

DYO'cuyum, başka mal satmam!

Kurulduğu gün 30 metrekare olan Sayar Ltd. Şti. bugün 2000 metrekareye yayılan beş katlı bir müessese. Kurucu Halil İbrahim Sayar başka firmalardan teklifler geldiği halde Dyo'yu tercih etmiş.



Halil İbrahim Sayar

Halil İbrahim Sayar tarafından temelleri 1933'te atılan Sayar topluluğunun beş şirketinden biri olan Sayar Matbaa Mürekkepleri ve Endüstri Boyaları Ltd. Şti. 1997'de kurulmuş. Toplam 147 personelle ve 60 vasıtayla pazarlama, muhasebe ve ulaştırma alanlarında DYO adına dağıtım yapan firmanın dört ayrı noktada şubesi buluyor.

Müşterileri arasında inşaat grupları, nalburunlar, tüccarlar ve müteahhitler bulunan Halil İbrahim Sayar bir yandan sorularımızı yanıtlıyor, bir yandan da günlük işleyişle ilgileniyor. Boyanın Türkiye'de sektör olarak ön sıralarda yer aldığına vurgu yapan Sayar, "Artık bo-

ya her yere girdi. Elinize ne alırsanız alın boyasız tek bir şey yok" diyor ve bize DYO'yla ortaklığını anlatıyor.

Firmanız ne zaman, nasıl kuruldu? Babamın 40 metrekarelik bir nalbur dükkanı vardı. Yanında çalışır hem iş öğrenir hem de her konuda ona yardım edendim. Pazar günleri bile çalışırdım, çalışmayı çok severim. Bir gün dükkana bir Hollandalı elinde çantayla girdi. Çantayı açıp boya katalogları ve kutuları çıkardı. O renkler, o boya kutuları beni çok cezbedi. "Ne güzel şeymiş bunlar böyle" dedim. Sipariş verdik ve böylece boya da satmaya başladık. 1946'da askerden döndükten

sonra babama artık boyacılık yapacağımı söyledim. Babamın nalbur dükkanını devralıp Sayar Boya'ya çevirdim.

Kurulduğunuzdan bu yana Konya'da boya sektörü nasıl gelişim gösterdi? Konya'da boya sektörü hızla ilerledi. Çünkü sanayisi geniş bir il. 30 yıldır hızlı bir kalkınma halindeyiz. Burada zamanla çok çeşitli boya markaları çıktı ve bana çok teklif geldi. Ben hepsine olumsuz yanıt verip yalnız DYO satacağımı söyledim. DYO kaliteye ve müşterisine verdiği önemle, bayisine gösterdiği özenle sağlam temeller üzerinde kaldı. Bu Konya'nın en favori boya markası olmasının en büyük nedenidir.



Sektörün bugünkü genel durumu nedir? Büyüklüğü ne kadar?

Artık her yere boya girdi. Eskiden ki reç badana sürerlerdi bugün artık orayı plastik boyayla boyuyorlar. Kapısını boyamazlardı, bugün artık orayı da boyuyorlar. Bizim çocukluğumuzda binalara hiç boya sürülmezdi. Pencere ve kapı ahşabının rengi neyse o vaziyette kalırdı. Ama bugün her ev, cam, kapı, pencere boyanıyor. Şimdi yapılan inşaatlar, fabrikalar, kullanılan aletler, buzdolapları ve artık aklınıza ne gelirse hiç boyasız, cilasız bırakılmıyor. Sanayi ürününü olsun, mesken ürünü olsun yapılan her ürün, boyanıyor günümüzde. Ekim makinesi, pulluk, saman makinesi eskiden çürür giderdi. Ama şimdi hepsi boyanıyor. Öyle ki boya bugün bir su gibi, ekmeğe gibi ihtiyaç halinde.

En çok hangi sektörler kullanıyor?

İnşaat sektörü birinci sıradadır her zaman. Daha sonra sanayi gelir. Otomobil ve kamyon üreticileri. En sonda da zirai makine üreticileri yer alır.

Size göre önümüzdeki dönemde boya sektöründe neler yaşanacak, mali krizden ne kadar etkilenilecek?

Müteahhitler yaptığını satamayacak hale gelirse, orası durursa bizim boya satışı işimiz de o nispette durur. Ama bu işler tümüyle duracak manasına

gelmez. Zira boya su gibi ekmeğe gibi lazımdır. Kışı geçirdikten sonra kişinin bir ev odasını yenilemek için mutlaka boya sürmesi gerek. Arabası eskimişse mutlaka boyayacak. Ama eskiden 100 ton satıyorsak, inşaat işi durursa bu 80 tona iner fakat hiç satılamayacak gibi bir durum olmaz.

Müşteri ilişkilerinde nelere dikkat ediyorsunuz?

Müşteriye olan saygımızı ve sevgimizi olabilecek en azami ölçüde satış şeklimize yansıtıyoruz. Daha ucuz da olsa başka hiçbir markayı dükkana sokmuyoruz. Konya ve çevresinde ne kadar müşterimiz varsa ziyaret ederiz. DYO'nun yenilikleri aktarır varsa şikayet ve isteklerini dinleriz. Sürekli irtibat kurmanın ticaret hayatında çok büyük faydaları var. Bütün müşterilerle dostluk çerçevesinde yakın ilişkilerimiz bulunur. Onlar da zaman zaman bizi ziyaret eder, hem çay kahve içer hem de çalışmalarımızı yerinde izlerler.

Günlük yoğunluğunuz nasıl? Bir gününüz nasıl geçiyor?

Bir günüm aşağı yukarı iki saat gibi geçer. 24 saati uzatabilir miyiz diye bakıyorum da Allah'ın kanunu maalesef uzamıyor. Hayatım işle dolu. Firmamızda işler nasıl yürüyor, müşteriler memnun mu daima tetikteyimdir.

Konya'da boya sektöründe kazandığınız başarının anahtarı nedir?

Ticari olarak da baktığımızda işte önce sevgi gelir. Madem ki biz ticarete başladık, önce nalburiye sonra boya geldi. Ben bütün sevgimi, işimi, gücümü ve elimdeki parayı boyaya yatırdım. İşte sevgiden dolayı mesleği sevince zaten kazanıyorsun. Hem müşteriyi hem de parayı. Hangi mesleği seçerseniz seçin sever ve özenirseniz kazanan siz olursunuz. Ben de sevdiğim boya işine nasıl gelişebilir ve yükseltilirim diye düşündüm ve hep bu hedefte yol aldım. Bazı firma sahipleri biraz fazla para kazanınca gidiyor sahil memleketlere oteller yaptırıyor. Ben

Meslek sevgisi en temel değerdir

Halil İbrahim Sayar meslekteki tecrübeleri ışığında genç işadamlarına sesleniyor: "İçimizde önce sevgi olmalı. Bütün mesele meslek aşkında yatıyor. Benim bütün gençlere tavsiyem bir işe başlamadan önce, bir mesleğe girmeden önce o işi sevmeyi kendilerine öğretmeleri. Parasını değil, mesleği sevmeyi öğrenmek gerek önce. Mesleği sevdikten sonra meslek zaten sizi zirveye kadar götürür ve daima muvaffak olursunuz. Sevgiyle yapılan her işin sonucu bambaşka olur".



bugüne kadar kendi işimin dışında başka hiçbir işe kesinlikle yatırım yapmadım. İnşaat boyası; sanayi boyası, mobilya boyası, oto boyası her birinin de ayrı ayrı renkleri var. Bir otomobil boyası katalogunda 200 tane çeşit var. Bu 200 rengi her zaman hazır bulundurmak gerekir. Bunun için depon hep dinamik ve hazır olmalı. Eksikli olursan kaybedersin

DYO'nun en çok hangi ürünleri tercih ediliyor?

Aslında DYO'nun hemen hemen tüm ürünleri aynı oranda satılıyor. Bugünlerde bina dış cepheleri tamamen boyanıyor. Dış cephe boyarlarına ağırlık verildiği için bu türde çok yoğun bir talep var. Öyle ki günde 10-15 ton boya kullanılanlar var. Sonra gazete mürekkepleri yine çok tercih edilenler arasında. Hangi renk en çok satılıyor derseniz de beyaz renk derim. Konyalıların renk tercihi hep beyazdan yana.

Müşterileriz DYO ürünlerinden memnunlar mı?

Hepsi kesinlikle çok memnun. Zaten biz de adım adım takip ederiz. Diyelim ki ürün tesliminde bir aksama oldu, bunu derhal fabrikaya iletiniz, teknik ekip gelir. Sorun neyse anında çözülür ve DYO kalite memnuniyeti hiçbir kesintiye uğramaz.

Yıllardır birlikte çalıştığınız DYO sizin için ne ifade ediyor?

Teknolojide gerçekleşen her yeniliği boyasına yansıtan, dürüst bir marka bana göre DYO. Bir parça ucuza ürün imal etmek için hiçbir zaman kalitesinden ödün verme yoluna gitmiyor. Boyanın hakkı neyse onu veriyor ve kalitesine halel getiriyor.

DYO markasının, sektördeki konumunu nasıl görüyorsunuz?

Her geçen gün daha iyiye daha güzele doğru bir gidişatı var DYO'nun. Piyasada her zaman iyi ürün sattı ve satmaya da deva edecek. Bundan müşteriler olsun, bayler olsun, hiç kimsenin en ufak bir kuşkusu yok. 70 yıldır sektörün içindeyim ve DYO'ya rakip olabilecek bir firma tanımıyorum.

DYO bayilerine vermek istediğiniz bir mesajınız var mı?

Bütün DYO çalışanlarına Dyorum dergisinin devamlı surette okunmalarını öneririm. Meslekleri için bol bol araştırma yapmaları yararlarına olur. Çünkü insan ne kadar bilirse o kadar zengin olur. İkinci olarak da çalışkan olmayı öneririm. Zira çalışmaktan hiç kimsese zara gelmez. Bilakis çalışarak, insan hem iş hem cemiyet hem de aile hayatında çok daha muvaffak çok daha yenilmez olur.



"O sohbetleri unutamam"



Uzun yıllardır DYO ile işbirliği içinde-siniz. DYO ailesi ile yaşadığınız ilginç anılarınız var mı?

İzmir'e boya alımı için gidip geldiğim sıralarda Yaşar Baba (Durmuş Yaşar), mutlaka beni şimdi müze olan Karşıyaka'daki evine davet ederdi. O evi nasıl ve kimlerden satın aldığını anlatırken akşam yemeğine dek vakit geçirdik. Öyle misafirperver bir insandı ki sofraya ben oturmadan oturamaz ve yemeğe ben başlamadan başlamazdı rahmetli. Yemekten sonra kahvelerimizi içerken bana tatlı tatlı yeni projelerini anlatır, memleket meseleleri hakkında fikirlerimi sorardı. Herkesin yaşantısına saygı duyan pek muhterem bir zattı kendisi. O akşam sohbetlerimizi hiç unutamam.