



Her limanda bir gemisi var

Vahit Şimşek gemilerin kumanya ihtiyacını sağlayarak Türkiye'de yepyeni bir iş kolunun öncüsü oldu. Her limanda bir sevgilisi olmadı ama her **limana** gitti, her **gemiye** çıktı ve patronu olduğu Ava Holding'i **39 milyon** dolar ciroya ulaştırdı.

YAZI: ÇİĞDEM YÜCESOY SUBAŞI

Vahit Şimşek 13 çocuklu bir ailenin ferdiydi. Doğduğu kentte, Batman'da kalsaydı en iyi ihtimalle petrol rafinerisinde işçi olacaktı. Tıpkı, babası gibi. Ama şans eseri babasının İzmir Aliğa'ya tayini çıktı. Daha doğrusu ustabaşının tayini çıktı, o da çok sevdiği arkadaşını yanında götürdü. Vahit Şimşek, Aliğa'da yeni bir dünyayla tanıştığı anda henüz beş yaşındaydı. Aliğa Batman gibi değildi. Yaşam koşulları daha zordu. Özellikle de 15 çocuklu bir aile için... Henüz ilkokul çağlarındayken ayakkabı boyayarak harçlığını kazanmaya başladı. "Daha o zamandan nasıl iyi para kazanırım, nasıl farklı olurum diye düşünürdüm" diye anlatıyor o günleri. "Mesela okulda teneffüslerde öğretmenlerin ayakkabılarını boyardım. Kalburüstü insanların yaşadığı yerlerde gezer, evlerden ayakkabıları toplar, boyar geri götürürdüm."

Ortaokul çağlarında abilerinin açtığı manav dükkanında çalışmaya başladı. Bir gün dükkana gelen birileri ne var ne yok satın alınca, meraklandı, peşlerine düştü. Almanların limandaki gemilere yüklen-

diğini görünce önce şaşırıldı, sonra "Aynısını biz neden yapmayalım" diye düşündü. Kafasında, ilk iş fikrinin temellerini atmıştı. Limana gelen gemileri gezip neye ihtiyaçları olduğunu sormaya başladı. İhtiyaçları temin edip sahiplerine teslim etti.

Türk gemilerinde zaten iletişim sorunu yaşamıyordu. Yabancı gemilerin kaptanlarıyla anlaşabilmenin yolunu da kolayca buldu. Liseden en iyi yabancı dil bilen arkadaşlarını bu iş için seferber etti. "Onları günlük, saatlik kiraliyordum. Hatta İngilizce öğretmeninini eşini bile yanıma tercüman olarak aldığım oluyordu."

Bu sayede daha çok gemiye çıkabiliyor, daha çok satış yapabiliyordu. Ama hep böyle devam edemeyeceğini de biliyordu. Her şeyden önce, yabancı dil öğrenmesi gerekiyordu. Yurt dışına gidip dil öğrenmeyi kafaya koydu. Para biriktirmek için hiç durmadan çalıştı. Limana demir atan her gemiye çıktı. Satış yapmadan gemiyi terk etmeyeceği konusunda da kendi kendine söz verdi. "Her denizci taze balığı sever, hiçbir şey olmazsa mutlaka 3-5 kilo balık sattım."

İngiltere'de ticarete devam

Nihayet İngiltere yolu göründü. Altı haftalık kursa diye gidip tam beş yıl kaldı bu ülkede. Bu sırada, para kazanmak için birçok iş yaptı. Butiklere tekstil ürünleri sattı, lületaşı ve deri ceket ticareti yaptı. Aynı esnada Londra'daki tüm denizcilik şirketlerini gezerek kendini tanıttı, kart bıraktı.

23 yaşında Türkiye'ye döndüğünde abileriyle birlikte çalışmaya devam etti. 31 yaşına geldiğinde artık kendi kanatlarıyla uçmak istiyordu. İlk şirketini İzmir'de, Ege Serbest Bölgesi'nde kurdu. Amacı bu işi yurt dışındaki emsalleri gibi profesyonelce yapmaktı. Akıllıca bir plan sonunda, şans da yaver gidince uluslararası kumanyacılık şirketi Hollandalı Köpcke'nin Türkiye distribütörü oldu. Nasıl mı? Sözü kendisine bırakıyoruz: "Köpcke'nin 125'inci yıldönümü Türkiye'de bir yatta kutlanacaktı o sıralar. Bunu öğrenince, başkalarıyla tanışmak ve yardım istemek üzere davetli olmadığım halde yata çıkmayı başardım. Başkanı bulup kendimi tanıttım. Bu girişime çok şaşırıldı ve davetlilere beni 'Gelecekteki Türk partnerim' diye tanıştırdı. Ardından da Hollanda'ya davet etti."

Başkan "Onda gençliğimi görüyorum" dediği Şimşek'e kesenin

VATAN KONSERVE'Yİ ÜLKER'E SATTI

Vahit Şimşek bir ara Vatan Konserve'nin de ortakları arasındaydı. Hisse alan abisi ortaklarıyla işi yönetmekte zorlanınca yönetimi ona teklif etmişler. Yönetime geçtikten sonra abisiyle birlikte diğer ortakları hisselerini almışlar: "Şirkete bir Alman partner buldum. Türkiye'den yılda 2 bin konteyner salça alıyordu. Kapasitemizin çoğunu bu şekilde satmış olduk. Tek amacım marka gücünü kaybetmiş şirketi yeniden ayağı kaldırarak satmaktı. Private label üretim gibi birkaç hamleden sonra şirket de marka da toparlanmıştı. 2006 yılında şirketi Ülker'e satarak bu işten çekildim." Bu satıştan sağlam miktarda nakit elde eden Şimşek, başarılı bir satış operasyonunu ise cruise gemiciliğiyle gerçekleştirmiş. 1995 yılında gemilere gıda malzemesini verirken Çeşme'yle İtalya arasında yolcu taşıyan bir yolcu gemisine ortak olmuş. Yüzde 10 hisseye başlamış, zaman içinde en büyük ortak haline gelmiş. "İş ayağımıza gelmişti. Satarken iyi para kazandık. Çünkü hurda fiyatları artmıştı. Üstelik 2007'deki global kriz patlamadan bir ay önce satmıştım."



Vahit Şimşek 31 yaşına
geldiğinde artık kendi
kanatlarıyla uŐmak
istiyordu. İlk Şirketini
İzmir'de, Ege Serbest
Bölgesi'nde kurdu.



Ava Holding kumanyacılıkta Hollandalı **Köpcke'nin** iş modelini Türkiye'ye taşıyarak **büyüdü**. Hedefte **100** milyon dolar ciro var.

ağzını sonuna kadar açtı. 60 gün vade, yıllık 100 bin Hollanda Florini tutarında siparişi Şimşek'in istediği. Ama başkan 180 gün vade, yılda 250 bin Florin limitli sipariş teklifi getirince dünyalar onun oldu. Türkiye'ye dönünce 140 metre karelik bir depo kurdu. Ürün portföyünün tamamına yakını Köpcke'den karşıladı. Bu sayede geniş bir ürün yelpazesine sahip oldu. Ürün listesini teleksle limana yavaşca gemilere geçince siparişler yağmur gibi gelmeye başladı. İlk yıl 180 bin dolar ciro yapan şirket her yıl ikiye hatta üçe katlanarak büyüdü. Anele adıyla faaliyet gösteren bu şirkete çok geçmeden bir başkası eklendi. 1998 yılında Albatros adıyla kurulan şirketin hedefi yurt dışından sağlanan ürünlerin yanına yerlileri de eklemektir.

Lufthansa'nın tedarikçiliğine...

Kumanya işi sadece gemilerle sınırlı kalmadı. Uluslararası catering firmaları ve havayolu şirketleri de hedef alındı. Havadaki ilk müşteri dünya devi Lufthansa oldu. Lufthansa'nın catering şirketi Sky Chefs'in malzeme listesinin tedariki, Şimşek'in şirketine teslim edildi. Albatros'la iş hacmi daha da büyüdü. Yaptığı iş, değişik sektörlerden şirketleri portföye alma olanağı sağlıyordu. Kimlerin kapısını çalacağını da Köpcke'den öğreniyordu. Köpcke petrol araştırma platformlarından, yardım derneklerine kadar birçok alanda iş yapıyordu. O da bu tür değişik alanlarda faaliyet gösteren şirketlerin ve kuruluşların kapısını çaldı. Kısacası Köpcke'nin modelini olduğu gibi Türkiye'ye taşıdı. Hatta birlikte satış yaptıkları da oldu. 1999 depreminde 6 bin TIRlık gıda ve hijyen yardım projesini Türkiye'ye getirerek Türk Kızılayı'na teslim etti. 2004 yılında Kuzey Irak'ta Amerikan askerlerine 2.5 yıl süresince kumanya tedarik ettiler.

Öte yandan, peşinden sektöre giren birçok kumanya şirketinin ihtiyaçlarını da karşılamaya başlamıştı. İlk şirketi Anele, hem gemilere kumanya hizmeti veriyordu hem de rakiplerinin tedarikçisi olmuştu. Anele'yi sadece kumanya tedarikçisi olarak yapılandırmaya karar verdi. "Bir iş kolu yaratmıştım. Sonra da bu alanda faaliyet gösterenlerin tedarikçisi oldum. Hatta 9 Eylül Üniversitesi'nde tedarik ve yönetim dersi de verdim."

Dünyada yeni bir tedarik network'ü

Vahit Şimşek, 2001 yılında yine gemileri hedef alan ama başka alanda hizmet vereceği bir adım daha attı. Bu kez gemilerin teknik tedarik ve hizmetini hedef aldı. 2001 yılında Tuzla'da yaptığı yatırımla hem yurt içinde hem de yurt dışındaki gemilerin ihtiyaçlarına yanıt vermeye başladı. Bu iş için dünyanın tüm limanlarında bir tedarikçiyle anlaştı. Özellikle de gemilerin acil teknik ihtiyaçlarında hızlı ve çözüm odaklı çalıştı. Güçlü ve yaygın bir network oluşturmuştu. Bu sayede bazen hiç kimsenin çözemediği sorunları hızlıca hallederek müşterilerin gönlünü fethetmeyi başardı. "Bir Norveç gemisi Hindistan'da kalmıştı" diye anlatmaya başlıyor. "Geminin vincindeki rulman parçalanmış. Parçayı tedarik edemiyorlar. Bizden talep ettiler. Parçayı, üstelik de onların arayıp da bulamadığı Hindistan'da bulduk ve gönderdik."

Bugün Rusça, İngilizce, Arapça, İtalyanca, Kazakça, Azerice gibi değişik dilleri bilen bir ekibi var. Ve bu ekip dünyada geçen tüm gemileri takip ediyor, günün hangi saati olursa olsun talep edilen teknik hizmeti ya da parçayı sağlamak için tetikte bekliyor.

Kumanyacılığın ardından büyümeyi hedeflediği teknik tedarik işinde uluslararası network'ü genişletme iddiasında Vahit Şimşek. Yurt dışına yönelik teknik tedarik faaliyetlerini AVS çatısı altında topladı. Ayda ortalama 150 gemiye yaptığı satış hiç de azımsanmayacak büyüklükte. Bu satıştan yılda 4 milyon dolar ciro elde ediyor.

Ayakkabı boyacılığı yaparken hayalini tiyatro sanatçılığı süslüyordu Şimşek'in. Günün birinde holding patronu olacağı, Türkiye'de yeni bir iş kolu yaratacağı aklına gelmemişti. 2006 yılında tüm şirketlerini toplayarak kurduğu Ava Holding'i bugün 39 milyon dolar ciroya ulaştırdı.

Şimdi ise en büyük hayali güçlü bir ortaklık yaparak holdingi beş yıl içinde 100 milyon dolar ciroya taşımak... Sürprizlerle dolu Ava Holding için bu hayali gerçekleştirmek imkansız değil...

Rakamlarla Ava Holding

1996 İzmir'de Ege Serbest Bölgesi'nde Anele adıyla ilk şirketini kurdu. İlk yılın sonunda 180 bin dolar ciro elde etti.



1997 denizcilik ve tedarik sektöründe uluslararası oyuncu Köpcke Trading International'la stratejik ortaklık yaptı.



1998 İzmir Alsancak Limanı'nda yurt içindeki bütün limanlarda hizmet vermek üzere Albatros isimli şirketi kurdu.

2001 İstanbul Tuzla'da AVS Denizcilik Hizmetleri tabelasıyla yerli ve yabancı gemilerin tedarik işine adım attı.

2004 Körfez Savaşı döneminde Irak pazarında gıda tedarikçiliği yaptı. Aynı yıl M/F Captain Zaman adındaki yolcu gemisine çoğunluk hisseyle ortak oldu.



2005 Yabancı bir ortakla Bursa Karacabey'deki Vatan Konserve'yi satın aldı.



2006 Kumanyacılık değil, kumanyacılık yapan şirketlere hizmet kararı hayata geçirildi. Yeniden yapılanma operasyonunda düğmeye bastı. Şirketleri Ava Holding çatısı altında topladı.

2007 Vatan Konserve ve M/F Captain Zaman hisselerini sattı.

2010 Holdingin cirosu 39 milyon dolara ulaştı.

