



'Ahmad'la 'Mahmood'u buldu ihracatı 280 milyon dolara ulaştı

1 980'li yıllarda Gaziantep'ten aldıkları ürünleri memleketleri Midyat'ta pazarlayarak iş hayatına atılan **Altunkaya Ailesi**, 1991 Körfez Savaşı döneminde Irak pazarına girerek **ihracata** adım attı. 1992'de **ihracatı** öne çıkararak işlerinin yönetim merkezini Gaziantep'e taşıdı.

Sri Lanka'dan aldıkları dökme çayı Irak pazarına ihraç eden **Altunkaya** kardeşler, 2000'li yılların başlarında bölge pazarının taleplerini dikkate alarak üretime de girdi. Çay ve kahve üretilip, paketlemeye sıra geldiğinde marka ismi konusuna kafa yoruld.

Büyük abiler **Ahmet** ve **Mahmut**, kardeşlerini topladı, üretecekleri çay ve kahveye isim arayışına girdi. Danışmanlarının bulduğu farklı isimler masaya konuldu. Ancak, akılları İran'daki çay markası "**Ahmad**"a takıldı:

- Biz de **Ahmet**'ten yola çıkıp "**Ahmad**" desek olmaz. En iyisi **Mahmut**'tan yola çıkıp, "**Mahmood**" diyelim.

Böylece **Altunkaya** Grubu'nun çay, kahve, süt tozu gibi ürünleri "**Mahmood**" markasıyla önce bölge ülkelerine **ihracata** yöneldi, ardından iç pazara da girdi.



VAHAP
MUNYAR İLE
İŞİN SÖZÜ

vmunyar@hurriyet.com.tr

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) Gaziantep'teki programlarından biri vesilesiyle Güneydoğu Anadolu Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri **İhracatçıları Birliği** Başkanı **Mahsum Altunkaya** ile birlikte grubun kentteki fabrikalarını gezdim.



Mahsum Altunkaya

Altunkaya Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Mahsum Altunkaya, fabrikaları gezerken gıdada 1000'i aşkın çeşitlerinin olduğunu belirtti:

- **Gaziantep'teki tesislerimizde kahve ve toz**

içecek, margarin, ayçiçek yağı, zeytinyağı, sos ve toz gıda üretiliyor. Çayı Sri Lanka'da üretiliyor. İran ve Irak'ta paketleme tesisimiz var. Dubai'de de doğal sıvı içecek ve süt tozu üretiliyor.

Tarım ve hayvancılık sektöründe de faaliyet gösterdiklerini aktararak, diğer şirketlerine işaret etti:

- **Bebek bezi ve temizlik kağıtları üretiminde de büyük bir tesisimiz faaliyet gösteriyor...**

Çayı Sri Lanka'dan alma gerekçelerine değindi:

- **Ülkemizin Karadeniz Bölgesi'nde çay hasatı yılda 2-3 defa olur. Sri Lanka'da en az 24 hasat olur. Yağışlara bağlı olarak hasat sayısı 33'ü de bulur. Yani, 1.5 haftada bir hasat gerçekleşir. Cenabı Allah o ülkeye bu imkanı vermiş.**

Cirolarını merak ettim, bilgiyi paylaştı:

- **1.3 milyar lira... Yüzde 90'ı aşkın bölümü ihracattan sağlanıyor.**

Ardından iş yapma biçimlerini şu mesajla özetledi:

- **Allah'ın "haram" kıldığından, devletin yasakladığından uzak dururuz... Örneğin, hiç faizle para kullanmayız...**

O kadar yatırım, 280 milyon dolarlık **ihracat**, 1.3 milyar lira ciro...

Faizle para kullanmadan gerçekleşir mi?

Üretim fazlasını yakmak yakışır mı

TÜRKİYE Ev Tekstili Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TETSİAD) Başkan Yardımcısı **Ali Rıza Hasoğlu**, 4-5 yıl önce Türkiye'de de faaliyet gösteren dünyaca ünlü büyük mağaza zincirlerinden birine üretim yapan birkaç tesisi gezdi.

Hemen hepsinde üretim fazlasının stokta bekletildiğini görünce sordu:

- **Bu ürünleri ne yapıyorsunuz?**

Aldığı yanıtı şaşırdı:

- **Eğer asıl siparişi veren şirket almazsa, kalanını imha ediyoruz. Yani, yakıyoruz.**

Söz konusu ürünleri alıp **ihracata** yönlendirmeyi planladı. Üreticileri ikna edemedi. Siparişi veren zincirin yönetiminin kapısını çaldı:

- **Türkiye'de ürettirdiğiniz malların artanlarını imha ettirdiğinizi öğrendim. Dünyada bu ürünlere ihtiyacı olan milyonlarca insan var. Ayrıca, tekstil ürünlerini yaktırınca çevre kirliliğine yol açtığınızı farkında değil misiniz? Bu sizin gibi büyük bir kuruluşa yakışıyor mu? O ürünleri devralıp ihraç etmek isterim.**

Şirket önce sınırlarını çizdi:

- **36 ülkede doğrudan mağazalarımız var. O ülkelere ihraç edemeyiz. Ayrıca, söz konusu ülkelere komşu olan ülkelere de girmeni istemeyiz.**

Hasoğlu için sipariş fazlası ürünleri satamayacağı ülke sayısı bir anda 58'e çıktı, o da hedefine Sahra Altı Afrika'yı koydu:

- **Sipariş fazlası ürünleri kiloyla alır, Sahra Altı Afrika ülkelerinde yine toptan noktalarında kiloyla satarım.**

Söz konusu toptan mağazaların adını "**Mr. Stock**" yaptı, vola kovuldu...

YUNANİSTAN BİZİM ÇİPURAYA SARILDI

SU Ürünleri ve Hayvansal Mamuller Sektör Konseyi Başkanı **Ahmet Tuncay Sagun**, geçen hafta Brüksel'deki "**Sea-food Expo 2018**" fuarından dönüşünde aradı:

- **Yunanistan'a çipura ve levrek satışımızda yüzde 50 artış var. Bu yılın ilk 3 ayında Yunanistan'a su ürünleri ihracatımız 15 milyon doları buldu.**

Yunanistan, dünyada bu sektörde en büyük rakibimiz. İhracatta sağladığımız artış, bizim için çok önemli.

Sagun, en çok **ihracatı** Hollanda'ya yaptıklarını vurgulayıp, ekledi:

- **Su ürünleri toplam ihracatımız bu yılın ilk 3 ayında yüzde 15 artarak 233 milyon dolara ulaştı.**

Yıl sonunda 1 milyar doları aşarız.

Brüksel'deki fuarda Türkiye'den 15 şirketin "**milli katılım**" çerçevesinde yer aldığını kaydetti:

- **Sektörümüzün en önemli ihraç kalemlerinden orkinosta geçen yıl kota artışı sağladık. Kotamızı daha da artırmak için çalışmalarımız sürecektir.**