



“Paylaşmak İnsanı İnsan Yapan En Güzel Değer”

“Sharing is the Best Value, It Makes Us Human”

Scala Mice Genel Müdürü ve TURSAB MICE Komitesi Başkanı Selçuk Boynueğri, uzun yıllara yayılan engin tecrübeleri ışığında sektörü değerlendirdi.

Scala Mice General Manager and TURSAB MICE Committee President Selçuk Boynueğri reviewed the sector in the light of his years of unlimited experiences.

İlk önce Selçuk Boynueğri'nin herkes tarafından takdir edilen iş hayatının perde arkasını aralıyoruz. Scala Mice efsanesinin doğuşu aslında Selçuk Bey'in çocukluğundan gençliğine kadar uzanan yolculukta gizli. Tüccar bir ailenin çocuğu olan Boynueğri, ilk iş tecrübesini babasının yanında kazanıyor. Uludağ Üniversitesi Ekonometri Bölümü'nde okuduğu yıllarda turizm sektörüyle tanışan Scala Mice'in patronu o yılları şöyle anlatıyor: “Üniversiteye 1987 yılında girdim. O sıralar Türkiye'de turizm henüz bir endüstri olarak kabul edilmiyordu. İşin aslı; turizm denildiği zaman insanların aklına sadece yaz aylarında kısa süreliğine kıyı şeridinde inmek geliyordu. Hayatımda turizme dair ilk işimi

First, we take a look at Selçuk Boynueğri's admirable business life. The birth of Scala Mice legend is hidden at his journey from his childhood to his youth. Boynueğri is a child of a tradesman, he gained his first business experience from his father. He met the tourism sector while he was studying Econometrics at Uludağ University. He talks about those years like this: “I started college in 1987. During those years, tourism wasn't accepted as an industry. The truth is; when you said tourism, the only thing people thought was going to a seaside during summer for a short period of time. My first job in the tourism field was in Fethiye, I was in my second year of college at that time. I went from Bursa to Fethiye

üniversitenin ikinci yılında iken Fethiye'de yaptım. Bir sebze kamyonunun arkasında Bursa'dan Fethiye'ye gittim. Belcekız taraflarında bungalav evlerin olduğu bir kampta servis elemanı olarak çalıştım. Tatil amacıyla gittiğim Fethiye'de harçlığım bitince gönüllü olarak çalışmaya karar verdim. Belirli bir ücret karşılığında değil konaklama ve yeme-içme karşılığında çalışıyordum. O iş bir sonraki sene üniversiteden 45 kişilik bir turu organize etmemde aracı oldu. Etkinliğin afişini kampüse as, otobüs kirala, konaklamayı ayarla derken ilk turizm faaliyetimi de gerçekleştirmiş oldum o yıllarda.” Girişimci bir ruha ve analitik yeteneklere sahip olan Selçuk Boynueğri, 80'lerin sonuna doğru bir turizm acentasında mesleğin püf noktalarını da öğrenmeye başlar.

Peki bu öğrenme süreci nasıl gerçekleşti?

Bayram dönemlerinde iç turizmde otobüs hareketliliğinin çok yoğun olduğu yıllardı. Bir acentada transfer işlemlerini yürütecek birilerine ihtiyaç olduğunu duyunca gidip görüştük ve başladık. Yaptığımız iş turdaki araçları tatil yerine götürmek ve tatil bölgesinden dönen araçlara eşlik etmekte. O sıralar günde yaklaşık 13-14 saat yolculuk ediyorduk. İş ne kadar zor da olsa görevi en iyi şekilde tamamlamak için gereken her şeyden fedakarlıkta bulunuyorduk. Profesyonel bir operasyon içerisinde görev alışım böylece başlamış oldu. İşlerin yoğunluğu artınca bölgelerde kalıcı grup liderlerine ihtiyaç duyuldu. Bir yandan bölge bölge gezerek grup liderliği yaparken bir yandan da bulunduğum bölgelerde çevre turları satmaya başladım. Tıp dünyasının öncülüğünde kongre ve toplantı sektörü ilerleme kaydedince, bizler kış sezonunda da aynı tempoyla çalışmaya devam ettik. Bu vesile ile MICE diye adlandırdığımız; kongre, toplantı ve etkinlik sektörüyle de tanışmış oldum. Kayıt desklerinden, oturumlara kadar operasyonların birçok departmanında görev aldım.

İş yoğunluğunun eğitim hayatını sekteye uğratması Selçuk Boynueğri'yi demoralize etmez ve Bursa'da, henüz yeni kurulan Plaza Turizm'in sahibi Serdal Can'ın teklifi üzerine hem üniversiteye devam etme şansını yakalar hem de üstün performansı ve başarısı ile kariyerinde hızla yükselmeye başlar. Plaza Turizm İstanbul Bölge Müdürlüğü'nün başına geçen Boynueğri, ilk iş olarak gençlerden oluşan bir ekip kurar. 1992-1996 yılları arasında Plaza Turizm ile her türlü kongre, toplantı ve etkinlik operasyonunu gerçekle-



at the back of a vegetable truck. I worked as a service staff at a camp which had bungalow houses around Belcekız. I went to Fethiye for vacation but when I was out of money I decided to work voluntarily. I wasn't working for money, I was working in exchange of accommodation and food. That job helped me organize a 45 people tour from the university a year after. By hanging posters to the campus, renting a bus and organizing the accommodation, I accomplished my first tourism organization at those years.”

Selçuk Boynueğri has an entrepreneur spirit and analytic talents, towards the end of 80s, he starts learning the keys of the profession by working at a tourism agency.

How did this learning process happen?

At those years, bus activity in domestic tourism was very intense during the holiday season. We heard that an agency needed some people to handle the transfer processes, we went there and started to work. What we were doing was taking the tour busses to the vacation places and accompanying the busses that were coming back from the vacation places. We were traveling for 13-14 hours a day back then. Even though our job was really hard, we sacrificed everything to do it the best way we can. This is how I became a part of a professional operation for the first time. When the intensity of the business increased, they needed permanent group leaders at regions. I became a group leader and started to travel region by region and I also started to sell environment tours at my regions. When the congress and meeting sector started making a progress with the leadership of the medical world, we continued to work with the same intensity during the winter season. That's how I met MICE; the congress, meeting and event sector. I worked at various departments of the operations from registration to sessions.

Selçuk Boynueğri wasn't demoralized when his education life had been interrupted because of

tiren Selçuk Bey, özellikle kurumsal etkinlikler ve kongrelerdeki başarısı ile adından sıkça söz ettirmeye başlar. İstanbul'daki iş hacminin büyümesi ile artık kendi işinin başına geçmek isteyen Boynueğri, 1996 yılında 2 ortağıyla birlikte Genel Müdürü olduğu Scala Mice'ı kurar. Girişimci ruhu ve yaratıcı zekası ile başarılı işlere imza atan Selçuk Boynueğri, turizm faaliyetlerini yurt dışına taşımaya karar verir. Dünyadaki destinasyonları iyi bir şekilde analiz ettikten sonra ortakları ile beraber Polonya'da ilk Türk sermayeli tur şirketi olan PolTours'u da faaliyete sokar. 1998 yılına kadar PolTours ile büyük işler yapan Boynueğri, aynı yıl ülkenin siyasi konjonktüründen kaynaklı belli sıkıntılarla karşılaşır ve Polonya'daki işleri dondurmaya karar verir. Daha sonra kongre, toplantı ve etkinlik sektörünün İstanbul'da büyümesi ile birlikte Scala Mice'in diğer departmanlarında küçülmeye gider. Koyduğu hedefler doğrultusunda kurduğu ekip ile sektörde birçok yaratıcı projeye imza atar ve MICE endüstrisinin amiral gemilerinden biri haline gelir.

Selçuk Bey, Scala Mice ekibi uzun yıllardır aynı diye biliyorum. Bu ekibi bir arada tutmak zor olmadı mı?

Yaklaşık 15 yıldır aynı temel kadro ile işlerimizi yürütüyoruz. Elbette ayrılanlar, kendi işini kuranlar oldu... Bizimle birlikte çalışan arkadaşlar yaptıkları işlerde sürdürülebilirliği ve kaliteyi baz alıyorlar. Bizim de şirket politikalarımız bu prensiplerden oluşuyor. Böyle bir sektörde esas kadroyu uzun yıllar aynı bünyede tutabildiğim için memnuniyetimi ifade etmek isterim.

“Ülkedeki turizm gelirlerinin yüzde 30'unun MICE sektöründen geldiğini rahatlıkla söyleyebilirim.”

Selçuk Bey, MICE sektörü ülkemizde yeterli kadar değer görüyor mu sizce?

1995 yılından önce hem kurumlar hem de insanlar MICE sektörünü turizmin alt ögesi olarak tanımlıyorlardı. 1995 yılından sonra da arz-talep ilişkisi ve ihtiyaçlar doğrultusunda sektör ete kemiğe bürünmeye başladı. Kongre, toplantı ve etkinlik sektörünün ekonomik gücü gün ışığına çıkınca artık her şey daha profesyonel gözle analiz edilir oldu. Ülkedeki turizm gelirlerinin yüzde 30'unun MICE sektöründen geldiğini rahatlıkla söyleyebilirim. İşin diğer bir boyutu da istihdam... MICE endüstrisinin bu kadar büyümesi, karşılığında kalite ve standartları



“Dünyadaki destinasyonları iyi bir şekilde analiz ettikten sonra ortakları ile beraber Polonya'da ilk Türk sermayeli tur şirketi olan PolTours'u da faaliyete sokar.”

“Analyzing the destinations in the world very carefully, he founds Poltours which is the first Turkish funded tour company in Poland.”

his workload, he takes the offer of Serdal Can who owns the newly founded Plaza Tourism at Bursa, and continues his education while his career starts to rise with his outstanding performance and success. After becoming the Plaza Tourism İstanbul Region Manager, the first thing Boynueğri did was establishing a team which involves a group of young people. Between the years 1992 and 1996, Boynueğri organized various congress, meeting and event operations and made a name for himself especially with his corporate events and congresses. With the business growth in İstanbul, Boynueğri wants to have his own business and founds Scala Mice with his 2 partners in 1996. Selçuk Boynueğri becomes very successful with his entrepreneur spirit and creative mind and decides to move his tourism organizations in an international field. After analyzing the destinations in the world very carefully, he founds Poltours which is the first Turkish funded tour company in Poland. Boynueğri done very successful businesses with Poltours until 1998, at that year he faces some difficulties because of the political conjuncture of the country and freezes his businesses in Poland. With the growth of congress, meeting and event sector in İstanbul, he reduces some departments of Scala Mice. Scala Mice has become one of the flagships of MICE industry with its staff by doing creative projects according to his goals.

We know that Scala Mice team has been including the same people for years. Wasn't it hard to keep this team together for so long?

We've been working with the same team for 15 years. Of course some people left and some of them started their own businesses... The people who work with us base their work on sustainability and quality. Our company policy has these principles. I would like to express my gratification for keeping this team together for all those years.

“I can easily say that the 30 percent of tourism incomes of our country comes from the MICE sector.”

Do you think MICE sector is valued enough in our country?

Before 1995, both the corporations and people defined MICE sector as a sub-segment of tourism. After 1995, the sector started having a name with the supply-demand and need balance.

da getiriyor. Hem devlet açısından hem de paydaşlarımız açısından farkına varılması gereken şöyle bir gerçeklik var: MICE endüstrisi artık büyük bir ekonomik güce sahip. Buna en iyi örnek; turistik konaklama tesislerinde personel ihtiyacı sadece yaz aylarında ortaya çıkarken MICE sektöründeki faaliyetler sayesinde sürekli ve kalıcı istihdam sağlanabiliyor.

“Biz TURSAB MICE Komitesi olarak firmalarımızın işlerini kolaylaştırabilecek projeler geliştiriyoruz.”

Peki bu farkındalığın oluşması için nasıl adımlar atılmalı?

Bakın şu an yaklaşık 7.000 acentadan oluşan bir endüstriden bahsediyoruz. Bu büyük çatının yönetilmesi, kurallarının koyulması, iç yapısının doğru bir şekilde ayrışması gerekiyor. Mesela MICE alanında hizmet veren firmalar bakıyorsunuz sağlık turizm ile de uğraşiyor. Ben bunun mesleki anlamda iş kalitesini düşürdüğünü ve sektörün karmaşık bir yapıya bürünmesine sebep olduğunu düşünüyorum. Tüm şirketler profesyonel oldukları alanda hizmet vermeli. Diğer önemli bir unsur ise firmaların paydaşları ve müşterileri ile olan ilişkilerini iyi yönetmesi. Bu konu birçok kez gündeme geliyor. Biz

When the economic power of congress, meeting and event sector was seen, people started to analyze everything professionally. I can easily say that the 30 percent of tourism incomes of our country comes from the MICE sector. Another aspect of this business is employment... Growth of MICE industry brings us quality and standards. There is a reality that must be recognized by both the government and our shareholders: MICE industry has a great economic power now. The best example of this is; at touristic areas the personnel need is only during summer but with the activity in MICE sector, a permanent and constant employment is provided.

“As TURSAB MICE Committee, we develop projects that will make our companies jobs easier.”

What kind of steps must be taken to gain this recognition?

We are talking about an industry which consists 7000 agencies. This great roof must be managed, set rules and disintegrated in the right way. For example, you see that a company which serves in MICE field also deals with health tourism. I believe this decreases the business quality and forms a complex structure in the sector. All companies must serve in the fields they're professional at. Another important factor is companies managing their relations with their shareholders and customers. This topic comes up a lot. As TURSAB MICE Committee, we develop projects that will make our companies jobs easier... To gain this recognition, what we need the most is education... From ministries to universities, from NGOs to associations that operate in the sector, we talk about what we can do to improve and introduce our sector the best way we can.

Especially at universities; we are trying to open classes on congress, meeting and event management. We expect our shareholders' support on this topic. As TURSAB MICE Committee our door is open to everyone. I am sure that we will get great results to our problems and the development of our sector.

TURSAB MICE Komitesi olarak firmalarımızın işlerini kolaylaştırabilecek projeler geliştiriyoruz.

Farkındalığın oluşması için en çok ihtiyacımız olan şey ise eğitim... Bakanlıklardan üniversitelere, STK'lardan sektörde faaliyet gösteren derneklere kadar uzanan geniş bir yelpaze içinde sektörümüzü en iyi şekilde tanıtmak ve geliştirmek için neler yapabileceğimizi konuşuyoruz. Özellikle üniversitelerde; kongre, toplantı ve etkinlik yönetimine dair derslerin açılması için görüşmeler yapıyoruz. Bu konuda paydaşlarımızın da desteğini bekliyoruz. TURSAB MICE Komitesi olarak herkese kapımız açık. Sorunların çözümü ve sektörün gelişimi için ortak bir akıl doğrultusunda iyi sonuçlar alınabileceğine inancım tam.

“İK firmaları doğru işe doğru personel istihdam etme konusunda biraz zayıf kalıyor.”

MICE endüstrisi çok farklı birimleri de bünyesinde barındırıyor.

Sizce en çok geliştirilmesi gereken birim hangisi?

Ülkemizdeki genç nüfus yoğunluğu Avrupa'ya nazaran daha yüksek. Yani elimizde işlenmesi gereken büyük bir cevher var. Biz MICE



bileşenleri olarak bu genç arkadaşlarımızla sürekli çalışma fırsatı buluyoruz. Ben izlenimlerim doğrultusunda şunu söyleyebilirim ki biz gençlerin değerinin, gençlerde sektörün değerinin tam olarak farkında değil. Buradaki en önemli eksik özellikle insan kaynakları alanında faaliyet gösteren firmalarda. Datalarında binlerce üniversiteli genci barındıran İK firmaları, doğru işe doğru personel istihdam etme konusunda biraz zayıf kalıyor. Özellikle son yıllarda, insan kaynakları alanında hizmet veren firmalar kendi bünyelerinde kurdukları birimler vasıtası ile az da olsa bu sorunun çözümü için uğraşıyorlar. Takdir edilmesi gereken bu çabanın, çalışan gençlerin sayısına bakıldığı zaman yeterli olmadığı görülecektir. Önceden de söylediğim gibi akademik çevreler ile yapılacak pozitif iş birliği sayesinde müthiş bir güç olan gençlerimizi, sektör içinde en akıllı şekilde yatırıma dönüştürebiliriz. Bu sayede gençler henüz üniversite yıllarındayken profesyonel iş hayatının dinamiklerini, teorik ve pratik açıdan öğrenmiş olur.

Yoğun bir iş sohbetinin ardından özel hayatına eğiliyoruz Selçuk Bey'in... 2 kız çocuğuna sahip olan Boynueğri, kızlarıyla vakit geçirmekten oldukça keyif aldığını söylüyor. Hangi operasyonları daha çok sevdiğini sorduğumuzda da beklenen cevap geliyor: "Yaptığım tüm işleri seviyorum ancak brief sırasında müşterilerimiz bizden yaratıcı bir şeyler istediğinde heyecanlanıyorum. Çünkü çocukluğumdan beri hayat felsefem yeniyi bulmak ve var olanı geliştirmek üzerine kurulu."

MICE sektörünün başarılı iş idamı Selçuk Boynueğri ile sohbetimiz burada son buluyor. Bir sonraki röportajımızda sektörün var olan problemlerini aşip daha ileriye gitmesi temennisi ile vedalaşıyoruz.



“HR companies are a little weak on employing the right personnel to the right job.”

MICE industry involves many different units in itself. Which unit do you think has to be developed the most?

Our country's youth population density is much higher than Europe. This means that we have a gold mine we haven't worked with yet. As MICE components, we have the chance to work with these young people all the time. According to my observations, I could say that we are not aware of the value of these young people and they are not aware of the value of this sector. Companies that work in the field of human resources has deficiencies. HR companies that have thousands of young people in their data are a little weak when it comes to employing the right personnel to the right job. Recently, companies that work in the field of human resources are trying to solve this problem by the units they created in their companies. This effort must be appreciated but when we look at the number of young people that are employed it is seen that

this is not enough. Like I said before, with a positive collaboration with the academic environments, we can transform our very powerful youth into a smart investment in our sector. That way, young people will have the opportunity to learn about the dynamics of professional life both theoretically and practically during their college years.

After an intense business conversation we have talked about Selçuk Boynueğri's private life... He is the father of 2 young girls and says that he enjoys spending time with them. When we ask him which operation he likes the most the answer is inevitable: "I love everything I do but when our customers asks us to be more creative during the briefing I get really excited. Since I was a little boy, my philosophy was built on finding what's new and developing what I have."

Our conversation with the successful businessman of MICE sector Selçuk Boynueğri ends here. We say our goodbyes with the wish of development and achievement for the sector for our next interview.