



İLK KAYIPTAN NE ÖĞRENDİM?

"T

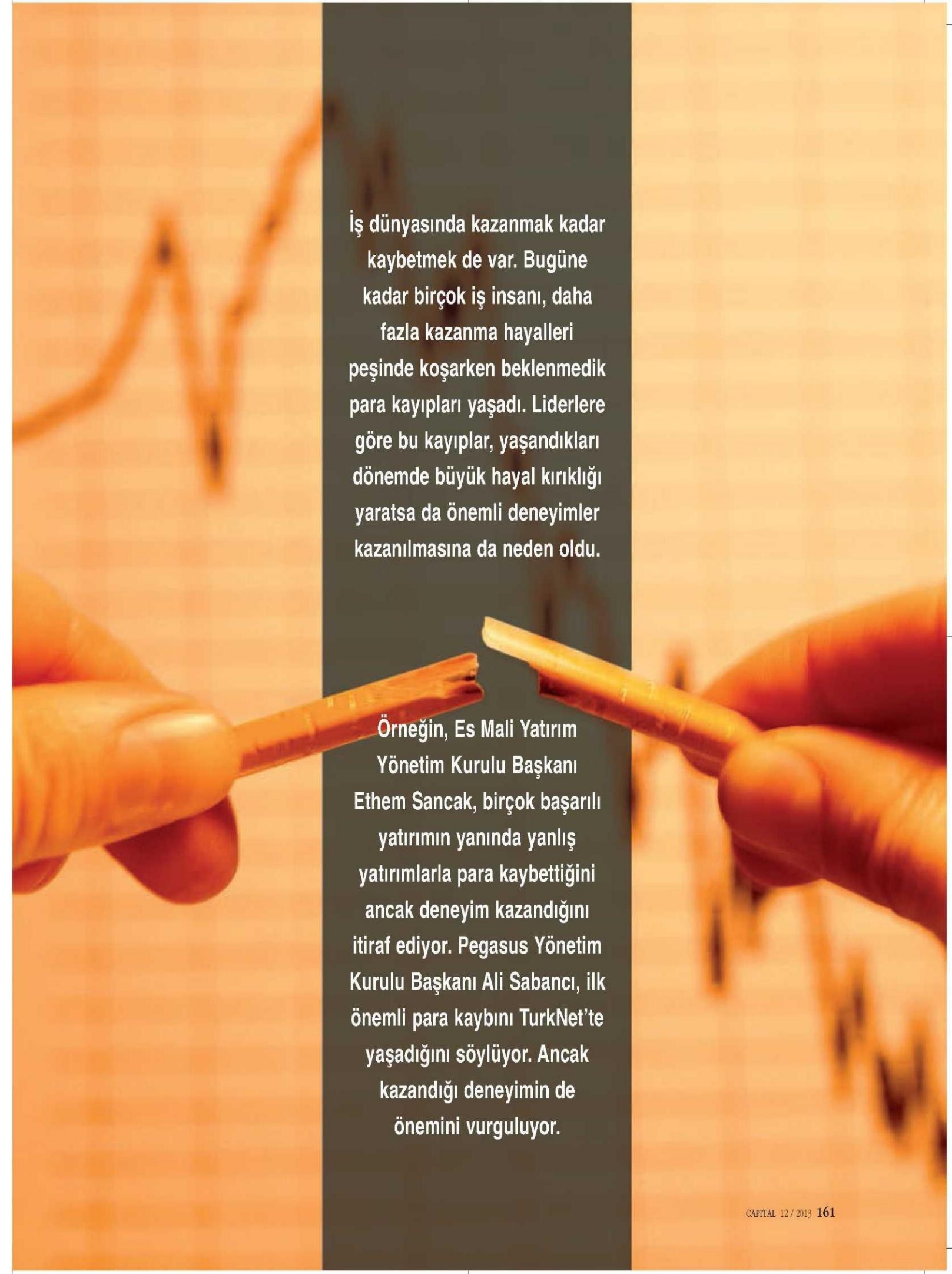
● HANDE YAVUZ hyavuz@capital.com.tr

ÜRKNET'TE TAM 25 MİLYON DOLARIMI BATIRDIM. HALBUKİ

Türkiye'nin en büyük ikinci internet ağıydı. Babamlara, 'Ferit Şahenk daha çok batırdı' diyerek avutuyordum kendimi, çünkü Doğuş Holding 72 milyon batırmıştı. Ferit'le hala konuşuruz bunu."

Bu sözler, iş dünyasının en başarılı girişimcilerinden Pegasus Yönetim Kurulu Başkanı Ali Sabancı'ya ait. İş dünyasında kazanmak kadar kaybetmek de var. Sabancı'nın yanı sıra bugüne kadar birçok iş insanı daha fazla kazanma hayalleri peşinde koşarken beklenmedik para kayıpları yaşadı. Bu kayıplar yaşandıkları dönemde büyük hayal kırıklığı yaratsa da bugün liderler tarafından önemli deneyimler olarak adlandırılıyor.

Örneğin, Es Mali Yatırım Yönetim Kurulu Başkanı Ethem Sancak, birçok başarılı ya-



İş dünyasında kazanmak kadar kaybetmek de var. Bugüne kadar birçok iş insanı, daha fazla kazanma hayalleri peşinde koşarken beklenmedik para kayıpları yaşadı. Liderlere göre bu kayıplar, yaşandıkları dönemde büyük hayal kırıklığı yaratsa da önemli deneyimler kazanılmasına da neden oldu.

Örneğin, Es Mali Yatırım Yönetim Kurulu Başkanı Ethem Sancak, birçok başarılı yatırımın yanında yanlış yatırımlarla para kaybettiğini ancak deneyim kazandığını itiraf ediyor. Pegasus Yönetim Kurulu Başkanı Ali Sabancı, ilk önemli para kaybını TurkNet'te yaşadığını söylüyor. Ancak kazandığı deneyimin de önemini vurguluyor.

tırımın yanında yanlış yatırımlarla para kaybettiğini, ancak deneyim kazandığını itiraf ediyor. Son olarak ailesinin karşı çıkmasına rağmen Siirt'te bir tekstil fabrikasını hayata geçirdiğini belirten Sancak, bu yatırımın bir süre sonra battığını söylüyor. "Sonunda 30-40 milyon dolar zarara uğradık. Ancak hata yapmak da insani bir olaydır" diye konuşuyor.



VEHBI VARLIK



AYŞEN ZAMANPUR

RİSK ALDI AMA...

İnoksan Yönetim Kurulu Başkanı Vehbi Varlık, çalışma hayatında hafızasında iz bırakan ilk para kaybını 1985 yılında yaşadığını söylüyor. Sektörde daha çok yeni oldukları ve az bir sermayeyle faaliyet gösterdikleri o yıl Sivas Demiryolları'nda mutfak işini aldıklarını belirten Varlık, ilk parasını nasıl kaybettiğini şöyle anlatıyor:

"İş ihale usulüydü. İhale bedelini alabilmemiz için önce işi yapıp teslim etmemiz gerekiyordu. Bizim için hem büyük hem yüklü bir işti. Bir yandan dostlarımıza rica ederek bir yandan da büyük bir riskle borçlanarak iş için gerekli hammaddeyi ve malzemeyi temin ettik. İşin süresi çok kısaydı ve yılbaşına yetişmesi gerekiyordu. Tüm çalışanlarımızla heyecan ve gayretle gece gündüz demeden çalıştık, zamanında işi bitirip kamyonlara yükledik. İş teslim etmeye ben de gittim. Kamyon arkada, ben önde kendi aracımda Bursa'dan Sivas'a kadar yorucu bir yolculuk yaptık. Sabaha karşı fabrikanın kapısını gördük. Tam kapıyı çaldığımda arkada büyük bir gürültü koptuğunu duydum. Arkamdan gelen mutfak yüklü kamyonumuz fabrika önündeki geçit köprüye hızla çarpmıştı ve tüm mutfak malzemeleri sağa sola savrulup ezilmişti. O an şoka girdim ve tabii ki işi teslim edemedik."

Bugün gençlik ve tecrübesizlikle bu kaybı yaşadıklarını düşünen Varlık, "Gençlik yıllarımızda başımıza gelen bu olayla daha çok çalışıp hatalarımızdan ders çıkarmayı ve hatalarımızı avantaja dönüştürerek bu-

günlere gelmeyi öğrendik. Buna ek olarak sigortanın önemi ve ihmal edilmemesi gerektiği de kazanımlarımız arasında oldu" diyor.

NEW YORK'TAKİ BÜYÜK KAYIP

Silk&Cashmere markasının yaratıcısı Ayşen Zamanpur bugüne kadar en büyük kaybını New York mağazalarının kapanışıyla yaşadı. Henüz Türkiye'de hemen hemen hiçbir markanın yurtdışı mağazası yokken büyük bir cesaretle Amerika'da mağazalaşma kararı aldıklarını belirten Zamanpur, o dönemi şöyle anlatıyor:

"İlk yurtdışı mağazalarımızı Zürih ve Berlin'de

BORÇLU HASTANEYE BİLMEYEN ORTAK OLDU

BİLGİLENDİRME YANLIŞ OLMUŞ

Sağlık sektöründe iyi giden bir hastaneye ortak olduk. Ancak sonradan öğrendik ki çok borçları varmış, bilgilendirme yanlış olmuş. Bizim için kötü bir deneyim ve kayıp oldu. Bu deneyimden sonra hisse iştirak işine hiç girmedik. Kendi yaptığım işte zarar edince o kadar etkilenmem ama ortaklıklar şeklinde iş yaparken sorumluluğu bana ait olmayan zarara ortak olmak kötü etkiliyor.

SENEDİN KIYMETİ KALMADI

Bir kaybı da kefil olarak yaşadım. Ama şimdi aklımdım. Bundan sonra birine para vereceksem yardım amaçlı olacak, istememek üzere vereceğim ve unutacağım. Babamın zamanında ne senet ne bono vardı. Sırf söz veriliirdi. İnsanlar sözlerini tutarlardı. Şimdi ne çekin ne senedin kıymeti kalmadı. "Paranı geri vereceğim" diyene de artık inanmamak konusunda dersimi aldım. Borç verip kötü olmaktansa vermeyip kötü olmak daha iyi diye düşünüyorum.



YÜKSEL MERMER

MERMERLER GRUP YÖNETİM KURULU BAŞKANI

açtık. Her iki mağazada işler iyi gidiyordu. Bu durumun verdiği cesaretle 'New York'ta da iş yapalım' dedik. 1996'da şehrin en gözde yerlerinden biri olan Madison Avenue'da Rosvelt Hotel'in altında mağaza açtık. Ancak otel bize haber vermeden büyük bir tadilata girdi. Mağazamıza giriş kesildi ve satışlar aniden durdu. Yapılacak bir şey yoktu. Ahşap iskeleler yüzünden müşteriler mağazaya girmiyordu. Durum böyle olunca başa çıkamadık, giderleri karşılayamadık ve kapatmak zorunda kaldık. Oysa o güne dek satışlarımız gayet iyiydi. Bugün olsa o kayba direnir, bir yıl dışımızı satabilirdik."

Zamanpur, mağazanın kapanışıyla dekorasyon yatırımı, peşin ödenen kira, satılamayan mallar ve personel giderleri nedeniyle ciddi bir kayıp yaşadıklarını da söylüyor. Ancak bugünden o güne baktığında yine de yaşadıklarını bir deneyim olarak görüyor ve "Bu olaydan sonra kira kontratlarını daha sıkı takip ettik. Hazırlıksız yakalanmamak için önlemler aldık. Mağazaların bulunduğu bölgeyi çok daha iyi araştırır olduk" diye konuşuyor.

TURİZM İŞİNDE DOLANDIRILDI

Barilla Türkiye, Ortadoğu ve Afrika Bölge Direktörü Güneş Karababa'nın ilk para kaybı hikayesi ise üniversitede öğrencisi olduğu yıllara uzanıyor. Üniversite dönemi boyunca okulda Bodrum ve Kuşadası gibi yazlık bölgelere bayram tatili turları düzenleyen Karababa, dördüncü sınıfta bir bayram tatilinde büyük bir şansızlık yaşadı. Aslında daha fazla para kazanma isteğiyle bu şanssızlığın başına geldiğini belirten Karababa, söz konusu olayı şöyle anlatıyor:

"O yıl Bodrum'a gidecek iki otobüslik bir tur organize etmiştim. Ancak, tatile 1,5 hafta kala bir otobüsü daha doldurabilecek talep geldi. Süre bu grup için gerekli hazırlığı yapmaya yeterli değildi. İlave turdan gelecek kâr beni çok cezbedtiği için otobüsü kaldırmaya karar verdim ve otel aramaya başladım. İzmir'in tanınmış bir seyahat ajansı aracılığıyla ulaştığım bir otelden ihtiyaç duyduğum tüm odaları çok uygun fiyata buldum. Esasen bu gerçek olamayacak kadar güzel bir durumdu. Sonuçta bayram sabahı otele gittiğimde bana satılan otelin, başka bir otel olduğunu ve dolandırıldığımı öğrendim. Verdiğim sözün arkasında durmak için sahip olduğum bütün parayla turdaki kişilere farklı otellerde oda ayarlamak zorunda kaldım. Son dakikada bulduğum odalar çok farklı lokasyonlardaydı ve fahiş fiyatla satılıyordu. Bu yüzden hem tüm paramı kaybettim hem müşterilerimi mutsuz ettim."

Karababa, bu olaydan kendine dersler çıkarmayı ihmal etmemiş. Artık iş hayatında bir şey gerçek olmayacak kadar iyi gözükyorsa onun asla gerçek olmayacağını düşünüyor. Ayrıca bir işe hak ettiği zaman ve enerji verilemeyecekse o işe girilmemesi gerektiğini savunuyor.

"5,5 MİLYON TL YATIRDIĞIMIZ OTELİN RUHSATI YOKMUŞ"

10 YILLIK KİRA İHALESİ

Kütahya Belediyesi, Orman Bakanlığı'ndan 1966 yılında tahsis aldığı arazi üzerine, 60'lı yılların şartlarına göre termal otel inşa etmiş. Belediye 2004 yılına kadar başlangıçta turizm işletme belgesi olarak çalıştırdığı ancak 38 yıl sonunda bakımsızlıktan kaynaklanan olumsuzluklar nedeniyle turizm belgesi iptal edilmiş otel için 10 yıl süreli kira ihalesi açtı. Biz de girdik ve kazandık.

BU MASRAF YAPILIR MI?

Yaklaşık 5,5 milyon TL harcayarak oteli adam ettik, Turizm Bakanlığı'nın uygun gördüğü özel konaklama tesisi belgesi olarak turizme kazandırdık. "10 yıl için kiralanan yere böyle masraf yapılır mı" sorularını, "NG ailesinin, yaşadıkları şehre karşı sosyal sorumluluğu" kapsamında değerlendirdik. Ancak sonradan öğrendik ki binanın inşaat ruhsatı ve iskanı yokmuş.

ENDİŞE İLE SABREDİYORUZ

Deprem yönetmeliğine göre mukavemeti bulunmuyormuş. Bu nedenle tamamen yıkılması gerekebilir. Keşke kiralamasaydık. Muhatabınız özel sektör olsa, sorunu kolaylıkla çözebilirsiniz ama belediye ile sorunu çözmek isterken, başka sorunlarla karşılaşmamız mümkün olabilir endişesiyle sabrediyoruz. Kiramızın biteceği 2014 yılını iple çekiyoruz. Belki para kaybettik ama çok önemli bir tecrübe kazandık.



NAFİ GÜRAL
KÜTAHYA PORSELEN YÖNETİM KURULU BAŞKANI

RİSKİ BÖLÜŞMEDİ, KAYBETTİ

Media Markt Genel Müdürü Bülent Gürcan, profesyonel olarak iş hayatında yer almadan önce girişimciliği deneyen isimlerden... Bir dönem ayakkabı işi yapan Gürcan, o yıllarda arkadaşının şirketinden, çok yüksek adetli bir ayakkabı siparişi alıyor. Ve işe bakışını de-

giştirecek olaylar dizisi de böylelikle başlıyor. Sonrasında neler olduğunu Gürcan, şöyle anlatıyor:

“Arkadaşımın şirketi Türkiye’nin en büyüklerinden. Sipariş o kadar büyüktü ki iptal edilme riskini asla düşünmedim. Tamamen arkadaşıma güvenerek, hiçbir ön ödeme almadan, siparişleri İtalya’ya geçtim, ürettirdim ve ithalatını gerçekleştirdim. 2-3 ay sonra ayakkabılar gümrüğe geldiğinde, ithalat vergisini ödemek üzere kendisinden ilk ödemeyi talep ettim. Maalesef, bu siparişin kendisi için çok fazla olduğunu, işlerin de yavaş gittiğini öne sürerek ürünleri almak istemedi. Uzun pazarlıklar sonucunda siparişin sadece üçte birini almayı kabul etti. Geriye kalanları ise kendi mağazamda ve başka müşterilere toptan satarak erittim. Ama sipariş o kadar yüklüydü ki ürünleri, 4 yıl boyunca sürekli indirim sezonlarında, çok düşük fiyatlarla satmaya çalıştım. Sonuçta çok kâr etmeyi hayal ederken müthiş zarar ettim.”

Bu deneyimin kendisine her türlü ortaklıkta riskleri bölüşmeyi öğrettiğini belirten Gürcan, “Bu olaydan sonra her türlü işbirliğinde en baştan tüm detayları eksiksiz konuşup, gerekirse tartışıp, sonrasında ise herkesin huzurla ve güvenle çalışabileceği bir ortam kurmaya özen gösterdim” diye konuşuyor.

KÂRLI İŞİNİ TASFİYE ETTİ

Sunar Grup CEO’su Hüseyin Çomudan, üniversite eğitimi sonrasında aile şirketlerinde işe başladı. Grup bünyesinde çeşitli görevlerde yer aldıktan sonra belli bir süre farklı bir alanda kendi adına ticaret yapmak istedi. Aile işi dışında bir ortakla büyük çaplı bir işe girdi. Bu işte kısa sürede çok ciddi bir performans ortaya koyduklarını belirten Çomudan, 2 yıl sonunda alanlarında önde gelen şirketlerden biri haline geldiklerini anlatıyor. Ancak daha sonra işler Çomudan’ın umduğu gibi gitmiyor. Bir süre sonra bir bankacı arkadaşından, ortağının ortaklıklarını suistimal ettiğini öğreniyor. Bunun nasıl olduğunu da kısaca şöyle aktarıyor:

“SATMAK KADAR TAHSİL ETMEK DE ÖNEMLİ”

RİSKİN OLUŞTUĞU YER

İlk paramı tekstil işinde kaybettim. Satış yapıp tahsilatta zorlanmışım. Bu olaydan satmak kadar tahsil etmenin de önemli olduğunu, riskin orada oluştuğunu tecrübe ettim. Satış yapanın tahsilatını da öğrenmesi mutlaka gerekiyor. Sattığınız mal küçük bir ürün veya bir şirketin kendisi olabilir.

ŞİRKETİN YOK OLMA NEDENİ

Önemli olan satışın karşılığının kasanıza girip girmediği. Ne kadar büyük cirolara sahip olunursa olunsun tahsil edilemeyen alacaklar nedeniyle çok büyük zararlara uğrandığını görebiliyoruz. Bu durum bir şirketin başlıca var olma veya yok olma nedeni olabiliyor.

PERİHAN İNCİ İNCİ HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Ortağım kendi şahsi işlerinde birtakım başarısız hamleler yaptığı için bizim ortak olduğumuz şirketin kredibilitesini de kendi lehine kullanarak işi suistimal etmiş. Böyle bir durumda kalınca maalesef işi kısa sürede tasfiye ettik. Başarılı ve çok kârlı olan bir şirketten vazgeçmek zorunda kaldım. Sonuçta orada ciddi bir zarar etmiş oldum.”

Çomudan, bu olaydan kendi adına dersler de çıkarmış. Artık ortaklıklarda sadece güven duygusuyla hareket edilmemesi gerektiğini düşünüyor. “Ortaklıklarda asıl olan şey saydamlık ve hesap alabilmek, hesap verebilmek olmalı. Elbette insanlar güvendikleri insanlarla iş yapar ama hayatın geri kalanı sadece bu güven üzerine tesis edilmemeli” diyor. **C**



BÜLENT GÜRCAN



GÜNEŞ KARABABA



HÜSEYİN ÇOMUDAN