



Fotoğraflar: TOBB ETÜ Fotoğraf Servisi

"Ortak eğitim için TOBB ETÜ'yü tercih ettim"

TOBB ETÜ İşletme 2013 mezunu Baran Türk, "Ortak eğitim ile sanayi-üniversite işbirliğinin getireceği avantajı da göz önünde bulundurup TOBB ETÜ'yü tercih ettim" dedi.

T OBB ETÜ İşletme 2013 mezunu Baran Türk, "Sanayici bir ailenin bireyi olarak, TOBB ETÜ'nün ilerleyen dönemlerde bana katkı sağlayacağı düşüncesi konusunda ailemden de yönlendirmeler almıştım" diye konuştu. Baran Türk sorularımızı şöyle yanıtladı:

Bize kendinizden bahseder misiniz?

1988 yılında Diyarbakır'da doğdum. Bir kız kardeşim bir de ablam olmak üzere üç kardeşiz. Lise eğitimimi Diyarbakır'da tamamladıktan sonra, üniversite eğitimim

için Ankara'ya geldim. TOBB ETÜ İşletme Bölümü'nü severek ve isteyerek seçtim. Üniversite sınavı sonrası tercihler zamanında aldığım puan ve sıralamamdan dolayı daha eski ve isim olarak daha iyi devlet ve vakıf üniversitelerini tercih edebiliyorken; TOBB'un üniversitemizin arkasında olduğunu bilerek, ortak eğitim ile sanayi-üniversite işbirliğinin getireceği avantajı da göz önünde bulundurup TOBB ETÜ'ye yerleştim. Sanayici bir ailenin bireyi olarak, TOBB ETÜ'nün ilerleyen dönemlerde bana katkı sağlayacağı düşüncesi konusunda ailemden de yönlendirmeler almıştım.

Hatta üniversitenin ilk yıllarında “Bu puanla neden ücretli öğrenci olarak buraya geldin?” sorularıyla çok kez karşılaştım ki bu sorunun cevabını TOBB ETÜ’nün gelecekteki yıllarda bana olan katkısını, sahip olduğum arkadaş çevresini ve bu çevrenin bana olan katkısını gördükçe çok iyi bir tercih yaptığımı şimdi daha iyi anlıyorum. TOBB ETÜ’de ikinci yabancı dil olarak İspanyolca ve yanında seçmeli üçüncü yabancı dil olarak da Rusça dilini seçmişim. Daha sonra Belarus’da altı ay kalarak Rusça dili üzerine daha da yoğunlaştım. Gerek öğrencilik hayatımda, gerek iş hayatımda sürekli seyahat etmek, görmek, yeni insanlar tanımak ve keşfetmek üzerine hedefler belirledim ki sahip olduğum motto “Her yıl en az iki yeni ülke keşfetmek.”

Sağlık, güç ve imkân buldukça da ömrümün sonuna kadar bu ilkemi bu şekilde devam ettirmek istiyorum.

2014-2015 yıllarında Roehampton Üniversitesi’nde Uluslararası Pazarlama Bölümü’nde yüksek lisansınızı yaptınız. Bu yıllar ile ilgili neler anlatmak istersiniz?

TOBB ETÜ’den mezun olduktan sonra Diyarbakır’a aile şirketimizde çalışmak üzere döndüm. Lojistik departmanında başlayıp pazarlama & satış departmanına geçecek bir yol haritasını yönetim kurulumuz ile beraber çizmiştik. İki yıla yakın bir süre bu alanda çalıştıktan sonra çalışma hayatı tecrübesinin üzerine pazarlama & satış alanında özellikle de yurt dışında yüksek lisans eğitimini tamamlamak istedim. Londra’da Roehampton Üniversitesi’nde “International Management with Marketing” bölümüne kabul edildim. Tezimi de madencilik sektöründe olduğumuz için bana ilerleyen yıllarda pazarlama satış alanında fayda sağlayacak bir konu üzerine marketing strategies for market positions: a case study from theories to practice of iron ore followers adı altında yazdım. İngiltere’de kaldığım o bir buçuk yılı, bana katkısını, öğrencilik hayatını ve sağladığı network imkanını tarif edemem. Ülkemizde sahip olduğumuz eğitim sistemi ile farklılıklarını, alınan teorilerin nasıl daha fazla pratiğe dönüştürüldüğünü, farklı kültürlerden ve ülkelerden katılan o kadar insanın bir arada olması ve bunun getirilerini çok da tekrarlamaya gerek olmadığını düşünüyorum.



Kariyer hayatınıza aile şirketinizde pazarlama, satış ve lojistik biriminin müdürü olarak devam ediyorsunuz. Dimin Madencilik ve çalıştığınız birim ile ilgili bilgi verebilir misiniz?

Aile şirketimizin temelleri 30 yılı aşkın bir süredir madencilik alanına atılan adım ile o günden bugüne devam eden, şu an ise yönetim ve operasyonların artık yavaş yavaş ikinci kuşağa aktarıldığı bir dönem içerisindeyiz. Dimer Grup’a bağlı Dimin Madencilik firması çalışmalarını metalik maden üretimi ve ihracatı üzerine konumlandırmış ve şu anda yoğunluğunu demir cevherine vermiş, Türkiye’nin en büyük demir cevheri işletmelerinden bir tanesidir. TOBB ETÜ’den mezun olur olmaz, grubumuza ait firmalardan olan Dimer Mermer’de bir süre mermer üretimi alanında bir oryantasyon süreci geçirdim. Daha sonra Dimin Madencilik firmasına geçerek lojistik alanında edindiğim tecrübe ile İngiltere’ye gidip yüksek lisansımı

tamamladım. Türkiye’ye döndükten sonra pazarlama ve satış şefliği ile yürüttüğüm çalışmaları iki yıldan fazla bir süredir müdürlük pozisyonu ile devam ettirmekteyim. Türkiye’nin ilk 1000 ihracatçısı içerisinde yer alıp, konumumuzu yıldan yıla yukarı çekmekteyiz. Maden işletmesinde üretilen cevherlerin, kamyonlar ve demir yolları ile yurt içindeki demir çelik firmaları ile yurt dışına ihraç edilmek üzere limanlara sevk etmekteyiz. Limanlarda stokladığımız bu cevherleri Uzakdoğu, Ortadoğu, Kuzey Afrika ve Avrupa’ya açık yük gemileri ile ihraç ederek; ürettiğimiz cevherin yurt içi lojistiği ile beraber gemi lojistiğini, bu operasyonları ve müşteriler ile ilgili tüm sözleşmeler ve süreçlerin sorumluluğunu üstlenmiş bulunmaktayım.

Ortak eğitimlerinizi hangi kurum veya kuruluşlarda gerçekleştirdiniz? Bu modelin iş hayatınıza etkilerini anlatır mısınız?

TOBB ETÜ’deki ilk ortak eğitimimi OSTİM’de Eptim Elektrik firmasında gerçekleştirdim. Elektrik panel üretimi ve montajı yapan bu firmada operasyon takip işlerini yapmaktaydım. Her hafta yapılan toplantılarda alınan kararlar ile bu kararların üretim ile beraber takibini gerçekleştirmiştik. Profesyonelliğe geçişimin ilk tecrübesi olan bu ortak eğitim sürecinden oldukça faydalanmışım. İkinci ortak eğitim programımı aile şirketimizin de bulunduğu sektör olan madencilikte bulunan büyük bir firmada yapmak istemişim. Koza Altın firmasında yaptığım ikinci ortak eğitimde tercihim daha çok sahalarda bulunmaktan yanaydı fakat iş güvenliği açısından kabul görme-yen talebim neticesinde muhasebe ve finans departmanında gerçekleştirdim. SAP kullanan Koza Altın’ın muhasebe modülü üzerinde yaklaşık üç ay gibi bir süre geçirip ilerleyen dönemlerde iş hayatıma katkısının önemli derecede olduğunu düşünüyorum.

Aile şirketlerinde her zaman tavsiye edilen “gelecek kuşaklardan olan aile bireylerinin kendi firmalarında işe başlamadan önce başka bir yerde çalışması gerekir” öneriler vardır. Bu durumu ben de uygulamak istemişim fakat o zaman ki olanaklar belki de bir an önce dönmem gerektiği ile ilgili ihtiyaçlar neticesinde hem son ortak eğitimde, hem mezun olur olmaz hem de yüksek lisansımın ardından başka bir yerde

çalışmam gerektiği talebinde bulunmama rağmen gerçekleştiremedim. Fakat talebimi yerine getirememiş olsam da en azından iki ayrı ve verimli geçen bu ortak eğitimler ile o süreçlerde bulunmuş olmak mutlu ediyor.

Diyarbakır Ticaret ve Sanayi Odası'nın genç Meclis üyesi olarak neler söylemek istersiniz?

Bu konu hakkında aslında iki şeyden bahsetmek istiyorum. Birincisi, söylenene göre (emin olmamakla beraber) Diyarbakır Ticaret ve Sanayi Odası tarihinin en genç Meclis üyesiymişim ki bu çok gurur verici bir durum. İkincisi TOBB'un varlığından dolayı TOBB ETÜ'yu tercih edip, DTSO'da bu şekilde görev alarak neticesini iyi bir şekilde alıyorum. Özellikle DTSO ve TOBB ile alakalı bulunduğum her ortamda TOBB ETÜ'lü olduğumu her seferinde açıklayıp, hem bulunduğum toplantılarda/ortamlarda hem de DTSO'da bulunarak bu pozitif ayrımcılığı bizzat Rifat Hisarcıklıoğlu'ndan defalarca gördüm. Rifat Hisarcıklıoğlu başkanlığında TOBB'un her durumda ve her fırsatta TOBB ETÜ'lülük vurgusunu yapması biz öğrenciler ve mezunlar için büyük bir şans. DTSO'da Meclis üyeliği-

min yanı sıra Dış ilişkiler Komisyonu Başkanlığı'nı yürütmekteyim. Bu kapsamda yurt dışı bürokratik çalışmaları ile Diyarbakır'da ihracat yapan ve yapma potansiyeli olan firmaların kendi çalışmalarını kolaylaştıracak her türlü özellikle de ihracat fırsatlarını yaratmaya çalışıyoruz. Örneğin bu çerçevede en önemli çalışmalarımız Diyarbakır ihracatçılar Topuluğu'nu kurmamız ve onun da başkanlığını yürütmem, Diyarbakır'a vize başvuru merkezlerinin açılması, EximBank Diyarbakır irtibat bürosunun açılması gibi çalışmalar neticelenen çalışmalarımızdandır.

Sosyal sorumluluk projelerine destek veriyor musunuz?

Bireysel olarak elimden geldiğince bu projelere direkt ve dolaylı olarak destek vermeye çalışıyorum. Şirketimizin zaten bu konuda bölgenin sosyo-ekonomik ve politik durumundan dolayı sahip olduğu realite ile oldukça hassas davrandığını düşünüyorum. Bunların yanında zaten ticaret odasında bulunmamdan dolayı içerisinde bulunduğumuz çeşitli ve çok sayıda sosyal sorumluluk projelerinde yer alıyoruz. Bunların dışında asıl anlatmak istediğim, üniversite öğrencisiyken

Avrupa'da katıldığım bir gönüllü hizmet projesi vardı. Tarım ile ilgilenen küçük bir köye dünyanın farklı ülkelerinden yardım isteyen birçok insanın gelip bir ay boyunca orada kalıp tarım arazilerinde yerel halka destek vererek bu durumu tecrübe edinmiş olmak tarif edemeyeceğim bir duygu ve mutluluk. Fırsatı ve imkânı olan her bireyin mutlaka yapması gerekiyor diye düşünüyorum.

Mezunlar Derneği ile ilgili görüşlerinizi alabilir miyiz?

Mezunlarımızdan haberdar olmak, mezunlarımızı bir araya getirmek ve özellikle okuyan öğrenciler ile mezunları bir araya getirmek için uygulanan çalışmaları sürekli ve aktif bir şekilde sağlamak adına sergilenen emekler nedeniyle teşekkürlerimi sunuyorum. Mezunlar Derneği'nin düzenlemiş olduğu her türlü etkinliğe olabildiğince katılım sağlamaya çalışıyordum fakat bu andan itibaren çalıştığım firmanın merkezini Ankara'ya taşıdığımızdan dolayı artık Ankara'da geçireceğim süre daha da artacağı için fırsat ve zaman buldukça ben de artık daha fazla yer alabilirim.

