

5. MEHMET YILDIRIMLI NE YAPTIĞINI BİLEN, MERAKLI VE YETENEKLİ

5. MEHMET YILDIRIMLI ZIELBEWUSST, NEUGIERIG UND BEGABT

5. MEHMET YILDIRIMLI INQUISITIVE, DETERMINED AND GIFTED

Mehmet Yildirimli, Mühendis bir baba ve modacı bir annenin çocuğu olarak İstanbul'da dünyaya geldi. Beş yaşındayken ailesiyle birlikte İsviçre'ye, St.Gallen kantonundaki Niederwile yerleştiler. "Anaokuluna gittiğimde sadece 'evet' ve 'hayır' diyebiliyordum, anne babam öyle derdi." diye hatırlıyor Mehmet Bey konuşmamızda. Ama hızlı bir şekilde St. Gallen Almancasını öğrendi çünkü dil öğrenmek onun için asla zor olmadı diye devam ediyor Mehmet Bey. Kendisinin yabancı dile yatkınlığı var ve çok dil biliyor. Yeni bir dil öğrenmeyi seviyor. Mehmet Bey amaçları doğrultusunda okul ve mesleki kariyerini başarılı bir şekilde sürdürdü. İspanyolca öğrenmek için üç aylığına Sevilla'ya gittiğinde tek bir kelime Almanca konuşmamaya kararı verdi. "Bu sayede çok iyi İspanyolca öğrendim," diye anlatıyor. Annesinin düzgün bir Türkçe öğrenmesinde ısrar etmesi onun şansına oldu. Bu sayede İstanbul'da yaşadığı şu zamanlarda Türkçesini daha da geliştirdi.

Mehmet Bey umut vaat eden ve meydan okuyan yeni bir yola koyulmak söz konusu olduğunda fazla tereddüt etmeyen, yeni deneyimlere her zaman açık biri. Pazarlama İletişimi Lisans Eğitimini tamamladıktan sonra sonra kimya alanında uzman olan Ciba şirketinde çalışmaya başladı. Birkaç yıl mesleki deneyim kazandıktan sonra 30 yaşından önce Ekonomi alanında MBA yapma hedefini gerçekleştirdi.

İş hayatını sürdürürken Stuttgart, Milano ve Lyon şehirlerindeki ekonomi yüksek okullarında master yaptı. MBA'den sonra Zürih'te bir Amerikan şirketine pazarlama yöneticisi olarak işe başladı. Ancak iki yıl sonra şunu farkettiler: Değişim vakti gelmişti. Mehmet Yildirimli bağımsız çalışmaya karar verdi ve yeni kurulan bir kozmetik firması ve bir organizasyon ajansı için dışardan çalışmaya başladı. Mehmet Yildirimli her zaman sanata ve kültüre büyük ilgi duyuyordu. Büyük değişimler ve gelişmeler içinde olduğu o günlerde, Basel Sanat Yüksekokulunda doçentlik yapan bir arkadaşını yeni bir bölümden bahsetti, "disiplinlerarasılık". Arkadaşı bu bölümden bahsettiğinde önce çok heyecanlandı ancak çok fazla şansı olacağını

In Istanbul als Sohn eines Ingenieurs und einer Modedesignerin geboren, kam er als Fünfjähriger mit seinen Eltern in die Schweiz, nach Niederwil im Kanton St. Gallen. „Als ich in den Kindergarten kam, konnte ich einzig Ja und Nein sagen“ – das zumindest hätten seine Eltern immer erzählt – erinnert sich Yildirimli in unserem Gespräch. Doch er müsse dann sehr schnell St. Gallerdeutsch, gelernt haben, denn die Sprache sei für ihn nie ein Problem gewesen, fährt er fort. Yildirimli ist sprachgewandt und lernt gerne neue Sprachen. Zielbewusst verfolgte er seine schulische und berufliche Karriere – als er für drei Monate in Sevilla war, um Spanisch zu lernen, nahm er sich vor, kein Wort Deutsch zu sprechen: „So habe ich gut Spanisch gelernt.“ – erzählt er und zum Glück habe seine Mutter auf dem Türkischen bestanden, auf einem gepflegten Türkisch, das er nun in seiner Istanbul Zeit noch weiter verbessert habe.

Neugierig und mit viel Lust auf Unbekanntes zögerte er nicht lange, wenn es darum ging, einen neuen Weg einzuschlagen, der vielversprechender und herausfordernder schien. Als er nach dem Bachelor in Marketingkommunikation zunächst bei der Ciba Spezialitätenchemie einstieg und einige Jahre Berufserfahrung sammelte setzte er sein sich selber gesetztes Ziel, vor 30 noch einen MBA in Ökonomie zu machen erfolgreich um. Berufsbegleitend absolvierte er den Masterstudiengang an den Wirtschaftshochschulen in Stuttgart, Mailand und Lyon. Nach dem MBA stieg er als Marketingleiter in einer US-amerikanischen Firma in Zürich ein und hatte es – wie Yildirimli es selber ausdrückt – nach zwei Jahren gesehen.

Die Zeit sei reif gewesen für einen Wechsel. Er beschloss, sich selbständig zu machen und arbeitet als Freelancer für eine Start-up Kosmetikfirma und für eine Event-Agentur. Schon immer habe er sich aber auch für Kunst und Kultur interessiert und in dieser Zeit des Umbruchs und der vielen Gespräche, habe ihm eine Freundin, die an der Hochschule für Kunst in Basel doziere, von einem neuen Studiengang „Transdisziplinarität“ erzählt. Gereizt habe ihn das schon, aber all zu viele Chancen habe er sich

Born as the son of an engineer and a fashion designer, Mehmet was five years old when his parents moved to Niederwil, Canton St. Gallen, Switzerland. "When I started pre-school, my German was limited to the words 'yes' and 'no'", at least that is what his parents told him. He remembers having had picked up the St. Gallen dialect pretty quickly because languages never really posed a problem for him. Mehmet is proficient in different languages and he loves to learn new ones. He pursued his education and career persistently – when he studied Spanish in Seville, for example, he vowed not to speak a word of German during his three-month stay there. "This is how I learned Spanish quite quickly", he said. Luckily his mother insisted that he kept up his Turkish – proper Turkish – which has improved steadily since living in Istanbul again.

Driven by curiosity and longing for new experiences, he never hesitated to take a new path if it seemed more promising and challenging. After he graduated in marketing communication, he gained a few years of work experience at Ciba Specialty Chemicals. He achieved his goal of completing an MBA in economics before turning thirty. While working he completed further programs at the universities in Stuttgart, Milan and Lyon. He started work as a marketing director for an American firm in Zurich but – in Yildirimli's own words – he became fed up after two years.

Time was ripe for a career change. He decided to set up his own business and began working as a freelancer for a start-up cosmetic company and an event management agency. He has always been interested in art and culture. Then a friend, who teaches at the FHNW Academy of Art and Design Basel, told him about a new programme in Transdisciplinary Studies. He was intrigued but he did not really think he would get in, not least because he would first have to complete a preparatory course.

"It was not my goal to get a second Master's. I wanted to escape the cookie-cutter thinking of the everyday business world, to think outside the box and to understand how artists and designers think", Yildirimli explained.



This new programme in Transdisciplinary Studies opened up new areas of thinking and new geographic and cultural fields. Together with a fellow student, Mehmet applied at Swissnex Shanghai with a project about the art and design network China-Switzerland, with success. Originally he planned to stay in China for six months, but it ended up being three years. The two-and-a-half years as vice director at Swissnex proved a very valuable experience, “it prepared me well for Turkey. I was introduced to the Asian world and figured out what made it tick. Next to that I developed a very good network”, he added.

PERSEVERANCE DESPITE REJECTION

Mehmet's professional career sounds a bit like a fairy tale.

“Did you never encounter difficulties, upsets of any kind?” I wanted to know and asked him about his experiences as a child with Turkish parents in Switzerland.

“I never felt like a foreigner except when I applied for Swiss citizenship”, he said, and then added that there had been an episode before that, too. After primary school, his parents initially wanted him to transfer to Friedberg Secondary School in Gossau, but he was not even admitted to the entry exam. The family heard only indirectly from a neighbour, who taught there, about the reason for his refusal. The school board had denied him access because he would have been the first, and only, Moslem in an exclusively Christian school, a situation they did not want.

His father had been very upset, Mehmet remembers. It did not bother Mehmet for all too long. He attended secondary school in Gossau and then went on to high school in St. Gallen.

He was still in high school when he and his sister applied for citizenship. It marked the beginning of a process which would take several years. Initially everything seemed to be progressing well. But one day, while enquiring about the college programme in Lausanne, he received a call from his sister. She told him that a journalist had informed her that the municipality of Oberbüren had rejected his application for citizenship. He was dumbfounded, could not believe it, as he had always thought of himself as being a Swiss citizen. The vote had been close, the result being confirmed only in the second round, he heard later: twenty-one to twenty-one in the first vote, twenty-one to twenty in the second round, with one abstaining.

Neighbours and friends were shocked and could not understand how this could have happened. Mehmet researched the issue and discovered that although the people in the village of Niederwil knew him, nobody knew him in Sonnenthal and Oberbüren. And as the three villages together make up the municipality of Oberbüren, the majority of the citizens entitled to vote had never heard of him. It seems that his Turkish-sounding name had been enough to frighten them off. In those days such decisions required no explanation or justification.

LEARNT FROM PAST EXPERIENCE

This story taught him the importance of networking. Nothing can be taken for granted. Today Mehmet manages the Swiss Business Hub Turkey, which has its office in the Swiss General Consulate in Istanbul. He helps Swiss firms to establish themselves in the Turkish market and promotes trade relations

düşünmüyordu. Sanat Yüksekokulunda hazırlık sınıfından başladığını orada okuyan arkadaşlarından biliyordu. “Amacım ikinci bir master yapmak değildi. Amacım ekonominin düşünme tarzından sıyrılıp büyük resme bakmak ve sanatçıları ve tasarımcıları anlamaktı.” Bu eğitim sayesinde Mehmet Yildirimli için yeni alanlar açıldı, farklı coğrafyalar ve kültürlerle tanışma fırsatı doğdu. Okuldan bir arkadaşı ile birlikte İsviçre-Çin Sanat ve Tasarım Ağı konusunda bir proje ile Swissnex Shanghai firmasına başvurdular. Ve başarılı oldular. Çin’de altı ay kalmayı planlarken bu süre 3 yıl oldu. İki buçuk yıl Swissnex’te direktör olarak çalışmak ona çok önemli deneyimler kazandırdı aynı zamanda “Türkiye için iyi bir hazırlık oldu. Asya kültürünü tanıma ve insanların düşünce tarzlarını anlama fırsatı buldum ve çok iyi bağlantılar kurdum.” diye anlatmaya devam ediyor.

ENGELLERE RAĞMEN YOLA DEVAM

Mehmet Yildirimli’nin mesleki kariyeri adeta masal kitaplarındaki gibi çok renkli. Peki, hiç kırılmalar olmadı mı? Ya Zorluklar? Merak ettim ve İsviçre’de bir Türk ailenin çocuğu olarak neler yaşadığını sordum. “İlk vatandaşlık başvurumda yaşadıklarım dışında kendimi asla bir yabancı gibi hissetmedim”

nicht erhofft – die Kunsthochschule, das habe er von Freundinnen und Freunden gewusst, da beginnt man mal zuerst mit dem Vorkurs. „Mein Ziel war es nicht, einen zweiten Master zu haben, mein Ziel war es, vom Null-acht-Fünfzehn-Denken der Wirtschaft wegzukommen und über den Tellerrand hinauszuschauen und zu verstehen, wie die Künstler und Designer ticken.“ – erzählt Yildirimli. Durch dieses Studium taten sich neue inhaltliche Felder und neue geographische und kulturelle Horizonte auf. Gemeinsam mit einem Kommilitonen bewarb sich Yildirimli bei Swissnex Shanghai mit einem Projekt über das Kunst- Design- Netzwerk China – Schweiz. Sie hatten Erfolg. Aus den geplanten sechs Monaten China-Aufenthalt wurden für ihn schliesslich drei Jahre. Die zweieinhalb Jahre als Vize-Direktor von Swissnex seien eine sehr gute Erfahrung gewesen und „auch eine gute Vorbereitung für die Türkei. Ich habe die asiatische Welt kennengelernt, gelernt, wie sie ticken und ich habe ein sehr gutes Netzwerk aufgebaut“, fährt er fort.

TROTZ ABLEHNUNG WEITERGEMACHT

Der berufliche Werdegang von Yildirimli liest sich wie eine Bilderbuch-Karriere. Gab es keine Brüche? Schwierigkeiten? – wollte ich wissen und fragte

diye karşılık veriyor Mehmet Bey. Ve evet, bu olayın aslında bir de öncesi varmış. Ailesi onu ilkokuldan sonra Gossau'daki Friedberg yüksek dereceli lisesine göndermek istedi ancak sınava dahi alınmadı. Ailesi bunun nedenini o lisede ders veren bir komşudan dolayı olarak öğrendi. Okul yönetimi Hristiyanların çoğunlukta olduğu bir okulda onun tek Müslüman olacağını ve bunun sorun olacağına karar vermiş. Babam çok sinirlendi, diye hatırlıyor Mehmet Bey. Kendisi bu konu üzerinde fazla durmadı, Gossau'daki normal liseyi bitirdikten sonra St.Gallen'deki kanton okuluna gitti.

Kız kardeşiyle birlikte İsviçre vatandaşlığına başvurduğunda Mehmet Bey kanton okulunda öğrenciydi. Böylece yıllar alacak bir süreç başladı ve her şeyin yolunda görüldüğü bir gün, Lozan'da gelecekteki eğitimi hakkında araştırma yaptığı bir sırada kız kardeşi telefonla onu aradı ve bir gazeteciden aldığı habere göre onun vatandaşlık başvurusunun yüksek kurul tarafından reddedildiğini öğrendi. O gün dünya başına yıkıldı, olanlara inanmadı, çünkü kendini bir İsviçreli gibi hissediyordu.

Oylamayı kıl payı kaybetti ancak ikinci turda aleyhine karar verildiğini öğrendi daha sonra. İlk turda 21'e 21 oy, ikinci turda biri çekimser kalınca 21'e 20 oyla başvurusu reddedilmiş.

Yildirimli ailesi, komşuları ve tanıdıkları bu durum karşısında dehşete düştü, olup bitene bir anlam veremediler. Mehmet Yıldirimli bunun nedenini araştırdı ve Sonntal ve Oberbüren gibi aynı bölgeye ait olan Niederwil köyünde bilindiğini ama diğer köylerde bilinmediğini bulup çıkardı. Orada onu kimse tanımadığı ve isimler sadece okunduğu için bir Türk ismi hiç kuşkusuz "hayır" demek için yeterli olmuştu. O zamanlar karar hakkında herhangi bir açıklama yapmak zorunlu değildi.

YAŞAYARAK ÖĞRENMEK

Bu olay bana iletişim ağının ne kadar önemli olduğunu öğretti, diyor Mehmet Bey. Hiçbir şey kendiliğinden olmuyor. Mehmet Yıldirimli şuan İsviçre'nin ihracatını destekleyen Switzerland Global Enterprise'in İstanbul temsilcisi ve İstanbul İsviçre Konsoloslğunun bir parçası olan Swiss Business Hub'ın yöneticiliğini yapıyor. İsviçreli firmalara Türkiye'de ürünlerini satmalarında yardımcı olarak iletişim ağı kurmayı mesleği haline getirdi. Mehmet Bey oldukça duyarlı, kendi özel tecrübeleri sayesinde farklı kültürleri gayet iyi tanıyan; Türkiye, Çin, İsviçre ve ABD'deki iş ilişkileri hakkında derin bakış açılarına sahip biri. Aynı zamanda Batı Avrupa ticaret kültürüyle (masada oturmak, tartışmak, kurallarda anlaşmak ve yazılı sözleşme yapmak) ne Türkiye'de ne Çin'de başarılı işlere imza atılacağı anlamına gelmediğini tecrübe etmiş biri. Karşılıklı güven için zamana ihtiyaç var, diye açıklıyor Mehmet Bey. "İmzaların iki üç ay sonra atılmasını tercih ederim çünkü sadece imza Türkiye'deki firmalar için fazla anlam taşımıyor. Hiç kuşkusuz anlaşma zorunlu ve önemli ama güven çok daha önemli."

nach seinen Erfahrungen als Kind türkischer Eltern in der Schweiz.

„Ich habe mich eigentlich nie als Ausländer gefühlt, ausser damals, bei meiner ersten Einbürgerung“, entgegnet er. Und ja, da habe es noch eine Vorgeschichte gegeben. Eigentlich hätten seine Eltern ihn nach der Primarschule gerne auf das Gymnasium Friedberg in Gossau geschickt, doch da sei er nicht einmal zur Aufnahmeprüfung zugelassen worden. Die Begründung dafür erfuhr die Familie nur indirekt von einem Nachbarn, der an diesem Gymnasium unterrichtete. Die Schulleitung habe gefunden, dass er der erste Moslem wäre unter lauter Christen und das würde nicht gehen. Sein Vater sei aufgebracht gewesen, erinnert er sich. Ihn selber habe es nicht lange beschäftigt. Er habe die Sekundarschule in Gossau besucht und sei danach in die Kantonsschule in St. Gallen gegangen.

Er war noch in der Kantonsschule, als er zusammen mit seiner Schwester den Antrag auf das Schweizer Bürgerrecht stellte. Ein mehrjähriger Prozess begann und alles schien auf bestem Wege zu sein, bis just an jenem Tag, als er sich in Lausanne über sein zukünftiges Studium informierte, seine Schwester anrief, um ihm mit zu teilen, dass sie von einer Journalistin erfahren habe, dass sein Antrag auf Einbürgerung von der Gemeinde Oberbüren abgelehnt worden sei. Aus allen Wolken sei er gefallen, habe es nicht glauben können, denn gefühlt habe er sich schon immer als Schweizer.

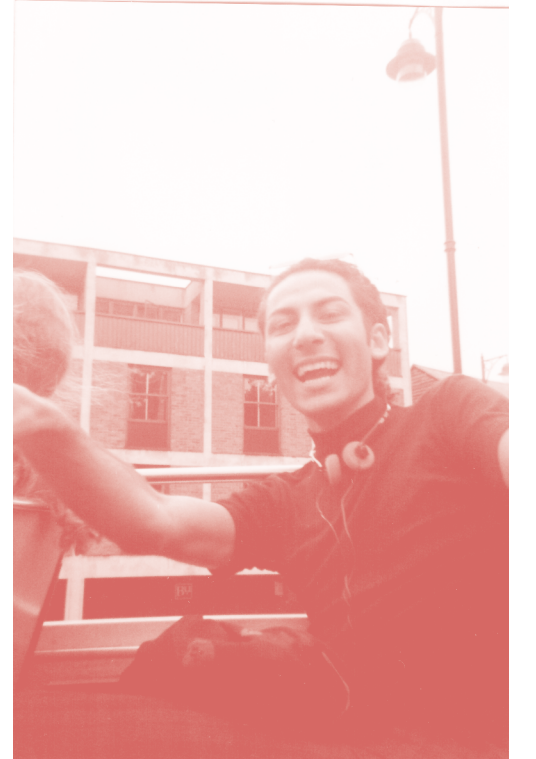
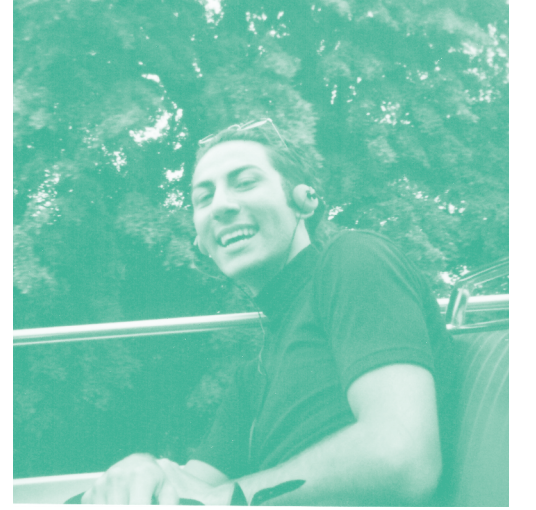
Die Abstimmung sei knapp ausgefallen und erst im zweiten Durchgang entschieden worden, hörte er im Nachhinein. 21 zu 21 Stimmen im ersten, 21 zu 20 Stimmen bei einer Enthaltung, im zweiten Durchgang.

Nachbarn, Freundinnen, Bekannte der Familie Yıldirimli waren entsetzt – begriffen nicht, wie es so kommen konnte. Mehmet Yıldirimli forschte nach und fand heraus, dass er zwar in Niederwil, einem Dorf, das wie Sonntal und Oberbüren zur Gemeinde Oberbüren gehört, bekannt war, aber nicht in Sonntal und Oberbüren. Da habe ihn niemand gekannt und da einzig die Namen runtergelesen wurden, genügte wohl ein türkischer Name für ein Nein. Begründungen für die Entscheide mussten damals keine vorgebracht werden.

AUS ERFAHRUNGEN GELEHRT

Diese Geschichte habe ihn gelehrt, wie wichtig das Netzwerken sei. Nichts sei selbstverständlich. Yıldirimli, leitet heute den Swiss Business Hub in Istanbul, der die Schweizerische Exportförderung Switzerland Global Enterprise im Land repräsentiert und der Teil ist des Schweizer Generalkonsulates in Istanbul. Er hilft Schweizer Firmen, ihre Produkte in der Türkei zu verkaufen, und hat damit das Netzwerken zu seinem Beruf gemacht. Er ist sensibilisiert und kennt kulturelle Unterschiede aus eigener Erfahrung, hat sich einen Einblick verschafft in lokale Businesswelten in der Schweiz, in China, den USA und der Türkei. Und er hat gesehen, dass sich mit der westeuropäischen Verhandlungskultur – am Tisch sitzen, diskutieren, Regeln vereinbaren und unterschreiben – keine erfolgreichen Geschäfte abschliessen lassen – weder in China noch in der Türkei. Es brauche Zeit und Vertrauen erklärt er: „Lieber zwei, drei Monate später unterschreiben. Denn nur das Unterschreiben bedeutet für Unternehmerinnen und Unternehmer in der Türkei nicht sehr viel. Klar ein Vertrag ist unabdingbar und wichtig, aber das Vertrauen ist viel wichtiger.“

between Turkey and Switzerland. Thus he has made networking his profession. He is sensitive to cultural differences from own experience, having gained insight into the world of business in Switzerland, China, USA and Turkey. These insights have made him realize that the Western culture of negotiation – finding solutions through discussions, negotiating agreements and signing contracts – is not enough. Building up true and trusted relationships is more essential. “Rather sign two or three months later, because signatures alone do not mean much to business people in Turkey. Of course contracts are important, but trust is imperative”, Mehmet concludes.





MEHMET YİLDİRİMLİ

PORTRAITS



Oğullarımız MEHMET ile OZAN diyor ki
Hazreti Muhammet'tin Ümmeti
Peygamberimizin Sünneti Müslümanların
güzel adeti.
Sıramız geldi Sünnet oluyoruz.
Bu mutlu Günümüze sizleride bekliyoruz.

ANNESİ ile BABASI
Emine ve Hüseyin Yıldırım

Adres:

Yeni YUMNI Düğün Salonu
Laleli Fen Fakültesi karşısı

Gün ve Tarih:

29/7/1984 Pazar Günü Saat 20X24 Arası













