



Fotoğraf: Erhan DOĞAN

İzidor Barouh ile oğlu Yakup Barouh Türk Reklamcılığı'nı anlattılar.

'Zengin olmak çok daha iyidir'

Adalet herkese eşit mesafede olmalıdır...

ÇALKANTILI bir dönem sonrası çok sayıda bankaya el konuldu. Türkiye eğer bir hukuk devletiyse, aynı durumdaki kişilere farklı uygulama yapılmamalıdır.

TMSF ile anlaşılan bir batık banka patronuna ayrı, diğerine ayrı uygulama sözkonusu olmamalıdır. **25'TE**



ERGUN BABAHAN

Yaşayan en eski Türk reklamcı Barouh'un oğluna yazdığı tavsiye listesinin en çarpıcı maddesi "Fakir olma"

TÜRKİYE'NİN ilk reklam şirketi İlançılık'ın sahibi İzidor Barouh neredeyse yarım asır önce bulduğu "Akbank, güveninizin eseri" gibi sloganlarla hâlâ gündemde.

90 yaşındaki Barouh bugün hâlâ şirketinin muhasebesini tutuyor. Gözleri iyi göremediği için teknolojik bir büyüteç kullanan Barouh bankaların yanlışlarını bile buluyor.

BALÇİÇEK PAMİR'İN PAZARTESİ SOHBETİ 21'DE



Başarısızlık mideye zarar verir

Hayatın tadı dersem ne aklınıza gelir? Coca-cola değil mi? Peki "Güveninizin Eseri" cümlesi size ne hatırlatıyor?

Ona da Akbank diyeceksiniz. Ya "Mutluyum, mutlusun, mutlular"? Mutlu Aküleri tabii ki.

Türkiye'de reklamcılık tarihçesine baktığımızda kurulan ilk reklam ajansı İlançılık'ın günümüze kadar gelen sloganlarından bahsediyorum. Kuruluş 1909, bugün pazartesi sohbetimin konuğu olan 90 yaşındaki İzidor Barouh ise şirkete 1932 yılında katılmış. Katılış o katılış zaten.

İlançılık'ın sahibi İzidor Barouh'un ilgimi çeken tek yanı yaşayan en eski reklamcı olması değil kuşkusuz. 90 yaşında hala işinin başında olması, muhasebeyi denetlemesi, tabiri caizse kasanın hala ondan sorulması da değildi en çarpıcı olan. Baba İzidor Barouh kendisi gibi reklamcı olan ve ondan bayrağı devir alan oğlu Yakup Barouh'a 34 maddelik bir mektup yazmıştı. Gelin geri kalanını Yakup Barouh'tan dinleyelim. "Yıl 1974. Ocak ayındayız. İlançılık Reklam Ajansı'nda çalışmaya başladığım yıllar. Masamda dosyalar, kağıtlar arasında kaybolmuş bir halde çalışırken babam bana bir dosya uzattı. Kendine özgü yarı otoriter, yarı arkadaşça yaklaşımı ile 'Hadi bunu oku' dedi.



**BALÇİCEK
PAMİR**
balcicek@sabah.com.tr

'Nedir bu baba?' diye sorduğumu hatırlıyorum. Babam da 'Üniversiteler, yüksek lisans yeterli değil, asıl bunu okumalısın' diye cevap verdi.

En eski reklamcı İzidor Barouh'un oğluna tavsiyeleri oğlunun deyimleriyle bir çok genç reklamcıya ışık tutacak maddeler (Bir çoğunu yan sütunda okuyacaksınız.). Ama o maddelerden bir iki tanesi var ki hem gülümsememi sağladı hem de beni bu röportajı yapmaya mecbur etti.

ELEMAN GENÇ OLMALI

Buyrun favorilerime;
1-Doktorlar gibi, bir reklam ajansının da günün ya da gecenin her saatinde müşterisi tarafından çağrılması normaldir.

2-Personel seçiminde öncelikli olarak özellik "gençlik"tir

3-Bir müşterinin önemli bir toplantı davetine "Başka bir müşteriye söz verdim gelemeceğim" den-

Yaşayan en eski Türk reklamcı olan 90 yaşındaki İzidor Barouh bugün hâlâ sahibi olduğu şirketin muhasebesini tutuyor. İzidor Barouh'un kendisi gibi reklamcı oğluna yazdığı tavsiye mektubu ise birbirinden ilginç maddelerle dolu

mez. Tıpkı fazla kadınla evlendiğinde her kadının bahçenin yegane ender çiçeği olduğuna inanmak gibi. Bir müşteri diğer bir müşterinin işine dair bilgi istediğinde konuyu değiştirmek gereklidir.

4-Sonuç olarak işine ağır bas oğlum. Ben fakirlikle büyüdüm ve bugünkü duruma geldim. İnan çocuğum zengin olmak çok daha iyidir.

FAKİR OLMA ZENGİN OL

Şimdi gelin de İzidor Barouh'u merak etmeyin. Hemen oğluna ulaştım ve ikisini de tanımak istediğimi söyledim, en çok da babasını. "Olur ama" dedi Yakup Barouh, babam seyahate gittiğinde uçakta biraz üşütmüş bize bir iki gün verir."

Nasıl yani? Hala seyahat mi ediyor? Yakup Barouh gülerken yanıtladı beni. "Ben de söylüyorum 'Artık fazla seyahat etme, yaş 90 oldu' diye ama tutamıyoruz ki..."

Üç gün sonra, İzidor Barouh sükut algınlığını üstünden atınca ben de ofislerinde aldım soluğu.

İzidor ailesi yaklaşık 500 yıllık İstanbullu. Ataları 1492 yılında İspanya'dan İstanbul'a gelmişler. 1909 yılında kurulan İlançılık Reklam Ajansı'na baba İzidor Barouh'un katılması ise 1932. Kısa sürede büyük başarı gösteren Barouh çok geçmeden şirketin sahibi olmuş. Önce Yakup Barouh ile biraz sohbet ettik. Barouh "Babam o günden beri hiç durmadan çalışıyor" diyor ve ekliyor "Aslında onu hayatta tutan en önemli etkenlerden bir tanesi çalışmak. Kısa bir süre önce annemizi kaybettik. Bunu da rahatça kabullenmesini hep işi sağladı."

uh'un katılması ise 1932. Kısa sürede büyük başarı gösteren Barouh çok geçmeden şirketin sahibi olmuş. Önce Yakup Barouh ile biraz sohbet ettik. Barouh "Babam o günden beri hiç durmadan çalışıyor" diyor ve ekliyor "Aslında onu hayatta tutan en önemli etkenlerden bir tanesi çalışmak. Kısa bir süre önce annemizi kaybettik. Bunu da rahatça kabullenmesini hep işi sağladı."

SEKİZDE İŞ BAŞINDA

90 yaşındaki İzidor Barouh her sabah altıda kalkıyormuş. Kendine ait birkaç jimnastik hareketini yapan baba Barouh sıkı bir kahvaltıdan sonra sekiz civarında soluğu büroda alıyormuş. Tabii her zaman takım elbiseli ve kravatlı...

"Peki ama bu yaşta ne iş yapıyor?" diye soruyorum.

Yakup Barouh "Tabii ki muhasebe" diye cevap veriyor. Babam şirkete ilk girişinde yaratıcı tarafta çalışmaya başlamış, müşterilerle ilgileniyormuş ama daha sonra ondaki matematik zekasını keşfetmişler. O zaman bütün muhasebe ona bağlanmış."

İzidor Barouh o gün bugün hesapların içinde. Peki ya yaratıcılık?

"Olmaz mı?" diyor oğlu. Bir reklamı yaptıktan hemen sonra babama izletiriz. Daha izlemeye başladığı anda beğenip beğenmediğini anlarız zaten hemen belli eder."

Hiç çöpe giden reklam oldu mu peki? Olmamış ama reklamcı baba beğenmediği için büyük değişiklikler gerektiği çok olmuş.

Bir süre konuştuktan sonra İzidor Barouh'un muhasebenin hemen yanındaki odasına geçiyoruz. Yaşlı adam müthiş bir çeviklikle ayağa fırlıyor "Hoşgeldiniz."

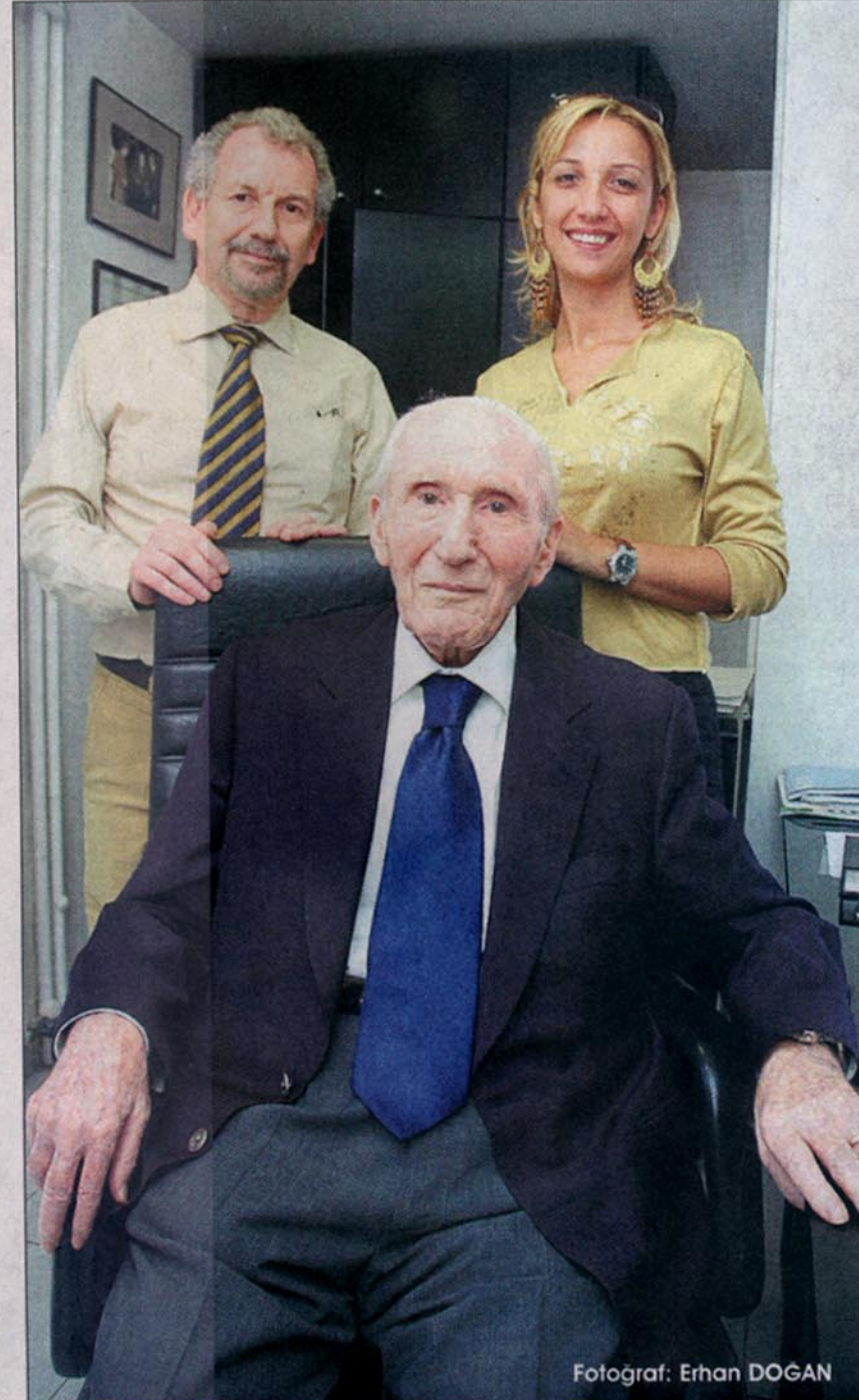
Şu büyütecinizi çok merak ediyorum diye takılıyorum. Hemen gösteriyor. "Ne yapalım bu yaşta gözler biraz bozuk. Bütün evrakları bununla okuyorum. Hesapları bununla kontrol ediyorum."

Duyduğuma göre bankaların yanlışlarını bile bulduğunuz oluyor. Başımı sallıyor.

"Geçenlerde öyle bir şey oldu. Tuttum teessüf ettiğimi bildiren bir mektup yazdım bankama."

Ya şirketin yaptığı reklamlar? Beğeniyor musunuz?

"Ben mesajı daha basit vermekten yanayım. Yeniler söylemek istediklerini dolambaçlı söylüyor. Halbuki dümdüz söylemek lazım."



Fotoğraf: Erhan DOĞAN

63 yıllık yoğun çalışma hayatı

İzidor Barouh'a "Bunca yıl kazandığınız parayı ne yaptınız?" diye soruyorum. Şaşırarak bakıyor "Biz öyle zannettiğiniz gibi servet sahibi değiliz ki!" lyi ama Türkiye'nin en eski reklam şirketisiniz. Ayrıca günümüze kadar gelen sloganların da yaratıcısı da sizsiniz. Mutlaka para kazanmışsınızdır. Ne yaptınız paranızla? diye üsteliyorum. "Hepsini yedik" diyor gülerken. "Para kalmadı"

Babam öyle diyo...

İLANÇILIK'IN başındaki oğul Yakup Barouh babasının kendisine yazdığı tavsiyeleri paylaştı.

■ Masaların daima düzenli ve toplu olması şarttır. Düzensiz ve karışık bir büro masası özel veya önemli evrakların kaybına yol açar. Her akşam işten ayrılmadan önce masanı topla, ofise sabahları personelden önce gel.

■ Sıkı çalışanlar başarılı olur. Personel ne kadar sıkı çalışırsa o oranda az personel alınır. Sıkı ve çok çalışmak boş durmaktan daha iyidir. Fazla masraf yapılmazsa sene sonunda dağıtılacak ikramiyeler daha memnuniyet verici olur.

■ Alınacak elemanların kalitesine dikkat edilmelidir. Kendinden az emin olanlar, daima ikinci derecede elemanlar tercih ederler, bunlara acımak lazım.

■ Kuvvetli bir ajans olabilmek için birinci derecede insanlar çalıştırılmıdır. Müşteriler daima müdürleri veya ajansın sahibi ile temas kurmak isterler, tıpkı hastalar gibi. Hastalar da doktorları yerine asistanlar tarafından tedavi edilmek istemezler.

■ Bir reklam bütçesinden sorumlu olmak önemli bir meseledir. Başkalarının parasını harcıyorsunuz ve o kuruluşun geleceği sizin elinizde. Yeni müşteri bulmak spor gibidir. Başarılı olunur veya tersine olunmaz. Bu daima neşe ve rahatlıkla yapılmalıdır. Başarısızlıklar mideye zarar verir. Bu işin zevkle yapılması lazım.

■ Bir ajans müşterinin anormal isteklerini kabul etmemelidir. Reddedilen bir işin daha sonra döndüğü görülmemiştir.

■ Ne kadar çok çalışırsan çalış, bilgilerin ne kadar çok olursa olsun, şirketin en yüksek derecesine ulaştığını müşteriye inandırmak için mutlaka 33 yaşına ulaşman gereklidir. Sabırlı ol.