

Case Study



Escape2



SABİT ERTÜR FOOD, OIL INDUSTRY
AND TRADE LIMITED COMPANY

Persoana de contact
Sabit Ertür

info@sabiertur.com.tr

<https://www.sabiertur.com.tr>



SABİT ERTÜR FOOD, OIL INDUSTRY AND TRADE LIMITED COMPANY

Mă numesc Mustafa Sabit Ertur. Fac parte dintr-o familie care se ocupă de afaceri cu ulei de măsline de 4 generații. Sunt din orașul Edremit. Am absolvit Universitatea Marmara, Departamentul de Administrare a Afacerilor. Apoi am m-am întors aici și am început să lucrez cu tatăl meu.

Ulterior, am intrat în domeniul comerțului cu ulei de măsline, cu gândul că voi deschide propria afacere. Pentru un timp, am cumpărat și vândut ulei de măsline și chiar am devenit unul dintre deținătorii recordului fiscal din Edremit. Am înființat acest local în anul 2000. De asemenea, tatăl meu a fondat Muzeul uleiului de măsline Evren Ertür.

CLICK
TO VIEW





Obişnuiam să cred că cele mai importante lucruri în viață sunt aurul și bogăția. Cu toate acestea, m-am înșelat...

REGELE MIDAS



ÎN CE MĂSURĂ PRODUSUL SAU SERVICIUL ESTE INOVATOR? CE LACUNĂ/NEVOIE DE PE PIAȚĂ ACOPERĂ?



Sincer, nu mi se pare inovatoare. Așa cum am menționat, suntem din Edremit de 4-5 generații. Noi nu am furnizat în alt mod capitalul investit în alte sectoare. Cultivarea măslinelor și agricultura este o muncă grea. Sincer, dacă aș fi dat munca mea în agricultură pentru o altă meserie, aș câștiga de 100 de ori mai mult.

Dacă vă uitați la esență, în 2000, când am înființat fabrica, am adus "cisterne speciale" din Italia, am cumpărat utilaje noi, chiar și stivuitoare. Când am început această afacere, era cea mai modernă fabrică din zonă. Erau doar recipientul, aparatura, camionul, pe care le schimbam, dar, în esență, este afacerea tradițională cu ulei de măsline pe care o facem.

DE UNDE AU FOST OBȚINUTE SPRIJINUL ȘI RESURSELE PRINCIPALE?

(De exemplu, granturi și alte tipuri de sprijin)?



Datorită afacerii cu ulei de măsline, la vârsta de 30 de ani am devenit deținătorul unui record fiscal în Edremit și am obținut o medalie de bronz în Balıkesir. Am înființat această afacere din venituri proprii, cu ajutorul veniturilor obținute în schimbul eforturilor mele comerciale.



CÂT SUCCES A AVUT?

Orice am făcut, am folosit logica "Fără supărare, nu sunt probleme". Am experimentat avantajele de a fi responsabil. Provin dintr-o familie în care tatăl și unchiul mei au fost educați în școli foarte bune. Cunoștințele lor de etichetă au fost, de asemenea, de ajutor, dar cred că este o realizare foarte bună să continui afacerea agricolă a acestei familii până la a cincea generație.

Nu există niciun panou la intrarea în fabrica mea, nu suntem foarte activi pe internet sau pe rețelele de socializare, dar comunicarea transmisă verbal este foarte intensă. Unul dintre indicatorii importanți ai succesului nostru în afaceri este faptul că ospătarul care lucrează în restaurantele de elită pe care le-am menționat m-a găsit și a primit vești de genul: "Clientul vrea uleiul tău de măsline." Din nou, companiile de comerț electronic, cum ar fi trendyol, Hepsiburada, N11, precum și vânzările angro și de conserve de ulei, sunt un semn că ținem pasul cu noua eră.



SUCCESUL A FOST REZULTATUL UNUI EFORT INDIVIDUAL SAU AL UNEI COLABORĂRI (SAU AL AMBELOR)?

Evident, ar trebui să vorbesc pentru propria persoană. Acest loc de muncă nu este un loc de muncă cu 12 luni pe an, se termină în jurul datei de 15 octombrie - începutul lunii februarie. La vremea recoltei, toată încărcătura este pe umerii mei. Dacă vrem să angajăm în mod special o persoană pentru acest loc de muncă, sistemul nu poate face față unui număr atât de mare de angajați. De aceea trebuie să controlezi totul.

În plus, primim recolte. Ne asumăm riscul acestui lucru. Sunt momente în care trebuie să merg pe jos 9 km pe zi pentru a controla plantațiile de măsline. Prefer să lucrez în continuare cu 3-4 angajați valoroși.