

Simit Sarayı 2002 yılında başlayıp 11 yıl içerisinde tüm yurda değil, yurtdışına da yayılmış bir marka oldu. İlk fikir ablanızın eşi olan Haluk Okutur tarafından ortaya çıktı. Şu anda ortak olarak, enişteniz, siz, Mehmet Tarakçı Simit Sarayı'nı bugünlere getirdiniz. 240 mağaza ile 4000'den fazla çalışanınızla her gün 400 bin müşteriyi ağırlyorsunuz.

Biz aslında simide ufkumuzu koyduk ve etrafında da bir dünya oluşturduk. Simit Sarayı'nın ilk kuruluşu ağabeyimin fikriydi ve geldiğimiz son noktada bugün Simit Sarayı'nın 10. yılından sonra bayrağı ben teslim aldım. Son 1 senede mağaza sayımızı 241'e çıkardık. 2013 yılının başından itibaren 45 mağaza ile sözleşme yaptık. Şu anda yurt dışında Hollanda'da 15 mağazamız oldu. Almanya'da bu yıl sonuna kadar 15 mağazamız olacak. Bu sene 130 adet mağaza açmayı hedefliyoruz.

Haluk Okutur Bey 2002 yılında simit satmak istiyorum diye ailesinin karşısına gediği zaman çok büyük tepkiler aldı. Bu kadar okumanın sonunda aileni simitle mi geçindireceksin diye. Ama herhalde bu günlere gönülden inandırmak, 1 liraya satılan simitten bu sarayları yaratıp bu holdingi kurmak ve dünya çapında bir marka yaratmak inançla, başarıyla ve çok çalışmayla geldi. Bugün Simit Sarayı 150 milyon liralık bir ciroya ulaştı. Bize biraz başlangıç hikayesini anlatır mısınız?

O tarihlerde ofisimiz Mecidiyeköy tarafındaydı. Ağabeyim bir deneyelim farklı bir iş dedi. Neden olmasın dedik ve işe tamamen Haluk Bey'in önderliğinde başladık, Mehmet Bey de bize çok inandı. Ama iş bizden daha hızlı büyüdü. Bizim tek bir hedefimiz vardı ve o tarihlerde de söylüyorduk. Bir dünya markası olmak için yola çıktık ve bugüne kadar da tüm kazançlarımızı Simit Sarayı'nın içine koyarak büyüdük. Bizim farklı yaptığımız işlerimiz de var ama bize Simit Sarayı'nın verdiği heyecan hiçbir şeyde yok. Bugünlerde hep Simit Sarayı'nın satışı konuşuluyor ama biz şu anda sürekli şirket olarak büyüyoruz.

Erzincan'dan gelen bir ailesiniz. İstanbul'da bir ofis bulmak, kiralamak, hatta ilk başta taş bazlı bir ocak bulup onu ocakla ısıtmak bile zor olmuş. Lahmacun fırını yapmışsınız onun için. Usta bulmak zor olmuş. Ama başta bu zorluklar aşılmış ve borç para alınarak ilk mağaza kurulmuş. Bugün yurtdışında bir çok franchise'larınız var. Bunların başında Mekke, Almanya, Hollanda, Kıbrıs'ı sayabilirim. Hatta çok yakında Yunanistan ve ABD projeniz var. Franchise sistemi nasıl kuruldu? Nerelerde kurulacağını ve kimlere franchise sistemini vereceğinize nasıl karar veriyorsunuz?

Aslında bugün biz franchising'te Türkiye'de bir modeliz. Dünyada franchising sistemi oturmuş durumda ama Türkiye'de bu model yeni yeni oturmaya başladı. Geçen seneyi 199 mağaza ile kapattık. Fakat 30 adet mağaza kapatılarak 199 sayısında olduk. Çünkü franchising mantığında, bayiler sisteme uymayabiliyor. Bizim için önemli olan, franchising mantığında her bayinin aynı ürünü satması, dışarıdan hiçbir ürün satmaması ve sisteme birebir uyması lazım. Örnek veriyorum, bir mağazamızda dışarıdan alınan farklı ürün nedeni ile bir zehirlenme olursa bu tamamen Simit Sarayı'nı bağlar. Onun için bu konuda çok katıyız. Hangi mağazamız olursa olsun, isterse bizim en iyi mağazamız olsun, sisteme uymuyorsa tabelayı indiriyoruz. Bu konuda kararlılık gösterdiğimiz için bu sene daha farklı bir başarı geldi. Bizim Hollanda'daki bayilerimizin çoğu yabancı ve onlar sistemi biliyorlar ve yurtdışında hiç zorlanmıyoruz ama Türkiye'de de bu mantık oturmaya başladı. Şunu söyleyebilirim ki; Türkiye'nin, Türk markası olarak franchising'te en büyük şirketiyiz.

Simit Türkiye'de belki her eve bir iki adetten fazla giren bir ürün. Ama siz yurtdışında dağılmaya Hollanda'dan başladınız. Hollanda'da açtığınız mağazanız ilk haftasında 100 bin adet simit sattı ki bu inanılmaz bir rakam. Şu anda yurtdışındaki girişimleriniz nasıl devam ediyor? Bundan sonraki hedefler nereler?

Biz yurtdışı ile alakalı gerçekten çok heyecanlanıyoruz. Yurtdışında Türkiye'deki mağazalarımızdan çok daha başarılı olan mağazalarımız var. Şu anda ciroda tüm mağazalarımız içinde en başarılı olan mağazamız yurtdışı mağazamız. Yurtdışı mağazalarımız hep ilk 30'un içinde oldu. Dünya markaları genelde Avrupa'ya Hollanda'dan açılıyor ve biz de ilk mağazamızı 2010 yılında Lahey'de açtık. Bu mağazanın ardından Rotterdam, Mekke, Frankfurt, Amsterdam, Beijerlandseleaan ve Meent Simit Sarayını açtık. Bu yıl sonu itibariyle Simit Sarayı, New York ve Londra'da da olacak. Bizim bütün hedefimiz Simit Sarayı'nı bir dünya markası yapmak.

Siz simidi tüm girişmiş olduğunuz şehirlerde, ülkelerde aynı şekilde pazarlıyorsunuz ve aynı isimle, mantıkla satıyorsunuz. Bir ürün kalitesi de sunuyorsunuz. Tüketicie sunulan bir güvence de var. Lojistik sisteminiz nasıl çalışıyor?

Biz bir dünya markası olma yolunda her türlü alt yapıyı ve yatırımımızı yaparak büyüyoruz. Yurtiçindeki tüm Simit Sarayı mağazaları, siparişlerini özel online bir sistem ile bizlere ulaştırıyor. Alınan bu siparişler soğuk yada donmuş sevkıyata uygun araçlar ile şubelerimize zamanında teslim ediliyor. Yurtdışı siparişler ise, şubelerimizden gelen taleplere ve trend analizlerine göre hazırlanıp, en hızlı şekilde şubelere gönderiliyor. Tedarik zinciri yönetiminde SAP sistemini kullanıyoruz. Sevk edilen tüm ürünleri, profesyonel takip sistemi ile güvenli bir şekilde izliyoruz.

En son hava yolları ile bir anlaşma yaptınız. Skychefs ile bir işbirliğiniz var. Bir çok hava yollarında ikram olarak simit vermeye başladınız. Bize biraz bu süreçten bahseder misiniz?

2012 yılında Sun Express'te ürün vermeye başladık ve çok başarılı olduk. 12. koltuğa gelmeden uçaklarda simit bitiyordu. Havacılık sektöründe çok iddialıyız. Biz sadece Türkiye'den yüklenen uçaklar için bu işe girmedik. Dünyada düzenlenecek olan bir fuar var. Havacılık sektörünün tüm bireyleri katılıyor. Bizim hedefimiz kendimizi orada tanıtip dünyanın her yerinde uçaklara simidi vermek istiyoruz.