

nasıl başardım?

● ŞEYMA ÖNCEL BAYIKSEL soncel@capital.com.tr

NAFİ GÜRAL, sanayicilikte 50 yılı geride bırakmış, iş dünyasının önemli işadamlarından biri. Yeni dönemde sanayicilikteki başarısını turizme de taşıyan işadamı, termal turizmde yarattığı farklı konseptle dikkatleri üzerine toplamayı başardı. Hiç kuşkusuz Nafi Güral'ın kariyer hayatında pek çok farklı başarı mevcut. Biz ise son başarısı olan turizm sektörüne girişini kendisiyle konuştuk. Güral, turizmdeki ilerleyişini ve izlediği stratejileri anlatırken kendisini 50 yıl ta-

“Hayallerimin peşinden gittim”

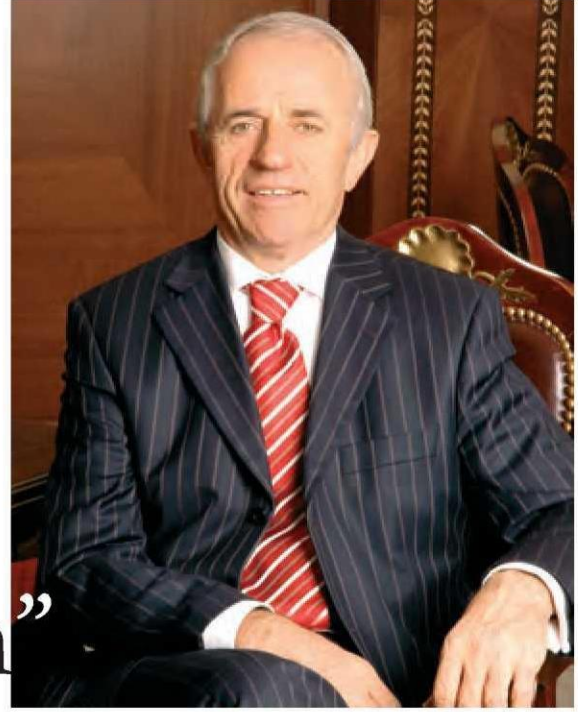
şıyan liderlik sırlarını da bizimle paylaştı. İşte Türk iş dünyasının önemli isimlerinden Nafi Güral'ın ağzından bu başarının sırları ve yeni girişiminin öyküsü...

“Tek amaç kazanç değil”

“Biz aslında sanayi orijinli bir şirkettiz. Hizmet sektörü sonradan kapımıza geldi. Benim 3 kızım, 1 oğlum var. Sanayicilik oldukça zahmetli bir iş. Kızlarımın sanayicilik konusunda problem yaşamasını istemiyorum. Hizmet sektöründe onların daha rahat edeceğini düşündüm.

Aslında hizmet sektörüne yaptığım yatırımı, sanayiye yapmış olsaydım kazancım çok daha fazla olurdu. Ancak olay sadece kazanç değil. Geleceği düşünmek için aynı zamanda sektör çeşitliliği adına bu alana yatırım yaptık.

Turizmde her işte olduğu gibi doğru yönetim fel-



sefesini benimsemek çok önemli. Bizim başarımızın arkasında bu var. Birincisi A'dan Z'ye müşteri memnuniyeti sağlıyoruz. Bana göre turizmde her şey dahil gibi bir sistemi izlemek oldukça yanlış. Günümüzde şirketlerin fiyatlarını da çok düşürdüğünü görüyorum. Fiyatlar düşünce kalite de düşüyor. Gelen müşterinin sosyal seviyesi de buna paralel değişiyor. Bu da şirketlerin gelirlerini olumsuz etkiliyor.

“Neyi farklı yaptık?”

Biz turizme ilk başladığımızda deniz, kum, güneş turizmi işine giremedik. Termal turizme yöneldik, odaklandık. Tesislerimizi iç turizme yönelik geliştirdik. Ancak yurtdışından müşteri getirmek için de çalışmalar yaptık. Bu süreçte ilk olarak TUI ile görüştük. Avrupa'nın nüfusunun yaşlı olduğunu, burada çok para olduğunu söylediler bize. Avrupa'nın yüzde 80'i, 60 yaş

“Asla saksı çiçeği olmadım”

Bir şirketin başarısını sürdürebilmesi çok önemli. Bunun için şirketlerin sosyal sorumluluk projeleri olmalı. Sosyal çevre de kişilerin başarısının devam etmesinde önemli bir etken. Ben her zaman eş, dost ve arkadaşın önemini bilen birisi oldum. Başkalarının bizim hakkımızdaki görüşlerinin pozitif olması için çalıştım. Şirketlerin medya ile ilişkilerinin de güçlü olması gerekir. Basında olumlu anlamda ve sıkça yer almak, şirketin kamuoyunda pozitif algısını artırır. Bunun yanında en büyük zenginliğin itibar olduğunu söylemem gerek. Ben görgüsünden, bilgisinden, dünya görüşünden yararlanamayacağım kişilerin bana yük olacağını her zaman bildim. En önemlisi, iş hayatında asla saksı çiçeği olmadım. Aksiyon aldım, bunları gerçekleştirdim ve sürdürülebilir olmalarını sağladım.

LİDERLİĞİ ÖĞRENME SIRLARI

Ben liderlik vasıflarının geliştirilebileceğine inanırım. Bana göre bir şirkette kurumsal yapı olmazsa başarı da olmaz. Bu kuralı benimseyerek iş hayatıma devam ettim hep. Bu anlamda profesyonellerin önemini her zaman kabul ettim. Ekip çalışmasını her

fırsatta destekledim. Çalışanların kurumu ve yöneticileri benimsemesi de bize başarı getirdi. Ayrıca çalışanlarımızın mutluluğunu da her şeyin üstünde tuttum. En önemlisi her zaman tek başına değil, ortak karar alma prensibini benimsedim.

üstü insanlardan oluşuyor. Bu kitle, kendisine gidecek bir destinasyon arayıp bulamıyordu. Bunların en çok tercih edeceği kulvarın termal olacağını tespit ettik. Ancak termalin yabancılar yönelik yapılabilmesi için birtakım şartlar var. Yerel yönetimin turizm anlayışına açık olması gerekli. Yerel halkın da termal turizm anlayışını benimsemesi şart. Bunlar olursa yurtdışından talep daha da artar.

“Orkestra şefiyim”

Benim her zaman hayallerim vardı. Onların peşinden gittim. Bu hayallerime nasıl ulaşacağımı sürekli planladım. Hizmet sektörüne girişte de böyle oldu. Ekibimi ve kadrolarımı kurdum. Ancak operasyonun hiçbir ayağında bulunmadım. Ben zaten bugün her işimizde bir orkestra şefi gibi davranıyorum. Her şeyi arkadaşlarım yapıyor.

Pek çok yatırımcı, bugün gelip bizim tesislerimizi geziyor. Bizim tesislerimizdeki yönetim felsefesini görüyorlar. ‘Tamam bu iş kolaymış’ diyorlar, ancak yapamıyorlar. Yani hizmet sektöründe başarılı olmak çok da kolay bir iş değil. Aslında başarıya ulaşmak için gerekli kriterler sır da değil. Eğitim olmazsa olmazlardan biri. Bakıyorum, bazı şirketler komşu otelden adam alıyor, ekip kuruyorlar. Olmaz öyle şey... Bizim tesisimde çalışanlar, sıfır bilgiyle geliyor, eğitimi bizde alıyorlar.

“Başarı budalasayım”

Liderlik, çalışmayla olacak bir iş değildir, doğuştan gelen bir meziyettir. Ben de kariyer hayatım boyunca hep deneme yanılma metoduyla ilerledim. İnsanları mutlu etmek için ne yaparım diye düşündüm. Herkese de bunu öneririm.

Bunları bir yere yazıp yapabilirseniz başarılı olursunuz. Ancak bunu söylemesi kolay, yapması zordur.

Ayrıca ben başarı budalasayım. Nerede başarı hissedersen oraya giderim. Fırsatlar da benim karşıma rastlantı eseri çıkar. Bu rastlantıları da değerlendiririm. Önceden planlamam.

“Akıllı riskler alırım”

Benim için zoru başarmak kolaydır, imkansızı başarmak ise azim ister. Zorluklar, imkansızlıklar karşısında Hannibal’ın ‘Ya yol bulacağım ya yol açacağım’ sözlerini hep hatırlarım. Bu düşünceyle de iş hayatımda önüme çıkan zorlukları her zaman aşmamı bildim. Kendime her zaman güvenmişimdir. Yine de sanayicilik ve hizmet sektöründeki tüm faaliyetlerimde hata yapmaktan da hiç korkmadım. Her zaman cesur olduğumu söyleyebilirim. Ancak bu, hiçbir zaman cahil cesareti olmadı. Her zaman akıllı riskler aldığımı düşünüyorum. Bu akıllı riskler de başarıyı getirdi.

Başarılı bir liderde hesap yapma mantığının da çok iyi olması gerekir. Ben girdiğim her işte hesabımı kitabımı iyi yaptım. Her girdiğim işle ilgili pozitif düşünmem de bizi ileriye götürdü. Türkiye’de pek çok felaket senaryosu da dile getiriliyor. Bunlara hiçbir zaman itibar etmedim. Ancak doğru bilgi sahibi olanlara soru sormaktan ve onları dinlemekten de hiç çekinmedim. Sorarak öğrenmek ayıp değil, başkalarının tecrübelelerinden yararlanmaktır.

“İşime aşığım”

Başarılı olmak için işinizi çok sevmekten öte, işinize aşık olmanız gerekir. Ben de işine aşık bir insanım. İş hayatımda zamanla gelişen bir

10 BAŞLIKTA NAFİ GÜRAL’IN BAŞARI REÇETESİ

- 1 Makul ve mantıklı hayaller kurdum.
- 2 Hayallerimin peşinden gittim.
- 3 Hayallerimi çevremdeki doğru insanlarla paylaştım.
- 4 Her zaman hedeflerim oldu.
- 5 Büyük düşünmekten korkmadım.
- 6 Ayağımı yere sağlam basıp, gözümü zirveye diktim.
- 7 Beni anlayanlara yakın anlamayanlara uzak durdum.
- 8 Durağan insanlardan uzak, başarılı, birikimli insanlara yakın durdum.
- 9 Başarıyı istedim, zorluklara karşı geldim.
- 10 İmkansızı başarmayı imkansız görmedim.

başka özelliğim de global sistemin ne anlama geldiğini öğrenmek oldu. Özellikle hizmet sektörüne girdikten sonra global sistemin önemini daha da iyi anladığımı söyleyebilirim. Girdiğim her sektörü çok iyi tanıdım. Bunu yapmak için global arenada da araştırmalar yaptım. Hayatım boyunca girdiğimiz sektörlerdeki rakiplerimizi de doğru yorumladığımı düşünüyorum. Aynı zamanda piyasayı da her zaman doğru anladım.

Başarılı bir işte kredi kurumlarını doğru kullanmak da önemli. Borcu borçla ödemek hatasına düşmemek gerekiyor. Ben hayatım boyunca bu hataya da hiç düşmedim.” **C**