

VİTALİ HAKKO

HAYATIM.
VAKKO.



3. Baskı

HAYATIM.
VAKKO.

Redaksiyon:
Jülide Altıntaş

Kapak tasarımı / Sayfa düzeni:
Aydın Erkmen

Uygulama:
Neşe Yenidoğan

Dizgi:
ORKİDE MATBAASI

- 1.Baskı MAYIS 1997
- 2.Baskı KASIM 1997
- 3.Baskı ARALIK 2004

Renk ayrımı, baskı ve cilt:
Orkide Matbaacılık
Tel: 485 86 87
Fax: 485 80 36

ISBN 975-438-049-X

VİTALİ HAKKO

HAYATIM.
VAKKO.

İÇİNDEKİLER • Önsöz, 11 • Yüzyılın Başlarında Yedikule'de Kozmopolit Bir Dünya, 15 • İlk Girişimim: Sinemacılık, 21 • Fransız Okulunda, 25 • İlk Sosyal Faaliyetim, 27 • Güç Günler, 28 • Elveda Okul, Merhaba Hayat, 31 • Marangoz ve Oğlu, 32 • Büyümenin İlk Günü, 34 • Hayata Atılmak, 38 • Sportmen Delikanlı, 41 • Bir Vitrin Görevlisi, 45 • Mahmutpaşa Dünyası, 47 • Tezgâhtarlığa Terfi, 50 • Yeni İşim: Vitrin Dekorasyonu ve Şapka, 53 • Geçmişten Günümüze Küçük Bir Ara, 56 • Gönüllü Asker, 61 • Vakko'ya İlk Adım: Şen Şapka, 67 • Aile Boyu Muthuluk, 73 • Reklamcılığım, 75 • İkinci Mağaza, 78 • Savaş Yılları, 81 • İtalyan Hasırından Hatay Hasırına, 83 • Hadımköy Kışlasında Bir Aşçı Yamağı, 86 • Terhisten Sonra Askerlik, 88 • Kantin Sorumlusu Uzun Bacak ile Bacaksız, 90 • İş Başına Dönüş, 92 • Milli Korunma ve Şapka, 93 • Varlık Vergisi, 95 • İnsanlık Ölmemiştir! 98 • Şen Şapka'dan Vakko'ya 100 • Bir Markanın Doğuşu, 103 • Paris'te Sanatçı Avı, 105 • Vakko/Kurtuluş, 108 • Muthuluğun Adı, 112 • Geçmişe Kısa Bir Yolculuk, 114 • Dördüncü Askerliğe Hayır! 116 • Bedros Reis, 118 • Hayat Her Zaman Toz Pembe Değil, 120 • İşçi, İşveren ve Sendika, 122 • Bacanın İsi, Patriğin Ziyareti, 123 • İşimiz Emprime, 126 • Abraham'dan Sipariş, 129 • İtalya'da Türk Emprimesi, 132 • Zıt Kardeşler Uyum, 133 • Beyoğlu... Beyoğlu... 136 • Felâket Tacirleri, 139 • Emprimecilikteki Başarılarımız, 143 • Hazır Giyime İlk Adım, 144 • Ve... Moda Defileleri, 147 • Rastlantıdan Sürekli İşbirliğine, 151 • Cerruti/Chloé, 152 • Çırpıcı Çayırı Diye Bir Yer, 156 • Fabrika Kurmak mı Kolay? Dağları Aşmak mı? 161 • İhracata Farklı Bir Bakış, 165 • Vehbi Bey, 169 • Pierre Cardin, 171 • Mr. Bork'un Verdiği Ders, 173 • Bizden Sonra Gelenler, 175 • Moda Yazarından Modacıya, 176 • Bir Davet! 178 • Grev, 179 • Anadolu Güneşi, 189 • Dernek, 197 • Süleyman Demirel, 201 • Turgut Özal, 202 • Ve Beyoğlu'na Gönül Verenler, 205 • Mağazacılık ve Satış Sanatı, 214 • Vakko/İzmir, 219 • Vakko ve Sanat, 223 • Çin Gezisi, 225 • Bir Japonya Anısı, 228 • Vakkorama ve Devamı, 231 • Küçük Jestlerin Büyük Anıları, 236 • 500. Yıl Kutlamaları, 240 • Yaş 83, 245 • Geleceği Nasıl Görüyorum? 246 • Bitirirken, 250

*Bu, hayatımın kitabını,
zor günlerde bana direnmeyi öğreten
annemin anısına;
yarım yüzyıla yakın bir süredir,
bir an olsun elimi bırakmayan eşim
Ketty'ye
ve
gelmiş geçmiş
tüm **Vakko'**culara
adıyorum.*

V.H.

ÖNSÖZ

Yarım asır, uzun yaşamış bir insanın ömründe bile çok uzun bir süredir. Bir kuruluşun tarihi için de önemlidir. Hatta bir ülkenin tarihi için de. Özellikle büyük değişimlerin yaşandığı dönemlerde. Bu kitapta yer alan yıllar da Türkiye'nin böylesi dönemleri yaşadığı yıllardır.

Bu kitapçıkta, dostlarıma, yakınlarıma, aileme ve Vakko mensuplarına (ki onlar da ailemden) “yadigâr olsun” kabilinden kaleme aldığım olaylar, yarım yüzyılı aşan bir zaman dilimi içinde gelip geçmiş olaylardır. Bu yarım yüzyılı aşan süre, benim meslek hayatımın hemen hemen tümüdür. Hayatımı anlatırken Vakko'nun geçmişini de anlatmış olacağım. Zira benim hayatım, Vakko'yla özdeşleşmiştir. Nerede olursam olayım, herkes beni Bay Vakko olarak görür.

Hayatım, bana sorarsanız, bir hayli ilginç geçti. Yanlış söyledim: ilginç geçiyor. Çünkü hayat devam ediyor ve her ânı benim için ilginçliğini koruyor. Hayatımın her ânından zevk aldım ve almaya devam ediyorum. Ondan yararlanmaya çalışıyor, hâlâ ve her konuda öğreniyor, bildiklerimi, öğrendiklerimi bugün de iş arkadaşlarıma öğretmeye özen gösteriyorum.

Tecrübelerimin hâlâ geçerli olup olmadığını, bunlardan alınacak derslerin gençlerin işine yarayıp yaramayacağını bilmiyorum. Bunu alçakgönüllülükten söylüyor değilim; gerçekten bilmiyorum. Ama gene de tecrübelerimden onlara, oğluma, torunlarıma, yeğenlerime ve Vakko mensuplarına söz ediyorsam, onların bunlardan ders almaları için değil, benim,

bizlerin nerelerden geçip, hangi engelleri aşip, bugün bulunduğumuz noktaya nasıl vardığımızı bilmeleri, biz, eski kuşağın olayları nasıl değerlendirdiğimizi görmeleri içindir.

Bir kitapta, dünyanın her geçen gün daha hızlı döndüğünü okumuştum. Ve ilk anda anlayamamıştım. Ama daha sonraları, bu sözün doğru olduğunu gördüm. Evet, hayat her geçen gün daha çabuk geçiyor, ama biz insanlar, aynı hızla yaşayamıyor, aynı hızla çalışamıyor, aynı hızla yaratamıyoruz. Belki de bizi yanıltan, bu yüzyılımızın hızıdır. Bilemiyorum.

Benim kuşağımın birçok işadamı, işe sıfırdan başladığını söyler. Bu kitabı okuduğunuzda göreceğiniz üzere, ben sıfırdan bile başlamadım. Başladığım nokta, sıfırın çok altındaydı. Ne var ki, ben de, benim kuşağımın birçok işadamı da, kendimize özgü kişileriz ve bambaşka sosyal ve ekonomik koşullar içinde yetiştik. İyi niyetten, umuttan, geleceğe ve kendimize olan güvenden, becerimizden başka hiçbir sermayemizin olmadığı bir dönemde kendi kendimizi yetiştirdik.

Genç Cumhuriyetin ilk kuşağıydık.

Bize hız veren Atatürk devrimleriydi.

Şapka devrimi, kıyafet devrimi olmasaydı, kuşkusuz bugün Vakko da olmazdı.

Bu nedenle, birçok defa dile getirdiğim gibi, Vakko, tüm varlığını Kemalist devrimlere ve Türkiye'nin Batılılaşma çabalarına borçludur.

Ben Cumhuriyet öncesinde yaşadım. Cumhuriyetin ilk dönemini yaşayarak bugünlere geldim.

Niçin söylemeyeyim, çaresizliği ve umudu; ezilmeyi ve onurlandırılmayı uzun mesafeler içinde yaşadım. Ama her zaman umudumu korudum. En karanlık gecelerde bile içimde yanan ışığın benim ve çevremın dünyasını aydınlatmasına çalıştım.

İyimser karakterim dolayısıyla geleceğe gene böyle umutlarla bakıyorum.

Yoksa bu kitabı kaleme almak, hele hele okunması için kitap haline getirip yayımlamak cesaretini kendimde görmezdim.

Vitali HAKKO

İstanbul, 1997

Bütün çocuklar, hayatlarının beş aşağı-on yukarı birbirinin benzeri olduğunu sanırlar. Oysa büyüyüp, dünyayı ve insanları görüp tanıdıktan sonra, kendi hayatları ile diğer çocukların hayatları arasında uçurumlar olduğunu görürler. Bu fark, zenginlik, fakirlik farkı değildir. Çocukların kendi dünyaları arasındaki farktır. Bu farkı yaratan nedenler arasında kuşkusuz zenginlik, fakirlik de vardır. Babanızın işi, dininiz, diliniz de rol oynar. Ama aynı zamanda, ileride büyüyecek, bir kişilik sahibi olacak çocuğun, bütün bunları içinde yaşattığı o kendine özgü dünyasının da bir etkisi vardır.

Bütün çocuklar gibi, benim de kendime özgü bir çocukluğum oldu.

Yedikule'de birbirine bitişik üç ahşap evden birinde (ortadakinde) dünyaya geldim. Çocukluğum da İstanbul'un bu güzel semtinde geçti.

Evimiz iki katlı idi. Biz, iki oda, bir mutfak ve tuvaletten oluşan alt katta oturuyorduk. Üst katta bir Rum aile, yanımızdaki evde ise Karamanlı Yusuf Efendi ve ailesi otururdu.

Yusuf Efendi'nin evinin giriş katı bir bakkal dükkânıydı. Dolayısıyla mahallenin trafiği yoğun bir yerindeydik.

O zamanlar (1913'te doğduğuma göre bu yüzyılın başlarından söz ediyorum) İstanbul'da, özellikle bu kenar semtlerde, bambaşka komşuluk anlayışı vardı. Komşuluk kimi yerlerde hısım-akrabalıktan da önemliydi. Komşular arasındaki ilişkilerde, din, inanç

farkına bakılmaz, ahlâka, sohbeta, tatlı dile, güler yüze bakılırdı.

Oturduğumuz semt, bugün olduğu gibi, o günlerde de İstanbul'un yoksul semtlerinden biriydi. Ama bu yoksul semt, yaşamasını bilen, gönlü zengin insanlarla doluydu. Güzel havalarda, akşamları, yemekten sonra konu-komşu, bizim üç evin taş merdivenlerine, yamalı minderlerini koyup oturur, sohbeti koyulaştırırlardı.

Rumların Ortodoks yortularında, evlerden ve Yusuf Efendi'nin bakkal dükkânından sandalyeler çıkarılır, gece yarılarında değin Rumca dedikodu yapılırdı. Bu sandalyeler, çocuk gözüne Avrupa mobilyalar gibi görünür, Rumca ise, Türkçe ve Ladinodan (İspanya'dan göç eden Musevilerin konuştuğu eski İspanyolca) sonra üçüncü dil olarak (handiyse anadili olarak) hafızamda yer ederdi.

Bilmiyorum, böylesi bir mahalle yaşamına kozmopolit sıfatı yakışır mı? Ama, o günlerde, dünyanın, kuşkusuz en büyük kozmopolit metropollerinden biri olan İstanbul'un bu kıyı semtinde, bizler, Rum, Musevi, Ermeni, Arnavut, Müslüman Türk hep bir arada yaşar ve dilimiz ne olursa olsun çok iyi anlaşırdık. Kimi yerlerde, bir "azınlık" çoğunlukta olurdu. Örneğin, bizim mahallede Rumlar çoğunluktaydı. Ben ve kardeşlerim Rumcayı evimizde konuşulan kendi dilimiz Ladinodan daha iyi konuşurduk.

Babam (bu kitapta ondan çok az söz edeceğim, çünkü hayatımda ne yazık ki çok fazla yeri olmadı), o sıralar (1916-17 yılları) Fransızların yönetimindeki *Compagnie de Chemin de Fer* (demiryolu şirketi)'de çalışıyordu.

Üç çocuklu annemin ise tek sorunu evimizi çekip çevirmektir. İlk erkek çocuk, beş yaşında tifodan ölmüş. Bir yıl sonra (1912) ablam, ondan bir yıl sonra da ben doğmuşum. Bana ilk çocuğun adını (Vitali) vermişler. Ben sekiz yaşındayken kardeşim Albert doğdu. (Bu satırları yazdığımda, çok şükür biz üç kardeş hayattayız ve üçümüz de Vakko'da işimizin başındayız.)

Çocukluk yıllarımı öyle çabucak geçmek istemiyorum. O yılları kelimelere aktarmak benim için çok zor. Gene de deneyeceğim.

Yedikule'de elli-altmış kadar Musevi aile vardı. Bunlardan bazıları hali vakti yerinde ailelerdi. Onlar, Yedikule semtinde, ama başka başka mahallelerde otururlardı. Bu mahalleler, bizimkinden bir hayli uzaktaydı. Bu nedenle onların çocuklarıyla arkadaşlık yapamazdım. Ancak bayramdan bayrama, yani yılda iki kez, *Roshashana* ve *Yom Kippour* günleri, sinagogta görürdüm onları. Tek bir sinagogumuz vardı, o da Yedikule'deydi. Özellikle *Roshashana* ve *Yom Kippour* günleri biz çocuklar için özellikle önemliydi. Hiç unutmam, altı-yedi yaşlarındaydım, babam elimden tutup Mahmutpaşa'ya götürmüştü. Erkek çocuklar için, daha o zamanlar hazır giyim vardı, ama kızlar için yoktu. O gün, babam bana kısa pantolonlu bir takım elbise almıştı. Ceketinin üç cebi vardı. İki yanlarda, biri de göğsünde. Üçü de apliance cep. Ceplerin üzerinde ise, altın suyuna batmış metal düğmeler yer alıyordu. Önde ise, ceketin ilikleme için iki kocaman düğme vardı ve onlar da parıl parıl parlıyordu. Ama asıl ilginç olan bu düğmeler değil, üst cebine beyaz bir kordonla

tutturulmuş olan düdüktü. Ceketı giyip de düdüğü üfürdüğümde dünyayı durduracakmış gibi oluyordum. Bu nedenle, yatağa bile ceketimle girip yatmak istiyordum.

Sonunda bu düdüğü öylesi bir yerde öttürdüm ki, yalnız ben değil, başkaları da dünyanın durduğunu sandılar. Düdüğü öttürdüğüm yer sinagogtan başka bir yer değildi. Bayram sabahı herkes sessizlik içinde duasını ederken, ben, içimdeki o dayanılmaz arzuyu yenemeyip düdüğümü dudaklarıma götürüp derin bir soluk aldım, sonra o soluğu olanca gücümle üfurdüm. Sinagogun sessizliği içinde düdüğümün sesi çın çın öttü ve bu beni son derece mutlu etti. Dua edenler dualarını kestiler, Hahambaşı, Tanrı'nın evine hangi polis, bekçi ayak basıp düdük öttürmeye cesaret ediyor gibilerden çevresine bakındı. Ve dudaklarında düdük, küçük Vitali suçüstü yakalanıp karga tulumba kutsal yerin kapısı önüne konuldu.

Kapının önünde düdüğümü bir kez daha öttürdüm. Benim bir parçam olan yeni elbisemin ayrılmaz bir parçasıydı bu düdük. Ben de onu kullanıyordum. Ama, o yaşta, bunu nasıl, hangi kelimelerle, kime anlatabilirdim?

Babam akşamları işten erken dönerdi. Kapıya vardığında hep arka cebinde taşıdığı büyük demir anahtarı çıkarıp, sokak kapısını açarken "Korason" diye bağırdı. Bu İspanyolca kelime ("Coràson") "Canım" anlamına gelir. Babamın dilinde ise "Coràson" benim adımdı. Bana "Vitali" demez, "Korason" derdi. Ben de her akşam, aynı saatte, evde olmaya özen gösterirdim bu sihirli

sözcüğü duymak ve duyar duymaz koşup, kendimi babamın kollarına atmak için. Babam beni kollarının arasında sıkar, sonra birkaç kez havaya atıp tutardı. Mutluluk benim için işte o andı. Biraz dinlendikten sonra üstünü değiştirirdi babam. Değiştirdiği gene bir iş pantolonuydu. Çünkü babamın evde ikinci bir işi vardı. Arka bahçeye bir kümes yapmıştı. Bu kümeste, her kümeste olduğu gibi bir horozla birkaç tavuk vardı. Sabah kahvaltılarında biz çocuklara bu tavukların çiğ yumurtası içirtilirdi.

O zamanlar, çiğ yumurtanın çocuk sağlığına son derece faydalı olacağı inancı vardı. (Ben de her sabah bu yumurtalardan içe içe büyüdüm. Ve on sekiz yaşına geldiğimde boyum 1.56'yı bulmuştu!)

Tabii ki, babam boş zamanında sadece tavuklarla uğraşmıyordu. Kümesi babam yapmıştı ama, tavukların yemini, suyunu annem veriyordu. Babamın gerçek hobisi marangozluktu. Marangozluk hobiden de öte bir şeydi babam için. Evde, atölye için uygun bir yer olmadığından, tezgâhını evin çamaşırhanesinde kurmuştu. Tezgâhın üzerinde, çekiç, kerpeten, testere, rende gibi âletleri durur ve bunları kimseye kullandırmazdı. Babam, eve getirdiği tahtaları bu daracık mekânda işler; masa, tabure, dolap gibi eşyalar yapardı.

Günün birinde içine dört kişinin sığabileceği büyüklükte garip bir sanduka yaptı. Sandukanın yüksekliği, çocuk hafızam beni yanıltmıyorsa kırk santimetre kadardı. Ön tarafında bir boruya tutturulmuş bir direksiyon, aşağıda, ayakların eriştiği yerde de

pedallar vardı. Pedallar sandukanın dört bir ucuna yerleştirilmiş tekerlekleri döndürüyor, böylece sanduka yavaş yavaş yol alıyordu.

Birkaç hafta süren uzun bir uğraştan sonra ortaya çıkan bu garip âletin çevresinde tüm aileyi toplayan babam, bana dönüp, "Bunu senin için yaptım Korason" dedi. "Şimdi gir içine otur ve korkmadan pedallara bas."

Hemen, büyük bir merak, aynı zamanda korkuyla, sandukanın içine girip oturdum. Bir an tereddüt ettim. Ama babamın teşvik edici bakışları, ayaklarımın pedalları bulmasına ve çevirmesine yetti. Ve... olağanüstü bir şey oldu, bu koca şey (ona ne ad vereceğimi bugün de bilemiyorum) hareket etti... yürümeye başladı.

O yürüdükçe ben daha hızla çeviriyordum pedalları. Alkışlar arasında bahçe duvarına toslayınca durduk.

O yaz boyunca, kardeşlerimi, ama özellikle komşu kızı Despina'yı yanıma oturtup, bahçede turlar atıp durdum.

Despina'yı özellikle yapılı, güçlü kuvvetli olduğu için seçmiştim. Bacaklarımda derman kalmayınca, ya da bir yokuşta, Despina atlar, arkadan iter, böylece hiç yolda kalmazdık.

Hayatımda çok otomobilim oldu. Ama bu ilk pedallı arabamı unutamam.

İLK GİRİŞİMİM:
SİNEMACILIK!

Babamın bu başarılı "eseri" bana cesaret vermişti. Ben de bir şeyler yapmalı, bir şeyler başarmalıyım. Ama ne yapacağımı bilemiyordum. Yol gösterecek kimse de yoktu. Bana bir "buluş" gerekti. Sonunda o "buluş"u buldum. Evlerimizin arkasında müşterek bir bahçemiz vardı. Bahçenin arka duvarı ise Bizans surlarının bir payçasıydı. Bu duvarda yaklaşık iki metre genişliğinde bir delik vardı. Bu delikten girdiğinizde, yedi metre kadar bir derinlikten oluşan, karanlık, rutubetli bir mekân karşılıyordu sizi.

Böylesi yerler, herkes bilir ki, çocukları kendilerine çeker. Orada, gizemli bir şeyler olduğunu, olabileceğini düşünürler. Hem korkarlar, hem de oraya girmekten kendilerini alıkoyamazlar. İnsanoğlundaki keşif tutkusunun belki ilk belirtisidir bu.

Ben bu karanlık mekânı, diğer çocuklarla birlikte çoktan keşfetmiştim. Orada ne yılanlar vardı, ne çıyanlar, ne de Bizans definesi. Ama orada bundan böyle küçük Vitali'nin *Yedikule Sineması* olacaktı. Fikrimi ablama ve Despina'ya açtım. Ablam sevinçten ellerini çırpı. Ama neye bu kadar sevinmiş olduğunu anlayamadım. "Büyük buluşları" olan bir kardeşi olduğuna mı seviniyordu, yoksa paranın kokusunu mu almıştı? Yoksa çocuk hayatımıza renk katacağını mı düşünmüştü? Sanırım, daha çok bu sonuncusuydu ablamı heyecanlandıran. Despina ise heyecanını, boynuma sarılıp iki yanağımdan öpmekle göstermişti. Tüm bunlar buluşumun büyüklüğünü ve değerini gösteriyordu! Derhal harekete geçerek, ilkin fikri duyurduk. Baktık ki, ilgi var, hemen bir "fon" kurduk.

“Varlıklı” sayılan ailelerin çocukları, harçlıklarını verdiler, benim “özel kişisel kredimi” kullanarak beyaz bir yatak çarşafı aldık. Çarşafı mağaranın dibine gerdik. Kapımız yoktu. Ama girişe bir tahta çakıp üzerine kocaman harflerle, hangi dilden şimdi hatırlamıyorum, *SİNEMA* yazdık.

Muhteşem açılış için hazırlıklar ilerlerken, duyuru faaliyetlerini hızlandırdık. Açılış saati gelip çattığında, on beş-on altı sinema meraklısı, tahta sıralardaki yerlerini alıyor, Despina onlara yer gösteriyor, ablam da bana asistanlık ediyordu.

Herkesin en iyi anladığı dil Rumca olduğu için mi, yoksa Despina iyi konuştuğu için mi, bilmiyorum, açılış konuşmasını Despina yaptı. Sinemamızın hayırlı uğurlu olmasını diledi. Sonra filmin konusunu anlatmaya başladı. Program gereği, o sırada benim perdenin arkasına yerleştirdiğim manivelalı küçük sinema makinemi harekete geçirmem gerekiyordu. Tam bunu yaparken, gaz lambası düştü ve filmler alev aldı. Bağırış çağırış, korku, heyecan... Sizin anlayacağınız tüm bunlar film gösterilmeden “otuz iki kısım tekmili birden” yaşandı. Neyse ki tüm çocuklar kendimizi bahçeye atıp kurtulduk.

Bu başarısızlığımdan öylesine utandım ki, bir hafta sokağa çıkamadım. O günden sonra bir daha “arabama” binip dolaşamadım bahçede.

Yedi yaşındaki bu ilk girişimimdeki başarısızlık bir anda büyüttü beni. Sanki, *onur, kişilik, güven, akıl, dürüstlük, beceri, başarı ve başarısızlık* kavramlarını, bu küçük olay, bir anda öğretivermişti bana. Evet, bu

başarısızlıktan ders almıştım. Tüm ömrüm boyunca, yalnız başarılarından değil, kendimin ve başkalarının başarısızlıklarından da ders almayı bildim.

Benim “girişimci ruhumu” ilk keşfeden kuşkusuz, evimizin üst katında oturan Aleko Efendi’dir. Kendisi anneme, “Bak Freda, demiş, sen bu çocuktan çok hayır göreceksin.”

Annem bunu nereden çıkardığını sorduğunda, “Sen bakma, sineması yandı ve fiyaskoydu ama, bu yaşta bir sinema kurmayı düşünmesi her şeye bedeldir” demiş.

(Sevgili Aleko Amca, seni yanıltmadığım için mutluyum. Herkesin, özellikle çocukların, gençlerin senin gibi insanlara ihtiyacı vardır. Bir başarısızlığı, bir anda başarıya çeviren sözcükleri ancak senin gibi iyi insanlar bulabilir.)

Ben de “sinema” serüvenimden sonra, her alanda birçok tecrübe sahibi oldum. Öğrenme aşkımı ancak susuzluk kelimesi dile getirebilir. Öylesine meraklıydım ki, her şeyi öğrenmek istiyordum. Çünkü daha o yıllarda bir amacım vardı: Bu mahalleden kurtulmak. Bunu söylerken mahalleme ve komşularımıza haksızlık etmek istemiyordum. Bu mahallede renkli, sade, dürüst bir hayatımız vardı. Ama ben, daha başka, renkli, daha heyecanlı, her anlamda daha zengin bir hayatın var olduğunu biliyordum. Ve o hayat daha o yıllarda beni kendisine çekiyordu.

Kimi çekmez ki? Diyeceksiniz.

Ama ben ona ulaşabileceğimi, günün birinde mutlaka ulaşacağıma inanıyordum. Oysa böylesi bir inancı

gerektirecek hiçbir geçerli nedenim yoktu.

Ne uzun boyluydum, ne yakışıklıydım. Ne de zengin bir ailem vardı.

İlk özel girişimim sinemayı, yüzüme gözüme bulaştırmıştım. Ama gene de kendime güvenim tamdı. Bir gün, annemle gittiğimiz Pera'da gördüğüm beyler gibi olacaktım. Onlar gibi giyinecektim. Anneme kürk ve mücevher alacaktım. Kendime ise bir fötr şapka ve koyu renk, ağır bir palto. Hafiften bir kar yağacaktı. Annemi, ablamı, kardeşimi alıp kolkola bir sinemaya gidecektik. Sinemadan çıkıp bir muhallebiciye girecektik.

Evet, daha o yaşında böylesi düşler kuruyordum.

Böylesi masum düşleri bile, benimle alay ederler diye, en yakınlarımla paylaşamıyordum. Beni en iyi anlayan ablam Bella ve Despina'yla bile.

Onlar ne düşündüğümü, niye böyle dalıp gittiğimi sorduklarında "Hiç" deyip geçiştiriyordum.

Böyle hayaller kura kura büyüyordum.

Babamla annemin başbaşa ya da bizlerle birlikte oturup konuştuklarını, gülüştüklerini pek seyrek görmüştüm.

Cuma günleri hariç.

Cuma günlerinin hayatımızda ayrı bir yeri vardı.

Babam, Cuma günleri erken gelir, gündüz bizler için hazırlandığı gibi, ona da sıcak su hazırlanmış olur, banyo yerini tutan çinko bir leğene girip yıkanır, sonra kokular sürüp (babam kokuları çok severdi) bizleri

çevresine toplar, kadehindeki rakısını yavaş yavaş yudumlamaya başlardı.

Başımı dizine koyduğumda sıcaklığını duyar ve o güzelim kokularını içime çekerdim.

Akşam yemeğinden önce, gelenek gereği *Kıduş* duasını okurdu babam. Bu sırada hepimiz ayakta onu dinler, zaman zaman "*Amen*" derdik.

O Cuma geceleri çok güzeldi ve mutlaka balık yemekleri yenirdi. Balığın baş tarafı, her zaman babama sunulurdu. O da bunu kutlamak için bir kadeh beyaz şarap içerdi. Kimi zaman iki kadeh.

Babam, annem, ablam yemekten sonra Selanik şarkıları mırıldanmaya başlardı.

FRANSIZ OKULUNDA

O kul çağım gelmiş olmalıydı. Beni Kumkapı'daki Fransız *Frère*'lerin okuluna yazdırmışlardı.

Frère'ler, bilindiği gibi, din adamlarıdır; Türkiye'de de bir tür misyoner olarak bulunuyorlardı. Bende, daha bu okula adımımı attığım günden itibaren, bu kişilere karşı büyük bir saygı vardı. Bu okula karşı da bir sevgi.

Okula trenle giderdik. Okulda yemek verilmezdi. Küçük bir kantin vardı. Çocuklar yiyeceklerini oradan alırdı. Ama benim bünyem zayıf olduğu için annem yiyecek-içeceğime özen gösterir, her sabah aksatmadan sefertasımı elime tutuştururdu. Ben de kısıcak boyumla omzumda çantam, elimde sefertasım, Yedikule tren istasyonunun tahta sırasında oturur trenimi beklerdim.

Okul afacan çocuklarla doluydu. Bunlar beni pek çelimsiz buldukları için, öğle paydosunda sefertasımı açmaya fırsat bırakmadan elimden alırlar, anneciğimin o güzel yemeklerini afiyetle midelerine indirirler, bana da pek az bir şey bırakırlardı. Ama ben bundan kimseye söz açamazdım. Ne okulda yöneticilere, ne evde anneme, babama.

Bu çocuklar öylesi yıldırılmıştı ki beni, bir istisna dışında, okulda hiç arkadaşım olmamıştır. Bu arkadaşımın adı Ferruh'tu. (İlerde ünlü bir ressam olacak Ferruh Başağa.)

Bu okuldan bende hangi güzel hatıra kaldı diye düşünüyorum da, çok açık seçik, anlatmaya değer bir şey bulamıyorum. Buna karşılık benim daha o yaşlardaki karakterimi belirtecek bir olay vardır ki, onu bugünmüş gibi hatırlarım:

Okulda, bir spor salonu ve bir küçük kilise vardı. Tabii Katolik kilisesi. Frère'ler, kuşkusuz misyonları gereği, okulun tüm çocuklarını Müslüman, Musevî, Ortodoks din farkına bakmaksızın kilise dualarına katılmaya zorlardı. Ben, bir defasında direttim ve kiliseye gitmeyeceğimi söyledim.

"Benim ayrı bir dinim var, benim dinim kilisede dua etmeme izin vermiyor" dedim. Bu küçük isyankâr Başpapazın karşısına çıkardılar, durumu anlattılar. O da, yalnız benim değil, istemeyen hiçbir çocuğun zorla kiliseye götürülmemesini söyledi. Böylece, kateşizm saatlerinde, Katolik çocuklar kiliseye, bizler ise spor salonuna gider olduk.

Günler, haftalar, aylar, yıllar geçti. Ben on yaşına bastım. On yaşına bastığım tarihin 1923 yılı olduğunu söylersem bunun önemini daha iyi belirtmiş olurum.

Cumhuriyet'in ilânını duyduğumuzda, ne olup bittiğinin pek farkında değildim, ama içimde bir sevinç, bir coşku vardı.

Ben coşmayayım da kim coşsun?

Yedikule surlarının büyük dev kapısının karşısında, evimizin 500 metre ötesinde çok güzel bir karakol vardı. Baktım ki, o güzel üniformalı polisler karakolu süslemeye başladılar, gönüllü olarak bu süsleme çalışmalarına katılmak istediğimi söyledim. Bıyık altından gülümseyerek kabul ettiler.

Ertesi gün, bakkal Yusuf Efendi'ye gittim, veresiye defterine kaydedilmek şartıyla kırmızı-beyaz krepon kağıtları aldım. Onlardan halkalar, zincirler yaptım uzun metreler halinde. Karakola götürdüm. Polisler bunları görünce şaşırdılar. Sonra hep birlikte bunları astık. Bayrama iki gün vardı. Süslemeler devam ediyor, elektrikçiler rengârenk ampuller asıyorlar. Bayraklar, bayraklar...

Uzun kordonlu ampullerle süslendi karakol. Yerlere kilimler, halılar serildi. Sonra kahvelerden, evlerden sandalyeler ödünç alındı. Törene bütün Yedikule, Samatya, Langa halkı geldi.

O zamanlar mikrofon yoktu. Başkomiser çıkıp güzel bir konuşma yaptı. Atatürk hakkında çok güzel şeyler söyledi ve çok alkış topladı. Gözlerim yaşarmıştı.

Süslemede emeğim olduğu için gururlanıyordum. Annem süslemeyi Komiser Bey'in benden rica ettiğini, benim de kabul edip yaptığımı söylüyor, herkes de beni tebrik ediyordu. Neşeme ve havama diyecek yoktu. Heyecan verici bir geceydi. Gelen misafirler yerlerini kaptırmamaya çalışıyorlardı, zira oturma yeri azdı. Ben ayakta kalmıştım. Baktım az ilerde komşularımızdan şişman bir hanım sandalyesinden kalkarak başka bir yere gidiyor. Hemen o tarafa seğirttim. Ama geç kalmıştım. Başka bir hanım yeri kapıp oturdu. Ne talih! Kalabalığın içinden birileri silahla şenlik atışı yapıyordu. Seken bir kurşun benim oturamadığım sandalyede oturan hanıma isabet etti ve zavallı kadın oracıkta yere yığıldı ve öldü. Ecel benim yerime onu yakalamıştı.

Benim sonu gelmeyecek sosyal faaliyetlerimin ilki bu on yaşında gerçekleştirdiğim "tarihî" süsleme olayıdır.

GÜÇ
GÜNLER **B**u coşkulu günlerden iki yıl kadar sonra tam tersi bir durumu, umutsuzluğu ve çöküşü yaşadık.

1925 yılının baharı olmalı.

Babam her normal iş günü gibi işe gitti. (Çalıştığı yer Sirkeci Garı idi.) Ama saat 11:00 sularında yüzü çok asık olarak döndü. Bilmiyorum niçin, ben de o gün evdeydim.

Annem, babamın bu şekilde zamansız ve öfkeli olarak eve dönmesini merak edip sordu:

"Hayrola, neden erken döndün?"

Babam iki kısa sözcükle cevap verdi:

“İşten atıldık!”

Cumhuriyet’in ilânıyla, *Chemin de Fer* işletmesi Fransızlardan alınarak Türk Demir Yolları İşletmesine devredilmişti. Yani millileştirilmişti. O sıralar çıkan bir yasaya ya da talimatnameye göre de gayri - müslimlerin Devlet Demir Yolları işletmesinde çalışması önlenmişti. Ya da Fransızlarla çalışanlar, şirketin Türkiye’deki ticari hayatı sona erdiği için, Devlet Demir Yolları’nın kadrosuna geçiş yapamıyordu.

Çok üzüldük. Ama elden ne gelirdi?

Evin kirası, beş kişilik ailenin ihtiyaçları... Babamın cebinde bizleri bir ay kadar bile geçindirecek bir birikim yoktu. Anlaşılan işten atılırken tazminat filan da almamıştı.

Babam bu kötü haberi verdikten hemen sonra, kapıyı vurup, çıkıp gitti.

Kendisi gibi işten atılan diğer arkadaşlarıyla buluşup kafa kafaya vermişler, çıkar yol aramışlar, bulamayınca da gidip meyhanede kafaları çekmişler.

Babam gece yarısına doğru, çakırkeyif, eve döndü. Ablamla birlikte pencerede merakla beklediğimiz babamızın geldiğini görünce sevinç çığlıkları attık. Kapıya vardığında her zamanki gibi o kalın anahtarı arka cebinden çıkarıp anahtar deliğine soktu. Bir hayli uğraştıktan sonra açabildi kapıyı.

Annem çok otoriterdi. Hatta biraz fazlaca otoriter.

Babamızın içmeye gittiğini anlayınca onu beklememiş, odasına girip yatmıştı. Biz ablamla birlikte aşağı

indiğimizde babamı mermer basamaklarda sızmış vaziyette bulduk. Hep birlikte taşıyıp yatağa yatırdık. Başına sirkeli ıslak bezle kompres yaptık ve onu biraz rahatlattık.

Ertesi sabah hiçbir sey olmamış gibi kahvaltıya katıldı. Bize ufak bir söylev çekti. Öfekisinden içtiğini söyledi ve bizi ağılattı, elini öptük. Kalktı, "Allah kerim" dedi. {"Allah kerim", "Beterin beteri var" gibi Türkçe deyişleri çok sık kullanırdı babam.)

Sonra çamaşırhanedeki marangoz tezgâhına doğru yürüdü. Ben de okuluma gitmek üzere tren istasyonuna yollandım. Cebimdeki Fransız pasosunu uzattım. Fakat kapıdaki biletçi bu pasonun artık geçmediğini söyledi. Neyse ki cebimde biraz para vardı. İlk kez bilet alıp trene bindim. Ama gördüm ki harçlığım, her gün bilet parasını karşılamaya yetmeyecekti. Bu nedenle, kış kıyamet demeden, Samatya'ya kadar yürümeye ve trene oradan binmeye başladım. Böylece, tren ücretinden küçük bir tasarruf sağlamış oluyordum.

Babam, *Chemin de Fer* kumpanyasında çalışırken birçok avantaja sahiptik. Ücretsiz paso gibi, Fransız okulu da kumpanyada çalışanların çocuklarından para almıyordu. Babam, işini kaybedince, okul idaresi mevsim sonuna kadar okul ücretini ödememizi istedi. İşsiz bir babanın ödemeyeceği bir tutardı bu. Böylece altı yıl süren okul faslı sona ermiş oldu.

O sıralar, kardeşim Albert yedi yaşındaydı ve o da okula başlamıştı. Onun okul masrafı, ayrıca on dört yaşına basan ablama terzilik öğrenmesi için yapılan masraf, aile için oldukça yüklü olmuştu, babam bu masrafları karşılayamadığı için annem çalışmaya başladı.

Sultanhamam'da toptan sırma iplik satan Behmoiras isminde bir baba-oğul vardı. Onlar, yenilik olsun diye sırma ipliğinden bohça kenarlarına dikilmek üzere evlere dantel şeritler yaptırıyorlardı. Paket paket iplikleri kilo ile evlere teslim ederler, gene kilo ile örülmüş şeritleri alır ve fason olarak öderlerdi.

Adresimizi nereden öğrendilerse, gelip annemi buldular ve bu işi anneme de öğrettiler. Annem, kısa zamanda en iyi öğrenlerden biri olmuştu. Behmoiraslar da ona iş vermeyi tercih eder oldular. Hakikaten çok güzel, çeşit çeşit şeritlerdi ve bu işten hatırı sayılır bir gelir sağlıyorduk. Annem yaptığı sırma işi oyalarla, ev masraflarına katkıda bulunuyordu. Anneciğimi hiç boş oturur göremez olmuşum. Sanki kaybedecek bir dakikası yoktu. O iki katlı evi temizleyip, yemek pişiriyor, bizimle meşgul olup tüm ihtiyaçlarımızı karşılamaya çalışıyordu. Üstelik dindardı, Cuma akşamından Pazar gününe kadar hiç ateş yakmaz, elektrik düğmesi çevirmez, yılda birkaç kez oruç tutardı. Hele *Pesah* bayramları arifelerinde usuldendi, *Pesah*'ta her şey *kaşer*, yani her şey bu özel kutsal haftaya ait olacak. Yıldan yıla büyük dolabın en üstteki rafında bulunan paketlenmiş, kaşer takımlar (tencere, tabak, çatal, kaşık komple mutfak sofrası takımları)

Pesah'ta indirilir ve kullanılırdı. Bunlar teker teker yıkanır ve bu büyük hamursuz bayramında yedi gün süreyle kullanılırdı. Ablamla ben elimizden geldiği kadar annemin yardımına koşardık. Hatta yaptığı o sırma işinde beni getir-götür işinde kullanırdı. Hafta boyunca ördüğü şeritleri paket yapardı. Kilo ve metre hesabı bir pusulaya yazılmış o paketi büyük bir gururla alır, Yedikule'den bir tramvayla Sultanhamam'a Behmoiraslar'a götürürdüm. Fason işçilik parasını bana verirlerdi. Yorgun olarak oraya vardığımda, kış ise sahlep, yaz ise dondurma ikram ederlerdi.

MARANGOZ
VE
OĞLU

Babam, hobi olarak bulunduğu marangoz tezgâhı önünde, kendi kendine yeni bir iş icat etmişti. Arada bir bana da çıraklık görevi veriyordu. Kilo ile kereste alıyor, elindeki âletlerle ve artık edinmiş olduğu maharet derecesindeki ustalığıyla, bu kerestelerden 20 santimetre eninde, 60-80 santimetre boyunda dümdüz parçalar kesiyor etrafını korniş şekline getiriyordu. Bu parçaları iyice rendeledikten sonra zımparalıyordu. Öylesine ki, avcumu yüzeylerinde gezdirdiğimde cilâlı mermermiş hissine kapılırdım. Babam, bu ayna gibi dümdüz tahtaları, daha sonra ispirto ve çeşitli anilin boyalarla boyayıp verniklerdi. Tüm bu işlemler saatler alırdı. Sonuca vardığını, tahtayı havaya kaldırıp bir gözünü kapayıp ışıktan inceledikten sonra, yüzünde oluşan o memnuniyet ifadesinden anlardım. Eğer bu ifade belirmiyorsa işlem yeniden başlardı. Babamın yanındaki çıraklık günlerinde, kendisinden marangozluğu öğrenemedim; ama sabrı, mükemmeliyet duygusunu ve insanın yaptığı iş ne olursa olsun, onu en

iyi şekilde yapması gerektiğini öğrendim. * Ve iyi meslek, kötü meslek diye kategoriler olmadığını. Her meslek iyiydi, eğer ona hakkını verir, gereğini yerine getirirsen, işini seversen.

Gerçi babamla uzun yıllar birlikte yaşamamıştık. Ama bende bu iyimserlik, iyi iş-kötü iş diye bir ayırım yapmama, yaptığım her işi sevme konusunda babama çekmiş olsam gerektir.

Babam, böylece, işinden atıldıktan sonra, yepyeni bir meslek edinmişti. Bu yeni işine öylesine saygısı vardı ki, en ufak kusurunu gördüğü ya da tam düzgün olmayan parçaları *defolu* damgası ile stoğa ayırırdı.

Tam not verdiği mükemmellikteki parçalardan 60 santimetre boyundakileri dört; 80 santimetrelikleri de altı adet S şeklinde kendi imalatı çengellerle tuttururdu.

Böylece ortaya çıkan nesneye “Portmanto” adını vermişti. Ahşabın profiline her iki uçta yuvarlak vidalar koyardı.

Portmantoyu tutturmak için gerekli olan çivileri, özel bir kağıt torbanın içinde ahşaba ilaştırır, bunları çizilip bozulmasınlar diye ayrı ayrı gazete kağıtlarına sarar, sonra altısı bir arada satışa sunardı.

* Yıllar yıllar sonra, 1950'lerin ortalarında, Ankara'da bir gün Meclis Başkanı Refik Koraltan'ın evine gittiğimde, yaşlı annesi bana şöyle demişti: “Bay Vitali, methinizi çok duydum. Ama benim için, hiçbir zaman babanız gibi olamazsınız. Onun gibi işini seven, yorulmak bilmeyen bir insan tanımadım. Kendisi bize mobilyaların cilası için gelirdi. Bir gün olsun geç geldiğini, herhangi bir konuda şikayetçi olduğunu görmedim.” Niçin saklayayım, o gün, Meclis Başkanı'nın evinde hayatını bir mobilya cilacısı olarak kazanan babamla gurur duymuştum.

Böylece, bunları satın alanlar montajı büyük bir kolaylıkla kendileri yapabiliirdi.

Ne yazık ki, babamın bu alın teri ve göz nuru mobilyalarını pazarlayacak bir kuruluş yoktu.

Bir toptancı varmış, örnekler göstermiş, fiyat vermiş, ama ilgilenen kimseyi bulamamıştı. Böylece hem yapan, hem de satan olmak zorunda kalmıştı.

Haftanın beş günü hazırlar, altıncı günü satar, yedinci günü de dinlenirdi. Tabii bu yedinci gün, Pazar değil Cumartesi günüydü.

Çoğu defa satışta da yardımcı olurdum babama.

Hava şartları ne olursa olsun, güneş, kar, yağmur, tipi, babam ve ben mamullerimizi yüklenir, Yenikapı'dan Mahmutpaşa'ya gelirdik. Orada, bir köşede bunları teşhir eder ve çok geçmeden, en çok bir-iki saat içinde tümünü satar, sonra kazandığımız parayla yiyeceklerimizi alır, kendimizden memnun ve mutlu evimizin yolunu tutardık.

BÜYÜMENİN
İLK
GÜNÜ

Böylece ben on üç yaşına yaklaştım. On üç yaş, biz Musevilerde erkek çocuklar için en önemli yaştır. Artık çocukluktan çıkacak, bir erkek olarak hayata başlayacaktır. Bu nedenle "*Barmitzva*"* denilen bir tören yapılır.

Babam bu tören için, altı ay öncesinden hazırlıklara başladı. *Barmitzva* kutlamasında, her genç aday bir

* *Barmitzva*: Musevi oğlan çocukların ergenliğe geçiş töreni.

söyleşi yapardı. Babam bu konuda bana yardımcı olmuş, haftalar boyu, konuşmayı ezberlemek için çaba sarfetmiştim.

Haham, o gün yüksek sesle okumam gereken İbranice duayı öğretiyor. Bir de Türkçe konuşma yapmam gerek. Anne ve babaya, abla ve kardeşlere ve o günü onurlandıran konuklara teşekkür edeceğim.

Daha Kuledibi'ne taşınmamışız, Yedikule'deyiz. Babam da henüz bizimle. Benim yanı başımda. Ben de onun.

Yukarıda anlattığım gibi "portmanto işinde" birlikte çalışıyoruz. *Barmitzva*'ya on gün kala, hayatımın ilk uzun pantolonu ile, bir ceket, gömlek, kravat ve gıcır gıcır bir çift ayakkabı alınıyor.

Bir Cumartesi günü Yedikule Sinagogu'nda olacak tören. Cumayı Cumartesiye bağlayan gece, tabii ki uyku tutmuyor beni.

Ertesi gün, sinagoga vardığımda, tüm eşi-dostu bayramlık giysileri içinde görüyorum. Bu bana büyük bir heyecan veriyor. Tüm bu insanlar benim için buradalar, diyorum kendi kendime.

Hepsi, kadın, erkek, çocuk, genç, yaşlı, bu sabah benim için kalkıp yıkandılar, tıraş oldular, en güzel giysilerini giydiler ve bu kutsal yere geldiler.

Sinagoga varır varmaz koluma ilıştırılan beyaz kurdele fiyongum ve elime sıkıştırılan dua kitabıyla, bir yanımda babam, öbür yanımda kardeşim Albert *onur yeri* tabir edilen yere oturtuluyorum:

Bugün benim günüm.

Daha şimdiden kendimi büyümüş, çocukluktan çıkmış gibi duyuyorum. Birazdan, bilmediğim bir dilde, ibranice okuyacağım duayı tekrarlıyorum kafamda. Aynı zamanda, konuklara bakıyorum. Kalbim pat pat çarpıyor. Yaralı bir serçe gibi. Konuklara bir daha bakıyorum. Göz göze geldiklerim sevecenlikle gülümsüyorlar. Bakışlarıyla moral veriyorlar. Bir an, bu moral verenlerin yalnız erkekler olduğunu görüyorum. Öyle ya, kadınlar ayrı bir yerdeler. Onların önünde kafes var, göremiyorum. Oysa, şu anda tek istediğim annemin gözleriyle karşılaşmak. Çünkü dizlerim titriyor. Ve bunun tek ilacı, biliyorum ki annemin bir bakışıdır.

Her zamanki geleneksel Cumartesi duası başlıyor. Ve her hafta olduğu gibi *Sefer Torah*'ların * kutsal *Kal Kadoş* kapıları cemaatin en saygın kişisi ya da artırmada en yüksek bağışı veren kişi tarafından açılıyor.* *

Başta töreni yöneten hahamlar ve cemaatin saygın üç-dört kişisi ve dua edenlerin tümü ayakta, bu hava içinde sinagogun koridorlarından geçiyoruz.

Büyüyordum. Yalnız yaşım la değil, her şeyimle, tüm hücrelerimle büyüyordum. Bunu duyuyordum. O küçük kalbim bu heyecana, bu coşkuya nasıl dayandı, bugün bile o ânı yeniden yaşar ve buna şaşarım.

* *Sefer Torah*: İbranice kutsal kitap. Sinagogta, böylesi törenlerde, gençler tarafından dolaştırılır, gençler ardında Hahambaşı ve diğer hahamlar şamaş bir kortej oluşturur, dua edenlerin önünden geçtikçe, onlar da saygı ile eğilirler.

Bağış: O günlerde, bu tür dini törenlerde açık artırma yapılması âdettendi. Kuşkusuz bu bir ihtiyaçtan doğuyordu. Bugün de yapılıyor, ama yalnız büyük bayramlarda. Bunun kalkmasında ve daha sistemli bir dayanışma kurulması konusunda çaba göstermiştik.

Evet, turumuzu tamamlıyoruz. Dua biraz daha devam edecek. Biraz oturarak, biraz ayakta *Sefer Torah* töreni sürüyor ve sonunda bitiyor. *Sefer Torah*'yı aynı kortej getirip, Hahamın yardımıyla büyük dolaba yerleştiriyoruz. Sonra dönüp yerlerimize oturuyoruz.

Tekrar biraz daha dua. Sonra sıra bende. Zaten bütün bunlar benim için değil mi?

Babam, "*Hazak Barouh*" diyor. "Tanrı beraberinde olsun."

Kalkıyorum. Önde ben, ardımda babamla bana ders veren Haham, salonun orta yerindeki duaların yapıldığı yere, *Teva*'ya doğru yürüyoruz. *Teva* dediğim yer 1,5 metre yükseklikte, üzeri lame işlemeli örtülerle kaplı kocaman bir masa görünümündeydi.

Benim boyumsa on üç yaşında yalnızca 1,40.

Benden önce de kısa boylu çocuklar çıkmış olmalı ki, buraya bir tabure konmuş. O tabureye çıktım. Şöyle bir çevreme bakındım. Annem. Annemin gözleri. Bu kez kafesin ardında, ablamla yan yana oturan annemi ve onun gözlerini gördüm. Rahat, derin bir soluk aldım. Ezberlediğim duayı ve konuşmayı yaparken heyecandan önce kekelemeye başladım. Sonra tüm İstanbul'un duyacağı kadar yüksek bir sesle, avaz avaz bağırarak konuşmamın sonunu getirdim. Bu klasik bir konuşmaydı. Anneye, babaya, kardeşlere ve misafirlere teşekkür ediyor, iyi insan olma yönünde söz veriyordum.

Söylevim bitti.

Sinagogtaki tüm konuklar, "*Hazak Barouh!*" diye bağıldılar.

Hazak Barouh, "Sağlıklı ol!" demek.

Önce Hahamın, sonra babamın ellerini öptüm. Onların duasını aldım. Sonra yanı başımdaki kardeşim Albert ile öpüştük.

Daha sonra bana ders veren Haham, beni annemle ablamın bulunduğu kafesli bölmeye götürdü. Ablamı öptüm. Annemin elini öpmekle yetinmedim. Ona sarıldım.

İkimizin de gözlerinde küçük birer yaş damlası vardı.

Yeni bir hayatın önünde duyuyordum kendimi.

Aşamayacağım hiçbir engel yoktu.

Boyum kısaydı, evet, ama hayata meydan okumaya hazırdım. İlk aşamada hayata meydan okumadım. Onu yedeğime almak istedim:

- *Bir işe girmek*
 - *Yarıda bıraktığım öğrenimime devam etmek*
 - *Zamanımın elverdiği ölçüde spor yapmak*
- kararlarını aldım.

HAYATA ATILMAK

Ilkin bir iş bulup çalışmam gerekiyordu. Çünkü aile bütçesine katkıda bulunmazsam kendimi bir suçlu gibi duyacaktım. Maddi nedenlerle yarıda bırakmak zorunda kaldığım öğrenimime devam etmem, bu şartlarda hiç kuşkusuz zordu. Ama kendimi yetiştirerek bunu telafi

edebilirdim. Spor en büyük tutkumdu. Belki boyumun kısalığı dolayısıyla. (Spor yapa yapa boyum uzayabilirdi, ya da sporda başarılı olursam, kısa boyluluğun dezavantajlarını yenmiş olacaktım.)

Çok geçmeden Mahmutpaşa'da kendime bir iş buldum. Böylece, çocukluğuma kesinkes "Elveda" dedim.

İş hayatına ilk adımımı attım.

Ben işe başladıktan kısa bir süre sonra babam evden ayrıldı. Bir arkadaşıyla Ayancık'ta iş bulmuş, bavulunu hazırladı, bizleri teker teker kucakladı, vedalaştık ve gitti.

Gidiş o gidiş...

Uzaklardan arada bir mektuplar yazar, para gönderirdi. Ama bu parayla geçinmemiz mümkün değildi. Neyse ki ben işe girmiştım ve bıçki-dikişi büyük bir hızla öğrenen ablam eve iş almaya başlamıştı. Öte yandan zavallı annem, bir yandan ev işlerini yaparken, öte yandan dur durak bilmeden sırma işini sürdürüyordu. Tüm bunlar geçimimizi büyük güçlüklerle sürdürmemize yetiyordu ancak.

Sonunda annem bir durum değerlendirmesi yaparak, Yedikule'den Kuledibi'ne taşınmaya karar verdi. Böylece, 1929 yılının baharında Yedikule'den Kuledibi'ne taşındık. Büyük Hendek Sokağı'nda, üç katlı büyükçe bir evin orta katını, kesemize uygun bir parayla kiraladık ve hemen taşınıp yerleştik. Böylece, ben on altı yaşında Beyoğlulu oldum.

Kuledibi, o sıralarda Balat ve Hasköy gibi Musevilerin

çoğunlukta olduğu bir semtti. Tabii burada oturan Musevîlerin çoğunluğunu, daha çok mütevazı, hatta yoksul aileler oluşturuyordu.

Kuledibi'ne taşınma kararıyla birlikte ablamın, evlere gündelikçi terzi olarak gitmesine, benim de düzenli bir iş bulup çalışmama karar verildi. Küçük kardeşimiz Albert okuluna devam edecekti. Neyse ki okul çok uzakta değil, Tepebaşı'nda idi. Bir süre sonra, annem sırma işini bırakıp ablama biçki-dikişte yardım etmeye başladı. Ablam kısa zamanda tanınmış ve evimiz bir terzi atölyesi durumuna gelmişti.

Yeni bir hayat tarzı içindeydik. Doğrusu, yeni evimizi ve çevremizi de sevmeye başlamıştık.

Alt katta iki çocuklu dul bir hanım, üst katımızda ise çok güzel ud çalan bir bestekâr oturuyordu. Çocukları yoktu, eşiyle çok uyumlu bir hayatları vardı. Herkes ona "Üstad" diyordu.

Kimi günler komşular bir araya gelir, udî üstad da şeref verip bizlere bir musikî ziyafeti çekerdi. Hayatın güzel, müzikli, tatlı yönlerini keşfetmeye başlamıştım.

İşe başlar başlamaz ikinci kararımı uygulamaya koyuldum. Özel dersler almaya başladım. Üçüncüsü, yani spor, en kolayı oldu. Çünkü, yeni taşındığımız yere, Kuledibi'ne yakın bir yerde Şişhane'de, Musevî Lisesi ve bu lisenin bir de spor kulübü vardı. Hemen bu kulübe yazıldım.

Kulübün adı İbranice *Maccabi* idi. Üyelerine de *Maccabist* derlerdi. (Maccabi izci okuludur. Aynı

zamanda İsrail’de bu isimde güçlü bir spor kuruluşu vardır.) Ben de bir *Maccabist* olmuştum.

Ama bundan da önemlisi, babam artık aramızda olmadığı, ben de evin en büyük erkek evladı olduğum için evin erkeği sayılmaya başlamıştım.

Spor? Evet. Özel dersler alıp kendimi yetiştirmek? Evet. Ama evin çarkının dönmesine de katkıda bulunmam gerekiyordu. Çocukluğumda başlayan para kazanmak ihtiyacı, bu kez babanın yokluğuyla bir göreve dönüşmüştü. Okula giden kardeşim Albert hariç hepimiz çalışıyorduk.

Bugün “hayat mücadelesi” sözcüklerini ağızlarına alanlar bunun ne demek olduğunu, benim “hayata atıldığım” yıllardaki anlamıyla bilebilselerdi...

Evet, hayat o yıllarda gerçek bir mücadeleydi.

“Ekmek aslanın ağzında” derlerdi. Ya gücünle, ya aklını kullanarak alacaktın ekmeği aslanın ağzından.

Zaman, birçok şeyi silip götürebilir. Ama herşeyi silip atamaz hafızadan. Hafıza da, dünle bugünü öylesine yakınlaştırır ki, şaşırır insan.

Tüm bunları ben yaşadım mı? diye sorar insan, bu satırları yazarken, şu anda, benim sorduğum gibi.

SPORTMEN
DELİKANLI

Tüm bu güç yaşama koşullarına rağmen, spor benim için, o yıllarda bir saplantıydı.

Yaşıma, boyuma bosuma rağmen başarmam gerekiyordu.

Ama nasıl?

Mensup olduğum kulüp, *Maccabi Spor'*da âletli jimnastik, basketbol, voleybol vardı.

Ben ise spora jimnastikle başladım.

Tabii yanlış bir seçme yapmıştım. Âletli jimnastik kasları güçlendirir, ama boyun uzamasına yardımcı olmaz. Oysa ben kısa boyluydum. Dolayısıyla atletizm ya da voleybol, basketbol ile başlamam daha doğru olurdu. Ama bu konularda bilgi sahibi olmadığım gibi, beni uyaran biri de çıkmadı. Bir süre sonra, âletli jimnastiğı bırakıp atletizme yöneldim.

Gorodevsky adında Beyaz Rus bir hocamız vardı. Çarın hassa alayından olduğı söylenirdi. Çok iyi bir hocaydı, ama aşırı derecede sertti. Elinde kırbaçla dolaşır, "emirlerini" bir hayvan terbiyecesi gibi bu kırbaçla noktalarđı.

Gorodevsky'nin yönetiminde çalışırken, salonda bulunan barfiks, bar paralel gibi jimnastik âletleri arasında, itfaiyecilerin kullandığı, tavandan asılı bir ip merdiven vardı. Bu ip merdiveni inip çıkmak saniyelere bağılıydı ve 40 saniyelik rekor, on sekiz yaşındaki Fintzi adlı bir atlete aitti.

Gorodevsky herkese karşı sertti, ama bana karşı hem sert, hem ters. Yıldızımız bir türlü barışmamıştı.

Ola ki, "Bu ufaklık nereden düştü buraya" diye düşünüyor, yapmamı istediğı, ama tüm çabalarımın rağmen gerçekleştiremediğim ya da yetersizce gerçekleştirdiğim hareketler karşısında zıvanadan

ıkıyor, bir hoca gibi değil, bir ifrit gibi davranıyordu bana karşı.

Bu, arın hassa ordusundan, Bolşevik ihtilâli dolayısıyla yolu İstanbul'a düşen ve burada kendine bu işi bulan Beyaz Rus'a haddini bildirmek istiyor, ama bunu nasıl yapacağımı doğrusu pek bilemiyordum.

Bir akşam (spora ayırdığım saatler, tabii ki iş saatlerinden sonraydı), soyundum ve büyük bir hırsla, salonun orta yerinde sallanıp duran ip merdivene doğru yürüdüm.

Büyük bir ciddiyetle, "Rekor denemesi yapacağım, lütfen kronometreyi tutun" dedim.

Salondakiler gülüştüler. Ama Gorodevsky gülmeyi bilmezdi. Hemen cebindeki kronometreyi çıkarıp merdivenin başına geldi.

Başıyla "Hadi" işaretini verip kronometreye bastı. İçimde birikmiş nasıl bir güç varsa, tümüyle harekete geçti. Kollarım ve bacaklarım sanki bana ait değildi. Bir çekirge gibi tırmanıp sonra aynı hızla aşağıya indim.

Gorodevsky kronometrenin düşmesine basıp, "42 saniye" dedi tükürür gibi.

Koltuklarım kabarmıştı.

Beyaz Rus'un yüzünde, hiç de bir başarı kutlama ifadesi yoktu.

Diğer çocuklarla meşgul olmak için uzaklaşıyordu ki, yolunu kestim.

"Bay Gorodevsky, dedim, on dört yaşındaki bir çocuk

on sekiz yaşındaki favori atletinizin rekoruna 2 saniye yaklaştı. Yoksa yanılıyor muyum?"

"*Et alors!*" dedi. (Bizlerle Fransızca konuşurdu. "Eee, n'olmuş yani" diyordu.)

"Sanırım bu bir başarıdır" diye sürdürdüm konuşmamı.

"Bu durumda küçük beyi kutlamam ve kendisine bir madalya mı vermem gerekiyor?" dedi alaycı bir tavırla.

"Hiç değilse tebrik edebilirdiniz" dedim.

Karşıma geçti. Sağ elinde hiç bırakmadığı kırbacı, sol eliyle omzumu tutup sarstı.

"Bak ufaklık, dedi. Bugün iyi bir *effort* gösterdin. Senden beklemediğim bir sonuç aldın. Ama seni alkışlar, alnından öpersem, bununla yetinebilirsin. Oysa, senin, boyuna, yaşına bakmadan çalışman, 42 saniyeyi 41'e, 40'a, 39'a indirmen gerekir. Spor budur."

Sonra hafızamdan hiçbir zaman silinmeyecek şu cümleyi söyledi:

"şunu hiçbir zaman unutma, sporcunun rakibi, başkaları değil, kendisidir."

Bunu hiçbir zaman unutmadım. İşte, sporu bıraktıktan altmış küsur yıl sonra bile hatırlıyorum.

Evet, hep kendimi aşmam gerekiyordu, on sekiz yaşındaki 40 saniyelik rekorun sahibini değil.

Yarış, gerçek yarış başkalarıyla değil, kendi kendimle olandı. Ve bu yalnız sporda değil, hayatın tüm alanları için geçerliydi.

Gorodevsky'den, bu, Türk sporuna, birçok ünlü tenisçi ve eskrimci yetiştiren Beyaz Rus'tan aldığım en büyük ders bu oldu.

*Maccabi Spor'*dan çok tatlı anılarım vardır.

Günlük spor, uzun yürüyüşler, deniz sefaları.

Hafta sonlarında bir ekip olarak çıkardık.

Kilyos'u sanki biz keşfetmiştik. Karadeniz'in bugünküne hiç mi hiç benzemez dalgalarıyla boğuşmaz, sevişirdik.

Spor ve mutluluk, o dönemde benim için aynı anlama gelen sözcüklerdi.

Bu satırları okuyanlar, bir zamanların spor şampiyonlarından birinin anılarını okuduklarını sanabilir. Eğer ergenlik dönemimin bu yönünden söz ediyorsam, bunun bir tek anlamı var: Her insan çok yönlüdür ve herhangi bir alanda öğrendiğiniz, size başka alanlarda yol gösterici olabilir.

Kişilik, doğuştan, Tanrı'nın bize bağışladığı bir nitelik değildir. Onu bizler kazanırız. Spor da, eğitim de, kültür de, sokaklarda gezmek de, balığa çıkmak da, dans etmek de (ve daha aklınıza ne gelirse) bu yolda bize yardımcı olur. Tabii yardımcı olmasını istiyorsak.

BİR
VİTRİN
GÖREVLİSİ

İşe Mahmutpaşa'da başladığımı söyledim. Ama henüz ne iş yaptığımı belirtmedim.

Babamla birlikte, portmanto satışlarını yaparken tanıştığım Spiros adlı bir Rum tuhafiyeci, daha o

zamanlarda bana iş teklifinde bulunmuştu. O sıralar, babama yardım ettiğim için kabul etmemiştim. Babam Ayancık'a gittiğinde ilk aklıma gelen bu Spiros oldu. Gidip kendisini buldum ve çalışmaya *artık* hazır olduğumu söyledim. Garip bir adamdı. Türkçeyi ağır bir Rum şivesiyle konuşuyordu. Bense hafif bir Musevî şivesiyle. İkimizin karşılıklı konuşması çok hoştu. Beni hemen işe aldı. "İş"im dükkânın önünde durup yüksek sesle, "İçeri buyrun, içeri lütfen... güzel kumaşlarımızı görün, sudan ucuz... " gibi şeyler bağırmaktı.

Sizin anlayacağınız adamın vitrini yoktu da, ben ona vitrin vazifesi görecektim. Tabii, Spiros, yalnızca kapının önünde durup bağırmanın için para vermezdi bana. Sabah erken gelecek, kepenkleri açacak, iki duvar arasına gerili iplere değişik kumaşlar asacak, akşamları da bunları toplayıp istif edecektim.

İş iştir.

Her zaman buna inandım. Ve küçük iş, büyük iş diye bir ayrım olmadığına.

Bugün de inanırım buna.

Spiros'nun önerdiği işi kabul ettim. Ve çok kısa bir süre sonra işimden zevk almaya başladım.

Kumaşların toplarını gelişi güzel koymuyordum. Kupon kumaşları öylesine yan yana getirmeye çalışıyordum ki, aralarında bir renk ve desen bağlantısı, olsun. Patronum benden böylesi bir şey istememişti. Çünkü böylesi bir renk ve desen bağlantısı, yani koordine kavramı onun kafasında yoktu. Doğrusu benim kafamda da yoktu. Kimseden öğrenmemiştim. Hiçbir kitapta

okumamıştım. Ama *öyle* olması gerektiğini düşünüyordum. Çok geçmeden yanılmadığımı da gördüm: Müşteriler, bir kumaş seçerken buna dikkat gösteriyor, bir kumaş almaya gelmişken, iki, üç kupon alıp gidiyorlardı. Hem kumaşçılığı, hem de satış sanatını öğreniyordum.

MAHMUTPAŞA
DÜNYASI

Gide gele Mahmutpaşa'nın kendine has bir dünyası, kişileri olduğunu gözlemlemeye başlamıştım. Örneğin, çalıştığım dükkânın karşısında ufacık bir dükkân vardı. Tek tezgâh, tek adam. Dükkân sahibi, çok yakışıklı, gösterişli, afrası tafrası yerinde bir adamdı. Yanında kimse çalıştırmıyordu. Sattığı da yalnızca çarşaflık satendi. Satenin pamuklusu, floşlusu vardı. Floşlu olduğunu müşterinin anlamaması için, topu tak-tak çevirip diker, ama kumaşın ucunu kendine doğru tutar ki, müşteri, tükürüğüyle ıslatıp, parmakları arasında çekip kumaşın akıp akmayacağını göremesin. Zira ıslak floş, çekiştirince akar ve böylece ipek olmadığı anlaşılır.

Necati Bey denen bu adam, bununla da yetinmeyip, müşterilerini (tabii tümü çarşafli hanımlardı) tezgâhın önüne oturtur, makineli tüfek gibi konuşmaya, yeminler etmeye başlar ve ambale olan müşteri, çarşaflığını almadan o dükkânı terk edemezdi. Ama kimi zaman Necati Bey'den baskın olanlar da çıkardı. Bunlar öldüresiye pazarlık eden kadınlardı. Bu "sanatı" öylesine ileriye götürenleri vardı ki, kumaşı bedava vermeye razı olsan üzerine mutlaka bir de hediye isteyeceklerdi.

Necati Bey, yalnız yakışıklı değil, aynı zamanda çok da

şıktı. Hafifçe şişmandı. Ama böylesi bir şişmanlık, kadın olsun, erkek olsun o sıralar pek makbuldü. O günlerin modası balık etiydi.

Necati Bey, gümüş halkalı ağızlığı ile sürekli sigara içerdi. Parmaklarında yüzükler vardı, yakasındaki poşeti ise ipektendi.

Gündüzleri o daracık dükkânının tezgâhı üzerine seccade serip namaz kılardı. Ve her şeyde olduğu gibi, namazı da büyük bir gösterişle kılardı. Namaz kılarırken dükkâna müşteri girse başını çevirip bakmaz, hiç ilgilenmezdi. Dükkânına gelenler de dindar yaşlı kadınlar olduğu için, bu ibadet eden adama hayranlık duyar, alışveriş için namazının bitmesini beklerlerdi. Tabii, namaz sonrası yemin billahların etkisi başka olurdu. Zavallı müşteri müthiş bir kazık yiyip çıkardı dükkândan.

Ben bunları uzaktan izler, kimi zaman güler, kimi zaman bu yalancı, düzenbaz Necati Bey'e çok kızır aldatılan müşterilere de acırdım.

Ama günün birinde, Necati Bey'in gerçek isminin Kirkor olduğunu öğrendiğimde küçük dilimi yutuyordum.

Hasılı garip insanlarla dolu, garip bir dünya idi Mahmutpaşa. Ama geleceğimin buralarda olduğunu da sezmeye başlamıştım.

Ben burada nasıl yaşayacak, nasıl yükselecek, nasıl başaracaktım?

Patronum yavaş yavaş tezgâhta satış yapmama izin

vermeye başlamıştı. Ama elimizde ne güzel, zengin bir çeşit vardı, ne de kapımızı aşındıran müşteri.

Derken, çok geçmeden bizim patron iflas etti. Ve ben bir gün işsiz kalmadan, kendimi Sultanhamam'ın en şık kumaş mağazalarından birine, *Kamelya*'ya transfer edilmiş buldum. *Kamelya* mağazasında satılan ipekli, yünlü kumaşların hepsi ithal malıydı.

Burada bana münasip görülen iş tam mânâsıyla çıraklık idi. Mağaza iki katlı olduğundan müşteri merdivenleri çıkmak istemez, nazlanırdı. Nasıl olsa çıraklar var, müşteri ne istiyor, mantoluk mu, hadi oğlum şu şu mantolukları indir. Olmadı, müşteri beğenmedi, yukarıda üçüncü rafta bulunan topları da indir. Boyum kadar topları indirir kaldırırdım. Müşteri alır veya almaz. Almadığı zamanlar sanki daha çok yorulurdum. En acısı benden evvelki çırak bu defa satıcı olmuş, beni koşturuyordu. Çok yoruluyordum, yaptığım düpedüz hamallıktı. Spora devam etmeye takatım kalmamıştı. Üzgündüm. Bu durumdan mutlaka kurtulmalıydım.

Hayim Efendi adında iyi bir satıcı vardı, durumumu fark etti ve beni himayesine alıp, sonra da yavaş yavaş satışa itti. Çoğu zaman sattığı malı bana ölçtürüyor, bana kestiriyordu. Kısa zamanda ölçme ve kesme işini öğrendim. Mağazada iri yarı bir bekçi vardı, top taşıma işini ona yüklemişlerdi, ben de sabahtan akşama diğer satıcıların açtıkları malları sarıyordum. Olsun, bundan da memnundum. Çünkü ölçmek, kesmek ve bilhassa top sarmak da bir teknik idi; rafa istif etmek, istif ederken de renk koordinasyonu yapmak, kalın topu alta, inceyi üste koymak, bunların hepsi tekstilde

öğrenilmesi gereken şeylerdi.

Hayim Efendi, eksik olmasın bazen satış yapmama da izin veriyordu. Satmayı başardığım zamanlar Hayim Efendi çok mutlu olurdu.

Diğer çıraklar beni kıskanmaya, hatta hırpalamaya başlamışlardı. bir müddet sonra patronum bana, "Hadi Vitali, seni bu durumdan kurtaracağım" dedi.

Elimden tutup Kapalıçarşı'da *Kupidis* ismide bir mağazaya tezgâhtar olarak soktu beni. Hiç de fena olmayan bir ücretim vardı. Sevincimden uçuyordum.

ZGÂHTARLIĞA **A** nnemin yaptığı sırma işlerini Sultanhamam'a
TERFİ götürürken özel olarak Kapalıçarşı'dan geçer ve
Kupidis'in önünde durup vitrinini seyredirdim. İçimden
bir "Ahh!" çekerdim, inşallah bir gün böyle bir
mağazada çalışmak nasip olur, diye düşünürdüm.

İşte bu çocukluk isteğim gerçekleşmişti.

Patronlarım iki kardeşti. Biri Andon, diğeri Teodor. Çok farklı iki insan. Küçüğü Andon müthiş cimri ve aksi bir adamdı. Üstelik kırk yaşında olduğu halde bekârdı. Diğeri tam tersi elli yaşlarında, hayatı seven ve sevdiren güzel bir insandı.

Çalışmalarımı Andon hiç beğenmez, Teodor ise en ufak bir işte teşekkür eder, daha iyisini yapmak için teşvik ederdi. Haftada bir iki gün sabahları toptancılara kumaş mübayaasına gider, beni de alır, işi biliyormuşum gibi fikrimi sorardı. Fatura, senet muamelelerini de öğretmişti. Arada beni denemek için ağır işler de

gördürürdü. Mesela, evi Kurtuluş'ta idi. Bir gün adresini yazdı, elime para verdi ve "Filan yoğurtçuya git, bir tepsi yoğurt ayıttım, onu alıp eve götüreceksin" dedi.

Nasıl ve hangi vasıta ile gideceğimi hiç izah etmedi. Tarif ettiği yoğurtçuya gittim. Baktım ki, sokak yoğurtçularının omuzlarında sopa ile taşıdıkları iki tarafa sarkmış tablaların üzerine konan büyük yoğurt tepsilerinden. Beheri sekiz kilo.

Yoğurtçu şöyle boyuma bosuma bakıp,

"Sen bunu Kurtuluş'a kadar nasıl götüreceksin?" diye sordu.

Bense bir tepsiye bakıyordum, bir yoğurtçuya.

"On dakika sonra dönerim" dedim. Gittim bir dükkândan, cebimdeki harçlığımdan, büyükçe bir kare tülbent kestirdim. Yoğurtçuya döndüm. Tülbenti açarak orta yerine yoğurt tepsisini yerleştirdim, dört ucundan birleştirerek düğümledim ve bir çanta gibi kaldırdım.

İlk "Aferin"i yoğurtçudan aldım. Elimde yoğurt tepsisi, Eminönü tranvay durağına kadar yürüdüm. Birinci mevki tramvayın arka sahanlığına, tepsiyi rafa oturtur gibi oturttum ve son durak Kurtuluş'a kadar tepsiyi iki elimle tutarak, ben ve yoğurt, ikimiz de sağ salım patronun evine vardım. Kapıyı hanımı açtı. Beni içeriye buyur etti. Hal hatır sorduktan sonra bana ev tatlısı ve soğuk su ikram etti.

Evlerine hayran kaldım. Çok güzel bir evdi. Bir de bebekleri vardı. Vedalaşırken tekrar gelmemi söyledi. Ben sanki uçuyordum.

Bir süre sonra, patron, yoğurt siparişinin benim zekâmı ve çalışkanlığımı denemek için bir bahane olduğunu ve bu işi fazla detay vermeden de yapıp yapamayacağımı anlamak için bana yüklediğini itiraf etti. Artık onu babam gibi sevmeye başlamıştım.

Bu güzel mağazada çalışmalarım iyi gidiyordu.

Bazen mübayaalara da gönderiyorlardı. Güvenlerini kazanmıştım.

Bay Teodor bir gün bana, pazarları ne yaptığımı sordu. Ben de bir talebem olduğunu, ona Fransızca ve spor dersleri verdiğimi, ayrıca kendimin de özel ders alarak tahsilimi devam ettirmeye çalıştığımı anlattım.

“Tahsiline kabil olduğu kadar devam et, ama o çocuğa artık ders vermekten vazgeçmelisin. Çok yoruluyorsun. O dersten aldığını biz sana zam yaparak telafi ederiz” dedi.

Bay Teodor beni, bazı Pazar sabahları kahvaltıya davet ederdi. Sonra da birlikte yürüyüşe çıkardık.

Kurtuluş’tan Şişli’ye tramvayla gider, oradan Mecidiyeköy, Dutluk yolunu takiben bugünkü Levent’i geçer, Maslak’a kadar yürürdük. Yürüyüş esnasında da, bana hayat hakkında, görgü kuralları hakkında bilgiler verirdi. Türkçesi mükemmeldi. Onun görüşlerinden, dünyaya, olaylara, insanlara bakışından, iş anlayışından çok yararlandığımı itiraf etmem gerek.

YENİ İŞİM:

VİTRİN

DEKORASYONU

VE ŞAPKA

Kapalıçarşı'da vitrinli birçok mağaza vardı. Ben çalıştığım *Kupidis* mağazasının vitrinini elimden geldiğince yapmaya çalışırdım. Yaptığım vitrin beğeniliyordu. O yüzden diğer esnaf da akşam işten sonra kendi vitrinlerini ücret mukabili yapmamı teklif ettiler. İstek üzerine mantocunun, tuhafiyecinin, gelinlik mağazasının vitrinlerini yapmaya başladım. Güzel bir ek gelir sağlamıştım.

Yılda bir kez vitrin yarışmaları yapılırdı. Yaptığım vitrinler yarışmayı kazandığında ödül alırdım.

Bir defasında, gelinlik mağazası *Kızılay Haftası* için, bir vitrin yapmamı istedi. Çalışmaya başladım, sabaha kadar vitrinle uğraştım. Sabah saat 10:00'da vitrini örten çarşafı çeker çekmez, kalabalık bir seyirci grubu vitrinin önüne yığıldı.

Patronlarım yaptığım işleri beğenerek beni teşvik ediyorlardı.

Büyük Atatürk, Şapka İnkılâbı'nı gerçekleştirmişti.

O güne kadar memlekette Levanten bir-iki modist vardı. Daha çok Beyoğlu'nda hitap ettikleri, belirli, küçük bir zümre vardı. Fiyatları da çok pahalıydı.

Atatürk, giyim alanında modernleşmeyi öngörünce, *Kupidis*ler atik davranarak bu durumdan faydalandılar. Mağazada bir şapka reyonu açmaya karar vererek beni de bu reyonun başına geçirmeyi uygun buldular.

Ben işin başına geçtiğimde yaşıım yirmiye varmamış.

Küçük kardeşim Albert ise henüz on iki yaşlarında.

Herkes onun üzerine titriyor. Hem en küçüğümüz olduğu için, hem okula gittiği için. Bizler, şartlar nedeniyle okuyamadık, hiç değilse küçük kardeşimiz okusun istiyoruz. Bu nedenle de onu hepimiz şımartıyoruz.

Ablam, randevu ile müşteri kabul eden, aranan bir terzi. Ben de büyük bir azimle şapka işine koyulmuş bulunuyordum. Bana verilen yetkiyle Kurtuluş'ta şapka işinden anlayan Dora isminde, enerjik, müşterinin güvenebileceği, güzel konuşup iyi bir şekilde mal takdim eden bir hanım buldum. Bu iş onu da heyecanlandırmıştı. Mağazanın arka tarafına üç ayna ile önlerine de puf koyarak bir salon yaptık. O salonun üstüne de tavan yüksek olduğu için bir asma kat ilave ettik. Gene Kurtuluş'tan angaje ettiğimiz kızlarla bu asma katı atölye haline getirdik. Bu işler bir ay kadar zamanımızı almıştı. Bay Teodor ile birlikte atölye için gerekli kurdele, çiçek, kalıp, ütü, şapka malzemesini sağladık. On beş gün içinde, mevsim kış olduğu için kadife ve fötrden altmış kadar şapka çeşidi hazırlandı. Bu arada ben kumaşlarla uyumlu şapka çeşitlerini de koyarak güzel bir vitrin yaptım.

Önceleri, birkaç gün işler kesat gitti. Andon Efendi ümitsizliğe kapılıp aksileşmeye başlamıştı.

Ne yapmalı?

Patronların müsaadesini alarak, bir akşam Dora ile birlikte, vitrini orta yerinden açarak bir tarafa kumaş ve tuhafiye, diğer tarafa da yalnız şapkaları koyduk. Elimizdeki elli beş şapkanın kırkını vitrine koyduk. Bir

de uzun bir sopanın ucuna yaylı bir maşa yerleştirdik, bu maşanın yardımıyla vitrinin içinden şapkaları kolaylıkla alabiliyorduk.

Ertesi gün altı şapka sattık. İki gün sonra satışıımız on sekiz adete yükseldi. Bazı günlerde ise mal yetiştiremez olduk.

Dora yanına bir yardımcı aldı. Satışa ben de yardım ediyordum, ancak gene de ikinci bir satıcı almak gerekmişti. Çünkü ben aynı zamanda mal mübayaası ve genel koordinatörlük de yapıyordum. Ayrıca şapka yapımını da öğrenmek istiyordum. Şapka yapımı hiç de zor değildi. Biraz yetenek, biraz beğeni, kalıp ve malzeme olduktan sonra kolaylıkla güzel şeyler ortaya çıkıyordu. Yavaş yavaş şapka yapımcısı olup çıktım.

Bu arada ablamın kısmetleri çıkmaya başlamıştı. İlkini bir Leh Musevîsi, yakışıklı bir genç. Az kalsın evleniyorlardı. Neyse ki tam zamanında adamın “üçkâğıtçı” lığını (o zamanlar bu deyim yoktu) öğrendim ve ablam kurtuldu.

Çok geçmeden bir başka genç ablama talip oldu. Bu, uzun boylu, biraz sıkılgan, ama çok dürüst delikanlı (benden dört yaş büyüktü) hepimizin sempatisini kazanmayı başardı.

Sonunda ablam onunla evlendi.

Eniştemiz, daha sonra kendisiyle ortak iş yapacağımız, daha sonra ayrılacağımız, daha sonra Beyoğlu Mağazamızda yeniden bizimle çalışacak olan, kendisini tanıyan, büyük-küçük herkesin sevdiği, saydığı bir insan, Rafael Elhadeş’ten başkası değildi. Şıklığı,

göleryüzü, efendiliğiyle Beyoğlu Mağazamızın sembolü olmuştu Rafael enişte. Ne yazık ki, onu genç yaşta kaybettik. Toprağı bol olsun. Vakko'nun, bugün temel taşlarından biri olan ve benim boyuma inat o çok uzun boylu yeğenim Alberto işte bu babanın oğludur. Alberto uzun yıllar Beyoğlu Mağazamız'ın yöneticiliğini yaptıktan sonra, şimdi, Vakko Kuruluşları'nın Genel Koordinatörlük görevini yürütmektedir.

Evet, ablam evlenmişti. Ama sıra bende değildi.

Daha çalışmam, gene çalışmam, daha çok çalışmam ve kendi işimi kurmam gerekiyordu.

Ama nasıl ?

Diploma yok. Sermaye yok. Tecrübe var, ama o da yeterli değil. Azim, bir tek o var. Ama yeterli tecrübe, bilgi ve sermaye olmadan azim ne yapsın?

Ne yapacak, tecrübeyi, bilgiyi ve sermayeyi edinene kadar çalışacak.

Ben de öyle yaptım.

GEÇMİŞTEN
GÜNÜMÜZE
KÜÇÜK BİR ARA

Yirmi yıl öncesine kadar, bir genç, öğrenimini yaptıktan, bir iş bulup çalışmaya başladıktan bir süre sonra (bu kimi zaman bir-iki yıldır, kimi zaman sekiz-on yıl, herkes kendi yeteneğine göre) o işten ayrılıp kendi işini kurardı. Hatta sekiz-on yıl aynı işyerinde çalışıp da kendi işini kurmamış olanlara "yeteneksiz" gözüyle bakılırdı.

Bölünerek çoğalma dönemiymiş o yıllar.

Bugün daha çok bunun tersi görülüyor. Öğrenimini yapmış bir genç, gerçekten kendi dalında bilgili ve yetenekliyse, çalışacağı kuruluşu kendi seçiyor. Eğer seçtiği kuruluş ondan, o da çalıştığı kuruluştan memnunsa mutlu ve verimli bir birliktelik başlıyor. Bunun sürmesi her iki taraf için de yararlı oluyor.

En büyük sermayenin eleman olduğunu, bu ülkede, sanırım ilk kez Vehbi Bey (Koç) gördü ve gösterdi.

Uzaktan izlediğim kadarıyla Koç camiasından kopup kendi işini kuran üst düzey yöneticisi pek yoktur. Hiç değilse diğer holdinglerinki kadar yoktur.

Bugün bir işadamı için, yeni yatırımlar yapmak istediğinde, büyümek istediğinde kapital bulmak zor değildir. *Know How* bulmak da zor değildir. Ama yurt içinde, yurt dışında yetişen bunca gencimize rağmen, yönetici bulmak zordur.

Acaba bu güçlük bizlerden, yani hayat üniversitesinden gelen birinci nesil patronların hâlâ işin başında olmamızdan mı kaynaklanıyor, diye düşündüğüm olmuyor değil. Yoksa bu, gençlerin, kendilerini bizlerle kıyasladıklarında, yabancı dil açısından, kuramsal bilgi açısından, bizlerden (hiç kuşkusuz haklı olarak) daha bilgili, daha kültürlü, daha dünyaya açık olduklarını görüp köklü bir değişimi gerçekleştirmek istediklerinde, bizleri bir köstek olarak görmelerinden ve bunu açıkça dile getirememelerinden mi kaynaklanıyor?

Bilmiyorum.

Belki her ikisi de.

Belki benim göremediğim üçüncü, dördüncü, beşinci nedenler de var.

Olabilir.

Ama onların da bilmesi gereken bir şey var: Bizim bildiklerimizi ve tecrübelerimizi hiçbir kitap yazmaz. Ya da, işte böyle kitaplar yazar.

Çünkü bizim bilginin kuramı, sistematığı yoktur. Bu ülkenin kendine özgü gerçeklerinden, tarihsel dönemlerden, ekonomik nedenlerden kaynaklanmıştır.

Birçok örnek verebilirim.

Ama bu kitap, benim bölük pörçük de olsa, hayatımın öyküsü olduğuna göre, kendimden ve Vakko'dan vereyim örnekleri.

Amerika'da da, Avrupa'da da tezgâhtarlıktan patronluğa yükselmiş birçok mağaza sahibi vardır. Ama bir ülke düşünün ki, hilafetten laik cumhuriyet rejimine geçiyor ve halkın neleri giyeceği, neleri giyemeyeceği dikte ediliyor. İşte, önemli olan, o tarihsel dönemde, o ânı yakalayıp, o günkü ihtiyaca (isterseniz buna zorunlu ihtiyaç deyin) cevap verecek olan bir üretimi (örneğin şapka) gerçekleştirmek ve onun uzantısı olarak hazır giyime yönelmek ve bu alanda hiçbir geçmişi, hazırlığı ve alt-yapısı olamayan bir ülkede, kısa bir sürede, ama araştırarak, yurtdışında bu işin adamlarını bularak, öğrenerek, öğreterek, yüzlerce yıllık birikimi ve tecrübesi olan Batı ülkelerini yakalamak, (genç arkadaşlarım beni bağışlasınlar) pek kolay bir iş değildir ve sanırım okudukları kitapların hiçbirinde böylesi bir

case history (bu İngilizce deyiş i oğlumdan öğrendim) ile karşılaşmamışlardır.

1950 sonrası Türkiye, bu tür, kitaplarda yer almayan *case history*'lerle doludur.

Bizim geçmiş e ait bilgi ve tecrübelerimiz, hiç kuşkusuz 2000'li yıllarda, bizden sonrakilere yardımcı olmayacaktır. Belki bugün bile yardımcı değildir. Ama gene de bu tecrübelerden kuruluş larımın temelinde, havasında, müşteri ilişkilerinde bir şeyler kalmış olmalı.

Bunu, ne zaman mağazalarımızdan birine gitsem ve müşterilerle karşılaşsam sezinlerim. Nedir bu, derseniz, çok açık seçik cevaplayamam.

Belki yalnızca insanî bir ilişkidir.

Belki yalnızca, müşterinin, yarım yüzyıllık bir kuruluşa duyduğu saygıdır.

Belki benim ve satış uzmanlarıımın gülyüzleridir.

Belki...

Ama kuşkusuz, bilinen, görünen bir yanı da var bunun: Sürekli olarak, müşteriye gösterilen saygı dolayısıyla kendi kendimizi yenilememiz.

Sümerbank mağazalarının vitrinleriyle Vakko mağazalarının vitrinleri arasındaki fark nedir biliyor musunuz?

İki sözcükle özetleyeyim:

Müşteriye saygı.

Müşterinin, en iyiye, en güzele layık olduğuna inanırım ben. Ona gereken saygıyı göstermeliyim ki, o da bana aynı saygıyı gösterebilir.

Karşılıklı saygı, karşılıklı güven.

Bunun, müşteri grubunun sosyal yapısıyla hiç mi hiç ilişkisi yoktur.

Ortanın altı sınıf için üretim yapan bir kuruluş olsaydım, gene aynı şeyi yapardım. Daha az masraflı, daha ucuz malzemedi, ama sürekli değişen vitrinler, insanlara, "İşte mağazanız burada sizi bekliyor, içeri girsenize" dedirten vitrinler...

Yaratıcılık... Herkesin bir yaratıcılığı vardır.

Ben resim yapamam. Beste yapamam. Şiir yazamam. Ama, insanlara renklerle, desenlerle yoktan var edeceğim ve onları mutlu kılacağına inandığım bir eşarp, bir kravat, bir giysiyi seçip, onu gerçekleştirebilirim. Güzel sözlerle onların gönlünü alabilir, mutlu anlar yaşatabilirim.

Biz "eskiler" bunları, gençlere anlatmakta güçlük çekeriz. Onlar da anlamakta güçlük çekerler.

Bana, çevremdeki gençler, oğlum dahil, sık sık, "Devir değişiyor" derler.

Haklıdırlar.

Ne var ki, devir ilk defa değişmiyor.

Ben hayatım boyunca, bu Devir denen şeyin birçok defa değiştiğini gördüm.

ama ağaçlar,   ekler, kuşlar, kelebekler de i miyor.

G zelli in biçimi de i iyor olabilir, ama     de i miyor.

Çevremdeki gençlere, "Tecr bemden yararlanın" diyorum. Çünkü bu tecrübelerde, o de i meyen ağaçlardan,   eklerden, ku lardan, kelebeklerden bir şeyler olmalı.

Bunca yıl boşuna ya amadım ya!

GÖNÜLLÜ
ASKER

Henüz yirmi ya ında değildim. Ama i im i imi yiyordu. Kendi i inin sahibi olmak, yapmak isteyip yapamadıklarımı gerçekleştirmek istiyordum.

Bunu öylesine istiyordum ki, düşünmekten kafam çatlar gibi oluyor, geceleri doğru dürüst uyuyamıyordum.

  e nereden ba layabilirdim?

En iyi bildiğim i  şapka i iydi. Üstelik  apkacılı ın büyük bir sermayeye ihtiya ı yoktu. Ama gene de bir dükkân kiralamak, dükkâna bir iki demirba  almak ve i ini  apkayla doldurmak gerekti. Bunların yanı sıra konsinye alsan bile, yarısının parasını peşin ödemek gerek. Hem de konsinye verilen mal, daha çok tüccarın elinde kalan mal olurdu. Kendi buluşumu, yaratıcılı ımı, be enimi konsinye mal alıp satarak ger ekle tirmeyece imi biliyordum.

Sonunda aile meclisi toplandı. Annem önerdi ve bizler ittifakla karar verdik:

Ablam terzilik kazancının önemli bir bölümünü, gelenek gereğince drahoma olarak bir kıyıda biriktirmişti. Bu, gerçi öyle büyük bir meblağ değildi, ama bizler için gene de önemliydi. Bu paranın, doğal olarak enişte Rafael'e verilmesi gerekiyordu. Annem ablamın drahomasının bana verilmesini, eniştemin de kurulacak olan işe ortak olmasını önerdi. Eniştemiz bu öneriyi olumlu karşıladı.

Kendisi "*Kazesler*" diye büyük bir hırdavatçı mağazasında çalışıyordu. İşinden de memnundu. Ortaklık dolayısıyla işinden ayrılması gerekmeyecek, dolayısıyla bir riski olmayacaktı.

Ben mağazayı açacak, gereken her işle meşgul olacaktım.

Kapalıçarşı'da ana caddede güzel bir mağaza bulduk. O zamanlar hava parası yoktu. Elimizde mağazayı tutacak para var, ama önümde de askerlik gibi bir engel var.

Yaş on dokuz.

Daha askerliğe bir yıldan fazla zaman var.

Askerlik şubem Fatih.

Bir pazartesi sabahı kalktım, tıraşımı oldum, kahvaltımı ettim, güzelce giyindim ve doğruca askerlik şubesinin yolunu tuttum. Kafamda bir numara var, bakalım tutacak mı?

Şubeye vardım, kapıdaki postaya Askerlik Şubesi'nin başkanını sordum. Beni şöyle tepeden tırnağa bir süzdü,

"N'apacaksın?" dedi.

"Kendisiyle görüşeceğim" dedim.

Şube Başkanı ile görüşmek istememe şaşmış olmalı ki, dudak büküp bana yol verdi.

Girdim.

Bir masanın arkasında bir yandan önündeki gazeteyi okuyup, bir yandan da çayını yudumlayan babacan bir yüzbaşı. Bana gazetesinin üstünden şöyle bir bakarak, ne istediğimi sordu.

Ben, daha o anda asker olmuşum gibi, güzel bir temenna çaktım.

“Komutanım... diye kekeledim, ben mağaza açmak istiyorum. *Şen Şapka* isimli hanım şapkaları satan bir mağaza...”

Yüzbaşı, şaşkınlıkla yeniden bana baktı. Sonra alaylı bir eda ile,

“Ne diye bana geldin? Para istemeye geldiysen, yanlış kapı çaldın. Burası askerlik şubesi banka değil.”

“Şey... Yüzbaşım şey... diye kekelemeye devam ettim. Ben asker olmak istiyorum. Askerliğimi tamamlamadan mağaza açamam, vatanî vazifemi yapmadan ticarete atılırsam yanlış olur. Ayrıca annem vaat ettiği sermayeyi vermez.”

Hikâyemi soluk almadan anlatıyordum.

Yüzbaşı elindeki gazeteyi bırakıp bir kahkaha attı.

“Kaç yaşındasın ufaklık? dedi. Pek askerlik çağında görünmüyorsun.”

Ben, büyük bir ciddiyetle, “Bildiğiniz gibi değil

Komutanım, ben fakir bir aileden geliyorum, kendime iş kuracağım, kendi başıma tüccar olacağım, and içtim. Şimdi elime bir fırsat geçti. Şapkacılık çok yeni bir iştir, hemen yapmazsam sonra çok geç olur, başka iş de yapamam, az sermaye ile yapabileceğim tek iş şapkacılıktır. Hem görüldüğüme bakmayın yirmi yaşına yaklaştım, belki de geçtim (Düşündüm ki nüfusumda ay gün yazılı değil). Bakın nüfus kâğıdım yanımda. Hem ben bedelli askerlik yapmaya kararlıyım. Sermayemin bir kısmını bedele ayırdım."

Yüzbaşı oturduğu yerden kalktı; önümde, o nefermiş de ben komutanıymışım gibi dikildi ve çok resmi bir selam çaktı, sonra kahkahayı basarak,

"Posta! diye seslendi. Al şu çakı gibi müstakbel askeri, kâtime götür, kendi ayağı ile geldi. Gerekeni yapsın." Yüzbaşının elini öpüp çıktım. Nefer beni aşağı katta başka bir odaya götürdü.

Çevresi evrak dolu bir asteğmene takdim etti. Nüfus kâğıdımı elimden aldılar.

"Buraya bırak, üç gün sonra gel" dediler.

Çıktım ve zaten işe geç kaldığım için patronlara havadisi vermeye gittim. Pek memnun olmadılar

Bay Teodor kıpkırmızı oldu, "Hayırlı olsun" dedi. Andon Efendi ise hiçbir şey demedi, fakat selamı sabahı kesti.

Yokluğumdan bir zarar görmeyeceklerini söyledim onlara. Matmazel Dora'nın güvenilir, iyi bir eleman olduğuna dair teminat verdim.

Akşam eve gittiğimde de havadisi bizimkilere ilettim.

O sıralar, Kuledibi'ndeki ilk taşındığımız evde oturmuyorduk. Gene Kuledibi'nde, ama güzel bir aile pansiyonuna geçmiştik. Yedi-sekiz aile, bir apartmanı otelmiş gibi kullanıyorduk. Daha az yorucu, daha pratik ve çok rahat bir yerdi. Yemeğimizi komşularımızla birlikte büyük bir masada yiyorduk.

O akşam, annem yemekten sonra ayağa kalktı, bir söylev verir gibi, çatalı ile bardağa vurdu, hepimiz dönüp ona baktık. Herkes susmıştı. Annem, "Oğlum artık askerdir" dedi ve yerine oturdu.

Çok mutlu bir olay karşısındaymışız gibi herkes bana sarıldı. Kutlamalar ve öpüşmeler gırla gitti.

Üç gün sonra, 1933 baharında Harbiye Yedeksubay Okulunda askerdim. Bedelli olduğum için bazı ayrıcalıklarım vardı. Örneğin, evim yakınlarda olduğundan haftada iki üç gün izinliydim. İzinli olmadığım geceler de arkadaşlar durumu idare ederlerdi.

Beni bir büroya verdiler. Burada mazbatalar yazılırdı. Her günkü talebelerin yemekleri, kalorileri yazılı olarak geliyordu. Kıdemli üç askerle beraber bunların kopyalarını çıkarırdık.

Günler akşam olmak bilmiyordu. Sıkılmaya başlamıştım. Yer değiştirmeye karar verdim.

Ama nasıl?

Elimde olan bir şey değildi ki. Bir başka yere tayininin çıkması gerekiyordu.

Komutanımız bir binbaşı. Güleç yüzlü, şişman, hoş bir adam. Harbiye'de okulun karşısında bir apartmanda bekâr olarak yaşıyordu. Öğle yemekleri için evine gider, biraz da uyur, saat 14:30'da dönerdi.

Bir gün ben de onun gibi yapmak istedim. Tabii ben, öğle uykusu için eve gidemezdim. Başımı, önümdeki masanın üzerinde yastık gibi uzanmış olan kayıt defterinin üzerine koydum. Ve derin bir uykuya daldım. Uyandığımda, ne göreyim, çıkarılan mazbataların gün be gün işlendiği bu kocaman defterin ortasında kurumakta olan mor bir mürekkep gölü bulunuyordu. Ne olduğunu kavrayamadan, hemen kurutma kağıtlarına saldırdım. Ama iş işten geçmişti. Uyurken, muhtemelen kapağını kapatmayı unuttuğum mürekkep şişesine çarpmış olmalıydı kolum.

Beni nasıl bir cezanın beklediğini düşünmeye koyuldum. Komutan, her günkü gibi 14:30 sularında döndü. Ben gelişini gözlüyorum. Kasketini, palaskasını çıkarttı, kollarını sıvadı. Masasına oturdu, son kaydı kontrol etmek üzere defteri açtı ve mürekkepli manzarayı görünce deliler gibi oldu, avazı çıktığı kadar bağırmaya başladı.

Ben panik içinde, ne diyeceğimi bilemiyordum.

Mazbata defterini yastık yapıp öğle uykusuna daldığımı nasıl itiraf edebilirdim?

Odaya girip, komutanımın eline sarılıp öpmek, af dilemek istiyordum, ama buna cesaretim yoktu.

Doğrusu bu beklenmedik kaza, sonunda benim işime yaradı. Binbaşı orada bulunan diğer arkadaşlara beni bir

daha bu odaya sokmamalarını emretti. Gözü beni görmek istemiyordu. Ben de bir daha o odaya girmedim ve o defteri bir daha açıp mazbata, tarih, numarayı kaydetmedim.

Askerlikte dört ayımı doldurmuştum. Kimse beni ne arıyor, ne soruyor, ne de iş veriyordu. Var mıyım yok muyum kimsenin umurunda değildi. Binbaşığı karşı çok pişmanlık duyuyordum.

“Doğruluk her türlü koşulda meyve verir” anlamında bir sözün Fransızcası okul sıralarından aklımda kalmış.

Tezkereyi aldığım da, Binbaşığı giderek olaydan duyduğum üzüntüyü dile getirip elini öptüm, beni bağışlamasını istedim.

Aldığım cevap : “Hadi git, ama bir daha Harbiye-Fatih tramvayına binme” oldu.

VAKKO'YA **A**skerden döndüğümde o insanlığı insanlığından
İLK ADIM: utandıracak II.Dünya Savaşı'nın bulutları henüz ufukta
ŞEN ŞAPKA görünmüyor. Belki görünüyor da, henüz gören yok.

Yani kötümser olmak, dünyayı kapkara görmek için bir nedenim yok.

Tam tersine, gencim, tezkerem cebimde, *Şen Şapka* kapılarını açmak için beni bekliyor.

Ama aynı zamanda biliyordum ki, fedakârlıklar da beni bekliyor.

Şen Şapka mağazasını açmak için, doğrusu ben de, eniştem Rafael de çok çalışıp çabaladık.

Gecemizi gündüzümüze kattık.

Elimizdeki "sermaye" ancak mağaza kirasıyla gerekli vitrin ve demirbaş giderlerine yetmişti.

Kişisel giderlerimi handiyse sıfır noktasında tutmaya çalışıyordum. Lokantada yemek yemiyor, haftada bir olsun sinemaya gitmiyor, kutsal günümüz Cumartesi ve Pazar günleri dahil her gün sabahtan akşama didinip duruyordum.

Sonunda vitrin yapıldı. Eşyalar geldi. Her şey yeni, boyalı, cilâlı, gıcır gıcır. İki şeye ihtiyacımız var: Usta ve mal. Öylesine iki ihtiyaç ki, biri olmadan öbürü de yok. Biz ilkin ustanın peşine düştük. Şansımız yaver gitti, çok geçmeden de bulduk. Max adında bir fötr ustasıydı bu. İki de yardımcı buldu kendisine.

Üretime geçmek için malzemeye ihtiyaçları vardı.

Şapka üretiminde kullanılan fötr, hasır, kurdele, yapma çiçek, toka gibi malzemeleri İstanbul'da satan bir tek firma vardı: Tünel'deki *Paissis*. Benim eski patronum Andon, bu kuruluşun iyi bir müşterisiydi.

Bizim, bir şapka mağazası açacağımızı duyunca hemen oraya gidip bize mal verdiği takdirde kendisiyle tüm ticari ilişkilerini keseceğini bildirmiş.

Mösyö Paissis, sempatik, anlayışlı ve zeki bir işadamıydı. Ben daha mağazanın dekorasyon çalışmaları aşamasında ona uğramaya başlamıştım. Tüm amacım krediyle malzeme alabilmekti. Zira, belirttiğim gibi, elde avuçta para kalmamıştı. Mösyö Paissis bana merak etmememi söylemiş, gerekli krediyi açmak vaadinde bulunmuştu.

Gün artık o gündü. Fötrler, hasırlar, kurdeleler, yapma çiçek ve meyve buketleri, tokalar gelmiş, ekibimiz hazır, şapka üretimine başlayacaktık.

Çok geçmeden başladık da.

Max Usta, şapkaları kalıplıyor, yardımcısı iki kız ve bendeniz şapkaları süslüyorduk. Doğrusu bu işten çok zevk alıyordum. Şapka kalıplanıp ütülendikten, yani ilk formunu aldıktan sonra, kimi zaman bir pli, kimi zaman da küçük bir yumruk darbesiyle bir deformasyona uğrattılıyor, böylece şapkanın modeli ortaya çıkıyordu. Bu işte de, kısa zamanda maharet sahibi olmuşum.

Max Usta şapkalara verdiğim formlara kimi zaman çok güler, "Bravo, işte gene yeni, görülmemiş bir model yarattın" diye takılırdı.

Geceleri yaratıp ürettiğimiz bu modelleri gündüzleri satıyorduk. Ne kadar mal üretebilirsek o kadarını satıyorduk. Doğrusu, bizden önce İstanbul'da kadın şapkası yok değildi. Vardı, ama bunlar Mme. Christi gibi o günün ünlü modistleri tarafından, sosyetenin hanımları için yapıldı. Kadın şapkasını yaygınlaştıran, bir ihtiyaç, hatta Türkiye'nin büyük şehirlerinde moda durumuna getiren *Şen Şapka* olmuştu.

1934 yıllarının Türkiye'sinde kadına şapka giydirmek ve bunu bir moda haline getirip yaygınlaştırmak ne demektir, bilen bilir. Bilmeyen ise, bugün yaşadıklarına bakıp, elli yıl öncesinin İstanbul'unu düşünsün.

Bir kadını çarşıftan kurtarıp onun başına şapkayı yakıştırmak belki biraz Batı taklitçiliğidir. Ama aynı

zamanda değişmekte olan bir zihniyetin de sembolüydü.

Düşünün bir, erkeklerin bile şapka giymediği bir ülkede kadınlara şapka satmak ne demektir? Nasıl bir şapka olmalı bu? Şekli, rengi nasıl olmalı?

Gelen müşterilerimizin büyük bir çoğunluğu çok çekingendi bu konularda. Şapka istiyorlardı, ama nasıl bir şapka istediklerini bilmiyorlardı. Bu da son derece normaldi. Bugünkü gibi renkli dergiler, televizyonlar yoktu ki, kadınlar giyimi, kuşamı değişik türleri içinde görüp benimseyebileceklerini seçsinler.

Bütün iş bize kalıyordu. Onlara, şapkanın giyim kuşamla ilgisini anlatıyor, şapkayı tüm giyim kuşamlarıyla birlikte düşünmelerini açıklamaya çalışıyorduk.

Giyim kuşam, bir renktir, bir şenliktir. Bu nedenle de bizim markamız "*Şen Şapka*" dır. Bu, biraz da benim felsefemdir. Bir insanın güleryüzlü, şen, kendinden hoşnut ve iyimser olması için çok şey gerekmez. Yeter ki küçük şeylerle yetinmesini bilsin. Öylesine günler vardır ki, bir şapka, sizi değiştirir. O an, aynadaki kendinizi de, karşınızdaki insanları da bir başka türlü görürsünüz. Bir sabah yataktan kalktığınızda, içinizin, nereden kaynaklandığını bilmediğiniz bir sevinçle dolu olması gibi. Evet, bizim şapkalarımız, renk, güzellik, alım, zarafet veriyor, günlük yaşama küçük şenlikler katıyordu. Bu da beni, maddi kazancımın dışında mutlu ediyordu.

Markamız ünlendiği oranda, mizah konusu da olmuyor değildi. Basında, fıkralar, karikatürler çıkıyordu: Bir

şapka nasıl şen olabilirmiş? Acaba şen olan şapkanın kendisi miymiş, yoksa onu giyen hanımlar mıymış?

Doğrusu bu takılmalara hiç aldırdığım yoktu. Tam tersine, bunları parasız reklamımız olarak görüyordum. Her espri, her karikatür, her fıkra, ünümüze ün katıyor ve hanımlarımıza şapka yetiştiremez duruma geliyorduk.

Cumhuriyet dönemine kadar, Müslüman Türk kadınları tabii ki şapka giymezlerdi. Kemalist reformlar, Doğu'dan Batı'ya yönelişi tepeden tırnağa gerçekleştirmek amacını taşıdıkları için, kıyafet devrimi ile erkeklerde fesin yerini şapka almış, kadınlarda ise, çarşaf ve peçe yasaklanmıştı.

Büyük kentlerde bu reformlar halkın büyük katılımıyla hızla gerçekleşiyordu. *Şen Şapka*'nın gördüğü ilginin altında yatan gerçek neden de işte buydu.

Mağazamızın iki vitrini ve iki kabini vardı. Vitrinlerle kabinler arasında ise bekleme bölümü yer alıyordu. Atölye ise asma kattaydı.

Müşteri, bekleme bölümünde bekler, birlikte sohbet ederdik. Sonra kabine girer, perdeyi çeker, orada tek başına kaldığında, ancak o zaman başını açardı. Önerdiğimiz şapkaları orada, ayna karşısında dener, biz de kendisine fikrimizi söylerdik. Müşterimizin tipine uygun bir şapkamız olmadığında da bunu söyler, onu eli boş gönderirdik. Bol çeşidimizin olduğu bir başka güne ertelerdi şapka alımını. Böylece müşterilerimizle aramızda bir güven oluşmuştu. (Yıllar yılar sonra, reklamlarımızda "*Vakko-sever*" sözcüğünü

kullandığımızda, müşterilerimizden başka hiç kimse bunun ardında uzun yılların güveninin yattığını bilmiyordu.)

Ama arada bir, bir müşterimiz eşiyle gelir, bir davete gideceklerini ve başörtüsüyle gitmek istemediğini, mutlak bir şapka gerektiğini söyler, biz de alelacele, atölyede müşterimizin tipine göre kısa bir sürede bir şeyler uydururduk.

Mağazadaki iki kabinden birinde Calibe servis yapardı. Calibe on dokuz yaşlarında, dünya güzeli, tatlı çingene şiveli, 1,80 boyunda ama güzel, endamlı, manken yapılı, cazibeli bir kızdı.

Müşteriyi imkânı yok boş göndermezdi. Yakışsın yakışmasın, mutlaka satardı; bu da aramızda münakaşa konusu olurdu. Bazen müşteriye hiç de yakışmayan, hatta onu komikleştiren bir şapka verirdi. Örneğin, kısa ve yaşlı bir hanıma 30 santimetre kenarlı, üç güllü bir kaplin verirdi, zavallı kadın önünü göremez, şapkanın kenarını bir eliyle kaldırır, dükkândan öyle çıkardı.

Bir sabah mağazamıza motosikletli polisler geldi. Çok şükür hayırlı bir haber vermek için:

Mustafa Kemal Paşa'nın hemşiresi Makbule Hanımefendi şapka almak için mağazamızı onurlandıracaklardı.

Gerçekten de, çok geçmeden, Makbule Hanımefendi mağazamıza geldi. Kendisini ben karşıladım ve Calibe'yi tanıstırarak kendilerine yardımcı olacağını söyledim.

O ziyareti sırasında, Makbule Hanımefendi bir düzine kadar şapka satın aldı. Ve ayrıca siparişler verdi.

Siparişler hazır olunca, bunları Dolmabahçe Sarayı'na bizzat Calibe'nin kendisi götürüp takdim etti.

Bu hizmetinin karşılığında da Makbule Hanım'dan önemli bir armağan almış. "Almış" diyorum, çünkü Calibe bu "önemli armağanı" hiçbirimize göstermediği gibi, ne olduğunu da söylemedi.

AİLE BOYU MUTLULUK

Aramızdaki en mutlu kişi kuşkusuz annemdi. Zavallı anneciğim, gözlerine inanamıyor, kendisini bir rüya âleminde sanıyordu. Yedikule'deki komşumuz Aleko Efendi'nin sözlerini ("Freda, bu çocuktan hayır göreceksin") anıyor, Tanrı'sına şükrediyordu. Onu böyle mutlu görmek de bizleri mutlu ediyordu. Durmadan kendisine istediklerini soruyordum. Anneciğim hiçbir şey istemezdi. Günün birinde ısrarlarıma dayanamadı, o zamanlar hemen her kadının kalbinde yatan şıklık ve statü simgesi olan giyeceğin adını söyledi: "Bir kürk."

En iyi kürkcüler Mahmutpaşa'da *Kürkçü Han*'daydı. En ünlüleri de *Beyko* idi. Eski bir Mahmutpaşalı olarak Beyko'yu tabii ki tanıyordum. Son derece şık ve varlıklı bir adam olan Beyko'ya gittim. Bana iyi cins astragan nasıl olur, nelere dikkat etmem gerekir, hepsini tek tek gösterdi ve açıkladı.

Fiyatlarını sordum ve kalitelisini annem için aldım. Yanına bir de *Şen Şapka*'dan şık bir şapka seçip, elimde paketler evin yolunu tuttum.

Annem paketi açıp da, astragan kürkü (hayatının ilk kürkü!) görünce, boynuma sarılıp hüngür hüngür ağlamaya başladı. Doğrusu ben, ablam ve kardeşim Albert de gözyaşlarımızı tutamadık. Böylece, gözyaşları arasında kürkü ve şapkayı annemize giydirdik. Diğer aksesuarlarla (yüzük, bilezik, kolye...) genç bir gelini süsler gibi süsledik. Ve bir fotoğraf makinemiz olmadığı için, dördümüz birden boy aynasının önünde durduk. Şimdilerde bir reklam sloganı var: "*Aile boyu mutluluk*" gibi bir şey. İşte o sloganın, yarım yüzyıl önceki gerçek imajı, aynanın bize yansıttığı görüntüydü. O görüntü bugün bile gözlerimin önündedir. Ve ne zaman hatırlasam gözlerim o anki gibi yaşarır.

Babama gelince... Bir mektup yazıp artık bize para göndermemesini istedik. Bu da, onu, kuşkusuz çok rahatlattı. Sekiz-on ayda bir, çıkar gelir, birkaç gün kalır, sonra gene giderdi. Bu böyle birkaç yıl devam etti. Sonunda Ankara'ya yerleşti. Anafartalar'da Musevî Mahallesi denen yerde bir ev kiralamış, duyduğumuza göre ev işlerinde kendisine yardımcı olacak Musevî bir kadıncağz bulmuştu.

Daha önce de belirttiğim gibi, burada mobilya cilâcılığı yapıyordu. Yani, Yedikule'de başladığı işi, Ankara'da devam ettiriyordu.

Ankara, yeni yeni geliştiği ve her alanda eleman sıkıntısı olduğu için, babam çok geçmeden aranan biri olup çıkmıştı. Bu da, hem onu, hem İstanbul'daki bizleri rahatlatmıştı.

Böylece annemin hayatında babamın artık yeri kalmamıştı. (Annem babamı, tam olarak ne zaman

defterinden sildi, bunun tarihini çıkaramıyorum. Annemin hayatını bizler, ablam, ben ve Albert dolduruyorduk. Bizlerin dertleri, işleri, sevinçleri, umutları annemizin derdi, işi, sevinci ve umudu oluyordu. Öylesine ki, işimizi yakından görmek için, sık sık *Şen Şapka*'ya gelirdi. Calibe ile çok iyi dost olmuşlardı. Calibe ona "Maman" diye hitap ederdi. Gelir, oturur, kahvesini içer, Calibe ile konuşur, işlerimizin iyi gittiğine kanaat getirdikten sonra, mutlu bir şekilde evinin yolunu tutardı.

Annem, hayatını çocuklarına adanmış bir kadın olarak seksen dört yaşına kadar yaşadı. Hayata gözlerini kapadığında, sanırım tüm düşleri hakikat olmuş, hatta çocukları için hayal etmeye cesaret edemediği bir başarıyı yaşamış bir insanın mutluluğu içindeydi.

KLAMCILIĞIM! Yaşadığı süre içinde hep dostum olarak kalmış, öldükten sonra da yokluğunu, benim de, eşim Ketty'nin de derinden duyduğumuz bir insan vardı: Moiz Acıman.

Moiz Acıman, o yıllarda Sultanhamam'da bizim komşumuzdu. Amcasıyla birlikte kumaş ticareti yapardı. "İçtiğimiz su ayrı gitmez" diye bir deyim vardır, bu söz sanki bizim için söylenmişti. Gerçekten de, o yıllarda, Moiz Acıman'la içtiğimiz su ayrı gitmezdi. O kadar ki, öğle yemeği için gittiğimiz Borsa Lokantası'nda, o kendine ne yemek ısmarlarsa, ben de onu ısmarlardım. Garsonlar buna öylesine alışmışlardı ki, bizi birlikte gördüklerinde bana ne yiyeceğimi sormazlar, Moiz Acıman'ın siparişinin aynısını bana da getirirlerdi. Yemek geldiği zaman, bir otomat gibi Moiz

ne yaparsa aynısını yapardım. O, önündeki yemeğe tuz veya biber mi ekiyor, ben de ekerdim. Örnek gösterilecek iki ortaktık. Arada bir dertleşirdik. Kardeşi Eli Acıman o sıralarda askerdeydi. Yakında terhis olacaktı. Askerden döndüğünde ne iş yapacağını konuşurduk ağabeyi ile.

Günün birinde Moiz'in amcası öldü. Moiz, yakın ilişki de olduğu Altınyıldız'dan bir teklif aldı. Ve dükkânı kapatarak Altınyıldız camiasına katıldı. Ölene değin de orada çalıştı.

Moiz, kumaş ticaretini terk edince yandaki dükkânı biz kiraladık.

Bir gün sevgili dostum bana uğradı ve kardeşinin askerden döndüğünü, iş aradığını söyledi.

Elinden ne geldiğini sorduğumda, Paris'te gazetecilik öğrenimi gördüğünü, *Journal d'Orient*'a arada bir yazılar yazdığını, hatta bu gazete için Londra'ya, Kraliçe'nin taç giyme törenini izlemeye gittiğini söyledi.

Doğrusu, bizim çevremizde böylesi yazar-çizer kişilerin sayısı pek azdı. Ben de, o sıralarda *Şen Şapka*'nın, artık küçük de olsa reklam vermesi gerektiğini düşünmeye başlamıştım. Ancak bunun nasıl yapılacağı konusunda hiçbir bilgim olmadığı için başlayamamıştım.

Moiz'e, "Kardeşin bir gelsin de tanışalım" dedim.

Reklam dünyasını bilenler, hemen kimden söz ettiğimi anlamışlardır: Türk reklam dünyasının "duayen"i Eli Acıman. Eli, reklamcılığa, bu konuda hiçbir bilgisi olmayan iki kişi ile birlikte atılmıştı.

Bunlardan biri bendim. İkincisi ise, Eli'nin Mario Begiyan adında bir arkadaşı.

Eli Acıman'ın kurduğu, *Faal Reklam Ajansı*'na 500 lira vererek kurucu ortak oldum. Ama daha da önemlisi, aynı zamanda *Şen Şapka* olarak ilk müşterisi oldum.

Üçüncü ortağımız Mario Begiyan bir Ermeni yurttaşımızdı. Ajans içindeki görevi piyasaya çıkıp reklam toplamaktı. Ama bula bula yalnız bira reklamları bulabiliyordu. Bense yalnızca *Şen Şapka*'nın reklamlarını sağlayabiliyordum. Başkaca bir faydam da dokunmuyordu Eli Acıman'a. Tabii o sıralarda yurtdışına çıkmak bugünkü gibi kolay değildi. Çok az insanın sık sık yurtdışına çıkma ayrıcalığı vardı. Ben de bu kişilerden biriydim. Avrupa'ya her gidip gelişimde "ortağım" Acıman'a güzel *Havana* puroları getiriyordum. Né var ki gümrükten geçerken, kutuların kapağının açık olması gerekiyordu. Bu nedenle kapağı açtığımda arada bir, bir puro alıp tüttürdüğüm oluyordu. Böylece Eli'nin sayesinde ben de bir puro tiryakisi olup çıktım. Ancak ortağıma yurtdışından puro, kitap, dergi getirmek ya da kendi şirketimin reklamlarını vermekle, o kuruluşa ortak olarak yeterli katkıda bulunmadığımı düşündüm çok geçmeden. Bu durumun beni rahatsız ettiğini söyleyip ortaklıktan çekildim. Böylece, reklamcılığım başlamadan sona erdi. Ama Eli Acıman uzun yıllar kesintisiz olarak *Şen Şapka*'nın, sonra da Vakko'nun reklam işlerini yürüttü. Benden bir süre sonra Mario Begiyan da ortaklıktan ayrıldı. Böylece bugün Türk reklamcılığının büyük adı Acıman, ilk ajansı *Faal Reklam*'ın tek sahibi olarak kaldı.

Umarım, bir gün Eli Acıman'ın da anılarını okumak fırsatını buluruz. Bu anılar, Türk reklamcılık tarihinin kuşkusuz birinci elden yazılmış, genç kuşak reklamcılar için paha biçilmez bilgiler aktaran bir "el kitabı" olacaktır.

Moiz Acıman'la olduğu gibi kardeşi Eli Acıman'la olan dostluğum da her zaman devam etti. Yaklaşık 40 yıl boyunca, ilkin Faal Ajans, sonra Yeni Ajans, daha sonra da Manajans'ın müşterisi olduk. Ne zaman ki, Altınyıldız grubu, hazır giyim alanına yöneldi ve Beymen'in reklam sorumluluğunu Manajans yüklendi, işte o zaman dostluğumuzu kurtarmak için ticarî ilişkilerimizi kesmek zorunda kaldık ve Manajans'a veda ettik.

Bu satırları yazdığım sırada benim kadar yaşlı olmasa da, Acıman da, ben de, Tanrı'ya şükür çalışmaya devam ediyoruz. Çünkü bizlerin hayatta en çok bildiği ve zevk aldığı, onsuz edemediğimiz tek bir şey vardır: Çalışmak!

İKİNCİ **İ**şlerimizin iyi gittiğini görünce, mağazamızın 200 metre kadar ötesinde bir ikinci mağaza açalım dedik. MAĞAZA Aramıza, eniştem Rafael'in bir arkadaşını da ortak alarak açtığımız bu mağazada *Şen Şapka* gibi ürünler pazarlayacaktık.

Sümer adını verdiğimiz bu mağazanın ömrü, ne yazık ki yalnızca altı ay oldu.

Çünkü ben ve *Şen Şapka*'daki arkadaşlarım, yeni açılan bu mağazada olduğumuzda, tüm müşteriler oraya geliyor. Biz *Şen Şapka*'dayken ise, herkes *Şen Şapka*'ya

geliyordu. Kendi kendimize bir rakip yaratmak istemiş, ama başarılı olamamıştık.

Bu tecrübe bana daha o zaman bir gerçeği gösterdi: Tüm gücünü bir noktada toplayacaksın. Yeteneklerini, kapasiteni, insan gücünü, her şeyden önce yaratıcılığını ve zamanını yalnızca o işe vereceksin. Başarıya ancak o zaman ulaşabilir ve ulaştıktan sonra da başarıyı sürdürebilirsin. Bu sözlerim tabii ki benim için de geçerli. Yoksa başkalarının bunun tam tersi yolu izleyip, değişik alanlarda yatırımlar yapıp başarı kazandıklarını bilmiyor değilim.

Yaşadığım Sümer Mağazası bana bir başka gerçeği daha gösterdi:

Bizim işimizde, insan faktörü birinci derecede önemlidir ve ondan daha önemli hiçbir şey yoktur.

Belki bugün değişmiştir, bilemeyeceğim, ama o günlerde ve uzun yıllar boyunca müşteri ile ürün arasındaki ilişkiyi sağlayacak insanlara ihtiyaç vardı. Ben, müşteri ile olan ilişkide kendimi çok mutlu duyardım. Bu ilişkiyi, aradan geçen yıllar boyunca aksatmadım. Yalnız sosyal faaliyetlerimiz dolayısıyla değil, bugün hâlâ mağazalarımızdan herhangi birine uğrasam (ki daima uğrarım) müşterilerin davranışlarına dikkat ederim, onların ilgilerini, tepkileri ölçmeye çalışırım. Hatta kendimi tutamayıp, çok defa onlarla, herhangi bir satıcı gibi konuşurum. Eleştirilerini alırım. Not ederim. Bunlar üzerinde düşünürüm.

İşte, açtığımız ve altı ay sonra da kapadığımız Sümer Mağazası bana bunları öğretmişti.

Bu mağazayı kapadıktan sonra tüm gücümüzü ve vaktimizi *Şen Şapka*'nın üretimine ve pazarlamasına verdik. Günde ortalama otuz-kırk şapka satıyorduk. Bunun yanı sıra çanta, eldiven gibi aksesuar da.

Cumartesi ve bayram öncesi günlerde satışımız altmış-yetmiş adete kadar çıkıyordu. Yaz ya da kış, satışlarımızda büyük bir değişme görülüyordu.

Yazın, *Leza* dediğimiz, sunî hasırdan (malzeme Uzakdoğu'dan geliyordu) şapkaları, 75 ila 200 kuruş arasında, limonata satar gibi satıyorduk.

Bazı cumartesiler ve bayram öncesinde öylesine izdiham oluyordu ki, polisten yardım istemek zorunda kalıyorduk. Zira mağazanın önündeki kuyrukta biriken kadınların sabrı taşıyor ve hep birlikte mağazaya hücum ediyorlardı. Bu işe en çok içerleyen eski patronum Andon'du. Her yarım saatte bir dükkânından çıkar, bizim mağazanın önüne gelir, kapının önündeki kuyruğu görüp eski çırağının mağazasının böylesi dolu, kendisinininkinin böylesi boş oluşuna bir türlü akıl erdiremeyip burnundan solurdu.

Modellerimizin çokluğu, değişikliği, yeniliği, malzemedeki fark (fötrler Avrupa, hasırlar Uzakdoğu malıydı; diğer aksesuarları Avrupa'dan kendimiz ithal etmeye başlamıştık. Kendi ihtiyacımızın fazlasını diğer şapka atölyelerine satıyorduk) Bay Andon'un gözünden kaçıyor, *Şen Şapka*'nın başarısını başka yerlerde arıyor ve tabii hiçbir şey bulamıyordu. Meslek hayatım boyunca kimseyi kıskanmadım; tam tersine rakiplerimin başarısı, bana itici bir güç verdi.

İşler her zaman iyi gitmez. İyi günler gibi kötü günler de vardır her insanın ve her kuruluşun hayatında. Ama kötü günlerin en kötüsü savaş günleridir.

İyimserler, "Savaş patlamaz" diyordu. Kötümserler, "Bu Hitler delisi, ister istemez bir delilik yapacaktır" diyordu. Sonunda, ne yazık ki kötümserlerin gerçekçi olduğu ortaya çıktı. Ve o korkunç, daha öncekilerle hiçbir yönden kıyas edilemeyecek II. Dünya Savaşı patladı.

Gerçi Türkiye savaşa girmemişti. Ama, savaş tüm hayatımızı etkilemişti.

Türkiye, 1940'larda hâlâ yoksul bir ülkeydi. Çok yol almıştık, ama öylesine bir yoklutan geliyorduk ki, tam toparlanmak üzereyken savaş bulutları kaplamıştı ufukumuzu. İnönü, savaş yarın kapımıza dayanacakmış gibi tedbirli davrandı. Örneğin, ilkin ekmek karneye bindi. Adam başına günde çeyrek ekmek. O günlerde, İstanbul'da beyaz undan francala tipi ekmek çıkardı. Bir de "*halk tipi*" denen, kara undan ekmek çıkardı. Francala çıkmaz oldu. Kilohuk "*halk tipi*" ekmekler küçüldü. Ve adam başına bu ekmeklerin dörtte biri verilmeye başladı. Şeker, yağ bulunmaz oldu. Bu maddeler öylesine bir fiyatla satılıyordu ki, orta gelirli bir aile, ayda ancak bir kilo şeker alabiliyordu evine.

İstanbul'da insanlar çaylarını kuru üzümle içmeye başlamışlardı. Kahve tiryakileri ise, kahve niyetine kavrulmuş nohut içiyorlardı. Ama, tarih boyunca bir tahıl ambarı olan Anadolu, bu sefer de halkını aç bırakmadı. Etin, sütün, yağın, yumurtanın, ekmeğin

eksikliğini çekti. Ama, Anadolu'nun bereketli toprakları sayesinde Türk halkı açlık çekmedi.

Tabii tüm bu evrensel kargaşa içinde, insanların, büyük şehirlerdeki küçük zümreler hariç üstünü başını düşünecek hâlleri yoktu.

O sıralar, insanların üstü, yani giysiler, bizi, yani *Şen Şapka*'yı pek ilgilendirmiyordu. Ama insanların başları pek çok ilgilendiriyordu. Zira ekmek paramızı bundan, insanların başından, yani şapkadan kazanıyorduk.

Savaşla birlikte İstanbul'da şapka satışları düşmüştü. Ama şaşırtıcı bir şey, taşradan gelen siparişler artmıştı. Sipariş listesine baktığımda, ağırlığın "kendimize özgü" yaratmış olduğumuz modellerden oluşmuş olduğunu görmüştüm. Bu modellere tam şapka denemezdi. Ama türban da değildi. Kadınların saçlarını örtüyor, ama aynı zamanda giyim kuşamlarına bir zarafet katıyordu.

Anadolu'da o zamanlar tuhafiye dükkânları vardı. Tuhafiye ama aslında her şeyin satıldığı yerlerdi. Bu dükkânların, en büyük ve en güvenlileriyle çalışırdık. Bu adamların, o dükkânlarda bizim şapka-türbanlarımızı nasıl sattıklarını hiçbir zaman anlamamışımdır. Ama satarlardı. Büyük sermayeleri olmadığı için bizden, örneğin elli liralık mal alırlardı. Sattıklarını satarlar, ellerinde kalanları iade ederler, biz de bunları yeni siparişlere sayardık. Henüz o dönemde indirimli satışlar "icat" edilmemişti.

İade edilen şapkaları (söylemek gerekli mi?) yeniden "ele alır", küçük bazı değişiklikler yapar, yeni mevsimde, tekrar Anadolu "bayilerimize" gönderirdik.

Şen Şapka olarak, Anadolu'yu bir ağ gibi örmüştük. Öylesine ki, yılda birkaç defa çıktığım "Anadolu teftişleri"nden birinde, Konya'da "*Şapka Ağamız geldi*" diye karşılanmıştım. Ve Konya garındaki kadınların büyük bir çoğunluğunun başında *Şen Şapka*'nın ürünlerini gördüğümde pek çok şaşırmıştım. Bu görüntü yalnız koltuklarımı kabartmadı, savaşa rağmen gelecekle ilgili bana büyük umutlar verdi.

İTALYAN
HASIRINDAN
HAYAT
HASIRINA

Bu umutlarıma ilk darbe İtalya'dan geldi. İtalya'nın savaşa girmesiyle birlikte, aramızdaki ticari ilişkiler kesildi, o sıralar şapka üretiminde kullandığımız İtalyan malı hasır şerit gelmez oldu.

O yıllarda, memlekette, şapka üreten bir atöyle ya da fabrika var. Ortaköy'de, Leon Acıman'ın fabrikası var. Ama bu fabrika fötr şapka üretiyor. Biz de şapkamızın fötrünü onlardan alıyoruz. Ama, bizim gibi kadın şapkası üreten bir kuruluş için yalnız fötr yeterli değil.

Şapka dışında yeni bir üretime geçmenin vaktinin geldiğini görüyordum. Ancak henüz bu fikri geliştirmiş değildim. Dolayısıyla şapka üretiminden bir anda vazgeçmemiz söz konusu değildi. Bu nedenle, İtalyan hasırı yerine Türk hasırını bulmam gerekiyordu.

Anadolu'daki bayilerimiz aracılığıyla sorup soruşturduk ve benzeri hasırların Hatay yöresinde bulunduğunu, hatta bunlardan geleneksel bazı süs eşyaları yaptıklarını öğrendik.

Ben, "İşin yolu uzun olmaz" deyip, iki günlük bir tren yolculuğundan sonra Antakya'ya vardım. Orada beni

Muhtar'ın evine götürdüler. Genç, efendi bir insandı. Düzgün bir Fransızca konuşuyordu. Ona Antakya'ya niçin geldiğimi anlattım. O da bana, yörede yapılan hasır işlerini gösterdi. O akşam Muhtar'ın evine misafir oldum.

Sabah, erken saatte, eksik olmasınlar, davulla gerekli duyuruyu yaptılar: *"Duyduk duymadık demeyin, İstanbul'dan gelen bir tüccar sizinle görüşmek istiyor hepiniz sabah saat 11:00'de Kerim Ağa'nın kahvesinde olunuz..."*.

Bildirilen saatte Kerim Ağa'nın kahvesine gittiğimizde ortalık sıcaktan yanmaktaydı. Sıcaklık gölgede belki 40 derece. Buna rağmen kadın erkek köylüler toplanmış bizi bekliyordu. Muhtar onların anlayacağı bir dille beni tanıttıktan sonra bana dönüp, "Ne istediğinizi siz kendiniz anlatın" dedi.

Önümde tahta bir masa vardı. Boyumun kısıtlığını düşünerek bu masanın üzerine çıkmamın doğru olacağını düşündüm ve öyle yaptım. Bir meydan hatibi gibi köylülere seslenmeye başladım. Özet olarak şöyle dedim: "Arkadaşlar sizlere bir iş teklif etmek üzere İstanbul'dan gelmiş bulunuyorum. Eğer teklifimi kabul eder, istediklerinizi tatbik ederseniz ihya olursunuz. Sizden ricam şu: Biliyorsunuz, İtalya savaşa girdi. Şimdi bize ordan mal gelmiyor. Biz, İtalyanlardan hasır alır, bunu işler, şapka yapardık. Şimdi bunu yapamıyoruz. Sizin yörenizde yetişen buğdayın saplarının bu şeridi yapmaya elverişli olduğunu tahmin ediyorum. Birkaç gün sonra hasat var, buğdayı sizin olsun, sapını şerit haline sokarak değerlendirip bize satınız."

Bir uğultu koptu. Bir adam kalktı, "Hadi sapları verdik, şeridi kim yapacak?" diye sordu.

"Sizler, dedim. Hanımlarınız ve çocuklarınız yardım edecek, sizler yapacak, bize satacaksınız."

İkna edemediğimin ve beni anlamadıklarının farkına vardım. Birkaç kişi de meydandan ayrılmaya başladı. Cesaretimi kaybetmedim.

"Durum gitmeyin, ben uzak yerden geldim, sizleri ikna etmeden gitmeyeceğim. Yarın sabah serinliğinde aynı meydanda gene buluşacağız. Sizden ricam gelirken birkaç buğday sapı getirmeniz. Mümkün olduğu kadar uzun olsun, onları nasıl işleyeceğinizi ben sizlere göstereceğim."

Ertesi sabah çok erken kalktık. Muhtar güzel bir sofra hazırlattı. Kahvaltıdan sonra kalkıp Muhtar'la birlikte kahveye vardık. Bu defa daha çok insan vardı, kıyafetleri ve saçları daha bir düzenliydi. Bu defa dört masayı birleştirerek tam bir sahne oluşturdum. Tezgâh işlevi görecektik iki de sandalye koydum. Bana uzatılan sapları aldım ütüler gibi iki parmağımın arasından geçirdim, sahnenin üzerinden baktım, kalabalığın içinden bir iki kişiye, "Sen ve sen buraya gelin" dedim. Koşarak bir kadın ve bir erkek geldiler. Onlara, herkesin önünde gösteri yaparak ve yüksek sesle yavaş yavaş izah ederek saç örgüsü şeridin nasıl yapılması gerektiğini gösterdim. Bunu 3-4 kişiyle tekrarlardım. Baktım, özellikle kadınlar çok iyi kavıyorlar. Onlara, Nasrettin Hoca hesabı, "Şimdi bilenler bilmeyenlere öğretsin" dedim ve 24 saatlik bir süre tanıdım. Aynı zamanda, örülü her metre hasıra kaç kuruş alacaklarını ve

paralarını Muhtar'ın kontrolü altında, anlaştığımız bir tuhafiyeciden alacaklarını açık olarak söyledim. Artık anlaşılmamış bir şey kalmamıştı. Ertesi gün gelen numuneleri gördüm, beğendim. Ve siparişleri vererek ordan ayrıldım. Bir haftama mal olmuştu bu olay, ama bir ay sonra Hatay'dan İstanbul'a bir vagon dolusu şerit geldi.

Makinelere özel, kalın iğneler koyduk. Tam mânâsıyla şık hanımların giyebileceği nitelikte şapkalar yapılamadı, ama güneşten korunmayı sağlayan çiftçi ve plaj şapkaları olarak kapışıldı.

Tabii ki, şapkacılık bu değildi. Bizim müşterilerimiz, hem şık bir şapka istiyorlardı, hem de şapkanın mutlaka saçlarını örtmesini.

Ben kafamda yeni ürünler tasarlayıp bunları nasıl gerçekleştireceğimi düşünürken, savaş yıllarının tüm olumsuzluklarına rağmen girişimlerde bulunma hazırlığı yaparken hayallerimi askıya almamı gerektiren bir olay oldu.

HADIMKÖY
KİŞLASINDA
BİR AŞÇI

Bir akşam, yorgun argın eve döndüğümde, zavallı annem, büyük heyecanla beni karakoldan aradıklarını söyledi.

YAMAĞI
Anneme korkmasına gerek olmadığını söyledim. Çok şükür hiçbir kirli işin içinde değildik.

Ama o gene de korkuyordu. Üstelik bunda da haklıydı. Çünkü karakoldan çağrılmak hiçbir zaman hayra alâmet değildir.

Hele o II.Dünya Savaşı döneminde!

Soyunmadan, boğazıma bir-iki lokma atmadan karakola gittim ve savaş dolayısıyla ikinci defa askere çağrıldığımı öğrendim.

Ertesi sabah da kendimi Sirkeci'den kalkan özel trende buldum.

Hadımköy'e gidiyorduk.

Tren gerçek bir ana-baba günüydü. Bana verilmiş olan en küçük boy asker elbisesinin içinde bile kaybolup gitmiştim.

Neyse ki, trende, konuşacak, dertleşecek, moral verecek birçok tanıdık vardı: Leon Grünberg, Fredi Burla ve... Stefo. Stefo, bu, Tokatlıyan'ın Rum aşçıbaşı, herkesten önemliydi. Zira, kendi deyişine göre, Kumandan, Hadımköy'de onu beklemekteydi. Tokatlıyan'dan tanıdığı için Hadımköy'de alıkoyacaktı onu.

"Sizler nereye gidersiniz, Allah bilir" diyordu.

Stefo'ya bir teklifte bulundum: "Beni yamağın olarak tanıtsana Kumandana."

Stefo diklendi: "Yemek yapmasını bilir misin ki?"

"Hayır Stefo, dedim, yemek yapmasını bilmem. Ama çok iyi salata yapar, çok iyi masa düzenlerim."

Kaşarlanmış Rum, "Yamağım olursun ama yirmi papelini alırım" dedi.

Sonunda on papele razı oldu. Böylece ben, Hadımköy'deki kışlada, Tokatlıyan Oteli'nin aşçıbaşı Stefo Efendi'nin yamağı olarak kaldım. Hadımköy'deki

bu ikinci dönem askerliğim boyunca, yeşil salata, roka salatası, çoban salatası, havuç salatası, patates salatası, domates salatası, Rus salatası, Fransız salatası yapıp durdum. Böylece ikinci terhisimde, gerçek bir salata uzmanı olmuştum. Ne var ki, bir lokantanın başına değil, eşarplarımın, mağazamın başına dönmem gerekiyordu.

İşime ısınma talimlerine başladım.

Benim yokluğumda neler satılmıştı, kaç satılmıştı? Hangi kalemler, hangi renkler, hangi desenler ilgi çekmişti, çekiyordu?

TERHİSTEN
SONRA
ASKERLİK

Daha bu sorularımdan bir tekinin cevabını almadan, terhisimden tam bir hafta sonra yeniden askere alındım. Bu defa haber filan da verilmeden.

Polisler, mağazamıza geldiler, “Vitali sen misin?” dediler.

Ben, “Evet” deyince de, koluma girip, “Hadi askere” dediler. Onlara, boşu boşuna, askerden yeni döndüğümü, bu işte bir yanlışlık olduğunu anlatmaya çalıştım.

Yanılan benmişim. Hiçbir yanlışlık yokmuş.

Üçüncü askerliğim için, bu kez Selimiye Kışlası’na gönderiliyorduk.

Çoğul konuşuyorum, çünkü askere çağırılmamıştık, Askerden yeni dönmüş olmamıza rağmen birçoğumuz evlerimize haber veremedi, birer suçlu, birer kaçak

gibi işyerinden alınıp askere sevk edilmiştik. Yaş-baş gözetmeden birkaç sınıf birden askere alınmıştı, ama bu kez farklı bir durum vardı: Aramızda hiçbir Müslüman Türk yoktu. Doğrusu bu da hepimizin kafasında bir yığın soru oluşturunuyordu:

“Niçin yeniden, daha terhisten bir hafta sonra bu üçüncü askerlik?”

“Niçin yalnız biz gayrimüslimler?”

“Niçin bir anda apar topar toplandık ve ailelerimize dahi haber veremedik?”

“Niçin, nereye götürüldüğümüzü söylemiyorlar?”

Bu soruların hiçbirinin cevabı yoktu. Her cevapsız soru gibi, bu da bizleri endişelendiriyordu.

Özellikle aramızda Müslüman Türk vatandaşlarımızın olmayışı bu endişeyi artırıyordu.

Askerlikte sevk, o sıralarda sınıf usulü olurdu. Altı sınıfı birlikte askere almışlardı. Bizi marşandiz vagonlarına “yüklemişlerdi”. Tüm ihtiyaçlarımızı bu vagona gideriyorduk.

Aramızda, ak saçlı, altmış yaşında Rumlar, Ermeniler, Musevîler vardı. Bunlar bu sınıftan olmadıkları halde yalnızca gayrimüslim oldukları için askere alınmışlardı. Bu insanlar kaderlerine ağlıyorlardı.

İlk durağımız Selimiye Kışlası'ydı. Bizleri avluda topladılar. Bir ana-baba günüydü. Buradan Haydarpaşa'ya götürüldük. Oradan da vagonlara doldurulduk. Benim şansına Kandıra'daki bir birlik çıktı. Neyse ki, eniştem Rafael de benimle birlikteydi. Kandıra'da açık arazide çadırlar kurulmuştu. On iki kişi, bir çadırda kalıyordu. Bizim çadırda altmış beş yaşında yaşlı bir Musevî vardı. Geceleri, yatmadan önce sorardı:

"Çocuklar uyku duanızı ettiniz mi?"

Sanki o babamızı, bizler de onun küçük çocukları.

"Ettik!" derdik.

Aramızda başını yastığa koyup bir daha kalkmayacağını sananların sayısı pek az değildi.

Geceleyin başımıza bir şeylerin geleceğine inanmaya başlamıştık. Ben, her zamanki iyimserliğimle, buna inanmıyor ve çevremdekilere de binbir yalan uydurarak moral vermeye çalışıyordum.

Çok şükür anlayışlı bir komutanımız vardı. Belki kim olduğumu (yani İstanbullu bir tüccar) biliyordu, belki de bilmiyordu.

Bir gün beni çağırıp, kantin sorumluluğunu bana verdiğini bildirdi. Ben de, böylesi bir yükün altından bu kısa boyumla kalkamayacağımı ileri sürüp, Rafael'i yanıma yardımcı olarak istedim.

Rafael'in eniştem olduğunu biliyordu. Ama bir şey demedi.

Böylece “Uzun Bacak ile Bacaksız” diye adlandırılan ikilimiz, kantinin sorumluluğunu yükledi.

Tabii, her şey, bu satırları yazarkenki rahatlık içinde geçmedi. Günler uzundu, geçmek bilmiyordu. Her kafadan bir ses çıkıyordu. Kimilerine göre, Hitler Trakya sınırlarımıza dayanmıştı. Kimilerine göre, Türkiye’ye Kafkaslar’dan saldıracaktı.

Aramızda soğukkanlılığını koruyup, bu konularda spekülasyon yapmayan, yalnızca subaylardı. Onlar olağan bir hayatı yaşıyorlardı. Onlara baka baka, ben de öylesi bir askerî yaşama tarzını seçtim.

Kendi kendime, “Bugüne kadar savaşa girmedik, bundan sonra da girmeyiz” diyordum.

Ama her yerde olduğu gibi orada da şom ağızlılar vardı: “Sen istediğin kadar girme. Ya Alman seni savaşa sokarsa? Ülkeni işgal etmeye kalkarsa?”

Bunları düşünmek bile istemiyordum.

Geceleri ot yatağıma uzandığımda, düşündüğüm yalnızca savaşın bitmesi, insanların normal koşullar içinde çalışıp yaşamaya başlamasıydı.

Bu öylesine tatlı bir düştü ki, kendimi Şarlo’nun filmlerindeki naif kahraman gibi duyar, savaş sonrası yapacaklarımı tasarlar ve sonra derin bir uykuya daldardım. Sabah uyandığımda günün gerçekleriyle karşılaştırdım. Günün gerçekleri insanlardı. Karamsar, umutsuz, yarı aç, yarı tok, hayattan bıkmış insanlar.

“Bu savaş bitmez” diyenler.

“Bu savaşı sonunu bizler görmeyiz” diyenler.

“ Doğu Avrupa’daki pogrom, Hitler sınırları aştığında burada da yaşanacak” diyenler.

Sanki herkes, hayata elveda demek istiyordu.

Bense, daha hayatın başlangıcındaydım. Hayata “Merhaba” bile dememiştim henüz. Ne doğru dürüst bir sevgilim olmuştu, ne bir yuvam.

Hayır, ne olursa olsun, hayat devam edecekti ve ben bu hayatın içinde olacaktım. Bu yeni hayatın içinde benim bir yerim vardı. Buna inanıyordum. Ne olursa olsun, bugünlerin sona ereceğine, yepyeni günlerin başlayacağına inanıyordum. Bunu iliklerime kadar duyuyordum ve arzu ediyordum.

İŞ BAŞINA DÖNÜŞ **B**izler, ben ve eniştem Rafael apar topar askere alındığımızda, mağazamızın yönetimi, ablam Bella’ya kalmıştı. Ablam, kardeşim Albert’in de yardımıyla, elinden geldiğince çabalıyor ve mağazayı döndürmeye çalışıyor olmalıydı. “Olmalıydı” diyorum, çünkü pek az haberleşebiliyorduk. Üstelik asker ocağında aldığımız haberlerin ne kadarı doğru, ne kadarı teselli için yazılmıştı, bilmek imkânsızdı.

Savaş yıllarını (savaşa girmememize rağmen) o yılları yaşamayanlara anlatmak ne zor!

O yıllar korkunun ve karanlığın yıllarıdır.

İnsanın kendine olan güveninin sarsıldığı yıllardır.

Gelecekle ilgili düşler kurmaya çalışıyordum. Geleceği

göremezsen, hiçbir şey yapamazsın.

Hele askersen. Askerliğinin süresini bilmiyorsan.

Askerliğimizin süresini hiçbirimiz bilmiyorduk.

Bitmeyecek hiçbir şey yoktur. Toplam on sekiz ay süren askerliğim de bir gün sona erdi.

Tabii sevindik.

Ama üç gün sonra yeniden askere çağrılmayacağımızı kim temin edebilirdi?

Hiç kimse!

Bizler de böyle yarı sevinçli, yarı tedirgin İstanbul'un yolunu tuttuk.

Neyse ki bu son askerliğim oldu.

Çok geçmeden Hitler'in orduları yenilecek, II. Dünya Savaşı sona erecekti. Hepimiz, bütün dünya rahat bir soluk alacaktı. Savaş yıllarında, bunca başarıya ulaştığımıza göre, barış yıllarında neler yapamazdık ki?

Neler yapabileceğimi doğrusu o sıralar ben de bilmiyordum. Ama bir şeyler yapacağımızı biliyordum.

MİLLÎ
KORUNMA
VE ŞAPKA

Savaş yıllarında Millî Korunma (yoksa Koruma mıydı?) Kanunu diye bir yasa çıkardılar. Sözüm ona, karaborsa yapanlara karşı halkı koruyacaklar. Gerçek karaborsacıları, istifçileri bulamıyorlar, ya da bulmak işlerine gelmiyor, ama böylesi bir yasa var, özel mahkemeler kurulmuş, bunlar için suçlular gerek. Olur olmaz ihbarlarla büyük-küçük esnafın analarından emdikleri sütü burunlarından getiriyorlar.

Özel yargıçlar kuş uçurmuyorlar. En küçük esnaftan en büyük tüccara kadar herkesin büyük korkusu bu.

Bir küçük ihbar, fahiş fiyatla bir mal sattığınız ya da stokçuluk yaptığınız için apar topar soluğu mahkemede almanıza yetiyor. Ve öylesine bir hava yaratılmış ki, esnaf ve tüccar mutlaka suçludur. Derdinizi anlatana kadar akla kararı seçiyorsunuz.

Millî Korunma Kanunu kimsenin gözyaşına bakmıyor

O sıralarda bir şapka davası vardır ki, anlatmadan geçemeyeceğim:

Şapka alan bir hanımın, yanılmıyorsa subay olan eşi, kalite/fiyat ilişkisinde bir dengesizlik bulmuş olacak ki, bizi ihbar etmiş.

Şapka günlük, hayatî bir ihtiyaç maddesi değilmiş, şapkanın maliyetini hesaplamak son derece güçmüş, Türkiye’de kaç kişi şapka alıyormuş, şapkanın karaborsası olmazmış, bunları düşünen yok. İhbar her zaman ihbardır.

Soluğu olağanüstü yetkilerle donatılmış mahkeme heyetinin karşısında aldık.

Mahkemede, baş sanık Madam Emilia idi. Kendisi o günlerin Beyoğlu’sunun en ünlü modistiydi. Türkçeyi kendine has bir şiveyle konuşurdu. Giyimi kuşamı, konuşma tarzı ile çok hoş bir insandı.

Hâkim, elinde şapka, Madam Emilia’ya soruyor:

“Bu şapka bu fiyata olur mu? Siz milleti...”

Madam Emilia, daha fazla bekleyemiyor,

“Hâkim Beyefendi Hazretleri. diyerek oturduğu yerden kalkıyor. Ben kendimi müdafaa edecek değilim. Çünkü ben bir sanatkâрім ve bir sanat eserinin fiyatı ancak ve ancak onu yaratan insan tarafından biçilebilir. Fakat size teessüflerimle şunu söylemek zorundayım ki, benim şapkamı yanlış tutmaktasınız ve onun bütün formunu bozmaktasınız...”

Madam Emilia bunları söyleyerek oturuyor.

Hâkim, elindeki şapkayı şöyle bir çeviriyor, neresinden tutacağını bilemiyor. Sonunda kürsünün üzerine koyuyor. Ve beraat kararı!

VARLIK Beterin beteri var, demişler.

VERGİSİ Ülkenin üzerine öylesine kara bir bulut çökmüştü ki, bundan kurtulmanın imkânı yoktu.

Bu kara bulutun adı *Varlık Vergisi*'ydi.

Varlık Vergisi üzerine kitaplar yazılmıştır. Ama bu uygulamanın yarattığı çöküntüyü tüm boyutları içinde dile getiren bir roman okumuş değilim. Yazık! Çünkü Atatürk cumhuriyetinin ilkelerine uymayan korkunç bir uygulamaydı bu.

Vilayetlerde, “Vergi Takdir Komisyonları” kuruluyor ve bu komisyon, o vilayetin işadamlarının ödeyecekleri vergileri tesbit ediyordu.

1942'nin sonbaharında (yanılmıyorsam) işlemeye başlayan Varlık Vergisi, yalnız bir servet düşmanlığını değil, belki ondan da kötüsü, Devlet'in tebalası arasında

bir ayırım gözetiyordu.

Varlık Vergisi mükellefleri dörde ayrılmışlardı:

- 1) Yabancılar
- 2) Gayrimüslimler
- 3) Dönmeler
- 4) Müslüman Türkler

İşin garibi Müslüman Türklerle yabancılar bir tutulmuş, servetlerin 1/8'ini ödemeye "mahkûm" edilmişlerdi.

Dönmeler ise 1/4'ünü, biz gayrimüslimler ise servetimizin 1/2'sini, evet, yarısını ödeyecektik.

Zaman zaman, o günleri anarken, henüz servet sahibi olmadığımı şükrederim.

Aslında bize "biçilen" Varlık Vergisi boyumuza göre değildi. Nasıl ödeyebileceğimi bilemiyordum. Mağazadan çıkıp Galata Köprüsü'nden geçerken kötü kötü düşünüyor, ama bir yol bulamıyordum. Bu vergiyi ödeyecek nakit paramız olmadığı gibi, satacak bir menkul ya da gayrimenkulümüz de yoktu.

Karaköy'e vardığımda, babam gibi "Allah kerim" dedim Yüksekaldırım'ı çıkıp eve vardığımda, içimdeki tüm karamsar düşünceleri atmıştım.

Evde, bir felâket haberi beklemekte olan annem, güleç yüzümle beni gördüğünde, ne düşündü, bilmiyorum. Sorulu gözlerle bana baktı. Bu bakışlardaki anlamı biliyordum.

Yavaşça eğilip, kulağına, "Kimseye bir şey söylemeyin, bizi unuttular" dedim.

Zavallı anneciğim yalancı oğluna inandı ve onun boynuna sarılıp gözyaşlarını akıttı. Daha da inandırıcı olmak için, "Bunu kutlamamız gerek" dedim. "Yemekten sonra Beyoğlu'na bir sinemaya gidelim, güzel bir film varmış".

Gerçekten de, yemeğimizi yiyip, güzelce giyindik ve Beyoğlu'na çıktık.

Filmin yarısında, artık ben, ben değildim. Anneme söylediğim yalana kendim de inanmıştım adeta.

İyimserlik iyidir. Kendi gücünüzü, olayları ve insanları doğru değerlendirdiğiniz sürece. Bu da, insanın ayaklarının yere basması demektir ki, iyimserliğin yalnız bu gibi insanlar üzerinde olumlu, yapıcı bir rolü vardır. Ertesi sabah, mağazanın yolunu tuttuğumda, Varlık Vergisi'nin hiç değilse bir bölümünü nasıl bulabileceğimi düşünmeye başlamıştım. Çok zordu. Çünkü başvurabileceğim hiçbir dostum yoktu. Hepsinin durumu bizimkinden kötüydü ve herkes kendi başının çaresine bakmaya çalışıyordu. Başlarını duvarlara, mağazalarındaki kasaların kapısına vuran, ağlayan insanları görüyordum çevremde.

Savaş olmasa belki ülkeyi terk edeceklerdi. Ama Hitler'in orduları tüm Avrupa'yı işgal altında tutuyordu. Gidecek hiçbir yer yoktu.

Daha doğrusu bir tek yer vardı: Aşkale.*

Hükümet, vergisin ödeyemeyenleri yaşına, başına bakmadan taş kırmaya Aşkale'ye sürüyordu.

* Kitapların yazdığına göre Aşkale'ye 1.400'e yakın kişi sürülmüştür. Bunların yüzde 90'ı İstanbullu gayrimüslimlerdi.

İNSANLIK **A**ma her dramatik, hatta trajik olaydan insanoğlunun
ÖLMEMİŞ! alacağı dersler vardır.

Türkçede “İnsanlık öldü mü?” diye bir deyiş vardır.
Benim bildiğim dillerde bunun karşılığı yok.

Ben, o karanlık savaş yıllarında, o Varlık Vergisi dramı sırasında, insanlığın ölmediğini gördüm. Bugün, bu satırları yazarken bile elim titriyor ve gözlerim yaşla doluyor.

Anlatacağım.

Bize biçilen Varlık Vergisi’nin hiç değilse bir bölümünü karşılayacak parayı bulup buluşturmak için Ankara’ya doğru hareket ettim. Zira Eskişehir ve Ankara’daki müşterilerimizin bazılarında ufak tefek alacaklarımız vardı. Bunların tümü, Müslüman Türk olup orta sınıf esnaftı. Dolayısıyla Varlık Vergisi’nden etkilenmemişlerdi. Ola ki, bize, borçlarının dışında biraz avans da verip yardımcı olabilirlerdi.

Trenimiz Eskişehir’e vardığında, umduğumdan fazlasını buldum. Nasıl olduysa, o trende bulunduğumu öğrenen Niyazi Şeker adlı Eskişehirli bir tacir (ki bu şehirdeki en büyük müşterimizdi) “durumdan” duyduğu üzüntülerini dile getirip yardım elini uzattı bana. Ama karşılığında ortaklık istiyordu. Bizimse, aile dışında herhangi biriyle ortaklığa girmemiz söz konusu değildi. Ya bu vartayı atlatacaktık ya da batacaktık. Yolun sonunda, Tanrı göstermesin Aşkale bile vardı! Ama buna rağmen bir ortaklığı düşünemiyordum. Niyazi Şeker Bey’e gösterdiği ilgi için teşekkür ettim ve nazik

bir şekilde önerisini geri çevirdim.

Ankara'ya varır varmaz Hacıbaba'ya uğradım. Anafartalar Caddesi'nde, yalnız şapka satan bir dükkânı olan nur yüzlü biriydi Hacıbaba.

Hacı olduğu için herkes ona Hacıbaba derdi. (Gerçek adını hiçbir zaman bilmedim.)

Sabah sabah, beni dükkânında gören Hacıbaba, sorgu sual etmeden bir bardak çay ikram etti.

Çayı içtiğim sürece hiç konuşmadık. Bardağımı tezgâhın üstüne koyduğumda ellerini dizlerine vurup, "Duydum, dedi. Allah büyüktür, üzülme."

Benim bir şey söyleyecek gücüm yoktu. Oraya niçin geldiğimi bile unutmuştum. Bu ihtiyardan nasıl, ne kadar bir avans isteyebilirdim ki?

Biraz konuştuk. O sipariş listesini verdi. Bense, yalnızca veda edebildim kendisine.

Çıkarken, cebime bir zarf koydu. Şaşkın bakışlarım karşısında ise, omzumu okşayıp, "Hadi şimdi git. Göreceksin Allah büyüktür" dedi yeniden.

Cebimde zarf dükkândan çıktım. Ama uzun bir süre açıp içine bakamadım. Açtığımda ise, içinde, bize biçilen verginin tam beşte biri tutarında banknot saydım ve gözyaşlarımı tutamadım.

Evet, Hacıbaba gibi insanlar var olduğuna göre Allah büyüktü ve bu badireyi atlatacaktık.

Hele az sonra uğradığım Olgunlaşma Enstitüsü'nden 120 parçalık (peşin parayla) fötr siparişi aldığımda buna

daha çok inandım. Ayaklarım yerden kesilmişti, uçuyordum.

İstanbul'a döner dönmez Defterdar'a çıktım.

"Defterdar Bey, dedim, bize şu kadar Varlık Vergisi uygun görmüşsünüz. Alın size şu kadar nakit para. Üstünü de, izin verin taksit taksit ödeyelim."

Bu açık sözlerim öylesine etkilemişti ki İstanbul Defterdarı'nı, masasından kalkıp alnımdan öptü.

"Sizin gibi iyi niyetli vatandaşlarımıza elimden gelen yardımı yapmak borcumdur" dedi.

Ve borcumuzun geri kalan bölümünü vadesiz taksitlere bağladı.

Hacıbaba, nur içinde yatasın!

ŞEN ŞAPKA'DAN Eskiler, "Her şey kismettir" der. Belki. Ama kismet, VAKKO'YA şans, rastlantı, hiçbir zaman yeterli değildir. Aynı şey birçok insanın başına gelebilir. Ama her biri bundan bir başka ders alır. Ya yararlanır, ya yararlanmaz.

Boncukçuyan adında ithalatçı bir dostum vardı.

Nereden ve hangi yoldan bulmuş bilmiyorum, sandıklar dolusu eşarp verdi bir gün.

"Siz şapka satıyorsunuz, bu da sizin kaleminizdir, satarsınız" dedi.

O da, ben de bir defaya mahsus olmak üzere anlaştık. Doğrusu Boncukçuyan'ın fiyatları oldukça ucuzdu. Gerek mağazamız, gerek bayilerimiz kanalıyla bu

eşarpları piyasaya sürdük.

Şaşılacak bir şey oldu: Bir hafta içinde tüm eşarplar tükendi. Müşterilerimiz geliyor, yeni eşarpların gelip gelmediğini soruyorlardı.

Kafamdaki, yeni bir ürün fikri, o anda temelini buldu: *Şen Şapka* ömrünü tamamlamıştı. Bir haftalık eşarp satışları bize göstermişti ki, şapkanın yerini eşarp alacaktır.

Ayağımıza gelen kısmet bize bunu göstermiş ve bize yepyeni ufuklar açmıştı.

Bu noktada durmak, elimizde, ürettiğimiz son şapka, derdimize yanmamız tabii ki söz konusu değildi.

Evet, sınırlarımızda savaş vardı. Evet, insanlarımız kıt kanaat yaşıyorlardı. Evet, yarın ne olacağımız belli değildi. Ama tüm bunlara rağmen, daha doğrusu, *özellikle* bunlara rağmen, dayanmamız, hayal gücümüzü kullanmamız, durmamamız, yürümemiz, koşmamız gerekiyordu. Biz de öyle yaptık.

Şen Şapka'yı unutup, Vitali'nin V'sini, Albert'in A'sın alıp VA yaptık. Bunu soyadımızla birleştirip VAKKO yaptık.

Artık bir markamız vardı.

Kendi eşarbımızı kendimiz üretecektik.

Daha önce de değindiğim gibi *Şen Şapka*'yı kurduğumuzda yakın çevremizden birçok kişi alayla karşılaşmış, gazete fıkralarına, karikatürlerine konu olmuştuk: "Şapka'nın da *şen*'i nasıl oluyor?" diye. Alaycı bir dille konuşmakta ve merak etmekte doğrusu pek haksız değillerdi. Kadın şapkası gibi, o güne değin, gözlerinin pek alışık

olmadığı bir aksesuar söz konusuydu.

Yalnız İstanbul, İzmir gibi kozmopolit şehirlerde ya da başkent Ankara'da değil, yukarıda belirttiğim gibi Anadolu'nun birçok kentinde, kasabasında kadınlarımız Şen Şapka üretimini kullanıyorlardı.

Kuşkusuz bu, cumhuriyet ruhunun canlılığından, yenilik özleminden, çağdaşlık anlayışından ve özellikle Türk kadınının kendini arayışından kaynaklanıyordu. Dolayısıyla, başarımız Türk kadınının azminin, yenilikçi yönelişlerinin başarısıydı.

Bugüne kadar, tüm önemli kararlarımı alırken kendi sezgilerime kulak vermişimdir, ama aynı zamanda halkımızın beğenilerini, beklentilerini de göz önünde tutmuşumdur. En iyi sonucu, bunları birleştirmeyi başardığımda almışım.

Gene öyle oldu.

Kapalıçarşı'daki dükkânımızı, ortaklıktan ayrılan enişteme devretmiştim. *Barnaton Han*'daki toptan yerimizi ise kapatmıştık.

Yenicami'de, Mısır Çarşısı'nın karşısında, güzel bir mağaza açtık. Kısa bir süre Şen Şapka adıyla faaliyette bulundu bu mağaza, ama çok geçmeden Vakko adını aldı. Yukarıda da belirttiğim gibi ister istemez bir markaya ihtiyacımız vardı. Çünkü bu mağazada, çanta, kemer ve eşarp satıyorduk. Eşarbin, şapkanın yerini alacağı, hatta daha geniş halk kitleleri tarafından kullanılacağı ortadaydı. Türk kadını, köyde, kentte bunu, başörtüsü, yemeni gibi değişik adlarla ve değişik bağlayış biçimleriyle zaten kullanıyordu.

Biz, alafranga adını kullandık, “eşarp” dedik. Çok geçmeden nasıl Şen Şapka kadın şapkasıyla özdeşleşmişse, eşarp da Vakko markasıyla özdeşleşti.

Uzun yıllar, ne yaparsak yapalım, eşarpçı diye anıldık. Tabii, her iş gibi, bu da kolay olmadı. Mutaassıp hanımlar, üç renkten (kahverengi, lacivert, siyah) başkasını almazlardı. Saçlarından kaymaması için de krepdamur kalitesini seçerlerdi. Krepdamur ipeğinin özelliği, çok bükülen iplikten dokunup mat bir görünüşe sahip olmasıydı. Bu başörtüsünü, biz daha renkli, daha çekici bir hale sokmalıydık. İlk “başörtüsü” kelimesini sözlüğümüzden çıkardık. Uzun ve kare emprimelerle, ilginç desenlerle, krepdamur kalitesiyle eşarp üretimine başladık.

Böylece, ünü bugüne kadar gelen Vakko eşarplarının ilk örnekleri doğmuş oldu.

BİR **MARKANIN** **DOĞUŞU** **B**ugün gibi hatırlarım. O sıralar henüz reklam yapacak gücümüz yoktu. Ama satışa markasız eşarp çıkartmamaya karar vermiştik. Tüm ürünlerimiz Vakko markasını taşıyacaktı.

Otuz kadar desenden oluşan, bir emprime eşarp koleksiyonu hazırladık.

Aleko adlı bir plasyerimiz vardı. Onun bavulunu bu eşarplarla doldurduk ve Beyoğlu piyasasına gönderdik. Aleko, akşam döndüğünde hâlimden pek memnun görünmüyordu.

Kimi mağazadan altı, kiminden on iki adet sipariş

alabilmişti. Yalnız bir firma vardı ki, her bir eşarptan beş düzine almak istiyor, ancak eşarpların üzerinde Vakko imzasını istemiyordu. Söz konusu firma, o günlerin ünlü mağazası *Lion*'du. Lion, önemli bir mağazaydı, hatta biraz da Beyoğlu demekti.

Lion'un sahipleri, Leh asıllı *Helpern* kardeşlerdi. Eşarpların kalitesini beğenmişlerdi, ama bunu Avrupa malı gibi satmak istiyorlardı. Müşterilerinin yerli mala güveni olmadığını ileri sürüyorlardı ki bunda da haksız sayılmazlardı.*

Biz kendilerine, hiçbir şekilde, eşarplarımızdan Vakko markasını çıkaramayacağımızı bildirdik. Böylece, bu önemli sayılabilecek sipariştten ve daha da önemlisi Beyoğlu'nda ünlü bir satış noktasından olacaktık.

Küçük bir araştırma yaptırđım. Helpern kardeşlerin en büyüğü Max, o sıralarda İstanbul'da yayımlanan *Journal d'Orient* adlı gazetenin sadık bir okuyucusuydu. Tuttuk. *Journal d'Orient*'a bir dizi ilan verdik. (Hafızam beni yanıltmıyorsa, Vakko'nun ilk reklamıdır bu.) Bunlar küçük ilanlardı, ama sürekliydi.

Çok geçmedi, Max Helpern bizzat telefon ederek ilk Vakko eşarbtı siparişini verdi. Çok geçmeden de Lion en büyük müşterimiz oldu.

* Yerli malına karşı bu güvensizlik uzun yıllar devam etmiştir. Bugün de çeşitli ürünler konusunda devam etmektedir. Halkımızın, buzdolabı, çamaşır makinesi, otomobil, TV dallarında, yerli üretime güven göstermesi uzun yıllar almıştır. Çok şükür, biz bu güvensizliği çok kısa zamanda yenmeyi başardık ve bunun sayısız yararını gördük.

Yıllar sonra, bir gün, kontrol dairemizin bir ihmali sonucu Vakko imzası basılmadan giden eşarplar Lion'dan geri geldi. Müşterileri, artık eşarp değil, *Vakko eşarblı* istiyordu.

Tabii bu noktaya kolay gelmedik. Yalnız kaliteyi tutturmak değil, fantazi, buluş, yenilik de gerekiyordu. Bu alanda da eleman sıkıntısı çekiyorduk. Bu nedenle yurtdışına çıktığımda, oradan oraya giderek örnek alacağımız ve niçin söylemeyeyim, kopya edeceğimiz eşarplar, emprimeler arardım. Hatta hatta yurtdışı gezilerimizin kimi zaman tek nedeni buydu.

PARİS'TE
SANATÇI AVI

Çok iyi hatırlarım, *Champs Elysée*'deki Lido pasajında çok orijinal eşarplar satan bir mağaza vardı. Burada satılan eşarplardan bazılarının üzerinde Paris manzaraları yer alır, ama hiçbiri diğerine benzemezdi. Kalıp işi değildi. Ama kalem işi de değildi. Kendine özgü bir tekniği vardı. Bu eşarplardan birkaç tane alıp getirmiştım. Ama buradaki desinatör arkadaşlarımız bu tekniğin sırrını çözememişlerdi. Bir gün gene, o mağzaya eşarp almaya girerken kapının önüne bıraktığı mobiletten inen bohem görünümlü bir adamın, elinde paketlerle içeri girdiğini gördüm. Ben de onun peşi sıra mağazaya girdim. İlgilenmez gibi davranarak eşarpları seçmeye başladım. Ama yan gözle de adama bakıyordum. Mağazanın müdürü paketleri açtı, bunlar benim hayran olduğum eşarplardı. Adama parasını ödedi, el sıkışıp ayrıldılar.

Aradığım sanacıyı bir rastlantı sonucu bulmuştım. Sırrını çözemediğimiz eşarpların yaratıcısı demek bu

adamdı. Seçtiğim eşarpları orada bırakıp, hemen adamın ardından seğırttim. Mobiletini çalıştırmak üzereyken yakaladım.

“O güzel eşarpları yapan demek sizsiniz” dedim.

Adam, sen de nereden çıktın gibilerden baktı.

Kendimi tanıttım ve eşarplarının desenlerine büyük ilgi duyduğumu söyledim.

“Size sipariş vermek istiyorum” dedim.

Adam, sözü fazla uzatmadı. Başıyla mobiletin arkasını işaretleyip, “Atla” dedi.

Mobiletin arkasına oturdum, düşmeyeyim diye de adamın beline sarıldım. Böylece, hayatımın ilk ve son mobilet yolculuğunu Paris’te yaptım. *Champs Elysée* bulvarından *Concord* meydanına doğru indik. Oradan sağa yönelip *Saint Germaine* bulvarına saptık. Bir süre gittikten sonra *Rue du Bac* sokağının ortalarında bir yerde durduk.

Adam, “Ben izileyin” dedi.

İzledim... ve karanlık, iki odalı bir dairenin içinde buldum kendimi. Tam bir Paris bohemi. Odanın içi *Gauloise* tütününü ve şarap kokuyordu. Bir masada, ince uzun bir kadın, bir elinde sigarası, öbür elinde fırçası, çalışıyordu. Beni buraya getiren kocası yada sevgilisi, kadına durumu anlattı.

Eşarpların gerçek yaratıcısı bu kadındı.

Bana bir bardak şarap sundular. Ben de onlara teklifimi.

Çok çabuk anlaştık, el sıkıştık.

Bir ay sonra kadın İstanbul'a geldi. Gezdi, gördü ve bir dizi orijinal İstanbul eşarbları yaratıp Paris'teki hayatına döndü.

Uzun yıllar, bu kadının fırçasından çıkan, *Kızkulesi*, *Boğaziçi*, *Adalar* eşarpları hanımlarımızın başında, boynunda yer aldı.

Şapka'dan sonra eşarp... Doğru bir yoldaydık. Şapkadan sonra eşarp işi de tutmuştu. Bundan böyle bu yolda ilerleyecek ve işimizi genişletecektik. Ama bu yolun çok uzun ve meşakkatli olduğunu çok geçmeden anlayacaktım.

Bizler savaşa girmemiş olduğumuz halde, halkımız savaşın yokluklarını, yoksulluklarını yaşamıştı.

Artık geçmişi değil, geleceği düşünmenin zamanıydı. Bir durum değerlendirmesi yaptık.

O güne kadar, eşarplarımızın emrimesini fason olarak dışarda yaptırıyorduk. Özellikle de Nişantaşı'ndaki Tefik ve Tahsin Yucat beylerin İnci Emprime atölyesinde.

Savaşın bitmesiyle birlikte, kendi malımızı, kendi atölyelerimizde üretmenin vakti geldiğine inanmıştım. Doğrusu, bu, öteden beri gönlümde yatan aslandı.

VAKKO/ **V**akko markalı eşarplar aranıyordu.

KURTULUŞ Ama neydi Vakko markalı eşarp?

Fason olarak, değişik atölyelerde üretilen eşarplar.

Bizim, kendimizin ne bir boyahanemiz, ne bir emprime atölyemiz vardı. Tüm bu işlemler değişik yerlerde gerçekleştiriliyordu ve kalite konusunda da hiçbir garantiye sahip değildik. Dolayısıyla, biz de, müşterilerimize herhangi bir garanti veremiyorduk

Eşarbımızın ipeği akacak mıydı? Boyası solacak mıydı? Yıkandığında boyası karışacak mıydı? Çekecek miydi, bollaşacak mıydı?

Tüm bunları bizim kendimizin bilmesi, emin olması ve sonra da müşterilerimize garanti etmemiz gerekiyordu. Biz buna "marka namusu" diyorduk. Bu "marka namusu"nu korumanın tek bir yolu vardı: Kendi üretimimizi kendimizin yapması. Her şeyi baştan sona denetlemek. Böylece sorumluluğumuzun bilincinde olmak.

Kurtuluş'ta, Rum mezarlığının karşısında bir arsa almıştık. Bu arsa üzerinde, bir emprime atölyesi inşa ettik.

Vakko'nun ilk gerçek üretim yeri burasıdır.

Bu küçük emprime atölyesinin Vakko Kuruluşları'nın tarihinde çok önemli bir yeri vardır.

Benim hayatımda ise bir dönüm noktası teşkil eder.

Zira fabrikanın açılışından beş gün sonra evlendim.

Ketty'yi bir gün Osmanbey'de bir apartmanın kapısında görmüştüm.

O da, benim gibi ufak tefekti. Ama çok güzel, çok gençti. Henüz High School'u bitirmemişti.

Bense kendimi artık işimi kurmuş sayıyor ve dünya evine girme vaktinin geldiğine, hatta geçtiğine inanıyordum.

Ketty'nin ailesi Rodrig'ler hububat ticaretiyle meşguldüler.

Ketty'nin ailesi ile konuşmadan önce eniştesi Sami Alsaïd'le görüştüm. Prensip olarak şöyle mutabık kaldık. Ben iş seyahatine çıkıp, on beş gün sonra döneceğim, Alsaïd de o zamana kadar zemini hazırlayıp, beni çaya davet ettirecek.

Ben yola çıktım. İlk durağım Roma, sonra Napoli, oradan da Milano'ya geçecektim. Ne yazık ki geçemedim.

Napoli'ye varır varmaz bir kaza geçirdim. Demir boru yüklü bir kamyonet bindiğim taksiye çarptı ve başımdan yaralandım. Durumum ciddiydi. Ben yarı baygın bir haldeyim. Hastanede saçlarımı, muhtemel bir beyin ameliyatı için traş ettiler, başucumda rahibeler İtalyanca konuşuyorlar:

"Il povero e morto e anke Ciovano!" (Zavallı öldü, pek de genç!)

Bu sözleri duyar duymaz gözlerimi açtım, onlar da çılgık attılar. İtalya'da yakınım olup olmadığını sordular. Unutkan olduğum halde, hayrettir Milano'daki

dostlarım Sisa'ların telefonunu verebildim.

Sabah hastane yatağında gözümü açtığımda dostum Sami Sisa'yı gördüm. Haberi alınca ilk trenle gelmişti.

Sisa'lar Almanya'dan kaçarak İtalya'ya yerleşmiş çok yakın dostlarımızdı.

İki gün sonra hastaneden çıktım. Başım hâlâ bandajlıydı. Beni gemiye bindirerek İstanbul'a gönderdiler. Eve dönünce bir süre yattım, daha sonra da başım bandajlı olarak dolaştım.

Benim tek düşüncem Rodrig'lerin çay davetiydi. Başım bandajlı olmasına rağmen davete gitme cesaretini buldum. Ketty ise bu davranışımın otürü bana daha bir sempati duymuş.

Ketty'yi babasından istemeye gittiğimde müthiş bir anlayış gördüm. Her şey bir anda olup bitmiş, sanki söz kesilmeden nişanlanıvermiştik.

Ketty'lerin oturduğu apartmandan çıkıp uçar gibi eve vardığımda anneme, "Anne ben nişanlandım" dedim.

Annem de şaşkınlıkla, "İyi ettin oğlum" diye cevapladı beni.

Nişanlandığımda, Ketty'ye orijinal bir nişan hediyesi vermek istedim ve onun ismi ile 'Ketko' (yani Ketty Hakko) markasıyla birkaç model çanta ürettik. Beyoğlu'ndaki, dostum olan Lio Mağazası'nda, çantalar için özel bir vitrin yaptık. Bu, nişan hediyesi diye yaptığım çantalardan çok para kazandım.

Medenî nikâhtan sonra, 15 Şubat 1948 günü Zülfaris

Sinagogu'nda evlenme törenimiz yapıldı.

Ketty gelinliğini giymişti, ben de frakımın üzerine silindir şapkamı oturtmuştum. Böylece hiç değilse biraz uzun boyluca bir görünüşüm oluyordu.

O geceyi Pera Palas'ta geçirdik. Ertesi gün *Wagon Lits* ile Ankara'ya gittik. Huyum kurusun, iki günlük eşimi Ankara Palas'a yerleştirdikten sonra, hemen şöyle bir çıkıp müşterilerimizin ziyaretine gittim. Ama o akşam, yemeği Süreyya'da yiyecektik.

Süreyya o zamanların Ankara'sının en ünlü, en güzide restoranıydı. Yerimizi İstanbul'dan piyanist dostum Perez ayırtmıştı. O akşam Süreyya'da krallar gibi ağırlandık. Havyarlar, füme balıklar, şampanyalar...

Hesap ödemeye sıra geldiğinde o centilmen Süreyya Bey, yeni evlilerden para alamayacağını söyleyerek beni mahcup etti, Süreyya ile Ankara'dan sonra İstanbul'da yıllar boyu süren dostluğumuz o akşam başladı.

Ankara dönüşü, Kervansaray'ın karşısında tutmuş olduğum ve Dekoratör Valemberg'e döşettiğim dairemize yerleştik. Bu daireyi evlenmeden önce tutmuş, bir sürpriz olsun diye de Ketty'ye daha önce göstermemiştim.

Bu apartmanda altı yıl yaşadık. Daha sonra Nişantaşı'ndaki Çiftçiler Apartmanı'na taşındık.

Şu anda oturduğumuz Bebek'teki çatı katına taşınana kadar, kiracı olarak bu apartmanda yaşadık.

Eşim Ketty, ilk evimizin dekorasyonu konusunda kendisine danışmamamın rövanşını yirmi yıldır alıyor.

Artık evimizin dekorasyon işlerine ben hiç karışmıyorum.

Ketty ile, önümüzdeki 1998 Şubatında 50. evlilik yıldönümümüzü kutlayacağız.

Bu satırları yazarken, benim gibi tüm dünyası işi olan bir insana nasıl tahammül ettiğine şaşıyorum. Öyle ya tüm gezilerimizde bile dünyanın neresinde olursak olalım; Paris'te, ya da New York'ta, Roma'da ya da Madrid'de, Güney Amerika'da ya da Japonya'da, ben hemen işimle ilgili çalışmaya başlarım. Kumaşlar bulur, onları toplarım; dekoratif çiçekler görür, alırım. Yeni projeler kurar, hatta iş anlaşmasını yapmış olarak dönerim. Zavallı Ketty de arada bir, bir serzenişte bulunsa bile bunları sineye çeker.

Yıllar sonra, tabii anlaşmak için uzun konuşmalar gerekmiyor. Artık birbirimizi o kadar iyi tanıyoruz ki konuşmadan da anlaşabiliyoruz.

MUTLULUĞUN **K**etty bana iki çocuk verdi: Sima ve Cem.

ADI İlk çocuğumun kız oluşuna niçin yalan söyleyeyim üzülmüştüm. Ama yaşlı ve bilge dostum, rahmetli Fahri Birol bana şöyle dedi: "Vitali, bir baba çocuğu kız oldu diye üzülmez, çocuğun kızsı iki defa sevinmelisin, çünkü aileye mutluluğu kadın taşır."

Sima'dan beş yıl sonra 1955'de Cem doğdu."

Sima, Lodrig'lere gelin gitti. Damadım Erol Lodrig kendi işinin başındaydı. Çok şükür kazancı yerindeydi.

Dolayısıyla Hakko ailesine katıldı, ama Vakko ailesine katılmadı.

Sima birbirinden akıllı iki oğlan torun verdi bana: İzer ve Vedat.

Sima iki çocuğunu yetiştirdikten sonra Vakko'yla ilgilenmeye başladı. Şimdilerde Vakko'nun dekorasyon ve hediyelik bölümünde aktif olarak çalışıyor.

Oğlum Cem ise on iki yıldan beri işin başında.

Tanrı'ya şükür çocuklardan yana hep talihim oldu.

Cem ve sevili gelinim Bettina birbirinden güzel iki kız çocuğu sahibi. Büyüğü Katia. İlk Vakko parfümü onun adını taşıyor. Küçüğü adı ise Pia. Türkiye'deki ilk çocuk parfümü olan *Piu Piu*'da onun adından esinlendik. Bu kitabımı baskıya vermeden, Tanrı bana Cem'in oğlunu görmek mutluluğunu da verdi. Adını Can Vitali koyduk.

Genç yaşında beş torun sahibi olmak Ketty'yi mutluluğa boğdu. Zaten çocuk seven Ketty torunlarımızla öylesine haşır neşir oldu ki, onlara anlattığı masallardan birkaçını bir kitapta topladı. Daha sonra ikinci masal kitabını da bitirdi.

Oğlum Cem öğrenimini bitirip Türkiye'ye döndüğünde Vakkorama'nın temellerini attı ve Vakkorama'nın tüm sorumluluğunu üstlendi. Daha sonra da benim görev ve yetkilerimi devraldı.

Amcası Albert'in oğlu Jeff de Londra'da öğrenimini bitirip bizlere katıldı. Ablamın oğlu Alberto'nun daha Beyoğlu Mağazamızın kuruluşundan itibaren aramızda olduğunu, Genel Koordinatörlük görevini yerine

getirdiğini yazmıştım.

Şimdi sıra üçüncü kuşakta. Yani Cem'in, Jeff'in ve Alberto'nun çocuklarında.

Ve tabii kızım Sima'nın yetişmekte olan iki oğlunu İzer ve Vedat'ı da düşünüyorum.

Ancak olaylar, gelişmeler, atılımlar, krizler, iç ve dış rekabet, teknolojik gelişme bizden sonra gelen gençleri ve Vakko'nun geleceğini nasıl yönlendirir, bunları öngörmek güç. Ama şimdiden sezdiğim bir şey var:

Vakko kurumlaşma aşamasını henüz tamamlamadı. Bu belki aile şirketi olmanın dışına çıkmakla, halka açılmakla gerçekleşebilir.

Halka açılrsa da açılmasa da, dünyada örnekleri görüldüğü gibi, ailenin beraberliğinin devamı yönünden, firma, marka ve yan markalar için son sözün, aileden birinde kalması koşuluyla kurumlaşmalı, diyorum.

Tabii uzman kişi ve kuruluşların deneyimlerinden yararlanarak.

GEÇMİŞE Evet, gelecekten geçmişe, eski günlere, Kurtuluş'a
KISA BİR dönüyorum.

YOLCULUK Artık kendi malımızı kendimiz üretiyorduk. Yalnız İstanbul'da değil, Anadolu'daki tüm büyük kentlerin önemli tuhafiyecileri eşarplarımızı satar olmuştı.

Hiçbir iş, dört dörtlük olmaz. Bizim de sıkıntılarımız vardı. Özellikle kalifiye elemanla, boya ve kimyasal maddelerin temini konusunda.

Ülkenin dövizi öylesine kıttı ki, ancak en hayatî mallar ithal ediliyordu. Atölyemizi büyötmüştüük, işçi sayımız yüz yirmiye bulmuştu. Uzun yıllar, tüm aile, Kurtuluş'taki bu atöylede çalıştık.

Merter'deki fabrikamızın temelini teşkil eden elemanlar orada yetiştiler ve bugünkü fabrikamız üretime başladığında, işe aldığımız işçileri onlar yetiştirdiler.

Kurtuluş'taki bu küçük fabrikada bir yığın genç insan bizimle kader birliği etti. İyi günlerde de, kötü günlerde de yanımızdan ayrılmadılar.

Kurtuluş'taki bu ilk üretim atölyemiz binbir anıyla doludur. Yalnız ilk göz ağrım olduğu için değil, bu anılar dolayısıyla da orasını hiçbir zaman unutamam.

Bugün fabrikamızda görevli olan Metin Işıksel arkadaşım Kurtuluş'ta işe başladığında bıyıkları yeni terlemiş, son derece düzenli, temiz, dakik bir gençti. Masası da, üstü başı gibi düzenli ve tertemizdi her zaman.

Bense, fabrikanın içinde oradan oraya koşmaktan, boyaları karıştırmaktan, baskıya girmekten, üstüm başım boya, kendim kan ter içinde, yemek saatlerini unutan, kısacası çalışmaktan başka bir şey düşünmeyen biriydim. Bir gün, böyle yorgun argın odama vardığımda kendi köşesinde sessizce işini yapan, üstü başı temiz bu genci gördüğümde şöyle bağırdığımı hatırlıyorum: "Yahu, şu benim halime bak. Ben patron olarak böyle çalışıyorum, sense masanda oturmuş, kimbilir neler düşünüyorsun..."

O genç arkadaşımın, o gün bana verdiği cevabı

bugünmüş gibi hatırlarım: “Masamda oturmuş, işimi düşünüyorum. Sizin gibi çalışmıyorsam bunun tek bir nedeni var: Ben sizin gibi olmak istemiyorum.”

Herkesin kendince bir gerçek ve düş dünyası olduğunu bana öğrettiği için, bu sözler hafızamda yer etmiş olmalı. Metin kardeşimiz bugün de bizimle çalışıyor. Çok şükür bana benzemedi. Kendisine benzedi. Kanımca en büyük başarı budur.

Ne yazık ki, ne istediğini bilen çok az insanla karşılaşıyoruz. Hele, kendi yeteneklerini bilip, hayatını bu yeteneklere göre kuran kişilerle, çok daha az.

DÖRDÜNCÜ
ASKERLİĞE
HAYIR !

Osıralar (1960’lar) yazları Tarabya Otelinde kalıyoruz. O eski güzelim, bir yangınla, bir gecede kül olan ahşap Tarabya Otelinde. Bir pazar sabahı, Şevket Sabancı telefon etti. O da, o sıralar Tarabya’da oturuyor. “Sabah kahvesine bize gelir misin?” dedi. Kalkıp gittim. Kahvelerimizi içerken, Sabancı usulü hemen konuya girdi. Kombine konfeksiyon sanayiine girmeyi tasarlamışlar, bu iş için Adana’da bir tesis kurulmaktaymış. Bana ortaklık önerisinde bulunuyor.

Pamuk memleketi Adana’da konfeksiyon sanayii... Ne kadar ileriye görüyorlar, dedim kendi kendime. Her ne kadar kafamda, kiminle olursa olsun ortaklık etmeme gibi bir düşünce varsa da, ilk ağızda “Hayır” demedim. “Düşüneyim” dedim.

Şevket Bey’in villasından çıktım, yürüye yürüye otele dönüyor, bir yandan da düşünüyorum: Büyümek, gelişmek, Türkiye’nin bir çığ gibi artan giyim ihtiyacına

cevap verebilecek duruma gelmek için kaç yıl bekleyeceğim? Böylesi bir ortaklık her şeyi hızlandırmaz mı? Sonunda, konuyu, yakınlarıma bile açmadan Adana'daki tesisleri gidip görmeye karar verdim. Ne var ki tam bir hayal kırıklığına uğradım. Tesis dedikleri, birtakım depolar ya da depo benzeri binalardı. Dört bir yanda pamuk balyaları; şalvarlı, bir karış sakallı işçiler.

Şevket Bey'e, tesislerin mimarını sordum. Aldığım cevap; "Bizim mimara filan ihtiyacımız yoktur. Kendi binamızı kendimiz yaparız" oldu.

"Aziz dostum, dedim, ben hayatta üç defa askerlik yaptım. Bırak dördüncüsünü, bu yaşta Adana'da yapmayayım."

Bu ortaklık gerçekleşmedi. Sabancılar hazır giyim işine girmediler. Ama hepimiz gibi uzmanlığın önemini, gelişen dünya içindeki yerini onlar da anladılar. Bugün Türkiye'nin en modern binalarından birini *Sabancı Center*'ı gözünüzün önüne getirirseniz, kırk yılda kafalarımızın da, Türkiye'mizin de ne denli ileriye doğru geliştiğini anlarız. Bu, sanılmasın ki, o yıllardaki Adana ile İstanbul arasındaki farktır. Biz İstanbul'un göbeğinde iş yapıyorduk, bizim işyerimizin durumu da, beş aşağı, on yukarı aynıydı. Üstelik biz, mimarlarla işbirliği yaptığımız halde. Kurtuluş Fabrikamızın bacasından daha önce söz etmiştim. Ama onu aratmayacak bir başka olay daha yaşamıştık Kurtuluş'ta. İhtiyacımız dolayısıyla bir üçüncü kat çıkmamız gerekmişti. Bir mimar dostumuzdan hesabını, kitabını ve çizimlerini yapmasını rica etmiştik. O da

gereğini yerine getirmişti. Hatta inşaat sorumluluğunu da üzerine almıştı. Kısa bir sürede de tamamladı. Arkadaşlar üçüncü kata yerleştiler. Tabii sıkıştıklarında tuvalete gidecekler. Ama tuvaletler çalışmıyor. Etrafı öylesine pis bir koku sardı ki, katı boşaltmak ve mimarı çağırmak zorunda kaldık. Mimar dostumuz, ağzında piposu, yerinde incelemesini yaptıktan sonra, büyük bir pişkinlikle, "Hay Allah! dedi, pis su çıkışlarını unutmuşuz."

BEDROS **B**ir gün, Kurtuluş'taki büromda çalışıyorum. Birinin
REİS mutlaka benimle görüşmek istediğini söylediler. Çok
işim vardı, "Savın" dedim. Ama adam gitmiyordu.

Kısa kesmek için büromdan çıkıp kendisini görmeye gittim. Uzunca boylu, kara, kıvrıkcık saçları yağlı ve dağınık, ne olduğunu çıkaramadığım bu adam elini bana uzatıp, "Reis", diye hitap etti. "Reis, senin emprimelerini gördüm. Çok güzel baskılar. Ben de motiflerimi senin burada basmak istiyorum".

Bana, "Reis" diye hitap eden kişi, Bedri Rahmi'den başkası değildi.

Sanat çevreleriyle, o dönemde pek ilişkilerim yoktu.

Kendisine ne cevap vereceğimi ilkin bilemedim. Sonra kabul ettim.

Böylece, Kurtuluş'taki fabrikamızda Bedri Rahmi de çalışma olanağı buldu. Orada onun fırçasından çıkan eşarplar, perdeler bastık. Ve ölene kadar da sürdü bu büyük sanatçı ile olan dostluğumuz. Rahmetli Bedri

Rahmi'nin isteklerini, önerilerini harfiyen yerine getiremediğim için çok pişmanım.

O, bana sürekli olarak derdi ki, "Reis, bana yeni fabrikada bir oda ver. Bu oda sana hem zevk, hem de servet sağlayacaktır. Bana, bir bütçe tanı, ben köy, kasaba gezip, köylünün özkaynaklarından el emeği, göz nuru ile hazırladığı çorap, eldiven, cepken, şalvar, değişik dokumalardan oluşan, onlardan faydalanacağın, canın sıkıldıkça seyredeceğin, fikir alacağın bir arşiv odası yapayım. Anadolu halkının yarattıkları böylece bir araya gelir, bu zenginlik ortaya çıkar, Vakko da bundan yararlanır."

Size arşiv yapmak isteyen, size resmi sevdirmeye uğraşan, her hafta, fabrikaya yeni gelen renk kompozisyonu hakkında önerilerde bulunan bir hoca...

Aynı hoca, isminize hitaben şiir yazan, jüri heyetine yardıma koşan, ölüm döşğinde yattığı divandan kalkamadığı için, yuvarlana yuvarlana, divanın altında bulunan çakıl taşına çizdiği bir resmi size uzatan ve "Al Reis, bu resmi senin için çizdim" diyen o koca insan, o büyük sanatçı unutulmaz. Asla unutulamaz.

Ne yazık ki, bu önerinin önemini o zamanlar kavrayamadım. O işlere ayıracağım zamanım da yoktu.

Daha sonraki yıllar, dostlarım Abdurrahman Hancı, Mustafa Pilevneli, Ferit Edgü'nün de yardımlarıyla Vakko'nun çatısı altında sanata daha bir önem verdik. Dört büyük işyerimizde Türkiye'nin en büyük, en ciddi galerilerini gerçekleştirdik. Resim, geleneksel desen, motif yarışmaları açtık. Karınca kararınca bir Çağdaş

Türk Resmi koleksiyonu gerçekleştirdik. Bedri Rahmi'nin ruhu şâd olsun!

HAYAT
HER ZAMAN
TOZ PEMBE
DEĞİL

Kurtuluş'taki atölyemiz denince, iki, daha doğrusu üç olay vardır ki, onları andığımda, burnumun direği sızlar. Bunlardan ikisi yangınlardır. Üçüncüsü ise işçi-sendika olayları.

Fabrika, ilk yangını ucuz atlatmıştı. Ucuz atlatmıştık, diyorum, zira tavanı muşambalarla kapatıp, iyi-kötü üretime devam edebilmişdik. Daha sonra da gereken tamirâtı en kısa zamanda gerçekleştirip üretimi artırmayı başarmıştık. Üretim artışı elbette işçi sayısını da artırmıştı. Fabrika dar geliyordu. O darlık yüzünden bir gün film dairesinde, sen geç, ben geçeyim derken, bir şablon kayıp altındaki ampulü patlatıyor ve alev alıyor. Alevler hemen yükseliyor, tüm atölyeleri sarıyor ve bizim fabrikacık kısa sürede kül oluyor.

Tek tesellim can kaybının olmamasıydı. Yangın bitip eve döndüğümde, kurumdan simsiyah olmuş bir durumda beni gören annem, ben daha ağzımı açmadan bayılıverdi.

Yangından sonra ilk işimiz sigorta ile mücadele oldu. Ne yazık ki, sigorta tutarımız, mal varlığının çok çok altındaydı. İtfaiyenin bastığı sudan hasar gören makineleri, ıslanan malları çürümeden değerlendirmek bir hayli güç oldu. Üstelik yağmur mevsimiydi ve kurtarılan mallarımızı koyabileceğimiz kapalı bir mekânımız yoktu. Ama, "Bir musibet bin nasihatten yeğdir" demişler.

Bu yangın felâketi de, Vakko çalışanlarıyla aramızda müthiş bir bağı perçinlemeyi sağladı. İşçiler, yeni bir işyeri kurulana kadar işsiz kalacaklarını sanıyorlardı. Onlara gerekli güvenceyi verdik. Ve işçilerimizle, âdeta bir blok oluşturduk.

O günkü işçilerimizi, mesai arkadaşlarımı bugün düşündükçe, gözlerim yaşarır.

Kardeşim Albert yangını duyar duymaz gelmiş, daha önce sözünü ettiğim genç arkadaşımız Metin Işıksel ve işçilerle birlikte yangını söndürmeye çalışmıştı. Yangın sonrasında tüm işçilerimiz gelmiş, kimi enkaz kaldırıyor, kimi marangozluk yapıyordu. Muhasebe elemanları, olmayan bürolarını yeniden düzenlemeye çalışıyorlardı. Çatı henüz bitmediği ve bir an önce üretime geçebilmek için, üstümüze branda bezi geliyor, yağmurdan bu tentelerde biriken suları, işçi, patron nöbetleşe sopalarla akıtıyorduk. Günde hilafsız on iki saat çalışıyorduk. Kimsenin yüzünde bıkkınlık, yorgunluk okunmuyordu. Herkes şartlar ne olursa olsun, bir an önce, tezgâhlar kurulsun, üretim başlasın istiyordu.

Üç ayda tüm bunların üstesinden geldik ve üretime başladık.

Hayatın zor anlarında, soğukkanlılığı elden bırakmadan, bıkkınlığa, ümitsizliğe düşmeden, düşecek gibi olanların da sürekli morellerini yükselterek bu zorluklar yenilebilir ve hatta yepyeni bir güç kaynağı oluşturulabilir.

Bu bir ailenin, bir kuruluşun hayatında geçerli olduğu gibi, ulusların hayatında da geçerlidir.

İŞÇİ **S**endika olayları ise, tabii yangından önce başlamıştı.
İŞVEREN Daha önce de dediğim gibi, Kurtuluş'ta işçi-işveren tam
VE SENDİKA bir uyum içinde çalışıyorduk.

O yıllar, Türkiye'de işçilerin yavaş yavaş sendikalaşmaya başladıkları yıllardı. Ben de bunu son derece normal karşılıyordum. Fabrikamızda yeni kurulan sendikaya üye olan işçiler, üye olmak istemeyenleri zorlamaya başlamışlardı. Ve aralarında, genel havayı bozan tatsızlıklar oluyordu.

Bir gün işçileri topladım, onlara, tümünün sendikaya üye olmalarını tavsiye ettim. Böylece, sendikalı işçi, sendikasız işçi ikiliği ortadan kalkacaktı.

Daha sonra, sendikacıları davet ettim ve onların önünde, işçilerimize, sendikanın kendi yararlarına olduğunu, haklarını koruyacağını, demokratikleşen bir ülkede bunun gerekli olduğunu söyledim ve hepsinin sendikaya üye olmalarını özellikle istediğimi sendika temsilcileri önünde tekrarladım.

Yıllar sonra, bu görüşümün doğruluğuna gene inanıyorum. Ama, daha sonra yaşadığım olaylar (ki daha sonra değineceğim) bu konuda bir hayli hayal kırıklığına uğrattı beni. Ben sendikanın, işçilerin haklarını koruyacağına inanıyordum. Bir gün geldi ki bunun her zaman geçerli olmadığını gördüm.

BACANIN İSİ **K**urtuluş'taki fabrikamızın yangın öncesine ait bir hatıram vardır ki onu da anlatmadan edemeyeceğim.

ZIYARETİ İşlerimizin gelişmesine, artan talebe göre biz de fabrikamızı genişletiyoruz, eklerle büyültüyoruz. İhtiyaca göre yeni bir hacim yaratıyoruz. Öylesine ki fabrika bir labirenti andırmaya başladı. Kazan dairemiz yeraltında, boyahanemiz bodrumda idi. Kazan kaynadıkça buhar yukarı çıkıyor, basılmakta olan ya da yeni basılmış malları bozuyordu. Mazot yoktu, fuel oil yoktu. Resmen katran yakıyorduk. Bu nedenle de, bitişliğimizdeki Ortodaks Rum mezarlığının bembeyaz mermerleri kirleniyordu. Mezar sahipleri (başlangıçta yeraltındakiler değil, yerüstündekiler; ama daha sonraları yeraltındakilerin yakındığını öğrenecektim) bir yandan yakınıyor, bir yandan da mezar taşlarını yıkayıp temizliyorlardı. Ama nafile, kısa bir süre sonra beyaz mermerler gene kirli sarı bir renk alıyordu. Daha da kötüsü, çevrede oturanların durumuydu. Evlerinin balkonuna ya da bahçelerine çamaşır asamaz olmuşlardı.

Günün birinde, mezarlığın bekçisi gelip, Rum Patriği Athenagoras Hazretlerinin beni mezarlıkta beklediğini söyledi. Hemen sırtımdaki iş gömleğimi çıkardım, ceketimi giydim ve mezarlık bekçisi önde, ben arkada, Patrik Hazretlerinin beni beklediği mezarlığa doğru, kendilerini bekletmemek için koşar adım ilerledik. Ben, hem koşuyorum, hem de suçumu bildiğimden bir kılıf uydurmak için düşünüyorum. Kuşkusuz, beni çağırıırken, kim olduğumu da öğrenmiştir, diye düşündüm. Dolayısıyla, acaba, elini öpsem mi,

öpmesem mi, sorusu kafamın içinde belirdi. Sonunda öpmeye karar verdim.

Patrik Athenagoras, bembeyaz sakalı ve simsiyah giysileri içinde heybetli ve etkileyici bir din adamıydı.

Kendisini saygıyla selamladım ve elini öpmek için uzandım. O elini geri çekip, bir öğrencisini azarlayan mektep müdürü edasıyla, "bu fabrikanın sahibi sen misin?" diye sordu.

Suçlu suçlu başımı eğdiğimi görünce de, devam etti:

"Sende hiç insaf yok mudur? Bu ölülerin lânetinden korkmaz mısın? Nedir bu mezarların hâli? Güzelim bembeyaz mermerler senin fabrikanın isinden kapkara hâle gelmiştir."

"Haklısınız, diye kekeledim. Elimden geleni yapacağım."

Gerçekten de bir şeyler yapmak istiyordum ama elimden ne gelebileceğini bilemiyordum. Boyun kırıp, mezarlıkta Patrik Hazretlerinin huzurundan ayrıldım.

Patriğin bu ziyaretinden ve beni "haşlamasından" cesaret alan çevre sakinleri imza toplayıp Ankara'ya şikâyet ettiler. Şikâyetlerinde yerden göğe haklıydılar. (Bu belki ülkemizin ilk toplu çevre hareketidir.)

Ne var ki, biz yakacak olarak katrandan başka bir şey bulamıyorduk.

Ankara'dan yedi kişilik bir sağlık heyeti geldi. Yerinde inceleme yaptı. Bizim fabrikanın bacasından çıkan isin

yalnız insanlara değil, çevredeki bostanlara, bitkilere ve hayvanlara da zarar verdiğine, dolayısıyla fabrikanın yedi gün süreyle kapatılmasına karar verdiler.

Tüm bunlar iyi hoştu da, sekizinci gün ne olacaktı? Fabrikanın bir hafta kapalı kalması neyi çözecekti?

Kardeşim Albert, zamanın İstanbul Valisi ünlü Prof. Fahrettin Kerim Gökay'a gitti. Durumu anlattı. Gökay, anlayış gösterip bir haftalık kapatma cezasını erteledi ve bize "durumu düzeltmek" için üç aylık bir süre tanıdı.

Çevreye verdiğimiz zarardan gerçekten çok üzgündük. Mühendislerle başvurup bir çare aramalarını istedik. Ama hiçbir olumlu sonuç çıkmadı. Kazanda bu katran yandıkça, bu is olacaktı.

Sonunda çareyi gene bizler bulduk. Bacanın içine akan bir duş uydurduk. Ayrıca, göze hoş görünmesi için metalden bir kutu yaptık. Kutu, bacayı bir metre aşırıyordu. Böylece bacanın üzerinde iki metre yükseklikte, sözüm ona bir "arıtma aygıtı" gerçekleştirilmiş oldu.

Ben, hiçbir başarılı işin, iyi duyurulmadığında başarı kazanmayacağına inanmışımdır. Yani, hangi iş olursa olsun, iletişimi doğru ve dürüst olarak sağlamak gerekir. İşimin ilk basamaklarında da böyleydi bu, bugün son basamaklarındayken de, böyle. Bu nedenle, bu durumu, gazetelere ilan verip duyurmakta yarar gördüm. İlanımızda çevre sakinlerinden özür diliyorduk. Çevreyi, bundan böyle daha az kirleteceğimizi ve yakın bir gelecekte hiç kirletmeyecek bir duruma geleceğimizi umduğumuzu belirtiyorduk.

İşin garibi, bu bizim "icadımız" arıtma tesisi gerçekten işe yaradı ve kurum yüzde 70 oranında azaldı.

Çok geçmeden piyasaya mazot verildi ve biz de, aradaki büyük fiyat farkına rağmen mazot kullanıp... hayır, niçin yalan söyleyeyim, mazotla katranı yarı yarıya katıp, kirlilik oranını daha da düşürdük.

Kurtuluş halkı, mektupla, telefonla teşekkür ediyordu.

İŞİMİZ **B**ir gün, atöylede çalışırken bir beyin beni görmek istediğini haber verdiler. Gelen, bir zamanların meşhur emprimecisi Laz Ahmet Bey'di. Kendisinin emprime atölyesi yoktu. Bir zamanlar, yani savaştan önce emprimelerini Fransa ve İtalya'da bastırıp Türkiye'de satardı. Savaşın başlamasıyla bu yol kapandı; o da, kimi zaman Bursa, kimi zaman İstanbul'daki atölyelere bastırmaya başladı. Piyasayı elinde tutardı. Zira, gerçekten de, hem güzel, hem kaliteli emprimeleri vardı. Onu böyle habersizce karşımda görünce çok şaşırdım.

"Sizi duydum, geldim, dedi. Eşarplardaki emprimelerinizi gördüm, çok beğendim. Yakından tanışalım istedim."

Kahvelerimizi içerken Ahmet Bey, "Eşarplarınızı burada mı basıyorsunuz?" diye sordu.

Yıllar boyu, Fransızlarla, İtalyanlarla çalışmış olan adam, belli ki bizim Kurtuluş'taki atölyeyi hor görüyordu.

"Evet, burada basıyoruz, diye böbürlendim. Bizim

emprimelerimiz, atölyemizi gezmek lütfunda bulunursanız, göreceğiniz gibi eliştir. Teknikten çok zenaattır. Eğer küçük bir başarımız varsa, o da buradadır" diye noktaladım sözlerimi.

Boynumdaki kravatı göstererek, "Bu kravatı takan insan ancak zevkli işler yapar" deyip hemen konuya girdi:

"Bizim için emprime kumaş basar mısınız?"

Biraz ağırdan aldım.

"Niçin olmasın? dedim. Ama size söz vermeden önce biraz düşünmem lâzım."

Düşünmeye fırsat bırakmadı.

"Avrupa'ya gidip bizim için desen seç, sonra da bunları sana göndereceğimiz ipeğe basarsın. Bunun düşünecek nesi var?"

Avrupa'ya gidecek, desen alacak param olmadığını söylediğimde, hemen çıkarıp avansı burnuma dayadı.

Böylece Deniz Yolları'nın Ankara vapuruydu Akdeniz'e açıldım. Napoli'den, İtalya'nın emprime merkezi Como'ya uzandım. Seçtiğim desenleri hemen İstanbul'a postalayıp, bu kez de Fransa'nın ipek merkezi Lyon'a yollandım. Lyon'da çalışmalarımı sürdürürken İstanbul'dan bir telgraf aldım: "DESENLER ÇOK GÜZEL DEVAM."

Dosyamda desenler yurda dönerken kendi kendime şu soruyu sormadan edemedim: "Ben sanat geçmişi zengin, görkemli bir ülkenin insanıyım. Niçin buralara gelip, avuç dolusu para vererek bu desenleri satın alıyorum?"

Niçin kendi sanatımızdan esinlenerek, bizim havamızı, renklerimizi yansıtan desenleri biz yaratmayalım?"

Bu ilk profesyonel Avrupa gezimden bu sorularla dönüyordum.

Kurtuluş'taki fabrikamızın bir desen bölümü vardı. Burada Türk sanatçıları çalışıyor, desen üretiyordu. Ama onların ürettikleri desen, eski motiflerin, çok küçük farklarla yer yer stilize edilmiş kopyalarıydı. Onlardan yola çıkarak yeni bir şeyler yaratamıyorduk. Bu işi iyi bildiğini öğrendiğim bir Fransız desinatörü getirttim Paris'ten.

M. de Grandclos adlı bu sanatçıyı Büyükkada'da Sümer Palas'ta ağırladık. İstanbul'u, camilerimizi, çinilerimizi, Topkapı Sarayı koleksiyonunu gördü.

Bizim desinatörlerimizden Metin Işıksel de onunla birlikte gezdi, gördü ve çalıştı. Paris'te, Osmanlı kumaş ve kaftanlarından yola çıkıp, çağdaş bir yorumla çok güzel ve özellikle bizden bir desen koleksiyonu ortaya çıkardı. Paris'e gidip desenleri gördüm ve hayran kaldım. O güne değin yaptığımızın dışında bir şeydi bunlar. Taklit değildi. Rengiyle, deseniyle, ruhuyla bizden bir şeyler vardı bu desenlerde. Doğrusu bu sonuç beni pek heyecanlandırmıştı.

Paris'te ipek tüccarı bir dostum vardı. Dosya kolumun altında doğru ona gittim. Elimdeki örneklere baktı ve beni Zürih'e Abraham firmasına gönderdi. Bu firmanın sahibi Mr. Schumsteg, o sıralar Yves St. Laurent'in hamisiymiş.

"O, hangi desene parmağını basarsa, o yıl, o moda olur" demişti dostum.

Bu müşterek dostun kartıyla gittiğim halde, Mr. Schumsteg'le görüşmem pek kolay olmadı. Önce sekreteri desenlere bir göz attı. Aralarından birkaçını seçip içeri girdi. Bir saat kadar süren sıkıntılı bir bekleyişten sonra, Mr. Schumsteg'in öğleden sonra beni kabul edeceğini söyledi.

Buradan çıkıp kendimi kuğularla dolu gölün kıyısına attım. İmtihan heyecanı ile dolu bir öğrenci gibiydim. Evet, az-buçuk bir başarı söz konusuydu ki Mr. Schumsteg beni kabul ediyordu. Peki sonuç ne olacaktı? Sınıfı geçecek, diploma alacak, mesleğe atılabilecek miydim? Bir kahvede oturdum. Yanıma gelip ne içeceğimi soran garsona, bu duygular içinde, "Şampanya" dedim.

Uzun, buğulanmış bir bardağın içinde gelen şampanyayı dudaklarıma götürmeden karşımda biri varmış da kadehlerimizi tokuşturacakmışız gibi kaldırdım. Böylece, henüz kazanılmamış, yalnızca hayal ettiğim bir başarıyı kutladım.

Öğleden sonra, verilen saatte Mr. Schumsteg'in bürosundaydım. Bu kez sekreter, yanında orta yaşlı,

saçları hafif ağarmış, ağzında purosunu, sık bir beyle geldi:

"Mr. Schumsteg!"

Adam, yüzüne bakmadan otomatik bir jestle elini uzattı. Gözleri sanki kapalı gibiydi. Tek kelime konuşmadan, sağ eliyle desenleri çevirmeye başladı. Kimi desene bir iki dakika bakıyor, kimisini hemen çeviriyordu.

Soluğum kesilmiş, kalbimin tık tık atışlarını duyuyordum. Yoksa şampanyayı içmekte acele mi etmişim?

Heyecanımın nedeni, bir sipariş alıp almamak değildi. Yukarıdan beri anlatmaya çalıştığım gibi, bir imtihan semptomuydu. O, desenlere bakıp inceledikçe benim heyecanım artıyordu. Sorunda bana döndü, bu kez gözleri gözlerimdeydi, yeniden elini uzattı:

"Kutlarım, dedi. Çok iyi bir yoldasınız. Nicedir böylesi orijinal desenler görmemiştım. Yakında İstanbul'a geleceğim. Bu güzel şeyleri yerinde görmek isterim."

Bir an durdu, sonra, "Bizde ham Japon ipeği var, diye devam etti sözlerine. Bunları göndersek basabilir misiniz? Sizden de ipek alabiliriz ama, bildiğim kadarıyla Japon ipeği hem daha kaliteli, hem daha ucuzdur."

Doğruydı.

Sekreterine, numune olarak İstanbul'a bir sandık Japon ipeği gönderilmesini söyledi. Beni de, o akşam, annesinin sahibi bulunduğu *Königshalle* barına çağırdı.

Barın duvarları ünlü ressamların orijinal resimleriyle kaplıydı.

Bu hava içinde, ve içkinin verdiği cesaretle Mr. Schumsteg'e, "Hiç hayatınızda iyi bir haber alıp, ayaklarınızın yerden kesilip havalanacağınızı sandığınız ve önünüze çıkan ilk insanı öpeceğiniz oldu mu?" diye sordum.

O sırada, elinde bastonu, yanımızda biten yaşlı annesine döndüm:

"Madam, oğlunuz bana bugün öyle bir duygu verdi ki, bunun benim için ne demek olduğunu ifadeden âcizim."

Mr. Schumsteg ile, o akşam, artık ipekten, emprimeden değil, Türkiye'nin tarihinden, Anadolu topraklarında ortaya çıkmış uygarlıklardan, bunların kalıntılarından, Yunan, Roma, Bizans, Selçuklu, Osmanlı sanatından söz ettik.

Bu kültürlü adamın, topraklarımız üzerinde ortaya çıkmış, gelişmiş uygarlıkları, sanatları benden çok daha iyi bilmesi, niçin söylemeyeyim, utandırdı beni.

Ertesi gün, ilk yaptığım iş, Zürih'teki kitapçılara gidip Türkiye ve Anadolu kültürüyle ilgili yabancı dildeki kitapları aramak oldu.

Türkiye'de o sıralarda İstanbul'un ve Anadolu'nun belli merkezlerinde gerçekleştirilen geleneksel yazmadan başka bir kumaş baskısı söz konusu değildi.

Türkiye'ye döndüğümde Mr. Schumsteg'in ipekleri geldi. Ama bunlar bildiğimiz ipek değildi. Japon ipeğiymiş ve bunlara baskı yapmak çok zordu. Bir-iki denemeden

sonra bunu başaramayacağımızı, Mr. Schumsteg'in bunları, bu baskı çok güç olduğu için bize gönderdiğini anladık ve ipekleri kendisine iade ettik. Ne var ki, yıllar sonra Pierre Cardin gibi bir usta, bizden aldığı emprimeleri koleksiyonunda kullanacaktı.

İTALYA'DA **O** yıllarda, daha önce de belirttiğim gibi emprime çok
TÜRK moda. Ve yalnız ipekli emprimeler yapılmıyor. Her tür
EMPRİMESİ dokuma üzerinde emprime yapılıyor. Bunun bir de
nedeni var: Dokumalardaki defoları emprime yoluyla
örtmek, görünmez kılmak. Bu yalnız Türkiye'de değil,
bütün dünyada böyle. *Riviera* diye, 90 santimetre
genişliğinde emprime bir perdelik üretiyoruz o sıralar.
Ne görüyoruz, bizim perdelik diye ürettiğimiz
kumaştan kadınlar eteklik yapıyor. Tuğra ve hat
sanatından esinlenen desenlerle bezeli emprimelerimiz
de çok tutuldu. Kamyon dolusu mal satıyoruz ve talebi
karşılayamıyoruz. Bu emprimelerimizin değerini
ölçmek için, bu işin merkezi Milano'da *Caltruco* diye
bir kuruluş vardır, oraya örnekler götürdüm. Hemen iki
bin metrelik bir sipariş verdiler. Böylece sembolik de
olsa ilk ihracatımızı gerçekleştirdik. Bir ay sonra
Caltruco'ya uğradığımda, baktım bizim emprimelerden
birkaç metre kalmış. Yeni bir sipariş alırım ümidiyle,
ilgili servise gittim. Onlar da bana iyi bir ders verdiler:
Yeni kreasyonlarınız nerde? Anladım ki, bizim
meslekte bir başarının üzerine yatmak yok. Hep
yaratacaksınız, hep yaratacaksınız, hep yaratacaksınız.
Yarattıklarınızdan bazıları geniş kitlelerin beğenisini
kazanacak. Ama siz hiçbir zaman bu başarının sırrını

çözemeyeceksiniz. Oysa başarınızın sırrı, durup dinlenmeden çalışmak, uykuda bile çalışmak ve yaratmak.

ZIT **Ç**alışan ve çalıştığının karşılığını gören insan için
KARDEŞLER yıllar ne çabuk geçer. Geçmek bilmeyen kötü günlerdir.

UYUMU Çok şükür işlerimiz iyi gidiyordu. Kardeşim Albert, Yenicami mağazamızda toptan satışın başında, bense Kurtuluş'daki fabrikanın.

Benim ilgimi, ta başından beri yaratmak, üretmek, bir şeyler ortaya koymak çekmiştir. Tezgâhtarlık döneminde bile, kumaşları yan yana getirip koordine etmeye çalışırdım. Sonra vitrin düzenlemeleriyle uğraştım. Satış, özellikle toptancılık bana hiç heyecan vermezdi.

Albert içinse tam tersi. Bu tür insan ilişkilerinde öylesine başarılıydı ki, bir esnafın ona uğrayıp da eli boş dönmesi imkânsızdı. Albert, onların diliyle konuşur, onlarla dost olur, sanki onların düşüncelerini okurdu. Böylece o yıllarda da, daha sonraki yıllarda da, birbirimizi tamamlayan bir ikili oluşturduk.

Bende atılımcı bir ruh vardır. Örneğin ben gözüpek biriyimdir. Dolayısıyla girişimlerimde de risk payı üzerinde pek durmam. Eğer bir koku almışsam ve onu gerçekleştirmek istiyorsam, hesap kitap yapmadan kredi bulup o işi gerçekleştirmek isterim.

Albert'de ise, benim atılımcılığımın tam tersi, bir temkin, bir fren vardır. Örneğin borçtan çok korkar.

Benim kredi alıp girişmek istediğim birçok konuyu Albert frenlemiştir. Belki bu nedenle birçok iş kaçırmışızdır, ama öte yandan, gene bu yüzden hemen hiçbir zaman dar boğazda kalmamışızdır.

Zaman zaman, eğer ikimiz de gözü kapalı atılımcılar olsaydık bugün nerede olurduk, diye sorarım. Ama bilirim ki, bu sorunun cevabı yoktur. Kuşkusuz bambaşka bir yerde olurduk. Ama bu yer daha iyi mi, yoksa daha kötü mü olurdu, doğrusu bunu ne ben bilirim, ne de Albert. Peki, her ikimiz de Albert gibi tutumlu, temkinli olsaydık, ne durumda olurduk?

Albert gerçekten de yalnız fiziğiyle değil, huyları, düşünceleriyle de benzemez bana.

Ben ne kadar sinirli, duygusal, coşkulu biriysen, Albert o kadar soğukkanlı, mantıklı, tutumlu biridir. Böylece Vakko'nun gelişmesi içinde birbirimizi dengelemiş olduk.

Bir işadamı için para pul konusunu her şeyiyle emanet edeceği birinin olması, o konularda kafa yormaması müthiş bir avantajdır. Çünkü kafanızı daha yaratıcı alanlarda çalıştırmak olanağını bulursunuz. Kuşkusuz finans konularıyla hiç ilgilenmedim değil, ama bu işin gerçek sorumluluğunu Albert taşıdığı için diğer konularda düşünmek, çalışmak, yaratmak ve ilişki kurmak için zamanım oldu.

Albert uzun yıllar Vakko'nun yalnız finans işleriyle değil, toptan bölümüyle de ilgilendi.

Onun, Anadolu'dan, bizden gömlek, eşarp almaya gelen manifaturacılarla senli benli konuşması, ödeme planı

yapması gerçekten görölmeye değer sahneler oluşturunurdu. Albert'in bugün de Anadolu'nun dört bir yanında dostları vardır.

Belki de insanlarla böylesi kolay ve sıcak ilişkiler kurması dolayısıyla, bizim inşaat işlerimizin sorumluluğu da Albert'in üzerinde kalmıştır. Fabrikamızın inşaatıyla, Beyoğlu, Ankara, İzmir mağazalarımızın inşaatlarıyla hep Albert ilgilenmiştir. Öylesine ilgilenmiştir ki, kendisine bir ev yapacak vakti bulamamıştır.

Aile şirketlerinin kuşkusuz avantaj ve dezavantajları vardır. Kurumlaşmayı başaramazsanız bu dezavantaja dönüşür. Ama öte yandan bir güven ortamı içinde çalışırsınız ki, bu avantajın yerini başka hiçbir şey tutamaz. Çok şükür bizim için bugüne kadar bu böyle devam edegeldi.

Kanımca, bugünü değerlendirirken ve yarın için planlar yaparken bu eskiye dönük soruları sormamak gerektir. Bizden sonra gelenler, geçmişten değil, hatta bugünden de değil, kendi attıkları, atacakları adımlardan ders alacaklar.

Çünkü dün ve bugün öylesine farklı ki, yarının çok daha farklı olacağını biz yaşlılar bugünden bile görüyoruz.

Evet, çalışan ve başaran insan için yıllar çabuk, çok çabuk geçer. Belki gençlere söyleyebileceğim onların bilmediği, ender doğrulardan biridir bu.

Beyoğlu Mağazamızın açılışını hatırladığımda düşündüm bütün bunları. Albert, Yenicami

Mağazamızda, ben Kurtuluş'ta işimizin başındayız. İşimiz de iyi gidiyor. Peki, daha iyi gitmesi için neler gerekiyor diye düşünmeye başladım.

Daha büyük bir mağaza. Gerçek bir mağaza.

BEYOĞLU... **V**e tabi... Beyoğlu'nda bir mağaza.

BEYOĞLU... Buna karar verir vermez, hemen tanıdıklara haber saldık ve aramaya koyulduk.

Günler geçti, haftalar geçti hiçbir haber yok.

Bir gün, Beyoğlu'ndan geçiyorum, baktım Hacıbekir'in yanında bir tahta perde, üzerinde de "SATILIK" levhası.

Burası, güzel bir yer. Kanımca Beyoğlu'nun en güzel yeri idi. Hemen sahibini bulduk. Meğer bizim eşarp müşterimiz ABC Mağazası'nın sahibi imiş. ABC, Sirkeci'de tam köşede, çok iyi iş yapan bir mağazaydı. Sahibi bir Ermeni idi. Babası ölmüş, varı yoğu oğlu Zaven'e kalmıştı. Zaven genç ve bonkör bir adamdı. Bizimle uzun boylu pazarlığa girişmedi, "Alın, hayrını görün" dedi.

İmar durumunu da bir ay önce çıkartmış, sekiz kata müsaadesi var. Ödemede de kolaylık yaptı. Bir miktar nakit verdik, bir miktar da mal vererek ödedik.

İmar durumunu bize verirken, "Ben sizin yerinizde olsam, altını mağaza, üst katları da apartman yaparım, ama mal artık sizin, karar da sizin" dedi.

El sıkıştık ve işi bitirdik.

Bu mağaza/apartman fikri, aslında her şeyi her zaman

garantiye almak, hiçbir zaman riske girmemek anlayışının ürünüydü ve bu görüş o sıralar pek yaygındı. Yani mağaza iş yapmazsa, nasıl olsa yedi kat daire var onların kirası bir nevi sigortadır.

Ama ben bu görüşe karşı çıktım. Büyük, o günün koşullarında çok büyük, Avrupa'dakiler gibi gerçek bir mağaza istiyordum. Bu mağazada yalnız eşarp, kumaş, aksesuar değil, hazır giyimle ilgili her şey olacaktı. Hem kadın, hem erkek, hem çocuk. Albert karşı çıkmadı.

Ercüment Tarcan adında bir mimar bulduk. Dekoratör olarak da, çiçeği burnunda, genç bir sanatçı, Emil İlliadis'i. Emil'den öylesine memnun kaldık ki, mağaza bittikten sonra da bizimle çalışmasını istedik. Olağanüstü buluşları ve zevki olan bir gençti. Sonraki yıllarda Almanya'ya gitti, oraya yerleşti ve orada da başarılı oldu.

Tam o sırada, ablamın oğlu Alberto askerden döndü.

Mağazamızın temeli atılmıştı. Bu işle ilgilenmek üzere onu görevlendirdik. (Böylece, Alberto temelden itibaren Beyoğlu Mağazamızın sorumluluğunu yüklendi ve mağaza hizmete girdikten sonra da yıllar boyunca Beyoğlu Mağazamızın yöneticiliğini yaptı.)

İnşaat kısa zamanda hızla yükseldi. İnşaat yükseldikçe moral bozanların sayısı da artmaya başladı.

Biri gelip, "Bunca katı müşteri nasıl çıkacak? Müşteri asansöre binmez ki" diyordu.

Bir başkası, "Müşteri vitrine bakar içeri girer, merdiven bile çıkmaz. Alışkanlıkları değiştiremezsiniz" diyor.

Sonra, bizleri, bizden fazla düşünen bir “dostumuz” çıkıp, “Yahu Kurtuluş’ta kazandığınızı Beyoğlu’nda mı yiyeceksiniz, vazgeçin bu işten” diyordu.

Diller konuşmaktan bıkmıyor. Apartman yaparsak ne kadar kazanacağımız hesaplayıp, bildirenler bile var. Akıllarınca, “Bu kadar kira geliriniz olabilecekken, niçin bu risklere giriyorsunuz?” diyorlar.

Ama biz hiçbirine kulak asmıyoruz. Borç harç, Beyoğlu Mağazamız yükseliyor.

Bu arada Albert tüm malî dehasını gösteriyor. Tüm fuzuli harcamaları önlüyor. Ölesiye pazarlık ediyor. Ve altından kalkabileceğimiz bir krediyle ilk mağazamızın inşaat ve dekorasyonunu bitirmeyi başarıyor.

On beş ay gibi o zaman için kısa sayılabilecek bir sürede Beyoğlu Mağazamızı bitirip açılışı hazırladık.

Yıl 1962.

İstanbul’da ilk kez bu büyüklükte bir mağaza açılıyor. İstedim ki, resmî bir açılış olsun.

Valiye rica ettim. Kabul etmedi.

Belediye Başkanını davet ettim. Oralı olmadı.

Sonunda Vali Muavini gelmeye razı oldu.

Bugün gibi hatırlarım, bir Perşembe günüydü.

Açılışı, Vali Muavini’nin annemle birlikte yapmasını istemiştim.

Annem, makası aldı, mağazanın dışındaki kurdeleyi kesti. İçeri girmek için storun kalkması gerekiyor ki,

ikinci açılışı Vali Muavini yapsın. Stor otomatik.
Düğmeye basıldı, ama o ne stor yerinden kımıldamıyor.

Bir kısmımız içerde, mağazada, bir kısmımız, başta annem, Vali Muavini, basın mensupları dışarda, birbirimize kavuşamıyoruz.

Sonunda, yandaki komşu apartmanın beşinci katıyla mağaza arasında kalaslardan bir köprü kuruldu ve davetliler bu köprüden geçerek mağazaya girebildiler.

Ertesi günden itibaren meraklı müşteriler mağazamızı dolaşmaya başladı.

Birkaç gün sonra da gazetelerde açılış ilanımız yayımlandı.

Bu kez, o kötü diller gene konuşmaya başladılar:

“Ben dememiş miydim, bak daha üç gün oldu ilanla müşteri çekmeye çalışıyorlar...”

FELÂKET **TACİRLERİ** **R**eklam yapsanız, “İşleri iyi gitmiyor” diyorlar.
Reklam yapmasanız, “İşleri öyle kötü gidiyor ki, reklam bile yapamıyorlar...” deniyor.

Böyle dönemlerden geçiyorduk. Bu, öylesine etkili bir fısıltı gazetesiydi ki, çok geçmeden, haftadan haftaya ödeme yaptığınız bakkal, kasap, manav peşin para istemeye başlamıştı.

İşler hiç de kötü gitmiyordu. Ama bunu nasıl, hangi yolla duyurabilirdik?

İnsan durup dururken yakın çevresine sağlığının çok iyi olduğunu, merak etmemelerini söyleyebilir mi?

Bu dedikodular sürüp giderken yaz mevsimi bitmiş, sonbahar-kış mevsimi başlamıştı. Biz de Avrupa'da olduğu gibi tenzilâtlı satışlara başladık.

Bu, bizim iflasımızla ilgili spekülasyonları daha da artırdı: "İşte, satamadıkları malları yok pahasına elden çıkarıyorlar..."

"Borçlarını ödemek için malları likide ediyorlar..."

Türkiye'de ilk defa, gerçek bir *Mevsim Sonu İndirimli Satış* yapıliyordu. Gerçek indirimli satışlar diyorum. Çünkü o güne kadar indirimli satış yapanlar daha çok defolu mallarını, birkaç mevsim ellerinde kalmış, modası geçmiş ürünleri indirimli satışlara koyarlardı.

Gerçek indirim ise o mevsimin satılmayan mallarını müşterinin yararına sunmaktı. O gün de bugün de bütün dünyada indirimli satıştan anlaşılan budur.

Ne var ki, kötü diller bu defa da iflas ettiğimizi, neyimiz var neyimiz yoksa bu indirimli satışlar "numarasıyla" elden çıkarmak peşinde olduğumuzu çevreye yaymaya başladılar. İşin acıklı yanı, buna iş-adamlarının bile inanması olmuştu.

O sıralarda Golf Kulübü'ne yeni üye olmuştum.

Bir pazar sabahı eşimle birlikte yiyecek çıkınımızı hazırlayıp (tüm üyeler böyle yapardı) Golf Kulübü'nün yolunu tuttuk.

Golf Kulübü'nün rustik bir dekoru vardı. Üyeleri belli başlı işadamları ve eşleri, dostlarıyla şöminenin önünde pazar sohbetine dalmışlardı.

Bizim içeriye girdiğimizi görenler hemen sırtlarını çevirdiler, sohbetleri bir an için duruverdi.

O anda nasıl bir ruh hali içinde olduğumuzu tahmin etmek güç değildir. Ketty ile elimizdeki çıkınları açmadan Golf Kulübü'nü terk ettik. Bir daha da oraya ayak basmadım. Böylece o yaşlarda yeniden spora dönüş isteği, elime golf sopasını almadan sona ermiş oldu.

Bu olay birçok yönden etkiledi beni. Golf sporuyla tanışmak fırsatını yok etmesinden çok, iş dünyasının sözüm ona dostlarının işin gerçeği araştırmadan tam bir önyargıyla davranmaları, güçlük içinde olan bir meslektaşlarına yardım etmek yerine, ona bir selamı bile çok görmeleri, hem şaşırtmış, hem yaralamıştı beni. Neyse ki bu insanlar kadar, dayanışmanın bir erdem olduğunu bilen dostlar da vardı.

Bir akşam kapı çalındı. Kimseyi beklemiyorduk. Kapıyı açtım, baktım Fuat Bezmen ile eşi. Şaşırdım. Davetsiz ve haber vermeden misafirlğe gelen kişiler değillerdi. Buyur ettim. Daha salona girip, koltuğa oturmadan Fuat Bey konuya girdi.

“Bunca yılın dostuyuz. Dostları böylesi günlerde belli olur. Güç durumdaysan neden bana bundan söz etmedim....”

Anlaşılan, gerçek dost Fuat Bezmen bile bu dekikodulara inanmış ve yardımımıza koşmuştu.

Kendisine durumu anlattım. İşlerimiz iyi gidiyordu. Kötü olan yalnızca, başkalarının kötülüğünü isteyen dillerdi. Binbir teşekkür ettikten sonra Fuat Bey'i ve eşini uğurladım ve böylesi dostlarım olduğu için

Tanrı'ya şükrettim.

Fuat Bezmen'e dedikoduların asılsız olduğunu anlatmıştım. Ama bizimle iş yapan herkesi karşıma alıp anlatamazdım ya. Sonunda, gazetelere bir ilan vermeyi kararlaştırdık. İlanda, vadesi gelmiş de olsa, gelmemiş de olsa, Vakko'dan alacağı olan özel, tüzel herkese ödeme yapacağımızı duyuruyorduk. Alacaklılarımızdan hiçbiri başvurmadı.

İkinci bir hamle gerekiyordu. Onu da yaptık:

Kuracağımız yeni fabrika için büyük, en az 30.000 metrekarelik bir arazi arıyorduk.

"Satılık arazisi olanların Vakko'ya başvurmaları rica olunur..." diye bir ilan verdik.

Sanır mısınız ki, tüm bunlar şom ağızları kapadı, dedikoduları onledi?

Hayır.

Bu kez de, "Blöf yapıyorlar" diye konuşmaya başladılar. "Borçalrı öylesine çok ki, alacaklıları uyutmak için reklama başvurdular."

Neyse ki, mağazamızı dolduran müşteriler, bizim adımıza bu dedikoduları yalanlıyorlardı. Çok geçmeden bu şom ağızlar sustular. Kuşkusuz bir başka sefer yeniden ağızlarını açmak üzere.

Benzeri bir dedikodu yıllar sonra yeniden başımıza geldi. Terörün tırmanışa geçtiği 1980'lerin başında.

Bu kez, nemiz var nemiz yok, satıp yurt dışına çıkma hazırlığı içinde olduğumuz yayılmaya başladı çevreye.

Bir adım daha atıldı, Vakko'yu Koç'a sattığımız söylenmeye başladı.

Hayatımda öğrendiğim gerçeklerden biridir: Sizinle ilgili iyi bir şey söylene, bu doğru da olsa, buna pek az kimse inanır. Ama söylenen kötü bir şeyse hemen herkes inanır. Yalan ne kadar büyükse inananı o kadar çok olurmuş!

Koç'a satış yalanında da böyle oldu. Bu söyletiler, öylesine rahatsız edici boyutlara ulaştı ki bir ilanla yalanlayayım, dedim.

Çok şükür, reklam ajansımız, bunun kamuoyunda kötü sonuçlar doğuracağını söyleyerek engel oldu.

Sonunda, genellikle Hilton Oteli'nde yapılan Rotary toplantılarının birini fabrikada yapmaya ve bu toplantıda konuyu aydınlatmaya karar verdik.

Bu toplantıda, Koç Holding'in o sıralardaki Yönetim Kurulu Üyesi Hulki Bey (Alisbah) bir rotaryen olarak aramızda bulunacaktı.

Yemeğin sonlarına doğru sohbet ânı geldiğinde, gazeteci dostum rahmetli Ümit Deniz kalkarak o kendisine has edasıyla Hulki Bey'e istediğimiz soruyu yöneltti: Ortalıkta Koç Holding'in Vakko'yu satın aldığı konusunda söylentiler dolaşıyordu, acaba bu gerçek miydi?

Hulki Alisbah böyle bir şeyin hiçbir zaman söz konusu olmadığını ve olamayacağını, Koç grubunun moda sanayii ile ilgilenmediğini dile getirdi.

Ümit Deniz bana ne diyeceğimi sorduğunda ise, ben şöyle dedim:

“Vakko bir idealdir. İnsan idealini satmaz.”

Ertesi gün belli başlı gazetelerin birinci sayfasında bu sözlerim başlık olarak yer aldı ve Vakko’nun satıldığına dair dedikodular da sona erdi.

HAZIR **B**eyoğlu Mağazamızı açtığımızda, çok dar sınırlar
GIYİME içinde hazır giyim dairelerimiz de vardı. Burada
İLK ADIM sunduğumuz mamullerin bir bölümünü dışarıdaki
atölyelerde fason olarak yaptırıyorduk, bir bölümünü
de, Mağazamızın bu işe ayırdığımız atölyesinde
kendimiz üretiyorduk. Ama deyim yerindeyse, hazır
giyimin “kokusunu” almamız söyle oldu.

Eşarplarımız seviliyor, kapışılıyordu.

Emprimelerimiz de öyleydi, çok seviliyordu. Ne var ki
emprimelerimizin satışı her geçen gün düşüyordu.
Nedenini araştırdık. Suç mamulde değildi.

Peki neredeydi? Gerçeği görmeyen bizlerde.

“Haute-couture”ün yerini, Avrupa’da “pret-à-porter”
(hazır giyim) almaya başlamıştı. Çalışan kadınların,
terziye gidip, model seçmeye, sonra kumaş almaya,
sonra provaya gitmeye vakitleri yoktu.

Amerika’dan yayılan bu hazır giyim modası, (ki buna
moda da denemezdi, rüzgârı demek daha doğru olur)
Avrupa’ya atlamış ve büyük moda evlerini etkisi altına
almıştı. Çağdaş bir olguydu bu. Karşı konulamazdı. Biz

moda lanse eden bir kuruluş olmadığımız için bu olguya karşı koymamızı gerektiren bir durum yoktu.

Biz, *Haute-couture*'ü de temsil etmiyorduk. Yalnızca güzel emprimeler yapıyorduk. İlk çare olarak bu ürettiğimiz emprimelerle giysiler yapmayı düşündük.

Bunda Ketty'nin rolü büyük olmuştu. Kendisi güzel giyinirdi, zevkliydi. Beraber çıktığımız yolculukların yarısı tatil ise, yarısı iş yolculuğu olurdu. Aynı zamanda ablam iyi terziydi, ayrıca Metin Işıksel'in kız kardeşi Nermin Hanım da terziydi. Ama yine de kolay olmadı. Bir iki mevsim çok sıkıntı çektik. Ancak yanımızda çalışan terzi, kalfa, kalıpcı ve o hem dinamik, hem de çok zevkli stilistlerimizle birlikte kuvvetli bir ekip oluşturduk. Ama imkânsızlıklarla boğuşuyorduk. Memlekette tela yok, iplik yok, düğme, dantel, hatta dikiş iğnesi ve toplu iğne bile yok. Ama bu yokluklara rağmen geleceğimiz hazır giyime bağlıydı. Hazır giyim artık kaçınılmaz olmuştu. Günün modasını adım adım izledik ve yılda iki kez moda alanındaki bu yenilikleri uygulayıp gerçekleştirmeyi başardık. Birçok alanda olduğu gibi bu alanda da bir öncü olduk. Kadın, erkek, çocuk hazır giyiminde butik anlamda, ilk girişimi ve üretimi yapan da Vakko olmuştur.

Hazır giyimin bir "*anti-mode*" (moda-karşısı) olmadığını Vakko göstermiştir.

Kumaş seçmeden, terziye gitmeden de günün moda çizgisinde giyinilebileceğini ilkin kadınlarımıza, sonra erkeklerimize Vakko göstermiştir.

Açtığımız yoldan, bugün büyük küçük yüzlerce kuruluş

ilerledi. Böylece, Paris'te, Roma'da, Zurich'te, Londra'da olduğu gibi, İstanbul, Ankara, İzmir'de de, modanın değişik akımlarını yansıtan mağazalar açıldı. Tüm bunlar tekstil ve hazır giyim piyasamıza bir dinamizm getirdi.

Modanın, ister istemez, tekilden çoğula doğru gelişeceğine inanıyorduk.

Batı ülkelerindeki bu gelişimi izliyor, analizini yapıyor, Türkiye ile karşılaştırıyordum. Evet, büyük şehirlerimizde kadınlarımızın büyük çoğunluğu henüz bir iş yerinde çalışmıyordu. Evet, hâlâ, kadın, erkek terzileri vardı. Bunların büyükleri atölyelerinde çalışıyor, küçükleri de evlere gündeliğe gidiyordu. Her mahallede birkaç küçük terzi dükkânı vardı. Bunların çoğu tek kişiden, bilemediniz iki kişiden (bir usta, bir çıрак) oluşuyordu.

Oysa, özellikle çalışan kadının, çarşıya çıkmak, kendine yakışan kumaşı arayıp bulmak, sonra terzisine bir moda dergisinde gördüğü modeli gösterip onu kendi bedenine göre uygulamasını istemek, prova yapmak vs. vs. için vakti yoktu. Çalışan kadın, hem şık, hem pratik olmak zorundaydı. Çalışan kadınların sayısı, büyük kentlerimizde özellikle İstanbul ve Ankara'da hızla artacaktı.

Bir zamanlar şapka, sonra eşarp, sonra giysileri için emprime sunduğumuz bu hanımlara şimdi hazır giyim, rop, etek, ceket, tayyör sunmamız gerekiyordu. Ve bunu günün moda çizgisinde gerçekleştirmemiz gerekiyordu. Böylece giyim kuşamda Batı modasını Türkiye'de Vakko üretime sokmuş oluyordu.

Bu alanda uzun yıllar, rakipsiz olarak üretim yaptık.

Birçokları için bu çok kolay gibi gelebilir. Oysa, bir “*perfection*” tutkunuz varsa, ne kadar rakibiniz olursa olsun, sizin gerçek rakibiniz kendinizsinizdir. Özellikle modayı günü gününe izler, “*prêt-à-porter de lux*” yapmak istersiniz.

Yıllar sonra, bugün hazır giyimde üretim yapan kuruluşlar piyasaya girdiler. Vakko’nun bu “*perfectioniste*” anlayışı onları da ince eleyip sık dokumak zorunda bıraktı. Böylece, kârlı çıkan tüketici oldu.

VE... Ünlü bir *Bemberg* astarı vardır. İtalya’da dokunan bu
MODA astar benim ilgimi çekmişti. Kalkıp İtalya’daki
DEFİLELERİ fabrikalarına, Gosano’ya gittim. Fabrika müdürü savaş sonrası yeni bir iplik keşfetmişti. Bu keşfinden gurur duyuyor ve bunu dile getiriyordu.

Bu ipliklerle yapılan kumaşlarına duyduğumuz ilgiden söz ettim. Bu işin henüz başlarında olduğumuzu, her türlü yeniliğe, atılıma açık olduğumuzu söyledim.

Bana bu kumaşın, suni ipekle amonyak karışımı bir iplikten dokunduğunu açıkladı.

Biz bu ipliği ithal ederek, *Copra* dediğimiz fevkalâde hoş, iyi boya tutan, buruşmayan bir kumaş ürettik.

Henüz bıçkı dikiş atölyemiz olmadığı için, Avrupa’dan getirdiğimiz modelleri güvendiğimiz birkaç terziye dağıttık. Onların atöylesinde biçilip dikilen 90-100 parçadan oluşan “koleksiyonumuzu” ilk kez bir defile

ile İstanbullulara sunmak istedik.

İlk defilemizi, Beyoğlu Mağazamızın açılışından hemen önce yaptık.

Ne var ki, o dönemde (1950'lerin sonları), defile düzenlemek için gereken hiçbir eleman yok İstanbul'da. Ne bir koreograf, ne de manken. Bu tür sosyal faaliyetler için mekân olarak da bir tek yer vardı: *Taksim Belediye Gazinosu*.

Bugünkü Sheraton Otel'i'nin yerindeki bu gazino *Art Nouveau* tarzında mimarîsi, geniş salonlarıyla gerçekten çok güzeldi ve büyük düğünlerin, önemli resepsiyonların şaşmaz adresiydi.

Bizler Avrupa'da gördüğümüz defilelere benzetmeye çalışarak amatör işi bir defile düzenledik. Bu tür faaliyetler, o yıllarda İstanbul'un sosyal hayatına renk katan olaylardı. Çok ilgi gördü.

Defile sırasında, seyircilerin neleri, hangi modelleri beğendiklerini öğrenmek için hazırladığımız anket kâğıtlarını dağıttık.

Anketimiz üç sorudan oluşuyordu:

1. *Hangi deseni beğendiniz?*
2. *Hangi modeli beğendiniz?*
3. *Vakko'dan neler bekliyorsunuz?*

Ankete gelen cevapları değerlendirdiğimizde büyük çoğunluğun üç soruyu da "*Zozo Dalmas*" diye yanıtladığını gördük.

Zozo Dalmas, bu defilemizdeki Rum asıllı mankenimizin adıydı. Podyumda kendine özgü şuh

hareketlerle ve güzelliğiyle bir hayli sükse yaptığını görmüştük. Anlaşılan, ankete daha çok erkekler cevap vermişti.

İkinci defilemizde, gömleklerimizi ve *robe de chambre*'ları sunmak için bir erkek manken adayı aramış, bulamayınca, Taksim Belediye'de çalışan bir İtalyan müzisyeni giydirip, kendisi ne olduğunu anlamadan podyumun ortasına atmıştık.

Ancak, bu tür amatörce çabalarla defile yapamayacağımızı çok geçmeden anlamıştık. Ben, sahne düzenlemesi için bir tiyatro adamından yararlanabileceğimizi düşündüm. Aklımıza da Haldun Dormen geldi. Ne var ki, Haldun Dormen, gerçek bir sanat adamı olarak, bize tiyatronun başka, defilenin başka bir iş olduğunu, o güne kadar defile konusunda çalışmadığını ve bu konuda bir bilgisi olmadığı için yapamayacağını söyledi.

Şimdi hatırlayamayacağım nerde, nasıl ve niçin Oğuz Aral'ı bulduğumuzu. Yanılmıyorsam o sıralar amatör olarak mim çalışmaları yapıyordu bu değerli karikatürcümüz. O defile işini hemen kabul etti. Anadolu folklorundan aldığı bir konuyu senaryolaştırdı. Mankenlik konusunda hiçbir tecübesi olmayan genç kız ve erkekleri seçtik, onları biraz eğittik. Yani nasıl yürüneceğini, seyirciye nasıl bakılacağını, nasıl gülümseneceğini öğretmeye çalıştık. Oğuz Aral, onların arasına, sempatik karikatürcü ve oyuncu Altan Erbulak'ı kattı, Ahmet Çapa müziği ile katkıda bulundu ve böylece tümü kadın giysilerinden oluşan koleksiyonumuzu sergileyerek defilemizi yaptık. Oğuz

Aral'ın senaryosu öylesine etkiledi ki davetlileri, hemen hemen hiç kimse giysileri görmedi, bir tiyatrodaysımış gibi konunun etkisinde kaldılar.

Defile bittiğinde gözyaşı döken hanımlarımızın sayısı hiç de az değildi. Her şeye karşın defilemiz büyük ilgi görmüştü.

Daha sonraki yıllarda, Paris'te işbirliği yaptığımız kuruluşlar yılda iki kez, defilelerimiz için bize kendi çalıştıkları mankenleri göndermeye başladılar.

Defileleri, Batı'da olduğu gibi, gelenek haline getirmeye karar verdik. Ama bunu, amatörlerle gerçekleştirmemiz mümkün değildi. Bir manken okulu açmamız gerekiyordu. Gerekli ilişkileri kurduk ve İsviçre'nin ünlü manken okullarından biriyle anlaştık. Bu okulun yöneticisi Madame Janine Jolliat, bizimle görüşmek ve ortamı tanımak için İstanbul'a geldi. İstanbul'u da, bizleri de çok sevdi. Gençlerimizi de. Bir gazete ilanı sonucunda gelen gençlerimiz arasından seçtiklerimizi bu okulda eğittik. İlk profesyonel Türk mankenleri onların arasından çıktı. Daha sonra bu okulumuzu genişletelim, dedik. Genel kültür, diksiyon, makyaj, giyinme gibi dersler koyduk.

Oğuz Aral, Bedrettin Dalan, Altan Erbulak, Halit Kıvanç, Gönül Yazar, Ahmet Çapa, Yıldız Kenter, Kemal Kamburoğlu kuaförlük, diksiyon, koreografi, ışıklandırma, ses ve müzik konularında bize yardımcı oldular. Kendilerine yıllar sonra sonsuz teşekkürler....

Çok yollardan geçtik. Ve sonunda, anladık ki, mankenlik de, defile düzenlemek de, kendine özgü bilgi

isteyen, incelikleri olan bir meslektir. Podyum sanatı diye bir sanat vardır. Ve bu sanatın ustaları vardır. Müziği de, ışığı da onlar bilir. Onlar sayesinde ki bir defile hem ürünlerin sergilendiği bir gösteri, hem de sanat heyecanı veren bir olay olur.

Bu okulun, moda sektörünün bir ortak girişimi olmasını istedim. Çünkü ne de olsa, burda yetişen gençler tüm sektöre hizmet vereceklerdi. Ama gereken ilgiyi, sektörden de bakanlıktan da göremedim. Yetiştirdiğimiz elemanlarla yetinmek zorunda kaldık. Ama hiç değilse ilk tohumları atmış olduk. Aradan geçen yıllardan sonra yeniden eğitim ve okul konusunda düşünüyorum. Geceleri uyanıp bu konuda notlar alıyorum. Yalnız bir manken okulu değil, komple; manken, satış elemanı, stilist yetiştiren bir okula ihtiyacımız olduğunu düşünüyorum. Bu konularda, yurtdışında eğitim gören gençlerimiz var. Ama bu yeterli değil. Kendi ülkemizde bu okulu kurmak, sürekliliğini sağlamak şart. Eğer bunu bile başaramıyorsak, Ortak Pazarın kapısında boş yere beklemeyelim, derim.

RASTLANTIDAN **B**ir insanın hayatında rastlantılar çok önemlidir. Tabii **SÜREKLİ** o rastlantıyı değerlendirmesini biliyorsa. Ben, hayatım **İŞBİRLİĞİNE** boyunca, sanırım rastlantıları çok iyi değerlendiren şanslı insanlardan biriyim. Örneğin, bir gün, Paris'te o yıllarda (1980'in başları) çok ünlü olan, bizimle de bir anlaşması olan Bernard Perris'in bir defilesini izlemek üzere Paris'teydim.

Sahne bomboştı. Biraz sonra, müzikle birlikte sahne yükselmeye ve orkestra üyeleri belirmeye başladı.

Orkestra üyeleri yerlerini aldıktan sonra, sahne indi, bu kez Bernard Perris'nin giysileri içinde mankenler sahneye yükseldi. Böylesi bir defileyi ilk kez görüyordum. Bir tiyatro ya da bir operada gibiydim. Defileyi düzenleyenlerle tanışmak istedim. Bunlar iki kişiydi: Norbert Schmidt, Bernard Trux. Orada, ayaküstü kendilerine hemen bir öneride bulundum: Türkiye'de Vakko defilelerini de düzenleyebilirler miydi? Hiç düşünmeden, "Evet" dediler.

O gün bugün, yani on sekiz yıldır, işbirliğimiz tam bir uyum içinde sürüyor.

CERRUTI/CHLOÉ **B**eyoğlu Mağazamızı açtığımızda tabii erkek giyimine de yer vermek istedik. O sıralarda küçük çapta üretim yapan atöyleler vardı. Siparişlerimizi onlara veriyor ve onların ürünlerini pazarlıyorduk. Ancak kumaş ve dikiş kalitesinde ayrıntılardan, yani, astardan, ilikten düğmeden bir kalite sürekliliği söz konusu olamıyordu. Bunun devamı halinde Vakko imajının zarar göreceğini düşünerek gerekli girişimlerde bulunma kararı aldık. Aklın yolu birdir. Erkek giyiminde de, Vakko çizgisine en yakın ünlü bir kuruluşla işbirliği yapacaktık. Aramızda uzun uzun tartıştıktan sonra Cerruti'yi seçtik. Nino Cerruti ile görüşmek için kalkıp İtalya'ya gittim. Çok sempatik bir insandı. Ve Türkiye'den kalkıp gelmiş, bu işe yeni başlayan birine yukarıdan bakmıyordu. Kaldı ki, ticarî açıdan da kendisi için bir önem taşımıyorduk. Malını alıp satmayacaktık. Erkek kreasyonlarını, kendi markamızla Türkiye'de üretecektik. O dönemde, bu tür işlere döviz transferi

için izin çıkmıyordu Ankara'dan. Ben dilimin döndüğü kadar bunları kendisine anlatıyordum ki, Nino, "Ben sana daha iyisini yaparım, Fusco'yu vereyim" dedi. Curruti'nin makastarı olan Antonio Fusco adındaki bu İtalyan genç, hazır giyim konusunda gerçekten çok bilgiliydi. Ama günü gününe uymazdı. Bu nedenle arkadaşlarımız ona "Deli Fusco" adını takmışlardı. O sıralarda Vakko, Cerruti'nin yanı sıra, Bernard Perris, Chloé, Foucks gibi öncü modanın ünlü adlarıyla anlaşmıştı. Ama gene de onlardan gelen modelleri körü körüne taklit etmiyorduk. Fusco, İtalya'ya döndükten sonra öylesine bir gelişme gösterdi ki, kendi firmasını kurdu, bugün kendi adı bir marka.

İlk görüşmelerimizden biri bu. Milano'da Cerruti ile.

Cerruti'nin sağ kolu o sıralar stilisti olan, günümüzün ünlü markasına adını veren Armani.

Birlikte bir öğle yemeğindeyiz.

Armani, bana neler ürettiğimizi soruyor. Ben de ona sıralıyorum: Eşarp, emprime, kravat, gömlek, erkek giysileri, kadın giysileri, çocuk giysileri, spor ve *habillé*...

Armani, şarabını yudumlarken soruyor:

"Spagetti de üretiyor musunuz?"

Hayır, spagetti üretmiyorduk.

Armani'ye, "Belki bir gün onu da üretiriz" dedim.

Erkek giysileri için Cerruti çizgisini uyguluyoruz. Kadın giyimi için de, o günlerin gözde markaları Chloé ve

Bernard Perris ile anlaştık. Kalıplarımız bu kuruluşlardan geliyordu. Bu kuruluşların patronlarıyla da, stilistleri ile de çok yakın bir dostluk ilişkisi içindeydik. İşin başında onlardan büyük destek gördük ve tecrübe edindik.

Tüm bu süre içinde "biçki ve dikişi" ablam Bella yönetiyordu. Gençlik yıllarında edindiği terzilik tecrübesi çok işimize yaramıştı. O yıllarda gerçek anlamda moda stilisti yoktu ülkemizde. Bu işleri ünlü terziler görüyordu ama bizim hazır giyime geçmemiz için stiliste ihtiyacımız vardı. Paris'te gazetelere ilan vererek stilist aradık. Başvuran çok oldu. Paris'te kaldığımız Avenue Friedland'daki *Hôtel Napoleon*'un salonunda görüşme yaptığımız gençlerden birini çok beğendik, eşimle birlikte delikanlıyla daha uzun görüşmek için kendisini ertesi akşam yemeğe davet ettik. Ancak Ketty gencin davete geleceğinden pek emin değildi. Ben gelecek diye bahse girdim. Ketty, "Belki gelir ama İstanbul'a gelmez" diyordu. Ertesi akşam şık bir restorana gittik. Davetlimiz geldi. Yirmi üç-yirmi dört yaşlarında çok şık, zarif, güzel konuşan bir gençti.

Yemek ve şarap ısmarladık. Nedense mevzuya hemen girmedim. Ancak şarabını içtikten sonra açıklamaya başladım:

"Askerliğimi bitireli bir ay oldu. Hayalim çok ünlü bir stilist olmak. Sizlerden çok hoşlandım ama, sizlerin işi Türkiye'de; modanın yurdu ise Paris. Türkiye'ye gelirsem kaybolur giderim, bu yüzden önerinize olumlu cevap veremeyeceğim, özür dilerim" dedi.

Bu genç şimdi elli yaşlarında, adı da Bernard Perris.

Buna benzer bir görüşme yirmi yıl önce Rıfat Özbek'le de olmuştu. O da haklı olarak Londra'yı seçti ve bugünkü ününe kavuştu.

Bu anlattığım iki olay şunu ispatlıyor: İyi bir yaratıcı ve moda araştırmacısı Paris, Milano veya Londra'da kendini bulur. Ancak bu kişilerin memleketlerini unutmamaları gerek. İlhamını, İngiliz ise İngiltere'den, İspanyol ise İspanya, Türk ise Türkiye'den alıp kendi modasını empoze etmelidir.

Erkek Bölümünün şansı, moda dünyasıyla, stilistlikle hiçbir ilgisi olmayan, bize mankenlik için başvurmuş bir delikanlı oldu. Giyiminde, kuşamından, konuşmasından, ilgi alanlarından onun iyi bir erkek stilisti olacağını düşündüm. Kendisine böyle bir teklifte bulunduğumda çok şaşırdı. Ve denemek istediğini söyledi.

Vakko çok geçmeden erkek giyim alanında bir stiliste sahip oldu. Bu genç, bugün de bu bölümü yöneten Cengiz Us'tur.

Bilindiği gibi, Chloé'nin son büyük stilisti Lagerfeld'di.

Bir gün, büyük patron Mrs. Le Noir'ın odasında oturuyorum. Baktım masasının üzerinde bir parfüm şişesi. Biz de parfüm işini hayal ediyoruz ya yıllardır, merakla kutuyu alıp inceleyeceğim ki, baktım markanın altında "By Lagerfeld" yazıyor. Parmagımla orayı işaretleyip sordum, bu da nesi gibilerden. Mrs. Le Noir boynunu büktü. Bu olaydan üç yıl sonra Lagerfeld, Chloé'den ayrılıp kendi firmasını kurdu. Chloé de,

Dunhill oldu. Le Noir, yalnızca sermaye sahibi değil de meslekten biri olsaydı gemisini kurtarabilirdi. Gucci örneğinde olduğu gibi. Vergi sorunları yüzünden hapse düştü Gucci. Stilistleri başka yerlere gittiler. Gucci markası piyasadan silinir gibi oldu.

Gucci, problemlerini çözerek işin başına geçti, New York'ta henüz tanınmamış, ama yetenekli bir stilist keşfetti. Onu İtalya'ya getirtti. Birlikte öyle güzel işler çıkardılar ki, bir anda yıldızı eskisinden daha parlak bir biçimde yükseliverdi.

Şunu demek istiyorum: Bizim meslekte, sermaye, gerçek sermaye insandır. Onun bilgisi, tecrübesi, sezgileridir. Eğer böyle bir kaptanınız varsa, denize açılmaktan korkmayın! Gerçek profesyonellik budur. Eğer içinizde bu profesyonellik duygusu yoksa hiçbir şey başaramazsınız.

ÇIRPICI ÇAYIRI **K**urtuluş'taki fabrikamız gerçekten dar geliyordu ama, **DİYE BİR YER** daha o sıralarda, yeni, büyük bir fabrikayı gerçekleştirecek gücümüz yoktu.

"Fabrika için arazi aranıyor" ilanını, batmakta olduğumuzu çevreye yayan ağızları kapamak için yayımlamıştık.

Her işte bir hayır vardır, derler.

Bu dedikodular da, sonunda bugünkü fabrikamızın bulunduğu arsayı satın almamıza neden oldu.

Arsa ilanımızı okuyanlar arka arkaya başvurmaya başladılar. Öneriler geldikçe, hiç hesapta yokken

ilgilenmeye başladık. İçlerinden biri ilginç geldi. Gittik gördük. İmar durumunu araştırdık. Olumluydu.

Fiyatı, ödeme koşulları uygun olduğu için Albert burasını almaktan yanaydı. Karar vermek için son bir kez gittim. Dönüşte Albert'e içime sinmediğini, koşullar ne kadar elverişli olursa olsun, içimize sinmeyen bir şeyi yapmamamızı söyledim. O da bu görüşüme iştirak etti.

Daha sonra burayı, gene meslekten bir kuruluş (Karaca) aldı ve trikotaj fabrikasını bu arsa üzerinde kurdu.

Biz de aramaya devam ettik. Araya araya Bağdat bulunur, demişler. Bizde, Bağdat'ı değil ama, Çırpıcı Çayırı'nı bulduk.

Bu kez, başkaları bizim ilanımıza değil de, biz gazetede okuduğumuz bir ilana başvuruyorduk. İlandaki bilgiler, ilgimizi çekmişti, ama sözü geçen Çırpıcı Çayırı'nın nerede olduğunu bilmiyorduk.

Meğer Veliefendi civarında bir zamanlar mesire yeri olarak ünlü, daha sonraları ise kimselerin uğramadığı bir çayırmış.

Arsayı pazarlayan Nino adında genç bir emlakçıydı.

Sahibiyle görüşmek istediğimizi söyledik. Bize, "Hele bir gidip görün, alıcıysanız, sizi tanıştıırım" dedi.

Tabii o sıralarda buradan yol geçmiyordu. (İstanbul Yeşilköy Havaalanı yolu Merter'in arka taraflarından geçirdi.) Arabanın bizi götüreceği yere kadar gittik. Sonra ayağımızda çizmeler bir çamur deryası içinde ilerlemeye başladık. Surlardan itibaren bir kilometre

kadar ilerledikten sonra, inlerin cinlerin top oynadığı Çırpıcı Çayırı'na vardık. Çırpıcı Çayırı denilen bu yer, gerçekten engebeli bir çayırdı. Tepeye çıkıp baktığınızda Zeytinburnu sahilleri görünüyordu. Çevrede hiçbir yapı yoktu. Ama bitki örtüsünden yeraltı su kaynaklarına sahip olduğu anlaşıyordu ki bu da bizim için çok önemliydi. Evet, her şeye rağmen Albert de, ben de beğenmiştik burasını. Ama bir de eşimin olurluğunu almam gerekiyordu. Ketty'ye bu ıssız çayırdı öylesine ballandıra ballandıra anlatmışım ki, Ketty de olurluğunu verdi.

Nino'dan bizi mal sahibi ile tanıştırtmasını istedik.

Nişantaşı'nda bir apartmanın zemin katında oturan yaşlı bir asker emeklisiydi sahibi.

Albert ve ben gittik. Elini öptük. Arsasına talip olduğumuzu söyledik. Albert dil dökmeye başladı. Ama adam oralı değil. İsteddiği fiyat 600.000 liraydı ve bu fiyat üzerinde pazarlık yapmayacağını söylüyordu. Bu para da bizde yoktu. Kendisinden düşünmek için izin istedik. Kasamızda bu işe ayırdığımız 50.000 lira vardı. İmar durumunu araştıralım, dedik. Sonuç olumsuz çıktı. Arsanın imarı yoktu. O yıllarda sanayie teşvik var. Belki iyi bir proje ile imar alabiliriz, diye düşünüp arsa ile ilgilenmeye devam kararı aldık. Ne var ki, mal sahibi imarı varmış, yokmuş dinlemiyor ve 600.000'den bir kuruş aşağıya inmiyordu.

Toprağı bol olsun, Sinto Saltiel adlı varlıklı bir arkadaşım vardı. Durumu ona açtım. Uzun lâfın kısası, Sinto Saltiel, İzak Kohen, Roger Hisarlı ve biz, dört ortak 600.000 lirayı bir araya getirip arsayı almaya karar verdik.

(Bu dostların arasında Sinto Saltiel'in gerçekten çok özel bir yeri vardır benim hayatımda. Sinto öylesi iyi bir insandı ki, bu işe hiçbir spekülasyon amacı gütmekten girmişti. Yalnızca bana yardımcı olmak istiyordu ve daha sonra hisselerin devri söz konusu olduğunda diğer arkadaşlar gibi hiçbir güçlük çıkarmadan bugünkü fabrikanın yer aldığı arsayı bize devrettiler.)

Bizim 90.000 metrekaraye ihtiyacımız olmadığı için, fabrika yapacağımız bir bölümü koruyacağız, imarını çıkaracağız, onlar da değerlendirilen arsa paylarını satarak bu işten kazançlı çıkacaklar.

İşin mantığı bu.

Emekli albayın kapısını çaldığımızda çok soğuk karşılandık. Bir başka müşteri varmış ve 700.000 veriyormuş.

Adamın fiyatı yükseltmek için uydurduğunu sandık. Ama biz oradan ayrılırken, sözü edilen müşteriyi gördük. Piyasanın tanıdık simalarından biriydi.

Ertesi gün 700.000'e evet dedik. Bu sefer 800.000'e çıkardı. Böyle satıcılar vardır. Böyleleriyle herkes karşılaşmıştır. İsteddiği fiyatı pazarlıksız kabul ettiğinizde aldatıldığını sanır, yeniden artırır. Bunu da kabul ederseniz, aldatıldığına olan inancı pekişmiştir, yeniden artırır. Bu sonsuza kadar devam etmeyeceği için de, ne o malını satabilir, ne siz o malı alabilirsiniz.

Çok şükür biz arsayı almayı başardık. Ama 600.000 değil, tam 980.000 lira verdik. (Bu arada ben de tam üç kilo vermiştim.) O yıllarda paradan söz ederken milyon sözcüğünü ağza almak kolay olmadığı için olsa gerek,

emekli albay 980.000 sınırında durmuştu. Ama parayı nakit istiyordu. Dokuzyüzseksenbin lira... Bugünkü gibi 500 binlikler yok ki, bir zarfın içine koyup veresiniz. En büyük kupür, o yıllarda 100 lira. 980.000 lirayı, bir valize yerleştirip Tapu Dairesi'ne gittik. Tapuda, parayı sayma işlemi tam iki saat sürdü. Çünkü bu kutsal işlemi başkasına emanet edemiyordu.

Tapumuzu cebimize koyduk ve o akşam müstakbel fabrikamızın arsasına sahip oluşumuzu kutladık.

Heyhat!

Biz dereyi görüp paçaları sıvamıştık, ama mimarlarımız daha projelerini bitirmemişlerdi ki, Menderes'in, Londra Asfaltını açacağı ve yolun buradan geçeceği haberleri yayılmaya başladı.

Küçük bir araştırma yaptırarak ve haberin doğru olduğunu öğrendik.

Yol gerçekten de bizim çayırın ortasından geçiyordu. Bir yanda 30 dönüm, karşı tarafta 39 dönüm kalıyor ve yola da 22 dönüm gidiyordu.

Arsanın orta yerinden yol geçince arsanın değeri artacak diye ilkin sevindik. Ama çok geçmeden, yolun iki yanının yeşil sahaya ayrıldığını öğrendik.

Tam anlamıyla çökmüştük.

Menderes, İstanbul'un imarına ve Londra Asfaltı'na büyük önem veriyordu. Çalışmalar hızla ilerliyordu. Ne yazık ki, bu yolun açıldığını göremeden, hayatı, o hiç de hak etmediği sonla noktalandı.

FABRİKA KURMAK MI Burada, fabrikanın inşaatıyla ilgili ayrıntılara girmek istemiyorum.

KOLAY DAĞLARI AŞMAK MI? Bu başlı başına bir kitap, hatta bir roman konusudur. Yaşadığımız bürokratik saçmalıklar, karşılaştığımız engeller, eğer içimizde başarmak azmi olmasaydı, bizi pes ettirir, bugün de kimbilir, Vakko fabrikasının yerinde nasıl bir gecekondü mahallesi oluşurdu.

Ama biz yılmamaya kararlıydık.

Arsanın çevresinde, mezar kadar yerlerin tapuda satıldığını ve buraya imar verildiğini öğrendiğimde, bu kavgaya olan inancım artmıştı.

Büyük bir mutluluk, proje üzerinde çalışan ve artık dost olduğumuz mimarımız Haluk Baysal'dı.

Haluk Baysal, o sıralar, yanılmıyorsa İstanbul Mimarlar Odası Başkanı'dı. Kendisini bize Jak Kamhi dostum tavsiye etmişti. İlk karşılaştığımızda ben durumu anlatmış, neler istediğimi, neler yapmayı düşündüğümü ve neler istemediğimi, dilim döndüğünce anlatmaya çalışmışım.

Sanırım heyecanımızı ona geçirmeyi başardık ki, bu iki saati aşan görüşmenin sonunda, "Anladım Şef, dedi bana. Ne yapmak istediğini anladım. Tamam, işini alıyorum...."

İnanmadığı işi almayan, inatçı ve ters bir adam olarak bilinen Haluk Baysal'ın "Olur"u bana büsbütün bir heyecan verdi.

İşin bundan sonrası gerçekten bir roman konusudur.

Hazırlanan projeler... Belediyeye başvurular...

Bir yanı yeşil saha, bir yanı mezbelelik... Bunların savaşımı.

Her zaman, en kötü ortamda, en yozlaşmış bir birimde bile, güvenilir, namuslu, sorumluluk duygusuna sahip biri çıkar. Bu ülke, belki de bu insanlar dolayısıyla ayaktadır.

Belediyede, o günlerde karşıma böyle birisi çıktı: İhsan Vardar.

İmar işlerinden sorumlu Belediye Başkan Yardımcısı'ydı İhsan Bey.

Burada bir parantez açıp İhsan Vardar Bey'den kısaca bahsetmek isterim.

Benim için mükemmel insanın tarifi, İhsan Bey'in tarifiyle mümkün olur. Kendisine başvurduğumda henüz tanışmıyorduk. Genel olarak bürokratlarda karşılaşılan "yorgunu yokuşa sürme", bu bürokratta yoktu. Tam tersine konuyu öğrenip yardımcı olmak ve iş bitirmek isteyen bir insandı. Ve gerçek bir dürüstlük örneği idi.

Kendisi daha sonra Ticaret Odası Sekreteri olarak çalışma hayatını devam ettirdi. Ve dostluk ilişkimiz bugüne kadar aksamadan süregeldi.

İşten telefon edip randevu aldığım, sonra da kolumun altında Haluk Baysal'ın projeleriyle kapısını çaldığım Belediye İmar İşleri Sorumlu Başkan Yardımcısı, şansım varmış ki işte böyle bir insandı.

İhsan Bey beni, sertliğiyle tanınan Belediye Planlama Müdürü Erdoğan Celâsun'a gönderdi.

Erdoğan Bey'e dilim döndüğünce durumu anlatmaya çalıştım. Kalın gözlüğünün ardından çatık kaşlarla bakıyordu bana.

Ne zaman ki, projeler açıldı, yere serildi, üzerinde konuşmaya başladık.

"Hadi, kalk kalk, bir kahve içelim" dedi.

Kahveyi içerken şöyle dedi:

"Sözlerini nezaketten dinledim. Ama projeni gördüğümde fikrim değişti. Seni de mimarını da kutlarım. Bu bir fabrika değil, bir sanat eseri. Kim çizdi?"

"Haluk Baysal" dedim.

"Ha, şu Mimarlar Odası Başkanı öyle mi? Doğrusu, bu sivri dilli adamdan pek hoşlanmazdım. Ama bu projesi bana her şeyi unutturdu. Kendisine lütfen sevgilerimi ve takdirlerimi ilet. Ben bu projenin gerçekleşmesi için elimden geleni yapacağım. İstanbul'umuzun böylesi güzelliklere ihtiyacı var. Umarım örnek olur."

Proje, böylesi olumlu yaklaşımlara, desteklere rağmen kolay kolay ruhsat alamadı. Ama sonunda ruhsatı aldığımızda, hemen inşaatla giriştik.

Metin İşksel ve Haluk Baysal birlikte el ele çalıştılar. Metin İşksel bu işte son derece akıllı ve sadık bir yaklaşımla çalıştı. Haluk Bey, tüm işini bıraktı, fabrika bitene kadar yalnızca bu işle meşgul oldu. Öylesine bir

perfeksiyonistti ki, en küçük ayrıntılarla bizzat uğraşıyordu. Her ikisine de teşekkür borçluyuz.

“Şef, dedi bir gün bana, Haluk Baysal, bu fabrikayı bir mücevher gibi yapıyoruz, içini dışını sanat eserleriyle süsleyelim ki, tam olsun.”

Coşkusunu başkalarıyla paylaşan, onlara da ileten bir sanatçıdır Haluk Baysal.

“Ne istersen yap” dedim.

Ve fabrikamız tamamlandığında, girişinde Bedri Rahmi’nin bir beton dekupajı, büro bölümünün girişinin iki yanında Jale Yılmabaşar’ın iki seramik panosu, biraz ötede Şadi Çalık’ın metal bir heykeli yer alıyordu. Fabrikanın çeşitli yerlerinde ise, Eren Eyüboğlu’nun, Mustafa Pilevneli’nin, Erol Eti’nin ... panoları, vitrayları, kabartmaları fabrikaya renk katıyordu.

Bu nedenledir ki, fabrikamızın açılış ilanının başlığı,

“SANATLA MODANIN BULUŞTUĞU YER” oldu.

Gerçekten de fabrikamız öylesine güzel olmuştu ki, bir fabrikadan çok bir modern sanatlar müzesi gibiydi. Bu nedenle resmî ziyaretlerin durağı oldu.

Ama, moda ile sanatın buluştuğu bu yeri öyle kolay kolay gerçeğeleştiremedik.

Bir fabrikanın inşaatı başka inşaatlara benzemez. Mimar tutup da yaratıcı gücüyle kâğıdın üzerine projeler çizebilir. Haluk Baysal, aylarca bizlerle konuştu,

çalıştığımız yere geldi, gözlemlerini not aldı. Ama bu yeterli değildi. Çünkü, yeni fabrikamızda “her şey” olacaktı. Yani kompleks bir fabrika olacaktı. Bu “her şey”in içine, kasar, apre, boya, baskı, biçki, dikiş, aksesuar, toptan, pazarlama, depolama, her şey, her şey giriyordu.

Fabrikanın bu açıdan projelendirilmesini yapmak gerekiyordu. Bunu da yapan uluslararası kuruluşlar vardı.

Biz de bunlardan birine, Zürih'teki *Textile Administration*'a başvurduk. Adamlar bizi dinlediklerinde şaşırdılar. Çünkü dünyada bu kadar şeyi bir arada yapan fabrika yoktu.

Uzun bir süre çalıştılar. Mimarımızla görüştüler. Sonunda ortaya çok amaçlı, tıkr tıkr işleyen bir işletme projesi çıkardılar. Fabrikamız böyle doğdu.

Ama boş bir fabrika ne işe yarar. İçini makinelerle donatmamız gerekiyordu. O yıllarda teşvik yalnız ihracatçılara veriliyordu. Biz de ihracata yönelik üretim yapacağız diye teşvikten yararlanıp makineleri getirttik.

İHRACATA FARKLI BİR BAKIŞ Vakko, yıllar boyunca, küçük bazı girişimlerin dışında ihracata yönelmedi. Çok istediğimiz halde yönelmedi. Çünkü sıradan, ucuzluğu dolayısıyla, dış pazarların ilgi göstereceği ürünümüz yoktu, olamazdı da. Biz de büyük markaların rekabetini göz önünde tutarak sürekli olarak kalitemizi geliştirmeye çalıştık. Bunu yaparken de, iç pazardaki belli bir müşterinin (ki bunların büyük bir çoğunluğu, yurtdışından giyiniyordu) taleplerini karşılamayı

amaçladık. Kalitemizi yükseltip, günün moda çizgisini de yakalayarak Avrupa'nın sayılı markalarıyla rekabet edecek düzeye ulaşarak, bu insanları Vakko'nun müşterisi yaptık. Şimdi bunun yararını görüyoruz. Bugün tüm ünlü markalar var Türkiye'de. Ama bu Vakko'nun konumunu etkilemedi.

Şimdi bu noktadan da ötelere gitmemiz gerekiyor. Bunun bilincindeyim. Avrupa Ortak Pazarına tam üye olduğumuzda, bugün ihraç ettiğimiz tekstil ürünleriyle yetinemeyiz. Ne Avrupa'nın fasoncusu olmalıyız, ne de onların ucuz olduğu için üretimini yapmadıkları mamullerin üreticisi. Şimdilerde, modayı yaratanlar, kendi kreasyonlarını empoze etmiyorlar insanlara. Tam tersine sokaktaki adam, zevkiyle, yaşama biçimiyle bir moda empoze ediyor. Ve bu moda, kitle iletişim araçlarının da etkisiyle, bir anda dünyanın dört bir yanında görülüyor. Çıkış yeri neresi olursa olsun yayılıyor. Bir de bakıyorsunuz Paris'te, Tokyo'da, Singapur'da, Roma'da, New York'ta, sokaktaki insan beş aşağı on yukarı aynı tarzda bir şeyler giyiyor. İşte, bu sokaktaki modayı yakalayıp, yaratıcı bir çabayla kendimizden de bir şeyler katarak, bir moda çizgisi yaratmak gerekiyor. Kalitesiyle Avrupa'nın belli başlı markalarıyla yarışacak, rekabete her açıdan karşı koyacak gücü olacak bir çizgi. Pamuğu, pamukluyu değil, bunları kullanan yaratıcılığın ürünlerini ihraç eden bir Türkiye.

Son birkaç yıldır, sınırlarımız açıldı, ithalat olanakları doğru. Bizzat biz, birkaç ünlü firmanın temsilciliğini aldık.

“Kendi kendinize rakip mi yaratıyorsunuz?” diye soranlara hep aynı cevabı veriyoruz:

“Güçlü olan, rakipten korkmaz. Rekabet, bizi daha iyi üretime, daha çok çalışmaya zorlar. Bunun yararını da tüketici görür.”

Ama bu noktaya gelmek kolay olmadı. Biz hazır giyimde moda faktörünü her zaman ön planda tuttuk. Yani, çağın gereklerini görüp, hazır giyime yönelmiş Paris’in büyük moda yaratıcılarını örnek aldık. Başlangıçta, bu alanda hiçbir tecrübemiz yoktu. Ne bizim, ne de başkalarının. Yukarıda sözünü ettiğim ekibimizin birçok elemanı ile her yıl iki kez Paris’e gider moda sergilerini, defileleri izleriz. Ama ünlülerin defilelerine girebilmek çok zordu. Bir mevsim sonra mağazalarda görülecek olan modellerin benzerlerinin yapılması tehlikesi vardı. Bu nedenle ben gazetelerimizden birinin yöneticilerinden birine durumu anlatarak kendisinden bir moda muhabiri kartı almıştım. Elimde fotoğraf makinesi ile, bir defileden ötekine koşar, modellerden bir kısmını fotoğraflarken diğerlerini de belleğime yerleştirmeye çalışırdım.

İşlerimiz geliştikçe tabii bu sorunlar ortadan kalkmaya başladı. Ancak o yıllar öylesi yıllardı ki, Türkiye’de hemen hemen hiçbir şey bulunmazdı. Bu nedenle tüm yolculuklarımızda, ben oradan oraya koşup; danteldir, çiçektir, aksesuardır, hatta düğmedir, alışveriş edip, bunları bavullara doldurur dönerdik İstanbul’a.

Bu yolculuklarda daima bana eşlik eden eşim Ketty sonunda dayanamadı ve bana isyan bayrağını açtı:

“Ben bir fabrikatörle evlendiğimi sanıyordum, meğer ufak işlerle uğraşan biriyle evlenmişim” dedi.

Haklıydı. Ama yalnız ihtiyaçtan değil; bu aramalar, keşfetmeler, küçük numunecikler “koparmalar” benim kanıma işlemişti. Bugün, bu yaşında, hâlâ nerede olursam olayım, bu tür dükkânlar, pazarlar araştırır, örnekler alır, hiç bilmediğim bir şeyle karşılaştığımda da onun materyaliyle, üretimiyle, fiyatıyla ilgili bilgileri toplar, onları defterime not düşer, taşıyabileceğim ve kimi zaman taşıyamayacağım kadar numunelerle dönerim.

Bu güç günler bir süre sonra sona erdi.

Paris’in ünlü moda kuruluşlarıyla ilişkiye geçtik. Onlarla işbirliğini gerçekleştirdik. Bu hem kolay, hem güç oldu. Ama bizler için, özellikle başlangıç döneminde çok öğretici oldu.

Bizler, gerçek bir yokluktan, çöllerden geçerek bugünkü duruma geldik. Bugün varmış olduğumuz noktada, en son teknolojiye sahibiz. Geçmişteki insan gücümüzle kıyas edilemeyecek uzmanlığa sahip bir iş gücüne sahibiz. Önemli bir sermayeye ve krediye sahibiz. Dolayısıyla bu özlemimi, bizden işimizi devralan yeni kuşakların başarmaması için hiçbir neden göremiyorum. Ve tüm bunları yalnız Vakko’yu düşünerek değil, tüm Türk iş dünyasını düşünerek söylüyorum.

Vehbi Bey’e, çalkantılı bir dönemde, durumu nasıl gördüğünü sormuştum. Her zamanki gibi, bir süre düşündükten sonra, kelimelerin üstüne basa basa, “Şu

sıralar biraz karanlık görünüyor. Ama gelecek çok açık." dedi.

Çevreme baktığımda, bugün, ben de Vehbi Bey gibi düşünüyorum.

Vehbi Bey'in adını andım, onunla ilgili anılarıma da burada yer vermek isterim.

VEHBİ BEY Vehbi Koç'u gerçek anlamda tanımam Eğitim Vakfı'nın kuruluşu sırasına rastlar. Tabii daha önce tanıştık. Şurda burda karşılaştıkça hal hatır sorardık. Ama hepsi bu.

Bir gün, fabrikada çalışırken, Vehbi Bey'le Nejad (Eczacıbaşı) Bey'in geldiğini söylediler. Doğrusu çok şaşırdım. Böyle, haber vermeden, telefon etmeden gelecek insan değillerdi Vehbi Bey ve Nejad Bey. Heyecanlanmadım değil. Karşılama için hemen odamdan çıktım. Baktım, yüzlerinde rahat bir ifade var, onları böyle görünce ben de rahatladım. Vehbi Bey elimi sıktı ve daha oturmadan, "Sizden para almaya geldik" dedi. Şaka ediyor sandım. Nejad Bey sözü alıp, "Bugün Vehbi Bey'le tahsilata çıktık" diyerek bana Türk Eğitim Vakfı'nın kuruluş amaçlarını anlattı. Ve kendilerinin tesbit ettikleri Vakko'nun katkı miktarını bildirdiler. Kahvelerini söyleyip, Albert'in odasına girdim ve istenen miktarı nakit olarak hazırlamasını rica ettim.

Daha sonra öğrendiğime göre, Eğitim Vakfı işini, Vehbi Bey yıllarca kafasında geliştirdikten sonra güvendiği kişilerin görüşlerini almış ve bu çok önemli girişimini ondan sonra fiiliyata dökmüş. Daha sonra kendisini

yakından tanıdığımda her işinde böyle davrandığını öğrenecektim.

Burada Vehbi Bey'i anlatacak değilim. Kendisini benden çok daha yakından tanıyanlar, başta Sayın Can Kırac olmak üzere bunu çok iyi yaptılar.

Kendisinin imzasını taşıyan kitaplarda da hayatını, işini, memlekete, dünya sorunlarına bakışını okuyup bilgi sahibi olmak mümkündür.

Vehbi Bey'in çok mütevazı bir hayatı olduğu, israftan nefret ettiği, çok tutumlu olduğu bilinir. Hiçbir şeyin ziyan olmasını istemezdi. Özellikle de zamanın. Diyebilirim ki, zamanın üzerine titrerdi. O, bizim iş dünyamızın duayeni idi. Kafama bir soru takıldığında, ya da işimle ilgili önemli bir karar almam gerektiğinde kendisine başvurmaktan kaçınmazdım.

Bir de bizim "Yürüyüş Mangası" adı verilen, Vehbi Bey, Aydın Boysan, Dr. Gürbüz Barlas, Ayduk Koray, Amiral Orhan Karabulut, Sabri Çakın, Turan Yavaş ve Beyti... 'den oluşan, Pazar günleri, Belgrat Ormanlarında yürüyüş yapan bir ekibimiz vardı. Ben aralarına en son katılanlardan biriydim. Hemen her Pazar sabahı bir araya gelir, bu yürüyüşü gerçekleştirirdik. İlk katıldığımda, baktım arkamızda özel otolar. Yokuş bir yere varıldığında, hop arabalara biniliyor. Hemen itiraz ettim. "Beyefendi, ben de buraya gerçek bir yürüyüş yapacağımı sanarak gelmiştim, dedim, bu sizinki idman değil, sabah keyfi."

Vehbi Bey, en sıradan bir konuda bile, hemen fikrini söylemezdi. Kimi zaman birkaç dakika geçtikten sonra gelirdi sorunuzun cevabı. Bu sefer de öyle oldu. Hiçbir

şey söylemeden yürüyüşünü sürdürdü. Yanındakilere, "Vitali Bey galiba haklı, ne dersiniz?" dedi. O günden sonra, yokuşlarda otomobillere binmek âdeti kalktı.

Ömrünün sonuna kadar çalıştı Vehbi Bey. Memleketinin sorunları üzerinde düşündü. Eğitim gibi, nüfus planlaması gibi Türkiye'nin geleceğinin en önemli meseleleri üzerinde çareler üretmek için, diyebilirim ki, "seferberlik" açtı. Vehbi Bey, bir dönemin insanıydı. O dönemin şartları yaratmıştı kendisini. Türkiye'de o dönemde on tane Vehbi Bey, Nejad Bey ve benzeri birkaç müteşebbis, sorumluluk duygusu taşıyan işadamları yetişmiş olsaydı, Türkiye bugünkünden çok farklı bir yerde olurdu sanıyorum.

PIERRE CARDIN

1970 'lerde hatta 1980'lerde Türkiye, bugün olduğu gibi Avrupalı modacılar için ilgi çekici bir ülke değildi.

Pierre Cardin, bir pazar araştırması için, iki yöneticisini İstanbul'a göndermiş, ancak verdikleri rapor olumsuz olduğundan Türkiye'yle ilgilenmemişti.

Bu olaydan sekiz-on yıl sonra Cardin'in kendisi geldi İstanbul'a. Yaz mevsimiydi. Biz de, o sıralar yazı, Yeşilköy'de Çınar Oteli'nde geçirirdik. Cardin de bu otele inmiş. Otel müdürü, bana bunu bildirdiğinde, hemen odasına telefon açıp, "Hoşgeldiniz" dedim ve kendimi tanıttım. Vakko'yu bilemeyeceği için, "Ben Türk Cardin'iyim" dedim. Telefonda gülerek, "Bay Vakko'yla mı konuşuyorum" demez mi Cardin! Çok şaşırmıştım. Ama aynı zamanda büyük bir modacı ve

işadamı olmak için nelere dikkat edilmesi gerektiğini bir kez daha görmüştüm.

Cardin'le tanışmam böyle oldu. Kendisini ertesi akşam, onur konuğumuz olarak yemeğe davet ettim. Otelde kalan birçok dostumuz vardı, tabii onları da davet ettim.

Herkes, yemeğe nasıl bir kıyafetle katılmaları gerektiğini soruyordu bana. Ben de, yazlıkta olduğumuzu, Cardin'in kravat sevmediğini, hatta balıkçı yakayı onun moda haline getirdiğini söyleyip, her akşam nasıl giyiniyorlarsa öyle giyinmelerini söyledim.

Ertesi akşam restoranda spor giysilerimiz içinde Cardin'i beklerken ne görelim! Takım elbise, beyaz gömlek ve kravat. Çok şaşırmıştım. Kendisini dostlarımızla tanıştırap giysilerimizden dolayı özür dilerken, "Ben sizin kravattan pek hoşlanmadığınızı duymuştum" dedim.

Cardin, "Doğru. Ancak onuruma verilen bir yemeğe saygı göstermem gerekirdi."

Ertesi gün arkadaşlarıyla birlikte fabrikamızı ziyaret etti. Emprimelerimize hayran oldu. Birçok örnekler aldı. (Daha sonra bunları koleksiyonunda kullandı.)

Çalışmalarımızdan sonra, kendisini, bizimle fabrikamızın işçi yemeğine davet ettim. Özür diledi ve bana kendisine bir araba tahsis edip edemeyeceğimi sordu. Şöyle bir çıkıp, açık havada, deniz kenarında oturup bir çay içmek istediğini söyledi. Tabii bu isteğini yerine getirdik. Daha sonra şoföründen öğrendim ki,

işadamı olmak için nelere dikkat edilmesi gerektiğini bir kez daha görmüştüm.

Cardin'le tanışmam böyle oldu. Kendisini ertesi akşam, onur konuğumuz olarak yemeğe davet ettim. Otelde kalan birçok dostumuz vardı, tabii onları da davet ettim.

Herkes, yemeğe nasıl bir kıyafetle katılmaları gerektiğini soruyordu bana. Ben de, yazlıkta olduğumuzu, Cardin'in kravat sevmediğini, hatta balıkçı yakayı onun moda haline getirdiğini söyleyip, her akşam nasıl giyiniyorlarsa öyle giyinmelerini söyledim.

Ertesi akşam restoranda spor giysilerimiz içinde Cardin'i beklerken ne görelim! Takım elbise, beyaz gömlek ve kravat. Çok şaşırmıştım. Kendisini dostlarımızla tanıştınp giysilerimizden dolayı özür dilerken, "Ben sizin kravattan pek hoşlanmadığınızı duymuştum" dedim.

Cardin, "Doğru. Ancak onuruma verilen bir yemeğe saygı göstermem gerekirdi."

Ertesi gün arkadaşlarıyla birlikte fabrikamızı ziyaret etti. Emprimelerimize hayran oldu. Birçok örnekler aldı. (Daha sonra bunları koleksiyonunda kullandı.)

Çalışmalarımızdan sonra, kendisini, bizimle fabrikamızın işçi yemeğine davet ettim. Özür diledi ve bana kendisine bir araba tahsis edip edemeyeceğimi sordu. Şöyle bir çıkıp, açık havada, deniz kenarında oturup bir çay içmek istediğini söyledi. Tabii bu isteğini yerine getirdik. Daha sonra şoföründen öğrendim ki,

Kumburgaz taraflarında, denize bakan bir kır kahvesinde, sıcak somun, kara zeytin ve domatesle kendine bir ziyafet çekmiş.

Her zaman söylemişimdir, mutluluğun fiyatı yoktur ve parayla mutluluğu satın alamazsınız.

MR. BORK'UN Öğrenmenin yaşı yoktur, demişler. Yalnız bireyler VERDİĞİ DERS için değil, kurumlar için de geçerli bir sözdür bu.

Konvertibiliteden sonra, krediler konusunda, karar veremeyip, Vehbi Bey'e başvurduğumda, bana dolar bazında kredi almamızı, ama vadesinin en az üç yıl olması gerektiğini söylemişti. Biz de, doğru mu, değil mi diye düşünmeden bu sözler doğrultusunda hareket etmiş ve görmüştük ki, altın değerinde bir nasihatti Vehbi Bey'in verdiği.

Son yıllarda, Albert ve ben, iki kardeş, yaşılanıyoruz, hele ben çok yaşlandım. Tanrı'ya şükür hâlâ işimizin başındayız, eski verimlilikte olmasa da çalışmaya devam ediyoruz. Görevlerimizin önemli bölümlerini gençlere devretmişiz.

"İyi ama istikbal, Vakko'nun istikbali ne olacak, nasıl olacak?" sorusuna cevap aramaya başladık kaçınılmaz olarak. Bir dostumuz, yurtdışından bir uzman önerdi. David Bork adlı, yaşlı ama dinç bir Amerikalıydı bu zat.

Mayıs 1996 sonlarında geldi ve bir hafta boyunca, bizleri dinledi. Notlar aldı. Sonra hepimizi, iki nesil Vakko ailesinin bireylerini bir masanın çevresinde topladı. David Bork'un bizlere verdiği dersi

unutamaycağım. Hepimize birer zarf dağıttı. "Zarfları açıp, içindeki parçalardan birer kare oluşturmaya çalışın" dedi. Çocukların *puzzle* oyunları gibi bir şeydi. Gençler de, biz yaşlılar da bir hayli uğraştık. Hiçbirimiz, elimizdeki parçalarda birer kare oluşturamıyorduk. Bu çocukça bir şeydi. Ne yapalım ki, elimizdeki parçalar bir kare yapmaya izin vermiyordu. Bir süre sonra Mr. Bork duruma el koydu. "Hiçbiriniz bir kare oluşturamazsınız, dedi. Çünkü Vitali'nin ihtiyacı olan parça Albert'de; Albert'in ihtiyacı olan parça Cem'de; Cem'in ihtiyacı olan parça Jeff'te; Jeff'in ihtiyacı olan parça da Alberto'da..."

Hepimiz bir anda bize verilmek istenen dersi anlamıştık.

Peki biz Vakko'yu kuranlar, bu dünyadan göçtüğümüzde ne olacak? Yarın ne olacağını hiçbirimiz bilmiyoruz. Gene de bildiğimiz bir şey var. O da, ister ailenin üyeleri yönetsin, ister günün birinde profesyonel yöneticiler yönetsin, daima kareyi oluşturmak için eksik bir parçanın olacağı ve o parçanın her zaman bir diğerinde olacağı.

Ben ve kardeşim Albert, Mr. Bork'un dersinden önce, yıllar boyunca böyle davrandık ve birbirimizin eksikliğini tamamladık. Sıra şimdi gençlerde.

BİZDEN **D**aha önce de anlattığım gibi ablam başlangıçta terzi
SONRA olarak çalışıyordu. Sonra o da bize katıldı ve bugün hâlâ
GELENLER bizimle çalışıyor.

Oğlu Alberto askerliğini yapıp döndüğünde ona ne iş vereceğimi bilmiyordum. Önüne parça kumaşları yığıp bunlardan kartela yapmasını söylemiştim. Bugün bu olayı ne zaman hatırlasak güleriz. Neyse ki Alberto'nun kartela yapması çok sürmedi. Beyoğlu Mağazamızın inşaatı başlamıştı. Ve temelinden itibaren Alberto, daha sonra yöneticisi olduğu Vakko Beyoğlu Mağazasının gelişmesinin içinde bulundu.

Oğlum Cem'i, Türkiye'deki terör olayları dolayısıyla ilkokulu bitirir bitirmez İsviçre'ye göndermiştik. Tüm orta ve yüksek öğrenimini orada yaptı. 1982'de İşletme Fakültesini bitirdi ve bitirme tezi olarak da "Moda Olgusu"nu işledi. Cem'in bu tezini daha sonra Türkçeye çevirterek yayımladık. Sanırım bugüne kadar Türkiye'de moda konusunda yayımlanmış ilk ciddi eserdir.

Tabii gençler bizler gibi "hayat üniversitesi"nden gelmiyorlar. Teorik bilgilerle yüklüler. Şunu da biliyorum ki, bizler gibi işadamları dönemi kapanmıştır. Artık teori ile pratiği, bilgi ile tecrübeyi birleştiren bilgisayarın nimetlerinden, uluslararası iletişimin imkânlarından yararlanan gençlerimiz bizim eserlerimizi hiç kuşkusuz yok, çok daha ötelere götüreceklerdir.

MODA 1970 başlarıydı sanıyorum.

YAZARINDAN Cumhuriyet Gazetesi'nden bir hanım gazeteci telefon
MODACIYA etti. Benimle röportaj yapmak istiyormuş.

Genellikle, meslekle ilgili bilgileri olmayan gazetecilerde konuşmaktan çekinirim. Gene, kulaktan dolma bilgilerle gelip beni sorguya çekecek genç bir hanımla karşılaşacağımı umuyorum.

Gazeteci hanım tam saatinde geldi. Son derece kibar. Güzel bir İstanbul Türkçesiyle konuşuyor. Soruları belli ki, daha önceden hazırlanmış. Anlamadığım bir şey olduğunda açıklıyor.

Ve beni asıl şaşırtan, bizim meslekten biri gibi konuşması.

Röportaj bitti. Kalkacak. Bırakmadım. Bu kez ben onu sorguya çektim.

"Siz herhangi bir gazeteci değilsiniz, dedim. Sizin, bizim meslekle yakın ilişkileriniz var. Ya da bir zaman olmuş. Bana gerçeği söyleyin."

Bana bir moda yazarı olduğunu, dolayısıyla meslekten biri gibi konuşmasının normal olduğunu söyledi.

Bizde, bu konularda uzmanlaşmış gazeteciler yoktu o sıralar.

Üsteledim.

Sonunda Necla Hanım mahcup mahcup gülümseyerek itiraf ederek, yanılmadığımı söyledi.

Evet, bilmiştim. Kendisi mesleğimizden biriydi. Uzun

yıllar Paris'te Lanvin atölyelerinde çalışmıştı. Christian Dior'dan bir teklif almıştı ki, olumlu bir yanıt vermeden önce uzun uzun düşünmüş, sonunda yurda dönmeye karar vermişti.

Böylesi bir kariyeri niçin bıraktığını sorduğumda, aldığım cevap iki kelime oldu:

"Toprak çekti."

Çok şükür, birçok yetenekli insanımızı toprak çekiyor da, bizler de onların bilgilerinden, yaratıcılıklarından yoksun kalmıyoruz.

Kendisine hemen, Vakko'ya katılmasını teklif ettim. Tecrübelerinden, yaratıcı gücünden yararlanabilirdik.

O da düşlerindeki giysileri bizimle gerçekleştirebilirdi.

Hemen "Evet" demedi. Ama "Hayır" da demedi.

İki karpuzu (modayı ve gazeteciliği) bir koltuğa sığdıramayacağından korkuyordu. Moda yazarlığı onun için çok önemliydi. Çünkü, deyişine göre, çizgileri ne kadar seviyorsa, kelimeleri de o kadar çok seviyordu.

Ben de ona, çizgilerin de, kelimelerin de aynı dünyaya ait olduğunu söyledim. Vakko da aynı dünyanın bir parçası, dedim. Bu dünyaya bizler moda diyorduk. Çizgisiyle, rengiyle, kumaşıyla, defilesiyle, kelimeleriyle bir bütün oluşturan bir dünya.

Teklifimi düşüneceğini söyleyerek, ayrıldı.

On gün kadar sonra, telefonda, düşündüğünü ve yazmaya devam etmek koşuluyla teklifimi kabul ettiğin söyledi.

Necla Seyhun'un Vakko Ailesi'ne katılması işte böyle oldu.

BİR DAVET!

Gerek fabrikamız, gerek Ankara Mağazamız bir dönem yabancı konuklara gezdirilecek kuruluşlar arasında yer alıyordu. Ankara Belediye Başkanı rahmetli Vedat Dalokay'ın davetlisi olarak yurdumuzda bulunan Moskova Belediye Başkanı, fabrikamızı ziyaret edeceklerdi. Ziyaret günü ve saati tarafımıza daha önceden bildirilmiş, biz de gerekli hazırlıkları yapmıştık.

Sabah, on bir sularında geldiler. Kendilerine bizzat rehberlik ettim, Fabrikamızın her ünitesiyle ilgili bilgileri verdim. Moskova Belediye Başkanı, çok babacan bir adamdı. Çevirmenin aktardığı en küçük bir ayrıntıyı bile kaçırmıyordu. Yemeği beklerken, odamda oturmuş konuşuyorduk. Bana, "Niçin gelip Moskova'da güzel bir mağaza açıp bu ürünlerinizi pazarlamıyorsunuz?" diye sordu.

Doğrusu, o günler düşünülürse, beklenmedik bir soruydu bu. Özellikle benim gibi bir kapitalist için! Kendisine iltifat kabilinden, üstündeki kostümü göstererek, Vakko'ya ihtiyaçları olmadığını söyledim. Bunu söyleyerek de, nasıl bilebilirdim ki, büyük bir gaf yapmaktayım. O tonton Belediye Başkanı, kızarıp bozarak, üstündeki kostümün, Bulgaristan'daki bir hazır giyim kuruluşunun armağanı olduğunu söyledi. Bana düşen, bu kostüme uygun bir kravat armağan etmektir. Ben de onu yaptım.

Bugün, Sovyetler Birliği'nin dağılmasından sonra, Rusya'nın birçok köşesinde, başta Moskova olmak üzere, birçok Türk kuruluşu, birçok iş aldı. Mağazalar açtı.

Türkiye'deki talep izin verse Vakko da, Moskova'da, St. Petersburg'ta mağazalar açabilir. Paris'te, Roma'da, Berlin'de, Londra'da açabileceği gibi. Bunun için her şeyimiz var. Sermayemiz. Birikimimiz. Tecrübemiz. Eksik olan, girişimci insan gücümüz. Tüm sektörler gibi, biz de bu gücün yokluğunu yaşıyoruz.

GREV Grev.

Hiçbir kelime, bir işadımı için bu kelime kadar korkutucu, ürkütücü değildir. Bana sorarsanız bir işçi için de aynı derecede korkutucu, ürkütücü olmalı.

Değilmiş.

1980 baharında, terörün ve anarşinin ülkeyi alt üst ettiği o günlerde en büyük tasamız can ve mal güvenliğiydi. Tırmanan anarşi bu güvenliğin her geçen gün yok olduğunu gösteriyordu.

Fabrikada masamın başındayım ve bir telefon görüşmesi yapıyorum. Birden yer yerinden oynadı. İlkın zelzele oluyor sandım. Telefonu kapayıp dışarı çıktım. Koridorlar işçilerle doluydu ve bir şenlik varmış gibi bağırıp çağırıyorlardı. Meğer greve gitmişler de onu kutluyorlarmış. Kimi erzak deposuna, kimi mutfağa koşuyor. Koca tencereler, erzak çuvalları bahçeye çıkarılıyor. Pencereden bakıyorum, yalnız bizim işçiler değil, dışardan da yardıma gelen "takviye kuvvetleri" var. Üç-beş kamyon, üstlerindeki bez bandrollara sendikaların isimleri yazılmış, fabrikanın önündeler. Kamyonlardaki işçiler atlıyorlar ve bizim işçilerle kucaklaşıyorlar. Sanki bir düşman kalesini fethetmişler.

Öylesine bir coşku ve şenlik içindeler.

Kardeşim Albert, Alberto ve ben odamda bir araya geldik. Onlara soğukkanlılığımız kaybetmememizi söylüyorum. Dile kolay. Çünkü yaşadığımız ilk grev bu.

Sonra bakıyoruz, müdürlerimiz, stilistlerimiz, muhasebe şefimiz, baş terziler, idare amirleri, bekçiler doluyor odama.

Hiç konuşmadan birbirimize bakıyoruz. Onları böyle kenetlenmiş görünce, yüreğime su serpiliyor.

“Biz bu işin altından kalkarız” diyorum kendi kendime.

Öylesine işkolları vardır ki, greve güç dayanırlar. Ağır sanayii, otomotiv sanayii v.b. ama bir moda kuruluşunda grev ne demektir? Biçki dikişin durması, o kadar. Kuşkusuz bu önemsenmeyecek bir şey değildir. Ama dünyanın sonu da değildir. Sizin yaratıcılarınız yaratmaya devam ettiği sürece, yüzlerce atölye, onların çizdiklerini, sizin vereceğiniz kumaştan biçip dikmeye hazırdır.

Sendikalar o dönemde öylesine politize olmuşlardı ki böylesi bir durum değerlendirmesi yapmayı akıllarından geçirmemişlerdi.

Hatırlarım, bu grev olayından kısa bir süre önce, fabrikamızın bahçesinde, geleneksel yaz defilemizi yapacağız. İlk gösteriyi, her zaman fabrika çalışanlarına yaparız ve bunu bir piknik izler.

O gün de öyle yaptık.

Defileden sonra, Vakko çalışanlarına böylesi güzelliklerin yaratılmasındaki katkılarından dolayı

teşekkür ettim. Aramızda bulunan sendika başkanını ya da sekreterini de birkaç söz söylemesi için podyuma davet ettim.

Bu iyi niyet gösterimin sonucunu merak etmeyin. Çünkü hemen söyleyeceğim. Sendika başkanı (ya da sekreteri) mikrofonu eline alıp, hemen politik bir propagandaya başladı.

“Siz işçi kardeşlerim... tüm bu güzel giysiler sizin emeğinizin ürünü... ama bu düzende onlara hiçbir zaman sahip olamayacaksınız... Ama merak etmeyin... Bu düzen yıkılacak ve sizler kendi emeğinizin, kendi göz nurunuzun ürünlerini kendiniz giyiniş kuşanacaksınız...”

Söyledikleri tam olarak bunlar mıydı, bilemeyeceğim. Ama, seçim meydanındaki bir hatip gibi bağırsı hâlâ kulağımda.

Konuşması bitti, podyumdan indi. O sıcak yaz gününde buz gibi bir hava esiyordu.

İşçilerle birlikte, bahçede hazırlanan piknik yerine giderken kendisinin yanına gittim ve niçin böyle bir günde, böylesi kışkırtıcı bir konuşma yapma gereğini duyduğunu sordum.

“Bir sendikacı olarak buna mecburum. İşçilere ancak böyle hitap edebilirim” dedi.

Söylediklerine kendisi de inanmıyordu. Onun mantığından yola çıkarsak, kapitalist ya da sosyalist ülkelerde (o sıralar daha sosyalist ülkeler vardı) bir iş dalında çalışan işçilerin, ürettikleri mamullere

herkesten önce kendilerinin sahip olması gerekiyordu. Örneğin, Mercedes fabrikasında çalışan işçinin altındaki arabanın Mercedes olması, ya da Sovyetler Birliği'nde kürk ya da havyar üreten atölyelerde çalışan işçilerin sırtlarında kürk, midelerinde ise havyar olması gerekiyordu.

Böylesi ilkel bir anlayış Türk işçisini nerelere götürecekti?

O gün bu sorunun cevabını bilmiyordum. Ama işte, birkaç hafta sonra bir anda öğrenmiştim:

Fabrikamızda iş hayatımızın ilk grevi patlamıştı.

Hayat, tecrübe ise, bu tecrübeyi de edinmem gerekiyordu.

Odama dolduranlara hiçbir şey söylemedim. Onlar da bir şey söylemediler. Çantamı alıp fabrikayı terk ettim.

Ertesi sabah Beyoğlu Mağazasına gittiğimde, mesai arkadaşlarımdan birkaçını beni bekler buldum. Öğlene doğru, hepsi oradaydılar.

Mağazanın atöylesi ve büro bölümleri mağaza çalışanlarına bile dar geliyordu. Ama yapacak bir şey yoktu. Tüm ekip, oraya yerleştik. Görülecek şeydi. Hiçbirimizin masası yoktu. Masaları değil, koltuk ve sandalyeleri bile ortaklaşa kullanıyorduk.

Modeller, desenler, kalıplar, kumaşlar, her şey fabrikada kalmıştı. Tabii fabrikaya girip çıkmak söz konusu değildi.

Ama bizler gene de yeni mevsimin koleksiyonunu

hazırlamak için çalışıyorduk. Birimiz desen almak üzere İtalya'ya, bir diğeri baskılık tezgâh bulmak üzere Bursa'ya, bir başkası pamuklu mensucat almak üzere Aydın'a yollandı.

Bursa'daki emprime atölyeleri bir dostluk ve dayanışma gösterisinde bulunup kapılarını ardına kadar açtılar. Ama biz her an işin başında olmak istiyorduk. Sonunda Kâğıthane'de bir hangar bulduk, masaları, tezgâhları kurduk ve emprime üretimine, hiç değilse defilemiz için gerekli olduğu kadarını üretmeye başladık. Pek başarılı olmayacağımızı gördüğümüzde de, düz kumaş ile renkli kumaşı koordine edip şilebezinden yararlanarak modeller ürettik.

Stilistlerimiz, her gün yeni bir şeyler yaratıyordu. İşte grev tehdidi altında, tüm yokluklara rağmen *Anatolian Blue* koleksiyonumuz böyle, bu koşullarda doğdu. Bu güç koşullarda ortaya çıkan ve her şeyiyle buram buram Anadolu kokan bu koleksiyona, "*Anatolian Blue / Anadolu Mavisi*" adını vermiştik.

Yazlık bir koleksiyon olduğu için, güneşi ve denizi çağrıştırıyordu. Sembol olarak da mavi bir nazar boncuğunu seçmiştik. Defilemizi İstanbul Arkeoloji Müzesi'nin bahçesinde yapacaktık. Müzenin mermer merdivenlerini ve sahanlığını podyum olarak kullanacaktık. Bu tarihî mekân her şeyiyle koleksiyonumuza uygun bir ortam oluşturunuyordu. Beş yüz kadar davetlimiz vardı. Birçoğu yabancıydı. Bu koleksiyonumuzla dışa açılmayı amaçladığımız için sekiz Avrupa ülkesinden kırk-elli moda kuruluşunun temsilcilerini davet etmiştik.

Başbakan Demirel dört bakanını göndererek onurlandırmıştı bizi.

Yıllar sonra Turizm Bakanı Sayın Barlas Küntay'dan dinlemiştim. Otomobiliyle İstanbul'dan Ankara'ya gitmekteyken, Demirel'den bir telsiz almış.

"Dön, Vakko'nun Arkeoloji Müzesi'ndeki defilesine git. Fabrikaları grevde, ama onlar defile yapıyorlar, yanlarında olalım" demiş Demirel.

Gerçekten de çok heyecanlıydık. İmkânsızı gerçekleştirmiştik. Üstelik defilemiz çok beğenilmişti.

Defilerimizin ardından seçkin folklor ekipleri oyunlar oynadılar. Bir anda Arkeoloji Müzesi'nin bahçesi, ülkenin üzerindeki kurşun gibi ağır havaya rağmen (Her gün, İstanbul, Ankara sokaklarında birkaç insan öldürülüyordu ve sayısız işyeri grevler dolayısıyla kapalıydı.) bir bayram havasına dönüşmüştü.

Fransızların bir sözü vardır: "Felâket bazı şeylere iyi gelir."

Grev felâketi de öyle olmuştu.

Anatolian Blue koleksiyonumuzu yoktan var etmiştik. Çevremdekiler de, pes etmemeyi, azmin elinden hiçbir şeyin kurtulamayacağını öğrenmişlerdi.

Anatolian Blue, öylesine ses getirdi ki, bu koleksiyonumuza devam ettik.

Necla Seyhun, her seferinde birbirinden güzel modeller yarattı. Biz de onları İbrahimpaşa Sarayı gibi tarihsel mekânlarda gerçekleştirdiğimiz defilelerle sunduk.

Özellikle İbrahimpasha Sarayı'nın terasındaki yemekli defileyi unutamam.

Ramp ışıkları yandığında, karşıdaki Sultanahmet Camii avlusundaki, yüzlerce güvercin havalanıp bu ışığa doğru uçuşmaya başladı ve bir anda o ışık huzmesinin içinde bir kuş balesi meydana geldi.

Herkes soluğunu kesmiş, bir podyumdaki mankenlere bir de onların hemen üzerinde alçalıp yükselen ve kanatları gümüş rengini almış güvercinlere bakıyordu. Birçok kişi, bu kuş balesinin de bizim tarafımızdan düzenlendiğini sandı.

Tüm bu güzelliklere, başarılarla rağmen güç günlerdi. Tanrı bir daha yaşatmasın.

Öylesine bir huzursuzluk ve korku içinde yaşıyorduk ki, hayatımda ilk defa, bütün bu yaptıklarımın, çabalarımın bir anlamı olup olmadığını sordum kendi kendime.

Böylesi karanlık günlerden birinde, mimarımız Haluk Baysal, Bedri Rahmi ve gazeteci Ümit Deniz fabrikaya geldiler.

Arada bir uğrarlar, çıkar, küçük bir meyhanede öğlen rakısı içerdik.

Ama bu defa habersiz gelmişlerdi ve yüzleri sapsarıydı.

Ben, "Ne oluyor" demeye vakit bulamadan, onlar, "Hadi, toparlan gidiyoruz" dediler.

Kötü bir şeylerin olduğunu anlamıştım. Fabrikanın arka kapısından çıktık.

Arabada, işçilerin Pendik'ten yürüyüşe geçtiklerini, geçtikleri yerde katılımların olduğunu, Jak Kamhi ile Nejad Bey'in (Eczacıbaşı) öldürüldüğünü duyduklarını söylediler.

Beynimden vurulmuşa döndüm.

O sıralar, yaz aylarında Yeşilköy'de Çınar Oteli'nde kalırdık. Bu arkadaşlar beni palas pandıras otele götürdüler. Otelden sağa sola telefon ettim, çok şükür haberlerden Jak Kamhi ve Nejad Bey'le ilgili olanların uydurma olduğunu öğrendim. Ama olaylar doğrudu. Polis ve asker tarafından bastırılmıştı. Sıkıyönetim bekleniyordu.

Eşimle başbaşa verdik, konuşuyoruz. Bir süre için yurtdışına çıkmak. Bu bir çözüm olabilirdi, ama doğrusu kendime yediremiyordum. İşimi gücümü bırakıp yurtdışına gitmek, kaçıktan başka bir şey değildi. Hayır, işimin başında kalacaktım. Buna, hem diğer işadamlarına, hem mesai arkadaşlarıma karşı mecburdum.

Çalışıyoruz. Ama normal bir düzende değil. Korkuyla, temkinle çalışıyoruz.

Geceleri uykularım karabasana dönüştü. Ama en iyi ilaç, tecrübeyle sabit ki, çalışmaktır.

Önümüzde 1980 sonbahar-kış defilesi var.

Yıllardır defilelerimizi düzenleyen Bernard Trux ve Norbert Schmidt soruyorlar, "Bu koşullarda gerçekten defile yapacak mısınız?" diye.

"Evet" diyorum.

Onlar, mankenlerle birlikte geliyorlar. Fabrikada provalar başlıyor.

Gazetelerde ise, her gün bir siyasi cinayet haberi manşetlerde.

Mankenler geceleri sokağa çıkamıyorlar. Hayatları Hilton ile fabrika arasında geçiyor.

Davetiyeler gönderilmiş. Cumartesi günü, saat sabah 11:00'de ilk defilemiz var.

Cuma akşamı, yorgunluktan erken yattım. Sahaba doğru bir telefon.

Münasebetsizin biridir diye açmıyoruz. Ama telefon ısrarlı.

Eşim Ketty uykulu uykulu, kalkıp telefona bakıyor. Sonra bana geliyor:

"Vitali, ihtilâl oldu."

Doğrusu, askerî bir hükümet darbesini beklemeyen yok gibiydi.

Yataktan derin bir nefes alarak kalktım. Televizyonu ve radyoyu açtık. Haberleri izlemeye başladık.

Tabii bir süre sonra her şeyi unutup defileyi hatırladım. Peki, defilemiz ne olacaktı?

Kendisiyle görüştüğüm Hilton'un Genel Müdürü Bay Rickenbauer defileyi ileri bir tarihe ertelememizi istiyordu. Çünkü Sıkıyönetim Komutanlığı her türlü toplantı ve gösteriyi yasaklamıştı.

Kuşkusuz, defile de toplantı kapsamına giriyordu.

Bay Rickenbauer'e, defileyi yapacağımızı, tüm sorumluluğun bana ait olduğunu söyledim ve kendisini ikna ettim.

Ve defilemiz büyük bir kalabalığın katılımıyla gerçekleşti.

Avrupa basını, askerî darbeden sonra günlük hayatın normale dönüşünün belirtisi olarak defilemize uzun uzun yer verdi.

Defileyi yapabilmiş, başarılı da olmuştuk.

Ama acaba, fabrikada eski iş uyumunu bulabilecek miydik? Sıkıyönetim Komutanlığı, grev ve lokavtları kaldırmış, pazartesi gününden itibaren işçilerin işbaşı yapması duyurusunu yapmıştı.

Pazartesi sabahı, hepimiz işbaşındaydık: Birkaç istisna dışında yöneticisiyle, ustasıyla, işçisiyle tüm çalışanlarımız.

Hiçbir kırılganlık duymadan, fabrikayı ilk kez açıyormuşuz gibi davrandık. Beklediğim uyum, verimlilik, umduğumdan da kısa bir sürede gerçekleşti.

İşveren olarak bizler, çalışanlar olarak işçiler zorlu bir sınavdan geçmiştik. Her iki taraf için de umarım böylesi günleri bir daha yaşamayız.

UNESCO, 1981 yılını Atatürk Yılı ilan etmişti. Türkiye de, yurtiçinde ve yurtdışında bir dizi etkinlikle büyük kurtarıcının 100. Doğum Yıldönümü'nü kutlayacaktı.

Komiteler kurulmuş, çalışmalara başlanmıştı. Öylesine büyük, evrensel düzeyde tasarımlardan söz ediliyordu ki, heyecanlanmamak imkânsızdı.

Bir gün kutlama komitesinden bir yazı geldi.

Bu kutlamalar çerçevesi içinde Avrupa'nın belli başlı başkentlerinde Vakko'nun bir moda gösterisi düzenlemesi isteniyordu. Bu kuşkusuz bizim için büyük bir onurdu.

Ama ne yapabilirdik? Nasıl bir gösteri gerçekleştirmeliydik ki, bu, Atatürk'e, onun görüşlerine denk düşsün, onları yansıtsın?

Daha sonra ilgililerle görüştük. Bizden istenen, çağdaş Türkiye'yi yansıtacak modern bir defile düzenlenmesiydi. Ama bu, bizlere yeterli gelmedi.

Kutlama komitesinde görev almış eski Kültür Bakanı Talat Halman Bey ziyaretimize geldi. Konuyu enine boyuna tartıştık ve bir görkemli moda gösterisinden ziyade, bir felsefesi ve mesajı olan bir sanat gösterisi yapmaya karar verdik.

Sanat danışmanımız Ferit Edgü'nün, Mustafa Kemal'in *"Bizler, bu topraklar üzerindeki tüm uygarlıkların tabii mirasçılarımız"* sözünden yola çıkarak hazırladığı senaryoya, *Anadolu Güneşi* adını verdik.

Necla Seyhun, yedi episodda, Hitit, Grek, Roma, Bizans, Selçuklu, Osmanlı ve çağdaş Türkiye'yi sembolize eden bu kültür ve uygarlıkların sanatlarından esinlendiği giysiler yarattı.

Bunun için arkadaşlarımız bir süre kitaplıklarda ve müzelerde çalıştılar. Dokümanlar derlediler. Necla Seyhun bunları tek tek değerlendirip gönlünde yatan aslanı, düşlerini kurduğu giysileri büyük bir coşkuyla yarattı.

Bernard Trux ve Norbert Schmidt gösterinin müzik ve sahnelenmesini üstlendiler. Senaryoyu yazan Ferit Edgü, Paris'e gidip onlarla ve multivision ekipleriyle çalıştı.

Tüm bu arkadaşlarımızın bilgisine ve yaratıcılıklarına sonsuz bir güven duyduğumuz halde böylesi bir sorumluluğun altında kalkamayacağız diye çok korkuyordum. Unutmamak gerekir ki, Avrupa'da o sırada Ermeni terörü vardı. Diplomatlarımıza karşı silâhlı suikastlar düzenleniyordu. Ermeni teröristlerin, Atatürk'ün 100. Doğum Yılı kutlamaları gibi görkemli bir olayda, olay çıkaracaklarından, hatta gösterilerimiz için salon bulamayacağımızdan endişe ediyordu. Tabii bir de 12 Eylül olgusunu hesaba katmak gerekiyordu. Daha açık bir deyişle, kutlanacak olan Atatürk'ün 100 Doğum Yıldönümü'ydü, ama iktidarda olanlar, bize bu görevi verenler ve denetleyenler askerlerdi.

Konsej'in, bu 100. Doğum Yılı kutlamalarına büyük önem verdiğini görüyorduk.

Onlara derdimizi anlatabilecek miydik?

Grek, Roma, Bizans sanatının dialarını sahnede

gördüklerinde ne diyeceklerdi? Çok şükür Konsey'in denetim ve koordinasyon için görevlendirdiği Amiral Işık Biren açık fikirli, Atatürk'ün görüşlerindeki evrenselliği bilen ve değerlendiren kültürlü bir askerimizdi.

Bugün söyleyebilirim ki, Işık Biren Paşa olmasaydı, biz *Anadolu Güneşi*'ni kolay kolay gerçekleştiremezdik. Her şeyi, hiçbir ayrıntıya kaçmak ihtiyacını duymadan kendisine anlatıyorduk, o da bize gerekli "Olur"u sağlıyordu.

Anadolu Güneşi'nin prömiyeri Ankara'da Türk Ocağı binasında yapılacaktı. Bu ilk geceyi başta Devlet Başkanı Sayın Kenan Evren olmak üzere, tüm Millî Güvenlik Konseyi üyeleri izleyecekti.

Bu ilk geceden önce, Işık Biren Paşa, gösteriyi 100. Doğum Yılı Kutlama Komitesi üyeleriyle birlikte görmek istedi.

Genel prova niteliğinde bir gösteri yaptık. Ben, arka sıralardan birine oturmuş gösterinin bitmesini bekliyordum.

Beğenmezlerse yapabileceğimiz hiçbir şey yoktu. Çok şükür "takıldıkları" bir-iki küçük noktanın dışında hiçbir pürüz çıkmadı. O takıldıkları noktaları da arkadaşlarımız açıkladılar ve gösterimiz aynen kabul edildi. Ama bu "kabul" ile iş bitmiyordu.

Ertesi akşam Evren Paşa ve Konsey üyelerinin de "kabul"ü gerekiyordu.

Bu Türk Ocağı'ndaki tiyatro salonunda, Atatürk locası

diye bilinen bir loca vardır. Atatürk, sağığında, Ankara'daki tek sahne olan burada sahnelenen oyunları izlemeye geldiğinde, ikinci katta, tam sahnenin karşısına gelen locada izlermiş

O günlerde, Atatürk-Evren benzetmesiyle ilgili fıkralar anlatılıyor. Herkes merak ediyor. Evren, Atatürk'ün locasına oturacak mı, oturmayacak mı, diye.

Benim ise merak ettiğim tek şey, gösterimizi beğenip beğenmeyeceğı.

Sonunda, o gece (12 Kasım 1981) gelip çatı.

45 dakika süren gösteri bana 45 saat gibi geldi.

Salon alkışlarla inlemeye başladığında ağlamamak için kendimi zor tutuyordum. Atatürk'ün 100. Yıl kutlamaları bilindiğı gibi UNESCO'nun programında yer alıyordu. Bu vesileyle Fransız televizyonunun 5. kanalından bir ekip Türkiye'ye gelmişti. Türk Ocağı'ndaki Atatürk locasına girmek onuru bana nasip oldu.

Fransız televizyoncular *Anadolu Güneşı* gösterisini izledikten sonra çeşitli kişilerle, bu arada benimle bir röportaj yaptılar. Ve onların istekleri üzerine bu görüşme Türk Ocağı'ndaki Atatürk'ün locasında oldu.

Bu ekip on gün kadar Türkiye'de kaldı ve Türkiye ile ilgili uzun bir film gerçekleştirerek döndüler Paris'e. Bu film Fransız Televizyonu Kanal 5'de gösterildiğinde *Anadolu Güneşı* ve çağdaş Türkiye görüntüleri izleyicilerin çok ilgisini çekti.

Gösterimizin dünya prömiyerini Ankara'da yapmıştık.

Şimdi bizi Avrupa'daki gösterilerimiz bekliyordu.

İlk durağımız Roma'ydı. Ekip, ilk kez böylesi uluslararası bir işte görev alan insanların heyecanını yaşıyordu. En başta da ben.

Roma'da gösteriyi *Grand Hôtel*'de sunacaktık.

Roma sefirimiz Hamit Batu ve eşi Emel Hanımefendi gereken her şeyi yapmışlardı. Roma'nın ünlü simalarıyla, basın mensuplarına davetiyeler gitmişti. Gösterinin başlamasına 20-30 dakika kala bir göz atmak için girdiğim salonda, tek bir Allah'ın kulunu görememiştim. Hamit Bey, eşi Emel Hanım ve Ketty benim cesaretimi kırmamak için umut verici bir iki söz söylediler. Ama ben, tam anlamıyla bir başarısızlığın eşiğinde duyuyordum kendimi. Aklımdan binbir ihtimal geçiyordu. Acaba 12 Eylül askerî rejimine karşı bir tepki miydi bu? Yoksa o sıralarda yaşanmakta olan ASALA terörünün yarattığı kolektif korkunun sonucu muydu?

Kendimi en yakındaki bara atıp sert bir içki ısmarladım. İçkimi içerken hem bu tür soruları sıralıyordum kafamda, hem de bu soruların cevaplarını arıyordum. Geçerli cevaplar bulmam imkânsızdı, çünkü bu konularla ilgili hemen hiçbir şey bilmiyordum ve çevremde böylesi bir uzman da yoktu. İçkimi içtim. Sonra bir yenisini söyledim. Biraz sonra döndüğümde salonda oturacak yer kalmamıştı. Meğer Romalılar davetlere de, yemeklere de hep son dakikada, hatta 9-10 dakika geç gelme alışkanlığına sahiplermiş. Hamit Batu ile birbirimize sarılıp ağladığımızı hatırlıyorum.

Roma'da başarılı bir gösteri sergiledik. Tüm gazeteler

Atatürk'ten ve gösterimizden söz ediyordu. Oradan Viyana'ya geçtik. Orada da aynı başarıyı gösterdik ve basın tarafından, deyim yerindeyse "göklere çıkarıldık."

Viyana'dan Brüksel'e geçti. Oradan Paris'e geçerken bir ihbar aldık. Ermeniler, Orly Havaalanında aleyhimize bir tezahüratta bulunacaklarmış. Ekipteki arkadaşları heyecanlandırmamak için bunlar kendilerine hiç söz etmedim. Kafilemizde bize eşlik eden gazeteci dostum Atilla Dorsay'la başbaşa verip bir çare düşündük. Paris'e otobüsle gidecektir.

Bu değişikliği daha rahat ve daha "turistik" olduğu için yaptığımızı söyledim arkadaşlarımıza. Herkes de buna inandı.

Paris'teki gösterimiz *Espace Pierre Cardin*'deydi. O zamanki Paris Büyükelçimiz de rahmetli Adnan Bulak'tı.

Turizm Bakanlığımız, bir süre önce ünlü Fransız yönetmen Claude Lelouche'a Türkiye ile ilgili bir film yaptırmıştı.

Adnan Bulak, bu filmin gösterimizde yer almasını istiyordu. *Anadolu Güneşi*'nin senaryosunun yazar ve multivizyon düzenlemesini yapan Ferit Edgü dostumuz ise, bunun söz konusu olamayacağını söylemişti. Çünkü ona göre, Lelouche'un filminin, ne bizim gösterimizle, ne Mustafa Kemal'le, ne de Türkiye ile en küçük bir ilgisi vardı. Sefirimiz bu görüşe katılmıyor, Paris'teki gösteride böylesi ünlü bir sinema adamının çektiği Türkiye görüntülerinin, gösterimizde yer almasını istiyordu. Gösteriye imzasını atan

arkadaşlarımız bunu kabul etmediğine göre, bizlerin yapacağı bir şey yoktu. Bu tatsızlık, bana öyle geldi ki yalnızca Lelouche'un Türkiye filminden kaynaklanmıyordu. Diplomatlarımız, sanki bizlerin Paris'te oluşundan, böylesi bir gösteri sunuşumuzdan tedirgin olmuşlardı. Roma ve Viyana'da gördüğümüz ilgiyi Paris'te görmüyorduk.

Neyse, sonunda Paris ve Londra'da Atatürk'e çağdaş Türkiye'ye yakışır bir biçimde, yani Anadolu'nun tüm kültür, sanat ve evrensel değerlerini çağdaş bir yaklaşımla *Espace Pierre Cardin*'de sergiledik. Alkışlar, kutlamalar, basın ve televizyondaki yankılar bizlere tüm bunları unutturdu.

On gün sonra Türkiye'ye dönerken ardımızda yalnızca dost diplomatlar ve görkemli bir Türkiye izlenimi bırakıyorduk.

Türkiye'ye döndüğümüzde tüm gazetelerimizin bu olaya lâyık olduğu yeri verdiğini görünce mutluluğum bir kat daha artmıştı. Daha sonra Avrupa'dan dergi ve gazeteler gelmeye başladı. Acaba bunlardan bazılarını buraya aktarsam, buna da övünmek diyen çıkar mı? Varsın çıksın.

İşte Avrupa basınında *Anadolu Güneşi* ile ilgili çıkan yüzlerce yazıdan birkaç cümle:

"...Dünün Türkiye'sinden bugünün çizgilerine... Türkiye, tarihini ve uygarlıklarını film ve müzik eşliğinde göz kamaştıran bir koleksiyonla sundu..."
Dernière Heure (Brüksel)

"...Geçmişin unutulması olanaksız sanat güzelliklerini

sergileyen bir film önünde, inanılmaz bir güzellik ve incelikle hazırlanmış giysiler... Büyük başarı kazanan bir Türk gösterisi..."

Il Tempo (Roma)

"Tarihsel güzelliklerin, eşsiz bir beceriyle günümüze uygulaması... Paris'te büyük olmak çok güç bir iştir. Bugün siz büyüksünüz burada..."

M. Rausier (Theatre du Palais Royal Yönetmeni)

"Yalnız bir moda gösterisi değil, Avrupa'yı Asya'ya bağlayan bir ülkenin tüm kültür ve sanat mirası sergileniyor..."

Il Messagero (İtalya)

"Çağdaş Türk Devletinin kurucusu daha 1920'lerde, ["Kadının da yüzünü göstermeye ve dünyayı kendi gözü ile seyretmeye hakkı var"] diyordu. Viyana'da izlediğimiz 'Anadolu Güneşi' Türk modasının Batı ülkeleriyle boy ölçüşebileceğini kanıtlıyor."

Die Presse (Viyana)

"Çağdaş Türkiye'nin kurucusu Atatürk'ün 100. Doğum Yıldönümü ancak bu kadar anlamlı bir şekilde kutlanabilirdi. Doğu ve Batı, klasik ve modern Türkler bize çağdaş bir 'Binbir Gece Masalı' yaşattı."

Il Giornale d'Italia

Evet, akıllı ve çağdaş bir yaklaşımla hiçbir şovenliğe düşmeden Mustafa Kemal Atatürk'ün felsefesini, elimizden geldiğince ve kendi dar imkânlarımızla bir moda ve sanat gösterisinde dile getirmeye çalışmış ve çok şükür başarmıştık bunu.

Atatürk'ün 100. Doğum Yılı dolayısıyla düzenlenen tüm etkinlikler içinde, dünya çapında ses getiren tek etkinlik ne yazık ki *Anadolu Güneşi* olmuştu.

Anadolu Güneşi olayı, bir şeyi çok açık bir biçimde göstermişti. Türkiye'nin, kendisinin sahip olduğu değerleri çağdaş bir yaklaşımla dünyaya tanıtması gerekiyordu. Bunu yaptığımızda, önyargıları, şovenliğin karanlığını ortadan kaldırıyor ve uygarlığın bize bağışladığı iletişim yoluyla mesajımızı dünyanın neresinde olursak olalım, insanlara ulaştırıyorduk.

Anadolu Güneşi'nin Avrupa'daki bu olumlu yankıları üzerinde, dönemin Başbakanı Bülend Ulusu'yla konuşurken devlet bünyesi dışında, bürokrasi engellerini aşabilecek bir tanıtma vakfının gerekliliği ortaya çıkmıştı. Ulusu Paşa, bana bu konudaki her girişimi destekleme sözü verdi. Daha sonra kurulan Türk Tanıtma Vakfı (TÜTAV) doğuşunu *Anadolu Güneşi*'ne borçludur.

DERNEK **B**iz, Vakko olarak kendi alanımızda *ilk* olmanın avantajlarına sahip olduğumuzu tabii ki biliyorduk. Bu avantajın kolaylıklarından yararlanmak istedik. Sanki karşımızda büyük bir rekabet varmış gibi davrandık. Böylece, daha sonra yerli yabancı rekabetle karşılaştığımızda ne yapacağımızı bilemeyen bir kuruluş durumuna düşmekten korktuk.

Tekstil ve hazır giyimdeki 1970 sonrası gelişme beni son derece memnun etmişti. Zira ülkenin dinamizminin bir göstergesiydi bu. Özellikle de deri ve

pamukluda dış pazarlara açılma olanakları vardı.

Bu görüşleri paylaşan hazır giyim sanayicileri 1974'de bir araya geldik. İlk toplantımızı 4 Kasım günü, Park Otel'de yaptık. Bu toplantıda yalnızca altı kişiydik: Ali Güven Okday, Ali Narin, Mustafa Perek, Hasan Şakar, Ali İzzet, mantocu Berberyar diye tanıdığımız, toprağı bol olsun, arkadaşımız ve ben.

Dernek resmen 1976'da kurulabilirdi. Başkan olarak da Karamürsel Kuruluşları'ndan Nuri Güven Bey'i seçtik

Ben bu dernekte canla başla çalıştım. Böylesi bir sanayiın varolduğunu ilgililere ve halkımıza duyurmak gerekiyordu. Bunun da tek bir yolu vardı: Ürünlerimizi bir arada sergilemek.

Böylece, ilgililerden ve halkımızdan, herkesten önce biz işin içinde olanlar, nemiz var, nemiz yok görecektik. O sıralarda, ihracat hamlesi söz konusuydu. Türkiye'nin en önemli ihraç potansiyelini ise giyim sanayiinin ürünleri teşkil ediyordu. Öyleyse, dünyanın her yerinde yapıldığı gibi bir fuar düzenleyip, neyimiz var neyimiz yok, sergilememiz gerekiyordu. Nuri Güven Bey ve yönetimdeki diğer arkadaşlar, böylesi bir fuarın organizasyon sorumluluğunu aldığım takdirde, derneğin ilk faaliyeti olarak bu fuarı düzenleyebileceklerini belirttiler. Hemen kolları sıvadım. Komiteler kuruldu. Toplantılar yapıldı. Tabii bu gibi durumlarda hep olduğu gibi, her kafadan bir ses çıkıyordu. Bu değişik seslerden bir uyum yaratmak hiç de kolay değildi. Sonunda, İstanbul Hilton Otel'i'nde dernek üyesi tüm kuruluşların katıldığı bir *Hazır Giyim Fuarı*'nı gerçekleştirdik. Jüri kurup, genç kız ve

erkeklerimizi bu fuar çerçevesi içinde yer alacak defilelerde görev almak üzere seçtik. Yıllardır Vakko defilelerini düzenleyen Bernard Trux ile Norbert Schmidt'ten bu gençleri eğitmelerini ve defilenin koreografisini düzenlemelerini rica ettik.

Görkemli bir açılış yaptık. Halk, fuarı gezmek için Hilton'un önünde uzun kuyruklar oluşturdu.

Her şey, hemen hemen her şey yolunda gitti, *Hazır Giyim Sanayicileri Derneği'nin* bu ilk *Hazır Giyim Fuarı*, büyük bir başarıyla sonuçlandı. Amacımıza ulaşmıştık. Böylesi bir ulusal hazır giyim sanayiimizin olduğunu, iş dünyasına, hükümet çevrelerine, halkımıza ve yurtdışından özel olarak gelen basın mensuplarına ve hazır giyim sektörü temsilcilerine duyurmuş ve göstermiştik. Doğrusu çok mutluydum. Derneğimizin fuar sonrası ilk toplantısında, üyelerimizin de bu mutluluğu paylaşacaklarına inanıyordum.

Yanılmışım. Herkes, bu başarıya karşı ateş püskürüyordu.

Kime karşı? Tabii ki fuarın tüm sorumluluğunu yüklenen Vitali'ye karşı. Ben ne yapmıştım? Ne yapacağım, fuarın tüm başarısını Vakko'ya mal etmişim! Kendilerine, Vakko'nun böylesi bir başarıya imza atmaya ihtiyacı olmadığını açıklamayı abes, daha doğrusu küçültücü buldum. Fuarın sorumlu komite başkanı olarak ister istemez adım, basında belki biraz fazla geçmişti. Ama ne yapabilirdim ki? Fuarın sorumlu başkanı bendim. Basın bilgi istediğinde bana başvuruyordu ve benim adımla Vakko markası

özdeşleşmişti. Ben her zaman halkla ilişkilere büyük önem vermişimdir. Öylesine ki, "halkla ilişkiler" sözcüğü daha dilimize girmeden, Vakko'nun halkla ilişkilerini bizzat kendim yürütmüşümdür. Dolayısıyla, her zaman basınla yakın ilişkilerim olmuştur. Kime, nerde, ne zaman bilgi verilmesi gerektiği hususuna fuar sırasında da dikkat etmiştim. Sanıyordum ki, arkadaşlarım bu özelliklerim dolayısıyla bana bu görevi vermişlerdi. Demek yanlışmışım. Onların istediği adından, sanından söz edilmeyecek bir başkanmış. Kendilerine başkanının Derneğe ve Türk Hazır Giyim Sanayicilerine ait olduğunu söyleyip, Derneğin Yönetim Kurulu'ndan çekilmemin doğru olacağını söyledim. Gerek işine, gerek Derneğe bunca emek vermiş ve bu işe inanmış biri olarak, elimden gelen her türlü yardımı yapacağımı, ama bu eleştirilerden sonra sorumluluk alamayacağımı bildirdim.

Sanırım benim kadar Yönetim Kurulu'ndaki arkadaşlarım da bu kararından sonra rahat bir soluk aldılar.

Daha sonra, kurucusu olduğum Derneğin, çağrıldığım tüm toplantılarına katılmaya özen gösterdim. Fikrim sorulduğunda (hatta sorulmadığında) söyledim.

Ne var ki, *İkinci Hazır Giyim Sanayicileri Fuarı*, birincisinden ancak altı yıl sonra gerçekleşebildi.

Hazırlık aşamasında da bana başvurdıklarında, altı yıl önce yapılan konuşmaları hatırlattım. Ama dilerlerse oğlum Cem'in kendilerine yardımcı olacağını bildirdim.

Ve öyle oldu.

Bu arada şunu belirtmeliyim ki, bu fuar özellikle ihracatçıları ilgilendiriyordu. Ve o açıdan, her ikisi de başarılı oldu. Daha sonra bu dernekten Hazır Giyim ihracatçıları Derneği doğdu ve kısa zamanda olağanüstü bir gelişme gösterdi.

Bugün ülkemizin en büyük ihracat kalemini herkesin bildiği gibi tekstil ürünleri oluşturmakta.

SÜLEYMAN
DEMİREL

Süleyman Bey'le ne zaman tanıştığımı tam olarak hatırlamıyorum. Bana öyle geliyor ki, kendisini öteden beri tanıyorum. Ama hafızamı şöyle bir yokladığımda, 12 Mart öncesindeki iktidar yıllarında hiç karşılaşmadığımı görüyorum. Ama kardeşim Albert'le tanıştıklarını biliyorum. Zira, 12 Mart'tan sonra, bir gün Albert, "Beyefendi, Ankara'ya gittiğinde kendisini ziyaret edersen memnun olacağını söyledi" demişti.

Demirel, daha o sıralarda iş dünyamızın önde gelen tüm şahsiyetlerini tanıyor olmalıydı. Tanımadıklarından biri olarak beni de tanımak istemiş olmalıydı. Bu isteği belirttikleri için onur duydum ve Ankara'ya ilk gidişimde telefon edip ziyaret arzumu dile getirdim. Beni büyük bir incelikle kabul etti. Çalışma odasında rahat çalışmamaktan dert yanıyordu. Her zaman, ertesi sabah iktidara gelecekmiş gibi çalışıyordu. Çalışma azmi ve belleği böylesi kuvvetli bir insan tanımadım. Ben de, tabiatım itibarıyla iyimser bir insanımdır. Ama bu konuda Demirel ile kimse yarışamaz. Her zaman, her durumda olaylara olumlu yaklaşır. Geleceğe umutla ve inançla bakar. Öylesine ki, en karanlık günlerde, herhangi bir konuda, karamsar bir görüşü dile

getirdiğinizde, hemen onun karşıtı iyimser görüşü geliştirir ve bunu öylesine sağlam temellere oturtur ki, yanından umut ve iyimserlik duygularıyla güçlenmiş olarak ayrılırsınız. Bu, bir yaşama felsefesi olsa gerek. Yaşadığı tüm olumsuzlukları atlatıp ayakta kalmayı, yeniden ve yeniden iktidar olmasını ve bir politikacının varabileceği en yüce yere ulaşmasını bu felsefesine borçlu olsa gerek.

TURGUT ÖZAL Ben uzun yıllar, politikacıların, devlet adamlarının uzağında kaldım. Devletle, yani bakanlıklarla olan ilişkilerimizi kardeşim Albert izlerdi. Onda bir şeytan tüyü vardır, herkese kendini çabuk sevdirebilir ve dost olur.

Ben, davetlerden, daha sonra defilelerimizden, valileri, belediye başkanlarını tanırdım. İş dünyasının dışında, basından dostlarım vardı. Ancak devlet büyükleriyle, başbakanlarla, bakanlarla tanışmak, konuşmak, dostluk kurmak gibi ne bir hevesim vardı, ne de bunun için bir sebebim. Sektörümüz geliştikçe, Vakko bir marka olarak üne kavuştukça ve ben de yaşlandıkça, kendimi bu ilişkilerin içinde buldum. İtiraf etmem gerekir ki, bu ilişkilerim sayesinde az zamanda çok şey öğrendim. Her geçen gün tecrübem arttı. Bu ilişkilerimden çoğu, kısa bir süre sonra dostluk ilişkisine dönüştü. Bunu da, sanırım karşımdakilerden, kendim, yani Vakko için hiçbir zaman, hiçbir şey istemememe borçluyum.

Politikacı dostlarımı iktidarda olduklarında, yani bakan ya da başbakan olduklarında pek az ararım. Eğer, defile gibi, bir yıldönümü gibi bir vesile varsa. İktidarda değillerse, iktidardan uzaklaşmış ya da zorla

uzaklaştırılmışlarsa, özel olarak, sık sık ararım. Politikacı dostlarımdan çok şey öğrendim. Umarım ki, onlar da benden biraz bir şeyler öğrenmişlerdir, diyeceğim, ama kendi mi buna inandırmam çok güç. Kaldı ki ben, yapım itibarıyla, daha çok "alan" biriyim. Tüm aldıklarımı ise, işime, çalışma arkadaşlarıma aktarırım.

Yukarıda, politik şahsiyetlerle çok geç tanıştığımı, onlarla ilişkimi ise, daha çok iktidarın dışındayken sürdürdüğümü söylemiştim. Turgut Özal bu kuralımın dışındaki tek politikacıdır.

Turgut Özal'ın yıldızı parlamaya ve yükselmeye başladığında tanışmak istedim kendisiyle. Özellikle Başbakanlık döneminde, TÜSİAD'ın Ankara'daki yemekli toplantısında kendisini dinledikten sonra.

Bu toplantıya, TÜSİAD üyeleri olarak, Özal'ı, deyim yerindeyse "topa tutmak" için hazırlıklı gitmiştik. Konuşmasının ardından eleştirilerimizi dile getirecektir. O, bundan haberliymiş gibi (kimbilir, belki de haberliydi) yemeğini ağır ağır yedi. Sanki zamana sahip olmak istiyordu. Kürsüye çıktı ve şimdi konusunu hatırlayamadığım birkaç sıradan sözden sonra bombasını patlattı: Türkiye konvertibiliteye geçme kararı almıştı. Hepimizin nutku tutulmuştu. Her şeyi bekleyebilirdik, ama bunu, konvertibiliteyi, asla. Türkiye'nin önünde yeni bir dönem başlıyordu.

İşte kendisini yakından tanımak isteğimi, ilk kez bu konuşmayı yaptığı gün duymuştum. Ama bunu nasıl gerçekleştireceğimi bilemiyordum. TÜSİAD yemeğinin üzerinden iki hafta kadar geçtikten sonra, Bayan Özal

telefon etti. Anavatan Partisi'nin yıldönümü kutlamalarının olacağını ve Sheraton Oteli'ndeki gecenin dekorunun Vakko tarafından yapılmasını arzu ettiklerini belirtti.

Tabii, gereken her şeyin en güzel bir şekilde gerçekleşmesi için elimizden geleni yaptık. Ne yazık ki, o sabah yataktan 38 derece ateşle kalktım. Griptim. Eşimin tüm ısrarlarına karşın, giyinip Sheraton'a gittim. Bütün gün çalışmaları denetledim. Sonra otelden bir oda rica edip kısa bir süre dinlendim. Akşama doğru, masa düzenlemelerine bakmak, son rötuşları yapmak için aşağı indiğimde bir garson gelip Turgut Bey'in odasında olduğunu ve beni beklediğini söyledi. Yukarıya çıktığımda kapıyı Bayan Özal açtı. İçerisi bir hayli kalabalıktı. Ancak Turgut Bey yoktu. Bayan Özal gülümseyerek bana yol gösterdi, banyoya doğru ilerledik. Kapıyı açtı. Ne göreyim?.. Ayakta bizim berber Kemal, aynanın önünde bir tabure üzerinde oturan Turgut Özal'ın saçlarını kesiyor. Bayan Özal kapıyı kapayıp bizleri yalnız bıraktı. Ne yapacağımı, ne diyeceğimi şaşırmıştım. Turgut Bey, "Otursanıza Bay Vitali" dedi. Banyoda oturulacak tek bir yer vardı: Klozet! Ben de kapağını indirip üzerine oturdum.

Turgut Bey, kırk yıldır tanışıyor muyuz gibi, bana sektörümüzle ilgili sorular yöneltti. Ben de kendisine, bir-iki gün önce Bursa'ya yaptığım yolculuğu anlattım. Vakko, Bursa ipeklisinin yıllar yılı baş müşterisiydi. Bursa'nın ara sokaklarında dolaşırken, ipek tezgâhlarının mekik sesini bir konser gibi dinlediğimi, ama bu tezgâhların geliştirilmesi, ipekçiliğimizin

desteklenmesi gerektiğini; bunun Vakko'yu aşan, ulusal bir sorun olduğunu; başardığımız takdirde Bursa ipeklileriyle Avrupa pazarına girebileceğimizi anlatmaya koyuldum.

Özal bir yandan tıraş oluyor, bir yandan da beni dinliyordu. Bana, kendisine verdiğim bu bilgilerden ve “aşağıda” yaptığım çalışmalardan dolayı teşekkür etti. Birazdan görüşürüz deyip elimi sıktı.

Odama indiğimde, ateşim daha da artmıştı. Ben gene de düşün altına girdim. İyi mi ettim kötü mü, bilemiyorum. Sonra giyinip balo salonuna indim.

O geceki konuşmasında Özal, Bursa'dan, Bursa'daki ipek tezgâhlarından, onların mekik seslerinin bir konserden farkı olmadığından yola çıkarak ülkemizin görünmeyen potansiyelinden söz etti.

Mutluydum. Ama yükselen ateşle, üyesi olmadığım bir partinin gecesinde kalmamın doğru olmadığını düşünerek evimin yolunu tuttum. Ve bir hafta boyunca yataktan çıkamadım.

VE
BEYOĞLU'NA
GÖNÜL
VERENLER

Benim, Belediye ile ilk karşı karşıya gelmem Kurtuluş Fabrikamızın bacasının çevreye kurum yağdırması dolayısıyladır. O konuyu daha önce anlattım. Gene o yıllarda yaşadığım bir olay vardır ki, belediyeciliğin, özellikle İstanbul gibi bir şehirde ne demek olduğunu öğretmiştir. Bir kış günü defile yapıyoruz. Sanırım Taksim Belediye Gazinosu'nda. (Evet, belediyelerin o yıllarda gazinoları vardı!) Onur konuğumuz, şehrimizin Vali ve Belediye

Başkanı Fahrettin Kerim Gökay. Adı, boyu dolayısıyla "Küçük Vali"ye çıkmış olan Gökay, ne yazık ki defilelerimize gelemiyor. Nedeni birden bastıran kar dolayısıyla yollara serpilmesi gereken tuzu tedarik etmek. Daha o günlerde, İstanbul gibi bir şehrin belediye başkanları yollara serpilecek tuzla meşgul olacaklarsa, bu şehre büyük hizmetleri gerçekleştirmeleri hemen hemen imkânsızdır diye düşündüğümü hatırlıyorum. Kendi işimden biliyorum bunu, her şeyle ben meşgul oluyorsam, bu, başkaları hiçbir işle meşgul olmuyor demektir.

Daha sonraki yıllarda, bir Rotary yemeğinde, İstanbul'a büyük emeği geçen rahmetli Haşim İşcan'ın bir konuşmasına tanık olmuştum. Çok çarpıcı bir başlık seçmişti konuşmasına: *"İstanbulcular Niçin Belediye Başkanlarını Sevmezler!"*

İstanbulcular, belediye başkanlarını sevmiyorlardı. çünkü onlar hem dilediklerince yaşamak, diledikleri yerde, diledikleri biçimde, diledikleri yükseklikte konutlar yapmak, hem de hiç kimse buna karışmasın istiyorlardı. Belediye'nin görevi ise, onlara su vermek çöplerini toplamaktan ibaretti. Üstelik tüm bunlar Belediye'nin görevi olduğu için, onlar, yani bu kentin halkı, Belediye'ye hiçbir yükümlülük duymak, herhangi bir ödemede bulunmak istemiyorlardı. Kendilerinden bunları isteyen belediye başkanlarını ise, tabii ki sevmiyorlardı.

Oysa ben, daha o yıllarda, adı henüz konulmamış olsa da, sivil toplumun ilk örgütü olarak, belediyelerin önemini kavramıştım. Bir şehirde yaşayıp, o şehri

seven, sevdiği için de korumak isteyen insanların sayısı arttıkça belediyelerin görevlerini daha kolay ve daha etkili bir biçimde yerine getireceklerine inanmışımdır. Ama kim olursanız olun, ünlü ya da ünsüz, zengin ya da sıradan bir kişi, bireysel gücünüz hiçbir zaman yeterli değildir. Bu nedenle, aynı amacı güden insanların bir araya gelmeleri gerektir. Sivil toplum da zaten bu gereklerin yerine getirilmesine imkân veren toplumlar demektir. Doğrusu ben, gerek bir İstanbul hemşerisi olarak, gerek İstanbullu bir işadamı olarak, hem belediyelere elimden geldiğince yardımcı olmaya çalıştım, hem de onların bana yardımcı olmasına. Bu nedenle, her dönemde Belediye ile yakın ilişkide olmaya özen gösterdim.

Bedrettin Dalan, Belediye Başkanı seçildiğinde, kendisini yakından tanıdığımdan, bunu İstanbul için bir şans olarak değerlendirdim. Gene bir Rotary yemeğinde konuk konuşmacı olarak çağrıldığında, İstanbul için sonsuz hayallerinden söz etti. Bu da beni mutlu etti. Ama hayallerle gerçekler arasında kimi zaman uçurumlar vardır. O gün, kendisini, Bebek gibi bir semtte, deniz kıyısındaki sözüm ona parkın içler acısı durumunu dile getirip, hayallerden gerçeklere dönmeye çağırdım. Dalan'ın pratik bir zekâsı vardır, bizimle çalıştığı yıllardan bilirim. Hemen sözü alıp, "Ben de o konuya gelmek istiyordum, dedi, Belediyemiz her şeyin üstesinden gelemez. Vatandaşlara olduğu kadar kuruluşlara da düşen görevler vardır. Bebek Parkı'nın bakımını, çiçeklendirilmesini Vakko'ya veriyorum. Atanur, arkadaşım, parkın anahtarını kendilerine sunacaktır."

Doğrusu böyle bir cevap beklemiyordum. Eleştirim, bana karşı dönmüştü.

Dalan'ın zekâsı karşısında şapkamı çıkarmaktan başka yapacak bir şey yoktu. Ben de öyle yaptım. Herkesin huzurunda, bir parkın var olmayan kapısının var olmayan anahtarının, sembolik olarak Vakko'nun temsilcisi olarak bana verilmesinden onur duyduğumu ve Bebek Parkı'nı gerçek bir park yapacağımız sözünü verdim. Ne var ki, Belediye Başkanlığının son gününe kadar ne Dalan'dan, ne de sekreterinden o sembolik anahtar bize ulaştı.

O arada Beyoğlu gündeme geldi. Beyoğlu'nu kurtarmak gerekiyordu. Kimden, neden kurtarmak? Her şeyden önce pislikten, çirkinlikten, tedhişten, porno sinemalardan. Ben de biliyordum, Beyoğlu, ne yaparsak yapalım eski Beyoğlu olamaz. Eski Beyoğlu bir nostaljidir ve öyle kalmalıdır.

Bu benim için uzun bir aşk hikâyesidir. Ayrıntılara girmeyeceğim. Yalnızca Beyoğlu Güzelleştirme ve Koruma Derneği'nin 10. yılı dolayısıyla yayımlanan kitapta yer alan yazımı buraya aktaracağım:

“On yıl önce Beyoğlu ve çevresini içine düştüğü yozlaşmadan nasıl kurtarırız diye bir araya gelen insanlara baktığımda, hem çok şaşırmış, hem çok sevinmişim. Değişik yaşlardan, değişik mesleklerden kişilerdik. İş adamı, öğretim üyesi, avukat, bürokrat, sanatçı, ev kadını....

Beyoğlu, bu sihirli kelime, ya da bu sevgi, bu seveda sözcüğü ağızdan kulağa yayılarak, bizleri bir ideal

çerçevesinde toplayıvermişti.

Ne güzel, ne umut verici bir işti bu!

Kendimizi dev aynasında görmeden, Derneğimizin faaliyete geçtiği 1984 yılından bu yana Beyoğlu ve çevresiyle ilgili birçok girişimde bulunduk. Bunların bazılarını gerçekleştirdik, bazıları gerçekleşmeyi bekliyor. Tümüünü, Sayın Hocam Kemal Ahmet Aru'nun himmetiyle gerçekleştiren bu kitapta bulacaksınız.

Dilimize 'sivil toplum' diye giren kavram, bireylerin çevrelerine, sorunlarına sahip çıktıkları, bu amaçlar doğrultusunda örgütlendikleri, faaliyet gösterdikleri 'uygar toplum' demektir. Bizler, Beyoğlu Güzelleştirme ve Koruma Derneği'nde bunun örneğini vermeye çalıştık.

Yeri gelmişken, bir yanlışlığı düzeltmek isterim: Beyoğlu'na gönül veren bizler, hiçbirimiz, geçmiş güzellikleri yeniden yaratmanın peşinde değiliz. Beyoğlu'nda yaşadığımız eski günleri andığımızda hafif bir nostalji rüzgârı esmiyor değil, ne de olsa bizler de birer insanız ve bizlerin de anıları var. Ama bizim asıl çabamız, kültürüyle, mimarisiyle, yaşama biçimiyle, eski Beyoğlu'nu yadsımayan, çağdaş, renkli, temiz bir Beyoğlu'nun yaratılmasına katkıda bulunmak.

Benim başkanlığım bir sembolden başka bir şey değil. Arkadaşlarım, hiç kuşku yok, aralarında en yaşlı Beyoğlulu olarak beni seçtiler. Ama onlar olmadan, (özellikle o zamanın Belediye Başkanı, kurucumuz Haluk Öztürkatalay, Yönetim Kurulu Başkanımız,

sanat adamı Aydın Gün Beyefendi, dostum Avukat Çetin Yıldırımakın, Hocam Prof. Dr. Kemal Ahmet Aru, değerli yazar. Haldun Taner, İstanbul Milletvekili Altan Kavak, sevgili dostlarım Ali Titiz, Doğan Tekeli, Doğan Şahin, İnan Kırar, Mehmet Müderrisoğlu, Erdoğan Demirören, Şeref Nasır, Fikret Engin, Abdullah Kışılı, Ünal Şınık, Süleyman Blum, Hayati Zakuto, Mehmet Şuhubi, Oktay Duran, Tezcan Yaramancı, Burhan Karaçam, Atilla Aksoy, Turan Sarıgülle, Feriha Büyükünâl, Başak Gürsoy ve değerli sanatçı, sevgili Perran Kutman) bu özlemi paylaşan Beyoğlu dostları Beyoğlu sevdalıları olmadan, bugün varmış olduğumuz noktaya varabilir miydik? Böylesi bir heyecan, coşku ve Beyoğlu sevgisi olmasaydı, Beyoğlu'nun geleceğine böylesi bir umutla bakmak söz konusu olabilir miydi?

Evet, her şeye rağmen ben Beyoğlu'nun geleceğinden umutluyum. Unutmayalım ki, ne yaparsak Beyoğlu o olacak."

Evet, yalnız Beyoğlu değil, toplumsal ve bireysel, siyasal ya da ekonomik her şey biz ne yaparsak o olacaktır.

On yılda Beyoğlu, bütün bu arkadaşlarımızın yaratıcı güçleri, emeği ve direnciyle büyük kazanımlar elde etti.

Abdullah Efendi Lokantası'yla, Saray Muhallebicisi'yle, Samson François'ların, Oyştrak'ların konser verdiği Saray Sineması'yla; Bursa Kebabçısı, Hacı Baba ya da Hacı Salih Lokantası'yla, Çiçek Pasajı'yla; artık varolmayan Tokatlıyan Otel'iyle; genç yazarların buluşma yeri Baylan Pastanesi'yle; mağazamızın hemen hemen karşısında yer alan Zeyyad Ebuzziya merhumun

ışık saçan Kitap Sarayı'yla; sinemaları, tiyatroları galerileriyle; eski Beyoğlu, ben de biliyordum ki, hiçbir zaman geri dönmeyecektir. Zaman hepimizi değiştiriyor. Beyoğlu'nu da değiştirdi. Ama her değişimde değişmeyen bir şeyler vardır ki, bir şehri olduğu gibi, bir kuruluşu, hatta bir kişiyi bile belirleyen budur.

Uzun bir süre, yakınlarım bile, Beyoğlu konusunda böylesi diretmemi anlamadılar. Şehrin merkezinin değiştiğini, artık tek bir merkez olmadığını, bizi ilgilendiren tüketici grubunun Beyoğlu'ndan ziyade Nişantaşı'nı, Osmanbey'i, Bağdat Caddesi'ni tercih ettiğini söylediler. İşin kolayı Beyoğlu'ndan ayrılmaktı. Ama bizim, Vakko olarak Beyoğlu'na borcumuz vardı. Fabrikamızı Beyoğlu Mağazamıza borçluyduk. Ankara Mağazamızı Beyoğlu Mağazamıza borçluyduk. Keza İzmir Mağazamızı da.

Nasıl bir anda, Beyoğlu yozlaşıyor diye, terk ederdik her şeyimizi borçlu olduğumuz bu Mağazayı? Gerçekçi olmayabilir diretmem. Ama her insanın hayatında olduğu gibi, her kuruluşun da hayatında bazı ideallerin olması gerektir. Kanımca, küçük ya da büyük ideal yoktur. Herkes idealini boyuna göre seçer, fark yalnızca budur. Ben de, kendime ideal olarak, Beyoğlu'nun "kurtarmayı" seçtim. Bu idealimi gerçekleştirmek için de, parti farkı gözetme sizin gelen her Belediye Başkanı ile iyi ilişkiler kurmaya çalıştım. Parti farkı gözetmeden diyorum, çünkü Beyoğlu'nu kurtarmanın ne ideolojik, ne siyasi bir yönü vardı.

Beyoğlu Güzelleştirme ve Koruma Demeği, işte böylesi

bir felsefeyle kuruldu. Başkan olarak da, bu satırları yazarken, Beyoğlu Belediye Başkanı Haluk Öztürkatalay'ı seçtik. Birlikte çok güzel işler yaptık. Hatta Nurettin Sözen döneminde bile çok güzel işler yaptık dernek olarak.

Beyoğlu'nu gerçekten kurtaracak olanın kültür ve sanat olduğuna inanıyorum. Çünkü böyle bir geçmişi var. Kültür ve sanat faaliyetleri ağır bastığında, bu konulara yabancı olanlar, lumpenler burasını terk edeceklerdir. Porno filmler gidip yerine doğru dürüst filmler geldiğinde, bu filmlerin seyircisi terk etti Beyoğlu'nu. Daha güzel bir örnek "*Sinema Günleri*"dir. Yepyeni, genç, kültürlü insanlar *Sinema Günleri*'nde Beyoğlu'na akın ettiğinde, Beyoğlu'nun yüzü, bir anda değişiverdi. Bunu kahveler, kitapçılar izledi. Şu sıralarda, birçok yayınevi Cağaloğlu'ndan göçüp Beyoğlu'na yerleşiyor. Yalnız onlar da değil, ressamalar, yazarlar da. Yeni bir Beyoğlu doğuyor. Bu eski, kozmopolit Beyoğlu olmayacak, biliyorum. Ama o eski Beyoğlu'nun değerlerine, güzelliklerine sahip çıkmak isteyen insanların Beyoğlu'su olacak. Ben de zaten onlardan biriyim. Bu genç insanlarla birlikte ben de Tünel'deki bir zamanlar Ahmet Hamdi'lerin (Tanpınar) Bedri Rahmi'lerin, Aliye Berger'lerin yaşadığı tarihî Narmanlı Yurdu'nun bir "*Sanat Sitesi*"; Aynalı Pasaj'ın bir Sanatçılar Çarşısı, *Cercle d'Orient* binasının beş yıldızlı bir otel, *Markiz*'in gene Markiz olmasını istiyorum. Geçmişi yeniden yaşamak için değil; gençlerle, geleceği şimdiden yaşamak için. Beyoğlu için çok şey yapıldı. Beyoğlu trafiğe kapatıldı.

Tünel-Taksim arasına tranvay konuldu.
Kaldırımlar kaldırıldı.
Hatta, *Habitat* öncesi, ağaçlandırıldı.
Ne var ki, Beyoğlu, Taksim-Tünel arası değildir.
Beyoğlu ara sokaklardır.

Beyoğlu bir bütündür.

Bu ara sokaklardaki barlar, Beyoğlu dışına taşınmadığı
sürece Beyoğlu'nu kurtarma olanağı yoktur.

Beyoğlu için bugüne kadar bir proje gerçekleştirilemedi.

Nasıl bir Beyoğlu istiyoruz, belirlenemedi.

Oteller göz önünde tutulduğunda, turistlerin alışveriş
edebileceği tek merkez Beyoğlu.

Bazı konularda beklentilerimiz hâlâ var ve Büyükşehir
Belediyesi bunları kolaylıkla gerçekleştirebilir.

1) Sahipsiz ve boş binaların hazineye verilmesiyle bir
kaynak oluşturulabilir.

2) Bodrum ve Marmaris örneğinde olduğu gibi, Belediye,
bar ve gece klüpleri için Taksim ile Talimhane ve
Dolapdere'ye inen güzergâh üzerinde bir "Barlar" sokağı
oluşturabilir.

3) Otel inşaatlarına teşvik verilebilir.

4) Boş binalar müteahhitlere devredilerek oturulacak
hale getirebilir.

5) Narmanlı Yurdu, Aynalı Pasajı, Hacıpulo Pasajı,
sanatçılara, uygun şartlarla verilerek bir sanatçı yurdu
oluşturabilir.

Bu konuda daha şimdiden büyük bir gelişme var. Sanatçılar, özellikle ressamalar, Tünel civarında eski evleri alıp restore ederek buralarda yaşamaya başladılar. Hatta sokak aralarında sanat galerileri bile açıldı. Bir zamanlar Babiâli'de yoğunlaşmış olan yayıncılık dünyası da yavaş yavaş Beyoğlu'na taşınmaya başladı. Yayınevlerinin yanı sıra İstanbul'un uzun zamandır yokluğunu duyduğu kitapçı dükkânları da Beyoğlu'nun ara sokaklarında kitapseverlerle buluşuyor.

İki büyük bankamızın sanata dönük faaliyetleri, Galatasaray'da Yapı Kredi Kültür Merkezi, Taksim'de Akbank Kültür Sanat Merkezi'nde sürdürülüyor.

Tüm bunlar Beyoğlu'nun olumlu yönden gelişen ve değişen yüzünü müjdeliyor bizlere.

MAĞAZACILIK Bir giysiyi moda çizgisinde yaratmak bir şeydir, onu
VE üretmek başka bir şeydir. Pazarlamak ise bambaşka bir
SATIŞ SANATI şey.

Yaratıcılığı bir kenara koyalım. Onu, hangi alanda olursa olsun açıklamak her zaman zordur. Biz, uzun yıllar, gerek kadın, gerek erkek giyiminde Avrupa'nın önde gelen kuruluşlarıyla ilişki içindeydik. Günün modasını, Paris'le, Roma'yla ayın anda sunuyorduk. Ama, bizim durumumuz Paris, Roma ya da Londra'daki bir moda kuruluşundan farklıydı. Onların, yalnız kendi ülkelerinde değil, yeryüzünün dört bir yanında satış noktaları vardı. Bu satış noktaları, onların ürettikleri malı alıp satan kuruluşlara aitti. Birincisi, bizde ülke çapında böylesi bir olanak söz konusu değildi. İkincisi,

kendi satış noktalarımız için satış elemanı yokluğu çekiyorduk. Bizler, hem üretecek, hem pazarlayacak, hem satıcımızı, hem de alıcımızı eğitecektik.

Güzel bir mal üretin, bunu sunacak bir vitrininiz yoksa, bir dükkânınız, o dükkânda eğitilmiş bir elemanınız yoksa üretiminiz hiçbir zaman hedef kitleye ulaşamaz. Ya da tersi, diyelim şehrin işlek caddesinde son derece modern güzel bir mağazanız ve yetiştirilmiş personeliniz var. Bu mağazanıza yakışan ürün yoksa elinizde, hiçbir şey yapamazsınız. Bu nedenledir ki, biz, bir yandan hazır giyim üretimini öğrenirken, öte yandan çağdaş mağazacılığı da öğrenmek zorundaydık.

Mağazacılığı öğrenmek ne demekti?

Vitrin dekorasyonu, üretime göre ayrı bölümler, ürünlerin mağaza içinde teşhiri, ışıklandırma v.s. Ama iş bununla bitmiyordu, bunları müşterilere sunacak, onların sorularını cevaplayarak, gerekli bilgileri verip müşterilere yardımcı olacak satış elemanına ihtiyacımız vardı. Bu elemanları da biz yetiştirecektik.

Ben kendimi hep bir satıcı olarak gördüm. Evet yaratmayı çok severim. Bu bana tarifsiz bir coşku verir. Ama tek başına yaratıcılık benim işim değil. Belki bu nedenle ben ortaya koyduğumu bir başkasıyla paylaşmak isterim. Açıkçası ürünümü beğendirerek, satmak isterim. Ne var ki, ben, kardeşim Albert'in aksine toptancılıkta bu heyecanı duymam. Bu nedenle olsa gerek, daha işin başında Vakko'nun toptan bölümüyle hep Albert ilgilenmiştir.

Evet, satışı böylesi önemser ve severim, ama hayatım

boyunca müşterimin ayağına gitmedim. Buna karşılık, müşterinin bana gelmesi için elimden gelen her şeyi yaptım. Özellikle bizim işe başladığımız dönemde, bu alanda yapılacak o kadar çok şey vardır ki!.. Satıcılığı bir meslek olarak kabul etmek ve ettirmek gerekiyordu her şeyden önce. Ülkemizde okulu da olmadığı için, satış elemanlarını eğitmek gerekiyordu. Başlangıçta almış olduğumuz bir ilke kararını bugüne kadar sürdürü geldik. Bu karar şuydu: Daha önce bir başka yerde çalışan bir elemana Vakko'da iş vermemek. Yeni bir eleman alıp yetiştirmek bizim için daha kolaydı. Çünkü onu alışkanlıklarından kurtarmak, bizim ilkelerimize uymayan bilgilerini unutturmak, hiçbir şey bilmeyen birine bir şeyler öğretmekten daha zordu. Bunun için kurslar açıp, Amerika'dan eğitim programları, yabancı uzmanlar getirttik. Mağazacılığa başladığımızda pazarlık büyük bir dertti. Üç metre emprime için çoğu defa saatler süren pazarlık yapılırdı. Ne büyük bir zaman kaybı!

Beyoğlu Mağazamızı açtığımızda, girişte, en görülen yere bir tabela astırdım:

*BU MÜESSESEDE
PAZARLIKLA SATIŞ YAPILMAZ*

Hiç kimse bunu başarabileceğimize inanmadı. Müşteriler de. Pazarlığı deniyor, ama nazik bir biçimde uyarılıyorlardı. Daha önce belirttiğim gibi, kendimizi eğittiğimiz gibi, belli etmemeye ve incitmemeye çalışarak müşterimizi de eğitmemiz gerekiyordu. Bizden

önce kimse buna kalkışmamıştı. Nedeni basit: Kimse, gerçek anlamda mağazacılık yapmayı denememişti. Kolay olmadı, ama pazarlıksız satışı yerleştirdik. Böylece biz de, müşteriler de, daha sonra bizi örnek alan esnaf da pazarlık denen o şark âdetinden kurtulduk.

Modern mağazacılığı, Türkiye'ye Vakko getirdi, dersem abartmış olmam. Modern mağazacılık tabii yalnızca pazarlıksız satış yapmak, satış elemanlarını eğitmekten ibaret değildir kuşkusuz. Vitrin dekorasyonu, eşyaların mağazanın içinde sergilenme biçimi, mağazanın temizliği, ışığı, renkleri, havası, müziği, hatta kokusu, açılış kapanış saatlerinin düzenliliği, ambalaj, satış sonrası servis... Bunların hepsi bir bütündür.

Beyoğlu, Ankara ve İzmir mağazalarımızın inşaatından önce, mimar dostum Abdurrahman Hancı ve çalışma arkadaşlarıyla, Albert'in uykusuz geceler yaşadığını bilirim. Paris'te, Londra'da, New York'ta bir mağazada gördüğümüz bir detayın uygulanıp uygulanmaması, yerde kullanılacak mermer türü, duvarların renkleri konusunda saatler boyu tartıştığımızı hatırlarım.

Önünde sonunda, mağazanız bir işyeridir. Ama aynı zamanda markanızın sembolüdür. Markanızın üzerine titremezseniz, ona çocuğunuz gibi bakmazsanız, onu koruyamaz, yaşatamazsınız. Eğer işinize ve müşterinize saygınızı varsa iş yerinizin bu çifte saygıyı, her bir yerinde yansıtması gerektir. İşyeriniz 30 metrekare de olabilir. 3.000 metrekare de. Sorunlarınız değişir, ama bu kural değişmez. Eğer hayatta bir şey başardımsa, özür dileyerek bir kez daha dile getiriyorum, Türkiye'ye çağdaş mağazacılığı getirmiş olmayı başardık. Bir yığın,

küçük büyük kuruluş, daha sonra bu yolda Vakko'nun izinden yürüdü. Vakko olarak bundan hep övünç duymuşumdur.

Bir imaja sahip olmak kolaydır. Özellikle o dalda ilkseniz. Ama o imajı korumak devam ettirmektir zor olan. Biz, yarattığımız Vakko imajını başka ellere teslim etmek istemedik. Bu nedenle de Ankara, İzmir gibi büyük şehirlerimiz Vakko ile belki geç tanıştılar. Ama Vakko mağazalarının açılışıyla birlikte bu şehirlerimizde birtakım küçük değişiklikler oldu sanıyorum.

Ankara Mağazamızı 1976'da açtık. İzmir'i ise üç yıl sonra.

Çok şükür, artık ülkemizde uzmanlaşmış kişiler ve kuruluşlar vardı.

Şahsen, birlikte çalıştığım insanlardan memnun kaldığımda hep onlarla çalışmak isterim. Bir süre sonra, aranızda ortak bir dil gelişir. Birbirinizin huyunu suyunu öğrenirsiniz. Böylece zaman kaybı olmaz ve yanlışlıklar en az düzeye iner.

Ankara Mağazamızın sorumluluğunu Abdurrahman Hancı ve ekibi yüklenmişti. Yalnız Vakko'ya değil, Ankara'ya da önemli bir şey armağan etti Hancı ekibi.

Aynı olay İzmir'de de yaşandı. Geçmiş yıllarda defilelerimizi İzmir'e de götürür, İzmirli modaseverlere Efes Oteli salonlarında o mevsimin moda yaratılarını sunardık. Ve her seferinde de Egeli dostlarımız bize sorarlardı:

"Vakko'yı İzmir'de ne zaman göreceğiz?"

Onlara, "Çok uzakta değil, biraz sabredin" diyordum. Ama ne kadar sabretmeleri gerektiğini doğrusu, ben de, Albert de bilmiyorduk.

Günün birinde İzmir'de, Birinci Kordon'da bir arsa bulduk.

Henüz ortada bir şey yok. Kalktım İzmir'e gittim. Bir hafta boyunca, üzerinde bir kulübe olan arsanın karşısında geçirdim vaktimi. Günün değişik saatlerinde gidip karşı kaldırımında oturuyor, gelip geçenleri seyrediyordum.

İstanbul'a döndüğümde Albert'e, "Arsanın sahibi ile anlaş, orası iş yapar" dedim. Bu konuşmadan yaklaşık dört yıl sonra İzmir Mağazamız kapılarını açtı. Birçok Egeli dostum o arada bana sordular:

"İzmir'e ilk kez Paris'teki gibi böyle büyük bir mağaza yapılıyor, bunun fizibilite araştırmasını yaptırdığınız mı?" diye. Ben düzeltiyordum: "Paris'te ve Roma'da bu güzellikte bir mağaza yok. Fizibiliteye gelince, onu bizzat kendim yaptım."

Ege bölgesinde, o sıralar böylesi bir mağaza hayal bile edilemezdi. Niçin bilmem, bu zengin, gelişmiş

bölgemiz, birçok konuda bu zenginliğine, gelişmişliğine, hatta kozmopolitliğine diyeceğim, yakışır bir gelişme içinde değildi. Meselâ tiyatrosu yoktu, sanat galerileri yoktu, doğru dürüst, çağdaş mağazaları yoktu. Ege'nin diğer şehirlerinde değil, İzmir'de bile bunların yokluğu, doğrusu çok şaşırtıcıydı.

Abdurrahman Hancı ve ortağı Mimar Yalçın Çıkın, Vakko'ya ve İzmir'e dünya mimarlık literatürüne geçecek kadar güzel bir mağaza armağan ettiler.

Ancak bir konu var ki, bunu kelimelere dökmek boynumun borcu. Bu da, kardeşim Albert ile mimarımız Abdurrahman Hancı'nın ruhsat alındıktan sonraki çabalarının, uykusuz gecelerinin sonucunda imkânsız gerçekleşirmiş olmalarıdır. Evet, Vakko İzmir Mağazamızın inşaatı ve dekorasyonu dokuz ay gibi inanılmaz bir sürede bitti.

Ruhsat işlemlerini, Belediye Başkanı rahmetli Osman Kibar döneminde yapmıştık. Mağazanın açılışı ise, halefi İhsan Alyanak dönemine rastladı.

Mağazamız bitmiş, donanımı tamamlanmış, ancak her yerde her zaman olduğu gibi birtakım bürokratik pürüzler dolayısıyla Belediye açılış ruhsatını vermemişti. Alyanak dürüst bir insandı. Ne yazık ki, ülkemizde dürüst olmak, hoşgörü sahibi olmamak anlamına geliyor genellikle. Bu nedenle, kolaylıkla giderilecek püzürleri bahane ederek, bana kalırsa daha çok politik yatırımları nedeniyle, açılış yapmak için davet ettiğim halde, gelmedi. Ben de davetliler arasında bulunan, eski Belediye Başkanı Osman Kibar'dan kurdeleyi kesmesini rica ettim. Bu babacan, halk adamı,

nerede nasıl davranması gerektiğini çok iyi bilen biriydi. Kibarca geri çevirdi beni. "Kendi mağazanı kendin aç" dedi. Ben de alacağım dersi alıp, bir yanımda Osman Kibar, öbür yanımda Albert, Alberto ve müdürlerimiz, açılışı yaptım.

İzmir Mağazamızın asma katını sanat galerisine ayırmıştık. Mağazanın kuşkusuz en güzel bölümüydü burası. Yakınlarım böylesi bir mekânın sanat galerisi gibi hiçbir ticarî yönü olmayan bir işe ayrılmasını pek istememişlerdi. ama İzmir'de özel bir sanat galerisinin bulunmadığını öğrendiğimde, Mağazamızda mutlaka sanata ayrılan bir köşe olması gerektiğinde ısrar etmiştim. Bizim Vakko olarak, örnek olmamız, başkalarını özendirmemiz gerektiğine inanıyordum.

Bugün de, yalnız sanat konusunda değil, ülkemizde ihmal edilmiş her konuda birilerinin çıkıp öncülük etmesi, örnek olması gerektiğine inanıyorum.

İzmir Mağazamızda, şehre bir sanat galerisi armağan etmekle yetinmemiş, mağazamızın tüm katlarını, Abidin Dino'nun, Fikret Muallâ'nın, Avni Arbaş'ın, Bedri Rahmi'nin, Orhan Peker'in resimleriyle süslemiştik. İzmirliiler, böylesi bir sanat şenliğini, kendi şehirlerinde ilk kez görüyorlardı. Kendilerine sunduklarımızı, gösterdikleri ilgi ile bile fazlasıyla geri verdiler. Bunu daha ilk gün, o açılış gecesi anlamıştım: Açılış töreninden sonra, yoldan geçen İzmirliiler de, merakla bu ışıklar içindeki mağazayı doldurmaya başlamışlardı. Çocuk katındayken, yaşlı bir adamın elinden tuttuğu küçük bir çocuk dikkatimi çekti. Yaşlı adam, muhtemelen torunu olan küçük çocuğa, beğendiği

y n örgü bir başlığı almak istiyordu. Ne var ki, o  na kadar fark etmediğim başörtülü bir kadın buna m ni olmaya çalışıyordu. Sezdirmeden yanlarına yaklaştım ve konuşmalarını dinledim. Kadın, bir yön başlığa bu paranın verilemeyeceğini, çünkü kendisinin böyle bir başlığı    günde  receğini söylüyordu. Yaşlı adam ise, torununun sevdiği bu başlığı almakta diretiyordu. Sonunda nineyi de razı edip kasaya doğru gittiler. Ben de peşlerinden seğittim. Y n başlığı ellerinden aldım. Fişlerini kendi elimle kestim. Bu "bonkör" yaşlıya, ilk müşterimiz olarak teşekkürlerimi sundum.

Siftahı kendi ellerimle yapmıştım. İzmir Mağazamızın geleceğinden hiç şüphem yoktu. O gece, Efes'teki odamda derin, güzel bir uyku çektim. Ketty, sabah uyandığında, "Nicedir böyle derin bir uyku uyumamıştın" dedi. Ben de kendisine bunun bir "mutluluk uykusu" olduğunu söyledim.

Müşterilerimiz yakından bilir. Mağazayı yapıp, dekorasyonunu tamamlayıp, açılışını da gerçekleştirdikten sonra bizim işimiz bitmez.

Müşterilerin gözü yalnız giysilerde ve aksesuarlarda değil, mağazanın dekorasyonunda ve atmosferinde de yeni yenilikler arar. Bu nedenle mağazalarımızda sürekli bir faaliyet vardır.

VAKKO **A**nkara Mağazamızı yaparken 500 metrekairelik tüm
VE SANAT bir katın sanat galerisine ayrılması önerisiyle
karşılaştık.

Abdurrahman Hancı ve arkadaşları benim sanata,
özellikle resme zaafım olduğunu biliyorlar. Ama ben
Vakko'nun tek patronu değilim ki.

Kendilerine bunu belirttim, bir de bizim profesyonel
olarak bu işten anlamadığımızı, galeriyi nasıl
yöneteceğimizi sordum.

Abdurrahman Hancı, Mustafa Pilevneli ve Ferit Edgü'ye
bu işin sorumluluğunu alırlarsa tüm bir katı sanat
galerisi olarak ayırmak için elimden geleni yapacağımı
söyledim.

O yıllarda Ankara'da, küçük, bodrum katlarına sığışmış
iki özel galeri vardı. Bunda da şaşılacak bir şey yoktu,
çünkü resim, bugünkü gibi pazarı olmayan bir sanat
dahiydi.

Eksik olmasınlar, Hancı, Pilevneli ve Edgü bu işi
karşılıksız yapmayı kabul ettiler.

Böylece, Ankara, bir başkente lâıyk bir sanat galerisine
sahip oldu.

Mağazamızın açılışıyla birlikte ilk büyük Fikret Muallâ
sergisini sanatseverlere sunduk. Henüz Fikret
Muallâ'nın bu kadar çok eseri yok Türkiye'de. Ferit
Edgü seferber oldu, yurtiçinden, yurtdışından Fikret
Muallâ'lar geldi.

Cumhurbaşkanımız Fahri Korutürk'ün zarif eşi, kendisi

de değerli bir ressam olan Emel Korutürk başta olmak üzere, birçok koleksiyoncu seve seve resimler verdiler.

Fikret Muallâ sergisini Eşref Üren'in retrospektifi izledi. Onu, uzun yıllardan sonra Türkiye'ye dönmüş olan Avni Arbaş'ın retrospektifi.

Daha sonra Abidin Dino, *Çiçekler*'ini yolladı Paris'ten. *"Doksan Çiçek/Dokunsan Çiçek"* adlı sergisi...

O arada, Vakko için özel bir yeri olan Bedri Rahmi aramızdan ayrılmıştı. Bu büyük sanatçımızın büyük bir sergisini yapmayı görev bildik. Edgü, eserleri seçti. Her birini çerçevelettik. Bedri Rahmi'nin anısına renkli bir kitapçık bastırdık. Ve sergiye de *"Yaşayan Bedri Rahmi"* adını verdik. Yalnız Bedri Rahmi değil, ondan bir yıl sonra sergisini düzenlediğimiz Eren Hanım, o arada aramızdan ayrılan Eşref Üren, her biri benim anılarımda yaşıyor.

Galerimiz, Ankara'nın sanat hayatına bir hareketlilik kazandırmıştı. O güne kadar görülmemiş bir şey, Abidin Dino'nun doksan çiçeğinden sekseni bir hafta içinde satılmıştı.

Avni Arbaş'ın sergisi ise hem yarattığı yankı, hem satış açısından gerçek bir başarıydı.

Ben de, bu vesile ile, Eşref Üren'i, Abidin Dino'yu, Avni Arbaş'ı, tüm bu sanatçıları tanıyor, resimlerine bakıyor, alıyor, duvarıma asıyor ve iç dünyamın zenginleştiğini duyuyordum.

Sanat bana her zaman bir coşku, heyecan vermiş ve esin kaynağı olmuştur. 1996'da, 'Bu kadar ünlü, başarılı

ressamımız var, niçin onların yapıtlarını eşarplarımızda değerlendirmeyelim' diye düşündüm. On dokuz ressamımızın birer yapıtını seçerek eşarplarımızda uyguladık. Şimdi de kravatlarda deneyeceğiz. Ve bu eşarpların gördüğü ilgi önümüzdeki yıllarda bu konuyu daha kapsamlı bir biçimde ele almamızı gerektiriyor.

ÇİN GEZİSİ

Çok yolculuk ettim. Bu yolculuklarımdan hangisi iş seyahatiydi, hangisi tatildi, bana sormayın. Eşime hiç sormayın. Çünkü ona sorarsanız, dünyanın neresinde olursak olalım, ben tatilde bile çalışırım. Bir Güney Amerika gezisinden bavullar dolusu eşantiyon kumaşla döndüğümüzü ve onlardan yola çıkarak, bir yaz, gömlek modasını *Kuraçao* ismi vererek lanse ettiğimizi söyleyecektir size. Buna benzer sayısız olay anlatabilir ve hepsi de doğrudur.

Ne var ki, birçok insan, çalışmadan, içinizdeki merak unsurunu uykuya terkederek dinlenemeyeceğinizi anlayamayacaklardır.

Ben çalışmadan tatil yapamayanlardanım. Bir an için düşünmeyi, hayal kurmayı bıraksam, bir daha onları yakalamayacağımdan korkarım.

Evet, eşim haklı, ben tatilde de çalışırım. Ama elli yıllık birlikteliğimize rağmen bir şeyi gene de bilmiyor: Ben en çok tatilde çalışırım. Dolayısıyla sağlık nedenleriyle yaptığım zorunlu yolculuklar hariç (ki onlardan söz etmek istemem) benim yolculuklarımı, gerçekten iş ve tatil olarak ikiye ayırmak zordur. Bu yolculuklarım sırasında başımdan iyi kötü şeyler geçmiştir. Öreneğin,

rahmetli Özal'ın Çin gezisine katıldığında uçakta geçirdiğim kalp krizi hayatıma mal oluyordu.

1986 yılının Haziran ayında Başbakan'ın danışmanı Selim Egeli telefon etti. Başbakan'ın Çin gezisine davetli olduğumu, ancak Semra Hanım'ın kafiye katılacakların yanlarında eşlerini getirmemelerini rica ettiğini açıkladı. Ben de, ileri yaşım ve sağlığım açısından yanımda eşim olmadan geziye katılamayacağımı söyleyerek özür diledim. Birkaç gün sonra Selim Egeli, telefonda Ketty'ye "izin çıktığını" bildirdi.

İlk kez böyle resmî bir geziye katılıyordum. 28 Haziran günü, büyük bir karmaşa ve gecikmelerden sonra uçağa binebildik. Özal'lara uçağın ön tarafında özel bir bölüm ayrılmıştı. Arka bölümde basın mensuplarıyla, biz, işadamları yer alıyorduk. Kalabalık bir kafiyezdik. Kimler yoktu ki: Mehmet Barlas, Ali Koçman, Erdoğan Demirören, Dr. Cengiz Arslan, Erol Aksoy...

Uçak daha Yeşilköy'den havalanmadan, baktım herkes kravatını çözmeye, hatta soyunup eşofmanlarını giymeye başladılar. Kalkıp, "Beyler ne yapıyorsunuz, Başbakanımız geldiğinde nasıl karşılayacaksınız kendilerini?" diye uyarılarıma, tabii kulak asan olmadı. Benim, böylesi bir geziye ilk kez katıldığım her halimden belliydi.

Çok geçmeden içki servisi başladı. Ben de havaya girip, aç karnına, Ketty'ye çaktırmadan bir iki viski yuvarlayıverdim. Kalkıştan tam üç saat sonra Başbakan görüldü. O da eşofmanlarını geçirmişti sırtına. Geldi, hepimize hoş geldiniz dedi demedi, gazeteciler çevresini

alıp, o günlerin kendileri için hayatî konusu kâğıt sorunu üzerine sorular yağdırmaya başladılar. Özal onlara kaçamak cevaplar verip kabinine döndü. Saat 14:00 olmuştu ve hâlâ yemek servisi yapılmamıştı. Tuvalete gitmek ihtiyacını hissettim. Arka tarafa yürürken bir garip duydum kendimi. Başım dönüyor, midem bulanıyordu. Tuvaletin kapısına vardığımda yığılıp kaldım. Kitaplarda yazdığı gibi gerisini hatırlamıyorum. Sonradan öğreniyorum, benim yere yığıldığımı gören dostlar, hemen koşup yanıma gelmişler. Çok şükür Özal'ın doktoru Cengiz Arslan da uçaktaydı. Hemen gelip ilk müdahaleyi yaptı.

İlk durağımız Taiwan'dı. Uçak havalanına indiğinde bir ambulans ve dört doktor beni bekliyordu. Hilton Otel'i'ne gittik cümbür cemaat. Çok geçmeden Taiwan'ın en ünlü kardiyoloğu geldi konsültasyona. Dr. Cengiz Arslan'ı ve beni dinleyip, muayenesini de bitirdikten sonra bana hastanenin yolunu gösterdi. Ne var ki, ben kalp krizini atlatmışım, hafif bir yorgunluktan başka bir şikâyetim yoktu. Her neyse, ister istemez hastaneye gittim. Ketty de yanımda.

Burada Taiwan sefirimiz Reha Aytaman ve eşinin insanî ilgisini unutamam. Sefarethanede pişirttiği yemekleri otele gönderirlerdi. Burada iki gün kaldık. Bu arada, Ketty, Amerika'daki doktorumla görüşmüş ve randevuları almıştı bile.

Çin'e diye yola çıkmış kendimi Amerika'da bulmuştum.

BİR **B**iz, ilk fabrikamızı açtığımızda bir tek dikiş makinesi
JAPONYA almıştık. Bunun değeri 79 dolar idi.

ANISI Yeni fabrikamız için, makineler satın almak
gerektiğinde, eşimle Japonya'ya gidiyorduk.

Mitsubishi firmasının Türkiye'deki temsilcisi, onlara
bildirmiş. Biz Tokyo'dan önceki ilk durağımız Hong
Kong'da indiğimizde, havaalanında birilerinin bizi
karşıladığını gördük. Çok şaşırdık. Hele hele, kapıda bir
Limousine görünce şaşkınlığımız daha da arttı.

Limousine, bizi aldı ve Hong Kong'un en lüks oteli
Mandarin'e götürdü. Bu otelin en lüks dairelerinden
birisinin de bize ayrıldığını öğrendik.

Bir yanlışlık olmasın diye resepsiyona sordum,
Mitsubishi'nin misafiri olduğumuzu söylediler. Zaten
otelin sahibi de bu holdingmiş.

Tokyo'ya indiğimizde aynı konukseverliği gördük.

Adamlar, yeni makineler alacağımız bilmiyorlar ki,
potansiyel bir müşteri olarak bizimle ilgilensinler.
Yalnızca, eski bir müşteri olarak arşivlerinde kayıtlıyız.
Önemsiz bir müşteri. Ama anladım ki Japonlar için
önemsiz müşteri yok.

Haklılar. Çünkü bugün fabrikamızın tüm dikiş
makinelere onların markasını taşıyor.

Japonya'ya ikinci yolculuğumla ilgili küçük bir anımı
da buraya almak istiyorum.

Birinci seyahatimden 2-3 yıl sonra, yeniden ve yalnızca
tatil amacıyla Tokyo'dayız. Ama o sıralarda ben,

İstanbul Ticaret ve Sanayi Odası'nın Yönetim Kurulu üyesiyim. Tokyo Ticaret Odası'ndan bir yetkili ile görüşmek istediğimi kendilerine bildirmiştim. Tokyo'ya vardığımda, randevunun günü, saati, otelime bildirilmişti. Söz konusu gün ve saate, yanıma Ketty'yi de alarak Tokyo Ticaret Odası'na gittim. Benimle görüşecek zat, o dillere destan Japon kibarlığıyla bizi odasına aldı. Konuşmamızı yarı Fransızca yarı İngilizce sürdürüyoruz. İngilizcede Ketty bana yardımcı oluyor.

Ben, tanıyanlar bilir, bir konuyu öğrenmek için, çok ayrıntılı sorular sorarım ve konuşurken de not tutarım. Adama da öyle sorular soruyorum ki, bunları İngilizceye çevirmekte olan Ketty, sabırsızlık nedir bilmeyen Japon adına sabırsızlanmaya başladı:

"Vitalicim, yeter artık, yeter! İş, iş, sıkıldım artık" diyor.

Ketty'nin bu uyarıları üzerine uzun görüşmemizi kesmek zorunda kaldım. İzin isteyip kalktık. Yetkiliye teşekkürlerimi sundum. Ketty, veda ederken, Tokyo Ticaret Odası Ortadoğu sorumlusu, şimdi adını hatırlamadığım bu "san", o güzelim Japon aksanıyla, Türkçe olarak Ketty'ye:

"Sayın Bayan sizi çok yorduk, bizi bağışlayın ve gene buyrun" demez mi?

Ketty ve ben küçük dilimizi yutmadan, Tokyo Ticaret Odası'nın kapısında bulduk kendimizi.

Japonya'ya daha sonra bir kez daha gittik.

Tokyo'da *Okura* Oteli'nde kalıyorduk. Geldiğimizin

ikinci günü otelde dolaşırken balo salonunda olağanüstü bir faaliyet olduğunu gördüm. Aşağıya inip resepsiyona sordum ve o akşam burada bir düğün olduğunu öğrendim. İçimde bir ses, bu düğüne katılmamı söylüyordu. Ne var ki, Japonların bir yabancıyı böylesi kutsal saydıkları bir olaya tanık etmeleri söz konusu değildi.

Ben *maître d'hôtel'e*, gazeteci olduğumu, Türkiye'den geldiğimi, bu düğünü görüntülemek istediğimi ve düğün sahipleriyle beni tanıştırmasını öyle bir dille ve hareketlerle anlatıyordum ki, bizi görenler, bu düğün için Türkiye'den özel olarak geldiğimi sanırlardı. Sonunda adam dayanamadı, izin istedi, çok geçmeden döndü ve beni düğün sahipleriyle tanıştıracığını söyledi.

Düğün sahipleri, elinde bir fotoğraf makinesi, kısacık boylu, yaşlı bir Türk "gazeteci" ile karşılaşmaktan pek memnun olmuş görünüyorlardı.

O akşam Ketty ile birlikte onların konuğu olduk.

Kalabalık ve görkemli bir düğündü. Tüm balo salonu Japon sanatını yansıtan bembeyaz kumaşlar, bembeyaz çiçeklerle dekore edilmişti. Erkek tarafı bir tarafta, kız tarafı karşı tarafta oturuyordu. Tam ortada ise *Zen* rahipleri vardı. Tören başlamadan erkek tarafından biri kalkıp damadı, damadın ailesini, atalarının niteliklerini anlattı. Onu, kız tarafının aynı şekilde söylevi izledi. Sonra rahipler dualarına başladılar. Bu tören öğlene doğru yapılıyordu. Resepsiyon ise akşam.

Ben büyük bir hayranlıkla bunları izlerken, yakında evlenecek olan kızım Sima'ya kendi ellerimle böyle bir

düğün hazırlamayı düşünüyordum. Çok şükür bunu gerçekleştirdim de. Ne var ki, benim düğün ve toplantı dekoratörlüğüm, Vakko'ya yeni bir iş kapısı açmıştı. O günden sonra bu tür düzenlemeler, dekorlar için Vakko'ya başvurular oldu.

Tüm bunları niçin bu kadar ayrıntılarıyla anlattım? Çünkü çok yolculuk eden ama bu yolculukların tadını bir turist olarak çıkaramayan biriyim. Bu tatillerde bile ben çalışmasam kafam çalışır, yeni bir şeyler yaratmak ister, ayaklarım, ellerim ve gözlerim de ona uyar, onun ardından gider, çarşı-pazar, atölye, dolanıp dururum.

VAKKORAMA

Vakkorama'nın doğuşu şöyle oldu.

VE DEVAMI

O zamanki adıyla Taksim Etap Otel, Osmanlı Bankası'nın mülküydü. Osmanlı Bankası'nın Genel Müdürü Mösyö Julien de benim gibi bir rotaryendi.

Bir gün Rotary yemeğinde bana otelin bodrum katının battal durumunda olduğunu, değerlendirmek için bir göz atıp atamayacağımı sordu.

Sözleştik ve bir gün *Wagon Bleu* adını verdikleri restoranında koordinatör Fikret Evliyagil ve Mösyö Julien ile güzel bir öğle yemeği yedik. Daha sonra sözü edilen bodrum katına indik. Bu bodrum denilen yer, gördüm ki, her yeri mermerden, ışığı az, bir hayli ilginç hamama benzer bir mekân. Burayı bizim mimarımız Abdurrahman Hancı'nın kuyumcular ve antikacılar çarşısı olarak düşünüp gerçekleştirdiğini ancak kimsenin ilgi göstermediğini öğrendim.

Bir yandan gezerken bir yandan da düşünüyordum,
Vakko için burada ne yapılabilirdi?

İki adım ötesinde Beyoğlu'nun tam ortasında bir
mağazamız var. Bu mağazada bulunmayan neler var ki
bu mekânda gerçekleştirelim?

Mösyö Julien ve Fikret Bey'e, "Bir düşüneyim" deyip
ayrıldım.

Düşündüm de.

Burada, giyimiyle, kuşamıyla, sporuyla, müziğiyle
gençler için çağdaş bir alış-veriş merkezi, renkli bir
ortam yaratamaz mıydık?

Oğlum Cem İsviçre'de öğrenimini bitirmek üzereydi.
Kendisini arayıp konuyu açtım. Havalara uçtu. Kararını
da hemen verdi, okulunu bitirir bitirmez bu işi ele alıp
başına geçecekti.

Vakkorama 1982'de Nevzat Ayaz dostumuzun hayırlı
elleriyle açılışını yaptı. Valimiz anahtarı kendi eliyle
Cem'e teslim etti.

Bugün aradan geçen on beş yılda Türkiye'de on iki
Vakkorama gerçekleştirilmiş durumda

En sonuncusu, 1993 yılında İstanbul'da Rumeli
Caddesinde açıldı.

Ve sanırım kendi türünde Batı'nın merkezlerinde bile
pek benzeri olmayan bir dekora ve canlılığa sahip.

Vakkorama her şeyiyle gençlere dönük bir faaliyeti
öngörmüştü. Bunların başında spor geliyordu. Örneğin,
ilk aerobik salonunu Taksim Vakkorama'da

gerçekleştirdik. Tek başına spor elbette yeterli değildir. Gençlerin sanatla, kültürle yoğrulmaları da gerekmektedir. Bu nedenle sürekli olarak konferanslar, söyleşiler düzenledik. Giyimde de demokratik, rahat, özgür bir çizgi izledik.

Vakko bir marka olarak tüm bunları gerçekleştiremezdi. Çünkü onun belli bir imajı vardı. Vakko'nun çizgisini değiştirmeden gençliğe hitap etmemiz ancak böylesi bir ikinci markayla mümkün olabilirdi.

Yanılmadığımızı gördük, Vakkorama'yı açtığımız hafta, İtalya'da da Armani aynı yönelişi *Mani* adını verdiği mağazayı açarak gerçekleştirdi. Birbirimizden tabii ki haberimiz yoktu. Bu da Vakkorama'nın bir buluştan çok bir ihtiyaçtan, bir felsefeden doğmuş olduğunu gösterir.

Konser, tiyatro, sinema biletlerini, kitapları, dergileri, CD'leri gençler Vakkorama'da bulurlar. Birbirini tanımayan insanlar ilan tahtalarına mesaj bırakarak aralarında iletişim kurarlar. Rumeli/Vakkorama'da dünyanın tüm spor hayatını sabahtan akşama kadar büyük ekranda izleyebilirler.

Vakkorama'lar bugün genel ciromuzun dörtte birini oluşturuyor ve yepyeni, genç, dinamik bir kitleye seslenme imkânına sahibiz. Aynı felsefedir ki, Cem'in "özel radyo" projesini aramızda bir hayli tartışıp bir süre beklettikse de sonunda ikna olup "Olur" umuzu verdik.

İyi ki vermişiz.

"Power FM" bugün İstanbul'da, Ankara ve İzmir'de milyonlarca gence sesleniyor, onlarla iletişim kuruyor.

Otuz yıl önce Milano'da Cerruti'nin baş stilisti
Armani'nin sorusunu hatırlıyorum:

"Spagetti de üretiyor musunuz?"

Evet aradan otuz yıl geçti. Spagetti üretmiyoruz, ancak
Katia ve V de Vakko ve *Piu Piu* gibi parfümlerimiz, bir
radyo istasyonumuz ve çikolatalarımız var.

Niçin tüm bunlar? Herşeyden önce bir marka
olduğumuz için. Bizim en önemli sermayemiz
markamızdır. Birçok kuruluş gibi 1980'lerde Türkiye
dışarıya açıldığında, marka ithal etmek gereğini
duymadık.

Bu doğrudan doğruya Vakko'ya karşı bir haksızlık
olurdu. Çok şükür yerli-yabancı rekabeti göğüsleyecek
bir imajımız vardı müşterimizin kafasında. Hatta
diyebilirim ki gönlünde. Eğer böylesi bir markanız varsa
bundan yararlanmamak yalnız bir hata değil, aynı
zamanda bir günah olur.

Bu konudaki ilk ürünümüz bir moda kuruluşu için
kaçınılmaz olan parfümdü. Her ikisi için yıllarca
çalışıldı. Parfüm dünyanın hem en kolay, hem
de en zor işlerinden biridir. Öylesi bir koku alma
duygusuyla doğmuş olmalıdır ki insan, birçok kokunun
bir araya gelişiyle yepyeni bir koku yaratabilsin. Bu
"koku yaratıcılarının" sayısı bu nedenle çok azdır.
Bizim ilk parfümümüz *Katia*'nın öyküsü çok hoştur.
Henüz adı konmamış parfümümüzün Paris'te koku
araştırmaları yapıladursun, oğlum Cem'den ilk torunum
dünyaya geldi: *Katia*. *Katia*'yı kollarımın arasına alıp
öpmek için eğildiğimde burnuma gelen o güzel bebek

kokusu ile bağırmışım: "İşte bizim parfümün kokusu." Ve böylece Vakko'nun ilk parfümüne *Katia* adını verdik.

Vakko çikolatasını çıkardığımızda çok şaşırdılar. Hazır giyimle çikolatanın ilişkisi ne, diye. Belli bir aşamadan sonra, Vakko gibi bir markanın, kendisine yeni üretim alanları araması gerekir. Bizim sunduğumuz, yapmaya çalıştığımız çağdaş bir yaşama tarzıdır. Bunun içinde, giyinmek kadar, yemek de, içmek de, dekorasyon da vardır. Kaliteli bir çikolata üretimi, Vakko için hiç de küçümsenecek bir şey değildir. Hele onu sunuş şekli. Bugün, uzun çabalardan sonra öylesine bir katileye ulaştık ki, hiç korkmadan İsviçre'de pazarlayabiliriz Vakko çikolatalarını. Ama yalnız çikolatalarımızı değil. Kravatlarımızı, eşarplarımızı da Tokyo'da, Zürich'te, Roma'da, Paris'te vitrinlerde görmek istiyorum.

Bugün, o noktaya, rekabete dayanabilir, karşı koyabilir duruma geldik. Artık modeli alıp üretmek değil, yaratmak durumundayız. İşimiz kolaylaşmıyor, tam tersine güçleşiyor. Çünkü güçlü dış rekabetin karşısında liderliğimizi koruyabilmenin yolu burdan geçiyor: Çalışmak, araştırmak, durmadan araştırmak ve yaratıcılık.

KÜÇÜK 1946 yılında, Missouri uçak gemisinin İstanbul
JESTLERİN gelişi bir olay olmuştu. İlk kez böylesi görkemli bir
BÜYÜK savaş gemisi Türkiye'yi ziyaret edecekti. Amerikan
ANILARI bahriyesinin bu ünlü uçak gemisi, yıllar sonra
dostluğundan gurur duyacağım Ahmet Ertegün'ün
babası, Washington'daki sefirimiz Münir Ertegün'ün
nâşını İstanbul'a getiriyordu. Türk-Amerikan
ilişkilerindeki yeni dönemin sanırım başlangıç tarihidir
bu olay. En azından İstanbul halkı için.

II. Dünya Savaşı'nın ardından, dünyanın dört bir
yanında bir Amerikan hayranlığı yaşanıyor. Bu
hayranlıkla, Missouri'nin İstanbul'a gelişi bir şölene
dönüşmüştü. Şehir temizleniyor, malûm sokaklar
boyanıp badana ediliyor, şehir Amerikan bayraklarıyla
süsleniyordu.

Yirmi yıl sonraki "Go home" olaylarından çok
uzaktaydık.

Missouri için şiir yazan şairlerimiz, resim yapan
ressamlarımız, şarkılar besteleyen bestecilerimiz vardı.

Biz de, Missouri için bir hatıra eşarby yapmıştık ve bir
örneğini komutana gönderdik.

Eşarbımız yerli halk tarafından da, halkın "Coni" adını
taktığı Amerikalı bahriyeliler tarafından da
kayılıyordu.

Missouri İstanbul'da uzun bir süre kaldı.

İstanbul Missouri'nin, Missourili'ler de İstanbul'un
tadını çıkardılar.

Bir gün, Bahçekapı'daki mağazada oturuyorum. Kapının önünde *jeep* durdu ve dört yağız Amerikan bahriyelisi içeri girdi.

Bana Missouri'nin Komutanı'ndan bir teşekkür mektubu ile bir çalar saat getiriyorlardı.

Selamlayıp çıktılar.

Eşarplarımızı gören Amiral adresimizi bulmuştu, bize teşekkürlerini sunuyordu. Söz konusu saat hâlâ çalışır ve başucumda durur.

Böylesi bir hatıra eşarbına da, Yunan Kral ve Kraliçesi'nin İstanbul'u ziyareti sırasında (1963) yaptık.

Bir Yunan hükümdarı ilk kez Türkiye'yi ziyaret edecekti. Her iki ülke için de, bu dostluk ziyaretinin anlamı çok önemliydi.

Biz, Yunan Kraliçesi Frederika'nın portresini değişik renklerde, ipek eşarlara bastık.

O günü çok iyi hatırlıyorum. İstanbullu'lar sokağa dökülmüşler, komşu ülkenin hükümdarlarını alkışlıyorlardı. İstiklâl Caddesi'nin üzerine kırmızı, beyaz, mavi konfetiler yağıyordu.

Kortej, Mağazamızın önüne geldiğinde, üzerinde kendi portresi olan eşarblı kraliçeye sunmak imkânını bulduk.

Vakko tarafından, inandığımız Türk-Yunan dostluğunu dile getiren küçük bir jestti bu. Ama böylesi küçük jestlerin anıları çok büyük olur ve çoğu zaman insanları, dostlukları böylesi küçük jestlerle kazanırsınız.

Daha sonraki yıllarda benzeri olayları yaşadık. Ama bu kez sembolik bir jest değil, bir görev duygusuyla.

Başkan Bush'un onuruna Dolmabahçe Sayanı'nda verilen resepsiyondaki moda gösterimizden söz etmek istiyorum.

Ankara'da TÜSIAD'ın Yüksek İstişare Konseyi'nin toplantısı dolayısıyla verilen kokteyle, Cumhurbaşkanı Turgut Özal da onur vereceklerdi. Toplantı öncesinde çevresindekilere mavi boncuk dağıta dağıta ilerlerken beni gördü ve eliyle işaret ederek yanına çağırdı.

"Bir ay sonra Amerika Başkanı Sayın Bush Türkiye'ye geliyor. Kendisinin onuruna vereceğimiz yemekte, sizin de bir moda defilesi yapmanızı düşündüm" dedi.

Özal'ın bu sözleri karşısında ne diyeceğimi bilemedim. Bush ve eşi için bizim yapacağımız defilenin pek bir anlamı olamayacağını söylemeye çalıştım. Ama rahmetli Özal sanırım söylediklerimi pek dinlemedi bile.

"Sen yarın sabah köşke gel, ben sana ne yapman gerektiğini açıklayım" dedi.

Ertesi sabah köşke gittiğimde, Özal'ın çalışma masası üzerinde koskocaman bir kitap duruyordu.

Özal, "Gel buraya" diyerek kitabın sayfalarını çevirip, eski Türk kumaş ve giysilerinden örnekler gösterdi bana.

"İşte sizin defileniz bunlardan ilham alırsa, Bush'ların ilgisini çeken bir iş yapmış oluruz" dedi.

Doğrusu bir cumhurbaşkanının bir defileyi düşünüp, hele hele onunla ilgili kitaplar araştırması beni duygulandırmıştı.

Kendisine, her şeyi bırakıp bu defileyi gerçekleştireceğimize söz verdim. Gerçekleştirdik de.

20 Temmuz 1991 gecesi Dolmabahçe Sarayı'nda on beş dakika içinde sunduğumuz altmış kadar giysi, sanırım hem geceye renk kattı, hem de konuklarımıza Türkiye'den, geleneksel sanatımızdan küçük bir mesaj ulaştırdı.

Birkaç gün sonra Bush'tan imzalı bir fotoğrafıyla şu mektubu aldım:

26 Temmuz 1991

Sevgili Vitali,

İstanbul'daki görkemli akşam yemeğindeki renkli gösteri için size ve oğlunuza teşekkür etmek istiyorum.

İlişikte görmekten hoşlanacağınızı umduğum birkaç fotoğraf var.

Modelleriniz ve gösterinizin gerçekten çok güzel olduğunu düşünüyoruz. Bu özel gösterinizle büyük ülkenizin bir başka yönünü tanımak olanağını bulmuş olduk.

Dostlukla,

George Bush

P.S. Kravat ve eşarplar için ayrıca teşekkürler.

İkiside birbirinden güzel.

Böylesi olaylar, bir kuruluşun geçmişinde önemli yer tutar. Örneğin, Sayın Çiller, ilk kez Amerika'ya, Başkan Clinton'la görüşmeye giderken, Bakanlıktan biri bize telefon ederek Başkan'a armağan olarak Vakko kravatı istedi. Biz de, en güzel kravatlarımızdan bir seçme yapıp kendilerine sunduk.

Başkan Clinton, Başbakanımızla görüşmesinin ertesi günü, basın toplantısına, kendisine hediye edilen Vakko kravatını takarak çıkmak jestini göstermişti.

Tüm bunlar, iyi anılarımız arasında yer alır ve Vakko'nun tarihinin onur sayfalarına yazılır. Bizden sonra gelenler bu sayfalara bakarak, kendilerine emanet edilen kuruluşu bir adım daha ileri götürsünler diye.

500. YIL **A**tatürk'ün 100. Doğum Yılı kutlamaları gibi, KUTLAMALARI İspanyol Musevîlerinin Türk topraklarına gelişlerinin ve bu toprakları kendilerine yurt edinişlerinin 500. Yıldönümü kutlamalarına da, Vakko olarak karınca kararınca bir katkıda bulunmaktan çok mutluyum.

Bilindiği gibi, 1492'de İspanya'dan kovulan Musevîlerin önemli bir bölümü, zamanın Osmanlı Padişahı II. Bayezid tarafından çıkarılan izinle Osmanlı topraklarında kabul görmüşlerdi. Aradan geçen 500 yıl boyunca, bizlerin ataları, Osmanlı-Türk topraklarında barış içinde yaşamış ve çalışmışlardır.

Musevî kavminin tarih boyunca başına gelenler düşünülürse, bu barış içinde yaşamış olmanın ne demek olduğu daha kolay anlaşılır.

1992 yılında, bu konuda yurt içinde ve yurt dışında bir dizi etkinlik gerçekleştirerek, bu 500. yılın kutlanması fikri ortaya çıkmıştı.

Devletimiz bu konuya özel bir önem veriyordu. Ancak bu etkinliklerde Musevî cemaatinin ağır basması arzu ediliyordu. Cemaatimizin önde gelenleri de aynı kanıdaydı. Zamanın Dışişleri Bakanı Mesut Yılmaz'ın daveti üzerine, bu konuda bir toplantı yapıldı ve o toplantıda bir vakıf kurulması kararı alındı.

Vakfın kurucuları arasında eski diplomatlar, gazeteciler ve işadamları yer alıyordu.

İşbölümü yapıldığında Vakıf Başkanlığına ünlü sanayicimiz, dostum Jak Kamhi getirildi.

Ve çalışmalara başlandı.

Burada 500. Yıl Vakfı'nın, 1992 yılı boyunca yurtiçinde ve yurtdışında gerçekleştirdiklerini anlatacak değilim.

Yalnız şunu söyleyeyim ki, Jak Kamhi olmasaydı, belki bu Vakıf kurulurdu, ama ne yurtiçinde, ne de yurtdışındaki bu faaliyetler, böylesi görkemli, ses getiren bir şekilde gerçekleşebilirdi. Bizler, tüm işini gücünü bırakıp, vaktini ve enerjisini Vakfın çalışmalarına veren Jak Kamhi dostuma yardım etmekten başka bir şey yapmadık.

Benim anılarım arasında anabileceğim, 16 Temmuz 1992 gecesi Dolmabahçe Sarayı'nda düzenlenen büyük resepsiyondur.

Vakıf Yönetim Kurulu, bu resepsiyonun tüm dekor, düzenleme, gösteri sorumluluğunu bize vermişti. Biz de

Dolmabahçe Sarayı'nın bahçesini, bu geceye lâıık bir şekilde düzenlemek için elimizden geleni yaptık.

Şahsen, masaların örtüsünden, peçetelere kadar her şeyi inceden inceye tek tek denetledim.

O gece, Başkan Bush, kendisi gelemeyeceği için video banttan seslenecekti konuklara. Bunu canlı bir yayın şeklinde sunmayı düşündük.

İşin bir de politik yanı vardı. Rahmetli Turgut Özal, Cumhurbaşkanı; Sayın Demirel ise Başbakanı.

Ve hatırlanacağı gibi aralarında soğuk rüzgârlar esiyordu. O kadar ki, birinin geleceği bir resepsiyona diğ erinin katılmayacağı görüşü hâkimdi birçok çevrelerde.

Cumhurbaşkanı, Jak Kamhi'ye, geceyi mutlaka onurlandıracağı konusunda söz vermişti. Dolayısıyla davetiyelerde gecenin Cumhurbaşkanımız Turgut Özal himayesinde yapıldığı belirtilmişti.

Sayın Demirel'le görüşme görevi ise bana verilmişti. Ankara'da kendisini ziyaret edip konuyu açtığımda, katılmamak gibi bir durumun kendisi için söz konusu olmadığını, olamayacağını, bu kutlamaların Türk Devletiyle ilgili olduğunu bildirip, "Seve seve gelirim" demiş, böylece yüreğimize su serpmiştir.

Bizim Cem, bu önemli gece için tam iki hafta boyunca durmak bilmeden çalıştı. Gösterinin koreografisini yapan dostlarımız Bernard Trux ve Norbert Schmidt'le Dolmabahçe Sarayı'nın bahçesini, ışığını, akustığını inceleyip durdular. Her şeyin dört dörtlük olmasını

istiyorduk. Hiçbir şeyi rastlantıya bırakamazdık.

Her gün meteorolojiden hava tahmin raporları alıyorduk. 10-20 Temmuz arasında pek yağmur ihtimali yoktu. Ama benim yüreğim yine de tıp tıp atıyordu. Çünkü yağmur yağdığında yapacağımız büyük bir şey yoktu. Olsa olsa konuklara şık birer şemsiye verebilirdik. Tabii bu önlemi hemen aldık.

Ama önleyemeyeceğimiz şeyler de vardı. Öğleden sonra hava kararmaya başladı. Bulutlar alçaldığında masaların örtülerini kaldırıyor, yükseldiğinde yeniden örtüyorduk.

Bakırköy’de yağmur başlamıştı, acaba Dolmabahçe’ye gelecek miydi?

Saat 18:30’da kara bulutlar kaybolup gitti. Akşam çöktükten sonra hafif bir esinti, hepsi bu.

Gerçekten de 16 Temmuz gecesi, İsrail Cumhurbaşkanı Ezer Weizman, Cumhurbaşkanımız Turgut Özal, Meclis Başkanı Hüsamettin Cindoruk, Başbakan Süleyman Demirel, Başbakan Yardımcısı Erdal İnönü, Türkiye Hahambaşısı, hemen hemen tüm bakanlar, kordiplomatik ve cemaatimizin önde gelenleri gecemizi onurlandırdılar.

Vakıf Başkanı Jak Kamhi’nin “Hoşgeldiniz” konuşmasını takiben, Başkan Bush’un video banttan mesajı yayınlandıktan sonra, İsrail Cumhurbaşkanı Ezer Weizman, Turgut Özal, Cindoruk, Demirel kutlamalarla ilgili konuşmalar yaptılar. Daha sonra “*Umut, Huzur ve Barış Ülkesi*” adını verdiğimiz gösteri sunuldu. İki ayrı din ve dildeki insanların bir arada barış içinde, hoşgörüyü bir arada yaşamalarının, birlikte

üretmelerinin konu edildiği bu müzikli multivizyon gösteriyi, *Anadolu Güneşi ve Anadolu Mavisi*'ndeki gibi eski Türk motiflerini yansıtan giysiler süslüyordu.

Osmanlı sultanını simgeleyen başrolde Tarık Tarcan vardı. Şiirsel bir dille yazılmış metinleri Engin Noyan okudu ve tüm gösteriler süresince Paris'ten gelen Adami ekibi çağdaş bir folklor-bale sergiledier. Eser-Engin Noyan çifti *Seferat* ezgileriyle gösteriye renk kattılar.

Gösteri ve müzik eşliğinde yemek, gece yarısına kadar devam etti. Her iki Cumhurbaşkanı, Meclis Başkanı, Başbakan, Hahambaşı ve diğer konuklar masadan kalktılar, onları uğurladıktan sonra döndüm ve eşimi alarak dansı açmak için piste çıktım. Ve işte o an alnıma ilk yağmur damlası düştü. Eşime gülümseyerek, "Dualarımız kabul oldu, görüyorsun, Tanrı şimdi bizi takdis ediyor" dedim.

O saatten sonra yağın yağmur olsa olsa kutsal bir yağmur olabilirdi.

Eylül ayı ortalarında Güngör Uras dostum, bizleri S Restaurant'a bir akşam yemeğine davet etti. Davetleri severim. Özellikle sevdiğim dostlarımla bir arada olduğunda.

Ketty o akşam, her zamankinin tersine, biraz fazla erken gitmemizde ısrar ediyordu. "Yahu akşam yemeğine bu kadar erken gidilmez" dediğimde, "Güngör böyle istedi, herhalde bir bildiği vardır" diyordu.

S Restaurant'a vardığımızda henüz kimse gelmemiştir.

"Gördün mü?" diye çıkışmaya hazırlanırken, Ketty gülerek, "Bugün 15 Eylül" dedi.

"15 Eylülde akşam yemeklerine erken mi gelinir?" dedim. Gene de hatırlamadığımı görüp kahkahalarla gülmeye başladı.

Meğer, o gün benim doğum günümümüş! Aslında doğum günümü tıptı tıpına bilmiyordum.

15 Eylül tarihi pasaport ve vize muamelelerinde gerekir diye gene Vehbi Bey'in teklifi ile tespit edildi.

Çok geçmeden sevgili dostlarım gelmeye başladı. Anladım ki bu yemeği organize eden Güngör Uras değil, onun adını kullanan Ketty'dir.

Davetliler arasında kimler yoktu ki! Her zaman minnetle anacağım Vehbi Bey, kırmamış gelmişti ve Vehbi Bey'in olduğu yerde bizim Yürüyüş Mangası, tam takım hazır: Aydın Boysan, Dr. Gürbüz Barlas, Ayduk Koray, Amir al Orhan Karabulut, Sabri Çakın, Turan Yavaş ve Beyti, bizim manganın dışından Feyyaz Tokar

dostum eşleriyle birlikte seksen ikinci yaş günümü şereflendirmişlerdi.

Yemeği, güzel, beni çok duygulandıran bir konuşmayla Güngör Uras açtı. Ben de ona, dilim döndüğünce karşılık vermeye çalıştım. Sonra bir tiyatro ya da defile sahnesindeymiş gibi çocuklarım Cem ve Sima ile gelinim Bettina belirdiler. Onları, ellerinde "*Seni Seviyoruz Vitali*" yazılı pankartlarla küçük torunlarım izliyordu. Gözlerim dolu dolu oldu. Onları da öpüp teşekkür ettim. Ve yemeğe başladığımızda, kendi kendime, "İşte bir insanın mutluluğu bu kadar basit" diye düşündüm. Bir işiniz vardı, o işi seviyordunuz. Çok çalışıyordunuz. Çünkü çalışmayı seviyordunuz. Bir aileniz vardı. Onu tüm gücünüzle koruyordunuz. Sahibi olduğunuz her şeyi, maddi ve manevi, onlarla paylaşmak, onlara devretmek istiyor, bunu gerçekleştiriyordunuz. Sizden sonra onlar devam edecekti. İşte bu, "*Seni Seviyoruz Vitali*" yazılı pankartları taşıyan küçükler, bana Vakko'nun geleceğini müjdeliyorlardı o akşam.

82 yaşında olmaktan çok, almış olduğum bu mesajın mutluluğunu yaşadım.

GELECEĞİ
NASIL
GÖRÜYORUM?

Sırası geldi sanırım, 21. yüzyılın şafağında Vakko'nun geleceği konusundaki görüşlerimi bizden sonra gelenlere aktarmak istiyorum.

Özal'ın gerçekleştirdiği konvertibilite, benim görüşüme göre, Türk iş dünyası için bir devrim niteliğindeydi. Öylesine ki, Türk ekonomisini konvertibileden önce

ve konvertibiliteden sonra diye ikiye ayırmak mümkündür. Şimdi önümüzde gene böylesi bir tarihî dönem var. Gelecekte, Türkiye, Avrupa Ortak Pazarı'na tam üye olabilecek mi?

Eğer olursa (ki ben olacağına inanıyorum) yeni bir tarihî dönem başlayacak.

Ülkemizin tüm önde gelen kuruluşları bu dönem için hazırlanıyor. Vakko olarak bizim de bu yeni düzende yerimizi almanız gerek. Bunun için ne yapmamız gerekiyor?

1. Markamızın prestijini yüksek tutmak.

Bu nasıl sağlanabilir?

Kaliteye gösterdiğimiz özeni en üst düzeyde tutarak. İşçilik kalitesini, malzeme kalitesini, en ince ayrıntılara inen kaliteden söz ediyorum.

2. Vakko markasını bir dünya markası yapmak.

Vakko ulusal bir markadır. Yeni sloganımızın dile getirdiği gibi, *Her ülkenin övünç duyacağı markalar vardır.* Vakko da bunlardan biridir.

Markamızı, ister istemez dünya markası durumuna getirmemiz gerekecektir. Bunun da yolu yaratıcı gücümüzü üstün bir kaliteyle birleştirmekten geçer. Bu konuda iyimser olmamız gerekir. Çünkü bugün Ortak Pazar'a dahil birçok Avrupa ülkesinden çok daha moda, çok daha kaliteli ürünlerimiz var.

3. Yarım yüzyılı aşan bir marka olduğumuzun bilincinde olmak ve sürekli olarak bunun altını çizmek.

Tarih ve tecrübe bizim işimizde çok önemlidir. Özellikle sürekli bir gelişme göstermiş olan yarım yüzyıllık bir kuruluşun imajı daha da önemlidir.

4. Yarım yüzyılı aşan bir geçmişi olan bir Türk firması olduğumuzu katiyyen unutmamak ve yeri geldiğinde bunu vurgulamak.

Biz bir Türk kuruluşuyuz ve büyük Atatürk'ün dile getirdiği gibi, "Bu toprakların üzerinde ortaya çıkmış tüm uygarlıkların mirasçısıyız."

Stilistlerimizin bu bilinçle çalışması ve gerek Osmanlı Saray giysilerinden, gerek çok zengin Anadolu folklorundan ilham alarak çizgilerini geliştirmeleri, Avrupa'da özgün bir marka olarak yerimizi almamızı kolaylaştıracaktır.

5. Genç yetenekleri Vakko'ya çekmek, onların özgür bir ortamda, yaratıcı yeteneklerini geliştirmeyi sağlamak.

Unutmamak gerekir ki, yaratıcılığın olmadığı yerde hiçbir şey yoktur. Moda ise yoktur. Yaratıcı insanları, bugüne kadar olduğu gibi, bundan sonra da Vakko'ya çekmeyi, onlara olanaklar sağlamayı, kendilerini aşmalarına, dünyaya açılmalarına yardımcı olmayı, ortak heyecan yaratmayı bilmeliyiz.

Bir adım daha atarak, gençlere öğretim, eğitim olanağı veren özel okulları gerçekleştirmek gerektir. Bu, moda, tekstil alanında sektörümüzün görevidir. Ama gecikmemek gerektir.

6. Daha şimdiden bunca ithalatın gerçekleştiği bir ülkede yalnız iç pazarda değil, dış pazarlarda da rakiplerle çekişmek için hazırlıklı olmak.

Bir marka olarak Vakko, Batı metropollerinde, ürünlerini pazarlamalı, gerektiğinde kendi satış noktalarını, Paris, Roma, Madrid, Londra, Berlin, Zürich hatta New York'ta ve niçin olmasın Tokyo ve Pekin'de açmalıdır.

7. Yaratıcılığı başarının temeli olarak görmek.

Yaratmak ilk aşamadır. Üretmek ikinci aşama. Pazarlama ise üçüncü aşama.

Bunlardan hangisi daha önemlidir, bilmiyorum. Ben, bugüne kadar üçüne aynı önemi verdim. Çünkü yaratmazsanız üretemezsiniz. Üretemezseniz, pazarlayamazsınız. Dolayısıyla bu kutsal üçlü bir bütündür. Elemanlardan biri olmadan diğerleri de olmaz. Ya da denge bozulur. Bu hassas dengeyi her alanda, her an korumaya devam etmek gerektir. Biz yarım yüzyılı aşan başarımızı bu dikkate borçluyuz. Aynı dikkati, daha da artırarak göstermek zorundayız.

8. Taklit edilmekten korkmamak.

Rakiplerimiz, bugüne kadar Vakko'nun gerçekleştirdiklerinden, geliştirdiklerinden, yerleştirdiği ilkelerden taklit yoluyla olsun, etkilenme yoluyla olsun, yararlandı. Bundan hiçbir zaman şikâyetçi olmadım. Tam tersine bundan övünç duydum. Öğrenmek, gerekirse taklit etmek, etki altında kalmak, gelişme süreci içinde son derece normaldir.

Japonlar böyle geliştiler. Bu pazardaki rakiplerimizi çok iyi tanıyıp, onların ürünlerini yakından incelemeye alıp, pazarlama stratejilerini öğrenip, Vakko'nun izleyeceği yolu çizmek gerektir. Ülke ve firma olarak

üstünlüklerimizi (çünkü bizlerin de üstünlükleri var) hiçbir zaman küçümsemeden ve göz ardı etmeden.

Uzun yıllar boyunca bu ülkede Vakko'nun bir ekol olduğunu hatırdan çıkarmadan çalışmak gerektir. Atılacak her adım bu doğrultuda olmalı. Taklit ediyoruz diye şikâyet etmeyeceğiz, tersine bundan övünç duyacağız. Her liderliğin bir bedeli vardır. O bedeli ödemek için ne gerekiyorsa yapmalıyız.

İşte benim Vakko'nun geleceğiyle ilgili temel görüşlerim.

Benden sonra gelenlerin (ki çoktan geldiler, iş başındalar) tüm bunları gerçekleştirecekleri inancını taşıyorum. Hatta daha fazlasını. Yeter ki, birbirlerine kenetlenmesini bilsinler. Yeter ki Vakko Aşkını yüreklerinin derinliklerinde duysunlar. Benim hâlâ duyduğum gibi.

BİTİRİRKEN Günün birinde hayatımın öyküsünü yazmayı düşünmediğim için notlar almış, günlük tutmuş değilim. Bunun ne büyük bir eksiklik olduğunu, bu kitabı yazarken anladım ve Vehbi (Koç) Bey'i bir kez daha takdir ettim. Zira, Vehbi Bey, her şeyi not eder ve her şeyin kendisine yazılı olarak verilmesini isterdi. Böylece, en önemsiz sayılan bir olayın bile zaman içinde unutulup gitmesi önlenmiş olur.

Bu satırları yazarken, hafızamı olabildiğince kullanmaya çalıştım. Ama, bazı tarihlerde yanılıyor olabilirim. Bu da çok önemli değil. Umarım yüzyıl sonra da Vakko

ayakta olur ve o zaman birisi çıkıp benim hayatımın değil de, Vakko'nun öyküsünü yazar.

Ben, bu ayrımı yapamadım. Yapamazdım. Zira Vakko ve ben bir bütündür.

1989'da Vakko'nun 50. Yıl kutlamalarını yaptığımızda Atatürk Kültür Merkezi'ndeki son sahnede, aşağıdan yukarıya doğru yükselen bir plato üzerinde yüz yirmi kişi vardı: Tüm "Vakko Ailesi".

Bu yüz yirmi kişinin çok azının adlarını andım bu kitapta. Örneğin kırk yıla yakın bir süredir malî danışmanlığımızı yapan Ferhan Bey'den (Arkan), gene otuz yıldır yönetim kurulu üyeliğimizi yapan Turgut Bey'den (Albayrak), bizlere görüşleriyle destek veren yönetim kurulu üyemiz dostum Teddy Danon'dan, malî denetimcimiz İlter Bey'den (Erkan) hiç söz etmedim.

Maliye ve hukuk... Bir kuruluş, bu alanlarda bilgili, dirayetli, tecrübeli kişilere sahip değilse, onların desteğini almıyorsa, işi pek zor demektir. Hukuk işlerimizde de, yaklaşık yirmi yıldan beri, bizi aydınlatan, yardımcı olan üstadlarımız, Sahir Erman, Fethi Pekin ve Çetin Yıldırımakın'ı anmak isterim.

Anmak istediğim, aramızda olan ve olmayan o kadar çok kişi var ki, yaşlı belleğimin, onlardan birkaçına haksızlık etmemesi için bu isteğimi yerine getiremiyorum.

Bu hayatımın ilk ve son kitabını bitirirken şu gerçeğin özellikle bilinmesini istiyorum:

Atalarımın yüzyıllar önce gelip yerleştikleri bir ülkede dünyaya gelmiş olmaktan, hayatımı bu ülkede kurmuş olmaktan mutluyum.

Bu ülkenin yoksulluğunu da, zenginliğini de yaşadım.

Bu kitabın başında da söylediğim gibi, ben hayata birçoğunun söylediği gibi sıfırdan değil, *sıfırın altından* başlayıp bugünlere geldim.

Rastlantılar tüm insanların hayatında bir rol oynar. İyi ya da kötü. Önemli olan rastlantılardan yararlanmasını bilmektir.

Ben, önüme çıkan rastlantılardan yararlandım. (Şansa inanmadığım için rastlantı diyorum.)

Hayatta insanı başarıya götüren tek şey başarmak tutkusudur. Kuşkusuz diğer faktörler bu başarıyı kolaylaştırıp, çabuklaştırabilir, uzun ömürlü olmasını sağlayabilir. Ama hiçbir şey sizin elinizden aklınızı, yeteneğinizi, deneyimlerinizi, tutkularınızı alamaz.

Eğer aileniz ve çevreniz size gerekli desteği veriyorsa başarıya daha çabuk ulaşabilirsiniz.

En karanlık günlerde, annem bizleri bir arada tuttu, hiç sönmeyen umut ışığımız oldu.

Eşim Ketty, evliliğimizin ilk gününden bugüne, bir iş delisi olan beni, fazla şikâyetçi olmadan, olduğum gibi kabul etti. O olmasaydı ne yapardım bilemiyorum.

Çocuklarım ve torunlarımla hayatımın en tatlı mutluluk anlarını yaşadım ve yaşıyorum.

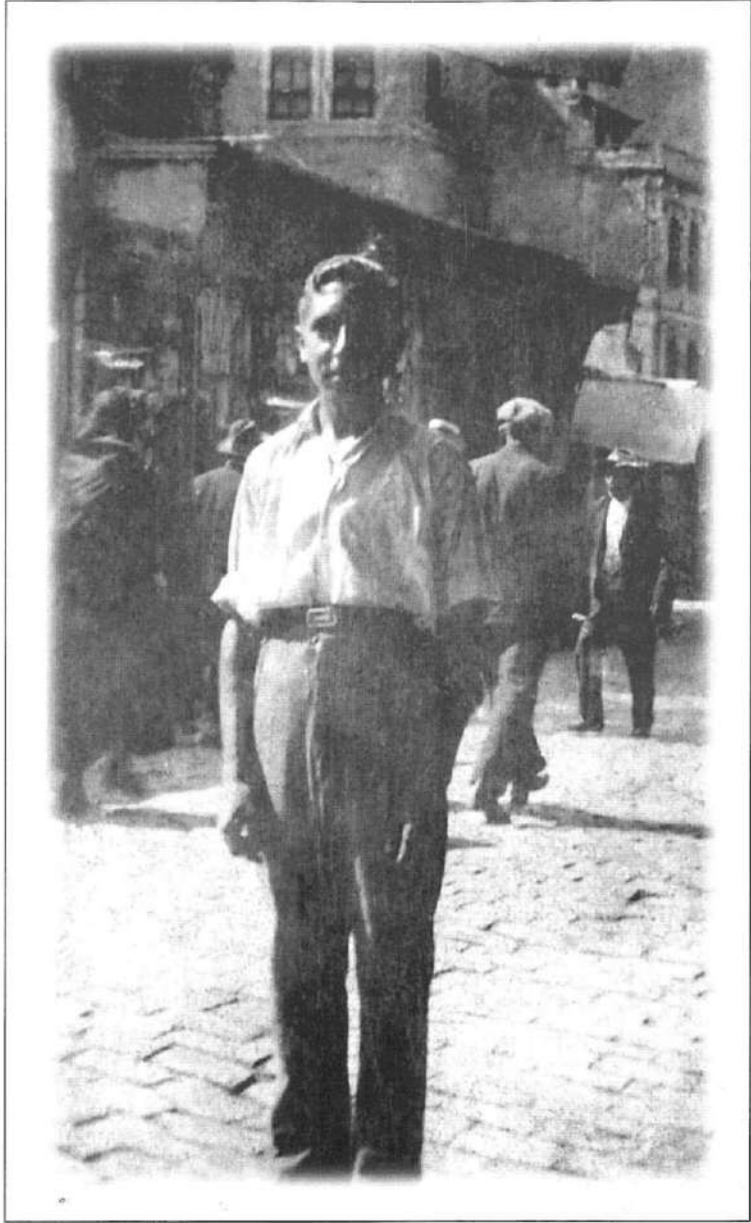
Otuz-kırk yıl önce, Vakko'ya da çocuğum gözüyle

bakabilirdim. Oysa bugün Vakko ve ben aynı kişiyiz.
Benim hayat öyküm Vakko'nun, Vakko'nun varoluş
öyküsü de benim hayatımdan başka bir şey değil.

ALBÜMDEN
(Birkaç anı)



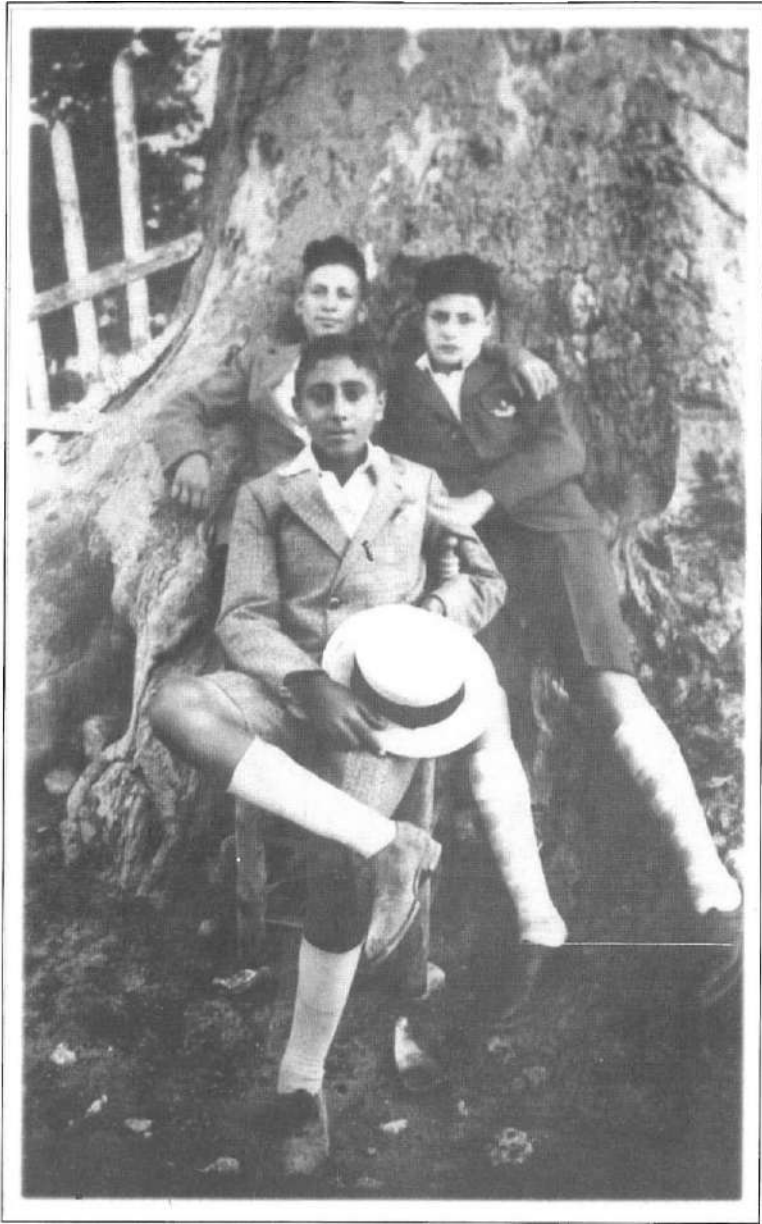
Frère'lerde, hocamızın yanında sol başta uslu uslu otururken.



Yıl 1928. Mahmutpaşa'da çiçeği burnunda bir çırak.



Cumhuriyet'in ilk yıllarında ablamla.



Daha o yıllarda şık giyinme özeni içinde, iki arkadaşım ve "canotier" şapkamla bir pazar gezintisinde.



Bir askerlik hatırası.



15 Şubat 1948. Hayatımın en mutlu ânı.



Ve bu mutlu ânın klâsik fotoğrafi.



*Güç günler geride kalmış, sevgili annemle Sirkeci Garı önünde.
(1950 başları)*



Yıl 1962. Beyoğlu Mağazamızın açılışı. Kurdeleyi annemiz kesiyor.



1 Ekim 1967. Albert, Fabrikanın temel atımı sırasında.



*Fabrikamızın girişini süsleyen beton dekupaj,
dostluğundan onur duyduğum Bedri Rahmi'ye aittir.
Büyük usta kendi elleriyle betona biçim verirken.*



*Albert'le beraber müşterilerimize
"öz malımız" emprimeleri sunuyoruz.*



*Albert'la bir kokteylde.
Albert hem kardeşim, hem iş ortağım oldu.
Karşılıklı sevgimiz her zaman saygıyla örtülmüştür.*



*Bedrettin Dalan'ın bir zamanlar (1970'lerde)
Vakko'da mühendis olarak çalıştığını ve defilelerimizin
ışıklandırılmasından sorumlu olduğunu kim hatırlar?*



*Ankara Sanat Galerimizin görkemli açılışlarından biri:
Eren Eyüboğlu retrospektifi.
Cumhurbaşkanı Fahri Korutürk ve kendisi de ressam olan
zarif eşleri Emel Korutürk ile.*



*Gerek yaptıklarına, gerek kişiliğine hayranlık duyduğum rahmeili
Turgut Özal'la.*



Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Hülki Alısah, Fabrikamızdaki Rotary yemeğinde, Koç'un Vakko'yu satın almadığını açıklarken. Birazdan ben bir eklemede bulunacağım: "İnsan idealini satmaz".



*Vehbi Bey, Türk iş dünyasının 'duayen'idir.
Pazar yürüyüşlerimiz sırasında kendisinden çok şey öğrendim.
Bu kitabı yazmaya beni teşvik edenlerin başında Vehbi Koç gelir.*



Vehbi Bey biz dostları arasında.



Atatürk'ün 100. Doğum Yıldönümü dolayısıyla düzenlediğimiz Anadolu Güneşi gösterisinden sonra, Devlet Başkanı Kenan Evren ve Konsey üyelerinden Tahsin Şahinkaya ile birlikte.



*Süleyman Bey'in (Demirel), biz, iş adamlarının hayatında
apayrı bir yeri vardır.
Bizlerin sorunlarına her zaman ilgi duymuş, yol göstermiştir.
Kötü günde de, iyi günde de dostluk ilişkilerimizi hiç aksatmadan
sürdürmeye özen göstermiştir.*



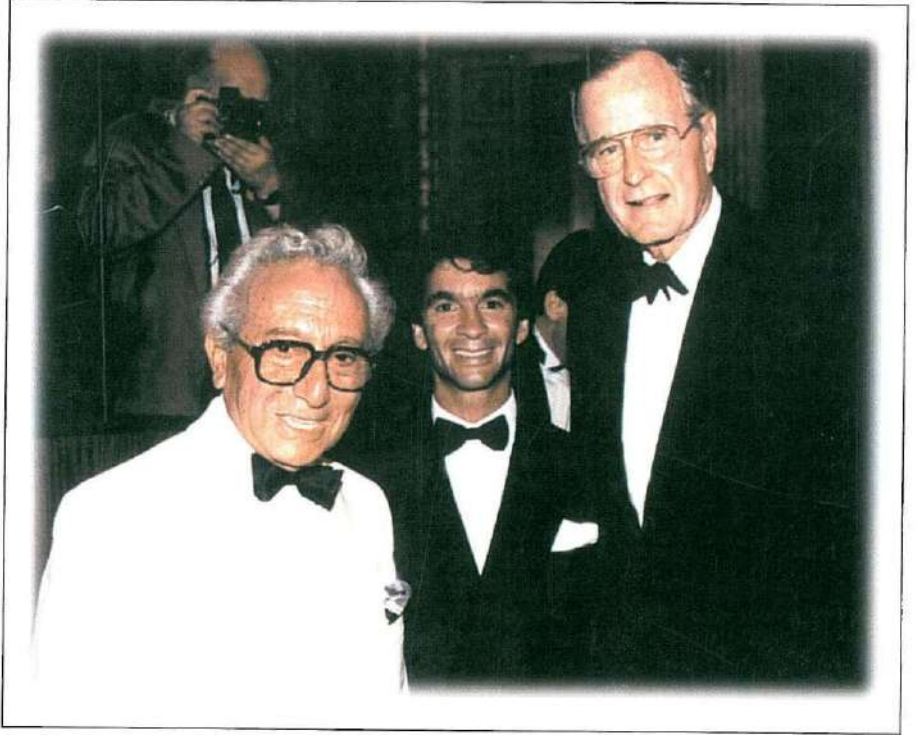
1982 yazı. Pierre Cardin ve yardımcıları, Fabrikamızda, Vakko emprimelerini inceliyorlar.



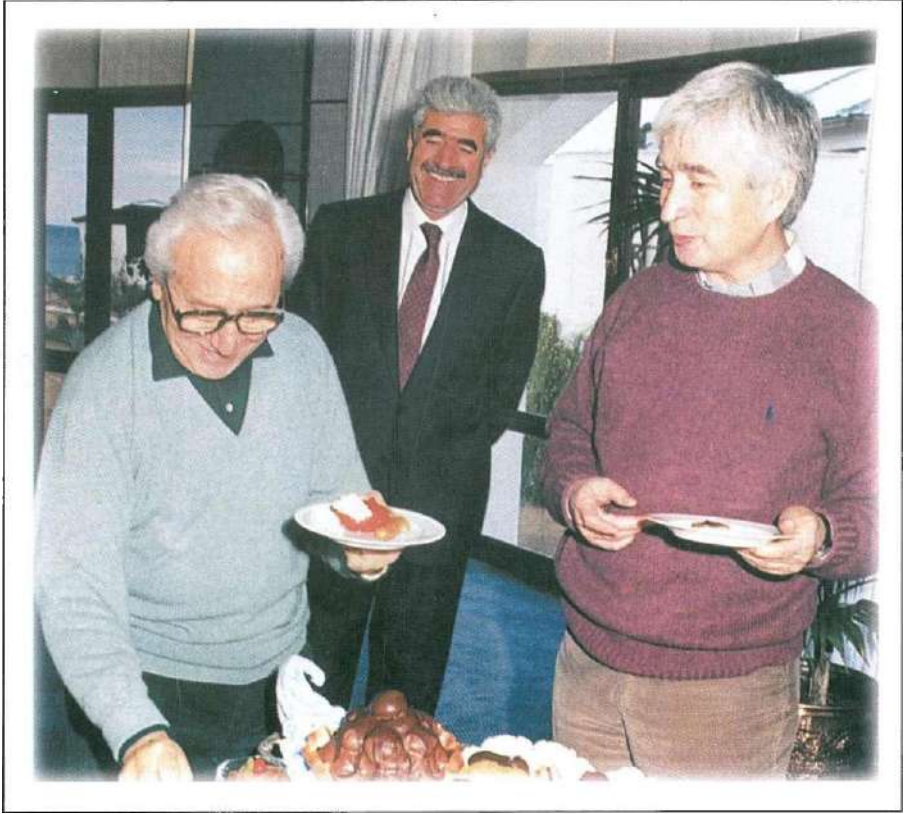
*Dostların mutluluğunu paylaşmak gerekir.
Aziz dostum Feyyaz Tokar'ın sayısız nişan törenlerinden birinde
Vali Kozakçıoğlu, Hasan Pulur ve Yılmaz Çetiner ile birlikte.
(27 Aralık 1987'de İtalyan Sefiri'nden aldığı Büyük Şövalye Nişanı.)*



Vakko'nun 50. Yıl kutlamalarında sevgili Necla Seyhun aramızda (1989).



20 Temmuz 1991. Dolmabahçe Sarayı.
Oğlum Cem'le Başkan Bush'un iltifatlarının mutluluğunu yaşıyoruz.



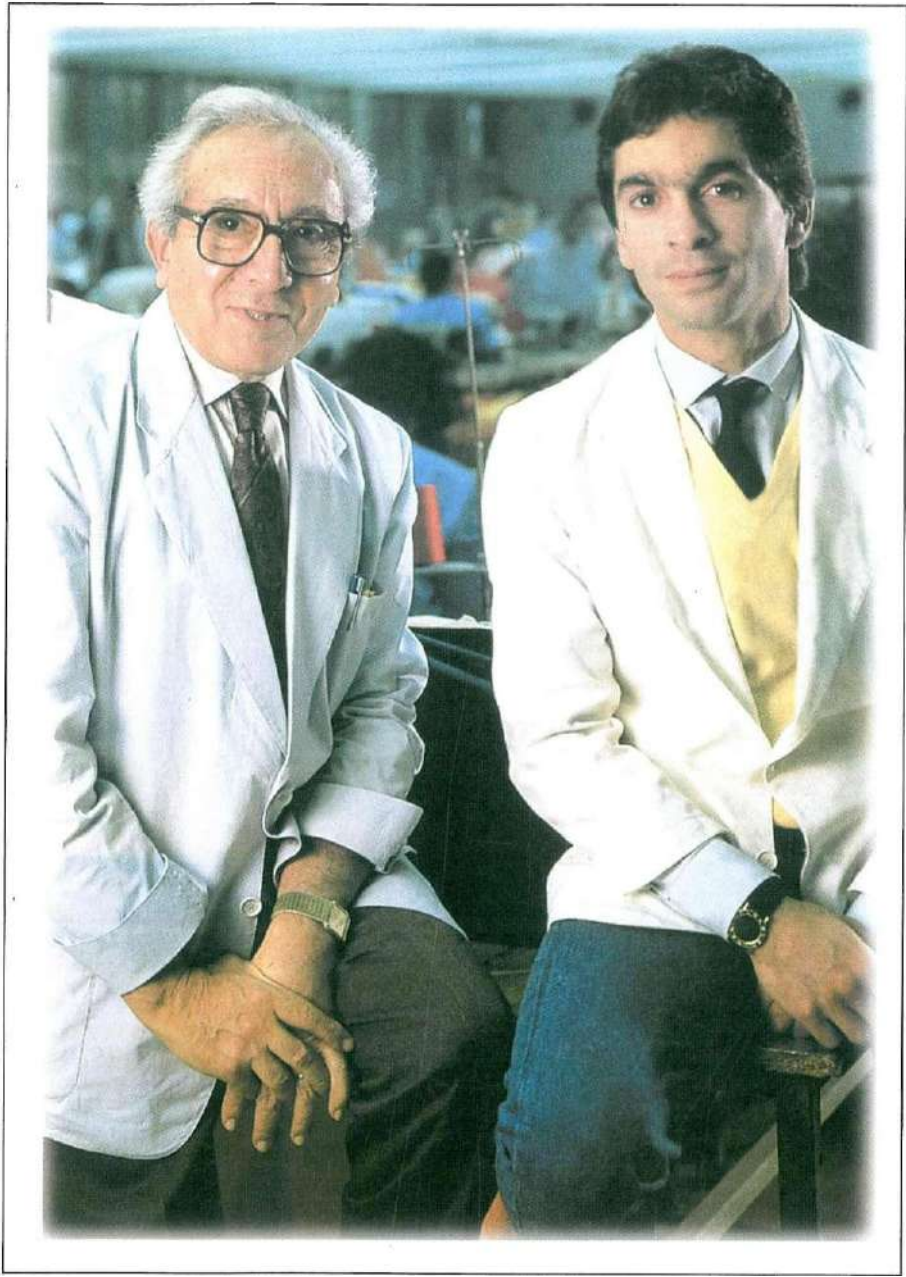
Dostum Güngör Uras'la rahmetli Ağa Ceylan'ın büfesi önünde.



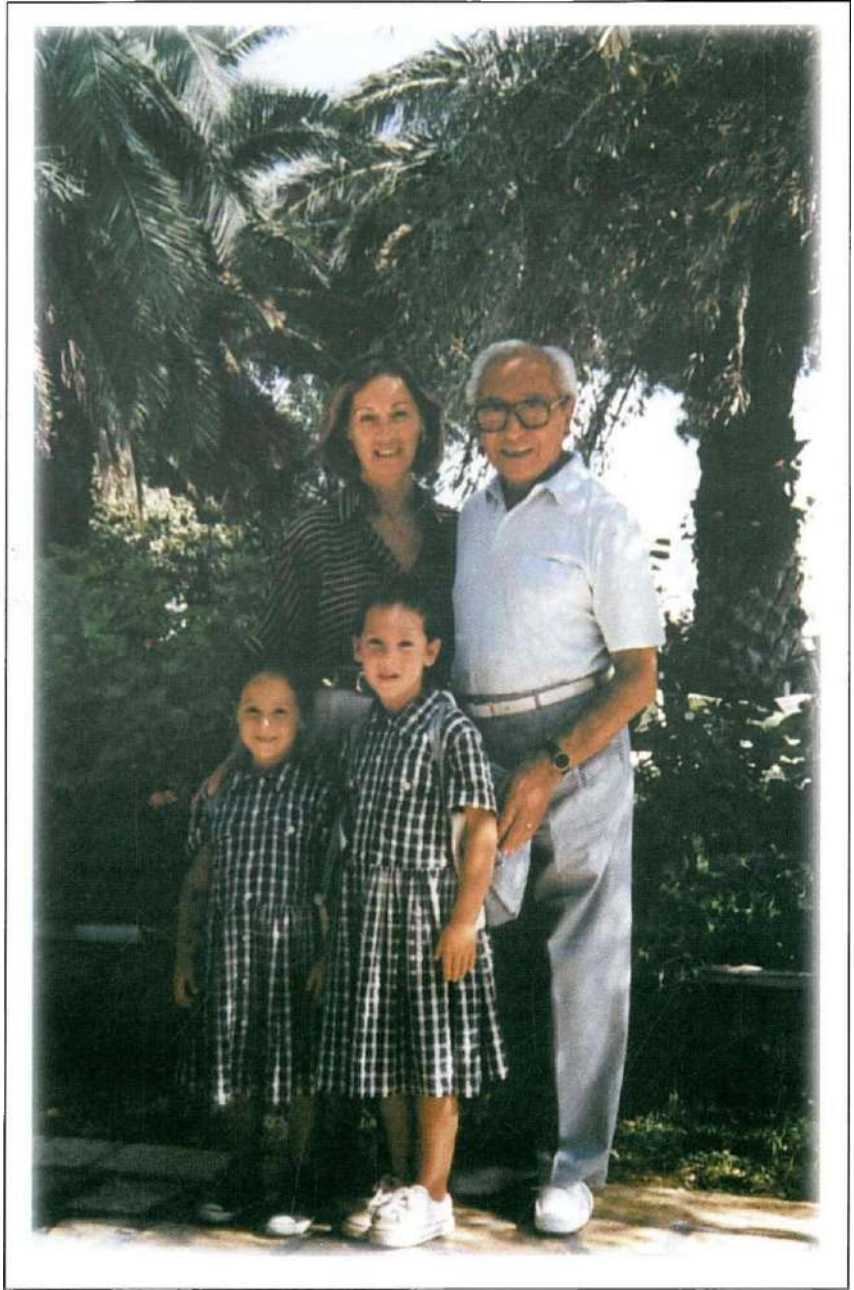
*Yıl 1994. "Yürüyüş Mangamız",
komutanımız Vehbi Bey'in başkanlığında.
Ama görüyorum ki, manganın bazı erleri o gün kaytarmışlar.*



*Oldukça renkli bir sosyal hayatım oldu.
Başta ben, birçok kişi, bu sosyal hayata nasıl vakit bulduğuma şaşarız.*



Bir baba için en büyük mutluluk, ikinci kuşak iş başına gelirken yanında olmak.



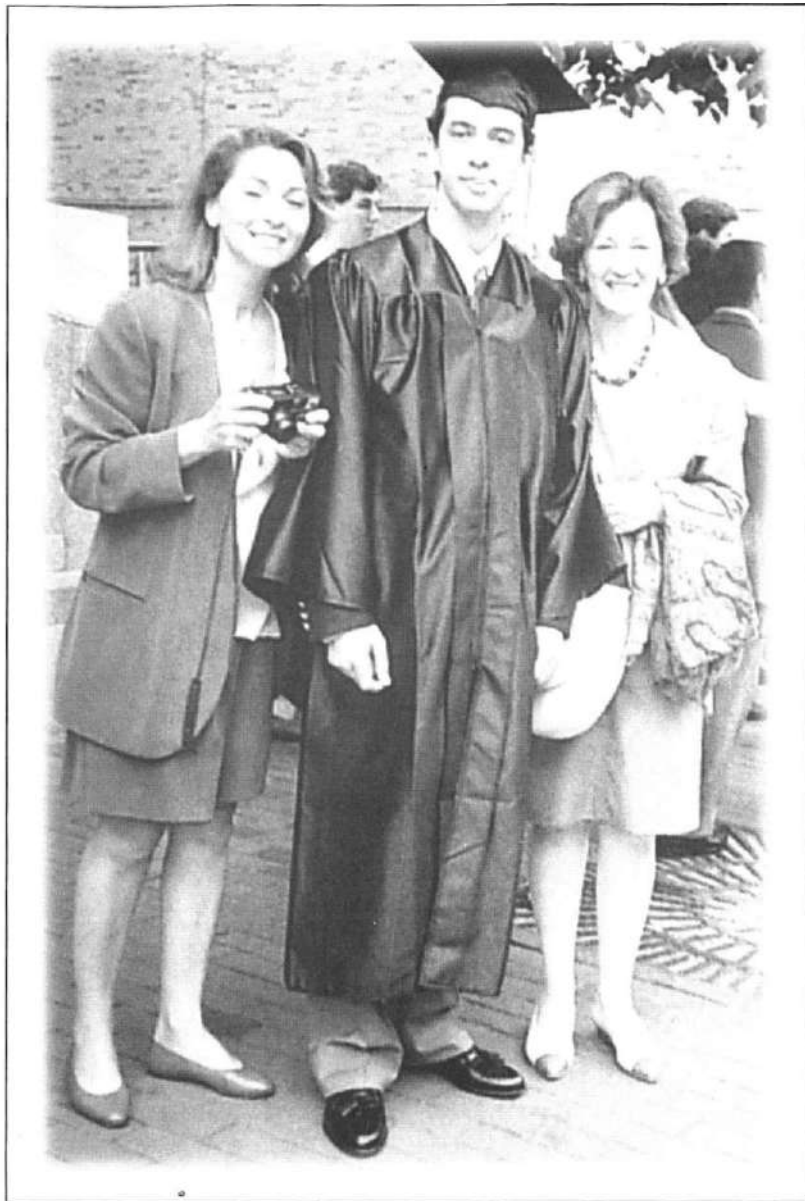
Kuşadası'nda torunlarımız Katia ve Pia ile.



*Üç güzeller ve anneleri.
Cem'in çocukları (sırayla) Katia, Pia ve Can anneleri Bettina ile.*



Eşimle kızım arasında.



*Bir başka mutluluk tablosu.
Torunum İzer Boston'da Nordstern Üniversitesi'ndeki
diploma töreninde (1992), annesi ve büyükbabası arasında.*



*Yıl 1995. Aile boyu mutluluk.
Yaş günümde eşim, çocuklarım, gelinim ve torunlarımla.*

