



PORSELENİN KRALİÇESİ

Kütahya Porselen
Yönetim Kurulu Üyesi ve
Tasarım Bölümü Başkanı
Sema Güral Sürmeli
güzelliği ve başarısıyla
göz dolduruyor.

Sema Güral Sürmeli

“ANADOLU, KADINLARI İLE ŞAHLANIYOR...”

Bu topraklardır onlara hayatı veren, bu topraklardır gelecekle-
rini şekillendiren, bu topraklardır dünyaya damgasını vurdu-
ran... Anadolu'nun Bereket Tanrıçası Kibele'nin torunlarıdır
onlar. Bereketli toprakların, güleç yüzlü, üretken insanlardır
onlar. Anadolu kadınlarıdır onlar.

Kütahyalı Güral ailesinin en küçük kızı olarak 1975 yılın-
da Kütahya'da dünyaya geldi. Anadolu'nun okullarında oku-
du, Anadolu'nun suyunu içti, toprağını eşeledi. Ailenin en ha-
şan kızıydı. Güral ailesi Kütahya Porselen'in başına geçince,
ailenin küçük kızı da mesleğini çoktan seçmişti. O da sera-
miğin ve tasarımının içinde olacaktı. Anadolu Üniversitesi
Güzel Sanatlar Fakültesi Seramik Bölümü'nü bitirdi. Okur-
ken, fabrikada çalıştı, bir seramik nasıl oluşturulur, nasıl ta-
sarlanır in ince detaylarına kadar öğrendi. 1996'da okuldan
mezun olunca, hem okullu hem de alaylı olarak Kütahya
Porselen'de aktif çalışma hayatına başladı.

Kütahya Porselen Yönetim Kurulu Üyesi ve Tasarım Bö-
lümü Başkanı Sema Güral Sürmeli, 32 yaşında olmasına
rağmen birçok başarıya imzasını atan Anadolu'dan çıkmış
bir kadın. Sema Güral Sürmeli'yle Kütahya Porselen'in İstan-
bul'daki ofisinde görüştük. Kütahya-Eskişehir-İstanbul ara-
sında mekik dokuyan Sürmeli, Anadolu'nun başarılı bir iş ka-
dını olmanın avantajlarından ve dezavantajlarından söz etti.
Aslında bu özelliğiyle Türkiye'yi çok iyi tanıdığını da ifade
eden Sürmeli, kendisini şanslı olarak addetti. Bu toprak-
ların, hem yaşam felsefesi hem de başarılı bir iş kadını olma-
sında ona çok şey kazandırdığını söyleyen Sema Güral Sür-
meli, Anadolu'nun ayağa kalkmasında kadınların ne kadar
önemli olduğunu da vurguladı.

Sürmeli'nin söyledikleri bunlarla da sınırlı kalmadı. Kü-
tahya Porselen'in Kütahya'ya kattıklarını, seramiğin ve por-
selenin Türkiye ve dünya üzerindeki yerini, bir Türk markası-
nın nasıl dünya markası olduğunu, Uzakdoğu ve Çin'in pa-
zarı nasıl etkilendiğini ve Sema Güral Sürmeli'nin siyasetle il-
gili görüşlerini, siyasete atılıp atılmayacağını, anne Sürme-
li'nin çocuklarıyla nasıl vakit geçirdiğini de bulacağınız bir
söyleşi oldu.

FOTOĞRAFLAR: Emre Çayla



Sibel ÜNLÜ
Özel RÖPORTAJ



SADECE SİYASETLE HİZMET OLMAZ

Seçim zamanlarında her partiden teklif geldiğini söyleyen Sema Güral Sürmeli, siyasete atılmayı düşünmüyor. Ülkeye hizmetin sadece siyasetle olmadığını söylüyor.

“Kütahya Porselen Türkiye’de olduğu kadar yurt dışında da bir markadır”

Bu mesleği nasıl ve neden seçtiniz?

Benim için sürpriz oldu. Ancak bu mesleği de seçmek zorundaydım. Kütahya Porselen çoğunluk hissesi bankalarda olan çok ortaklı bir şirketti. Daha sonra bankaların bu sektörden çekil-

mek istemesiyle babam da o dönemde yine Kütahya Porselen’de var olan birisiydi.

Bankalar adına garantör olması daha sonra bankaların bu sektörden çekilmesiyle sürpriz bir şekilde biz kendimizi porselen sektörü içerisinde bulduk. Yıl 1984...

■ O günden bugüne ne değişti?

Fabrika daha da büyüdü. Çalışan sayısı daha da arttı. Pazar payı yurt dışına daha çok açıldı, ihracat oranı arttı. Porselen sektörü, ucu açık bir sektör olmasına rağmen emek yoğun bir sektördür. Yapabilecekleriniz çok fazla, ancak bir o kadar da kısırdır.



Biz de o anlamda büyüyebildiğimiz kadar büyüdük. Şu anda Türkiye kapasitesi için oldukça ciddi bir üretim alanına sahibiz. Avrupa ne yazık ki porselen üretimi konusunda sıkıntı yaşıyor. Avrupa'da işçiliklerin çok fazla olması dolayısıyla artık ya birçok firma kapanmış durumda ya isimlerini devam ettiriyorlar ama fason üretim yapıyorlar. Biz bu işe girdiğimizde 300 tane porselen firması vardı. Bugün 3 tane firma kaldı.

■ **Buna hem sizin için hem sektör ve hem de Türkiye için şans diyebilir miyiz?**

Bilir miyiz?

Evet, bu hem bizim, hem Türkiye için bir şans. Ancak bu durum süper bir şey gibi görüle de pek öyle değil. Emek yoğun bir sektör olduğu için işçiliğinden dolayı zor bir sektör. Bir ürünün meydana gelebilmesi için pek çok elden geçmesi gerekiyor. Çok uzun süreç gerekiyor. Kendimizi yenilememiz konusunda çok ciddi zamana ihtiyacımız oluyor. Dolayısıyla birkaç gün içerisinde bir şeyler yapamıyoruz. Yapmaya çalıştığımız her şey haftalarla hatta aylarla ifade

ediliyor. Bir yemek takımını 1 sene gibi bir sürede ortaya çıkartabiliyoruz. Bu da bizim modayı çok önce den fark etmemiz, yaratmamız ve üretmemiz demek.

■ **Sıkıntılarınız sadece bununla mı sınırlı?**

Bu bizim için bir sıkıntı ama başka sıkıntılarımız da mevcut. Mesela piyasada porselen adı altında satılan ürünlerin bizim porselenimize verdiği zarar. Bunu en iyi anlamak için şöyle bir örnek verebilirim. Mesela bir araçtan bahsediyoruz, ama piyasada bir sürü araba var. Bunların hepsinin dört tekeri var, bir direksiyonu var sonuçta hepsinde aynı şeyler var. Ama herhangi bir arabayla Mercedes'i kıyaslayamazsınız. Piyasada da bu sektörde, fincanların tabakların hepsi neticede bizim işimizi görecektir bulunuyor. Ama bunların hiçbirisini saf porselenle kıyaslayamazsınız. Evet, hepsi sizin yemek yemenizi sağlar, hepsi sizin çorba, çay içmenize yetecek kadar iş görür. Ama hiçbirisi sağlık konusunda, hijyen konusunda yüksek ısıda pişirilmiş porselenlerle kıyaslanamaz. Özellikle Uzakdoğu'da üretilen ürünlere dikkat etmek gerekiyor.

■ **Buna Çin diyebilir miyiz?**

Diyebiliriz. Üretilen porselenlerde ve seramik ham maddelerinde fiyatı düşürmek adına kurşun kadmiyum kullanılıyor. Hem de fazla oranda kullanılıyor. Bunu kullandığınız zaman işçilikten ve ham maddeden tasarruf etmiş oluyorsunuz. Ancak bu da sizin yapmış olduğunuz ürünün sağlıksız olmasına neden oluyor. Biz kurşun kadmiyum kullanmıyoruz. Kullanmadığımız için de ürünlerimiz sağlık için son derece elverişli. Ve 1400 derecede sert porselen üretiliyor. Bunlar maalesef anlaşılama-yan şeyler. Bizim en büyük sorunlarımızdan bir tanesi bu bilinçsiz tüketiciler. Çok ucuz olması dolayısıyla bu ürünlere itibar ediyoruz.

■ **Sektörü nasıl etkiliyor?**

Bizi bilen müşterimiz fiyatı ne olursa olsun, çünkü bunlar fiyatı etkileyen şeylerdir, bizim ürünümüzü tercih ediyor. Ancak bunu bilmeyenler almıyorlar ve o ucuz ürünleri alıyorlar. Maalesef ki bizim pazar payı-

mızı da etkiliyor haliyle. Şimdi insanlar bir ayakkabı, bir kazak alırken bir daha bir daha alabiliyorlar. Ama bu ürünler evde ve mutfakta ciddi yer kapladığı için bir tane alındığı zaman bir tane daha alınmıyor. Annem çeyizime koymuştu, kayınvalidemden kalma diye yıllarca aynı ürünü kullanabiliyoruz. Tabi burada yıllara yayılan bir pazar kaybı söz konusu. Ben bu tür ürünlerde şunu öneriyorum: Belki çerez yenilebilir, meyve yenilebilir ama içecek ve salata türü gıdaları asla önermiyoruz. Çünkü o asitli yiyecekler, içerisindeki kurşun kadmiyumu harekete geçiriyor. O da sizin çorbanızla, salatanızla karışım haline geliyor. Ve siz direk ağzınızdan o zehri almış oluyorsunuz.

■ **Bu mesleği bilerek ve isteyerek seçtiniz. Bir başka meslek düşünür müydünüz?**

Bazen kendi kendime kaldığım da bu mesleği yapmasaydım başka ne yapabilirdim, diye düşünüyorum. Hayalimde hep bir modacı olmak vardı. Şimdi öyle bir imkan olsa yapabilir miyim bilmiyorum.

■ **Sonuçta tasarımları siz yapıyorsunuz...**

Her ne kadar kumaş olmasa da Kütahya Porselen'de renkleri ve tasarımları yapıyorum. Yaptığım işten çok memnunum. Meslek seçmem gerekseydi yine bunu seçerdim.

■ **Anadolu'nun yetiştirdiği ender kadın yöneticiler arasındasınız. Bunun zorluklarını yaşıdınız mı? Hem çevrenizden, hem çalışanlarınızdan belki de ailenizden...**

Bunun iki cevabı var; hem evet, hem hayır. Şöyle ki aslında Anadolu'dan yola çıkarsak çok kolay. Çok fazla alternatif olmadığı için çevrenizde sıvrlıyorsunuz. Benim en büyük şanslarımdan bir tanesi Nafi Güral'ın kızı olmadım. Aynı zamanda en büyük handicap da yine oydum. Çünkü öyle kuvvetli bir babanın kızı olmak sizden de ister istemez çok büyük sorumluluklar yüklenmenizi gerektiriyor. Ama her girdiğim yerde ben ben olarak tanınmıyorsam da, Nafi Güral'ın kızı olarak zaten çok büyük ilgi görüyordum. Ben bunların avantajlarını iyi yakalayabildim. O bakımdan şanslıydım. Ki-

şilik olarak da çok hareketli ve girişkenimdir. Merak edip de yapamaya-
cağım hiçbir şey yoktur. O anlamda da bunlar benim için bir şans. Çünkü Anadolu'da olmak bu tür şeyleri yapmak için daha kolay bir ortamdı. Oradan kalkıp da İstanbul'a geldiğiniz zaman çok takdir ediliyorsunuz, hem de çok ayrılıyorsunuz diğerlerinden. Bu karışıklığın içerisinde

zorluk da yaşıyorsunuz.

Ben şu bakımdan çok üzüldüyorum. Benim için rakip olabilecek ya da örnek olabilecek kişilerden ayrıyorum. Anadolu'da okul imkanı çok alternatifli değil. Ben de maalesef bir devlet okulunda okudum. Maalesef diyorum, çünkü en büyük eksikliği de dil konusunda yaşadım. Anadolu'ya İngilizce öğretmeni gitmediği için



Üretimde Türkiye'de ilk sıradayız, dünyada ise ilk 5 arasında yer alıyoruz. Ayrıca Avrupa'da pek çok firmayla marka lisans anlaşmamız var. Üretim kapasitesi olarak çok güçlüyüz.

bütün İngilizce dersleri boş geçtiği için İngilizcemi geliştirme konusunda zayıf kaldım. Bu nedenle İstanbul'da olmayı istedim.

■ **Anadolu'dan bir kadın yönetici olarak çıkmamanın iş hayatı açısından bir avantajı var mı?**

Çok avantajı var. Çünkü ben hem İstanbul'u, hem Eskişehir'i hem Kültahya'yı yaşıyorum. Bunu yaparken de babamın hep bir mantığı vardı; "İlk önce Türkiye'yi bileceksiniz, ondan sonra dışarıya açılacaksınız." Ve bize Türkiye'yi gezdirdi. Ben Türkiye'nin birçok şehrinin tanıyorum. Benim İstanbul'da yaşayan birçok arkadaşım belki İstanbul'u çok iyi biliyorlar, ama İstanbul'dan öteye hiç geçmemişler. Orada insanlar ne yerler, ne içerler, nasıl yaşarlar, imkanları nedir, sosyal yaşantıları nedir, hasta oldukları zaman nasıl bir hastaneye giderler bilmiyorlar. Evet İstanbul'dakiler bilmiyor. Şöyle tabir etmek daha doğru olur. İstanbullular olarak bilmiyoruz. İş dünyasında kendimizi geliştiriyoruz, ama artık biliyorsunuz sadece IQ değil, EQ da çok önemli dünya insanı olmak için. Ne kadar başarılı bir iş kadını olmanızla beraber, ne kadar sosyal bir iş kadını olduğunuz da çok önemli. Ben o bakımdan kendimi iyi yetiştirdiğime inanıyorum. Bu aslında büyük bir şans.

■ **Son yıllarda Anadolu sermayesinin atılımını nasıl karşılıyorsunuz?**

Evet bu bir atılımdır. Anadolu'da şanslar kısıtlı, bir takım şeyleri kendiniz yaratmak zorundasınız. Bu atılım neden kaynaklanıyor. İnsanlar artık sadece erkek evlat değil, kızlarının da çok başarılı disiplinli, özverili olduğunu görüyorlar. Mesela ben çalışıyorum, ağabeyim de çalışıyor, kardeşim de çalışıyor. Biz aile olarak evi çekip çeviren bayanlar olarak bir erkekten daha fazla sorumluluk alıyoruz. Eskiden bu sorumluluklar hep ev içerisinde bırakılmış, kızlar hep ev içerisinde kalmış, erkekler de dışarıya çıkartılmış para kazansın diye. Oysa ki insanlar bunun böyle olmadığını gördüler. Ve bu kız evlatlardan faydalanılması sosyal hayata çıkartılması gerektiğini, onun akıl, beden ve

Benim en büyük şanslarımdan bir tanesi Nafi Güral'ın kızı olmamdı. Ama aynı zamanda en büyük handikap da yine oydu. Çünkü öyle kuvvetli bir babanın kızı olmak sizden de ister istemez çok büyük sorumluluklar yüklenmenizi gerektiriyor.

zihnin gücünden faydalanılması gerektiğini fark ettiler. Kültahya için böyle bir şey söz konusu olmayabilir, ben böyle bir şeyi hiç yaşamadım. Benim ailemde kızlar çok daha el üstünde tutulmuştur, kız erkek ayrımı hiç yapılmamıştır. Ama tabi bunu çevremde çok iyi gözlemledim, kız arkadaşlarımın çok arka planda kaldığını hep erkek egemen bir ortam olduğunu çok fazla yaşadım. Bunun da artık böyle olmayacağını fark ettiler anneler babalar. Anadolu'da şu söz fazlaca kullanılır: "Kız olsun çamurdan olsun" diye. Bunun gerçek

bir söz olduğunun farkına vardılar.

■ **Sema Güral Sürmeli siyaset atılmayı düşünüyor mu?**

Hiç düşünmüyorum. Her siyasi hareket döneminde bana çok fazla teklif geliyor.

■ **22 Temmuz seçimlerinde de geldi mi? Geldiyse hangi partiden?**

Çok fazla nabız yoklandı. Benim fikrimin ne olduğunu bildikleri için, ben nezaketen teşekkür ettim ve reddettim. Kendi kendime dedim ki o ki karar versem, hangi partiden gireceğime karar veremeyeceğim. Çünkü her partiden teklif geldi. Hiç dü-



şünmüyorum. Ama şöyle düşünüyorum. Herkesin bu ülke için hizmet etmesi gerekiyor. Ama siyasi olur siyasi olmaz, başka yolla olur. Bunun basit yolunun milletvekili olmaktan geçmediğini düşünüyorum. Ben yıllardır ülkem için hizmet yapmaya çalışıyorum. Gerçekten kendi çocuklarımı düşündüğüm kadar kendi ismi, evimi düşündüğüm kadar, çevremi de düşünen birisiyim. Hatta bazen kendi çocuklarımı, evimi ihmal edip, dışarıdaki çalışmalarına kendimi kaptırdığım çok zamanlar olmuştur. Ailemde kimse siyasete girmede.

■ Belki siz bir ilk olabilirsiniz.

Zannetmiyorum. Benim kişiliğime çok uymuyor. Açıkçası o meclis beni ürkütüyor. Orada sadece dostlarımı, ziyaret ediyorum. Aslında Mecliste kadın olarak çok saygı duyulacak kişiler var. Çok gurur duyuyorum açıkçası. Böyle düşündüğüm için de bir açıdan utaniyorum. Çünkü her ne kadar 550 milletvekilinin en azından yüzde 10'unu çıkartsaydık diye düşünüyorum. Ben yapmayacağım, o yapmayacak; nasıl yüzde 50'yi oluşturacağız? Bu kadar atak birisi olmamla birlikte bu konuda çekingen olmam benim ayıbım. Şu an için bilmiyorum. İleride belki. Daha önce yaşım tutmuyor diyordum. Şimdi tutuyor diyorlar. O bahane de kalmadı. Ama şimdilik düşünmüyorum.

■ Kendinizi siyasi anlamda nasıl tanımlarsınız? Liberal mi, muhafazakar mı, demokrat mı, solcu mu, sağcı mı?

Şartlar durum neyi gerektirirse o şekilde düşünüyorum. Kendimi net bir çizgiye koyup da ben böyle düşünüyorum deyip de her şeyi o mantıkla düşünmek istemiyorum. Ben çok ortama ayak uyduran birisiyim. Her şeyi yerinde yaptığınız takdirde fikren kendinize bir ayırım söz konusu

olmamalı diye düşünüyorum. Örneğin ben Kütahya'da hiçbir zaman çok kısa bir elbiseyle çok açık bir elbiseyle dolaşmıyorum. Demek ki Kütahya'da olduğum zaman ya da bunun kardinilamayacağı yerde olduğum zaman muhafazakarım. Ama İstanbul'da bir davete gidiyorsam da nasıl giyinilmesi gerekiyorsa öyle giyirim. Demek ki İstanbul'a geldiğim

zaman muhafazakar değilim. Hep şöyle düşünürüm, yazın denize gittiğiniz zaman başınız kapalı üzerinizde mantıyla denize girmesiniz, ama bir camiye gittiğim zaman da kesinlikle başımı örterim. Dolayısıyla kendimi hiçbir zaman ve hiçbir şekilde kalıplara koymuyorum. Şartlar ne zaman neyi gerektirirse o şekilde davranırım. Şu anda böyle düşünürken, şu tarafa geçtiğim zaman farklı düşünmem davranmam gerekebilir. Ben sadece kendimi dünya insanıym diye adlandırırm.

■ Kütahya Porselen'in tasarımlarında başında yer alan kişisiniz. Tasarımları nasıl oluşturunuz?

Tamamen bir hayal gücü. Bazen şeyler de trendlerimiz var. Hayal gücü tabi çok önemli. Bize yön veren fi-



İtalya, Fransa ve İspanya bizim malımızı çok iyi biliyor. Biz nasıl burada malları birbirinden ayırabiliyorsak, Kütahya Porselen de oralarda bilinen ve tercih edilen bir marka. Evet bu firmamız adına büyük bir şans, Türkiye adına da büyük bir avantaj.



Çay neden porselende demlenmeli?

Çünkü porselen demlikte demlediğiniz zaman, herhangi bir bakteriyi geçirmeme özelliği, sırlı yüzeyinden kaynaklanan bir avantajı var porselenin. Çay çok daha iyi demleniyor. Aslında çayı yaparken belirli bazı uygulamaları vardır. Çayın soğuk suyla yıkanması lazım. Onu sonra porselene koyacaksınız, altına da soğuk su dolu çaydanlığı koyacaksınız. O kaynadıkça porselenin ısıyı tutma özelliği ortaya çıkıyor. O ısılakken içinde kurutuyor. Sonra kaynar suyu içine dök-tüğünüz zaman çay çok daha iyi demleniyor. Bunu sadece biz söylemiyoruz, gerçek çay tiryakileri de porselende olma-dığı zaman çay içmiyorlar.

kir veren çalışmalar elbette oluyor. Avrupa'da çalıştığımız firmalar bize ipuçları veriyorlar. Söyle bir şey istiyoruz diyorlar. Çünkü bir moda oluşturmak zorundasınız ve biz artık bu modayı oluşturuyoruz. Ama onlar renklerde çizgilerde nasıl oluyor onları da takip ediyoruz.

■ **Trendlere göre bazı şeyler değişebilir, ancak Kütahya Porselen için özel bir çizgi ya da belirgin bir özellik var mı?**

Geleneksel ürünlerimizde Kütahya Porselen'i çok iyi anlayabilirsin. Onun dışında porselenden iyi anlayan birisi anlayabilir.

■ **Tüketici iyi bir porseleni nasıl ayırt edebilir? Belirleyici bir özelliği var mıdır?**

Tüketicinin Çin malı mı, Çekoslovak malı mı yoksa Türk malı mı ayırmını yapması çok zor. Anlatmak da çok zor. Renginden, ağırlığından, görüntüsünden, formundan, kalıptan anlaşılabilir. Mesela bir kahve fincanı ne kadar ince olursa o kadar kıymetlidir. Ama bir espresso fincanı bir capucino fincanı çok kalındır. Çünkü kullanılan malzemeler farklıdır. Her elinize aldığınızda beyaz gördüğünüz şey de porselen değildir. Tüketicilerin ayırt etmesi gerçekten zordur.

■ **O zaman markalara ve fiyatlara bakmak gerekiyor...**

Fiyat da bir baz değil. X bir marka büyük bir promosyonla ürününü pahalıya satabilir. Fiyat da değerini belirlemez. Biz 1400 derece yüksek ısıda üretilmiş sert porselen üretiyoruz. Ki bunu yapabilen dünyada çok az sayıda firma var. Haliyle bu fiyatı bizim koymamız lazım, ancak öyle değil. Fiyatlar herkesin alabileceği

şekilde minimumda tutulan fiyatlar. Bunları bu şekilde ayırt etmek zor. Porselenin iyi olması şu şekilde de ayırt edebiliriz. Ne kadar beyaz olursa o kadar iyi olduğunu anlayabiliriz. Ne kadar şeffaf olursa, ışığa baktığınızda ellerinizi görebiliyorsanız, onun o kadar iyi porselen olduğunu anlıyoruz.

■ **Kütahya Porselen'in iç pazar-daki payı nedir?**

Biz bu pazarda ilk sırada yer alıyoruz.

■ **Kütahya Porselen'in satış ağı nedir?**

Türkiye genelinde 7 bin satış noktası var. Bu da tabii bizim ne kadar geniş bir bayi kanalımdır olduğunu gösteriyor. Yurt dışında da tüm AB ülkelerine, ABD'ye ve Kanada'ya uzanan satış noktalarımız var.

■ **Uzakdoğu'ya mesela Çin'e satışlarınız var mı?**

Kimse buna inanmıyor ama 'Uzakdoğu'ya, Çin'e de satıyoruz. 54 ülkede satışımız var. Kütahya Porselen, Türkiye'de olduğu kadar, yurt dışında da bir markadır. Özellikle İtalya, Fransa ve İspanya bizim malımızı çok iyi biliyor. Biz nasıl burada malları birbirinden ayırsak, Kütahya Porselen de oralarda bilinen ve tercih edilen bir marka. Evet bu firmamız adına büyük bir şans, Türkiye adına da büyük bir avantaj.

■ **Dünya pazarında kaçınıcı sıra-da yer alıyorsunuz?**

Üretim kapsamında Türkiye'de ilk sıradayız, dünyada ise ilk 5 arasında yer alıyoruz. Ayrıca Avrupa'da pek çok firmayla marka lisans anlaşmamız var. Üretim kapasitesi olarak çok güçlüyüz.

Kütahya'da her aileden en az bir kişi bizde çalışıyor

Kütahya Porselen Sanayi A.Ş.'de 2 bin 700 kişi çalışıyor. Bu da ne demek, Kütahya nüfusunu 150 bin olduğunu düşünürsek ve GÜRAL Şirketler Grubu olarak ele alırsak, 7 bin çalışmamız bu-

lunduğunu da göz önüne alırsak, bu çalışan sayısı ciddi bir rakamdır.

Bize valiliğin verdiği bilgilere göre, ailesinde GÜRAL ailesinde 1 ya da 2 kişi olmayan bir aile yok. Dolayısıyla bu da bu şirket-

lerin devamının aslında bir şirketin şehre kazandırdıklarıyla bağlantısını gösteriyor. Diğer şehirlerde aynı şey olmayabilir belki, bu şirketlerin devamının, bir şehrin yaşaması için de ne kadar önemli olduğunu gösteriyor. ■