

Turkije

NAAM: ATILLA AYTEKIN
BEDRIJF: TRIODOR / ORANGE GAMES
IN NEDERLAND SINDS: 1972

*"Het lijkt alsof je hier niet mag dromen. Doe
maar normaal!"*



"Ondernemen begint met een droom. Tussen droom en werkelijkheid ligt maar één ding: gewoon doen. Daarvoor heb je passie en focus nodig. Dan pas kun je winnen. Als je niet durft te verliezen, kun je ook niet winnen."

Deze wijze woorden komen van Atilla Aytekin, oprichter en ceo van Triodor en Orange Games. Het levensverhaal van Atilla is als een spannend jongensboek. Geboren in Istanbul en opgegroeid in Zutphen onderging Atilla onderweg naar de top vele hoogte- en dieptepunten. Zijn afkomst en zijn jeugd die gepaard ging met pesterijen en discriminatie vormen samen het fundament voor zijn passie en doorzettingsvermogen. Atilla zou een succes maken van zijn leven en bewijzen dat zijn ouders niet voor niets naar Nederland waren geëmigreerd. Met vallen – waaronder een faillissement – en weer opstaan bereikte hij de top. Toch waren juist de dieptepunten de aanleiding om, samen met zijn vrouw Zehra Dogan, de Dutch Dream Foundation op te richten. Via deze stichting kan hij jonge ondernemers nu de begeleiding bieden, die hij zelf nooit heeft gekregen.

1. Sinds wanneer ben je in Nederland?

Ik ben geboren op 23 oktober 1969 in Istanbul. In 1970 kreeg mijn vader het aanbod om tijdelijk in Nederland te komen werken. Hij wilde de kans aangrijpen om meer geld te verdienen. Daarna zou hij teruggaan naar Istanbul om een zaak te beginnen en een huis te kopen. De toekomst van zijn gezin, dat was voor hem het allerbelangrijkste. In eerste instantie vertrok hij alleen. Mijn moeder en haar drie zonen volgden later. Ik was drie jaar oud toen ons gezin werd herenigd in Zutphen. Mijn eerste herinneringen zijn vooral de dagelijkse huilbuien van mijn moeder. Achteraf realiseerde ik me pas hoe groot de impact van de emigratie moet zijn geweest.

Aanvankelijk hadden mijn ouders het plan om na verloop van tijd terug te keren naar Turkije. Die plannen gingen van tafel toen op één van de basisscholen een Turkse leraar werd aangenomen. Bijna alle ouders van Turkse kinderen haalden hun kinderen van de scholen en stuurden ze naar die ene school. Het is moeilijk te omschrijven hoe het voelt om dagelijks geconfronteerd te worden met je etnische achtergrond. Als kind wil je je veilig voelen en niet als 'vreemd' bestempeld worden. Ook ik ging daarom naar de school met de Turkse leraar.

Op de middelbare school was het niet anders. Het brugklasjaar was loodzwaar. Hoewel ik niemand persoonlijk iets kwalijk neem, lieten de scheldpartijen, het genegeerd worden en andere vormen van discriminatie diepe littekens na. In de laatste schoolweek kwam mijn mentor bij mijn ouders op bezoek. Hoewel ik over kon naar de tweede klas, stelde hij toch voor dat het misschien beter was voor mij om naar de mavo te gaan. Mijn vriendjes, waarmee ik op dat moment aan het voetballen was, werden enthousiast en riepen: "Ja, ja, kom bij ons." Binnen een paar seconden nam ik een beslissing die mijn leven zou veranderen. Met een glimlach op mijn gezicht, maar met pijn in het hart ging ik akkoord met zijn voorstel. Op datzelfde moment sprak ik met mezelf af dat ik het hoogste niveau zou halen. Ik zou hoe dan ook naar de universiteit gaan!

Na de mavo volgde ik de opleiding technische computerkunde op de mts in Deventer. Daarna koos ik voor de HOI, het Hoger Informatica Onderwijs, in Den Haag. En vervolgens vertrok ik naar de universiteit in Tilburg en volgde de studie bestuurlijke informatiekunde. Toen ik afstudeerde, bleek dat het bedrijfsleven stond te springen om goede ICT-mensen. Ik viel met mijn neus in de boter.

2. Hoe ben je ondernemer geworden en waarom?

Een eigen bedrijf was vanaf het begin af aan mijn grote droom. Na mijn studie deed ik nog een paar klussen voor een bedrijf in Lunteren, waar ik tijdens mijn studie praktijkstage had gedaan. Totdat ik werd gedetacheerd bij Baan Company in Barneveld. Mijn taak werd het opleiden van de buitenlandse distributeurs in de landen waar Baan grote groei verwachtte.

De internationale ICT-wereld beviel me goed. Voor het eerst werd ik beoordeeld op mijn persoonlijkheid, mijn vaardigheden en mijn kennis – en niet op mijn achtergrond. Dat voelde als een bevrijding.

Na anderhalf jaar consultancy deed zich een bijzondere kans voor. Baan wilde in Turkije van distributeur veranderen. Toen overviel me de gedachte: "Wat nou als ik zelf de nieuwe distributeur van Baan in Turkije zou worden?" Zo gezegd, zo gedaan: ik ging naar mijn afdelingshoofd en vroeg om de exclusieve verkooprechten om met mijn eigen bedrijf Baan-software in Turkije te gaan verkopen. Hoewel er allerlei voorwaarden verbonden waren aan het distributeurschap – je moest o.a. een bepaalde omzet halen – gunden ze mij deze kans. Mijn ondernemerschap was begonnen. Samen met mijn schoonzus, die net de studie internationale economie had afgerond, vertrok ik naar Turkije. Mijn vrouw, Zehra Dogan, bleef de eerste maanden nog in Nederland. Deze jaren in Turkije waren als een wervelwind, waarin ik eindeloos veel leerde.

Na drie jaar besloten we terug te keren naar Nederland. Opnieuw moest ik wennen. Dit keer aan het Nederlandse bedrijfsleven. Dat kwam opeens zo braaf en zo georganiseerd over. Atra Company werd de naam van ons nieuwe bedrijf. Het werden spectaculaire jaren en goede tijden voor de ICT-industrie. De economie draaide op volle toeren; en ook Atra groeide en groeide. Het kon me niet snel genoeg gaan.

Toen stortte opeens, in 2001, de ICT-wereld in elkaar. De klap was enorm. Met passie, focus en enthousiasme had ik succes bereikt. Maar datzelfde succes had me tegelijkertijd ook onvoorzichtig en roekeloos gemaakt. Ik had een aantal inschattingfouten gemaakt, die me nu fataal werden. Niet snel daarna werd het faillissement uitgesproken. Een zwarte periode brak aan.

Failliet gaan is in Nederland nog steeds een schande. In onze maatschappij mag je immers geen fouten maken. Ik voelde me een mislukkeling, een nul. Er was weinig over van mijn trots en zelfrespect. Met de geboorte van mijn zoontje kwam de hoop en drijfveer langzaam weer naar boven. Ik moest verder. Opgeven was geen optie. Stukje bij beetje kwam mijn zelfvertrouwen weer

terug. In 2003 startte ik opnieuw als ondernemer. Dit keer met het softwareproductiebedrijf Solution Gallery, wat later Triodor werd.

Nu, ruim tien jaar later, zijn we met ons bedrijf Triodor uitgegroeid tot een groot internationaal technologiebedrijf, een softwareontwikkelaar met het hoofdkantoor in Nederland en een ontwikkelcentrum in Istanbul. Ook de groei van ons tweede bedrijf Orange Games gaat wereldwijd razendsnel.

3. Ben je problemen tegengekomen toen je ondernemer wilde worden?

Ik heb vooral geleerd van mijn fouten. Het faillissement in het verleden heeft de basis gevormd voor het succes van nu. Mijn onstuitbare ondernemerslust is er nog steeds, maar ik heb nu meer rust en geduld. De passie zal altijd blijven, want ondernemen zonder passie is onmogelijk. Dat geldt voor ons hele team. Flexibiliteit, enthousiasme en hard werken zijn essentieel en worden bij ons goed beloond.

4. Wat zijn de verschillen tussen ondernemen in Nederland en Turkije?

Turkije is dynamisch. Nederland is gestructureerd. Dat heeft allebei voor- en nadelen. Ik combineer beide eigenschappen binnen mijn ondernemerschap. Verder is er in Turkije veel meer hiërarchie. Dat verschil heeft in het eerste jaar in Turkije nog weleens tot hilarische taferelen geleid.

5. Wat vind je typisch Nederlands als het gaat om zaken doen en ondernemen?

In Nederland lijkt het of je niet mag dromen. "Doe maar gewoon!" Toch bestaat de Dutch Dream wel degelijk. Denk aan ondernemers als Heineken, Philips en Heijn. Allemaal succesvolle familiebedrijven die klein begonnen zijn en uiteindelijk internationaal grote successen hebben bereikt. Veel mensen hebben een droom, maar laten die liggen. In Nederland heerst vaak de angst om te falen. Doodzonde, want de lol van het ondernemen met de bijbehorende risico's maken het leven spannender en dynamischer.

6. Wat heb je meegenomen vanuit de Turkse en de Nederlandse cultuur?

Vanuit Turkije het opbouwen van relaties en vanuit Nederland de gestructureerde manier van werken.

7. Wil je ooit terug naar Turkije?

Ik ben regelmatig in Turkije, maar hoef daar niet per se te wonen. Ik heb mijn jaren daar gehad. Maar we zullen ook niet eeuwig in Nederland blijven.

8. Wat is het geheim van je succes?

Mijn passie. Passie heeft alles te maken met focus. Als je een combinatie vindt van iets wat je leuk vindt én waarin je 100 % gelooft, dan bereik je successen. Passie wint altijd!

9. Wat is je favoriete stuk fruit en waarom?

Watermeloen: zoet en sappig. Lekker met stukjes feta.

10. Wat is je favoriete Hollandse product en/of locatie?

Mijn favoriete Hollandse product is kaas. Mijn favoriete Hollandse locatie is Amsterdam.