**VEFİK BOYNUKALIN**

1955 yılında Karaman'da doğdum. Mansurdede Mahallesi'nde büyüdüm. Yedi kardeşin en küçüğüyüm. Babam, Karaman Belediyesi Zabıta Amiri Fahri Boynukalın’dı. Çok disiplinli fakat gönlü iyilik dolu, dürüst ve sevimli biri olarak tanınırdı. Annem Melahat Hanım, Hacı Sami Tartan’ın çocuğuydu. Temiz kalpli, iyilik perisi, hiç kimse hakkında kötü söylemeyen, laf etmeyen ve dedikodu yaptırmayan bir melekti.

Küçük olunca, her işe, her şeye koşmak zor oluyor. Ama koşmaktan hiç yorulmadım. Çünkü biz işten değil, iş bizden kaçardı. İlkokulu Cumhuriyet, ortaokulu Yunus Emre, liseyi de Ticaret Lisesi’nde okudum. Ticaret Lisesi’nin ilk mezunlarındanım.

Babam bize her zaman şunu öğütlerdi:

“Okuyacaksınız, siyasetle uğraşmayacaksınız. Siyaset yüzünden, memur iseniz aslan bile olsanız, sizi kediye boğdururlar.”

‘’Ya üst düzey yönetici olun ya da ticaretle uğraşın’’ derken, kulağıma küpe olan şu sözleri ilave ederdi:

“Elinize, belinize, dilinize sahip olacaksınız. İs yanına varan is, mis yanına varan mis kokar. Dürüst olacaksınız. Kimsenin malında, parasında gözünüz olmayacak. Kimsenin hakkını yemeyeceksiniz. Namazınızı kılın, dürüstlükten taviz vermeyin.”

Bizlere bu nasihatlerini hayatın bütün kademelerinde uygulamayı ve çalışmayı öğretti. Babamın ölümünden sonra çalışmak için elimizden gelen çabayı gösterdik.

Çalışmak, hayatı öğretiyor. Zorlukları, kolaylıkları, paranın kıymetini ve insanları öğreniyorsunuz. Ortaokulda dersimizin boş olduğu saatlerde postaneye gider, genellikle köyden gelen ve okuma yazma bilmeyen kişilerin oğluna, kızına veya askere para göndermek isteyenlerin para havale kâğıdını doldurur, her işlem karşılığında 25 veya 50 kuruş alırdım. İki saat içinde 5-10 lira kazanır, tekrar okula dönerdim. Eve gelince kazancımı Kemal abimle paylaşırdık.

Yaz dönemlerinde Karaman’ın tek gazete bayisi olan dayım rahmetli Halit Tartan’a ait Tartan Kitabevi’ne gider, saat 8-9 arasında gelen günlük gazeteyi alır ve onları satmak için çarşı, pazar dolaşırdım. Önce kasaphane, sebze pazarı ve Sucunun Kahvesi’ne (şimdiki belediye iş merkezi ve eski postanenin olduğu yer) uğrar, oradan Nur Eczanesi'nin önünden Kervansaray’ı geçer, Askerlik Şubesi’nin önünden garaja ve sonunda Şehir Mezarlığı’nın girişine kadar giderdim. O günkü gazete satışı bitmiştir ve saat 13,30 olmuştur. Herkes gazetesini almıştır. O saatten sonra gazete satışı olmazdı. Oyalanmadan Halit Tartan’ın yanına varır ve hesabı verirdim. Bu iş karşılığı kazancım 7,50 liraydı.

Rahmetli Selahattin Kahvecioğlu, Kervansaray ’a yakın köşede kavun ve karpuz satardı. Burası evimize yakındı. Öğleden sonra yapılacak bir iş yoksa dört arkadaşımla Kahvecioğlu’na gelen kavun ve karpuz kamyonlarını boşaltırdık. Her gün 2-3 kamyon kavun ve karpuz gelirdi. Her kamyon için her birimiz 5 lira alırdık.

Ortaokul son sınıfta idim. Tarih, 16 Ekim 1970, günlerden cuma. Hayatımın en acı günü. Babam rahmetli oldu. Baba rahmetli olunca yuva dağılmıyor. Anne toparlayıcı oluyor. Acısının üstüne başka yükler biniyor. Analar dev gibi yürekleriyle hayata karşı durmasını biliyor. Kendini ve çocuklarını şefkat çadırının sıcaklığında korumasını biliyor.

Hayat yaşayanlar için devam eder. Bizim için de öyle oldu. Rahmetli eniştem Kemal Leblebici yaz aylarında Karaman-Konya arasında nakliyat-ambar işi yapıyordu. Her gün öğleyin Konya’ya giderdik. Konya Aziziye Cami arkasında, iki kapılı handaki yazıhaneden yükü yükler, saat 22.00-24.00 arasında Karaman'a dönerdik. Kamyondaki eşyayı ise sabah 07.00’da esnafa dağıtmaya başlardık. Öğleden sonra yeniden Konya’ya giderdik. Bu iş rutindi, her gün tekrarlanan bir işti ve çok yorucuydu.

Kemal enişte bir gün “Ben işi bırakacağım” dedi. Esnaf ve toptancılar bırakmasını istemediler. Kemal Leblebici düzgün, kibar, kimsenin kalbini kırmayan, yardımsever biriydi. 10 lira alınması gereken bir manifatura balyasına 5 lira verdiler mi “Bereket versin” der, ‘’10 lira ödemeniz gerekir’’ diyemezdi.

Enişte işi bırakmakta kararlıydı. Kemal abimle bana, ‘’Eğer bu işi yapmak isterseniz size devir edeyim’’ dedi. Toptancılar da işi bizim sürdürmemizi istiyorlardı. Biz, bu iş için kamyon almamız gerektiğini söyleyince, toptancılar ‘’Biz alalım, nakliyeden düşelim’’ teklifinde bulundular.

Bu öneriyi Kemal abimle değerlendirdik. Bana, ‘’Bu işi yapacak olursak senin eğitimine engel olur. Senin okuman önemli, yapmayalım’’ dedi. Bu benim ve Kemal abim için bir dönüm noktası oldu. Her karar, bizi farklı güzergâha götürür. Öyle de oldu. Nakliyecilik işini geri çevirdik.

Kemal abim o yıl liseyi bitirdi ve üniversite sınavına girdi. Aldığı puanla Konya Mimarlık ve Mühendislik Fakültesi’ne yedek kayıt yaptırdı. Ancak, kesin kayıt hakkını kazanamadı. Aynı yıl, Ticaret Lisesi son sınıfa başlayacaktım. Okulların açılmasına bir hafta kala annem, hiç beklenmedik bir anda, beyin kanaması geçirdi. Ramazan ayının ilk günleriydi. Hemen Dr. Akil Çetin'i getirdim, baktı ve iğne, ilaç, serum verdi. Eczaneden onları aldım geldim, serumu taktırdım. İğne, ilaç derken gece 24.00’dan sonra konuşamaz oldu. Yüzümüze bakıyor, elini sağa sola gezdiriyordu. Doktoru sabah tekrar getirdim. Belinden su aldı, kanlı gelince beyin kanaması olduğu kesinleşti.

Doktor bey, “Evlatlarını çağırın 3-5 gün yaşar” dedi. Ablalarımı ve abilerimi çağırdım. Nazım abimin Almanya’dan gelmesini bekledik. Gece saat 03.30’da geldi. Başucunda durdu, “Anne ben geldim” dedi. Bu sözü duymuş olmalı ki, gözlerini açtı, Nazım abimin elini tuttu ve ruhunu teslim etti. Tarih, 29 Eylül 1974.

Anne ölünce yuva dağılıyor. Bunu öğrenmek için hiç beklemiyorsunuz. Babamın vefatından sonra annemin üzerimize çektiği korunaklı çadır yırtıldı. Şefkat meleğinin sıcaklığının yerini buz gibi gerçeklik aldı. Annesizlik daha çok acıtıyormuş. Annemin ölümü benim için bir travma oldu. Kemal abim Almanya’ya, Nazım abimin yanına gitmeye karar verdi ve gitti.

Bir hafta sonra okullar açıldı. Okula başladım ama dersin ortasında ağlayarak sınıftan çıkıyordum. Bu halim, iki ay kadar devam etti. O günler gerçekten benim için zor günlerdi. Bunalıma girmiştim. Her gün sabah namazına Yunus Emre Camisi'ne gidiyordum. Burada teskin oluyordum. İçimdeki daralma, sıkıntı hafifliyordu. Yunus Emre Camisi’nin manevi ikliminde kıldığım namazlar, benim ilacım oldu. Ağlama krizlerim kayboldu ve bunalımdan çıkabildim.

Artık evde yalnızdım. Çoğu kez kendi başıma yatıyordum. Bazen de ablam Nefsan Leblebici ve Kemal eniştemlere gidiyor, onlarda kalıyordum. Son sınıftım, lise bitecekti. Kendimle konuşmaya başladım. Tek düşüncem, tek hedefim vardı: Üniversiteye girmek.

Kendime, “Ne pahasına olursa olsun, üniversiteyi kazanmam gerek. Derslere iyi çalışmalıyım, güvenecek dalım yok” diyordum. Bazen arkadaşlar eve geliyor, üç, dört kişi birlikte ders çalışıyor, üniversite sınavına hazırlanıyorduk. Önceki yılların dershane kitaplarından yararlanıyordum. İstanbul’da yaşayan Rıfkı abim Mayıs ayında, Çemberlitaş’taki Murat dershanesinde hızlandırılmış 24 günlük kursa kaydettirdi. Kursta, İstanbul’daki okullardan öğrenciler de vardı. Öğretmen soruyu soruyor, ben çözmeye çalışırken, İstanbullu öğrenciler yanıtını veriyordu. İstanbul ve Karaman okulları arasında fark olduğunu orada yaşayarak öğrendim.

Bu durumu fark etmem bana olumlu yansıdı. Dershaneden eve dönünce, test çözüyordum, konu tekrarları yapıyordum Her gün en az 200 soru çözüyordum. Çok sıkı çalıştım. Çemberlitaş Kız Lisesi’nde sınava girdim. Sabah genel yetenek ve öğleden sonra İngilizce sınavına girdim. Çıktıktan sonra eve döndüm. Rıfkı abim “Sınav nasıl geçti?” diye sordu. Kendimden emin, “Kazanacağım’’ dedim. Rıfkı abimin “Nereden biliyorsun?’’ sorusuna cevabım, “Yaptığıma inanıyorum, çalıştığım kitaplardan da sorular çıktı” şeklindeydi.

Sınavın ertesi günü İstanbul’dan ayrıldım, Karaman’a döndüm. Okul tercihlerimi sadece İstanbul ve Ankara olarak yazdım. Sınav sonuçları geldi ve zarftan çıkan kâğıtta ‘’Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Bankacılık ve Sigortacılık bölümüne kayıt yaptırmaya hak kazandınız’’ yazıyordu. O günlerdeki düşünceme göre, ‘’Ticarete atılacaksam İstanbul, memur olacaksam Ankara’da okumak gerekirdi.’’ Ama Ankara’da tanıdığım kimse yoktu. Nerede kalacaktım? Kayıt zamanı geldi, gittim ve okula kaydoldum. Gün doğmadan neler doğar. Kul sıkışmayınca Hızır gelmezmiş. Aynen öyle oldu. Allah öksüzün yüzüne baktı. Ankara’da bana büyük bir kapı açtı. Emel ablamın eşinin (Emekli Kurmay Albay Adnan Karaardıç, o tarihte Kıdemli Yüzbaşı idi) tayini, Cumhurbaşkanlığı Muhafız Alayı’na çıktı. Böylece muhafız alayı lojmanlarında 1,5 yıl kalmak nasip oldu. Daha sonra yurda çıktım. Artık Ankara’ya alışmıştım.

Bu arada Kemal abim, Ankara Eğitim Enstitüsü’nü kazandı ve kaydını yaptırdım. Almanya’dan dönerek okula başladı. Emek Mahallesi’nde Hamdullah Suphi İlkokulu’nun karşısında bir apartmanın giriş katındaki dairede Ahmet Tek, Tayyar Yıldız ve Ramazan Demirkol ile ev arkadaşı oldu. Ahmet Tek Ekonomi Fakültesi’nde, Ramazan Demirkol Bankacılık ve Sigortacılık’ta öğrenci, Tayyar Yıldız (Cüce Tayyar) ise İş Bankası’nda çalışıyordu. Evleri okula yakındı. Yürüyerek gidip gelebiliyordu. Birinci yıl bitti. İkinci yılın ikinci yarıyılında Demirel’in başbakanlığındaki hükümet istifa etti. Ecevit Başbakan oldu. Siyasi ortam gergindi ve öğrenci olaylarının önü alınamıyordu. Ecevit Hükümeti, aldığı kararla bazı Eğitim Enstitülerinde, olayları gerekçe göstererek, eğitime bir yıl ara verdi. Oysa, o okullarda eğitime ara verilmesini gerekli kılan olaylar yoktu. Karar, tamamen siyasi nedenlerle alınmıştı.

Kemal abim, okulların kapanması nedeniyle Karaman'a döndü. İstanbul Şişecam’da fabrika planlamacısı olarak görev yapan Rıfkı abim, Kemal abime ticaret yapmasını önerdi. Amcam Tevfik Boynukalın’ın Semerciler Sokak’ta dükkânı vardı. Hırdavat işi yapıyordu. Çocuğu yoktu. ‘’Gelin yeğenim, çalışın’’ dedi. Kemal abim başladı, mal aldı, ürün çeşitlerini artırdı. Ankara’dan Karaman’a geldikçe bende dükkâna uğruyor ve yardım ediyordum. Bir gün İstanbul'a gitmem gerekti. Kemal abim, benden bazı malları alıp Karaman’a göndermemi rica etti. Kimden alacağımı da söyledi.

İstanbul’a gittim ve Kemal abimin tarif ettiği işyerini buldum. Dükkân çok kalabalıktı. Bazı malların fiyatını sordum, cevap vermeden ‘’Yarın gel’’ dedi. Ben de başka yerlerde araştırmaya başladım, Tahtakale'de 30’a yakın dükkân gezdim. Kemal abimin istediği malları aldım, ambara göndermelerini söyleyerek, parasını, çekini verdim. Karaman’a dönünce, Kemal abime hesabı verdim. Anladık ki, İstanbul’dan gelen plasiyerler bize yüksek fiyattan mal satıyormuş. Bir daha plasiyerlerden mal almadık. Bu olaydan sonra, haftada bir iki kere İstanbul'a mal almak için gitmeye başladım. Her gidişimde, nerede fabrika var, nerede ucuz mal var, kimden alabilirim araştırması yapıyordum.

Bu arada, Karaman'a telefon açmak icap ederse postaneden yıldırım bağlatırdım. Telefon 3-4 saatte zor bağlanırdı. İletişimin işkenceye dönüştüğü yıllardı. Bazen akşam olur, iş yerleri kapanırdı. Ablam Beyhan Özpeynirci’ye giderdim. Telefon yok, bilgisayar yok, internet yok, yok yok…

Mal almaya İstanbul'a indiğim zaman Eminönü'nde, piyasadan alınacak malları aldıktan sonra Karaköy Perşembe Pazarı’na gider firmaları gezerdim. Pazar araştırması yaptıktan sonra nereden alacağıma karar verirdim. Yıl, 1977-1978. Hangi firmadan kaça, ne kadar alacağım? O günkü anılarım içinde enteresan olanı Doğu Galvaniz. Doğu Galvaniz’in fabrika satış yeri Perşembe Pazarı’nda idi. Sahibi Ömer Gazioğlu’nun yanına çıktım. 15-18 ton arası galvanizli saç siparişi yazdırdım. Büyük pazarlıktan sonra 82,50 liraya aldım, 15 günlük çek verdim. Giderken Ömer Bey de çıktı. Beni uğurlarken ortağı ve eniştesi olan Doğan Karamancı ile karşılaştı. Doğan Bey, Ömer Bey’e sordu; “Kaç ton, kaça verdin?” Ömer Bey ‘’82,50 lira’’ dedi. Doğan Bey devam etti: “Korkarım vade de yapmışsındır?” Ömer Beyin cevabı “Aynen öyle’’ oldu. Ömer Bey “Sen kime verdin?’’ diye sordu. Doğan Bey “Sivas'a 50 ton, 85 liradan peşin” dedi. Bunun üzerine Ömer Bey “Bu delikanlı, o yaşlı. Bu bize uzun yıllar lazım” diyerek konuyu kapattı.

Unutamadığım ikinci ilginç olay, Assan Galvaniz’de yaşandı. Satış Müdürleri Hikmet ve Mertol beylerdi. Mertol Bey sonra rahmetli oldu. Fabrika yeni kurulmuştu, denemeler yapılıyordu. Ürün güzel, fakat ufak tefek sorunlar çıkıyordu. Çok geçmeden sistem oturdu. Sahibi çok sevimli, güler yüzlü, neşeli babacan tavırlı biri olan Asım Kibar’dı. Soyadıyla uyumlu bir insandı. (Kibar Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ali Kibar’ın babası) Ali Kibar, o yıllarda üniversite öğrencisi olmalı. Uzun boylu bir gençti. Babasının odasına girer, başka yere pek çıkmazdı. Asım Bey’i görünce yanına gider, kahvesini içer, sohbet ederdim. Rahmetli Asım Kibar, Hikmet Bey’e seslendirdi: “Yeğenimi üzme, hesaplı ver, ödemelerde kolaylık yap.” Allah rahmet eylesin, mekânı cennet olsun. Asım Kibar gibi baba sanayicilerin sayısı çok azaldı.

Türkiye, 1980 öncesinde grevlerin, olayların, terörün bol olduğu, kardeşin kardeşe küstüğü, kavga ettiği bir ülkeydi. Her gün 10-15 öğrencinin kurşunlanarak öldürüldüğü, çok kişinin kim vurduya gittiği günlerdi. Enflasyonun önü alınamıyordu. Her gün, her şeye zam geliyordu. Petrol yok, yemeklik yağ yok, tüp yok, olan ürünleri almak için kuyruk vardı. Yokluğun, sıkıntıların hüküm sürdüğü karanlık günlerdi.

Bu sıkıntılı günlerde İstanbul'dan mal yükleme için Sirkeci Garı karşısında nakliyat firmalarına giderdim. Sabah bütün kamyon şoförleri orada olurdu. Nereye iş çıkarsa giderlerdi. Ben Naksan firması ile çalışırdım. Kamyonu ayarlar, üzerine 3 ton çivi yükler, daha sonra Gebze, Kartal yakınlarından galvanizli saçı yüklemeye giderdim. Bir gün Doğu Galvaniz Fabrikası’nın üretim müdürünü aradılar. ‘’42 plakalı aracın şoförünü gönder’’ dediler. O zamanlar kooperatif var. Herkesi dövüyorlar, araçların lastiklerini kesiyorlar, terör estiriyorlardı. Bunun üzerine müdüre rica ettim, ‘’Telefon açıp, patronun akrabası. Bir şey olmasın’’ dedirttim. Şoför yerine ben gittim. Kooperatif başkanı, kamyonu kaç liraya tuttuğumu sordu. 110 kuruşa tuttuğumu söyledim. ‘’Niye bizden tutmadın?’’ dedi. ‘’Avrupa yakasından 3 ton çivi yüklettim, onun için’’ dedim. ‘’Biz gelir alırdık’’ karşılığını verdi. Ben de, ‘’Siz tekrar karşıya gideceksiniz, zor olur diye ayarladım, bir daha olmaz. Telefonunuz da ben de yoktu’’ diyerek cevapladım. Kooperatif, 225 kuruş nakliye bedeli yazıyordu. Yani benim anlaştığım fiyatın iki katından daha yüksek. Benden 10 bin lira istedi. Sadece 2 bin lira liram olduğunu söyledim. 10 bin lira haracı almakta kararlıydı. ‘’Bul, nasıl bulursan bul’’ diye tehdidini sürdürdü. Bulamayacağımı belirttim. Beni 2 saat ayakta bekletti. Sabrediyorum, başka çare yok. O da sıkılmış olmalı ki, ‘’Bir daha olmasın’’ diyerek 2 bin lirayı kabul etti. 2 bin liranın içinden 200 lirasını kendime ayırdım, kooperatif başkanına haraç olarak bin 800 lira verdim. Ters ters baktı. Öfkeden gözleri kızardı. ‘’Yol param yok, nasıl gideceğim? Otobüsle dönmek zorundayım’’ dedim. İsteksiz, kızgın ve küstahtı. Parayı alıp cebine attı. Nakliye çağırmam için kartını verdi.

Bu olaydan ürktüm ama beni korkutamadılar. Yine aynı sistem ile yüklemeye devam ettim. Daha uygun fiyatla anlaştığım kamyonlara mal yüklüyordum. Yalnız bekçiye kartı gösterip geçince, kooperatiften geliyor diye haber etmiyormuş. Allah'ım o günleri bir daha göstermesin.

Bir de Tophane İş Merkezi’nde Santral Galvaniz ve Bosaş Boru Fabrikası’nın yeri vardı. Satış müdürü beni beklerdi. Piyasa hakkında ona bilgi verir, o da Trabzon Yomra’daki patronlarına rapor ederdi. Firma sahibi idi. Çok düzgün, temiz, inançlı bir insandı. O şahıs, 1984’de Anavatan Partisi’nden Trabzon Belediye Başkanı seçilen Orhan Karakullukçu idi.

İstanbul'da Karaköy'e Perşembe Pazarı’na indiğim zaman, sevdiğim firmalara uğrar, birer çay içer ve sohbet ettikten sonra piyasa hakkında bilgileri toplar, kendi yorumuma göre hareket ederdim. Halit Kayserilioğlu abimizi de ziyaret eder, piyasa hakkında konuşurduk. İhtiyaç olan DKP ve siyah saçtan 5-15 ton, ihtiyaca göre alırdım. Bu arada, A.İ.T.İ.A. Bankacılık bölümünden mezun oldum.

1980 yılı Demirel hükümetinde Ekonomiden Sorumlu Devlet Bakanı Turgut Özal 24 Ocak kararlarını açıkladı.

1. Ey patronlar masa başında oturan, ensesi kalın, göbeği şişik patronlar; Bugünden itibaren masa başında oturma devri bitmiştir. Elinize çantayı alıp yurtdışına gideceksiniz, mal satacaksınız.
2. Ey patronlar yatlarınızı, villalarınızı ve arsalarınızı satınız ve sermayenizi arttırınız, demiştir.
3. Mali politikalar izlemiştir.
4. Anadolu insanını teşvik ederek sanayici olmasını sağlamıştır.

Tabii karaborsada fiyatlar çok yüksek. Her gün zam geliyor, mal bulunmuyor. Kararlar üzerine tüm mallarda fiyatlar düşmeye başladı. Örneğin, bizim elimizde 5 ton kadar çivi, 10 ton kadar saç vardı. 75 liraya aldığım saçı 83 liraya satıyordum. 78 liradan aldığımız çiviyi 85 liradan satarken, yeni paket açıklanınca malların fiyatı düşmüştü. İstanbul'a mal almaya gittim. Saç 50, çivi 50 lira. Hemen 2 ton çivi ilave ettim kamyona ve Karaman’a geldim. Anadolu'nun fiyatlardan tam bilgisi olmuyor. Herkes zararı kapatabilmek için elindeki malı satmaya çalışıyor. Kemal abime, ‘’Çiviyi 60 liraya indirelim’’ dedim. Elimizdeki mal ne olacak diye düşünürken, dükkânın camına portakal rengi fon kâğıdın üzerine ‘’Çivi 60 lira’’ yazısını astım. Yazıyı okuyan geliyordu. Önemli olan piyasayı iyi okuyabilmekti. İyi okuyamayanlar sıkıntıya düştü, bazı firmalar el değiştirdi.

1981 yılında evlilik gündeme geldi. Aslen Karamanlı olan Ağır Ceza Reisi Ali Rıza Özyol’un kızı İngilizce Öğretmeni Mehpare Hanım ile izdivaç yaptık. Tarih 29 Ağustos 1981.

Bir sabah Gümüş Bisküvi sahibi Fehmi Gümüş dükkâna uğradı. Kahvesini içti. Hoş sohbetten sonra kalktı ve bana ‘’Arabaya bin’’ dedi. Bindim. Fehmi Amca Larende Mahallesi'ndeki okulun yanındaki bisküvi fabrikasının karşısına aracı park etti. “Bak aslan parçası, ne görüyorsun?” diye sordu. ‘’Ne göreceğim; fabrika, çatı, saçlar” dedim. “İyi bak” dedi. Bulgur fabrikası vardı içinde. Onu da kast ediyormuş. ‘’Biliyorum, onun için söylemedim’’ derken, asıl konu geldi. Yıl 1983. “Benimle ortak olur musunuz?” dedi. ‘’Hemen karar verilecek bir durum değil bu’’ karşılığını verdim. ‘’Sen kardeşini ikna et, tüm yetkileri vereceğim’’ dedi. Fabrikanın içine girdik. Çay üstüne çay içerek sohbet ettik. Sonra beni dükkâna bıraktı. Dükkânda müsait bir anda Kemal abime mevzuyu açtım. Ortak olmaya olacağız ama Fehmi amcadan çekiniyoruz. Sonunda olmamaya karar verdik.

1. Ben hayal ederim. Neden? Başarılı olabilmek için hayal etmeye ihtiyacım var?
2. Hayallerimi gerçekleştirmek için plan yaparım ve planımı uygulamaya koyarım. Neden? Kazanmak için.

Ankara’da beraber okuduğumuz arkadaşlardan 1982’de telefon geldi. “Müfettiş olarak göreve başlar mısın?” diye sordular. Düşünmek için bir hafta müsaade istedim. Kemal abime “Bir teklif var, ortaklığımız devam etsin, para çekmeyim. İstersen ayrılabilirim de” dedim. “Yalnız şartım var, şimdi cevap verme yarın kararını ver. Kal dersen kalacağım, git dersen gideceğim. Senin düşünceni almak istiyorum.” dedim. Ertesi gün sabah geldiğinde sordum “Kararın nedir? Cevabı, “Gitme kal, beraber devam edelim” oldu. Ben de aynı düşüncedeydim. ‘Bir elin nesi var, iki elin sesi var.’ ‘Birlikten dirlik doğar.’

Arkadaşları aradım, gelemeyeceğimi belirttim ve beni düşündükleri için teşekkür ettim. Okuldan 100 kadar arkadaşım daha sonra daire başkanı, genel müdür, müfettiş, milletvekili oldu. Bazı arkadaşlarım da Devlet Planlama Teşkilatı’nda görev aldılar. Dostluğumuz sürüyor. Her Ramazan bir kez iftarda birlikte oruç açar, her yıl Mayıs ortasında piknikte buluşuruz.

1983 yılında askere gittim. Kemal abimin yalnız kalmaması için Nazım abimin Almanya’dan kesin dönüş yapmasını istedik. Bizi kırmadı, 1983 yılında Almanya’dan kesin dönüş yaptı. Dükkâna ortak oldu ve aktif olarak çalışmaya başladı.

Fabrika kurma hayallerim giderek büyüyordu. 1984 yılında bir bisküvi fabrikası için A'dan Z'ye her şeyi çıkardım. En ince ayrıntısına kadar; binası, üretim makinaları, inşaatı akla gelebilecek tüm detayları kuruşuna kadar hesaplayıp Kemal abimin önüne koydum. “Fabrika kuralım” dedim. Cevabı tek kelimeydi: Olmaz!

1988 yılında kurmayı hayal ettiğim elma konsantre fabrikası ve meyve suyu fabrikası için İstanbul'a gittim. Tetrapak firması ile irtibata geçtim, görüşme istedim. Görüşmelerde hep şunu talep ettiler; rekabet etmeyeceksin, reklam bizim kontrolümüzde olacak, her şeyin ambalajını bizden alacaksınız.

Belki uluslararası firma olduğu içindir, hiç sevmedim bu davranışlarını. Anadolu insanın yapmasını istemiyorlar gibi hisse kapıldım, projeyi rafa kaldırdım. ‘’Bisküvi gözümüzün önünde. Biz bildiğimizi yapalım’’ diyerek adım attık ve 1994’de fabrika kurmaya karar verdik. Kemal abim “Kur” dedi. Hayal, amaca giden yola ışık verir. O geçit vermez yolu kat etmek ise hayal kurana düşer. Hayallerimiz bizim aynalarımızdır. Kendimizi görmek için sık sık bu aynaya bakmak gerekir. Hayalimi gerçekleştirmek üzere yola çıkarken ilk adımı attığımda farkına vardığım ilk şey, hayalle gerçek arasındaki makasın büyüklüğü oldu. Hayalle gerçek arasında çok uzak bir yol var. Bu yol engebeli, zorluklarla dolu, yorucu ve yıpratıcıydı. Fabrika kurmak hayal kurmaktan çok farklı bir süreçmiş. İlk öğrendiğim ders bu oldu. Tecrübenin, hayalden gerçeğe giden yolda başımıza gelenler ve onlarla mücadele etme yöntemimiz olduğunu da fark ettim. Hayal varsa, hayal kırıklığı da vardır. Allah’a şükürler olsun, hayal kırıklığı yaşamadım, bana güvenenleri sıkıntıya sokmadım. Hiç bir iş göründüğü gibi değildir. Fabrika kuruldu ama hayallerim bitti mi? Hayır, hayal biterse hayat sona erer. Ben hazırlıklı bir şekilde ‘kekten mi bisküviden mi başlayayım?’ diye düşünürken, İstanbul'da bir fuar vardı. Ekim ayında fuara gittik. Hollanda firması Van Der Pol ile görüştüm. Daha sonra Eskişehirli firma sahibi İsmail Kadıoğlu ile görüştüm.

Ertesi gün Bemak Mühendislik’ten İsmet Bey ile sabah saat 10.00’da randevulaştık. İsmet Bey'in yazıhanesinde oturduk, konuşmaya başladık. “Saat 15.00 olmuş, bir yemek yiyelim” diyerek soluklandık. Yemekten sonra yeniden oturduk. Saat 18.00 olmuştu. Anlaştık, imza durumuna geldi. Sözleşmeyi hazırladık. İsmet Bey “Fabrika binasını görebilir miyim?” diye sordu. Görülecek hiçbir şey yok ki. ‘’Arsası ifraz ediliyor, şirketi kurmadık daha. Biz hallederiz. Sen makineleri zamanında teslim et’’ dedik. 10 gün sonra geri geldik, siparişi onayladık. ‘’Beş ya da altıncı ayda montaj yapılmış olacak’’ dedik. Bizim ikna olmamızın sebebi İsmet Bey’in bilgili, işi biliyor ve Almanya’da makine mühendisliği tahsili yapmış olmasının yanında Ülker’in, Eti’nin fırınlarını kurmuş. Eti Makine’de üretim mühendisi ve müdürlüğü yapmış, sonra emekli olmuş ve kendi işini yapıyor olmasıydı.

Biz 1994 yılı Aralık ayında şirketi kurduk. Arsayı aldık ve projeyi onaylattık. 20 Aralık'ta inşaata başladık. 1995 yılının 4. ayında inşaatı bitirdik. İsmet Bey Ocak ayında geldiğinde su basmanı bitmek üzereydi.“Bitmez bu inşaat” dedi ve gitti. 4. ayda tekrar çağırdık. İnşaatın iç kısmı için bizim de sormak istediklerimiz vardı. Onları bize tarif etti. İnanamadı. “Nasıl yetiştirdiniz? dedi. Biz ‘’Makineleri siz zamanda verin, yeter” dedik. Zamanında verdi ve montajı yaptılar. 7. ayda üretime başladık. Önce Allah’a ondan sonra da kardeşler olarak kendimize güvenerek yola çıktık. İlk seyahatimizde Kemal abim Adana, Antep, Diyarbakır ve Batman seyahatine gitti ve sipariş aldı, geldi. Ben Aksaray, Kırşehir, Nevşehir, Yozgat, Çorum, Samsun, Ordu, Giresun, Trabzon, Rize, Hopa, Artvin, Ardahan, Kars, Iğdır oradan döndüm Erzurum, Erzincan, Sivas, Kayseri, Niğde ve Karaman. Bir haftada 3600 kilometre yol 20 kamyon siparişle döndüm. İhracatı fazla yapamıyorduk. İhraç kayıtlı veriyorduk. Direk ihracat yapabilmek için Türk Cumhuriyet’lerini araştırmak için 1996 yılında Özbekistan, Kırgızistan ve Kazakistan’a seyahat yaptım. Oraları araştırdım ve Kazakistan’da şirket kurmaya karar verdim. Oradan Rusya’ya gittim. Sonra Karaman’a geldim. Kemal abime “Ben şirket kurdum ve sizlere sormadım. Ne yapacağız?” dedim. “Kim kurduysa o gidecek” dedi Kemal abim. İlk önce 4 tır yola çıktı. 30 günde varıyordu. Ben de 10 gün önceden gittim. İki haftada malı sattım. 6 tır daha istedim. Arkasından 10 tır daha… Ayda 10 tır satıyordum. Dayım Remzi Tartan’ı getirdim, sistemi öğrettim ve döndüm. İki ayda bir gidip, geliyordum. 1997 Aralık ayında Karaman'a geldim.

Rusya’ya mal veriyorduk. Mal verdiğimiz firma daha sonra almamaya başladı. Aradıysam da sonuç alamadım. Kemal abim “Ne yapabiliriz?” diye sordu. Ben de birlikte Rusya’ya gidip, sistemi kurmamız gerektiğini söyledim. Bana “Git kur” dedi. Tek başıma değil, beraber gitmemiz gerektiğini belirttim. Bu fabrikayı kurarken beraber kurduk çünkü. Sistemi kuramaz isem, bana ‘başaramadın. sen batırdın’ demesinden çekindim. ‘’İkimiz de taşın altına elimizi koymalıyız’’ dedim. Aralık ayında beraber Rusya’ya gittik. Her gün 2-3 firma ziyaret ediyorduk. Akşamları da fikir teatisinde bulunuyorduk. 20 civarında firma ile görüştük. Akşamları gittiğimiz Türk lokantasında diğer Karamanlı firmalar ayrı ayrı masalarda kulis yapıyorlardı.

Ben sistemi anlattım ve Kemal abim onayladı. Daha önceden mal verdiğimiz bir Azeri vardı. Onu çağırdım. Şartları söyledim ve ‘’bizimle var mısın?’’ dedim. O hiçbir şeye karışmayacaktı (özellikle para işlerine), ben bütün işleri halledecektim. Azeri teklifimi kabul etti. Zaten ofisimiz vardı. Bir de depo kiraladık. Depo ve ofis çalışanları toplam 6 kişiydi. Aylık giderimiz depolar dâhil 15 bin dolar tutuyordu.

Mal gelmeye başladı. İlk önce 4 tır geldi ve gümrükten çıktı. Mallar depoya geldi. Ben mallara bakıyorum, onlar bana. Akşam otel odasında hüzünlenip ağlıyorum. Benim başarmam lazım, fabrikada çalışanlar para bekliyor. Bir taraftan namazımı kılıyor ve Allah’a dua ediyorum, diğer taraftan da her sabah yeni bir hayal ile kalkıyor ve satışı arttırmak için planlar düşünüyorum. Derken 15 gün sonra ürünleri satmaya başladım. 6 tır daha sipariş verdim ama yeterince para toplayamadım. Gümrük masrafları, işçi paraları ve kira paraları derken 6 tır geldi ve hemen hepsini sattım. Sonra 10 tır daha geldi. Ocak ayından Nisan’a geldiğimizde aylık 20 tır satış yapıyordum. Arada bir Kemal ve Nazım abim de gelip gidiyordu. Daha sonra dayımın oğlu Muhittin Tartan’ı Rusya’ya getirdim ve ona sistemi öğrettim. Ben Rusya da iki yer daha açmak için girişimlere başladım. Birinci yerin 20 milyon nüfusa hükmeden Ekaterinburg, ikinci yerin ise 80 milyon nüfusa hükmeden Novosibirsk bölgesi olmasına karar verdim.

Remzi Tartan’dan Kazakistan ofisini kapatmasını istedim. ‘Pasaportun sayfalarını faksla, sana Rusya’dan çok giriş çıkışlı vize alacağım’’ dedim ve aldım. 8. ayın sonunda Remzi Tartan’ı Rusya’ya getirmeye karar verdim. Muhittin Tartan’ı Moskova’ya, Remzi Tartan’ı ise Ekaretinburg’a koyacaktım. Orayı sisteme kattıktan sonra ben Novosibirsk’e gidecektim. Ekaretinburg hazır, ekip bizi bekliyor. Novosibirsk’i de ayarlıyoruz yavaş yavaş. Bu arada 8 Ağustos’ta Kemal abim beni aradı. “Türkiye’de gazeteler ‘Rusya’da kriz var diyorlar, sen ne diyorsun?” diye sordu. Ben hemen araştırmaya başladım. Rusya’da gazeteler, radyolar ve televizyon hiçbir şey demiyor. ‘Kapalı ekonomi olunca hiçbir şey denmiyor. 2 gün sonra dövizde bir dalgalanma oldu.1 dolar 6 ruble iken 10-12 ruble oldu. 2 gün sonra tekrar normale döndü. 16 Ağustos 1998 sabahı %350 devalüasyon oldu. 1 dolar 27 ruble oldu. Hemen Karaman’a telefon açtım. ‘’Sakın mal yüklemeyin bu iş bitti, işi yavaşlatın ve fazla stok yapmayın’’ dedim. Yolda 6 tır vardı. 15 tır da depoda. Dörtte bir fiyatına veriyorum, buna rağmen mal zor satılıyordu. Ben hemen kapatıp gelmek istedim. Azeri’’ sabret’’ dedi. 4 ay sabrettim. Aralık ayında Muhittin Tartan’a evi boşalt, depoda mal kalsa bile kiraları, çalışanların paralarını öde ve dön dedim. Rusya macerası da orada bitti. Ama Ruslar asil millet, iyi insanlar.

2000’li yıllarda Avrupalı bir firma ile anlaşarak Afrika kıtasına ihracat yapmaya başladık. Artan talebi karşılamak için yeni ve değişik yatırımlar yaparak büyümeye devam ettik.

Bisküvi sektörü düşük gelir grubuna giriyor. Çok fazla eleman çalıştırıyoruz. Bizim sektörde ibre aşağı doğru inmeye başladı. Bundan sonrasına dikkat etmek gerek.

Karaman sanayicisi düşük gelir grubundan çıkmalı. Birlik ve beraberlik içinde ortaklıklar kurma devri gelip geçiyor. Yüksek gelir grubuna geçecek sektörlere girmesi lazım.

Ben dünyanın çok yerini dolaştım, halen dolaşıyorum. Bütün insanlarla, firmalarla ve sanayiciler ile görüşüyorum ve görüyorum ki, hiçbiri bizden üstün değiller. Sistemi kurmuşlar, sistem yürüyor. Bizim insanımız gerçekten çok zeki ve biz onları yeneceğiz ve kazanacağız. Kazanmak zorundayız. Kazanmak o kadar zor değil. Kazanmak için inanmak lazım.

Korkmayın. Korkacak hiçbir şey yok. Korku ve endişe bizim işimiz değil. Korku ve endişe ölüm getirir.

Yeter ki bugün yapacağımız işi bugün yapalım, yarını beklemeyelim. Ömür geçiyor, başkaları alıp başını gidiyor. Borcun varsa bugün ödeyeceksin, yarını beklemeyeceksin. Bir fikrin varsa biraz daha bekleyeyim, bir iki sene geçsin de o zaman bunu gündeme getiririm, tekrar yaparım diye bir şey yok. Bugünün işini yarına bırakma. Anı Bisküvi olarak yatırımlarımıza devam ediyoruz. Durmak yok, çalışmaya devam.

İşimi seviyorum, ülkemi seviyorum ve ülkeme sahip çıkmak istiyorum. Şirketimi seviyorum. Çalışanlarımı seviyorum. Ailemi, ablalarımı, abilerimi, kızım Doç. Dr. Melahat Melek Oğuz, damadım elektronik mühendisi Hasan Tahsin Oğuz, makine mühendisi oğlum Cihad Boynukalın, gelinim hâkim Nazlım Boynukalın, torunlarım Selim, Selen ve Defne’yi seviyorum.

Çin şairi diyor ki, 3000 yıl önce

Bir yıl sonrasıysa düşündüğün tohum ek

On yıl sonrasıysa düşündüğün ağaç ek

Bin yıl sonrasını düşünüyorsan halkı eğit.

Japon yöneticiler daima şunu söyler:

Eğer paran yoksa kafanı kullan

Eğer kafan yoksa o zaman terle.