

## Memleketten azim ve sebat manzaraları

Haftasonu, yazdığı bir kitap dolayısıyla yapılan bir röportajda Bülent Eczacıbaşı, “*Zeki insandan bol bir şey yok dünyada, çalışkanlık diyorsanız herkes çalışıyor, ayıran şey azimdir insanları*” demiş. Doğru tabi, eğer ha bire hedef ve fikir değiştirenlere uyarmaksa niyeti.

Ama bu beyin ‘*azim*’i bilmem ama ‘*sebat*’tan söz etmeyi pek hak ettiğini düşünmüyorum.

Babasından kalan ve ona da vaktiyle iyi niyetli (‘*Ülkenin Kalkınması*’ hedefli) ‘devlet işbirliği’ ile sağlanmış bir arsada, gene ‘*millete hizmet*’ amaçlı ‘devlet teşvikleriyle’ kurulmuş, ‘devlet (fiyat, ithalat kalkanı, kota vs) korumacılığıyla’ büyümüş, aileyi Nejat Eczacıbaşı’nın kendi laboratuvarında ürettiği vitaminden (*D Vital*), ‘sektörün öncüsü’ konumuna ve elbette büyük bir servete de taşımış bir ‘*fabrikanın*’ yerinde, bugün yeller esmese bile, oraya kondurulmuş koca bir ‘*alışveriş merkezi*’nin olduğunu ve onun açık koridorlarında da sert rüzgârların estiğini hepimiz biliyoruz.

1972’de reklâmcılığa başladığımda, adını ilk işittiğim kişilerden biri Bekir Cansu idi.

Türkiye’de tıraş bıçağının adı da, bir marka olmasına rağmen jenerik isme dönüşmüş ‘*jilet*’ti.

Bu alan ‘sakalı bol ve sert erkekler ülkesinde’ mühim bir pazar olduğu için, iki Musevi aile şirketi (*Derby* ve *Perma Sharp*) büyük bir pazar kavgası içinde birbirini yiyordu ve Bekir Bey *Perma Sharp* grubunun başbayisiydi.

O günlerde tanıdığım, pazarlama yüksek öğreniminden sonra reklâmcılığa girmiş ‘*Robert Kolej*’ menşeli birkaç ‘*okumuş*’, bu taşra kökenli ‘*alaylı*’ya hayrandı.

Anladığım oydu ki, bu adam halkının ticaret genine sahip bir 'tüccar' ve *Tahtakale usulü* bir pazarlama erbabı olarak, orada eski bir hanın küçük odasındaki 'ticarethanesinde' o sektörün **gidişatını** elinde tutuyordu.

Ben de, at yarışında *eküri* (aynı at sahibine ait) atlardan birinin rakibi erken yormak ve yarış patronun esas atına kazandırmak için *Start box*'tan çıkar çıkmaz fırlayıp önde koşması gibi, bir markanın *esas ürünü* ikincil bir 'fedai' ürünle korumak stratejisini (tabii o bunu böyle anlatmamıştı) ondan öğrendim.

Bekir Bey, babasının, memleketleri Konya'nın Akseki ilçesinde 1950'lerde kurduğu 'lüks hırdavat toplama ve satışı' işini kardeşiyle birlikte İstanbul'a taşımıştı. Şirketin adı 'Azmüsebat'dı.

O sektördeki feci rekabet, aslında azim ve sebatan daha çok parayı *cukkalayıp* ortalıktan uzaklaşmak niyetli o iki Musevi aileyi fazla yordu.

Adını bir ülkede tıraş bıçağının adı olmasına alışmış Amerikan devi *Gillette*'in de bu bereketli sakal er meydanını birilerine bırakmaya elbette niyeti yoktu.

Sonunda, Jack Avram adlı Musevi vatandaşımız büyük bir serveti cebe atarak *Perma Sharp*'ı *Gillette*'e sattı. Sakız vs satmaya başladı, sonra onu da yabancılara sattı. Amerikalılar da *Perma Sharp* fabrikasını Rusya'ya taşıdı. Dağıtım vaktinde canlarını çok yakmış Bekir Bey'e bırakacak değillerdi. O da kapıya kondu.

O kapıya kondu ama *Azmüsebat* adına layık olarak tabii yılmadı. *Perma Sharp*'ın dağıtımıcısı olarak onunla ölümüne mücadele ettiği, 1940'da Türkiye'nin ilk tıraş bıçağı üretime başlamış *Derby*'yi satın aldı.

Tıraş köpüğü, losyonu vb ile erkek kozmetiği sektörüne (bir bakıma *Eczacıbaşı*'nin yan alanlarına) girerek işini daha da genişletti. *Derby*, Tuzla'da kurulan üretim tesisiyle, Ali Taran'ın müthiş bir reklam kahramanı yaptığı 'Ali Desidero'suyla çok büyüdü. 10 yılda bir *dünya markası* yarattı.

Yetmedi, *Azmüsebat*, yeni adıyla *Azmüsebat Çelik*, 'çakar çakmaz çakan çakmak' *Tokai* ile, kendisi bilinmeyen, ama markaları dillere destan bir

üretici oldu. Bekir Bey ve ağabeyi araya giren 2001 krizinde (kendi beyanlarına göre) bir tek işçi atmadan o *vartayı* da atlattı.

Aynı yıllarda, Nejat Eczacıbaşı 1993 yılında vefat etti. Bülent Eczacıbaşı ve kardeşiyle grubun yeni nesil dönemi başladı. Bülent Bey TÜSİAD başkanı oldu, kariyerini adamakıllı parlattı.

2007’de Bülent Eczacıbaşı yönetimindeki şirketler topluluğu, ‘*babadan kalma ilaç şirketlerini*’ bir Çek Cumhuriyeti şirketine sattı. Levent’teki fabrika, hemen arkasındaki tepelerde bir zamanlar o fabrikanın işçileri tarafından bir zorunluluk olarak oluşturulmuş *gayri nizami* çirkin bir semti *hatıra* gibi bırakarak, yıkıldı.

Bir ‘aileye’ bambaşka hâyal ve ideallerle teslim edilmiş o koca arsada çok şık bir alışveriş merkezi, iş ve *rezidans* kuleleri yükseldi. Andığım röportajın girişinde de denildiği gibi, soyadı *Eczacıbaşı* olan o ailenin “*Bugün çoğu kişi artık ilaç üretmediklerini bilmiyordur*”.

Bekir Cansu tarafında ise, ‘*ikinci nesil temsilcisi*’ henüz çok genç biri, ağabeyinin oğlu Abdurrahman Cansu.

*Azmiüsebat*’taki son dönem gelişmeler de şöyle:

2013’te *Derby* ve *Tokai* markalarıyla birlikte şirketin hisselerinin bir bölümünü gene bir ikinci nesil yönetiminde olan *Ülker* gurubu satın aldı. 2016’da 66 yıllık *Azmiüsebat*’ın tamamı Ülker bisküvisinden büyümüş *Yıldız Holding*’e geçti.

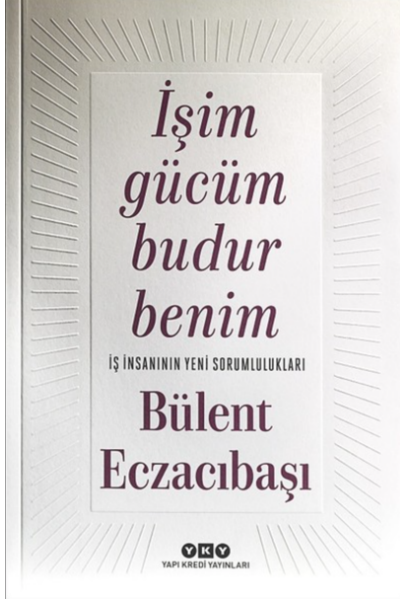
Aynı dönemde peşpeşe çok büyük *global* markaları da satın alan *Ülker Grubu*, bu yıl borçlarıyla ilgili yeniden yapılanma talep etti. Murat Ülker’in yurtdışında önemli bir kişisel serveti ve ticari girişimleri olduğu söyleniyor.

*Azmiüsebat*’ı satın alan şirkette ise, Abdurrahman Cansu yönetim kurulu üyesiymiş.

Bekir Cansu adı, *google*’a “**Bekir**” yazdığınızda Bekir Coşkun’dan, Bekir Bozbağ’dan çok çok sonra beliriyor ve bir yazıda “**Tahtakale’den bir Donkişot**” diye tanımlanıyor.

Hayır kurumlarıyla ilgileniyormuş.  
Ve iyi bir Fenerli.

Eylül 2018



Bekir Cansu

