

1954

1960

1970

2009

## Türkiye'nin İlk Modern Mağazası VAKKO ve Alarko

1962 yılında Beyoğlu'nda İstiklal Caddesi'nde özel bir açılış töreni yapıyordu; mimarisiyle, altı katlı mağaza konseptiyle, vitrinleriyle, personeliyle, resim galerisi ve "cafe"siyle Türkiye'de mağazacılık tarihinde bir dönem başlatan Vakko kapılarını açıyordu. Alarko bu özel binada ısıtma ve havalandırma sistemini o günün olanaklarıyla en iyi şekilde tamamlamıştı. Ancak bu başarılı projeden de alınacak dersler vardı...

1960'lı yılların başında Alarko'da İTÜ'den yeni mezun olmuş mühendis ya da son sınıfta okuyan mühendis adayı 5-6 genç çalışıyordu. Üzeyir Garih o günleri şöyle değerlendiriyordu: "Bir kısmı çok uzun süre Alarko'dan çalışan bu kardeşlerimize ortağım İshak Alaton'la birlikte bilgilerimizi aktararak ve işlerin yapımını delege ederek motive etmeye çalışıyorduk. Çok başarılı genç bir takım oluşturmuştuk".

### Eşarp İmalathanesi'nde Başlayan İşbirliği

Alarko'nun genç mühendis adaylarından biri Kurtuluş'ta bir binanın bodrum katındaki atölyeye girdiği zaman ortamdaki nemden neredeyse göz gözü görmüyordu. Alarko eşarpların basıldığı bu atölyede basit bir havalandırma sistemi yapmıştı. Taze hava dış ortamdaki nemden alınıyor, içerdeki nemli hava dış ortama atılıyordu. Böylece içerdeki nem oranının yükselmesi doğal hava sirkülasyonu ile önleniyordu. Eşarp baskılarının iyi olması için içerdeki nemin düşük olması gerekiyordu. Ancak sistem nemi azaltmak bir yana sanki nem üretici gibi çalışıyordu. Üzeyir Bey genç mühendis adayına ilk önemli işini vermiş ve sorunu incelemesini istemişti. İlk incelemede herşey normal görünüyordu. Fanlar çalışıyordu, kanal sisteminde bir sorun yoktu. Ne yapacağını düşünürken aklına sisteme bir de dışardan bakmak geldi. Binanın dışına çıktığı zaman vantilatörün taze hava emişi ile buhar kazanının emniyet ventilinin yan yana olduğunu gördü. Sorunun nedeni anlaşılıyordu. Aspiratör içerdeki nemli havayı emip dışarıya atarken, vantilatör buharı iç ortama veriyordu. Sorun çözülmüştü.

Genç mühendis adayı, yıllar içinde Alarko'da üst düzey yöneticiliğe yükselecek, aralarında İstanbul Doğalgaz Projesi, Balıkesir ve Dalaman Seka ka-

ğıt fabrikaları gibi bir çok büyük projeyi yönetecek Makina Yüksek Mühendisi Ankan Unlutürk'tü. Eşarp atölyesi ise daha sonraki yıllarda Türkiye'nin moda alanında öncü ve en önemli firması olacak Vakko'ydu. Vakko ile genç ve gelişen Alarko'nun yolları o yıllarda bir kaç kez daha kesişecekti.

### Adım Adım Moda Dünyasının Liderliğine

Vakko'nun kurucusu, 2007 yılında kaybettiğimiz Vitali Hakko 1934 yılında "Şen Şapka" ile başlayıp "Vakko" ile gelişen iş hayatının başlangıç yıllarını şöyle anlatıyordu; "Vakko'nun öyküsü, gelişen bir cumhuriyet olan Türkiye'nin öyküsüyle örtüşür. Benim neslimden pek çok iş adamı sıfırdan başladıklarını söyler, ben daha da alttan başladım. Varlıklı olmayan bir aileden geliyordum. Türkiye yeni bir cumhuriyet olarak şekillenirken, ben de zor zamanlar yaşadım. İnsanlar yeterli yiyecek bulamazken, giysi satmak çok zordu. Ama Türkiye'de hayat değişiyordu. Kıyafet kuralları bir devrimle değiştirildi. Yeni ve modern giyim kuşama tasarlayacak, hatta talep yaratacak birileri gerekiyordu. Biz de bunu yaptık. Geriye dönüp o yıllara baktığımda, doğru zamanda doğru hamleleri yaptığımızı görüyorum. Türk kadınları Avrupalılar gibi giyinmeye başladığında moda da uygun, hesaplı şapkalar üreterek işe başladık. Sonra eşarplar geldi. Kısa süre sonra, Vakko etiketiyle sattığımız ürünlerin kalitesini garantilemek için üretime yöneldik. Biz buna 'bir markanın onuru' diyoruz. Markamızın onurunu korumanın tek yolu kendi ürünlerimizi üretmekten geçiyordu. Yıllarca kalitemizi yükselterek sürekli değişen dünya modasına ayak uydurduk. Bugün Vakko, yüksek kalitesi ve bakış açısıyla uluslararası markalarla da rekabet ediyor" (Hayatım Vakko kitabından).



Vitali Hakko'nun bodrum katındaki eşarp atölyesinde buhar kazanında "katran" yakılır, çünkü o yıllarda mazot, fuel oil yoktur. Ancak atölyenin yanındaki Rum mezarlığını ve komşu evler is içinde kalır. Şikayetler artınca oturup kafa yorarlardı, bacaya yudruk bir filtre yaptırıp kurumu nispeten azaltırlardı. Kurtuluş'ta nefes nefese çalışılan ve artık dar gelmeye başlayan atölyede bir gün patlayan ampulden çıkan yangın tesisi kısa sürede kül eder. Vitali Hakko işçilerle el ele verir, üç ay sonra tesisi sil baştan üretim yapar hale getirirler.

### Vakko Mağazası'nda Alarko Tecrübesi

1962 yılında, "Alarko o yıllarda İzmit'teki Seka Fabrikası'nın sinema salonunun havalandırma tesisini tamamen yerli olanaklarla başarı ile tamamlamış, bu işteki becerisini" kanıtlamıştı. Bu sırada Vakko Beyoğlu'nda İstiklal Caddesi'nin üzerindeki beş katlı modern mağazasını inşa etmeye karar vermişti. Vitali Hakko mağazanın ısıtma ve havalandırma tesisatı için Alarko'yu seç



Vakko'nun kurucusu Vitali Hakko 1930'lar (üste); Vakko'yu bugünlere getiren, aralarında Bedri Rahmi Eyüpoğlu'nun da bulunduğu dönemin ünlü sanatçıların desenleriyle üretilen ünlü Vakko eşarpları (solda); Vakko Türkiye'de ilk moda ilanı veren firmaydı (solda).

### ŞEN ŞAPKA'dan VAKKO'ya...



## Alarko Tarihinden

mişti. Görüşmelerden sonra Alarko ile Vakko arasında anahtar teslim anlaşma imzalanmıştı. Aynı zamanda Konak sinemasının havalandırma işini de pazarlıksız almışlardı. İstanbul'un iki önemli ve prestijli ısıtma havalandırma projesinin iş tabelasında Alarko'nun adı yazılıyordu. Alarko bu işlerin gelişiminde çok önemli olduğunun bilincindeydi. Projelerin başarılı olması için çalışıyordu.

### Alarko Taahhütünü Başarıyla Tamamlıyor

Üzeyir Garih projelerin gelişimini şöyle anlatıyor; "Günün birinde sinema sahibi bizleri çağırarak çatı gabarisinde belediye ile bir problemi olduğunu, çatı arasından geçirdiğimiz hava emiş kanalının ölçüsünü yarı yarıya indirmemizi istedi. Biz bu durumda özellikle sinema balkonunun aşırı sıcak ve havasız kalacağını belirttiyse de işverenimiz bizi bundan sorumlu tutmayacağına dair yazılı bir mektup verdi. Hemen aynı sıralarda Beyoğlu'ndaki moda merkezinin mimarı bizleri çağırarak, asansör boşluğundan geçerek bodrumdaki defolu mallar dairesini havalandıracak kanalı, asansörü büyütmeye zorunluluğundan dolayı üçte bir oranında daraltmamızı söyledi. Her iki halde de 'müşteri istiyor, sonucuna da katlanıyor, bize istediğini yapmak düşer' felsefesine uyarak tekniğin gereklerini yerine getirmedi. İşlerin bitiminde kontrol mühendislerinin yaptıkları deneyler bizim haklı olduğumuzu gösterdi".

Ancak yine de Alarko "müşterilerini memnun etmek için elimizden geleni yapmış ve o günün sınırlı olanakları içinde çok iyi işleyen tesisleri zamanında" bitirmişti. Özellikle Üzeyir Garih ve İshak Alaton'un "fevkalade iyi ve samimi ilişkileri olan" Vitali Hakko işten çok memnundu.

### Vakko Projesinden Kazanılan Deneyim

Üzeyir Garih gelişmeleri şöyle anlatıyor; Vakko ile yapılan "sözleşme, götürü fiyata dayanan, yapılacak işi ve ödeme şeklini belirten iki sayfalık teklif ve kabul mektuplarından ibaretti. Hatırladığım kadıyla o günün fiyatlarıyla 120.000 TL civarında olan taahhüdümüzün 26.000 TL'si işin sonunda ödenecekti. İş bitirdiğimize müşterinin karşısına çıkıp kalan alacağımızı rica ettik. Yılların

deneyimli ve bilgili tüccarı olan ve bugün değerli bir ağabeyim olarak saydığım ve sevdiğim müşterimiz bizleri tebrik ederek kalan alacağımızı 3-4 aya yayılmış müşteri senetleri olarak takdim etti. Biz de deneyimsizliğimizin verdiği sınırlılık içinde anlaşmamız gereğince bitirdiğimiz işin kalan kısmının nakden ve bir defada ödenmesi gereğini bir ahlak çerçevesi içinde belirttik. Müşterimiz sesini yükseltmeden ve tebessümünü bozmadan bu iyi niyete dayalı teklifinden biraz yumuşayarak alacağımızın 10.000 TL'sini nakit olarak vermeyi teklif etti. Bizler aynı katılık içinde, nakit ihtiyacımızın sebep olduğu gerilimin de etkisiyle ticari ahlak, kaliteli iş, anlaşma metni ve benzeri konuları dile getirerek teklifi reddettik. Çok saygın bir kişi olan müşterimiz piyasadaki sıkıntıyı vurgularak şimdilik 10.000 TL'yi almamızı ve kalanını peyderpey hafiflik ödemelerle yapabileceğini söyleyerek bizi yumuşatmaya çalıştıysa da bizler katı tutumumuzdan fedakarlık etmeyerek 'ya hep ya hiç' zihniyeti ile ve müşterimizin 'ticari ahlak' ve 'vicdanı'na inanarak teklifini reddederek ofisimize döndük. Ofisimizde, kendini haklı göstermenin ve deneyimsizliğin verdiği duyarlılığın sonucu hak, hukuk ve benzeri düşüncelerle kaleme aldığımız bir yazıyı özel kurye ile müşterimize ilettik. Ertesi gün müşterimizden aldığımız bir yazıda, kalan alacağımızın ödenmesinin tesisin kabulüne bağlı olduğunu ve bir hafta sonra bir kabul heyeti teşekkül ettireceğini belirtiyordu. Bir hafta sonra Ünilever Tesisleri'nde yardımcı işletmeler şefi olan ve halen Hollanda'da aynı şirketin üst düzeylerinde görevli bir mühendis ağabeyimiz kabule gelerek, bir hafta süren bir kabul sonunda hiç beklemediğimiz önemsenmeyecek bir eksikler listesi düzenledi. Eksiklerin tamamlanması, ölçümlerin tekrar yapılması, kışık ölçümler için mevsimin beklenmesi ve benzeri nedenlerle paramızın ancak altı ay sonra tahsilini gerektirdiği gibi müşterimizi haklı, bizleri de kusurlu pozisyona getirmişti. Yaptığımız bin kere pişman olmuştuk. Teknik platforma dökülen işlerin süresince müşterimiz bizimle olan sosyal temaslarını büyük bir olgunluk içinde bozmadan götürdü. Kendi deneyimsizliğimizden hem mahçup olmuş, hem de alacağımızın

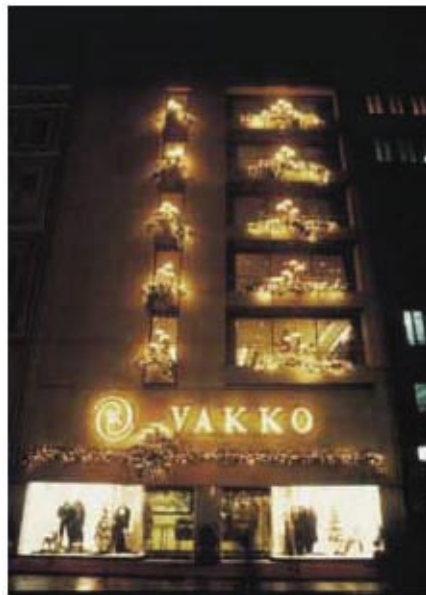


Vitali Hakko 2000'ler...

tahsili gecikmişti. Altıncı ayın sonunda müşterimiz çekimizi uzatırken 'annemin bir atasözü var, onun atasözleri şaşmaz' diyerek 'daima verilene al', işte ticaretin ön şartı budur' öğüdünü verdi. Bu öğüdü benimsedik ve hep kazançlı çıktık. Birkaç yıl sonra aynı saygıdeğer dostumun bu kez yeni fabrikasının tesislerini yapmak kısmet oldu".

"Sinema ve moda merkezlerinin açılışını takip eden günler bizim için pek mutlu olmadı. Sinemanın balkonu ve moda merkezinin bodrumundaki havalandırma yetersizliğini fark edenler, haklı olarak sebebini araştırmadan yaptığımız sistemin başarısız olduğu kanısına vardılar. Biz de konuyu çevreye duyurma olanağını pratik bulmadığımızdan kamuoyunda havalandırma tesisatçısı olarak hafif de olsa haksız bir yara aldık. Hemen sonra Beyoğlu'nda inşa edilmeye başlanan ikiz sinema salonlarının (Fitaş sineması) havalandırma işini rakiplerimizin daha önce tarafımızca yapılmış işteki hatamızı potansiyel müşteriye göstermeleri ve onların da bizden açıklama istememeleri sonucu kaybettik.

Bu olaydan aldığımız ders ile, müşteriye rağmen de olsa tekniğin ve kalitenin gereğinden vaz geçmemeyi öğrendik. Bu hususun devamlı tatbiki gelişmemizde çok yararlı oldu."



Vakko'nun İstiklal Caddesi üzerinde açtığı altı katlı mağaza o tarihlerde Türkiye'nin en büyük ve ilk modern giyim mağazasıydı. İstiklal Caddesi'nde tarihi binaların arasında modern mimarisi ile dikkati çekiyordu. Geceleri ışıklı vitrinleri ile çok cazip bir görüntü oluşturuyordu. Mağazanın ilkleri arasında bir resim galerisi ile çatı katında bir cafe bulunmasıydı (solda). Vakko mağazasının açılış töreninden- 1962 (üstte).