



“Onze voorouders weefden tapijten in Cappadocië. Maar als je wil groeien, dien je naar Istanboel te migreren” - Müdür

Twee sprekende portretten boordevol zelfstandige daadkracht

“Ondernemerschap van bij ons tot in Istanboel”

Belgisch-Turkse ondernemers zijn alomtegenwoordig in onze Belgische economie en samenleving. Samen met talloze andere ondernemers, van diverse origine, schragen ze onze welvaart. Maar wie zijn ze en wat drijft hen? We zochten en vonden een aantal antwoorden bij Ebru en Mesut Kaya, een koppel met Turkse en Duitse roots uit Merksem, waar ze samen de bruidswinkel Asli Kaya uitbaten. Maar eerst trokken we naar het epicentrum van de Turkse handel: Istanboel.

Tekst en Foto's: Laurens Bervoets

Alle wegen leiden naar Rome, maar in Istanboel leiden bijna alle bruggen en ferry's naar Fatih. Het toeristische stadsdeel huist 's werelds meest gekende moskee: de Hagia Sophia. Maar ook de kraampjes met vers gebrande kastanjes en schoenenpoetsers, op zoek naar toeristen, kan je er in veelvoud spotten. Pal in het midden van het uitgestrekte gebied vind je de bedrijvige Grand Bazaar, een deels overdekte zone met honderden winkels en evenveel kleine zijstraatjes waarin je zo de weg kwijtraakt.

In de Grand Bazaar worden je zintuigen op scherp gesteld. Verkopers overstemmen elkaar in alle mogelijke talen om de aandacht van potentiële kopers te trekken en het is opletten geblazen om niet op de hielen van mede-toeristen te trappen, die in de Bosporus alle kanten op bewegen. Het meest volledige kleurenpalet passeert de revue bij een bezoek aan deze attractie: sjaals, leren tassen... maar ook traditionele tapijten.

Müdür, een Turkse man op leeftijd en beter gekend als *the carpet man*, neemt ons mee

naar zijn tapijtenwinkel (*n)izam*. De zaak ligt in één van de breedste gangen van de bazaar, waar de gedetailleerde Ottomaanse gewelven net gerestaureerd werden. Van de antieke pilaren uit de gang valt niets te bespeuren in (*n)izam*, waar kleurrijke tapijten elke centimeter muur bedekken. Verscholen tussen het verkoopwaar veert Onür recht wanneer we de winkel betreden. Als kleinzoon van Müdür krijgt hij de rol van vertaler-tolk toebedeeld en vertegenwoordigt hij de zevende generatie binnen de tapijtenindustrie. “Onze voorouders weefden tapijten in



Tapijtenhandelaar Müdür en kleinzoon Onür in Istanboel: "Tijdens de COVID-crisis schakelden over naar online verkoop. Via Whatsapp en Messenger verzonden we foto's om kopers te overtuigen. Maar van zodra toeristen weer welkom waren, zijn we ermee gestopt. Tapijten moet je voelen, dat hoort bij de ervaring."

Cappadocië. Maar als je wil groeien, dien je naar Istanboel te migreren", zegt Müdür. Het economische hart van het land draagt grotendeels bij tot de jarenlange groei die Turkije nu een mooie plek op de ondernemerskaart bezorgt.

Levenswijsheid

Familiebedrijven zijn veelvoorkomend in het land van wijlen Atatürk. Vooral in rurale gebieden hebben inwoners geen andere optie dan het ondernemen om überhaupt te kunnen overleven. Er wordt steeds meer ingezet op ondersteuning van ondernemers, zowel financieel als educatief. Maar Onür geeft toe dat de familie er nog geen gebruik van maakte: "In een familiebedrijf leer je alles van voorgaande generaties. Zeker als het aankomt op het maken en verkopen van traditionele producten."

Dat Müdür ondertussen tot die oudere generatie behoort, vindt hij niet erg. In de Turkse cultuur spreekt men niet van ouderdom, maar

van levenswijsheid. "Ik word gezien als één van de hoge pieken van de Grand Bazaar", zegt Müdür. "Door meer dan vijftig jaar op deze plek een tapijtenwinkel uit te baten, ben ik echt één van de ancients." Die stelling wordt bijgetreden door de Global Entrepreneurship Monitor (GEM), waaruit het blijvende belang van een hiërarchie binnen Turkse ondernemingen naar voren komt. "Hoe ouder je bent, hoe meer vakmanschap je hebt opgedaan", zegt Onür. De cijfers tonen dan ook aan dat Turkse werknemers globaal het minste ingaan tegen hun baas. Maar daar heeft het hoge aantal familiebedrijven hoogstwaarschijnlijk een invloed op.

Een week na mijn ontmoeting met *the carpet man* staan we opnieuw op Belgische bodem, klaar om de Bredabaan in Merksem op te rijden. Daar baat Ebru samen met haar man Mesut de Turkse bruidswinkel *Asli Kaya* uit, vernoemd naar één van de kinderen. Het koppel heeft Turkse en Duitse roots. "Mijn eerste doel toen ik in België aankwam was

het Nederlands machtig worden. Naar mijn gevoel kan dat alleen door in het werkveld te springen", vertelt ze omringd door glinsterende trouwjurken die per kleur gesorteerd hangen. Na enkele interim jobs voelde Ebru een instinct prikkelen dat ze van haar vader meekreeg: "Net zoals hij, wilde ik een eigen zaak. Het werd er eentje met trouwjurken, omdat ik de droom van andere vrouwen mee wil kunnen vormgeven."

Barmhartigheid

Zelf had Ebru een traumatische ervaring met haar trouwjurk, die ze nota bene in Turkije ging kopen. "De jurk viel helemaal uit elkaar op de dansvloer. Op dat moment wist ik het zeker: ik wil niet dat iemand anders dit meemaakt." Dus verkoopt en herstelt het koppel trouw- en avondjurken, na eerst een kleinere outlet te hebben geopend. "We hebben onze onderneming stap voor stap opgebouwd, we zijn van nul gestart." Letterlijk: het koppel had niets van startkapitaal. "De huurbaas liet ons een maand lang gratis gebruik maken van het winkelpand, dat heeft ons de nodige marge gegeven om onze droom stilaan te kunnen verwezenlijken." Dat de juiste mensen op de juiste plek van belang zijn bij een opstart, ondervond Ebru dus aan den lijve.

Zo'n daad van barmhartigheid klinkt misschien te mooi om waar te zijn. Maar volgens onze ondernemers in Istanboel en Merksem maakt het inherent deel uit van in de Turkse cultuur. "Ons hele systeem is gebaseerd op respect en vertrouwen", zegt Müdür. "Hoe meer middelen of macht je hebt, hoe meer je het dient op te nemen voor jouw broeders en zusters." Dat principe vertaalt zich ook in klantenrelaties, ten goede zo blijkt volgens Ebru: "Natuurlijk mag een klant later komen betalen als het even wat moeilijker gaat. Het is zoiets dat de klant onthoudt en verspreidt, het zorgt voor een unieke koopervaring. Of noem het een samenwerking."

“De huurbaas liet ons een maand lang gratis gebruik maken van het winkelpand, dat heeft ons de nodige marge gegeven om onze droom stilaan te kunnen verwezenlijken.” - Ebru

Binnen de moslimcultuur bestaat een welgekende uitdrukking die de belangrijke rol van Allah aanstipt: *insjallah*, als God het wil. Dat die gedachte ook het mentale welzijn bevordert, wat in het Global Entrepreneurship Monitor (GEM)-onderzoek beschreven staat, bevestigt Ebru: “Wij durven het falen te omarmen. Net daarom denk ik dat Belgische ondernemers sneller opgeven: falen wordt hier eerder met schaamte benaderd. Stonden er bij de opstart van onze bruidswinkel miljoenen op onze bankrekening, dan zouden we nooit zo krachtig zijn als vandaag.” Daarmee doelt ze op de moeilijke tijden die

ze doorheen haar ondernemerscarrière heeft doorstaan. En ook in Turkije schijnt de zon, contradictorisch genoeg, niet altijd aan de heldere hemel.

Imagoschade

“We leven van het toerisme”, glimlacht Mūdūr. Ondertussen staan we in het magazijn, enkele straten verderop. De trams razen elk kwartier voorbij, de walmen van de onderliggende shishabar zweven de ruimte binnen. “Hier liggen honderden tapijten te wachten op een eigenaar, maar dat was tijdens de pandemie een ander verhaal”, zegt hij. Net

zoals elke ondernemer moest Mūdūr zijn creativiteit gebruiken om zijn zaak rendabel te maken bij het uitbreken van COVID-19. “We schakelden over naar online verkoop. Via WhatsApp en Messenger verzonden we foto’s om kopers te overtuigen.” De Turkse overheid kwam tussen in de kosten van internationale bezorgdiensten, bij wijze van steunmaatregel. Te weinig volgens Mūdūr en Onür, maar over politiek willen ze niet verder uitweiden. “Zodra toeristen weer welkom waren, zijn we ermee gestopt. Tapijten moet je voelen, dat hoort bij de ervaring.” Daarbij wordt bevestigd wat al eerder uit onderzoek bleek:



Ebru Kaya, hier met echtgenoot Mesut (bruidswinkel Asli Kaya): “Net zoals mijn vader wilde ik een eigen zaak. Het werd er eentje met trouwjurken, omdat ik de droom van andere vrouwen mee wil kunnen vormgeven.”



(Her)bekijk ons gratis webinar over vrijhandelsakkoorden. En ontdek alles over de speciale positie van Turkije als handelspartner van de EU

Met Turkije heeft de Europese Unie zowel een vrijhandelsakkoord als een douane-unie. Wat wil dat nu precies zeggen? Wel, onder de douane-unie horen voornamelijk industriële producten en verwerkte landbouwproducten. Om dergelijke producten tariefvrij in te voeren heb je een ATR-certificaat nodig. Niet-verwerkte landbouwproducten en EGKS (kolen en staal)-goederen vallen onder het vrijhandelsakkoord? Om dergelijke producten vanuit Turkije tariefvrij te importeren heb je een EUR1-certificaat nodig.

Vragen hierover? Bekijk dan zeker ons webinar over vrijhandelsakkoorden.



Turkije heeft nog een inhaalbeweging te maken in onlinediensten en e-commerce.

Die digitalisering wil Ebru in Merksem inzetten om een ander probleem de wereld uit te helpen: het imago van de Bredabaan. "Er wordt al jaar en dag naar onze wijk gekeken als een achtergestelde buurt, dat klopt niet. Daar moeten we verandering in brengen, zo krijgt de lokale economie een boost." Concreet geeft Ebru momenteel vorm aan een buurtvereniging met andere ondernemers en vertegenwoordigers van de stad Antwerpen. Samen willen ze de diversiteit van de buurt en het ondernemerschap letterlijk in de verf zetten: "De straat moet je

welkom doen voelen, met kunst en gezellige hoekjes. Het moet Instagram-waardig zijn." Ideeën als QR-codes in de vitrines en online challenges in de straat worden gedeeld op de maandelijkse bijeenkomsten, allemaal om het bezoekersaantal op te krikken. *To be continued*, krijgen we te horen.

Au sérieux

De bezoekersaantallen in Istanboel zijn niet te vergelijken met die in Merksem. Net zoals het inflatiecijfer, gelukkig maar. De voorbije jaren stegen de prijzen in Turkije gemiddeld met 500%. "De huurprijzen zijn onbetaalbaar geworden voor ondernemers", zegt kleinzoon Onür. "Gelukkig kon onze familie het pand

in de Grand Bazaar destijds aankopen, dat neemt wat druk weg van de symbolische ketel." Ook de lokale munteenheid, de Turkse lire, blijft in waarde afnemen. "We vragen meer en meer om in euro's of dollars te betalen", geeft Müdür toe. "En we willen lid worden van de Europese Unie", vervolledigt Onür. De toetredingsgesprekken daarvoor liggen al jaren stil, de veelbesproken inflatie in het land zal dus van binnenuit moeten aangepakt worden.

Toch wil Ebru vanuit Merksem ondernemers in Turkije moed inspreken: "De Turkse overheid zet de laatste jaren meer en meer in op het ondersteunen van ondernemers."

Ze doelt hiermee op de steun voor onder andere internationale handel. "Turkse ondernemers die over de grenzen heen willen handelen, krijgen financiële steun. Zo worden hun vliegtickets of kosten van expo's terugbetaald." Helaas gelden die subsidies niet voor Turken die emigreerden, dus ook niet voor Ebru en Mesut. Ook wordt er, zoals in een groot deel van de wereld, meer ingezet op het vrouwelijke ondernemerschap. Dat is volgens Ebru een grote sprong voorwaarts voor het land.

Hoger-lager

Müdür legt uit dat in Turkije nagenoeg enkel de supermarkten vaste prijzen hanteren. Elders, zeker in toeristische wijken, wordt het gekende televisieprogramma Hoger-Lager alle eer aangedaan. Kopers proberen de prijs naar beneden te krijgen terwijl verkopers het maximale uit de kast willen halen, met vaak boze blikken en diepe zuchten tot gevolg. "Maar wij voelen aan hoeveel er bij een koper vanaf kan", gniffelt Müdür. Wanneer we naar de geheimen het afpingelen vragen, blijft het stil. Al horen we door de Ottomaanse wandelgangen dat een verkoopprijs minstens te halveren valt.

In Merksem wordt het topic met een lach ontvangen. "Maar wij ondernemen in België, dus valt er niet te onderhandelen in *Asli Kaya*", zegt Ebru kordaat. Volgens haar denken klanten bij elke Turkse ondernemer de prijs naar beneden te kunnen krijgen. "Zo wilde een bruid ooit 50 euro geven voor een jurk van 500 euro. Dat is gewoon onmogelijk, zelfs een beetje kwetsend." Dus besloot het koppel om van bij de opstart prijsdiscussies af te zweren. "Maar het hoort effectief wel bij de ondernemerscultuur van Turkije", besluiten ze.

De aandacht van Müdür verzwakt met de minuut, zijn blik valt steeds op de horden toeristen die voorbij slenteren. "Amerikanen", roept hij terwijl hij in de menigte verdwijnt.

Ondernemen met of in Turkije? 3 praktische tips

Dat *Türkiye* jaarlijks stijgt in de jaarrating van de Wereldbank (WB), maakt het een interessante handelspartner. Daarbovenop is het land verbonden met de Europese Unie via een douane-unie sinds 1995 waardoor voor veel producten geen invoerrechten gelden. Een ideale handelspartner zou je denken. Daarom vat Emiel Neyrinck van UNIZO Internationaal de *do's* en *don'ts* voor je samen.

Tip 1: Werk samen met een plaatselijke partner

"De lokale regelgeving in Turkije verschilt met de Belgische. Daarom kan het belangrijk zijn een Turkse partner in de arm te nemen. Dit kan een agent, verdeler of kantoor zijn. Dat is natuurlijk afhankelijk van de vorm van jouw bedrijf en de ambities in Turkije. Daarnaast fungeert een lokale partner ook als tolk, want de taalbarrière is een veelvoorkomend issue. Let wel: kies steeds voor een betrouwbare partner. Flanders Investment & Trade biedt alvast een netwerk en een aantal diensten aan voor ondernemingen die een plaats op de markt willen veroveren."

Tip 2: Verdiep je in de lokale gebruiken

"In Turkije zitten enkele culturele gebruiken verankerd in de zakenwereld. Zo zijn oogcontact en mimiek en vaste waarde in de communicatie. Het uiterlijk is heel belangrijk binnen de Turkse cultuur, keurige kledij wordt als een teken van respect gezien. Fun fact: net als Belgen, houden Turken van een gezonde portie humor. Maar houdt wel rekening met de hiërarchische structuur: sla nooit iemand op de ladder over. Wil je extra punten scoren? Leer dan enkele Turkse uitdrukkingen of verdiep je in de juiste Turkse aanspreektitels. Tot slot: sla nooit een geschenk of aanbod af, dat wordt als oneervol beschouwd."

Tip 3: Doe de nodige research

"Internationaal ondernemen is een grote sprong, bekijk daarom aandachtig de situatie van jouw onderneming. Wat zijn jouw eigen middelen? Heb je eerdere zakenervaringen in het buitenland? Hoe ziet jouw strategie er op lange termijn uit? Dat zijn vragen waar je een duidelijk antwoord op dient te formuleren. Gelukkig hoeft je dit niet alleen te doen. Bij UNIZO Internationaal helpen we je graag naar de juiste instanties of partners door te verwijzen. Met onze ervaring over de grenzen heen zijn we een goed eerste aanspreekpunt. Hopelijk kunnen we samen met jou de internationale ondernemerswereld ontdekken maar vooral doen groeien."

We blijven achter met de kleinzoon die ons toefluistert ooit naar West-Europa te willen emigreren. Een volgende generatie voor (*nizam* in Istanboel is dus nog niet verzekerd. Wanneer we naar de opvolging van *Asli Kaya* vragen, kijkt Ebru naar haar jongste dochter

die aan komt huppelen. "Het zou fijn zijn als een van de kinderen ons levenswerk voortzet. Maar ik ga ze niet verplichten. Ondernemen kan enkel met passie, zo iets kan je aan niemand opleggen."