



## KÜRESEL BAŞARININ SIRRI YÖNETİŞİMDE SAKLI

19 yıllık tecrübesiyle sektörde bulunan Oğün Suratoğlu; küresel pazarda başarılı olmak isteyen işletmelerin yeni teknolojileri keşfedip, uygulamaya konulmasında rakiplerinden daha hızlı olmaları gerektiğini vurguladı. Profesyonel hayatın ders çıkarmak gerektiğini vurgulayan Suratoğlu; "Keşke" demektense her zaman "iyi ki" demeye çalıştım ve bunu yaparken de dürüst ve güvenilir olmaya uğraştım" dedi.



PANDA YAZI GEREÇLERİ  
GENEL KOORDİNATÖRÜ  
Oğün SURATOĞLU

### **Kendinizden kısaca bahsedermisiniz?**

1971 İstanbul doğumluyum. Aslen Rizeliyim. Liseyi Bakırköy İzzet Ünver Lisesi'nde bitirdikten sonra çocukluk hayalim olan "Hava Harp Okuluna" girdim ama asker değil pilot olma isteğim fazla ağır basınca "pilot" lisansımı alıp tekrar üniversite sınavına girdim. İlk olarak Trakya Üniversitesi E.M.Y. O. Turizm ve Otelcilik bölümünü ardından da Anadolu Üniversitesi

İktisat Fakültesini bitirdim. Planörçülük, paraşütçülük, futbol ve uzak doğu sporları sevdiğim uğraşlardır. Şiir ve araştırma yazılan yazmayı seviyorum. Başta turizm olmak üzere farklı sektörlerde çalıştım. Sonra hayat arkadaşım, eşim ile tanıştık ve hayatım yeni bir yola girdi. Biri 16 diğeri 3,5 yaşında iki oğlum var.

### **Kırtasiye sektöründe ilk hangi firmada, hangi görevle işe**

### **başladınız?**

Üniversiteden sonra turizm sektörüne, sonrasında da casino dünyasına çalışarak edindiğim iş deneyimimde, öğrendiğim şey insanları iyi tanımak, analiz etmek ve marketing yapmak oldu. İnsanları, birazda konuşmayı sevince satış ve pazarlama mesleğim oldu. 2000 yılında yollarımız bir vesile ile Eraysan Ofis Sistemleri ile kesişti. Böylece kırtasiye sektörüne satış ve pazarlama koordinatörü olarak adım atmış oldum.

“Her ne görevde bulunuyorsa, o iş ile ilgili hedefleri olmalı ve daha iyi olmanın gerekliliklerini araştırmalı...”

**Hangi firmalarda görev yaptınız?**

Eraşyan Ofis Sistemleri firmasının uzun bir dönem kaldım ve çalışma arkadaşlarım ile başarılı işlere imza attık. Bu firmadan ayrıldıktan sonra bir süre turizm sektöründe ortaklığım oldu ve tekrar kırtasiye sektörüne, Abka Kırtasiye firmasına satış ve pazarlama koordinatörü olarak geri dönüş yaptım. Burada da yaklaşık 4 yıllık bir çalışmadan sonra Teknik Atılım Ofis ve Kırtasiye Sistemleri firmasına koordinatör olarak başladım. Burada ki 5 yıl süren hizmetlerimden sonra şu an çalışmakta olduğum Panda Yazı Gereçleri firmasında genel koordinatör olarak göreve başladım.

**Kırtasiye sektöründe çalışan ya da kırtasiyecilik mesleğine yeni giren meslektaşlarımıza önerileriniz nelerdir?**

Bu sektöre gönül vermiş, farklı farklı görevlerde hizmet veren ya da yeni işe başlayanlara şunu söylemek isterim ki; bu sektör bağımlılık yapan, çalışılması zevkli ama bir o kadar da özveri gerektiren bir sektör. Her işte olduğu gibi işini sevmeli, sürekli gelişime açık olunmalı. Yenilikler takip edilmeli. Her ne görevde bulunuyorsa, o iş ile ilgili hedefleri olmalı ve daha iyi olmanın gerekliliklerini araştırmalı... Ama hep hayalleri olmalı. Uzun yıllar bir şirkette olup hala aynı görevlerde kalmanın her defasında üzerine bir yöneticinin gelmesinin sebebini kendinde aramalı insan. Ben değil, biz olmanın önemini anlamalı. Artık sektör kabuk değiştirdi. Eski Tahtakale mantığı yerini profesyonel ve donanımlı, dünya ile yarışan düşüncelere bıraktı.

**Sektörde gördüğünüz olumsuzluklar nelerdir? Bu olumsuzluklar için önerileriniz var mıdır?**

Sektör büyüdükçe sorunlarda çeşitleniyor. İthalatçının, imalatçının, toptancının, perakendecinin hepsinin sorunları ve eksiklikleri var. Örneğin; sermayesi olan olmayan herkesin ithalat yapabiliyor olması, kendi alanında uzmanlaşmak yerine her ürün grubuna girilmesi, kimin ithalatçı kimin imalatçı kimin toptancı hatta perakendeci olduğunun birbirine karışması gibi sektör içinde yapılan işlerin bir kriterinin olmaması diyebilirim. Tek kriter günü kurtarmak. Herkes için geçerli değil tabii ancak sektör firma ve ürün kirliliği içinde. Sermaye darlığı var. Dünyanın hiçbir yerinde bu kadar uzun vadeler, bilimsiz çek senet kullanımı yoktur herhalde. Maliyet analizlerinin yapılmaması, rekabete etik ve ekonomik kuralların olmaması vs...

Herkes marketlerin kırtasiye satışını konuşurken, kendi işletmelerinde neler sattığına bakmaz oldu. Sektör, yetmiş kalifiye eleman, hatta yönetici bulamıyor. Sektörümüzün en büyük firmalarına bakın, sektörümüzün içinden gelen değil, atamalar ile gelen sistem yöneticileri vardır. Bu da sektörün kendi içinde eğitim, Ar-Ge ve insana yatırımının yapılmadığını, tecrübelerin yerini diplomaların aldığını gösteriyor. Devletimizin vergi politikaları, gümrük anlaşmalarındaki adaletsizlik, üreticinin yeterli kadar korunmaması, kur dalgalanmaları gibi konular da eklenince hem firmalar hem de bizler etkileniyoruz.

Sonuç olarak herkes sermayesi kadar ve uzman olduğu konuda işini



yapmalı. Ben değil biz olunmalı, insana verilen değer artırılmalı, eğitim ve Ar-Ge çalışmalarına önem verilmeli. Teknolojik gelişmeler takip edilmeli ve her alanda kriterler konulmalı. Devlet bunları kontrol etmeli ve imalatı teşvik etmeli diye düşünüyorum.

Bu konu o kadar önemli ki konuşmaya dakikalar, yazmaya sayfalar yetmez.

### ***Çalışma hayatınız boyunca edindiğiniz ilk beş prensip nedir?***

Bir vizyona sahipseniz, bu hem düşünmeyi hem de harekete geçmeyi gerektirir. Ulaşmak istediğiniz bir hedefe sahipseniz, sağlam bir aksiyon planı oluşturmak önemlidir. Bu şekilde olmaya özen gösterdim.

Mantıklı, tutkulu ve azimli olmaya çalıştım. En başarılı insanlar, azimli olanlardır. Ne kadar çok çabalarsam, o kadar çok geri dönüş alacağıma inandım. Benden beklenenden daha fazlası için çabalayıp, yaptıklarımı daha anlamlı hale getirmeye ve onlar da daha iyi sonuçlar almaya odaklandım.

Her zaman pozitif olmaya çalıştım. Bardağın dolu kısmını görürüm, kendim için çok da üzülmem. Neleri kontrol edebileceğime odaklanırım, yapmadığım şeyler için endişelenmem ve her koşulda ortaya çıkarabileceğim fırsatları kollarım.

"Keşke" demektense her zaman "iyi ki" demeye çalıştım ve bunu yaparken de dürüst ve güvenilir olmaya uğraştım.

Son olarak da her zaman hayatın bana verdiklerine olduğu gibi şükrettim. Hayatın bana onu severince anlam kazandıracığına inanıyorum.

### ***Dinamikleri çok hızlı değişirse de, hızlı şekilde gelişen bir sektöresiniz. Teknolojinin gelişimini takip ediyor musunuz?***

Sürdürülebilir bir marka olmak için teknolojinin her alanının takip edilmesi gerekir. Bu şekilde tekno-



lojinin sunduğu en yeni gelişmelerden, fırsatlardan ve avantajlardan yararlanabilme imkânına sahip olabılıriz.

Bunun için, artık firmalarda mevcut teknolojiden sorumlu ve teknolojik gelişmeleri takip ederek, işletmenin geleceğe dönük stratejilerini belirleyip bu konuda yönetimi bilgilendiren teknoloji yöneticilerinin, yönetim kademelerinde yer almalarına olan ihtiyaç daha artmıştır ve gelecekte de artmaya devam edecektir. Küresel pazarda başarılı olmak isteyen işletmeler yeni teknolojileri keşfedip, uygulamaya konulmasında rakiplerinden daha hızlı olmak zorundadırlar. Bu bilinç ile hareket etmeye özen gösteriyorum.

### ***Sektörün geleceği ile ilgili 5 yıl sonrası için bir öngörünüz var mı?***

Gelecekte endüstriler, teknoloji temelli bir rekabetle karşı karşıya kalacaktır. Bu rekabet ortamına önce uyum sağlayan işletmeler yarış kazanacak diğerleri ise kaybedecektir. Üretici kimliklerin, tasarımlar ve Ar-Ge çalışmaları ile öne çıkacağı yıllar geliyor. Yeni ekonomik düzen insana yatırımın önemini öne çıkaracak. Transfer eden değil yetiştiren, satın alan değil satan kazanacak. Sektörümüzde de öz sermayesi olmayan, bu değişikliklere yetişemeyen tüm sektör oyuncularının yok olacağına inanıyorum.