

ATILAY USLU

‘IK BEN GEEN ROLMODEL’

Mister Corendon wordt hij genoemd. Met twee vliegmaatschappijen, meer dan tien hotels en een miljoenenomzet. Maar vraag Atilay Uslu niet of hij trots is.

‘Trots?!? Ik ben daar helemaal niet mee bezig.’ Atilay Uslu (48) kijkt geërgerd op. Het vuur schiet de Turks-Nederlandse eigenaar van Corendon uit de ogen. ‘Trots, status: dat is allemaal buitenkant. Bovendien, ik ben van ’s ochtends vroeg tot ’s avonds laat met dit bedrijf bezig. Ik heb niet eens tijd om trots te lopen zijn.’

Nee, spreek met Uslu niet over wat hij heeft bereikt en of dat zijn ego streelt. Daar is hij allergisch voor. Hij ziet zichzelf als een meewerkend voorman, niet als de baas van een miljoenenbedrijf. Een doener. Dat heeft alles te maken met zijn achtergrond. Uslu is de jongste zoon uit een gezin van vier. Vader Ata Uslu kwam meer dan vijftig jaar geleden uit het Turkse Yeni Kapi – via de mijnen in Charleroi – in Haarlem terecht. De lange, charmante Turk, was snel een bekende verschijning in Haarlem. Altijd aan het handelen. Eigenaar van restaurants, pensions.

Het ondernemen zit in uw bloed?

‘Nou, als ik naar mijn moeder had geluisterd was ik nooit ondernemer geworden. Zij vond dat ik gewoon bij een baas moest gaan werken. Mijn vader was ondernemer en nooit thuis. Die arme vrouw van je wordt dan nooit gelukkig, zei zij. Ik heb netjes naar mijn moeder geluisterd. Na een studie elektrotechniek ben aan het werk gegaan bij de PTT. Toen vroeg ik aan mijn manager hoeveel hij verdiende. Dat was 2.500 gulden, na 25 jaar trouwe dienst. Ik dacht op dat moment: Sorry moeder. Dit schiet niet op.’

U wilde meer?

‘Mijn vader verdiende heel veel, maar maakte het ook op. Zijn grootste strijd was die met de Belastingdienst. Hij had niets met papieren, hield niets bij. Hij deed net of de Belastingdienst niet bestond. Daardoor is hij heel veel kwijtgeraakt. Op vier van zijn panden is

beslag gelegd, terecht hoor. Ons eigen huis gelukkig niet, maar de rest wel. Zelfs zijn hotel aan de Amsterdamse Nieuwezijds Voorburgwal is hij kwijtgeraakt. Dat was wel een goede les voor mij. Als je zaken doet, dan moeten de papieren op orde zijn.’

U hebt zelf ook problemen gekregen met de Belastingdienst. U zou zichzelf in de ogen van de Belastingdienst als ondernemer te weinig betalen. Die zaak loopt nog.

‘Mijn stelling is: genoeg is genoeg. De rest gaat terug in het bedrijf. Mijn bedrijven zijn wel wat waard, maar zelf heb ik niet zoveel met geld. Weet je, ik kom ook niet uit een rijk gezin. Mijn vader heeft zoals gezegd veel geld verdiend én weer verloren. Mijn vriendenkring bestaat niet uit ceo’s ofzo. Dat is mijn wereld niet. Als ik mijn levensstijl ineens aanpas, dan leg ik een bom onder mijn sociaal leven.’

Iemand die genoeg heeft, kan makkelijk zeggen: ‘Geld doet me niets.’

‘Neem mijn huis in Turkije, aan de kust in Foça. Dat kostte 80.000 euro. Een huis met drie slaapkamers. Dat is het. Niet armoedig, het uitzicht is zeker 10 miljoen waard, maar geen villa van een paar miljoen met een paar auto’s voor de deur. Dat past niet bij me. Een extra kamer maakte me niet gelukkiger. Wat andere bazen doen, moeten zij weten.’





Maar u wilt wel succesvol zijn, zich als migrantenkind bewijzen.

'Ja, dat zal zeker een rol spelen in mijn familie. Mijn oudste zus Meral is documentairemaakster, mijn andere zus Gunay is doctor, zit in de wetenschap. Allebei succesvol. Maar mijn broer heeft dat weer helemaal niet. Hij heeft een andere *drive*. Als hij 100 euro verdient, stopt hij met werken en maakt hij ze eerst op. Dan gaat hij weer werken.'

'We hebben wel altijd van thuis meegekregen, dat er gewerkt moest worden. Mijn eerste baantje was er een als vakkenvuller bij de Vomar. Daar verdiende ik 2,50 gulden per uur mee. Mijn moeder vindt dat belangrijk: werken, familie, zekerheid.'

Terwijl hij koffie inschenkt, begint hij te vertellen hoe het allemaal begon met zijn reison-

derneming Corendon. 'Ik had in Duitsland gezien hoe teletekst werd gebruikt voor vakantie-aanbiedingen. Dat zijn we ook gaan proberen.' Hij schiet in de lach als hij eraan terugdenkt. 'Teletekst pagina 544. Ik vergeet het nooit meer. Eén van mijn medewerkers typte de aanbiedingen in en meteen begon de telefoon te rinkelen.' Dat was in 1997, inmiddels bijna twintig jaar geleden. In de tussentijd groeide het bedrijf spectaculair. 'We konden de klanten niet kwijt. Ik moest smeken bij touroperators om ze kwijt te kunnen.' Dus startte Uslu zelf maar met een touroperator en richtte uiteindelijk Corendon op. Op het moment dat hij vliegtuigstoelen tekort kwam, richtte hij Corendon Dutch Airlines op. En hetzelfde deed hij met hotels. 'Ik werd helemaal gek van de concurrentie van TUI en zo. Het is niet zo dat ik zo nodig hotels of een air-

line wilde hebben, het was gewoon noodzakelijk.' Nu staat er een bedrijf dat met een omzet van 450 miljoen tot de top-3 van grootste reisondernemingen in Nederland behoort.

U hebt succes, bent vorig jaar uitgeroepen tot meest invloedrijke Turkse Nederlander. Dat moet toch wat met u doen.

'Natuurlijk, zo'n prijs is leuk. Toch doet het me niet zoveel. Ik hou niet van persoonsverheerlijking. Ik ben geen rolmodel. Wij zijn allemaal mensen van vlees en bloed. Eerlijk gezegd, was ik blijer toen Corendon een prijs kreeg omdat we de meest gezonde financiële onderneming waren.'

Er zijn maar weinig allochtone ceo's in Nederland.

'Ja, als allochtoon in Nederland is het moei-

lijk om ceo te worden. Dat heeft niets met racisme te maken, maar iedereen zoekt binnen het eigen netwerk, het old boys network. In het netwerk van de Nederlandse ondernemers zitten maar weinig mensen met een kleurtje. Het is geen onwil, maar ze kennen ze niet. Een groot gemis.'

Hij gaat rechtop zitten en begint sneller te praten. Want dit móet hem van het hart. 'Nederlandse ceo's moeten echt hun netwerk verbreden, daarmee kunnen ze grotere doelgroepen bereiken. Als je er vanuit gaat dat in de vier grote steden straks meer dan 50 procent van de inwoners van allochtone afkomst is, dan mis je wat. Dus: word wakker! Ik weet nog dat ik een keer een presentatie heb gegeven in een bedrijf waar zeventienhonderd man werkt. Duizend daarvan waren allochtoon. Ze hadden zeven man in het managementteam maar nul allochtonen.'

Dat verbaast u?

'De Nederlandse ceo is gewoon heel conservatief. Nederlanders zijn allemaal zo trots dat ze niet zo hiërarchisch zijn als Turken. Maar die autoritaire Turkse baas heeft wel vrouwen en buitenlanders in zijn managementteam. Die zie ik niet in de bestuurskamer van die Nederlandse ceo. Dat is slecht voor Nederland. Maar ik maak me daar geen zorgen over. Ik profiteer daarvan.'

Hoe dan?

'Als ik met een Nederlandse ceo aan tafel zit, dan weet ik hoe hij denkt. Ik snap hem. Ik sta daardoor altijd 2-0 voor. Andersom is dat niet zo. Hij weet ook niet hoe hij aan het allochtoon talent moeten komen. Ik wel. De besten werken bij mij en komen bij mij werken.'

Gevraagd naar de situatie in Turkije sinds de mislukte staatsgreep van deze zomer, houdt hij zijn lippen op elkaar. Daar wil hij het niet over hebben. Want politieke uitspraken, die doet hij niet. Liever praat hij over Corendon en hoe hij vorig jaar een stapje terug deed. Oud-TUI-topman Steven van der Heijden werd ceo. Zelf richt hij zich nu op de hotels en de nieuwe activiteiten van Corendon. 'Dat bevalt me heel goed, ik kan het iedereen aanraden. Ik kan niet de baas zijn van alle takken. En van de airlines

'ALS IK MIJN LEVENSTIJL AANPAS, LEG IK EEN BOM ONDER MIJN SOCIAAL LEVEN'

Atilay Uslu

- 1968 geboren in Emirdağ, Turkije
- 1988 mts elektrotechniek
- 1989 opleiding cockpittechnicus bij Fokker
- 1990 middenstandsdiploma
- 1990 eigenaar van restaurant Paspoort
- 1993 eigenaar Mega Reizen, Snowman en Transatlas
- 2000 ceo Corendon
- 2005 ceo Corendon Airlines
- 2011 oprichting Cordendon Dutch Airlines

Atilay Uslu woont samen en heeft drie kinderen

en de touroperator en de hotels. Bij ons werken allemaal 'zelfstandig ondernemers'. Ze hebben wel aansturing nodig, anders krijg je een soort wildgroei. Daar hoort een ander type baas bij.'

Wat voor type baas bent u dan?

'Ik ben altijd een meewerkend voorman geweest, dat is Steven nu ook. Ik geloof niet in ceo's in ivoren torentjes. Daarom heb ik samen met Steven een nachtdienst op Schiphol gedraaid, bestemmingen bezocht, met heel veel klanten gesproken. Zij geven ons les.'

Werkt u nu minder?

'Nou nee, misschien werk ik nu zelfs meer.'

U heeft drie kinderen. Twee zonen van 25 en 11 jaar en een dochter van 9. Hoe houdt u de balans tussen werk en privé gezond?

'Daar heb ik niet zoveel moeite mee. In het weekend ben ik er meestal. Het zit hem meer in de kwaliteit dan de kwantiteit. De kinderen voelen zich geliefd, dat is belangrijk. En ik ga met ze apart een keer per jaar ergens heen. Mijn dochter kan nog niet zo lang weg, dan mist ze mama. Maar met mijn zonen wel. Mijn jongste neem ik al mee sinds hij 3 jaar oud is. We zijn in New York geweest, in Dubai. Net zoals mijn vader ook met mij deed. Hij was er vaak niet, maar ik ging wel drie dagen mee naar Duitsland, waar hij een taverne had. Ik was een jaar of 8 en mocht daar meehelpen.' Hij glimlacht. 'Ja, dat zijn de herinneringen.'

En de toekomst? U droomt over een wijngaard heeft u wel eens gezegd.

'Oei dat is lastig. Ik weet nog niet eens wat ik over drie jaar ga doen. Ik denk graag *out of the box*, dus het zal wel iets verrassends zijn. En ik hoop dan wel vaker in Foça te zijn, met een glas wijn in de hand. Maar werken zal ik wel blijven doen.'

Toch verslaafd aan het succes?

'Nee, dat is het niet', klinkt het beslist. De geërgerde blik van eerder is even terug. 'Misschien heel oppervlakkig, maar ik ben daar echt niet mee bezig.' ■