

BRANDMAP ARALIK 2017 - OCAK 2018



Başarıya
Giden Yolda
**Başarısızlık
Hikayeleri**

DEVLER DE BAŞARISIZLIK YAŞAYABİLİR

“İnsanların başarısızlıklarını üzerinde düşünerek israf ettikleri zaman miktarı beni hep hayrete düşürmüştür. Başarısızlık asla kötü bir deneyim değildir. Sadece bir öğrenme eğrisidir.”

Richard Branson





Davut Doğan, Doğtaş Mobilya'da yakaladığı başarıyı her denediği işte gösteremedi. Sucuk işi bunlardan biriydi. Doğan, bu girişiminin hikayesini şöyle anlatıyor:

"1992'de memleketim Biga'da iş fırsatları neler olabilir diye düşünürken, arkadaşlardan biri 'Sucuk fabrikası kuralım' diye fizibilite sundu. Şirketi kurduk, buzhane kiraladık, makineleri aldık, sermayeyi koyduk, sucukları üretmeye başladık. Panelvana yükleyip İstanbul'a gönderdik.

Ancak "Evdeki hesap çarşıya uymadı." Biga'dan gönderilen sucuklar 1.000 kg idi. İstanbul'a varınca 800-900 kg'a düştü. İlk defa orada öğrendik: Sucuk bekledikçe suyunu çekip kuruyor ve kilosu düşüyormuş.

Hava güzel olunca, sucukları dışarıda doğal şartlarda kurutalım dedik. Bizim sucuklar baloncuk oldu. Ünlü bir sucuk markasının emekli ustasını bulup işin başına geçirdik. Yine tutturamadık. Para sorunumuz başlayınca üç arkadaşı daha birer otomobil parasına ortak ettik, ben bir otomobil parası daha koydum etti 9 otomobil. Ardından 1994 krizi patladı. Faizler yükseldi, zararımız katlandı. Arabayı sattık, tesisi kapattık. Elimizde 2 tane katalitik soba dışında bir şey kalmadı."



Ev tekstilinin zirvesindeki Küçükçalık Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Küçükçalık'ın da iş yaşamında başarısızlıkları olmuş. İstanbul Sultanhamam'daki işlerini 1980'li yıllara doğru babasından devraldığını anlatan Küçükçalık, yaşadığı en büyük hayal kırıklığını şöyle anlatıyor:

"1979'da 19 yaşındaydım. Yaptığım bir kalem işle 19 milyon TL, yani neredeyse sermayemizin yüzde 20'sini kaybettim. Açıkçası dünyam kararı, tekstil işinde bir daha büyük işler yapamayacağımı görerek hem kendime hem insanlara olan güvenimi kaybettim.

"Rakam bizim için çok çok büyüktü. Yine de babam çok moral verdi ve bana 'Seneye de en az bu kadar para batırmazsan seni iş yapmış saymam!' dedi. Bu olaydan önemli dersler çıkardım. Her insanın aynı olmadığını ve bir kişiye yitirilen güvenin herkese mal edilemeyeceğini öğrendim."



Makromarket Genel Müdürü Mehmet Songör'ün de yanlış işlere imza atmışlığı var. Songör, denediği ama başarılı olamadığı girişim hikayesini şöyle anlatıyor:

"Sekiz yıl kadar önce yine perakende alanında yeni bir konsept oluşturmak için bir proje başlatmıştık. Discount (indirim market) benzeri, küçük metrekareli mağaza modeli olarak bunu 'Mikromarket' adıyla denedik. Mikromarket, 12 şubeye ulaşmasına rağmen istediğim başarıyı yakalayamadığı için projeyi sonlandırdık. Çünkü konseptin başarılı olması için uzun soluklu bir altyapı çalışması gerekiyordu. Biz bu çalışmayı zamana yaymayı tercih etmiştik. Bu da bize tecrübe kazandıran başarısızlıkla sonuçlanmış bir deneme olarak hafızalarımızda yerini aldı."



Bazı girişimciler ise öngörü yetersizliği nedeniyle başarısızlıklara da imza atıyorlar. Bu isimlerden biri de Twigy'den Sinan Öncel. Öncel'in hatası, dünyanın en ünlü top modellerinden Gisele Bündchen'e fazla güvenmesi ve olası problemleri öngörememesi olmuş. Öncel kendini hayal kırıklığına uğratan bu deneyimi şöyle anlatıyor:

"Sekiz yıl boyunca Gisele Bündchen'in terlik koleksiyonunu sattık. Bu büyük başarıdan sonra Gisele Bündchen'li çamaşır koleksiyonunun da iyi satılacağını düşünmüştüm. Reklamlarında Gisele'in muhteşem pozlarının olduğu, tabii öncelikle Latin Amerikalı kadınlara uygun üretilen koleksiyonun beden yapısı bizim müşteri yapısına maalesef uymadı. İşin püf noktalarını öğrenmeden yaptığım bu girişim maalesef başarısızlıkla sonuçlandı."

BRANDMAP ARALIK 2017 - OCAK 2018



Arzum Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kolbaşı da benzer bir deneyim yaşamış. Kolbaşı, elektrikli ev aletlerinin yanında onları tamamlayıcı olarak elektriksiz ev aletlerinin de satılacağını düşünmüş. Kolbaşı şöyle diyor, "Yanıldığımızı görünce hemen bu ürün grubundan vazgeçtik. Bir miktar zarar ettik ama ısrar etmedik. Eskiden düşünüp taşınır başarısızlık hikayelerimden en çarpıcı olanını anlatmaya çalışırdım ama şimdi diyorum ki başarı hikayen, başarısızlık hikayenden 1 fazla oldu mu korkma yola devam."



Daikin Türkiye CEO'su Hasan Önder, kendi başarısızlık anısını ise şöyle anlatıyor: "Genç bir girişimci olarak, 1998 yılında Çin'e ilk gittiğimde orada başarılı bir ortaklık yaparak Türkiye'ye daha fazla yatırım çekmek amacıyla iş planları hazırlamıştım. Fakat şimdi görüyorum ki iş planlarımı daha detaylı hazırlayarak oradaki yatırımcıları daha iyi ikna edebilir ve Türkiye klima pazarına bir ortaklıkla girebilirdim. Fakat distribütör olarak pazara girmeyi tercih ettim ve ilk dönemlerde çok fazla sıkıntı çektik. Ama eksikleri görerek, farklı satış kanallarına girip özellikle zincir marketlerde klima satmaya başladık."



Pet Holding Yönetim Kurulu Başkanı Güntekin Köksal, başarılı olmadığı iş deneyimini Almanya'da yaşamış. Alman bir çalışanıyla inşaat, proje, mühendislik şirketleri kurduklarını anlatan Köksal, bu şirketlerde konut renovasyonu yaptıklarını anlatıyor. Öykünün devamını ise şöyle hatırlıyor: "Heppenheim Belediyesi'nden 202 konutluk bir site inşaatı işi aldık. İki yıl zarfında epey ilerledik. Aynı zamanlarda da Almanya'da yaşayan bir Türk girişimciyle ortak olduk ve onu Almanya'daki işlerin başına getirdik. Ancak kendisi hasta bir psikopatmış! Çok iyi kamufle ettiği için geç farkına vardık. Almanya'daki işleri koordine etmesi için Türkiye'den eski bir arkadaşımı organizasyona soktuk. O da daha çok harcırah için sıkça Almanya'ya giderdi. Rusya'da da çok inşaat işimiz olmasına rağmen oraya pek gitmezdi. Sonuçta o da olmadı. Para ve zaman kaybettiğimizi görmekte gecikmiştik. Almanya'da işi yürütmesi gereken kişi megaloman bir psikopat, Türkiye'deki koordinatör ise eyyamcı çıkmıştı. Biz de kontrol kısmında yetersiz kalmıştık. Böylece işi kapattık." Bu deneyimle Köksal, insan seçiminin ne kadar kritik olduğuna dikkat çekiyor.



MV Holding CEO'su ve StartersHub Yönetim Kurulu Başkanı Ebru Dorman'ın 2000 yılında Londra'da bir teknoloji start up girişimi olmuş. Ama NASDAQ çökünce fonlama fırsatları kurumuş. Dorman, bu başarısız girişimi ve kariyerine etkilerini şöyle anlatıyor: "Şirketi kapatmak zorunda kaldık. Ardından, Morgan Stanley ile yeni kurulan girişim sermayesi fonu için iş görüşmesi yaparken, cesaret gösterip böyle bir işe girişmiş olmamın beni diğer McKinsey ve Harvard mezunlarından öne çıkardığımı söylediler. 'Fail Forward' yani seni ileriye götüren bir başarısızlık yaşamışsın dediler. İlk toplantıda iş teklifi aldım ve bu iş kariyerimdeki en keyifli rollerden biri oldu."

Başarıya Giden Yolda Başarısızlık Hikayeleri



Ahmet Zorlu: “Bilançoya bir baktım, 10 bin lira zarar. Beni bir korku aldı, babama ne cevap verecektim?”

“15 yaşında ilk işimi kurdum. Yaşıtlarım sokakta top oynarken ben Denizli Babadağ’dan yola çıkıp hiç bilmediğim bir yer olan Trabzon’da dükkan açtım. Yıl 1960’tı, hiç unutmuyorum. İşler çok iyiydi. 700 bin liralık satış yapmıştım.

Sevinçten uçacak gibiydim. Fakat yılın sonunda bilançoya bir baktım, 10 bin lira zarar.

Beni bir korku aldı, babama ne cevap verecektim. O gün orada her şeyi bırakıp geri dönebilirdim ama yapmadım. Başarısızlığımdan ders çıkardım. Neyi, nasıl farklı yapabilirim ve sonucu değiştirebilirim dedim. Satış kanalımı farklılaştırdım. Dükkanda satılmayan malları hafta sonları pazarda satarak bu zararı kapattım.

Gerçekten olmuyorsa, vazgeçmesini de bilmek gerekiyor. Tabii önce çalışmak, o işin gereği neyse onu yapmak ve o işin sahibi olmak konusunda her şeyi yapmalı. Baktınız hala olmuyor, işte orada durmalı. Geçmişte Zorlu Grubu olarak da başarısız işlerimiz oldu. Örneğin Rusya pazarına enerji alanında yatırımlarımız oldu. Çok fazla çaba sarf ettik ama verimli sonuçlar alamadık. Her pazarın farklı dinamikleri var ve bu bazen sizin yapınıza uymuyor. Bu bizim için önemli bir ders oldu.

Daha önce sağlık sektörüne yazılım konusunda yatırımımız oldu. Tecrübesiz olduğumuz bir alanı, olmayacağını anladık ve son verdik.

Başarısızlıklardan çıkardığım birçok ders oldu, onları da iş hayatım boyunca kullandım. Öncelikle insan çiraklığını yapmadığı bir işin ustası olamaz. O yüzden mutlaka yaptığım her işin içinde olmayı, işin mutfağını bilmenin çok önemli olduğunu öğrendim. Başarısızlığın temel sebeplerinden biri de, bir işi sürekli aynı şekilde yaparak başarılı olacağımıza ve rakiplerimizi geçeceğimize inanmaktır.”



“Köpek Balığı İşinde Yanıldım” diyor MV Holding Yönetim Kurulu Başkanı Murat Vargı.

“1980’li yılların başında rahmetli Cumhurbaşkanı Turgut Özal’ın çıkarttığı 24

Ocak Kararları’ndan sonra Türkiye ekonomik politika olarak ihracat ağırlıklı ve dış satıma öncelik tanıyan bir strateji izlemeye başladı. Almanya’dan köpekbalığı talebi geldi.

O zamanlarda Marmara Denizi’nde tespitlerimize göre köpekbalığı mevcuttu. Ancak yerli piyasada talebi olmadığından balıkçılar tutmuyordu. Biz balıkçıları organize ettik. Bir tır dolusu balığı temin ettik. Bir soğuk hava deposu tutarak temizledik ve soğuk zincirde Almanya’ya gönderdik. Ancak ithalatçı firma balıkların bozuk geldiği gerekçesiyle paramızı ödemedi.

Tırın kapısını açtıklarında balıkların bozulduğunu ve koktuğunu söylediler. Kaldı ki bizim elimizde hem yükleme anında hem de boşaltma anında balıkların hijyene bağlı olarak taşındığına dair bağımsız İsviçre SGS şirketinden bir kalite raporu mevcuttu. Avukatımızı devreye sokup zor bela paramızı aldık ve iş zararlı kapandı. Buna bağlı olarak teşebbüsümüz devam etmedi. Ancak Türkiye’de ilk köpek balığı ihracatını yapan firma olmuş olduk.

Başarısızlığımızın sebepleri olarak şunları sayabilirim. Birincisi yeni bir işti ve deneyimsizdik. Sektör yeniydi. Üretim sürecinde yeterli bilgiye sahip değildik ve müşteri hakkında önceden yeterli referansları alamadık. Deneme yanılma yöntemiyle işi yaparken öğrenme sürecini yaşadık.”