına girecek. Orada makine montajı yapılacak. Ne yaptığınızı göreceğiz. Cevaben sen bizimle bu kadar bilgi paylaştıktan sonra biz senin ekibinin matbaaya girmesinden niye çekinelim, mutlaka alırız senden makineyi, dediler. Önce kendi sanayicimiz bu makineye sahip çıktı ve başladık.”

Duran Makina ilk ihracatını 1995 senesinde Amerika'ya yapıyor. 2004 senesinde Heidelberg'in Jagenberg'i satın alıp kendi markası ile üretime başlaması ile Jagenberg'in tüm Avrupa Temsilcileri Duran Makina'nın etrafına toplanıyor ve böylelikle Duran Makina için Avrupa pazarı da açılıyor. İki sene önce 2018 Kasım'ında yapılan açıklamayla Duran Makina, Koenig & Bauer ortaklığı başlıyor ve küresel ambalaj pazarı Koenig & Bauer Duran ismi ile 'Duran' ismine bir kez daha selam çakıyor. “Koenig & Bauer ile önce pazarda nasıl beraber hareket edebiliriz diye konuşurken şartlar bizi ortaklığa kadar getirdi. Çok da mutluyuz ve daha da güzel devam edeceğine inanıyorum,” diyor Oktay Bey, Duran Ofset'e giriş ile günümüz arasındaki bu kırk yıllık sürede geldiğimiz noktayı da değerlendirdi.

Kapasite, kalite ve ihracat

Türkiye karton ambalaj sanayiinin geçen yıllar içinde ulaştığı kapasite rakamları yukarıda paylaşıldı. Artış takribi dört katın biraz üzerinde. Kaliteye gelince: “Şu anda yurtdışında üretilip de Türkiye'de üretilmeyecek ambalaj çok azdır. Çok spesifik birkaç ürün varsa ancak o kadardır.” diyor Oktay Bey ve ilave ediyor: “Her türlü ambalajı üretebiliyoruz ve kalite

çok yükseldi. Buna az da olsa bir katkıda bulunabiliyorsak ne mutlu bize. Ambalajın geliştirilmesinde Duran Makina'nın da matbaacılara çok büyük katkısı olmuştur. Biz herhangi bir matbaaya makinemizi verip Allahaismarladık, demedik. O makineden en iyi verimi alabilmeleri, en inovatif yaklaşımlarda bulunabilmeleri için de çok büyük çaba sarf ettik. Ben bu işte bir rekabet görmüyorum. Paylaştıkça, pasta ile beraber herkese düşen dilimin de büyüdüğünü söylemişim zaten."

İlk ihracatını 1980'de yapan Oktay Duran, bugün için de hedefi dış pazarlar olarak gösteriyor:

"Yaptığım hiçbir işte pazarımı sadece Türkiye olarak görmem. Dünya çapında bir şeyler satabileceksem varım o işte. Ambalajda ihracata 1980'de başladım. Belki de Türkiye'nin bu konudaki ilk ihracatçılarından birisiyimdir. O ihracat tecrübesi bizi daha iyi, daha üst seviyede ihracatlar yapabilir hale getirdi. Hem lojistik hem iletişim hem de kalite olarak. Biz ülke olarak çok rahat Avrupa'nın ambalaj tedarikçisi olabiliriz. Neyimiz eksik dersenez sadece inanmamız eksik. İnanıyorsak yaparız. Çünkü o helvayı yapmak için her malzememiz var elimizde."

Ucuz ve hızlı üretim kutu mu yoksa premium kutular mı?

"Röportajın başında karton ambalajdan para kazanmanın yolunun iki olduğunu söylemişim: Birincisi herkesten hızlı yapıp maliyetlerinizi aşağı çekerek kazanacaksınız ya da ikincisi herkesin yapamadığını yapacaksınız. Biz ikincisini seçtik ama birincisi de mümkün. Yapan yapabilir. Buna bir de örnek verebilirim: Amazon'un sevkiyat zarfları vardır, kartondan imal edilir, üzerinde sadece tek renk baskı vardır. Avrupa'da Mayr Melnhof şirketine bir ziyaretimizde bunlardan niye yapmıyorsunuz, dedim. Cevap, Çok ucuz şeyler bunlar, bunlardan para kazanamayız, oldu. Ben bunu yapan makineyi biliyorum. Bu ambalajları üretmek için karton makineden iki

kere geçirilerek sekiz bin süratle çalışıyor. Ben sana on altı bin hızla çalışmanı vereceğim ve tek geçişte yapacaksın. Yani üretimi dörde katlayacaksın. Kim seninle maliyet konusunda rekabet edebilecek dedim. Şimdi bir yana Mayr Melnhof'u, diğer tarafa tek renk baskılı bir ambalajı koyun. Hiç onlara uygun değil. Ama o işe bizim makine ile girdiler ve yıllık kapasite kullanımları şu anda 20 bin tonun üzerinde. Bazen pazarı kendiniz yaratırsınız. Ama unutmayın kaliteye ulaştıkça bütün dünyanın kapıları size açık."

Sona saklanan mesaj

Kaliteye ulaştıkça dünyanın bütün kapıları açık sözü hasbelkader söylenmiş bir söz değil. Oktay Bey bugün pilates ekipmanları da üretiyor. Şu anda 65 ülkeye ihracat yapıyor bu konuda ve son üç yıldır tüm dünyada en iyi pilates ekipmanı seçiliyorlar. Elbette bunun altında da inovatif bir zihin var. Peki, yazının tam göbeğinde bahsettiğimiz bu inovatif zihni otağa çıkararak nedir? sorusunun cevabına gelelim öyleyse. Şöyle anlatıyor Oktay Bey: "Tüm bunları desteklemek için söyleyeyim, ben çağdaş sanatla da uğraşıyorum. Çünkü inovasyon, kreasyon dediğin zaman bunların başlangıç noktası çağdaş sanattır. Buradan hareketle, mühendislik hizmetleri çağdaş sanatın yarattıklarını üretilebilir hale getirir. Uzun bir konu ama özetle şöyle söyleyeyim: Çağdaş sanat, sanayinin önünü açan en önemli faktördür. Çağdaş sanatın içindeysen yenilikler senin için de mümkün, yoksa daha fazla koşman gerekir."

Kilometre taşı olarak birçok şey sayabilirsiniz. Yeni bir teknoloji, yeni bir fikir, yeni baskı altı malzemesi, yeni birçok şey... Ama ben haberin giriş paragrafında yazdığımı tekrar edeceğim. Benim için Türk Karton Ambalaj Sanayii deyince aklıma Oktay Duran, gelir. Duran ailesine ve Oktay Bey'e inovasyon inançlarının hikâyesi olan tüm bu anlatılanlar ve sektöre kazandırdıkları için bir kez daha teşekkür ederim.



"Matbaacılık aşık olunacak ve vazgeçilmeyecek bir iştir. Ancak, itiraf edeyim ki, bir ekonomist olarak ben bu işi sevmedim. Sevmedim demek yapmam demek değil. En iyisini de yaptık bugüne kadar; elimizden geldiği kadarıyla. Ama hep böyle

ucu ucuna koşuşturduğum bir iş oldu matbaacılık. Niye dersene şimdi profesyonel anlamda bir bakalım: Ben bir iş yapmak istiyorum ama yatırımı çok fazla olmasın. Ama matbaacılık öyle değil, yatırımı fazla. Yatırımı fazla ise bari emek yoğun olmasın. Hayır. Emek yoğun bir iş. Emek yoğunsa da bari kalifiye eleman ihtiyacım olmasın. Hayır. Kalifiye elemanlar lazım. Her şey bu kadar yüksekse ve yoğunsa bari iyi para kazanayım. Hayır. Bunda da karton piyasası ile müşteri arasında sıkışmış kalmış durumdayız. O zaman ne yapacaksın? Ya herkesin yaptığından daha çabuk, daha seri üreteceksin ve ucuzluğu sağlayacaksın. Ya da herkesin yapamadığı, ulaşamadığı ya da uzun zaman ulaşamayacağı bir yol bulacaksınız kendinize. Ben de genelde işlerin inovatif tarafındayım, bilirsiniz. Daima nasıl bir yenilik yapabilirim, üzerine yenisini nasıl koyabilirim? Hep bunun üzerine uğraşıyorum. Matbaacılıkta da bunu yapmaya çalışıyorum.