

‘Volgend Ahold wordt opgezet door een Turk’

Ondernemer Atilla Aytekin verwacht dat binnen tien jaar de eerste ondernemer van Turkse komaf een bedrijf naar de beurs brengt. Hij zou zelf wel eens die primeur kunnen hebben.

MICHEL COUZY

Atilla Aytekin (42) is het prototype van een geslaagde Turkse ondernemer. Hij is oprichter van softwarebedrijf Triodor in Amsterdam, waar tweehonderd mensen werken, verdeeld over het hoofdkantoor in Zuidoost, de ontwikkelafdeling in Turkije en een vestiging in Amerika.

Aytekin is Turk van de tweede generatie: hij is in Nederland opgegroeid en volgde hier zijn opleiding, die hem een universitaire titel opleverde. Hij ging aan de slag bij het bekende softwarebedrijf Baan en zette daarna bedrijven op, waaronder Triodor.

Hij herkent het beeld dat promovenda Mediha Sahin schetst over de opkomst van de tweede generatie Turkse ondernemers, die zich niet meer richt op groentewinkels en halalslagerijen, maar op financiële en technologische bedrijven. “Die generatie Turkse ondernemers is *booming*,” zegt hij. “Ik kom ze erg vaak tegen.”

Triodor heeft een fonds opgezet

dat migrant-ondernemers steunt. Het verschil tussen de eerste en tweede generatie Turkse ondernemers is groot, weet hij uit ervaring. “De eerste generatie is gericht op mensen met dezelfde etnische achtergrond en spreekt nog niet goed Nederlands. Jongere Turkse ondernemers zijn goed geïntegreerd en richten zich op alle groepen in de samenleving.”

Dat hij veel Turkse generatiegenoten treft in zijn ict-sector is geen toeval. Automatisering past bij hen. “Deze sector is internationaal, snel en staat bol van nieuwe technologie. Mijn generatie is gewend te

‘Ik laat klanten mijn vaderland zien, geen enkele haakte af’

schakelen tussen twee werelden: de oude wereld van de ouders en de nieuwe wereld. Dat schakelgedrag komt goed van pas in een snelle, in-

ternationale omgeving.”

Hij refereert aan een internationaal congres dat hij bijwoonde in zijn tijd bij Baan. “Daar waren zo’n honderd mensen op af gekomen. Op dat congres ontstond groepsvorming: Duitstaligen zochten elkaar op, net als Zuid-Europeanen en Scandinaviërs. Alleen een andere Turkse ondernemer en ik bewogen ons door die groepen heen. Die vaardigheid is een voordeel dat wij onbedoeld van thuis hebben meegekregen.”

De motivatie onder Turkse ondernemers is groot, stelt Aytekin. “Wij zijn ons ervan bewust dat we een minderheid vormen in Nederland. Ik ben op school uit de klas gehaald omdat Nederlandse ouders niet wilden dat hun kinderen met een Turks kind in de groep zat. Dat vertaalt zich in een mentaliteit van ‘ik zal ze een poepie laten ruiken’.”

De medewerkers van Triodor komen overal vandaan. Op het Amsterdamse hoofdkantoor is de helft Nederlands, de andere helft ondermeer Turks en Marokkaans. Het bedrijf heeft geen Turkse klanten. “Wel neem ik klanten altijd mee naar de fabriek in Turkije en laat mijn vaderland zien. Geen enkele klant is daarna afgehaakt.”

Aytekin heeft net als Sahin hoge verwachtingen van zijn Turkse collega-ondernemers. “Zij beschikken over de juiste voorwaarden voor succes. De kans is bovengemiddeld dat het volgende Philips of Ahold wordt opgezet door Turkse ondernemers. Ik denk dat binnen tien jaar de eerste Turkse Nederlander een bedrijf naar de beurs zal brengen.” Wellicht is hijzelf die eerste. “Wij willen inderdaad graag naar de beurs.”



Atilla Aytekin: 'We zijn gewend te schakelen, dat komt van pas in een snelle, internationale omgeving.'

FOTO KLAAS FOPMA