

# TİM REPORT

ANALİZ

**TÜRK  
MÜTEAHHİTLERİNDEN  
İHRACATA KATMA  
DEĞER İMZASI**

SEKTÖR DOSYASI

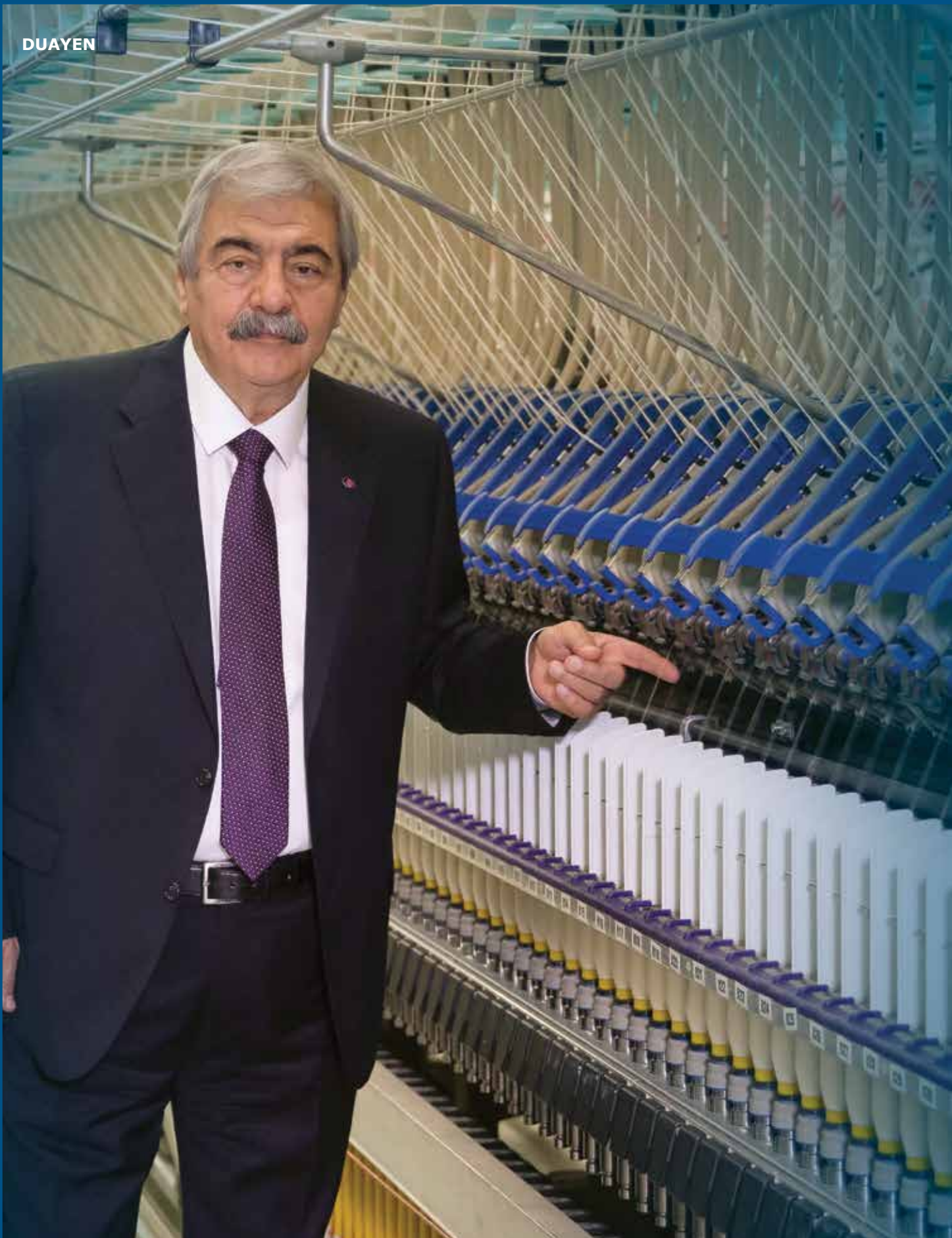
**SAVUNMA VE  
HAVACILIK SANAYİİ  
GELECEĞİN  
TEKNOLOJİLERİNİ  
GELİŞTİRİYOR**

**"TÜRK BAYRAĞININ  
DALGALANDIĞI HER YERDE  
YATIRIM YAPARIM"**

**ABDULKADİR KONUKOĞLU**

SANKO HOLDİNG ONURSAL BAŞKANI

**İHRACATÇILARIN HEDEFİ  
200 MİLYAR DOLARIN ÜZERİNDE**



# BİR ÖMÜRLÜK TECRÜBE: ABDULKADİR KONUKOĞLU TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN DUAYENİ

Sanko Holding; bugün 15 bin çalışanı ve amiral gemisi tekstilin haricinde 13 sektörde varlığıyla ihracata ve istihdama katkı sağlıyor. Gaziantep’li Konukoğlu ailesinin yönettiği holding, kurulduğu günden bu yana büyümesini sürdürüyor. Holdingin ikinci kuşak yöneticisi Abdulkadir Konukoğlu, Sanko’da son dört senedir ‘Onursal Başkan’lık görevini üstleniyor. Fakat hâlâ deneyimiyle hem holdinge hem de Türk sanayiye katkı sunuyor.

**S**anko’nun temelleri aslında tekstil ile atıldı, şu an ikinci kuşak desek de holdingin genlerinde tekstil var. Abdulkadir Konukoğlu’nun büyük dedesinin 1904 yılında yedi dokuma tezgâhı ile attığı temelleri, Zekeriye Bey 1935 yılında 70 çalışanla devam ettirdi. Zekeriye Bey’in oğlu Sani Konukoğlu ilkokulu bitirdikten sonra dokumacılığa başlayarak iş hayatına atıldı. 1977 yılına kadar canla başla çalışarak, o güne kadar Hilal Kollektif ismiyle bilinen firmayı, Sani Bey’in adı ve soyadından esinlenerek Sanko’ya dönüştürdü. Lakin Abdulkadir Bey’in de yolu, babasının izinden gitmek oldu.

Abdulkadir Konukoğlu, Gaziantep’te 1948 yılında doğdu. Ancak çocukluğundan bu yana tekstil sektörünün içinde büyüdü. Kademe kademe işletmenin her bölümünde çalışan Abdulkadir Bey, zamanla şirketi ilerletti ve farklı alanlarda da alanının lideri olma konusunda çaba sarf etti. Sanko’nun Kurucusu rahmetli Sani Konukoğlu’nun vefatının ardından holdingin yönetimini devraldı ve Türk tekstilinin adının bugün yurt dışında altın harflerle yazılmasına vesile oldu. Bugün tam 14 sektörde Türk bayrağını yurt dışında dalgalandıran Türkiye’nin en önemli yöneticisi, lideri, patronu, iş insanı ve hatta sanayinin babası kabul edilen Sanko Holding’in Onursal Başkanı Abdulkadir Konukoğlu’nu ziyaret ettik.

## Abdulkadir Bey, iş hayatına nasıl başladınız?

Ben Sadi Konukoğlu’nun oğluyum. 1948 yılında Gaziantep’te doğdum. O yıldan bu yıllara da tekstilin her kademesinde çalıştım. Rahmetli babam beni ustama teslim ederken; “Eti senin, kemiği benim. Eğer buna benim oğlum diye bakarsan sana hakkımı helal etmem!” dedi. Bana da dönüp; “Burada baba yok, patron var. Bu saatten sonra baba evde.” dedi. Sonrasında kademe kademe işletmelerin her bölümünde çalıştım.

*"Babam bana ters bakar"*

Abdulkadir Konukoğlu’nun ömrünün yarım asırdan fazlası, iş hayatının içerisinde geçti. Kendisi sektörde hep çalışanları ile bir arada olmasıyla da tanınıyor. İş disiplininin bir an bile taviz vermeden emek veren usta isim; “Şimdi bir yere geldik ama bu başarı üç, beş günde olmadı. Ben hâlâ her sabah işe gidiyorum. Hatta ola ki geç kalırsam babam bana fotoğrafında dahi ters bakar. Bunu bana daha çok küçük yaşımdayken tembihlemişti. Rahmetli babam; ‘Sabah işe saat 6:00’da gelmelisin. 07:00’deki vardiya değişimi öncesinde gecenin raporlarını okumalısın. Hangi makinelerde arıza olduğunu tespit edip, diğer vardiyaya hazır olmalısın.’ derdi. Biz böyle büyüdük. Öyle içimize işlemiş ki ben hâlâ işe geliş saatimi aksatmam.” diyor.

Türk tekstil sektörü başta olmak üzere diğer alanlarda da Türk sanayinde söz sahibi isimlerden Sanko Holding, bugün dünyanın her yerinden yatırım teklifi alsa da kabul etmiyor. Çünkü Konukoğlu ailesi için vazgeçilmez bir düstur var: Dünyada Türkiye, Türkiye’de Gaziantep!

**Tekstille büyüdüğünüz desek yanlış olmaz sanırım... Şehreküstü, o zamanlar nasıl bir ilçeydi?**  
Şehreküstü semti, aslında şehrin uzağında bir bölgede konumlanıyor. Zamanında bir aile gidip oraya yerleşmiş; zamanla da o bölge dokumacılığın merkezi haline geldi. Bugün bile dokumacı esnafının yüzde 95'i Şehreküstü bölgesinde yetişir. Ben de dokumacılık öğrenmeye orada başladım.

### **İLK İPLİK TESİSİ, MAĞARADA AÇILDI**

#### **Tekstile nasıl heves ettiniz?**

Dokumacılık çok eskiden el tezgâhlarında yapılırdı. Gaziantep'e ilk motorlu tezgâhları getirenlerden birisi de babamdır. O zamanlar artık yavaş yavaş büyüyordum. 1963 yılında iplik tesisine başladık. Zaten ben de tekstile tesisle heves ettim. Tesisini bir mağarada kurmuştuk. Hem iklim olarak uygun şartlara sahipti, hem de iplik daha kaliteli üretiliyordu.

O mağaranın içerisinde 250 kişi çalışıyorduk. Hilal Kollektif Şirketi'nden sonra Sanko'yu kurduk ve yavaş yavaş tesisler büyüdü.

1963'ten günümüze benim göz bebeğim tekstildir. Hiçbir şeyim olmasın, tekstil sektörünün içerisinde olayım isterim. Biz, işçilerimizle büyüdük. Dürüst olduk, hayır ve zekâtımızı eksik etmedik. Ben çalışanlarımızla birlikte oturup yemek yedim, çay içtim, onlarla tavra oynadım.

#### **Hiç iş hayatında kırgınlık ya da kırıklık yaşamadınız mı?**

Ben hep işçilerimizle arkadaş oldum. Ancak her işte insanların sınırları, zamanla gerilebiliyor. Henüz iş hayatına yeni atıldığım dönemlerde, kendimi odama kilitlediğimi hatırlıyorum. Karşıma bir sandalye koyar, önce kendime kızar, sonra da kendimi telkin ederdim. Böylelikle empati yapmayı ilke edindim. Çünkü söyleyeceğiniz bir laf, karşınızdaki kişiye zor geliyorsa o aslında kendinize de zor gelir. Bu nedenle cümlelerimi seçer de konuşurum. Benim kırgınlığım en fazla beş dakika sürer ancak kızsam da karşınızdaki kişinin hemen gönlünü alırım.

*"İşin hilesi dürüstlüktür"*

Bugün hangi sektörde çalışırsanız çalışın mutlaka başarılı olmak için bir ilkenizin olması gerekir. Sanko Holding'in o ilkesinde ise rahmetli Sani Konukoğlu'nun imzası var: "Babam vefat ettiğinde aşağı yukarı 6 bin 500, 7 bin kadar işçimiz vardı. Şu anda 14-15 bin dolayında çalışmamız bulunuyor. 14 sektörde faaliyet gösteriyoruz. Babamın çok meşhur bir lafı vardır, ben hep o cümleyi ilke edindim, 'İşin hilesi dürüstlüktür.' İnsan para kazanmak için hile yapabilir ancak yalnızca dürüst olursa para kazanabilir.

**"Türk bayrağının dalgalandığı her yerde yatırım yaparım. Ancak bunların içerisinde tercihim Gaziantep."**



Yanlış yollar, para kaybettirir. Bizim esnaflık öğrenimlerimizde malda bir arıza ya da hata olduğunda müşteriyle tartışmaksızın derhâl telafi edilirdi. Çünkü babam her zaman işi müşterinin öğrettiğini söylerdi. Müşteri gömleğini altı düğmeli değil de yedi düğmeli isterse o kadar düğme yapılmalıydı... Şimdi internet var, hemen aradığınızı öğrenebiliyorsunuz. Ben işi öğrenebilmek için ustama ne yemekler ismarladım... Şimdi bir tuşa basıyorsunuz, formülü öğreniyorsunuz ama o formülü Türkiye’de bilen kaç kişi vardı?”

### ÜNİVERSİTE KURDU

#### Sizce alaylı ya da mektepli olmak arasında fark var mı?

Ben 7’den 70’e işçilerle, esnafla, vatandaşla, herkesle konuşurum; diyalog kurmayı önemsiyorum. Bu sevgiyle olur; insan parayla değil, gönülle sever. Türkiye’nin çoğu üniversitesinde defalarca konferans verdim. Talebelerin gözlerindeki o ışığı gördüm. Ben okumadım ama Allah bana üniversite kurmayı nasip etti. Okuyan insanlara da her zaman kademe kademe yükselmenin ne kadar önemli olduğunu anlatmaya çalıştım. Okul insanların hafızasını açıyor, bunun içini doldurmak kişilere ait. Şimdi okuldan mezun olan bir mühendisimiz hemen işletmede müdür olmaya kalkıyor. Ama bu doğru değil, her şey kademe kademe öğrenilir.

#### Abdulkadir Bey, hiç Gaziantep’ten gitmek istemediniz mi?

İstanbul’a gezmeye giderim... Fakat yine de stres, trafik, yaşam zorluğu beni İstanbul’dan uzak tutuyor. Gaziantep’i seviyorum, burayı özliyorum. İstanbul’da bir yerden bir yere gitmek bile saatler alıyor. Çalışmak için çok zorlukları var ama huzuru yok. Ancak Gaziantep’in sanayi ruhu yüksek. Yardımlaşma, iyilik hep ön planda.

### "Dünyada Türkiye, Türkiye’de Gaziantep"

Sanko Holding, dünya çapında göz önünde olan, önemli bir marka. Bugüne kadar hitap ettikleri pek çok alanda kendilerine gelen yurt dışı yatırım tekliflerine hiç sıcak bakmadı. Abdulkadir Bey nedenini şu sözlerle anlatıyor: “Türkiye’de bu kadar iş bulamayan insanımız varken, başka bir ülkede bir iş yeri açmayı içime sindiremiyorum. Yalnızca Afrika’da açtığımız çimento sektörü için küçük bir yer var. O da sadece Gaziantep’ten oraya ihracat gerçekleştirmek için kuruldu. Aksi takdirde Türk bayrağının dalgalandığı her yerde yatırım yaparım. Ancak bunların içerisinde tercihim Gaziantep. Eğer Gaziantep’te yapamıyorsam Adana, Adıyaman gibi komşularımıza bakarım. Komşularım da yapamıyorsam başka illeri düşünürüm. Eğer bir sermaye elde ediyorsanız, bu Türkiye’nin sermayesidir. Çocuklarımızın da bu ilkeyle hareket etmesini isterim.”





"Türkiye'nin ihracatı çok iyi durumda, aynı zamanda savunma sanayii de çok iyi bir noktada! Türkiye'deki tüm sektör temsilcilerini tebrik ediyorum..."

### Sanko'nun büyümesindeki ana kriter neydi?

Biz babamın vefatında da, işlerin büyümesinde de hep ayağımızı yorganımıza göre uzattık. Sanko olarak bir sene tesislerimizi komple kapatsak dahi tüm ödemelerimizi yapabilecek kapasitedeyiz. Babam hep "Ödeyebileceğiniz işi kabul edin." derdi. İnsanlar ödemelerde açılıyor, sonra birden batıyor. Nedeni; merdiveni üçer üçer çıkmaya çalışmasından başka bir şey değil. İş hayatı böyle; hesabın, kitabın iyi yapılması gerekir. Kontrolsüz büyürseniz, inişi kolay olur.

Bununla birlikte Sanko olarak bugüne kadar asla tepeye doğru giden bir sektörde yatırım yapmadık. Hep iniş noktasına varacağı zaman o sektöre yatırım yaptık. Yatırımları kriz devresinde gerçekleştirirseniz, sektöre daha emin adımlarla başlarsınız. Her şey daha ucuza mal edilmiş olur.

*"İşi bilmek değil, yönetmek önemli"*

### Tekstil amiral gemiydi ancak diğer sektörlerde nasıl atılma kararı aldınız?

Çocukluğumdan beri empati, hep önceliğim oldu. Liderlik ruhumda var ama hiçbir makama ben talip olmadım. Buna Gaziantep Spor Kulübü de, Sanayi Odası da dahil! İşi bilmeniz aslında önemli değil ama siz iyi bir yöneticiyseniz işi bileni bulursunuz. Çalışmak önemli ama yönetmek daha önemli. İyi bir yönetici; çalışanını, mühendisini bulur. Rahmetli babamın bir lafı vardı; "Oğlum, ben mühendisim

masada oturamamı severim." derdi. Hiçbir zaman yanılmadı. Yani o mühendis gelecek, planlayacak, ölçüm hesap yapıp, organize edecek, talimat verecek. Özetle verimliliği arttıracak.

### İhracat ailesine katılan yeni üyelerimize ne tavsiye edersiniz?

Bir şeyi satmak zordur ancak yılmamak lazım. Kapıdan kovulsalar pencereden girmeliler, pencereden kovulsalar çatıdan! Firmalarla bin sefer konuşursun, bir kere mal satarsın. 'Üç kere konuştuğum ama olumsuz oldu.' diye gitmezseler olmaz. İyi satıcı kovulmaktan korkmaz. Ama şu anda Türkiye'nin ihracatı çok iyi durumda. Türkiye'nin aynı zamanda savunma sanayii de çok iyi bir noktada. Türkiye'deki tüm sektör temsilcilerini tebrik ediyorum. Türkiye nereden nereye geldi..."

*"Başarısızlıkları oldu ama pes etmedim"*

Son olarak sektörün duayen ismi ihracatçılara başarısızlıklarından korkmamalarını öğütledi. En büyük başarısızlığımı ise şu sözlerle anlattı: "Ustalıkta bir kere büyük bir hata yaptım. O dönemlerde fabrikalardan eski makineleri alır, kullanırdık. O gün de ihaleye ben gittim ama makineyi görmeden, sandığın içerisinde aldım. Getirdiğimde de makinenin pas içerisinde olduğunu gördüm. Bizim bir bobin makinesine ihtiyacımız vardı ama benim getirdiğim yapılabilecek gibi değildi. Babam tabii hurdayı getirdiğim için kızdı. Geri iadede edilmiyor: 'Bu makineyi adam edersen et, etmezsen de gözüme gözükme.' dedi. Allah rahmet eylesin Muharrem Usta vardı. Babam gittikten sonra 'Sen bunun altından kalkarsın, hiç pes etme.' dedi. Bana izin verdi, yarım gün o makineyle uğraştım, kalanında ise işleri hallettim. Hafta içi, hafta sonu demeden çalıştım, çabaladım; sile sile parlattım. Kurdum, tamir ettim ve sonunda düzelttim. O hatam benim neredeyse iki ayıma mal oldu. Bıkmadım, yılmadım sonrasında o makine sayesinde para kazandık. Ama bu bana bir daha ihaleye girdiğimizde gözlerimi açmayı öğretti. Aynı zamanda da başarısızlıklarından ders almayı ve pes etmemeyi öğrendim."

