

# ORTAK EĞİTİM MODELİNDEN DIŞ TİCARETE UZANAN BAŞARI ÖYKÜSÜ

TOBB ETÜ İktisat ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü mezunu Ahmet Büberci, yerel ve uluslararası farklı firmalarda dış ticaret, iş geliştirme ile ticari lobicilik üzerine çalıştıktan sonra Naz Global Dış Ticaret şirketini kurdu. TOBB ETÜ'de uygulanan Ortak Eğitimi, "Türkiye standartlarında öğrenci için bulunmaz bir fırsat" olarak değerlendiren Büberci, "İlk Ortak Eğitimimi ORSAM'da yaptım. Üç aylık bu süreç boyunca dış ilişkiler hakkında resmiyetin nasıl olduğuna bilfiil şahit oldum ve çok yararını gördüm" diyor.



Fotoğraflar: TOBB Fotoğraf Servisi

**K**ayserili esnaf bir ailenin iki çocuğundan biri olan Ahmet Büberci, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi (TOBB ETÜ) İktisat ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü mezunu. Lisans eğitimini TOBB ETÜ Uluslararası İlişkiler'de, Yüksek Lisans eğitimini ise Ankara Üniversitesi Dış Ticaret ve Uluslararası Pazarlama alanında yapan Büberci, TOBB ETÜ Uluslararası ilişkiler bölümünde eğitim-öğretim gördüğü yıllarda sosyal kişiliğiyle tanınıyor.

2011-2012 yılları arasında Genpower Jeneratör firmasında İhracat Uzmanı olarak çalışan Büberci, daha sonra Yakıcı Dış Ticaret'te İş Geliştirme Koordinatörü, COMM LED Aydınlatma'da Dış Ticaret Müdürü ve E2A Enerji -Dış Ticaret Danışmanlık firmasında Genel Müdürlük yaptı. 2014 yılında üç ortakla kurdukları Naz Global Dış Ticaret firmasında Genel Müdür olarak görev yapan Büberci, Kuzey Irak, İran, Irak, Suriye, Gürcistan, Güney Afrika, Mozambik, Katar, Güney Afrika, Nijerya, Tunus, Cezayir, Almanya, Fransa, Hollanda, Yunanistan, BAE, Katar gibi birçok Avrupa ülkesinde ve Rusya'da bulundu.

TOBB ETÜ Mezunlar Derneği'nin (MED) de üyesi olan Büberci, dış ticarete başarıya giden öyküsünü anlattı:

## TOBB ETÜ'de geçirmiş olduğunuz eğitim-öğretim yıllarınız ile ilgili bizlerle neler paylaşmak istersiniz?

Uzun ama çok güzel zamanlardı. Üniversiteyi tam altı senede bitirdim. Okula ilk girdiğim senelerde Tiyatro Topluluğunu kurduk ve çok güzel bir oyun sahneye koyduk. O zamanları ve sahne heyecanımı anlatamam sizlere. Öte yandan yine ilk senelerde Münazara Topluluğunda görev aldım. Türkiye'de güzel başarılarla imza attığımız birçok münazara turnuvasında TOBB ETÜ'yü temsil ettim. Tiyatro ve münazara çalışmaları bana çok ciddi bir hitabet ve sahne hâkimiyeti tecrübesi kazandırdı. Okulun ilerleyen yıllarında ise en çok emek ve zaman harcadığım Düşünce Masası Topluluğunu kurdum. Bu topluluk vasıtasıyla birçok ulusal ve uluslararası toplantılar ve seminerler organize ettik. Gençlik katılımlarının siyasi ve ekonomik açıdan daha etkin ve aktif olması için birçok zeminde çalışmalar yaptık. O dönemki başarılarımızdan

# global çözümler

global solutions



Dış Ticaret *Foreign Trade*

Teşvikler *State Aids*

İş Geliştirme *Business Development*

Pazar Araştırma *Market Research*

Ticari İstihbarat *Business Intelligence*

Kurumsallaşma *Institutionalization*

Markalaşma *Branding*

Finans *Finance*

Yatırım *Investment*



GLOBAL

**NAZ GLOBAL DIŞ TİCARET LTD ŞTİ.**

Beştepeler Mah. Nergis Sok. Via Flat No: 54 Söğütözü Ankara - Türkiye

Tel : +90 (312) 219 1071 (pbx) | Fax : +90 (312) 219 1073

info@nazglobal.com | www.nazglobal.com

dolayı TOBB ETÜ tarihindeki ilk topluluk odası da bizlere tahsis edilmişti. Bu çalışmalar sürerken devletin seçmiş olduğu 50 kişilik bir eğitim programına kabul edildim. Bu program yürürken, TBMM çatısı altında kurucu başkanlığını yaptığım Türkiye Gençlik Komitesi'ni kurduk. Amacımız seçme şansı olan fakat seçilme şansı olamayan gençlerin aktif siyasette birlik içinde, yasama sürecinde seslerini ortaya koymalarını sağlamak oldu. O dönem gençlik adına Başkanlığı ben yürütüyordum, üç siyasi parti de komitemize üye verdi. Bunlar Adalet ve Kalkınma Partisi'nden (AKP) Kürşad Tüzmen, Cumhuriyet Halk Partisi'nden (CHP) Kemal Kılıçdaroğlu daha sonra Muharrem İnce, Milliyetçi Hareket Partisi'nden (MHP) ise Atilla Kaya olmuştu. Bu vesileyle üniversiteden daha çok TBMM'de ki çalışmalarda görev almak zorunda kalıyordum. Ülke gençliğimizi ulusal ve uluslararası birçok toplantı ve seminerde temsil etme şansı yakaladım. Eğitimimin son iki senesine geldiğimde ise resmi olarak Kürşad Tüzmen'in yanında çalışmaya başlamıştım. Bu sebeplerden biraz uzun da olsa hayatımın sonuna kadar unutamayacağım altı sene sonunda lisans eğitimimi tamamladım.

### **Neden dış ticaret ve uluslararası pazarlama bölümünde eğitiminize devam etmek istediniz?**

Aslında Uluslararası ilişkiler bitirmek hem bir şans hem de biraz dezavantaj. Uluslararası ilişkiler kişiye çok ciddi bir genel kültür ve donanım yükleyiyor fakat size direkt meslek sunmuyor. Kürşad Tüzmen'in yanında çalışmaya başlamamla birlikte kendimi Dış Ticaret konusunda geliştirmeye başladım. Türk mallarını dünyanın her yerine göndermek ve ülkeye katma değer kazandırmak çok güzel bir duygu. İşimi her anlamda iyi yapabilmek için pratiğin yanına eğitimi de koymak amacıyla Dış Ticaret Yüksek Lisansı yaptım.

### **TOBB ETÜ'nün zorunlu kıldığı Ortak Eğitim modelinin iş hayatınızda size ayrıcalık sağladığına inanıyor musunuz?**

Ortak Eğitim, Türkiye standartlarında öğrenci için bulunmaz bir fırsat. Üniversitede gördüğünüz eğitimi hayata dökülebilmek için çok ama çok önemli bir süreç. Ortak Eğitim bana bu fırsatı yakalama im-

kânı sundu. İlk Ortak Eğitimimi Ortadoğu Stratejik Araştırmalar Merkezi'nde (ORSAM) yaptım. Üç aylık bu süreç boyunca dış ilişkiler hakkında resmîyetin nasıl olduğuna bir fiil şahit oldum ve çok yararını gördüm.

### **TOBB ETÜ MED tarafından yapılan "Mezun İş Durumu Ölçme ve Değerlendirme Anketi" sonuçlarına göre mezun olduktan kısa bir süre sonra iş sahibi olan %33,8'lik ilk dilimin içinde yer alıyorsunuz. İlk iş tecrübeniz olan TBMM Başkanlığı altında kurulan Gençlik Komitesi Başkanlığı görev sürecinizden bahsedebilir misiniz?**

O dönem Devlet'in seçmiş olduğu 50 genç arasında yer aldım. Kurumların ve devlet aygıtlarının çalışması öğretiliyordu. Bu süre içinde ben ve arkadaşlarımla beraber TBMM çatısı altında gençlerin yasama faaliyetlerine etkin bir şekilde katılabilmesi amacıyla TBMM Başkanlığı'na bağlı bu yapıyı kurduk. Beni de o dönem Genel Başkan olarak seçtiler. Türkiye'de ulusal gençlik politikalarının oluşturulması sürecine ciddi katkılar sağladık. Türkiye'de gençliği, parti ve ideoloji gözetmeksizin kucaklayan bir yapı kurduk ve işlettik.

### **2011-2012 yılları arasında Genpower Jeneratör firmasında İhracat Uzmanı olarak çalıştınız. Bu firmada çalışmaya istekli TOBB ETÜ mezunları için iş tanımınızdan bahsedebilir misiniz?**

Benim bu firmaya girmem mezuniyetimden önce oldu. Kürşad Tüzmen bu firmaya danışmanlık vermeye başlamıştı. Dış Ticaret ve İş Geliştirme uygulamalarında ise ben görev aldım. Tüzmen'in yardımcısı olarak. Firmada temel görevim Uluslararası Ticaret Lobiciliği idi. Dünya'da ki büyük enerji projeleri için altyapı görüşmelerini ve idari ön görüşmeleri gerçekleştiriyordum.

### **TOBB ETÜ MED'in "Mezun İş Durumu Ölçme ve Değerlendirme Anketi"nde mezunlara iş değişikliği yapıp yapmadıklarını soruluyor. Anket sonucuna göre %36,2'lik evet cevabı veriliyor. Bu cevabı verenlerden biri olarak yaptığınız iş değişikliklerinin özel bir sebebi yok ise nedenini öğrenebilir miyiz?**

Genpower'da çalıştıktan sonra bana farklı iş teklifleri gelmeye başladı. Farklı firmalarda görev alma şansım oldu. Bu sayede piyasada farklı sektörlerin yapısını görme fırsatım oldu. Farklı firmalarda olsa yaptığım işin doğası hep aynıydı; Dış Ticaret ve İş Geliştirme yapıyordum. Buradan edindiğim bilgi ve çevre sayesinde ise kendi işimi kurabilme olanağı yakaladım. Şuan için de Naz Global olarak dış ticarette ürün ve hizmetlerin ulusal veya uluslararası pazarda etkin ve aktif bir pazar payına sahip olması için firmalara çözümler üretiyor ayrıca uygulamasını yapıyoruz.

Ülke-Ürün-Pazar matrisi kurgulanarak üreticinin elinde ki ürünleri tedarikçiye doğru şekilde ulaştırmasını sağlıyoruz. Naz Global'de deneyimli ve eğitimli ekibimizle firmalara dış ticaret ve yatırım konularında A'dan Z'ye çözüm önerileri ortaya koymaktayız.

### **Türkiye'nin uluslararası dış ticaretini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Dünyanın değişik ülkelerinde dış ticaret faaliyetleriyle ilgili birçok defa bulundum. Dış ticaretin doğası olarak çok seyahat ediyorum. 2011 ile 2014 yılları arasında dış ticaret yapmak özellikle yakın coğrafyamıza çok daha rahattı. Bölgemizde yaşanan siyasi sıkıntılardan maalesef bizler de son dönemlerde ciddi şekilde etkilenmeye başladık. Türkiye ihracatı maalesef pazar payı olarak bölgede ciddi kan kaybetti ve kaybetmeye devam ediyor. Biz bu süreci yeni bölgelerde ticari ilişkilerimizi geliştirerek telafi etmeye çalışıyoruz. Şuan için kendimize Latin Amerika ve Sahra Altı Afrika'yı hedef almış durumdayız. Ülkemiz için yeni fırsatlar yaratma gayreti içindeyiz. İhracat, mikro bazda üretici-imalatçı firmalar için makro bazda, ülkemiz ekonomisi için hayati ve büyük stratejik önem arz eden bir konu. Ülke ihracatımızın artırılmasına yönelik her sene elimizden gelen çabayı ekibimizle beraber yürütmeye devam edeceğiz.

### **TOBB ETÜ MED'den beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?**

Öncelikle şimdiye kadar yapmış oldukları değerli çalışmalardan dolayı TOBB ETÜ MED Yönetimi'ne teşekkür ederim.

TOBB ETÜ MED'in, TOBB'un ve Üniversitemizin girişimci mezunlar ile daha aktif bir birliktelik kurması amacıyla bir köprü görevi üstlenmesini isterim.