

UCUZ YEMEK MÜMKÜN DEĞİL

CUMARTESİ SOHBETLERİ

Elif ERGU



SOFRA Compass Group'un Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Nihat Kartal, "İşimizin iki önemli maliyet unsuru var: Gıda ve işçilik. Her ikisinin de maliyeti son yıllarda önemli ölçüde arttı. Artık ucuz yemek satmak mümkün değil. Satanların doğru hesap yapmadıklarını ve zaman içinde nakit akışının durmasıyla piyasadan silindiklerini gördük" dedi.



SOFRA Compass Group'un Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Nihat Kartal, 26 yıldır toplu yemek sektöründe. Son dönemde hijyen ve fiyatlandırma konularında gündemde olan sektörle ilgili konuşan Kartal, "İşin en önemli noktaları gıda güvenliği, hijyen ve çalışanların eğitimi. Bunlardan birindeki hata tüm sistemi etkiliyor" diyor. 50 ülkede faaliyet gösteren Compass Group içinde Sofra Compass'ın da özel bir yeri var. Avrupa'da en büyük 3'üncü operasyonu Türkiye'de gerçekleştiriyor. Sofra Compass Grup günde 1 milyon 400 bin yemek çıkarıyor, 24 bin kişiyi istihdam ediyor. İSO 500 sıralamasında Sofra Compass Grup 120'inci sırada yer alıyor, istihdam sıralamasında ise Türkiye'nin 3'üncü büyük şirketi.

Şirketlerin çoğunda çalışanların yemekle ilgili memnuniyetsizlikleri vardır.

İşverenlerin de bütçesinde yemek konusu maalesef çok küçük bir bütçeyle sınırlı kalıyor. Sektörde aşağı yukarı fiyatlar biliniyor.

Ekonomik sıkıntılar sizlerin işine nasıl yansdı, yansıyor?

Sıkıntılı olan firmalarda da menü tarzı değiştiriliyor. Ayda 5 gün et yerine 4 kez et veriliyor. Bu değişikliklerin çalışana da çok hissettirilmemesi lazım çünkü mutsuzluk oluyor.

Eti kısıncı mı oluyor memnuniyetsizlik?

Evet. Çalışanlar da çok bilinçli. Herkes ne yediğini bilmek ve dikkat etmek istiyor.

Yemekler bir merkezde yapılıp taşınıyor mu?

Çoğu yerde biz mutfak kuruyoruz ve orada yapıyor yemekler. Ancak Bursa'da her gün 42 bin yemek çıkararak bir merkezimiz var. Otomotiv sektörüne oradan dağılıyor yemek. Biz İSO 500'deki sanayi şirketlerinin yüzde 40'ına yemek yapıyoruz. Türkiye'nin mavi yakalılara biz yemek pişiriyoruz.

Şirketler toplu yemek firması seçerken neye dikkat etmeli?

Sihirli sözcükler sistem ve sağlıklı kurumsal yapı. Toplu yemek hizmeti çok iyi

kurgulanmış bir sistemle sağlanmadığı takdirde pek çok sorunu barındırır. Satın alması yapılan her ürün denetleniyor. En önemlisi mevsimine göre satın alma yapıyoruz, meyve ve sebzeleri kendi mevsiminde tüketilmesi konusunda hassasız. En iyi sebze ve meyveyi almak için tarlaya iniyoruz, çiftçileri destekliyoruz. Bu ürünler mutfağımıza girdikten sonra müşterimizin sofrasına gidene kadar en modern cihazları ve teknolojiyi kullanıyoruz. Sağlıklı pişirme tekniklerini uyguluyoruz. Diyetisyenlerimiz ve gıda mühendislerimiz, gerek yazılı gerekse sözlü olarak sürekli bilgilendirme yapıyorlar. Dolayısıyla, kalite, hijyen, ham madde kalitesi, işveren haklarını sağlıyor mu, referansları vs demeyeceğim, bunlar zaten olmazsa olmaz, ama şeffaf, soru sorabileceğiniz, daha önemlisi cevap alabileceğiniz firmalar ile çalışılmasını öneririm.

Toplu yemek şirketleri fiyatlarını belirlerken kriter ne olmalı? Fiyat baskısı rekabeti nasıl etkiliyor? 5 liraya 3 çeşit yemek olur mu?

Bir öğün için standart bir fiyat belirlememiz mümkün değil. Çünkü çalışan sayısı, menü yapısı, genel giderler ve hizmet içeriği her kurumda farklı. Bu farklılıklar da fiyatı belirliyor. Sektörümüzde yoğun bir rekabet var ve bu rekabet ortamında doğru fiyat analizi yapamayan firmalar elbette işimizi doğrudan ve olumsuz yönde etkiliyor. Senelerdir bu konuyla mücadele ettik. Bu mücadeleyi verirken de büyümeyi başardık. Grup olarak her koşulda haksız rekabetle mücadeleye devam edeceğiz. Fiyat artışları sektörümüzü en fazla etkileyen unsurlardan. İşimizin iki önemli maliyet unsuru var: Gıda ve işçilik. Her ikisinin de maliyeti son yıllarda önemli ölçüde arttı. Artık ucuz yemek satmak mümkün değil. Satanların doğru hesap yapmadıklarını ve zaman içinde nakit akışının durmasıyla piyasadan silindiklerini gördük. Yüksek gıda fiyatları ve asgari ücret seviyesiyle teklif verdiğimiz için fiyatlarımız da yükseliyor.

Nihat Kartal kimdir

1964 yılında İstanbul'da doğdu. Turizm İşletme Mezunu olan Kartal, iş hayatına 1979 yılında Sheraton Otel de stajyer olarak başladı. Evli ve bir kız, bir erkek 2 çocuk sahibi olan Nihat Kartal yirmi beş yıldır Sofra Grup'ta görev alıyor.



Aracıları kaldırdık çiftçilerle anlaştık

Fiyat baskısını aşmak için neler yapıyorsunuz?

Bu duruma yönelik tedbir almamız gerekiyordu ve tarladan ürünü almamız en doğru yöntemdi. Çiftçi ile anlaştığımız için aracı sayısı 5'ten 3'e düştü. Çiftçi ürününü hak ettiği fiyata ve alım garantisi ile satıyor. Biz de maliyetlerimizi kontrol altına alıyoruz. Dolayısıyla rekabet gücümüz arttı, bu da müşterilerimize olumlu yansıdı. Ancak şunu da ifade etmem gerekiyor, eğer müşterimizin istediği fiyat, bizim süreçlerimizi olumsuz etkileyen, kaliteden taviz vermemizi gerektiren seviyede ise kibarca teşekkür ediyoruz. Neden dersiniz, çünkü yemek işi çok riskli ve asla prosedür ve kaliteden ödün veremeyeceğiniz, bir kere verirseniz, hataların, mutsuzluğun önünü açacağınız, güven zedelenmesi yaratabileceğiniz bir iş.

Kadın şefler akademisi

Aşçıların çoğu erkek mi?

Evet. Ancak biz kadın istihdamı konusunda da duyarlıyız. İstihdamımızın yüzde 35'i kadın. Ayrıca kadınlara yönelik yeni bir program başlattık. Ev kadınlarına meslek edindirme kursları veriyoruz. İş Kur ile Bayrampaşa ve Kağıthane Belediyesi'yle birlikte çalışıyoruz. Kadın Şefler Akademisi'ni kurduk. 4-6 ay arası eğitim alıyor kadınlar. Eğitim aldıktan sonra da iş garantisi var. İş-Kur'a başvuranlar arasından kadın şef adayları seçiliyor. Mezun olanların çoğu evlerine yakın adreslerde çalışmak istiyor. Bizim yararlandığımız servisler de var. Bu programdan mezun kadınların yüzde 50'si iş buldu.