

■ Erdem Gülüş, Adem Gülüş, Ercan Gülüş



Yedek parçaya dair her şey “Nur-Par Otomotiv”de

Hem elektrik hem mekanikte ciro sıralamasında İzmir’de sayılı firmaların arasında yer alan Nur-Par Oto Yedek Parça şirketi, İzmir’de oto elektrik, yedek parça ve aksesuar çeşitleri satışında faaliyetlerine devam ediyor.

1994 yılında kurulan ve Adem, Erdem, Ercan Gülüş kardeşler tarafından yönetilen Nur-Par Oto Yedek Parça, 1200’e yakın aktif oto elektrik, yedek parça ve aksesuar malzemesi satan müşterileriyle ticareti sürdürüyor. 2008 yılından bu yana mekanik yedek parça satışlarına da başlayan Nur-Par Oto Yedek Parça şirketi hakkında Adem, Erdem ve Ercan Gülüş sorularımızı yanıtladı.

Nur-Par’ın kuruluşu hakkında bilgi verir misiniz?

Adem Gülüş: 1988 yılında, tezgahkar olarak başladığım yedek parça sektörüne pazarlamacı olarak devam ettim.

1994 krizinden hemen sonra 25 yaşında iken kendi şirketimizi kurduk. Yerli ampul satışı ile başladığımız ürün yelpazemizi yavaş yavaş genişlettik. Erdem Dokuz Eylül Üniversitesi’nde maden mühendisliğini, Ercan da Dokuz Eylül Üniversitesi çevre mühendisliğini bitirdikten sonra aramıza katıldı. 1999 yılında İstanbul’da Bir-Işık Otomotiv A.Ş.’nin ortağı olduk. Bu sayede oto elektrik aksamı üzerine birçok bayiliğimiz oldu. Bu bayilikler ile yavaş yavaş müşteri sayımızı arttırarak piyasada bilinir hale geldik. 2005 yılında oto elektrik piyasasında belli bir noktaya geldikten sonra, o dönemde sektördeki otomobil ürün gamının artması ile Avrupa ve Japon çeşidi

yapan yedek parçacı müşterilere daha iyi hizmet ve satış yapabilmek adına Depo far bayiliğini aldık. Bu bayilik bize Avrupa ve Japon araç grubu satan yedek parçacılara hizmet verme şansı sağladı. 2014 sonunda mekanik yedek parça bayiliklerimizi arttırmak adına Anadolu Satış Grubu'na (ASG) ortak olup firmamızı güçlü hale getirerek bugünlere geldik. Bugün, 200 marka ile bir yedek parça dükkanında satılan neredeyse her şeyi elimizde bulundurarak müşterilerimize hizmet vermekteyiz.

“Bugün, 200 marka ile bir yedek parça dükkanında satılan neredeyse her şeyi elimizde bulundurarak müşterilerimize hizmet vermekteyiz.”

O günlerden bugünlere nasıl geldiniz?

Erdem Gülüş: İşimizi çok sıkı takip ettik ve etmeye de devam ediyoruz. Ben maden mühendisiyim, bu işi abimden öğrendim. Üniversite son sınıfta okurken beraber çalışmaya başladık, askere gidip geldikten sonra da tam teşekküllü olarak başladım. 1999 yılında Ercan'ın da aramıza katılmasıyla gücümüze güç kattık. Müşterilerimiz ile aramızda ticaretten çok abi kardeş ilişkisi oldu. Hala da devam ediyor. Bu işe başlarken en büyük sermayemiz dürüstlüğümüzü ve bizi bu noktalara getirdi. Sıfırdan geldiğimiz için işimizde temkinli, sağlam ve emin adımlarla ilerledik. Bugünlere geldik ama üçümüz de çok emek sarf ettik. Bu işe başladığımızda irili ufaklı 28 tane elektrik toptancısı bulunuyordu. Bizler belki de şanslıydık, emeğimizin karşılığını alarak bugünlere geldik. Büyük borçlar ve kredilerle değil öz sermayemizle ve piyasadaki güvenilirliğimizle kriz dönemlerinden çok etkilenmedik. Şu an hem elektrik hem mekanikte ciro sıralamasında İzmir'de ilk beşin içindeyiz.

İleriye dönük planlarınız neler?

Erdem Gülüş: 2018 yılında hem ithal hem yerli, kaliteli yeni bayilikleri ürün gamımıza katmak istiyoruz. Bu senenin başında Türkan Karahan'ı genel müdür olarak transfer ettik. Birlikte şirketimiz ve müşterilerimiz adına epey güzel adımlar attık. 2018'de de şu anki konumumuza ve saygınlığımızı korumak istiyoruz. Bu ekonomik şartlarda çok büyük bir hedef koyamıyoruz ama gündemde kalmak ve bu işi sürdürmek, devam ettirmek istiyoruz. Para kazandırmak ya da para kazanmak hepimizin ihtiyacı ama “kazan kazan” mantığında gidiyoruz, hem müşterimiz kazansın hem biz kazanalım.

2017 yılı Nur-Par için nasıl geçti?

Ercan Gülüş: Krizler bizim gibi firmalar için bazen avantaj bazen de dezavantaj haline gelebiliyor. Önemli

olan var olabilmek ve iyi hizmet verebilmek. Krizleri avantajlı hale getirmeye çalışıyoruz. Firmamızı bilinir hale getirmeye ve ön planda olmaya çalışıyoruz. Krizleri iyi yönettik, iyi yönetiyoruz. Stok ve altyapı anlamında krize hazırlıklıydık. Eğer bu işletmeyi sürekli hale getirmeyi ve ikinci kuşaklara bırakmayı düşünüyorsak temkinli davranmak durumundayız.

Nur-Par isminin hikayesini bizimle paylaşır mısınız?

Adem Gülüş: Bizler bu işe başladığımızda babamız ve amcamızın Nur Pastanesi adında bir dükkanı vardı. Bu işe başladığımız tarihte bir dükkanımız yoktu, müşterilerimize BMC Panelvan ile sıcak satış yapıyorduk ve irtibat numarası olarak pastanenin numarasını bırakıyorduk. Müşterilerimiz sipariş vermek için pastaneyi aramaya başladılar. Telefonu açan “Nur Pastanesi” derse karşı taraf telefonu kapatmasın diye ahizenin yanına “Nur Oto” yazan bir not bıraktık. Şirket kuruluşunda “Nur Oto” ismini almak istedik ama daha önceden alındığı için başka isim düşünmeye başladık. Yanına bir şeyler eklemeyi düşündük ve “Nur-Par” olmasına karar verdik. Böylece babamızın yaptığı işi de onurlandırmış olduk.



Şirket yönetiminde üç kardeş olmasının avantajı-de-zavantajı neler?

Adem Gülüş: Biz ortaklaşa her şeyi konuşur, tasarlar ondan sonra karar veririz. Birimizin kafasına yatmadığını yapmayız. Önemli olan üçümüzün ortak karar vermesi. Benim otomotiv ve ticari bilgim, Erdem'in sosyal ilişkileri, Ercan'ın bilgisayar yeteneği ve ilgisi... Hepimiz bir araya gelince güzel şeyler ortaya çıkıyor. Kısaca birlikte kuvvet doğuyor. Ben tek başıma olsam bugünler olmazdı. Hepimiz bu şirkete bir şeyler katarak bir yerlere geldik. Daha profesyonel bir şirket haline gelmek için Türkan Karahan ile çalışmaya başladık. Türkan hanımın ve biz üç kardeşin tecrübelerinden güzel işler çıkarıyoruz, daha da çıkarmaya devam edeceğiz.

Kurumsallık adına neler yapıyor?

Erdem Gülüş: Aile şirketi olduğumuz ve hepimiz şirket içinde aktif olarak çalıştığımız için kurumsallaştıktan ziyade tam profesyonel bir yapı içinde olmayı tercih ediyoruz. Profesyonelleşmeye çalıştığımız bu yapıda müşterilerimiz ve personellerimizle çok iyi bir iletişim içindeyiz. Yönetimimiz çok genç ve bunun avantajını da kullanıyoruz. Piyasaya da hakimiz. Müşteri portföyümüz A+, kaliteli insanlarla çalışıyoruz. Bundan sonra da iyi hizmet ve iyi iletişimle gündemde kalarak rekabetçi olmamız gerektiğini düşünüyoruz.

Otomotiv sektörünü değerlendirir misiniz?

Erdem Gülüş: Hem ekonomik hem de sosyal şartlardan dolayı benim öngörüm yedek parça sektörü en az on yıl daha gider. Sektörümüz dinamik bir yapıya sahip ve teknolojiyi çok iyi kullanıyor. Bu sebepten dolayı gündemde kalabilmek için işimizi sıkı takip etmemiz gerekiyor. Türkiye kalkınmakta olan bir ülke ve her geçen gün araç çeşitliliği artıyor. Dolayısıyla eski model araçlar azalıyor ya da taşralara yöneliyor. Biz de bölgesel toptancı olduğumuz için piyasayı çok sıkı takip ediyoruz ve 3 yaş üstü arabalara hitap ediyoruz.

Adem Gülüş: Ben 30 sene önce bu işe girdiğimde de 10 yılımız vardı, şimdi de öyle diyoruz. Türkiye duygusal bir ülke. Bu alışverişte de öyle, kendi yaşantısında da öyle. Biz bu güveni sağladığımız sürece biz ve bizim çocuklarımız bu işi devam ettirirler. Ticaret dünyanın her yerinde belli kurallar üzerinde gidiyor ama Türkiye'de yüzde 50'si duygusal ilişkiler üzerinden devam ediyor. O duygusallık bitmediği sürece biz bu ticareti yürütürüz. İyi hizmet ve iyi ilişkiler sayesinde bu işi götürüyoruz ve götürmeye de devam edeceğiz.

EGOD'la ilişkiniz nasıl başladı?

Erdem Gülüş: İki dönemdir EGOD'da yönetim kurulu üyeliği yapıyorum. EGOD Yönetim kurulu toplantıları, paneller ve sosyal aktivitelerden öğrendiğim bilgileri şirketimizde kardeşlerim ile paylaşıyorum. EGOD sayesinde otomotiv sektörünün önemli kişileri ile tanışma fırsatı buldum ve bu kişilerden çok güzel bilgiler edindim. Zaten EGOD, tecrübelerin bir arada olduğu ve insanların bunları paylaştığı güzel bir nokta. Mustafa İduğ'un başkanlığı döneminde de görev aldım. Şimdi yeni başkanımız Mustafa Akkalay ve yeni yönetim kurulu arkadaşlarımız ile EGOD'un vizyonunu yukarıda tutmak ve daha ileriye götürmek için hep beraber çalışıyoruz.

“EGOD, tecrübelerin bir arada olduğu ve insanların bunları paylaştığı güzel bir nokta.”

