

SEKTÖR SÖYLEŞİLERİ

ALYATTES – BİZ KÜÇÜK, BUTİK VE İDEALİST BİR İŞLETMEYİZ

Uzun yıllar özel sektör de üst düzey yönetici pozisyonlarında bulunduktan sonra, doğup büyüdüğü Manisa Salihli'ye organik zeytincilik yapmak için geri dönen Reşat Akkan, Tekelioğlu Köyü'nde bulunan çiftliğinde kaliteli, organik ürünlerini sofralara hazır hale getiriyor.

Ege Üniversitesi İktisadi Ticari Bilimler Fakültesi Ekonomi Bölümü mezunu olan Reşat Akkan, mezuniyetten sonra kariyerine McCannErikson'da başlayan kariyer sonrası Efes Pilsen'de devam etti. Bu arada master ve doktorasını 1980 yılında tamamladı. ABD'ye devlet bursuyla giderek, Sunny Buffalo'da öğretim üyeliği yaptı. Türkiye'ye döndükten sonra, Turyağ'a girdi. Efes Pilsen'e Avrupa pazarından sorumlu bira grubu başkan yardımcısı olarak geri döndü. Bu sırada İngiltere, Hollanda gibi ülkelere ilk bira ticaretini gerçekleştirdi. Akkan, 1991'de Eti Bisküvilerinin genel müdürü olunca, ailesiyle birlikte Eskişehir'e taşındı. Çok mutlu olmasına rağmen, çocukların daha iyi eğitim almaları için İstanbul'da olmaları gerek diye düşünerek, RJReynolds'tan gelen satış direktörlüğü teklifini kabul etti. Daha sonra Sara Lee'ye geçerek 3 yıl genel müdürlük yaptı. Ancak yerel markaları satın alarak büyüyen bu şirket, Türk şirketleri değerinin altında satın almak isteyince, oradan da ayrıldı.

Ege, ODTÜ ve İzmir Ekonomi Üniversitelerindeki akademik yaşamının yanında Efes Pilsen, Turyağ ve Eti Bisküvilerini gibi Türk ITT Bilca, RJReynolds ve Sara Lee gibi dev şirketlerde yöneticilik yapan Dr. Akkan, 48 yaşında doğduğu ilçeye gelerek kendi çalışmaları ile zeytin yetiştirmeye başladı ve başarılarını kendi işinde Alyattes markası ile de devam ettiriyor.

Bu Güne Kadar Hiç Müşteri Aramadık

335 dönüm arazi üzerinde organik zeytin ve zeytinyağı üretimi yapan Alyattes Organik Tarım İşletmeleri Genel Müdürü Reşat Akkan; "İlk yıllarda arazileri sıfırdan alıp diktiğim için benim 24 saat burada olmam gerekmiyordu. Ayda bir gelip iki gün kalıp buralara bakıp geri dönüyordum. Zamanla tabi daha geniş araziler almaya başladım. Herkes burada su çıkmaz kır diyordu. Bizim şansımız varmış galiba su bulduk. Sulamadan zeytin ziraatı yapınca ancak yağlık zeytin yaparsınız. Yağ da maalesef masrafını karşılayabilen bir ziraat türü değildir. 2004'te deneme üretimine başladık. Deneme çalışmaları iyi netice verince, 2005'te toptan üretime



başladık. Organik ürünlerimizi satmak için hiç müşteri aramadık. Büyük şirket gruplarıyla anlaştık. Onlara butik olarak mevsimsel mal vermeye başladık. Çünkü malımızı hemen bitiriyordu. Hatta geçen yıl 24 Temmuzda yeşil domatlarımız bitti. 5 ay boyunca öz ürünümüz bittiği için müşterilerimize ürün gönderemedik." dedi.

Organik Müşteri Kitlemiz Çok Bilinçli

Yaşadığı bir olayı bizimle paylaşan Akkan; "Geçenlerde Antalyalı bir hanım efendi beni aradı. 6.5 aylık erken doğmuş bir bebeği varmış. Doktor bebeğin gelişimini desteklemesi için organik, çok düşük asitli, kaliteli bir zeytin yağ alacaksın demiş. Hanım efendi de geçen sene bizim yağımızı bulmuş ve kullanıyormuş. Bu senede yeni mahsul zeytinyağlarımızdan almış ve ürün yeni olduğu için bulanıklılığını fark etmiş.

Bebeğine bir zararı olur mu? diyerek kullanmamış ve benim telefonuma ulaşmaya kadar başka zeytinyağları denemiş. Fakat bebek diğer zeytin markalarının yağını yememiş. Bana telefonda bunları aynen anlattı. Bende yeni mahsulün bulanıklılığının bir zararının olmayacağını, aynı portakal suyu sıkıldıktan sonra portakal taneciklerinin dibe çökmemiş haline benzer diye ifade ettim. Ben böyle bilinçli annelere teşekkür borçluyum. Bu örnekleri de çokça yaşamaktayım. Biz küçük, butik ve idealist bir işletmeyiz." dedi.

