Damdan Düşen Acemi Girişimciden Deneyim Paylaşımı



Gerçek midir, şehir efsanesi midir emin değilim, ama kısa bir hikâye ile başlamak istiyorum: Derler ki, İstanbul'da yapılan büyük bir köprünün inşaatında kullanılan dev boyutlardaki bir vincin operatörü nasıl hata yapmışsa vinci devirmiş. Zarar çok büyük ama yapacak bir şey olmamış. Yurt dışında bulunan patron geri geldiğinde olayı çekinerek anlatmışlar. O da, peki siz ne yaptınız diye sormuş. Efendim derhal gereğini yaptık ve vinç operatörünü kovduk demişler. Fakat patron buna daha çok kızmış. Dünyada bu boyutlarda bir vinci devirmiş kaç tane operatör var? Asıl bundan sonra değerli bir adamdır o, neden işten çıkardınız, demiş. Bende, koca bir vinç devirmiş gibi, başarısızlıkla sonuçlanan bir şirket maceram olduğu için deneyimli sayılırım. Bir daha fırsat olur mu, yeniden yapar mıyım bilmem, ama en azından bu yazıyı okuyanlara faydalı olabilecek bir paylaşımda bulunmak istedim.

En baştan söylemek gerekirse amatör ruhla düşünüp, profesyonel yöntemle iş yapmak girişimcinin şiarı olmalıdır. Profesyonel iş yapma durumu, zayıf halkaya tahammülü olmayan güçlü bir zincir gibi işin her aşamasında ve her konuda olmalıdır. Amatör ruhla düşünmek ve hayal etmek ihtiyacımız olan motivasyonu ve enerjiyi sağlıyor. Kendi işimde başarılı olduğum takdirde ürünümü Türkiye'de üretip, Mekke ve Medine'deki kutsal mekânlarda Allah rızası için uygulayabilecek günleri görmek benim en büyük hayalimdi. Kısmet olmadı ama hayal edebildiğim için bile mutluyum. Hayal bile olsa, bir hedef koyarak ilerlemeye çalışmak tükendiğimiz noktalarda bir can simidi etkisi yapıyor. Yazının esas konusu profesyonel iş yapmak üzerine olduğu için, ileride her paragrafta bir konuyu irdelemeye çalışacağım.

Öncelikle, yapacağınız işe tek başınıza mı, ortaklarla mı girişeceğinizi netleştirmeniz gerekiyor. Benim olayım ortaklı olduğu için bu konuyu ele alacağım. Hemen söyleyeyim: sadece sözle iş yapmayın! Yani, ortaklarınızı ne kadar iyi tanırsanız tanıyın, ne kadar güvenirseniz güvenin fark etmez, kararlı ve prensipli olun. Alınan kararlar yazılı olarak belgelenip imzalandıktan sonra, mesela sermaye

oluşumunda herkes payına düşeni ortaya koymadan siz harcamaya başlamayın. Hallederiz, haftaya ayarlarım, canım sen şirketi kur ben filanca yerden alınca vereceğim vs. vs. sonu hep hüsran yollara çıkan başlangıçlar demek. Paranız kasada ya da bankada olmadan işe başlamayın derim.

Ticaret söz konusu olduğunda, satacağınız hizmet ya da ürünün piyasa araştırmasını yeterince yapmanız gerekiyor. Özellikle niş tabir edilen fırsat alanlarını hedeflediyseniz ve başkaları tarafından üretilen bir ürünü veya hizmeti satacaksanız yasal altyapısının tam ve eksiksiz olmasına dikkat etmelisiniz. Ürün ne kadar iyi olursa olsun, ruhsat vb. belgeleri eksik olduğunda yaptığınız yatırımlar bir anlam ifade etmiyor. Kendi işimizde, satacağımız ürün için oldukça profesyonel bir kurumsal kimlik yapılandırması içinde web sitesi, logo, broşür, katalog vb. hazırlıklar yaptığımız halde, distribütör firma Türkiye de tam yeterli satış ruhsatı alamadığı için ayazda kalmıştık. Yapılan bütün çalışmalar ve harcamalar havaya gitmiş oldu.

Sözle iş yapma konusu şirket içindeki işler dışında, satış vb. ticaret konularında da kaldırılamayacak riskler içeriyor. Network pazarlaması yapan tiplerin satışına gelmeyin. Çok kişiyi veya kurumu tanımak ayrı şeydir, satış yapabilmek daha ayrı şeydir. Kazanmadığınız parayı harcamak veya paylaşmak için acele etmeyin.

Şirket işleri için ortak olan kişiler arasındaki yük dağılımı ve görev bilinci dengeli olmalı. İşi sahiplenen bir kişi ne kadar azimli olursa olsun iki kişiden azdır. Ortakların birlikte sorumluluk alarak gayret etmesi gerekir.

Parayı kullanmak ve yönetmek ise apayrı bir yetenek ve karakter gerektiriyor. Yıllarca kamuda ve kurumsal yapısı güçlü firmalarda görev yapmış birisi olarak, ödemelerde düzenli ve prensipli davranmak benim için doğal bir durumdu. Mesela, bir borç oluştuğunda cebimde duran para beni rahatsız ediyordu. İmkânım varsa ödemek en doğrusu gibi geldiği için öyle davrandım. Ama ticaret hayatında maalesef öyle olmuyor. Bütün ödemeleri en son vadesine kadar bekletmek ve mesela alacaklı başka bir esnafsa o sıkıştırıncaya kadar ertelemek meziyet görülüyor. Nakit parayı en uzun süre tutan güçlü sayılıyor. Çünkü onlarda size aynısını yapıyor. Kesilen faturalar ve ödemeler hep sarkıyor. Bu durumu halen kabullenmiyorum ama yapacak bir şeyde yok. Durumu bilerek tedbir almak lazım.

Her şeyde olduğu gibi ticaret hayatında da iniş ve çıkışlar yaşanabilir. Geri dönmek veya farklı bir yola sapmak için gerekli kaynak ve enerjiyi bir yerlerde tutmak cidden doğru olacaktır. Her şeyimizi tek seferde tüketmek yıkım getirir. Birde, güçlü bir aile yapısı ve anlayışlı bir eşinizin olması emsalsiz bir değer olacaktır. Eviniz kalenizdir, işiniz evinizi kötü etkilemeye başlamışsa derhal çözüm yoluna gitmeniz veya vazgeçmeniz gerekir. Köprüden önceki son çıkışınız bu noktadır. Yeni iş bulmak, yeni bir iş kurmak daha kolaydır. Yeni bir ev ve aile kurma şansınız olmayabilir. Evinizi ve ailenizi harcayacak işlerden uzak durun.

Bu konuda tekrar yazmak kısmet olur mu bilmiyorum ama devlet konusunu da eklemezsem eksik kalır. Mevzuat hazretleri dürüst taciri acımadan eziyor ve enayi durumuna sokuyor. En büyük ve en acımasız ortak bütün işlerde bizzat devletin kendisidir. Kazanmadığınız, fatura bile kesmediğiniz hallerde birçok isim altında vergi ödüyorsunuz. Şirketin adresi olarak kiralanan yerin mal sahibine kira verdiğiniz gibi devlete de bunun stopaj vergisini yine siz ödüyorsunuz. Şirketin tasfiyesini verdiğimiz ve bütün faaliyetlerini sonlandırdığımız halde; bir yıldır aylık beyannameler, 3 aylık vergiler ve defter

tasdikleri gibi isimler altında eziyet vergilerini ödemeye devam ediyoruz. Sistem, masum ve dürüst olan çoğunluğu rahatlatmak ve işini kolaylaştırmak için değil, uyanık ve kuralsız azınlığı dizginlemek için kurulduğundan, ticaret hayatını çekilmez hale getiriyor. Girişimcinin kazanıp kazanmaması sistemin umurunda değil.

Özetlemek gerekirse, ticaret hayatında idealist davranmak, herkesi kendin gibi bilmek kişiyi beladan uzak tutmuyor. Doğru işi, doğru kişilerle, doğru yer ve zamanda yapıp, ortaklardan ve devletten arta kalan değer gerçekten anlamlı bir boyutta olacaksa yeni işlere girişmek lazım. Çok düşünüp, çok danışarak yola çıkmayı tavsiye ederim.