

Onur Turan... Sizi çay-kahve içmek için evinizden çıkararak kişi... Dönüşüme gönüllü, azimli, çalışkan ve cesur bir girişimci... Onun için başarının yolu kendine inanmaktan ve cesaretine güvenmekten geçiyor... Muğla'da bir marka haline gelen Assos Extra'nın sahibi. Yaklaşık 15 yıldır sektörün içinde. İnternet kafeden, şubeleri olan Assos Extra'ya dönüşen süreci konuşuyoruz Onur Bey ile. Buraya sadece bir kafe demek varmıyor dilimize. Çünkü yaşayan bir mekân Assos Extra...

Bize kendinizden bahseder misiniz? Onur Turan kimdir?

1978 Malatya doğumluyum. Annem ve babam Ziraat Mühendisi. İki kardeşim var. Güzel bir çocukluk geçirdik. Ortaokulda babamın tayini nedeniyle Muğla'ya geldik. 2000 yılında İzmir'de Bilgisayar Programcılığı Bölümünden mezun oldum. O dönem internet kafe furyası vardı. Bizimde arkadaşlarımızla İzmir'de internet kafe açma gibi bir hayalimiz vardı. Olmadı ve Muğla'ya döndüm. Kendimi, küçük bir dükkân kiralamış olarak buldum. 21-22 yaşlarındayken 4 bilgisayar ile açtım internet kafemi.

Teknolojinin yeni yeni hayatımıza girmeye başladığı günler...

Evet. Bu nedenle insanların bilgisayar ile ilgili bilemedikleri fazlaydı. İzmir'de 1,5 yıl kadar hastane otomasyonu üzerine çalışmıştım. Bilgisayar başında uzun saatler oturarak bir şeyler yapmanın bana göre olmadığını fark ettim. Türkiye'de böyle oluyor bu işler. Bir meslek seçiyorsunuz ama onun size göre olup olmadığı yaşarken öğreniyorsunuz. İnternet kafede bir yandan mesleğimin avantajını kullanırken bir yandan insanlarla sosyalleşebiliyordum. Çünkü aynı zamanda bir kafe dokusu vardı Assos'un. Orada küçük bir mutfağımız vardı. Tost, sandviç, çay, kahve gibi şeyler yapıyorduk. Hatta biz şu anda sattığımız çoğu şeyi orada yapıyorduk. Sahada bir şeylere dokunarak iş yapmanın benim karakterime uygun olan şey olduğunu keşfettim o sırada.

İşletmelerde girişimcilik babadan oğula geçer aslında. Sizde durum tam tersi.

Kesinlikle öyle. Memur bir ailede bir şeyleri karşılıksız yapmaya alıştıyorsunuz. Ticaret başka bir şey. Onun zorluğunu yaşadım. Müşterilerin 10 dakika süren işleri oluyordu. 25 kuruş istemeye çekiniyor, almıyordum. Bu geçiş ticarete alışmak, öğrenmek veya o 25 kuruşu almakla ilgili. Ben aslında birçok şeyi hem yaparken öğrendim hem de o işi yaparken kendi karakterimde olanları evirdim. Hem işle ilgili olanları tamamladım hem de kendimle ilgili şeyleri.

"İşin zorluğunu belirleyen şey sonunda senin de direncini belirleyen şey oluyor."

Her şeyi görerek, yaşayarak öğrendim. Bedelini fazlasıyla ödedim. Günümüzde zaten sermaye adına bir şey yapmak zor. O yüzden kazandığımı hep işime yatırdım. Şimdi sorsanız o 4 bilgisayar ile o kiralar faturalar nasıl ödendi, işler nasıl yapıldı bilmiyorum. Sanırım altında bir şeyi başarmak istemek, bir şeyi iyi yapmak istemek yatıyor.

Müşteri portföyünüz nasıldı?

Her yaş grubundan müşterimiz vardı. İnternet kafelerden genellikle erkekler yararlanırlardı ancak bizde kadın-erkek oranı yarı yarıydı. Sadece oyun oynanmıyordu, insanlar gelip ödevlerini hazırlıyorlardı. 4 bilgisayarla başlayan hikâyemiz 2005 yılında 20'ye ulaştı. İnsanlar sıra bekliyorlardı. Spesifik bir iş yapmak zor aslında. O işle ilgisi olmayan insanı dışarıda bırakmış olabiliyorsunuz. Ancak sadece internete girmek için değil de orada vakit geçirmek için de geliyorlardı insanlar Assos'a. Bahçede minderler vardı yazın onlarda oturuyor sohbetler ediyorduk. 2005 yılı o işin gözde zamanıydı. Evlere bilgisayar girince internet kafeler sadece oyun alanlarına dönüşmeye başladı. İş hakkıyla yaptık ancak bizi mutlu etmeyen bir profile dönüşmeye başlayınca 2007'de işi sonlandırdım.

Asıl hikâye 2005'te başlıyor...

Müşterilerimiz 'Kış gelince biz nerede oturacağız?' demeye başladılar. Bir arkadaşımınla kafe hayali kuruyorduk. Sonra yan tarafta butik bir kafe açmaya karar verdik. Hazırlıklara başladık ve Kasım'da açtık orayı. Ürünler belliydi zaten yanına yeni bir şeyler de ilave ettik. Assos'un markasını sahiplendik. Ancak arkadaşım 3 ay sonra ayrılınca hem internet kafe hem kafe ile tek başıma kaldım. Başladığım işi yarım bırakmadım hiçbir zaman. Biraz inatçı olmakla ya da bir şeyi çok iyi yapmak istemekle ilgili bir şey bu. 30 m² alanı 5 masa ile çok şık bir mekâna dönüştürdük. Küçük butik bir mekân. 15-20 çeşit güzel kahveler getirtiyordum. Mesela kahvaltıya geliyorlardı, Kolombiya kahvesi ya da kavunlu sıcak çikolata ikram ediyordum.

Muğla'da o zamana kadar denenmemiş ve yapılmamış...

Olmayan şeyin kitlesini yaratmak için çalıştık. Müşterilerle muhabbet ediyorduk, kahve ikram ediyorduk. İnsanlar çok çabuk bağ kurmaya başlıyordu. Ancak tam olarak enerji veremediğin bir şey bir yere gelmiyor. İnternet kafeyi bıraktıktan sonra daha çok yoluna girdi. Sanki biz hayatımızı sürdürürken insanlar işlerimize dâhil oluyordu. Keyifliydi. 2008'de yanımızdaki küçük dükkanı da Assos'a dahil ettik. Bir dönem kahvecisi dedik oraya. Ahşap ve kumaş dekorasyonlu küçük bir mekân. Kız kardeşim küçük tatlılar yapıyordu, çikolata topu, sufle... Tattırıyorsun ya da geçerken alıyorlar bir tane. Bu insanlara çok özel geldi. Zaman içerisinde biraz daha büyüdük. Fiziksel ve rakamsal olarak 5 masada yapılan işle 15 masada yapılan iş bir değil. Mekâna bağlılık oluşunca her şey daha yoğun ve keyifli bir hal aldı. Assos'un büyük kitlesi oldu. Tavuk kaşarlı tostumuz o zaman meşhur oldu. Ben her zaman iddiayı koydum sonrasında da altından kalkmak için gerekeni yapmaya çalıştım. Arkasından gittim. Hem kendi ekibinizde beraber çalıştığınız insanları hem de oturup bir şey yiyip içtiğiniz insanları böyle inandırabiliyorsunuz. Ayrıca bu bir döngü: büyüdükçe alt yapınız, mutfağınız yetmemeye başlıyor. Kapasiteyi arttırıyorsunuz müşteri artıyor...

Assos'un Büyümesi...

Daha iyi bir yere ihtiyacımız vardı. Şuanda bulunduğumuz yer inşaat aşamasından itibaren, kendi stratejilerim doğrultusunda doğru noktaydı. Bu dükkân yapıldıktan sonra bir dönem boş kaldı. Kiralık yazısı asıldığı gün talip oldum. Sahipleriyle tanıştık. Kendimizi anlattık... Fiyat konusu beklentilerimizin üzerinde olunca görüşmeler olumlu sonuçlandırılmadı. Aynı gün mutsuz bir şekilde Assos'ta otururken, bu gece atomu parçalayacağız hırsıyla ne yapmamız gerektiğiniz düşünüyorduk. O gece 'burada bir yer bulamıyorsak Kötekli'ye bakalım' diyerek saat 01.30 gibi Kötekli'de dolanmaya başladık. O zaman Kötekli'de bir iki kafenin dışında bir şey yok. Yollar yok. Dolaşırken şuanda Kötekli Assos'un olduğu yeri gördük. Yeri ve konumu tam istediğimiz gibi. Ve bir atlayış yaptık. *Hani bir plan yapmadan atlayıp doğru bir iniş yapmak gibi. İnanıp arkasından gitmek gibi.* Aslında çılgınca geliyor ama o an hissettiğin şey aslında o işi çözen şey. Ertesi gün gittik dükkân sahibini bulduk. Kaparo verdik ve dükkânı tuttuk. Tuttuk ama hiçbir şey yok ortada. Kredi kullanarak açtık mekânı. İlk açtığımızda da Kötekli'de çok yoğun bir iş olmadı. Önceki dükkânımızda lokomotif olarak devam ediyor, zaten döndürüyordu kendisini. Aslında yola çıktığınız zaman sizin davranış biçiminiz, yaptığınız şey, niyetiniz, mücadeleniz, istemeniz çok önemli. Başka şeyler oluyor. En başında ön görülemeyecek, yola çıktığınız zaman başka yol ayrımları, başka seçenekler ya da başka etkiler oluyor.

Ne gibi etkilerden bahsediyoruz?

Kötekli'yi açtıktan sonra Aralık ayı gibi bu dükkânın sahipleri ile yeniden görüşme imkânı bulduk. Burada hayallerini ve ortak bir şey yapma niyetlerini bildirdiler. Ama bu sırada Assos bir şey yapmıştı ve eksikleri de olsa güzel bir sonuç almıştık. Sadece buraya bağlı olmadan bir şey yapmış olmanın sonucunu o dönem aldık. 15 Ocak'ta bir ortaklık yaptık. Algı olarak bir 'marka', ticari olarak marka görülemeyecek bir pozisyondaydık aslında biz. Bu aslında

markaya biçilen değer ile ilgili bir anlaşmaydı. Duran değerlerin yanında markanın değerinden bahsederek onun üzerinden eş değer bir anlaşma...

1 Nisan'a kadar hazırlığımızı yaptık. Her şeyi üç boyutlu olarak kendimiz çizdik. Marangozlar ve ustalar ile bizzat uyguladık. Hem mimari proje yürüttük hem sahada rol oynadık hem menüleri hazırladık hem kadrolarla ilgili yoğun bir çalışma dönemi geçirdik. Tabi o dönemde hiç bu tarz bir yer yoktu Muğla'da. 'Çayla, gayfeyle olur mu le bizim oğlan' diyorlardı. Ama oldu. Kendi kitlemizden ayrı bir kitle ile karşılaştık. Muğla'da şık bir yere oturmak isteyen bir kitle. Doğal sonucu olarak çapımız büyüdü... Personeli yönetmek, malzeme tedarik etmek...

Bu sizi korkuttu mu?

Korkutmadı ama zorladı diyebilirim. Bir geçiş süreci oldu. Bir ortaklık ile işe başladık ve doğrusu/yanlışını ile kendi yöntemlerimiz vardı. Kendi başınıza, kendi kaderinizle yönetmek başka bir şey, birilerine sorumluyken başka. Projeyi büyütürken ortaklığın olumlu etkisini çok gördüm çünkü her şeyde bir kez daha titiz davrandım, daha şeffaf oldum. Ama ortaklarımızın burada olmamaları nedeniyle bu ortaklığı uzun süreli yürütemedik. Yaz sonu gibi ortaklığı sonlandırdık. Sonrasında önceki dükkânımızı kapattık. İş gücü olarak bölünüyorduk çünkü. Merkez ve Kötekli ile devam ettik. Ödemeler, planlama, işleri oturtma 1-2 yılımızı aldı. Bu kez bir imalathane planladık. Bu arada 2014 yazında sezonluk devreye giren Akyaka şubemizi açtık. Kötekli'de yeni bir düzenleme yaptık.

80 Günde Yeni Yapılanma

Eskiden her şeyi kendimiz yapıyorduk. Sonrasında büyüdük ve alt yapı sorunu yaşamaya başladık. Altyapımızı yenilemek amacıyla 2016 kışında Assos Extra'yı 80 günlüğüne kapattık. Mutfağımızı ve servisimizi güçlendirdik. İnsan kaynaklarımızı oluşturduk. Stok sistemlerimizi ve muhasebe programlarımızı geliştirdik. Dekorasyonumuzu yenileyerek daha kullanışlı alanlar oluşturduk. Reklam, tasarım, grafik tasarım, sunum konularına ağırlık verdik. Amerika'yı yeniden keşfetmedik ama 80 günde tüm sistemimizi yeniledik. Kapalı olduğumuz sürede aldığımız tepkiler çok teşvik edici ve mutluluk sebebiydi. Kafeler hayatımızda bir hastane acil servisi kadar zaruri olan yerler değil. Tercih edilmenizin tek nedeni fark yaratabiliyor olmanız. Bugün Assos Extra bünyesinde 50 kişi çalışıyor. Bir çok firmadan malzeme satın alıyoruz. Yüzlerce insanın hayatına dokunuyoruz. O zaman yaptığımızın iş anlamlı oluyor.

Çalışanlarla aranız nasıl?

Biz ana sermayesi kapital olan değil, tamamen fikir, enerji ve emek olan bir firmayız. İşimin ticari yönünden çok manevi ve başarı kısmı besledi beni şimdiye kadar. Böyle olunca çalışanlarımızın koşullarını da önemsedik. Paylaşarak çoğaltmak üzerinde ilkelerimiz var. Ekibimizde yer alan herkesle birebir diyalogum var. Bu hem iyi hem sıkıntılı bir durum. Çünkü insanların algıları farklı olabiliyor. Daha sert bir otorite gerekebiliyor. Tabi ki herkesin uymak zorunda olduğu belli ve net kurallarımız var. Disiplinsiz değilim ancak gülmek ya da gülmemek insanın kendi karakteri ile ilgili. Sohbet etmek, tecrübelerini aktarmak, sıkıntılarını dinlemek çok güzel. Manevi olarak bağlılıklarını hissediyorsunuz.

Bundan sonra kendinizi bu işin neresinde görüyorsunuz?

Bundan sonraki süreçte bu kadar sahada olmak yerine biraz daha merkezden yürütmeyi planlıyorum aslında. Muğla'nın ve ekonominin koşulları, marka olabilmek için gereklilikler, maliyetler iki şube için değil de beş-altı şubeye dağıtmanız gereken maliyetler. Bu işi franchising vererek başka boyuta getirip, belli bir bölümünde olmak istiyorum. İleride belki markayı daha iyi yapacak insanlara teslim edip, belki başka bir hikâyeye başlayabilirim.

İlk işletmenizi açtığınızdaki o ruh, o sizin yaşam alanınız olan samimiyet şuan burada o boyutuyla söz konusu değil. Ruhsal olarak doyum sağlayabiliyor musunuz?

Bu düz bir grafik değildir. Bunun her zaman süreç içinde tavan yaptığı, inişe geçtiği noktalar vardır. Örneğin 6 ay önce enerji ve heves olarak çok daha durağan bir dönemdeydik. Tadilata başladığımız anda değişti her şey. O ruh olmasa bu sonuç çıkmıyor zaten. Herkes Assos çok güzel derken eksikleri belirledik her zaman. Değişen koşullarla ayakta durabiliyoruz, hata yapmayı kötü görmüyoruz. Ya da müşterimize karşı bunu saklamıyoruz. Hata yaptığımız zaman hata yapma özgüvenini gösteriyoruz. Çünkü yaptığımız her hatadan sonra onu doğru yapıp bir adım ileriye gidiyoruz.

Assos nedir?

Assos çekirdek gibidir. Tüm DNA kodunuz içindedir. Küçüktür ama etkisi büyüktür. Besleyen şeyleri derindir. Bir bakış açıdır, felsefedir. Assos bir dönüşümdür... Bir şeyi dönüştürmek, iyiye dönüştürmek... Samimidir, içtendir. Soğuk değildir. Gönüllüdür. Ham değildir ancak olmuş da değildir. Hep daha fazlası olmaya adaydır.

Onur Bey ütopyasını gerçekleştirdi diyebilir miyiz?

O dönem Muğla koşullarında, o kiralarda, o yatırımlarla bunları yapmak gerçekten ulaşılmazdı benim için. O ütopyanın bir bölümünü gerçekleştirdiğimi söyleyebilirim. Şuan içinde olduğum şey, koşulları koruyarak olabilmek beni fazlasıyla tatmin ediyor. Ama şuan başka türlü bir şey var yapmak istediğim. Bunları yaparken de kendi alanlarımla da özgür olmam gerekiyor hem fikinsel hem maddi hem de manevi olarak. Çünkü üretmek biraz rahat olmakla ilgili.

Üçüncü Nesil Kahve nedir?

Kahvenin kavrulmasıyla ve alt tatların çıkarılmasıyla başlayan bir akımdır. Bölge bölge farklı tatlarda kahveler var. Kahvelerin belki bizim damak seviyemizde alamadığımız ama onunla uğraşan insanların aldığı dip tatları vardır. Mesela bir kahve bahçesi yakınında kakao çikolata ağaçları, şeftali ağaçları ya da ekşi, egzotik tatlar varsa kahve o tatlardan etkileniyor. Eskiden kavrulup harmanlanarak farklı çekirdekler karıştırılarak espresso ve filtre kahve olarak farklı seçeneklerde demleniyordu kahveler. Üçüncü Nesil'de kahveyi daha az kavurup ya da o çekirdeğin özelliğine göre kavurarak, ondaki dip tat açığa çıkarılıyor. Son iki yıldır dünyada oldukça ilgi çeken bir akım. Assos Extra'da insanların damak zevklerine göre yirmiye yakın çekirdek bulunduruyoruz.

“Assos’u büyüttüm. O da beni çok büyüttü. Ne iki yıl önceki, ne on yıl önceki adamla alakam yok. Yeniliği kabul etmek, girişimciliğe açık olmak, ilkelerini ortaya koymak, bir şeyi daha iyi yapmak istemek... Bunlar işin aslında evrensel parametreleri. Hedefinize koşul koymazsanız aşamayacağınız bir engel olabilir mi?”

“Sabır aslında zamandan ve koşuldan bağımsız bir şey. Sabır; zaman koymamak. O yüzden koyduğunuz hedefin büyüklüğü değil; onun motivasyonunu sağlayacak şeyler neler? Sizin inancınızı belirleyen şey ne? Çünkü anlattığınız her şeyin yaptığınız bir karşılığı olmak zorunda.