

CESURYÜREKLİ

Kadınlar

Başarılı iş kadınlarının
gerçek ve sıradışı öyküleri



Yakup ALTINÖZ
İşadamı / Pazarlama Bilim Uzmanı

CESUR YÜREKLİ KADINLAR

Yakup Altınöz

**İşadamı ve Sanayici
Pazarlama Bilim Uzmanı**

Editör / Fotoğraf
Seyit Ersöz

Tasarım

www.lim5.com.tr

Görsel Yönetmen
Bilge Arı

Koordinasyon
Murat Koşar

Kapak Tasarım
Özgür Arı

Baskı ve Cilt
Seçil Ofset
+ 90 212 629 06 15
www.secilofset.com

ŞUBAT 2015

ÖNSÖZ	9
ALİYE YALÇIN	10
ARZU AYGEN	14
ARZU KUTLUCAN	18
ARZUM ACUR	22
AŞİYE CEYLAN	26
ASLI ACAR	30
AYLİN FÜGEN ÇİFTÇİLER	34
AYCAN ERGÜN	38
AYLİN YAPICI	42
AYSEL ŞENTÜRK	46
AYSER GÖL BAŞOL	50
AYSUN UĞUŞ	54
AYSUN ZORLUBİLEK	58
AYŞEN TAŞKIN	62
BELGİN ŞEN	66
BERNA ALTINSOY	70
BETÜL KABALAR	74
BİNNUR UYAR	78
BİRSEN ERGUS	82
DEMET ACAR BATMAZ	86
DR. DENİZ NOYUN	90
DİLBER DERELİ	94

DİLEK YİĞİT	98
DUYGU KAPLAN	102
DUYGU SAVAŞ	106
EBRU ÇETİNKAYA TOKMAK	110
ELİF BİLGE OLAĞANER	114
ESMA SÜYEN	134
ESRA İNHANLI	138
ESRA ZENGİN	142
FAHRİYE ÖZBEK	146
FATMA KURT	150
FATMA KÜÇÜKER	154
FUNDA KAYMAN	158
FÜSUN TUNA GÖLER	162
HANDE BAYTİMUR	166
HANDE OCAKOĞLU	170
HANDE PALALI	174
HATİCE KAYIR	178
HEPŞEN ERGİNAKIN	182
HÜLYA CİHAN	186
HÜLYA ERGÜLER	190
İLGİHAN İSKENDEROĞLU ERDEM	194
JALE ENGİN VARDAR	198
MELEK ÇALIMLIOĞLU	202
MİRAY ETKESER	206

MİRAY SOYKAN	210
MUNİSE DEMİRTAŞ	214
NALAN ERDEM	218
NAZLI İLAY YILMAZLAR	222
NERMİN YAMAN & ŞENAY DEMİR	226
NESLİHAN İSKENDEROĞLU KEFELİ	230
NESRİN CİVAN	234
NESRİN ASLANOBA UĞUR	238
NİHAN ASLANOBA YILDIRIM	242
NİLGÜN ÖZKAN	246
NİLÜFER YURDDAŞER	250
NUR GEZEK	254
OYA SÜMER	258
ÖZGE FİLİBELİ	262
ÖZGE TÜZEMEN	266
ÖZLEM ALTUNKAYA	270
ÖZLEM AYVAZ	274
ÖZLEM ÜNER	278
ÖZNUR YAĞCI	282
RAVİYE GÜNEYCE	286
REYHAN HOCAOĞLU ALTINAY	290
SEÇİL BULCAN ÜRKÜT	294
SEDEF SEZER	298
SEMRA KOCA	302

SEMRA KOZANLI	306
SERPİL KALIN	310
SEVDA ŞAHİN	314
SEVGİ SAYGIN	318
SEVTAP YILDIZ	322
DR. SEZGİN ÇETİNKAYA	326
SİNEM KADİRİ	330
SİNEM ÖZIRMAK	334
SİNEM ZİREK	338
SİNEM TOPLAN	342
SUNA ALTINKEPÇE	346
SÜREYYA TOPÇU	350
ŞENAY TUĞRAL	354
ŞİRİN ŞENTÜRK	358
ŞULE UYAR	362
ŞÜKRAN EKİNCİ	366
TÜLAY AKIN	370
TÜLAY GÜL	374
TÜLİN GEÇER	378
VEDA GİRGİN EROĞLU	382
DR. YASEMİN KARAER	386
ZERRİN SARIGÜL	390
ZUHAL KANKILIÇ	394
ZÜBEYDE DEMİR	398





Cesur yürekli kadınlarımızı ayakta alkışlıyorum...

Değerli dostlar;

Bursa ve Türkiye ekonomi tarihine kaynak eser niteliğinde olması amacıyla hazırladığım kitaplardan bir yenisini ile daha karşınızda olmanın gurur ve mutluluğunu yaşıyorum. Hatırlayacağınız üzere, son beş yılda ilki 'Örnek Girişimciler' ikincisi ise 'Cesur Yürekliler' ismiyle yayınlanan ve toplamda 1000 sayfayı bulan iki eserimizden sonra bu sefer de ekonomiye büyük bir güç katan kadın girişimcilerimizi konu aldık. Elinizdeki bu kaynak eser, 'Cesur Yürekli Kadınlar', Türkiye ekonomisinin dünyada övgüye değer bir gelişim göstermesinde kadın girişimcilerimizin ne kadar önemli olduğunu bir kez daha ortaya koyması açısından çok önemli. Nasıl ki bir kuş, tek kanatla uçamazken, ekonomimiz de sadece erkek girişimcilerimizin çabasıyla ancak belli bir noktaya kadar yükselebilir. Dolayısıyla son dönemde sayıları çığ gibi artan kadın girişimcilerimizi; hem sizlerin huzurunda onore etmek, hem nasıl zorlukların üstesinden gelerek başarı öyküsünü yazdıklarını gün yüzüne çıkarmak, hem de genç kadın girişimcilere rol model olmaları açısından bu kitabı hazırlamaya karar verdim.

Söz konusu kitapla ilgili ön görüşmeler yaptığım dostlarımın tepkisi çok olumlu. Hatta "Yakup Bey, iki değerli kitabınızın ardından en sonunda biz kadın girişimcileri de hatırladınız" serzenişleri bile oldu. Dolayısıyla büyük bir dinamizm ve önceki kitaplarımıza aldığımız çok müthiş geri dönüşlerin de etkisiyle hemen işe koyulduk. Kısa sürede topladığımız 'Cesur Yürekli Kadınlar' isimli kitabımızın, en başta toplumumuza ve genç girişimcilerimize bir nebze olsun katkıda bulunduğunu görmek bizleri ziyadesiyle memnun etmeye yetecek.

Bursa; kadın girişimciliğinde yükselen ivmesiyle nedeniyle de büyük bir övgüyü hak ediyor. Bu kent; toprağından mıdır, havasından-suyundan mıdır nedir bilmem, girişimcilik denilince ilk sırada geliyor. Ülkemizin medarı iftiharlarının çıkış yeri olan Bursa, kadın girişimciliğinde de birincilik bayrağını hiçbir kente bırakmayacak gibi gözüküyor. Her biri gerçekten büyük zorlukların üstesinden gelerek işletmelerini kuran ve büyüten kadın girişimcilerimiz, Türki-

ye'nin geleceğine de yön veriyor. Erkek girişimcilerin yanı sıra ailesine ve evine de yeterli zamanı ayırması gereken, yani işi çok daha zor olan bu cesur yürekli kadınlarımızın gösterdiği özveri ve üstün başarı gerçekten ayakta alkışlanmayı hak ediyor.

Kadınlarımızın büyük bir özgüven ile işlerine gösterdikleri hassasiyet, erkeklere oranla iş hayatında bir adım öne çıkmalarına vesile oluyor. Son dönemde Türkiye ve Bursa'nın belli başlı birçok firmasında yöneticilik makamında oturan kadınlarımızın sayısı da hızla artıyor. Hem kendi işinde hızla yükselen, hem de önde gelen firmalarda yöneticilik yapan kadınlarımızın sayısı arttıkça Türkiye'nin geleceğinden şüphe duymamıza gerek kalmayacak. Yaklaşık 50 yıldır iş hayatında bulunan birisi olarak, Cesur Yürekli Kadınlarımızı tebrik ediyorum ve sayılarının hızla artmasını diliyorum.

Bu vesileyle, kitabımın basım ve dağıtıma hazır hale getirilmesinde emeği geçen arkadaşlarıma da huzurlarınızda teşekkür etmek istiyorum.

Kitabımın baskıya hazırlık sürecinde bana editör olarak yardımcı olan gazeteci Seyit Ali Ersöz, kapak tasarımını hazırlayan Özgür Arı, Lim5 Ajans Başkanı Kayhan Turhan ve Görsel Yönetmen Bilge Arı, Genel Koordinatörüm Murat Koşar ve Seçil Ofset yetkilileri ve kitabımıza bayan girişimci kazandırmakta özel gayret gösteren; Aliye Yalçın, Ayşen Taşkın, Aysun Uğuş, Belgin Şen, Dr. Demet Batmaz, Esin Özcan, Esma Baş, Funda Kayman, Hatice Kayır, Hepşen Erginakin, Hülya Cihan, Melek Çalımlioğlu, Nilgün Özkan, Oya Sümer, Özlem Altunkaya, Özlem Ayvaz, Özlem Üner, Seçil Bulcan Ürküt, Semra Kozanlı, Semra Koca, Sevgi Saygın, Sinem Toplan, Şirin Şentürk, Tülin Geçer'e teşekkür ederiz. Ayrıca kitaptaki tüm fotoğrafları bizzat girişimcilerimizin işyerine giderek büyük özveri ile çekimini yapan FOTO KUMRU Salih Kumru ve Ayten Elibol'a teşekkür ederiz. Asistanım sevgili Aylin AYGÜL'e katkılarından dolayı en içten teşekkürlerimi sunarım.



ALİYE YALÇIN

ÖZEL DOLUNAY
YÜKSEKÖĞRENİM
ÖĞRENCİ YURDU
KURUCUSU

**“Üniversite gençliğinin
ülkemin geleceğinde
etkili mevkilerde
yer alma sürecinde
katma değer
oluşturan firmamız,
bu misyonunu gelecek
nesillerde de sürdürme
kararlılığındadır.”**

Ailemin ilk çocuğu olarak Bulgaristan-Kırcaali-Elmalı'da 1960 yılında dünyaya geldim. 1971 yılında ailem ve kardeşlerimle birlikte doğduğum topraklardan göç ederek İzmir'e yerleştik. Göçün tüm ağır koşullarına rağmen ailem olağanüstü fedakarlık göstererek dördümün de üniversite eğitimi almasını sağladı. İlköğretim, lise ve üniversite eğitimimi İzmir'de tamamladım. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisat Fakültesi mezunuyum. Yüksek lisansımı ekonomi alanında 'İhracatın Teşvikinde Kredi Po-



litikalarının Etkinliği' tezimle tamamladım. Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Fakültesi Pedagojik Eğitim Formasyonuna sahibim. Yüksek lisans çalışmaları sırasında, TC Merkez Bankası İzmir Şubesi'nde memuriyet hayatına başladım. 1986 yılında müfettişlik sınavları sırasında ortak arkadaşlarımız aracılığıyla tanıştığım eşim Sedat Yalçın ile evlendim.

İZMİR'DEN ANKARA'YA GİDİŞ

Sedat Yalçın o yıllar Maliye Bakanlığı Gelirler Kontrolörlüğü sınavını kazanarak Ankara'da göreve başlamıştı. Dolayısıyla ben de evlilik nedeniyle Ankara'ya giderek memuriyet hayatıma Merkez Bankası- Ankara Şubesi ve İdare Merkezi'nde devam ettim. 1988 yılında şu anda Kültür Üniversitesi mezunu, iş yaşamına atılmış oğlum Serhat Burak Yalçın dünyaya geldi. Kızım Gizem Yalçın ise, 1993 yılında

doğdu ve şu an Koç Üniversitesi'ni (işletme) bitirmek üzere.

ANKARA'DAN BURSA'YA GELİŞ

Hiç ara vermeden sürdürdüğüm kamu görevim sırasında çocuklarımın büyümesi esnasında yakınlarımdan sürekli destek aldım. 1994 yılında Maliye Bakanlığı'nda 10 yılını tamamlayan eşim Yeminli Mali Müşavirlik Yasasıyla Maliye Bakanlığı'ndaki görevinden istifa ederek Bursa'da Yeminli Mali Müşavirlik şirketi ni kurdu. Dolayısıyla tayinimi İdare Merkezi'nden- Merkez Bankası Bursa Şubesi'ne aldirdim. Okul hayatımda olduğu gibi memuriyet yaşamımda da başarılı bir kariyerim oldu.

ÖZEL SEKTÖR BANA HEP CAZİP GELDİ

Devlet tecrübesinden sonra özel sektörde de başarılı olacağıma inanıyordum. Ülkemize,

gençlerimize eğitim alanında bir katkı vermiyordum. Bu çerçevede 2003 yılında benim koşullarımda yapabileceğim en önemli katkı Uludağ Üniversitesi öğrencilerine yönelik bir öğrenci yurdu açmaktı. Bu alandaki açıklığı ve şehir dışından gelen gençlerimizin çektiği sıkıntıları yakinen takip ediyordum. Bir taraftan devletin yetişemediği bir alana katkı vermek, diğer taraftan yurdun çeşitli kesimlerinden gelen öğrencilerin barınma ihtiyaçlarını karşılamak, belki üniversite hayatına maddi imkansızlıklar nedeniyle devam edemeyecek durumda olan bazı gençlerimizi ülkemize kazandırmak adına, en iyi yatırımın insana yapılan yatırım olduğunu düşünerek tek amacı dürüst, vatana millete faydalı ve ahlaki değerleri yüksek nesiller yetiştirmek olan Dolunay Yükseköğrenim Öğrenci Yurdu'nu 2003 yılında hizmete açtım. Aynı yıl öğrencilik yıllarımda



tatil dönemlerindeki çalışmalarımı da dahil ederek 20 yılımı tamamlayıp, emekli olup yeni işimin başına geçtim.

KALİTELİ NESİLLER İÇİN GİRİŞİMCİLERİN ATACAĞI ADIMLAR ÖNEMLİ

Özel sektör tecrübesi olmayan birisi için bu başlangıç hiç kolay olmadı, zorlu süreçte eşimin ve çocuklarımin çok desteğini aldım. Hayat felsefem zoru başarmak olduğu için, gecemi gündüzüme katarak azimle çalıştım. Merkez Bankası'nda çalıştığım dönemlerde edindiğim iş disiplini, planlama ve kalite anlayışı bana hep rehberlik etti. Gerek şirketimizin ticari ve mali faaliyetlerinde gerekse hizmetin gerektirdiği resmi kurumlarla olan diyaloglarda, kamudaki tecrübem emsal kuruluşlar arasında beni hep avantajlı kıldı. Gençlerimize verdiğimiz hizmet, zamanla çevremizdeki öğrenci barındıran birçok kuruluşa örnek teşkil etti. Özellikle gençlerimize bir anne şefkati ile yaklaşmak, sorunlarına çözüm önerileri getirmek, rahat ve konforlu bir ortamda üniversite yaşamlarını sürdürmek en önemli görevimiz oldu. Çok hassas olan bu alanda kaliteli nesiller yetişmesi adına girişimcilerin atacakları adımların çok önemli olduğuna inanıyorum.

BİZE DUYULAN GÜVENE LAYIK OLMAYA ÇALIŞIYORUZ

Yenilik, hizmet sektöründe mutlaka gerekiyor. Çünkü gençlerin beklentileri sürekli değişiyor

ve geliyor. Bu çerçevede fiziki şartlarımızı sürekli geliştirdik. Öğrencilerimizin beklentilerini yerine getirmek için sürekli aktif ve dinamik olmak zorundayız. Öğrenci yurdumuz şu anda şirin bir kampüs haline geldi. Ülkenin dört bir tarafından gelen geleceğin doktorları, mühendisleri, öğretmenleri, işadamları vs. yetişmesine katkı verdiğimiz için çok mutluyum.

BAŞARI DETAYDA GİZLİDİR

Bu alanda kadın girişimcilerimizin daha başarılı olabileceğine inanıyorum. Çünkü başarı detayda gizlidir. Başarı özveri ister, sevgi ister. Kadınların detaylarla daha çok ilgilenmeleri bilimsel olarak kanıtlanmış özellikleridir. Kadın olarak Rabbimin bize verdiği değerlerin kıymetini bilip ortaya çıkaralım, kadınlara bu alanda yardımcı olalım.

Başarının sırrı; işini çok sevmek ve çok çalışmaktır. İsterlerse kadınlar, ekonominin tüm dallarında başarılı olabilir. Yeter ki çevresinden, ailesinden yeterli desteği alsınlar, azim ve iradelerini doğru yolda kullansınlar. Madem ki insanlarda azim ve irade vardır, gerektiğinde zorluklar mutluluğun temelinde taht kuran bir güç olmalıdır diye düşünüyorum ve kadınların en güzel şekilde tüm zorlukların üstesinden gelebileceklerine inanıyorum. Fakat iş hayatında kadınların birlikteliğinin- dayanışmasının henüz istenen noktalarda olmadığına inanıyorum. Bu anlamda daha geniş sivil

toplum kuruluşları oluşturulmasına, alanında kendini ispatlamış kadınların öncülük etmesine ihtiyaç olduğu kanaatindeyim. Bu konuda bireysel olarak kendimize de bazı görevler düşüğüne inanıyorum.

İŞ HAYATINDA HIÇ UMUTSUZLUĞA DÜŞMEDİM

En zor zamanlarda bile bir yol çıktı karşıma, hiç umutsuzluğa kapılmadım. Hep düzgün, prensipli, doğru insanlarla çalıştım. En büyük şansım ekibimi çok iyi kurmuş olmamdı. 13 yıldır, emekliliği hak edenler hariç aynı ekibimle çalışıyorum. Bu benim için büyük bir şanstır. İş disiplini olmadan, değer yargıları ve prensipler olmadan başarı gelmez. Bunları harmanlarsanız umutsuzluğa kapılmazsınız.

AİLE VE İŞ HAYATINI DENGEDA TUTABİLMEK...

İş kadınlarının en önemli özelliklerinden birisi de, aile ve iş hayatını dengede tutabilmektir. Tabi ki bu konuda da zorluklar yaşamadığımı söyleyemem. Çocukların büyüme çağlarında hep aile büyüklerimden destek aldım. Özellikle son 12 yılda eşim Sedat Yalçın'ın aktif politikada yer alması iş ile aile hayatını dengede tutabilmek açısından bize farklı sorumluluklar yükledi. Bu süreçte eşimin şirketi ortakları tarafından yönetildi. Ben kendi işlerimden uzaklaşmadım ancak politikacı eşi olmam sebebiyle ek sorumluluklarım da oldu. Hep arka planda olup işin mutfağında sorumluluklarımı en iyi şekilde yerine getirmenin gayreti



içerisinde oldum. Eşimin 5 yıllık İl Başkanlığı sürecinde, çocuklarımızla hep birlikte birkaç kez akşam yemeği yiyebildiğimiz gerçeği size neyi ifade eder bilemem ancak fedakarlıkların boyutunu anlatma açısından yeterli olduğu kanaatindeyim. Bu süreçte Bursa siyasetine bir değer katabildiysek; halkımıza, Bursa'mıza en küçük bir katkımız olduysa tüm haklarımızı helal ediyoruz, onlar da bize haklarını helal etsinler.

Şu anda aile ve iş hayatımızın en güzel dengesinde olduğu dönemi yaşadığımızı inanıyorum. Çok şükür işlerimiz belli bir düzen dahilinde devam ediyor. Eşim yıllar sonra işinin başına döndü, oğlum Serhat Burak; üniversite tahsilini bitirdi, askerliğini yaptı, otomotiv sanayinde işini kurdu. Kızım Gizem ise Koç Üniversitesi son sınıf öğrencisi. Rabbim bu günlerimizi aratmasın.

HER ŞEY NASİP KISMET...

Önümüzdeki dönem her şirkette olduğu gibi yeni hedeflerimiz, projelerimiz var. Belki kızım da sisteme girdiğinde hedefler daha farklı boyut kazanabilir. 2023 hedeflerimiz oldukça geniş, çocuklarımin da bu vizyona katkı derecelerine bağlı. Her şey nasip kismet...

GENÇ GİRİŞİMCİLERE TAVSİYELERİM

Genç girişimcilerimize; yeteneklerine ve aldıkları eğitime uygun bir iş kolu seçmelerini,

seçtikleri sektörün yurt içi ve yurt dışı piyasalarının üretim süreçlerini araştırmalarını, yatırımlarını aşama aşama geliştirmelerini, yaptıkları işte mutlaka belirli oranda öz kaynak kullanmalarını, yatırımlarında devlet yardımlarını araştırmalarını, insan kaynakları konusunda titiz olmalarını, sürekli işlerini geliştirmeye yönelik AR-GE çalışmaları yapmalarını ve rakiplerinden olumlu yönde ayrılabilmesi için inovasyon çalışmaları yapmalarını tavsiye ederim.

HER KURUM ÜZERİNE DÜŞENİ YAPMALI

Nilüfer bölgesinde 13 yıllık geçmişimizle oldukça tecrübeli ve alanımızda öncü kuruluşlardan birisiyiz. Sektörde asıl olan; öğrencilerin güvenli, hijyen ve sağlıklı ortamlarda yaşama-bilmeleri için her türlü sosyal ve kültürel ortam önemlidir. Özellikle Görükle bölgesinde kamu kurumlarının ve yerel yönetimlerin öğrencilerin doğru alanlara yönlendirilmesi için gerekli altyapı ve üstyapı tesislerini yapmaları büyük önem arz ediyor.

DEVLET KADIN GİRİŞİMCİLERİ CESARETLENDİRMELİ

Türkiye'de KOSGEB; yeni iş kuran ve çalışan kadınlara yönelik birçok sigorta, vergi ve kredi destekleri sağlamakta olup, başarılı kadın girişimcileri devletin takip etmesi ve onları cesaretlendirmesi gerekir. Ülkemizde kadın girişimcilerin sayıları, mesleki örgütlenmeleri

henüz istenen düzeyde değil. Hukuki bir engel olmamasına rağmen iş ortamları daha çok erkek egemen. Bu da kadın girişimcilerin zorluklar yaşamasına sebep oluyor.

KADINLAR; İŞ HAYATINDA ERKEKLERE GÖRE DAHA AVANTAJLI

İş kadınları, müşteriler ve satıcılarla daha prensipli, daha güvenilir ve kalıcı diyaloglar kurabilirler. Bu da orta-uzun vadede başarılarını daha olumlu etkiler. Kadınlarımız doğru hedeflere odaklandıklarında, enerjilerini doğru yolda kullandıklarında başaramayacakları hiçbir işin olmadığına inanıyorum. Marka insanın kendisi tarafından oluşturulur. Dolayısıyla insan faktörü çok önemlidir. Geleceğimizi emanet edeceğimiz gençlerimizi çok iyi eğitmeli, kendi kültürümüze, manevi değerlerimize sahip bir gençlik yetiştirmeliyiz. Kaliteli gençliğin özünde kaliteli eğitim vardır.

SON SÖZ

Hayatta başarı için; Hedefiniz olsun, Tavrınız olsun, Tazınız olsun, Çizginiz olsun, Prensipleriniz olsun, Sınırlarınız olsun...

İşinizi sevin, çok çalışın, fikir sahibi olmak için ekonomiyi, kültürü, siyaseti, işinizdeki gelişmeleri, dünyadaki trendleri, hangi alanda fırsatlar var sürekli araştırın. Dünyayı gezip fırsat alanlarını da görün.



ARZU AYGEN

PALMALİFE
HOTELS GENEL
MÜDÜR

“Ülkemizin eğitim kalitesini dünya seviyesine getirip, mezun ettiği her bireye büyük veya küçük iş olanağı sağlaması gerekiyor. Bu şekilde kazancımız, ülke çapında olacaktır.”

Ailemin ilk çocuğu olarak Bulgaristan-Kırcaali-Elmalı'da 1960 yılında dünyaya geldim. 1971 yılında ailem ve kardeşlerimle birlikte doğduğum topraklardan göç ederek İzmir'e yerleştik. Göçün tüm ağır koşullarına rağmen ailem olağanüstü fedakarlık göstererek dördümüzün de üniversite eğitimi almasını sağladı. İlköğretim, lise ve üniversite eğitimimi İzmir'de tamamladım. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisat Fakültesi mezunuyum. Yüksek lisansımı ekonomi alanında 'İhracatın Teşvikinde Kredi Po-



litikalarının Etkinliği' tezimle tamamladım. Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Fakültesi Pedagojik Eğitim Formasyonuna sahibim. Yüksek lisans çalışmaları sırasında, TC Merkez Bankası İzmir Şubesi'nde memuriyet hayatına başladım. 1986 yılında müfettişlik sınavları sırasında ortak arkadaşlarımız aracılığıyla tanıştığım eşim Sedat Yalçın ile evlendim.

İZMİR'DEN ANKARA'YA GİDİŞ

Sedat Yalçın o yıllar Maliye Bakanlığı Gelirler Kontrolörlüğü sınavını kazanarak Ankara'da göreve başlamıştı. Dolayısıyla ben de evlilik nedeniyle Ankara'ya giderek memuriyet hayatıma Merkez Bankası- Ankara Şubesi ve İdare Merkezi'nde devam ettim. 1988 yılında şu anda Kültür Üniversitesi mezunu, iş yaşamına atılmış oğlum Serhat Burak Yalçın dünyaya geldi. Kızım Gizem Yalçın ise, 1993 yılında

doğdu ve şu an Koç Üniversitesi'ni (işletme) bitirmek üzere.

ANKARA'DAN BURSA'YA GELİŞ

Hiç ara vermeden sürdürdüğüm kamu görevim sırasında çocuklarımın büyümesi esnasında yakınlarımdan sürekli destek aldım. 1994 yılında Maliye Bakanlığı'nda 10 yılını tamamlayan eşim Yeminli Mali Müşavirlik Yasasıyla Maliye Bakanlığı'ndaki görevinden istifa ederek Bursa'da Yeminli Mali Müşavirlik şirketini kurdu. Dolayısıyla tayinimi İdare Merkezi'nden- Merkez Bankası Bursa Şubesi'ne aldirdim. Okul hayatımda olduğu gibi memuriyet yaşamımda da başarılı bir kariyerim oldu.

ÖZEL SEKTÖR BANA HEP CAZİP GELDİ

Devlet tecrübesinden sonra özel sektörde de başarılı olacağıma inanıyordum. Ülkemize,

gençlerimize eğitim alanında bir katkı vermiyordum. Bu çerçevede 2003 yılında benim koşullarımda yapabileceğim en önemli katkı Uludağ Üniversitesi öğrencilerine yönelik bir öğrenci yurdu açmaktı. Bu alandaki açıklığı ve şehir dışından gelen gençlerimizin çektiği sıkıntıları yakinen takip ediyordum. Bir taraftan devletin yetişemediği bir alana katkı vermek, diğer taraftan yurdun çeşitli kesimlerinden gelen öğrencilerin barınma ihtiyaçlarını karşılamak, belki üniversite hayatına maddi imkansızlıklar nedeniyle devam edemeyecek durumda olan bazı gençlerimizi ülkemize kazandırmak adına, en iyi yatırımın insana yapılan yatırım olduğunu düşünerek tek amacı dürüst, vatana millete faydalı ve ahlaki değerleri yüksek nesiller yetiştirmek olan Dolunay Yükseköğrenim Öğrenci Yurdu'nu 2003 yılında hizmete açtım. Aynı yıl öğrencilik yıllarımda



tatil dönemlerindeki çalışmalarımı da dahil ederek 20 yılımı tamamlayıp, emekli olup yeni işimin başına geçtim.

KALİTELİ NESİLLER İÇİN GİRİŞİMCİLERİN ATACAĞI ADIMLAR ÖNEMLİ

Özel sektör tecrübesi olmayan birisi için bu başlangıç hiç kolay olmadı, zorlu süreçte eşimin ve çocuklarımın çok desteğini aldım. Hayat felsefem zoru başarmak olduğu için, gecemi gündüzüme katarak azimle çalıştım. Merkez Bankası'nda çalıştığım dönemlerde edindiğim iş disiplini, planlama ve kalite anlayışı bana hep rehberlik etti. Gerek şirketimizin ticari ve mali faaliyetlerinde gerekse hizmetin gerektirdiği resmi kurumlarla olan diyaloglarda, kamudaki tecrübem emsal kuruluşlar arasında beni hep avantajlı kıldı. Gençlerimize verdiğimiz hizmet, zamanla çevremizdeki öğrenci barındıran birçok kuruluşa örnek teşkil etti. Özellikle gençlerimize bir anne şefkati ile yaklaşmak, sorunlarına çözüm önerileri getirmek, rahat ve konforlu bir ortamda üniversite yaşamlarını sürdürmek en önemli görevimiz oldu. Çok hassas olan bu alanda kaliteli nesiller yetişmesi adına girişimcilerin atacakları adımların çok önemli olduğuna inanıyorum.

BİZE DUYULAN GÜVENE LAYIK OLMAYA ÇALIŞIYORUZ

Yenilik, hizmet sektöründe mutlaka gerekiyor. Çünkü gençlerin beklentileri sürekli değişiyor

ve geliyor. Bu çerçevede fiziki şartlarımızı sürekli geliştirdik. Öğrencilerimizin beklentilerini yerine getirmek için sürekli aktif ve dinamik olmak zorundayız. Öğrenci yurdumuz şu anda şirin bir kampüs haline geldi. Ülkenin dört bir tarafından gelen geleceğin doktorları, mühendisleri, öğretmenleri, işadamları vs. yetişmesine katkı verdiğimiz için çok mutluyum.

BAŞARI DETAYDA GİZLİDİR

Bu alanda kadın girişimcilerimizin daha başarılı olabileceğine inanıyorum. Çünkü başarı detayda gizlidir. Başarı özveri ister, sevgi ister. Kadınların detaylarla daha çok ilgilenmeleri bilimsel olarak kanıtlanmış özellikleridir. Kadın olarak Rabbimin bize verdiği değerlerin kıymetini bilip ortaya çıkaralım, kadınlara bu alanda yardımcı olalım.

Başarının sırrı; işini çok sevmek ve çok çalışmaktır. İsterlerse kadınlar, ekonominin tüm dallarında başarılı olabilir. Yeter ki çevresinden, ailesinden yeterli desteği alsınlar, azim ve iradelerini doğru yolda kullansınlar. Madem ki insanlarda azim ve irade vardır, gerektiğinde zorluklar mutluluğun temelinde taht kuran bir güç olmalıdır diye düşünüyorum ve kadınların en güzel şekilde tüm zorlukların üstesinden gelebileceklerine inanıyorum. Fakat iş hayatında kadınların birlikteliğinin- dayanışmasının henüz istenen noktalarda olmadığına inanıyorum. Bu anlamda daha geniş sivil

toplum kuruluşları oluşturulmasına, alanında kendini ispatlamış kadınların öncülük etmesine ihtiyaç olduğu kanaatindeyim. Bu konuda bireysel olarak kendimize de bazı görevler düşüğüne inanıyorum.

İŞ HAYATINDA HIÇ UMUTSUZLUĞA DÜŞMEDİM

En zor zamanlarda bile bir yol çıktı karşıma, hiç umutsuzluğa kapılmadım. Hep düzgün, prensipli, doğru insanlarla çalıştım. En büyük şansım ekibimi çok iyi kurmuş olmamdı. 13 yıldır, emekliliği hak edenler hariç aynı ekibimle çalışıyorum. Bu benim için büyük bir şanstır. İş disiplini olmadan, değer yargıları ve prensipler olmadan başarı gelmez. Bunları harmanlarsanız umutsuzluğa kapılmazsınız.

AİLE VE İŞ HAYATINI DENGEDA TUTABİLMEK...

İş kadınlarının en önemli özelliklerinden birisi de, aile ve iş hayatını dengede tutabilmektir. Tabi ki bu konuda da zorluklar yaşamadığımı söyleyemem. Çocukların büyüme çağlarında hep aile büyüklerimden destek aldım. Özellikle son 12 yılda eşim Sedat Yalçın'ın aktif politikada yer alması iş ile aile hayatını dengede tutabilmek açısından bize farklı sorumluluklar yükledi. Bu süreçte eşimin şirketi ortakları tarafından yönetildi. Ben kendi işlerimden uzaklaşmadım ancak politikacı eşi olmam sebebiyle ek sorumluluklarım da oldu. Hep arka planda olup işin mutfağında sorumluluklarımı en iyi şekilde yerine getirmenin gayreti



içerisinde oldum. Eşimin 5 yıllık İl Başkanlığı sürecinde, çocuklarımızla hep birlikte birkaç kez akşam yemeği yiyebildiğimiz gerçeği size neyi ifade eder bilemem ancak fedakarlıkların boyutunu anlatma açısından yeterli olduğu kanaatindeyim. Bu süreçte Bursa siyasetine bir değer katabildiysek; halkımıza, Bursa'mıza en küçük bir katkımız olduysa tüm haklarımızı helal ediyoruz, onlar da bize haklarını helal etsinler.

Şu anda aile ve iş hayatımızın en güzel dengesinde olduğu dönemi yaşadığımızı inanıyorum. Çok şükür işlerimiz belli bir düzen dahilinde devam ediyor. Eşim yıllar sonra işinin başına döndü, oğlum Serhat Burak; üniversite tahsilini bitirdi, askerliğini yaptı, otomotiv sanayinde işini kurdu. Kızım Gizem ise Koç Üniversitesi son sınıf öğrencisi. Rabbim bu günlerimizi aratmasın.

HER ŞEY NASİP KISMET...

Önümüzdeki dönem her şirkette olduğu gibi yeni hedeflerimiz, projelerimiz var. Belki kızım da sisteme girdiğinde hedefler daha farklı boyut kazanabilir. 2023 hedeflerimiz oldukça geniş, çocuklarımın da bu vizyona katkı derecelerine bağlı. Her şey nasip kismet...

GENÇ GİRİŞİMCİLERE TAVSİYELERİM

Genç girişimcilerimize; yeteneklerine ve aldıkları eğitime uygun bir iş kolu seçmelerini,

seçtikleri sektörün yurt içi ve yurt dışı piyasalarının üretim süreçlerini araştırmalarını, yatırımlarını aşama aşama geliştirmelerini, yaptıkları işte mutlaka belirli oranda öz kaynak kullanmalarını, yatırımlarında devlet yardımlarını araştırmalarını, insan kaynakları konusunda titiz olmalarını, sürekli işlerini geliştirmeye yönelik AR-GE çalışmaları yapmalarını ve rakiplerinden olumlu yönde ayrılabilmesi için inovasyon çalışmaları yapmalarını tavsiye ederim.

HER KURUM ÜZERİNE DÜŞENİ YAPMALI

Nilüfer bölgesinde 13 yıllık geçmişimizle oldukça tecrübeli ve alanımızda öncü kuruluşlardan birisiyiz. Sektörde asıl olan; öğrencilerin güvenli, hijyen ve sağlıklı ortamlarda yaşama-larıdır. Üniversite hayatlarını başarıyla sürdürebilmeleri için her türlü sosyal ve kültürel ortam önemlidir. Özellikle Görükle bölgesinde kamu kurumlarının ve yerel yönetimlerin öğrencilerin doğru alanlara yönlendirilmesi için gerekli altyapı ve üstyapı tesislerini yapmaları büyük önem arz ediyor.

DEVLET KADIN GİRİŞİMCİLERİ CESARETLENDİRMELİ

Türkiye'de KOSGEB; yeni iş kuran ve çalışan kadınlara yönelik birçok sigorta, vergi ve kredi destekleri sağlamakta olup, başarılı kadın girişimcileri devletin takip etmesi ve onları cesaretlendirmesi gerekir. Ülkemizde kadın girişimcilerin sayıları, mesleki örgütlenmeleri

henüz istenen düzeyde değil. Hukuki bir engel olmamasına rağmen iş ortamları daha çok erkek egemen. Bu da kadın girişimcilerin zorluklar yaşamasına sebep oluyor.

KADINLAR; İŞ HAYATINDA ERKEKLERE GÖRE DAHA AVANTAJLI

İş kadınları, müşteriler ve satıcılarla daha prensipli, daha güvenilir ve kalıcı diyaloglar kurabilirler. Bu da orta-uzun vadede başarılarını daha olumlu etkiler. Kadınlarımız doğru hedeflere odaklandıklarında, enerjilerini doğru yolda kullandıklarında başaramayacakları hiçbir işin olmadığına inanıyorum. Marka insanın kendisi tarafından oluşturulur. Dolayısıyla insan faktörü çok önemlidir. Geleceğimizi emanet edeceğimiz gençlerimizi çok iyi eğitmeli, kendi kültürümüze, manevi değerlerimize sahip bir gençlik yetiştirmeliyiz. Kaliteli gençliğin özünde kaliteli eğitim vardır.

SON SÖZ

Hayatta başarı için; Hedefiniz olsun, Tavrınız olsun, Tazınız olsun, Çizginiz olsun, Prensipleriniz olsun, Sınırlarınız olsun...

İşinizi sevin, çok çalışın, fikir sahibi olmak için ekonomiyi, kültürü, siyaseti, işinizdeki gelişmeleri, dünyadaki trendleri, hangi alanda fırsatlar var sürekli araştırın. Dünyayı gezip fırsat alanlarını da görün.

ARZU KUTLUCAN

KENT GAZETESİ
YÖNETİM KURULU
BAŞKANI

**“Kadın enerjisinin
ekonomiye
katılması gerekiyor.
Kadınlarımızı iyi
eğitmeliyiz. Geleceğin
iş adamlarını ve
iş kadınlarını
yetiştirecek, ülkemize
büyük değer katacak
olanlar, kadınlardır...”**

1981 -Bursa doğumluyum. İki erkek kardeşim var. İlk, orta ve lise öğrenimimi Bursa’da tamamladım. Beş yaşında Vatan isminde bir oğlum var. Öğrencilik hayatımdan sonra kendimi iş hayatının içinde buldum. İş hayatına tam anlamıyla başladığım yaş 18 olsa da, ortaokul dönemlerimde, sömestr ve yaz tatillerinde babama yardımcı olmak için işlerin içinde bizzat yer almaya başladım. Hazır beton sektöründe faaliyet gösteren babamın işyerinde telefonlara bakar, muhasebe evrak ve beyannamelerini



öğrenirdim. Hazır betonun dökülmesinden tutun da, bu sektörde aklınıza gelebilecek her işi erkek gibi daha o yaşlarda sabahın erken saatlerinden akşamın geç saatlerine kadar yapardım.

ERKEK EGEMEN BİR YAPININ İÇİNDE YETİŞTİM

Erkek egemen bir yapının içinde yetiştim. İlk iş tecrübem, hazır beton sektöründe oldu. Böyle bir tecrübeyi hiçbir hemcinsim yaşamamıştır. Babamın beni iş yaşamında en alttan başlatması, sonra her aşamada görevler vermesi, benim de verilen işi hiçbir zaman gocunmadan yapmam, canla-başla çalışarak üstesinden gelmem, deyim yerindeyse beni pişirdi. Dolayısıyla şimdi tüm konulara hakim bir seviyedeyim.

KUTLUCAN GRUP PEK ÇOK ALANDA FAALİYET GÖSTERİYOR

Kutlucan Grup; 1987 yılında babam Eyüp Kutlucan tarafından kuruldu. Bu şirket baba-

mın diğer evladı, bizim de kardeşimiz gibidir. Tohumunda sabır ve emek, suyunda azim ve inanç var. Kutlucan Grup şirketlerinin bugüne gelmesi yıllar içinde oldu.

Kutlucan Hazır Beton; Bursa ve çevresine üç tane hazır beton pompası, 12 tane hazır beton mikseri, iki tane silobaz, iki tane hazır beton üretim santrali ile beraber hazır beton temin ediyor. Bunların yanı sıra müteahhitlik işi ve konutlar yapıyor. Ertuğrulkent’te 30, Özlüce’de 97 ve 196 dairelik inşaatlarımız devam ediyor.

Küçük Ağa Yapı; Bu firmamız 1994 yılında kuruldu. Yol, köprü, inşaat, baraj ve alt yapı projelerinde yer alıyor.

Kent Gazetesi; 2007 yılında alındı, hakim hissedar biziz. Gazetemize Amerika’dan matbaa getirttik. O dönemde 374 trajlı gazeteyi, hiç bilmediğimiz bu sektörde 2 bin 800 adet tiraja

ulaştırdık. Elbetteki bu rakam bize yetmiyor. Her ne kadar Türkiye’de gazete ve kitap okuma oranı düşük olsa da, Kent Ailesi’nin daha çok yolu ve idealleri var.

Öte yandan; 2004 yılında ilk çimento fabrikamızı kurmak için resmi işlemleri başlattık. Tüm prosedürler bitti. Fabrikamızın temelini atılabilmesi için yeni hükümetin kurulmasını bekliyoruz. Kent Solar; Bu şirketimiz 2008 yılında kuruldu. HES’lerin özelleştirme ihalesine girdik. Bursa’da yer alan HES’lerin üç tanesini biz satın aldık. 6 milyon 600 bin dolar bedel ile aldığımız HES’ler; Mustafakemalpaşa- Suuçtu (kurulu gücü 2.4 mw, yıllık elektrik üretimi 15 milyon kw/h), İnegöl- Cerrah (kurulu gücü 1.3 mw, yıllık elektrik üretimi 4 milyon 500 bin kw/h), İznik- Dereköy (0.7 mw, yıllık elektrik üretimi 3 milyon kw/h).

Sonraki süreçte bir başka projemiz olan Uludağ Damızlık Cıvcıv Üretim A.Ş. de; 2014 yılın-

da Karacabey-Kıranlar Köyü'nde satın aldığımız 120 bin metrekare arazi üzerine kurulu 22 bin metrekare kapalı alanda, 120 bin adet tavuktan damızlık yumurta üretimi yapılıyor. Bu üretim, Türkiye'nin önde gelen sektör firmalarına satılıyor. 2011 yılında Yenişehir'in Günece Köyü'nde Kutlukent Tavukçuluk adı altında, 60 bin metrekare arazi üzerine 11 bin metrekare kapalı alanda, 60 bin adet tavuktan damızlık yumurta üretimi yapılıyor. Havadar Anadolu Reklam Şirketi; Bursa, Çanakkale ve Yalova'da yol kenarlarındaki elektrik direklerine reklam panoları pazarlıyor. 2011 yılında yine enerji konusunda Solar Kent isimli şirketimizi kurduk. Isparta'da güneş enerjisi üreten tarlalarımız mevcut. Her birinden 40 mw enerji sağlamayı hedefliyoruz.

HAZIR BETON SEKTÖRÜNDE TÜRKİYE'DEKİ 3 KADINDAN BİRİSİYİM

Birçok sektörde aktif olduğumdan örnekler sanırım çok fazla. En önemlisi hazır beton sektöründe Türkiye'deki 3 kadından birisiyim. Çalışanlarımız da dahil olmak üzere müteahhit, usta ve kalfaların bana alışması zor oldu. Fakat beni tanıdıkça sevgi ve saygı gösterdiler. Beton pompa borusu da taşıdım, inşaatları da gezdim, teklif de verdim. Beton pompaları ve şoförler arasında elimde telsizle saha içini organize ederken, diğer elimde telefonla beton teklifi ve program verdim.

"VAZGEÇER" DEDİLER ANCAK HIÇ VAZGEÇMEDİM

Kent Medya'da; yaş küçük, hırs fazla olunca sabah 5'lerde evden çıkıp, özellikle hafta sonları Bursa'daki tüm kahvaltı mekanlarındaki masalara tek tek gazete katlayıp bıraktım. Her bir mekanda tek tek stand açıp gazetelerimi koydum. İki yıl boyunca hiç üşenmeden bunları yaptım. "Vazgeçer" dediler ancak hiç vazgeçmedim. Gazeteyi aldığımız günden bugüne kadar dokunmadığımız, kapısına gitmediğimiz ne devlet kapısı, ne özel sektör kuruluşu

kalmadı. Herkes bunu yaptığıma çok şaşkındı. İlk zamanlar anlam veremedim. Sonra hiçbir firma sahibinin bunları yapmadığını duyunca güldüm geçtim. Sekiz yıldır bir fiil her gün kahvehaneler, kadın kuaförleri, erkek berberlerini gezdik, geziyoruz. Gezeceğiz, 'Cesur Gazete' sloganıyla yola çıkmıştık. Yazılmayanları yazdık. Atılamayacak manşetleri attık. Kimse'nin adamı olmadık, üç maymunu oynamadık. Bursa halkının çıkarları için yazdık. Bursa için yargılandık, Bursa için kazandık. Belgeli olduğu müddetçe yazamayacağımız hiçbir şey yoktur.

BAŞARILIYIZ, ÇOK PLANLI VE PROGRAMCIYIZ

Kadınlarımız yani bizler, üretimin her alanında varız. Başarılyız, çok planlı ve programcıyız. Çok dikkatliyiz ve hırsımız, olmazsa-olmazlardandır. Kadın, fitratı itibariyle ürettikçe mutlu olur. Faydalı olduğunu gördükçe, bunun geri dönüşünü aldıkça daha üretken olur. Kadın çok yönlüdür. Gazetede ki ekibimin çoğu kadın ve onlar ile çalışmaktan çok mutluyum. Disiplin had safhada ve başarı odaklı çalışıyoruz.

"SANIRIM OLMAYACAK" DEDİM...

Gazeteyi ilk aldığımız zamanlarda bu sektör bize çok yabancıydı. Yanılmıyorsam üç ay kadar geçmişti. Günde iki saat uykum vardı. Bir taraftan sektörü öğrenmeye, diğer taraftan ise yatırım yapmaya çalışıyorduk. Kapı kapı gezdiğimiz halde gazetenin tirajı artmıyordu. Sabahlara kadar hangi gün, hangi bayii kaç gazete satmış, o gün hangi haber varmış, hangi manşet atılmış, hangi köşe yazarı neden okunmuş, satışta spor haberi mi etkili olmuş, bunları çözmeye çalışıyordum. "Sanırım olmayacak" dedim. O anlar, en umutsuz olduğum anlardı. Gazetemizin, önümüzdeki 5 yıl içinde en büyük hedefi; tirajı 6000 adet yapabilmektir. (Buradaki kastım, bir fiil bayii satışıyla halka ulaşmak.) Herkes 'Cesur Gazete Kent'i almali,

okumalı, bir gün sonraki manşeti, takip ettiği köşe yazarının ne yazdığını merak etmeli.

GİRİŞİMCİLERE EN BÜYÜK TAVSİYEM; EMEĞİNİZİ ASLA KÜÇÜMSEMİYİN

Girişimcilere en büyük tavsiyem; emeğinizi asla küçümsemeyin. Sizin o küçük gördüğünüz umutlarınızın yarının tohumları olup istihdama dönüşebileceği hayalinizden vazgeçmeyin. Eğer istiyorsanız ve içinizde en ufak bir kıvılcım var ise, şartlara teslim olmadan isteklerinizi gerçekleştirme yolunda bilgi, deneyim ve tecrübe edinin. Sonrasında cesaretinizi yanınıza alın ve denemekten asla vazgeçmeyin. 20'li yaşlarda Hürriyet Gazetesi benimle özel röportaj yaptı. İçinde bulunduğum hazır beton sektöründe Türkiye'de bu işi yapan 3 kadından biriydim. Bursa'da ise sektördeki tek kadın... Bu röportaj daha küçük yaşlarda beni çok mutlu etti. Tüm Türkiye beni okudu. İzmir'den, aynı sektördeki hemcinsim ziyaretime geldi. Konuştuk, uzun uzun sohbet etme fırsatımız oldu.

BURSA VE İLÇELERİNDE 868 GAZETE BAYİSİNİ TEK TEK DOLAŞTIM

Kent Gazetesi Yönetim Kurulu Başkanı, diğer grup şirketlerimizde Yönetim Kurulu üyesi ve hissedarıyım. Bursa medyasında tek kadın yöneticiyim. Medya, çok sıkıntılı bir sektör. Her şeyden önce dürüst olunması gereken ve taraf tutulmaması gereken bir alan. Gazeteyi ilk aldığımız zamanlarda en büyük sıkıntımız -halen de öyle- trajin azlığı. Bire bir bayii satışı yapılması gerekirken, elden dağıtımları, hiç basılmadan basılmış gibi gösterilen gazeteleri, toplu alımları maalesef ki gördük. Bursa ve ilçelerinde 868 bayii bizzat kendim gezdim. İrsalileri ile satışlarını yerinde tespit ettim. Bu, gazetem adına çok önemliydi. Soğuk, sıcak, oruç demeden gezdim. Çünkü ben ailemden omurgalı durmayı, hak aramayı öğrendim. Devletin, Basın İlan Kurumu'nun, gazetelerin



ayakta durması için verdiği parayı herkes hakkı ile almalıydı. 25 gün gibi kısa bir sürede karış karış gezdiğim Bursa ve ilçelerinin raporunu Basın İlan Kurumu Müdürü'ne dilekçem ile birlikte sundum. Bursalıların yıllardır tanıdığı ve bildiği gazetelerin gerçek satışlarını gördük ve hepsi de büyük para cezaları aldılar.

KADIN ENERJİSİNİN EKONOMİYE KATILMASI GEREKİYOR

Türkiye önceki yıllar gibi değil artık. Projesi olana devlet ve kurum destekleri var. Melek Yatırımcılar mevcut teknoloji ve bilgi ile yollarına devam etmeliler. Kadın enerjisinin ekonomiye katılması gerekiyor. Tek kriterleri faaliyet gösterilen alanda öncü olmak ve çalışmalarını sürdürmek. Kadınlarımızı iyi eğitmeliyiz. Geleceğin iş adamlarını ve iş kadınlarını yetiştirecek ülkemize büyük değer katacak onlardır. Kadınlarımızın sermayesi olsa bile girişimcilik fikrine yatırım yapacak finans imkanı sağlayacak kurum ve kuruluşlar çok. Artık günümüz ekonomik koşullarında sabah 08:00 akşam 17:00 çalışma dönemi bitmiştir. İşimizin başında olup sahip çıkmalıyız. İşimiz belli bir konuma geldiğinde kurumsallaşmaya giderek üzerimizdeki sorumlulukları paylaşmak zorundayız. Bu bizim istikrarlı büyümemizi ve gelecekteki yeni çözüm ortaklıklarımıza daha kolay ulaşmamızı sağlar.

"DÜNYADAKİ HER ŞEY KADININ ESERİDİR"

Kadın olmanın zorluğunu elbet yaşıyoruz. Hala ataerkil bir milletiz. Kadın iş hayatının içerisindeyse en büyük avantajı, fitratıdır. Fitratını iş hayatına yansıttığı sürece başarılı olmaya mahkumdur. Yeter ki istesin ve inansın. Ben bunu bizzat yaşadım öğrendim. Bir girişimcinin şartlara teslim olma lüksü olmadığını öğrendim. Önüne çıkan her şartı hatta olumsuzlukları bile fırsata çevirebilmesi, bunun için de yaptığı işe hakim olması gerektiğini öğrendim. Yeri geldiğinde üzerinize düşen her şeyi yaptığınız halde sonuca hala varamadığınızda soğukkanlılıkla tekrar gözden geçirmeyi ve aslında bazen sadece zamana ihtiyacımız olduğunu gördüm. Her girişimcinin bilmesi gereken en önemli şeyin satış ve planlamadan geçtiğini bilmek gerekiyor. Bu en temel noktadır. Aksi taktirde ürettiğimiz, ortaya çıkarttığımız her ne olursa olsun, hitap ettiğimiz bir hedef kitlemiz, bir pazar araştırmamız yok ise, rakiplerimizi tanımıyoruz demektir. Buraya kadar yaptığımız her şey anlamını yitirir. Son mesajımı Mustafa Kemal Atatürk ün şu sözleriyle bitirmek isterim: "Dünyadaki her şey kadının eseridir."



ARZUM ACUR

HOBİ GIDA
LTD. ŞTİ.
GÖRÜKLE ŞUBESİ
İŞLETME SAHİBİ

“Bir genç kızın asla ve asla evde oturup zamanını boş geçirmesi taraftarı değilim. Gençlere; üretmelerini ve zamanlarını dolu dolu geçirmelerini tavsiye ediyorum.”

Bursa doğumluyum, iki çocuk annesiyim. Bir kızım, bir oğlum var. Anadolu Üniversitesi İş İdaresi Bölümünü bitirdim. Ben her zaman üretici olmaktan yanayım. Tüketici olmaya karşıyım. Boş vakit geçirmeyi sevmeyen, çalışmayı çok seven, hatta ölene kadar da çalışmak isteyen birisiyim. 20 yıldır gıda sektörüyle ilgileniyorum, 4-5 aydır da turizmle...



İŞ HAYATIMIN BAŞLANGICI

Ailemin 12 yıl sonra dünyaya getirdiği çocuğuyum. Babamı kaybettikten sonra çok büyük bir boşluğa düştüm. Bir nebze de olsa bu boşluğu doldurmak için eniştemin kurmuş olduğu HOBİ isimli gıda şirketinde görev aldım. HOBİ'nin her bölümünde sorumluluk üstlendim. İş hayatına girmemi ailemde herkes des-

tekledi. HOBİ bir aile şirketi olduğu için benim çalışmamda olumsuzluk yoktu.

ALTIPARMAK'TA BAŞLAYAN MACERA

Bursa'da 22 yıl önce kurulan HOBİ'nin macerası Altıparmak'ta 30 metrekarelik bir dükkanda başladı. 2016 yılında 7 şubeye ulaşan işletmemiz Bursa'da yerel bir markaya dönüştü. Eşim,

kızkardeşim, eniştem, ben ve diğer çalışan herkes tam anlamıyla taşın altına elimizi koyduk ve büyük bir mücadele verdik. Kurucumuz Turgay Ekinci eşliğinde bu aşamaya çok çalışarak ulaştık. Bayram ve diğer tatil günleri bizim için hiçbir zaman 'özel gün' anlamı taşımadı. Herkesin tatil yaptığı günlerde biz hep çalışıyorduk.



KADINLAR YETER Kİ ÇALIŞSIN VE İSTESİN

Kadınların iş hayatında daha titiz ve kuralcı olduklarını, dolayısıyla bakış açılarının farklı olduğunu düşünüyorum. Güzelliklerin gizli olduğu ayrıntılara çok dikkat ederiz. İş hayatında daha dikkatli ve temkinliyiz. Kadınlar iş hayatının her alanında başarılı olabilir. Ancak bunu istemesi gerekir. Kadınlar yaradılış olarak da erkeklere oranla daha güçlü. Her şeyi taşıyabilir, her alanda başarılı olabiliriz. Yeter ki çalışalım ve isteyelim.

HEP HEDEFLERİM VARDI

2010 yılında 'HOBİ Özlüce' ile kendime ait bir şubeyi işletmeye başladım. Müdürlük yapıyordum. Bu şubeyi işletmeye başlamam benim açımdan dönüm noktası oldu. Şu an işveren konumundayım. Şunu da ifade etmek isterim; iş hayatında umutsuzluğa düşmedim. En zor anlarda bile hep bir çıkar yol buldum. Hep hedeflerim vardı. 'Neler yapılabilir' konusunda detayları düşünerek çalışmaya devam ettim. Hayatımda karamsarlığa yer vermedim, hep bir umudum vardı.

AİLEMLE BİRBİRİMİZİ ÇOK İYİ ANLIYORUZ

İş hayatında en büyük avantajım; eşimle aynı işi yapıyor olmam. Kendisi de HOBİ İhsaniye Şubesi'nin işletmecisi.

Çocuklarımızla geçirdiğimiz zaman fazla olmasa da hep kaliteli. Birbirimizi çok iyi anlıyoruz. Benimle gurur duyuyorlar ve iş hayatında hep destek oluyorlar. Bu konuda eşime ve çocuklarıma teşekkür ederim.



YENİ YATIRIMLARIMIZ OLACAK

Yeni yatırımlar planlıyoruz. Yeni çalışmalarımız var. İnsanlar kendini yenilemeden bir yere gelemmez. Çok yakında açıklayacağımız ve Bursa'lılara hediye edeceğimiz bir yatırımımız var. Kendimizi gelinebilecek en uç noktada hayal ediyorum. Yapabileceğimizin en iyisini yaparak, belki yurtdışındaki AVM'lerde bile şubeler açabiliriz. Öte yandan, bulunduğumuz bölgede; plansız, çok fazla gıda işletmesi biraraya sıkıştırılmış durumda. Rekabet var, ancak rakiplerin güçlü olmalı ki iyi olan kazansın.

ZAMANINIZI BOŞA HARCAMAYIN

Ben çalışmayı ön planda tutuyorum. Bir genç kızın asla ve asla evde oturup zamanını boş geçirmesi taraftarı değilim. Üretmelerini ve zamanlarını dolu dolu geçirmelerini tavsiye ediyorum.

Öte yandan; turizm sektörü için de bir projem var. Çok yoğun çalışma arasında kendime de vakit ayırabilmek, ancak bunu yaparken de kazanç sağlamak istiyorum. Yani hem eğlen-

mek hem de para kazanmak. Bu projemle ilgili çalışmalarına devam ediyorum.

SONSUZA KADAR ÇALIŞMAK İSTİYORUM

Ben sonsuza kadar hep çalışmak istiyorum. Asla üretmeden yaşayamam. İşyerime gelen müşterilerimi de evime gelmiş dostlarım gibi görürüm. Onları en iyi şekilde ağırlamak için çalışırım. Bu bana; hem kazanç, hem de sosyal çevrem gelişmesi açısından katkı sağlıyor. HOBİ'ye gelip bizimle zamanını paylaşan tüm müşterilerimize teşekkür ediyorum.



ASIYE CEYLAN

ELART
YATAK ÖRTÜLERİ
SANAYİ TİCARET
LİMİTED ŞİRKETİ

“Başarı, sizin içinizde saklı. Yeteneklerinizi keşfedin ve bu yönde sağlam adımlarla ilerleyin. Kendinizi her zaman gelişime açık tutun, piyasayı ve rakiplerinizi iyi analiz edin.”

1985 yılında Konya’da doğdum. Dört çocuklu ailenin en küçük çocuğuyum. İlkokul, ortaokul ve lise eğitimimi Konya’da tamamladım. 2006 yılında Konya Selçuk Üniversitesi Çocuk Gelişimi ve Eğitimi Öğretmenliği Bölümünden me-



zun oldum. 2006 yılında evlenerek Bursa’da yaşamaya başladım. Şu anda hala Anasınıfı Öğretmeni olarak bir devlet okulunda çalışıyorum. Üç yaşında Ömer ve 7 yaşında Furkan isminde iki tane evlada sahibim. Onlar, Yüce Rabbimin bana hediyeleri diyor.

SİZE İNANAN İNSANLARIN VARLIĞI ÇOK ÖNEMLİ

2008 yılında eşimin şirketi olan Elart Yatak Örtüleri’nde eşime destek olmak için farklı birimlerde yardım amaçlı çalışmaya başladım. O sıralarda şirketimize danışman olarak gelen beyefendi, üretim ve tasarımdaki kabiliyetimi fark etti ve benim ilerlememin daha çok bu yönde gelişmesine ön ayak oldu. Değerli eşim

Refik Ceylan beni cesaretlendirerek ve desteğini her zaman üzerimde tutarak bu süreçte benim hep yanımda oldu. Etrafınızda size inanan ve güvenen insanların varlığını bilmek sizin daha kolay doğruya ulaşmanızı sağlıyor. Ayrıca şirket kültürü olarak da Ar-Ge ve Tasarım bizim için can alıcı ve en mahrem sayılan birimlerimizdi. Bu anlamda, bu birimde kendi bünyemizden bir kişinin bulunması da herkesin ortak kararı oldu.

KISA ZAMANDA ÇEYİZİN MARKASI OLDUK

İşletmemizin kurucusu, eşim Refik Ceylan’dır. Şirketimiz 2001 yılında Pınarbaşı’nda küçük bir atölyede faaliyetlerine başladı. Şimdi ne mutlu ki bizlere, 2001 yılının Eylül ayında çıktığımız

bu yolda çok kısa bir zamanda Türkiye’de çeyiz adı, markası olmayı başardık. Sektörümüze adımızı vermiş bir marka olduk. Son teknolojik altyapıya sahip tesisimizle Demirtaş’taki işyerimizde üretim ve pazarlama ağıımız devam ediyor.

EMEĞİN VE SEVGİNİN BULUŞMASI...

İşimizi aşkla ve ilk günkü heyecanla yapıyoruz. Türkiye’deki 500’ü aşkın bayiimize ve 30’u aşkın ülkeye Elart markasıyla ürün göndermekten, onlara hizmet vermekten gurur duyuyoruz. Ürünlerimizin tamamı yerli üretimdir. Yüzde 100 entegrasyonla sektörümüzdeki en modern ve yeni tesiste üretim yapıyoruz. Bizim işimiz; evlenecek bir bayanın çeyizinde



olması gereken ev tekstili ürünleridir... Bizim için çeyiz; sadece bir iş değil, tutkuyla- aşkla gönül veren ekibimizin, güzel insanlarımızın göz nuruyla üretilen bir emeğin- sevginin, Elart Çeyiz markasıyla buluşması ve özdeşleşmesidir. Elart markasıyla ürettiğimiz çeyizlik ürünlerimizi, Türkiye'nin tamamındaki seçkin noktalarda aynı hizmet kalitesi ve fiyat istikrarıyla satışını yaptırmaktayız.

SEKTÖRDE MODAYI BELİRLEYEN MARKAYIZ

Sürekli değişen ve yenilenen dünyamızda bizler de; sahip olduğumuz kültür ve değerlerimize sahip çıkarak, her gün yenilikçi, özel ve farklı çeyizlik ürünler üreterek, sektörümüze öncülük eden, modayı ve trendleri belirleyen bir markayız.

Bizim sektörde bayan gözü ve dokunuşu çok önemlidir. Sektörde bu anlamda bayan tasarımcı zevkiyle yapılan ürünlere hem kullanım, hem de görsellik anlamında farklı bir bakış açısı kazandırdığımızı düşünüyorum. Çünkü bu ürünleri evlerinde kullananlar da bizim gibi bayanlar... Biraz empati yapınca ne tür ürünlerin talep edilebileceğini, hangisinin daha kullanışlı ve şık durabileceğinin analizini daha rahat yapabiliyoruz.

KADINLARIMIZ PEK ÇOK ALANDA BAŞARILI

İş kadınlarını ekonominin birçok alanında başarılı buluyorum. Çünkü bayanların daha titiz çalışma ve iş disiplinine sahip olduklarını düşünüyorum. Ayrıca gözlem yeteneği, araştırma, problem çözme kabiliyeti, pratik

çözümler bulmak ve sosyal ilişkiler kurmak anlamında da bayan arkadaşlarımı iş hayatında daha yetenekli buluyorum. Bunların beraberinde tabii ki başarı geliyor. Sektör olarak da özellikle ev dekorasyon, giyim ve pazarlamada bayan arkadaşlarımı daha başarılı buluyorum.

EV, BENİM HUZUR KÖŞEM

Ailemi ve iş hayatımı hep düzenli bir şekilde planlayarak dengelemeye çalışıyorum. Çocuklarımla geçirdiğim zamanımı en verimli şekilde onlarla bir arkadaş, bir anne şefkatıyla oyunlar oynayarak, masallar okuyarak dolu dolu geçiriyorum. Onlara doğru model olmak için, işte yaşadığımız sorunları hiçbir zaman eve taşımıyoruz. Ev, benim için deşarj

olduğum, yeni güne mutlu ve enerjik uyanmamı sağlayan huzur köşemdir.

HEDEFLERİMİZ BÜYÜK

Şu anda firma olarak sıkı bir şekilde 2016 ilkbahar-yaz kreasyonunu hazırlıyoruz. Bu koleksiyonda müşterinin çeyizi için aradığı yatak odası, yaşam odası ve banyo grubu için hem lüks hem de modern grupları içinde barındıracak özel bir katalog ve üretim çalışmasındayız.

2023'te Türkiye'nin en çok tercih edilen ev tekstil markası olmayı hedefliyoruz. Dünyada ise çeyizlik ürünler denilince kalitemiz ve tasarımlarımızla ilk 10 şirket içinde olmak uzun vadedeki hedeflerimiz arasında yer alıyor.

KALİFİYE PERSONEL SIKINTISI VAR

İçinde bulunduğumuz sektörün yaşadığı bazı problemler de var. Sektör olarak en büyük sıkıntımız; kalifiye üretim personeli bulamamak. Bir de 'merdiven altı' dediğimiz sektör var. Piyasada tutunabilmek için çok uygun fiyatlarla, kalitesi düşük ürünler üreten bir piyasa mevcut. Bu durum, kalite arayışı olmayan müşteri açısından bir kıyaslama oluşturuyor. Tabii ki bilinçli tüketici, kaliteden anlayan müşteri açısından herhangi bir problem teşkil etmiyor.

BAŞARI SİZİN İÇİNİZDE SAKLI

Genç kadın girişimci arkadaşlara; cesaretli olun ve her zaman kendinize güvenin diyorum. Başarı, sizin içinizde saklı. Yeteneklerinizi

keşfedin ve bu yönde sağlam adımlarla ilerleyin. Sırtınızı güvenerek dayayabileceğiniz iş partnerlerinizi iyi seçin. Gelişmelere, eleştirilere ve önerilere açık olun. Hiçbir zaman en iyisi yoktur. Kendinizi her zaman gelişime açık tutun, piyasayı ve rakiplerinizi çok iyi analiz edin.

SİZ YETER Kİ KENDİNİZE GÜVENİN

Türkiye'de kadın girişimcilere devlet desteği ve bazı özel ticari kolların yeterince hibe ve destekte bulunduğunu, zaman zaman katıldığımız toplantılarda görüyorum ve gerçekten mutlu oluyorum. Siz yeter ki güzel bir girişimcilik önerisiyle ve kendinizde 'ben bu işi başaracağım' güveniyle gidin. Bütün kapılar ardına kadar size açılacaktır.

ASLI ACAR

GÜLCAN DERİN
İŞYERİ SAHİBİ

**“Genç girişimcilere;
deneyimli iş
dünyası insanlarıyla
paylaşımında
bulunmalarını,
azimle ve sabırla
hedeflerine doğru
yol almalarını
tavsiye ediyorum.”**

1974 yılında Bursa’da doğdum. İlkokulu Özel İnal Ertekin’de, liseyi ise Özel İhsan Çizakca’da okudum. Bir yıl dil eğitimi için İngiltere’de kaldım. Daha sonra Boğaziçi Üniversitesi Turizm ve Otelcilik Bölümü’nü bitirdim. Okulumu bitirip geldikten sonra aile işimizin gümüş bölümüyle çalışmaya başladım. 1997 yılında eşim İrfan Acar ile evlendim. 2002 yılında oğlumuz Nurican’ın doğumuyla birlikte önceliği işimden çok evime verdim. 2005 yılında ise Alihan dünyaya geldi. İkinci çocuktan sonra iş hayatıma bir süre ara verdim.

BOŞ OTURMAK BENİ HİÇ MUTLU ETMEZ

İşimle ilgili olarak üretimden ve satıştan her zaman haberdar olsam da kendim bulunamıyordum. Alihan’ın da okula başlamasıyla artık iş hayatına geri dönme vaktinin



geldiğini, boş oturmanın beni hiçbir zaman mutlu etmediğini hissettim. Dolayısıyla iş hayatına geri döndüm. Zaten yakın çevrem, ne kadar hareketli olduğumu, insan ilişkilerine ve paylaşımına ne kadar önem verdiğimi çok iyi bilir. Ustalarımızın elinden çıkan çeşitli objelere ilave olarak hanımların şık sofralarda ve sunumlarda kullanabileceği servisler tasarlıyordum.

Ailem Bursa’nın eski bir ailesi olduğu için gelen müşterilerimizin çoğunluğu çok iyi tanıdığımız ve sevdiğimiz kişilerden oluşuyordu. Bu da bana büyük keyif veriyordu. Bu süre zarfında birçok yeni ve değerli dostluklar edindim. Onun için her zaman işimi seyerek ve özen göstererek yapıyorum. Bu arada babacığım ile işimizdeki birlikteliğimizin sayesinde ileride mutlulukla hatırlayacağım çok güzel ve özel paylaşımlarımız, anılarımız oluyor.

İŞİMİZDE BAŞARILI OLMAK ÇOK SEVİNDİRİCİ

2012 yılının Kasım ayında gümüşün yanı sıra mücevher işimizle de ilgilenmeye başladım. Sözüme güvendiğim birkaç arkadaşım beni buna yönlendirdi. Babamın hala devam ettiği mücevher işinde yıllardır çalıştığı tasarımcı ve ustalara kendi zevkim doğrultusunda yön vermeye çalışıyorum. Aldığım tepkilerden çok memnunum. Gelen kişilerden, modellerimizin zevkli, işçiliklerin de çok başarılı olduğunu duymak bana büyük keyif veriyor. Amacım; her türlü kıyafetle kullanılabilecek, hanımlara şıklık katacak ve farklı bütçelere hitap edecek zarif parçalar bulundurmaktır.

MÜCEVHERDE İNSANIN BİR STİLİ OLMALI

Kadınların mücevher seçimi yaparken; parçanın kaliteli ve farklı olması, aynı zamanda fiyatını hak etmesi gerekiyor.

Çoğu zaman alınan parçalar bir ömür boyu saklanabilecek değere sahiptir. Mücevherde insanın bir stili olması gerektiğine inanıyorum.

Kişinin yaşına, ortamına ve tarzına uygun olanı mücevheri kullanmasının kendisine değer katacağına da inanıyorum.

GÜMÜŞ ASALETİ TEMSİL EDER

Gümüşün hem takı hem de dekoratif bir obje olarak kadınların hayatındaki öneminden de birkaç cümleyle bahsetmek isterim. Gümüş; kız çocuklarının doğduğu günden, çeyizine kadar her yaş gününde bir parça alınarak set haline dönüştürülecek ve değeri hep artacak bir olgudur. Asaleti ve aile tarzını temsil eden gümüş, nesilden nesle torunlarımıza kalacak en iyi hatırıdır.



MÜCEVHERDE EN ÖNEMLİ KONU GÜVENDİR

Şu konuya değinmeden edemeyeceğim: Ben her ne kadar kendi beğenilerimle bir şeyler yapmaya çalışsam da mücevher işinde en önemli konu; güvendir. Yıllardır bu güveni sağlamış ve bugünlere getirmiş babama çok teşekkür ediyorum. Babam, mesleğinde her zaman sevilen ve sayılan bir insan olmuştur.

YENİ MAĞAZAMIZI HİZMETE AÇTIK

Babam 1955 yılında Kapalı Çarşı'da başladığı baba mesleği olan kuyumculuğa 1958'den itibaren Atatürk Caddesi'ndeki mağazada devam etmiştir. Mücevhere ve gümüşe olan sevgi müşterilerine olan saygıyla bugünlere gelindi. Mücevherin yanı sıra gümüş objelerle satışı devam eden mağazamız 2007 yılında şube olarak Korupark Alışveriş Merkezi'nde hizmete girdi. Firmamız kaliteden ödün vermeden 900 ve 925 ayar başta olmak üzere her aşamasında el işçiliğinin kullanıldığı, gerek modern gerekse klasik tarzda her nevi gümüş obje üretiyor. El işçiliğinin tüm tek-

nikleri ustalarımızın ellerinde hayat buluyor. Ayrıca müşterilerimizin isteği doğrultusunda özel tasarımlar ve ürünler üzerinde değişiklikler de uygulanabiliyor. 2015 yılının Şubat ayında birbiriyle bağlantılı iki işimizi bir araya getirip daha güzel hizmet verebilmek amacıyla Office 4200 iş merkezindeki yeni mağazamızı hizmete açtık.

AİLEM İŞ HAYATINDA BANA HEP DESTEK OLDU

İş hayatına girmemde annem ve babam bana her zaman destek oldu. Çalışan bir kadının kendisine katacağı değer, özgüvenin ve toplumda edineceği yerin önemini anlattılar.

Daha sonra evliliğimle hayat arkadaşım olan eşim İrfan Acar da her zaman bu konuda bana destek verdi.

Öte yandan; çok disiplinli ve zaman dilimi programımı çok iyi yaparak, iki oğlum Nurican ve Alihan'ın önceliklerine ve ailemin düzeninin bozulmamasına çok dikkat ediyorum.

DETAYCI OLMANIN ÇOK FAYDASINI GÖRDÜM

Bir kadın olarak her zaman detaycı ve özenli olmanın işkolunda çok büyük avantaj ve faydalarını gördüm. Erkek dünyası olaylara daha çok maddesel açıdan bakarken, ben bir kadın olarak duygusal tarafımı da işin içine katıyorum.

Yurtdışındaki aile şirketlerinin üzerinde yazan çok eski kuruluş tarihlerini gördükçe bizim gibi eski bir markanın daha uzun yıllar başarıyla yoluna devam etmesini hedefliyoruz.

SABIRLA HEDEFİNİZE YOL ALIN

Böyle güzel bir projede banada yer verdiği için sayın Yakup Altınöz'e çok teşekkür ediyorum.

Gençlere; girişimde bulunacakları konuyu çok iyi araştırıp mutlaka güvindikleri, deneyimli iş dünyası insanlarıyla paylaşımlarda bulunmalarını, azimle ve sabırla hedeflerine doğru yol almalarını tavsiye ederim. Bu kitabın da ileride evlatlarımıza saklayabileceğimiz güzel bir anı ve yol gösteren bir kaynak eser olacağına gönülden inanıyorum.





AYLİN FÜGEN ÇİFTÇİLER

MALİ MÜŞAVİR
BAĞIMSIZ DENETÇİ

“İş hayatına atılacak bayanlar mutlaka ama mutlaka bir farklılık yaratmaya çalışmalılar. Bence anahtar kelime bu; farklılık. En az bir yabancı dili de çok iyi bilmeleri gerekir.”

29 Temmuz 1969'da Bursa'da dünyaya geldim. Bursa Atatürk İlkokulu ve Bursa Anadolu Lisesi'ni bitirdim. Daha sonra 1991 yılında Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun oldum. İş hayatıma Price Waterhouse (şimdiki adı PWC-PW Coopers) adlı uluslararası denetim firmasında başladım. Benim için çok doğru bir başlangıçtı, çeşitli sektörlerden değişik firmaların denetiminde görev aldım. Daha sonra Bursa'ya döndüm ve Mudanya'da kurulu Türk Siemens Kablo fabrikasında finansman bölümünde çalıştım. Oradan sonra sırasıyla Sönmez Holding'de mali koordinatörlükte ve Valeo Debriyaj A.Ş. firmasında Bütçe Kontrol Müdürü olarak iş hayatıma devam ettim. 2003 yılında S.M. Mali Müşavirlik belgemi alarak kendi büromu açtım.



O tarihten beri büromda Bursa ve İstanbul'da kurulu yerli ve yabancı ortaklı firmalara hizmet vererek iş hayatıma devam etmekteyim. Mali Müşavirlik ünvanımın yanı sıra Bilirkişilik ve KGK Bağımsız Denetçi ünvanlarına da sahibim. Çok iyi derecede İngilizce, orta derecede Almanca ve Fransızca biliyorum. Evliyim, 10 ve 18 yaşında iki kızım var.

İŞ HAYATI BENİM İÇİN DOĞAL BİR SÜREÇ

İş hayatına atılmak aslında benim için çok doğal bir süreçti. Hiçbir zaman ne benim ne ailemin aklından 'çalışmamak' gibi bir seçenek geçmedi. Hatta ilk kızımı doğurduğum dönemde iş hayatına kısa bir süre ara vermiştim ve bu

arada mali müşavirlik sınavlarına çalışıyordum. O dönemde bile sözleşmeli olarak bir devlet ilkokulunda İngilizce derslerine girdim. Ancak rahmetli babam ona bile çok üzülmeştü, 'niye kendi mesleğin değil' diye. Bazen yorulduğumu düşünüp 'bıraksam mı' dediğimde hep babamın sözlerini hatırlıyorum. Bana bir vasiyet gibi 'çalışmak' aynı şekilde eşim de hep çalışmamı istemiş ve desteklemiştir.

SÜREKLİ ARAŞTIRIYORUM, OKUYORUM

İşimizin gereği olarak her sektörden mükelleflerimiz olabiliyor. Biz de her mükellefle birlikte yeni şeyler öğreniyoruz. Bizim işimizde 'tamam oldum, herşeyi biliyorum' diye bir

şey yok. Çünkü hem mevzuat sürekli değişiyor, hem de her mükellef kendine has... Biz de sürekli kendimizi güncel tutmaya çalışıyoruz. Sürekli araştırıyoruz, okuyoruz.

Ben Bursa ilinde kendi bürosunda hizmet veren ve İngilizce bilen çok az sayıdaki mali müşavirden biriyim. Bursa ve İstanbul'dan yabancı ortaklı firmalara normal muhasebe hizmetlerinin yanı sıra İngilizce olarak onların arzularına göre raporlama hizmeti de veriyoruz, ki bu bence bizi ciyamızda özel yapıyor. Sağolsunlar böyle bir talep geldiğinde odamızdan da hemen bize yönlendiriyorlar.

ERKEK-KADIN AYRIMI YOKTUR

Bizim meslek grubumuzda açıkçası kadın-erkek ayrımı gibi bir şey söz konusu değil. Bu konuda şanslı bir meslek grubuyuz. Hatta ben kadınların daha detaycı, daha düzenli ve daha araştırmacı olduklarından dolayı bir tık daha avantajlı olduğumuzu düşünüyorum. Bir kadın olarak değil ama tabii iyi eğitim almış ve yabancı dil bilen bir meslek mensubu olarak, sektörde avantajlı bir konumda olduğuma inanıyorum.

Bence iş kadınları hemen her sektörde erkeklerle başa baş durumdadır. Ancak reklamcılık, finans ve özellikle de eğitim sektöründe çok daha ileride olduklarını düşünüyorum. Keza tıp da aynı şekilde. Aslında 'kadının en büyük düşmanı kadındır' diye bir laf vardır, ancak şahsen ben kendi iş hayatımda böyle bir durum yaşamadım.

İŞ HAYATIMIN DÖNÜM NOKTALARI

İş hayatımdaki dönüm noktaları tabii ki öncelikle ilk işyerim olan Price Waterhouse'a girmemdir. Boğaziçi'nde son sınıftayken bizlere çok rağbet vardı o yıllarda... Derslerimize dahi firmalar gelip bizi görüşmelere çağırırlardı. Tamamen tesadüfi olarak seçmeli ders ve yüksek not alırım diye aldığım Audit (denetim) dersinde Price Waterhouse firmasından bizi kokteyle çağırışlardı. Ben kartlarını çantama koyup unutmuştum. Tam o gün şans eseri Taksim'de bürolarının yakınlarındayken çantamda kartı bulmam ve o tanıtıma gitmemle o gün kendimi şu anda TÜSIAD Başkanı olan sevgili Cansen Başaran ile mülakatta buldum. Bu bence bir dönüm noktasıydı, bir kısmetti.

Yıllar sonra Bursa'da çalışırken, bir arkadaşımın karşılaştığı onun bana Mali Müşavirlik sınavlarına girdiğini söylemesi ikinci dönüm noktasıydı.

Ben yıllar önce staj yaptığımı ancak sınavlara girmedğim için muhtemelen stajımın yandığını söyleyince onun, bunun aksini söylemesi ve araştırmaların sonucu haklı olduğunu görüp sınavlar girip Mali Müşavirlik belgesi almam da hayatta hiç kimseyle tesadüfen karşılaşmadığımızın bir deliliydi bence. Böylece profesyonel çalışma hayatıma nokta koyup kendi işyerimi açtım.

ÇALIŞMAYA, ÜRETMEYE, KAZANMAYA DEVAM

İş hayatının en zor yanı tabii ki ev ve özellikle çocuklar. Sürekli bir yetememe duygusu, vicdan azabı. Hep koşturmak, sürekli organize olmak, günleri değil haftayı ayı dakika, dakika planlamak... Kişin okullar varken nispeten kolay olsa da özellikle yazları daha da bin parçaya bölünmek. En büyük yardımcılar tabii ki annelerimiz ve evdeki yardımcı bayanlar. Bizim de yıllardır aynı şekilde evde yardımcıımız var ve tabii sağolsun annelerimiz en büyük desteğimiz. Kızlarım bazen muhtemelen beni özleyip ileride benim gibi çalışmak istemediklerini söylüyorlar. Ben çalışmayan bir anne çocuğu olarak çok empati yapamıyorum. Ancak eminim ve de umuyorum onlar da ayakları üzerinde duran meslek sahibi kadınlar olacaklar ve o zaman biz çalışan annelere hak vereceklerdir. 'Çocuğum oldu, evde onunla ilgileniyorum çalışmıyorum' kolaylığına kaçmayan kadınlardan oluşan toplumlar daha gelişmiş, hem de daha yüksek bir refah ve kültür seviyesine sahipler. Hepimiz özellikle yurtdışına gittiğimizde bunu gözlemleyebiliyoruz. Birakin bizim yaşımızı çok çok daha yaşlı kadınlar her meslek grubunda çalışmaya, üretmeye ve kazanmaya devam ediyorlar. Onları örnek almalıyız.

BİZLER EMEK İŞÇİLERİYİZ

Genel manada sektörümüzün tabii ki pek çok sorunu var. Bizler emek işçileriyiz. Bilgimizi ve emeğimizi satıyoruz. Somut olarak birşeyi üretmekten, satmaktan ve tabii sunmaktan çok daha zor bir sektör. Yapılanların değil genelde yapılmayanların, kazançların değil daha çok cezaların görüldüğü bir sektör. Hani derler ya 'emanet çocuk bakmak kendi çocuğuna bakmaktan daha zordur' diye. Bizimki de öyle bence. Kendi şirketiniz de artı eksi yaptığınız herşey sonuçta sadece sizi bağlar. Ancak bizler mükelleflerimizin sorumluluğunu hem vicdanen hem de hukuken paylaşıyoruz.

DENETİM SEKTÖRÜNDE DE YER ALMAK İSTİYORUM

Mevzuatın ve kanunların bizlere yüklediği çok ağır sorumluluklar ve gerçekten de her gün artan bir iş yükümüz var. Hep yüreğimiz ağzımızda. 'Ya bir hata yaptıysak', 'aman ceza gelmesin', 'bir şeyi atlamayalım...' Üstelik yaptığımız iş bir yerde suya yazı yazmak gibi. Çözüm önerilerimizi gerek

odalarımıza gerek daha üste mercilere iletiyoruz. Ancak sanırım belli bir sürece ihtiyaç var. Ama ben mesleğimi özellikle hesap kitap yapmayı, konsantr olup raporlar hazırlamayı seviyorum. "Büroma kimse gelmesin" derim bazen. Ben kapanıp hesaplar yapayım, birşeyler okuyup araştırayım, hiç sıkılmam, o yüzden yılmadan devam... Kendi işimin yanısıra orta vadede denetim sektöründe de yer almayı arzu ediyorum.

BAZI SEKTÖRLERDE AVANTAJIMIZ OLABİLİR

Bir iş kadınının iş hayatında erkeklere oranla avantajları var mı? Açıkçası bilemiyorum. Belki bazı sektörlerde olabilir. Kadının doğasından, önsezi yeteneğinden, titizliğinden kaynaklanan artıları olabilir, ancak genel olarak ve de gerçekçi olarak bence buna "evet" demek çok zor. Türkiye koşullarında, çalışan bir kadın, bir anne, bir eş olarak ancak o dengeyi başarılı bir şekilde kurarsanız başarılı olabilirsiniz.

MUTLAKA FARKLILIK YARATMAYA ÇALIŞIN

Son olarak söylemek istediğim; iş hayatına atılacak bayanlar mutlaka ama mutlaka bir farklılık yaratmaya çalışmalılar. Bence anahtar kelime bu; farklılık... Mutlaka en az 1 yabancı dili çok iyi bilmeleri gerekir. Hangi iş olursa olsun bence bu olmazsa olmaz. Kolayca pes etmemeleri gerekir. 'İşler iyi gitmedi', 'çok yoruluyorum', 'kocam gelince evde istiyor', 'çocukları ben karşılamalıyım' vb. vb. bir sürü bahanelerle vicdanlarını rahatlatıp iş hayatından kopmamalılar. İhtiyaçları olsun olmasın çalışmak bir yaşam tarzı olmali sadece bir para kazanma kaynağı değil.

Çetin Altan'ın çok güzel bir yazısı vardı. "Bizde insanlar mesleksiz oldukları için meslekleri sorulduğunda yaptıkları işi söylerler" derdi. Ne kadar doğru. Yani önce eğitimimizi alıp bir mesleğimiz olmalı daha sonra da bir işimiz. Hele ki mesleğimiz varsa işimiz lütfen ev hanımlığı olmasın. Ben 25 senedir fiili olarak iş hayatının içindeyim. Tabii ki zorlandığım, sıkıldığım "bıraksam" dediğim anlar da oldu, ancak tercihim devamdan yana oldu. Emekliliğimi hakettiğim halde olmayıp devam ediyorum. Sağlığım ve tabii hayatımdaki koşullar elverdiği kadar. Ülkemiz için aydınlık, Atatürkçü, medeni, insanların mutlu olduğu bir gelecek hayal ediyorum. Bunun da ancak kadınların aktif olarak hayatın her alanında olmasıyla gerçekleşeceğine inanıyorum.





AYCAN ERGÜN

ÖZEL DENİZ KABUĞU
ANAOKULU KURUCUSU

“Rakiplerimize fırsat vermemeli ve yükseliş adına her zaman kararlı net adımlar atmalıyız. En önemlisi de yaptığınız işe inandığınızda başarı kendiliğinden geliyor.”

Aslında anaokulu fikri, lise tercihi yaparken planladığım bir sektördü ve yıllardan itibaren düşüncem eğitimimi tamamlayıp anaokulu açmaktı. Öyle de oldu. Eğitimimi tamamladıktan sonra 4 yıl anaokulu öğretmenliği yaptım. Şu an Boğaziçi Üniversitesi Yöneticilik Okulları eğitimim devam ediyor. Özel Deniz Kabuğu Anaokulu, 2012 yılında Millî Eğitim Bakanlığı'na bağlı olarak eğitime başladı.

ÇOCUKLAR 2 YAŞINDA EĞİTİME HAZIR

Eğitime ne kadar erken başlanırsa o kadar iyi olacağını düşünüyorum. Şu an çocukların dikkat ve gelişim süreçlerini ele alacak olursak 2 yaşta hazır olduklarını düşünüyorum. 0-6 yaşta çocukların kişilik ve zeka gelişimlerinin yüzde 80'i oluyor. Ne kadar bilinçli bir aile olursanız olun 2 yaşında



ev ortamında çocuğunuza kazandıracaklarınız sınırlı. Çocuk bu yaşlardan itibaren kendi yaşatlarına ihtiyaç duyar ve burada anaokulları devreye girer. Okula başlayan çocukların gelişimlerinde 1 ay gibi kısa sürede bile ne kadar artı sağlandığını görüyoruz.

Anaokulu işletmenin benim için en önemli avantajı; insanlara daha da önemlisi çocuklara sevgimi daha kolay ifade etmemi, daha sabırlı olmanın nasıl güzel sonuçlar doğurduğunun bilincinde olmamı, onların dünyasına girip onları tanımamı ve onlar gibi düşünmemi sağladı.

Dezavantajı konusuna gelince; anaokulu işletmenin dezavantajı olduğunu sanmıyorum. Düşünsenize olumsuz bir durum yaşamış bile olsanız sınıfa girdiğinizde çocukların size masumca ve sevgi dolu yaklaşımları tüm olumsuzları unutturuyor. Başka bir sektörde bu söz konusu bile değil.

İLKÖĞRETİME DEĞİL HAYATA HAZIRLIK...

0-6 yaş arası kapsayan dönem çocuğunuzun en hızlı geliştiği dönemdir. Aile ve eğitimci işbirliği ile okul öncesi eğitim çocuğun daha yaratıcı, ileriye görebilen, yeni ürünler planlayabilen ve çevresini kendi amaçları için yönlendirebilen özerk bir birey olarak yetişmesine katkı sağlayacaktır. Okul öncesinde çocuk sadece ilköğretime değil hayata hazırlanır.

Okulumuzda ana dil etkinliği, yabancı dil İngilizce ve Almanca dersleri, drama, satranç, okuma-yazmaya hazırlık, bale, yüzme branş dersleri verilmekte olup her branş dersi için ayrı öğretmen ile çalışılmaktadır. Okulumuzda Millî Eğitim müfredatı uygulanır, bunun yanı sıra göster anlat, scamper eğitimi, mandala çalışmaları, cooking time, fen ve doğa çalışmaları, zeka oyunları, gems çoklu zeka

programı kapsamında eğitim verilmektedir. Ayrıca çocuklarımızın gelişimlerini gözlemleyen ve eğitim süreçlerini takip eden okul pedagoğumuz bulunmaktadır.

BUTİK ANAOKULU ANLAYIŞI ÇOK FARKLI

10-12 kişilik sınıflarda çocukların yeteneklerini açığa çıkaracak, kişisel özelliklerini tamamlayacakları bir ortam hazırlıyoruz. Kendilerini daha iyi ifade etmeleri için karakter eğitimleri veriyoruz. Bazı çocuklar duyarak, bazı çocuklar görerek, bazı çocuklar ise dokunarak öğreniyorlar. Deneysel eğitim kadromuz bunun bilincinde olarak eğitim ve aktivite hazırlıyor. Okulu kurup yatırımcı mantığı ile geri çekilmedim. Açıldığı günden itibaren öğretmenleri hizmet içi eğitimleri, çocukların gelişimi programları ile ilgileniyorum. Butik anaokulu anlayışı da bunu gerektiriyor. Ebeveynlerle sürekli iletişim halindeyiz. Katkılı, koruyuculu



hiçbir şey çocuklara yedirilmez. Yoğurt teyzemiz tarafından mayaların, çocuklarla yetiştirdiğimiz sebzelere kullanırız, reçellerimizi çocuklarla birlikte yaparız.

Aslında bu konuştuklarımız her okulun olmasa-olmazı haline getirilmelidir. Güler yüz, samimiyet, en önemli güven ve dürüstlüğü barındıran butik bir anaokulu olduğunuzda zaten tercih sebebi oluyorsunuz.

Çocukları, anaokuluna başlarken zorlanan ailelere bazı tavsiyelerim de olabilir. Ailenin bu konuda sabırlı ve tutarlı olmasını, net bir şekilde çocuklarını okula göndermelerini, ilerleyen süreçte okulla iletişimlerini düzenli devam ettirmelerini, okulda yaptırılan çalışmalarını evde de tekrar ettirmelerini tavsiye ederim. Aile çocuğa karşı net olduğunda işimiz kolaylaşıyor ve kısa sürede okula alışıyorlar.

ÇOCUĞUN YANINDAKİ HERKES DOĞRU DAVRANIŞ SERGİLEMELİ

"Çocuk eğitiminde en önemli nokta nedir?" diye sorulacak olursa şunları söyleyebilirim: Doğru rol model olmak en üst sırada yerini alıyor. Son dönemlerde gözlemediğim; anne- babalar çocuk, çocuklar ise anne- baba olmuş. Yani kuralları çocuklar koyuyor. Bu son derece yanlış. Çocuklarımızı yetiştirirken yapılan en büyük yanlış; çok kurallı ya da kuralsız olmak. Dengeyi sabitlemek ve korumak gerekiyor. Buna bağlı olarak anne-baba ya da çocuğun gelişimin-

de yanında olan herkesin doğru davranışlar sergilemesi önemlidir.

Çocuklar okul öncesinde sosyal, duygusal, zihinsel, fiziksel birçok beceri kazanır ve gelişirler. Paylaşmayı, oyun kurmayı, kendi yaşları ile çıkan sorunları çözmeyi, yemek düzeni ve kurallarını, uyku saatini, kendini korumayı öğrenirler. Anaokullarında olan çocukların gelişimleri düzen içerir.

ÇOCUKLARIN MUTLU OLMALARINI HEDEFLİYORUZ

Okulumuzda güne her sabah pilates dersiyile başlıyoruz. Anadili etkinlikleri, takvim hava durumu çalışmaları yapıyoruz, günün tarihini işliyoruz. Ardından o günkü branş dersi konusunda eğitim almış öğretmenlerimiz tarafından derslerimiz veriliyor. Çocuklara istediğiniz kadar eğitim verilebilir. Çünkü bu yaşta algıları çok açık ve meraklılar... Fakat bunu kalıcı hale getirebilmek için, mesela bir kitap okurken bunu çocuklardan dramatize etmelerini istiyoruz. Çocuk uygun kostümü giyip hikayeyi ya da dersi öğretmenin yönergeleri ile canlandırmaya başlıyor. Böylece hikayede vermek istediğimiz olguyu kalıcı hale getiriyoruz. Burada çocukları yarışa hazırlamayı değil, mutlu olmalarını hedefliyoruz. Kavramları ya da yabancı dili hayatının her alanında öğrenecektir. Kendini güvende hissetmelerini, sevilip- ilgilenilmelerini ve mutlu bir gün geçirmelerini ön planda tutuyoruz.

İŞİNİZİ SEVİNCE ZORLUK DİYE BİR ŞEY KALMIYOR

Kendi işini yapmak çok keyifli, bir o kadar da yorucu. Akşam belirsiz saatlere kadar hala çalışmaya, tüm sorunlara çözüm odaklı olabilmeye hazırlıklı olmalısınız. Tatilde bile telefonu kapatma lüksünüz yok. İşinizin başında seveceğiniz durup, özveriden kaçmadan devam edebiliyorsanız zorluk diye bir şey kalmıyor.

Kariyer mi? Aile mi? Çocuk yetiştirmek mi? Bunlar kadınların hem akıllarını kurcalayan hem de bir kısır döngüye girmelerine neden olan sorular. Şu an evli değilim, fakat her çocuğun mutlu, hayatından memnun bir anneye ihtiyacı olduğunu çok iyi biliyorum.

İŞ HAYATINDA YÜKSELMENİN FORMÜLLERİ

"İş hayatında nasıl yükselinir?" Öncelikle cesaretle olup bir taraftan da sermayenizi nasıl kullanacağınız konusunda dikkatli olmalısınız. Diğer bir altın kural; iş yeri sahipleri motivasyonlarını her zaman yüksek tutmak zorundadırlar. Öğrenilecek çok şey var. Doğru kadroyu kurup sürekli yenilik ve eğitime açık olmak gerekiyor. İş hayatı netlik gerektirir. Rakiplerimize fırsat vermemeli ve yükseliş adına her zaman kararlı net adımlar atmamız. Bunları doğru uyguladığınızda, en önemlisi yaptığınız işe inandığınızda başarı kendiliğinden geliyor.





AYLİN YAPICI

AJANS BAŞKANI

“Kadın iş hayatında bir değil, birkaç konuyla aynı anda ilgileniyor. Dolayısıyla duygusal zekasını işin içine kattığında bu, kendisine ve işine artı değer sağlıyor.”

1983 Bursa doğumluyum. Uludağ Üniversitesi Dış Ticaret Bölümü mezunuyum. Eğitimimi tamamladıktan sonra 1999 yılından itibaren iş hayatına atıldım. İlk iş hayatıma kendi işimde, gıda sektöründe başladım. 10 yıl boyunca hizmet verdikten sonra sektörde yaşanan sıkıntılar nedeniyle farklı bir iş koluna geçme kararı aldım. Düşündüğüm alanda kendimi geliştirmek için bir yerden başlamam gerekiyordu. Bu nedenle Bursa’da bir magazin dergisinde çalışmaya başladım. En büyük hayalim; kendi işimi kurmaktı. Edindiğim deneyimlerle hayalim olan kendime ait bir magazin dergisini ve reklam ajansını kurdum.

HER ZAMAN KENDİME GÜVENDİM

Her zaman kendine güvenen bir yapım oldu ve çalışmak hayatımın önemli bir kısmını oluşturdu. Hiçbir şey yapmam bana boşa zaman geçirmek gibi gelmiştir. Çalışmanın, üretmenin, emek vermenin, toplumda bir yer edinmenin her zaman önemli olduğunu savunduğumdan dolayı iş



hayatına atıldım. Bence her kadın kendi ayakları üzerinde durup ekonomik özgürlüğünü eline almalıdır.

İşimin her kolunu öğrenmek için yeri geldiğinde muhabirlik yaptım, röportajlara gittim, reklam departmanında deneyim edindim. Aslında severek yaptığım bir iş. Dolayısıyla işimi hevesle yaptığım için başarı odaklıyım. Her zaman elimden gelenin hep en iyisini yaptığıma inanıyorum.

EN BÜYÜK DESTEKÇİM EŞİM OLDU

Ailem her zaman çalışma hayatının içinde olmam gerektiğini savunuyordu. 17 yaşından itibaren çalışma hayatında kendi ayaklarımın üstünde durmamı sağlayan en büyük destekçilerim annem ve babam oldu. Aslında iş hayatım-

da destek olmayan kimse yoktu. Look PR & Danışmanlık’ı kurduğum zaman süresince en büyük destekçim ise eşim Ali Yapıcı oldu. 2012 yılında iş yerimi kurarken aynı zamanda evlilik hayatına da adım atmıştım. Çoğu kez evlilik ve iş hayatını nasıl bir arada yürütebileceğimi sorgulamama rağmen eşim bana bu konuda heyecanımı ve başarıyı kaybetmemem gerektiğini ve her zaman yanımda olacağını dile getirerek işime daha çok bağlanmamı sağladı. Kısacası benim kahramanım eşim...

‘İNANMAK BAŞARMANIN YARISIDIR’

Look PR& Danışmanlık’ın kuruluşu iki arkadaşla bir kahve sohbetinde başladı. Öncelikle Look Magazin dergisini internet üzerinden kurmaya karar vermiştim. Bununla il-

gili çok fazla çalışma yaptık, hatta bir web sitesini hayata geçirmiştik. İşin en ilginç yanı ise sadece bir bilgisayar ile arkadaşımın ofisinde çalışmaya başlamış olmamdı. Sonrasında edindiğim deneyimler ve çevremden aldığım fikirler doğrultusunda magazin sitesini basılı mecraya taşımak istediklerini dile getirdiler. İlk sayımıza hazırlanırken çok heyecanlıydım. Kendi ekibimi oluşturduğum. Bütün müşterilerimin ve çevremden desteğiyle ilk sayımı başarıyla çıkardım. Dergiyi elime ilk aldığımda yarattığı o duyguyu hiçbir şeye değişemem. Çok çalıştım ve hayalimi gerçeğe dönüştürdüm. Dergimin başarısı doğrultusunda müşterilerim PR ve danışmanlık hizmeti de vermem gerektiğini çoğu kez dile getirdiler. Ve bu işe her zaman söylediğim; ilk göz ağrım Sir Winston Brasserie ile başladım ve sonucunda bana getirdiği başarıyla Bursa’nın birçok kurumsal firmaları da ileti-



şim ajansı olarak yollarına bizimle devam ettiler. 'İnanmak başarmanın yarısıdır' düşüncesi ile bu işe gönül verdim ve bugünkü bulunduğum noktaya geldim. Tabi ki bu başarı yalnızca benim değil. Başarımı, bu zamana kadar beni hiç yalnız bırakmayan ve benimle birlikte olan ekibimi de borçluyum. Çalışkanlığım ve gayretim ile başarı çitasını yukarı taşıdım diyebilirim. Buradaki en önemli destek de takım arkadaşlarım oldu. Özellikle bizim sektörde tek kişilik rol yoktur. Kazanan her zaman takım oyunu. İnanırdık ve başardık. Başarı başarıyı getirir düşüncesi ile yola çıkarak bünyemize eski iş alanım olan gıda sektörünü de aldık. Kasım ayında faaliyete geçecek olan Çubuklu Et ile gıda sektörüne de yeniden giriş yapacağız.

Look PR&Danışmanlık, bir iletişim ajansı ve reklam sektöründe faaliyet gösteriyor. Sosyal medyadan medya ilişkilerine,

marka yönetiminden kurumsal kimlik çalışmalarına kadar geniş bir yelpazede müşterilerimize her zaman yeni bakış açıları kazandırma hedefiyle hareket ediyoruz. Biz iletişim ve pazarlama konularında uzman, farklı sektörlerden gelen oyuncular ile kurulmuş dinamik, yaratıcı, renkli ve tutkulu bir ekibiz. Müşterilerimizin hedeflerine ulaşması için bizde bir takım çantası var.

PR DANIŞMANLIK HİZMETİ...

Bursa'da yer alan reklam ajansları ve ajans başkanları, yaptıkları işlerde oldukça başarılılar ve güzel projelere imza atıyorlar. Sektöre kattığım farklı bakış açısı olarak; PR danışmanlık hizmeti diyebilirim. Bu işi kurmadan üç sene öncesine kadar PR alanında hizmet veren firma neredeyse yoktu, PR kelimesinin açılımı dahi çok fazla bilinmiyordu. Bu alanda

başarılı olduğumuzu düşünüyorum. Ayrıca diğer ajanslardan farklı olarak bünyemizde hem bir magazin dergisi olan Look Magazin, hem de iş adamlarına hitap eden GESIAD Network dergisi bulunuyor.

İŞ HAYATI UMUTLAR VE ENDİŞELERLE DOLU

İş hayatı umutlar ve bunun karşılığı olan endişelerle dolu bir yol gibi. 'İş hayatında umutsuzluğa düştüğünüz bir an oldu mu?' şeklindeki bir soruya şöyle yanıt verebilirim: Kızım Mina'yı dünyaya getirmeden önce, 'Acaba ona yeterince vakit ayırabilecek miyim?' düşüncesi vardı kafamda. O dönemde elbette kendimle çeliştığım, hatta gerçekten korktuğum zamanlar oldu. Mina doğduktan sonra ise tüm soruların cevabı olumluya dönüştü. Şimdiyse kızımın varlığı başarımı



artıran bir lütuf oldu. Biz her zaman başarı odaklı bir şirket olduk. Hedefimiz; danışmanlık verdiğimiz firmaları artırırken kendimizi de ekip olarak daha nitelikli bir konuma sokmaktır. Müşterilerimize kattığımız değerler ile birlikte bizde misyon ve vizyonumuzu değerli kılıyoruz.

İŞ DÜNYASINA GİRMEK KOLAY DEĞİL

İş hayatıyla ev hayatını dengede tutabilmenin en önemli unsuru bence; eştir... Neyse ki ben bu anlamda çok şanslı olduğuma inanıyorum. Çünkü işimi tüm özelliklerine ve en ince detayına kadar bilen bir eşe sahibim. Benim işime verdiği önem ve ailemin bu konudaki duyarlılığı sayesinde bu dengeyi koruduğuma inanıyorum. İş dünyasına girmek kolay bir girişim değildir. Genç girişimcilere tavsiyem, öncelikle hangi alanda çalışmak istediklerine karar verip, karşılaş-

tıkları zorluklar karşısında hemen pes etmemeleri olacaktır. Özverili, sabırlı, riski göze alarak girişimlerde bulduklarında çalışmalarının başarıya ulaşacağı inancındayım.

BUTİK BİR OTEL AÇMAK İSTİYORUM

Aslında çocukluğumdan beri hayalini kurduğum meslek otelcilikti. İleride yatırım yapmak istediğim sektör de turizm sektörü. Kendime ait bir butik otel açmak istiyorum.

Ülkemizde girişimcilere verilen destekler yetersiz değil. Bunun en belirgin örnekleri bölgelerde kurulan Kalkınma Ajansları, KOSGEB, Ticaret ve Sanayi Odaları ile Esnaf Odaları'nın çalışmalarıdır. Girişimcilik bir süreçtir. Bu sürecin sadece bir kısmında bulunmak kişiyi girişimci yapmaz. Girişimci olmak için süreci tamamlamak gerekir.

DUYGUSAL ZEKA KADINLARI

DAHA BAŞARILI KILIYOR

İş hayatında kadın-erkek eşitliği hala istenilen noktaya ulaşmamıştır. Dünyada kadınların çalışma hayatına katılma oranı yüzde 50 iken Türkiye'de bu oran hala yüzde 20'lerdedir. Kadınların duygusal zekalarının yüksek olması iş hayatında avantaj sağlayabiliyor. Kadın iş hayatında bir değil, birkaç konuyla aynı anda ilgilendiği için duygusal zekasını işine kattığında bu kendisine ve işine artı değer sağlıyor.

İş hayatındaki kadınların sekizi başarılıysa, erkeklerde bu oran daha düşüktür. Bunun nedeni de duygusal zekayla bağlantılıdır diyebiliriz.



AYSEL ŞENTÜRK

AYSEL ŞENTÜRK
GELİŞİM VE
DANIŞMANLIK
MERKEZİ
ÇOCUK GELİŞİMİ
UZMANI
AİLE DANIŞMANI

**“Kadın veya erkek
olsun hiç farketmez,
hayatta avantajları
yaratan bireyin
kendisidir. Bana
göre hayatta şans
yoktur, tesadüf
yoktur. Bunları
yaratan bireydir.”**

1977 yılının Mart ayında Bursa’da dünyaya geldim. İlköğretimi Barbaros İlköğretim Okulu’nda okudum. Ortaokul ve liseyi Kız Lisesi’nde 2,5 yılda bitirdim ve Hacettepe Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü 4 yıllık Çocuk Gelişimi Bölümü’nden mezun oldum. Çocuk Gelişimi Uzmanı ve Aile Danışmanıyım.



MESLEKTE 18 YILLIK TECRÜBE

1998 yılında, mezun olur olmaz özel bir rehabilitasyon merkezinde çalışma hayatıma başladım. Bu süreci takip eden zaman zarfında Bursa’nın seçkin merkezlerinde çalışarak Tıp Fakültesi’ni kazanamadım. Oylesine yazmış olduğum son tercihimde yerleştirildim ve risk alarak yerleştirildiğim bölümü, ilginç olacağını düşündüğüm için okumaya karar verdim. İşin tuhaf yanı, okumuş olduğum bölümün 1. yılından sonra bu mesleği gerçekten sevmeye başladım. Bir süre sonra bunun üzerine çalışmalar yapmaya başladım ve yaptığım çalışmalar sonucu bölümümü her seferinde biraz daha sevdim. Okuduğum bölümde keşfetmek istediğim birçok şey olduğuna karar verdim. Hayalimde; mesleğimi iyi

NEDEN BU MESLEĞİ SEÇTİM?

Neden bu mesleği seçmiş olmama gelirse; Üniversite sınavında yapmış olduğum kaydırma sonucu Hacettepe Tıp Fakültesi’ni kazanamadım. Oylesine yazmış olduğum son tercihimde yerleştirildim ve risk alarak yerleştirildiğim bölümü, ilginç olacağını düşündüğüm için okumaya karar verdim. İşin tuhaf yanı, okumuş olduğum bölümün 1. yılından sonra bu mesleği gerçekten sevmeye başladım. Bir süre sonra bunun üzerine çalışmalar yapmaya başladım ve yaptığım çalışmalar sonucu bölümümü her seferinde biraz daha sevdim. Okuduğum bölümde keşfetmek istediğim birçok şey olduğuna karar verdim. Hayalimde; mesleğimi iyi

şekilde devam ettirmenin yanında anne olup iyi çocuklar yetiştirmek de vardı. Bu, beni mesleğime daha fazla yönlendiren motive edici bir düşünce haline geldi.

İş hayatına atılmamı ailemde herkes destekledi. Ancak kararı ben hep kendim verdim. Herhangi birileri çalışma hayatıma başlangıcımı ve ilerleyen sürecimde engel olmadı.

ÇOK ÖZEL ÇALIŞMALAR

Bebek-çocuk ve ergen gelişiminde 0-18 yaş arası danışmanlık hizmeti veriyorum. Burada özel çocuklarda benim faaliyet gösterdiğim alan; çocuk gelişimi, takibi ve değerlendir



mesi, tüm gelişim, dikkat ve zeka testlerinin uygulanması, ailelerle danışmanlık süresi içerisinde terapi ve bireysel seanslar uygulamaları yapılmaktadır. Özel çocuklarda dikkat eksikliği, hiperaktivite bozukluğu, hipotizm, özel öğrenme güçlüğü ve gecikmiş konuşma, down sendromu ve diğer sendromlar üzerinde 18 yıldır yoğun olarak çalışmaktayım.

HER ALANDA BAŞARILI OLURUZ

Kadınlar iş hayatının her alanında başarılı oluyorlar. Eğitim, sanayi, ticaret, bankacılık gibi tüm alanlarda kadınlarımızın başarılı olduğunu düşünüyorum. Yeter ki istesinler. Öte

yandan; iş hayatında kadın dayanışmasının yeterli olduğunu düşünmüyorum. Ancak bunun aksi durumu, kadınların elele verip gerçekten birbirlerine destek olduğu bir ortamda herşeyin çok daha başarılı ve güzel olacağına da inanıyorum. Unutmamak gerekir ki hayatlarının içinde her kadın bir abla, bir kız kardeş, bir anne, bir teyze- hala vs. olacaktır. Bir kadın hayatın her yerine dokunabiliyorsa, iş hayatında da birbirinin dostudur. Günümüzde yeni nesil maalesef herşeyi, maddi-manevi anlamda çok hızlı tüketiyor. Çocuklar ile anne-babaları arasında ciddi bir nesil farkının oluşması, aile içindeki konuşmayı ve anlamayı bilmememiz de beni en umutsuzluğa düşüren konulardandır.

ÇOCUKLARIMI BİREY OLARAK GÖRÜRÜM

İki kız annesiyim. Dünyalar tatlısı Asra ve Asya ile hayatın en zor, en üzüntülü, en mutlu anlarını birlikte birbirimizi destekleyerek içine sevgi ve saygıyı katarak hayatımızı çok güzel dengede tutabiliyoruz. Bu dengenin en büyük sebebi de; çocuklarımı birey olarak görmem, saygı duymam ve onları dinleyebilmemdir.

MESLEKİ ANLAMDA HEDEFİM...

Mesleki olarak hedefim-hayalim; 18. yılın bitmesiyle de günümüzün en çok görülen fakat toplumun pek farkına



varmadığı, hızla yayılan otizm, dikkat eksikliği, hiperaktivite bozukluğu, özel öğrenme ile ilgili klinik yapıp, çocukları kazanmak ve toplumu bilinçlendirmek. Ayrıca; çocuklarımın eğitim ve öğretiminin en tatlı- mutlu zamanlarını mesleki hayatta da binlerce çocuğun ve anne-babanın danışmanlığını yapmış ve hizmet etmiş olarak 2023 yılında ise mesleğim zirvesinde olmayı hayal ediyorum.

Maalesef Türkiye'de herkes her işi yapıyor. Çocuk ve aile ile çalışmak çok hassas ve önemli bir konudur. Herkes uzmanlığı alanında ve ekiple çalışma sürecini yürütebilirse daha sağlıklı çocuklar, bireyler ve toplum yaratabiliriz.

YENİ SEKTÖRLER OLABİLİR

Kişiliğim ve yaşam felsefemden dolayı pasif olmayı sevmiyorum. Değişik iş alanlarında iş yapabilmek, üretebilmek kişiyi hem genç kılar, hem de üretkenliğini artırır. Hayalimde olan birkaç sektör var. Örneğin; şık ve güzel bir restorant açmayı, emlak ve inşaat sektörlerinde yer almayı düşünüyorum.

İş hayatına atılmak isteyen gençlere; işlerini uygun finansman ve çok çalışarak yapmalarını tavsiye ederim. Girişimciliğe korkmasınlar ve kendilerine inansınlar. Öte yandan; Türkiye'de, Bursa'da kadın girişimciler yeterli desteğin oldu-

ğunu düşünüyorum. Fakat daha iyi şeyler yapılabileceğini de düşünüyorum.

AVANTAJLARI YARATAN BİREYDİR

Türkiye'de kadın olmak zor. Kadının yeri-değeri, erkekler ve toplum tarafından kabul edilmediği sürece kadın veya girişimci, yaşamları boyunca zorluklarla karşılaşır. Kadın bir işçi değil, değeri olan, üretebilen ve saygı duyulan bir birey olmalıdır. Şunu unutmamak gerekir ki; cinsiyet gözetmeden kadın veya erkek olsun hiç farketmez, hayatta avantajları yaratan bireyin kendisidir. Bana göre hayatta şans yoktur, tesadüf yoktur. Bunları yaratan bireydir.



AYSER GÖL BAŞOL

ATÖLYE DANIŞMANLIK
PSİKOLOG/KURUCU

“İş hayatında yola yeni çıkanlar, sürecin artı ve eksilerini tekrar tekrar gözden geçirsin. Teoride ve pratikte işler farklı ilerleyebilir. Bu sebeple mutlaka yedek planları olmalı.”

1990 yılında Bursa’da doğdum. Bursa Gazi Anadolu Lisesi’nin ardından İstanbul Bilgi Üniversitesi İngilizce Psikoloji Bölümü’nden 2013 yılında mezun oldum. Lisans süreci boyunca farklı yerlerde stajlar yaptım ve gönüllü çalışmalara katıldım. Tarlabası Toplum Merkezi’nde yapmış olduğum gönüllü çalışma bu işler arasında beni en çok etkileyen ve iz bırakan süreç olmuştur.



TIPKI ANNEM GİBİ...

Çalışan bir annenin çocuğu olarak büyüdüm. Karakterimin ve hayata bakış açımın şekillenmesinde bu durumun önemi büyüktür. Her zaman kendi ayaklarının üzerinde duran ve iş hayatında aktif olarak rol alan biri olmak istedim. Tıpkı annem gibi...

Ailemin de desteğiyle 2013’ün son aylarında ‘Atölye’yi hayata geçirdim.

BİRÇOK ÇÖZÜM ORTAĞI İLE ÇALIŞIYORUZ

‘Atölye’ resmi olarak 2013’ün Aralık ayında açıldı. KOSGEB tarafından verilen Girişimcilik Eğitimine katıldım ve işletme-

lerin yürütülmesiyle ilgili bu eğitimde bilgi sahibi oldum. Psikolojik Danışmanlık, Aile Danışmanlığı ve 2016 yılının başından itibaren de Kurumsal Danışmanlık ve Eğitim alanlarında hizmet veriyoruz. Bu süreçte Bursa ve İstanbul’dan birçok çözüm ortağı ile çalışıyoruz. Atölye açıldığından bu yana çözüm ortağı olarak çalıştığımız Cesur Etüd ve Eğitim



Merkezi ile 2015'in Temmuz ayında ortak olarak yollarımızı ve hedeflerimizi birleştirdik. Çocuklarla ve ebeveynlerle yaptığımız çalışmaların zenginleşmesinde ve başarımızın artmasında çok verimli bir alan oldu benim için.

BAZI KALIPLAR YIKILMALI

İş hayatında yer almak ve insanlarla çalışmak benim için en büyük ideallere. Ailemin ve eşimin desteği bu noktada paha biçilemez. Ben de bu hayallere sahip kadınlara ilham vermeyi çok arzu ediyorum. Toplumsal psikolojimizin daha sağlıklı olması ve ülkemizin kalkınması için kadınların iş hayatında çok daha aktif olarak yer almaları gerektiğini düşünüyorum. Yerleşmiş bazı kalıpların yıkılması ve kadınların potansiyelleri doğrultusunda desteklenmelerini çok önemli buluyorum.

Sosyal sorumluluk projeleri, dernekler, destek ve hibe projeleriyle kadınların iş hayatına atılmaları son zaman-

larda hiç olmadığı kadar gündemimizde. Bu beni çok heyecanlandırıyor.

SAĞLAM ADIMLARLA İLERLİYORUZ

Her konuda olduğu gibi zaman zaman bizim de aksilikleri üst üste yaşadığımız oluyor. Bu konuda en büyük zorluğu Etüt Merkezimiz için Millî Eğitim Bakanlığı'ndan onay alırken yaşadık.

Çok kısa sürede ciddi bir mevzuatı hayata geçirmek zorunda kaldık ve maddi-manevi anlamda yorulduk. Çok şükür ki ortaya çok güzel bir eğitim merkezi çıktı. Bundan sonra daha sağlam adımlarla ilerleyeceğimiz bir alan yarattık.

'ATÖLYE' ORTAK EMEĞİMİZİN İLK ÜRÜNÜ

Eşim 'Atölye' fikrinin ilk günlerinden beri bana çok destek oldu. O süreçte henüz evli değildik. Ancak Atölye bizim or-

tak emeklerimizin ilk ürünü olmuştur. Hayatta her zaman bana destek olan, potansiyelime inanan ve bunu ortaya koymam için beni her zaman harekete geçiren bir eşim var. Bu konuda çok şanslıyım. Kendisi de benimle birlikte iyi ve kötü günlere göğüs gerdirdi ve zaman zaman benden daha da çok inandı. Ailem, evim, danışanlarım ve işlerim arasındaki dengeyi sağlamak için enerjimi doğru şekilde bölüştürmeye ve planlı hareket etmeye çalışıyorum. Halen daha İstanbul'daki hocalarımla fikirlerimi alıyorum ve psikolojik danışmanlığa gidiyorum. Özellikle çalışma hayatının içindeyken 'danışan' koltuğunda oturmak da çok mühim, bakış açınızın her zaman çok yönlü kalmasını sağlıyor.

'ATÖLYE' VE 'CESUR'UN HEDEFLERİ...

Önümüzdeki dönem Atölye'nin hedefi, Bursa'da faaliyet gösteren önemli işletmelere Kurumsal Danışmanlık ve Eğitim hizmetleri vermek ve bu konudaki portföyünü genişletmektir.



Cesur Etüt Merkezi için hedefimiz ise kontenjanımızı doldurup iyi öğretmenlerle çalışmak ve bulunduğumuz bölgede bu alanda bir fark yaratmaktır.

2016-2017 Eğitim Öğretim yılı için şimdiden kontenjanımızın yüzde 65'ini doldurduk. Bu bizim için ciddi bir güç ve motivasyon demek. Atölye Danışmanlık için uzun vadeli hedefimiz bulunduğu bölgede danışmanlık ve kurumsal eğitim alanlarında ilk 5 isim arasına yerleşmesidir. Buradan alacağımız güçlü sosyal sorumluluk projelerinde daha aktif rol alan, sektörüne bakış açısı ve yaptığı işlerle yön veren ve her zaman kadın girişimcilere ilham veren bir işletme olmaktadır.

TAVSİYELER, ÖNERİLER...

İş hayatında yola yeni çıkanlar için tavsiyelerim tabiki sürecin artılarını ve eksilerini tekrar tekrar gözden geçirmeleridir. Teoride ve pratikte işler zaman zaman farklı ilerleyebiliyor.

Bu bakımdan yedek planların olması ve kriz yönetiminin iyi yapılması gerekiyor.

EĞİTİMDE VELİLERİN KAFASI KARIŞIK

Eğitim sektörü için son zamanlarda özel eğitim kurumlarının artması söz konusu. Bu ortam ciddi bir geçiş süreci yarattı. Yasal mevzuat değişti ve her kurum kendi içerisinde mevzuatın gereklerini yerine getirmek için çalışmalara başladı. Elbette bu geçiş bazı problemleri de beraberinde getirdi. Hem kurum sahiplerinin hem de velilerin kafası biraz karışık.

Çocukları için doğru kararı vermek istiyorlar. Sanırım sistemin oturması için biraz zamana ihtiyaç var ve tabii ki mevzuata uygun olmayan kurumların kapatılması ya da gerekliliklere uyum sağlamaları gerek... Bu hem velilerin kafasını karıştıran unsur, hem de haksız rekabet ortamı yaratarak kurum sahipleri için ciddi bir stres faktörü.

UZMAN OLMAYANLAR DA DANIŞMANLIK YAPIYOR

Danışmanlık konusuna gelecek olursak, buradaki en önemli problem, alanında uzman olmayan isimlerin danışmanlık vermeye başlamış olmalarıdır.

Yeni yeni hayatımıza giren bazı etiketler insanları bir anda kısa süren eğitimler ve sertifikalarla 'danışman' olarak hayatımıza soktu. Bu noktada alınan eğitimin, tecrübelerin, doğru çözüm ortaklarıyla ve etik çalışan insanların ve işletmelerin fark yaratmalarını ve tercih sebebi olmalarını ümit ediyorum.



AYSUN UĞUŞ

LANGUAGE ACADEMY
DİL KURSU KURUCUSU

“Şahsi çıkarlarını düşünmeyen bireyler, iş hayatında başarılı olamaz. Buna hep inandım ve bağlı kaldım. Birlik olmalı, destek olmalı ve dürüstçe iş hayatında ilerlemeliyiz.”

1983 yılında Bursa’da dünyaya geldim. Lise öğrenimimi Bursa Anadolu Erkek Lisesi’nde tamamladım, sonrasında Anadolu Üniversitesi İngilizce Öğretmenliği Bölümü’nden mezun oldum. Bölümüne ait yüksek başarı ve onur belgelerim bulunmaktadır. İlkokul çağlarından itibaren İngilizce öğretmeni olmayı hedeflemiştim ve bu yolda ilerledim. Mesleğime adeta aşığım. İnsanları, eğitimi ve dürüstlüğü çok seviyorum. Dolayısıyla mesleğim öğretmenlik olduğu için iş hayatında yer almam gerekiyordu.

ÖĞRETMENLİK KUTSAL BİR MESLEKTİR

Öğretmenlik, kutsal bir meslektir. Hem manevi olarak hem de öğreticilik olarak bir bütündür. Ben de 18 yaşından itibaren özel eğitim kurumlarında çalıştım. Hedefim; ala-



imda kendimi hep daha fazla geliştirmektir. Dürüstçe, insancıl ve iyi öğretmek çalışmayı, verimli olmayı her zaman istedim. Bu arada anne ve babamın iş hayatımda bana her zaman desteği olmuştur. Bunu da ifade etmek isterim.

AMACIMIZ EN İYİ EĞİTİMİ VERMEK

‘Aysun Uğuş Yabancı Dil Eğitim Merkezi’ 2011 yılında faaliyetlerine başladı. En aktif olduğumuz dönem son bir yıldır. Önceki yıllara ben hep ‘tecrübe’ diyorum. Eğitim sektöründe en iyi hizmeti vermeye gayret ediyoruz. Bursa’da eğitim sektörünün içindeki herkesin -gerek kadın, gerek erkek olsun- amacı; en iyi eğitimi vermektir. Farklı bakış açısı olarak sanırım eğitimciliğim biraz daha ağır basıyor.

Bence kadınlar eğitim alanında daha çok başarılılar. Çünkü eğitim; maddiyattan uzaklaşarak manevi duyguları ve anaçlılığı içeriyor.

YENİ YATIRIMLAR PLANLIYORUM, FAKAT ŞİMDİLİK SÜRPRİZ

İş hayatında en çok umutsuzluğa düştüğüm an, 2009 yılında annemin vefat etmesi sonrasında yaşadığım iki aylık süreçtir. Evli değilim. Evli olsam dahi aile hayatım ile iş hayatımı dengede tutacağıma inanıyorum. Öte yandan, iş hayatımda yeni yatırımlar planlıyorum. Bunun da şimdilik sürpriz olmasını istiyorum. Gerçekleştirmek istediğim bir proje var. 2023 yılında neden olmasın?

İŞ HAYATINDA KESİNLİKLE VAZGEÇMEYİN

Genç kadın girişimcilere en büyük tavsiyem; kesinlikle vazgeçmemeleri ve devam ettirmeleridir. Benim de dil kursu açmam, Bursa’da aktif ve girişimci bayanlar arasında yer almamı sağlamıştır. Bu noktada, yaşadığım bir anımı anlatmak istiyorum. Ağustos 2009’da, Heykel Koruyucu İş Hanı’nın üçüncü katında bulunan ofisimde, Bursa’nın saygıdeğer iş adamlarından Kozaş Kozmetik-Kontes firmasının Yönetim Kurulu Başkanı Hamit Şahin özel ders almaya başladı. Aradan bir ay geçtikten sonra kendisine, arkadaşları tarafından bir dil kursu satın alınması teklif edildi. Kendisi beni aradı. Kişiliğime, öğretmenliğime güvendiği için dil kursunu satın alacağını söyledi. Kendisinin dil kursunda belirli bir süre yöneticilik yaptım. Daha sonra kendi



hedeflerim doğrultusunda ilerlemek istediğim için kendi dil merkezimi açtım. Kendisine teşekkürü bir borç bilirim.

YABANCI DİLDE SORUN 'KONUŞAMAMAK'

Bursa'da yabancı dil eğitimi açısından baktığımda firmamı gerçekten başarılı buluyorum. Yabancı dil eğitimindeki en büyük sorun, eğitim alanlarının dili 'konuşamamalarıdır'. Dolayısıyla yabancı dil eğitimi alırken konuşmaya oldukça ağırlık verilmelidir.

DÜRÜSTÇE İŞ HAYATINDA İLERLEMELİYİZ

Türkiye'de kadın girişimcilere maalesef yeterli destek yok. Biz kadınlar çekingen olduğumuz için iş hayatında bazı zorluklar yaşıyoruz. Kadın-erkek eşitliği olduğu için iş hayatında her iki tarafın da avantajlı olduğunu düşünüyorum. İş hayatına başladığımdan itibaren değişmeyen düşüncem 'takım çalışması' olmuştur. Şahsi çıkarlarını düşünen bireyler, ne olursa olsun başarılı olamazlar. Bu cümle hep inandım ve bağlı kaldım. Birlik olmalı, destek olmalı ve dürüstçe iş hayatında ilerlemeliyiz.



AYSUN ZORLUBİLEK

NARAYANA
ENERJİST VE TERAPİST

**“Genç girişimcilere;
risk almaktan
korkmamalarını
tavsiye ediyorum.
Çinlilerin bir
atasözü vardır:
Risk=Kazanç...
Yani durup
düşünmekle olmaz.
Evren her zaman
hareketi alkışlar.”**

1964 Bursa doğumluyum. Uludağ Üniversitesi Eğitim Fakültesi'ni bitirdikten sonra 5 yıl finans ve bankacılık sektöründe çalıştım. Sektörel anlamda ise Bursa Erkek Lisesi'nde 21 yıl İngilizce öğretmenliği mesleğimi icra ederek emekli oldum. Daha sonra da eğitimlerimi farklı alanlara taşıdım. Benim için yepyeni bir hayat başlıyordu. Ailem tekstil sektöründe önemli bir yere sahip olmasına rağmen bu iş beni hiçbir zaman cezbetmedi. Aslında hayatımda eksik olan birşeyleri öğrencilerimle diyalog halindeyken bile farketmeye başlamıştım. Emekli olduktan sonra hiç ummadığım şekilde birçok kapının açıldığını farkettim. Neydi bunlar? Doğal taşlar hayatımın her döneminde ilgi mi çekmiştir. Çocukluğumda, yollarda bulduğum taşlara bile enerji yükler, onlara dokunduğumda huzur bulurdum. Bu



duygular beni gizemli ve başka boyutlara taşımaya başlamıştı. Hissediyordum fakat anlamlandıramıyordum. İçimdeki hislerim 'aragonit' taşıyla birlikte dilleniyor ve hayat buluyordum.

ANNEMİN DESTEĞİ ÇOK ÖNEMLİYDİ

Küçüklüğümde beri insanları kadın-erkek diye ayırmadım. Çalışma hayatında da "sadece erkekler olur" diye düşünmeye asla sahip olmadım. Çok sevdiğim için, hiç düşünmeden çalışma hayatına atıldım.

Annemde raporlu kemik erimesi vardı. Her sabah aragonitli su içerek kemik erimesi durunca annem, bana ve

benim yaptığım işe inanmaya başladı. Her şeyden önce, annemin şifa bulması benim için çok önemliydi. Bunun yanısıra bana inanması, beni çok destekledi ve büyük bir güç olarak her zaman yanımda oldu.

BİLİNÇALTI TEMİZLİĞİ YAPIYORUM

Aragonit taşıyla başlayan yolculuğum reiki ve reiki çeşitleri 2009'da Sevgi Ersoy'dan Magnified Realing, reiki ve kristal terapi, 2011'de Beki İkel Erikliden melek koçluğu, İngiltere'den Dr. Eric Pearl'den Reconnection-Healing, 2012'de Alex Brendeiden Seraphim Blueprint, 2015'te Ruth Rendelyden Seraphim Blueprint eğitmenliği aldım. 2014'te Charles Virtüeden (mediyumship yaşam ötesiyle

iletişim) 2013'te Hindistan Osho meditasyon kampında Born Again eğitimi, 2015-2016'da ise Teta Healing ve diğer enerji sistemleri ile tanıştım. 2016'da Roman Shomov'dan şamanik nefes çalışması, 2016'da yine mucizeler kursunu tamamladım. 2016'da Ruth Rendelyden Serapla Güneş sistemine yolculuk eğitimi aldım. Seanslarımda bilinçaltı temizlikler yaparak kişilerin kendilerini fark etmeleriyle farkındalık yaratmayı hedeflemekteyim. 2012-2015 yılları arasında Rana Bağbek ile ortak bir projeye başladım. Şehir şehir dolaşarak insanlara ulaşıp, eğitim ve terapiler yapmaya başladık. Ağırıklı olarak İstanbul, Kıbrıs, İzmir, Ankara ve Bursa'ya çalışmalarımız kişisel gelişim merkezleri eşliğinde bireysel ve toplu seanslar olmak üzere sürüyor.



(Eğitimlerim; reiki, seraphim Blueprint, mucizeler kursu ve enerji sistemleriyle ilgili ve kristal taşlarla terapi teknikleri...) Günümüzde insanlar bedensel ruhsal duygusal yada zihinsel pek çok problemlerle hayat içinde yorulmaktalar . Ben de bu sorunları olan insanlara her alanda yardımcı oluyorum . Bazısına bedensel şifa yaparak bedensel hastalıkları bazısına zihinsel şifa çalışması yaparak zihinsel sorunları bazısına ruhsal şifa çalışması yaparak ruhsal sorunları çözmeyi hedefliyorum bazılarında da bilinçaltı temizliği yapıyorum. Kişiyi sohbet yaparak ihtiyacına göre bir terapi sistemi uyguluyorum.

İNSANLARIN HAYATINI KOLAYLAŞTIRIYORUZ

Bulduğum sektörü; 'kişisel gelişim' adı altında toplayabiliyim. Ancak bunu 'farkındalık çalışmaları' olarak da nitelendirebilirim. Kişilere kendilerini fark ettirerek bilinçaltı temizliği yaptırıyorum. Gerektiği yerde bu çalışmalarımı enerjilerle destekliyorum. Tabiki eğitimci yönümü de kullanarak isteyenlere bunların eğitimlerini de veriyorum. Biliyorsunuz evrende herşey enerjidir ve enerjiler temizlenip düzene konulduğunda kişilerin hayatları değişebiliyor. Evlere, iş yerlerine 'mekan temizliği' yapıyoruz. Böylelikle kişilerin hayatlarında olmuş olan blokajları temizleyerek onların hayatlarını kolaylaştırıyoruz.

KENDİNİZE GEREKEN ÖNEMİ VERİN

Kişisel gelişim ve spirüalizme şu anda erkeklerden çok kadınlar ilgi gösteriyor. Bunun sebebi ise, şu anda yükselmekte olan dişil enerjinin evrene yavaş yavaş hakim ol-

ması. Kadınlardaki sevgi ve şevkat enerjisinin daha yüksek olmasıyla insanların en çok sevgi, şefkat ve merhamete ihtiyaç duymaları, kadınların bu işlerde daha çok başarılı olduklarının bir ispatıdır. Şunu da ifade etmek isterim: İnsanların kendilerine gereken önemi vermediklerinde, ayrıca söz verip de yapmadıklarında onlar için umutsuzluğa kapılıyorum. Çünkü böylelikle hayatlarını hiçe saydıklarını görüyorum.

Kadınlar iş hayatında en çok hizmet sektöründe başarılıdırlar. Bunun nedeni ise kadınların daha çok anlayışlı ve işsever olmalarıdır.

HAYATTA TESADÜF YOKTUR

Hayat bizler plan yaparken başımıza gelen herşeydir ve biliyorum ki tesadüf diye bir şey yoktur. Hayatta karşımıza çıkan her olay ve kişi bizi bir yerlere taşımak için görevlidir. Benim 2024 yılındaki hedefim; toplumu şekillendiren insanların enerjisel anlamda daha sevgi dolu, farkındalıklı ve her durumda pozitif yaklaşıma sahip olabilmelerini şekillendiren birisi olabilmek. Bu anlamda pek çok insana rehberlik yapmak...

NE KADAR RİSK O KADAR ÇOK KAZANÇ

Genç girişimcilere; risk almaktan korkmamalarını tavsiye ediyorum. Çinlilerin bir atasözü vardır: Risk=Kazanç... Dolayısıyla gelişmek ve atılım yapmak beklemekle, düşünüp, durmakla olmaz. Evren her zaman hareketi alkışlar. Seraphim Blueprint enerjilerinde Türkiye'deki sayılı eğitimcilerden biriyim. Pek çok şehirde ve KKTC'de kalabalık gruplara eğitimler veriyorum. Eğitimcilerden sonra pek çok kişi şifacı ve kişiseş gelişimci olma yolunda hızla ilerliyor.

KİŞİSEL GELİŞİME ÖNEM VERİLMELİ

İnsanlar henüz kişisel gelişime gerekli ilgi ve önemi vermekten kaçınıyor. Daha ilkökulda insanlara kişisel gelişimin önemi anlatılmalıdır. Aslında toplumun değer yargıları, korkuları, kalıplaşmış bakış açıları hayatı kendilerine kolay kılmak adına 2 yaşından sonra bir bebeğe yanlış nefes almayı öğretiyor. Toplum olarak kişisel gelişim yerine öğretime önem veriyoruz. Sonrasında da hayat içinde kendi sorunlarımızı çözemez hale geliyoruz. Diğer yandan bir tek eğitimle "kişisel gelişimci" ya da "şifacı oldum" diye ortaya çıkan pek çok arkadaşımız var. Bu kişiler de insanları bazen yanlış yönlendirebiliyor.

KADINLARA HAYAT HER KONUDA ZOR

Kadın yatırımcılar için neye göre, kime göre destek! Bugünkü ekonomik şartlarda ve sistemde herkes için yeni girişimde bulunmak bazen zor olabiliyor. Batıda kadınlar daha kolay iş sahibi olabiliyorken doğuda kadınlara hayat her konuda çok daha zor. Pek çok kadın, girişimci olarak değil, yaptıkları işte sadece 'dişi' olarak değerlendiriliyor ve bu yüzden zorlanıyor. Bazen de kadınları beceriksiz olarak düşünen erkek iş dünyası kadınlara güvenmiyor.

KADINLAR İŞ HAYATINDA DAHA BAŞARILI

Kadınlar iş hayatında daha ince düşünüp, daha detaylı çalışıp ve sorunlara pratik çözümler getirebildikleri için erkeklerden daha avantajlı ve başarılı oluyorlar. Kadınların iş hayatına atıldığı süreye ve başarılarına baktığımızda bunu çok daha net biçimde görebiliyoruz. Ayrıca kadınlar, erkeklere göre daha sosyal oldukları için yine iş hayatında daha başarılı ve daha avantajlı olabiliyorlar.





AYŞEN TAŞKIN

ÖZYILMAZ
ULUSLARARASI
GAYRİMENKUL YATIRIM
LTD. ŞİRKETİ BURSA
BÖLGE KOORDİNATÖRÜ

“Tecrübeli girişimcilerden, paradan daha değerli olan bilgiyi edinmeye çalışın. Önce müşteri memnuniyetini şiar edinin, göreceksiniz para arkasından gelir ve her zaman dürüst olun.”

1951'de Bulgaristan'ın Eğridere kasabasından Türkiye'ye bir çocukla göç edip diğer üç çocuğu Türkiye'de doğan dört çocuklu bir ailenin en küçüğü olarak 26 Ağustos 1966'da Samsun'da dünyaya geldim. İlkokulu Samsun Kazım Orbay İlkokulu'nda, ortaokul birinci sınıfı ise Samsun Kız Sanat ve Meslek Lisesi'nde okudum. Ailemin 1978 yılında Bursa'ya göç etmesi sebebiyle ortaokul ikinci ve üçüncü sınıfları Du- açınarı Ortaokulu'nda tamamladım, liseyi ise Bursa Süley- man Çelebi Lisesi'nde okudum. Lisansımı 2011'de Eskişehir



Anadolu Üniversitesi dört yıllık Kamu Yönetimi Bölümü'nü bitirerek yaptım. 1984'te evlendim. Bir kız, iki erkek, üç çocuk annesiyim.

EVDE CAN SIKINTISINDAN YAĞLI BOYA TABLOLAR YAPMAYA BAŞLADIM

Bir kadın olarak aslında iş hayatına atılmayı en başta hiç düşünmemiştim. Kızım bir yaşına geldiğinde evde can sıkıntısından yağlı boya tablolar yapmaya başladım. Daha sonra dostlarımla tavsiyesiyle Bursa'da ilk defa açılan batık (kumaş boyama) kursuna katıldım. Resim yeteneğimi kumaşlara uyguladım. En başta hobi olarak başladığım sanatım, beğenilerin ve taleplerin artmasıyla 1989'da ticarete dönüştü.

İş hayatına atılmam kendiliğinden gelişti. Yaptığım sanat ürünleri çok beğenilince talepler arttı. Nur içinde yatсын, sevgili kayınvalidem bana çok destek olmuştur. Ailemin tüm bireylerinden de takdir gördüm.

İPEK BAŞÖRTÜLERİ SAYEMDE ADETA EVRİM GEÇİRİYORDU

Batik kursunu bitirince eşe-dosta elbise, bluz yakası ve ipek başörtülerine desenler çizmeye başladım. Bu eserlerim zamanla çok beğenilince el emeğimi ve masrafımı karşılayacak cüzi paralarla yapmaya başladım. Bir gün, ortası güneşten solmuş ipek başörtüsüne yeniden hayat vermek için önce hidrosülfüt asitle sıcak suda tamamen soldurduk-

tan sonra ham rengini ortaya çıkardım. Daha sonra bağla- ma batık uygulamasıyla yeniden boyadım. Bir köşesine el boyaması desen yaptım ve ortaya çıkan ürün gerçekten çok beğenildi. O zamanlar has ipek başörtüleri çok kullanılıyordu. Rengi solanları kimse atmaya kıyamadığı için de bana getirmeye başladılar. Ben de önce soldurma işlemiyle kumaşın ham rengini ortaya çıkartıyor, sonra da müşterinin istediği renkle yeni bir desen atıyordum. İpek başörtüleri böylece adeta evrim geçiriyordu. Kısa zamanda öyle çok müşterim oldu ki özellikle bayramlarda sabahlara kadar çalışmak zorunda kalıyordum. Çünkü yapılan iş tamamen el sanatı olduğu için seri üretim olamıyor, haliyle çok uzun süre ve itinayla çalışılması gerekiyordu. Bu bahsettiklerim 1987 yılında cereyan ediyordu.



RESİM SANATIYLA KENDİMİ TİCARETİN İÇİNDE BULDUM

Böylece severek yaptığım resim sanatıyla kendimi ticaretin içinde buldum. Bu işim ilk oğluma hamile olana kadar sürdü. 1990 yılında hamileliğimi öğrendiğimde işime son verdim. Çünkü kumaş soldurma işlemi asitle yapıldığı için sağlığıma zarar veriyordu. Maddi olarak zorluk içinde olmayışım da bu kararı rahat almamda etken oldu. 1998 yılında kumaş boyama işine yeniden döndüm. Ancak bu defa ev tekstil alanına ve daha profesyonel bir çalışmaya girdim. İpek kumaş üzerine sergrafi tekniğiyle yıldız boyayla desen basıyorduk. Desenin içlerini yine elde ipek boyalıyla renklendiriyordum. İki top kumaşla başladığım işim kısa zamanda 50-60 top kuşama kadar çıktı. Türkiye'nin her tarafına mal göndermeye başladım. İşlerim oldukça hızlıyken 2001 ekonomik kriziyle durmak zorunda kaldım. Çünkü dolar kuru bir gecede üçe katlamıştı. Hammaddeyi dolar ve o zamanki Alman para birimi Mark ile alıyordum, üretimimi ise TL ile satıyordum. Dolayısıyla bir gün önce 15 liraya sattığım ürünü bir gün sonra 45 liraya satmam gerekiyordu. Bu da imkansız olduğundan mevcut faaliyetimi durdurmak zorunda kaldım.

İŞ HAYATININ YANI SIRA SİYASET...

2002'de kurulan AK Parti'nin İlçe Kadın Kolları Başkanlığı'na getirildim. O dönemlerde aynı zamanda Bursa'da ilk defa

açılan girişimcilik kurslarına katıldım ve bir arkadaşımın kısa süre konfeksiyon atölyesi işletti. Daha sonra perakende eşarp ve şal satışı yaptım. 2004 yılında aynı siyasi partinin il yöneticiliğine seçildim.

KIZIMLA BİRLİKTE ÜNİVERSİTE SINAVINA KATILDIM

2004 yılında, moral ve motivasyon olması amacıyla kızımınla birlikte üniversite sınavlarına girdim. Kızım Boğaziçi Üniversitesi'ni, ben de Eskişehir Anadolu Üniversitesi dört yıllık Kamu Yönetimi Bölümü'nü kazandım ve başarıyla mezun oldum. 2006 yılında BUSMEK'te (Bursa Büyükşehir Belediyesi Meslek Edindirme Kursları) rehber öğretmenlik ve Genel Koordinatör Danışmanlığı görevini üç yıl sürdürdüm. 2005 yılında atıl bir arsayı kiralayarak açık otopark şeklinde beş yıl süreyle işlettim. Sonrasında arsanın çok yüksek bir bedelle satılması nedeniyle işimi devretmek durumunda kaldım. Bu arada Safir isimli aktüel dergide Genel Yayın Yönetmeni, Marmara Gazetesi'nde köşe yazarlığı, Şehir Gazetesi'nde Halkla İlişkiler ve Reklam Sorumlusu olarak görevler yaptım, TV program yapımcılığı-sunuculuğu tecrübelerini yaşadım.

GAYRİMENKUL SEKTÖRÜNDE PROFESYONELLEŞMEK İSTİYORUM

Katıldığım kişisel gelişim ve çeşitli meslek kurslarından aldığım

sertifikalar beni hayata biraz daha hazırladı. Son yıllarda en çok yapmayı istediğim işlerden biri olan gayrimenkul sektörüyle yollarımız kesişti. Uluslararası çalışan ve çok güçlü olan bir İstanbul firmasının Bursa şubasını açmak bana nasip oldu. Artık uzun vadede yapmak istediğim işimi kurmuş oldum. Gayrimenkul sektöründe profesyonelleşmek istiyorum. Özetle; önceleri ağırlıklı olarak kumaş boyama ve tekstil alanında faaliyet gösterirken daha sonra şartların değişmesi ve fırsatların oluşmasıyla gazete ve dergi köşe yazarlığı, dergi genel yayın yönetmenliği, TV program yapımcılığı-sunuculuğu, otopark işletmeciliği ve emlak sektörü gibi farklı alanlarda iş tecrübesi edindim.

YAPTIĞIMIZ İŞLERE ESTETİK DE KATIYORUZ

Biz kadınlar yaradılış itibarıyla daha naif ve estetik varlıklarız. Dolayısıyla yaptığımız işlere de estetik kattığımızı düşünüyorum. Örneğin ben otopark işletmeciliği yaparken yıkama bölümü, bekleme odası, mutfak, WC gibi detayların daha düzenli olmasına özen göstermişim. Kaldı ki otopark işletmeciliği erkek işi olarak görülür. Bursa'da bu işi yapan ilk kadın olarak otoparkımın adını da 'Kardelen' koymuştum. Kadınların daha çok hizmet sektöründe başarılı olduklarını düşünüyorum. Çünkü fitraten ayrıntıları daha iyi takip edip yakaladığımızı inanıyorum. Ben buna, kayınpederimin işlettiği otelde yakinen tanık oldum. Rahmetli babamız otelin



tüm çalışanlarını kadınlardan oluşturmuş, bu özellikten dolayı da turizm kitaplarına konu olmuştu.

GENÇ KADIN GİRİŞİMCİLERE 'ASLA UMUTSUZ OLMAYIN' DİYORUM

İş hayatında ekonomik krizi de yaşayan bir girişimci olarak, genç kadın girişimcilere 'Asla umutsuz olmayın' diyorum. Kendinize güvenin ve aldığınız kararları ertelemeyin. Devletin kadınlara uyguladığı destek politikalarını iyi takip edin. Tecrübeli girişimcilerden, paradan daha değerli olan bilgiyi edinmeye çalışın. Önce müşteri memnuniyetini şiar edin, göreceksiniz para arkasından gelir. Her zaman dürüst olun. Sizi aşağı çekmek isteyenlere kulaklarınızı tıkayın, sadece hedefe kilitlenin. Mümkünse severek yapacağınız bir iş kolunu seçmeye çalışın. En önemlisi de; gerek sektörünüzdeki ve gerekse iş hayatındaki yenilikleri takip edin. Hayatimde 'butik otel işletmeciliği' var. İleriki yıllarda bu hayalimi gerçekleştirmeyi çok isterim. Bunu; mekanı cennet olsun, kayınpederimin bana vasiyeti gibi hissediyorum. Çünkü yaşarken bana birkaç kez "Kızım bir otel işletmeni tavsiye ediyorum" demişti.

KADIN GİRİŞİMCİLERE YÖNELİK DESTEKLER ARTIYOR

Son yıllarda özellikle kadın girişimciliğini destekleyen dev-

let politikaları oldukça dikkat çekici bir boyuta ulaştı. Türkiye İş Kurumu, KOSGEB, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'nın bu konuyla ilgili önemli çalışmalar yaptığını görüyoruz. Ayrıca AB destek kredileri, TOBB Kadın Girişimciler Kurulu'nun çalışmaları ile KAGİDER gibi sivil toplum örgütleri de oldukça verimli çalışmalar sunuyor. Bunlar elbette yeterli sayılmaz ancak küçümsenemez de... Bu konularda toplumda bilinç düzeyinin sürekli arttığını da görüyoruz.

KADINLAR İŞ HAYATINDA ROL İKİLEMİ YAŞAYABİLİYOR

Kadınlar özellikle çalışma hayatıyla özel hayatının arasında bir rol ikilemi yaşıyorlar. Girişimci olmanın kendilerini kişisel, ekonomik ve sosyal anlamda daha iyi seviyeye getirdiğini ancak aile yaşamlarını da olumsuz etkilediğini birçok kadından duyabiliyoruz. Ataerkil bir toplum anlayışımız olduğundan birçok erkek eşinin çalışma hayatındaki kararlarında etken olabiliyor. Sosyal ve kültürel ortamlarda kadının rollerinin kalıplaşması kadın girişimciliğinin önündeki en büyük engellerden... En büyük sorunlardan biri de, sermaye yokluğu veya azlığı. Mesela Türkiye'de mülkün sadece yüzde 9'u kadınların üzerindeyken, bu rakam ABD'de yüzde 50...

Bu yüzden kadın girişimci, teminat olarak gösterebilecekleri mal varlıkları olmadığından veya az olduğundan değişen piyasa koşullarıyla başa çıkmakta zorlanıyor.

KADINLAR AYNI ANDA BİR DEN FAZLA

PROJEYİ TAMAMLAYABİLİR

Kadınların aynı anda birden fazla farklı projeyi takip edip tamamlama becerilerinin oldukça yüksek olduğunu düşünüyorum. Mesela evde yemek yaparken bir taraftan da çocuğuna derslerinde yardım ettiğini fark edebilirsiniz. Kadınların bu pratiği, erkeklerin çoğunda bulunmaz. Ayrıca kadınların, naif kişiliklerinden dolayı problemleri daha kolay çözebildiklerine inanıyorum. Sıkıştıkları zaman kolay yardım da isterler. Bunu gurur haline getirmezler. Bu nedenle zorlukları aşarken kolay destek bulurlar. Öncezi ve duygularımızın güçlü olması da iş hayatındaki önemli bir silahımızdır.

ÇALIŞMAK, ÜRETMEK VE BAŞARMAK İNSANI ZİNDE TUTAR

Çalışmak, üretmek ve başarmak insanı zinde tutan kavramlardır. Herkese tavsiye ederim. Girişimci hemcinslerime de başarılar dilerim. Bu kitap projesini hayal edip hayata geçiren ve bizleri bu projeye dahil etme lütfunda bulunan, girişimciliğiyle bizlere örnek olan saygıdeğer büyüğüm Sayın Yakup Altınöz'e de teşekkürlerimi sunuyorum. Rabbim kendisine hayırlı, sağlıklı ve uzun ömürlü versin ki topluma daha çok fayda sağlasın.



BELGİN ŞEN

SÖZDEBİR SİGORTA
ŞİRKET MÜDÜRÜ

“Her ne kadar naif görünsek de, içimizdeki iş aşkından ötürü hepimizin bir araya gelişi zor görünse de, ihtiyacımız olan anda ‘Voltran’ı oluşturacağımızdan eminim.”

24 Ocak 1977 tarihinde Almanya’da doğdum. İlk ve orta öğretimimi Orhangazi’de, lise eğitimimi ise Gemlik’te tamamladım. Üniversite hayatımı, şehitler şehri Çanakkale’de muhasebe okuyarak bitirdim. 1997 yılında Bursa’ya döndüm ve hemen sigorta acentesinde işe başladım. Artık birikimimi kullanma zamanıydı. Orhangazi-Bursa arasında üç aktarma gidip-geliyordum. Fakat sorun değildi. Önemli olan çalışmamdı. Sigortacılık sektörüyle ilk buluşmam bu şekilde oldu. 1999’da evlendim, 2001 yılında kızım Beyza’nın dünyaya gelişiyle birlikte ben de her çalışan annenin yaptığı gibi bir süreliğine iş hayatına ara verdim.



OCAK 2012’DE SÖZDEBİR SİGORTA’YI HİZMETE AÇTIM

2003 yılında İsviçre Hayat Emeklilik A.Ş.’de Sağlık Danışmanı olarak tekrar sigortacılığa adım attım. 2003’ten Aralık 2011’e kadar Ergo Sigorta’nın birçok departmanında çalıştım. Ocak 2012’de kendi acenteliğimi, yani Sözdebir Sigorta’yı hizmete açtım ve halen de başarılı bir şekilde çalışmalarına devam ediyorum.

ANNEM İŞ HAYATIMDA EN BÜYÜK ÖRNEĞİM

Annem uzun yıllar bizlere hasret kalarak, ailemizin geleceği için Almanya’da çalıştı. O’nun dimdik ayakta oluşu bana iş hayatına atılmam noktasında feyz verdi. Annem, iş hayatımda en büyük örneğimdir. Kadın çalışmalı... Hem ülkemize hem aile bütçesine hem de kendisine katkı için çalışmalı. Bu şekilde hayatta bir yeri olduğunu hissettirmeli. “Ben de varım” demek için çalışma hayatına atıldım özetle... Annem ve babam çok ileri görüşlüydüler. Her zaman arkamda durdular ve beni desteklediler. Daha sonra da eşim ve ailesi...

‘ÖZÜ SÖZÜ BİR’ DEDİM VE SÖZDEBİR SİGORTA’YI KURDUM

Ergo Sigorta departman kararı verdiğinde acentelik açma kararım gecikmedi. 31 Ocak 2011 tarihinde Sözdebir Sigorta’nın açılışını yaptık. ‘Özü Sözü Bir’ dedim ve Sözdebir Sigorta’yı kurdum. Temel hedefi; kişileri güvence altına almak olan muhteşem bir sektörde rol alıyorum.



CİNSİYET DEĞİL BİLGİ BİRİKİMİ ÖNEMLİ

Açıkçası ben iş hayatında erkek-kadın ayrımını kabul etmek istemiyorum. Cinsiyet ayrımı olarak değil de bilgi birikimi olarak farkım olan kişilerle rekabet etmeyi seviyorum. Kadınlar girdiği her sektörü disiplinli ve daha yaşanılır hale getiriyor. Kadınların eksik yönü ise, ne yazık ki birlik... 'Ben' odaklı olduğumuz için birlikte hareket etmemiz çok güç oluyor. Her ne kadar naif görünsek de, içimizdeki iş aşkından ötürü hepimizin bir araya gelişi zor görünse de, ihtiyacımız olan anda 'Voltran'ı oluşturacağımızdan da eminim.

KORKMADAN, CESARETLE HEMEN BAŞLAYIN

Benim de her işletme sahibi gibi umutsuzluğa düştüğüm anlar oldu. Kesin gözüyle baktığım portföyü kaybetmek ve

o portföyün işletmemde açtığı yara umutsuzluğa düşürebilir. Ancak bu geçici bir durum olur. Sonrasında silkelenip, kaldığımız yerden devam etmesini bilmeliyiz.

İş hayatına girmek isteyen kadınlara da; "Korkmadan, cesaretle, her ne yapmak istiyorsanız bir dakika bile kaybetmeden başlayın" diyorum. Fakat şunu da belirtmek isterim. Türkiye'de sadece kadınlara değil yeni tüm girişimcilere yerli desteğin verilmediğini düşünüyorum. Yeni, her zaman emeklemek durumunda ne yazık ki... İş hayatına atılırken bunları da göz önünde bulundurmak da fayda var.

SEKTÖRDEKİ YERİMİZİ HIZLA BÜYÜTÜYÜRÜZ

Henüz yeni kurulan bir acente olmamıza karşın sigorta

şirketleri arasındaki yerimizi hızla büyütüyoruz. Bu durum beni çok mutlu ediyor. Şirket olarak her geçen yıl bir önceki yıla göre hedeflerimizi kat ve kat artırarak devam ediyoruz. Portföyümüzü korumak ve yenilerini ilave etmek hedeflerimiz arasında...

Uzun vadeli hedefimiz ise; Bursa ve hatta Türkiye'de sigorta acenteleri arasında adıyla ve kaliteli hizmetleriyle anılan bir acente olmak...

Sigortacılık; genel çerçevede Türkiye'de gelişmeye aç bir sektör. Sektör ne yazık ki birkaç branşa sıkıştırılmış olarak duruyor. Sigorta; en son yapılacak harcama gibi görülse de risk gerçekleştiğinde ilk akla gelendir.





BERNA ALTINSOY

ALTINSOY
MADENCİLİK VE
TİC. AŞ. YÖNETİM
KURULU ÜYESİ

“İş hayatına girmek isteyen gençler; mutlaka günlük planınız olsun ve koşullar ne kadar kötü olursa olsun her zaman bir çıkış noktası olduğunu bilin. İşinizi de severek yapın.”

1974 yılında Bursa'da doğdum. İlkokul, ortaokul ve lise eğitimimi Bursa'da tamamladıktan sonra 1992 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümünü kazandım. 1996'da mezun olduktan sonra yüksek lisansımı yine aynı bölümün Yapı İşletmesi Bölümünde tamamladım. Yüksek lisansım devam ederken 1997 yılında İstanbul-Levent'te bulunan Türkiye İş Bankası Genel Müdürlük Binası inşaatında 2002 yılı proje bitimine kadar görev aldım. Daha sonra aynı bölgede İstanbul-Kanyon Alışveriş Merkezi projesinde 2007 yılına kadar çalıştıktan sonra Bursa'ya dönmeye karar verdim. Halen Bursa'da aile şirketimiz olan Altınsoy Maden-



cilik ve Ticaret A.Ş.'de görev yapıyorum. 2008 yılında evlendim, bir erkek çocuğum var.

ÖĞRENCİLİK HAYALİMİ GERÇEKLEŞTİRDİM

İş hayatına, eğitimini aldığım inşaat mühendisliği mesleğini icra etmek için atıldım. İnşaat mühendisliğinden mezun olduğumda hedefim; Türkiye'nin en yüksek inşaatında görev almaktı. Yüksek lisans yaparken öğretmenimizin bizden talebi olan, bir inşaatta çalışma gereğini yerine getirmek amaçlı olarak da, yukarıda bahsettiğim üzere İş Bankası'nın

genel müdürlük bina inşaatında 'planlama mühendisi' pozisyonunda işe başladım. Yani, 'Türkiye'nin en yüksek inşaatında görev almak' hedefimi yerine getirdim. Ailem iş hayatımda beni her zaman destekledi. Özellikle de babam, verdiğim kararlarda her zaman yol göstericim oldu.

MERMEÇİLİK BİZİM AİLE MESLEĞİ

Şirketimizin kurucusu, dedemiz Haşim Altınsoy, 1950 yılında Bursa'da ilk mermer atölyesini açan kişidir. 1984 yılında, oğlu Nurullah Altınsoy, Altınsoy Madencilik Ticaret A.Ş. isimli şirketini kurdu. Aile mesleğimiz olan 'mermercilik' gelene-

ğini 2000 yılı itibarıyla 3. nesil olarak ağabeyim Cüneyt Altınsoy ile beraber devam ettiriyoruz. Babam Nurullah Altınsoy halen işin başında olup bize yol göstermeye devam ediyor. Ben Altınsoy Madencilik'te Yönetim Kurulu üyesiyim. Ayrıca İnşal İnşaat'ta şantiye şefi olarak görev yapıyorum.

Mermer sektöründe Bursa'da önemli bir konumdayız. Kendi ocaklarımızdan çıkardığımız mermerleri yurtiçi ve yurtdışı piyasalara sunuyoruz. Bünyemizde, 'Bemar, İnşal İnşaat, Transal' olmak üzere grup şirketlerimiz de var. Madencilik sektörünün mermercilik kolunda faaliyet gösteriyoruz. Ayrıca İnşal İnşaat firmamızla da villa inşaatları yapıyoruz.



YENİ YATIRIMLAR PLANLIYORUZ

Hedefimiz; bulunduğumuz sektörlerdeki yatırımlarımızı artırmak. Örneğin; mevcut mermer ocaklarımıza yenilerini katmak, ihracatımızı artırmak... Yeni yatırımlar da planlıyoruz. Makine parkımızı geliştirip, fabrikamızı revize etmek ve Orhanlı'daki mermer fabrikamızın inşaatını bitirmek de önceliklerimiz arasında yer alıyor. 2023 yılı hedefimizi de

şöyle açıklayabilirim: Türkiye'deki büyük projelerde daha çok mermerimizin kullanılması ve ihracat yaptığımız ülke sayısını 50'ye çıkarmak...

SEKTÖRÜN SORUNLARI ÇÖZÜLMELİ

Devlete ödenmesi gereken ücretlerin yüksekliliği, madencilik sektörünün yaşadığı en büyük sorun olarak karşımızda

duruyor. Ayrıca yeni bir mermer ocağı açmak istediğimizde, devletten almamız gereken izinlerin prosedür aşaması da çok zorlayıcı olabiliyor.

Sektörde uzun yıllardır faaliyet gösteren bir şirketin mensupları olarak bu konulardaki gerekli yasal düzenlemelerin bir an önce yapılmasını bekliyoruz.



KADINLAR HEM EVİ HEM DE İŞİ PLANLAR

Kadınlar hem iş hem de evde 'planlayan' kişi oldukları için konulara daha detaycı bakabiliyor. Bu avantajı erkek ege-men maden ve inşaat sektöründe farklı bir bakış açısı yaratarak kullanıyoruz. Ailemizden aldığımız desteğin kuvvetli olması da çok önemli. Çünkü kadın; işte iş kadını, evde hem eş hem anne olduğu için zaten başarılıdır. Ben de bir 'planlama mühendisiyim.' Dolayısıyla hem ev hayatımı hem de iş hayatımı planlayarak dengeyi kurabiliyorum.

HER ZAMAN BİR ÇIKIŞ YOLU VARDIR

İş hayatına girmek isteyen kadınlara; mutlaka günlük planları olmalarını ve koşullar ne kadar kötü olursa olsun her zaman bir çıkış noktası olduğunu bilmelerini isterim. İşlerini severek yaparlar. Ben ilk işime -kesinlikle küçümsemek amaçlı söylemiyorum- çaycıyla aynı parayı alarak başladım. Amacım da işi öğrenmek ve Türkiye'nin en prestijli projesinde yer almaktı. Birinci yılın sonunda da genel zam oranına göre bana neredeyse üç katı fazla zam yapıldı. Bu, işini sevmenin ve özveriyle yapmanın bir mükafatıydı.

Günümüzde kadın girişimcilere eskiye oranla daha çok destek var. Özellikle KOSGEB ve Türk Kadın Girişimciler Kurulu'nun düzenlediği destek programlarıyla yeni kadın girişimcilere yol gösteriliyor.

Türkiye'de kadın girişimcilerin önündeki en büyük engel, evindeki sorumlulukları olmuştur. Bu sebeple, girişimci olmayı düşünen bir kadına en büyük desteğin eşi tarafından verilmesi gerekiyor. Eşinden destek görmeyen bir kadının iş hayatında başarıyı yakalaması bazen çok zor olabiliyor.

KADIN ELİ DEĞMEYEN HİÇBİR YER YOK

İş hayatında kadın-erkek ayrımına karşı olduğumu belirtmekle birlikte, biz kadınların, doğamız gereği daha titiz, daha estetik ve daha düzenli çalışma sistemiyile iş hayatına farklı bir bakış açısı getirdiğimizi düşünüyorum.

Kadınlar, erkeklerin iş hayatında eksik olduğu yönleri de tamamlıyor. Neticede; ülkemiz nüfusunun yarısını teşkil eden erkekleri de bir kadın yetiştiriyor. Yani kadın elinin değmediği hiçbir yer yok. Beşikten mezara kadar.



BETÜL KABALAR

HAYAT SAĞLIK
GRUBU YÖNETİM
KURULU BAŞKAN
VEKİLİ GENEL
KOORDİNATÖR

“Bir olaya karşı bakışınız, aldığınız kararlar, kriz yönetimi ve sürekli gelişim ile değişim size fark katar. Sanırım bu konularda kendimi kanıtlamam beni ben yaptı”

1979 yılında İstanbul'da doğdum. İlkokuldan liseye kadar olan eğitimi Bursa'da aldım. Ardından Marmara Üniversitesi Tekstil Öğretmenliği Bölümü'nü bitirdim ve Sağlık Yönetimi alanında yüksek lisans yaptım. Kişilik olarak çalışmayı, bir şeyler üretmeyi, yenilikler ortaya koymayı seviyorum. İnsanlara faydalı olmak yaşam felsefelerimden birisidir.



İŞ YAŞAMINA BABAMLA BİRLİKTE BAŞLADIM
İş yaşamına küçük yaşlarda babam ile birlikte başladım. İlk başta onun yanında basit şeyler yaparken, şu anda Hayat Hastanesi Hastane Genel Koordinatörlüğü görevindeyim. İş hayatıma atılmamda ailemin tam desteğini gördüm. Olumsuz düşünen hiç kimse olmadı. Ancak tabii ki babamın desteği ve yol göstericiliğini yadsıyamam.

Hayat Hastanesi; 1978 yılında poliklinik olarak kurulup, 1980 yılında hastaneye dönüşmüş bir kuruluştur. 2003 yılında bu kuruma dâhil oldum. Hastanenin bugünkü haline gelişin-

de bire-bir bulundum. 2014 yılında Özkul OSBG ve Hayat Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi ve ÖZKUL İlk Yardım ve Eğitim Merkezi'ni kurduk. Ayrıca yaklaşık iki yıldır sosyal medyada yürüttüğüm ve çeşitli hediyelik ürünler ürettiğim „Tatlıdün-yambursa“ adlı bir hesabım var.

BİZİM SEKTÖR ZEVKLİ BİR O KADAR DA ZORDUR

Ağırlıklı olarak hastanecilik, iş sağlığı ve eğitim sektörlerinde faaliyet göstermekteyiz. Sağlık sektörü; yüzde 60 emeğe,

yani insan gücüne dayalı olan bir sektördür. Yüzde 60'ı insan gücü olan bu sektörün çalışanlarının yarısından fazlası kadınlar olduğu halde, kadın yönetici sayısı oldukça azdır. Son dönemde bu sayı artmakla birlikte katıldığım pek çok yönetim toplantısında erkek ağırlığı hissedilmektedir. Sağlık sektöründe çalışmak zevkli ancak bir o kadar da zordur. Hastalar haricinde çalıştığınız kişilerin çoğunluğu „ülkenin bilgi ve zekâ seviyesi oldukça yüksek olan hekim grubudur. Dolayısıyla kendinizi kabul ettirip, söz sahibi olabilmemiz için öncelikle kendinizi kanıtlamanız gerekmektedir. Bir olaya karşı bakışınız, aldığınız doğru kararlar, kriz yönetimi ve sü-



rekli gelişim ile değişim size fark katar. Sanırım bu yönden kendimi kanıtlamam ve farklı bir bakış açısı ortaya koymam beni ben yaptı.

KADINLAR HİZMET SEKTÖRÜNDE DAHA BAŞARILI

Kadınlar, bence hizmet içerikli sektörlerde daha başarılılar. Üretim sektöründe kadınlar tabii ki yer alıyorlar ancak içeriğinde hizmet olan işlerde, danışmanlık, sosyal işler, iletişim ve otelcilik hizmetlerinde kesinlikle daha başarılılar.

İş hayatında kadınların kadınlarla iletişimi ve birbirini anlaması daha kolaymış gibi geliyor. Önceki yıllara oranla bu dayanışma arttı ancak hala yeterli değil. Daha fazla sosyal alanda ve projede bir araya gelenebilir diye düşünüyorum.

EN ZOR DURUMDA BİLE ÇÖZÜM ÜRETİRİM

Genel olarak pozitif olduğum için iş hayatında umutsuzluğa düşüğüm bir anı hatırlamıyorum. Genelde en kötü durumda bile çözüm üretip anı toparlamaya çalışıyorum. Evliyim ve iki çocuğum var. Sanırım en büyük avantajım, eşimin de bir hekim olması ve aynı zamanda yöneticilik yapması. Bu nedenle yaşadıklarımı çok iyi anlıyor. Bu konuda ailemin desteği de çok büyük. İki çocuğumda da doğumdan hemen sonra iş hayatına geri dönmek zorunda kaldım.

Ailemle çok vakit geçirmek değil kaliteli zaman geçirmek en büyük amacım. Çocuklarım geri dönüp bu günleri hatırladıklarında, güzel anıların canlanmasını istiyorum. Evim ile işim yakın, çocuklar daha küçükken günde iki veya üç kere eve gidip sonra işe dönebiliyordum. Çocuklar büyüdükçe her şey daha rayına oturdu sanırım.

YENİ BİR HASTANE PROJEMİZ VAR

Yeni belediye binasının karşısında ana yol üzerinde 2000 metrekarelik bir alana 20.000 metrekare kullanım alanına yeni bir hastane projemiz var. Ruhsatları alındı ve bahar döneminde temel atımı yapılacak. 2023 yılında şirketimizi ve diğer kuruluşlarımızı bulunduğu sektöre yön veren, sosyal alanda daha fazla söz sahibi kuruluşlar olarak görmeyi arzu ediyorum.

SAĞLIK SEKTÖRÜ HER OLAYDAN ETKİLENİYOR

Bursa'nın ilk özel hastanelerinden biriyiz. Bugüne kadar kaliteden ödün vermeden, önceliğimiz kamu hizmeti olarak, güvenilir, hızlı ve etkili hizmet vermek hedefimiz olmuştur. Bunun sonucunda da bulunduğumuz sektörde söz sahibi

bir kuruluş olduk. Sağlık sektörü ülkenin yaşadığı her türlü olaydan birebir etkilenmektedir. Okulların durumu, maaş günleri, havanın durumu bile bizi etkiler. Sektörümüz son dönemde zor günler yaşadı, pek çok sağlık kurumunun el değiştirdiğini ve devredildiğini gördük. Mevcut durumda istikrar tüm sektörlerde olduğu gibi bizim için de çok önemli. Bunun dışında sağlık turizmi konusunda yapılacak yatırımlar hem şehrimiz hem de bizler için iyi bir sermaye kaynağı olacaktır.

UZUN VADEDE DE PROJELERİMİZ VAR

Orta vadede yeni bir hastane projemiz olduğundan bahsetmiştik. Uzun vadede yine sağlık sektöründe yatırım planlarımız var. Daha çok evde sağlık hizmetleri ve network şirket çalışmalarımız devam ediyor.

GİRİŞİMCİLERLE İLGİLİ ÇALIŞMALAR ARTIYOR

Kadın girişimcilerle ilgili pek çok çalışma mevcut. Her yıl bu oran artıyor. Kamu ve özel sektörün birlikte yürüttüğü çalışmalar var. Önce size nasıl iyi bir girişimci olunur bunu öğretiyorlar ardından maddi yönden sizi destekleyip iyi bir girişimci olmanızı sağlıyorlar. Kadın girişimcilerin durumu, ben çalışmaya başladığım dönemlerde elinin hamuru ile erkek işine karışmak gibi algılanıyordu. Ancak dönemimizde durum farklı. İnsanlar sizin ortaya nasıl bir ürün koyacağınıza merak ediyorlar ve sizi takip ediyorlar.

Genç kadın girişimcilere; inandıkları ve doğru buldukları yolda ilerlemelerini, çok çalışmalarını ve kendilerini geliştirmelerini öneririm.

İŞ KADINI OLMANIN AVANTAJLARI...

İş kadını olmanın avantajı, öncelikle insanların size saygı duymasını sağlıyor. Çünkü siz hem işinizde başarılısınız hem de evinizi idare edebiliyorsunuz. Dışarıdan kolay gibi görünse de içine girdiğinizde ne kadar zor olduğunu anlıyorsunuz. Bunun dışında kişilerin bir iş kadınına yaklaşımları daha ılımlı oluyor.

Ataerki bir toplumda sizinle konuşurken üslupları daha kibarlaşıyor. Bunun dışında eşit koşullarda yarıştığımızı düşünüyorum. Son olarak girişimci olmak isteyenlerin, başarmak istedikleri konuda sıkı çalışmalarını, iyi araştırmalarını, iyi bir takipçi olmalarını tavsiye ediyorum.



BİNNUR UYAR

TASARIMCI

**“Hiçbir zaman
'geç kaldık' diye
düşünmeyin.
Hayatta hiçbir şey
için geç değildir.
Sadece, istediğiniz
yolda çok çalışın ve
en önemlisi; işinizi
aşkla tutkuyla
yapın.”**

27 Eylül 1972 İstanbul doğumluyum. İstanbul Üniversitesi Eczacılık Fakültesi'ni bitirdim. 1996 yılında evlendim, bir yıl sonra Selin, 2002'de ise Derin dünyaya geldi. Her zaman üretmeyi çok seven birisi oldum. Tasarım yapmak ve tasarladığım nesnelere, objelere, mücevherlere, kıyafetlere, ev eşyalarını üretmek en büyük hobimdi. Bu durum seneler boyu sürdü. Kendime tasarladığım kıyafetler için sosyal medyadan devamlı mesajlar geliyordu ve insanlar bu ürünleri nereden aldığımızı soruyorlardı. Ben de 'Bunu bir iş olarak neden yapmayayım?' diye düşünmeye başladım. Ancak buna cesaret edip karar vermem de ayrı bir zaman aldı. Eğer bu işi gerçekten profesyonel olarak yapacaksam okuluna da gitmem gerektiğini düşünüp 2012 yılında La Salle Academy'e kaydoldum ve bu işin eğitimini aldım.



'BİNNURUYARDESİGNSTUDIO' MARKASINI KURDUM

2013 yılında kendi atölyemi kurdum ve Bursa'da Bambo-opark'ta showroomumu açtım. 'Binnuruyardesignstudio' markasını kurdum. Ancak bütün her şeye tek basıma yetemiyordum. Bir taraftan, girmiş olduğum online satış sitelerinin siparişleri, bir taraftan yeni kurulan bir atölye, diğer taraftan yeni bir marka oluşumu için yapılan kurumsal kimlik çalışmaları, mailler, işler, siparişler vs. çok yoğun bir tempo gerektiriyordu. Dolayısıyla bana o güne kadar hep çok

destek olan arkadaşım Selma İpek dokuyan ile ortak olmaya ve bu yolda beraber yürümeye karar verdik.

TÜKETİCİ OLAN TARAFTAN ÜRETİCİ TARAFI GEÇMEK...

Bu işe başlamamın en büyük sebeplerinden birisi de; tüketici olan taraftan üretici olan tarafa geçmek, zaman gibi çok önemli bir kavramı daha iyi şekilde ve başkalarına da fayda sağlayarak kullanmak istemedim. Yani istihdam yaratmak, topluma faydalı bir birey olmak, yeteneklerimi değer-

lendirmek ve en önemlisi kendimi ifade etmek istiyordum. İş hayatına atılmamı eşim çok destekledi, fakat annem hiç istemedi.

'Binnuruyardesignstudio' 2013 yılında kurulmuş, henüz çok genç ancak emin adımlarla yoluna devam eden bir işletmedir.

Tasarım; özellikle kıyafet, koleksiyon hazırlıyoruz ve haute couture çalışıyoruz. Kıyafetin yanında mücevher tasarımı, obje tasarımı gibi üretimlerimiz de var.



SADECE KENDİ İŞİMİZE ODAKLIYIZ

'Tek rakibimiz kendimizi' bakiş açımız da bunun üzerine kurulu. Yani etrafa değil kendi yaptığımız işe odaklıyız. Maa- lesef taklit, bu sektörde çokça olan ve bizim fazla muzdarip olduğumuz bir durum. Her ne kadar taklitler asıllarını ya- şatsa da, bir emeğin çalınması ister istemez insanı rahatsız ediyor. Özgün olmak bizim bakiş açımız.

İŞ HAYATINDA KADIN-ERKEK AYRIMI KALKTI

Ben günümüzde her sektörde kadın- erkek ayrımının orta- dan kalktığını düşünüyorum. Bir kadın hangi sektörde ça-

lışmak istiyorsa muhakkak ki orada başarılı olacaktır. Kadın ya da erkek fark etmiyor, çalışmak, tutku, azim, yaptığın işi sevmek, başarıyı kendiliğinden getiriyor.

HER BATAN GÜNÜN MUTLAKA BİR SABAHİ VARDIR

İnsanın iş hayatında zaman zaman iniş- çıkışlar olur. Ancak umutsuzluğa hiç düşmedim. Mutlaka her batan günün bir sabahı vardır. Azimle çalışmaya devam edip güneşimizi ye- niden doğdurabiliriz.

Aileme ayracağım saatlerde, onların evde oldukları saat- lardan taviz vermemeye son derece özen gösteriyorum. Önceliğim ailemdir. Onların olmadığı saatlerde iş günümü planlıyorum. İkinci önceliğim ise; işim ve arta kalan zaman- da sosyal hayatım...

HEDEFİMİZ; DENGELİ VE EMİN ADIMLARLA BÜYÜMEK

İş hayatında hedefimiz; büyümek... Ancak dengelerimizi bozmadan, ağır ve emin adımlarla, yere sağlam basarak bü- yümek. Aslında tabii ki çok daha hızlı ilerlemek ve agresif



bir büyüme de planlanabilir. Fakat biz yavaş yavaş ve sindi- re- sindire, hak ederek hedefimize ulaşmak istiyoruz. 2023 yılında da Türkiye'de, alanımızda tanınan ve çok iyi bilinen bir marka olacağız.

HAYALLERİNİZDEN VAZGEÇMEYİN

Benim kadınlara iş hayatında en büyük tavsiyem; hayalle- rinden vazgeçmesinler... Hiçbir zaman 'geç kaldık' diye dü- şünmesinler. Hayatta hiçbir şey için geç değildir. İstedikleri yolda çok çalışsınlar ve en önemlisi de yaptıkları işi aşkla ve tutkuyla yapsınlar.

ÜRETİMİN ARTIŞI İÇİN TEŞVİKLER SÖZ KONUSU

Türkiye'de özellikle son dönemde kadınların da iş hayatına atılması, üretimin çoğaltılması ve potansiyelin değerlendirilmesi için çeşitli teşvikler söz konusu... Bankaların kadın- lara yönelik verdiği krediler, KOBİ'lerin rekabet seviyesinin artırılması, ihracat, Ar-Ge, kurumsallaşma gibi konularda ka- pasitelerinin geliştirilmesi amacıyla ülkemizdeki firmaların küresel pazarda da söz sahibi olmasını sağlayan, ekonomik ve sosyal kalkınmadaki paylarını artırmak amacıyla kurulan KOSGEB gibi kuruluşlar mevcut. Yalnız tek sıkıntı; bunların yeni iş kuran halka ulaşamaması...

KADININ İŞ HAYATINDA PEK ÇOK AVANTAJI VAR

İş hayatında kadın olmanın avantajları olabildiği gibi dezav-antajları var. Kadının 'anne' olmaktan dolayı doğuştan gelen şefkat, empati gibi yetenekleri, çoklu düşünebilme kabiliyeti ve iş bitiriciliği, pratik zekası, aynı anda birkaç olaya hakim olabilmemesi gibi avantajları, erkek egolu işyerlerinde dezavan- taja dönüşebiliyor. Kadınların bu durumlara uyum sağlaya- bilmek adına maskülenleşmesine sebep olabilmektedir. Ya da kadın maskülenleşmeyip feminitesiyle kalmak istediği takdirde çeşitli mobinglere maruz kalabiliyor.



BİRSEN ERGUS

UZMAN DR.
DERMATOLOJİ VE
ESTETİK KLİNİĞİ

Atatürk ne güzel ifade etmiş: “Milletimiz güçlü bir millet olmaya azmetmiştir. Bunun gereklerinden biri de kadınlarımızın her konuda yükselmelerini sağlamaktır.”

1964 Kütahya-Gediz doğumluyum. Beş çocuklu eğitimci bir ailenin en küçük çocuğuyum. İlk, orta ve lise öğrenimimi Gediz’de tamamladım. Tıp eğitimimi Cerrah Paşa Tıp Fakültesi’nde aldım. 1988-1990 yılları arasında Maraş’ın Göksun ilçesinde zorunlu hizmet yaptım. 1990-1993 yıllarında Bursa’nın Çalı nahiyesinde çalıştım. 1993-1997’de Uludağ Üniversitesi Tıp Fakültesi Dermatoloji ABD’de uzmanlık eğitimi aldım, 1997-2011 arasında ise AOS Onkoloji Hastahanesi’nde dermatoloji uzmanı olarak görev yaptım. 2011-2015 Kasım ayına kadar Özel Medicabil Hastanesi’nde çalıştım. Kasım 2015 itibarıyla özel dermatoloji kliniğimde hizmet veriyorum.



KENDİMİ SÜREKLİ GELİŞTİRDİM

Biz hekimler okulumuzu bitirir-bitirmez iş hayatına atılırız. Kimimiz özel sektörde, kimimiz kamu sektöründe... Ben de uzun yıllar kamu sektöründe çalıştım. Bu dönem benim mesleki gelişimime ve tecrübe edinmemi sağladı. Ancak dermatolojide deri hastalıkları yanında, deri bakımı için sağlıklı halin devamı için birtakım estetik ve kozmetik uygulamalar yapılıyor. Ben de kendimi bu konularda sürekli geliştirdim ve yeniledim. Fakat devlet hastanelerinde mevcut koşullar nedeniyle estetik ve kozmetik uygulamalar yapılamıyor. Ben de hastalık sağaltımının yanında estetik

uygulamalar da yapabileceğim bir ortam arayışına girdim. Bu da beni kendi işimi kurmaya yönlendirdi.

HASTALARIM VE MESLEKTAŞLARIM CESARETLENDİRDİ

Ben devlet memuru çocuğuyum. Tıp eğitimin sırasında girişimcilik ve ekonomi yönetimine dair de hiç eğitim almadım. Bunlara bir de 'kanaatkarlığım' eklenince özel sektörden, girişimciliğe hep uzak durdum. Çalıştığım özel hastanede 20-30 metrekairelik alanda mesai saatlerinde hasta bakıyor,

mesai sonrası bilgi ve becerilerimi unutmamak ve geliştirmek için kozmetolojik uygulamalar yapıyordum. Bir gün, serbest meslek sahibi bir bayan hastam; "Doktor hanım siz hem iyi bir hekim hem de estetik uygulamalarda çok yeteneklisiniz. Lütfen bu 20 metrekairelik yerde çürümeyin, kendi işinizi kurun" dedi. Sağolsun bu sözleriyle ilk kıvılcımı attı. Sonrasında gittiğim bir eğitimde benden çok sonraları dermatolog olan bir arkadaşımla karşılaştım. Serbest çalışıyordum ve halinden çok memnundum. Benim nerede çalıştığımı ve gelirim öğrenince, "Abla ben çoğu şeyi senden öğrendim, sen bu işi en iyi yapacaklardansın. Lütfen kendi işini kur" dedi. O gün bir şeyler yapmak için karar günüm oldu.



Dönüşümde bir hafta sonra iş yerimi kiralamıştım. Eşim ve çocuklarım bu kararı destekledi. Mesleğimin en verimli döneminde olduğumu, biraz da kendim için bir şeyler yapmamın çok doğru olacağını söylediler. Bunun yanında gerek kendi branşımdan gerekse farklı branşlardaki meslektaşlarımı beni çok yüklenirdi ve her konuda destek oldu. Kendi alanımdaki meslektaşlarımla tam bir birliktelik ve dayanışma içindeyim. Umuyorum ve diliyorum ki, diğer iş kollarında da bu böyledir. Ülkemizin gelişmesi, uygarlaşması için kadın aklına ve eline çok ihtiyacımız var.

KADINCA BAKIŞ AÇISI ÇOK ÖNEMLİ

Ben bir hekimim. Hekimlikte başarı, cinsiyetten çok kişisel bilgi, beceri ve yeteneğe bağlıdır. Ancak ben aynı zamanda estetikle uğraştığım için, kadınca bakış açımın ve anne-

lik hislerimin beni erkek meslektaşlarımdan daha avantajlı kıldığını düşünüyorum. Kadınların iş hayatında daha çok; sağlık, eğitim ve bankacılıkta başarılı olduklarını düşünüyorum. Çünkü her kadının; sağlıklı, eğitimci, ekonomist olduğunu düşünüyorum. Buna bir de eğitim eklendiğinde sormayın gitsin.

İŞ VE EV HAYATI DENGESİ...

İş hayatım ile ev hayatımı dengede tutmamın yolunu üç kelime ile özetleyebilirim. Planlı olmak, pratik olmak ve zamanlamayı iyi yapmak. Bunların yanında beni anlayabilen ve her konuda yardımcı olan bir eşim var. Çocuklarım açısından da çok şanslı adlediyorum kendimi. Onlara yeterli zaman ayıramamak kaygısını çok yaşamakla birlikte, kaliteli ve verimli zaman ayırarak da bu problemi aşıyorum. Bazen de daha az uyuyarak, özelimden kısarak aileme ve işime ihtimam geçiyorum.

EN ÖNEMLİ YATIRIMIM EĞİTİME OLUR

Bir sağlık şirketi sahibi olduğum için en önemli yatırımlarımı eğitime ve yeniliklere yapmaya çalışıyorum. Finansal gelişimim için de baş döndürücü bir hızla değişen dermatolojik tedavi gereçleri ile kozmetik ekipmanlarımı artırarak daha geniş yelpazede müşterilerime hizmet vermeyi planlıyorum. Önümüzdeki süreçte Türkiye'nin olumsuz koşulları el-verirse bilgimi, becerimi, ekipmanlarımı ve hizmet alanlarımı geliştirmeye çalışacağım.

İŞİNİZDE YAVAŞ YAVAŞ BÜYÜYÜN

Genç kadın girişimcilere; en iyi bildikleri işi yapmalarını, o konuda gereken her türlü bilgi ve beceriyi kazandıktan sonra işe başlamalarını, yavaş yavaş büyümelerini öneriyorum. Bunların yanında; çalışkan olmak (gerekirse işinin işçisi



olmak), ilkel ve dürüst olmak da olmazsa-olmazlar. Diğer bir önemli konu ise; birlikte çalışacağı ekibin de konusunda eğitilmiş, deneyimli ve uyumlu olması gerekir.

BAZI OLUMSUZLUKLAR YAŞANIYOR

28 yıllık hekim, 21 yıllık dermatologum. Bu süreçte birçok kurumda çalıştım, çok vaka gördüm, çok deneyimim oldu. Dermatokozmetik alanda da her türlü eğitime ve pratiğe sahibim. Konumumun takdirini; hizmet verdiğim hastalarıma ve beni destekleyen meslektaşlarıma bırakıyorum. Hekimlik mesleğimi icra ederken sorun yaşamamakla birlikte, sık değişen yönetmenlikle uygulamalara uyum sağlamak ve değişmek zorundayız.

Diğer bir sorun, yetkin ve ehil olmayan kişilerin sektörümüzde yer almaları. Bu kurumların yaptığı yasa dışı ve sağlığa zarar verici uygulamalar hem sektörümüzde kirliliğe

yol açmakta hem de insan sağlığını ciddi anlamda tehdit etmektedir.

SORUNLARI HEP BİRLİKTE AŞABİLİRİZ

Açıkça söylemek gerekirse, bir kadın girişimci olarak kliniğimi açarken destek yerine hep zorluklarla karşılaştım. Ancak sağlık sektöründe bu zorluklar kadın-erkek farketmiyor. Girişimcilere diğer sektörlerde de yeterince destek olunmadığı kanısındayım. Fakat son zamanlarda kadın girişimcileri destekleyen projeler duymaya başladık. Bunlar sevindirici gelişmeler.

Özel sektör deneyimim çok kısa olmakla birlikte, erkek egemen iş hayatı ve geleneksel toplum yapısının getirdiği sınırları iş hayatındaki kadınların yaşadığını düşünüyorum.

Ancak bu sorunları biz kadınlar hep birlikte aşabiliriz.

KADINLAR HER KONUDA YÜKSELMELİ

Bir genelleme yapacak olursak; kadınların pozitif hırsları, daha sabırlı- dikkatli olmaları ve titiz çalışmaları iş hayatında erkeklere oranla avantaj sağlıyor.

Sözlerimi Atatürk'ün şu ifadeleriyle bitirmek istiyorum: "Milletimiz güçlü bir millet olmaya azmetmiştir. Bunun gereklerinden biri de kadınlarımızın her konuda yükselmelerini sağlamaktır. Bundan dolayı kadınlarımız ilim ve fen sahibi olacaklar ve erkeklerin geçtikleri bütün öğretim basamaklarından geçeceklerdir."



DEMET ACAR BATMAZ

DİNİZ HOLDİNG A.Ş.
İŞYERİ HEKİMİ DR.

**“Eğer biz dürüst,
doğru, samimiyssek
ve en önemlisi
ilişkilerimizi
yürütürken empati
yapabilmeyi
başarabiliyorsak
daha mutlu ve çözüm
odaklı insan ilişkileri
kurabiliriz.”**

Baki- Seniha Acar çiftinin ikinci çocukları olarak 1971 yılında Bursa'da doğdum. Küçük yaşlarda ağabeyimin ilkököl kitaplarını alarak okumaya çalışır, yorum yapardım. Benim bu eğitime açık hallerimi gören ailem, mahallemizdeki Atatürk İlkokulu'na kayıt için götürdüler. Hiç unutmuyorum, benim bedenem ve yaş olarak küçük olduğumu gören müdür bey aileme, “Götürün bu çocuğu, daha küçük, bebekleri ile oynasın” demişti. Benim okula gitmek için ısrarlarıma dayanmaya ailem, okulun yönlendirdiği bir devlet kurumunda zeka testine tabii tutup, başarı belgesiyle yine Atatürk İlkokulu'na kaydımı yaptırdı. Ortaokul ve lise eğitimimi Bursa Kız Lisesi'nde aldım, sonrasında Uludağ Üniversitesi Tıp Fakültesi'ni, babamın görev yaptığı T.C Merkez Bankası bursuyla okuyarak, dereceyle mezun oldum.



BİZE EMEĞİ GEÇENLERE TEŞEKKÜR EDELİM

Sevgili babam Baki Acar, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi mezunu olup, T.C Merkez Bankası'nda yöneticilik yapıyordu. Yüksek düzey memur olmasına rağmen şu an GÜRAS Asansör Ltd.'nin sahibi ağabeyimi Makine Mühendisliği'nde, beni Tıp Fakültesi'nde okutmak kolay değildi. Yüksek puanla üniversite kazanmak ve bir dersten bile bütünlüme kalsanız bursunuzun kesileceği bir ortamda, bu desteği 6 yıl mezun oluncaya kadar devam ettirdiğim ve aileme başarımla destek olduğum için çok mutluyum.

Yaşınız ne olursa olsun o an için sorumluluğunuzda olan işin en iyisini yapmaya çalışarak bize emeği geçenlere teşekkür edebiliriz.

'TOPLUMA NASIL FAYDALI OLABİLİRİM'

Mesleğimi; insanları çok sevdiğim ve insan anatomisini merak edip, topluma nasıl faydalı olabilirim düşüncesiyle seçtim. Başarı, sadece kişinin fiziksel kapasitesiyle ilgili değildir diye düşünüyorum. Gece-gündüz demeden bana sakin, sevgi dolu ortam hazırlayan anneme, 'Vakit nakittir' atasözünü sürekli tekrarlayarak zamanı doğru kullanmamızı öğreten disiplinli babama çok şey borçluyum. İkiside de çok teşekkür ederim.

MECBURİ HİZMETTEN SONRA BURSA'YA DÖNÜŞ

Tıp Fakültesi'nin ardından bir süre mecburi hizmetimi yap-p, daha sonra tekrar Uludağ Üniversitesi Tıp Fakültesi

Göğüs Hastalıkları Bölümü'nde doktoramı tamamladım. Bu arada ilkökölü aynı sınıfta okuyup, uzun yıllar sonra karşılaştığımız Hak-El Gıda'nın sahibi Hakan Bey ile evlendik. Sıra arkadaşım, hayat arkadaşım olmuştum. Bu beraberlikten Serkan isimli bir oğlumuz dünyaya geldi.

Mesleğime Şevket Yılmaz Hastanesi ve Bursa İl Sağlık Müdürlüğü'nde Poliklinik Hekimliği ve yöneticilik yaparak devam ettim. En son görev yaptığım Göğüs Hastalıkları Dal Merkezi'ndeyken gelen hasta profili, fabrika tarama sonuçları A.C Hastalıkları istatistik bilgileri bana meslek hastalıkları tanı-tedavi korunma yöntemleriyle ilgili çalışma yapma gerekliliği hissettirdi. Mesleğime klasik poliklinik hekimi olarak devam etmek istemiyordum. Bu amaçla, Bilkent Üniversitesi



İşyeri Hekimliği eğitimi olarak İş Sağlığı ve Güvenliği konusunda çalışmalarına başladım.

İŞ SAĞLIĞI HİZMETLERİNİN AMACI...

Doğup-büyüdüğüm, dağ-denizi ile hayran olduğum, tarihi dokusuyla birçok özelliği içinde barındıran Bursa ilinin aynı zamanda ülkemizin önemli bir sanayi şehri olması, çalışmalarında beni heyecanlandıran nokta oldu. Çalışmalarımı sahada, yani fabrika çalışanlarının içinde yapabilmek adına devlet görevimden istifa edip, 2009 yılında Diniz Holding A.Ş grup firmaları İşyeri Hekimi olarak göreve başladım. Tam da bu yıllarda T.C Ticaret ve Sanayi Bakanlığı'nın İş Sağlığı ve Güvenliği alanında yayınladığı genelgelerle, bu konunun önemi resmileşti ve ben de doğru yoldaydım. Sağlık; 'Sadece hastalık ya da sakatlık

ğın olmaması değil, fiziksel, ruhsal ve sosyal olarak tam bir iyilik hali içinde olmak' olarak tanımlanır. İş sağlığı hizmetlerinin amacı, tüm çalışanları sağlıklı tutma ve bunu sürdürme, çalışanları iş koşullarından kaynaklanabilecek sağlık zararlarından koruma ve kişiyi fizyolojik-psikolojik durumuna uyan işe yerleştirmektir.

MESLEKSEL KANSERLER ÖNLENEBİLİR VE ÖNGÖRÜLEBİLİR

Gelişen teknolojiyle birlikte her geçen gün yeni kimyasallar kullanıma girmekte, mesleki risk faktörlerinin sayısı giderek artmaktadır. Bunların birkaç bini allerjen, 700'den fazlası kanserojendir. Çalışma ortamında olabilecek her türlü zararlı ajanın ilk etkileeneceği sistemin başında solunum sistemi geliyor. Bu nedenle; 'mesleki akciğer hasta-

lıkları' iş sağlığı ve güvenliği uygulamaları içinde birincil korunma önlemlerinin en önemli olduğu meslek hastalıkları grubudur. Solunum sistemi, geniş yüzey alanı ve atmosferlerle direkt bağlantısı nedeniyle, inhalasyon (solunum) yolu ile karşılaşılan ajanların vücuda alınmasındaki etkin yoldur.

Mesleki kanserler klinik olarak diğer nedenlerle oluşan kanserlerden farklı değildir. Ancak mesleki kanserlerde hastaların yaşı diğer kanserlerle göre biraz daha genç olabilir. Mesleki kanserlerinin en önemli özelliklerinden biri, bu kanserlerin önlenilebilir ve öngörülebilir olmasıdır. İşte bu noktada, işyeri hekimi sağlıklı ve güvenli bir çalışma ortamının oluşturulması çalışma hayatının öncelikli şartı ve tüm sosyal taraflarının ortak sorumluluğudur.



Bu bilinçle öncelikle çalışma ortamında risk analizi yapıp, çalışanların meslek hastalıkları ve işle ilgili hastalıklar yönünden sağlık, gözetim ve kontrollerini etkin ve doğru bir yaklaşımla yürütmeyi hedefledim. Bu konuda bana maddi-manevi her türlü desteği veren, mesleğimi en doğru şekilde yapmamı sağlayan 'Önce İnsan- Önce Çalışanımız' ilkesiyle hareket eden Diniz Holding A.Ş Yönetim Kurulu'na teşekkür ederim.

KİŞİ, YER VE İŞ GÜVENLİĞİ MALZEMELERİ DOĞRU OLMALI

İş ile ilgili sağlık sorunlarının, mümkünse henüz ortaya çıkmadan önlenmesi amacıyla sistematik, düzenli ve uygun prosedürlerin oluşturulmasına yönelik tüm faaliyetleri kapsayan ve en önemlisi sık sık eğitim verdiğimiz bir süreç

başlattım. Doğru kişinin, doğru yerde ve doğru iş güvenliği malzemeleriyle çalışmasını hedefledim. İş kazaları ve meslek hastalıkları olma riskini en aza indirmeye çalışarak, Avrupa Birliği şartlarında gelişmişlik ve medeniyet göstergesi olarak görülen bu konuda, işyeri hekimlerimize önemli görevler düşmektedir.

İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ OKULLARDA ZORUNLU DERS OLMALI

Benim görüşüm; 'her şeyin başı eğitimidir' düşüncesinden hareketle, iş sağlığı ve iş güvenliği konularının ders olarak işlenmesi, tiyatral hale de sokularak beyinlerde daha kalıcı hale getirilmesi ve hatta meslek liselerinde zorunlu eğitim olarak Millî Eğitim programına girmesidir. Çalışmalarında bayan arkadaşarımdan her zaman büyük destek gördüm.

Bu destek zaman zaman akademik, bazen de psikolojiktir. Eğer biz dürüst, doğru, samimiysek ve en önemlisi ilişkilerimizi yürütürken empati yapabilmeyi başarabiliyorsak daha mutlu ve çözüm odaklı insan ilişkileri kurabiliriz. Yaptığımız işler önce kendi iç sesimiz, vicdanımızca kabul görmeli sonra davranışlarımıza yansıtılmalıdır.

Son olarak, şu an hayatta olmayan, fakat her zaman manevi olarak yanımda hissettiğim canım babam Abdüllbaki Acar ile yine erken kaybettiğimiz, birbirimizin sesini duymadan, iyi niyetlerimizi iletmeden güne başlamadığımız, sevgili kayınpederim, ikinci babam Abdullah Turan Batmaz'ı anmak istiyorum. Sevgi ve saygı çerçevesinde birlikteliğimizi sürdürdüğümüz eşim ve oğlum, sizler de iyi ki varsınız.



DR. DENİZ NOYUN

DENT-PLUS AĞIZ VE DİŞ SAĞLIĞI KLİNİĞİ- DİŞETİ HASTALIKLARI VE CERRAHİSİ UZMANI

“Günümüz Türkiye’de her kadının ekonomik ve bireysel özgürlüğe sahip olması, bunun için de mutlaka çalışması gerektiğini düşünüyorum.”

1975 yılında Adana’da doğdum. İlk, orta ve lise öğrenimimi Bursa’da tamamladım. 1993 yılında girdiğim İstanbul Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi’nden 1998 yılında mezun oldum. 2002 yılında Yeditepe Üniversitesi Periodontoloji Anabilim dalında doktora öğrenimime başladım. 2005 yılında European Federation of Periodontoloji diplomasını, 2006 yılında da doktora eğitimimi tamamladım. Dent-Plus isimli kliniklerimizde periodontolog olarak çalışmaktayım. Diş hekimi Fuat Noyun ile evliyim. Demir’in annesiyim.



MESLEĞİMİ EN İYİ ŞEKİLDE YAPMALYDIM

İş hayatına atılmamdaki en önemli etken, eğitimimin bunu gerektirmesiydi. Sonuçta topluma fayda sağlayan bir meslek seçmişim ve bunu da en iyi şekilde icra etmem gerekiyordu. Gereğini de yaptığımı düşünmekteyim.

Üniversite eğitimimi tamamlar tamamlamaz İstanbul University diş kliniğinde çalışmamla iş hayatına atıldım.

İş hayatına atılmamı ailem tamamen destekledi. 2000 yılında eşim Fuat Noyun ile Dent-Plus kliniklerinin ilkinin İstanbul-Levent’te açtık. Daha sonra bunu 2007 yılında Bursa’da takip ettik. Önümüzdeki 2 ay içinde de Bursa’da 2. şubemiz Geçit’te açılacak.

BİZİM SEKTÖRDE

KADIN-ERKEK AYRIMI OLAMAZ

Sağlık sektöründe faaliyet gösteriyorum ve bizim sektörde kadın-erkek diye bir ayrım olacağını düşünmemekteyim. Bence kadınlar her sektörde başarılılar. Önemli olan, doğru zamanda doğru fırsatların verilmesi. Ancak bazı sektörler var ki o sektörlerde kadınlar daha rahat hareket edebildikleri için ön plana çıkabiliyorlar.

Örneğin; sağlık sektörü ve eğitim gibi sektörlerde kadınlar daha ön plana çıkabiliyorlar. Genç kadın girişimcilere de her zaman cesaretli olmalarını ve yılmamalarını öneririm. İş hayatında genelde umutsuzluğa düşmüyorum. Ama ülke-

mizin son dönemlerde yaşadığı kaotik ortam önümüzdeki yıllarda sektörümün ne olacağı konusunda şüphe uyandırıyor bende.

AİLEMLE GEÇİRECEĞİM ZAMAN EN DEĞERLİ HAZİNE

İş hayatına başladıktan sonra aile kurduğum için zaten mevcut düzenime aile düzenim oturdu. Ancak tabii her şeyin yeri farklı. Bu konuda en dikkat ettiğim şey, zaman konusu. Asla, ailemle geçireceğim zamanımı işe ayırmıyorum. Sonuçta hayat çok kısa ve zaman çok çabuk geçiyor. Eşim ve çocuğumla geçireceğim zamanlar benim için en değerli hazine. Bunun bilincindeyim.



HEDEF; TÜRKİYE MARKASI OLMAK

Üçüncü şubemizi bir-iki ay içinde açmayı planladığımız için önümüzdeki dönem hedef ve yatırımımız bu... Ancak gelecek ne gösterir bilmiyorum. Şirketimi 2023 yılında daha fazla şubeleri ile bir Türkiye markası olarak görmek istiyorum.

PERRAN KUTMAN'A TEŞEKKÜR...

Yeditepe Üniversitesi'nde doktora yaparken, ünlü sanatçı Perran Kutman, bir arkadaşım vasıtasıyla bana dişeti tedavisine gelmişti. O dönem 'Hayat Bilgisi' adlı dizi yayındaydı ve Perran Hanım çok gündemdeydi. Hastaneye geldiğinde

dekanımız Türker Sandallı, Perran Hanımı kendisi tedavi etmek istemiş, ancak o, "Benim hekimim Deniz Hanım" diyerek tedavisini bana yaptırmıştı. Bu, benim meslekteki özgüvenim açısından çok önemli bir noktadır.

SAĞLIK SEKTÖRÜ GELİŞMELERDEN ETKİLENİYOR

Kendi kliniğini yöneten hem işletmeci hem doktor konumundayım. Türkiye'de yaşanan her türlü olumlu ve olumsuz olaylardan maalesef ki sağlık sektörü de çok ciddi etkilenmekte. Bu da maalesef ki yatırım ve geleceğe dair planlar için güvensizlik yaratmaktadır.

KADINLAR EKONOMİK ÖZGÜRLÜĞE SAHİP OLMALI

İş hayatında cinsiyet ayrımı olduğuna katılmıyorum. Ancak kadınlar daha fazla analitik düşünceye sahip olduklarından meseleleri daha sakin ve yapıcı yöntemlerle halledebilmektedirler.

Son olarak, günümüz Türkiye'sinde her kadının artık ekonomik ve bireysel özgürlüğe sahip olması gerektiğini ve bunun için de hangi sektör olursa olsun çalışması gerektiğini düşünmekteyim.





DİLBER DERELİ

DİZE SİGORTA
GENEL
MÜDÜRÜ

“Kadınları daha kararlı ve adaletli gördüğüm için yönetimde, daha çalışkan olduklarını düşündüğüm için de hizmet sektöründe başarılı görüyorum.”

29 Ekim 1978'de Çanakkale'nin Biga ilçesinde doğdum. Babam Millî Eğitim'de hizmetli, annem ise ev hanımı. Üç kardeşiz. Üniversiteye kadar Biga'da eğitim gördüm. Ortaokuldan itibaren profesyonel olarak voleybol oynadım ve 1996 yılında Anadolu Üniversitesi Beden Eğitimi Bölümü'ne girdim. Mezun olduktan sonra üç yıl Eskişehir'in köylerinde taşınmalı eğitim veren okullarda ücretli beden eğitimi öğretmeni olarak görev yaptım. Ancak aldığım ücret servis parasına bile yetmediği için daha fazla devam edemedim. Görevimden ayrıldıktan sonra küçük sanayi sitesinde restaurantlarda çalıştım.



KIZIM DÜNYAYA GELDİ, SORUMLULUKLARIM ARTTI

19 Ağustos 2005 tarihinde kızım dünyaya geldi ve artık sorumluluklarım farklıydı. Daha iyi bir iş bulmalıydım. Kızım dört aylık olunca bir emeklilik şirketine başvurudum ve altı kez mülakattan sonra yalvarmalarına dayanamayan bölge müdürü beni işe aldı. Kızımı bırakıp Ankara'ya üç haftalık eğitime gittim. Hayatımın en zor üç haftasıydı. Döndüğümde kızım beni tanımadı. Daha sonra kızıma bakacak kimseyi bulamadım ve alt komşum yıllarca kızıma baktı. Kızımdan sonra hayatımda her şey değişmişti. Girdiğim iş yerinde 10

ayda Türkiye birincisi ve Altın Kulüp üyesi oldum. İkinci yıl tekrar Türkiye birincisi olarak 6 kariyer basamağını atladım.

AMACIMIZ; İŞİMİZİ EN İYİ BİÇİMDE YAPMAK VE DAHA DA BÜYÜTMEK

2008 yılında kardeşimin tedavisi için Bursa'ya taşındım ve başka bir emeklilik şirketinde Satış Müdürü olarak işe başladım. Grubum her yıl bölge ve Türkiye birincilikleri aldı. 2011 yılında kızımın ilkokula başlamasıyla ben de bir karar verdim. Artık kızıma daha fazla zaman ayıracak, okula kendim götürüp kendim alacaktım.

Eylül 2011'de sigorta acentem faaliyete geçti. Günümüzde Marmara Bölgesi'nin en büyük emeklilik acentelerinden birisiyiz ve Elementer konusunda da kendimizi her yıl daha çok geliştiriyoruz. Ağırlıklı üretimimiz Bireysel Emeklilik, Hayat Sigortası ve Sağlık Sigortası'ndan oluşuyor. Ayrıca tüm sigorta branşlarında satış yetkisine sahibiz. Kasko, yangın sigortası, mesleki sorumluluk sigortası vs. 2023 yılında, Elementer alanında da en büyüklerden biri olup, Marmara Bölgesi'nde hizmet kalitemizden bahsettirmek istiyorum. Orta ve uzun vadede başka sektörlerle ilgili araştırmalarım oluyor. Ancak öncelikli amacım; işimi en iyi şekilde yapmak ve daha da büyütmek.



Genel manada sigorta sektörünün en ciddi sorunu; komisyonlarımızın sürekli aşağıya çekiliyor olması. Sistemimiz küçük acentelerin birleşmesi yönünde aksiyonlar alıyor ve sattığımız ürünlerin farklı farklı fiyat politikaları oluyor. Bir şirkette trafik sigortası 1 lira iken başka bir şirkette 10 lira olabiliyor.

SOSYAL SORUMLULUK PROJELERİNİN DESTEKÇİSİYİM

LÖSEV gönüllüsüyüm. Çağdaş Eğitim Kooperatifi (ÇEK) ortağı ve ÇEK'li Kadınlar gönüllüsüyüm. Ayrıca Ahmet Erdem Spor Kulübü'nde de voleybol takım menajeriyim. Birçok sosyal sorumluluk projesinin destekçisiyim.

İŞ HAYATINA TAMAMEN ZORUNLULUKTAN ATILDIM

İş hayatına 13 yaşındayken, kitap almak için tarlada domates toplayarak başladım. Yani emekliliğim geldi sayılır. Bizim oralarda domates fabrikası vardır. Her yıl orada işçi olarak çalıştım ve 2011 yılında kendi işimin sahibi oldum. İ

ş hayatına atılma sebebim tamamen zorunluluktan oldu. Açıkçası ailem öğretmen olmamı beklerken hayat beni sigortacı yaptı. Çünkü mezun olduğum yıllarda Beden Eğitimi Öğretmeni ataması yapılmamıştı. Ben de işsizlikten sigortacılığa başladım. Sigortacılığı, "Dünyaya tekrar gelsem yine aynı işi yapardım" diyecek kadar çok seviyorum.

ERKEKLERE ORANLA AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARIMIZ VAR

Sektörümüzde erkeklere oranla avantaj ve dezavantajlarımız var. Erkekler, mesai kavramları çok olmadığı için müşterileriyle her saat dilimde iletişim kurabilir ve hizmet edebilir. Ancak kadınların önceliği aileleri ve çocukları olduğu için bu durum bazen iş hayatında dezavantajı yaratabiliyor. Bizler gibi yeni acentelerin dezavantajı ise; sektörümüzde tecrübeli, büyük ve çok eski acentelerin olması.

İş kadınları ekonomide en çok yönetim ve hizmet sektöründe başarılı oluyor. Kadınları daha kararlı ve adaletli gördüğüm için yönetimde, daha çalışkan olduklarını düşündüğüm için de hizmet sektöründe başarılı görüyorum.



İŞ HAYATINDA ŞANSA DEĞİL ÇALIŞMAYA İNANIRIM

İş ve özel hayatımda hiç umutsuzluğa düşmem, düşmedim de... Her şeyin bir çaresi vardır. Her kapanan kapının arkasından mutlaka yeni bir kapı açılır. Benim tek ölçüm; 'O gün bacaklarım titreyerek yorgun bir şekilde evime gitmiş miyim, elimden geleni yapmış mıyım', buna bakarım.

Eğer bunları yapmışsam benim için konu kapanmıştır. Başarısız bile olmuşsam Allah kimsenin emeğini yerde bırakmaz. Eğer yeteri kadar çalışmamışsam da başarısızlık zaten doğaldır. İş hayatında şansa inanmam. Sadece doğru zamanda, çok çalışarak, doğru işleri yapmak vardır.

ÇALIŞMA PROGRAMIMI KIZIMA GÖRE DE YAPMAM GEREKİYOR

10 yaşında bir kızım var ve onu okula ben bırakıyorum, ben alıyorum. Bu sebeple 09:00 ile 16:30 saatleri arasında çok iyi planlama yapmam gerekiyor. Ancak bazen katılmam gereken ekstra toplantılara kızımı da götürüyorum, ya da başka bir çözüm bulmam gerekiyor. Çalışırken en çok kızımın ilgili zaman planlarken zorluk çekiyorum.

GENÇLERE CESUR OLMALARINI VE ÇOK ÇALIŞMALARINI ÖNERİRİM

Genç yatırımcı arkadaşlara naçizane tavsiyem şudur: Cesur olun ve çok çalışın. Ancak önce hedeflerinizi planlayın ve

çok iyi zaman planlaması yapın. Eğer gerçekten iyi planlama yapıp çok ve dürüst çalışırsanız bütün kapılar önünüze açılacaktır.

TÜRKİYE'DE KADIN OLMAK GERÇEKTEN ZOR

Bir iş kadını erkeklere göre avantajlı mı? Düşünüyorum da Türkiye'de bırakın işi, normal hayatta bile kadın olmak zor. Eğer ki kendinden emin, kararlı bir iş kadını iseniz 'yandınız' Hakkınızda konuşulacak çok şey olur. Hele bizler gibi para kazanabilmek, başarılı olabilmek için her gün en az 5 kişiyi ziyaret edip ikna etmek zorunda olduğunuz işiniz varsa... Kadınlar hem çalışır, hem annedir, hem eş, hem evlat. Kadın; oturup-kalkmasına, konuşmasına-gülmesine dikkat etmelidir. Üzerimizde sosyal baskı var. Yani bırakın iş dünyasını, Türkiye'de kadın olmak gerçekten zor.



DİLEK YİĞİT

İŞBİR YATAK
UYKU MERKEZİ
İŞLETMECİSİ

“Yaptığımız iş ne olursa olsun dürüst ve ticari ahlak kuralları çerçevesinde yapmalıyız ki anlık kazançlar değil daimi kazançlar ile mutlu olabilelim.”

29 Ekim 1978 tarihinde İnegöl'de doğdum. İlk ve orta öğrenimimi İnegöl'de tamamladım. Hukuk dalında ilerlemeyi tercih etmeme rağmen, aile büyüklerimizin yönlendirmesiyle bankacılık mesleğine göre eğitim hayatımı şekillendirmek açısından orta öğrenimimi İnegöl Ticaret Meslek Lisesi'nde tamamladım. Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde muhasebe eğitimimi aldıktan sonra hedefim olan bankacılık sektöründe istediğim kariyerin yerli olmayacağını düşünerek perakende satış sektöründe ilerlemeye karar verdim. İlk tecrübem İnegöl'de koltuk imalatı yapan bir firmada başladı. Bu süreçte satış kabiliyetimin yanında okulda aldığım eğitimlerin de katkısıyla işletmelerde eksik olan Maliyet Muhasebesi hesapları yaparak karlı satış yapma ile ilgili çalışmalar yapmaya başladım. Bu yöndeki çalışmalarını daha büyük işletmelerde tecrübe edebilmek için tekstil sektörüne geçiş sağladım. Bu sektörde satış, finans ve maliyet konularında 15 yıllık üst düzey yöneticilik yaptıktan sonra bilgi ve tecrübemi kendi işimde kullanmaya karar



verdim. Uygun iş alanları ararken 2011 yılında kurumsal ve marka değeri olan İşbir Yatak'ın bayiliğini devraldım.

HEPİMİZ İŞ HAYATINDA OLMALIYIZ

Öncelikle bir bayan olarak hepimizin iş hayatında olması gerektiğini söyleyebilirim. Hepimiz hayata birer birey hazırlıyoruz. Çocuklarımıza en iyi örneği kendi yaşam tarzımız ile verebiliriz. Ekonomik özgürlüğü elinde olan, aile bütçesine katkı sağlayabilen, üretebilen, kendine güvenen bir kadın çocuklarına da özgüven aşılayabilir.

İŞ VE EV DENGESİNİ KORUYABİLİYORUM

2000 yılından beri evliyim. Beni çok mutlu eden 14 yaşında

bir kızım, 10 yaşında da bir oğlum var. Mağazacılık mesleğinin mesai saatleri de çalışma günleri de fazla. Bu durumda yalnız başıma altında kalkmak nerede ise imkansız hale gelebiliyor. Ev işlerinde en büyük yardımcım ablam... O'nun desteği sayesinde evime gittiğimde aile hayatıma gerekli zamanı ayırabildiğim için ufak tefek sorunlar ile dengeyi koruyabiliyorum.

KARAKTERİNDEN Mİ SAĞLIĞINDAN MI ÖDÜN VERMEK...

Tekstil sektörü yoğun ve stresli bir ortamı kaçınılmaz hale getiriyor. Uzmanlık olarak maliyet çalışmalarını tercih edersemiz, işvereniniz ile karşı düşüncelerde olunması kaçınılmaz hale geliyor. Çalıştığım işi sahiplenen bir karaktere sahibimdir. Mevcut karlılıklar bu kadar düşmüşken yanlış kararlardan dolayı karlılığı düşürme hatasına karşı işveren bile olsa doğru yol izlenmesi için normalden fazla efor sarf edebiliyorum.

Tekstil sektörünün stresi üstüne bir de işveren ile yaptığınız mücadele eklenince motivasyon kayıpları kaçınılmaz oluyor. Karakterinden ödün vermek veya bu stresle sağlığınıza ödün verme arasında kalınca doğru olanın kendi işim için efor sarf etmek olduğuna karar verdim. İş hayatına atılırken tüm aile fertlerinden tam destek aldım. Özellikle eşimin verdiği destek için buradan kendisine bir kez daha teşekkür ederim.



İKİ İŞ KOLUM DA MOBİLYA SEKTÖRÜNDE

Şubat 2011'de hazır bir mağazayı devralarak İşbir Yatak ailesine katıldım. Mevcut mağazanın konum ve metrekare yetersizliği yüzünden 2013 yılında pazarın içinde olmadığını düşündüğüm işletmeyi zorlayıcı bazı sebeplerin de katkısıyla daha büyük bir mağazaya taşındım. Mart 2015'te mobilya sektöründe el işçiliğinden dolayı sıkıntı yaşandığını fark ettiğim ahşap ayak imalatı yapacak otomatik kopyalama makineleri alarak İnegöl'de bir işletme daha kurdum. Her iki iş kolum da mobilya sektörüne hizmet ediyor.

KADIN VE ERKEK BAKIŞ AÇISI FARKLI

İş hayatında öncelikle, kadın ve erkek bakış açısı her açıdan çok farklı. Bir olaya bakarken her türlü varyasyonu çok kısa

sürede düşünen bir yapıya sahip olmaktan çok mutluyum. Duygusal bir yapıya sahip olmamıza rağmen kadınların iş hayatında daha profesyonel kararlar alabildiğini düşünüyorum. Kadınların iş hayatında özellikle yöneticilik konusunda daha başarılı olduğunu düşünüyorum. Hem duygusal yapımız gereği ekip arkadaşlarımız ile aile ilişkisi kurabiliyoruz, hem de otoriter olmayı doğru çizgide başarabiliyoruz. Olaylara tek yönlü bakmadığımız için bir sorun oluştuğunda daha kısa sürede çözüme ulaşabiliyoruz.

EKONOMİK İSTİKRAR KAYBOLMAMALI

Ülkemiz hem çok güzel kazançlar elde edebileceğimiz, hem de büyük risk alınacak bir yer. İstikrarın kaybolması KOBİ'lere ciddi zarar veren bir süreç demektir. Ekonomi ile siyasetin bu kadar karışması umutsuzluğa itiyor diyebiliriz.

HER İŞLETMENİN ÖNCELİĞİ BÜYÜMEKTİR

Her işletmenin önceliği büyümedir, fakat kontrollü büyümeyi gerçekleştirebilecek piyasa şartlarının biz yatırımcılar için risk alınabilecek seviyede olması gerekli. Yeni yapmış olduğum yatırımı öncelikle, olması gereken seviyeye taşımak hedefindeyim. Şirketimi 2023 yılında; kurumsal kimliği en iyi şekilde taşıyabilen, örnek gösterilen, müşteri odaklı hizmet kalitesi ile aranan bayiler arasında taşınmayı hedefliyorum. Ahşap ayak yapımında standarda dönmüş ürünler yerine, kuracağım AR-GE ekibi ile modern çizgiye sahip özel ürünler imal edebilmeyi de amaçlıyorum. İşbir Yatak; yerli sermayeli olup sektörün lideri pozisyonundadır. Kurumsal çatı altında olmak bizi de otomatikman üst yerlere taşıyor.



BAŞARI KENDİNE İNANMAKLA BAŞLAR

Başarı önce kendine inanmak ile başlar. Yapabileceğinize güvendiğiniz bir sektörde piyasa şartlarını takip ederek risk almaktan çekinmeyiniz. Seçtiğiniz iş size keyif veriyor ise başarı kaçınılmazdır.

Ülkemiz hala gelişmekte olan ülkeler arasında yer alıyor. Bu yüzden ekonomik istikrar, nihai tüketicinin alım gücü standart bir halde değildir. Bu gelir dağılımının daha adaletli ve istikrarlı olması piyasaları ciddi anlamda düzene sokacaktır.

Ticari işletmelerin satış hedefini tutturmak için yanlış beyanda bulunmaları, müşteriyi terimin konusunda yanlış yönlendirmeleri satış ağına ciddi zarar veriyor. Ticari işletme olarak kar hedefi güden dürüst işletmeler olmayı başarmalıyız.

YENİ YATIRIM DA PLANLIYORUM

Uzun vadede restaurant yatırımı yapmayı amaçlıyorum. Müşterilerin aileleri ile birlikte her damak tadını bulabileceği, sohbet etmek için restorandan çıkmak zorunda kalmayacağı, kendi evinde gibi hissedeceği büyük bir işletme açıp, kendi kalite ismini yaratacak bir yatırım yapmayı istiyorum.

DAHA BÜYÜK DESTEKLER OLMALI

Türkiye'de kadın girişimciler için daha büyük destekler olması gerektiğini düşünüyorum. İş hayatının hala erkek ege-men bir yapıya sahip olması kaynaklı sorunlar tam anlamıyla çözülebilmemiş değil. Kadın üzerinde oluşmuş genel baskıdan dolayı iş hayatında başarılı olması kaçınılmaz birçok kadın geri planda kalmayı tercih ediyor. Olaylara bakış açısı farklı olduğu için kadınlar iş hayatında daha avantajlı. Erkek-

ler olaylara, mantıksal bir şekilde yaklaşıyor ve çözümünü buna göre kurguluyor. Fakat biz kadınların sezgisel zekası daha kuvvetli. Dolayısıyla olayları hem mantık hem de sezgisel açıdan analiz edip, alternatif çözümler üretebiliyoruz.

GEREKLİ YERLERDE RİSK ALIN

İş hayatında olmak istiyorsak, önce işimizi severek, gerekli yerlerde risk alarak macera içine düşmeden yönetmeyi tercih etmeliyiz. Yaptığımız iş ne olursa olsun dürüst ve ticari ahlak kuralları çerçevesinde yapmalıyız ki anlık kazançlar değil daimi kazançlar ile mutlu olabilelim. Müşteri memnuniyeti birinci önceliğimiz olsun. 'Memnun müşteri' kazandıran, devamlı müşteridir. Yaptığımız işte sevgilerinize her zaman önem verin, fakat asıl hedefiniz kurumsal kimlik oluşturmak olsun.



DUYGU KAPLAN

KAPLANLAR
SOĞUTMA AŞ.
GENEL MÜDÜRÜ

**“Hayalleriniz varsa,
yapabileceğinize
inaniyorsanız,
hedeflediğiniz
yolda yürümeye
devam edin.
Sadece kendinize
sunulan imkanlara
bağlı kalmayın.
Hata yapmaktan da
korkmayın.”**

1981 yılı Ankara doğumluyum. Lise öğrenimini Bursa Anadolu Lisesi'nde tamamladıktan sonra, Çankaya Üniversitesi'nde Endüstri Mühendisliği eğitimi aldım. Lisans eğitimi sonrasında ise Amerika'da yüksek lisans eğitimini tamamlayıp 2005 yılında Kaplanlar Soğutma'da iş hayatına başladım. Şirket bünyesinde ilk olarak finans departmanında, akabinde eş zamanlı olarak üretim ve satış departmanlarında aktif görev aldım. 2009 yılında da Genel Müdürlük görevini üstlendim. O tarihten bu yana şirket bünyesinde Genel Müdür ve Yönetim Kurulu üyesi olarak görev yapmaktayım. İSKAD, AIESEC, TAİDER ve KALDER, ÇYDD gibi sivil toplum kuruluşlarında üyeliğim bulunmaktadır. Ayrıca 1 çocuk annesiyim.



ÇALIŞMAK BENİM İÇİN DOĞAL BİR DURUM

Öncelikle belirtmek isterim ki; iş hayatına atılmak için bir sebep aramadım. İş hayatında kadın veya erkek olarak ayrıma gitmeyi de doğru bulmuyorum. Çalışmak ve üretmek çağdaş her insanın temel davranışıdır. Bu bir alışkanlık hatta yaşam tarzıdır ve çocukluk çağında başlar. Canlılar, fayda yarattıkları sürece yaşarlar. Meyve vermeyen ağaç kurur. Üremeyen hayvan yok olur. Üretmeyen insan da mutsuz ve sağlıksız olur. Ben her bireyin kendi yetkinlikleri, eğitimi ve imkânları çerçevesinde çalışması ve üretmesi gerekliliği hatta zorunluluğu olduğuna inanıyorum. İnsanın istediğini elde etmesi, düşündüğünü yaşaması, sonuçta da kendini gerçekleştirmesi ancak çalışarak olur. Dolayısıyla çalışmak,

benim için doğal bir durum.

YOĞUN İŞ TEMPOSU BENİ DE İŞİN İÇİNE ALDI

Üniversite yıllarımda Bosch ve COATS firmalarında uzun dönem endüstri mühendisliği stajları yaptım. Yine eğitim dönemimde yurt içi ve yurtdışında çeşitli firmalarda dönemsel çalışmalarım oldu. İş hayatından beklentilerinizi görmek, çalışma ortamının kurallarını öğrenmek için, staj ve dönemsel çalışmaların çok önemli olduğuna inanıyorum. Çünkü ancak sevdiğimiz ve mutlu olduğumuz işi yaparsak başarılı olabiliriz. Profesyonel iş hayatına başlamam gereken döneme geldiğimde ve hemen öncesinde ise kariyerime nerede ve nasıl adım atacağım konusunda son derece kararsızdım.

Tam da bu dönemde ailemin içerisinde bulunduğu yoğun iş temposu, beni de bir şekilde işin içine aldı. Profesyonel olarak bir yerden başlamadan ne istediğimi ve neyi iyi yapabileceğimi asla bilemeyecektim. Bu yüzden hiç zaman kaybetmeden kendi aile şirketimizde kendimi denemeye karar verdim.

BABAM HER SÜREÇTE YOL GÖSTERİCİ OLDU

Tekrar altını çizmek isterim ki bizim ailemizde 'iş hayatına atılma kararı' diye bir tartışma konusu hiç olmadı. Çalışmak zaten temel bir ihtiyaç aynı zamanda gerekliliktir. Benim ailemden aldığım kültür bu doğrultudadır. Aile şirketimizde çalışmaya başladığımda en büyük desteği babam ve amcalarımdan aldım. Annem o dönem kariyerime yurt dışında



başlamamı çok istemişti. Bunun için de ciddi fedakârlıklarda bulundu. Ancak o dönemde yaptığım iç değerlendirme ve profesyonel hayata bir an önce başlama isteği nedeniyle Kaplanlar Soğutma'da işe başladım. Zorluklarla mücadele edebilme gücünüzü çevrenizdeki insanlar fark ettiği zaman, onlardan aldığınız en ufak bir destek motivasyonunuzu da ciddi olarak artırıyor.

Babam her süreçte yol gösterici oldu. Kuşaklar arası aktarım yapılırken de örnek bir modelle kendi içimizde devri gerçekleştirdik. Bu devir süreci birçok gelişmiş ülkenin süreçlerinden bile daha başarılı oldu.

48 ÜLKEDE ÜRÜNLERİMİZ SATILIYOR

1978 yılında kurulan ve soğutma sektöründe faaliyetlerine başlayan Kaplanlar Soğutma, son 10 yılda müşteri odaklı stratejiler geliştirerek, bugün dünyanın 48 ülkesinde ürünleri satılan, global bir marka haline dönüşmüş durumda. Alanımızda uzmanlaştık ve şu anda dünyanın önde gelen şirketleri arasında yerimizi almış durumdayız.

Değişen dünya düzeni, yeni ihtiyaçlar, yeni pazarlara ulaşma hedefi gibi etmenlerden dolayı yeni yatırımlara belirlenen süreçler dâhilinde devam edeceğiz. Kısa dönem hedeflerimiz arasında, en önemli konu AR-GE merkezi kurmak. Bununla birlikte mevcut ciro ve pazar payımızı artırarak, Avrupa'nın en büyükleri arasındaki konumumuzu pekiştir-

mek için çalışıyoruz. Bu anlamda da radikal kararları iki yıl içerisinde devreye alacağız. Şirketimizin, son yıllarda yukarıya doğru sürdürdüğü başarılı ivmenin sürdürülebilirliğini sağlamak istiyoruz. Bunun için dünyanın her noktasındaki hâlihazırda ulaşamadığımız pazarlara da adım atarak, ihracat hacmimizi genişletmeyi hedefliyoruz.

ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ İLE İŞBİRLİĞİ...

Kaplanlar Soğutma olarak, gerek üretim ve istihdam kapasitesi, gerekse de kârlılık ve ciro payımızla şu anda Türkiye'de lider, uluslararası düzeyde de her geçen gün yükselmekte olan grafiğimiz sayesinde bilinirlik ve etkinlik açısından en güçlü firmalar arasında gösteriliyoruz.

Sektörümüzle ilgili mesleki eğitimlerin verildiği meslek liselerinin, iklimlendirme ve soğutma bölümlerinin, sektörün ihtiyaç duyduğu temel bilgi ve beceri açısından nitelikli işgücünü yeterli ölçüde sağlayamaması en önemli sorunlarımızın başında geliyor. Bu sıkıntıların çözümü için de yerinde öğrenim ve deneyim imkânlarının daha fazla artırılması gerekiyor. Bu eksikliğin kapatılabilmesi için biz Kaplanlar olarak Uludağ Üniversitesi ve BUTGEM ile birlikte eğitim ve uzun dönemli staj programları organize ediyoruz. Şu an itibarıyla farklı bir sektör planlamamız söz konusu değil ancak yeni dünya düzeninde her an değişebilen şartlara bağlı olarak uzun vadeli hedef ve planlamalarda güncellemeler gerçekleştirilebilir.

KADIN-ERKEK AYIRIMI DOĞRU DEĞİL

İş dünyasında kadın-erkek ayrımı yapılmasını doğru bulmuyorum ve bunu her ortamda ifade ediyorum. Bulduğum kuruma, içerisinde yaşadığı topluma değer katmayı başara-bilen, sektöründe gelişim ve yenilik odaklı çalışmalar yürütebilen özgün fikirlere daima ihtiyaç vardır. Kendi açımdan bir değerlendirme yapmam gerekirse; radikal başarılar için radikal kararlar alınması gerektiğini düşünüyorum. Bütün iş anlayışımı da bu çerçevede kurguluyorum.

Kadın veya erkek olarak, birbirimizden farklı biçimde güçlü ve zayıf yönlerimiz bulunuyor. Bu noktada esas olan; cinsiyet ayrımı yapmadan, insanların niteliklerine göre doğru ekipleri bir araya getirebilmek ve dengeleri doğru kurmaktır. Bu ekiplerin ortaya koyduğu başarılar sektörlerde dengeleri, genel geçer normları değiştiren unsurlardır.

PLANLI VE ÇÖZÜM ODAKLI ÇALIŞIRIZ

Kadınlar ayrımcılığa ve baskıya uğramadığı zaman iş dünyasında çok başarılı sonuçlar alabiliyor. Belirli bir alan olarak nitelendirmekten ziyade, şirketlerin her bir kademesinde kendisine verilen görevin üstesinden gelebilecek kadın sayısı, yurtdışında olduğu gibi ülkemizde de oldukça fazla. Bunun en önemli nedenleri arasında da kadınların detaylara önem verebilen, sistematik, planlı ve çözüm odaklı çalışabilen yapısı erkeklerle oranla biraz daha ağır basabiliyor.



HAYAT DAİMA BAŞARILARLA GEÇMİYOR

Hayat daima başarılarla geçmiyor. Hayal kırıklığına uğradığım, umutsuzluğa düştüğüm zamanlar çok oldu. Ancak böyle zamanlarda panik halde düşünmek yerine, sakin oluru-m ve bulunduğumuz durumdan nasıl çıkabileceğimize odaklanırım. Ekibi motive etmek durumundayım, moral böyle zamanlarda en çok ihtiyacımız olan şeydir.

Evli değilim ancak sorumluluğunu taşıdığım bir oğlum var. Şahsım da dâhil iş hayatındaki kadınların en büyük sıkıntısının çocuklarına ve ailelerine yeterli kadar zaman ayıramamak olduğunu düşünüyorum. Aslına bakarsanız aile ve iş hayatı dengesini doğru götürmek adına ekstra çaba sarf ediyorum. Bunun getirisi olarak, ekonomik özgürlüğünü kazanmış, üretken ve özgüvenli bir birey profiline sahip oluyoruz. Çocuğuma vermek istediğim temel değerlerde bunlar.

SADECE SUNULAN İMKANLARA BAĞLI KALMAYIN

Genç kadın girişimcilere verebileceğim en büyük tavsiye, cesaretli olmaları... Eğer hayalleri varsa, bunu yapabileceklerine inanıyorlarsa, hedefledikleri yolda yürümeye devam etmelidir. Kendilerine sunulan imkânlarla bağlı kalmamalılar. Makam ve mevkiye inanan biri değilim. Sorumluluğu ve

riski lider kişi zaten kendisi alır, harekete geçer ve sonuçlandırır. Bu noktada hata yapmaktan korkmamak gerekir. En başarılı insanlar bile ciddi hatalar yapabilir. Önemli olan vazgeçmemek ve karşınıza çıkan engellerden yılmamaktır. Hangi alanda yeteneklerinize ve becerinize güveniyorsanız; o yönde adımları sağlam bir şekilde atarak motivasyonunuzu yüksek tutun ve asla vazgeçmeyin.

FIRSAT EŞİTLİĞİ SUNULMAYA BAŞLADI

Aslına bakarsanız son yıllarda kadınlara yönelik fırsat eşitliği ve kadın girişimcilere destek konusunda ciddi imkânlar sunuluyor. Bildiğiniz üzere geçmiş yıllarda bu konuda maalesef ülkemiz kadını, gelişmiş ülkelerdeki kadınlarla aynı olanaklara sahip değildi. Son dönemde gerekKOSGEB ve AB fonları ile kadın girişimciliğinin önünü açmaya yönelik atılmış olan kararlı ve doğru adımlar, gerekse de kadınların iş dünyasında artık kendilerini çok daha fazla etkin hale dönüştürmesi birbirlerini tamamlayan bir olgu meydana getirdi diyebiliriz.

İş hayatında erkek egemen anlayıştan çıkıp, kadınlara yönelik fırsat eşitliği sağlandığında ve gereken ayrıcalıklar tanındığında, kadınların iş hayatında ne kadar başarılı olabileceğine, hemen her sektörde çok sayıda başarılı örnekle şahit olmaktayız. Elbette erkeklerin olduğu gibi kadınların da bu konuda yaşadığı birtakım zorluklar olabiliyor. Örnek

olarak kadınların aile içerisine sahip olduğu sorumluluklar, girişimciliğinin önündeki sorunların başında geliyor. Ev, aile, çocuk üçgenindeki kadınların yükü, işe tüm konsantrasyonuyla yönelmesini engelleyebiliyor. Tabi bu süreci aşan kadınların daha da güçlenmiş olarak başarılı girişimciler olduklarını görebiliyoruz. Kız çocuklarının eğitiminin önüne geçen yaklaşımlar da ne yazık ki bu noktada önemli bir engelleyici unsur olabiliyor.

KADINLARIN İŞ HAYATINDA BİRÇOK AVANTAJI VAR

Kadınlar iş hayatında bir değil, birkaç konuyla aynı anda ilgilenmek durumunda kaldıkları için duygusal zekâlarını da işin içine katıyorlar. Bu durum kendilerine ve işlerine artı değer sağlıyor. Bilimsel olarak da kanıtlandığı üzere kadınların duygusal zekâsı daha gelişmiştir.

Kadın olsun, erkek olsun duygusal zekâsını kullanabilen kişilerin iş hayatında daha başarılı olduğunu birçok kez gözlemledim. Kadınların iş hayatında, erkeklerle göre en önemli avantajlarından bir diğeri de, mevcut ilişkilerde daha ılımlı ve pozitif yaklaşım tarzını benimseyebilmesidir. Kadınların doğası gereği çevreleriyle daha kolay ve iyi iletişim kurabildiklerini biliyoruz. Bu durum da ciddi avantajları beraberinde getiriyor.



DUYGU SAVAŞ

YONCA CİMNASTİK
SPOR SALONU KURUCUSU

“İlk zamanlarda bazı kişilerden bu işi yapamayacağım, bu işlerin o kadar da kolay olmadığı gibi söylemler duydum. Fakat şu anda başarılarımın takipçisi olup sadece susuyorlar.”

16 Ağustos 1987 tarihinde Bursa'da dünyaya geldim. Babam devlet memuru, annem ev hanımı, benden 5 yaş küçük kız kardeşimle birlikte çekirdek bir aileye sahibim. Çocukluğumun büyük kısmı ev-okul-antrenman üçgeni içinde geçti. Beş yaşında cimnastik ile tanışarak bu spor dalını profesyonel meslek hayatı olarak seçmeye karar verdim. 1992-2002 yılları arasında Türkiye Cimnastik Federasyonu'nun lisanslı sporcusu olarak yarışmalara katıldım, Bursa birincilikleri ile çeşitli Türkiye dereceleri aldım. Dip not olarak şu bilgiyi vermekte fayda görüyorum: Türk Dil Kurumu'na göre, spor branşımızın doğru yazımı 'jimnastik'! Ancak federasyonumuzun ismi 'Türkiye Cimnastik Federasyonu'. Biz de Federasyona bağlı olduğumuz için 'J' değil de 'C' harfini kullanıyoruz.



ÇOCUKLARIN SPORU YAŞAM BİÇİMİ HALİNE GETİRMELERİNİ AMAÇLIYORUM

Akademik kariyerimi 2008 yılında Uludağ Üniversitesi Beden Eğitimi ve Spor Öğretmenliği Bölümü'nden mezun olarak tamamladım. Federasyon onaylı Artistik Cimnastik Antrenörlük belgesine sahip olup, aktif olarak Türkiye Cimnastik Federasyonu'nun düzenlediği hem yerel hem de uluslararası yarışmalarda milli hakemlik görevimi sürdürüyorum. Mart 2013'te kurduğum 'Yonca Cimnastik' ile çocuklara cimnastiği sevdiren, temel altyapıyı oluşturduktan sonra, fiziksel ve kişisel özelliklerine uygun olan spor branşlarına yönlendirme yapmayı ve sporu bir yaşam biçimi haline getirmelerini amaçlıyorum.

KENDİMİ DAHA ÖZGÜR HİSSETMEK İÇİN İŞ HAYATINA ATILDIM

İş hayatına; kadın olarak kendimi daha özgür hissetmek ve kendi kararlarımı kendim verebilmek için atıldım. 2010-2013 yılları arasında, kulüp olarak devletin tesislerinde, yetkililerin belirlediği saatlerde kiraladığımız salondaki çalışmalarda, velilerden gelen talep ve memnuniyet giderek arttı. Dolayısıyla ben de, bu potansiyeli kendime ait bir salonda değerlendirmek ve istediğim saatlerde özgürce çalışma yapmak istedim. İş hayatına atılma sebebim özetle budur.

İş hayatına atılma kararımı ailemde başta babam ve kardeşim destekledi. Babamın bana olan büyük bir güveni vardır.

Benim izimden ilerleyen, Uludağ Üniversitesi Beden Eğitimi ve Spor Öğretmenliği Bölümü'nden mezun, Federasyon onaylı Artistik Cimnastik Antrenörü ve eski artistik cimnastik yarışmacısı olan kardeşim Dilay Savaş da her zaman olduğu gibi koşulsuz arkamda durdu. Annem ise başta öğretmenlik yapmamı istese de, daha sonra salondaki çalışmalarım da en büyük destekçim oldu.

EĞİTİM VE SPOR SEKTÖRÜNDE FAALİYET GÖSTERİYORUZ

2013 yılı Mart ayında kuruluşunu gerçekleştirdiğimiz Yonca Cimnastik; Cimnastik Federasyonu ve Bursa Gençlik Hizmetleri ve Spor İl Müdürlüğü'nün izinleriyle faaliyetine başladı.



Eğitim ve spor sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Bir kadın olarak işletmemizin olmazsa-olmazı; hijyen... Çocuklarımızı sağlıklı bir ortamda spor yapma imkanı sunuyoruz. Çocuklarımızın salon içinde her türlü ihtiyacıyla ilgileniyoruz. İşini severek yapan, alanında yeterli bilgi ve donanıma sahip olan her kadının başarılı olacağına inanıyorum. Dolayısıyla iş hayatımda geçirdiğim bu zamana kadar umutsuzluğa düştüğüm an olmadı. Bunu da beklentilerimi çok yüksek tutmayarak sağladım.

Yonca Cimnastik olarak hedefimiz; Bursa'da cimnastik denildiğinde akla gelen ilk isim olmayı sürdürebilmek ve önümüzdeki yıllarda şubelerimizi açarak daha fazla çocu-

ğumuzu cimnastik sporuyla buluşturmak. 2023'te Bursa ve çevre illerinde şubeleri olan bir işletme haline gelmeyi hayal ediyoruz.

YONCA CİMNASTİK'İ KURMAYA SADECE 1 GÜNDE KARAR VERDİM

Genç kadın girişimcilere naçizane tavsiyem: Yeterli bilgi ve donanıma sahip oldukları alanlarında cesaretle olup, iyi bir etüt çalışmasından sonra iş kurmak için tereddüt etmesinler. Yonca Cimnastik'i kurmaya sadece 1 günde karar verdim. Cesaretliydim... Çünkü alanımda uzman olduğumu biliyordum.

KÜÇÜK YAŞTA EDİNİLEN SPOR ALIŞKANLIĞI ÇOK ÖNEMLİ

Yonca Cimnastik olarak Bursa'da bir ilk olan, 2-10 yaş arası çocuklara yönelik resmi bir spor salonuyuz. Gerçi daha sonra taktiklerimiz ortaya çıksa da biz yaptığımız işte ekibimize ve eğitimimize güvenerek emin adımlarla hedefimize yürüyoruz. Karşılaştığımız en büyük sorun; eğitim sisteminde çocukların yoğun sınav temposunda olması...

Çocuklarımız ders-ödev yoğunluğu nedeniyle spor yapmaya yeterli zaman ayıramıyor. Oysaki küçük yaşta edinilen spor alışkanlığı ileride bir yaşam biçimi haline dönüştüğün-



de sağlıklı, özgüvenli, disiplinli, çabuk ve doğru karar veren bireyler olacaklardır.

KOSGEB'İN SPORA DESTEK OLMAMASI ÜZÜCÜ

Cimnastik salonu açmaya karar verdiğimde, yakınlarımın yönlendirmesiyle KOSGEB ile görüşmeye gittim. Ancak spor ve sanata desteklerinin olmadığını öğrendim.

Kuaför, kafe vs. gibi alanlarda desteklerinin olduğunu, fakat çocuklara sporu sevdirecek, sağlıklı birey olmalarını amaçlayan spor salonlarına destek olmaması gerçekten üzücü...

İlk zamanlarda çevremdeki bazı kişilerden -aslında pek önemsemediklerimden- bu işi yapamayacağım, bu işlerin o kadar kolay olmadığı gibi söylemler duydum. Fakat şu anda başarılarımın takipçisi olup sadece susuyorlar.

'YONCA CİMNASTİK İLE HAYATA SPORLA GÜLÜMSEYİN'

İki kız kardeşin hayalini gerçekleştirmek için 34 yıllık memuriyet hayatını emekli olarak sonlandırıp, emekli tazminatını bize sermaye olarak veren babama çok teşekkür ederim. Bize dediği tek şey: "Bu sizin hayaliniz. Batarsanız da başarılı olursanız da her zaman yanınızdayım." Bu sözler bizi cesa-

retlendirdi. Salonun kuruluşundan bu yana her konuda bize desteği olan anneme ve başarılarımızda büyük emeği geçen çalışma ekibimize de teşekkürlerimi sunuyorum. Ayrıca çocuklarını bizlerle buluşturan ve memnuniyetlerini arkadaş çevreleriyle paylaşıp bizlere destek olan velilerimize de teşekkür ederim. Son olarak, sloganımızı sizlerle paylaşmak istiyorum: 'Yonca Cimnastik ile Hayata Sporla Gülümseyin...'



EBRU ÇETİNKAYA TOKMAK

ÖZEL ÇETİNKAYA
AĞIZ DİŞ SAĞLIĞI
ORTODONTİ
POLİKLİNİĞİ
ORTODONTİST

**“İyi eğitim almış,
kendini geliştirmiş,
yenilikleri takip
eden ve eğitimin
sürekliliğine inanan
girişimcilerin
başarıyı yakalama
şansı olur. Bütün
bunlar çalışkanlıkla
da birleştirilmeli.”**

1972 İstanbul doğumluyum. Özel İnal Ertekin İlkokulu ve ardından da Bursa Anadolu Lisesi'nden mezun oldum. Üniversite eğitimimi İstanbul Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi'nde bitirdikten sonra doktoramı 2000 yılında Marmara Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi Ortodonti Ana Bilim Dalı'nda tamamladım. Evliyim, Lara ve Talya adında 7 yaşında ikiz kızlarım var.



GENETİK KODUM KARIYERE PROGRAMLI

Ailemde, iş hayatında aktif olarak yer almış kadınların 5. kuşağı olmam gereği, sanırım genetik kodum kariyer yapmaya programlanmış durumda... Rol modellerim, hekim olan annem ve babamın kariyer planlamamda çok büyük etkileri olmuştur. Kendimi bildim bileli hep hekim olmak istedim.

ORTODONTİ UZMANIYIM

Doktoramı bitirdikten sonra, ilk olarak Özel Dişmer Ağız ve Diş Sağlığı Kliniği'nde ortodonti uzmanı olarak çalışmaya

başladım. 2002 yılında ilk muayenehanemi Setbaşı'nda açtım. Dokuz yıl burada faaliyet gösterdikten sonra 2011 yılında halen devam etmekte olduğum Özel Çetinkaya Ağız ve Diş Sağlığı Ortodonti Kliniğimi açtım.

HER TEDAVİ BENİM İÇİN ÇOK DEĞERLİDİR

Ortodontik tedavi, sadece ağız sağlığını ve fonksiyonlarını düzeltmekle kalmayıp, kozmetik katkılarını ile kişinin özgüvenini artırarak, bütün hayatını olumlu yönde etkilemektedir. Ortodontik problemlerinden dolayı, yemek yerken, gülerken, hatta konuşurken rahatsızlık yaşayan hastaları-

min tedavi sonrasında oluşan özgüvenleri, hayatlarının her döneminde kendilerini desteklemektedir. Bu yüzden, her bir tedavi benim için bir sanat eseridir ve manevi yönüyle de çok değerlidir. İnsanların hayatında yaratabileceğim, en küçük bir fark işimin bana en büyük ödülüdür.

KIZLARIM DA İŞ HAYATINA ISINİYOR

Çalışan bir annenin en zorlandığı süreç, işi ile çocukları arasındaki zaman paylaşımı bence... Beni iş hayatımda en çok zorlayan süreç, doğum sonrası dönem oldu. Bir tarafta tedavileri süregelen hastalarım, diğer tarafta yeni doğmuş



bebelerim. Hal böyle olunca, doğumdan 1 ay sonra muayenehaneme yoğun temposuyla geri dönerken, ailenin 6. kuşak kadınları olan ikiz kızlarımı da her gün beraberimde iş hayatına ısındırmaya başladım. Benimle beraber hayatlarının ilk 6 ayı boyunca işe gelip gittiler.

ÇOCUKLARIMLA EMPATİ KURUYORUM

Aile hayatımla, iş hayatımı dengede tutabilmem için çok ciddi efor sarf etmem gerekiyor. Özellikle, çocuklarımın bu sene ilkokul 1. sınıfta olmaları ve benim saat 20:00- 20:30'da

evde olan bir anne olmam bu durumu daha da zorlaştırıyor. Birlikte olduğumuz zamanları mümkün olduğunca kaliteli geçiriyoruz. Bir zamanlar ben de çalışan anne çocuğu olduğum için, çocuklarımla empati kurmam zor olmuyor. Bu noktada eşimin anlayışı ve desteği de tartışılmaz.

İŞİNİ SEVEN BAŞARISIZ OLMAZ

Bütün kız çocuklarının en az erkek çocuklar kadar iyi bir eğitim alıp, kendi ayakları üzerinde durmaları gerekir. Bu coğrafyada kadın olmak bu kadar zorken, birilerine bağımlı

yaşayıp, hayatlarını harcamamalı ve özgürlüklerinden taviz vermemeliler. Ancak iyi eğitim almış, kendini geliştirmiş, yetenekleri takip eden ve eğitimin sürekliliğine inanan girişimcilerin başarıyı yakalama şansı olur. Bütün bunları çalışkanlık ile birleştirdiklerinde sonuç, genç girişimcileri hiçbir zaman yanıltmayacaktır. Bir önemli konu da, kariyerlerini planlarken, sevdikleri alanı mutlak suretle belirlemelerinin gerekliliği. Sevdiği işi yapan kişi, hobisi ile uğraşır gibi zevk ile işini icra edeceğinden, başarısızlık asla söz konusu olmaz. Kişi öncelikle kendini gözlemlemeli, kendi potansiyelinin ne olduğunu mutlaka keşfetmeli. Sonrasında aldığı eğitim, için-



de bulunduğu alan ona kariyerinde yapabileceklerini gösterir. Günlük iş rutinini hiçbir zaman yeterli görmeyip daima fark yaratacak bir şeyler olduğunu ve bunun ne olacağını düşünmeliler ve bulunca da vakit kaybetmeden uygulamalıdır. Hangi işi yaparlarsa yapsınlar; düsturları 'yaptıkları işin en iyisini yapmak' olmalı.

AMERİKA'DA EDİNDİĞİM TECRÜBE...

Doktora başladıktan sonra her yıl Amerika'da düzenlenen Amerikan Association of Ortodontists Kongre-

lerine düzenli olarak katılmaya başladım. Bu kongrelerde dünyaca ünlü ortodontistler arasında sayılan Vince Kokich, Domingo Martin ve Renato Cocconi ile tanışıp, kliniklerini ziyaret etme fırsatım oldu. Ziyaretlerim sırasında gözlemlediğim yenilikçi tedavi yöntemlerini kendi kliniğimde uygulamaya başladım. Doktoramı bitirdikten sonra bir süre Amerika'da UMKC Diş Hekimliği Fakültesi Ortodonti Anabilim dalında gözlemci olarak bulundum. Türkiye'de üniversite ve özel muayenehanelerde olmayan birçok yeniliği gördüm. Şu anda çalıştığım sistemin temellerini Amerika'da edindiğim gözlemlerimle atma şansını yakaladım. Bu da tahmin

ediyorum, kliniğimde önemli bir fark yarattı. Tedavi sırasında kullanılan malzemelerin %100'ü ithal edildiğinden, tedavi ücretleri tamamen USD kuruna endeksli olmak zorunda kalıyor. Bu da ortodontik tedavi görmesi gereken hastaların tedavi maliyetlerini olumsuz yönde etkiliyor.

Önem olarak, bizim çok önerebileceğimiz bir şey maalesef bulunmamakta olup, Türk Lirası'nın istikrarının her sektörde olduğu gibi içinde bulunduğumuz sektörde de pozitif etkileri olacağı inancındayım.



ELİF BİLGE OLAĞANER

ELYAF TEKSTİL
SAN. TİC. A.Ş.
YÖNETİM KURULU
BAŞKAN YARDIMCISI

**“Yeni dünya
düzeninde kadınlara
her alanda;
hem evde, hem
işyerlerinde daha
çok yer ve ihtiyaç
var. Fakat buna en
başta kadınlarımızın
inanması gerekiyor.”**

1982 yılında Bursa’da doğdum. İlk, orta ve lise eğitimimi Bursa’da tamamladım. Lisans eğitiminde Fatih Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü’nden mezun oldum. 10 yıldır Tolga Olağaner ile evli olup, 9 ve 4 yaşlarında iki erkek çocuk annesiyim. 2005 yılından bu yana ortağı olduğum Elyaf Tekstil San. Tic. A.Ş.’de yöneticilik yapıyorum. TÜGIAD Bursa Şubesi’nde Yönetim Kurulu üyesi olup, URTEB Uluslararası Rekabet ve Teknoloji Birliği ve TMMOB Türkiye Makine Mühendisleri Odası üyesiyim.



BİR İNSAN VEYA BİR KADIN NEDEN ÇALIŞMAZ Kİ...

Çocukluğumdan itibaren hayatımın hiçbir döneminde ‘çalışmama’ gibi bir düşüncem olmaması bir yana, bir insan veya bir kadın neden çalışmaz, anlayamadım. Evet, maalesef günümüz toplumlarında söz konusu erkek olunca çalışmama konu bile edilmezken, bir kadın olarak çalışmak çoğu zaman alkışa tabi tutuluyor. Ancak toplumların refahını koruması, geleceğini sürdürebilmesi, yaşamını idame ettirebilmesi için kadın ve erkek, bu iki temel unsurun çalışan bireyler olmasına ihtiyaç vardır. Ürettiğimiz, çalıştığımız sürece var olabiliyorken, ben niye pasifize olmayı tercih edecektim ki, nasıl pasif rol oynamayı seçebilirdim ki... Fakat farklı bir bakış açısıyla kendi iş yaşantım, hedeflerim

ve hayallerim doğrultusunda kendime göre beni bu kadar idealist olmaya iten bir sebepim daha var; O da ailemde bir erkek kardeşimin olmayışıdır. Sevgili babam Sami Bilge ve akrabalık bağımız olmamasına rağmen, doğduğumdan bu yana bana bir amcadan çok daha yakın olan ortağımız Şeref Yoldeş’in birlikte kurduğu ve çok güzel yerlere getirdiği şirketimizi, benim de içinde aktif bir rol oynayarak, geliştirme ve sahip çıkma yolunda kendimi işe bu kadar heves ve azimle adamamdaki kaynak sebeptir. Kariyer planımı kendime göre şekillendirirken, babama hiç bir zaman, en azından iş konusunda bir erkek evladının olmamasının eksikliğini hissettirmemeye dair var gücümle çalışmaya ant içtim.

ÇALIŞMA HAYATINA TEMELDEN BAŞLADIM

Üniversite eğitim ve öğrenimimi tamamladıktan sonra Bursa’ya döndüm ve yaz tatilini dinlenerek geçirdikten sonra ortağı olduğumuz şirkette, üretim departmanlarında temelden başlayarak çalışma hayatına girdim. Kendimi tamamen işime vermişim. İşe başlarken ilk adım olarak üretim ve planlama departmanında çalışan herhangi bir personelin yapacağı türden bir sorumluluk olarak, aktif şekilde bir görevi yerine getirmenin daha hızlı, daha etkin bir giriş olması ve kişisel olarak daha hızlı gelişme göstereceğimi düşünerek başladım. Sabah 08.00- akşam 18.00 mesai saatlerine mümkün olduğunca uymak kaydıyla ve çoğu zaman mesai bitiminden sonra da çalışmaya bir süre daha devam ederek ilerledim. Çünkü iş yerimiz sanayicilik alanında, tekstil sektöründe hizmet veren bir firma ve 7/24 üretimin devam ettiği bir yer. Üretimin olduğu işlerde özellikle sistemler kurulana



kadar uzun mesai saatlerine ihtiyaç olduğuna inanıyorum. Ben de ilk günden itibaren çalışmayı sadece bir görev olarak görmeyip, zevk almaya bakarak uzun saatler çalışmaktan gocunmuyorum, bilhassa keyif duyuyordum. İşin dışında da, üst lisans, master, MBA gibi programlara o zamanlar için katılma imkanı oluşturamayıp, bu açığı kapatmak için kendime işletmenin içinde aktif rollere vermişim.

AİLEMDEN VE EŞİMDEN BÜYÜK DESTEK GÖRDÜM

İş hayatıma başlarken hiç bir olumsuz tepki ile karşılaşmadığım gibi hem ailemden hem de eşimden her zaman büyük destek gördüm. Fakat çocuk sahibi olduktan sonra, öncelikler ve iş temposu konusunda annemden oldukça eleştiriliyorum. Ben de bir anneyim, ama bilirsiniz ki bir annenin annesi genelde kendisinden daha anaç olur ya, biz orada takılıyoruz. Fakat günümüz koşullarında asıl zor olan bu dengeyi kurup, yönetebilmek, aile, ev, iş ve insanın kendi sosyal hayatı arasındaki uyum, hepsine yetebilmek, dengeyi kurabilmek... Bu konuda da inandığım ve gaye edindiğim bir olgu var ki; ben artık kendimden önce çocuklarım için çalışıyorum. O nedenle içim böyle çok daha rahat ve aksini düşünmem. İş alanlarımız arasında lokomotif şirket konumunda olan firmamız Elyaf Tekstil San. Tic. A.Ş., tekstil sektöründe bayan dış giyim alanında kumaş üretim hizmeti vermekte olup, modaaya yönelik, bluzluk, pantolonluk, elbise ve ceketlik kumaş üretimi yapmaktayız. Hammadde olarak iplik girişinden başlayarak dokuma hazırlık, dokuma ve düz boya işletmelerinden oluşan, final olarak hazır giyim ve giyim markalarına kumaş tedariki sağlayan 26 yıllık bir firmayız.

DAHA SAĞDUYULU VE SABIRLIYIZ

Hayatın her alanında olduğu gibi kadın ve erkeklerin ilgi alanları, görev ve sorumlulukları, hassasiyetleri, tıpkı bir

puzzle'ı tamamlayıcı parçalar şeklinde bir senkronizasyon kurarak seyrediyor. Biz kadınların erkeklerden farklı olarak daha hassas yapılı olup, iletişim ve insan psikolojisi konularında yaradılış gereği daha duyarlı olarak hareket ettiğimizden yola çıkarak, çoğu zaman daha sağduyulu, daha sabırlı olduğumuzu düşünüyorum. Örneğin yönetim sistemleri konusunda sistem geliştirmeye, uygulama ve uygulamaya yönelik çalışmalar yapmaya daha yatkın olduğumuza inanıyorum. Konuyu kendim açısından ele aldığımda, kendi firmamızda bu gibi konularda üstlenici görevler almaya, bir projeyi sahiplenip takip etmeye ve sonlandırmaya yönelik çalışmalarda etkili rol aldığımı görebiliyorum.

Faaliyet alanımızla ilgili konuşacak olursak da, firmamızın alanı moda üzerine kurulu olduğu için kadın olarak, erkeklerle göre konuya daha hakim olarak 1-0 önde başladığımızı rahatlıkla söyleyebiliriz.

DÜNYADA EKONOMİ DÜZENİ DE DEĞİŞİYOR

Maalesef kadınların ekonomiye katkısından, özellikle kendi ülkemizde yeterli düzeyde yararlanabildiğimizi düşünmüyorum. Oysa dünyada ekonomi düzenleri de değişiyor. Sürekli hizmet, bilgi ve yaratıcılığa dayalı, inovatif ekonomiler gündeme gelirken, bu yeni ekonomiler birbirinden çok farklı beceriler gerektiriyor ve kadınların bu becerileri edinmede, sahip çıkmada, yapıları gereği, Tanrı vergisi bir lütufla erkeklerden daha başarılı olduklarını düşünüyorum. Kadınların başarılı olduğu alanların başında ilk olarak hizmet sektörü, eğitim, danışmanlık, halkla ilişkiler, sağlık meslek grupları geliyor. Kadınların açık ve samimi iletişim kurma becerilerinin yüksek olması, değişkenliğe hızlı adaptasyon sağlayabilmeleri ve erkeklerle oranla çok daha esnek olmaları bu başarıyı açıklayabilir. Ayrıca biz kadınlar içgüdüsel olarak koşulsuz hizmet mantığı ile kodlandırılmış varlıklarız. Kadınların bu alanlarda doğal yeteneklere sahip olması başarılı olmalarının sebepleri arasında gösterilebilir.

ÜRETKENLİK HEP DEVAM EDECEK

İşimle ve firmamızın faaliyet alanıyla ilgili şu ana kadar ki 10 yıllık tecrübem içinde herhangi bir konuda umutsuzluğa düşmedim. Zaman zaman küresel krizler, dünya ekonomisinin taşıdığı riskler, politik olarak yaralayıcı olayların uzun süreçlerle cereyan ettiği durumlarda mutlaka bizler de iş yeri sahipleri, işverenler olarak sadece kendimize yönelik değil, bizimle beraber istihdam ettiğimiz tüm çalışanlarımızla yönelik taşıdığımız sorumluluğun bakısıyla bazı endişeler taşıyabiliyoruz. Ancak, dünya döndüğü, yaşam olgusu var olduğu sürece, üretkenlik bir şekilde hep devam edecek. Belki üretim coğrafya değiştirecek fakat o zaman da faaliyet yerini, organizasyona, satın almaya bırakacak. Yani mücadele hep devam edecek. Yeter ki, gayemizden uzaklaşmayalım, hedefimizde doğru adımlarla ilerleyelim, duraksama olsa bile gerileme olmaması için var gücümüzle çalışalım. İşte o zaman tüm endişeler yerini mücadele ile kazanılan başarılarla, haklı gurur ve bunun keyfini çıkarmaya bırakacaktır.

'MARKA' VE 'MAĞAZALAŞMAK' HEDEFLERİMİZ VAR

Tekstil sektörü en canlı, en dinamik sektörlerden birisidir. Günümüz dünyasında giyinme sadece bir ihtiyaç olmaktan çoktan çıkmış olup, çocuk-çocuk, genç-yaşlı herkesin farkında olmadan bile olsa etkisi altında kaldığı en reel moda akımı haline almıştır. Sürekli moda değişimi, hızlı moda (fast fashion), hızlı tüketim gibi unsurlar da biz tekstil üreticilerini sürekli dinamik olmaya, modayı yakından takip etmeye ve dolayısıyla da işimizle ilgili sürekli güncellemeler yapmaya zorunlu kılmıştır. Aksi halde sürdürülebilir bir şirket devamlılığında söz etmek zor olur. Ülkemizin ve dünyanın uzun yıllardır etkisi altında olduğu ekonomik kriz ve finansal güçlükler ortamında kararlı olmak, yapacağınız yatırımları iyi düşünmek, mevcut ve gelecek iş potansiyellerinizi iyi analiz



etmek gerekmektedir. Bildiğimiz gibi bu darboğazda herkes birtakım endişeler taşımaktadır. Bizler de çok yeni açılımlar, hesapsız büyümeler yerine, var olan yatırımlarımızın güncellenmesi, yeni teknolojilere sahip olmak adına mevcut planları geliştirerek ve yenileyerek, artı katma değerler katabilecek ekipman ve iş gücü konularına eğiliyoruz.

Kumaş işimizi çok şükür ki olabilecek en üst düzeye getirmiş durumdayız. Bir sonraki adım hazır giyim alanına üretici olarak girmek veya nihai tüketiciye bir marka olarak ulaşmaktır. Biz dört senedir hazır giyim üreticisi olma yolunda ilk adımımızı atmış bulunuyoruz. Bunun ilerisi o organizasyonu daha ileriye taşıyarak bir marka değeri ile taçlandırmak olur. İleriye yönelik hedeflerimizde kendi markamızı kurmak ve mağazalaşmak var.

Fakat bunlardan bağımsız olarak farklı sektörlerle de yönelmek gibi düşüncelerimiz ve bazı projelerimiz mevcut.

GENÇ GİRİŞİMCİLERE TAVSİYELER...

Genç kadın girişimcilere yönelik şu hususlarda tavsiyelerim olabilir: Öncelikle kadınlarımızın ekonomik ve sosyal yaşamdaki potansiyellerini harekete geçirecek gücü ve inancı kendilerinde görmelerini isterim. Cesaretliliği ve özgüvenli olmak, kararlılık göstermek olmaz... Anaç yapılarını muhafaza ederek, aile birlikteliğini koruyarak ve aile yapısından asla vazgeçmeyerek, aile olgusunun kendilerini daha başarılı olmaya itecek büyük bir güç oluşturacağı asla unutulmamalıdır. Karşılaştıkları sorunlarla mücadele ederken cesaretliliği ve özgüvenli olmaları, kararlılık göstermeleri çok önemlidir. Ayrıca girişimcilik risk almayı gerektirir. Güçlü ve zayıf yanlarını iyi analiz ederek ilgilerini çeken, sevdikleri işleri ve başarılı olduklarına inandıkları alanları tercih etmelerini öneririm.

KADIN VE ERKEK BİRBİRİNİ TAMAMLAYAN UNSURLARDIR

Kadın ve erkek birbirine rakip değil, birbirini tamamlayan unsurlardır. Toplumlarda öncelikle bu anlayışı destekleyen algılar oluşturulmalıdır. Tüm dünyada kadının toplumsal rolleri, onun bağımsızlık kazanmasını engelleyebilmektedir. Bu bizim toplumumuzda gelişmiş ülkelere göre daha çok hissediliyor. Bu algının kırılması için yoğun stratejik çalışmalar gerekmektedir. Bu destek gerek devletin gerekse sivil toplum kuruluşlarının, kadına eğitimin önemini vurgulayan nitelikte çalışmalar yapması, kadınlara verilecek eğitim olanaklarının artırılması ve mesleki teknik konularda bilgi paylaşımını desteklemekle sağlanabilir. Bu gibi çalışmalar bizim ülkemizde daha çok özel ve büyük kuruluşlar ya da sivil toplum kuruluşları tarafından gerçekleştiriliyor. Devletimizin bu konuda yeterli duyarlılıkta olduğunu düşünmüyorum.

Cinsiyetten kaynaklı sermaye eksikliği, mali güçlerinin yeterli derecede olmayışı ve buna bağlı olarak kredi çekmede yaşanan zorluklar, kadınların iş hayatında yaşadığı sorunlar olarak ön planda kalıyor. Toplumun geleneksel ayrımcılık inancı ve baskısı da azımsanamayacak boyutlarda maalesef... Kendisi ile aynı meslek sahibi, aynı deneyime sahip bir erkeğe oranla daha az ücret ödenmesi olarak adlandırılan cam tavan engeli de var tabii.

KADINLAR DAHA DİSİPLİNLİ VE ORGANİZE

İş hayatında kadınların bazı konularda erkeklerle oranla hem avantaj hem de dezavantajlarının olduğunu düşünüyorum. Kadınlar erkeklerle oranla daha disiplinli ve daha organize olabiliyorlar. Her ne kadar evde eş-çocuk beklese de değişken saatlere ayak uydurma, daha yüksek konsantrasyona sahip olma gibi özelliklerde erkeklerden daha iyi olduklarını

söyleyebilirim. Kadınların iletişim ve empati becerilerinin de daha iyi olduğunu düşünüyorum. Ayrıca grup çalışmalarına da daha yatkın ve başarılılar. Artık kimse, hiç bir konu için teklifi başından, bireysel beceriden bahsedemez. Bu anlayış iş hayatında çok demode kaldı.

Kadınlar ekip çalışmasına, takım ruhuna çok iyi uyum sağlayabiliyor. Bunlar kadınların, erkeklerle göre avantajlı olduğu konular. Elbette ki dezavantajları da var. Duygusallık kadınlarda daha yoğun şekilde yaşanıyor. Duygusallığı işine içine karıştırırlarsa, profesyonel olmayan, yanlış yönelimde işler yapmaya yatkın olabiliyorlar. Eğer her zaman çok bayanvari tavır sergilerlerse, erkekler açısından onlarla çalışmak sıkıcı hale gelebilir. Hele ki bir de toplumdaki genel yargı olan 'elinin hamuruyla erkek işine karışmak'tavrını benimseyen erkeklerle bir arada çalışma durumu varsa, kadınlara olan inançsızlıklar, güvensizlikler demotivasyona, enerji düşüklüğüne neden olabilir.

TEK BİR ŞEYE İHTİYACIMIZ VAR...

Yeni dünya düzeninde kadınlara her alanda, hem evde, hem işyerlerinde daha çok yer ve ihtiyaç olduğunu söylemek isterim. Buna herkesin ve ilk önce de kadınlarımızın inanması gerekmektedir. Kadın- erkek ayrımını insana yatırım yapılmalıdır. Aksi halde ne demokrasiden, ne süreklilikten, ne sürdürülebilir ekonomiden, ne bağımsızlıktan, ne de herhangi bir istikrardan bahsetmek mümkün olmaz.

Onun için hayatımızın her alanında çocuklarımızı yetiştirirken, eğitirken nasıl ki iyi bir insan olmaktan, değer yargılarına sahip çıkıp onları korumaktan bahsediyoruz; Ulu Önder Atatürk'ün de bize vermiş olduğu 'Tek bir şeye ihtiyacımız var: Çalışkan olmak' öğüdündeki gibi illa ki çalışmak gerektiğinin altını çizmek isterim.



ELVAN BUDAK

GÜLER TURİZM
YÖNETİM KURULU
BAŞKAN YARDIMCISI

“Türk kadınlarına öncelikli olarak cesur olmalarını öneriyorum. Cesaret başarının önemli bir anahtarıdır. Fakat cesaretin yanında özgüvenlerini de ortaya koymaları gerekiyor.”

1974 yılında Bulgaristan'ın Kırcaali şehrinde doğdum ve 1979 yılında Türkiye'ye yerleştik. Lise eğitimini Bursa Kız Lisesi'nde tamamladıktan sonra Uludağ Üniversitesi Eğitim Fakültesi Biyoloji Öğretmenliği Bölümü'nü bitirdim. 2005 yılında eşim Vahdet Budak ile evlendim. 2008 yılında Naz Duru adında kızım dünyaya geldi. Evli ve bir çocuk anneyim.

KADININ TOPLUMDAKİ KONUMU DEĞİŞMELİ

Üniversite eğitimini bitirdikten sonra, toplum içinde kadının da üretken ve etkin bir rolü olmasının gerekliliğini düşündüm. O dönemlerde Türkiye'de kadına yüklenmiş olan evde



yemek yapan, 'çocuk büyüten' rolünü kabullenmek yerine iş hayatının içinde yer alıp üreten, etkin ve topluma katkı sunan bir insan olmak istedim. Bunun yanında bir diğer amacım da; kadının toplumdaki konumunun değişmesine katkı sağlamaktı.

AİLE ŞİRKETİMİZİN SORUNLARINA ÇÖZÜM ÜRETİYORDUM

Üniversiteyi bitirdiğim dönemde ailemin turizm sektöründe faaliyet gösteren bir şirketi vardı. Bu dönemde şirketimiz büyüme sürecine yeni girmişti ve aile şirketlerinde büyümenin klasik sonuçları ortaya çıkmaya başlamıştı. Şirket büyürken yönetim ve organizasyonda sorunlar ortaya çıkıyordu. Bu dönemde mesleğim olan öğ-

retmenliğe yeni başlamıştım. Dönem dönem işimizdeki sıkıntılar evde konuşuluyor ve ben de bu problemlere çözümler üretiyordum. Her çözdüğüm problemin ardından o işin takibini ben yapar hale geldim. Çok kısa bir süre sonra hem öğretmenlik yapıp hem de aile şirketinin işlerini yönetmenin çok sağlıklı olmayacağına karar vererek, öğretmenlikten ayrılıp aile şirketimizde görev almaya başladım.

Annem öğretmenlik mesleğinin bir kadın için daha iyi olduğunu düşünüyordu. Babam ise şirketin yönetiminde zorlandığı anlarda aileden birisinin kendisine destek olmasının rahatlığını fark ettiğinden dolayı açık açık destek vermese de karşı da çıkmadı. Aslında içten içe benim şirkette olmamı istiyordu.

EŞİMLE TECRÜBELERİMİZİ BİRLEŞTİRDİK

2005 yılında eşim Vahdet Budak ile evlendim. O dönemde eşim özel sektörde üst düzey yönetici olarak çalışıyordu. Evlendikten kısa bir süre sonra eşimin ve benim iş hayatımızdaki tecrübelerimizi daha iyi değerlendirebileceğimizi fark ettik. 2007 yılında eşimle birlikte turizme girdik ve personel taşımacılığı sektöründe faaliyet gösteren Güler Turizm'i kurduk. Bu tarihten itibaren şirketimizin gelişip- büyümesinde büyük emekler verdik. Güler Turizm; ağırlıklı olarak turizm taşımacılığı ve personel servis taşımacılığı alanında faaliyet göstermektedir.

İçinde bulunduğum sektör ağırlıklı erkek hegemonyasından... Ancak bu sektörde ana öge 'hizmet' olduğundan,



kadının erkeklerden farklı bir bakış açısı olabiliyor. Erkekler olaya salt ticari açıdan bakarken, hizmetin; kalite ve sunumunda kadının ruhunda olan detaycılığı ve anne olmanın getirdiği insana farklı bakış açısını işime yansıtmaya çalıştım.

KADIN İŞ HAYATINDA BAZI ALANLARA HAPSEDİLMEMELİ

Ben kadının sektörel bir konumu olduğunu düşünmüyorum. Kadın, yer aldığı her alanda başarılı olabilir. Aslında Türkiye'deki en büyük sorun, kadını bazı alanlara hapsedme çabasıdır. Bu çabanın sonucu olarak da böyle bir soru ile karşı karşıya kalmamız aslında bu düşüncemin ne kadar doğru olduğunu ortaya koymaktadır. Diğer taraftan; iş hayatında hiçbir zaman umutsuzluğa kapılmadım. Hayata bakış açısı

olarak hep pozitif bir insan olduğum için her bir zorluğun sonunda mutlaka iyi bir şey çıkacağını düşünen bir insanım. Evlilik ve iş hayatı bir arada olduğunda en önemli etken; eşlerin birbirine olan saygısıdır. Eşler karşı tarafın işine saygı gösterdiği sürece hiçbir sorun çıkmaz. Eşimin bu konuda bana desteğini her zaman hissettim. Hatta destekten öte hayat arkadaşım olduğu gibi iş ortağım, iş arkadaşım oldu.

Güler Turizm; sektörünün lider firmalarından birisidir. Hedefimiz; sektöre yeni bir bakış açısı getirerek, insanı ön plana çıkaran bir hizmet anlayışını yaymaktır. Firma olarak sürekli yatırım yapma zorunluluğumuz var. Araç filomuzda 3 yaş üstü araç yer almıyor. Bunun dışında; bir sanayi şehri olması sebebiyle sürekli büyüyen Bursa'da bizim firmamız da her geçen gün büyümesini sürdürüyor.

GÜLER TURİZM LOKOMOTİF BİR FIRMA

Tüm Türkiye'nin hedef yılı ve Cumhuriyet'imizin 100. yılı olan 2023'te bölgesel bir firmadan ulusal bir firmaya dönüşme hedefimiz var. Bu yöndeki adımlarımızı da atmış bulunuyoruz. Müşteri portföyümüzü ulusal ve uluslararası firmalar yönünde geliştiriyoruz. Türkiye'nin önde gelen uluslararası çaptaki holding ve gruplarına hizmet vermenin gururunu yaşıyoruz. Sektöründe lider firmalar arasında yer alan Güler Turizm lokomotif bir firma özelliği taşımaktadır.

CESARETİN YANINDA ÖZGÜVEN GEREKİYOR

Tüm Türk kadınına öncelikli olarak cesur olmalarını öneriyorum. Cesaret başarının önemli bir anahtarıdır. Cesaretin yanında özgüvenlerini ortaya koymaları gerekiyor. Zorluk-



lar karşısında daha da azimle mücadele etmeleri başarıyı perçinler. Bursa'nın en büyük sorunu trafiktir. Bu sorun her geçen gün daha da büyüyerek devam ediyor. Eğer alt yapıya ve yeni yollara yatırım yapılmazsa Bursa, yaşanması çile haline gelecek bir şehir olma yolunda hızla ilerliyor. Diğer bir sorun da; sektörün eğitilmiş insan ihtiyacı... Bu sektöre yönelik eğitici kurum ve kuruluşlara ihtiyaç var.

YUMURTALARI AYNI SEPETE KOYMAYACAĞIZ

Hedeflediğimiz bazı sektörler ile ilgili fizibilite çalışmaları yapıyoruz. Bu çalışmalar sonucunda farklı bir sektörde de yer almayı düşünüyoruz. Ekonomik hayatın temel politikası olan 'tüm yumurtaları aynı sepete koyma' riskinden uzak durmak için öngördüğümüz iki-üç sektör var.

Son yıllarda devletin kadın girişimcilere yönelik önemli atılımları var. Bu desteklerin yeterince kullanılmadığını düşünüyorum. Ancak her geçen yıl bu konudaki farkındalığın artacağına ve bu desteklerden daha fazla yararlanılacağına inanıyorum. Gelecekte iş hayatında kadın girişimcilerinin önemli bir noktaya geleceğinden de eminim.

İŞ HAYATINDA ERKEKLERDEN ÇOK DAHA FAZLASINI YAPMALIYIZ

Türkiye'de kadına bakış açısı genelde evinde oturan, yemek yapmayan, çocuk büyüten ev kadınıdır. Kadının beyni ile düşünemeyeceği, iş hayatında üretken olabileceği ve en önemlisi erkeklerin de bulunduğu ortamda yöneticilik yapabileceği, erkek dünyasında kabullenilmesi zor bir olgu. Kadının giri-

şimci olarak bir şirket sahibi olması ve başarılı olması ataerik olan Türk toplumunda yadırganıyor. Bunun sonucunda da kadın girişimciler genelde şirket sahibi veya yönetici olduklarında normal bir erkek girişimci ya da yöneticinin sarf edeceği çabadan çok daha fazlasını yapmak zorunda kalıyor. Kadının her ne kadar girişimci ya da yönetici de olsa, aynı zamanda evde bir anne ve eştir. Ailenin eş ve anneden beklentilerini de karşılamak zorundadır. Türkiye'de kadının iş hayatındaki yeri konusunda bakış açısı yavaş yavaş değişmeye başladı. Avantajlardan çok dezavantajı olduğunu düşünüyorum. Biz kadınlar çok çaba sarf ederek bu dezavantajları avantaja çevirmenin yollarını bulmalıyız. Tek avantaj, çalışma saatlerinde biraz daha esnek olunması. Kadının evdeki rolü de düşünülerek bunun biraz tolere edildiğini düşünüyorum.



EMEL BAYGÖL

UZMAN PSİKOLOG
DANIŞMAN
ELELE ANAOKULU
KURUCU VE MÜDÜRÜ

“Başarıya ulaşmak için; sorumluluk duyma, planlı çalışma, ulaşılabilir hedeflere sahip olma ve kararlı davranma gereklilikleri var. Bunlar varsa girişimci desteği olmasa da olur.”

1 Ocak 1956 tarihinde Bandırma’da dünyaya gelmişim. İlkul, ortaokul ve liseyi, yani üniversiteye gidene kadar tüm eğitim hayatım Bandırma’da geçti. Daha sonra Hacettepe Üniversitesi Çocuk Gelişimi Eğitimi Bölümünü bitirip TC Sağlık Bakanlığı’na bağlı Ankara Göğüs Hastalıkları Hastanesi’nde Çocuk Gelişim-Eğitim Uzmanı olarak başladığım iş hayatıma Bandırma Devlet Hastanesi ve Bursa Devlet Hastanesi’nde devam ettim. Son olarak da Bursa Çocuk Hastanesi’nde çalışmaktayken artık çalışma hayatı benim için çok rutinleşmiş ve değişiklikler aramaya düşünsel olarak başlamıştım.



Hastanelerde çalışırken anne-babaların çocukları için çok kolay danışmanlık hizmeti almaya geldiklerini ancak söz konusu kendileri olduğunda ve bir psikolog veya psikiyatrist önerildiğinde çok tepki gösterdiklerini fark ettim. Oysaki kardeş kıskançlığı, öğrenme bozuklukları, dikkat dağınıklığı, başarısızlık, uyum problemleri vb. gibi sorunlarla ilgili olarak getirdikleri çocuklarının sorunlarının gerçek kaynağının kendileri olduğunu görüyordum. Bunun için ne yapabileceğimi düşünürken Bursa Uludağ Üniversitesi Psikoloji Bölümünde yüksek lisans sınavları yapılacağını öğrendim. Hiç tereddüt etmeden başvurduğum ve sınavlara hazırlanmaya başladım. Benim için bu sınavı kazanmak çok zor görünüyordu, çünkü 38 yaşındaydım, akademik hayattan çok uzak kalmıştım ve de sorumlu olduğum bir evim, eşim en önemlisi de iki çocuğum vardı. Tabii ki yüksek lisansa başvurma-

dan önce özellikle çocuklarımın onayını aldım. Çok mutlu oldular ve beni destekleyeceklerini söylediler. Sınava hazırlanmak için maraton başlamıştı. Sınava gireceğim konularla ilgili olarak 100’ü aşkın kitap okudum. Sonuç olarak sınavı kazandım... Yeniden okula başlamak, ders çalışmak çok keyifliydi. En büyük haz da her akşam oğullarımla birlikte, bir masanın etrafında birlikte ders çalışmaktı. Oğullarım o zamanlarda ortaokul öğrencisiydi.

AYNI FAKÜLTEDE HEM ÖĞRENCİ HEM ÖĞRETMEN OLDUM

Bu dönemde yine benim için ilginç ve güzel olan, Uludağ Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Mustafa Durak’ın, fakülte de ders vermemle ilgili teklifiydi. Bu, çok nadir

olarak yaşanacak bir durumdu. Çünkü üniversitenin aynı anda hem öğretmeni hem de öğrencisi olacaktım. Tabii ki bu durum benim için tarif edilemez bir övünç ve mutluluk kaynağıydı.

Kadın ya da küçükken bir kız çocuğu olmam, isteklerimi gerçekleştirme engel olamadı. Sözelimi, yaşatlarım daha iyi bilirler ki benim çocukluk yıllarımda hemen hemen her alanda öncelik erkek çocuklara verilir. Ben çocukken de her istediğimi kim karşı çıkarsa çıksın, yapmaya çalıştım. Örneğin, 60’lı yıllarda Bandırma’da müzik dersi veren bir tane dersane vardı ve tek kız öğrencisi bendim. Lise yıllarımda askerlik dersi öğretmenim okulda judo takımı kurmuştu, takımındaki iki kız öğrenciden biri bendim. Yani eski bir judocuym. Kısaca iş hayatına atılmak da hep aklımdaydı.



Yani kadın olduğum için herhangi bir alanda kendimi kısıtlamak aklımın ucundan bile geçmedi.

OKULUMUN İSMİNİ ÖĞRENCİYKEN KOYDUM

Uludağ Üniversitesi'nde yüksek lisansım da bittikten sonra hem çocuklara hem de anne-babalara danışmanlık yapmaya başlamıştım. Ancak, çalışmakta olduğum Bursa Çocuk Hastanesi'nde hem fiziksel koşullar çok kısıtlıydı, hem de çalışma koşullarım çok zordu. Çünkü psikolojik testleri ve terapileri yaparken hastanede yeterli zaman ayıramıyordum, birçok sorunu kısa sürede çözebilecekken süreç gereksiz uzuyordu. Bu durum da beni çok huzursuz ediyordu. Sözgelimi, intihar eğilimli bir ergenle daha uzun süre ilgilenmem gerekirken, hastane ortamında 15 dakikadan daha fazla zaman ayırmak mümkün olmuyordu. Bazen de poliklinikte bekleyenlere sıra gelmeden mesai süresi doluyordu. Bu ve benzeri durumlar arttıkça benim huzurum kaçıyordu. Sonunda da kendi ofisimi açıp kendi koşullarımı oluşturarak daha verimli ve kaliteli çalışma fikri ve isteğim ağır bastı. Sonuç olarak 1996 yılında Altıparmak Caddesi'nde ilk ofisimi açtım. Birçok arkadaşım çok şaşırıp ve eleştirdi. Çünkü herkes bilir ki hala ülkemizde devlet memuru olmak ve devlet memurluğundan emekli olmak çok önemlidir. Ancak ben ne bu kararı alırken ne de şimdi devlet memurluğundan ayrıldığım için hiç pişmanlık duymadım.

Bir yıl ofisimde çalıştıktan sonra anaokulu açmaya karar verdim. Önce uygun bir yer aramaya daha sonra da tüm bankalara giderek uygun kredi aramaya başladım. Sonuçta ikisini de buldum ve 1997 yılında ilk anaokulu açtım. Adını taaa 70'li yıllarda öğrendiğim günlerde koymuştum. Bir gün okul açarsam adı 'ELELE' olacaktı ve oldu.

ARTIK KENDİ YAPTIRDIĞIM OKUL BİNASINDAYIM

1996 yılında ilk ofisimi açtım. Kendi istediğim ve yarattığım daha kaliteli koşullarda danışmanlık yapmaya başladım. Danışmak için gelen çocukların bazılarının sorunları, çoğunlukla kendileri değil, aile ve sosyal çevreleriydi. Belirli zamanlarda terapiye gelmek bu çocukların sorunlarını tam anlamıyla çözemiyordu. Özellikle de 0-6 yaş çocuklarının kişilik gelişiminin ve zeka gelişiminin yüzde 80'inin tamamlandığı dönem olan okul öncesi yani anaokulu döneminde çocukların tüm gün yanımında olmaları ve onlara harika eğitimler verme hayalleri kurmaya başladım ve 1997 yılında hayallerimi gerçekleştirdim. İlk başladığım zamanlarda uygun binalar kiralarak başladım, üç aydır da kendi yaptırduğum okul binasında, Özlüce'de faaliyete başladım.

Ağırlıklı olarak hala psikolojik danışmanlık ve eğitim sektöründe faaliyet gösteriyorum. Yine bu konuyla ilgili olarak birçok dernek ve vakıfta gönüllü olarak çalışıyorum. Sözgelimi Spastik Çocuklar Vakfı'nın hem kurucusu hem de hala gönüllü çalışanlarından biriyim. Bunun yanı sıra gönüllü olarak bir çok dernek, vakıf ve devlet okulunda anne-babalara eğitimler vermekte ve danışmanlık yapmaktayım.

BEN HER GÜN TATİL YAPIYORUM

Ben her zaman; aile hayatımda, sosyal hayatta, eğitimde ve iş hayatında kadın ile erkeği bir kuşun iki kanadı gibi algıları ve her zaman tek kanatlı kuşların uçamayacağını düşünürüm. Ancak, bizim sektörümüzde çocuklarla çalışıyor olmanın, annelik rolünden dolayı her zaman kadınlarla daha

uygun olduğunu düşünmüştümdür. Ama gerçekten anneler gibi çocuklara düşkün ve şefkatli erkeklerle de haksızlık etmek istemem doğrusu... Kısaca herkes sevdiği işi yapsın. "İşini seviyorsan her gün tatildesin" sözü de çok hoşuma gider. Çünkü ben her gün tatildeyim.

Galiba biraz eşitlikten yanayım. Herkes ilgi yeteneklerine uygun eğitim alır, fırsat da tanırırsa her alanda başarılı olabilir. Ancak ülkemizde ailelerin erkek çocuklarına hala daha çok fırsat tanıdığına inanırım. Her şeye rağmen başarılı olan kadınları çok takdir ederim. Cinsiyet özellikleri nedeniyle de kadınların sosyal ilişkiler, iletişim becerileri bakımından artıları olması nedeniyle, sosyal alanlarda ve bu tür mesleklerde daha başarılı olduklarına inanıyorum. Ama her zaman istisnalar olabileceğini de göz ardı etmemeliyiz.

YAŞIYORSAN HALLEDEMEYECEĞİN SORUN YOKTUR

Tüm hayatta ve iş hayatımda da umutsuzluğa düşmek, hem kişiliğim hem de aldığım eğitim ve mesleğimin bana katkıları nedeniyle bana göre bir duygu değil. Kendime hep şunu ilke edinmişimdir: "Yaşıyorsan ve sağlıklıysan halledemeyeceğin sorun yoktur." Bir de şu hikayeyi çok severim: Bir gün küçük bir serçe çok susamış, etrafına bakınmış ve derin bir sürahinin dibinde bulunan iki parmak suyu görmüş. Bu suyu nasıl içeceğini düşünmüş ve sonunda bir yol bulmuş. Çevresinde bulunduğu tüm küçük çakıl taşlarını tek tek sürahinin içine atmış. Sürahi ağzına kadar dolmuş ve böylece alttaki su üste çıkmış, bizim küçük serçe de suyu içerek susuzluğunu gidermiş. Yaşam içinde her zaman atılacak taş ve içilecek su olduğuna inanırım.



AİLEMİN FEDAKARLIKLARINI UNUTAMAM

Özel sektöre geçmeye karar verdiğimde çocuklarıma şu soruyu sordum: "Küçükken size anne gerekiyordu, ancak artık daha iyi eğitim alabilmeniz için para gerekiyor. Ben de para kazanmak istiyorum ve bu konuda onayınızı bekliyorum." Çocuklarımdan onay aldım ve daha sonra da araştırmalara çalışmalarıma başladım ve de başardım. Onlar da başarılılar. Büyük oğlum elektrik mühendisi, küçük oğlum da plastik cerrah. Yaşım ortaya çıkıyor ama biri 7, biri de 3 yaşında erkek torunum var. Yani stajyer babaannemim. Bu arada eşimin yardımlarını ve fedakarlıklarını da unutamam.

"ÇOCUKLAR GELECEĞE FIRLATTIĞIMIZ OKLARDIR"

Önümüzdeki dönemlerde yatırım anlamıyla büyümeyi değil ama kalite ve nitelik bakımından "Daha daha ileri" diyorum. Tüm güzel işlerin başında doğru eğitim ve iyi-yeterli bir öğretmenin olduğuna inanırım. Öğretmenlerin anlamadığı birçok akıllı çocuğun okullara sığmadığını, kendilerini yanlış yollarda ve yerlerde bulduğunu biliyorum. Bir çocuğa yanlış eğitim verilmesinin bir insanlık suçu olduğuna, illa ki insan öldürerek katil olunmayacağına, bazen de çok yanlış davranışlarda bulunarak, bilerek ya da bilmeden çocukların geleceğini katlederek 'ruhsal katil' olunacağına inanırım. Bu yüzdendir ki işimi çok düşünerek, araştırarak en iyisini en doğrusunu yapmaya çalışırım. Halil Cibran, "Çocuklar geleceğe fırlattığımız oklarımızdır" der. Ben her okun doğru hedefe isabet etmesini çok isterim. Bunun için de ölesiye çalıştım ve çalışacağım. Ben iş hayatında hedeflerimi her zaman yüksek tutuyorum. Hedefiniz olursa ulaşırınız, yüksek tutarsanız başarılı olunuz. Başarabilirsem, üstün zekalı ço-

çuklar için bir eğitim merkezi açmak istiyorum. Çünkü, tüm çalışma hayatım boyunca gördüm ki bu nitelikli çocuklar ülkemizde heba oluyolar. Hele aileleri bilgisiz ve yoksulsa daha da kötü durumda oluyolar.

ZİRVEYE UÇARAK DEĞİL YAVAŞ YAVAŞ ÇIKIN

Genç kadın girişimcilere, öncelikle kendilerinin çok sevdikleri, keyif alabilecekleri bir alan seçmelerini ve bu alana ilgili doğru ve yanlış neler yapılmış olduğunu araştırmalarının yanı sıra tabii ki seçtikleri alanla ilgili eğitim almalarını tavsiye ediyorum. Seçmeyi düşündükleri alanda en alt düzeyden başlayarak, çıraklık yaparak tecrübe edinmelerini ve yükselmelerini öneriyorum. Yaşam deneyimlerim göstermiştir ki, zirveye uçarak gelenler, aşağıya paldır-küldür yuvarlanarak inerler. Ancak zirveye yavaş yavaş, sindirerek, basamak basamak gelenler, orada daha uzun süre kalırlar ve başarılı olurlar. Şu sözü de çok severim ve yaşam ilkeleirim arasındadır; "Merdivenleri çıkarken rastladığın herkese selam ver ki, inerken gerekebilirler." Başarıya ulaşmak için; sorumluluk duyma, planlı çalışma, ulaşılabilir hedeflere sahip olma ve kararlı olma gereği vardır. Siz de bunların hepsi varsa, maddi anlamda girişimci desteği olsa da olur, olmasa da...

HERKES ÇOCUK PSİKOLOJİSİ BİLMELİ

Orta ve uzun vadede ve yaşadığım sürece hayalim; çocuklarla ilgili herkese bir derneğe veya vakfa bağlı sürekli eğitim veren bir merkezde gönüllü çalışan bir eleman olabilmek ve isteyen herkese mesleki alanımla ilgili bilgiler aktarabilmek. Çünkü biz çocuklara doğru davranırsak, onlar

da doğru insanlar olabilirler. Bu nedenle de çocuklarla ilgilenen herkes çocuk psikolojisi ile ilgili bilgileri edinmeli ve öğrendiklerini tüm çocuklara uygulamalıdır.

KADINLAR PEK ÇOK 'İLK'E İMZA ATMIŞTIR

Türkiye'de ve kalkınmakta olan ülkelerde, batılı- kalkınmış ülkelere göre kadın olmak çok daha zor. Ancak herkes bilmelidir ki ilk ipliği eğiren, kumaşı ilk dokuyan, çanak-çömleği bulan kadınlardır. Tıp konusunda da tarih öncesi dönemlerde bitkilerden ilk ilaçları yapanlar da yine kadınlardır. Teknoloji ilerledikçe ve dünya geliştikçe, çanağı- çömleği bulan kadınlar, elinin çamuruyla birçok icat konusunda da ilkere imza atmıştır. Söz gelimi; prefabrik konutun anası Kate Gleason'dur. Kimyager Stephanie L. Kurnlek'in patent hakkını aldığı yirmi buluşu vardır. En önemlisi; kurşun geçirmez yelek yapımında kullanılan çelik kadar dayanıklı kevlar maddesini üretime kazandırmıştır.

Margareth Colvin çamaşır makinesini bularak kadınları elle çamaşır yıkamaktan kurtarmıştır. Mucit ve aynı zamanda girişimci kadınlar tahmin edemeyeceğiniz kadar çoktur. Belki çoğu kişi bilmez, Kurtuluş Savaşı yıllarında bir araya gelen 24 Bursalı kadın Ankara'daki Müdafai Hukuk Cemiyeti heyetine özetle şöyle bir telgraf çekerler: "Ülkenin toprak bütünlüğüne yönelen tehlikelere karşı mücadele etmeye kararlıyız, ölmeye hazırız."Vatani için ölüme hazır olan Bursalı Cesur Yürekli Kadınlara girişimci olmak vız gelir.



ESİN ÖZCAN

NAZENDE GARDEN
VE BALO İŞLETME
KURUCUSU VE
YÖNETİM KURULU
BAŞKANI

“İş hayatında umutsuzluğa düştüğüm hiçbir an olmadı. İnançlı bir insanım. Dolayısıyla en olumsuz işin ardından olumlu bir şey olacağını bilirim ve bu durum hep böyle oldu.”

1969 yılında Bursa'da, üç kız kardeşin en büyüğü olarak dünyaya geldim. Annem ev hanımı, babam ise ticaretle uğraşan bir esnaftı. Evliyim, Ufuk isminde bir erkek çocuğum var. 1980 yılında Davutkadı İlkokulu'ndan birincilikte mezun oldum. Okul müdürüm bir kitap hediye etmiş ve o kitabın kapağına yazmıştı birincilikle mezun olduğumu... Ben de o zaman öğrenmiş ve çok mutlu olmuşum. Eğitim hayatımın sonraki aşamasında Bursa Anadolu Lisesi'ni kazandım. Fakat ailem beni, o dönem bir genç kız için çok önemli olduğu düşünülen dikiş öğrenmem için Bursa Necatibey Kız Meslek Lisesi'ne kaydımı yaptırdı. 1986 yılında söz konusu okulda ortaokul ve lise eğitimimi tamamladım. Çok başarılı bir öğ-



rencilik hayatım oldu. Okulu takdirnameyle bitirmeme ve tüm öğretmenlerimin ısrarlarına rağmen ailem üniversite eğitimi almamı istemedi. Dolayısıyla 1987 yılında nişanlanıp 1989'da da evlendim. 21 yaşında anne oldum ve artık ev hanımıydım. Ancak bu durum bana hiçbir zaman yetmedi ve yetmeyecekti.

“KEŞKE BÜYÜK İŞLER YAPAN BİRİ OLSAYDIN”

İş hayatına, oğlum ana okuluna başladığı yıl atıldım. Çalışmaya; en başta oğluma daha iyi bir gelecek sunmak ve idallerime kavuşmak için karar vermiştim. Bir de benim için çok kıymetli olan, canımdan çok sevdiğim büyükbabamın bir sözü bana iş hayatına atılmam için adeta kamçı oldu. Kendisi bana, “Sende büyük umutlarım vardı. Hep mükem-

mel işler yaparsın diye düşünüyordum. Fakat sen evlendin ve şimdi çocuk yetiştiriyorsun. Keşke büyük işler yapan biri olsaydın” demişti. Bu sözleri duyunca çok üzülmüştüm. O gün söz verdim kendime... Evlenmiş olabilirdim ancak bu, başarmamam için etken değildi. Büyükbabamın da dediği gibi ‘büyük işler yapmalıydım.’ Ancak neydi bu büyük işler?

İŞ HAYATINA ATILMAM

TAMAMEN TESADÜF OLDU

İş hayatına başlamam tamamen tesadüf oldu. Bir gün kardeşim için iş görüşmesine gitmiştik. Bir organizasyon ve dekorasyon firmasına ön muhasebe bilen eleman aranıyordu. İşyeri sahibi bayandı. Kardeşimle görüştü ve onu işe aldı. Sonrasında bana dönerek, “İşletme Müdürü de arıyo-

rum. Sizin konuşmanızı ve diksiyonunuzu çok beğendim. Bizimle çalışır mısınız?” dedi. Kulaklarıma inanamadım. Kekeleyerek, “Ben mi? Ben ev hanımıym ve hiç çalışmadım” diyebilirdim. Ancak işletme sahibi bayan ısrar etti. “Eşinle de görüş. Mutlaka senden haber bekliyorum” diyerek bizi uğurladı. O gece sabaha kadar uyuyamadım. İş çok güzeldi ancak ben yapabilir miydim? Sabahın ilk ışıklarıyla kararımı verdim. Bu işi yapacaktım. Büyükbabamın yüzü ve sözleri aklıma geldi. Ben bu işi başaracaktım. O günün gecesinde eşimle konuştum, ertesi gün de işletme sahibi bayanı arayarak teklifini kabul ettiğimi belirttim. Dolayısıyla iş hayatım başlamış oldu. Bu iş yerinde bir yıl geceli-gündüzlü çalıştım. Organizasyonlar, davetler vs. çok yorucu ve bir o kadar da keyifli bir yılın sonunda çok ani bir kararla ayrılmaya karar verdim. Kararım şuydu: Ben de bu işi yapacak, hem de en



iyilerden biri olacaktım. Ayrıldığım günün ertesinde küçük bir ofis kiralamak için yollara koyuldum. Tam 12 saat tek lokma yemeden, bir dakika bile dinlenmeden, akşam saat 8'de ofisimi tutmuştum. Bir kardeşim, iki arkadaşımı da yanıma alarak, "Tasarı Davet Organizasyonu" isimli şirketimizi kurduk.

BAŞARACAKTİM VE BUNU HERKES GÖRECEKTİ

İş hayatına atılmamı en başında hiç kimse desteklemedi. Bir tek babam, "Ben size güveniyorum, fakat maddi anlamda yardım edemem" dedi. Haklıydı. O da küçük çaplı bir esnaf-tı sonuçta... Eşime iş kurma fikrimi açtığımda, "Ticaret hiç kolay değil. Sen kolay zannediyorsan yanılıyorsun. Üç gün sonra sıkılacak ve bırakacaksın nasılsa..." dedi. Bu söz bana iş hayatıma başlamam için yetti. Başaracaktım ve bunu herkes görecekti.

NAZENDE GARDEN OLARAK BİRÇOK KIR DÜĞÜNÜ ORGANİZE ETTİK

1998 yılında dört arkadaş "Tasarı Davet Organizasyonu" kurduk. Bu küçük çaplı bir limited şirketti. İlk yıl ortağımız bıraktı. Üçüncü yılda diğer ortağımız olan kardeşim, evlenerek aramızdan ayrıldı. 2001 yılında, bugün de ortağım olan Oktay Özçift ile işe devam kararı aldık. Bursa ve Türkiye genelinde birçok düğün, açılış ve kutlama organizasyonuna imza attık. Hafif raylı sistemin temel atma töreninden ve yıl dönümü kutlamalarından tutun da Doçtaş Mobilya'nın Türkiye genelinde bulunan bütün mağazalarının açılış törenleri ile konserlerini biz organize ettik. Daha bunun gibi pek çok organizasyon... 2009 yılına kadar Bursa ve Türkiye genelinde

organizasyon-dekorasyon işlerimize devam ettik. 2009'da bugünkü Kimlik Mağazası'nın arkasındaki altı dönümlük arazide "Nazende Garden" kurarak düğün mekancılığına adım attık. Bursa'da bir ilk olan "kır nikahı mekancılığı" biz başlattık. Artık, o güne kadar sadece organizasyon şirketleri tarafından özel müşterilere yönelik hazırlanan bu hazırlıklardan tüm halkımız faydalanacaktı. Bu, benim yıllar önce gördüğüm ve girmeyi çok istediğim bir alandı. Nazende Garden olarak birçok kır düğünü, kır nikahı ve sünnet organize ettik. Her biri mükemmel ve çok şık organizasyonlardı. Bu, bize yetti mi? Hayır... .

NAZENDE BALO SALONU'NU 2014'TE HİZMETE AÇTIK

Bursa'da butik tarzı bir Osmanlı mekanı yoktu. Ortağım Oktay Özçift ile İstanbul'da bir fuarı gezerken,yalılar ve konaklardaki düğünlerin güzelliğinden-ihitişamından söz ettik. Bursa'da neden böyle mekanlar yoktu. Birkaç tane konak vardı, ancak onlar da çok küçük davetler içindi ve öyle ihtişamlı da değildi. O gün karar verdik. Bursa'daki bahçemize yalı yapamazdık ancak biz de Osmanlı motifleriyle bezenmiş bir konak yapabiliydik. Bahçemizin yanı başındaki eski "Eti Güzel" isimli restorantı kiralarak yeni baştan düzenledik. Her yerinde tarih kokmasa da o tarihi ortamı yaşatacak ve her türlü ince detayı düşünerek tasarladığımız, seçkin davet-düğünlerin yapılabilceği "Nazende Balo Salonu"nu 2014 yılında hizmete açtık. İnsanların en mutlu günü olan düğünlerin mekan işletmeciliğini severek yapıyoruz. Organizasyon işletmemiz de seçkin işlerde ve kendi mekanlarımızda devam ediyor.

İŞİMİZDE HER ZAMAN BİR ADIM ÖNDE OLDUK

Düğün mekancılığı ve organizasyon işletmeciliği yapan bir kadın girişimci olarak, sektörümüzde çalışan erkek işletmecilerden farkım; ayrıntılardaki titizliğim ve araştırmacılığım-dır. Ve hayal gücüm... Bir düğün hazırlığında, kendi düğünüm gibi titizlenir ve tüm ayrıntıları tek tek kontrol ederim. Bu çalışma sistemi hayatım boyunca böyle oldu. Yaptığım hiçbir işte "Bu da böyle oluversin" demedim. Mutlaka en iyisini yapmaya çalıştım. İnsanların gözlerindeki mutluluğu gördükçe tüm yorgunluğum geçti ve bir sonraki işe yine aynı heyecanla başladım. Bizim sektörümüz, en küçük bir hata kabul etmez. Düğünler; hayatımızın en önemli günü ve aynı zamanda tekrarı olmayan zamanlardır. Çok şükür ki bugüne kadar hiçbir çiftimizi, gözlerindeki o mutluluk pırıltısını görmeden yollamadık. İşimizde her zaman bir adım önde olduk ve olmaya devam ediyoruz. Bunu hayal gücümüze, araştırmacılığımıza, titiz çalışmamıza ve fedakar çalışanlarımıza borçluyuz.

İŞ KADINLARI EKONOMİNİN HER ALANINDA BAŞARILI

İş kadınları ekonominin her alanında başarılı... Çünkü bir kadın, bir koltuğa pek çok karpuz sığdırmaya alışık. Bir iş kadını; hem anne, hem eş, hem evlattır. Bu yüzden iş hayatında da çok sorumluluğu aynı anda alarak başarıyla tamamlıyor. Kadınlar iş hayatında ayrıntıcı, titiz ve hassas oldukları için başarılı olurlar. İş hayatında umutsuzluğa düştüğüm hiçbir an olmadı. İnançlı bir insanım. Dolayısıyla en olumsuz bir işin ardından olumlu bir şey olacağını bilirim. Çok şükür



ki hayatımda bu durum hep böyle oldu. Genç kadın ve erkek girişimcilere; çalışmalarını, araştırmalarını, yenilikçi-dürüst ve inançlı olmalarını tavsiye ederim.

ANNEM, EŞİM, OĞLUM VE ORTAĞIM BANA ÇOK DESTEK OLDU

Çalışma hayatına evlendikten ve çocuğum okul çağındayken başladığım için, ev hayatı ile iş hayatı arasındaki dengeyi kurmakta biraz zorlandım diyebilirim. Fakat bu konuda ortağımın büyük desteğini gördüm. Her zaman bana, "Sen kadınsın. Eşinin, çocuğunun sorumlulukları var. Erken çık ya da sen bugün gelme diğer işlerini hallet" der. Dolayısıyla kendisi benden biraz daha fazla çalışır. Kendisine bu konuda minnettarım. Eşim de, evime çok geç geldiğim, hatta gelemediğim zamanlarım çok olsa da bir kez bile hayıflanmadı, bana hep destek oldu. Oğlum da; bir erkek çocuğu olarak beni hiç üzmedi ve sorumluluklarını hep bildi. Büyük desteğini gördüğüm anneme de her zaman minnettarım.

TEKNE DÜĞÜNLERİ DE ORGANİZE ETMEYİ PLANLIYORUZ

Şirketimiz daha yolun başında. Dolayısıyla yapacak çok işimiz var. Önümüzdeki dönem de yine çiftlerimizi evlendirmeye devam edeceğiz. Düğün konseptimizde yapacağımız yeniliklerle Bursa'ya ilk'leri getirmeyi sürdüreceğiz. Yeni yatırımlarımıza gelince: Bursa, Mudanya ya da Burgaz'da tekne düğünleri organize etmeyi düşünüyoruz. Tıpkı İstanbul'da olduğu gibi... Ayrıca havuzlu bir tesis de düşünüyoruz. Bununla ilgili konsept çalışmalarımız devam ediyor. Şirketimizi 2023 yılında; sınırları Bursa'yı aşmış, Türkiye'nin her şehrinde

düğün mekanları açmış ve birçok çifti evlendiriyor diye hayal ediyorum. Sonuçta; Bursa'da düğün konseptlerinde en yenilikçi ve ilk'leri getiren firmayız. Biz gençlerle olmayı ve en güzel günlerini paylaşmayı seviyoruz. Gelecekte belki yiyecek sektöründe yatırımlara yönelebiliriz.

YAPTIĞIMIZ İŞ HİÇ DE BASİT DEĞİL...

Sektörümüzdeki en büyük sıkıntı; her yaz mevsimi geldiğinde bahçesi olan her mekanın düğün organizasyonu yapma isteği... Yaptığımız iş o kadar basit değil ki... Bir çiftin en büyük hayali, evlendiği geceyi muhteşem geçirmektir. Bu hayali üç kuruş para kazanmak için mahvedenler var. İşimiz; bu özel geceleri mutlu, huzurlu, eğlenceli ve unutulmaz kılmaktır. Ancak ne yazık ki insanların duygularıyla oynanıp, onları çeşitli vaatlerle kandıran ve en güzel gecelerin en kötü anılarla hatırlanmasını sağlayınlar var. Bunun çözümünü; bu işi yapan mekanların kategorilerine göre sınıflandırılması. Her grup, bir standart fiyat belirlemeli ve bunun üzerine özel istekler ve özel maliyetler firmalar tarafından belirlenmeli. Kim hangi firmaya güveniyorsa onunla çalışmalı. Fakat yer bedeli diye alınan fiyat sabit olmalı ki merdiven altı ya da bahçe işletmecisi olan herkes bu en güzel günü genç çiftlerimize kabus etmesin.

BÜTÜN KADIN GİRİŞİMCİLERİ AYAKTA ALKIŞLIYORUM

İş hayatına atıldığım yıllarda kadın girişimcilere destek olmadı gibi kadın olmak da dezavantajdı. Fakat günümüzde bu konuya yeni yeni ağırlık veriliyor. Belki bizden sonraki nesil kadın girişimciler, çok daha büyük destekler görür diye umut ediyorum. Türkiye'de kadın olmak zaten başlı başına

zorluk. Artı, kadın olarak çalışma hayatında bulunmak daha büyük zorluk. Kadınlarımızın karşısında değil de yanında olursa tüm zorluklar aşılır diye düşünüyorum. O yüzden bütün kadın girişimcileri bu mücadelelerinden dolayı ayakta alkışlıyorum.

ARADIĞINIZ GÜCE SAHİP OLDUKTAN SONRA ONU İYİ KULLANIN

Son olarak, yaşamımda örnek aldığım bir insanın öğütlerinden de söz etmek istiyorum. İşte benim kulağıma küpe olan öğütler:

- 1- Nasıl bir "güç" arıyorsunuz? Onu bilin. Güce sahip olduktan sonra ise onu iyi kullanın.
- 2- Başkasından, özellikle politikacıardan medet ummayın.
- 3- Birlik ve beraberlik arayışını her işte ve her fırsatta sürdürün.
- 4- Karşınızdakilerin "insan" olduğunu hiçbir zaman unutmayın.
- 5- İnsanların birer "makine" olmadıklarını bilin.
- 6- Terfi, ödüllendirme ve cezalandırma, başarıya yol açar.
- 7- Her işte, her konuda, her fırsatta ve herkese karşı adil olun.
- 8- "Vicdan huzuru" başarılı olabilmenin temel şartıdır.
- 9- Ayaklarınız her zaman yere bassın. Hiçbir zaman havalarda dolaşmayın. Kendinizi kimseden üstün görmeyin.
- 10- Hiçbir işin "kıyısından, köşesinden tutmayın."Yapacağınız iş her ne ise küçümsemeyin ona sahip çıkın.
- 11- Hayata uyun, uyum sağlayın.
- 12- İylilikleri unutmayın ve karşılıksız bırakmayın.
- 13- Aç gözlü olmayın. "Allah'ıma şükür" demesini bilin. Bunlar merhum Sakıp Sabancı'nın öğütleridir. Ben de her zaman bu öğütleri kendime uygulamaya çalıştım.



ESMA BAŞ

YEPSAN A.Ş.
ŞİRKETLER GRUBU
ÜRETİM PLANLAMA
LOJİSTİK MÜDÜRÜ

“Kadın girişimcileri destekleyen politika ve programlar daha ön plana çıkarılmalı, kadınlar da potansiyellerini harekete geçirecek gücü kendilerinde görmeli...”

21 Eylül 1985 Bursa doğumluyum. Aslen Samsun-Havzalıyım. Bursa'ya evlenerek yerleşen ailemin üç çocuğunun en büyüğü ve tek kızım. Özel Bursa Meltem Koleji'nde orta-lise eğitimini İngilizce tamamladım. 2003 yılında Uludağ Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümünü kazandım. 2007 yılında lisans eğitimimi derece yaparak tamamladım. İş hayatına mezun olduktan hemen sonra kendi firmamız olan Yepsan Şirketler Grubu- Otomotiv Yan Sanayi sektöründe hizmet veren YEPSAN A.Ş'de başladım. Satış, satın alma, maliyet-analiz yöneticilikleri yaptım. Şu an Yepsan'da üretim-planlama-lojistik yöneticiliği görevimi yürütüyorum.



FİRMAMIZA NASIL KATKI YAPARIM?

İş hayatına neden atıldığıma geçmeden önce, neden mühendis oldum buna değinmeliyim. Otomotiv-savunma sanayi sektörüne hizmet eden bir şirketimiz vardı. Türkiye ekonomisine nasıl katkıda bulunurum, nasıl firmamızı daha iyi bir noktaya getirebilirim, nasıl istihdam yaratabilirim diye düşündüm ve mühendis olmaya karar verdim. Bu düşünceleri gerçekleştirmek için iş hayatına atıldım.

TATİLLERDE HEP ÇALIŞTIM

Her yaz tatilinde firmamızda çalışan, iş öğrenmeye gayretli biriydim. Ortaokul itibarıyla yazları en az iki ayımı firmada çalışarak geçirirdim. Dolayısıyla üniversite sonrası çok yabancı olarak işe başlamadım. Hatta üniversite öğrencisiyken

bir fabrika üretim organizasyonunda yer almak, konuları kavramakta ve diğer mühendis arkadaşlarıma örnek olma- ma sebep oldu. Part-time çalışan birçok arkadaşım oldu bu vesileyle... Mezuniyet sonrası da teorik olarak öğrendiğim bilgileri uygulamaya dökmek amacıyla işe başladım.

MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ 'ERKEK MESLEĞİ' DEĞİL

İş hayatına atılmamda öncelikle babam ve ailem tüm destek verdi. Firmamızda ikinci kuşak olarak, büyüklerimin yıllarca vermiş olduğu emekleri devam ettirmek için çalışıyorum. Desteklemeyen olmadı ancak bunu belirtmek istiyorum. Bir makine mühendisi olarak, toplum ya da çevremizdeki genel algı mesleğimize "erkek mesleği" olarak bakılması.

2007'de makine mühendisliğinden 4 bayan olarak mezun olduk. Şu an gördüğüm; bayanların makine mühendisliği alanına tercihleri oldukça arttı ve bu durum beni memnun ediyor.

YEPSAN ŞİRKETLER GRUBU...

Beş firmadan oluşan Yepsan Şirketler Grubu'nun temelleri 1987 yılında Bursa'da atıldı. Grubun 3 firması Bursa-Kayapa Organize Sanayi Bölgesi'nde otomotiv sektöründe, 2013 yılı sonunda Ankara-Başkent Organize Sanayi Bölgesi'nde konuşlandırılan Yepsan Savunma ve Havacılık A.Ş. ise savunma sanayi sektöründe hizmet sunuyor. Yüksek tecrübe ve teknolojiye sahip olan firmalarımız otomotiv ve savunma/havacılık sanayi sektöründe sac metal üretimi ve uçak / he-



likopter similatör üzerinde hizmet veriyor. 1987'de Bursa'da kurulan Yepsan Yedek Parça A.Ş., otomotiv ana sanayine başta gövde, şasi, motor, emniyet grubu ve Airbag parçaları olmak üzere şekillendirilmiş ve montajlı sac parça üretimi yapıyor. YAPA Kalıp ve Makina San. Ltd Şti. dünya çapında otomotiv firmalarına parça üretimi yapan Yepsan Yedek Parça San. Tic. A.Ş'nin kalıp, aparat ve fiyestür imalatları ve Ar-Ge çalışmalarının desteklenmesi amacıyla 1998 yılında kuruldu.

Yepsan Otomotiv Yalıtım San. ve Tic. A.Ş 2012 yılında kuruldu ve otomotiv sektöründe ısı yalıtım parçaları üretimi yapıyor. Yepsan Savunma Havacılık A.Ş; Otomotivde sektöründe 28 yılda kazandığımız sac metal şekillendirme tecrübemizi, pilot uygulamalarla 2010 yılından itibaren TUSAŞ sayesinde Türk Havacılık ve Savunma Sanayisi için kullanmaya başladık. TUSAŞ ile YEPSAN Savunma Sanayi ve Havacılık A.Ş. arasında 25 Aralık 2012 tarihinde 'Sac metal ve talaşlı imalat parça üretimi alt sözleşmesi' imzalandı. Nisan 2016'da B/E AerospaceFischer firmasıyla helikopter koltukları, Autoflug firmasıyla da zirhlı araçlarda mayın ve benzeri nedenlerle oluşan patlama etkisini azaltan ve personel yaralanmalarını ya da kayıplarını yüzde 100 bertaraf edebilen 'Yeni Nesil Zirhlı Araç Koltukları'nın üretilmesini içeren işbirliği sözleş-

meleri imzalandı. Yüksek teknoloji özel makine yatırımlarımız ile Türkiye'de öncü firmalardan biriyiz. BOEING , AIRBUS ve NADCAP onayına sahibiz. Firmamız Boeing'e direkt sac metal şekillendirme yapan, Türkiye'de TAI'den sonra tek firmadır. Roketsan, Havelsan ve Aselsan çeşitli projeler tamamlamış bulunuyor. Albatek Ltd. Şti.; tekstil-konfeksiyon sektöründe imalat yapan firmamız 2015 yılında Tomuyucuk Bebe şirketini bünyesine kattı. İhracat ağırlıklı bebek-çocuk kıyafetleri üretimi ve satışı yapıyor.

HEDEFLER BÜYÜK

2023 yılında; Bursa, Ankara ve çevre illerde insanların çalışmak için can attığı, refah düzeyi yüksek bir grup olmayı hedefliyoruz. Otomotiv Co-Dizayn ürün tasarımı yapan, Ar-Ge çalışmalarıyla ülkemizi dünya çapında temsil eden bir firma olmak, Avrupa'da müşterilerimize hizmet eden kurumsal bir şube... İnsanların giyiminde, ulaşımında (kara-hava-deniz) ve hatta beslenmesinde kullanabileceği her materyalde YEPSAN imzasının taşınmasını hayal ediyoruz.

FİNANS ALANINDA UZMANLAŞMAK İSTİYORUM

Firmamızda şu an Lojistik-Üretim Planlama Yöneticiliği yapıyorum. Ekibim ile birlikte firmamızın müşterilerimizdeki yüzüüz. İşimizin ilk aşaması tüm müşterilerimizden taleplerin alınmasıdır. İkinci aşama hammadde yardımcı malzeme planı sonrasında üretim planı, parçaların imalatı, paketlenmesi ve en son müşteriye doğru zamanda kaliteli parçaların sevkiyatını kapsıyor. Aynı zamanda finans, ilgi alanım ve asıl uzmanlaşmak istediğim bölüm. Çünkü parayı idare edemeyen bir kişinin şirket idare edebileceğini düşünmüyorum.

KADINLAR İŞLETMELERE DEĞER KATIR

Kadınlar iş hayatında erkeklere oranla daha titiz. Bizde 'yarım iş' mantığı yok. Sorumluluk alma duygumuz daha baskın, kararlı ve iş bitirici olduğumuzu da düşünüyorum. Aynı zamanda duygusal zekanın, risk yönetiminin, IQ zekadan daha önemli olduğunu biliyor ve insan kaynağının etkin bir şekilde kullanılmasını sağlayarak işletmelerimize değer yaratıyoruz.

Bayanların eğitim, para yönetimi, metal yönetimi, üretim yönetimi, tıp-sağlık, ticaret, finans, spor, hatta futbol alanında çok başarılı olduklarını düşünüyorum.



Bir iş başarmada sorumluluk bilinci, duygusal zeka, görsel zeka ve iletişim, ayrıca yaradılıştan gelen naiflik, merhamet önemlidir. Tüm bu etkenlerle başarı kaçınılmazdır.

İŞİ İŞTE BIRAKMASINI BİLİRİM

Sosyal hayatım ile iş hayatımı dengelemeye çalışıyorum. İşte bırakan biriyim. Farklı ortamların farklı görsellerin, yeni kişi ve değerlerin, iş hayatında olumlu etkileri oluyor. Mesela işletme körlüğünü yok edebiliyor, çalışanları daha iyi anlamaya empati kurmaya sebep oluyor. Dolayısıyla her iki hayatında dengede tutularak yaşanması gerektiğine inanıyorum. Her iki hayatta yaşayan canlı, ve geliştirilmesi gereken yönere muhtaç.

KENDİMİZİ İYİ ANALİZ ETMELİYİZ

Çalışma hayatı günlük hayatımızın çoğunluğu kapladığı için, yapmaktan keyif aldığımız mesleğimiz, işimiz olmalı. Yeni bir iş kurmak, fazla zaman, fazla enerji ve fazla fedakârlık demektir. Sabır, inanca bu konuda çok önemli ve tabii il-gimizi çekmeyen veya yapmaktan hoşlanmadığımız bir iş seçmek başarılı olma ihtimalini azaltır. Öncelikle yapılması gereken, kendimizi iyi analiz etmeliyiz. Zayıf ve güçlü yönlerimiz konusunda kendimize karşı dürüst olmalıyız. Ne tür

bir işe başarsak becerikli olmak için gayretimiz olmalı ve güçlü network becerilerine, doğru ve güçlü sosyal iletişime sahip olmalıyız.

KADINLARA DESTEKLER ARTIYOR

Son dönemde Türkiye'de kadın girişimcilere yönelik devlet desteğinin arttığını görüyoruz. Fakat toplum bilincimizin, kafa yapımızın hala bazı noktalarda kadınları teşvik ettiğini düşünmüyorum. Bir sonraki neslin eğitim, çalışma refahı ve saygın bir hayat konusunda daha şanslı olacağına inanıyorum.

1980'lerden itibaren hızlı bir gelişim gösteren girişimcilik anlayışı erkekler kadar kadınların da ilgi alanı içine girdi. Onları da bu süreçte iş yaşamının vazgeçilmez aktörleri haline getirdi. Özellikle kırılğan bir yapıya sahip olan ülkemizde; ekonomiyi büyütmenin, istihdam oluşturmamanın, gelişim hızını artırmanın, kullanılmayan potansiyeli etkin hale getirmenin ve yeni iş sahaları oluşturmamanın yollarından birisi de kadınların girişimcilik faaliyetlerinde bulunması ve bunun devlet ile toplum tarafından teşvik edilmesidir. Bu bağlamda kadın girişimcileri destekleyen politika ve programların ön plana çıkarılması ve kadınların da ekonomik ve sosyal

yaşamdaki potansiyellerini harekete geçirecek gücü kendilerinde görmeleri gerekiyor.

EĞİTİM VE KAMUOYU DESTEĞİ ÖNEMLİ

Diğer yandan; ülkemizde kadın girişimci sayısının az olması genelde toplumsal roller ile ilgili. Eğitim ve tecrübe eksikliği de ciddi bir etmen. Bu iki kuramın desteklenmesi ve bilinçlendirilmesi gerektiğine inanıyorum. Kadın girişimcilerinin önündeki sorunların; sosyo-kültürel olduğunu, yani kadın olmaktan, iş ve çevresel şartlardan kaynaklandığını düşünüyorum. Eğitim- kamuoyu desteği ve bilinçlendirme ile bu sorunların aşılacağına inanıyorum. Kadınların iş hayatında erkeklere oranla avantajları var mıdır? Bu konu üzerinde dünyada çok fazla araştırma yapılmış, farklı bakış açıları ortaya konulmuş. Benim bakış açımaya göre ise; Ticaret hayatında kadınların daha güvenilir olduğuna, etrafına güven duygusunu daha fazla hissettirdiğine inanıyorum. Bu özelliği kadınların işleri daha fazla kendisine çektiğini gösteriyor. Kadınların bir çok işi aynı anda düşünüp harekete geçebilme becerilerinin erkeklerden daha üstün olduğunu düşünüyorum. Bu da kadınları daha avantajlı hale getiriliyor. Donanımlı ve özgüveni yüksek kadın çalışanların her türlü zorluğu avantaja çevirerek başarılı olacağına inancım tamdir.



ESMA SÜYEN

ESMA ORGANİZASYON
LTD ŞTİ/İŞLETME
SAHİBİ

“İş hayatına atılmayı planlayan genç girişimcilere; azimli olmalarını, yaptıkları işin en iyisini ve en kalitelisini yapmalarını tavsiye ederim. Kendilerine güvensinler.”

1958 yılında Bursa'da dünyaya geldim. Eğitim hayatımı Bursa'da tamamladım. Biri erkek biri kız iki çocuk annesiyim. Oğlum Serkan; organizasyon sektörü ekipman ithalatı ve satışı yapıyor. Kızım Zeynep ise iç mimar olup şirketimizin ortağı ve kreatif sorumlusudur.

TÜKETEN DEĞİL ÜRETEN OLMAK İSTEDİM

İş hayatına atılmak istememin esas sebebi; tüketen değil üreten bir kadın olmak isteğimdendir. Çocuklarım belli bir



yaşa geldiğinde dünyadaki en büyük zevkim olan anneliğimden ödün vermeden iş hayatına atıldım. Böylece hem yeteneklerimi ve zevklerimi çevrem ile paylaşmış oldum, hem de kendi çapımda bir istihdam yarattım.

EV TEKSTİLİ ÜRETİMİYLE BAŞLADIM

İş hayatına 1985 yılında, kurduğum kendi atölyemde özel tasarım ev tekstili üretimiyle başladım. Daha sonra insanların özel günlerinde yanında olacak, tasarımları ile o günleri

güzelleştirecek kimsenin şehrimizde hatta yurdumuzda da pek olmadığını görerek organizasyon-dekorasyon sektöründe faaliyet göstermeye başladım.

AZMİM SONUCUNDA BAŞARIYI ELDE ETTİM

İş hayatına atıldığımda ailemden çok büyük destek gördüğüm söylenemez. Öncelikle çocuklar ile beraber çalışma-

nın kolay olmadığı görüşündeydiler. Ancak sonra azmimi, çalışmamım sonunda başarılarımı görünce onlar da çok gururlandılar.

A'DAN Z'YE DEKORASYON VE ORGANİZASYON...

1984-1985 yıllarında öncelikle ev tekstili ürünleri imalatı ile başladım. Ancak sadece ev tekstil ürünleri değil ithal kumaş,



ev ve işyeri dekorasyonları da yapmaya başladım. Yaptığım her işin en iyisi, en düzgünü ve yapılmamış olanı benim için çok önemli. Şu anda ise söz, nişan, düğün, firma açılışları, kutlamalar ile tüm dekorasyon ve organizasyonları yapıyoruz.

SEKTÖRÜMÜZDE ÖNCÜ FİRMAYIZ

Organizasyon ve dekorasyon işinde öncü olduğumuz için bunu kadın-erkek olarak ayırmıyorum. İlla ki sektörde yaratığımız bir fark söylememiz gerekirse, tarzımız ve kalitemiz olduğunu söyleyebilirim. Gelin ve damat adaylarıyla içten ve samimi ilişkiler kurmak bizleri aile gibi yapıyor. Onlarla olan ilişkilerimizin samimiyeti bizleri farklı kılıyor.

KADINLAR HER ALANDA BAŞARILI OLUR

Kadınlar eğer azimliyse ekonominin her dalında, her alanda başarılı oluyorlar. Fakat kadınların iş hayatında birlikteliği ve dayanışması konusunda çok iyimser değilim. Başarı ve paylaşım, insanlar arasında zor olsa da kadınlar arasında daha zor sanki. Esasında çalışma hayatını kadın-erkek diye ayırmak da pek doğru değil. Sonunda üretim ve istihdam yaratılıyor.

İş hayatında umutsuzluğa kapıldığım bir zaman olmadı. Çünkü önceden çarelerini arayarak önümü görüyorum. Mesleğimizin zor yanlarından birisi de gece çalışmamız...

Fakat aile şirketi olduğumuz için bu durum çok fazla sorun olmuyor.

HER ZAMAN YAPILMAMIŞ OLANI YAPIYORUZ

Şirketimizin temel prensiplerinden birisi; her zaman en güzelini, en iyisini ve yapılmamış olanı yapmak. Tabi ki her zaman mesleğimle ilgili yurtdışı fuarları takip ediyor ve yeni yatırımlar da yapıyoruz. Şirketimle ilgili hiçbir zaman çok uzun vadeli hayal kurmam. Kısa vadeli ancak reel planlarla hareket etmeyi severim.



GENÇLER KENDİLERİNE GÜVENMELİ

İş hayatına atılmayı planlayan genç girişimcilere; azimli olmalarını, yaptıkları işin en iyisini ve en kalitesini yapmalarını tavsiye ederim. Kendilerine yaptıkları işin doğru olduğuna inandıkları müddetçe güvenmelerini de isterim. Türkiye'de mevcut durumda kadın girişimcilere önemli destekler verildiğini düşünüyorum. Hatta çok fazlasının olduğuna inanıyorum. Ben iş hayatına atıldığımda böyle destekler yoktu. Günümüzde kadın girişimcilere gerçekten sağlanan çok ciddi destekler var.

Mevcut durumda kendi adıma güzel bir noktada olduğuma inanıyorum. Ancak kendimi geliştirmeye hala devam ediyorum. Benim işim gençlerle. Gençlere hitap edebildiğim, onları mutlu ettiğim için bence en iyi yerdeyim.

TEKRARI OLMAYAN ANLARI GÜZELLEŞTİRİYORUZ

'Kişiyeye özel' ve özel günler için çalışan bir sektörde faaliyet gösteriyoruz. Bizler; tekrarı olmayan anları güzelleştirmek için varız. Sektörel bazda çok sıkıntım yok. Çünkü bize; bizi bilen, bize değer veren, bizim de onların güzel anlarına de-

ğer katacağımızı bilen kişiler geliyor ve onlarla çalışıyoruz. Şunu da ifade etmek istiyorum; sektörüne göre değişmekle birlikte, bizim meslekte kadınların daha başarılı olduğunu gözlemliyorum.

BU KİTAP GELECEK NESİLLERE BİR HATIRA

Böylesine değerli bir kitapta yer almaktan dolayı çok mutluyum. Gelecek nesillere çok güzel bir hatıra bırakacağımıza inanıyorum. Çok özel günlerde ailelere mutluluk verdiğim ve böyle bir mesleğe sahip olduğum için çok keyif duyduğumu da ifade etmek isterim.



ESRA İNHANLI

BURSA METROPOL YAPI
DENETİM LTD. ŞTİ.
ŞİRKET MÜDÜRÜ

“Genç kadın girişimcilere; yapacakları işi bildiklerine ve fedakarca çalışacaklarına inanıyorlarsa, hiçbir korkuya kapılmadan girişimde bulunmalarını tavsiye ederim.”

1973 yılında Bursa’da doğdum. 12 yıl boyunca evlat hasreti çeken bir ailenin ilk çocuğuyum. Dolayısıyla aşırı sevgiyle büyüdüm. İlkokulu Altıparmak İlkokulu’nda, ortaokul ve liseyi Bursa Atatürk Lisesi’nde okudum. Babamın memuriyeti nedeniyle Bayındırlık Müdürlüğü Lojmanlarında oturduk. Uludağ Üniversitesi Balıkesir Mühendislik Fakültesi Makine Mühendisliği Bölümünden mezun oldum. Evliyim, iki çocuğum var.



DOĞALGAZ VE OTOMOTİV TECRÜBESİ

Ekonomik nedenlerden dolayı evlendiğimizde çalışmam gerekiyordu. Kısa dönem bir fabrikada makine mühendisi olarak çalıştıktan sonra ilk çocuğum doğunca ayrılmak zorunda kaldım. «Çocuk da yaparım kariyer de» diyen kadınlardan olmadığım için, çalışmayıp 3 yıl evde çocuklarıma baktım. İkinci çocuğuma da belirli bir yaşa gelene dek kendim baktıktan sonra, artan ekonomik ihtiyaçların yanı sıra daha iyi yaşayabilmek ve okuduğum alanda üretken projeler de sunabilmek için tekrar iş hayatına döndüm. Çocukla-

rim olmadan önce ilk deneyimim; o dönemlerde Bursa’da doğalgazın başlaması nedeniyle bir doğalgaz firmasında oldu. Makine mühendisi olarak bu firmada 1,5 yıl çalıştım. Ardından da 2,5 yıl süreyle bir otomotiv fabrikasında bakım mühendisi görevini yürüttüm.

HER BAŞARILI KADININ ARKASINDA BİR ERKEK VARDIR

İş hayatına atılırken ailemden ya da çevremden beni engel-

leyen olmadı, aksine herkes çok destekledi. Ancak kendi işi mi kurma safhasında, memuriyetten gelen anne ve babam, ‘garantili bir iş olsun, işverenlerin riskleri çok’ endişesini yansıttılar. Kısa sürede gördüler ki; biz gayet iyi ve başarılı gidiyoruz. Düzenimizi oturttuk, o zaman rahatladılar. O günlerden bu yana hep artan manevi desteklerini hissetmek çok güzel. Memur ailelerin çocukları, özel sektöre çok zor atılıyor ve çok zor ilerleyebiliyor. Benim öyküm de böyle... Ben de sıfırdan başladım diyebilirim. Ancak iki büyük avantajı da belirtmeden geçemeyeceğim. Anne ve babam eğitimli ve



çalışan ebeveynler olarak, bana eğitim ve çalışmanın önemini çok iyi öğrettiler. Onlara çok minnettarım. Ayrıca 'Her başarılı erkeğin ardında bir kadın vardır' sözünü de, eşime teşekkür ederek, 'Her başarılı kadının arkasında bir erkek vardır' şeklinde değiştirmek istiyorum.

ŞİRKETİMİZİN İSMİNİ ÜNİVERSİTEDEYKEN BELİRLEDİK

Çocuklarımız büyürken, onlara daha rahat bakabilmek için kendi işimizi kurma noktasına geldik. Bu nedenle ilk işimizi; eşimle birlikte, 2002 yılının Ağustos ayında küçük bir ofiste kurduk. İsmi de daha üniversitedeyken eşimle hayalini kurduğumuz, isimlerimizin ilk hecelerinden oluşan (Metin'in 'MET' i, Esra'nın 'RA'sı) METRA koyduk. Binaların ruhsat alımı için gereken statik ve mekanik tesisat projelerini yapmak üzere yola koyulduk, ancak 3-4 ay telefonlarımız hiç çalmadı. Ardından yavaş yavaş işler almaya, projeler çoğalmaya ve ekibimiz de genişlemeye başladı. Zamanla ofisimizi büyüttük, doğalgaz proje ve uygulamalarını, mekanik uygulama ile elektrik projelerini de iş alanlarımıza dahil ettik. 13 yıllık bu süreç sonunda METRA, yaptığı projelerin başarısı ve kazandığı güvenilirlikle alanında Bursa'da bir marka olurken, ben de proje ekibimin geldiği yeterlilik noktasına güvenerek, sorumluluklarımı profesyonel arkadaşlarıma devredip ikinci şirketimi kurma niyetine girdim.

Üniversite ve çocukluk yıllarımdan tanıdığım iki kadın mühendis arkadaşım (Duygu Candemir ve Ayşe Emirli) 2013 yılında Bursa Metropol Yapı Denetim şirketini kurduk. Merkezi Bursa'da, bir şubesi de İnegöl'de olan METROPOL ile; Bursa ve ilçelerinde, fabrika, okul, alışveriş merkezi, konut vb. inşaatların yapı denetimlerini yapıyoruz. Proje yapan ilk şirketimiz METRA da, yapı denetimi yaptığımız ikinci şirketimiz METROPOL de inşaat sektöründe faaliyet gösteriyor.

TİTİZ, DOĞRU, DİSİPLİNLİ VE SORUNSUZ...

Kadınlar iş hayatına; titiz, doğru, disiplinli ve sorunsuz bir bakış açısı getiriyor. Üç kadın ortak olarak işlerimizi maksimum titizlikle yapıyoruz. Prosedürleri 'doğru' uygulamaya, 'disiplinli' takip etmeye ve 'sorunsuz' tamamlamaya çalışıyoruz. Mesela, Çevre Şehircilik Müdürlüğü, yılda iki kez bizi denetliyor ve denetimi yapan kurumun kadın ya da bay görevlileri her seferinde, özellikle teşekkür ediyor ve takdirlerini belirtiyor. Şantiyelerimizi kontrol ettiklerinde "Kadın olmanın farkı ortada" diyorlar.

Kadınlar; iş yaşamında daha çok öğretmenlik, doktorluk ya da özel sektörde muhasebecilik, sekreterlik gibi alanlarda daha başarılı oluyorlardı. İlerleyen yıllarda; satışta, mühendislikte ve nihayet günümüzde üst düzey yöneticilik ve

patronlukta da etkin olmaya başladık. Yönetimsel alanlarda, annelikten gelme özelliklerimizle başarıya ulaştığımızı düşünüyorum.

DENGENİN FORMÜLÜ; YARDIMLAŞMA

Aile hayatıyla iş hayatımı dengede tutmak gerçekten zor. Ancak birlikte çalışmaya eşimle başladık. Sanırım bu yüzden eşim bana işte de evde de çok toleranslı davranıyor. Dışarıda işlerim uzayıp evi ihmal ettiğimde ya da eksik kaldığımda, bunu tolere edip sorun çıkarmıyor. Eşimin bu sektörde olup, işlerin gereklerini anlaması da benim için avantaj. Ayrıca iş yaşamına başladığım o ilk yıllarda; evi, çocukları ve işi bir arada yürütmek zorunda kaldığım için 'koordinasyon yeteneğimin' de geliştiğini düşünüyorum. Evimle, çocuklarımla, işimle ilgili trafikler programlıyorum, çok yorucu oluyor bazen, ancak alıştık artık. Aslında dengenin formülü; yardımlaşma. Eğer eşim anlayışsız olsaydı ya da ilgili diğer destekleri alamaysaydım çok sıkıntılı zamanlar yaşayabilirdim.

ŞİRKET HEDEFLERİMİZE ULAŞTIK

Aslında METRA ilk kurulduğunda; Bursa'da en iyi projeleri yapan, proje konusunda danışılan, tercih edilen, ilk akla gelen, popüler tabirle Bursa'da marka olmayı hedeflemiştik. Bu hedeflerime ulaştım. Halen METRA'ya desteğim sürüyor.



yor. METRA nasıl proje alanında Bursa'da bir marka haline geldiyse, ikinci firmam Bursa Metropol'ün de marka değeri olmasını hedefliyoruz. Ucuz fiyattan dolayı değil de 'denetimi layıkıyla yapan firma' olduğumuz için seçilmek istiyorum. Buna da yavaş yavaş yaklaşıyoruz. Sektöre geç girmemize karşın, METRA'nın güvencesi ve iki kadın ortağımın/ekibimizin deneyimi ve dürüst çalışmalarımızla yerimizi sağlamlaştırmaya başladık.

ÖNEMLİ OLAN EN İYİ HİZMETİ VERMEK

Yeni yatırımlar konusuna gelince; denetim sektöründe bir firma 360 bin metrekareye kadar iş yapabiliyor. Bunun üzerine çıktığında ikinci bir firma kurmak gerekiyor. Yatırım anlamında, ikinci bir denetim firması açmak hedeflenebilir. Ancak önemli olan; daha çok iş almak, ikinci firmayı açmak değil mevcut firma ile en iyi hizmeti verebilmek. 2023 yılında METROPOL'ün de METRA'nın da Bursa'nın en güvenilir marka şirketlerinden olmasını hayal ediyorum. Ayrıca şirketlerimiz aracılığıyla; şehrimize ve ülkemize ait sosyal sorumluluklara sahip çıkarak, toplumsal katkılar da sunabilmeyi diliyorum.

BİREYSEL ÇABANIN YANI SIRA DESTEK DE ALIN

Genç kadın girişimcilere; yapacakları işi bildiklerine ve fedakarca çalışacaklarına inanıyorlarsa, hiçbir korkuya kapılmadan girişimde bulunmalarını tavsiye ederim. "Ben kadını, nasıl yaparım, ezilir miyim- harcanır mıyım" endişesini yaşamamasınlar. Ayrıca bireysel çabalarının yanısıra kurumlardan ve ekiplerden de destek almayı ihmal etmesinler.

KADIN GİRİŞİMCİLERE PEKÇOK DESTEK VAR

Mevcut dönemin, kadın girişimci destekleri açısından çok parlak olduğunu düşününlerdenim. Birçok kurum artık kadın girişimcileri destekliyor. Bunlardan biri de TOSYÖV. Ben TOSYÖV'de, hem yönetim kurulu üyesiyim, hem de Kadın Üye Komisyonu başkanım. TOSYÖV'de kadın girişimcilere yönelik pek çok aktivite ve eğitim var. Katma değer yaratıp, istihdam oluşturabilecekleri girişimlerinde proje desteği de veriliyor. Kadınlarımız internette, sadece bir tıkla TOSYÖV sitesine girip araştırma yapabilirler. Bursa'da her kadın girişimci bize başvurabilir, birçok yardım ve eğitimler alabilir, kendileri için projeler yazdırabilir.

Kadınlar iş yaşamında çok ilerleseler dahi bizimki gibi bazı sektörlerde halen sıkıntılara rastlıyor. Kadın mühendis ve yöneticilerin, özellikle şantiyelerde çalışan ekiplere sözünü dinletmede sorunlar yaşadığı oluyor. Ancak gördüğüm o ki, bu durum çoğunlukla kadının elinde! Kadın olarak ben; inşaat-şantiyeye giderken, giyimime-kuşumuma, tavırma-üş-

lubuma dikkat edersem, uygunsuz ve saygısız tavırlara izin vermemiş de olurum. İş yaptığımız grupların karakteristik özelliklerini algılayıp, ona göre tavır sergilediğimizde olası sorunların önüne geçebiliriz. Biz kadın girişimciler olarak bu bakış açısıyla yol aldığımızda sanırım daha rahat edeceğiz.

SANATLA İLGİLENMEK ÇOK İYİ GELECEK

İş yaşamının stresiyle başa çıkabilmek için tüm yöneticilere; sanatla ilgilenmelerini tavsiye ederim. Ben de bu tavsiyeye uyarak, uzun yıllar amatör Türk Sanat Müziği korolarında solist ve korist olarak görev yaptım. Müzik sevgimin güdülemesiyle ve artık şarkı söylemenin yetmediği düşüncesiyle 2010-2014 yıllarında Bursa Büyükşehir Belediyesi Konservatuvarı'nda Türk Sanat Müziği eğitimi aldım. Şu anda Bursa Büyükşehir Belediyesi Türk Sanat Müziği icra heyetinde korist olarak yer alıyorum.

Amatörce kanun çalmaya da devam ediyorum. Önceki saırlarda aktardığım, çalışma hayatında test ettiğim 'başarı formüllerinden' sonuncusunun; 'ben'den 'biz'e varabilmek olduğuna inanıyorum. Ve çok sevdiğim bu sözle, herkese başarılılar diliyorum. "Reislik; bilgidir, başarı; bilgiye itaat!"



ESRA ZENGIN

PLAZA ECZANESİ
MESUL MÜDÜRÜ VE
ECZACISI

**“Gözümü kararttım ve
'Ya batarım ya çıkarım'
diyerek eczanemi
büyüttüm.
Türkiye’de
eczanesinde
'kabin' bölümü
oluşturan ilk kişiyim.”**

1972 yılında Bursa-Yenişehir’de dünyaya geldim. İlk orta ve lise öğrenimimi Yenişehir’de tamamladıktan sonra 1990’da Gazi Üniversitesi Eczacılık Fakültesi’ni kazandım ve Ankara’ya gittim. 1994 yılında fakülteyi bitirdim. Eşim Gökhan Zengin ile üniversitede tanıştık ve 1996 yılında evlendik. 2000’de ikiz kızlarımız oldu. İsimleri Öykü ve Sila... Şu an 14 yaşındalar ve eğitim hayatlarını Londra’da sürdürüyorlar. Üniversite eğitiminin ardından Yenişehir’e dönmek yerine Bursa’ya geldim. İlk eczanemi Bursa’da, Teleferik semtinde Sinop Eczanesi adıyla açtım. Babam Yenişehir’de kuyumculuk ve dericilik üzerine ticaretle uğraşıyordu. Fakat ben eczanemi açınca onlar da benimle birlikte Bursa’ya yerleşti. Teleferik’te sağlık ocağının yanında, bir reçete eczanesiydim. Mesleğimle ilgili daha büyük hedeflerim olduğu için orada çok mutlu değildim. Çünkü ben, insanlarla iletişim halinde olacağım, onlara yardım edebileceğim, eczacılık mesleğini daha farklı şekilde icra edebileceğim bir eczanem olsun istiyordum. Neticede yedi yıl kadar ilk eczanemi işlettim.



ÖNCE DEN ECZACILIK MESLEĞİ DAHA FARKLIYMIŞ

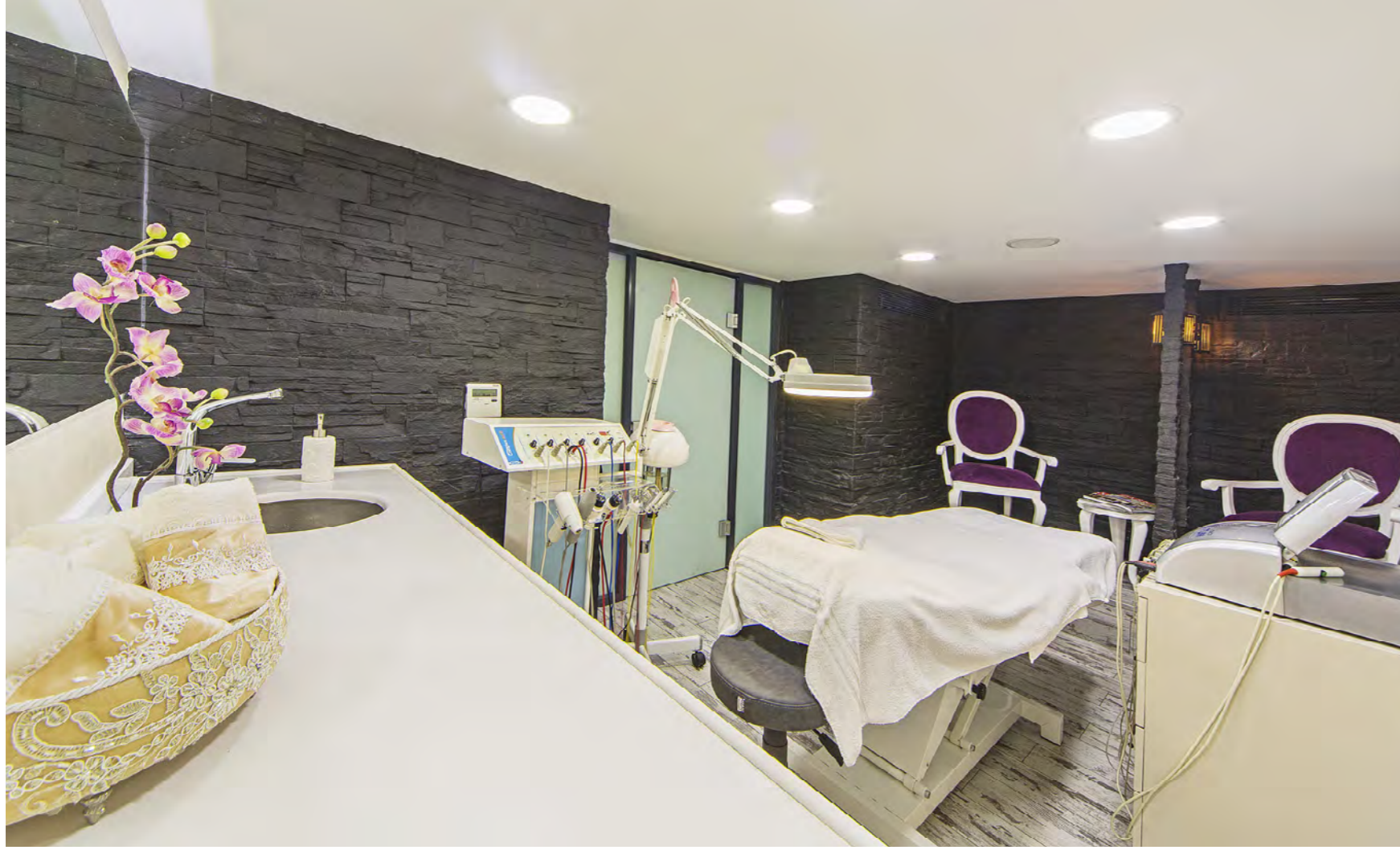
Önceden eczacılık mesleği çok daha karlı bir alanmış. Fakat bizler bu furayı kaçırdık, eczacılığın yüksek kazanç getirdiği o döneme yetişemedik. O zamanlar ilaç, adeta hisse senedi gibi sürekli zamlanmış. Yıla vurduğumuzda ilacın fiyatı yüzde 100’den fazla artmış. Fakat günümüzde ilaç her hafta değer kaybediyor. O dönemin, her ne kadar eczacılar için maddi açıdan iyi olduğunu gözlemlese de mesleki

açıdan kötü bir süreci de beraberinde getirdiğini vurgulamak gerekiyor. Eczacılar işlerini otomatik yürütmeye başlamış. Dolayısıyla sektör o dönemden itibaren sürekli kan kaybetmiş. Bunu fark edip önlem almaya başlayana kadar meslek epey kötü bir duruma gelmiş.

Şu an Türkiye’de 26 bin civarında eczane var ve bunların yaklaşık 5 bini batık durumda... Yani satılan ürünler ucuz ve ticari işletme olarak eczaneler zarar ediyor. İşletme ve işçilik giderlerini de bu haliyle çevirmek oldukça zorlaşıyor.

YILDIZLAŞAN ECZANELERDEN OLMAK İSTEDİM

1998-1999 yıllarında Türkiye genelindeki eczanelerde dermokozmetik furyası başladı. İlk önce eşim dermokozmetik satmaya başlamıştı. 2001 yılında Dubai’de, ‘yıldızlaşan eczaneler’ konusunda bir eğitime katıldım. Bu eğitim sonunda bazı eczanelere ödüller de verildi. Kendi kendime “Ben neden böyle yıldız eczane olmayayım” dedim. Dolayısıyla bunun altyapısını hazırlamak için Bursa’ya dönünce eczanemin yerini değiştirmeye karar verdim.



“YA BATACAĞIM, YA ÇIKACAĞIM” DEDİM VE GÖZÜMÜ KARARTTIM

Eczanemin yeni yerinde dermokozmetik ürünler de satmaya başladım. İlk 2 yıl ticari açıdan çok zor geçti. Gözümü kararttım ve “Ya batırım ya çıkarım” diyerek, eczanemi bü-yütmeye karar aldım. Türkiye’de, eczanesinde ‘kabin’ bölümü oluşturan ilk kişiyim. Çeşitli eğitimler sonrası müşterilerime cilt bakımı yapmaya başladım. Ürünlerini sattığım firmalar ve başka eczaneler de kabinlerimi görmeye geldi. Bu durum beni oldukça mutlu ediyordu. Artık ‘yıldız eczane’ yolunda ilk adımları atmaya başlamıştım.

LOREAL’DEN BİRİNCİLİK ÖDÜLÜ ALDIM

Dermokozmetik alanında epey başarılı oldum ve uluslararası alanda çok önemli ödüllere layık görüldüm. 2005 yılında Loreal arkası Fransa’da Uluslararası Eczacılık Formasyonu düzenledi ve orada bana da ‘marketing’ dalında birincilik ödülü verildi. İtalya’dan Fransa’ya, Yunanistan’a kadar dünya genelinden yaklaşık 300-400 eczacının katıldığı bir organizasyonda.

TÜRKİYE’NİN İLK SAĞLIK DERGİSİNİ YAYINLAMAYA BAŞLADIM

Eşim, Zafer Plaza’nın üst tarafında bulunan eczanesini kapattıncaya, iki yıl kadar, yine aynı AVM’nin alt tarafında bulunan benim Eczanemde birlikte çalıştık. Daha sonra O, Korupark AVM’de yer alan eczanesini hizmete açtı. Bu arada ben, Türkiye’deki ilk sağlık dergisini ‘Elit Sağlık’ adıyla yayınlamaya başladım. İçinde ürün reklamları ve tanıtımların, sağlık sayfalarının olduğu, doktorların makaleler yazdığı bu dergiyi müşterilerimize ücretsiz dağıtıyorduk.

PHARMETIC GİRİŞİMCİ ECZACILAR DERNEĞİ’Nİ KURDUK

O dönemde Türkiye çapında bir dernek kuruluşu gündeme geldi. Pharmetic Girişimci Eczacılar Derneği’nin kurucu üyelerinden oldum. Türkiye’de şu an 370 civarında üyesi var. Dernek bana kendi bünyelerinde bir sağlık dergisi çıkarmamı teklif etti. Ben de mevcut dergimi bırakıp, ‘Pharmetic Sağlık’ ismiyle ülke çapında dağıtılacak bir dergi hazırlamaya başladım. Üç ayda bir çıkan ve 35 bin tirajı olan bir

dergi... Ücretsiz olarak tüm üyelerine dağıtılıyor. Ülkemizde, Türk Hava Yolları’nın dergisinden sonraki en yüksek tirajlı dergi...

SIRADAN BİR ECZACI OLMAYI SEVMİYORUM

Sıradan bir eczacı olmayı sevmiyorum. Bu sebeple sık sık eğitimlere katılıyorum. Geçen yıl Erickson koçluk eğitimine gittim. Bu sene de Yeditepe Üniversitesi’nde ileri farmakoloji ve Klinik eczacılık konusunda yüksek lisansa başladım. Çünkü gelecekte devletin bizim mesleğimizde farklı çalışma ve yapılanmaları olacak. Bu sebeple kendimi önceden donatıp, ileriye yönelik hazır hale getiriyorum. Biliyoruz ki çağa ayak uyduramazsanız, hangi sektörde olursa olsun geriye düşmeye mahkumsunuz.

ECZACILIĞIN DIŞINDA DA BİR ŞEYLER YAPMAYI KAFAMA KOYDUM

Gelecek yıllar için yeni bir işyeri açma hedefim var. Bu biraz da sürpriz olacak. Yasalar gereği her eczacı yalnızca bir tane eczane açabiliyor. Fakat zamanla yasalar değişebilir... Be-



nim düşüncem, sağlıklı ilgili bir işletme kurmak veya mesleki gelişim anlamında bir danışmanlık hizmeti vermek. Eczacılığın dışında da bir şeyler yapmayı kafama koydum. Tabi bu, mesleğimden çok da uzak bir alan olmayacak, yine sağlık ile alakalı oluşumlara gireceğim.

SEKTÖRÜMÜZDE 6 AY SONRASINI ÖNGÖREMİYORUM

Sektörümüzde 1 yıl, hatta 6 ay sonrasını bile öngöremiyorum. Çünkü Ocak 2015’te Hedef Alliance, Türkiye’de zincir eczane kavramını oluşturmaya çalışıyor. Bu kapsamda bazı eczanelerle ortak çalışmalar yürütmeye başlayacaklar. Bu işbirliğinin sektörü ileriye mi götüreceğini, yoksa eczanelerin kapanmasına mı sebep olacağını öngöremiyorum. Şu an Türkiye’deki pek çok eczanenin Hedef Ecza Deposu’nun kontrolüne geçtiği söyleniyor. Bizim ayrıca çalıştığımız Bursa Eczakoop var. Zaten eczacıların kurduğu bir kooperatif ve diğerlerine göre çok daha uygun avantajları üyelerine sunuyor.

ECZANELERİMİZİ DAHA DİNAMİK HALE GETİRMELİYİZ

Sağlık Bakanlığı tüm eczanelerin vitrinlerini denetliyor. Öbür taraftan da, dışarıdaki pek çok aktar veya hiçbir eğitim almamış insan da, market, tekel bayi gibi belirli noktalarda ilaç satıyor. Bunların hiçbirinin denetimi yapılmıyorken, eczacıların üzerinde aşırı baskı ve denetim var. Şu an biz firma ve ürün vitrini yapamıyoruz, hepsine yasak geldi. İlaç fiyatları günden güne düşüyor. Sadece ilaç satan eczacıların durumu biraz daha sıkıntılı. Bizim, eczanelerimizdeki ‘anne-bebek, ağız-dış sağlığı, doğal destekler gibi bölümlerimizi kuvvetlendirip, eczanelerimizi daha dinamik ve kuvvetli hale getirmemiz gerekiyor.

Sağlık; çok dikkat edilmesi gereken bir konu. Hepimizin son dönemde sıkça kullandığı ve çok faydalı olduğunu düşündüğümüz bitki çaylarının bile ciddi yan etkisi var. Amerika’da 2006’dan beri bireysel tedavi yöntemleri uygulanmaya başladı. Klinik eczacılık eğitimlerinde bunları

öğreniyoruz. Kişiyi özel tedavi uygulamaya başlayacağız. İlaçlar kişiyi özel üretilmediği için kişiyi özel kullanım planı sunacağız. Son dönemde hastalık ve ilaç kullanımında genetik faktörler ön plana çıkmaya başladı. Biz burada her reçeteyi farklı değerlendirecek, hem de ilacın dozunu kişiyi göre uygulayacağız.

PIYASADA ÇOK FAZLA TAKLİT İLAÇ VAR

Son dönemde internette ‘sanal alışveriş’ furyası maalesef sağlık alanına da sıçradı. Özellikle kaçak veya merdiven altı üretilen ilaçlar internette satılıyor. Piyasada çok fazla taklit ilaç var. Bunlar direkt halk sağlığını tehdit ediyor. Ağızdan vücuda giren her ürüne dikkat etmek gerekiyor. Ayrıca spotta ilaç satışı yapılan bir piyasa var. Biz kesinlikle oralardan ilaç alıp satmıyoruz. Bütün bu konularda meslektaşlarımızın kendini geliştirmesi, vatandaşın da ilaçlarını sadece eczaneeden alması gerekiyor. Son olarak şunu vurgulamak istiyorum. ‘İlaç Sadece Eczaneden Alınır.’



FAHİRİYE ÖZBEK

ÖZEL BEGÜM SAĞLIK
KABİNİ MESUL MÜDÜRÜ
VE İŞLETME SAHİBİ

**“Genç girişimcilere;
ellerinden ne
geliyorsa, neyi
başarabiliyorlarsa
onun üzerinde
yoğunlaşmalarını
tavsiye ederim.
Çok çalışmalılar.
Çalışan insan her
zaman kazanır ve
başarılı olur.”**

1956 Gaziantep doğumluyum. Çocukluğum orada geçti, 1982'den beri de Bursa'da yaşıyorum. Bursa'ya bir yılığına gelmişim, fakat 34 yıl oldu. 28 yıllık evliyim, iki tane oğlum var. Büyük oğlum Viyana'da mimarlık fakültesi son sınıfta okuyor, aynı zamanda evli. Küçük oğlum Bursa'da Açıköğretim Fakültesi Radyo Televizyon Bölümünde okuyor, aynı zamanda IQUP Eğitim Merkezi'nde eğitimlik yapıyor.



MESLEĞİMİN 40. YILINDAYIM

Ben hemşireyim, 2006 yılında emekli oldum. Mesleğimin 40. yılındayım. İki yıl farklı projelerle ilgilendim ama fark ettim ki kendi işimin sahibi olmalydım. 2010 yılında sağlık kabini açmaya karar verdiğimde maddi olarak çok sıkıntılı bir dönem yaşıyordum. Buna rağmen sıfır parayla işimi kurdum. Çok uğraştım çok çalıştım çok badireler atlattım asla pes etmeyi düşünmedim. Şimdi çok şükür diyorum.

Çalışmayı, mesleğimi ve insanlar için üretmeyi seviyorum. Dolayısıyla işimi de severek yapıyorum. Bu nedenle de hayallerimi adım adım gerçekleştiriyorum.

ARTIK MAAŞLI ÇALIŞAMAZDIM

Ben kendi işimde başarılı olmak istiyordum. Farklı şeyler ortaya çıkarmam lazımdı. Bununla ilgilide sürekli farklı eğitimler alıyorum kendimi güncelliyordum. Açımı genişletmeye ça-

lışıyorum. Bilgiye, yeniliklere açık başarıyı seven insanlara ulaşmaya çalışıyorum. Böyle olduğunda da birilerinin seni yönlendirmesine ve yönetmesine fırsat bırakmadan kendi işimin yöneticisi olabiliyorum. Buda beni çok mutlu ediyor çünkü insanlara bilgimi, tecrübemi, sevgimi aktarabiliyorum. Dolayısıyla da beraberinde her türlü kazancı maddi manevi sağlayabiliyorum.



YENİ YERDE DAHA İYİ HİZMET VERİYORUZ

İşyerimi oturduğum site içinde açtım. Daha sonra orasının yeterli olmadığını gördüğümde büyütmem zorunlu oldu. Site içinde 4 yıldan sonra, dışarıda daha rahat çalışabileceğim alanı bulup oraya taşındım. Burada insanlar bana daha kolay ulaşabiliyor.

BİZİM SEKTÖRDE KADINLAR DAHA ÇOK TERCİH EDİLİYOR

Bulduğumuz sektörde kadın olmanın avantajları var. Biz evlere de hizmet götürüyoruz. Dolayısıyla insanlar, mahremiyetine erkeğin girmesini istemiyor. Bu açıdan erkek meslektaşlarımıza göre daha çok tercih ediliyor. Bunun ötesinde, hizmet kapsamımıza 'sağlıklı yaşam danışmanlığı'nı

da kattık. Ben son 30 yıldır Dünya Sağlık Örgütü'nde sağlık danışmanlığı yapıyorum. Halkı bilinçlendirmek açısından bu durum büyük bir fark yarattı.

Kadınlar iş hayatının her alanında başarılı oluyor. Özellikle yiyecek-içecek ve sağlık sektörlerinde...Kadınlar, her şeyden önce anne olduğu için işine de bu açıdan bakıyor.

YENİ YENİ HEDEFLERİM VAR

Hiçbir zaman için işimi ve ailemi birbirine karıştırmadım. Sabah 8- akşam 10 çalışıyorum. Ancak ailemi de hiç ihmal etmiyorum. Hedefim; sağlık kabinimi tıp merkezi şekline dönüştürmek ve bunun bünyesinde yaşlılar akademisi açmak. Yeni yatırım planlarım çok ancak şimdilik beklemedeyim. Ben aynı zamanda emlak müşaviriyim. Bu konuda da ileriye dönük bazı planlarım var.

ÇALIŞAN İNSAN HER ZAMAN KAZANIR

Genç girişimcilere; ellerinden ne geliyorsa, neyi başarabiliyorlarsa onun üzerinde yoğunlaşmalarını tavsiye ederim. Yani her zaman çok çalışmak, kendini güncellemek, bilgiye yeniliklere açık olmak ve pes etmemek... Çalışan insan her zaman kazanır.

Türkiye'de kadın girişimcilere destek var, ancak yeterli değil. Özellikle kadın girişimcilerin hak ettikleri desteği aldıklarını düşünmüyorum. Bu konuda çalışmalar yapılmalı. Ayrıca Türkiye'de mesleği ne olursa olsun, kadın-erkek fark etmez, her girişimcinin yaşadığı zorluklar var. Kadınların iş hayatında avantajları olabilir. Kadınlar daha kibar, nazik oldukları için bir yerde iş görüşmesine gittiklerinde karşı taraf bu kıbarlığa çok olumsuz olamıyor. Erkekler, kadın girişimcilerin yanında daha seviyeli oluyor.





FATMA KURT

İŞ KADINI

“İş hayatına atılmak isteyen genç kadın girişimcilerin; ilk önce yaşadıkları sıkıntılar ve sorunlar karşısında şikayetçi olmadan mutlaka sabır göstermeleri gerekir.

Sinoplu bir ailenin 4 çocuğundan birisiyim. 1960'lı yıllarda anne ve babam ekonomik koşullar gereği Sinop'un Ayanık ilçesinden İzmir'e taşınmışlar. Burada işler iyi gitmeyince rotayı Bursa'ya çevirmişler. Ben 1966 yılında İzmir'de doğdum. İlkokulu Bursa'da okudum. Babam rahatsızlandığı için annem ve üç kardeşimle birlikte Almanya'ya gittik. Orada okula başladım ve Almanca öğrendim. Küçük yaşta evlendirdikleri için okulumu yarım bırakmak zorunda kaldım. Evlendiğim için Türkiye'ye döndüm ve İstanbul'a yerleştim.



ÇALIŞIP ÜRETMEK İSTİYORDUM

Eşim çalışmamı istemedi. Çalışmamı gereksiz bulduğunu söyledi. Ancak ben evde oturacak biri değildim. Çalışmakta kararlıydım ve bu konuda ısrar ettim. Çalışıp üretmek istiyordum. Bu sebeple eşim de daha fazla direnmedi. Ancak önce meslek sahibi olmalıydım. Bunun için İstanbul'da kuaförlük ve güzellik uzmanlığı konusunda eğitim aldım. Ataköy'de bir kuaförde iş hayatına adım attım. Burada uzun süre çalışarak deneyimimi artırdım.

DİĞERLERİNDEN FARKIM OLMALIYDI

Ailevi nedenlerden ötürü ilkokuldan sonra ayrılmak zorunda kaldığım Bursa'ya, ailemin yanına döndüm. Güzellik salonu açmadığım için işe Altıparmak'ta kuaför salonu açmakla başladım. Bursa'da da yakınlarımdan çalışma hayatı için yeterli destek aldığımı söyleyemem. Bir tek annem, işyeri için yer alırken yardımcı oldu. Çevremden beklediğim desteği bulamadım. Ama bütün zorluklara rağmen devam ettim. İnsanlar saç yaptırmaya, röfle yaptırmaya her yere

gidebilirdi. Bu iki konuda da elbette başarılıydım. Ancak benim diğerlerinden farkım olmalıydı. İnsanların bana gelmesi için farklı bir şeyler yapmalıydım. Müşterilerime yeni bir şeyler vermeliydim. Makyaj ve kaş bakımı konusunda ün yaptığımı söyleyebilirim. Kaş bakımı konusunda iyi bir eğitim almıştım. Kaşın yüze oturtulması ve sürekli korunması konusunda uzmandım. Bu uzmanlık bana çevre kazandırdı. 15 yıl çalıştıktan sonra işyerimi kızıma devrederek işkolu değişikliğine gittim.



YENİ İŞ KOLUM...

Yeni iş kolum Network Marketing... 'Yüzyılın işkolu' olarak tanımlanan bu sistemle 2012 yılında tesadüfen tanıştım. Organik kahve ürünlerinin tanıtımı ve satışını yapıyorum. Bir sağlık sorunuyla sebebiyle araştırmalar yaparken Uzak Doğu kökenli 'Kırmızı Reishi' mantarı hakkında bazı bilgiler almıştım. Ancak çevremde bu konuda bilgi sahibi olan biri yoktu. Klasik tıbbi tedavilere cevap alamazken, gıda takviyesi olarak adlandıracağımız bu ürünlerle hastalığımda iyileşme belirtileri görülmeye başladı.

Ürünü kullanma sürecinde çevre oluşturmaya da başlamıştım. 'Sadece ürünü kullanan değil, tanıtan ve pazarlayan biri neden olmayayım' diye düşündüm. Böylece yeni iş koluma adım atmış oldum.

BİRÇOK KADIN GİRİŞİMCİMİZ VAR

Bence kadınların iş hayatında başarılı olamayacağı alan yok. Türkiye'de çok örnek var. Üretimden, hizmet sektörüne, ticaretten yöneticiliğe kadar çalışma hayatında iyi yerlere gelmiş birçok kadın girişimci mevcut. Bana göre başarılı olmalarının en önemli nedeni, işlerini severek yapıyor olmaları. Zaten sadece kadınlar değil, kimse sevmediği işte başarılı olamaz.

BAŞARILI OLACAĞIMA İNANDIM

İş hayatında tek bir kişiyi örnek aldım diyemem. Çünkü kendi alanlarında başarılı olmuş binlerce kadın girişimci var. Burada önemli olan, başarılı olacağına inanmaktır. Ben inandığıma işe girmem. Başarılı olacağına inanmasaydım bu işi yapıyor olamazdım. Ancak başarılı olmuş kadın

girişimcilerin her birinin ayrı özellikleri vardır. Ben birini örnek almak yerine, tümünün farklı özelliklerini izlerim, göz önünde bulundururum.

KADIN GİRİŞİMCİLERE DESTEK ARTIYOR

Kadın girişimcilerin sorunlarını açıklarken, ilk önce kadın olmasından kaynaklanan sorunları ilk sıraya koymalıyız. Kadınlar iş hayatında çoğu zaman ikinci planda kalıyorlar. Erkeklerden daha fazla çaba göstermek zorundalar. Ataerkil bir aile yapısına sahip toplumda, kadının yerinin evi olduğuna ilişkin kültürel baskılar az da olsa hala var. Ayrıca iş kurarken sermaye gereksinimini sağlamada yaşanan sıkıntılar da göz ardı edilemez. Annemin desteği olmasaydı, belki de kuaför salonunu açamayabilirdim. Son yıllarda kadın



girişimcilere merkezi hükümet tarafından sermaye desteği verilmeye başladığını da belirtmeliyim.

İŞ HAYATINDA ARTIMIZ ÇOK

Kadınların iş hayatındaki avantajlarına gelirsek; inanç, başarma azmi, hırs ve içlerinde hissettikleri liderlik ruhu, kadınların en büyük artısı. Kadın, altyapı olarak belki erkeklere göre daha eksik, eğitim anlamında yetersiz olabilir. Ancak sezgisel güçler açısından erkeklerden daha iyi olduklarını düşünüyorum.

ÇOCUKLARIMI ASLA İHMAL ETMEDİM

Pratik ve çalışkan birisiyim. Bunlar bana zaman kazandıran unsurlar. İşimi devam ettirirken, çocuklarımı asla ihmal et-

medim. Büyürken hep onların yanındaydım. Her anne gibi üzerlerine titredim. Belki ilk zamanlarda maddi sıkıntılarımız olmuştur. Ancak onlara manevi eksikliği hiç hissettirmedim. İki kızım iki oğlum var. Büyük oğlum üniversiteyi bitirdi. Şimdi özel bir şirkette iyi bir pozisyonda çalışıyor. Diğer oğlum henüz lisede okuyor. Kızlarımdan biri üniversiteyi kazandıği halde maddi imkansızlıklar nedeniyle okutamadım. Ancak daha sonra grafik eğitim aldirarak, meslek sahibi olmasını sağladım. Diğer kızım ise benim bıraktığım kuaför salonunu işletiyor. Artık o da bir iş kadını. Aslında iş ve aile yaşamı arasındaki dengeyi ben şöyle özetleyebilirim. Ailemle geçirdiğim zamanın dışındaki zaman benim iş yaşamımı oluşturuyor. Çocuklarımla sıkı bağlarımız var. Çok sık birlikte zaman geçiririz. Yoğun iş temposunda fiziksel yorgunlukları iyi bir tatil ya da iyi bir uykuyla giderebiliriz. Ancak zihinsel yor-

gunlukları atmanın en iyi yolu; tiyatro, sinema, konser gibi sosyal ve kültürel etkinliklere zaman ayırmaktan geçiyor. Bazen bir kitap okumak, bazen bir dans gösterisini izlemek bile ruhen sizi dinlendirebilir.

EN İYİ BİLDİĞİNİZ İŞİ YAPIN

İş hayatına atılmak isteyen genç kadın girişimcilerin; ilk önce yaşadıkları sıkıntılar ve sorunlar karşısında şikayeteçi olmadan sabır göstermeleri gerekir. Hayattan, çevreden, evinin uzaklığından şikayet edersen işin içinden çıkamazsın. Şikayet etmedikleri sürece başarılı olacaksınız. Ne yaparlarsa yapınlar, severek yapınlar. İşlerine dört elle sarılınlar. Kararlı, özgüvenli ve cesaretliler olsunlar. Küçük zorlukları onları yıldırmamalı. Ayrıca en iyi bildikleri işi yapınlar. Sektör ve piyasa araştırması yapınlar, hazırlıklı girinler.



FATMA KÜÇÜKER

DOLUNAY
SANAT İŞYERİ SAHİBİ
PORSELEN SANATÇISI

“Genç kadın girişimcilere ‘doğru’ oldukları sürece iş hayatında her zaman başarılı olacaklarını söyleyebilirim. Mutlaka bir hedefiniz olmalı ve verdiğiniz sözü her koşulda tutmalısınız.”

Bursa doğumluyum. El sanatları ve moda tasarımı okudum. 1980 yılında Ferhat Küçük ile evlendim. İki kız çocuğu annesiyim, iki tane de torunum var. Yıllarca kendi mesleğimi yapmayı fizik tedavi güzellik merkezi üzerine çalıştım. Daha sonra büyük sağlık problemlerinden dolayı yoğun iş hayatıma son verip porselen dekorlama eğitimi aldım. Dünya Porselen Sanatçılar Derneği üyesi olup, aynı zamanda porselen sanatçısı ve öğretmeni ünvanım da var. Birçok sivil toplum örgütünde çalıştım. Türkiye Devlet Hastaneleri ve Hastaları Yardım Vakfı Bursa Kurucu Şube Başkanlığı yaptım.



HER ZAMAN BİRLİKTELİKTE YANAYIM

İşlerin yoğunluğu nedeniyle başkanlığımı, ekipteki arkadaşlara bıraktım. Hala birçok sivil toplum örgütüne dışarıdan talep geldikçe yardımcı olmaya çalışıyorum. Toplumda birçok işi yaparken, bireysel olarak değil de çevreyle birlikte yapmaya çalışıyorum. Her zaman birliktelikten yanayım. Yardımlaşmaktan çok büyük haz duyuyorum. Bundan dolayı da ‘porseleni’ Bursa’ya tanıtmak, yaşamımı kaybettiğimde ‘bu dünyada benden bir anı kalsın’ diye porselen dekorlamayı da birçok kişiye ders vererek öğretmek istiyorum.

İŞ HAYATINA ATILMA NEDENİM...

İş hayatına atılmamdaki tek neden; üretken olmam ve insanlara, birlikte çalıştığım arkadaşlarıma faydalı olmak istememdir. Bunlar, iş hayatına atılmamda benim için en önemli nedenlerdir. Sürekli araştırmalar yapıyordum. Sivil toplum örgütlerindeki başarılı çalışmalarım ve enerjimden dolayı birçok teklif aldım. Bunu da doktor bir arkadaşımla birleştirerek çalışma hayatına başladım.

AİLEM İLK BAŞTA BENİ DESTEKLEMEDİ

İş hayatına atılma kararımı ilk başta ailem desteklemedi ve “Bizim şirketlerimizde çalış” gibi başka tekliflerde bulundular. Fakat yaptıklarını görmeye başladıklarında ise ellerinden gelen tüm desteği sağladılar. Eşime de desteklerinden dolayı buradan teşekkür ediyorum.

ÜRÜNLERİMİZ BİZİM ADETA BEBEĞİMİZ

Porselen-seramik sektöründe faaliyet gösteriyorum. Bu



alanda eğitimlik yapıp, porselen dekorlama ve üretiminde sanatçı arkadaşlarıma yardımcı oluyorum. Füsün Tuna Göler'den gelen teklifi değerlendirerek Bursa'da ilk porselen üretimi ile dekorlamaya başladık. Çalışma arkadaşlarımızla çok keyifli bir atölyemiz var. Genç seramik sanatçısı arkadaşlarımız ve Füsün Hanım ile birlikte dersler veriyor, aynı zamanda siparişler alıyoruz. Ürünlerimiz bizim adeta 'bebeğimiz' oluyor.

YAPTIĞIMIZ İŞE FARKLI BAKIŞ AÇISI KATIYORUZ

Kadınlar yaptıkları işe, aynı alandaki erkek rakiplerine oranla

daha farklı bir bakış açısı katabiliyor. Yanımızda çalışma arkadaşlarımızdan baylar da vardır. Ancak biz yine ekip olarak farklı olduğumuzu düşünüyorum.

Kadınlar her iş dalında başarılı olabilir. Yeter ki eşleri onlara destek versin. İş hayatında kadın görüşü ve kadınlardaki azim, bence Allah vergisi... Görsellik ve detaylara daha farklı gözle bakabildiğimiz için de iş hayatındaki başarılarımız artıyor.

İŞ HAYATINDA HERKESİN KENDİ KISMETİ VAR

İş hayatında hiçbir zaman umutsuzluğa düşmüyorum. Herkesin kendine has bir kısmeti olduğunu düşünüyorum ve

kendi enerjimle o kısmeti çektüğimize inanıyorum. Harika bir denge... Ayrıca eşim inanılmaz destekçim. Bu yüzden de iş hayatında hiçbir problem yaşamıyorum.

YENİ YATIRIM PROJELERİMİZ VAR

Önümüzdeki dönem için yeni yatırım planlarımız var. Öte yandan, 'ürünlerimizi yurtdışında tanıtmak' hedefimizin ilk adımını da atmış bulunuyoruz. Uzun vadeli planım ise şudur: Dünyanın elle yapılan en ünlü ve en ince porselenlerini üreten ve ileride "antika" diye saklanabilecek ürünler üretmeyi hedefliyorum.



MUTLAKA VERDİĞİNİZ SÖZÜ TUTUN

Genç kadın girişimcilere, doğru oldukları sürece iş hayatında her zaman başarılı olacaklarını söyleyebilirim. Mutlaka bir hedefleri olmalı. Ticarete; dürüstlük- saygı gösterdiğiniz, verdiğiniz sözü tuttuğunuz sürece her zaman bir adam öndesiniz demektir.

KALİTEDEN ASLA TAVİZ VERMEYİZ

Çalışmalarımızda kullandığımız malzemelerin tamamı yurtdışından geliyor. Ürünlerimizin sağlığı zararlı olmamasına

azami derecede dikkat ediyoruz. Dolayısıyla istediğimiz kalitede malzeme bulmakta bazen zorlansak da kalite standartlarımızı hiçbir zaman aşağı çekmeyiz.

GİRİŞİMCİLERE YETERLİ DESTEK YOK

Türkiye'de kadın girişimcilere yeterli destek yok. Fakat iş hayatındaki kadınlara destek verilmesini umut ediyorum. Ben bir kadın girişimci olarak ekonomideki zorluklarla karşılaşmamaya çalışıyorum. Kadın girişimcilerin; yaptıkları iş ve buldukları sektöre göre, aynı alanlardaki erkek rakiplerine

oranla bazı avantajları olabilir.

BU PROJEDE YER ALMAK ONUR VERİCİ

Yakup Altınöz'ü, böyle güzel bir projeye imza attığından dolayı kutluyorum. İncelik göstererek, bu kitapta bulunmamı istemeleri ise beni ayrıca onore etti. Bir damla da olsa çorbada katkımız olduğundan dolayı mutluyum. Bursa'da iş dünyasının bu şekilde, toplum için daha başka faydalı çalışmalar yapmasını umut ederim.



FUNDA KAYMAN

FARKOL REKLAM
AJANS KURUCU
BAŞKANI

**“Başarı;
zirvede olmak
değil, dengede
olmaktır. İş
sadece para
kazanmak olarak
düşünülmemeli.
Marka yaratmak,
para kazanmaktan
daha önemlidir...”**

1980 yılında Bursa’da iki çocuklu bir ailenin küçük çocuğu olarak dünyaya geldim. Ablam doğuştan spastik engelliydi. ‘Farklı olmanın ne demek olduğunu küçük yaşta ablamla öğrenmiştim. İlkokulu Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) İlköğretim Okulu’nda okudum. Yıllar sonra, okuduğum okulu yaptıran BTSO’nun Genç Girişimciler Kurulu’nun tek kadın üyesi olacağımı bilmiyordum. Ortaokuldayken ablamı kaybettim. Küçük yaşta ölüm ile tanışmam, manevi değerlerimin artmasına sebep oldu. Ablamın yaşadığı hayat ve vefatı, küçük yaşta akranlarıma oranla daha çabuk olgunlaşmamı sağladı.



ÇOK ÇALIŞKAN VE GİRİŞİMCİ BİR YAPIM VARDIR

Bursa Cumhuriyet Lisesi’nde lise eğitimimi tamamladıktan sonra Dumlupınar Üniversitesi İşletme Bölümü’nü kazandım. Üniversitede çok çalışkan ve girişimci bir yapım vardı. Okumayı çok severdim. Okulun kütüphanesinde saatlerce kitap okurdum. Üniversitede sürekli proje hazırlayan biriydim. ODTÜ’nün bilişim yarışmalarına katıldım. İlk üniversite eğitimim bittikten sonra ikinci üniversite bölümü olarak Dış Ticareti seçtim. Çünkü bir gün kendi şirketimi kurarsam mutlaka yurtdışıyla çalışmam gerektiğini biliyordum.

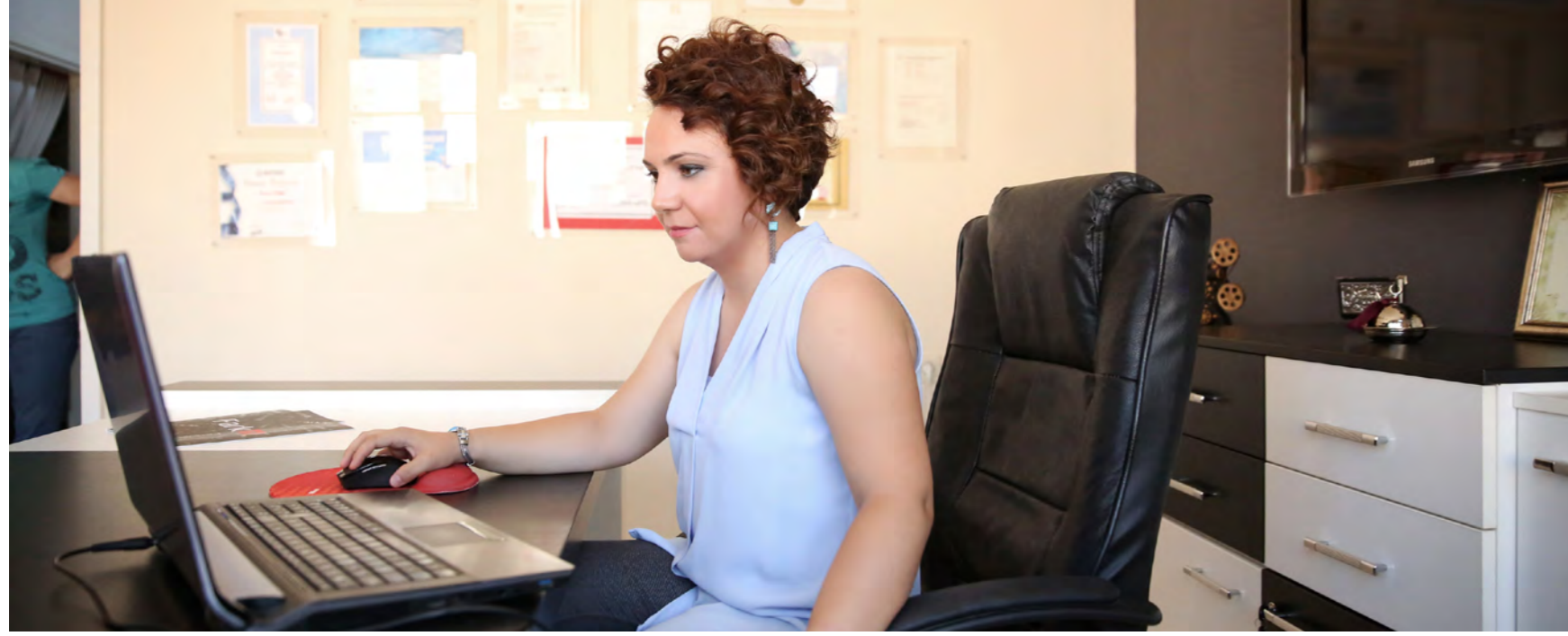
İNSAN AKLINA KOYDUYSA TÜM İMKANSIZLIKLARI YENMELİDİR

İkinci üniversitem olan Anadolu Üniversitesi Dış Ticaret Bölümü’ne devam ederken aynı zamanda İngiltere’ye gitmeye karar verdim. O dönemde İngiltere Konsolosluk’unda bombalar patlamış ve Türkiye’deki konsolosluk’u kapatmışlardı. İngiltere vizesi almak için tüm yolları denedim. Önce Azerbaycan’a gitmeye karar verdim. Bir gece uçağı ile hiç bilmediğim Bakü’ye tek başıma gittim. Cesaret; aklına koyduğunu yapmak ise, insan tüm imkansızlıkları yenmelidir. Azerbaycan’a indiğimde bilgisayar sistemi çöktü, bir hafta orada

tek başıma kaldım, sonra Türkiye’ye döndüm ve Londra’ya gittim. Londra’da hem okudum hem de çalıştım. Yahudi yardım kuruluşu All Abroad’da çalışan tek Müslüman’dım. All Abroad; maddi durumu kötü insanlara yardımcı olan, ikinci el eşyalarının satıldığı bir yardım kuruluşuydu.

MASA BAŞI İŞİ BANA UYGUN DEĞİLDİ

Londra’da Bromley Collage ve Kingsley Collage’de okudum. 2006 yılında İngiltere’den Türkiye’ye döndüm. Yazaki Otomotiv’de Yurtdışı Satın Alma Uzmanı olarak işe başladım. Yurtdışı telefon görüşmeleri ile mail yazışmalarının yapıldığı



İşimde insan ilişkileri yok denecek kadar azdı. Dolayısıyla, insan ilişkilerinde başarılı ve iletişimi çok seven birisi olduğum için masa başı işi yapmaktan mutlu değildim.

OTOMOTİVDEN AYRILIP REKLAM SEKTÖRÜNE ATILDIM

Yaratıcı ve kendini geliştirmeyi seven birisiyim. İş hayatında hem kişisel özelliklerimi hem de yaratıcılığımı kullanmak istiyordum. Aynı dönemde tasarım ve fotoğrafçılık eğitimi aldım. Yurt dışında reklam sektörüne ilgi duymaya başlamıştım. Dolayısıyla Yazaki'den ayrılıp, reklam sektörüne atıldım.

Yeni sektörümü sevmiş, çok da başarılı olmaya başlamıştım. Pazarlama alanında çalışıyordum. Bana Bursa'da bir bölgeyi verdiler, satış grafiğim arttıkça yeni bölgeler aldım. Atölyeye giriyor ustaların neler yaptığını tek tek izliyordum. Firmadaki diğer arkadaşlardan çok daha başarılıydım. Bu yüzden İstanbul bölgesini de bana verdiler. Fakat patronumuz, şirketin durumu iyi olmasına rağmen çalışanların maaşlarını aksatmaya başlamıştı. Kazandığı parayı yatırıma yönlendiriyordu. 10 ay boyunca çalışanların paraları ödenmedi. 10. ayın sonunda ayrılmaya karar verdim. Kötü komşu ev sahibi yaparmış... Kötü patron da beni iş sahibi yaptı.

KOSGEB DESTEĞİYLE İŞİMİ KURDUM

Kendi işimi kurmaya karar verdiğim dönemde KOSGEB'in hibe destekleri çıktı. 2010 yılında, başvuran 300 kadından 30'unun içinde yer alarak kursa gittim ve KOSGEB'in hibe desteğiyle kendi işimi kurdum. Şirketimin ismi farklı olmalıydı. Bu yüzden 'Farkol Reklam Hizmetleri' ismini koydum. İlk iki yıl zordu. Piyasada tanınmak ve bilinmek gerekiyordu, sermayem yoktu. Hizmet sektörünün zorlukları ve rakiplerin

çok fazla olması da en büyük dezavantajdı. Annem, kendi işini kurmamda maddi ve manevi destekledi. Ancak, 'Kadın başına nasıl yapacaksın?' şeklinde kaygıları vardı. Aslında şirket kururken insanın kendi kaygıları da oluyor. 'Bu iş tutacak mı, tutmayacak mı?...'

'FARKLI OLMALIYIZ' FELSEFESİYLE FARKLI PROJELERE İMZA ATTIK

Farkol Reklam Hizmetleri; logo, tasarım, kurumsal kimlik gibi çalışmaların yanı sıra ajans hizmeti ve açık hava reklamcılığı (dış mekan tabela- totem) alanlarında da faaliyet gösteriyor. 'Farklı olmalıyız' felsefesiyle farklı projelere imza attık. Diğer reklam firmalarından farkımız; sosyal projeler ile ses getirmemiz oldu. Kurumsal firmalar ve fabrikalar ile çalışıyoruz. Kendim de fabrikada çalıştığım için 'just in time' tedarik şeklinin ne kadar önemli olduğunun farkındayım. Masanın hem satın alma, hem pazarlama bölümünde yer almam çok büyük avantaj sağlıyor. Yurt dışı kökenli firmalar ile yabancı dilim olması nedeniyle büyük projelere imza attık. Sektörde eksik olan bilgi, yabancı dil ve yabancılarla çalışma disiplindeki eksikleri gördük ve doğru stratejilerle doğru firmalarla çalışmaya başladık.

KEP OLARAK 25 KADINI İŞ SAHİBİ YAPTIK

İş hayatındaki üçüncü yılda KEP 'Kadın Ekonomi Platformu' derneğini kurduk. Derneğin halkla ilişkiler görevini üstlendim. Aynı dönemde siyasette il kadın kollarında görev aldım. BTO Genç Girişimciler Kurulu üyesiyim. Kurucu üyesi olduğum KEP'te KOSGEB ile ilk projemizi yaptık. Kendim nasıl KOSGEB'in desteğiyle işimi kurduysam, biz de Dernek

olarak 50 kadınla yola çıktık ve bunlardan 25 tanesi kendi işini kurdu. İşini kuranlar; tekstil, keçe kitabı, pasta dükkanı gibi farklı sektörlerde hizmet veriyor. Bu proje bizim için çok önemliydi.

Siyasette 'Fc Financial Connection' diye bir proje yaptık. O dönemin Başbakan Yardımcısı Numan Kurtuluş tarafından en beğenilen proje seçildi. Siyaset ve ticaretin başarı formülü çok farklı. Ticaret, başkaları ile paylaşmak, kazan- kazandır ve sürekli üretmek benim karakterime uyuyordu. Siyaseti ise karakterime uygun olmadığı için bıraktım.

BAŞARIMIZ DOMİNO ETKİSİYLE İLERLEDİ

Üçüncü projemiz; BTO KKG tarafından çok beğenildi. İndirim çeki 'Farkçek' projesiydi. Uygulanabilir proje olarak seçildi. Farkçek projemizde 50 firma ile anlaşma yaptık, indirim çekleri ile Bursa'da birçok yere dağıttık. Bir iş kadını bu çekleri BTO'daki toplantıya götürmüş ve projeyi çok beğenmişler. Toplantıda bizim projeyi uygulanabilir bulmuşlar. Ben de projemin kabul edildiğini sosyal medyadan öğrendim. Çünkü başvuru bile yapmamıştık. Dolayısıyla başarı, domino etkisiyle ilerliyor.

HİÇBİR ZAMAN SIRADAN BİR REKLAM ŞİRKETİ OLMADIK

Dördüncü projemizde ise, down sendromlu çocukların aneleri için, Anneler Gününde video çekimi yaptık. Sosyal sorumluluk projelerinde çok insan biriktirdik. O insanların ilerleyen dönemdeki duaları bize destek oldu. Tüm bu projelerde yer almam BALKANSIAD'da Projeler Komisyonu'na seçilmeme vesile oldu. Mümin Sekman dostum, "Proje düşünür, proje konuşur ve proje yapar" dedi benim için. Beni



anlatan doğru kelimeler bunlardı. Sıradan bir reklam şirketi olmak yerine, projeleriyle ses getiren, farklılık yaratan bir firma olma hayalimiz. Reklam sektöründeki erkekler, sonuç odaklı... Fakat kadının estetik anlayışı, yaratıcılığı ve detaycılığı, bir piksel'in bile çok önemli olduğu reklam sektöründe ön plana çıkıyor. Erkekler konuşmayı, kadınlar kadar sevmiyor. Kadınlar için ise konuşmak, nefes almak gibidir. Kadınlar daha duygusal. Erkekler ise daha mantık düşünüyor. Dolayısıyla bence kadınlar, reklamcılık sektörüne daha yatkın. Genel çerçevede baktığımızda ise; kadınlar daha planlı, organize ve detaycı oldukları için işi takipte daha başarılılar. Problem çözmede ise erkekler daha başarılı. Aslında elmanın yarısı gibi, bir şirkette kadın ve erkek birbirini tamamlıyor.

BİZ ŞİRKET OLARAK YENİLENMEYİ SEVİYORUZ

Önümüzdeki dönem için yeni projelerimiz var. Biz yenilenmeyi seviyoruz. Şehir batıya gidiyor, biz de şehrin batısına taşınmak istiyoruz. 2023 yılında şirketimi şu konumda hayal ediyorum: Sadece Bursa firmalarına değil tüm Türkiye'ye hizmet vermek. Yurtdışı fuarlarda fuar standı tasarlamak ve kurmak. Ayrıca İstanbul'da ofis açmak.

BİLDİĞİNİZ İŞİ YAPIN

İş hayatına girmek isteyen kadın girişimcilere şu şekilde tavsiyelerde bulunabilirim. Öncelikle, belli bir sermayeleri olmalı ve işin çıkarlığından gelmelidir. Yani bildikleri işi yapınlar. Girecekleri sektörde mutlaka farklı olsunlar. İş, aile, her şey dengeli olmalı. Başarı; zirvede olmak değil, dengede olmaktır. İş sadece para kazanmak olarak düşünmesinler. Marka yaratmak, para kazanmaktan daha önemlidir. Uzun vadede marka, kazandırır. Doğru-dürüst ve azimle çalıştıkları takdirde başarı gelir.

ZİRVEDE DEĞİL ANCAK DENGEDEYİZ

Bursa'da kayıtlı-kayıtsız 2000'e yakın reklam firması var. Creative ve açık hava reklamcılığında beşinci yılımızda ilk 20 içindeyiz. Zirvede değil dengedeyiz. Ucuzcu değil kaliteliyiz. Sadece kazanan değil aynı zamanda kazandırınız. En önemlisi; güvenilir reklam firmasıyız. Şirketlerin de reklamı, gider olarak görmemesi lazım. Şirketin büyümesi için birinci derecede önemli olan reklama Bursa şehrinin gereken önemi vermesi gerekiyor. Biz şirket olarak, orta ve uzun vadede reklamın farklı alanlarında agumental reality (artırılmış gerçeklik) yatırım yapmak istiyoruz.

AĞIR VERGİ YÜKÜ HAFİFLETİLMELİ

KAGİDER, TOBB KKG gibi kurumların kadın girişimcilere yönelik eğitim, bazı bankaların da finansal destekleri var. KOSGEB ise bu alandaki en büyük desteği veriyor. Gerçek desteğin, devletin yapacağı vergi indirimi olacağını düşünüyorum. Vergi yükümüz çok ağır. Vücut terinin vergisi yüzde 8, beyin terinin vergisi ise yüzde 18. Yani biz reklamcılar fikir üretiyoruz ve diğer sektörlerden yüzde 10 daha fazla vergi veriyoruz. Fikir oluşturmak ve yaratıcılık desteklenmeli, bu alandaki ağır vergi yükü hafifletilmelidir.



FÜSÜN TUNA GÖLER

DOLUNAY SANAT
İŞYERİ SAHİBİ

“Türkiye’de kadın girişimcilere sağlanan destekleri kesinlikle yeterli bulmuyorum. Genç girişimcilerimiz için de daha çok ‘melek yatırımcıya’ ihtiyaç olduğunu düşünüyorum.”

1967 Almanya doğumluyum. 1989 yılında Nurettin Göler ile evlendim. İki oğlum ve bir kızım var. Esasında Almanca öğretmeniyim. Dil bilimi üzerine yüksek lisans eğitimimi tamamladım. Aynı zamanda ‘dış ticaret’ gibi çeşitli sertifika programlarına katıldım. Sonunda kendi işimi kurmaya karar verdim. ‘Dolunay Sanat Atölyesi’ bu kararın bir sonucu olarak ortaya çıktı. Bir kadın olarak değil de, toplumda bir birey olarak, her çalışan gibi ben de üretici olmak istedim. Kadın olarak ise, ülkemizde özellikle kadınların çalışması gerektiğini düşünüyorum.



TERCİHİMİ EN KEYİF ALDIĞIM BRANŞTAN YANA YAPTIM

Müzmin öğrencilik döneminden sıkıldıktan sonra artık bir işyeri sahibi olma zamanı gelmişti. Tercihimi, en keyif aldığım branşta yaptım. Sanata dair eğitimlerle başlayıp sonrasında iç dekorasyon ve tasarım ürünlerinin üretimine halen devam ediyorum.

AİLEM BENİ ÇOK DESTEKLEDİ

İş hayatına atılma kararımı ailemde desteklemeyen olmadı. Tam aksine kendi işimin olmasından dolayı gurur duyanlar çok oldu.

Eşim zaten doğa sponsoru destekçim. Çocuklarım da annelerinin çalışan bir kadın olmasından dolayı çok memnunlar ve onlardan her türlü desteği alıyorum.

BURSA’NIN EN BÜYÜK HOBİ ATÖLYESİ...

Dolunay Sanat Atölyesi’ni 2004 yılında küçük bir hobi atölyesi olarak açtım. Ancak arz-talep doğrultusunda iki yıl gibi kısa bir sürede Bursa’nın en büyük hobi atölyesi ve hobi marketi oldu. Her dönem farklı eğitimlerimizle farklı branşlarda kurslarımız oldu. 12. senemizdeyiz. Kurslarımız hala devam ediyor. Ancak ortağım Fatma Küçükler ve seramik sanatçımız Sercan Baykuş ile porselen üretimine başladık.



Şu anda sadece boyama değil, Dolunay Porselen'in üreticisi olarak yolumuza devam ediyoruz. Ağırlıklı olarak dekoratif ürünler üretiyoruz, dekorluyoruz ve ürünlerimiz ile mekan dekorasyonu yapıyoruz. Buna ayrıca seramik panolar ile dış mekan dekorasyonu da dahil.

YAPTIĞIMIZ İŞLER ÇOK YÖNLÜ VE BAŞARILI OLUYOR

Bir iş kadını olarak, aynı sektörde faaliyet gösteren erkek rakiplerimize oranla sektörümüze kattığımız farklı bakış açıları kesinlikle var. Biz kadınlar, her ne kadar objektif çalışsak da işimize duygularımızı da katıyoruz. Böylece yapılan iş çok

yönlü ve daha başarılı bir şekilde sonuçlanıyor. Kadınlar ekonomide 'tüketici' olarak çok başarılılar. Kadın isterse çalıştığı her alanda başarılı olur.

İş hayatının olması, aile hayatının da daha düzenli ve planlı olmasını sağlıyor. Çocuklarım büyüdükten sonra iş hayatına başladığım için bu dengeyi oturtmakta zorlandığımı söyleyemem.

İKİNCİ MARKAMIZI HAYATA GEÇİRİYORUZ

Önümüzdeki dönem için yeni yatırım planlarımız var. Tasarım porselen üretimine ağırlık veriyoruz. İkinci markamızı hayata geçirmek üzereyiz. Şu an tasarımları tamamladık.

Çok kısa bir sürede üretime geçip yurtdışı pazarına açılmayı hedefliyoruz. 2023 yılında, 56 yaşında bir kadın olarak sağlığım da elverirse, yarattığımız markaların iç ve dış piyasada sağlam bir zeminde olduğunu görmeyi çok isterim. Aynı zamanda atölyemizdeki kurslara da devam etmeyi planlıyoruz.

GİRİŞİMCİLİK 'MODA' OLSA DA GERÇEKTEN ZOR...

Girişimcilik son dönemde çok moda oldu. Fakat gerçekten zor. İş hayatına atılmak isteyen genç kadın girişimcilerin; çok donanımlı ve tanınma sürecini idare edecek kapitale



sahip olmaları gerekir. Zaten bunlar olmadığında ayakta kalmaları pek mümkün olmayacaktır. İş hayatına belki de ilk etapta, çeşitli şirketlerde çalışarak tecrübe edindikten sonra girmeleri daha iyi olacaktır. Sonraki süreçte yollarına girişimci olarak devam etmeleri daha doğru sonuçlar verir.

TASARIM ÜRÜNLER GERÇEK DEĞERİNİ BULAMIYOR

Bizim ürünlerimiz tasarım ve el yapımı olduğu için maalesef gerektiği değeri bulamıyor. Fakat biz ürünümüzün arkasında olup bu genel sıkıntıyı aşmaya çalışıyoruz. Şöyle ki; üretilen ince porselenlerin bir örneği daha olmadığı için

Bursa'da biraz yavaş da olsa İstanbul, İzmir ve Bodrum'da bu zorlukları aştığımızı düşünüyorum. Maalesef sanatla uğraşan herkes bu sorunlarla karşılaşılıyor. Hedefimiz; kendi tasarımlarımızı çoğaltıp pazar alanımızı genişletmektir.

KADINLARA VERİLEN DESTEKLER YETERSİZ

Türkiye'de kadın girişimcilere sağlanan destekler olduğunu biliyorum. Ancak bu destekleri kesinlikle yeterli bulmuyorum. Bu kitap aracılığıyla, gençlerimiz için daha çok melek yatırımcıya ihtiyaç olduğunu ifade etmek istiyorum. Türkiye'de kadın olarak değil de girişimci olarak sorunlar mevcut. Her ne kadar girişimcilik eğitimleri alınsa da verilen destekler çok az veya bu destekler çok geç ödeniyor. Zaten yeni

bir iş kurmak başlangıçta oldukça zor. Tabii ki vergilerin çok yüksek olması da birçok kişinin hevesini başlangıçta kırıyor.

KADINLAR İŞ HAYATINDA DAHA DEZAVANTAJLI

Kadın, özellikleri gereği erkeğe oranla iş hayatında avantajlı olsa da, reel iş hayatında kadına verilen değer, tanınan imkanlar, kesinlikle dezavantajlı... Maalesef, aynı statüde olmasına rağmen erkeğin aldığı maaş kadının maaşından yüksek. Kadın ve erkek aynı eğitimi almalarına rağmen erkek, her zaman iş hayatında daha önce yükseliyor.



HANDE BAYTİMUR

YANNİ TEKSTİL
GENEL MÜDÜR

**“Sabırla, azimle
ve kararlılıkla iş
hayatına devam
eden bir insanın
gerçekten hedef
belirledikten
sonra
başaramayacağı
hiçbir iş
yok. Yeter ki
isteyelim...”**

1977 yılında İstanbul'da doğdum. Eğitim hayatımı İstanbul'da tamamladım. Bilgi Üniversitesi Uluslararası İlişkiler ve ardından Anadolu Üniversitesi İşletme Bölümü'nü bitirdim. İstanbul- Akbank'ta Dış Ticaret birimi İthalat İhracat Bölümü'nde 5 yıl çalışım. Daha sonra 'bu kadar bankacılık yeter artık' diyerek istifa ettim ve New York'a gittim. Burada da dil eğitimimi tamamladıktan sonra Bursa'ya yerleşip tekstil sektörüne girdim. Böylece hayatımın yeni bir sayfası açılmış oldu.



Aldığım eğitimler ve insan ilişkilerindeki başarılarımdan dolayı her zaman üretime ve sıcak satışa ilğim vardı. Babam M. Ruhi Baytımur, yaklaşık 22 yıl önce İstanbul'dan gelip fabrikamız Dilhan Tekstil'i Bursa'da kurduktan sonra ailece biz de yavaş yavaş Bursa'ya yerleştik. Artık Bursa bizim ikinci memleketimiz oldu. Babam tekstil sektörünün çok ileri görüşlü duayenlerinden birisidir. 1980 yılında Dilhan Tekstil'i Sultanhamam'da kurup ilk olarak toptancılıkla başlamış, Yunanistan'dan çizgili tüller, Fransa'dan ilk gipürleri alıp Türki-

ye'de pazarlayan kişidir. Ben de çocukluğumdan beri tekstil konularını duyarak büyüdüm. Dokuma tezgahları, tül perde üretimi nasıl yapılır, müşterileri ilişkileri vs...

Daha küçük yaşlarda çözgünün, deverenin, atkının, ipliğin, dokumanın ne olduğunu biliyordum. Dokuma tezgahları arasında çok zamanım geçti. Önceleri bu işi erkek mesleği olarak görmüştüm. İki tane erkek kardeşim var. 'Babam on-

ları yetiştirir' diye düşünmüştüm. Ancak onlar tekstili tercih etmediler. Ben de sektörün içine girdikçe yaptığım işin daha çok bayanlara yönelik olduğunu fark ettim.

Tüm enerjimi, yaratıcılığımı, motivasyonumu işime vererek çok güzel projelere imza attım. Babamın desteğiyle şimdiki firmam olan Yanni Tekstil'i kurduk. Böylelikle finans sektöründen tekstile hızlı bir geçiş yapmış oldum.



AKBANK'TA DENEYİM SAHİBİ OLDUM

Sektördeki aile şirketimiz dolayısıyla benim de tekstilde olacağım aslında çok önceden belliydi. Fakat babam işi bilmeden hiç kimseye sorumluluk vermez. Bundan dolayı babamın 'ya gel yanımda en alt seviyede başla, yıllar içinde işi öğrendikçe yükselirsin', 'ya da git başka şirketlerde deneyim sahibi ol, bana kendini kanıtla öyle gel' demesi üzerine ben de aldığım bir kararla Akbank'ta kurumsal bankacılıkta deneyim sahibi oldum. Bu süre içinde bankadaki sınavlarda derecelere girdim. Dış ticaret biriminde öğrenmiş olduğum ithalat ve ihracatı kendi şirketimde de aktif olarak yaptım. Çok sayıda asistan yetiştirdim ve sonrasında babama kendimi kanıtlayarak kendi şirketimin sahibi oldum. Başta babam ve tüm ailem, her konuda gösterdiğim başarılarımdan dolayı bana her zaman destek olmuştur.

Yanni Tekstil 2004'te nakış makineleri ve özel meka makineleriyle üretime başladı. İlk olarak Dilhan'a fason üretim yaptık. Daha sonraları Heimtextile ve Evtex fuarlarına katılarak kendime müşteri portföyü oluşturdum. Her geçen yıl müşteri portföyümüz artarak geliyor ve mevcut müşterilerimize en iyi hizmeti vermeye devam ediyoruz. Ağırıklı olarak tül perde sektörüne üretim yapıyoruz. Aynı zamanda da

fantezi üst giyim yatak örtülük kapitone işleme üretimimiz de var. Daha çok bizim müşterilerimiz büyük dünya markaları, proje firmaları avangarde butik firmalar. Tasarımlarımız çok çığır, inovatif avangarde. Bu yüzden müşteri kesimimiz sınırlıdır. Biz her müşteriye hitap etmiyoruz. Sadece belli dünyadaki yüzde onluk bir dileme hitap ediyoruz. Bu da zaten bizim için yeterli.

DAHA DETAYCI, TİTİZ VE HIRSLIVIZ

Yapı olarak daha detaycı, daha titiz, daha hırslı olmamız ve erkeklerin umsamadığı- önemsemediği noktalara, aksine daha çok dikkat edip önemsememiz ve daha farklı bakış açılarında sahip olmamız biz kadınları, iş hayatında erkeklerden farklı kılar. Özellikle bizim ürünlerimizde daha farklı detaylar, tasarımlar söz konusu olduğundan, bu fark daha çok öne çıkar. Müşteri ilişkilerinde de kadınların daha iyi olduğunu düşünüyorum. Sürdürülebilir rekabetteki inatçılığımız bile erkeklerle oranla daha fazla. Kadınların istedikleri zaman her işte başarılı olacaklarını düşünüyorum. Önemli olan; istemek. Sanat dalları, eğitimlik, finans- pazarlama... Genel anlamda istediğimiz her işi başarabiliriz. İş hayatında umutsuzluğa pek düşmem. Piyasaların daralması ya da çok iyi çalıştığımız ülkelerin ekonomisindeki bozulması bazen

insanın keyfini kaçırabiliyor. O kadar uğraş verdiğimiz desenler, koleksiyonlar hazırlayıp yatırım yaptığımız bir ülkede ekonominin kötüye gitmesi ve beklenen satış rakamlarına ulaşamamamız biraz moralimizi bozuyor. Tekstil sektörü çoğu zaman inişli-çıkışlı olduğu için beraberinde farklı çözümsel yaklaşımlar üretmenizi gerektirir. Hemen B ya da C planıma geçiş yaparak uygulamaya koyuyorum. Böylelikle umutsuzluğa düşmek yerine çözüm üretip yolumuza devam ediyoruz. Öncelikle emek harcamakla birlikte her zaman herkesin kısmetinde olanı kazandığını düşünürüm.

EVLİLİK DE YAPARIM KARIYER DE...

Evliliğim, bir kızım var. Ben, 'evlilik de yaparım, kariyer de' grubundayım. Bazen nereye koşturacağımı bilemeyip offline moduna geçtiğim oluyor. Sabah fabrikada başlayan mesaim, akşam evde devam ediyor. Kızım 15 yaşında. Eşimin tekstille pek ilgisi yok. Kendisi mühendis. Eşim de kızım da bana çok destek verir. Evdeki yükümün çoğunluğunda kızım bana elinden geldiğince yardımcı oluyor. Bazen işim önce geliyor, bazen de ailem. Ancak her zaman her şey dengededir. 2023 yılına önümüzde çok da uzun bir süre kalmadı. Firma olarak, kalitemizi ve de tarzımızı koruyarak müşteri portföyümüzü artırmak ilk hedeflerimiz arasında



geliyor. Yanni olarak yine butik ve farklı ürünler ile koleksiyonumuza devam edeceğiz. Giyim sektörüne de ağırlık vermeyi planlıyorum. Bugüne kadar Yanni markasını tüm ekibimizle güzel bir noktaya getirdik. İnşallah 2023 yılına kadar da bu başarımızı daha ileri noktalara taşımak bize inanılmaz mutluluk ve gurur verir.

İSTEDİKTE SONRA HER İŞİ BAŞARIRIZ

İş hayatına yeni girecek olanlara; iyi bir altyapı oluşturup hedeflerini belirledikten sonra o hedef doğrultusunda ilerlemelerini tavsiye ederim. Sabırla, azimle ve kararlılıkla devam ederlerse, bir insanın gerçekten hedef belirledikten sonra başaramayacağı hiçbir iş yok. Yeter ki isteyelim...

SEKTÖRDE SIRADIŞI BİR TARZIMIZ VAR

Bizi diğer firmalardan ayıran özellik, avangarde sıra dışı tarzımız ve butik üretimimiz. Bugün Çin'de çok lüks mal satıyoruz. Tüm Türkiye, Çin'den ithalat yaparken biz oraya ihracat yapıyoruz. Üstelik çok farklı, pahalı ve de özel ürünler. Dünyanın her yerine ihracat yapıyoruz. Üretimimizin yüzde 60'ı ihracata yönelik. Japonya'dan Çin'e, Avrupa'dan Amerika'ya, Kanada, Rusya ve Ortadoğu'ya kadar her yere. Biz biraz fazla

yenilikçiyiz. Bu anlamda sektörden farklıyız. Kimsenin cesaret edemediği el işçiliğiyle bütünleşmiş tasarımlar yapıyoruz. Bu anlamda Yanni markası Türkiye'de de çok iyi bilindiği gibi yurtdışında da tanınmaya başladı. Mesela 4-5 yıl önce yaptığımız kelebek desenleri piyasada yeni yayılmaya başladı. Bu anlamda öncü olduğumuzu düşünüyorum.

Genel anlamda sektörümüzün kurumsallaşamama problemi var. Ancak yatay entegre tesislerinde kurumsallaşabilmek mümkün. Çok çeşitlilik varsa entegre olmamızda mümkün değil. Eğer yan sektördeki tüm firmalar ve de üreticiler kalite ve sorumluluklarını tam olarak yerine getirirlerse her şey çok daha düzgün ve kolay olur. Ayrıca haksız rekabetten uzak durup, birbirimize saygı çerçevesinde, herkes birbirinin hakkını koruyarak ticaretini yaparsa, bu pazarı kardeşçe paylaşabiliriz.

KADINLARA DESTEK YETERLİ ÖLÇÜDE DEĞİL

Türkiye'de kadın girişimcilere yeterli kadar destek olmadığını düşünüyorum. Artırılmasını destekliyorum her zaman. Öte yandan, erkek hakimiyetinde olan bir ülkedeyiz. Bu yüzden kadınların kendini ön plana çıkarması daha zor. Sektörde 10 kadın girişimciden ancak bir tanesi ayakta kalabiliyor. Ben

bu anlamda biraz şanslıyım. Babam arkamda olduğu için çok fazla bir zorlukla karşılaşmadım. Yumruğunuzu masaya vurabiliyorsanız zorlukların üstesinden de gelebilirsiniz.

ZORLUKLAR KADAR KOLAYLIKLAR DA VAR

İş hayatında olmanın zorlukları kadar kolaylıkları da var. Kadınlar her zaman her ortamda nazik karşılanırlar. Hatta yurtdışında valizlerimizi bile taşıyorlar. İnanılmaz hürmet ve saygı görüyoruz. Hatta bazı müşteriler işlerin takibi, geri bildirim, sorumluluk ve disiplin açısından kadınlarla çalışmayı daha çok tercih ediyor. Ayrıca kadınlara destek olma amaçlı olan müşteriler de çıkıyor. Nihai tüketici biz kadınlar olduğumuz için bir kadının ne istediğini bizden daha iyi kimse bilemez. Ancak bizim gibi düşünebilen erkekler hariç.

HEPİMİZİN YOLU AÇIK OLSUN

Bir kadın olarak tekstil sektöründe bulunmaktan dolayı çok mutluyum. Her gün işime büyük bir istekle gelip zevkle çalışıyorum. 'İşleyen demir paslanmazmış' misali, çalıştıkça dinç, enerjik ve mutlu olduğuma inanırdım. Sizlerin de böyle olduğunu düşünüyorum. Cesur Yürekli Kadınlar hepimizin yolu açık olsun.



HANDE OCAKOĞLU

DR. HANDE OCAKOĞLU
SAĞLIKLI YAŞAM
MERKEZİ KURUCUSU
HALK SAĞLIĞI UZMANI

“Başarı uzun bir yol ve bende bu yolda adımlar atıyorum. Hayatta iniş-çıkışlar kaçınılmazdır, ancak heyecan ve sevgiyle atılan adımlar zor zamanlarda sana güç verir.”

1979 yılında, baba tarafından Konya-Ereğli, anne tarafından ise Mısır kökenli bir ailenin 2. çocuğu olarak dünyaya geldim. Annem ve babam Galatasaray Üniversitesi Kimya Mühendisliği bölümünde öğrenciyken tanışıp sonrasında evlenen sevgi dolu insanlar. İlk öğrenimimi Özel Karacadağ Koleji'nde, orta ve lise öğrenimimi Diyarbakır Anadolu Lisesi'nde tamamladım. Liseden mezun olduğumda yani 1996 senesinde yabancı dilimi ilerletmek adına bir süre İngiltere- Cambridge'de yaşadım. 1997 senesinde tıp fakültesinde



eğitime başladım ve 2003 yılında Uludağ Üniversitesi Tıp Fakültesi'nden mezun oldum. Evli ve 2 çocuk annesiyim.

Çocukluğumdan itibaren etrafımda gördüğüm ve tanıdığım tüm kadınlar genç-yaşlı demeksizin okuyan, çalışan ve üreten insanlardı. İş hayatına atılmak için yeterince örneğim vardı yani... Ben de mesleki kariyerimi planlarken hep bu gerçeği göz önünde bulundurdum ve kendimi hep başarıya odakladım.

DOKTOR SADECE İLAÇ YAZAN KİŞİ DEĞİLDİR

1997 yılında başladığım tıp tahsilimi 2003 yılında yüksek dereceli başarıyla tamamladım ve uzmanlık eğitimi için hemen çalışmalarına başladım. Mezunu olmaktan gurur duyduğum üniversitemde 2004 yılında uzmanlık yapma hakkı kazandım ve Halk Sağlığı Anabilim Dalı'nda ihtisasıma başladım. Son derece keyifli, öğretici ve meşakkatli bir sü-

reç oldu benim için tıpta uzmanlaşma sürecim... Etrafımda tanıdığım çoğu insan doktorun sadece ilaç yazan kişi olduğunu düşünürken ben tıbbın tamamen farklı bir dalıyla çalışmaya başlamıştım. 2009 yılının son günlerine kadar süren yoğun eğitim sürecimde öğrendiğim ve hayat boyu uygulayacağım hekimlik 'Koruyucu Hekimlik' olacaktı. Yani kişileri daha hastalıklara yakalanmadan önce doğru yaklaşımlarla bilgilendirmek ve ileride oluşabilecek hastalıkların önüne geçmek artık tüm hedefim. Bu süreçte yani başımda olan



ve bilgi birikimlerini, deneyimlerini ve desteklerini benden hiç esirgemeyen tüm hocalarıma bir kez daha teşekkür etmek isterim. Diyabetle savaşmaktan tutun da obeziteyle mücadelede varıncaya kadar çok geniş bir yelpazeydi bu bahsettiğim süreç. Bugün gerçekten çok şanslı bir hekim olduğumu düşünüyorum. Çünkü tıbbın bu alanında kendimi geliştirdim.

2012'DE ÖZEL SEKTÖRE GEÇTİM

İhtisasımı tamamladıktan sonra mecburi hizmetim günde geldi. İlk görev yerim T.C Sağlık Bakanlığı Batman İl Sağlık Müdürlüğü Ana Çocuk Sağlığı ve Aile Planlaması birimi oldu. Bir süre çalıştıktan sonra ikinci görev yerim olan T.C Sağlık Bakanlığı Bandırma Toplum Sağlığı Merkezi'ne tayin edildim. Mecburi hizmetimi 2012 yılında tamamladıktan sonra özel sektöre geçiş yaptım ve o tarihten bu yana halen çalışmalarımı kendi kliniğimde yani 'Dr. Hande Ocakoğlu Sağlıkli Yaşam Merkezi'nde devam ettirmektedirim.

Ailemde çok fazla hekim olduğu için ve bu hekimlerin hepsi kendi branşlarında Türkiye'de ve hatta dünyada belli yerlere gelen kişiler olduğu için benim iş hayatına atılma kararım tabii ki doğru karşılandı ve desteklendi.

AYNI ZAMANDA İŞYERİ HEKİMİYİM

'Dr. Hande Ocakoğlu Sağlıkli Yaşam Merkezi'nde sıklıkla obeziteyle mücadele ve antiaging beslenme yönünde çalışmalar yapmaya vakit ayırıyorum. Hepimizin malumu olduğu üzere obezite çok yaygın karşılaşılan bir sağlık sorunu son yıllarda. Ülkemizde ve tüm dünyada son yıllarda yapılan tüm çalışmaları ve uygulamaları da sürekli değerlendirerek en güncel yaklaşımlarla çözümler üretmeye çalışıyorum hastalarımın. Ayrıca 2008 yılından beri işyeri hekimiyim. Bu alanda da birçok firmaya meslek hastalıklarını önlemeye yönelik uygulamalar için danışmanlık yapıyorum. Bazı gıda firmalarının da menülerini hazırlamaları için onlara bilimsel danışmanlık desteği sağlıyorum. Önümüzdeki dönemlerde

çok daha fazla sayıda farklı tedavi alternatiflerini de kliniğimizde uygulamaya başlayacağımı şimdiden belirtmek isterim.

TEK RAKİBİM YİNE BENİM

Öncelikle şunu belirtmeliyim ki ben kimseyi kendime rakip olarak görmem. Çünkü benim tek rakibim yine benim. Her karar aşamasında derinlemesine analiz yapıp her ihtimale karşı ikinci bir alternatif hazırlamayı ihmal etmem. Sadece kendimi erkeklerden her zaman bir adım önde görüyorum. Çünkü kadınların önsözlerinin erkeklerden daha güçlü olduğunu düşünüyorum ki bu konuda da yanıldığımı sanmıyorum.

İŞ DÜNYASINDA AYAK İZLERİMİZ VAR

İş kadınları girişimcilikten tutun da yöneticiliğe kadar çok farklı alanlarda başarılı olabiliyorlar. Yani iş dünyasında he-



men her alanda kadınların ayak izlerini görmek mümkün, ki zaten de öyle olmalı. Kadının işgücüne katılımının düşük olduğu ülke gelişemeyen ülke demektir bence. Başarının sırrını da çalışkan vasıflı olmalarından ve geleceğe dönük projeksiyonları içgüdülerini de dinleyerek iyi analiz edebilmelerinden kaynaklandığını düşünüyorum.

KADINLARIN BİR ARAYA GELMESİ ÇOK ÖNEMLİ

Kadınların bir araya gelmesi, sorunlarını birbirine aktarması, çözümler bulmaya çalışması ve birbirlerinin hayatlarına dokunması bence çok önemli bir konu. Ve nihayetinde bizi güçlü kılacak bir etken. Hepimizin birbirimizden öğrenebileceği sonsuz deneyimleri ve birikimleri varken neden paylaşmayalım ki. Özellikle son yıllarda bu anlamda yapılan çalışmaları ve birliklilikleri takip etmeye çalışıyorum. Umarım daha da iyi noktalara gelebiliriz.

Çalışırken müthiş bir eş ve aile desteğim var. İnanın ki umutsuzluğa düşme fırsat bile vermezler. Ancak dünyamızın genel gidişatına baktığım zaman sadece çocuklarımla geleceği için zaman zaman endişeleniyorum o kadar.

DOĞRU TERCİHLERLE KENDİMİ GÜÇLENDİRDİM

Kıymetli eşim Murat Ocakoğlu ile 2004 yılında evlendik. Benim için aile hayatı her zaman ön planda olmuştur ve öyle de kalacaktır. Kişiyi yüceltenin yetenekleri değil seçenekleri olduğuna inanırım hep. Ben gerek özel yaşamımda gerekse iş hayatımda doğru tercihler yaparak kendimi güçlendirdim. Başarılı olmamda en büyük etken düzenli bir aile hayatının oluşu ve şimdiki tabirle yaşam koçu gibi bir eşe sahip olmamdır. Derin bir iş deneyimi olan ve risk almaktan korkmayan cesur tavırlarıyla beni her zaman destekleyen eşim ve tabii sevginin gücü ile aile ve iş hayatımızı dengeliyoruz elimizden geldiği kadar.

BAŞARI UZUN BİR YOLDUR

Başarı uzun bir yol ve ben de bu yolda adımlar atmaya devam ediyorum. Hayatta iniş ve çıkışlar kaçınılmazdır, ancak heyecan ve sevgiyle atılan adımlar zor zamanlarda sana güç verir. Bu bağlamda yaptığın işi severek yapmak benim en temel felsefemdir. Kendi açımdan değerlendirdiğimde; her zaman planlı ve düzenli olmayı ilke edindim. İşimi şansa bırakmayı asla düşünmedim. İletişime çok önem verdim. Bilgi alışverişi yapıp birçok farklı kesimden insanları tanımaya ve dinlemeye çalıştım. Yeni fikirlere açık olmak, fırsatları değerlendirmek olmazsa olmazlarımdı. Bu bağlamda çok sayıda eğitim organizasyonu, panel, konferans ve sempozyumlara katıldım. Birçok bilimsel organizasyonda düzenleme kurullarında yer aldım. Mesleğim gereği beynimin sağ tarafındaki hayal gücü ve sezgi yeteneği ile sol tarafındaki stratejik düşünme ve kritik-analiz yeteneğini birleştirerek yaratıcı yenilikler keşfetmek beni başarıya ulaştırdı. Umarım sizi de ulaştırırım.





HANDE PALALI

PALALI DİŞ KLİNİĞİ
DİŞ DOKTORU

“Genç kadın girişimcilere; çok çalışmalarını ve kendilerine güvenmelerini tavsiye ederim. Fakat kendine güvenin en önemli unsuru ‘bildiğini bilmek’tir.”

Aslen Bursalıyız... Öğretmen olan anne ve babamın görev yaptığı Sakarya’da 6 Mart 1969 tarihinde dünyaya geldim. Sonraki dönemde anne ve babam Gemlik’e atandı, ben de ilkokul eğitimimi Gemlik Şehit Cemal İlköğretim Okulu ile Atatürk İlköğretim Okulu’nda tamamladım. 1987 yılında Bursa Anadolu Lisesi’nden mezun oldum. Hacettepe Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi’ni ise 1993 yılında bitirdim. İlk üç yıl Bursa Diş Hastanesi’nde çalıştım. 1996 yılının Nisan ayından bu yana muayenecilik yapıyorum. Hem Anadolu



Lisesi’nden hem de üniversiteden sınıf arkadaşım olan Ali Palalı ile evliyim ve birlikte çalışıyoruz. Temmuz 2002 doğumlu Aslı ve Ağustos 2006’da dünyaya gelen Ayça adında iki kızım var.

KADINLARIN ÜRETMEĞİĞİ TOPLUM VAR OLAMAZ

Bir kadının, iş hayatına atılmama ihtimalini düşünmüyorum. Kadınların üretmediği toplumun var olamayacağı inancındayım. Her insanın daha üretken ve daha çalışkan olması

gerektiğine inanıyorum. Eski milli voleybolcu olduğum için 16 yaşından beri kendi paramı kazanıyorum. Lise ve üniversite hayatım boyunca profesyonel olarak voleybol takımlarında oynadım.

AİLEM VE EŞİM EN BÜYÜK DESTEKÇİM OLDU

Ailem; her konuda ve her zaman en büyük destekçim oldu. Annem ve babam bugünkü bulunduğum konumun zeminidir. Bugün bir ‘Hande’ varsa, her şeye rağmen her ço-

cuğun olduğu gibi en büyük destekçim ve yol gösterenim annemdi. Hala her sıkıştığımda benim için en doğruyu annemin bildiğine inanıyorum. Ayrıca çok şanslı olduğumu hissediyorum. Çünkü hayalimin ötesinde bana destek veren bir eşim var. Hep daha iyiye, daha ileriye gitmem için en büyük destekçim, en iyi arkadaşımı eşim.

ÜNİVERSİTE SINAVINDA TEK TERCİH YAZDIM

Ben işimi çok seviyorum. Üniversite sınavında tek tercih



yazdım. "Okursam Hacettepe, olursam diş hekimi" dedim. Şansım da yaver gitti. Farklı bir bakış açısı mıdır bilmiyorum, ancak işimi hobi gibi yapıyorum. Hala ilk günkü gibi heyecanlıyım ve her yaptığım işte aynı heyecanı ve mutluluğu duyuyorum. En başta insanları seviyorum. İnsanların ağrılarına çare olmayı, onları güzelleştirmeyi ve mutlu etmeyi seviyorum.

Ben, kendi içinde mutlu olmayan hiç kimsenin ne kendine, ne işine, ne de başkasına faydası olabileceğini düşünmüyorum.

rum. Kadınların iş hayatında en çok yönetici olarak başarılı olduğunu düşünüyorum. Çünkü kadınların genlerinde idare etmek var. Kadın aynı anda birden fazla olaya odaklanıp organizasyon yapıyor. Yani doğasında- geninde organizasyon yeteneği var.

BİLGİ EN BÜYÜK YATIRIMDIR

İş hayatım ile aile hayatımı dengede tutma noktasında da şanslı olduğumu düşünüyorum. Aynı iş kolunda, aynı muayeneye ancak farklı branşlarda çalıştığım bir eşim var. İşim

uzadı' cümlesini rahatlıkla kullanabiliyorum, çünkü eşim ne demek olduğunu biliyor. Fakat kızlarım küçükken çok zorlandım. Okuldan geldiklerinde onlara kapı açan bir anne istediler. Şimdi benimle gurur duyuyorlar. Doğrusunun bu olduğuna inanıyorlar. Ancak onları okuldan alamadığım, evde karşılamadığım her günü ziyadesiyle çektim.

Bizim işimizde yatırım planlamadığımız bir an olamaz. Bilgi, en büyük yatırımdır. Eşim durdurulamaz bir yenilikçi olduğu için bizde sürekli yenilik vardır. Ben de ona yetişmeye çalışıyorum.



EN ÖNEMLİ UNSUR; BİLDİĞİNİ BİLMEKTİR

Genç kadın girişimcilere, iş hayatına atılmak isteyenlere çok çalışmalarını, kesinlikle kendilerini geliştirmelerini ve kendilerine güvenmelerini tavsiye ederim. Ancak şunu da belirtmek isterim ki; kendine güvenin en önemli unsuru 'bildiğini bilmek'tir.

Ben de iş hayatında kendi adıma tatmin edici bir noktada olduğumu düşünmeme rağmen öğrenecek daha çok şeyim olduğuna da inanıyorum. Öte yandan; diş hekimliği

mesleğinde; mesleki eğitim kalitesinin düşmesini en büyük problem olarak görüyorum. Genç meslektaşlarının kendini geliştirecek iş imkanlarına sahip olmadığını düşünüyorum.

TÜRKİYE'DE KADIN OLARAK AYAKTA KALMAK ZOR

Her gün kadınların katledildiği ülkemizde kadına destek yokken, girişimci kadına da desteğin olmayacağına inanıyorum. Salt kadın olarak ayakta durmak zaten zor... Sırf

hamile kalacak diye işe alınmayan veya hamile kaldığı için hak ettiği terfiyi alamayan tanıdığım onlarca meslek sahibi arkadaşım var.

Çalışan kadının aynı zamanda eksiksiz bir anne, eş, gelin olması bekleniyor. Ülkemizde iş sahibi bir kadın, sadece kadın olduğu için gece iş yemeğine aynı mesleği yapan erkek arkadaşları kadar rahatlıkla gidemiyor. Sözüm ona yanlış algılanıyor. Makyaj, etek ve topuklu ayakkabı arasına sıkıştırılmış kadın zihniyetini değiştirmesek güzel ülkemizin vay haline.



HATİCE KAYIR

HTC HOME
COLLECTION
GENEL MÜDÜR

“İş hayatında zorluklar ve iniş-çıkışlarla karşılaşmak her zaman mümkün... Önemli olan; masadan kalkmamak ve mücadeleye devam etmektir...”

1972 yılında Bursa'nın Keles ilçesi Dağdibi köyünde dünyaya geldim. Dört çocuklu bir ailenin ikinci çocuğuyum. İlköğrenimimi Bursa Faik Yılmaz İpek İlköğretim Okulu'nda tamamladım. Ancak özel gayretimle kendimi eğitime yönünde özellikle mesleki ağırlıklı olmak üzere çok sayıda kitap okudum ve sosyal olmanın etkinliğine inandığım için de mümkün mertebe sosyal olmaya çalıştım. Genç yaşta evlendim. İki çocuk annesiyim.



MOBİLYA VE TARIM SEKTÖRÜNDE FAALİYET GÖSTERDİM

İş hayatına 1993 yılında mobilya sektöründe döşeme atölyesi kurarak başladım. Çalışma azmi ve girişimcilik ruhu bende o kadar etki yapmıştı ki aynı zamanda tarım sektöründe çilek üreticiliğine başladım. Modern üretim teknikleri kullanarak standardın üzerinde verim yakalama suretiyle hem iç piyasaya hem de ihracata yöneldim.

2008 YILINDA TEKSTİL SEKTÖRÜNE GİRDİM

2008 yılında tekstil sektörüne adım attım. O tarihten bu yana ev tekstili imalatıyla iş hayatıma devam ediyorum. Kendine güvenmek, sabretmek, çok çalışmak, azim ve kararlılık; başarıya götüren en önemli faktörlerdir. Bir iş kadını olarak, aynı sektörde faaliyet gösteren erkek meslektaşlarımız ile aramızdaki en önemli farkın da; işimize gösterdiğimiz hassasiyet ve titizlik olduğunu düşünüyorum.

AİLEM BENİ DUALARIYLA DESTEKLEDİ

Aile olarak iş hayatına yönelik bir yapıya sahip olmadığımız için yakın çevremden herhangi bir şekilde destek görmedim. Ancak, çok inançlı olan annem ve babam beni dualarıyla sürekli destekledi. Tabii ki, Allah'ın izniyle en büyük faktör, kendime olan güvenimdir.



UMUDUN TÜKENMEDİĞİ ZAMANI YAŞAMAKTIR HEDEFİMİZ

İş hayatında zorluklar ve iniş-çıkışlarla karşılaşmak her zaman mümkün. Bu sebeple yılmadan çalışarak bütün zorlukların üstesinden gelebiliriz. Önemli olan; masadan kalkmamak ve mücadeleye devam etmektir. Ben iş hayatında hep bu şekilde hareket ettim. Yaşamak umuttur... Umudu pişiriyoruz ve umudun tükenmediği zamanı yaşamaktır hedefimiz.

TANINMIŞ PEK ÇOK MARKAYA TASARIM DA YAPIYORUZ

2008 yılında ağırlıklı olarak ev tekstiline yönelme kararı aldım. Sektöre yabancı olmama rağmen bu işi bilenlerle kadrolaşarak yoluma emin adımlarla devam ettim. Çalışanlarım benim için aile bireylerimden farksızdır. Çalışanlarımız arasında çok iyi bir motivasyon sağlayarak ev tekstili sektöründe hızlı bir şekilde yol almaya başladık. Reklama girmemesi için firma ve marka isimleri zikretmek istemiyorum ancak, çok sayıda tanınmış markaya, tasarımı da bize ait olmak

üzere ev tekstili ürünleri ürettik. Bu ve benzeri başarılı çalışmalarımız, sektörde ne kadar etkili bir firma olduğumuzu bir kez daha ortaya koydu.

ÖNEMLİ OLAN; AİLE VE İŞ HAYATINI DENGELİ GÖTÜREBİLMEK

Kadın olarak iş hayatının içinde bulunurken, aynı zamanda aileme ve çocuklarımıza da her zaman vakit ayırmak zorundayız. Bu hassas dengeyi kurabildiğimiz sürece iş hayatında kadınlar için sıkıntı olmayacağını düşünüyorum. Yürekli ve çalışkan kadınların, ekonominin her alanında başarılı olduğuna ve olacağına inanıyorum.

BİZLER ERKEKLERE ORANLA ÇOK DAHA DİKKATLİ VE TİTİZ ÇALIŞIYORUZ

Bir iş kadını olarak, aynı sektörde faaliyet gösteren erkek meslektaşlarımız ile aramızdaki en önemli farkın; işimize gösterdiğimiz hassasiyet, titizlik ve ayrıntılara önem vermemiz olduğunu düşünüyorum. Bilindiği gibi kadınlar erkekler göre çok daha hassas ve dikkatlidir. Ben de bu avantajı

en iyi şekilde kullanmaya çalışıyorum. Öte yandan şu tespiti de ortaya koymak istiyorum: Kadınların, başta hizmet sektörü olmak üzere benim de içinde yer aldığım ev tekstili konusunda çok başarılı olduklarını düşünüyorum.

KADIN GİRİŞİMCİLER NE YAZIK KI DAYANIŞMA SERGİLEYEMİYOR

Üzülerek ifade ediyorum ki; az sayıda olan kadın girişimciler maalesef kendi aralarında yardımlaşma ve dayanışma içinde değil. Göstermelik de olsa yeni yeni kadın sivil toplum örgütleri devreye giriyor. Ancak bunların da zaman içinde uygunlaşıp kadın girişimcilere faydalı olabileceğini düşünüyorum.

HEDEFİMİZ; MARKALAŞIP KENDİ TASARIMLARIMIZI ÜRETMEK

Kendi açımızdan en büyük hedefimiz; markalaşip, kendi tasarımlarımızın üretimini yapmak ve satışını gerçekleştirmek.



tirmektedir. Bundan sonraki mücadelemiz bu yönde olacak. 10 yıl sonraki hayalimiz ise; mağazalar zinciri oluşturmak, ev tekstilinin moda merkezi olan İtalya-Milano'da mağaza açmak...

YAKUP ALTINÖZ'ÜN DESTEĞİYLE VE UMUTLA YENİDEN BAŞLADIM

İş hayatında her şey istediğiniz gibi gitmeyebilir. Ben de uzun bir süre mücadele etmeye rağmen maddi sıkıntıya düşmüştüm. Bu durum her şeyin sonu gibi gelmiş, çaresizlik içinde günlerce büyük üzüntü yaşamıştım. Bu süreçte Yakup Altınöz ile iletişime geçtim. Onun verdiği bilgiler sayesinde tekrar ve umutla kaldığım yerden başladım.

KENDİNİZE GÜVENİN VE ÇOK ÇALIŞIN

İş hayatının içinde yıllardır örnek ve başarılı çalışmalara imza attığımı düşünerek genç kadın girişimcilere şu önemli tavsiyelerde bulunmak isterim: Kendinize güvenin. Sabredin. Çok çalışın. Azim ve kararlılık başarıya götüren en önemli faktörlerdir.

YILLARDIR VERDİĞİMİZ EMEK BOŞUNA DEĞİL

Bulduğumuz sektör malum; Türkiye ekonomisinin üretim, istihdam ve ihracat anlamında lokomotif denilebilecek tekstilin en önemli branşlarından olan ev tekstili... Bu alanda oldukça bilgili ve becerili olan iş arkadaşlarımızla birlikte trendi de izleyerek hızlı bir şekilde yol alıyoruz. Çok sayıda tanınmış marka bize yaptırdığı ürünlerin üzerine kendi markalarını koyarak satıyor. Üstelik bu tanınmış markaların tasarım ve Ar-Ge çalışmalarını da biz yapıyoruz. Dolayısıyla ev tekstili sektöründe oldukça başarılı, bir o kadar da takdir gören çalışmalara imza atmak, bunca yıldır verdiğimiz emek ve çalışmanın boşa olmadığını gösteriyor. Önümüzdeki dönem için de oldukça umutluyuz.

TEKSTİL SEKTÖRÜNDEKİ EN BÜYÜK SORUN; UCUZ İTHALAT

Genel çerçevede, içinde bulunduğum tekstil sektörünün fotoğrafını çekmem gerekirse, en büyük sorunun; Çin'den yapılan kalitesiz ve ucuz ürün ithalatı olduğunu söyleyebilirim.

Bundan sonraki dönemde; gerek döviz politikalarının imalatçılar açısından olumlu seyredeceği, gerekse kalitesiz ve ucuz ürün ithalatının önüne geçileceği, mevcut durumun da iyileştirileceği umudunu taşıyorum.

EĞİTİM, EN BÜYÜK DESTEK OLUR

Ben İŞKUR'un sigorta teşvikini kullanıyorum ve Türkiye'de kadın girişimcilere verilecek en büyük desteğin; eğitim ve bilgilendirme faaliyetleri olduğunu düşünüyorum. Kadın girişimcilerin özeld Bursa, genelde ise Türkiye çapında sivil toplum kuruluşu birlikteliği çatısında güç birliği oluşturma ihtiyacına öncülük etmek istiyorum.

Son olarak şunu belirtmeliyim; Zorluklar karşısında yılmayınız ve çok çalışınız.



HEPŞEN ERGİNAKIN

ACTIONCOACH
BURSA FRANCHİSE
FİRMA SAHİBİ

“İş hayatında avantaj; iş insanının hangi davranış profiline göre hangi davranış kasını daha iyi geliştirdiğiyle doğru orantılıdır. Gelişime açık bir birey avantajı kendisi yaratır.”

1969- Bursa doğumluyum. İlk, orta ve lise öğrenimimi Bursa'da tamamladım. Marmara Üniversitesi İngilizce İşletme/ Finans ve Pazarlama Bölümü'nden mezun oldum. Üniversite hayatıma devam ederken Marmara Bölgesi kokartlı rehberi olarak birçok tur ve kongre organizasyonunda yer aldım. İş hayatına Yapı Kredi Bankası/ Kurumsal Bankacılık'ta başladım. 25 yaşında bankanın İstanbul Genel Müdürlük/ Kurumsal Krediler Birim Yöneticisi oldum. Türkiye'nin ilk 500



firmasının finansal yapısı, çalışma modeli, nakit akışı, ürün yönetimi, ekonomik kriz yönetimi, müşteri görüşmeleri ve ekip yönetimi alanlarında ciddi tecrübeler kazandım. Üç yıl sonra ikiz annesi olmam sebebiyle memleketim Bursa'ya döndüm ve Dışbank'ta (Fortisbank) Bölge Direktörü olarak kariyerime devam ettim. Bankacılıktaki tecrübelerimi KOBİ Bankacılığı'nda hayata geçirdim. 2009 yılında kendi isteğimle bankacılık kariyerimi sonlandırdım. Üyesi olduğum

beş ayrı sivil toplum kuruluşunda aktif olarak faaliyetlerime devam ediyorum.

DOĞDUM, BÜYÜDÜM, OKUDUM VE ÇALIŞMAYA BAŞLADIM

İş hayatıma halen; Erginakin Gıda ve Otomotiv Grubu'nun ortağı olarak finans, insan kaynakları, ürün alımı ve yatırım

bölmülerinden sorumlu olarak devam ediyorum. Bu süreçte grubun personel sayısı yüzde 300, cirosu yüzde 500, karlılığı ise yüzde 240 arttı. Temmuz 2015'te Erickson Koçluk sertifikasını aldım ve Yaşam Koçu oldum. Kasım 2015'te ActionCOACH İşletme Koçluğu sertifikasını aldım ve Certified Business Coach/ Franchisee olarak Bursa'da ilk İşletme Koçluğu firmasını açtım. Dünyanın bir numaralı işletme koçluğu firması olan ActionCOACH'un Bursa Franchise'i olarak



İşletmelerin yeniden yapılanma ve büyüme süreçlerinde onlara eşlik ederek vizyonlarına ulaşmalarına yardım etmenin, onların sürekli öğrenmelerine katkıda bulunmanın mutluluğunu yaşıyorum. Kadın olmak veya genç bir kız olmak benim çevremde veya ailemde iş hayatına atılmak için gayet normal bir sonuçtu. Zaten benim de inandığım ve benim için kodlanan hayat; 'Kızım büyüyecek, okuyacak, iş kadını olacak' şeklinde olduğu için aksini hiç düşünmedim. Doğdum, büyüdüm, okulumu bitirdim ve çalışmaya başladım. Allah'a şükür hala da çalışıyorum. Ailemden özellikle de babamdan ve yakın çevremden çalışma hayatına başlar-ken destek gördüm.

PAZARCILARA KENDİ KESEKAĞITLARINI SATARDIM

Ben ilkokul ve ortaokul çağındayken pazarlarda, gazetelerden yapılmış kese kağıtlarının içinde sebze-meyve satılırdı. Eve gelen kese kağıtlarını biriktirir, annemle birlikte pazara gittiğimde o kesekağıtlarını pazarcılara geri satar ve para kazanırdım. Sonra evdeki okunmuş gazetelerden yeni kese kağıtları yapmaya ve onları da satmaya başladım. Cumartesi günleri sabah erkenden Bursa- Heykel pazarına gider ve pazarcılara kilo ile kesekağıdı satışı yapardım. Haftalık harçlığımın üstüne bir de böyle para kazanıyordum. Aslında babam bana yeteri kadar para veriyordu. Her şeyim fazlasıyla vardı. Ancak bu benim için kendi başıma yaptığım bir iş ve

kazandığım bir başarıydı.

KENDİMİ BİLDİM BİLELİ ÇALIŞIYORUM

Lise hayatım boyunca babamın ofisinde yaz tatillerinde ona yardımcı olurdum. Banka işleri, ofis işleri, yazışmalar, temizlik, telefona bakma vs. işleri yapardım. Uzun süreli tatil yaptığımı çok da hatırlamıyorum. Üniversitede kokartlı rehberdim. Kongre ve tur organizasyonlarında görev aldım. O dönem de çalışma hayatındaydım. Dolayısıyla ben kendimi bildim-bileli çalışıyorum aslında... Mezun olduktan sonra çalışmamak gibi bir durumu kendim için düşünemezdim. Bana farklı bir şey söylense de ya da engel olursa da aklıma koyduğumu yapacağımı bilirdim. Dolayısıyla kimse bana engel olmadı.

İŞLETME KOÇLUĞU ÜLKEMİZDE ÇOK YENİ BİR SEKTÖR

Eşimin 25 yıldır devam eden yetkili SUBARU araç satışı bayiliğinin yanında, 2008 yılında SUBARU yetkili araç servis şirketini kurduk. İlk kurulduğunda üç kişi olan ekip şu anda 12 kişiden oluşuyor. Yedi yılda ciro artışımız yüzde 400 oldu. Karlılık artışı ise yüzde 300... Erkek egemen otomotiv sektöründe başarılı olmak benim için ayrıca keyif verici bir durum. Şimdi sistem ve ekip gayet iyi oturdu. Sadece haftanın bir gününü bu işe ayırıyorum. Benim için pasif, gelir yaratan bir işletme halini aldı. Fakat son 5 aydır zamanımı ve ener-

jimi en çok alan; Amerikan ActionCOACH firmasının Bursa franchise olarak başladığım yeni işim, yani 'İşletme Koçluğu.' İşletme koçluğu ülkemizde çok yeni bir sektör olduğu için Türkiye'de benim bildiğim veya tanıdığım sadece iki tane erkek işletme koçu var.

BİREY İŞ HAYATINDA AVANTAJI KENDİSİ YARATIR

Hangi sektör olursa olsun; kadınların beyninin genel olarak erkek beynine göre birkaç işi aynı anda yapabilme becerisi vardır. Bu da, kadınlardaki sınırların -mantıksal düşünce- alanı olarak bilinen beynin sol tarafı ile -önsezi- alanı olarak bilinen sağ tarafı arasında dizilmiş olmasından kaynaklanıyor. Bu sebeple hem özel hayatımızda hem de iş hayatımızda detay düşünme, önceden fark etme, önceden hissetme yeteneklerimiz bizim daha çok gelişmiş durumdadır. Ancak iş hayatında avantaj; iş insanının hangi davranış profiline göre hangi davranış kasını daha iyi geliştirdiğiyle doğru orantılıdır. Bu da kadın/erkek farketmez. Gelişime ve değişime açık bir birey avantajı kendisi yaratır.

Bir insan isterse her alanda başarılı olabilir. Kadın veya erkek fark etmez. Önemli olan; önmüzdeki engellerin ne boyutta aşılabilir olduğudur. Ancak Türkiye geneline baktığımızda kadınlarımızın var olduğu, dolayısıyla başarılı olduğu sektörler genel çerçevede; sağlık, finans, eğitim, kimya,



tekstil, gıda ve mimarlıktır. Genç kızlarımız lise son sınıfta üniversite tercihi yaparken biraz da ailelerinin yönlendirmesiyle mezun olduklarında çalışma ortamı olarak; çalışma saatleri belli, kapalı ve güvenli mekan, kendilerine, ev, eş ve çocuklarına zaman ayırabilecekleri, seyahati az bir iş ortamına sahip olacak şekilde tercihler yapıyorlar. Bu da sektörel kısıtlara sebep oluyor. Bu yüzden ülkemizde inşaat mühendisi iş kadını sayısı azken, bankacı iş kadını sayısı çok daha fazla oluyor veya ziraat alanında girişimci kadın neredeyse yokken, tekstil sektöründe girişimci kadınlar ses getiriyor.

'ÇOK MU HIZLI DÜŞÜNÜYORUM'

İş hayatında beni en çok yoran ve umutsuzluğa iten anlar; ekip ile iletişim kopukluğu yaşadığım konulardır. Bu anlar; anlaşılmadığımı düşündüğüm anlardır. Ben bir konu veya projeden bahsederken boş boş bakan gözler, aynı heyecanı ve coşkuyu paylaşmayan çalışma arkadaşlarım beni çok umutsuzluğa iter. O zaman kendime hep şunları sorar ve sorgularım: 'Çok mu hızlı düşünüyorum, çok mu uzun soluklu, çok mu ileriye dönük, çok mu gelişmiş düşünüyorum'. En çok zorlandığım ve motivasyonumu yitirdiğim anlardır bunlar. Evliyim ve çalışmayı benim gibi çok seven bir eşim var. Çalışma konusunda ikimizin de zaman sınırı pek yok. Bu yıl ikiz kızlarım üniversite sınavlarına hazırlanıyor. Dolayısıyla bizde bu yıl herkes çok çalışıyor. İşletme Koçluğu firması yeni bir iş olduğu için gerçekten zamanımı çok alıyor. Ancak Pazar günleri aile günümüz...'

'ALTI ADIMDA İŞLETMENİZİ NASIL BÜYÜTÜRÜNÜZ?'

Mart 2016 sonuna kadar İşletme Koçluğu hakkında Bursa'da üç adet büyük çaplı seminer vermek istiyorum. Bununla ilgili gerekli ön görüşmeleri yaptım. Tarih ve yer planlaması aşamasındayız. Yurt dışında birçok ülkede firmaların avukatı, mali müşaviri, iş güvenliği uzmanı ve 'İşletme Koçu' var. Bence bizde de işletme koçluğunun bu seviyeye gelmesi için çok uzun bir süreye ihtiyaç kalmayacak. Koçluk sektöründe en büyük sıkıntı; eğitimsiz ve sertifikasız birçok kişinin yaşam koçu olarak kendini tanıtmasıdır. Bu noktada, potansiyel müşterilerin sorması gereken bir tek soru var: Sertifikanız hangi kurumdan? ICF (International Coaching Federation) onaylı mı? Buna yanıt veremiyorsa o kişi sağlıklı yaşam koçluğu yapamaz. İşletme Koçluğu için; hem yaşam koçu hem de işletme koçu olmanız gerekiyor. İşletme koçları da yurtdışından hangi firmanın koçu ise o firmanın onaylı sertifikasıyla sadece o ülkede koçluk yapabilir. Genç girişimcilerin; Bursa ActionCOACH'un 'Altı Adımda İşletmenizi Nasıl Büyütürsünüz?' konulu seminerine katılmalarını öneririm. Bu seminere sonra yollarına nasıl devam edeceklerine karar vermeleri daha kolay olacaktır.

GİRİŞİMCİLİK TÜRKİYE'DE DESTEKLENİYOR

Türkiye'de girişimciliğin ve özellikle de kadın girişimciliğinin gerçekten desteklendiğini düşünüyorum. KOSGEB, EBRD,

kamu bankaları ve bazı özel bankalar kadın girişimcilere özel eğitimler ile finansman desteği sağlıyorlar. Önemli olan; bunları kadınlarımıza duyurmak. Bursa ActionCOACH olarak seminerlerimizde bunları da anlatıyoruz.

İŞ KADINI OLMANIN ZORLUKLARI

Türkiye'de kadın girişimciler de tüm girişimcilerin yaşadığı genel zorlukları yaşıyor. İşe ilk başlarken her türlü kaynağa, gerek bilgi gerekse finansal kaynaklara yeteri derecede ulaşamamak, zamanı iyi yönetememek, iyi bir ekip kuramamak, nasıl iş yönetileceğini bilememek, kararları alırken içindeki iş yapan uzman gözüyle bakmak, ancak asıl girişimci ruhunu tam olarak oturtamamak gibi... Ancak kadın olmanın, iş kadını olmanın bir zorluğu da şu ki; toplumun bize yüklediği ev işleri ve doğanın bize yüklediği annelik ve emzirme görevlerimiz var. Bunlar tabii ki bizi erkeklerle nazaran iş hayatında biraz yavaşlatıyor. Ev işlerini devredebiliyoruz, hatta şahsen bana sorsanız hemen devredilmesi gereken bir yük bizim hayatımızda... Ancak annelik ve emzirme Allah'ın bir lütfü. İkiz annesiyim, şu anda 17 yaşındalar. Evet çok zor büyüttüm, ancak hayatımın en güzel anlarını da kızlarımla yaşadım diyorum her zaman.



HÜLYA CİHAN

CİHAN GRUP
YÖNETİM KURULU
BAŞKAN VEKİLİ

“Gençlere en önemli tavsiyem; üniversite eğitiminden sonra pes etmeden iş hayatına atılmaları, özverili, sabırlı ve riski göze alarak girişimlerde bulunmalarıdır.”

1969 yılında Diyarbakır'da dünyaya geldim. Annem ev hanımıydı, babam ise Devlet Su İşleri'nde çalışıyordu. 1979 yılında ailemin Bursa'ya taşınması nedeniyle ilkokul beşinci sınıfı Gemlik'te okudum. 1986 yılında Gemlik Lisesi'ni bitirdim. Öğretmen olmayı istememe rağmen Doğu'da yetişmiş, gelenekçi, kız çocuklarının çok da fazla okumasını önemsemeyen aile yapısı nedeniyle üniversiteye gidemedim. Dolayısıyla bir inşaat firmasında sekreter olarak çalışma ha-



yatına atıldığımda yıl 1987'yd. Bir yıl sonra eğitim veren bir firmada ofis yönetimi, eğitim organizasyonları düzenleme görevlerini üstlendim.

İKİ YIL SONRA İNŞAAT SEKTÖRÜNE GERİ DÖNDÜM

1989 yılında inşaat işkoluna geri döndüm. İki yıl süreyle muhasebe bölümünde çalışmalarımı sürdürdüm. Aynı yıl içinde eşim Yaşar Cihan ile tanıştım. Bu tanışıklıkla 1991 yılında

eşim Yaşar Cihan'ın da ortağı olduğu hazır beton firmasında çalışmaya başladım. 1994 yılında evlendim. 1996 yılının 8 Mart günü, Dünya Emekçi Kadınlar gününü kutlarken, şu anda üniversitede iç mimarlık okuyan oğlum Uluç'u kucağıma aldım.

EŞİM İLE HAYALLERİMİZİ BİRLEŞTİRDİK

2000 yılında eşim ile birlikte yepyeni bir karar alarak, Yaşar

Cihan Hazır Beton İnşaat Hafriyat Nakliye Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti'yi kurduk. 1983 yılından beri hazır beton sektöründe çalışmakta olan eşim Yaşar Cihan ile birlikte, deneyimlerimizi ve hayallerimizi birleştirdik. 2001 ve 2002 yıllarında firmalarımızı hızla geliştirerek, bugün üçü Bursa'da olmak üzere dört hazır beton şirketi, dört taş ocağı (agrega tesisi), geniş araç parkı ve deneyimli kadromuzla üretim yapar hale geldik.



BEŞ ŞİRKETLE 8 AYRI YERDE HİZMET VERİYORUZ

2003 yılında Uluçhan İnşaat San. Tic. Ltd. Şti.'yi inşaat sektöründe faaliyet göstermek üzere kurduk. 2008 yılında aldığımız bir kararla firmanın faaliyetlerini Uluçhan Kömür ismiyle artırdık. İthal kömür toptancılığı olarak sanayi kuruluşlarına, enerji ve ısınma amaçlı olarak da satış noktalarına dağıtım gerçekleştirmeye başladık. 2007 yılında ağırlıklı olarak hazır beton, hazır beton yapı elemanları ve inşaat sektöründe hizmet veren şirketimizi Cihan Grup çatısı altında topladık. Aynı yıl Pamukova Hazır Beton Ltd. Şti. grup bünyesine katıldı. Yine 2007 yılında, Demirtaş Agrega Bursa ocağını satın aldık. Taş ocaklarının grup bünyesine katılmasının nedeni hammaddeyi kendi tesislerimizde sağlamak. Hazır beton tesislerinin bulunduğu bölgelerdeki büyük projelerin getirdiği agrega ihtiyacındaki artış da buna etkindir. Yine aynı nedenle bir yıl sonra da Demirtaş Agrega Osmaniye Bilecik tesisini, 2010 yılında ise Kayapa Cihantaş Agreya'yı grup bünyesine aldık. 2013 yılında Inegöl'de açtığımız tesisimizle birlikte toplam 5 şirket ile 8 ayrı yerde hizmet vermeye devam ediyoruz.

Firma olarak belli bir ivmeyi yakaladık. Bizim için önemli olan bu ivmeyi piyasa koşullarının getireceği yeniliklerle korumaktır. Yeni yatırım planı olarak elimizde yapacağımız yeni konut ve iş merkezleri projemiz var.

İNŞAAT SEKTÖRÜNDE EĞİTİM ÇOK ÖNEMLİ

Sektörümüzde çalışan kalfalarımız ve inşaat işçisi arkadaşlarımız elbette ki harcadıkları emekle bizim için çok değerli. Ancak bu arkadaşların her birinin yeterli eğitimlerle daha bilinçli çalışan kişiler haline getirilebileceğini düşünüyorum. Hazır beton sektörü kısa sürede büyük bir yol kat etmiş ve günümüz teknolojisine tamamen adapte olmayı başarmış bir sektör... Betonun hazırlanışında hangi hammaddeyi hangi oranlarda kullanacağını bilgisayarların ayarladığı, betonun kalitesinin üremin her aşamasında kontrol edildiği, üretilen malzemenin taşınması sırasında bile karıştırıcı mikserler sayesinde son teknolojiden yararlanılan bir sektörde eğitim gerçekten önemli bir faktör. Bu eğitimlerde betonun yerleştirilmesi, döküm öncesi ve döküm sonrası yapılacak işlemlerin daha başarılı uygulanması söz konusu olur.

AKIL, EMEK VE YÜREK...

Kadınlar iş hayatında pratiktir, çözüm odaklıdır, hesabı iyi yapar ve analitiktir. Düzenli çalışırlar. İnşaat sektöründe yerleşmiş kalıplar vardır. "Burası erkeklerin arenası ve biz kadınlarla konuşmayız" diyenler oldu. Bu kalıpları yıkmak için her şeyden önce yalınlığa kapılmadım. Kişisel algılamadım ve yöntem değiştirdim. Yeni iletişim yöntemleri, yeni ticari yöntemler geliştirdim. Ortak zemin bulma arayışlarına gittim. "Donanımların nelerdi?" dersiniz, insanları iyi gözlemle-

me ve tepkilerini değerlendirip kontrol etme becerimdir. Kısacası doğal davranmayı yeğledim. Ayrıca başarı bence cinsiyetle sınırlanmamalı. İster kadın ister erkek olsun her alanda başarılı olabilir. Öte yandan; kadınların iş hayatında erkeklerle göre en önemli farkları, duygusal zekâ açısından daha üstündürler ve ilişkilerde daha ılımlı ve olumludurlar. Biz kadınlar doğamız gereği çevremizle daha kolay ve sevgiyle iletişim kurarız. Erkeklerin mecbur kalmadıkça istemedikleri yardımı biz gurur meselesi yapmadan kolaylıkla talep edebiliriz. Bu da fazla gecikmeden işlerimizi halledilebilme-mizi sağlar. Kadınlar olarak önsezilerimizin kuvvetli olması ve cesaretimiz nedeniyle hedeflerimize daha kararlılıkla ve sabırla ilerleriz. Sabırla ve kararlılıkla ilerlememiz de çabuk pes etmememizi sağlar. Aklınızı, emeğinizi ve yüreğinizi koyduğunuz her işte başarıya ulaşırsınız.

BİZ BARETLERİMİZİ İŞTE BIRAKIP ÇIKIYORUZ ARTIK

Kadın girişimcilerin veya kadınların eşleriyle birlikte çalışması, her şeyden önce güvenilir bir kişiyle çalışmak, eksiklerinizi karşılıklı tamamlamak söz konusudur. İş bölümünde tarafların iç rahatlığı kazanımdır. Öte yandan dezavantaj şu; Günü birlikte geçirdiğinden kaçınılmaz olarak iş eve taşıyor ve neredeyse 24 saat iş konuşuluyor. Bunun sınırını çizmek için belli bir olgunluğa ulaşmak gerekiyor. Bakıyor-



sunuz ki bu davranışın sonu yok. O zaman sınırlar koymaya başlıyorsunuz. İş şapkanızı işte bırakıyorsunuz. Ama bu hayli zamanınızı alıyor. Neyse ki biz baretlerimizi işte bırakıp çıkıyoruz artık.

GENÇLER; PES ETMEDEN İŞ HAYATINA ATILIN

Genç kadın girişimcilere verebileceğim en önemli önerim; üniversite eğitimlerinden sonra, pes etmeden iş hayatına atılmaları ve özverili, sabırlı, riski göze alarak girişimlerde bulunmalarındır. Bunun yanı sıra bireysel gelişim de çok değerli. Ben aynı zamanda Bursa'da 'nefes eğitimliği' yapıyorum. Yaklaşık 10 yıldır bireysel gelişim ile ilgili birçok kursa katıldım. Benim yaşamıma kattığım değişiklikleri gören eşim de benimle birlikte birçok eğitimde yer aldı.

'NEFES' İLE TANIŞTIRM VE KENDİMİ ÇOK MUTLU HİSSEDİYORUM

Yaklaşık dört yıl önce 'nefes' ile tanıştım. Kelimenin tam anlamıyla hayatımda müthiş bir konfor yarattı. Kısaca ne olduğunu söylemem gerekirse... Nefes; hayatımızda fiziksel, zihinsel ve ruhsal açıdan farklılık yaratıyor. Nefes olmayan yerde bize göre yaşam yok. Eskiden sorun olarak gördüğüm birçok olayı artık sorun olarak görmüyorum. Kendimi

çok daha enerjik, güçlü ve en önemlisi de mutlu hissediyorum. Kendimle ve çevremle olan ilişkilerim son derece sevgi dolu. Hayattan artık zevk alabiliyorum. Bunlar benim için müthiş şeyler. Bende tam da bu yüzden kendi hayatımda yarattığım cenneti herkesle paylaşmak için bu amacımı yürütebileceğim bir ofis açtım. Haftanın belli günleri burada nefesle ilgili çalışmalar yapıyorum. Bu çalışmalarda yükselen motivasyonum iş alanımda da bana başarı olarak geri dönüyor.

KADIN GİRİŞİMCİLERE DESTEK ARTIYOR

Kamu kuruluşları tarafından kadın girişimcileri desteklemek için yapılan çalışmalar, sivil toplum kuruluşlarının kadınların girişimci olmalarını özendiriyor ve son yıllarda uygulanan projeler ile Türkiye'de de girişimcilik kültürü bireysel bazda ve kurumsal ölçekte gelişmekte, yaygınlaşmakta, teşvik edilmektedir. Fakat bunların yerine ne kadar ulaştığı ve yerli olup-olmadığı tartışılır.

KADIN ÇALIŞANLARIMI HER ZAMAN DESTEKLERİM

Kadınlar, aile hayatı ile iş hayatını dengeli bir şekilde yürütmek için gerekli desteklerden yoksun. İş hayatında, işve-

renler üretimde öncelikle erkekleri seçiyor. Kadınların bazı iş dallarında verimli olamayacağı şeklinde yanlış düşünceler var. Azınlık da olsa bazı kesimler kadının ev dışında çalışmasına olumlu bakıyor.

En önemli engel ise; kadının hamilelik ve doğum sonrası süreçte hem çalışma hayatına geri dönüşü hem de çocuğunu sağlıklı bir şekilde büyütme isteği... Bununla ilgili en çarpıcı örnek olarak kendimi gösterebilirim. Ben doğumuma bir hafta kalıncaya kadar şantiye ortamında yoğun çalışma hayatımı sürdürdüm. Doğum sonrasında, o yıllarda bilgisayar kullanımı bu kadar yaygın değildi. Dolayısıyla işler eve geldi ve evden devam etti. Evde ancak 35 gün kalabildim. 36. gün yavrulla birlikte iş başı yaptım. O yıllarda yaşadığım zorluklar nedeniyle, yanımda çalışanlarda ilk tercihim kadındır. Bu süreçte onların çocuklarıyla olan iletişimlerini sırasında, hayatlarını kolaylaştırmak adına, en azından benim yaşadığım sıkıntıları yaşamamaları konusunda bir işveren olarak sürekli kadın çalışanlarımı destekliyorum.



HÜLYA ERGÜLER

CROWNE PLAZA
SATIŞ PAZARLAMA
DİREKTÖRÜ

“İş hayatına girmeyi planlayan gençlere; öncelikle yetenekleri doğrultusunda kendilerini mutlu hissedecekleri alanlara yönelmelerini tavsiye ediyorum.”

Aydın'ın Nazilli ilçesinde 25 Mart 1972 tarihinde ailemin üçüncü çocuğu olarak dünyaya geldim. İlköğretim ve lise yıllarım Nazilli'de geçti. O yıllarda kız çocuklarının uzak yerlerde okuması kolaylıkla onaylanan bir durum değildi. Haliyle; Nazilli'ye en yakın büyük şehir olan İzmir ve İzmir üniversiteleri ile dolu tercihlerimi hazırladım. Sadece bir tercihim Bursa Uludağ Üniversitesi idi ve bu ilde yaşayacak günlerim varmış ki henüz reşit olmadan kendimi Bursa'da buldum. Şu



an yapmış olduğum işimden çok uzak bir bölümde Ziraat Fakültesi öğrencisi oldum. 1989'da başlayan Bursa sevdam 26 yıldır bu şehirden hiç ayrılmaksızın devam ediyor.

OKUDUĞUM BÖLÜM YAPIMA UYGUN DEĞİLDİ

Seçmiş olduğum bölüm maalesef ki yapıma ve yetime çok uygun değildi. Bu durum farklı arayışlar içine soktu beni. Daha sosyal ve daha organizasyon ruhuma uygun işler

arıyordum. Tesadüf eseri bir fuarda geçici bir iş olarak deneyimlediğim hizmet sektörü maceram, turizm acenteciliğiyle tanışmama vesile oldu. Böyle bir işte ne denli mutlu olduğumu keşfettim. Henüz departmanlaşmanın tam olarak yerine oturmadığı o yıllarda otellerden fiyat alınmasını, transferlerin organizasyonunu, satış fiyatlarının belirlenmesini, turların oluşturulup satışa sunulmasını, münferit bazda satışlarını ve hatta kurumsal satışa yönelik paketler

oluşturmasını yapıyorduk. Kredi kartlarının olmadığı o yıllarda taksit seçenekleri sunarak, tahsilatına kadar A'dan Z'ye için hem operasyonunu, bir yandan da satışını yürütmeye çalışıyorduk. Hatta bununla da kalmayıp grupların başında grup lideri olarak seyahatlere de katılıyorduk. Kısa bir süre içinde bu işi çok iyi öğrendiğimizi düşünerek, 5 yıldızlı bir otelin içinde yer alan bir turizm seyahat acentesinde iki arkadaş işletmecisi olarak başladık. Henüz 21 yaşında çok bili-

yor' edalarında, 'bu acenteyi şehir içine taşımanız gerekiyor' diye nasihatler de dahi bulunduk. Bu durumun hayal olduğunu anladığımızda 6-7 şubesi olan ve Bursa'da da bir şube açmak üzere gelen İstanbul merkezli bir acentenin şubesini açma kararı aldık.

KURUMSAL HAYATLA İLK TANIŞMA...

Bir buçuk yılın sonunda şubeyi çevirebilmek adına ek bir işi ilave etmemiz gerekti. 1995 yılında ortağı olduğum Promedya Reklam Ajansı resmi anlamda faaliyetine başladı. Dört yıl süren reklam hizmetleri macerasına ilaveten Bursa'nın ilk kadın aktüel dergisi olan 'Divan'ın fikir annesi oldum ve Genel Yayın Yönetmenliği'ni yürüttüm. Ortaklarının evlilikleri ve çocuklarının doğumuyla ajansı devretme kararı aldık ve kurumsal hayatla ilk kez tanıştım.

Star Gazetesi'nin Bursa Bölge Reklam Müdürlüğü açacağı bilgisini farklı bir gazetede halen köşe yazarı olarak devam eden bir arkadaşım vasıtasıyla öğrendim. İlk kez bir iş başvurusunda bulunuyordum ve ilk kez mülakata girdim. Gazetenin İstanbul merkezden gelen Reklam Genel Müdürü Nuray Hanım iş tanımımı yaparak, böyle bir yükün altından kalkıp kalkamayacağımı sorduğunda "Görevim, sadece Bursa Bölge'nin reklam hedeflerini tutturmak ve iş akışını sağlamak mı?" cevabıma; gözlüklerini çıkararak biraz hayret ve şaşkınlıkla bana bakmasını şimdi daha iyi anlıyorum. Bu yüzdendir ki; şu anki görevimde karşımda cesurca cevaplar veren genç arkadaşlarıma daha bir sempatik, daha bir sıcak bakıyorum.

ANNEMİN KLASİK SÖZLERİ HALEN AKLIMDADIR

Ailemin okulun sonlanmasıyla eve dönmeme istemeleri benim net duruşum ve kararlı halimle başarılı sonuçlanmadı. Her anne- baba gibi kendilerinden uzakta olmasını, çocuklarının fazla yorulmasını istemiyorlardı. Elbette, bir yandan da başarılı olmam için her daim desteklerini eksik etmediler. Annemin senelerce vazgeçmeden sarf ettiği klasik sözleri halen aklımdadır. "Evinizde yediğiniz önünüzde, yemediğiniz arkanızda", "Tek başına arabanın üstünde sürekli koşuyorsun. Dönsen daha iyi olmaz mıydı?"

OTELCİLİK HAYATIM 2000'DE BAŞLADI

Gazetenin Bursa Reklam Müdürlüğü ilk kez kurulmuştu ve Bursa Bölge Reklam Müdürü olarak başladığım kurumsal hayatımda ilk görüşmedeki cesur söylemlerimi yerine getirdim. Görevi üstlendiğim süre boyunca şirketim ve bölgem adına bütçelerimi ve hedeflerimi tutturarak başarı kaydettim. Reklam departmanımız, yazı işleri ile birtakım işleri or-

tak yürütüyordu. Bursa'nın o dönemde ilk uluslararası zincir oteli olan Holiday Inn faaliyete başlamıştı. Otel Genel Müdürü'nü ziyaretimin akabinde, sonraki 15 yıl boyunca yapacağım işime doğru yürüdüğümün pek de farkında değilim. 2000-2012 yılları süresince Satış Asistanlığı ile başladığım otelcilik hayatımda, sırasıyla Halkla İlişkiler Müdürü, Satış Müdürü, Satış & Pazarlama Müdürü, Satış & Pazarlama Direktörü, Gelirler Müdürü görevini yürüttüm.

OTELCİLİK, DOKTOR-HASTA İLİŞKİSİ GİBİDİR

Otelcilik hayatı pek çok renkli simayla tanışma fırsatı verir. Ünlü politikacılar, değerli köşe yazarları, dünyaca ünlü şarkıcılar, Türkiye'nin popüler isimleri, futbol takımları vs. gibi. Otelcilik doktor-hasta ilişkisinde olduğu gibi gizlilik yemini içerir. Bizler görmez, duymaz, bilmeyiz. En gözde teknik direktör ne taleplerde bulunur? En ünlü sanatçı neleri sever? En sıvri isimler Türkiye'yi sarsacak kimlerle toplantı yapar? Bir ürünün lansmanı bile gizlilik içerisinde rakiplerine duyurulmaksızın bizlerle paylaşılır. Belki de otelcilik anılarımı diğer meslektaşlarımla birleştirip, isim vermeksizin ayrı bir kitapta toplamak keyifli olacaktır.

12 yıl süren Holiday Inn deneyimim baba evinden bir ayrılış gibi sonlandığında bana zincirin bir üst segmenti olan Crowne Plaza Bursa yollarını açtı. 3.5 yıldır sürdürdüğüm görevimde, kadın ve erkek olarak rakiplerimi farklı kategorilerde değerlendirmedim. Kadının kadın olması sebebi ile eksisi ya da artısı olduğu kanaatinde de olmadım. Sadece yürütülen işe olan hakimiyet ve çalışkanlığın kişiyi öne çıkaran vasıflar olduğunu düşünüyorum.

İŞE OLAN HAKİMİYET VE ÇALIŞKANLIK HER ŞEYDEN ÖNEMLİ

1995 -2000 yılları süresince reklam, 2000 yılından bu yana otelcilik sektörü içerisinde devam eden Satış & Pazarlama görevimde, kadın ve erkek olarak rakiplerimi farklı kategorilerde değerlendirmedim. Kadının kadın olması sebebi ile eksisi ya da artısı olduğu kanaatinde de olmadım. Sadece yürütülen işe olan hakimiyet ve çalışkanlığın kişiyi öne çıkaran vasıflar olduğunu düşünüyorum.

Satış & Pazarlama konusunda en önemli unsurun 'güven verme', 'sunulan hizmetin arkasında durabilme', 'sözleri tutabilme' temeliyle oluşturulması gerektiğini savunandanım. İzan duygusu gelişmiş kişilerin alt ve üst ilişkilerini doğru çizgide tutabildiklerini, personel yönetiminde kadın olarak erkek rakiplere oranla duygusal zekalarını da kullandıklarını düşünüyorum. Bu durumun ise beraberinde saygıyı da getirdiği kanaatindeyim.

KIZIM DA YARI OTELCİ SAYILABİLİR

10 yaşında bir kızım var. 58 günlük bir bebekken işe dönmek durumunda kalmamla birlikte, altınca ayın sonuna dek otele benimle birlikte gelen kızım diğer yaşlılarından farklı olarak ninniler yerine annesinin telefon görüşmeleri ile büyüdü. Bu sebepten dolayı o da yarı otelci sayılabilir.

Geçen yaz, okulların açılmasına iki hafta kaldığını oysaki yapması gereken yaz ödevinde dört hafta geriden gittiğini, tamamlamak üzere nasıl bir plan yapacağını sorduğumda, bana turizm diliyle 'var olan rezervasyonumun, elimdeki odadan daha fazla olduğunu ve bu durumu çözmek için ise çok kısa bir zaman dilimim olduğunu, kısacası yapabilecek bir şey yok shortta'yım anne' diyen sözleri, aile hayatım ile iş hayatımı pek de dengeleyemediğim kanıtı oldu.

Her olumsuz yanın bir olumlu yanı olacağı Pollyannaçılığı ile iş hayatına aşına olmasının ileride kendisine avantaj sağlayacağı düşüncesindeyim. Bir yandan da anne- kız diyalogumuzda ben onu anlamaya çalışırken onun da beni anlamasını ve aramızdaki bağı daha kuvvetli kıldığını düşünüyorum.

GENÇ GİRİŞİMCİLER, KENDİNİZE GÜVENİN

İş hayatına yeni atılacaklara, öncelikle yetenekleri doğrultusunda kendilerini mutlu hissedecekleri işlere atılmalarını tavsiye ediyorum. İkincisi önemli unsur ise kendilerine güvenmeleri gerekiyor. Algılarının her daim açık olması, yaratıcı davranmaları, bir işe diğerlerinden daha farklı bakarak kendilerinden artılar katmaları gerekiyor. İş sahiplenmek aynı zamanda empati yaparak karşılarındaki kurum ya da kişilerin isteklerinin neler olabileceğini saptayabilmekle mümkün. Bu sebeptendir ki üstlendikleri iş her ne olursa olsun önce benimsemeleri gerekiyor. Amaç sabah 9- akşam 5 olur ise iş sadece iş olarak kalır.

KADINLARIN İŞ HAYATINDAKİ AVANTAJLARI

Kadınların, iş hayatında erkeklere oranla avantajı pek çok insanın görüşünün aksine anne ve kadın olma durumu ile alakalı. Özellikle, anneliği yaşamış bir kadın, bir erkeğe oranla olaylara daha sabırla bakabiliyor. Özel hayatında erkeklere oranla daha ağır sorumluluklar taşıyan kadın, 'işleyen demir paslanmaz' misali işinde de daha verimli sonuçlar sağlıyor. Kadınların aynı anda birden fazla işi yürütebilme başarısının, çocukluğumuzdan başlayan ve annelerimizin bizlere yüklediği detaycılıktan kaynaklı olduğu düşüncesindeyim.



İLGİHAN İSKENDEROĞLU ERDEM

KEBAPÇI İSKENDER
TURİZM VE GIDA A.Ş.
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

“Çalışma hayatının dışında olmayı hiç düşünmedim.”

Zuhal ve Cevat İskenderoğlu'nun ortanca çocuğu olarak Bursa'da dünyaya gelmişim. Bursa Atatürk İlkokulu'ndan sonra orta ve lise öğrenimimi Özel İhsan Çizakça Koleji'nde bitirdim. Yüksek öğrenimimi yine Bursa'da Resim Grafik Bölümü'nden mezun olarak tamamladım. Bursa Anadolu ve Cumhuriyet Lisesi'nde uzun yıllar resim ve sanat tarihi öğretmenliği yaptıktan sonra babamızdan devraldığımız ailemizin döner kebabçılık mesleğini kardeşlerim İskender İskenderoğlu ve Neslihan Kefeli ile birlikte kurduğumuz Kebapçı İskender Turizm ve Gıda A.Ş.'de devam ettiriyorum. Evliyim ve bir kızım var.

ÜRETKEN OLMAYI HEDEFLEMİŞ BİR AİLE YAPIMIZ VAR

Çalışma hayatının dışında olmayı hiç düşünmedim. Üretken olmak, istihdam sağlamak, tabii ki gelir elde etmek ve kendi hayatının kontrolünü elimde tutma arzusu iş hayatına atılmamda büyük bir etken oldu. Ayrıca çalışan kadın daha özgüvenli, disiplinli ve planlı oluyor. Bilindiği gibi 1867 yılından beri süregelen Türkiye'nin en eski ve tanınmış markala-



rından bir kaçına sahip bir ailenin mensubuyum. Başta dedemiz İskender Efendi ve babamız Cevat İskenderoğlu'nun bize bıraktığı bu değerli mirasa sahip çıkmamak vefasızlık olurdu diye düşünüyorum.

İş hayatına atılma kararımı ailemde başta eşim olmak üzere herkes destekledi. Sürekli üretken olmayı hedeflemiş bir aile yapımız var. Bu yapı içinde kardeşlerimle beraber aile mesleğimizi ilerletmek ve geliştirmek üzere yola çıkmamız çok da zor olmadı.

ÖĞRETMENLİKTEN İŞ HAYATINA...

Çalışma hayatına Bursa Anadolu Lisesi'nde genç bir resim öğretmeni olarak başladım. Daha sonraki yıllarda Cumhuriyet Lisesi'nde de uzun yıllar çalıştım. Ablam Neslihan Kefeli ile birlikte Çekirge Caddesi İntam bölgesinde Boyner Grubu'na bağlı Divaresenin Bursa Şubesi'ni açarak ilk şirketimizi kurduk. Yaklaşık 12 yıl faaliyetine devam eden mağazamızı meydana gelen heyelan nedeniyle bölgedeki diğer işyerleri ile birlikte kapatmak zorunda kaldık. Daha sonra İSKENDER markası ile çocukluğumdan beri içinde olduğum aile mes-

leğimiz olan döner kebabçılık işimize kardeşlerimle beraber odaklandım. Bursa Atatürk Caddesi Tayyare Kültür Merkezi yanında ve 1930'lu yıllardan bugüne Bursa'nın simgelerinden biri haline gelen babamız Cevat İskenderoğlu'ndan devraldığımız köşe mavi restoranımıza ilaveten 2002 yılında Bursa Carrefour Alışveriş Merkezi'nde ilk restoran şubemizi hayata geçirdik. Aynı mekanda İskender Ekspres konseptinin yaratılması ile sektörümüzde ilk ve gerçek anlamda FastFood tarzındadır restoran açmış olduk. Bu girişimcilik ve yenilikçilik, ruhumuzun önemli bir göstergesi idi. 2006 yılında Susurluk Ulusoy AVM'de, 2007 yılında da Bursa'da açılan Türkiye'nin en büyük AVM'lerinden biri olan Korupark'ta İSKENDER markamızla restoran ve İSKENDER Ekspres markasıyla FastFood restoranlarımızı faaliyete geçirdik.

CATERING HİZMETİMİZ DE MEVCUT

İşlerimizin artmasıyla beraber ürün kalitemizi standart hale getirmek ve gıda güvenliğini sağlamak amacıyla 2006 yılında et işleme ve yan ürün hazırlama tesisimizi açtık. Sektörümüzde ISO 22000 Gıda Güvenliği Yönetim Sistemi belgesi alan ilk şirketlerden biri olduk. Bugün büyük bir gururla hiz-

met verdiğine inandığım veteriner hekim ve gıda mühendislerinin yönettiği tesisimiz her an aynı kalite ve standartta hazırlanan etleri şubelerimize sevk etmektedir. Bildiğiniz gibi, hizmet sektöründe faaliyet gösteriyoruz. İşlettiğimiz restoranlarımız ve İskender Ekspreslerin yanı sıra talep geldiğinde catering hizmetimiz mevcut. Şirket yemekleri, davetler, seminerler gibi özel günlerde sayı sınırlaması olmadan yerinde servis yapıyoruz.

ERKEKLERE GÖRE DAHA TEMKİNLİYİZ

Kadınların erkeklere göre daha temkinli, özverili, detaycı, titiz davrandıklarını ve kuvvetli önsözleri olduğunu düşünüyorum. Şirketimizi çağdaş yönetim tekniklerinin yanı sıra ailemizden gelen geniş yemek kültürü, örf ve adetlerimiz, kadın bakış açısının da katkısıyla yönetiyoruz. Bu farkı müşterilerimizin övgü dolu teşekkürlerinden anlıyoruz. Babamın bize emaneti olan İSKENDER markamızın bize yüklediği sorumluluk; işimizi büyük bir titizlikle ve değişmeyen kalite anlayışıyla yapmamızı gerektiriyor. Misyonumuz; restoranlarımızın tümünde her zaman aynı lezzeti hep güler yüzlü ve deneyimli bir ekiple, aynı kalite ve titizlikle sunmaktır.



KADINLAR İSTERSE HER ALANDA BAŞARILI OLUR

İş kadınları her alanda başarılı olurlar, yeter ki istesinler ve fırsat verilsin. Ancak biz kadınları fiziksel yapımızdan, gelenek, örf ve adetlerden dolayı etkileyen; bizim ülkemize özgü de bazı zorluklar var. Bu nedenle çoğu kadının faaliyet gösterebilecekleri sektörler kısıtlı oluyor. Bu kısıtlamaları da düşünerek kadınların en rahat yükseldiği sektörlerin başında; hizmet, eğitim, turizm, ticaret, sağlık ve tekstillin geldiğini düşünüyorum.

BİRLİK VE DAYANIŞMADA ARTIŞ VAR

Son yıllarda iş kadınlarımızın birlik ve dayanışmasında artış görüyorum. Ancak Anadolu'muzun bazı bölgelerinde kadınların çeşitli baskı ve zorluklarla girişimcilik ruhları engelleniyor. Bu gibi durumlarda devletimizin özel teşvikleri artırılmalı, aralarındaki dayanışmayı sağlayacak, kooperatifler veya benzeri sivil toplum kuruluşları kurulmalı ve kadınların bu çatılar altında toplanmaları sağlanmalı. Bu yönde eğitimler verilmeli, kurslar açılmalı ve kadınların ekonomik özgürlüklerinin önemi devamlı vurgulanarak kadınların bu kuruluşlarda rol almaları desteklenmelidir.

HİÇBİR ZAMAN UMUTSUZLUĞA KAPILMADIM

İş hayatımda hiçbir zaman umutsuzluğa kapılmadım diyebilirim. Ancak dünya ekonomisinin krize girdiği dönemlerde veya sadece iç piyasayı ilgilendiren kriz anlarında -et fiyatlarındaki beklenmedik artış artışı gibi- biz de şirket

olarak zaman zaman olağanüstü günler yaşadık. Bu gibi durumlarda inatla ve inançla problemi sahiplenip çözmek için her zaman üzerine gideriz. İçinde bulunduğumuz durumu ekibimizle ve gerektiği anlarda dış desteklerle analiz eder, çıkış yolları ararız.

İŞ VE EV HAYATIMI DENGEDE TUTMAYA ÇALIŞIYORUM

İşimiz gereği çalışma saatlerimiz çok uzun. Hafta sonu ve bayram tatilimiz de yok. Personelimiz vardiyalı çalışsa da bizim böyle bir şansımız olmuyor. Eşim Şükrü, Leoni Otomotiv Kablolari Türkiye & Fas Genel Müdürü. Aynı zamanda da Afrika & Ortadoğu Satış Direktörü olarak görev yapıyor. O benden daha yoğun bir tempoda çalışıyor. Sık sık yurt içi ve özellikle yurt dışı seyahatleri oluyor. Kızım Aslıhan da Koç Üniversitesi Endüstri Mühendisliği ve Kaliforniya Berkeley'deki eğitimini tamamladıktan sonra şu an İstanbul'da çalışıyor. Ailece birbirimize destek olup çalışma hayatının zorluklarını anlayışla karşıladığımız için önemli bir denge sorunu yaşamıyorum. Eşim ve ben gezmeyi, sosyal hayatı çok seviyoruz. Evimizde dostlarımızı ağırlamaktan çok keyif alırız. Bu yüzden iş planlarımızı özel yaşantımızı çok engellemeyecek biçimde yapıyoruz.

Erken kalkıp gününüzü doğru planlayabilerseniz neredeyse her şeye yetebilirsiniz. Bu arada, anlaşılabilir üç kardeş olmamızın da çok büyük avantajları var tabii ki. Son yıllarda hafta sonlarını sıraya koyduk. Her hafta sonu bir kardeş işin başında oluyor. Bu sayede de diğerleri hobileri ile ilgilenabiliyor.

HEDEFİMİZ YENİ ŞUBELER

Önümüzdeki dönemlerde başta İstanbul ve Ankara olmak üzere büyük şehirlerimizde yeni restoranlar ve ekspresler açmak üzere planlar yapıyoruz. Ayrıca gelişmelere göre yurt dışı deneyimi de yaşamak istiyoruz. Gelecek şubeler için alt yapımızı hazır ama önemli olan şube açmaktan çok her şubede lokasyon farkı gözetmeksizin aynı kalite ve lezzette müşterilerimize ürün sunabilmek. İsmimizin ve markamızın özelliğinden dolayı yer konusunda çok sıkı incelemeler yapıyoruz. Hedefimiz önümüzdeki yıl ilk restoranımızı İstanbul'da faaliyete geçirmek.

2023 yılında şirketimizi profesyonel yöneticilerin yönettiği bir restoran ve FastFood zinciri olarak hayal ediyorum. Sayı ile ifade edersem mevcut restoranlara ek olarak 5 restoran ve 20 İskender Ekspres'e ulaşmayı planlıyoruz.

SEKTÖRÜMÜZÜN LİDERİ OLDUĞUMUZA İNANIYORUM

Tecrübe, kalite, lezzet ve sunum gibi faktörler açısından sektörümüzün lideri olduğumuza inanıyorum. Döner kebab denince akla ilk gelen hizmet markamız İSKENDER oluyor. 2017 yılında 150. yılını kutlayacak bir marka bu... Diğer firmaların da markalarımızı taklit etmek yerine kendi markalarını yaratması gerektiğine inanıyorum. Bu büyük markanın sorumluluğu da bizim şubeleşmede çok seçici olmamızı gerektiriyor. Müşterilerimizi de öyle alıştırdık çünkü; beklentileri bize gelmeden hep yüksek. Şubeler arası en küçük bir farklılığa dahi tahammülleri olmuyor bazen. Bu nedenle



agresif büyümeyi de düşünmüyoruz. Şu anda gıda sektörünün bazı dalları büyük şirketlerin hakimiyetine girmiş durumda. Bu sayede onlar hızla şubeleşerek önemli cadde ve AVM'lerde kolayca yer alabiliyorlar. Yüksek reklam bütçeleri ile kitleleri etkileyebiliyorlar. Ürün tedarikinde de pazarlık güçleri çok daha fazla oluyor.

İSTİKRARLI EKONOMİ POLİTİKALARI GEREKLİ

Ülkemizin tarım ve hayvancılık politikalarının sürekli değişmesi üretici desteklerinin yetersizliği dolayısıyla et fiyatlarındaki aşırı dalgalanma en büyük sıkıntımız. Ülkemizin tarım ve hayvancılık alanında kendi kendine yetecek bir politika izlemesinin çok önemli olduğuna inanıyorum. İstikrarlı bir politika ile bizim gibi sektörlerde faaliyet gösterenler gelecek hedeflerini daha rahat planlayabileceklerdir. Hizmet sektöründe olduğumuz için çalışanların bu konuda yeterli eğitimi almaları gerektiğine de inanıyorum. Ülke çapında mesleki eğitime ağırlık verilmeli. Turizm ve otelcilik okulları yaygınlaştırılmalı.

Sektörün bir diğer önemli problemi de kayıt dışı satış yapan firmalar. Bu firmalar belgeli satış yapanlara göre vergi avantajı sağlıyor. Bu firmaların denetlenmesi sadece yetkililere değil aynı zamanda halkımıza da düşüyor. Son derece eğitilmiş kişiler bile, özellikle gıda işletmelerinde belge istemeye çekiniyor.

Ayrıca taşıyış, en önemli problemlerden biri... Ülkemizde et yerine soya, zeytinyağı yerine pamuk yağı, bal yerine ne-ler satıldığını hepimiz izledik. Son Et ve Et Ürünleri Tebliği

ile alınan sert önlemler sayesinde bir düzelme oldu. Artık taşıyış yaptığı tespit edilen firmalar Tarım, Gıda ve Hayvancılık Bakanlığı'nın web sitesinde açıklanıyor. Bizim ise firma olarak en büyük sıkıntımız, markamızın taklit edilmesi. Bu konuda karşılaştığımız haksız rekabetin ve marka tecavüzünün önlenmesi için yoğun ve masraflı bir hukuki mücadele veriyoruz.

KENDİNİZE İNANIN VE GÜVENİN

Genç kadın girişimcilerin öncelikli çalışma hayatı konusunda kararlı olmaları, kendilerine inanmaları ve güvenmeleri gerekir. Yeni iş kolları araştırmalı, analiz etmeli, seçecekleri sektörün zorluk derecesini kabullenerek başlamalarını öneriyorum. Sosyal yönden baktığımızda ise öncelikle girişimci kadının aile yapısındaki yeri çok önemli. Evlilik, çocuk sahibi olma gibi süreçleri iş yaşamını aksatmayacak biçimde planlamalıdır.

Kadın girişimcilere bazı bankalarımızın özel koşullu kredi desteği ve KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) gibi devlet kurumlarının hem eğitim hem kredi desteği var. Ama sayısal olarak kadın girişimcilerimizin oranı hala çok çok düşük.

PEK ÇOK GİRİŞİMCİ RUHLU KADIN HAYALLERİNE ULAŞAMIYOR

Türk aile yapısından dolayı pek çok girişimci ruhlı kadın "kadının yeri evidir" fikri ve görüşü nedeniyle hayallerine ulaşamıyor. Yüksek eğitim almış kadınlarımızdan bile iş ha-

yatında yer almak yerine sadece çocuklarına bakan, yemek yapan, evde eşine hizmet eden kişi olması bekleniyor. "Evi geçindirmek görevi erkeğindir" düşüncesi ile aileler öncelikle erkek çocuklarına iş kurlmaları için maddi manevi destek veriyorlar. Girişimci olmayı başarabilen kadınlarımızın çoğu da aile içi sorumlulukların paylaşılmasında eşlerinden veya aile büyüklerinden yeterli kadar destek bulamıyorlar. Kısaca erkek dominant bir dünyada yaşıyoruz. Bu durum ülkemizde, kadınların çalışma hayatına atılmalarını çok daha fazla zorlaştırıyor, hatta bazı yörelerde imkânsız hale getiriyor.

Kadın girişimcilerden veya yöneticilerden emir almaya alışmamış bir toplum olarak onları kabullenmek büyük şirketlerde bile bazen çok zor olmaktadır. Zorluğun bir diğer yanı da kadının fizyonomik yapısından gelmektedir. Daha narin yapısı, doğum süresince işten uzaklaşmak mecburiyetinde kalması gibi faktörler de kadının çalışma hayatındaki başarısını bazen engelleyebilmektedir.

RİSK ALMA KONUSUNDA DAHA DİKKATLİYİZ

Kadınlar her zaman daha temkinli, detaycı ve yaratıcıdır. İş takibi, verilen sözlerin yerine getirilmesi, insan ilişkileri gibi konularda daha dikkatli. Erkeklerle kıyasla birçok konuyu aynı anda düşünüp planlayabilme kabiliyeti ve duygusal zekalarının yüksek olmasının da -tabii doğru kullanırlarsa- avantaj sağladığını düşünüyorum. Risk alma ve çabuk karar verebilme konularında daha dikkatli. Bu yönleri bazı durumlarda dezavantaj olabiliyor. İş kadınlarımız evli veya çocuklu ise erkeklerle oranla sorumluluklarının daha ağır olduğu da bilinen bir gerçek.



JALE ENGİN VARDAR

JAGE TEKSTİL A.Ş.
GENEL MÜDÜRÜ

“Hayallerime kavuşamadığım an umudumun tükendiği andır. Ancak sonra silkelenerek, her şerrin de hayrın da Allah’tan geldiğine inanarak yine ayağa kalkıyorum...”

1982- Bursa doğumluyum. İlk, orta ve lise öğrenimimi Bursa’da tamamladıktan sonra Bilkent Üniversitesi İşletme Bölümü’nden mezun oldum. O gün bugündür şirketimin her biriminde faaliyet gösterdim ve kat ettiğim mesafe nedeniyle şu an Jage Tekstil’in Yönetim Kurul Üyesi ve Genel Müdürü olarak iş hayatıma devam ediyorum. Evli ve 2 çocuk annesiyim. İş hayatımda bu evreye gelene kadar çok fedakarlıklar yaptım. Bu süreci, aile sevgisi ve desteğiyle çok



başarılı biçimde geçirdiğimi düşünüyorum. 2012 yılında Bursa’da ‘En Başarılı Genç Kadın Girişimci’ seçilmiş olmak bana doğru yolda olduğumu bir kez daha hatırlattı. Birçok sivil toplum örgütünde aktif olarak görev alıyorum. BÜKAD (Bursa İş Kadınları Derneği), TÜGIAD (Türkiye Genç İş Adamları Derneği), TOBB KGK (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Kadın Girişimci Kurulu) ve TOBB GKK’da (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Genç Girişimci Kurulu) Yönetim Kurulu üyeliğim, BUSIAD’da da (Bursa Sanayici ve İş Adamları Derneği) üyeliğim var. Girişimciliğimle; ekonomide aktif olmayan kadınlarımıza rol model olduğumu düşünüyorum. TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu’nun çok sevdiğim bir sözü var: “Kadın elinin değmediği bir ekonominin bereketi olmaz.” İşte bu söz biz kadınların ne kadar değerli olduğumuzu an-

latıyor. Ben de bu uğurda her sivil toplum örgütünde görev alarak kadına olan değeri farkındalaştırmak için çaba sarf ediyorum.

HEP ÇALIŞMA HAYATININ İÇİNDE OLDUM

Tüm eğitim-öğretim yaşamım boyunca çalışma hayatının içerisindeyim. En büyük şansım, sanayici kimliği çeyrek asr öncesine uzanan bir ailenin 2. kuşak ferdi olarak hayata gelmemdi. Yaşamın bana tanıdığı bu şansı elimden geldiği kadar fırsata dönüştürmeye çalıştım. Aile büyüklerimle geçirdiğim her anın kıymetini bildim ve tecrübelerini kendime rehber edindim. Tabii böyle bir ailenin ferdi olunca

geleceğinizi şekillendirirken bambaşka hayallere çok da fazla dalaşmıyorsunuz. Hayaliniz, küçükken kahramanınız olan babanızın gerçekleştirebildiklerini bir adım öteye nasıl taşıyabilirim oluyor. İşte tam da bu hayali bizlere nasıl empoze etti bilmiyorum; ancak bizler 3 kız kardeş olarak teslim aldığımız bayrağı hep birkaç adım öteye taşımak için elimizden gelen gayreti gösteriyoruz. Aslında eğitimim esnasında ilkokuldan üniversite hayatıma kadar ki yıllarımda profesyonel milli basketbolculuk hayatım vardı. Okulumuzun ve 2. Lig’deki bir kulübün takımındaydım...

Başarılı çalışmalarım, bireysel birinciliğim ve takım olarak da şampiyonluklarımız vardı. Herhalde Bursalı sanayici bir ailenin çocuğu olduğum için bugün bu işlerle meşgulüm.

Bambaşka bir kimlikle dünyaya gelsem yine hayalimi yüksek tutup uluslar arası alanda büyük şampiyonluklara imza atmış bir basketbolcu olmak isterdim. Hep hayatımda birtakım hayallerim oldu, her insanın olduğu gibi... Ancak hayallerimi hiç sınırlamadım. Sonra bunları makul bir hale getirip hedef olarak kendime belirledim. Üniversiteden mezun olur- olmaz ertesi gün iş hayatına atıldım.

'HEVES YOKSA NEFES DE YOK'

Babam, 1985 yılında ortak olarak iş hayatına atılmış. İplik ve tekstil sektörüne... Fakat hızla akan zamanda, yenilikçi fikirlerle açık ve vizyonu geniş olmayan ortaklarla, belirlediğimiz hedefe ulaşamayacağımızı anlayarak 2000 yılında ortaklığı feshettik. 2001 yılında sıfırdan ve yabancı kaynaklarla kendi şirketimizi kurmaya karar verdik. "Heves yoksa nefes de yok" dedik ve böyle çıktık yola... İlk zamanlarda zorlansak da, yılmadık, durmadık. Mevcut müşteri portföyümüzün desteği ve güven ile pazarın ihtiyaçlarını karşılayacağımızı fark ettik. Yenilikçi ve yaratıcı fikirlerle risk alıp öncü bir kuruluş olacağımıza inandık. Böylelikle başarının yarısını elde etmiştik. 2001 yılında derin bir nefes aldık ve yola çıktık. Annem, babam ve ablamla başladık, emeklemeye, 3000 metrekairelik alanda... Bir an önce yürümeyi hayal ediyorduk. Ancak yol uzundu. Fakat emin adımlarla yürürsek, hevesimizi her daim taze tutarsak koşacak, koşacaktık... Sözler verdik kendimize; daha geniş bir perspektiften bakacaktık. Kendimize verdiğimiz sözleri tuttuk, 5 kişiydik hızla büyüdük. Sektörde boy atarken tavanlarımızın yüksekliğini, depolarımızın duvarlarını, yerleşim alanımızı büyüttük. 2006 yılında 25000 metrekaire alan ile çalışmalarımızı entegre olarak devam ettirdik. 2008 yılında son finish işlemi olan tüm tesisi kendi bünyemize alarak A'dan Z'ye entegre olup müşterilerimize en iyi hizmeti vermeye devam ettik. Satış sonrası hizmetle büyüdük ve güvenilir bir firma haline geldik. 2009 yılında bünyemize dış ticaret şirketimizi kattık, 2011 yılında da Bursa'da en çok ihracat yapan firmalar sıralamasında 171. olduk. Tamamıyla ev tekstil sektöründe istihdam sağlıyoruz.

KADIN İSTERSE, BAŞARI KAÇINILMAZDIR

Kadının beyin normlarının erkeklere oranla daha hızlı çalıştığı göz önünde tutulur ve bu durum yadsınmazsa, bizler aynı anda birden fazla işi başarabilir ve yapabilirken, erkekler aynı anda tek işe odaklanabiliyor. Dolayısıyla kadının isterse yapamayacağı iş yoktur. Başarı kaçınılmazdır. Hayallerime kavuşmadığım an umudumun tükendiği andır. Ancak sonra yine silkelenerek, her şerrin de hayrın da Allah'tan geldiğine inanarak yine ayağa kalkıyorum. Hayata bağlı olmam hayallerimin peşinden koşmuş olmamdır.

İŞ VE EV HAYATINI DENGEDE TUTMAYA ÇALIŞIYORUM

11 yıldır evliyim. Hayatı idame ettirmek istiyorsak maalesef ki bazı konularda fedakarlık yapmak ve ödün vermek gerekiyor. Bu da çocuklarım oluyor. İş ve ev hayatımı her zaman dengede tutmaya çalışıyorum. Ayda mutlaka 1 ya da 2 kez seyahatim oluyor. Bu da tabii ki çocuklarım açısından zor zamanlar geçirmeye ve bensiz büyümeye sebep... Ancak birlikte olduğumuz her anı kaliteli geçirerek bir nebze de olsa vicdanımı rahatlatıyorum. Onlar büyüdükçe denge oranı daha da artıyor. Çünkü çalışmadan maddi-manevi kazancı ve harcamalarımızın olmayacağını anlıyorlar.

BÜYÜK BİR MERAKLA DÜNYAYI TAKİP EDİYORUZ

İnsan, merak bitince yaşlanır. Biz de meraklı olduğumuzdan, dönen dünyayı izliyor, takip ediyoruz. Değişimler hızla ilerlerken bakanlardan değil de yazarlardan, koşanlardan olmayı hedefledik hep... Başta vermiş olduğumuz sözleri hep koruduk ve adımın yanında hep güven kelimesinin parlamasına itina gösterdik. Tabii ki büyümek sancılı bir iş. 15 yılda çok virajlar gördük, büyük tepeler atlattık. Ancak hep ileriye daha ileriye istedik, birlikten kuvvet doğar felsefesiyle yılmadık. Elbette yorulduk fakat pes etmedik. İleride olmak istediğimiz yeri de çok iyi biliyoruz. En büyük hedefimiz; ül-

kemiz adına daha iyi işler başarmak. Yeni yatırımlar yaparak, işsizlik oranını düşürerek istihdamı artırmak. 15 yılda geldiğimiz noktayı daha 15 yıllara büyüyerek taşımak istiyoruz.

RİSKTEN KAÇAN GİRİŞİMCİ OLAMAZ

İş hayatına yeni atılacak olanlar için de şu hususları belirtmek isterim: Riskten kaçmayın. Kaçtığınız zaman girişimcilik tanımı ortadan kalkar zaten. Sonucunda yaşayacağınız pişmanlık olsa da denemekten kaçmayın. Cesaret edin. Yeni yatırımlar yapın, yeni pazarlama, yeni satış stratejileri oluşturun. Fırsatları görüp değerlendirin. Yenilikçi ve yaratıcı olun. Organize ve koordine etmede başarılı olun.

ÜRETİM VE TÜKETİM AYNI SEVİYEYE GELMELİDİR

Tüm sektörlerde olduğu gibi ev tekstilinde de büyük bir daralma görüyoruz. Bana göre bunun en büyük sebebi; tüketim ülkesi olmamızdan ve ticareti daha çok sevmemizden kaynaklanıyor. Ben üretimin içinde geliştirdim, fakat son 4 yılda şartların bizi zorlamasıyla ithalat yapmaya ve üretim parkurunu kısıtlamaya gittik. Ben ticareti pek sevmem. Her ne kadar temiz iş ve para kazanması kolay olsa da... Ayda bir kez mutlaka Çin'e tedarikçi firmalarla görüşmeye ve malları kontrol etmeye gidiyorum. Gördüğüm manzara her zaman aynı. Bizim temiz, kaliteli, hijyenik, sağlıklı ürünlerimiz varken ne diye Çin'den mal getirip satıyoruz? Bunu hep düşünsem de maalesef ki, arz ve talep dengesi kapımızı bırakmıyor. Bizler nihai tüketiciye ulaşamıyoruz, onlara ulaşanlar mobilya firmaları. Aslında onlara çok iş düşüyor. Vitrine ne koyarsan o gidiyor. Bu tarz piyasaya, modaaya yön veren büyük ölçekli, saygın mobilya firmaları dik durup kesinlikle 'made in Turkey' amblemi olmayan malları çakmayacakları kararını alıp milliyetçi davrandıklarında, eminim yavaş yavaş tüketim ve üretim aynı seviyeye gelecektir. Böylelikle istihdam artacak, işsizlik azalacak. Ancak bunları başarabilmek için de 'tam destek- hep destek' olması gerekiyor.



MELEK ÇALIMLIOĞLU

ÇALIMLIOĞLU
ĞAYRİMENKUL
YÖNETİM KURULU
BAŞKAN YARDIMCISI

**“Arkasında
durabileceğim
sözler vermek
benim için
çok önemli.
Referansımız
insan... Dolayısıyla
iş hayatında güven,
en önemli unsur.
Kişisel egolardan
arınabilmek de
önemli.”**

29 Kasım 1982’de Bursa- İznik’te dünyaya geldim. Babam marangoz, annem ise ev hanımıydı. İlkokul birinci sınıfı İznik Kılıçaslan İlkokulu’nda okudum. Sonrasında Bursa’ya yerleşme kararı aldık. Varlıklı bir aileden gelmiyordum. Dolayısıyla ortaokul yıllarımdan itibaren yaz tatillerinde züccaciye ve giyim mağazalarında tezgahtarlık yaptım. Yaptığım işten, çalışmaktan asla utanmadım. Üretmekten ve kendi okul giderlerime destek olmaktan her zaman gurur duydum. Bu durum lise yıllarımda da devam etti. Lise son sınıfta üniver-



siteye hazırlık amaçlı yazdığım dersaneye maddi imkansızlıklardan dolayı kısa süre devam edebildim. Üniversiteye gitmenin hayal olduğunu anladığımda vakit kaybetmeden lise bitir bitmez iş hayatına atılmak zorunda kaldım.

İKİ YILLIK SİGORTACILIK DENEYİMİ

İlk olarak ev eşyası satan bir mağazanın satış bölümünde işe başladım. Sonrasında bir sigorta acentesinden gelen teklife yeni bir sektöre adım attım. İki yıllık sigortacılık deneyiminden sonra bugünkü işimle ve eşimle tanıştım. 13 yıllık hayat ortaklığımızı, iş ortaklığımızla dengeli ve uyumlu bir şekilde yürütüyoruz. İlk ve Ege adında, hayatımda en büyük başarı ve gurur kaynağım olan iki oğlum var.

EN BÜYÜK HAYALİM...

Çocukluğum ve gençliğim imkansızlıklar ve sıkıntılarla geçti. İnsan çocuk aklıyla gülüp geçebiliyor bazen. Gençlik döneminde durumun önemini daha iyi anlamaya başladım. İnsanın canının çektiği şeyi alıp yiyememesi, yol parasını

denkleştiremediği için işten eve kilometrelerce yürümesi nasil bir his çok iyi bilirim. En büyük hayalim; üniversitede psikoloji okumaktı. O dönemde bu istek benim için hayal olmaktan öteye geçemedi.

Hayatım boyunca aynı sorunlarla ilerleyemedim. Bununla yüzleştiğim gün harekete geçtim. Ufak başladım ancak hayallerim büyüttü. ‘Sen, olmayı seçtiğin kişisin.’ Bunu yaşayarak öğrenmek en büyük deneyimim oldu.

ÇALIŞMAK VE BAŞARMAK ZORUNDAYDIM

Çocukların doğumundan sonra dört yılımı tamamen evde onların büyümeye adadım. Sonrasında kafamda sorgulamalar başladı. Ev kadını olmak için yaratılmamıştım. Çalışmak ve başarmak zorundaydım. Bu noktada neler yapabileceğim konusuna odaklanmaya başladım. Sonunda net olan bir tablo belirdi kafamda. Bildiğim sektöre yeniden dönmeliydim. Buna karar verdiğim gün gayrimenkul sektörüne hızlı bir dönüş yaptım ve kısa zamanda fark yaratmaya başladım. Bilgilerimin üstüne her gün yenisini ekledim.

Kendimi geliştirmek adına sürekli araştırdım. Başaramayacağımı düşünenlere inat, karşılaştığım zorluklardan yılmadan, hiç kimsenin ve hiçbir mazeretin arkasına saklanmadan bugünkü konumuma gelebildim.

MUHEŞEM BİR UYUMUMUZ VAR

Eşim Harun Bey ile uzun yıllardır aynı sektörün içindeyiz. Bundan iki yıl öncesine kadar hep farklı şubelerde çalıştık. Aynı yerde çalışma fikri aklıma geldiğinde düşüncem, ‘güçleri birleştirmekti.’ Bu fikri Harun Bey ile paylaştığımda sıcak baktı ve aynı ofis içinde çalışmaya başladık. Aynı vizyonu, hayali ve hedefleri paylaşmamız tüm dezavantajların önüne geçmekle birlikte birçok avantajı da beraberinde getirdi. Muhteşem bir uyum ve iş bölümü içinde çalışıyoruz. En büyük avantajımız da, birbirimizi çok rahat eleştiriyor olmamız. Bu yapıcı eleştiriler hem alınan kararlarda hata yapma payımızı minimuma indiriyor ve en doğru karar noktasında buluşmamızı sağlıyor, hem de kişisel gelişim noktasında birbirimize çok büyük katkılarımız oluyor. Çalışma ortamımızda sizinle aynı endişeleri duyan, aynı mutluluğu yaşayan,



aynı hayali paylaşılan, sizden biriyle omuz omuza çalışmak özel bir paylaşım. O an yaşanan sıkıntılarda anlık olarak bir-birimizi motive ediyor olmamız bizi başarıya bir adım daha yaklaştırıyor.

AMACIM KENDİ SINIRLARIMI ZORLAMAK

Hayatımda hep mütevazi olmaktan yanayım. Fakat iş hayatım konusunda çok mütevazi olamayacağım. Firmanın büyümesinde özellikle son yıllardaki süreçte müthiş bir ivme kazanmasında fikirlerimin ve projelerimin etkisinin farkındayım. Amacım kendi sınırlarımı zorlayıp bir tık daha iyisini yapabilmek ve bulunduğum yerde fark yaratabilmek.

'AYİNESİ İŞTİR KİŞİNİN LAFA BAKILMAZ'

Firma olarak uzmanlık alanımız, en güçlü olduğumuz konu, arazi yatırımı. Şirketimizin öz kaynaklarıyla yaptığı arazi yatırım fırsatlarını küçük ve büyük yatırımcılarla buluşturuyoruz. 'Ayinesi iştir kişinin, lafa bakılmaz'. Bundan 6 yıl önce Karacabey'de gündeme getirdiğimiz projelerle yatırımcılarımızın büyük kazanç sağlamasına vesile olduk. Doğru zamanda ve doğru lokasyonda olmanın önemini yıllardır anlatıyoruz. Doğru gün bu gün! Yenişehir'de kurulacak Otomotiv Test Merkezi, uçak fabrikası ve hızlı tren projeleriyle gündemde. Aynı şekilde Çanakkale- Lapseki'ye kurulacak olan boğaz

köprüsü ve Biga'da kurulacak Kimya İhtisas Sanayi Bölgeleri ve Lojistik alanlarla yatırımcısına kısa vadede büyük kazançlar sağlayacak. Afyon'da gündemde olan 5 milyar dolar bedelindeki termik santral projesi ve termal projeler de kısa vadede yükselişe geçecek bölgelerden...

BAHAHELERİN ARKASINA SİĞİNMEM

Karşılaştığım zorluklarda bahanelerin arkasına sığınma taraftarı değilim. Ancak sadece bu işte değil tüm iş hayatımda kadın olmanın dezavantajları olduğunu kabul etmek durumundayım. Ne yazık ki erkek egemen bir toplumda yaşıyoruz ve zaman zaman cinsiyet ayrımcılıklarına tabii tutulabiliyoruz. Ülkemizde birçok başarılı iş kadını var. Yapmamız gereken, toplum baskısından sıyrılıp fikirlerimizle fark yaratabilmek. Önlere çıkabilmek ve liderlik edebilmek. Öngörü ve mantığımla iş yaşamındaki tüm dezavantajları kapatabildiğimi düşünüyorum. Sonuçta başarı hiç kimseye altın tepside sunulmuyor.

GÖZLERDEKİ MUTLULUĞU GÖRMEK GURUR VERİCİ

İnsan sosyal bir varlıktır. Bende bu sosyal dengede yaşamayı seviyorum. Yeni insanlarla iletişime geçmek, onların en değerli şeyi, yıllarca emek vererek kenara koydukları fikirlerini yönlendirmek beni çok mutlu ediyor. Yönlendir-

diğimiz yatırımcıların hediyelerle gelerek teşekkür etmeleri, hayatlarında yeni bir sayfa açmalarına vesile olmak, küçük birikimlerini kazanca çevirmelerini sağlamak o gözlerindeki mutluluğu görmek gurur verici.

İŞ VE HAYAT ORTAKLIĞI...

Hayat ortaklığınıza bir de iş ortaklığı eklenince paylaşımlarımız çoğalıyor. Üstelik biz sık sık gerek evde ekiplerle, gerek dışarıda gece de çalışabiliyoruz. Asıl önemli projeler akşamları eşimle kafa kafaya verip konuşmaya başladığımızda ortaya çıkıyor. Mümkün olduğunca çocukların yanında konuşmamaya özen gösteriyoruz. Akşam yemeklerinde de asla işle ilgili konuşmama gibi bir kuralımız var ve bu kuralı mutlaka uyguluyoruz.

UZMANLIK ALANIMIZ; ARAZİ YATIRIMLARI

Elit Gayrimenkul ile başlayan ve Çalırmlıoğlu A.Ş ile devam eden markamızın gayrimenkul sektöründeki konumu hakkında da şunları söyleyebilirim. Firma olarak uzmanlık alanlarımız arazi yatırımları. Şirketimizin kendi öz sermayesiyle yatırım yaptığı proje kapsamındaki arazilerimizi yatırımcılarına sunuyoruz. Bizi diğer firmalardan ayıran en büyük



farkımız, biz arazi satışlarında aracılık hizmeti yapmıyoruz ve geniş bir lokasyonda çalışıyoruz. Karacabey, Yenişehir, M. Kemalpaşa, Susurluk, Bandırma, Manisa, Balıkesir, Afyon, İzmir, Çanakkale, Eskişehir gibi Güney Marmara'nın tamamında faaliyet gösteriyoruz. Yapılan tüm araştırmalarda Türkiye genelinde hatta Avrupa da dahil olmak üzere bu kadar geniş bir lokasyonda hizmet veren kurumsal bir firmayla karşılaşmazsınız. Şunu çok net söyleyebilirim ki; arazi yatırımı konusunda uzman ve kurumsal tek firmamız. Bunun yanı sıra konut ve ticari yatırımlarda da gerek kendi mülklerimiz satıyor, gerekse aracılık hizmeti veriyoruz. 1.500 m2'lik ofisimizde 100 kişiyi aşan uzman ekibimizle hizmet vermeye ve halkımızı bilinçlendirmeye devam ediyoruz.

AMAÇ İNSAN KAZANMAK DA OLMALI

Yasalarla belirlenmediği sürece klasik 'mahalle emlakçılığı' devam edecektir. Bu mesleğin bir masa ve iki sandalyeden oluşmadığını ya da emekli olan herkesin yapabileceği bir iş olmadığını bıkmadan anlatmaya devam edeceğiz. Sevin-dirici olan; halkımızın 'emlakçı' ile 'gayrimenkul danışmanı' arasındaki ayrımı yapma konusunda bilinçlenmesi. İnsanların hayatları boyunca emek verip kazandıkları birikimlerini doğru yönlendirmek, alırken kazanmalarını sağlamak, kısacası kendinize yatırım yapıyor muscasına değerlendirmek en önemli ayrıntı. Amaç sadece para kazanmak değil, aynı zamanda insan kazanmak olmalı.

BİLİNÇLİ YATIRIM

KISA ZAMANDA KAZANDIRIR

Geçmişte yaptığınız ve bugün değer kaybetmekte olan küçük ya da orta ölçekli yatırımlarınızın, büyük projelerin keşiştiği doğru lokasyonlarda yüzde 100 değer kazanacak arazilerle takas edilmesine dayanan bir sistem de sunuyoruz. Bugün sahip olduğunuz bir konut ya da taşıt, zaman aşımı nedeniyle yıpranıyor ve size yeni bir masraf kapısı açıyor. Bunlara paralel olarak da değer kaybediyor. Bölgesel gelişim sürecinin bugün en önemli faktör olduğu kabul edilmektedir. Bilinçli yapılan bir yatırım daha kısa zamanda daha fazla kazanç getirecektir. Firma olarak müşterilerimizin yatırımlarını, geliştirilen projelerle kısa vadede yüzde 100 prim yapacak bölgelerdeki arazi yatırımlarına dönüştürüyoruz.

ÇOCUKLARIM HAYATTAKİ EN BÜYÜK BAŞARIM

Çocuklarım küçük yaşlardan itibaren bu tempoyla büyüdüğünden dolayı çok sıkıntı yaşamıyorum. Haftanın 7 günü yani ayın her günü çalışıyorum. Hedefler büyük olunca tempo da o kadar ağır oluyor. Okul çıkışlarında ve Pazar günleri çocuklarımla birlikte ofiste çalışmaya devam ediyorum. Akşamları ekstra bir durum olmadıkça sürece mutlaka oyun ve eğlence saatlerimiz vardır. Saatlerce vakit geçiremesek de, kısıtlı zamanda verimli ve eğlenceli vakit geçiriyoruz. Yatma

vakitlerinde mutlaka yanlarında olmaya ve sohbet etmeye özen gösteriyorum. Yardımcıma yemek yaptırmıyorum. Tüm yemeklerini kendim yapıyorum. Yani onlar yattığında da benim mesaim devam ediyor. Ne kadar yoğun olsam da bugüne kadar hiçbir özel anlarımla ya da gösterilerini kaçırmadım. Büyüme yollarında her anlarıma şahitlik etmek büyüleyici bir şey. Evet çok yorucu ancak dünyada hiçbir şeyin yerini dolduramayacağı bir mutluluk. İlkın ve Ege hayattaki en büyük başarımlar.

GÜVEN EN ÖNEMLİ UNSUR

Özel hayatımda ya da iş hayatımda samimi olmak ve arkasında durabileceğim sözler vermek benim için çok önemlidir. Referansız insanlardır. Dolayısıyla güven en önemli unsur. Bunun yanısıra kişisel egolardan arınabilmek çok önemlidir. Yıllar içinde bunu başarabilmemiz benim için büyük bir artı. Ben işin patronluğuna inanmıyorum. Bundan dolayıdır ki ofise en erken gelip, en geç geç çıkıyorum.

Aldığım kararlarda mantığım ile hareket etmekten yanayım. İnsanız nihayetinde, duygular yanıtabilir bazen. Özellikle kriz anlarında duygular devreye girdiğinde çok sağlıklı kararlar alınamayabiliyor. Ancak kendinizden emin bir insan-sanız, zaten mantığınızla aldığınız karar gönlünüzden de geçen oluyor aynı zamanda.



MİRAY ETKESER

LİMON CATERİNG
GENEL MÜDÜR

“Alınan eğitim kadar, iş hayatında edinilen deneyim de çok önemli. Hatta iş hayatındaki deneyim en önemlisi... Geleceğin kadın girişimcilerine; ‘öğrenciyken de çalışın’ diyorum.”

22 Temmuz 1982- Bursa doğumluyum. İlk orta ve lise öğrenimimi Bursa’da, Özel İhsan Çizakça Koleji’nde tamamladım. Daha sonra Koç Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü’nü bitirdim. Lisans eğitimimin ardından da Galatasaray Üniversitesi’nde Pazarlama ve Lojistik Yönetimi üzerine master yaptım, sonrasında Bursa’ya geri döndüm. Bursa’ya döndükten sonra Harput Holding’in tekstil işletmelerindeki çeşitli departmanlarında çalışma hayatıma dair ilk deneyimlerimi gerçekleştirdim. 2005 yılında holdin-



gin gıda sektörüne yatırım yapma kararı doğrultusunda Limon Catering kurulduktan sonra, bir süre hem tekstil hem de gıda işini bir arada yürüttüm. Limon Catering’in büyüme ivmesinin hızlanmasıyla da buradaki Genel Müdürlük görevimi sürdürüyorum.

Aldığım eğitim dolayısıyla ve aileden gelen yönlendirmeler doğrultusunda, çocukluğumdan beri her zaman çalışma hayatının içinde olmak istediğimi söyleyebilirim. Önce kendime, sonra aileme ve nihayetinde topluma faydalı bir birey olmak için iş hayatında başarılı bir kadın olarak var olmak istiyorum. Bir aile şirketi olduğumuzdan ailemdeki herkes iş hayatına atılmamı destekledi. Özellikle amcam Muhammet Etkeser’in yoğun desteği ve ilgisiyle bugünlere geldim. Halen daha kendisinin bilgi birikimi, vizyonu ve deneyimlerinden yararlanarak çalışmaya devam ediyoruz. 2005 yılında, Harput Holding bünyesindeki firmalara yemek hizmeti ver-

mek için kurulan Limon Catering, 2005’ten sonra yavaş yavaş holding dışındaki firmalara da hizmet vermeye başladı ve her geçen yıl büyüdü. Yıllar içindeki büyümemiz sonucu, Ağustos 2014’ten itibaren 12.000 metrekarelik alanda kurulu olan yeni fabrikamızda hizmet vermeye başladık. Limon Catering haricinde ev dışı toplu tüketim için yarattığımız yepyeni bir marka olarak Porsi10’u ortaya koyduk. Porsi10 markası ile ev dışı tüketim dediğimiz alanlarda, otellere, cafelere hazır yemek ve meze ürünleri üretiyoruz. Porsiyon markasıyla yeni başladığımız bir diğer proje ise, hazır yemek olarak marketlerde bireysel tüketiciye ulaşmak adına başlattığımız çalışmalar. Evde pişen yemeği, uygun koşullarda ambalajlayarak bireysel tüketicilere sunuyoruz. Harput Holding olarak tekstil, gıda, inşaat, madencilik, sigortacılık, enerji ve kimya sektörlerinde faaliyet gösteriyoruz. Limon Catering olarak da toplu yemek üretim ve yeni markamız olan Porsi10 ile ev dışı yemek tüketim alanlarında hizmet veriyoruz.

DAHA MÜKEMMELİYETÇİ BİR YAKLAŞIM SERGİLİYORUZ

Faaliyet gösterdiğimiz toplu yemek sektörü, mavi yaka çalışanlar açısından erkek egemen bir sektör. Toplumun geneline baktığımızda, ağırlıklı kadınlar yemek yapar ancak toplu yemek üretimi yapılan işletmelere bakıldığında aşçıların çoğunluğu erkektir. Bunun sebebi de büyük tonajlarda üretim yapılması ve kadının fiziksel gücünün buna yetersiz kalması. İdari kadrolarda ise kadın yöneticilerin ve kadın çalışanların oranı her geçen gün artıyor. Kadınlar karakter özellikleri gereği detaylara daha çok önem veriyorlar, görsel bakış açılarıyla daha mükemmeliyetçi bir yaklaşım sergiliyorlar. Kadınlar ayrıca daha kolay empati kurup, daha etkili iletişim sağlayabiliyorlar. Bu da bizim gibi hizmet sektöründe faaliyet gösteren firmalar için müşteri memnuniyetinin yükseltilmesi açısından önemli bir avantaj.



Kadınların iş hayatındaki başarısını belli başlı bazı alanlar ile kısıtlamak yanlış olur. Bugün bakıyorsunuz makine sanayinde, medyada, bankacılıkta, hizmet sektöründe ve daha pek çok alanda çok başarılı iş kadınlarımız var. Başarıyı sadece bir meslek grubu olarak düşünmemek lazım. Bence çalışan her kadın, istediği sektörde ya da meslekte, istediği şekilde, sürekli kendini geliştirdiği ve özveriyle çok çalıştığı süreçte başarılı olabilir.

HİÇBİR ZAMAN UMUTSUZLUĞA DÜŞMEYİN

İş hayatında umutsuzluk değil de zorlandığım bazı dönemler oldu. Çünkü zor bir iş yapıyoruz. Hizmet işi yapıyorsanız, özellikle insana dayalı bir gıda işinde hizmet veriyorsanız işiniz daha da zorlaşıyor. Sonuçta herkesin bir fikrinin olduğu bir alan yemek sektörü... Mesela bir kumaşın boyası ile ilgili ancak bu işte uzman olan kişi anlar, ancak gıda sektöründe ürünümüz yemek olduğu için herkes kendi damak zevkine göre bir yorumda bulunabiliyor. Her eleştiriye, yoruma, her talebe mantıklı açıklamalar yapmak zorundasınız. Herkesi memnun etmek için doğru ve etkili bir çözüm üretmelisiniz. Hizmet sektörü gerçekten çok zor bir alan, ancak bir o

kadar da keyifli. Bence iş hayatının içinde olmak başlı başına insanı yenileyen bir durum... Bu nedenle hiçbir zaman umutsuzluğa düşmemek gerektiğini düşünüyorum. Sorunlar karşısında çözüme giden yol muhakkak bulunuyor. 1,5 yıllık evliyim ve 5 aylık bir kızım var. Kızım doğduktan üç ay sonra işe geri döndüm. Küçük bir bebekle birlikte iş hayatının yoğun temposunu yürütmek, dengede tutmak çok zor. Hem duygusal hem de fiziksel olarak yorucu bir süreç içinde oluyorsunuz. Yeni doğmuş bebeğini evde bırakıp işe gitmek, duygusal olarak kadınları yorabiliyor, ancak diğer tarafta da çocuklarımızın ve işimizin geleceği için sorumluluklarımız var. Bu nedenle zor da olsa bu dengeyi kurup, güçlü bir şekilde yolumuza devam etmek zorundayız.

TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK YEMEK FABRİKASI...

Harput Holding olarak her daim yatırım yapan bir kuruluş olduk. Muhammet Bey'in vizyonu bu doğrultudadır. Sürekli yeni yatırımlara yönelik çalışmalar yapar. Bu anlayış, Limon Catering için de geçerli. Kurulduğu günden bu yana sürekli bir büyüme ivmesi gösteren Limon Catering, 2014 yılında yeni fabrikasına geçerek önemli bir yatırım gerçekleştirdi.

Şu anda, 12.000 metrekare olan tesisimiz lokasyon verileri baz alındığında Türkiye'nin en büyük yemek fabrikası olma özelliğine sahip. Şu an tesisimizde 30.000 pax üretim yapılmakta, yerinde üretim projeleriyle birlikte bu rakam 50.000'e yükseliyor. Fabrikanın kapasitesi, ilave yatırımlarla birlikte 100.000 pax. olacak. Bununla birlikte ilerleyen dönemler için yeni projelerimiz de var.

Limon Catering, kapasite bakımından Bursa'nın, hatta Türkiye'nin en büyük yemek fabrikası. Üretim sayısı olarak da Bursa'nın ikinci büyük yemek fabrikası diyebilirim. Bizim hedefimiz, Türkiye çapında ismi sayılır bir firma olmak. Bursa dışındaki şehirler için de yeni projelerimiz var. İlk olarak Ankara ile başladık ve bunun devamı gelecek. Kısacası hedefimiz Limon Catering'i Türkiye geneli tanınan bir marka haline getirmek.

İŞ HAYATINDA EDİNİLEN DENEYİM DAHA ÖNEMLİ

Firmamızda çalışmaya başlayan genç kadın arkadaşlara da her zaman aynı şeyi söylüyorum. Aldığınız eğitim kadar, iş hayatında edindiğiniz deneyim de çok önemli. Hatta iş ha-



yatındaki deneyim en önemlisi bence. Bu nedenle geleceğin kadın girişimcilerine önerim, daha öğrenciyken çalışma hayatının içine girmeleri... Gerek staj yaparak, gerekse part time çalışarak iş hayatının içerisinde bulunup, o havayı koklamaları, birebir yaşamaları gerekiyor. Bu deneyim, iş hayatında başarıyı getirmede aldıkları eğitim kadar, hatta daha da fazla önemli. Bununla birlikte kendilerine her zaman bir hedef koymalarını ve bu hedefe ulaşmak için gerekli donanımları edinerek, yenilikleri takip ederek, çok çalışarak ve asla pes etmeyerek ilerlemelerini tavsiye ediyorum.

EN ÖNEMLİ SORUN; ARA ELEMAN EKSİKLİĞİ

Yemek sanayi sektöründeki en önemli sorun, ara eleman yetersizliğidir. Biz toplum olarak daha ileri gitmek adına sürekli üniversite mezunu yetiştirmeye çalışıyoruz ancak gerçekte sanayinin daha çok ara elemana ihtiyacı var. Yani biz yetiştirecek açığı ya da servis elemanı bulmakta çok büyük sıkıntı yaşıyoruz. Sahada çalışacak, üretimde çalışacak meslek lisesi mezunu nitelikli, işini seven, bilinçli ara elemanlara da ihtiyacımız var. Bu, sadece yemek sektöründe değil, diğer sektörlerde de yaşanan bir sorun. Bursa bir sanayi şehri

ve üretim için beyaz yakadan çok mavi yakalı çalışana ihtiyacımız var. Bu nedenle meslek liselerinden mezun olan gençler bizim için çok önemli. Limon Catering olarak ara eleman konusunda, sosyal sorumluluk kapsamında gerçekleştirdiğimiz güzel projelerimiz var. Bunlardan bir tanesi İşkur Bağlantılı Kadın Sığınma Evleri ile gerçekleştirdiğimiz 'İş Başında Eğitim' projesi. Bu proje kapsamında, 20 kadına Aşçı Yamaçlığı Eğitimi verdik. Eğitimin sonunda başarılı olan ve çalışmak isteyen kadınlar, işletmemizde çalışmaya başladı. Şu anda da bu projenin ikinci aşamasını yapıyoruz. Bu projeye kadınlarımız 6 ay süre ile hem çalışıyorlar hem de iş öğreniyorlar.

KADIN GİRİŞİMCİ SAYISI ARTIYOR

Kadın girişimcilere destek konusunda KOSGEB'in gerçekleştirdiği önemli programlar var. Gerek finansal, gerekse eğitim konusunda olsun önemli destekler sunuyorlar. Bunlardan faydalanan kadın girişimci sayısı da her geçen yıl artıyor. Bununla birlikte TOBB Kadın Girişimciler Kurulu'nun ve KAGIDER'in bu konuda önemli çalışmaları var. Kadınların iş hayatında daha yoğun olması açısından devlet ve çeşitli

svil toplum kuruluşları etkileyici projeler hazırlıyor. Ancak buna rağmen çalışan kadın sayısı erkek çalışana oranla az. Bunun artırılması için daha fazla proje üretilmeli. Bunların dışında, erkek egemen bir toplumda yaşıyoruz ve çoğu erkeğin düşüncesinde, eskiye oranla azalsa da 'kadının yeri evidir' zihniyeti hala yoğun olarak mevcut durumda. Bu zihniyeti ortadan kaldırmak için kız çocuklarının eğitimine daha çok önem verilmeli, başarılı örnekler daha çok göz önünde olmalı.

ELİMİZİN HAMURUYLA HER İŞİN ALTINDAN KALKARIZ

İş hayatında, üniversite dönemi hariç 10 yılı geride bıraktım. 10 yılda çok güzel işler başardık. İş hayatındaki başarılarımız kadar başarısızlıklar da önemli bence. Çünkü insanlar hatalarından ders çıkarmalı ve ona göre daha sağlam ilerlemeli. Ben hep böyle düşündüm ve hiçbir zaman pes etmedim. Hemcinslerimin pes etmedikleri ve çok çalıştıkları süreçte 'ellerinin hamuruyla' her işin altından kalkabileceklerine de inancım sonsuz.



MİRAY SOYKAN

EXTRA OFİS
MOBİLYALARI
YÖNETİM KURULU
BAŞKANI

“Sektör ne olursa olsun kadınların kendilerine güvenip yola çıkmalarını ve sonuç ne olursa olsun asla vazgeçmeden çalışmaya- üretmeye devam etmelerini tavsiye ederim.”

1982 Almanya doğumluyum. Tophane Endüstri Meslek Lisesi Makine Ressamlığı Bölümü mezunuyum. Eşim de Tophane Endüstri Meslek Lisesi Mobilya Dekorasyon Bölümü mezunu. Evli ve 3 kız çocuk annesiyim.

BABAMIN HAYALİ; ÜÇ KIZI DA ÇALIŞACAK

İş hayatına babamla birlikte çalışmaya başlayarak girdim. Yani çocukluğumdan beri iş hayatının içindeyim. Babamın



hayalinde olan ve bize empoze ettiği çalışma sistemi söyledi: 'Miray, çizecek, diğer kız kardeşim üretecek, diğeri de satacak'. Bu düşünceyle yoğrulduğumuz için Tophane Endüstri Meslek Lisesi'nde okudum.

AİLEM HER ZAMAN BÜYÜK DESTEK OLDU

İş hayatına, 1999 yılında mesleki eğitimimi tamamladıktan sonra aile şirketimiz olan Eroğlu Makine San. Tic. AŞ'de 'Tek-

nik Ressam' olarak görev aldım. Daha sonra 2008 yılında eşimin de desteğiyle Extra Ofis Mobilyaları markasını çıkarmaya karar verdim. İş hayatında başta eşim ve babam, bana her zaman büyük destek oldular.

ÜRETİM VE SATIŞ AĞIMIZI İKİYE KATLADIK

2010 yılında Extra Ofis Mobilyaları Miray Soykan firmamız 500 metrekare kapalı alanda imalat yapmaya başladı. 2012

Yılında Yalova Yolu'ndaki mağazamızı açtık. 2015 yılında ise Minder Ofis San. Tic. Ltd. Şti. olarak Inegöl'de üretim ve satış ağıımızı ikiye katlayarak çalışmalarımızı devam ettiriyoruz. Ağırlıklı olarak; ofis mobilya, koltuk, kanepeler, sinema koltuğu, vs. üretim ve satışı yapıyoruz.

ZAMAN, B VE C PLANLARINI GEREKLİ KILYOR

Ofis Mobilyası sektöründe kalıplaşmış renkler, modeller,



tasarımların dışına çıkıp kadın gözüyle, vaktimizin çoğunu geçirdiğimiz ofislerimize daha ferah, daha işe odaklı ve keyif alabileceğimiz tasarımlar tasarlıyorum. Bizim sektörümüz ve ekonominin her alanında kadınların isteyip de başarıya ulaşamaması gibi bir durum kesinlikle söz konusu değil. İş hayatında umutsuzluğa yer yoktur. Zaman; B ve C planlarının olmasını gerekli kılıyor. Bir girişimci olarak fevri kararlar almandan ve planlı hareket etmek gerektiğine inanıyorum.

2023 YILI HEDEFLERİMİZ BÜYÜK

Extra Ofis Mobilyaları şirketimizin; 5 bin metrekare üretim alanı, iki adet teşhir mağazası ve Türkiye genelinde 72 noktada bayi ağımız bulunuyor. Üretim alanımızı 3 yıl içinde 10 bin metrekareye, bayi sayımızı ise 120 noktaya çıkarmayı hedefliyoruz. Şirketimizi 2023 yılında ise şöyle konumlandırıyoruz: Türkiye'de en saygın 5 ofis mobilyası üreticisi arasında olmak ve Bursa geneli ihracatında ilk 100 firma içine girmek.

ASLA VAZGEÇMEDEN ÜRETMEYE

VE ÇALIŞMAYA DEVAM EDİN

Sektör ne olursa olsun kadınların kendilerine güvenip yola çıkmalarını ve sonuç ne olursa olsun asla vazgeçmeden çalışmaya- üretmeye devam etmelerini tavsiye ederim. Ancak bu şekilde güçlü bir toplum oluruz. Kendimden



örnek verecek olursam; çocukları doğumundan sonra çalışmaya devam etmem oldukça zordu. Üçünün arasında sadece bir yaş olması nedeniyle, üçüyle birlikte oradan oraya koşturmam gerekiyordu. Fakat gördüm ki; çocuklarım bana güç ve mutluluk veriyor. İşte tam da bu noktada "Evet ben yaparım" dedim.

ALANIMIZDA İLK 10 FIRMA İÇİNDEYİZ

Firmamız, sektörümüzün perakende kısmında Bursa'nın en geniş alanda teşhir ve mimari destek veren işletmeleri arasında önlerde yer alıyor. Ofis oturma grupları üretiminde Türkiye'deki ilk 10 üretici firması arasında yer alıyoruz. Diğer taraftan, kendi sektörümüzde hedeflediğimiz noktaya gelene kadar başka sektörde yatırım yapmayı düşünmüyoruz.

KADINLARIN AŞAMAYACAĞI ZORLUK YOK

Türkiye'de önceki yıllara oranla devletimizin kadın girişimcilere verdiği desteklerden memnunuz. Kadınların iş hayatında çok çalışmaları durumunda aşamayacağı zorluk yoktur.

İş hayatında kadın ve erkekler için eşit şartlarda rekabet ortamı olduğunu da düşünüyorum.



MUNİSE DEMİRTAŞ

ÖZEL İDEA FEN VE
ANADOLU LİSESİ
KURUCU ORTAK

“Kadın girişimciler ticari hayata ruh katıyor. Bir kadın girişimci olarak hemcinslerime ‘çalışma hayatına girmekten asla çekinmeyin’ diyorum. Yatırım yapmak için savaşın.”

İzmir, Tire doğumluyum. Kendini Anadolu'nun köylerinde öğrencilerine adanmış ilkököl öğretmeni babam, onun en büyük destekçisi annem ve benden 9 yaş küçük kız kardeşimden oluşan çekirdek bir ailede büyüdüm. İlk ve orta öğrenimimi Tire'de tamamladım. 1993 yılında en büyük hayalim olan öğretmenliğe Dokuz Eylül Üniversitesi, Buca Eğitim Fakültesi, Türk Dili ve Edebiyatı bölümüne girerek ulaştım. 1997 yılında okulumu bitirdikten sonra İzmir'de dershaneciliğe başladım.

İş hayatına atılmamda bana en büyük destek hep eşim olmuştur. Ondan aldığım güçle en zor anlarda bile kolaylıkla sorunların üstesinden gelebilirdim. Birlikte çıktığımız hayat



yolculuğunda birbirimize hep destek olduk. Kurduğumuz işletmelerde çevremizden hep destek gördük. Gerek aile gerekse eşim... Aile fertlerimiz hep yanımızda olmuştur.

DERSANECİLİK DENEYİMİ VE BÜYÜK BİR BAŞARI

1997 yılında İzmir, Tire ilçesinde Akademi Dershanelerinde Edebiyat Öğretmeni olarak işe başladım. Dört yıllık bir çalışma süresinden sonra eşimin memleketi Yalova'ya yerleştik. Üç yıl burada dershanecilik deneyimi ve ardından 2004'ten itibaren Bursa hayatım başladı. Modern Bursa Dershanesinde başarılı geçen 3 yılın ardından kendi maceramın en

önemli virajına girdim. Benim dışımda dört ortağımla beraber Franchising anlaşması ile ulusal bir markanın isim hakkıyla beraber kendi dershanemizi açtık ve bir yılda yüksek bir performans göstererek hem sayı olarak hem başarı olarak Bursa'da ses getirdik.

2007-2008 eğitim öğretim yılında Tümay Yayınları ile yapılan franchising anlaşması sayesinde ulusal bir markayı Bursa'ya taşıdık. Bir yıl ortaklarımla beraber işlettığımız ilk dershanemiz olan bu kurum bana şunu öğretti ki, artık özel öğretimde öğrencinin kitleler içinden çıkarılıp daha özel bir modelle çalıştırılması gerekiyor.

KENDİ MARKAMIZI OLUŞTURMALIYDIK

Kendi belirlediğimiz sistemi uygulamak ve hayat felsefemizi kurumumuza daha iyi yansıtabilmek için de kendi markamızı oluşturmamız gerekiyordu. Bu düşünceler bir yılın sonunda meyvesini verdi ve İDEA doğdu. 2008-2009 eğitim öğretim yılına girerken artık kendi eğitim anlayışımızı her yönüyle ortaya koyabileceğimiz dershanemizi kurduk. Az öğrencili özel sınıflar, özel çalışma programları, öğrencilerin eğitim koçluğu, haftalık performans ölçümleri ve veli bilgilendirme sistemleri ile başarılı bir sezon geçirdik. Sonraki eğitim yılında ise yoğun bir taleple karşı karşıya kaldık.



Ancak bugüne kadar gelen süreçte çizgimizden asla ödün vermeden sınırladığımız öğrenci sayısı ile çalışmalarımıza devam ettik.

KENDİ OKULUMUZU AÇTIK

2015 yılı itibarıyla dershanelerin dönüşümüyle beraber biz de kendi okulumuzu açma kararı aldık. İleri Düzey Eğitim adıyla Nilüfer'deki dershanemizi okul olarak Osungazi'ye taşıdık.

Eğitim sektöründeki başarımızın yanı sıra gıda sektörüne de yatırım yaptık. 2014 yılında Nilüfer Küçük Sanayi Sitesi'nde ülkemizin çok tanınmamış ve kendine has özellikleri olan

Harmandalı markasıyla Ödemiş Köfte'yi açtık. Bugüne kadar gelen süreçte hem Ege yemekleri hem de Ödemiş Köfte ile Bursalılara hizmet vermekteyiz. Ayrıca okulumuzun yemekleri de bu restoranımızdan sağlanmaktadır.

EĞİTİMDE YENİ SÜREÇ...

Dershanelerin kapatılarak okula dönüştürülmesi kararıyla başlayan süreç bizi en çok düşündürülen ve karamsarlığa iten dönemdi. Bu karar alındıktan ve uygulama aşamasına geçilene kadar geçen üç yıl bizim için çok zordu. Bu kararın uygulandığı 2015 yılı karar vermemiz ve hamle yapmamız gereken dönemdi.

Eşim, benim en büyük destekçim. O benim aynı zamanda iş ortağım, çalışma hayatımın büyük bir kısmında da yanımdaydı hep. Gerçi aynı işyerini paylaşmamıza rağmen gün içinde pek fazla bir araya gelemiyoruz. O, hem iyi bir arkadaş hem de hayat arkadaşı oldu benim için.

İKİ SEKTÖR VE YENİ HEDEFLER

En kısa zamanda kendi yerleşke alanımıza geçerek lise eğitiminin yanısıra ilk ve orta okul düzeyinde de eğitim vermeyi planlıyoruz. Amacımız çok sayıda okul açmak yerine Bursa'da rüştünü ispatlamış ulusal düzeyde eğitim veren kimliği oturmuş bir marka haline gelebilmek. Ayrıca gıda



sektöründe yer alan Harmandalı Ödemiş Köfte'yi yeni şubeleriyle Bursa'da yaygınlaştırmak önümüzdeki beş yıllık planlarımız arasında yer alıyor.

EĞİTİM KİŞİYE ÖZEL OLMALIDIR

Sektör eğitim ve işiniz gelecek çizmeye çalışan gençler olunca, bizim sektörde kadın olmanın erkek rakiplere göre avantaj olduğunu düşünüyorum. Bugün eğitim alanında teknoloji kullanımı (gerek akıllı tahtalar gerekse tablet vs.) çağdaş dönemin olmazsa olmazı olarak görülmekte, kurumlar arası en önemli fark gibi ortaya konulmaktadır. Buna karşı olmamakla beraber ben eğitimi kişiye özele indirgeyip bireysel öğrenme farklılıklarını göz önünde bulunduran bir sistemin doğru olduğunu düşünüyorum. Biz, öğrencilerin öğrenme biçimindeki farkları tespit ederek onları bu şekilde küçük gruplara ayırıyoruz. Eğitim modelini de ona göre uyguluyoruz.

Ben kadınların iş hayatının her alanında başarılı olabileceğini düşünenlerdenim. Kadınlar girişimcilik anlamında her sektörde başarıya ulaşabilir. Bu anlamda bir kademe daha önde ayrıcalıklar tanınırsa daha iyi işler ortaya çıkacaktır. Belli sektörlerde erkeklere göre daha avantajlı olduğumuzu düşünüyorum. Özellikle eğitim bunların başında geliyor.

İŞ HAYATINA GİRMEKTEN ÇEKİNMEYİN

Bir kadın girişimci olarak hemcinslerime 'çalışma hayatına girmekten asla çekinmeyin' diyorum. Yatırım yapmak, işveren olmak için sadece savaşmalarını öneriyorum. Eminim ki sevdikleri işi yaptıklarında hayatın ne kadar çabuk aktığını görecekleler. İş kurmak konusunda cesur olunlar. Hayaller asla ulaşamaz değildir. Ayrıca kadınlar, ticari hayata ruh katacaklardır.



NALAN ERDEM

ANESTEZİYOLOJİ VE
REANİMASYON UZMANI
VE AKUPUNKTUR
UZMANI

“Gençler; sevdiğiniz işi yapın. İşiniz her zaman hobiniz olsun. İşinizde samimi ve dürüst olun. Ne olursa olsun karşınızdakilere hep doğruları söyleyin. Başarının sırrı budur.”

28 Mayıs 1968 Balıkesir doğumluyum. İlk, orta ve lise öğrenimimi Balıkesir’de tamamladım. Hacettepe Üniversitesi Tıp Fakültesi’ni bitirdikten sonra aynı üniversitede Anesteziyoloji ve Reanimasyon Anabilim Dalı’nda ihtisasımı tamamladım. Uzman olduktan sonra bir yıl Hacettepe Üniversitesi Tıp Fakültesi Anesteziyoloji ve Reanimasyon Anabilim Dalı’nda öğretim üyesi olarak görev yaptım. Daha sonra Bursa’ya taşındık ve kısa bir süre özel hastanelerde görev yaptım. Bu arada Yeditepe Üniversitesi Tıp Fakültesi’nde akupunktur eğitimimi tamamladım ve sertifikamı aldım. Yedi yıldır aku-



punktur ve küçük estetik işlemler yaptığım bir muayenehanem var ve halen aynı yerde keyifle bu işleri yapıyorum.

AKUPUNKTUR EĞİTMENLİĞİ DE YAPIYORUM

Türkiye’de akupunktur eğitimi veren iki tıp fakültesinden birinde akupunktur eğitmenliği de yapıyorum. Ben bir hekimim ve bu benim hayatım. İş hayatından kasıt eğer muayenehane açmak ise hep hastayla iletişim kurmayı sevmişimdir. Anestezi uzmanı iken hastalarımı -doğal ola-

rak uyudukları için- çok az iletişim kurabiliyordum. Halbuki ben hastayla yüzyüze olmayı istiyordum. Akupunktur ve muayenehane işletmeciliği bu isteğime tam bir yanıt oldu. Hacettepe Üniversitesi Tıp Fakültesi’nden tanıdığım bir kalp damar cerrahı arkadaşımın önerisiyle akupunktur kursuna katıldım. Gerisi de tamamen ‘kader’ diye düşünüyorum. Ailemdeki herkes iş hayatıyla ilgili kararlarım hep saygı duydu. Sadece annem ve babam Hacettepe’den ayrılmamı pek istememişti. Ancak buna rağmen her zaman yanımdaydılar. Eşim ise hep bana destek oldu.

İŞİMİ VE BURSA’YI ÇOK SEVİYORUM

Yedi yıldır muayenehane hekimliği yapıyorum. Aslında büyük bir cesaret işi benim yaptığım. Çünkü bir şehirde özel sektörde kendi başına çalışmaya karar veren bir hekimseniz, takdir edersiniz ki ya o şehirde doğmalısınız veya uzun bir süre devlet sektöründe görev yapmalı ve bir çevreye sahip olmalısınız. Ben ise Bursalı değildim, Uludağ Üniversitesi Tıp Fakültesi mezunu da değildim. Ancak işimi ve Bursa’yı seviyordum.



KALİTELİ VAKİT GEÇİRMEK ÇOK ÖNEMLİ

Ailem yoğun çalışma tempomuza alışkın. Eşim de Plastik Cerrahi Uzmanı ve o da çok yoğun çalışıyor. Biz zaten Hacettepe'de birbirimizi göremezdik. Dolayısıyla oğlum da böyle bir ortamda büyüdü. Ancak birlikten zamanı doyasıya paylaşıyoruz. Önemli olan birlikte geçirilen saatlerin uzunluğu değil ne kadar dolu olduğudur. Bizim evde bu kural geçerli.

ONLAR BENİM HASTALARIM DEĞİL...

Ben iş hayatında olaya erkek-kadın diye bakmıyorum. Herşey işinizi sevmekle başlıyor. Benim farkım hastalarımı ilgili sorumluluğumun muayenehaneye sınırları içinde kalmayıp onların dışındaki hayatlarıyla da ilgilenmem ve onları her yerde sahiplenmemdir. Bunu zorla değil gerçekten isteyerek yapıyorum ve onlar kendilerini hiç yalnız hissetmiyor. Onlara 'hastalarım' olarak değil 'birlikte yürüdüğüm insanlar' olarak bakıyorum ve harika yerlere varıyoruz. Ancak hep

birlikteyiz, ayrı değiliz. "Neyse bugün de bitti" dediğim bir günüm bile yok.

İŞ HAYATINDA DAHA TEMKİNLİYİZ

Kadınların iş hayatının her alanında başarılı olduklarını düşünüyorum. Ankara'da tanıdığım kadınların yüzde 80'i devlet memuruydu. Ben iş kadınlarını Bursa'da tanıdım. Harika işler başardıklarını görüyorum ve gurur duyuyorum. Biz ka-

dınlar iş hayatında daha temkinliyiz, güvenli risk almayı seviyoruz. Bir kadının "ben bu işi yaparım" deyip de yapamadığı bir durumu ben bilmiyorum.

İŞİMİLE İLGİLİ GELİŞMELERİ YAKINDAN TAKİP EDERİM

İşim akupunktur yapmak. Daha çok kilo kontrolüne ihtiyacı olan hastalar benden yardım istiyor ancak güzellik sektörüyle de ilgileniyorum ve çok keyifli işler yapıyoruz. Yaptığım işle ilgili gelişmeleri her zaman takip ederim. Dünya ne yapıyorsa onu yapmaya gayret ediyorum. Her meslekte olduğu gibi bizim işimizde de her gün yeni çalışmalar yapılıyor. Özellikle güzellik sektöründe... Değişimleri takip etmezseniz zamanın ve dünyanın gerisinde kalacağınız kesin. Hedefim daha rafine çalışacağım bir işyeri kurmak. Yani daha özel, hastama daha çok zaman ayırdığım, belki yataklı bir sağlık kurumu. Ancak kesinlikle daha az hastayla birlikte olduğum, günün her anında yanlarında bulunduğum bir işyeri olmalı. Hastalarım birkaç ayda inanılmaz değişimlerle çıkıyor işyerimden. Bu tür büyük değişimleri görmek, hele ki kısa bir sürede olursa beni çok mutlu ediyor. Umarım bunu bir gün başarabilirim.

SOSYAL MEDYADA BİLGİ KİRLİLİĞİ VAR

Sektörümüzdeki en büyük sorun; sürekli değişen yönetmelik ve yasalar. Ülkemizde bunlara ayak uydurmak için hep takipte olmalıyız. Ayrıca sosyal medyada, hekimlerin de sebep olduğu ciddi bir bilgi kirliliği var. Hastalarımıza gerçekleri anlatmak için bazen çok çaba harcamam gerekiyor.

BAŞARININ SIRRI...

Genç kadın girişimcilere, sevdikleri işi yapmalarını tavsiye ederim. İşiniz her zaman hobinizin olsun. İşinizde samimi ve dürüst olun. Ne olursa olsun karşınızdakilere hep doğruları söyleyin. Başarının sırrı bence budur.

İş hayatında kadın-erkek gibi bir ayrım olmamalı. Herkes gibi biz de girişimciyiz sadece. Benim bulunduğum alanda kadın girişimcilere yönelik özel bir destek yok. Olmasına da gerek yok. Ben bir hekimim sonuçta, işimi yalnızca ben bilirim ve yaparım. Biz yalnızca belki Sağlık Bakanlığı'nın daha kolay ve daha keyifli çalışabileceğimiz, gereksiz yaptırımlardan uzak, gerçekten hasta yararına ve hekim mutluluğuna dayanan bir ortamı yaratmasını ümit edebiliriz.

BİZ HER ALANDA VARIZ BAŞARIRIZ

İş hayatında, daha çok erkeklerin yer aldığı iş kollarında kadınların kendilerine yer edinebilmeleri zor olabilir. Ancak benim alanımda böyle bir fark olduğunu düşünmüyorum. Erkek egemen toplumlarda kadınların fikrini, yeni atılımlarını kabul ettirmeleri zor, ancak ülkemizde her geçen gün bu durumun değiştiğini, kadınların dünyaya daha çok açılıp kendi yerlerini kendilerinin sağlamlaştırdığını görüyorum. Erkek sözünün daha çok geçtiği bir ülkede bile... Bu; toplumun değil bizzat kadınların kendi başarısıdır. Özetle şunu söylemek istiyorum: İş hayatında biz olmadan olmaz. Biz her alanda varız, başarırız.





NAZLI İLAY YILMAZLAR

GELİŞEN İNSAN
MERKEZİ KURUCU
ORTAK PROFESYONEL
KOÇ NLP MASTER

“Genç kadın girişimcilere en önemli tavsiyem; bir kere ne istediklerini, bunu neden istediklerini ve bu istediklerinin onlar için önemi nedir bilmeleri gerekiyor.”

Öncelikle söylemek istediğim bir şey var. Ben kendimden bahsetmekten ve ön planda olmaktan çok hoşlanmayan biriyim. Tabi ki her zaman rol model olmak isterim. Bu projede var olmamın en önemli nedeni; bu kitabın gelirinin öğrencilere gidecek olması. Bu nedenle bu kitapta yer almayı kabul ettim. Özgeçmişimden bahsedecek olursam; tıp doktoruyum. İç hastalıkları uzmanıyım ve 33 sene hekimlik yaptım. Dünyaya tekrar gelsem yine hekim olurum. Bir sosyal sorumluluk projesinde çalışırken 'koçluk' sistemiyle tanıştım



ve gelecekte insana faydalı olacak bir alan olduğunu gördüm. Dolayısıyla bunun eğitimlerini aldım. Uzun eğitimler oldu. Özellikle uluslararası onaylı bir okuldan eğitim aldım, yurtdışında da bu eğitimi Newyork'ta tekrar etme imkanım oldu. Sonuçta altı arkadaş bir arada takım çalışması yaparak, "Gelişen İnsan Merkezi" isimli büromuzu kurduk. Bu merkezde insanın gelişimi ve insana faydalı olmak ile ilgili koçluklar, ekibimizdeki arkadaşlar tarafından psikolojik terapiler, danışmanlık hizmetleri ve eğitimler vermekteyiz. Bunun ya-

nda kurumların çalışanlarına yönelik kendilerini geliştirecekleri ve çalışırken daha mutlu olmalarına yardımcı olacak eğitimler de yapıyoruz.

İş hayatına neden atıldığımıza gelince; İş hayatına atıldım, çünkü ben, lisede çok çalışkan bir öğrenciydim ve derecelle mezun oldum. Ailede hiç kimse iş hayatına atılmamı desteklemedi. Çünkü o dönemde güzel genç kızların evlenmeleri daha önemliydi. Böyle bir kültür vardı. Halen

de kadınların evlenmesi önemli görülüyor. -Çalışan, kendi ayakları üzerinde duran bir kadın olmak, bir kocası olmaktan daha değerli değil- bana göre şimdi de azalmakla beraber halen var bu kültür. Ancak üniversite sınavında 1. sıradaki tercihim olan tıp fakültesini kazanınca kimse de benim okumama itiraz etmedi. İyi ki de öyle olmuş. Gerçekten hayatımın mesleği diyebilirim. Çünkü insana hizmet etmek çok ulvi kutsal bir şey. Halen de bunu yapıyorum. Koçluk ve eğitimlerle, insana daha farklı bir şekilde hizmet ediyorum.



TOPLUMDA İZ BIRAKMAK İSTİYORUM

Kararlarımı araştırır, düşünür, kendi başıma alırım. Çünkü yapabilecek gücüm ve amaçlarım, hedeflerim var ve çalışmaya aşığım. Ama tabiki yine bu çalışma sonrası amacım özellikle gerçekten insana faydalı olacak ve onları geliştirecek, dönüştürecek çalışmalar yapmak. Ve kendim de bu süreç içinde oldukça geliştirdim, birçok yeni şey öğrendim. Kendim, ailem, iş hayatım, takım arkadaşlarım ile ilgili çok farkındalıklar yaşıyorum. Eğitim ve koçluk hizmetlerimizle de kişilerde gerçekten olumlu değişimler yaratmayı başarabiliyoruz.

Ben ömür boyu çalışmak, insana hizmet etmeye devam etmek, toplumda iz bırakmak istiyorum. Özellikle en önemli alanım ise, gelecekte nesillerin gelişmesi, topluma yararlı, özgün ve özgür bireyler olarak evrensel değerleri yaşatacak kişiler haline gelmeleri için aileye- anne babalara farkındalık sağlayacak çalışmalar yapmak. Bu amaç ile yola çıktım. Bu konu ile ilgili yazılar yazıyorum ve takım olarak eğitimler hazırlıyoruz. Takımımızda herkes kendi yetkin olduğu alanda eğitim hazırlıkları yaparak bunları kişilere interaktif (eğitimin içinde yer alacak, zihinsel deneyimleyecek ve katkıda bulunacak şekilde) sunuyoruz. Bunun yanında farklı pek çok eğitim ve hizmetlerimiz de mevcut.

ÖZEL REN TIP DİYALİZ MERKEZİ...

1996 yılında Özel Ren Tıp Diyaliz Merkezi'ni kurdum ortaklarla beraber... Ama tabiki onun bel kemiğiydim. Çünkü diyaliz sorumlu uzmanıydım, devlet hastanesinde diyaliz ünitesini kurmuş ve Marmara'nın en iyi işleyen diyaliz merkezi haline getirmiştik. Özelde diyaliz merkezi açma nedenim; çok özverili bir çalışma yapıyorken, hem dahiliye uzmanı, hem poliklinik, hem klinik, hem diyaliz hepsine birden bakarken ve çok da dürüst bir şekilde (çünkü dürüstlük benim

ana değerlerimden biri) çalışırken bir adaletsizlikle karşılaştım. Ve özel bir merkez kurarsam, orada hastalarımın iyi hizmeti verebilirim diye düşündüm. Gerçekten de diyaliz hastaları, diyalize gelirken mutsuz olarak gelen hastalardır. Mutlu gelmelerini nasıl sağlayabilirim? Ve en iyi malzemeleri kullanarak onlara nasıl hizmet verebilirim şeklinde başladım. Daha sonra bu girişimcilik özelliği ile kurulan sistemler yerinde durmuyor. Sürekli bir büyüme hızı var, belli bir büyümeye ulaştınca da zaman zaman hantallaşabiliyor veya başka alanlara da girmesi gerekiyor. Olması gereken her şey oldu aslında. Gerektiği zamanlarda kendime düşen hisselerin satışı ile ilgili gerekenleri de yaptım. Ama orda bir ruh vardı ve o ruh halen devam ediyor. Rentip Diyaliz Merkezi ve Rentip Tıp Merkezi çalışanları arasında bu ruh ayrılanlar olsa da halen devam ediyor. Şu an farklı yerlerde çalışsalar bile zaman zaman bir araya gelerek dostluklarını devam ettiriyorlar.

GELİŞEN İNSAN MERKEZİ

Gelişen İnsan Merkezi'ni de 2014 Kasım'da kurdum. Orada da çözüm ortakları arkadaşlarımız ile hareket ediyoruz. Son dönemlerde hızlı bir çalışma temposuna girdik. Ağırıklı olarak şu anda, koçluk sektöründe, kişisel eğitim-gelişim sektöründe, kurumsal eğitimler ve kurumsal koçluk sektöründe, anne baba eğitimleri, anne baba gelişimleri sektöründe ve özellikle lider koçluğu, yönetici koçluğu, takım koçluğu şeklinde ve kadının desteklenmesi ile ilgili faaliyet gösteriyoruz.

KADINLAR GELİŞMEYE DAHA YATKIN

Kadınların hekimlikte farklı bir bakış açısı vardır. Çünkü kadınlar daha duygusal oluyorlar ve kişinin sadece fiziksel iyileşmesi değil ruhsal iyileşmesi de önem veriyorlar. Hastaya bir bütün olarak bakmak lazım. Sadece midesi ağrıyan

bir kişi değil, aynı zamanda midesindeki asiditeyi artıran çevresel ve psikolojik faktörleri de değerlendirerek bakmak lazım. Kadınlar daha bütünsel bakıyorlar hekim olarak. Tabiki istisna erkekler var. Bu arada beden olarak ağır iş gerektiğinde, 12 saat ameliyatta kalmak gibi durumlar var. Bu konuda da erkek meslektaşlarımız daha başarılı olabiliyorlar. Kadın olarak bu işi iyi yapan meslektaşlarımız da var. Kişisel eğitim ve koçluk sektöründe ise, erkek rakiplerimize oranla, sektöre katkımız farklı bakış açılarımız da benzer bence. Kadınların daha sağ beyin odaklı olduklarını ve sentez özelliklerinin daha gelişmiş olduklarını düşünüyorum. Kişilerin gelişimi ve iletişimle ilgili daha başarılı olabildiklerini düşünüyorum. Yine de aldıkları eğitimler ile gelişme kişilerin kendilerine bağlı. Erkek arkadaşlarımızdan da çok iyi koçluk yapan ve interaktif sunumları, atölyeleri çok iyi olanlar var. Fakat bizim sektörümüzde sanki kadınlar ağırlıklı gibi görünüyor. Bunun da nedeni, kadınların gelişmeye daha yatkın olmaları. Erkeklerin çocukluklarından itibaren omuzlarına çok fazla sorumluluk verilmesine duygularını saklamak zorunda kalmaları ile ilgili bir durum bu. Çünkü zaten her şeyin en iyisini bilirsin, her şeyi en iyi yaparsın, erkeksin hakediyorsun gibi bir bakış açısının olması. En büyük hayallerimden biri de bu bakış açısını değiştirmek. Çünkü bu, erkeklerle zarar veren bir şey.

GELECEĞE İZ BIRAKMAK...

Kadınlar her alanda başarılı olur. Yeter ki istesinler ve sevsinler, yaptıkları iş onlar için anlamlı olsun. Aslında bu, bütün insanlar için geçerli. Yaşamı bir bütün olarak değerlendirmek gerekiyor. Sadece çalışmaya odaklanmış insanlar mutlu olamıyorlar. Günün sonunda yatağa başını koyduklarında bir eksiklik hissediyorlar, işler iyi olsa dahi. Mutlaka kendime zaman ayırım. Haftanın 5 günü reformer ve plates, 1



günü tango dansı yapıyorum, kitap okumak ve sinemaya gitmek hayatımda olmazsa olmazlarım. Bunlar kendim için yaptığım şeyler. Tabii geleceğe iz bırakan anlamlı çalışmalar yapmak da önemli. Bunu bizim çalışma ortamımızda yaptığımız sunumlar, koçluklar ve eğitimler ile yapmam mümkün oluyor. Bunun yanında yazılar yazıyorum. Posta Gazetesi Bursa ekinde yayınlanıyor. Bu da bir şekilde geleceğe iz bırakmak. Toplumun farklı bir bakış açısıyla bakmasını sağlamak amaçlı.

Önümüzdeki dönem şirketimizin hedefi, daha fazla kitlelere ulaşmak ve anne-baba atölyelerini daha da yaygınlaştırmak, kurumlara ise liderlik, iletişim ve ihtiyaçları olan davranış modellerini öğrenmeleriyle ilgili yeni çalışmalar yapmak. Bir kurumu, bir bütün olarak ele alıp, yaşayan canlı bir organizma olarak değerlendirip, içindeki lideri, orta kademesi, çalışanları ile bütün olarak geliştirici çalışmalar yapmayı planlıyoruz. Çünkü sonuçta o kurumların, insanların gelişirse o kurum gelişiyor ve başarıya doğru kanatlanıyor. Amacımız kurumları sadece maddi olarak değil manevi olarak da geliştirmek. Diğeri zaten sonradan geliyor. Hayat bir tane, çalışırken de mutlu olmak mümkün. Mutluluk kumbaralarını da doldurmayı amaçlıyoruz çalışmalarımızla.

MUTLU İLİŞKİLER ÇOK ÖNEMLİ

Özellikle ben lider ve yönetici pozisyonundaki kişilere koçluk yapmayı hedefliyorum. Çünkü onlar gelişirse -istedikleri pozitif yönde gelişecekler tabii- şirketleri de gelişecek, toplumda gelişecek diye düşünüyorum. Anne babalar da çok önemli. Toplumda değişim yaratmak istiyorsak anne ve babalara farkındalık yaratarak başarabiliriz. Bu çalışmalarımız devam edecek ve daha fazla zaman ayırarak, kendi yaratığımız projeler ve atölyelerle hizmet etmeye devam ede-

ceğiz. Özellikle ilişkiler üzerine de çok çalışıyoruz. Çünkü kişi mutlu ilişkiler yaşıyorsa, eşinde, işinde, ailesinde, çocuğunda, arkadaşlarında, daha tatminkar, sağlıklı ve uzun yaşıyorlar. 2023 yılında şirketimizi daha çok kişiye hitap eder bir şekilde hayal ediyoruz. Bu belki bir tv programı olabilir, akademiye dönüşmüş bir bina da olabilir. Daha fazla insana dokunan bir tablo hayal ediyoruz. Ve ekibin de çok daha kalabalık olduğu, herkesin kendi uzmanlık alanında, insanlara farklılaşma, gelişim ve hayatta istediklerini fark etme ve buna doğru adımlar atma şanslarını tanıyan eğitimler, çalışmalar, koçluklar planlamış olarak görüyoruz. Daha fazla etkin eğitimler yapma hayalimiz var. Bununla beraber topluma ulaşma açısından da farklı açılımlarımız olabilir.

MUTLU BİREYSEL KOÇLUK ALINMALI

Genç kadın girişimcilere en önemli tavsiyem; bir kere ne istediklerini, bunu neden istediklerini ve bu istediklerinin onlar için önemi nedir bilmeleri gerekiyor. Kesinlikle işe başlamadan önce 5-6 kez koçluk alması öneriyorum. Çünkü koçluk ile o insanın biz bilinç altındaki isteklerine ulaşmasını sağlıyoruz. Kendi isteklerini tespit ediyorlar. Çevresel koşullar, ailesel koşullar, kültürel koşullar, kendi değerleri, kendi istekleri, kendi mutlulukları ve kendi becerileri yönünde bir yol almalarını sağlıyoruz. Ama o yolu kendileri belirliyorlar. Bence bu konu çok önemli, iş kurmaya çalışanlar bir para ayırıyorlar. Bu girişimi yapmadan önce, sağlam adımlarla ilerlemek istiyorlarsa, bireysel koçluk almalarını öneriyorum. En önemli tavsiyem bu.

KADINLAR HER TÜRLÜ ZORLUĞU AŞABİLİR

Girişimcilerin yaşadığı zorluklar vardır ama tabiki kadınların biraz daha fazla zorluk yaşamaları da mümkün. Ben kadınların her türlü zorluğu aşabileceğine inanıyorum. Yani sağlam

durmak, kendi değerleri ve kendi hayatlarındaki anlamları yolunda ilerlemek gerekiyor. Toplum olarak kadın erkek eşitliğinde biraz daha geride olmamız acı tabii ki. Bu da bizim kadınlar olarak her birimizin yetiştireceği evlatlarımızla zaman içerisinde değişecek. Sonuçta kadın, erkek çocuğunu kız çocuğu ile eşit olarak yetiştirebilirse gerçek anlamda fark yaratacağı. Yani bu zorluklar azalacaktır. Ama kültürel ve toplumsal farklılıklar devam ettiği müddetçe daima bir şekilde zorluklar olacaktır. Bunlar da yine kadının bilinçlenmesine bakıyor.

En çok hayal ettiğim şey anne ve babaları aile içinde desteklemek. Gerçekten çocukları için en iyinin, en doğrunun ne olduğunu fark ettirebilmek. Çünkü hepsi çocuklarının iyiliğini istiyorlar. Bu farklı yetiştirmenin gelecekte hem erkeğe hem kadına vereceği zararları farkına varsalar kesinlikle farklı davranışları tercih ederler. Bir yerde bunu anne babalarımızdan öğrendiğimiz gibi devam ettirmek değil, doğrusu neyse onu araştırıp, öğrenip, kendi içimize de sorup değiştirmemizi gerektiğini düşünüyorum.

KADININ SORUMLULUĞU DAHA FAZLA

Kadınların iş hayatında, daha derin düşünüp, insana daha bütünsel olarak bakıp, duygularının biraz daha farkında olup, belki duygularını da biraz daha kontrol eden yapısı olması nedeniyle bazı avantajları olabilir. Tabiki ben çalışkanlık açısından bir fark olacağını zannetmiyorum. Ama birazcık kadının sorumluluğu daha fazla, aynı zamanda ev kadını ve anne kimliği de var.

Evin sorumluluğu da kadına ait. Bu aslında avantajı azaltıyor. Ancak çok yönlü bakış açısına sahip oldukları için avantaj haline de gelebiliyor.



NERMİN YAMAN

NERMİN YAMAN & ŞENAY DEMİR

DOĞRU AÇI
PROJE/DANIŞMANLIK
ŞİRKETİ ORTAKLARI

“Kadınlar hayatta istedikleri her alanda başarılı olabilirler. Hem İslam hem de Osmanlı tarihimiz bunun nice güzel örnekleriyle dolu. Önemli olan; istemektir.”

1984 yılı Kasım ayında Erzurumlu bir ailenin 4. ve son çocuğu olarak Bursa’da dünyaya gelmişim. İlk, orta, lise ve önlisans öğrenimimi Bursa’da tamamladıktan sonra hayatımda ilk kez gördüğüm İstanbul’a aşık olarak ettiğim duaların kabulüyle lisans öğrenimimi İstanbul Teknik Üniversitesi Gıda Mühendisliği Bölümü’nde tamamladım. İş yoğunluğum nedeniyle henüz bitirememiş olsam da Gebze Teknik Üniversitesi’nde de Yüksek Lisans Öğrenimime son dönem öğrencisi olarak devam etmekteyim. 2005 yılı itibarıyla profesyonel olarak aktif bir şekilde iş hayatında farklı sektörlerde ve çiraklıktan ustalığa farklı pozisyonlarda yer almaktayım.

İŞ HAYATININ DIŞINDA KALAMAZDIM

Aslında iş hayatı bir yönüyle, birçok insan gibi beni de zorunlu olarak içine çekmiş olsa da karakteristik özelliklerim nedeniyle iş hayatının dışında kalmak benim için neredeyse imkansızdı. Zira iş hayatının dışına çıkmanın mümkün olduğu hiçbir durumda dışında kalmayı tercih etmedim ve istemedim. İş hayatına aslında daha orta öğrenimim sırasında ailemin sahip olduğu mahalle bakkalında okul dışında full time çalışarak başladım. Benim için inanılmaz bir okul oldu. O dönemler zaman zaman çocukluk ve gençlik heyecanıyla tatlı tatlı itirazım olsa da bu mecburiyete şimdi çokça şükrediyorum. Benim için aile bakkalında başlayan bu serüven önlisans öğrenimim öncesi bir markette kasiyerlik, sonrasında gıda teknikerliği, proje danışmanlığı, süt ürünleri sektöründe üretim müdürlüğü, proje uzmanlığı, meşrubat üretimi sektöründe üretim müdürlüğü, İPARD proje uzmanlığı, çevre görevliliği-çevre danışmanlığı birim koordinatörlüğü ve Doğru Açı Proje Danışmanlık San. ve Tic. Ltd. Şti. kurucu ortaklığı ile devam ediyor.

AİLEM BANA BÜYÜK DESTEK VERDİ

İş hayatına atılırken ailem başından beri, artık ailemden ayrı tutmadığım can kardeşi olduğum dostlarım ile birlikte destekçim oldu. İşçi emeklisi bir aile olmasına rağmen maddi-manevi birçok konuda büyük özverilerde bulunarak hem benim hem de kardeşlerimin her ihtiyacını ellerinden gelenin fazlasıyla fedakarca destekledi ailem. Bu konuda haklarını asla ödeyemeyiz. Eh desteklemeyenlere gelince, ailem saymadığım, kendi nefsi için istediğini benim için isteyemeyen insanların hakkımda ne düşündüğünü hiçbir zaman önemsemedim. Tabii ki samimi olarak benim iyiliğimi düşünerek ön gördüğü tehlikeleri dile getiren ve tecrübeleri ile yolumu aydınlatan dostlarım müstesna. Burada kastım asla onlar değildir.

BAŞARILI PROJELERE İMZA ATIYORUZ

Firmamızı; yalnız Proje Danışmanlığı konusunda değil diğer hizmet başlıklarımız da da tecrübeleri, alanında uzman sevgili ortağım Şenay Demir ile birlikte Bursa’da kurduk ve Türkiye genelinde her ilimizde yüzde 100 müşteri memnuniyeti sağlamış olarak başarılı projelere imza atmak amacıyla yola çıktık. Bugüne kadar da Rabbim lütfetti ve başarılı projelere imza attık. Doğru Açı Proje ve Danışmanlık olarak, hizmet alanlarımızın tümünde amacımız; yatırımcılarımızın projelerini onların ihtiyaçlarını anlayarak hazırladığımız doğru bir plan dahilinde onlar için en doğru destek (hibe) kaynakla-

rına yönlendirerek; tüm proje paydaşları ile güçlü iletişim kurarak; kaynak, bilgi ve becerileri doğru bir bakış açısı ile değerlendirip projenin yönetiminden kontrolüne tüm aşamalarında tecrübelerimiz ile uygulanabilir çözümler sunarak ve başarıyla faaliyete geçirmektedir. Dolayısıyla yeni veya var olan bir iş fikrinin olduğu, gerek Türkiye Cumhuriyeti gerekse Avrupa Birliği’nin sağladığı hibe ve/veya desteklerden faydalanmak isteyen ve/veya resmi kurum veya kuruluşlardan gerekli resmi izinlerini almak isteyen her sektör için danışmanlık sektöründe faaliyet göstermekteyiz.

SEKTÖRÜMÜZE

FARKLILIKLAR KATTIK

Açıkça söylemek gerekirse, özellikle ilimizde erkek hegemonyasının yoğun ve baskın olduğu bir sektöre girecek cesareti göstererek bile sektöre bir farklılık kattığımızı düşünüyorum. Danışmanlık sektörünün aslında 4 temel unsura dayandığını düşünüyorum. Birincisi, güvenilirlik; ikincisi, dürüstlük-realistik yaklaşım; üçüncüsü, tecrübe ve son olarak dördüncüsü, güncel ve doğru bilgiye sahip olmak. Tüm bu temel unsurlara sahip iki ayrı karakterin birleşerek yönettiği şirketimizin sektörde faaliyet gösteren erkek rakiplerimize oranla sektöre kattığı en önemli farklı bakış açısı ise egodan uzak bir şekilde, “gelişmek için, değişmek gerek” prensibimize bağlı olarak hem öz-eleştiriye hem de eleştiriye açık oluşumuzdur.

KADINLAR HER ALANDA

BAŞARILI OLABİLİR

Kadınlar hayatta istedikleri her alanda başarılı olabilirler. Hem İslam hem de Osmanlı tarihimiz bunun nice güzel örnekleriyle dolu. Önemli olan; istemek. İstemek her şeyin başı. İsterseniz başlarsınız, başlarsanız bitirirsiniz. Başarılı olmaya gelince; başarı aslında çok göreceli bir kavram diye düşünüyorum. Aynı konuda kimi insanlar için zirveye çıkmak/bitiş çizgisine varabilmek başarı iken, kimi insanlar için yola çıktığınız andaki safi kalp ve niyet ile varlıysanız varacağınız yere, başarmışsınız demektir. Meselenin özü; duygusal varlıklar olarak biz kadınlar kolay kolay unuttığımızdan, yola çıkarken ettiğimiz dualara sadık kalarak vardığımız her menzilde başarılı olabiliriz. Ekonomide de özel hayatımızda da.

İŞ HAYATI BENİM İÇİN SADECE BİR ARAÇ

İş hayatı benim için sadece bir araç. Amaç; insanlara faydalı olacak işlere imza atmak. İş hayatında en umutsuzluğa düştüğüm an gerçekten insan olarak değer verdiğim bir büyüğümün güç zehirlenmesi yaşayarak gerçekleştirdiği hızlı değişimi idrak ettiğim andı. “Bir insan nasıl ve ne için böyle bir değişim geçirebilir” dedim. O andan itibaren de dualarımı “Allah’ım sen bana her türlü sıkıntının, kederin ve nimetin senden geldiği gerçeğini ve yola çıkış amacımı unutturma” diye değiştirdim. Umutsuzluğum yerini inanca ve huzura bıraktı... Evli değilim ancak daha lise yıllarımda hayatımın içindeki farklı sorumluluk alanlarımı birbirinden ayırmayı değerli Edebiyat Öğretmenim Rabia Başaran’dan öğrendiğim için, iş ve aile hayatımı dengede tutmak benim

için çok zor değil.

2023 HEDEFLERİNE PARALEL ÇALIŞIYORUZ

Şirketimiz; mevcut faaliyet konumuzda, önümüzdeki dönemde daha önce ülkemizde hiç yapılmamış yurt dışında da gerçekleştirilip-gerçekleştirilmediğini hala araştırdığımız bir projeyi gerçekleştirmeyi ve sadece ticari değil aynı zamanda sosyal yönü ağır basan projelere de imza atmayı hedeflemektedir. Bu proje dışında farklı sektörlerde de yeni yatırım planlarımızı hali hazırda plan aşamasındadır. Şirketimiz; ülkemizin 2023 hedeflerine paralel olarak kendi sektöründe faaliyet konularını zenginleştirerek ve gireceği yeni sektörler ile istihdamı büyük katkı sağlayan bir dünya markası olmayı hedeflemektedir.

‘YARIN’ ENDİŞESİ İLE BUGÜNÜ

KAÇIRMAYALIM

Genç girişimcilerimize; paçalarına yapışmış, engel olmaya çalışan tüm tehditlerin ve ayaklarına pranga olmuş tüm korkularının zekaları, sağduyuları ve kaliteleri ile üstesinden gelerek geleceğe umutla bakmalarını tavsiye ediyorum. Ne düne takılıp kalsınlar ne de yarın endişesi ile bugünlerini kaçırsınlar. Korkmasınlar ve sağlıklı adımlarla, olayları ve durumları doğru açı ile analiz ederek yola çıksınlar. İş hayatında dürüstlüğe en az özel hayatımda olduğu kadar dikkat ederim. “Ya görüldüğün gibi ol, ya olduğun gibi görün” düsturunca hareket edilmesi veya edilmemesi durumlarının tamamı benim için bir dönüm noktasıdır.

Sektörde; bilinen bireysel güvenilirliğimizi kurumsal anlamda da sürdürerek, yatırımcılarımız ile yenilikçi, bilimsel gerçekliğe uygun, kaliteden ödün vermeden minimum maliyet ile maksimum fayda sağlayacak, verimliliği ve geri dönüş hızı yüksek yatırımlara imza atarak ülkemize sosyo-ekonomik fayda sağlayan ve yatırımcılarımızı yatırımlarının yönetimi konusunda da yalnız bırakmayan bir aileyiz.

MAALESEF HERKES

DANIŞMANLIK YAPABİLİYOR

Danışmanlık sektörünün yaşadığı en önemli sorun, maalesef herkesin bu işi yapabiliyor olması, bilgi kirliliği, işini dürüstçe, kaliteli ve hakkıyla yapanlar ile kötü niyetli olanları birbirinden ayıran bir süzgecin olmaması. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı’nın izlediği yöntem ile Bakanlıklar ve kurumlar kendi hibe kaynaklarını kullandırırken danışmanlık yapacak firmaları bir yetki alımına zorlarsa bu sorunun çözümüne minimum yüzde 80 oranında katkı sağlanır.

AİLE VE ÇEVRENİN

BAKİŞ AÇISI ÇOK YANLIŞ

görüyoruz ki en büyük zorluk ailelerinin ve/veya çevrelerinin bakış açıları çok yanlıştır. Çoğu kadın girişimci zaten etrafındaki erkekler (baba, kardeş, eş vb.) tarafından hibelere ulaşmak için sadece kullanılarak pratikte oyun dışına çıkarılıyor. Bir de maalesef kadınlara kadınların taktığı çelmeler var ki anlamak mümkün değil.



ŞENAY DEMİR

“Türkiye’de kadın girişimcilere yeterli destek var. Ancak yeterli sayıda girişimci kadın olduğumu düşünmüyorum. Maalesef hala girişimcilik konusunda çekimseriz.”

17 Ocak 1984 Karacabey-Bursa doğumluyum. İlk ve orta öğrenimimi Dağkadi İlköğretim Okulu’nda, liseyi ise Karacabey Süper Lise’sinde tamamladım. Anadolu Üniversitesi Tarım Bölümü mezunuyum. 2004 yılından beri aktif olarak iş hayatının içindeyim. Bir birey olarak çalışmam gerektiğine inandığım için iş hayatına girdim.

AİLEMİN KORKUSU GURURA DÖNÜŞTÜ

2004 yılında iş hayatına adım attım, Eylül 2015’e kadar özel sektörde çalıştım. Bu sürecin son 4 yılı aynı şirkette yönetici olarak geçti. Aynı sektörde 8 yıl çalıştım ve artık kendi işimi yapmam gerektiğine inanarak 2015 yılında ortağım ile beraber Doğru Açı Proje Danışmanlık San. Tic. Ltd. Şti’yi kurduk. Bu süreçte ailem destek oldu. Karacabeyli bir ailenin kızı olarak Bursa’da tek başıma yaşamaya başladım. Onlar da tek başıma ayaklarımın üzerinde durduğumu görünce korkuları gurura dönüştü.

ERKEK EGEMEN BİR SEKTÖRDEYİZ

Şirketimiz ağırlıklı tarım, hayvancılık olmak üzere hibe alımı söz konusu olan her sektöre yönelik çalışmalar gerçekleştiriyor. Sektörümüz maalesef biraz daha erkek egemenliğinin olduğu bir alan. Ortağım ve ben biraz da, kadının her alanda çalışabileceğini ve başarılı olabileceğini göstermek istiyoruz. Aslında kadın iş hayatında isterse herşeyi başarabilir. Oysa, kadına has konularda, örneğin pastacılık, moda sektörü vb. alanlarda daha başarılı olunabileceği gibi bir algı var.



İşe ilk başladığım zaman ne yapacağımı ve nasıl yapacağımı bilmemek beni korkuttu. Bu açıdan bir umutsuzluk yaşadığımı söyleyebilirim.

SOSYAL YÖNÜ DE AĞIR BASAN PROJE...

Şirketimiz, mevcut faaliyet konumuzda önümüzdeki dönemde daha önce ülkemizde hiç yapılmamış yurt dışında da gerçekleştirilip gerçekleştirilmediğini hala araştırdığımız bir projeyi gerçekleştirmeyi ve sadece ticari değil aynı zamanda sosyal yönü ağır basan projelere de imza atmayı hedeflemektir. Bu proje dışında farklı sektörlerde de yeni yatırım planlarımız hali hazırda plan aşamasındadır. Şirketimiz; ülkemizin 2023 hedeflerine paralel olarak kendi sektöründe faaliyet konularını zenginleştirerek ve gireceği yeni sektörler ile istihdama büyük katkı sağlayan bir dünya markası olmayı hedeflemektir.

Daha önce de aynı sektörde bulunduğum için kendimi ve şirketimi tanıtmamda zorluk yaşamadan yıllardır aynı sektörde bulunan firmalar arasına girmem ve kendimi kabul ettirmem bu manada hiç zor olmadı. Yeni kurulmuş işe yeni başlamış arkadaşların dezavantajlarını yaşamadım.

BİLGİYE DAYALI BİR İŞ KOLUNDAYIZ

Sektörümüz bilgiye dayalı bir iş kolu olduğu için bunu kötü niyetli kullanan kişilerin varlığı ve yatırımcılarımızın mağdur olması söz konusu. Bu yüzden güvenilir olmak çok önemli. Doğru Açı Proje Hizmetleri olarak güvenilir ve doğru bilgi bizim için çok önemli. Hem yatırım yapmak, hem de yaptırmak bizim iş alanımızdır.

DESTEK VAR ANCAK YETERLİ SAYIDA GİRİŞİMCİ YOK

Türkiye’de kadın girişimcilere yeterli destek var. Ancak yeterli sayıda girişimci kadın olduğumu düşünmüyorum. Maalesef hala girişimcilik konusunda çekimseriz. Daha güvenli ve rahat limanlarda olmak bizlere kolay geliyor. Bu yüzden de risk almadan devam ediyoruz. Beynimiz adeta kalıplara giriyor. Bu konuda çok dikkatinizi çekeceğini düşündüğüm şu bilmeceyi aktarmak istiyorum: Adam oğlunu arabayla okula götürüyor. Yolda bir kaza oluyor ve baba ölüyor. Çocuk ağır yaralı. Ambulans geliyor, çocuğu hastaneye kaldırıyorlar. Çocuğun hemen ameliyat olması gerekiyor. Ameliyat masasına yatıyorlar. Çok geçmeden cerrah içeri



giriyor ve çocuğu görür görmez; “Ben bu çocuğu ameliyat edemem” diyor. “Bu benim oğlum...”

Şimdi söyleyin: Ne olup bitiyor?

- Çocuğun iki babası mı var?

- Babalardan biri üvey mi?

- Cerrahin oğlu yaralanan çocuğa çok mu benziyor?

Hayır! Yanıt son derece doğal. Beynimizin nasıl kalıplara girdiğine çok güzel bir örnektir bu bilmece. Beynimiz öyle kalıplaşmış ki, cerrahın kadın olabileceğini, yani çocuğun annesi olabileceğini düşünmüyoruz bile...

KADINLAR İSTERSE ÇOK ŞEY BAŞARABİLİR

Toplumda hala kadın kimliği bir birey olarak algılanamıyor ne yazık ki. Bir kadının tek başına bir işi başarabileceği noktasında güvenilmiyor. Ancak sektörleri incelediğimizde erkek egemen iş hayatının arka perdesinde işi çeviren, işi götüren, işi yöneten azimli, çalışkan, güvenilir kadınları görüyoruz. Biz kadınlar birazcık silkenip kendimize geldiğimizde neleri başarabileceğimizi tahmin bile edemeyiz. İçimizdeki cevheri çıkarmak adına cesaretlenmeliyiz, cesaretlendirmeliyiz.

NESLİHAN İSKENDER OĞLU KEFELİ

KEBAPÇI İSKENDER
TURİZM VE GIDA A.Ş.
YÖNETİM KURULU
BAŞKAN YARDIMCISI

**“İş hayatına
atılacak
genç kadın
girişimcilere;
mutlu olacakları
bir iş kolunu
tercih etmelerini
öneririm.”**

Zuhal ve Cevat İskenderoğlu'nun ilk çocuğu olarak Bursa'da doğmuşum. Eğitimin ve sevginin çok önemli olduğuna inanılan bir ailede büyüdüm. İlkokulu Özel Yeni Okul ve Atatürk İlkokulu'nda, ortaokul ve liseyi Özel İhsan Çizakça Koleji'nde tamamladım. Daha sonra ODTÜ İşletme Bölümü'nü bitirdim. Otomotiv yan sanayi ve plastik hammaddesi ile iştigal eden kuruluşlarda üst düzey yönetici olarak çalıştım. Kız kardeşim İlgihan Erdem ile birlikte Divaresi'nin Bursa şubesini açarak ilk girişimcilik deneyimimizi yaşadık. Çekirge Caddesi'nde meydana gelen heyelan nedeniyle 12 yıl sonra bölgedeki diğer işyerleriyle birlikte sonlandırmak zorunda kaldık. Şu an babamızdan devraldığımız ve çocukluğumuzdan beri içinde olduğumuz döner kebabçılık mesleğini kardeşlerim İlgihan Erdem ve İskender İskenderoğlu ile birlikte Kebabçı İskender Turizm ve Gıda San. Tic. İth. İhr. A.Ş çatısı altında devam ettiriyorum. Evliyim ve bir oğlum var.



İŞ HAYATINA ATILMAM ÇOK DOĞAL BİR DURUM

Çocukluğumuzdan itibaren kadın erkek ayrımı yapılmaksızın çalışma hayatının içinde olacağımız yaklaşımıyla yetiştirildik. ODTÜ'de İşletme eğitimim süresince de bu olgu iyice pekişti. Uzun ve kaliteli bir eğitim alıp, uygun bir çevrenin içinde olunca, kendinizi doğal olarak iş hayatının içinde buluyorsunuz. Üretken olma, başarma, mesleki deneyimle-

rimin ticari hayata aktarılması, aile işimizin devamını sağlamak ve tabii ki gelir elde etme arzusu da iş hayatına atılmamda etken oldu.

ODTÜ'den mezun olduktan sonra farklı sektörlerde iş deneyimlerim oldu. Uzun yıllar üst düzey profesyonel yönetici olarak sürdürdüğüm iş yaşamından girişimcilğe geçiş ise mağazacılıkla başlayıp, ailemizden bize intikal eden döner kebabçılığın kardeşlerimle birlikte yeni yatırımlarla

geliştirilmesi ve büyütülmesiyle devam etti. Babam Cevat İskenderoğlu, gerek mesleki açıdan gerekse genel-kültür açısından çok donanımlıydı. Yıllarca onunla birlikte yaşamış olmak, onu gözlemlemek ve bizlere aktardığı görüş ve tecrübelerinin birikimini değerlendirme arzusu da iş yaşamına girmemde etkin oldu. Ailemizin en yaşlı üyesi olan babaannem de dahil olmak üzere tüm ailem yanımdaydı. Aslında ailem için iş hayatına atılmam son derece doğal birdurumdur, dolayısıyla özel bir destek gördüğümü söyleyemem.



FAST-FOOD DÜNYASINA DA GİRDİK

1867'den bugüne gelen ve aile mesleğimiz olan döner kebabçılığın birfiil içindeydim. Bursa-Heykel Tayyare Kültür Merkezi yanındaki, 1930'lu yıllardan beri faaliyetine devam eden ve babamız Cevat İskenderoğlu'ndan devraldığımız mavi, köşe restoranımıza ilaveten, kardeşlerim İlgihan Erdem ve İskender İskenderoğlu ile birlikte 2002 yılında Bursa Carrefour AVM'de ilk şubemizi açtık. Aynı zamanda 'İskender Ekspres' konseptini yaratarak fastfood dünyasına da girmiş olduk. Daha sonra 2006 yılında Susurluk Ulusoy AVM'de, 2007 yılında da Bursa Korumark AVM'de 'İskender' markasıyla restoran ve 'İskender Ekspres' markasıyla da fastfood restoranlarımızı faaliyete geçirdik. Ayrıca artan iş hacmi sonucu gıda güvenliği ve standardizasyonu sağlamak amacıyla 2006 yılında gıda mühendisi ve veteriner hekim denetiminde et işleme ve yan ürün hazırlama tesisimizi de faaliyete geçirdik. Türkiye'de sektörümüzün ilk ISO 22000 Gıda Güvenliği Yönetim Sistemleri belgesi alan kuruluşlarından biri olduk.

İŞ HAYATINDA KADINLAR DAHA DETAYCI

Bir kadın olarak iş hayatında daha gözlemci, daha detaycı, sabırlı, uzlaşmacı ve daha mükemmeliyetçi olduğumu düşünüyorum. Her zaman bu özellikler dışarıdan gözükme

de işin akışına katkı sağladığı kanısındayım. Türkiye'de imalat sektöründe çok fazla kadın girişimci göremiyoruz. Daha çok ticaret ve hizmet sektöründe faaliyet gösteriyorlar. Daha az sermaye ve donanım gerektirmesi, aile yaşamıyla daha rahat dengelenebilmesi gibi nedenlerin bunda etkili olduğunu düşünüyorum.

BURSA-İZMİR ARASI MEKİK DOKUYORUZ

Aile ve iş hayatımı dengede tutmaya çalışıyorum, ancak zaman zaman aksamalar olabiliyor. Eşim Ferruh ve oğlum Eren bu konuda çok anlayışlılar. Uzun çalışma saatleri olan, hafta sonu ve bayramlarda çalışan bir eşe ve anneye alışık- lar. Sosyal hayatımızın çok yoğun olduğunu söyleyemem. Sosyal aktivitelerimizi yeterli düzeyde tutup, aileme daha fazla zaman ayırmaya çalışıyorum. Doğal olarak, zamanla kendi içinde denge sağlanıyor. Eren çok sosyal bir genç. Birçok spor dalında lisanslı sporcu. Hem okul hem de sosyal yaşantısını aksatmadan bir arada götürebilmesi için destek olmaya çalışıyoruz. İzmir Amerikan Koleji'nde okuduğu için onun Bursa'ya gelemediği hafta sonları biz İzmir'e gitmeye çalışıyoruz. Bu yıl lise son sınıfta ve okul kursları nedeniyle gelemiyor. Bu yüzden bizim İzmir yolculuklarımız da arttı. Son yıllarda kardeşlerimle program yaptık. Her hafta sonu birimiz işin başında oluyor. Böylece ben de özel hayatıma daha fazla zaman ayırabiliyorum.

GEÇMİŞTEN BUGÜNE ULAŞAN ENDER MARKALARDAN...

Daha büyük kitlelere ulaşmak için başta İstanbul olmak üzere büyük şehirlerimizde restoran ve ekspresler açmayı planlıyoruz. Altyapımızı hazırladık. Köklü bir marka olduğumuz için lokasyon konusunda daha seçici davranıyoruz. 2023 yılında da tamamen kurumsal bir restoran ve fastfood zinciri hayal ediyorum.

1800'lü yıllardan bugüne gelmeyi başarabilen ender markalardan biriyiz. Sektörde ilk olmak ve kaliteden ödün vermeden, geliştirerek sürdürmek gurur veriyor. Böyle bir markanın sorumluluğu şubeleşmede daha dikkatli ve seçici olmamızı beraberinde getiriyor. Uluslararası gıda zincirlerinin yanı sıra, Türkiye'de daha önce farklı alanlarda faaliyet gösteren büyük şirketler gıda sektörüne de girerek etkin olmaya başladı. Yüksek pazarlık güçleriyle tedarik ve özellikle AVM'lerde kiralama konusunda avantajlı durumdalar. Yine de 'döner kebab' denilince ilk akla gelen hizmet markamız 'İskender' oluyor.

DESTİNASYON SEÇİMİNDE YEMEK ÇOK ÖNEMLİ UNSUR

En büyük sektörel sıkıntımız; et fiyatlarındaki aşırı dalgalanmalar. Tarım ve hayvancılık politikalarının sürekli değişmesi ve üretici desteklerinin yetersizliği et fiyatlarına yansıyor.



Tarım ve hayvancılık alanında ülkemizin kendi kendine yetecek ve istikrarlı bir politika izlemesinin yarar sağlayacağına ve böylece bizlerin de gelecek planlarımızı daha rahat yapabileceğimize inanıyorum.

Sektörümüzün bir başka sorunu da kalifiye eleman temin etmekte yaşadığımız güçlükler. Turizm ve otelcilik okullarının çoğaltılması, kapasitelerinin artırılması özellikle servis elemanı sorununa yardımcı olacaktır. Yapılan istatistiklere göre yerli, yabancı turistlerin destinasyon seçiminde yemek çok önemli bir etken.

Diğer bir sorun ise belgesiz satış yapan firmalarla rekabet etmek zorunda kalmamız. Dönerin bileşimine yönelik taş- şiş ise rekabeti haksız duruma getiren diğer temel sorun. Örneğin; kırmızı et adı altında satılan ürünlere katılan sakatat, soya, kanatlı eti ve izin verilmeyen katkı maddeleri gibi.

EN ÖNEMLİ SORUNUMUZ; MARKALARIMIZIN İSTİSMAR EDİLMESİ

Bizim aile olarak en önemli sorunumuz ise markalarımızın yasaya aykırı şekilde kullanılarak istismar edilmesi. 'İskender', 'Kebabçı İskender', 'Hakiki İskender Kebabı', 'İskender Kebabçısı', 'Bursa İskender Kebabçısı', 'İskender Kebabı', 'Bursa Kebabçı İskender', 'Bursa İskender Kebabı' aileme ait tescilli müşterek hizmet markaları. Ülkemizin 150 yıla yakın ve halen kullanılmakta olan nadir markalarındandır. Konu-

sunda uzman avukatlarımızla yoğun bir hukuki mücadele veriyoruz. Bu da büyük bir emek ve mali yük getiriyor.

KARARLI OLUN VE ÇOK İYİ ARAŞTIRIN

İş hayatına atılacak genç kadın girişimcilere; kararlı olmaları, çok iyi araştırmalarını, danışmalarını ve amaçlarını baştan belirlemelerini öneririm. Kendilerini mutlu edecek, zorluklarına dayanabileceklerine inandıkları bir iş kolunu tercih etmelidir. Evlilik ve çocuk planları varsa, işlerini aksatmayacak şekilde programlamaları da önemli. Yorucu ve uzun çalışma saatleri olabileceğini hatta mesai saatleri dışında da beyinlerini meşgul edebilecek bir sürece girdiklerini kabul- lensinler. Kendilerini sürekli geliştirmelerini, eleştirilmekten korkmamalarını ve istekli, güvenilir bir ekip kurmalarını da öneririm.

BÜTÜN KADIN GİRİŞİMCİLER DESTEKLENMELİ

Kadın girişimcileri destekleyen politika ve programların artırılarak kadınların ekonomik ve sosyal yaşamda daha aktif hale getirilmeleri gerekiyor. Kadın girişimciliğini destekleme ve geliştirme kapsamında kamu kuruluşları, sivil toplum kuruluşları, meslek örgütleri, bankalar tarafından geliştirilen oluşum ve projelerin artırılması, tanıtılması, daha kolay

ulaşılabilir ve eğitimlerle daha yararlanılabilir, sürdürülebilir hale getirilmesi gerekiyor. Ayrıca yeni başlayanlara ağırlık verilirken mevcut kadın girişimciler de ihmal edilmemeli.

EKSTRA GAYRET SARFETMEK ZORUNDAYIZ

İş dünyası bilindiği gibi erkeklerin hakimiyetinde ve kadın girişimciler kendilerini ciddiye aldırarak için ekstra gayret sarfetmek zorunda kalıyorlar. İş hayatına atılmaya karar verme sürecinde, hatta önce aile içinde başlayan mücadele tüm iş yaşamı boyunca devam ediyor. Sermaye ve ortak temininden, ev hayatı ile iş hayatı arasında denge kurmak zorunda olduğu beklentisi ile aile içinde sorumlulukların paylaşılmasına kadar geniş bir alanda zorlanıyorlar. Deneyim, eğitim eksikliği, toplumsal baskı ve değer yargıları, zaman darlığı, otorite sorunu ve rol modellerinin az olması da zor- luyor. Kadın girişimcilerin yapacakları işlerin erkekler göre daha küçük boyutta olması konusunda toplumsal bir kanı var. Örneğin bizim sektörümüzde butik cafe ve pastaneler kadınlara daha çok yakıştırılıyor. İş hayatında kadınların fi- ziki ve ruhsal yapılarının getirdiği birtakım üstünlükleri var. Daha titiz, dikkatli, detaycı, sakin, uzlaşmacı, yaratıcı olmaları- rının avantaj sağladığını düşünüyorum.



NESRİN CİVAN

ÖZEL EGE BERK
ANAOKULU
KURUCU MÜDÜRÜ

“Genç girişimcilere tavsiyem; öncelikle bildikleri, yetkin oldukları ve eğitimini aldıkları işi yapmaları. Hatta yetinmeyip, her zaman alanlarıyla ilgili kendilerini geliştirsinler.”

1974 yılında Bulgaristan'ın Filibe şehrinde doğdum. İlkokul eğitimimi Filibe'de aldım, ortaokul öğrenimime ise Bursa'da devam ettim. Necatibey Kız Meslek Lisesi'nin Çocuk Gelişimi Bölümü'nden mezun olduktan sonra sırasıyla Anadolu Üniversitesi İktisat Fakültesi Ön Lisans ve Anadolu Üniversitesi Eğitim Fakültesi Okul Öncesi Öğretmenliği Lisans eğitimlerimi tamamladım. 2000 yılında Elektronik Mühendisi olan eşim Yücel Civan ile evlendim. 15 yaşında Berk ve 9 yaşında Ege isminde iki erkek çocuk annesiyim.

Kadın-erkek fark etmeksizin herkesin sadece tüketmek değil üretmek adına da elinden geleni yapması gerektiğini sa-



vunulardanım. Bu çerçevede ben de eğitimlerimi en güzel şekilde değerlendirmek ve mesleğimimde en iyilerden olmak motivasyonu ile iş hayatına atıldım.

İKİ YIL DEVLET MEMURU OLARAK ÇALIŞTIM

İlk iki yıl devlet memuru olarak çalıştım. Ardından 16 yıl özel anaokullarında sınıf öğretmenliği ve yöneticilik görevlerinde bulundum. 2009 yılında hayalim olan ve çocuklarımın da ismini verdiğim EgeBerk Anaokulu'nu kurmaya karar verdikten 10 ay gibi kısa süre sonra inşaatını tamamladığımız okulumuzu yılların bana kazandırdığı birikim ile ve aynı

zamanda ailemin de desteğini alarak Eylül 2010'da faaliyete geçirdik. Bilgi birikimimi en verimli şekilde paylaşmaya başladığımda amacım her şeyden önce iyi kaliteli ve alternatif bir eğitim sunmaktı.

OKULUMUZ EĞİTİM OLARAK DA EN İYİSİ OLMALIYDI

Her branş için farklı atölye sınıflarından açık alan bahçeye, konferans ve sinema salonundan kapalı yüzme havuzuna, modern dans, bale, İngilizce ve bilgisayar laboratuvarı, müzik-orff, resim ve seramik, akıl oyunları, spor salonu, drama

ve hayal odalarına, hayalimdeki her türlü alanı yaratma fırsatı elde etmiş oldum. İlk günden bugüne okulumuzu mükemmel hale getirebilmek için çalıştık. Evet, fiziksel yapı olarak okulumuz tamam ancak eğitim olarak da en iyisi olmalıydı. Buraya gelen çocukların eğitimi farklı olmalıydı. Çünkü okul öncesi eğitiminde çocuklara kazandırdığımız her şey bir ömür boyu onlara yardımcı olacaktır.

DÜNYA OKULU OLMAK İÇİN BAŞVURDUK

Bir farklılık getirmek adına bir dünya okulu olmak için Uluslararası Bakalorya Organizasyonu İlk Yıllar Programı'na baş-



vurduk. Ön değerlendirme sürecinden geçerek aday okul olarak çalışmalarımıza devam etmekteyiz. Şu anda da yetkilendirme sürecindeyiz. İB dünya okulları ile ortak bir felsefeyi paylaşmaktayız. Özel Egeberk Anaokulu yüksek kalitede, zorlayıcı ve uluslararası eğitime bağlılığa dayanan bu felsefenin öğrencilerimiz için önemli olduğuna inanmaktadır.

VİZYON VE MİSYONUMUZ...

Vizyonumuz; geleceğine güvenen, geçmişine bağlı ve de-ğişime açık, yaratıcı ve özgür düşünce ile geniş bakış açısına sahip bir öğrenen topluluğu ile hakkaniyet ve Atatürkçülük değerlerini benimseyen bir kurum olmak. Misyonumuz ise; yaşam boyu öğrenen, duyarlı, dengeli ve bağımsız bireyler yetiştirmek için yeniliklere ve evrensel değerlere açık, yerel değerlere bağlı, adaletli ve farklılaştırılmış bir eğitim sunmaktır.

İnsanların gerçekten inandıkları, bildikleri ve eğitimlerini aldıkları işleri profesyonel bir şekilde yapmaları gerektiğine inanan bir kadın olarak ben de en iyi bildiğim, başardığım

ve inandığım eğitim sektöründe çalışıyorum. Bu açıdan çok mutluyum.

DÜNYADAKİ EĞİTİM MODELLERİNİ DE TAKİP EDİYORUM

Bir anne olmam, okul öncesi eğitim sektöründe çocukları anlamak ve gerçekten onların ihtiyaçlarına en iyi şekilde yardımcı olabilmek açısından bir artı. Elimdekilerle yetinmeyip sadece ülkemizde değil tüm dünyadaki eğitim modellerini takip etmeye çalışıyorum. Gerek yurt içinde gerekse yurt dışında eğitimlere katıldım ve katılmaya devam etmekteyim. Çünkü sektörünüzde bazen cinsiyetinizle bağlantılı artılarınız olabilir, ancak kendinizi durmadan geliştirmedığınız ve ilgili her şeyde yetkinleşmediğiniz süreç sizi belli bir yerden fazlasına taşımaz.

Kadınların iş hayatında başarısız olabileceği bir alan düşünmüyorum. Hangi alanda çalıştığınız değil işinizi ne kadar sevdiğiniziz, ne kadar yetkin olduğunuz, ne kadar deneyim

sahibi olduğunuz, başarınızı belirler. Gerek başka işlerde çalışırken gerekse kendi işinizi kurduğunuzda insanı çok zorlayan ve çıkmaza sokan bir çok olayla karşılaşabiliyorsunuz ancak stratejik düşünabiliyorsanız krizi fırsata çevirebilirsiniz. Büyüyen ve gelişen devam edebilmemiz en önemli hususlarından biri bence bunu başarabilmekle ilgili.

ÂİLEDEKİ PAYLAŞIM VE HUZUR ÇOK ÖNEMLİ

Okulu kurduğumuzdan beri eşim en büyük destekçim. Egeberk Anaokulu'nun her tuğlasında onun da emeği ve desteği var. Eve geç geldiğimde ya da hafta sonu eğitimlerimde hiç sorun yaşamadım bu yüzden. Büyük oğlum Berk, lise öğrencisi. Kendi ilgi alanları olan, çok girişimci ve öğrenmeyi seven bir çocuk. Küçük oğlum Ege, ilkokul 2. sınıfa gidiyor. O da Ege Berk'te eğitim gördüğü için öğrenmeyi seven ve beni anlayan bir yapısı var. Disiplinli bir yapım var, mümkün olduğunca işimi ve ev hayatımı ayırıyorum. Ailece yaptığımız bir çok paylaşımlarımız oluyor. Aile hayatındaki bu paylaşım ve huzur benim işimdeki motivasyonumu ve başarıyı artıran bir durum.



ÖDÜN VERMEDİĞİM İKİ KONU...

24 yılı geride bırakmış olduğum mesleki hayatım boyunca; ödün vermediğim iki şey oldu. Birincisi; eğitimci olduğum için toplumun adına 'gelecek', ikincisi; kendi adıma 'kalite'. Kalite, izafi bir kavram... Yakaladığınızı sandığınız anda, daha uzaklarda olduğunu görürsünüz. Tıpkı gelecek gibi... Onları yakalayabilecek olan, çocuklarımızdır.

Yeni yatırımlar yerine hali hazırda sahip olduğum işimde her zaman bir adım önde olmaya çalışmak ve işimin hakkını fazlasıyla vermek benim öncelikli hedeflerim. Bir çok yeni projeler oluyor ancak ifade ettiğim kriterler şimdilik benim için daha öncelikli.

İB dünya okulu yetkilendirmesi sağlandığında Türkiye'de ilk defa, dünyada ise ikinci kez bir anaokulu otorize olmuş olacak. Yıllardır PYP eğitimi ile ilgili gerek kendim gerekse tüm öğretmenlerim bir çok eğitim aldık. Koordinatörlerim, danışmanlarım ve tüm okul kadrosu ile birlikte en iyisini yapmaya çalışıyoruz. 2023 yılında da hedefimiz hem hali

hazırda verdiğimiz farklılaştırılmış bir çok eğitim konusunda hem de PYP eğitiminde en önde gelen okullardan olabilmek.

EĞİTİMİNİZİ ALDIĞINIZ İŞİ YAPIN

Eğitim, önceden saptanmış esaslara göre insanların davranışlarında belli gelişmeler sağlamaya yarayan planlı etkiler sürecidir. Bu nedenle genç girişimcilere tavsiyem; öncelikle bildikleri, yetkin oldukları ve eğitimini aldıkları işi yapmaları. Hatta yetinmeyip, her zaman alanlarıyla ilgili kendilerini geliştirsinsinler. Bunun yanında gerçekçi hedeflerle başlamalarını tavsiye ederim. Hayallerinizi küçültmekten bahsetmiyorum, aksine her zaman en iyisini isteyebilmelisiniz. Ancak bunu gerçekleştirebilmek için bir stratejik planları olsun. Açık bir vizyonları ve misyonları olsun ki amaçlarını ve ne yapmak istediklerini unutmadan yollarına devam etsinler. Atatürk'ün de dediği gibi "Nerede karşılıklı sevgi ve saygı varsa orada itimat ve itaat vardır. İtimat ve itaatın olduğu yerde disiplin vardır. Disiplinin olduğu yerde huzur, huzurun olduğu yerde başarı vardır."

HERKES HER İŞİ YAPAMAZ

Elbette sektörümüzde yaşanan sorunlar da var. Çözüm gerçekten de her sektörde olduğu gibi basit. Bu işi yapabilecek kalitede eğitilmiş ve deneyimli insanlarla çalışmak. Herkes her işi yapamaz, bunu bilmek gerekiyor. Yapıyor gibi gözükebilir ancak sonuçlarını en kısa zamanda yaptığınız işin kalitesinin düşüklüğü ile görürsünüz zaten. Ege Berk Anaokulu'ndaki tüm öğretmenlerim eğitilmiş ve deneyimli. Branş öğretmenlerim kendi aralarında en iyilerinden. Koordinatörlerim, danışmanlarım, yönetim kadrom yine aynı şekilde en başarılı en iyi eğitilmiş insanlardan oluşmakta. Bu profesyonellikte bakan insanlar için başarı bir sürpriz oluyor! İnsan en iyi bildiği işi yapmalı. Ben de öyle yapıyorum.

Bir işi en iyi yapmak her zaman için yapacağınız anlama gelmez. Bu açıdan her zaman için yenilikleri takip ediyor. Gerek kendimin gerekse tüm kadromun eğitimine son derece önem veriyorum.



NESRİN ASLANOBA UĞUR

MARİGOLD OTEL
GENEL MÜDÜRÜ VE
YÖNETİM KURULU
BAŞKANI

“Ülkemizde kadının üstlendiği rol çok fazla. Üstüne bir de iş kadınıysanız bu zorluklar iki katına çıkıyor. İyi bir eş, iyi bir anne ve iyi bir ev kadını olmanız gerekiyor.”

1967 yılında Bursa'da dünyaya geldim. Bursa Anadolu Lisesi ve İşletme Bölümü mezunuyum. Bir buçuk yıl Amerika'da finans alanında eğitim aldım. İş hayatına 1991 yılında İktisat Bankası Kambiyo İhracat Bölümü'nde başladım. Daha sonra evlilik için mesleğime ara vermek zorunda kaldım. İş hayatına atılırken tüm ailemden gerekli desteği gördüm. Fakat çocuklarımla kendim ilgilenmek istediğimden dolayı iş hayatına ara verdim.



BUTİK OTEL ANLAYIŞIYLA HİZMET VERİYORUZ

2007 yılında Marigold Oteli'nin temellerini attık. 2009 yılının 15 Nisan'ında otelimizin resmi açılışını yaptık.

Otelimiz Bursa'nın Çekirge bölgesinde doğal termal suya sahip SPA hizmeti ağırlıklı butik otel anlayışıyla hizmet veriyor.

HER TÜRLÜ DETAYLA İLGİLENMEYE ÇALIŞIYORUM

Otel yönetimi olarak müşteri memnuniyeti odaklı çalıştığımızdan dolayı kaliteli hizmet ile estetiğe dayalı her türlü detayla ilgilenmeye çalışıyoruz. Kadın olmanın bu konularda, sektörümüzdeki erkek meslektaşlarımıza oranla bir avantaj olduğunu düşünüyorum.

MÜCADELEYİ SEVENLERİN BAŞARILI OLMA ŞANSI YÜKSEK

İş hayatında erkek- kadın diye ayırım yapmanın doğru olduğunu düşünmüyorum. Fakat kültürümüzde ev geçindirme görevi erkeklere yüklendiği için üzerlerindeki baskıdan dolayı daha başarılı olmak durumunda kalıyorlar. Yoksa kafası çalışan, eğitimini almış, mücadeleyi seven herkesin başarılı olma olasılığı yüksektir.



Otelimizi kurma aşamasında 2009 yılında ekonomik kriz patlak vermişti. O yıllarda yeni bir yatırımın verdiği sorumluluk krizle birleşince umutsuzluğa düştüğüm zamanlar olmuştur. Hedefimiz Marigold Oteli; SPA Termal Otelleri segmentinde çok üst düzeylere taşımak. Bunun mücadelesini veriyoruz. 2023 yılı ile ilgili olarak da; SPA ve termal otel denilince ilk akla gelen markanın Marigold Otel olmasını hayal ediyoruz.

İŞ VE AİLE HAYATINI DENGEDA TUTMAK...

Evliliğim ve sorumluluk sahibi bir kadınam. Çalışan bir kadının en zorlandığı konulardan birisi; iş ve aile hayatını dengede tutmaktır. Ben çok şanslıyım ki; eşim her konuda bana büyük yardımcı oluyor. Evin ve çocukların sorumluluklarını bir-

likte paylaşabiliyoruz. Ailemi, işimin yoğun dönemlerinde bilgilendirip onlardan anlayış beklediğimi de ifade etmek istiyorum.

İŞ HAYATINDA İNİŞ- ÇIKIŞLAR OLABİLİR

İş hayatına atılmayı düşünen genç kadın girişimcilere de bazı tavsiyelerim olabilir: Gençlere en büyük tavsiyem; işlerine sahip çıksınlar ve en iyi biçimde takip etsinler. Sebat edip olumsuz şartlarda umutsuzluğa kapılmasınlar. İş hayatının da normal hayatta olduğu gibi inişli-çıkışlı dönemleri olacaktır.

Turizm sektörünün en büyük sorunu; nitelikli, disiplinli personel bulamamak... Disiplin; bizim Türk insanının bir

eksikliği olarak görüyorum. Çözüm önerim; eğitim sisteminin değişmesi, teknik ve meslek lisesi sayısının mutlaka artırılması.

TÜRKİYE'DE KADININ SAYGINLIĞI ARTMALI

Ülkemizde kadının üstlendiği rol çok fazla. Üstüne bir de iş kadınıysanız bu zorluklar iki katına çıkıyor. Hem iyi bir eş, hem iyi bir anne, hem de iyi bir ev kadını olmanız gerekiyor.

Türkiye'de kadınların saygınlığının artmasını, insanların cinsiyetine göre değil de kişiliklerine göre değerlendirilmesini, sadece kadınların değil özellikle erkeklerin bu konuda eğitildiği bir ülke diliyorum.





NİHAN ASLANOBA YILDIRIM

MARİGOLD
YÖNETİM KURULU
BAŞKAN YARDIMCISI

“İş hayatına atılacak kadınlarımıza; hayal ettikleri işe uygun bir eğitim almalarını, eğitim sonrasında ise sektörün sistem ve değerleriyle oturmuş işletmelerinde staj yapmalarını tavsiye ediyorum.”

21 Ocak 1972 tarihinde Bursa'da dünyaya geldim. İlk öğrenimimi İnal Ertekin İlkokulu'nda tamamladıktan sonra orta- okul ve lise eğitimi için Galatasaray Lisesi'ne gittim. İki yıllık hazırlık dönemi dahil, 8 yıllık orta eğitimi tamamladıktan sonra Bilkent Üniversitesi Turizm ve Otelcilik Bölümü'nü bitirdim. Halen Bursa'da yaşıyorum. Evliyim, 1 kız çocuğu annesiyim.



EĞİTİMİMİ, İŞ HAYATIMI DÜŞÜNEREK TAMAMLADIM

2010 yılından bu yana hissedarı olduğum Marigold Hotel'de Yönetim Kurulu üyesi olarak iş hayatımı sürdürmekteyim. Yetmiş olduğum aile, uzun yıllardır iş geleneği olan bir ai-

ledir. Tüm eğitimimi, gelecekteki iş hayatımı da düşünerek tamamladıktan sonra Bursa'ya dönüp iş hayatına başlamış oldum. İlk iş deneyimim finans sektöründe oldu.

8 aylık bir süre ile İstanbul'da çalışmış olduğum finans sektörü sonrası aile şirketimde görev almak üzere Bursa'ya döndüm.

2009 YILINDA TURİZM SEKTÖRÜNE ADIM ATTIM

İş hayatı ile ilgili kararlarımı tüm aile bireyleri desteklemiştir. Özellikle babam, kendi şirketimiz öncesi, farklı iş hayatı deneyimim olması için finans sektörü ile yapmış olduğum



başlangıcı tüm aşamalarında desteklemiştir. 2009 yılına kadar, babamız tarafından kurulmuş aile şirketimizde çeşitli görevlerde bulundum. 2009 yılı ile birlikte, kurulumunda aktif rol aldığım Marigold Hotel sürecimiz başlamış oldu. İlk olarak, Bursa'da kadınlara özel örnek bir işletme olan Keçeli Hamamı'nı devreye aldık.

2010 yılında da, 5 yıldızlı Termal Spa Hoteli olan Marigold Hotel faaliyetlerine başladı. Tamamen hizmet sektörü ile ilgili faaliyetler içindeyiz. Başka bir ifadeyle; termal ve spa özellikli şehir oteli işletmeciliği, tarihi niteliği olan özel hamam işletmeciliği faaliyet alanlarımızdır. Dolayısıyla, hizmet sektöründe, kadın eli ve titizliğinin artıları olduğuna da ifade etmek isterim.

ÖNCELİĞİMİZ; EKONOMİK VERİLER OLMADI

Otelimizin tüm inşaat sürecinin içinde oldum. Yapılan tüm seçimlerde evimizdeki kalite ve sıcaklığı önemsedik. Sonuçta da büyük, ancak çok samimi bir hizmet alanının ortaya çıktığını söyleyebilirim. İşletme sürecinde de önceliğimiz sadece ekonomik veriler olmadı. Bizim öncelikle arzu ettiğimiz; memnuniyet ve doğru yürüyen iş sürecinin kurulmuş olmasıdır.

FIRSAT EŞİTLİĞİ OLURSA...

Fırsat eşitliği olması durumunda kadınların iş hayatının tüm alanlarında başarılı olacağına inanıyorum. Sabır, titizlik, itina

ve gayret gerektiren konularda daha da iyi işler çıkarabiliyoruz. Evliyim ve aynı zamanda anneyim. Eşim de farklı bir alanda kendi işiyle uğraşıyor. Her ikimizin de, kendi iş hayatının olmasının çok olumlu yönlerini görüyoruz. Evimizin tüm işleri, almakta olduğumuz profesyonel yardım haricinde denge ile paylaşıyor.

Yakın gelecekte, turizm işletmemizin yenileme ve ilave çalışmalarını tamamlamak istiyoruz. Daha sonrasındaki yatırım kararları için, ekonominin yönünü görmeyi arzu ediyoruz.

Uzun vadede ise; yatırımlarımızı tamamlamış ve Bursa turizminin geliştiğini göreceğimiz bir 2023 yılı hayal ediyorum.



HAYAL ETTİĞİNİZ İŞE UYGUN EĞİTİM ALIN

İş hayatına atılacak kadınlarımıza; hayal ettikleri işe uygun bir eğitim almalarını, eğitim sonrasında ise sektörün sistem ve değerleriyle oturmuş müesseselerinde staj hayatı yaşamalarını tavsiye ediyorum. İş deneyimi olan ve sözlerine değer verdikleri büyüklerinden de her aşamada öğrenmeye açık olsunlar. İş hayatında benim için dönüm noktası; otelimizi açmamız, hatta turizm sektörüne girmeye karar vermemizdir.

Bizler büyük emek ve keyifle yaptığımız tesisimizde; her zaman için misafirlerimize daha iyi nasıl hizmet verebiliriz araştırıyoruz. İnsan her zaman kendisini ve işletmesini geliştirmeli, yeniliklere de açık olmalı.

SEKTÖRÜMÜZDE BURSA'DA İYİ BİR KONUMDAYIZ

Termal Spa Hotel işletmeciliğinde Bursa'da iyi bir konumdayız. Önümüzdeki süreçte de gerekli müdahaleler ile şehrimizin en iyi hizmet noktalarından biri olmaya devam etmek istiyoruz. Hizmet sektöründe yeterli ve kaliteli iş gücünde çok büyük problemler var. Bu hususun ortadan kaldırılması sektör için çok önemli bir adım olacaktır. Ziyaretçi ve turist sayısının artışı ile ilgili adımlar çok ağır atılırken, konaklamayla ilgili hızlı bir arzın olması, tüm işletmeler için rekabeti yıkıcı bir hale dönüştürüyor. Bu gerçekliği yadsıyamayız. Dolayısıyla; şehrin tanıtımı ve yerli-yabancı ziyaretçi sayısının artırılmasıyla ilgili olarak tüm sivil toplum kuruluşlarının aktif olabilmesini önemsiyoruz.

KADIN GİRİŞİMCİLERE DESTEK YETERLİ DEĞİL

Türkiye'de kadın girişimcilere yeterli desteğin olduğunu düşünmüyorum. Bu konuda tabii ki gelişmeler var, ancak daha fazlası gerekiyor. Kadınlarımızın yaptığı işlerle toplumda hemcinsleri ve karşı cins tarafından saygı duyulması ve takdir edilmesi gerekir. Kadın girişimcilerin her anlamda desteklenmesi lazım ki yaşadığı zorluklar minimize olsun. İş hayatında kadınların, yeri geldiğinde mantığını, yeri geldiğinde duygusal zekasını iyi kullanabilmesi ve empati yapabilme yetenekleri, erkeklerle göre bir avantaj olarak nitelendirilebilir.



NİLGÜN ÖZKAN

SERRASERRA
YÖNETİM KURULU
ÜYESİ

“İş hayatına atılmayı planlayan genç kadın girişimcilere; varlık sebeplerini sorgulamalarını, iç disiplinlerini oluşturmalarını ve her zaman doğru-dürüst olmalarını öneriyorum.”

1964 Bursa doğumluyum. Babaaanne, dede ve 5 kardeşin bir arada yaşadığı ailede geçen çocukluğumun, hayatıma yansıyan artılarını fazlaca yaşadım. Dördüncü çocuk olmam, kendi sorumluluklarımı daha erken almama vesile oldu.

Aile içinde hayata dair almış olduğum öğretiler küçük yaşta farkındalığımı geliştirdi. Bu durum, yıllar içerisinde hayatıma hep pozitif değerler kattı. Çocuk yaşlarımdan itibaren kendim için hep beklentisiz bir hayat hayal ettim. Her durum ve koşulda şimdi 'Ne Yapmalıyım?' içgüdüleriyle hareket ettim. Bu hal içinde olmanın bana doğru yollar açtığı inancındayım. Kız Meslek Lisesi El Sanatları Bölümünü bitirdim. Eğitim



hayatıma özel desen ve tasarım eğitimleri olarak devam ettim. 1983 yılında kumaş desen tasarımları ile ilgilendim. 1984 yılında ev tekstili dalında kişiye ve mekana özel üretimler yapan bir firmada çalışma hayatına başladım.

1987 yılında evlendim. 1988 yılı Ekim ayının ilk günü en güzel halimleydim. Çünkü ben artık anneydim. Oğlumuz o günden sonra en değerli varlığımız oldu. Aileme karşı sorumluluğum arttı. Bu durum beni geleceğe dair kısa, orta ve uzun vadeli planlar yapmaya yöneltti. Amatör çalışma alanlarından profesyonel çalışma alanlarına geçmem gerektiği kanısındaydım.

MARKA PROJELERİ HER ZAMAN İLGİMİ ÇEKTE

1992 yılında tekstilin konfeksiyon sektöründe dünya markalarına erkek gömleği imalatı yapan ihracatçı bir firmadan gelen teklif ile Planlama Yöneticisi olarak göreve başladım. Firma içi rotasyonlar ile çeşitli departmanlarda yöneticilik yapma şansını yakaladım. İplikten pakete kadar olan süreçlerin yönetiminde bulunmak mesleki gelişime büyük katkı sağladı. Resmin bütününe bakabilmeyi öğrendim. Marka Projeleri her zaman ilgimi çeken projeler oldu. İlk marka proje yönetimi deneyimim erkek gömleği idi. Markanın ürünleri dünya pazarına Almanya'dan sunuldu. Mar-

ka yönetiminin dünya pazarlarından pay almada ne kadar önemli olduğunu bu süreçleri yaşayarak anladım.

AİLEDE 'BİZ'OLABİLMEK...

Emek-yoğun faaliyetler içinde olmak, üretim yapıyor olmak, hızlı düşünmek, çözümcü olmak, karar vermek, uygulamak anlamına gelir. Bilinçli tüketiciye üretim yapmanın benim ve takım arkadaşlarımdan gelişime çokça fayda sağladığını gözlemledim. İş disiplini, düzenli yaşam, eğitimde süreklilik, dünyayla iletişim halinde ve yeniliklere açık olmak beraberce belirli bir vizyonu da getirdi.



Bir kadın olarak çıkmış olduğum kariyer yolunda eşim ile oğlumun desteklerini olumlu yönde her zaman yanımda hissettim. Bu süreçlerde tabii ki aile içinde sıkıntılı zamanlarda oldu. Sorunları büyütmeden çözüm odaklı hareket ederek düzenimizi her zaman korumaya çalıştık. Ailede 'biz' olabilmek iş hayatında beni daha yaratıcı, verimli ve güçlü hale getirdi.

ÇOCUĞUMU SADECE UYKUSUNDA GÖREBİLİYORDUM

Yaşamın her noktasında dönemsel olarak oluşan iniş ve çıkışlar işletmelerde de oluyor. 1992 yılından beri çalışmakta olduğum işletme 1997 yılında birtakım şanssızlıklar yaşamaya başladı. Bu duruma etken; ülkemizde yaşanan mali krizler, yanlış maliyet politikaları, yatırımların doğru yönlendirilmemesi, denetlenemeyen üretim prosesleri, doğru yönetilemeyen finansal faaliyetler oldu. O günleri geçmek benim için kolay değildi. Pes etme noktasına geldiğim çok zaman oldu. Ancak hep gayret etmeyi tercih ettim. Üç gün ayakkabının ayağımdan çıkmadan çalıştığım günleri bilirim. Uzun bir süre gece eve geç gidişlerim ve sabah erkenden çıkışlarım nedeniyle çocuğumu sadece uykusunda görebiliyordum.

O yıllarda Türkiye genelinde devasa firmalar yok oldular veya yok olma noktasına geldiler. Bu dönemde yaşananlar bizler için büyük deneyimler oldu. Neyi nasıl yapmamız gerektiğini, neyi yapmamamız gerektiğini üzücü şeyler yaşayarak öğrendik. Bu öğretiyi hiçbir eğitim kurumunun verebileceğini düşünmüyorum. Her darlığın arkasından genişleme olacağına inananlardım. Bu durumun hayatımda çok örnekleri vardır. Zor, kötü, üzücü durumlar sonrasında inanılmaz bir tecrübe biriktirdiğimi gördüm. Olayları analiz edip, uygulamaya koyma kapasitem oluştu. Artık birçok şey benim için daha kolaydı.

1997- 1999 yılları arasında Türkiye'de imalat yaptıran Almanya, İngiltere, Amerika merkezli markaların ofisten üretim organizasyonlarını üstlendik. Planlama, ithalat, denetleme, ihracat hizmetlerini sunuyorduk. Bu süreçler devam ederken Orhan Holding'den yatırım projelerinin birini üstlenmem talebi geldi. 7 yıldır birlikte çalıştığım patronlarım ve benim için karar vermek çok zor oldu. Teklif, çalışan genç bayan dış giyim marka projesiydi. Dünyaya Amerika'dan lanse edilecekti. Profesyonel bir grupta üst düzey yönetici olmak tercih edilecek bir durumdu. Birlikte aldığımız karar doğrultusunda teklifi kabul ettim.

ÜRETİM TÜRKİYE'DE, SATIŞ AMERİKA'DA OLACAKTI

Orhan Holding bünyesindeki Elta Konfeksiyon firmasında 'Serraserra' markasının Genel Müdürü olarak göreve başladım. Organizasyonumuz; üretimi Türkiye'de satış Amerika'da olacak şekilde faaliyet göstermeye başladı. İkinci yılın sonunda birtakım sebeplerden dolayı yatırımcı, projeyi devam ettirmekten vazgeçti. Amerika'daki faaliyetler feshedildi. Satış faaliyetleri durdurulan imalatın bir anlamı yoktu. Fakat kurulu bir düzen ve bu düzenden geçimini sağlayan onlarca insan... Bu emeğin ve yatırımın boşa gitmesine gönlüm razı değildi. Bir şeyler yapmam gerektiğini düşünüyordum. Bu süreçte Nilgün Özkan olarak özel ilgi alanım olan otel tekstilinde, pazarda disiplinli üretici açığı olduğunu tespit etmiştim. 'Serraserra' markasını bu alana taşıma önerisinde bulundum. Bu önerim Holding'den finans desteği almamak şartıyla kabul edildi. Takım arkadaşlarımla beraber büyük sorumluluk aldığımızın farkındaydık. Bu farkındalık ile iç dinamiklerimizi oluşturarak yolumuza devam ettik.

Türkiye'nin yanı sıra Dubai, Rusya, Ukrayna gibi gelişmekte olan ülkelerde faaliyetler gösterdik. Serraserra, otel yatırımcıları ve mimarlar tarafından tercih edilen markalar arasında



girdi. Üretim alanımızda kullanabileceğimiz artı kapasitemiz vardı. Bu alanı değerlendirmek istiyorduk. O alanda otomotiv imalat yapma kararı aldık. Orhan Holding yatırımları ağırlıklı olarak otomotiv sektörüne hizmet veren fabrikaları kapsar. Holding firmalarından biri ile işbirliği yaparak onlara vites ve el freni körükleri üretmeye başladık. İki ayrı sektörde faaliyet gösteriyorduk. Bu durum 2007 yılı sonuna kadar devam etti. Artık firma yatırım istiyordu. Yatırımcımızdan yılsonu bütçe toplantısında hiç beklemediğimiz bir teklif geldi. "Biz bu sektörde yatırım yapmak istemiyoruz. Bu firmayı sen yaşattın, emeğin çok fazla, firmayı satın almak ister misin?" Hiç aklımda olmayan bir durum oluştu! Ben profesyonel yöneticiydim. Böyle bir şey benim için sürpriz bir gelişmeydi.

SERRASERRA OLARAK YOLA DEVAM ETTİK

Eşim ile birlikte firmayı devraldık. 1 Ocak 2008'de Serraserra olarak yola devam ettik. 2014 yılında oğlumuz da aramıza katıldı. NOSAB Erguvan Cadde 4/D adresinde otomotiv ve otel tekstil üretim ve pazarlama faaliyetlerine devam ediyoruz.

İLK GÜNDEN BERİ ÇOK ŞANSLIDIM

Kadın olarak çalışma hayatına ilk adım attığım günden beri çok şanslı olduğumu düşünüyorum. Görev almış olduğum

firmalarda, firma sahipleri ve takım arkadaşlarım ile uyum sorunu yaşamadım. Cinsiyet ayrımı yapmadan hedefe yürümeyi başarabildim. Bu durum her daim benim memnuniyetim oldu.

Kadınların varoluş nedenlerinin özünde üretkenlik olduğuna inananlardım. Başarının ve kalitenin, detaylarda gizli olduğunu düşünüyorum. Kadınları da bu konuda daha yetkin buluyorum. Üretimin olduğu yerlerde kadının olması demek başarı demektir.

YENİ KUŞAKLARLA UYUM SORUNU ARTIYOR

Çalışma hayatında insanların birbiriyle olan ilişkilerinde egolarının öne çıktığına tanık olduğum zamanlar da oldu. Bu durumların insanların kendilerine ve işlerine zarar verdiğini gördüm. Yeni kuşaklar iş hayatına katıldıkça uyum sorunu artmaya başladı. Her daim bütüne hizmet mantığıyla hareket edildiğinde sonuçların daha iyi olacağına inanıyoruz.

Şirketimizde yönetim olarak 1, 3, 5, 10 yıllık planlamalar yapıyoruz. 1 yıllık planlarımızda hedef tutturmak kolay oluyor. 3 ve 5 yıllık planlarımıza AR-GE ve satış departmanlarımızda organize oluyoruz. 10 yıllık planlarımız için de piyasanın ih-

tiyacını belirleyerek, talebi oluşturarak, yatırımı yönlendirerek, doğru zamanda tüketiciyle buluşturmayı hedefliyoruz.

OLDUĞUNUZ GİBİ OLUN

Genç kadın girişimcilere varlık sebeplerini sorgulamalarını, iç disiplinlerini oluşturmalarını, her zaman doğru ve dürüst olmalarını öneriyorum. Yalın ve düz olmaları, yani oldukları gibi olmaları iş ve sosyal hayatlarını her zaman kolaylaştırıcaktır. İnsan olma yolunda emek vermek beraberinde bizi gitmek istediğimiz yere götürecektir.

YAŞAM EMEK İSTER

Kadın girişimcilere yapılan desteklerin doğru planlanmadığını düşünüyorum. Ülkemizde, öncelikle kadınlardan kendilerini ispatlamış olmaları bekleniyor. Kadınlar bu süreçlerde çok fazla yıpranıyorlar. Bazıları başarısız oluyor. Katma değer yaratmaya başlayan kadınlar ise desteklerden faydalanabiliyorlar. Bu süreçlerde düzenlemeler yapılması gerektiğini düşünüyorum. Yaşam emek ister. Koşulsuz verilen emeğin her zaman karşılığı vardır. Yolunuz açık aydınlık, ışığınız bol olsun.



NİLÜFER YURDDAŞER

YURTTAŞ SPOR MALZ.
ULAŞTIRMACILIK SAN.
TİC. LTD. ŞTİ.
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“İş hayatına atılmak isteyen gençlere; hedeflerini hep yüksek tutmalarını öneririm. Hayal etmek başarının yarısıdır. ‘Yapamam, başaramam’ demeyin. Kendinize güvenin.”

1949 Konya-Ereğli doğumluyum. Evlenmeden önce 1967-1973 döneminde Ziraat Bankası Ereğli Şubesi'nde çalıştım. Evlendikten sonra 1973 yılında öğretmenliğe geçtim. Sınıf öğretmeniydim. Açıköğretimi bitirdim. 1993'te öğretmenlikten emekli oldum. İki kızım bir oğlum var. Üç çocuğum da üniversiteyi Amerika'da bitirdi. Oğlum Ulaş, endüstri mühendisi, İraz, bilgisayar mühendisi, Fadiş ise finans-ışletme mezunu. 'Yurttaş' isimli işyerimizi eşim İbrahim Yurddaşer 1983 yılında kurdu. Öğretmenlikten 1993 yılında emekli olduktan sonra, 2000'de eşimin vefatıyla birlikte işin başına oğlumla birlikte geçtik. Eşim işyerini sıfırdan kurdu. Onun emeklerine kıyamadım. Dolayısıyla vefat ettikten sonra işi sürdürme kararı aldım.



BİRÇOK SPOR MALZEMESİNİN İLK ÜRETİCİSİ...

İşyerimizin açıldığı dönemlerde Türkiye'de güreş minderleri üretilmiyordu, hep yurtdışından çok pahalı biçimde ithal ediliyordu. Bu açığı fark ederek güreş minderleri üretimine işe başladık. Sonra; judo minderleri, karete minderleri, atlama minderleri, basketbol potaları, voleybol, hentbol dikmeleri, masa tenisi gibi ürün yelpazemizi genişlettik. Kısacası tekstil, top ayakkabı hariç bütün spor malzemelerinin üretimini yapıyoruz. Biz yapmadan önce bu ürünlerin çoğunun Türkiye'de üretimi yoktu, ilk üreticisi biz olduk. NBA basket potasını da ilk biz ürettik.

Güreş minderlerimiz uluslararası FILA onaylı. Bu eşimin hayalimdi ben gerçekleştirdim. Dünyada FILA onayı olan 8 firmadan birisiyiz. Uluslararası standartları takip edip ürünümüzü sürekli yeniliyoruz.

ZOR İŞ VAR ANCAK İMKANSIZ YOK

Kadınlar iş hayatında daha detaylı ve ince düşünür. Kadınlar isterse; tekstilden inşaata kadar ekonominin her alanında başarılı olur. Yaşanan zorluklara rağmen hayat felsefemde umutsuzluğa yer yok. Umutsuzluk olursa iş hayatım biter.

Zor iş var, çok zor iş var, ancak imkansız yok. Benim için önce iş hayatım gelir. Yeterbildiğim kadar... Geri kalanında ev hayatını idare ediyorum.

YENİ YATIRIM HEDEFLERİMİZ VAR

Yeni yatırımlar düşünüyoruz. Judo minderine IJF onayı alma çalışmalarımız başladı. Biz judo ve güreş minderlerini yurtdışına da gönderiyoruz. Kuzey Afrika'dan Uzakdoğu'ya ve Azerbaycan gibi Türkiye Cumhuriyetlerine kadar birçok ülkeye ihracat yapıyoruz. Agglorex, judo minderleri üretiminde dünya lideridir. Bu firmanın genel müdürü bizim minderleri görmüş, beğenmiş. Beraber çalışmak için bize teklif getirdi.



Alanımızda dünya firmalarıyla rekabet ediyoruz. Bu başarımızın uzun yıllar devam etmesi için sürekli olarak kendimizi yeniliyoruz ve çok çalışıyoruz.

HAYAL ETMEK BAŞARMANIN YARISIDIR
İş hayatına atılmak isteyen gençlere; hedeflerini hep yüksek

tutmalarını öneririm. Hayal etmek başarının yarısıdır. "Yapamam, başaramam" demeyin. Kendinize güvenin.

İNSAN DESTEĞİ KENDİSİNDEN ALMALI
Türkiye'de kadın girişimcilere özel bir destek olduğunu düşünmüyorum. İnsan desteği; kendisinden, çalışmasından

ve azminden almalı. İş hayatında; öğretmenliğin verdiği avantajla öğreticilik yanımda daha baskın... Anne gibi daha şefkatli olunca bunun karşılığını alıyorsunuz. Çok yönlü düşünmemiz ve daha detaycı olmamız da avantaj teşkil ediyor.





NUR GEZEK

ÇÖZÜM PSİKOLOJİK
DANIŞMANLIK UZM.
KLİNİK PSİKOLOG

“Kadınların iş hayatında yer alması, üretmesi, yaşama kadın ruhu ve inceliğiyle değer katması önemli. Zorluklar karşısında nasıl yaşamaktan vazgeçmiyorsak üretmekten de vazgeçmeyelim.”

1979 yılında Bursa’da dünyaya geldim. Çocukluğumda her zaman işletme okuyup iş kadını olmayı hayal ettim. Bu yüzden ilköğretimden mezun olduğumda ticaret lisesine gitmeye karar verdim. Kayıt yaptırmaya gittiğimde müdür yardımcısı notlarıma bakarak benim ticaret lisesine gitmemin yazık olacağını söyledi ve Bursa Erkek Lisesi’nin Süper Lise kısmını önerdi. Bu belki de hayatımın dönüm noktası oldu. Erkek Lisesi’nde hazırlık döneminden sonra edebiyatta olan ilgim öğretmenlerimin dikkatini çekti ve birtakım yarışmalara girmem için teşvik ettiler. 1996 yılında Ekoloji dalında masal yarışmasında ilk ödülümü aldım, sonrasında öykülerimden oluşan bir kitap derledim. İlk kitabım ‘Senin



İçin’ ile birlikte ilk işimin sahibi oldum. 1997 yılında yazar bir arkadaşım ile ‘NurKe Yayınevi’ni kurduk.

MALİYE BÖLÜMÜNDE OKUMAK İSTEMEDİM

O dönem psikoloji bilimine ilgim arttı. Ancak psikoloji, sosyal bilimlerde olduğundan tercih yapamadım ve maliye bölümünü yazdım. Maliye okumak istemediğim için Kıbrıs Yakın Doğu Üniversitesi Psikoloji Bölümüne ikinci yılda burslu kaydoldum. O dönem maalesef NurKe Yayınevimizi yangında kaybettik ve ben okul masraflarım için aileme yük olmamak adına Kıbrıs’ta kamuoyu yoklaması, anket ve araştırma türü işlerde çalıştım.

400 ENGELLİ BİREYE HİZMET VERDİK

Mezun olduktan sonra Bursa’da daha az ücretlerle çalışıldığı için şehir dışında şansımı denemek istedim. Zonguldak’ta özel bir engelliler rehabilitasyon merkezinde çalışmaya başladım. Dört ay sonra kurumda çalışan diğer uzman arkadaşlarımla birlikte kendi rehabilitasyon merkezimizi açarak 150 engelli bireye hizmet verdik. Bir yıl sonra ihtiyacın artması nedeniyle Zonguldak Ereğli’de Hayat Bağı Rehabilitasyon isimli merkezimizin şubasını açarak dört yıl boyunca toplamda 400 engelli bireyin rehabilitasyonu ile ilgilendik. Bu benim için maddi olarak ölçülemeyecek kadar değerli bir hizmetti.

BURSA’YA DÖNDÜM VE KENDİ KLİNİĞİMİ AÇTIM

Ancak 4 yıl sonrasında ailemden ve Bursa’dan uzakta daha fazla yaşamak istemediğim için hissemi devrederek Hayat Bağı Rehabilitasyon Merkezi’nden çok üzüler ayrıldım. Bursa’ma döndükten sonra kendi kliniğimi açtım, aynı zamanda devlet memurluğu görevine sözleşmeli olarak başladım. Sokakta yaşayan ve çalışan çocuklarla ilgilendim. Kliniğimle devlet memuriyetini sürdürmekte zorlandığım için memurluktan ayrıldım. Aynı dönemde Süleyman Demirel Üniversitesi’nde Aile Terapisi ve Danışmanlığı Uzmanlık



Program'ına yazıldım. İki yıl içinde kliniğimdeki çalışmalarla birlikte ikinci uzmanlığımı tamamladım. Halen Bursa'da Çözüm Aile Danışmanlığı ve Psikolojik Danışmanlık Merkezi'nde yanımda iki meslektaşımınla birlikte klinik psikolog ve aile danışmanı olarak hizmet veriyorum.

ÜRETMEKTEN DE VAZGEÇMEMELİYİZ

Kadınların iş hayatında yer almaları, üretmeleri, yaşama kadının ruhu ve inceliğiyle değer katmaları bence son derece önemli. Yaptığınız işin elbette her dönem zorlukları olabilir. Ancak zorluklar karşısında yaşamaktan nasıl vazgeçmiyorsunuz, kadınlarımız üretmekten de vazgeçmeyip asla geri adım atmamalarını öneriyorum. Sıkıntılı süreçlerde profesyonel davranmak, tecrübeli insanların fikirlerinden faydalanmak, iş hayatına duyguları karıştırmamak da bence başarıya giden yolda en önemli basamaklardan birkaç tanesi...

'KİMSİN SEN?' BEN BİR PSİKOLOGUM

Düşünün ki bir iş yapıyorsunuz; bu sizin mesleğiniz. İşiniz,

aşınız, emeğiniz. Öyle bir iş ki; her gün bilmediğiniz hiç tanımadığınız insanların en mahrem alanlarına, evlerine, işyerlerine giriyorsunuz. O insanların ruhuna dokunuyorsunuz. Gözyaşlarını siliyor, bazen onların hiç tanımadığınız dünyalarının acılarını kendi boğazınızda bir yumru gibi hissediyorsunuz. Haklı olarak 'kimsin sen' diyeceksiniz. Ben bir psikologum.

YILLARCA BİR GÜZİN ABLA ARADIK DURDUK

Yıllarca bir Güzin Abla aradık durduk. Hayat zordu, insanlar acımasız. Kiminle dertleşeceğimizi hiç bilemedik. En yakınlarımızı yargıladı, suçladı ya da acıyan gözlerle baktı bize. 'Yakınlarımız yargılar' diye dostlarımızla dertleştik, 'takma kafana' dendi, 'millet neler yaşıyor dert ettiğin şeye bak' dendi ve bir de baktık dostumuzun da dostu varmış. Sırlarımız bizden önce başka insanlara gitti. Yalnız kaldık ancak bir kuyu da yoktu gidip başında ağlayalım, dertlerimizi haykıralım. Güzin Abla'ya yazdık, o da toplumdan bir ablaydı en nihayetinde. 'Seni kullanırlar, güvenme' dedi, paranoyalarımız arttı iyice.

NASIL BİR BOŞLUK, NASIL BİR YALNIZLIK

Milyarlarca insan varmış bu dünyada... Bir baktık ki aslında yapayalnızız. Nasıl bir boşluk, nasıl bir yalnızlıkta tahammül edilmez. Sanal ortamda blog yazmaya başladık, itiraf sitelerine günah çıkarma ayinleri gibi sırlarımızı döktük. Sonra baktık ki bu da sadece reyting uğruna düzenlenmiş bir tuzak, gene kaldık mı yapayalnız kendimizle...

... VE BİR TANI KONULUYOR

Baktık iş büyüyor uykusuz geceler, verilen ya da alınan kilogramlar, geçmek bilmeyen zihinde karmaşalar, ruhumuz elden gitmiş. 'Sen destek al, takma kafana' diyen dostlar, başlıyoruz araştırmaya. Hocalar, hacılar, Güzin Abla'nın yerini almaya başlıyor ve artıyor kaygılar. Üç harfililer, beş harfililer, kontrol gitmiş, ben neden düşünen bir varlığım ki insan olarak, koy ver gitsin, bu kadar bilinmeyenli denklem matematikte bile yok. İyice bunalan ruh ve beden daha çok kapanıyor bilinmezliğin kisvesinde içene daha derine. Olmuyor, ünlü psikiyatri uzmanları ilk başarısızlıktan sonra kesinlikle ruhu-



mu teslim etmem gereken uzmanlar deyip, yine yakınların zoruyla gidiliyor ve bir tanı konuluyor!! Acıya tanı!!

ACIYI TANIMLAYINCA ACI AZALYOR

Acıyı tanımlayınca acı azalıyor bir nebze de olsa. Anksiyete, fobi, major depresyon uzayan listelerden seçebileceğiniz bir sürü anlamadığınız tıbbi terim ama bu bir problemse içinden çıkmıyorsa bir de tıbbi adı varsa rahatlıyoruz. Çünkü tıbbin bir farmakolojik tedavi prosedürü var. Artık biliyorum ki bendeki bütün problemler aldığım şu minik beyaz ya da mavi ya da turuncu ilaçla, önce çeyrek ya da yarım sonra tam kullanarak geçecek. Ohhh süper mutlu olacağım ve bu kabus bitecek. Sonra ne mi oluyor, hakikaten kabus bitiyor. Çünkü bir süre sadece uyuyoruz, iyi uyuyoruz. Hem de derin kabus göremeyecek kadar. Sonra bu uyuma durumu işi, aileyi her şeyi bozmaya başlıyor. (Psikiyatrik tedavi elbette gerekli, ancak kişi normal sıkıntılarının bile sadece ilaçla iyileşeceğine çok güçlü bir inanç beslediği için bu süreçte ciddi hayal kırıklığını tekrar yaşayıp daha çok inanç kaybı yaşamaya başlıyor.)

İŞİNİZ, BAŞKALARININ ACI VE GÖZYAŞLARI

Yine mucizevi beklenti hayal kırıklığına dönüştüğünden, dostlarıyla dertleşmemiş, Güzin Abla'ya sesini duyuramamış, muska ve dualardan fayda görmemiş, pembe beyaz küçük ilaçlardan mucizevi bir iyileşme kaydedememiş ve ruhunda, özünde insan kalabilmiş, acıya kötülüğe duyarsız kalamamış insan gibi insan olabilen herkes eninde sonunda çok zor randevu alabilme cesaretine ulaşarak bize yani psikologlara gelebiliyor! Düşünün ki bir iş yapıyorsunuz. Bu iş sizin işiniz, ancak başkalarının acıları ve gözyaşları.

BİR PSİKOLOG OLARAK

BEN KİMİM

Bir psikolog olarak ben kimim? İnsanların ruhuna dokunan bir insan olmanız için bence Tanrı tarafından seçilmiş olmalısınız. İmamlar gibi ya da günah çıkartan rahipler gibi. Çünkü bu gerçekten kutsal ve seçilmiş bir iş. İnsanın acısına ve en derinine dokunabilmeyi bana (kelimeyi bulmakta çok zorlanıyorum) bahsetmiş, lütfetmiş, hak görmüş mesleğimi

-ki buna sadece meslek demekte zorlanıyorum- gerçekten bütün samimiyetimle kutsal buluyorum ve 'çok seviyorum' kelimesi yetersiz, tapıyorum.

SEVGİ; BESLENDİĞİM

TEK KAYNAK

'Ben kimim?' sorusuna dönersek... Kimseyi sadece insan olduğu için -ki insan olmak müthiş bir serüvendir- hatalar yaptığı için -ki kime göre hata ya da değil- korktuğu, kaygılandığı, üzüldüğü ya da aşırı enerjik mutlu hissettiği, çocukluğu, ergenliği ilk gençliği, bağımlılıkları bağımsız hissetme yeteneği ve duygusu, aldatılmışlıkları aldatmışlıkları, vs akla gelebilecek hiç bir duygu ya da durum için yargılama hakkına sahip olmayan bir ruh sağlığı profesyoneliyim. Bilimin ışığında yani nesnellüğünde ama insana insan olarak bakabilen empatik yaklaşımla, ilaçsız, nasihatlessiz, önyargısız yanınızda olmayı ve yaşamınıza bir nebze de olsa katkı sağlamayı amaçlayan bir insanın sadece hepsi bu. Sevgi; beslendiğim tek kaynak.

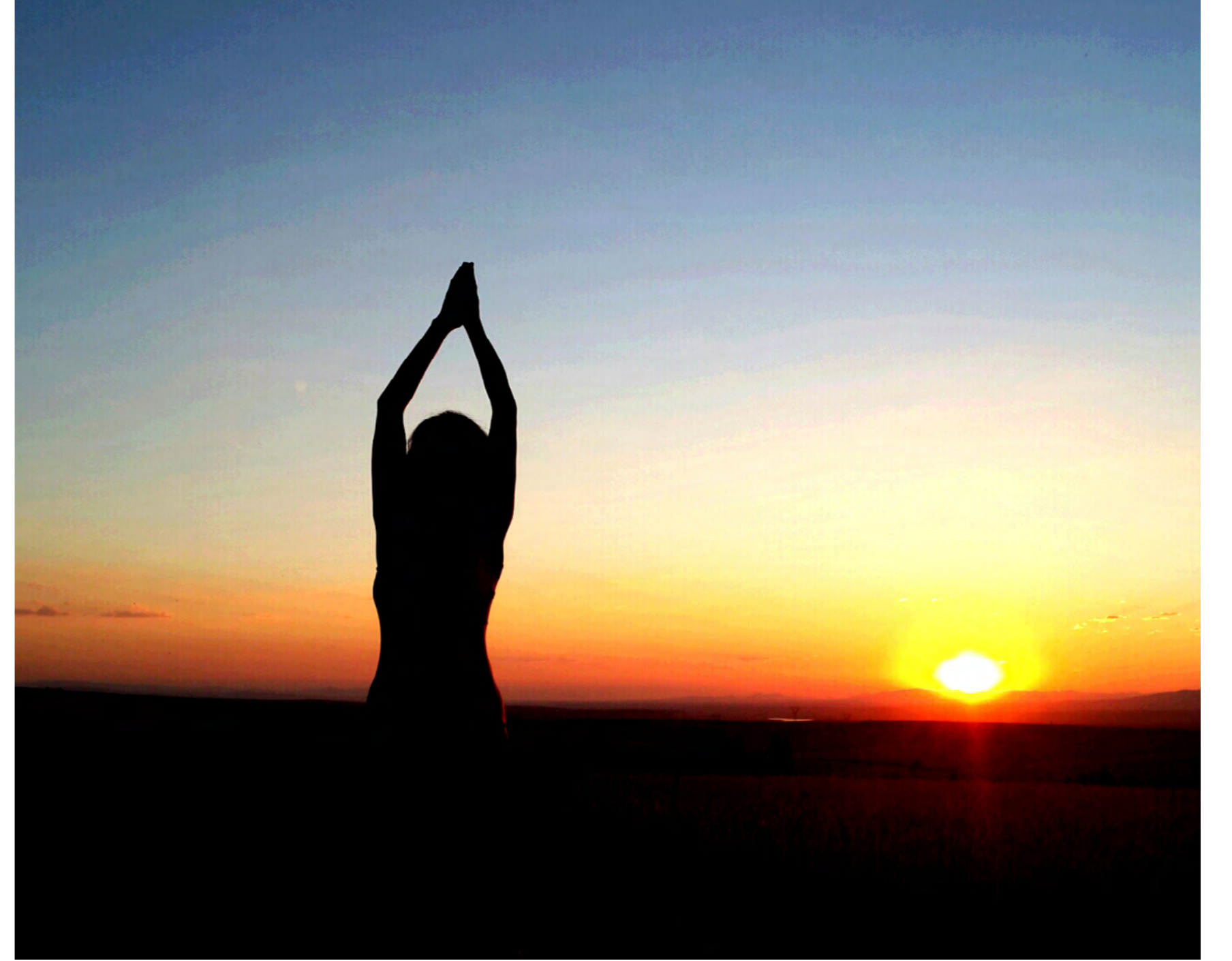


OYA SÜMER

PEDODONTİST DR.
TSM SANATÇISI

“İkinci albüm çalışmalarına başladık. Müzik ve yoga ile içiçe bir yaşam planlıyorum. Kendimi sürekli geliştirmek ve yaptığım işleri daha da ileriye taşımak öncelikli hedefim.”

Erzurum-Kandilli’de doğdum. İlk, orta ve lise eğitimimi Kandilli’de tamamladım. 1990 yılında Atatürk Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi’ni bitirdim. Aynı fakültede Pedodonti anabilim dalında doktora yaptım. 10 tane bilimsel araştırmam çeşitli bilimsel dergilerde yayınlandı. 1996 yılında evliliğim nedeniyle Bursa’ya geldim. Bursa 2 no’lu AÇSAP’ta 6 yıl görev yaptım. Ağız ve diş sağlığı konulu ilkököl eğitimlerinin yanısıra klinik çalışmalarımı yürüttüm. Ardından Bursa ADSM’de uzun yıllar pedodontist olarak görev yaptım. Müzik çalışmaları ve yoga eğitmeni olarak da çalışmalarımı devam ettiretim.



SANATSEVER BİR AİLEDE BÜYÜDÜM

Sanatsever bir ailede büyüdüm. İlkokul öğretmenim müziğe olan yeteneğimi farkedince beni sürekli bu yönde teşvik etti. Özel gün ve gecelerde mutlaka görev verilir, solistik yapardım. Ortaokul ve lisede de bu şekilde devam ettim. Araştırma görevlisi olduğum dönemde kanun derslerine başladım. TRT Erzurum Radyosu’nun TSM dalında yaptığı ses yarışmasında Doğu Anadolu Bölgesi’nde kazanan 8 kişinin arasındaydım. Bursa’ya geldikten sonra Bursa Büyükşehir

Belediyesi Konservatuari TSM bölümüne girdim. Devlet memuru olduğum için akşam derslerine devam ederek okulu tamamladım. 2001 yılında Türk Musikisi Bölümü’nü takdir belgesi alarak bitirdim. Konservatuari bitirdikten sonra Bursa Büyükşehir Belediyesi Konservatuari İcra Heyeti’nde 6 yıl sanatçı olarak görev yaptım. Diş hekimliğinin özellikle de pedodontistliğin zor bir meslek olması nedeniyle yorucu ama güzel bir dönemdi. Zannediyorum müziğe olan aşırı sevgim nedeniyle altından kalkabildim.

SANAT ADINA KALICI BİR ESER BIRAKTIM

Değerli sanatçı Melihat Gülses ile tanıştıktan sonra ders almak için bir süre İstanbul’a gidip-geldim. Bu arada eşi, kıymetli bestekar sanatçı Necip Gülses ile de tanışma fırsatım oldu. Doğru kişilerle karşılaştığım anda ortaya güzel bir eser çıkabileceği fikri oluştu. Bu arzumu kendilerine açtığımda olumlu yanıt aldım. Hedefim hep müzik seviyemi ileri taşıyabilmek ve sanat adına kalıcı bir eser bırakabilmektir. 2010 yılında çıkardığımız ‘Şarkıdan Türküye- Yana Yana’ albümü



Türk Sanat Müziği eserlerinin yanısıra Türk Halk Müziği eserlerini de içeren, içimize sinen güzel bir albüm oldu. Türk sanat müziği; zengin makam çeşitliliği, ruha hitap eden nameleriyle beni cezbediyor. Türk sanat müziği; en önemli kültür miraslarımızdandır. Türk halk müziği de; benim için aynı oranda önem taşıyor.

Türk halk müziğinde de içtenlik, yalınlık ve bizim kültür zenginliğimiz ön plana çıkıyor. Yeni hazırlamakta olduğumuz albümde Türk Halk Müziği daha fazla ön plana çıkıyor. Bu

spontoni bir şekilde oluştu. İkinci albümde farklı yörelerden çok güzel türküler yer alıyor.

MÜZİK BENİM İÇİN BİR MUTLULUK KAYNAĞI

Müzik; benim için kendini ifade etme şekli, büyük bir coşku ve mutluluk kaynağı. Müziğin ruhu dinlendiren bir özelliği var. Diş hekimliği gibi zor bir mesleğin getirdiği olumsuzlukları aşmaya yardımcı oluyor. Aynı zamanda sanatçı ve sanatsever bir çevre oluşturuyor. Öte yandan; albümlerimin

bütün maliyetlerini kendim karşıyorum. sanat çalışmalarımda sponsor bulmak zor.

YOGA EĞİTMENLİĞİ DE YAPIYORUM

Diğer yandan; spora da ilgim her zaman olmuştur. Lisede voleybol takımındaydım. Ancak yoga; sporun ötesinde bir terapi ve yaşam şekli tabii.. Yogada etkili bir egzersiz programının yanında nefes, meditasyon ve gevşeme teknikleri var. Okuduğum kitaplardan yoga ile ilgili fikirler ediniyorum.



dum. Sağlık üzerine olan olumlu etkilerinin diğerlerinden çok daha üstün olduğunu anlayınca yogaya yöneldim. Modern tıp'a yoganın desteği son yıllarda özellikle artmış, psikosomatik ve psikiyatrik alanlar başta olmak üzere modern tıp doktorları yogadan faydalanır hale gelmiştir.

İstanbul Yoga Merkezi'nin 'yoga eğitmenlik sertifikası' programına katıldım. Bu programı da hastane çalışmalarım döneminde 1 yıl boyunca hafta sonları İstanbul'a gidip-gelecek tamamladım. İstanbul Yoga Merkezi, çalışmalarını Hin-

distan'daki uluslararası Vivekononda Yoga Üniversitesi'nin akademik yoga programı doğrultusunda yapılandırıyor. Hindistan'da 15 günlük yoğun bir eğitimin ardından 2013 yılında 'yoga bharativa' onaylı yoga eğitmenlik sertifikamı aldım. Halen yoga eğitmenliği yapmaktayım.

MÜZİK VE YOGA İLE İÇİÇE BİR YAŞAM PLANLIYORUM

Sanata dair her alan ilgimi çekiyor. 2015 yılında BUSMEK

Erikli Sahne Makyajı kursuna katıldım. Yaptığımız birbirinden ilginç ve güzel uygulamalarla verimli bir dönem geçirdik. Hayatıma ayrı bir renk kattı. Gelecekte müzik çalışmalarımın ön planda olacağı bir dönem olacak. İkinci albüm çalışmalarına başladık.

Müzik ve yoga ile içiçe bir yaşam planlıyorum. Kendimi sürekli geliştirmek ve yaptığım işleri daha da ileriye taşımak öncelikli hedefim.



ÖZGE FİLİBELİ

MARKA ANNESİ

“Bir kadının iş hayatında başarılı olabilmesi için çok yönlü bir kişiliği olmalı. ‘Çocuk da yaparım kariyerde’, öyle söylendiği kadar kolay yapılabilen bir şey değil.”

1981 yılında Bursa’da doğdum. Özel İnal Ertekin İlkokulu, Bursa Anadolu Lisesi ve Bilkent Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümünde okudum. Yedi sene Unilever’de çalıştıktan sonra, önce aşkı kariyere tercih ederek İstanbul’dan Bursa’ya dönmüş, bu geri kariyer hamlesinin ardından hamilelikle birden işten ayrılmış, Nil adında dünya tatlısı bir kız çocuğunun ve Baby Corner markasının annesiyim.

Bebek sektörüne tamamen yabancı bir insan olarak, sadece anne gözüyle bakıp, kendi bebeğimin ihtiyaçlarından yola çıkarak, bebek doğum sürecinin içinden geçmiş bir insanın bilgisi ve başarılı bir profesyonel hayat deneyimiyle Baby Corner’ı kurdum. Bu yüzdendir ki Baby Corner, sektör



alışkanlıkları ve öncelikleriyle değil, anne gözü ve bilgisiyle hayat bulan bir markadır.

GİRİŞİMCİ RUH BÜTÜN HÜCRELERİNİZE İŞLER

Ben ‘girişimci ruhu’ diye bir şeyin olduğuna inanıyorum ve bu ruh içinizde varsa bir yerden sonra tüm bedeninizi işgal ediyor. Tüm hücrelerinize işliyor. Bir şeyler yapmak zorunluğunu hissediyorsunuz. Ciğerleriniz nasıl oksijen istiyorsa, bu ruh da başarı hikayesi yazmak istiyor. Bir şeyler yapmak istiyor. Kadın olunca işler biraz zorlaşıyor. İnsanlar sizden başarı hikayesi yazmanızı değil evinizle ilgilenmenizi ve daha sosyal bir hayat sürmenizi bekliyorlar. Oysa bir iş fikrini, sıfırdan alıp sürdürülebilir, ölçeklendirilebilir karlı bir iş haline

getirmek, bu işin riskini taşımak, liderliğini yapmak o kadar zor ve fazla mesai isteyen bir süreç ki insanın tüm vaktini ve enerjisini alıyor.

Profesyonel iş hayatına, üniversiteyi bitirir-bitirmez başladım. İş hayatımın 5. yılında Unilever İstanbul Ofisi’nde çalışırken evlenerek memleketim olan Bursa’ya geri döndüm. Bu, çok sevdiğim şirketimde kariyer yolunda ilerleyememek demekti. 2,5 sene daha Bursa ofisinde çalıştıktan sonra hamilelikle birlikte işten ayrıldım. Hamilelik benim için bir yandan ‘anne’ kimliğime alışma, bir yandan da hayatta ne yapmak istediğimi bulma süreci oldu. Nil’in ihtiyaçlarını tamamlarken, bu ihtiyaçlardan yola çıkarak bir iş kurma fikri

ve heyecanına kapıldım. İşte Baby Corner böylece annemin evinin bahçe katında doğdu.

İş hayatına atılırken ailemdeki herkes beni destekledi. Özellikle eşim en büyük destekçim oldu. Girişimcilik çok zor ve meşakkatli bir iş, çok uzun bir maraton. Hep aynı tempoda ve uzun süre koşmanız gerekiyor. Bir kadın olarak bana bu kadar inanan ve destek veren bir eşe sahip olmasaydım işimi buraya taşımayı başaramazdım.

15 ÜLKEYE İHRACAT YAPIYORUZ

2010 yılında Unilever’den ayrıldıktan sonra araştırma-geliştirme çalışmalarına başladım. Bizim çıkış ürünümüz; fikir pa-



tenti ve tasarım tescilli tamamen bize ait olan Bebek Buketi'dir. Hastane odasına alınmayan çiçeklerden ilham alarak bebek kıyafetlerini çiçek şeklinde sarmaya başladık. Fikrin uygulama aşamasında annemden destek aldım. Annemin evinin bahçe katını kendimize atölye yaptık ve 2,5 senelik araştırma-geliştirme, marka oluşturma, altyapı kurma sürecinin ardından 2013 senesinin başında pazara çıktık. 2014 yılında bebek tekstili alanında kendimize özgü tasarımlarla koleksiyonlar oluşturmaya başladık. 2015 Ocak ayında gerçekleşen Anne Bebek Fuarı ile bu tasarımları görücüye çıkardık. Şu anda Ebebek, Joker, Gratis, Özdilek gibi pek çok zincir mağazaların raflarında, hepsiburada, morhipo, annelütfen gibi pek çok online mecrada ürünlerimiz satılıyor. Eczanelerden, belediyelere, e-ticaret sitelerinden, çiçekçilere; parfümerilerden butiklere çok yaygın bir müşteri ağımız var.

Odea Bank, Doğan Holding, Ermaksan, Kaplanlar gibi pek çok firma personel doğumlarında çiçek yerine bizden Bebek Buketi yollamayı tercih ediyor. İtalya, Almanya, Güney Afrika, İran, Baltık Ülkeleri başta olmak üzere 15 ülkeye ihracat yapıyoruz. Annemin bahçe katında 2 kişi başladığımız işimizi şu an 1100 m2'lik bir alanda 20 kişilik bir ekiple yönetiyoruz.

Bizim sektörümüz; bebek tekstili ve bebek hediyeleri. Hediye, bir sektör olarak görülüyor, yan ürün olarak al-

gılanıyor. Hatta biraz daha düşük kalitede ürünler üretme alışkanlığı var. Fakat biz hediye, ürünleri de bir sektör olarak ele alıyoruz ve çok yüksek kalite standartlarında ürünler üretiyoruz. 2023 yılında Baby Corner'ı; dünyada tanınan bir Türk bebek tekstil markası olarak görmeyi hayal ediyorum.

ÖNCE ANNE, SONRA İŞ KADINI OLARAK HAREKET EDİYORUM

Bizim faaliyet gösterdiğimiz sektör anne ve bebek odaklı bir sektör. Bu sektörün büyük oyuncularına ise çoğunlukla erkekler. Ben işimi sektör öncelikleri ve alışkanlıkları ile değil de anne gözüyle ve hassasiyetiyle ele alıyorum. Öncelikle anne olarak 'tamam bu oldu' diyorum, ondan sonra iş kadını olarak hareket ediyorum. Bence bizi rakiplerimizden ayıran ve bu kadar kısa sürede ciddi yol alabilmemizi sağlayan etkenlerin başında bu geliyor. Ben kendimi bu şirketin yöneticisi, genel müdürü gibi değil annesi olarak görüyorum. Kartvizitimde bile 'Marka Annesi' yazar. Nil ve Baby Corner benim bebeklerim.

BAŞARI; ADANMIŞLIK, İNANÇ, SABIR VE ÇOK ÇALIŞMAKLA GELİR

Bence kadınlar her alanda çok başarılı olabiliyorlar. Başarı; adanmışlıkla, inançla, sabırla ve çok çalışmakla gelir. Ba-

şarıya giden yol evdeki hesabın sürekli olarak bozulduğu, engellerle dolu bir süreçtir. Dolayısıyla başarılı insan sabırlı, dayanıklı ve istikrarlı olmalıdır. "Taşı delen suyun gücü değil, damlaların sürekliliğidir" (Latin atasözü). Başarılı olmak isteyen kişinin analiz yeteneği ve sezgileri kuvvetli olmalı, hızlı, sakın ve çözümcü davranmalı ve değişime çok hızlı adapte olabilmelidir.

Doğru yolu bulana kadar denemekten vazgeçmeyecek kadar inatçı, sürekli değişecek ve değiştirecek kadar açık fikirli olmalıdır. Bence kadınlar erkeklere oranla çok daha dayanıklı, istikrarlı, çok yönlü, sakın ve çözümcüler. Sezgileri erkeklere göre çok daha kuvvetli. Dolayısıyla çok çalışın, çok düşünen ve donanımlı kadınların iş hayatının her alanında pek çok erkekten daha başarılı olduğunu düşünüyorum.

'ÇOCUK DA YAPARIM KARIYERDE'

Bir kadının iş hayatında başarılı olabilmesi için çok yönlü bir kişiliği olmalı ve zaman yönetimini çok iyi yapabilmelidir. 'Çocuk da yaparım kariyerde', söylendiği kadar kolay yapılabilen bir şey değil. Süper yemekler yapan, eşini de, çocuğunu da, dostlarını da, işini de hiç ihmal etmeyen, evinde hiç eksiği olmayan, her daim güler yüzlü, işinde başarılı iş kadını, evinde becerikli ev kadını, harika anne, muhteşem kadın sadece reklamlarda yaşar. Gerçekte bu dengeyi sağ-



lamak kimi zaman imkansızdır. Önemli olan, hayatın belli dönemlerinde dengeleri bozmuş bile olsanız, ilerde bir gün hayatınıza baktığınızda onun dostlar, aile, iş, kişisel merak ve hobilerle dolu dengeli bir hayat olduğunu görmektir.

GİRİŞİMCİLİĞİN ÖZÜ İNOVASYONDUR

Girişimciliğin özü inovasyondur. Başarılı bir girişimci ya kimsenin yapmadığı bir işi yapar ya da herkesin yaptığı bir işi bambaşka bir şekilde yapar. Yenilik getirir, farklılık yaratır. Herkesin yaptığını, onların yaptığı şekilde yapan, inovasyon yerine imitasyon yapan kişiler işlerini geleceğe taşıyamazlar, fiyat rekabeti altında eninde-sonunda ezilirler. Dolayısıyla, yeni girişimcilere tavsiyem şudur: Yenilikçi bir iş modeli ile yola çıksınlar, iyi bir ekip kursunlar, inansınlar ve çok ama çok çalışsınlar. Başarılı bir girişimi formülize etmek gerekirse; Başarılı bir girişim = İyi bir fikir + güçlü bir ekip + doğru planlama + yeterince sermaye + çokça çalışmak + kuvvetli bir sinir sistemidir.

Biz henüz küçük bir oyuncuyuz. Yüksek kalitede üretim yapan, sektörde uzun zamandır var olan büyüklerimiz var. Onlardan işin inceliklerini öğrenirken, hiç kimseden bir şey çalmadan kendimize ait bir duruş ve tarzla var olma çabasındayız. Güzel bir başlangıç yaptık, yüksek hedeflerimiz, iyi bir ekibimiz ve bolca heyecanımız var.

EN BÜYÜK SIKINTIMIZ, KATMA DEĞERLİ İŞ ÜRETEMEMEK

Ülkemizin en büyük sıkıntısı, katma değerli iş üretememek. Ucuz ürünler üretmek. Bu her sektörde böyle. Dünyada bir tek Marmara'da çıkan mermer yok pahasına ülkemizden fahiş bir paraya yine ülkemize giriyor mesela. Bu ve benzeri çok fazla örnek var ve çok büyük kayıp. Ülkemiz tekstil alanında çok gelişmiş bir pazar. Çok kaliteli ürünler üretiyoruz. Malzemesinden işçiliğine Avrupa kalitesini yakalamış durumdayız. Avrupa'dan geri kaldığımız nokta tasarım ve Ar-Ge. Ama bu alanlarda da son dönemde ciddi yatırımlar yapan firmalar ve yetişen iş gücü var. Son dönemde dünyaya açılan pek çok Türk markasının olması da çok heyecan verici. Bebek sektörünün de bayan ve erkek giyimindeki bu trendi takip edeceğine inanıyorum.

GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİ KUVVETLENDİRİLMELİ

KOSGEB'in kadın girişimcilere yönelik güzel destekleri var. Bunun haricinde İstanbul'da girişimlere sermaye sağlayan yatırımcılar, know-how ve network anlamında destek veren dernek-fonlar var. Ancak bence yine de yeterli değil. Bir tek kadın değil, genel anlamda girişimciye yeterli destek yok.

Şu an girişimcilik çağında yaşıyoruz. Son 20 yıl, yeni iş modelleriyle ortaya çıkıp çok büyük ve köklü firmaları kısa zamanda geride bırakan girişimlerle dolu. Türkiye'de de dünyaya yayılabilecek kalite ve ölçekte yatırımlar çıkabilmesi için girişimcilik ekosisteminin kuvvetlendirilmesi lazım.

GİRİŞİMCİLİĞİ, DAĞIN ZİRVESİNE DOĞRU KAYA YUVARLAMAYA BENZETİYORUM

Ben girişimciliği, dağın zirvesine doğru kaya yuvarlamaya benzetiyorum. Düzlükte kayayı itersen, bir de karşıdaki dağa bakarsın ve dersin ki 'Ne kaya çok ağır, ne dağ çok yüksek. Ben bu kayayı bu dağın tepesine çıkarırım. Sonra yokuş yuvarlaya kayayı itmeye başlarsın ve nefesin kesilir. Birden kaya çok ağır gelir, dağ da çok yüksek. İşte bu yüzden yarısına gelmeden çoğu insan kayanın altında kalır. Ancak gücünü ve nefesini doğru kullanır, pes etmez, kayayı dağın tepesine kadar yuvarlamayı başararsın, tepenin diğer tarafından aşağıya kendisi iner hızla. Rakiplerin dağa tırmanmaya çalışıyorsun sen o ivmeyle yolunu alırsın. Bence Türkiye'deki kadın girişimcilerin yaşadığı en büyük sorun, erkekler tek kayayı dağa yuvarlarken, kadınların birden fazla kaya ile hareket etmesi. İş hayatında erkeklerden bile çok çalışması gerekirken, işten çıktığında geleneksel yapı içerisinde de pek çok rolünün olması.



ÖZGE TÜZEMEN

YILDIZLAR AVUKATLIK
BÜROSU ARB. AV. ONUR
ÖZGE TÜZEMEN

“Kadın girişimcilerin değeri anlaşılmaya başladı ve mükemmel olmasa da destekler arttı. Girişimci olmak isteyen kadınlara devlet ve bankalar belli şartlarda destek veriyor.”

Ekim 1982’de dünyaya gelmişim. Aslen Antakyalıyım. Memleketimi çok severim ve sık sık giderim. Liseyi bitirinceye kadar Antakya’da yaşadım. Daha sonra İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi’ni kazanınca İstanbul’a gittim. Son durak da şimdilik Bursa...

İki kız kardeşim daha var. Annem ve babam her koşulda kızlarının okumasını, yükselmesini isteyen insanlardı. O nedenle de evimizde genelde başarı üstüne konuşurduk.



Annem, daha birleştirici ve fedakar roldeydi. Hep en iyisi olsun diye uğraşan bir insandı ve bizlerin duygusal yanını temellendirdi. Babam ise analitik düşünce yapımız üzerinde etkili oldu.

Babam bizleri hep araştırmaya teşvik eden birisidir. Küçük yaşlarımızdan bu yana bize her türlü her akımdan ve düşünçeden kitabı okutur ve bu fikirleri tek bir potada eriterek, kendimize bir düşünce sistemi oluşturmamızı tavsiye ederdi. Hatta ben 9-10 yaşlarında iken bana Tevrat, İncil, Kur’an-ı Kerim mealleri ile ateizmi anlatan bir kitap getirip, bunları okumamı ve dini düşüncelerimi de geleneklere değil mantığıma dayanarak oluşturmamı tavsiye etmişti.

KÜÇÜK YAŞLARDAN İTİBAREN İŞ HAYATININ İÇİNDEYİM

Ben neredeyse 7-8 yaşından itibaren iş hayatının içindeyim. O zamanlar babamın sabun fabrikası vardı. Defne sabunu üretirdi ve ben okuldan sonra hemen onun yanına koşar, sabunları kalıp keserek işçilere yardım ederdim. Daha sonraki yıllarda yani 13-14 yaşlarında dedemin marketine gitmeye başladım. O zamanlarda Antakya’nın ilk süpermarketiydi ve her yaz orada hem kasiyerlik yaptım hem de aklım kestiğince muhasebesini tutmaya çalıştım. Çocukluğumdan beri kendimi hiç evde oturan bir kadın olarak hayal etmedim. Benim için doğal olanı zaten iş dünyasının içinde olmak ve bu platformda fayda gösterebilmektir.

ARKADAŞLARIM GEZERKEN BEN FABRİKADA OLURDUM

Profesyonel anlamda ilk iş hayatına hukuk fakültesinde okurken 18 yaşında başladım. Aileme ait tekstil fabrikasında tam zamanlı olarak çalıştım, aynı zamanda da okula devam ettim. Önemli derslerin olduğu günler sabah erkenden İstanbul’a gider, ders bitince yine fabrikaya dönerdim. Arkadaşlarım gezip eğlenirken benim fabrikada olmam gerekiyordu. Fakültede 3. sınıfa geldikten sonra da babamın hukuk bürosunda çalışmaya başladım. O zamandan bu yana da Yıldızlar Avukatlık Bürosu çatısı altında beraber çalışıyorum.

MOTİVASYON KAYNAĞIM BABAMDIR

Küçük yaştan itibaren hem ticaretin içinde bulunmam hem de hukukçu olmam konusunda en büyük motivasyon kaynağım ve destekçim babam oldu. Kendisi çok zeki ve öngörülü bir adamdır. Annem her ne kadar bu kadar çalışmama kıyamasa da babam her zaman çalış, çalış, çalış mantığı güderdi. Belki o zamanlar ona kızmış olsam da; şimdi düşünüyorum da iyi ki beni bu şekilde iş hayatının göbeğine atmış. Bu sayede şu anda pek çok farklı sektörden haberdarım ve iş hayatında fark etmeden de olsa oldukça tecrübe kazandım.

HER İŞİN İNCELİKLERİNİ ÖĞRENMEYE ÇALIŞIRIM

Ben her şeyden önce bir hukukçuyum ve biz avukatlar mü-

vekillerine ait her işi az da olsa bilmek zorundayız. Ben hukuk sektöründe olsam da müvekkilim mobilya üretiyorsa ben de günlerce o fabrikaya giderek işin inceliklerini öğrenmeye çalışırım. İplik üretiyorsa iplik üretimi detaylarını öğrenmeye çalışırım. Ayrıca bir yıl kadar da sırf işi öğrenmek istediğimden ve “yapamazsın” dediklerinden dolayı sunta fabrikası yöneticiliği yaptım. Dolayısıyla profesyonel anlamda hukukçu olsam da pek çok sektöre elim değmiştir. Ayrıca daha fazla insanı hukuksal olarak bilgilendirebilmek adına köşe yazarlığı da yapıyorum.

SEKTÖRÜMÜZE FARKLILIK KATIYORUZ

Sadece benim değil tüm kadın meslektaşlarımızın sektörümüze farklılık kattığını düşünüyorum. Sadece kadın olmanın bile zor olduğu Türkiye’de bir de çalışan kadın olmak, hele hele çalışan anne olmak herkesin kolay kolay altından kalkabileceği bir yaşam tarzı değil. Pek çok sorumluluğu aynı sepette taşımaya çalışan kadınlar bir süre sonra isteseler de istemeseler de ‘süper kadın’ olup çıkıyorlar. Sadece iş hayatında değil, hayatının tüm evresinde her türlü komplike sorunun altından kalkan kadınlar iş hayatında da daha pratik, daha ilişki odaklı oluyorlar. Bizim sektörde de kadın meslektaşlarımızın, erkek meslektaşlara oranla müvekkilleri ile olan ilişkilerinin ve dolayısıyla müvekkili işin sonunda tatmin etme yönünden daha başarılı olduklarını düşünüyorum. Erkekler konulan hedeflerin yerine getirilmesini başarı için somut kıstas olarak görürken; kadınlar o başarı sürecini ve izlenen yolun getiri ve götürülerini daha detaylı ele



alabiliyor. Kadın ve erkeğin iletişim amaçları kökten farklıdır. Erkek bilgi alıp vermek için iletişime girer, çok kelime kullanmadan görüşünün bildirir. Eğer çok fazla konuşursa konuya hâkim olmadığının bir göstergesi olacaktı gibi hisseder. Bu da diğer iş adamları önünde ona güven kaybettirecek bir unsurdur, yeterliliğine bir darbe oluşturur. Kadın ise, bilgi alışverişi dışında birçok konuda iletişimidir. İlişki ve güven oluşturmakta, stres yönetiminde, duygularını ifade etmede kelimelemler konusunda cömert davranarak konuşur.

ÇOK ÇALIŞAN BİREY HER ALANDA BAŞARILI OLUR

İş hayatında erdemli olan, ticari etik kurallara dikkat eden ve çok çalışan her bireyin her alanda başarılı olacağına inanıyorum. İş hayatını da kadın-erkek olarak ayırmayı çok tercih etmesem de, yine de kadınların yüksek diyalektik gerektiren sektörlerde daha başarılı olduğunu düşünüyorum. Ayrıca iş hayatında erkekler başarıyı belki daha çabuk yakalıyorlar ama bunu sürdürmekte pek başarılı olamıyorlar. Ancak kadın geç de olsa yakaladığı başarıyı sonuna kadar daha da yükselerek sürdürebiliyor. Bunun nedenlerinden biri de kadınların gerek şirket personeli ile gerekse müşterilerle olan iletişim ve ilişkilere daha hakim olmasıdır. İki yılı aşkın süredir evliyim. Eşim inşaat mühendisi. Gerçi bizim meslekte genelde birbirleriyle çok iyi geçinemeyen meslektaşlar iş

evlenmeye gelince birbirlerini seçerler. Keza avukat olan kız kardeşim de öyle yaptı. Ama ailede bu kadar avukat olunca başka meslekten biri ile evli olmak çok daha iyi geliyor insana. Eşim de sağ olsun işlerimde en büyük destekçilerimden birisi. Çok yoğun çalışma tempomda bile desteğini ve güler yüzünü esirgediği tek bir gün bile olmadı. Onun sayesinde iş hayatı ve özel hayat dengesini kurmakta hiç zorlanmadım. İşe verilen değer ve gösterilen saygının özel hayata ve sevdiklerimize de gösterilmesi bu dengenin ana unsuru bence.

HEDEFİMİZ; HEP BİR ADIM DAHA İLERİ GİTMEKTİR

Aile şirketi olan hukuk ofisimizin her zaman bir adım ileriye gitme planı vardır. Biz hukuk bürosu olarak genelde önlüyücü hukuk hizmetleri alanında çalışıyoruz, yani danışanlarımız ne kadar az dava ile uğraşırsa ne kadar az mahkemeye yolu düşerse biz kendimizi o kadar başarılı sayıyoruz. Bunu gerçekleştirebilmek için de en büyük yatırımı entelektüel sermayemize yani kendimizi sürekli eğitmeye ve yeni uzmanlıklar alma konusunda yapıyoruz. Bugünlerde özellikle arbuluculuk konusu ile yakından ilgileniyoruz. Ofisimizde çalışan ben dâhil 4 avukat da arbulucu olmaya hak kazandı. Yeni yatırımlarımızı hukuk bürosunun yanında bir arbuluculuk bürosu kurma yönünde şekillendirmeyi düşünüyoruz.

TEK ELDEN HİZMET VEREN BİR SİSTEM...

Günümüz dünyasında şirketler pek çok hizmeti aynı anda ve koordineli olarak almak istiyor. Danışanlarımıza bu hizmeti verebilmek için mali müşavir, psikolog, marka-patent vekili, insan kaynakları uzmanları, yeminli tercümanlar gibi pek çok çözüm ortakları ile birlikte çalışıyoruz. Ancak ileride hayalim tüm bu çözüm ortaklarımızı tek bir çatı altında birleştirerek tek elden hizmet veren bir sistem oluşturmak.

KADIN GİRİŞİMCİLER KENDİNİZE GÜVENİN

Kadın girişimciler öncelikle, kadın oldukları için iş hayatına ne bir adım geriden ne de bir adım ileriden başladıklarını düşünsünler. Kendilerine güvensinler ve başarının asla şans olduğunu düşünmesinler. Düşündükleri, söyledikleri ve yaptıkları tutarlı olsun. En büyük destekçileri her zaman aileleridir, onların sözlerini kulak ardı etmesinler ve de en önemlisi çok çalışsınlar... Bunun yanında iş hayatına ne kadar erken atılırlarsa o kadar iyi. Her yaşta yapacak bir iş mutlaka vardır, hiçbir iş fırsatını kaçırmayınlar. Ayrıca asla unutmazsınlar ki başarılı olmak için sadece aklınızı değil yüreğinizi de ortaya koyacaksınız. Biraz adayacaksınız kendinizi. Sektörde henüz 10 yıllık bir hukukçuyum. Pek çok değerli ve tecrübeli üstadlarımızın arasında kendimi bu sektörde bir konuma oturtmak onlara saygısızlık olur. Ancak kendimi tek başına bir birey olarak değil de, Yıldızlar Hukuk Bürosu

olarak değerlendirsem, sektördeki konumumuzu Bursa'daki en çalışkan ve çözüm odaklı bürolardan biri olarak değerlendirebilirim.

TİCARETİ HEP SEVMİŞİMDİR

Her ne kadar avukat olsam da çocukluğumdan beri ticaretten hoşlanmışımdır. Özellikle büyük bir ticari deha olan babam bu düşüncelerimin temellenmesinde en büyük kaynaktır. Ancak mesleğimizin etik kuralları çok disiplinli olduğundan biz avukatlar öyle her istediğimiz işi yapamıyoruz. Yapacağımız işlerin avukatlık mesleği ile bağdaşacak işler olması gerekiyor.

KADIN GİRİŞİMCİLERİN DEĞERİ ANLAŞILMAYA BAŞLADI

Ülkemizde kadın girişimcilerin değeri anlaşılmaya başladı ve tam anlamıyla mükemmel olmasa da bu yönde destekler de oldukça arttı. Bugün girişimci olmak isteyen kadınlara gerek devlet gerek bankalar belli şartlar çerçevesinde destek veriyor. Ancak bu desteklerin şartları bazen 'saçma' denilebilecek düzeyde zorlayıcı olabiliyor. Bu maddi desteklerin yanı sıra kadın girişimcileri manevi olarak da desteklemenin çok önemli olduğunu düşünüyorum. Böylelikle kadınlar daha çok iş hayatına girmeye teşvik edilebilir.

FİKİRLER HARİKA FAKAT SERMAYE YOK

Öncelikle kadınların iş piyasasında karşılaştıkları genel dezavantajlar girişimcilik için de geçerlidir. Kadınların aile içi sorumlulukları, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde başarılı girişimciler olmalarının önünde engel teşkil ediyor. Çocuk, ev ve aile bireylerinin yükü kadının tüm enerjisini işine yönlentmemesine neden oluyor. Bunu aşan planlı ve istikrarlı kadınların daha da güçlenmiş olarak başarılı girişimci olduğunu görüyoruz. Kadınların, kendi işini kurabilmeleri için kendilerine ait birikimleri bulunmadığından eşlerinin, ailesinin yani yakın çevrelerinin desteği gerekiyor. Ancak bu şekilde finansal kaynak sağlama çabasındalar. Çoğu zaman harika fikirleri olan ve bu fikirlerini hayata geçirmek isteyen kadınlar önce gerekli sermaye için çevrelerini ikna etmek zorunda kalıyor.

POZİTİF AYRIMCILIĞA DA KARŞIYIM

İş hayatında kadın olmanın bazı avantajları olmuyor değil. İnsanlar sizi daha çok dinliyor, dolayısıyla kendinizi daha rahat ifade edebilirsiniz. Nadir olarak 'hayır' lafını duyuyorsunuz. Ancak ben iş hayatında pozitif ayrımcılığa da karşıyım. Bence iş hayatında erkek ya da kadın hepimizin denk olacağı ve pozitif ayrıma ihtiyaç dahi duyulmayan bir sistemin oturması gerekli. Çünkü pozitif ayrımcılık; temelinde iyi niyetli bir yaklaşım da olsa, bu davranış tarzı istemeden de olsa yine kadını küçük gören ve yardıma muhtaç kişi olarak lanse edebilen bir mantığa dönüşebiliyor.



ÖZLEM ALTUNKAYA

ARTLİFT ŞİRKETİ
GENEL MÜDÜRÜ

“Ülkemizde kadın olmanın zorlukları, iş hayatında da geçerli. Fakat Türk kadınının, özellikle ticaret gibi zorlu bir alanda erkeklere göre daha iyi işler başardığını görüyor ve gurur duyuyorum.”

Durmuş ve Naciye Altunkaya'nın üç çocuğundan sonuncusu olarak 1964 yılında Artvin-Ardanuç'ta dünyaya geldim. İlk, orta ve lise öğrenimimi Ardanuç'ta tamamladım. 1983 yılında Ergün Altunkaya ile evlendim. Cenk Altunkaya ve Ceyhan Altunkaya adında iki çocuğum var. Büyük oğlum Cenk, aile şirketimiz olan Artlift Asansör Sanayi Ltd. Şti'de Satış Müdürü olarak görev yapıyor. Küçük oğlum Ceyhan ise Ege Üniversitesi Uluslararası İlişkiler (İngilizce) Bölümü son sınıf öğrencisi.



EŞİMİN VEFATI NEDENİYLE, İŞ HAYATINA ZORUNLU OLARAK ATILDIM

Eşim Ergün Altunkaya, 14 Mart 1997'de Artlift Asansör şirketini kurmasının ardından yakalandığı amansız hastalık nedeniyle 1999 yılında vefat etti. Dolayısıyla ailemin geçimini sağlayacak başka bir kaynak olmadığından şirketi devralarak iş hayatına atıldım. Büyük oğlum 13, küçük oğlum ise 6 yaşındaydı.

Hiç bilmediğim ve bir kadın için başarı sağlanması çok zor bir sektörde, çaresizlikler ve büyük zorluklar içinde, başka bir ifadeyle zorunlu olarak iş hayatına atıldım.

ŞİRKETİMİ BÜYÜK MÜCADELELER VEREREK ÇOK ÖNEMLİ BİR NOKTAYA TAŞIDIM

Bursa'ya taşınalı 8 yıl olmuştu ve burada hiç yakınımız yoktu. Evimiz kira, şirketimiz yeni kurulmuş ve borç içinde... Hiçbir gelirimiz de yoktu. "Bu işin üstesinden nasıl gelebiliriz" diye danıştığım büyüklerimden aldığım cevap hep aynı oldu: "Sen bu işi yapamazsın. Bu, kadın işi değil, şirketi kapat çocuklarını al köyüne babanın yanına dön." "Acaba gitsem mi" diye çok düşündüm, ancak çocuklarım için gitmemeliydim, gidemezdim, köyümde onlara sunabileceğim hiçbir gelecek yoktu. Dolayısıyla Bursa'da kaldım ve eşimin kurduğu şirketi büyük mücadeleler vererek çok önemli noktalara taşıdım.

YILLAR İTİBARIYLA LİDERLİK BASAMAKLARINI BİRER BİRER ÇIKTIK

Şirketimiz Artlift; 1997 yılında ULLUVER Asansör olarak, asansör montajı, periyodik bakım ve revizyon işine başladı. Kuruluşundan çok kısa bir süre sonra TSE, Garanti, Hizmet Yeterlilik, Satış Sonrası Hizmet Yeterlilik Belgelerini ve 2003 yılında yürürlüğe giren CE ve ISO 9001 Belgesini Bursa'da alan üçüncü firma olarak sektördeki liderlik basamaklarını birer birer çıkmaya başladık. 18 yıldır şahıs, yük, sedye, monşarj, panoramik, hidrolik, makine dairesiz ve engelli asansörleri alanlarında hizmet vermeye devam ediyoruz. Daima yeniliklere ve değişime açık olan firmamız 2010 yılında, unva-



nını ARTLİFT olarak değiştirdi. Konusunda uzmanı olduğumuz asansör sektörü dışında faaliyetimiz yok.

YAPTIĞIMIZ ASANSÖRLERİ ÇOCUĞUM GİBİ GÖRÜRÜM

Biz bu işe başladığımızda Bursa'da 30 civarında olan asansör firması sayısı son dönemde 200'e kadar çıktı. Fakat eskilerden 10-15 firma kaldı. İnsan hayatını yakından ilgilendiren bir sektörde faaliyet gösteriyoruz. Ancak birçok firma, yaptıkları asansörlerin can taşıdığına farkında bile değil. Bir iş kadını olarak 18 yıldır ayakta kalabiliysem bu, kadının doğasında var olan mükemmeliyetçilikten geliyor. İşime adeta aşıyım. Yaptığımız asansörleri çocuğum gibi görüyorum, hepisiyle ayrı ayrı ilgileniyorum. Her yaptığım asansörde bir öncekinden daha iyiyi nasıl yapabilirim onu düşünüyorum. 2016 yılında, uzun zamandır hayalini kurduğumuz üç ya da dört kattan oluşan bir iş merkezi hedefimizi gerçekleştirmeyi umut ediyoruz. Bir milyon lira bütçe ayırdığımız bu iş merkezimizde depo, showroom ve ofis katı şeklinde hizmet vermeyi planlıyoruz. Şirketimizin kuruluş yılı itibarıyla sürekli bir gelişim halinde olduk. Çok büyük yatırımlar yapmak yerine, hata oranını minimize etme odaklı ticaret ahlakımız dolayısıyla şirketimizi sağlam ayaklar üzerinde tutma he-

defimizden hiç vazgeçmedik. Bu anlayışla birlikte, gelişen Türkiye ekonomisi göz önünde bulundurulduğunda 2023 yılını, şirketimizin bu gelişen ivmesi dolayısıyla çok daha sağlam, diri bir karakter olarak hedeflediğimiz bir gelecek olarak değerlendirebiliriz.

SEKTÖRÜMÜZDE VASIFLI PERSONEL EKSİĞİ VAR

20 yıldır asansör sektöründe faaliyet gösteren bir firma olarak genel manada yaşadığımız büyük sorunlardan bahsetmek istiyorum. Vasıflı personel yetersizliği ve kontrol altında olmayan onlarca asansör firmasının var oluşu çok büyük sorun teşkil ediyor. Sektördeki firma sayısının hızla artmasında en önemli neden; yanımıza yetiştirmek üzere almış olduğumuz vasıfsız elemanların en fazla 6 ay gibi kısa bir süre sonunda işten ayrılarak kendi firmasını açmasıdır. Asansör firmaları ile ilgili denetimlerin hat safhada yetersiz olmasından dolayı şu an piyasada yeterlilik belgeleri olmadan iş yapan 150 civarında firma mevcut. Bu rakam bizim tespit edebildiğimiz, bir de merdiven altı çalışanlar var. Bu firmalar, piyasada tutunabilmek adına haliyle çok uygun maliyetlerle iş yapmaya çalışıyorlar. Bu da asansörlerdeki kaliteyi ve güvenliği sıfıra indiriyor.

BİR KADININ İSTEDİKTEN SONRA BAŞARAMAYACAĞI HIÇBİR ŞEY YOKTUR

Çalışma hayatında; 'iş kadını' ya da 'iş adamı' şeklinde ayırım yapılması bence doğru değil. Günümüzde birçok örneğine rastlayacağımız çeşitli sektörlerdeki büyük firmaların başında kadın girişimciler mevcut. Bu nedenle kadın girişimcilerin başarılarını sektörel olarak ayırmayı doğru bulmuyorum. Bir kadının istedikten sonra başaramayacağı hiçbir şey yoktur.

Hayatımda birçok rolü aynı anda oynadım. Hem anne hem baba hem de ayaklarının üzerinde durmak zorunda olan bir kadındım. Evet, zor günlerdi ancak en büyük desteğim; yine iki çocuğumdum. Bana verdikleri güç, her şeye yetebilmemdeki en büyük etkidir. Bir şeyler dengede duruyorsa bu onların sayesinde...

GENÇ OLMAK, İŞ HAYATINDA ÇOK BÜYÜK BİR AVANTAJ

Genç olmanın, iş hayatında çok büyük bir avantaj olduğunu belirtmeliyim. Bu görüşümün nedenini şöyle açıklayabilirim: Genç olmak, yapılacak hatalardan daha çok ders ç-



karabilmek anlamına geliyor. Dolayısıyla genç girişimcilere en önemli tavsiyem; birer genç olarak hayatta çok hatalarla karşılaşılacak, özellikle de iş hayatında çok sınavlarla sınanacağız. Fakat bu hataların hepsi birer birer bizi daha da güçlendirecek, daha vasıflı, daha güçlü kadınlar olmamızı sağlayacaktır. Altını çizerek belirttiğimiz nokta; her zaman cesarettir. Her yönüyle Türk toplum yapısı göz önüne alındığında, ülkemizde girişimci bir kadın olmanın en önemli gerekliliği cesarettir. Daha çok merak etmek, daha çok araştırmaktır. Ayrıca, insan sevdiği işi yapmalı. Yatkın olunan bir alanda çalışmak, başarıyı artıracak en önemli etkidir. İşinizi sevin, kendinize küçük de olsa hedefler koyun ve bu hedeflere her ulaştığınızda çıtayı bir adım daha yükseltin. Bu iştah, sabırla birleştiğinde sizi yolunuzdan hiçbir şey alıkoymayacaktır.

KADIN GİRİŞİMCİLERE YETERLİ DESTEK VERİLMİYOR

Türkiye'de kadın girişimcilere desteğin devlet tarafından yeterli oranda yapıldığını düşünmüyorum. Ancak kadına desteğin büyük oranda yine kadından geldiğini görebiliyoruz. Örneğin; kadın örgütleri, kadın girişimcilerin kurdukları dernek ve benzeri organizasyonların devletten gelmekte

olan destekten daha faydalı olduğunu söyleyebiliriz. Bu anlamda kesinlikle devletin kadın girişimcilere desteğini artırarak, kadını cesaretlendirerek iş hayatında daha aktif rol oynamasını sağlayabileceğini düşünüyorum. Cesaret bulan bir kadını hiçbir gücün durduramayacağına inanıyorum. Güçlü Türkiye'nin, kadınına değer veren bir Türkiye olmasıyla doğrudan bağlantılı olduğunu düşünüyorum.

TÜRKİYE'DE NE YAZIK KI KADINA VERİLEN DEĞER DEĞİŞMEDİ

Kadın girişimcilerin Türkiye'de yaşadıkları zorluklardan bahsetmenin, Türkiye'de kadın olmanın zorluklarıyla doğru orantılı olduğunu kesin olarak belirtmeliyim. Günümüzde dahi kadına şiddetin, kadının ikinci plana atılmasının toplumsal düzene ve huzura olan olumsuz yansımalarını açıkça görüyoruz. Üzülerek belirtmeliyim ki, artık bir Avrupa ülkesi olarak anılmaya başlanan Türkiye'de kadına verilen değeri yılların değiştiremediğini görüyoruz. Avrupalılaştan bir Türkiye'den bahsetmek, öncelikle kadının ön planda tutulduğu bir toplum yapısının açıkça görülebildiği bir ortam çerçevesinde gerçekleşebilecektir. Bu düşünceler ışığında, ülkemizde kadın olmanın zorlukları elbette iş hayatında da kadını zorluyor. Ancak öncelikle kendi adıma, sonra Türkiye'deki

kadın girişimcileri göz önünde bulundurursam, kadının her işin altından kalkabilecek bir yapıya sahip olduğunu, özellikle ticaret gibi zorlu bir sektörde erkeklere oranla çok daha iyi işler başardığını görüyorum ve bununla gurur duyuyorum. İyi eğitilmiş, başarıya aç bir kadının altından kalkamayacağı bir işin olamaz. Bilinçli toplum, bilinçli kadın doğuracağından, geleceğin Türkiye'sini bu yönde hayal ediyorum.

TÜRK KADINININ PARA İDARESİNDE EKSTRA BİR YETENEĞİ VAR

Kadınların erkeklere göre bazı farklılıkları var. Feminen bir tavır sergilemek istememekle beraber, ticaretin bir ekonomi idaresi olduğu göz önüne alındığında, kadınların bu yönüyle erkeklere oranla bir adım önde olduğunu düşünmemdeyim. Günümüz toplum ve kültür değerleri göz önüne alındığında da değerlendirilmesi gereken; Türk kadınının para idaresi bağlamında ekstra bir yeteneğinin bulunduğu. Kendi pencereden bakacak olursam; bir kadın olarak yatırımlarını her yönüyle, bana getireceği artılar ve eksiler olarak düşünürüm. Bununla doğru orantılı olarak, aceleci olmamamı büyük avantaj olarak görüyorum. Ayrıca, daha önce belirttiğim üzere, iş kadını ya da iş adamı olmanın fizyolojik açıdan belirgin farklar doğurduğunu düşünmüyorum.



ÖZLEM AYVAZ

MANDALINA
MONTESSORİ OKULU
KURUCU MÜDÜR

**“Girişimcilik;
zor ve keyifli
bir süreç. Yola
çıkmadan önce
iyi analiz yapıp
mutlaka hedef
belirlemelisiniz.
Bu hedefe
ulaşabilmek için
de yılmadan
çalışmalısınız.”**

1982 yılında Bursa’da dünyaya geldim. Üç çocuklu bir ailenin en büyük evladım. İlk ve ortaokulu Altıparmak Fethi Açıncı İlköğretim Okulu’nda okudum. Kız Meslek Lisesi Çocuk Gelişimi Bölümü’nü bitirdikten sonra Anadolu Üniversitesi Okul Öncesi Öğretmenliği Bölümü’nden mezun oldum. Şu an ‘Psikolojik Danışmanlık’ bölümünde yüksek lisans yapıyorum.



HEDEFİM İYİ NESİLLER YETİŞTİRMEKTİ

Lisedeki stajımı tamamladıktan sonra staj kurumunda sorumlu öğretmenliğe başladım. Altı yıl aynı kurumda çalıştıktan sonra özel sektör alanında değişik kurumlarda öğretmenlik

ve idarecilik yaptım. Hedefim her zaman, iyi bir okul öncesi öğretmeni olmak ve iyi nesiller yetiştirmektir. Montessori sistemini yıllardır araştırıyordum.

Sonunda Türkiye’de eğitim programlarını tamamladım ve sistemde okulumuzu açmaya karar verdim.

ANNEM BENDEKİ IŞIĞI FARK ETTİ

İş yaşamına başlamama en çok annem destek oldu. Sanırım bende ki ışığı fark etti. Babam, ilk kızı olduğum için beni hep yanında görmek istiyordu. Ancak okulumuzu açarken



iki kardeşim ile anne ve babamın desteği bu yaşamdaki en büyük şansım oldu.

'OKUL ÖNCESİ' KADIN AĞIRLIKLI BİR SEKTÖR

Okul öncesi alanında 3-6 yaş arası çocuklara eğitim hizmeti veren 'Mandalina', Haziran 2011'de faaliyetine başladı. Okul öncesi sektöründe çok fazla erkek rakibimiz yok. Kadın ağırlıklı bir sektör...

KADINLAR BAŞARIYI VE GÜCÜ SEVER

İş kadınları bence ekonomide her alanda başarılı oluyor. Çünkü kadınlar, başarıyı ve gücü seviyor. Çalışma prensiplerine daha özen gösterdikleri için de başarı kolay elde edilebiliyor. Kurumumuzu ilk açtığım yıllarda, iş hayatında kadın dayanışmasının daha az olduğunu gözlemliyordum. Ancak şu an kadınlar arasında daha sıkı bir birliktelik olduğunu söyleyebilirim.

2023'TE MONTESSORI İLKOKULUNU AÇMAYI PLANLIYORUZ

İş hayatında çalıştığım alan 'okul öncesi' olduğu için umutsuzluğa pek düşmüyorum. Yeni nesillerin güzel yetişmesini görmek insana her gün daha çok enerji ve haz veriyor. Bekar olduğum için de iş ve aile hayatım oldukça dengeli gidiyor. Dolayısıyla en iyi biçimde işimizi yapmaya gayret ediyoruz. Okul öncesi sektörde Bursa'da az sayıda Montessori eğitimi veren kurum var. Mandalina da o kurumlar arasında yer alıyor. Dolayısıyla kurumumuz, 2023 yılında Bursa'da ilk olacak, Montessori ilkokulunu açmayı planlıyoruz.

GİRİŞİMCİ OLMAK KEYİFLİ VE ZOR BİR SÜREÇ

Girişimci olmak zor ve keyifli bir süreç. Yola çıkmadan önce iyi bir analiz yapıp kendinize mutlaka hedef belirlemelisiniz. Bu hedefe ulaşabilmek için de yılmadan çalışmaya devam etmelisiniz. Başarı; tesadüf olmayan ve emek isteyen bir süreçtir.

BENİM İÇİN İŞ HAYATINDAKİ DÖNÜM NOKTASI...

Benim için iş hayatında dönüm noktası; Mandalina ilk açılırken oldu. Babam ticarete çok sıcak bakmaz. Tüm ailesi ticaret yaparken kendisi o işlerle ilgilenmeyen birisidir. Ben kendi okulumu açmaya karar verdiğimde ilk önce bu fikri annemle paylaştım. Kendisi fikrime inanılmaz sıcak baktı. Sonra destekleyicilerim, kız kardeşim İrem ve erkek kardeşim Semih oldu. Annem ve kardeşlerimle el birliği yapıp okulumuzu hazırladık. Babamın haberi olmadı bu süreçten... İşte benim dönüm noktam; babamın, okulumuzu öğrendiği an oldu.





ÖZLEM ÜNER

ÖZSA SPOR MERKEZİ
FSMFİT SPORCLUB
İŞLETME SAHİBİ
KURUCUSU
ŞİRKET MÜDÜRÜ

“İş hayatına atılmak isteyen genç kadın girişimciler; korkmasınlar, ancak iyice araştırmadan da adım atmasınlar. Bugün de bir önceki günün yarını çünkü... Yarın yok, şimdi var.”

1974 yılında Bursa'nın Mustafakemalpaşa ilçesinde doğdum. Bursa Ticaret Lisesi'nden mezun oldum ve ardından Anadolu Üniversitesi İşletme Bölümü'nde eğitim gördüm. İki kız çocuğu annesiyim. Halen Bursa'da yaşıyorum.



24 YIL SONRA KENDİ İŞİMİ KURDUM

Yarı özel, yarı devlete bağlı bir kurumda uzun yıllar çalıştım. 24 yıl süren iş hayatımdan sonra kendi işimi kurmak istedim. Bunun nedeni; araştırmaya ve yeniliğe açık bir insan olmamdan kaynaklanıyor. Tabii biraz da cesaret...

Hareketi seviyorum ve monotonluktan çok fazla hoşlanmıyorum. Şu an içinde bulunduğum sektör hep hayalimde olan bir iş alanıydı. Spor... Dinamizm, hareket, farklılık, yenilik, sağlık, güzellik... Bunları daha da artırabiliriz. İşte bu nedenle spor sektöründe bir kadın girişimci olarak var olmak istedim.

İŞ HAYATINA İYİ KI GİRMIŞİM

İş hayatına atılmama açıkçası ailemde desteklemeyen hiç kimse olmadı. Tam tersine bana güvendiklerini söylediler. Ama benim için en önemlisi kızlarım... Kızlarım, "Anne sen bu işi yaptığında mutlu olacaksın, lütfen dene" dediler. Ben



de işimden ayrılıp kendi işimi kurarak spor sektörüne girmiş oldum. İyi ki de yapmışım.

DAHA DA GELİŞECEĞİZ

Spor salonumuz Özsa Spor Merkezi Sağlık, Turizm, Madencilik Sanayi ve Tic. Ltd. Şti. adı altında 'FSM Fit Club Spor' adıyla Nilüfer ilçesinde hizmet veriyor. Açıklı birkaç sene olmasına rağmen bilinirliği çok yüksek bir salon. Üye sayımızda da hedeflerimizin üzerine çıktık. Bu da bizim seçici olmamıza olanak sağladı. Üyelerimizden gelen destekle uzun seneler varlığımızı koruyacağımızı ve daha da gelişeceğimizi düşünüyorum.

SPOR SEKTÖRÜNDE FARKLILIK YARATTIM

Kadınlar iş hayatında genel olarak daha ayrıntıcı oluyorlar sanıyorum. Aynı zamanda daha esnek ve çözüm odaklılar. Bir de sektörümüz hizmet sektörü... Yoğun olarak insanlarla iletişim içindeyiz. Bir sorun karşısında kadınlar daha yumuşak ve olumlu yaklaşım sergiliyor. Doğal olarak ben de ö-

leyim. Bu anlamda spor sektöründe bir farklılık yarattığımı söyleyebilirim. Ben vaktimin büyük çoğunluğunu salonda geçiriyorum. Üyelerimizle birebir iletişim içindeyim. Eksikleri, sorunları ya da olması gerekenleri hep birlikte keşfediyoruz. Ben zaten üyelerimiz değil 'misafirlerimiz' diyorum onlara. Bizim kültürümüzde misafir nasıl ağırlanıyorsa aynı incelikte davranmasını istiyorum tüm personelden. Zaten personelimiz de bu konuda eğitilmiş ve deneyimli kişiler. Yani hem profesyonel hem de amatör bir ruhla yapıyorum işimi.

İŞ HAYATINDA POTANSİYELİMİZ YÜKSEK

Bence kadınlar iş hayatının her alanında başarılı olma potansiyeline sahipler ve bunun için mücadele etmelidirler. Artık günümüzde hemen hemen her alanda kadınları görebiliyoruz. Bu nedenle de ayırım yapmak istemiyorum. Bence evinde kazak örüp satan kadınla, bir iş yeri sahibi olup iyi bir yönetici olan kadın eşittir. İkişinin de ekonomiye katkısı vardır. Kendi şartları içerisinde ikisi de başarılıdır.

YAPTIĞIM GİRİŞİME HEP İNANDIM

Hayatta çok kolay umutsuzluğa düşmeyen bir yapım var. Yani olumsuz bir durum karşısında personelime tam destek olmaya çalışıyorum. Çünkü siz umutsuzluğa düşerseniz çalışanlarınız da motivasyonu kaybeder. Açıkçası ben yaptığım girişime hep inandım. Olumsuz şartlar benim işimi daha fazla sahiplenmeme neden oldu.

İki kızım var. Onlarla hem anne hem de bir arkadaş gibi iletişim kuruyorum. Anlayışlı ve sabırlılar. Bu nedenle de aile yaşantımda herhangi bir sorun olmuyor. Ben, 'Ya iş hayatı ya da aile hayatı' gibi bir bakış açısına inanmıyorum. Sadece dönem dönem yaşanan yoğunluklarda aile bireyleri yeterli desteği vermeli kadınlara. Çünkü kadın kendini ifade ettiğinde başarılı ve mutlu olur. Bu mutluluk da tüm aile bireylerini etkiler.

KISA SÜREDE GÜZEL İŞLER YAPTIK

Kısa sürede sektörümüzde güzel işler başardık. Bu nedenle



de bazı teklifler geldi ve geliyor. Yeni projeler var ama değerlendirme aşamasındayız. Bir süre daha sakin ve temkinli gitmeyi düşünüyorum. Ancak her an sürprizler de olabilir. Öte yandan, orta vadede Bursa'da farklı şubeleri olan bir spor salonu zinciri olabiliriz. Hatta farklı şehirlerde de bu işi sürdürebiliriz. Açıkçası açgözlük ve aşırı hırs iyi değil. Ancak inanmak çok önemli. Ben hayal kuruyorum, inanıyorum, adım atıyorum ve çaba gösteriyorum. Ardından "Hayırlı ise olsun" diyorum. Sürekli gelişim gösteren, ismi hızla duyulan, tercih oranı yüksek bir spor salonuyuz.

SPOR 'LÜKS' DEĞİL 'ZORUNLULUK'TUR

Ülkemizde spor, 'zorunluluk' değil bir 'lüks' olarak görülüyor maalesef. Son yıllarda bu düşünce biraz değişse de genel olarak böyle. Genel olarak halkın spor konusunda bilinçlendirilmesi gerekiyor. Spor sadece zayıflamak, güzelleşmek için yapılmaz. En büyük amaçlardan biri de sağlıktır. Biz bu anlamda basında yer alıyoruz. Halkımızı bilinçlendirmeye yönelik çalışmalarda bulunuyoruz.

GENÇ GİRİŞİMCİLERE TAVSİYELER...

İş hayatına atılmak isteyen genç kadın girişimcilere şunu söyleyebilirim: Korkmasınlar. Ancak iyice araştırmadan da adım atmasınlar. Aynı zamanda çevrelerinden yardım almaktan çekinmesinler. Sormak da çok önemlidir. Sorsunlar, araştırınlar ve olacağına inandıkları noktada da ertelemesinler. Bugün de bir önceki günün yarını çünkü... Yarın yok, şimdi var.

KADINLARIN ÖNÜNDEKİ BARIYERLER KALDIRILMALI

Türkiye'de kadın girişimcileri desteklemeye yönelik son yıllarda yapılan bazı düzenlemeler var. Kredi kolaylığı ya da vergide indirim gibi bazı uygulamalar bulunuyor. Ancak kadınların çevrelerinden destek var mı dersanız, ülkemiz bu konuda daha da gelişmeli diye düşünüyorum. Artık kadınların önündeki bariyerler kaldırılmalı ve kadınlar her alanda başarılı çalışmalar yapmalı.

PEK ÇOK ZORLUK YAŞANABİLİYOR

Kadın olduğunuzda, iş hayatında bazen karşınıza size inandıran insanlar çıkabiliyor. İş yapacağınız kişiler biraz tereddüt edebiliyor. Ancak sizin bilginiz ve donanımınız varsa karşındaki kişi ikna oluyor bir şekilde. Ama şu da bir gerçek ki toplumumuz kadın ve erkeğin eşitliği konusunda çok ileri değil. Bu anlamda baktığımızda sadece girişimde bulunan kadınlar değil, tüm kadınlar her alanda pek çok zorluk yaşıyorlar.

KADINLARIN ÖNEMLİ AVANTAJLARI VAR

İş hayatında kadının ayrı, erkeğin ayrı avantajları vardır aslında. Kadının sezgisel gücü, ayrıntıları daha iyi analiz edebilmesi, kararlı yapısı birer avantajdır. Kadın aynı zamanda annedir. Bütün kadınlar doğuştan annelik içgüdüsünü taşıyor. Bu nedenle de kadının zorluklar karşısında dayanma gücü çok yüksektir. Bu da iş hayatında yılmadan ve tekrar tekrar ayağa kalkarak ilerlemesini sağlar.



ÖZNER YAĞCI

SAREM ÖZEL EĞİTİM
VE REHABİLİTASYON
MERKEZİ-KURUCU

“Türkiye’deki zorlukların kadınları iş yaşamında olumsuz etkilediğini düşünmekle birlikte ‘ben yaparım’ ‘ben yapacağım’ ‘başarıyorum’ diyen birinin önünde de dağ bile duramaz.”

1961 yılında Bayburt’un Beşpınar köyünde doğdum. İlkokulu köyümde, ortaokul ve lise öğrenimimi ise köyümde bu okullar olmadığı için Bayburt ve Erzincan’da tamamladım. Dolayısıyla okumak için 11 yaşında ailemden ayrılmak ve liseyi de yatılı okumak zorunda kaldım. Üniversite öğrenimimi çalışma hayatımla beraber yürütemediğimden dolayı 3. sınıfta bırakmak durumunda kaldım.

BABAMA “BENİ OKUT” DİYE YALVARDIM

Köyümde ilkokulu bitirdiğimden ortaokul yoktu, kızlarda okumuyordu. Ancak ben okumak istiyordum ve babama, ilkokulu bitirdiğim yaz her gün “Beni ortaokula yazdır” diye ağladım. Henüz 11 yaşında okumanın; ailemden ve köyüm-



den ayrılmak demek olduğunu biliyor, hatta kışın köyün yolları kapalı olacağından, neredeyse 8 ay annemi-babamı göremeyeceğimin de farkındaydım. Yine de okumayı çok istiyordum.

32 KÖYE YÜRÜYEREK SAĞLIK HİZMETİ GÖTÜRDÜM

Liseyi yatılı okumak zorundaydım. Kısa yoldan meslek sahibi olmak için sağlık meslek lisesini okudum, ardından henüz 18 yaşımı doldurmadım, Sivas’ın İmralli ilçesinin Kızıldağ Geçidi’nin hemen yanında bir köyde göreve başladım. Köyün yolu, suyu, elektriği yoktu. Üstelik o yıllarda gaz lamba-

sında yakacak gazda bulunmuyordu. Çalıştığım sağlık ocağına 32 köy bağlıydı. Bu 32 köye yürüyerek sağlık hizmeti götürüyordum. Sivas’ın Kızıldağ’ında yaşamayan “soğuk gördüm” demesini. Geceleri yatarken pijama yerine kabanlarımızı giyerdik. Üstelik çalıştığım köyde yaşayanların dilini de bilmiyordum. Lise son sınıfta girdiğim üniversite sınavını kazanmıştım ancak çalışmak zorunda olduğumdan dolayı gidip kayıt yaptıramamıştım.

ETEĞİM KIRIŞMASIN DİYE OTURMAZDIM

8-9 ay bu köyde çalıştıktan sonra büyük uğraşlar sonucunda bir şehir merkezindeki hastanede çalışmak, en azından

sıcak bir lojmanda kalabilmek için Ankara’da Kansere Hastanesi’ne tayin oldum. Bir zorluktan başka bir zorluğa adım atılan bir dönem oldu benim için. Hastaların tamamının kanser olduğu ve o yıllarda kanser tedavisinin çok gelişmemiş olduğunu kabul edersek, ölümü bekleyen insanlara hizmet ettim. Henüz 18 yaşındaydım. Türkiye’nin başkentinde, Kızılay’da bir hastanede çalışıyordum. Kısa zamanda burada kendimi sevdirmiş, sorumlu hemşire olmuştum. Bu durum, kıdemli hemşirelerin tepkisi ve kıskançlığıyla mücadele etmemi gerektirdi. Öyle çalışıyordum ki çok yoruluyordum ancak boş kaldığımda da formamın arkası kırışır diye oturuyordum. Ankara bana çok şey kazandırdı. Hayata bakış açım değişti. Bir vizyon kazandırdı.



ÜNİVERSİTE HAYALİM BENİ ERZURUM'A GÖTÜRDÜ

Üç yıl burada çalıştıktan sonra hemşire olarak çalışmaktan mutlu olmadığımı farkettilim. Üniversite okuma hayalimin peşinden Erzurum Atatürk Üniversitesi'nde İngilizce Öğretmenliği okumak üzere Ankara'dan ayrıldım. Erzurum'da Çocuk Esirgeme Kurumu'na bağlı çocuk yuvasına tayin oldum. Kanser hastalarından sonra, bu defa da terkedilmiş, koruma altına alınmış 200'e yakın çocuğun barındığı bir yuvada geceleri çalışıyor, gündüz de üniversiteye, okuluma gidiyordum. Buraya alışmak da Kanser Hastanesi'ne alışmak kadar zor olmuştu benim için. Orada aylarca hastalar için ağlamıştım, burada da her biri birbirinden acıklı, anne-babasız çocukların hikayesine ağlıyordum. Gece çalışıp gündüz okumak ve bölümüm de yabancı dil olunca beni çok zorluyordu. Derslere çalışmıyordum. Sabahları derslerde uyukluyor, dersi dinleyemiyordum. Nöbetçi olmadığım günlerde de yuvada yattığım için hemen karşımda yatan ve sabah saat 06.00 olmadan uyanan çocukların gürültüsüyle uyuyamıyordum.

TAŞIDIĞIM 'KARPUZLAR' ÜÇE ÇIKTI

Bu arada yuvada çalışırken eşim Cemal Bey ile tanıştım. Sosyal hizmet uzmanı olan Cemal Bey yuvada çalışıyordu. Yuvarın müdürlüğünü yapıyordu. Evlenmeye karar verdik.

Ailem okulumu bitirmeden evliliğe izin vermiyordu ancak ben en azından kendi evim olur, sessiz bir ortamım olur, derslerime de daha iyi çalışabilirim diye direndim ve evlendik. Ancak hesaplamadığımız birşey oldu ve 9 ay sonra anne oldum. Benim taşıdığım 'karpuzlar' 3'e çıktı. Burada anlatması uzun sürecek zorluklar sonucunda, okulumu 3. sınıfta yarıda bırakmak durumunda kaldım. Sonrasında da 1989 yılında Bursa'ya tayin oldum.

Bursa'da da gene Çocuk Esirgeme Kurumu'na bağlı çocuk yuvasında, kız yetiştirme yurdunda, erkek yetiştirme yurdunda, Nilüfer'de yeni açılan kreşte 2004 yılına kadar görev yaptım. Hayatımın bu döneminde de gene bu kurumlarda çok zorlu hikayelere tanık oldum.

MİLLETVEKİLİ ADAY ADAYI OLDUM

Bu arada 2. çocuğum oldu. Çocuklarımızı büyütme de çalışırken kolay olmadı. 2004 yılının yerel seçimlerinde oturduğum mahalleden, muhtar adayı oldum. Ancak seçilemedim. Ardından emekli olarak bir özel eğitim ve rehabilitasyon merkezinde aynı zamanda kreş hizmeti de olan bir kurumda 11 yıl yöneticilik yaptım. Korunmaya muhtaç çocuklardan sonra şimdi de engelli çocuklar ve aileleriyle çalıştım. Bu 11 yılda da daha önceki çalışma yıllarımda olduğu gibi oldukça zor hayatlara tanıklık ettim.

Çalışma hayatımla beraber çeşitli STK'lar yanında aktif siyasette de görev aldım. 6 yıla yakın AK Parti İl Yönetimi ve Yürütme Kurulu'nda yer aldım, İl Başkan Yardımcılığı yaptım. Bu dönemde çalışmalarım için o dönem Genel Başkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın elinden bir plaket almak da nasip oldu. 2015 genel seçimlerinde milletvekili aday adayı oldum.



KENDİ REHABİLİTASYON MERKEZİMİZİ KURDUK

Nisan 2015'te kendimize ait Sarem Özel Eğitim ve Rehabilitasyon Merkezi'ni kurduk. Aslında 36 yıllık çalışma hayatından sonra böyle bir girişimde bulunmayı düşünmüyorum, yavaş yavaş tamamen emekliye ayrılmayı planlıyordum ki eşim ve çocuklarımın da desteği ve teşvikiyle nasipte de varmış, bugün burada hizmetimiz devam ediyor. Kurumumuzda halen 150 birey özel eğitim almakta, bunlar arasında zihinsel engelli, otizmli, fiziksel engelli ve çeşitli gelişim geriliği yaşayan bireyler bulunmaktadır. İçinde bulunduğumuz sektör kendi içinde zorlukları olan bir sektör. Sadece rekabet anlamında değil hizmet götürdüğümüz kesimden de kaynaklı zorlukları olan bir alan. Bazen 8 yaşında bir çocuğa "anne" demeyi öğretmeye çalışırken, bazen de 15 yaşındaki bir çocuğa ayakkabısını giymeyi öğretmeye çalışıyoruz. Bu alanda bir başarı hikayesi yaratmak, bazen ailenin ihmalkarlığı, farkındalığının olmayışı, bazen de sağlık kurumlarının da zaman kaybetmeleri, başarımızı ve çocuğun başarısını olumsuz etkilemektedir.

HAYATIM ZORLUK EŞİĞİMİ ÇOK YÜKSELTİ

Merkezimizden eğitim alan çocuklarımızın gelişim kaydetmeleri, akranlarını yakalamaları ve akranlarıyla aynı okullarda okumaları için tüm eğitim kadromuzla olağanüstü bir gayretle çalışmaktayız. Çocukluğumla beraber 37 yıllık çalışma hayatım toplumun hep korunmaya, bakıma, tedaviye, sosyal ve ekonomik yönden desteğe ihtiyacı olan kesimlerine hizmet etmekle geçti ve halen de devam ediyor. Kendi yaşam öykümün bir 'başarı hikayesi' olarak tanımlayamadığım gibi bugüne kadar o kadar zor yaşam öykülerine tanıklık ettim ki bu yüzden bir 'zorluklar hikayesi' olarak da tanımlayamıyorum.

Ancak bu yaşadığım ve tanıklık ettiğim hikayeler, zorluk eşimi oldukça yükseltti. Bu da bazen şimdiki gençleri ve çocuklarını anlamada zorlanmama sebep oluyor. Onların da kendine göre kendi döneminden kaynaklı zorlukları olduğunu görmüyor ve bazen onlara haksızlık ettiğimi düşünüyorum.

İŞYERİNİ SAHİPLENMEK ÇOK ÖNEMLİ

Gençlerden, bir işveren olarak beklentilerimden bahsedecek olursam; öncelikle aidiyet duygularının, vefa duygularının önemli olduğunu söyleyebilirim. Ben iş hayatım boyunca çalıştığım her yerde, orada işlerin ben olmasam yürümeceğini düşündüm. Öyle sırtlandım, öyle sahiplendim. Ancak şimdi gençlerde gözlemlediğim özellikle özel sektörde, her daim çalışırken bile başka arayışlarını sürdürmekte. Sanıyorum önümüzdeki 15 yıl sonra "şu kadar yıldır şurada çalışıyorum" diyen birine rastlamak zor olacak.

"BEN YAPARIM" DİYENİN ÖNÜNDE DAĞ BİLE DURAMAZ

Türkiye'deki zorlukların kadınları iş yaşamında olumsuz etkilediğini düşünmekle birlikte "ben yaparım, ben yapacağım, başarırım" diyen birinin önünde dağ bile duramaz. Ancak öğrenmeye, gelişmeye de açık olacak. "Ben biliyorum" demeyecek. Ben iş görüşmelerinde "biliyorum" diyenden çok, "bilmiyorum ancak öğrenirim" diyen birini tercih ediyorum.



RAVİYE GÜNEYCE

BAŞARI PARKI ÖZEL
ETÜD MERKEZİ IQUP
BURSA SORUMLUSU

“Gençlere en büyük tavsiyem; inandıkları ve hayal ettikleri iş ne olursa olsun önce çok iyi analiz yapsınlar. Karar verdiklerinde de asla vazgeçmesinler, pes etmesinler.”

1959 yılında Bursa’da doğdum. Annem ve babam 1951 Bulgaristan göçmeni. Annem ev kadını Makbule Hanım, babam Bursa’nın ilk tornacılarından Lütfi Tezcan. Üç kardeşiz, ailenin tek kızıyım. İlk orta ve lise eğitimimi Bursa’da yaptım. 1977-78 yıllarında üniversite hayatım başlamadan bitti. O dönemin sıkıntılarından dolayı babam beni ve kardeşlerimi doğru bildiği tekniklerle korumaya aldı. Beni yakinen tanıdığı Bursa 3. Noteri Yahya Uyanık Bey’in yanına geçici bir süre çalışmak üzere verdi. Bu, hayatımın dönüm noktası oldu. Noterde çalışmak benim için çok zordu ancak karakterimden ve -bu konuda mütevazî olamayacağım- yorulmak



bilmediğim çalışma disiplininden işe ve işverenime sadık olduğumdan dolayı 21 yıl sonra bu meslekten emekli oldum. Noterde çalışırken çok sevdiğim eşim Güray Güneyce ile tanıştım. 1981 yılında evlendik. İki oğlum var. İlk oğlum Gökay Güneyce, ikinci oğlum ise Güney Güneyce. Kendimi, yaşadığım bugüne kadar hep Allah’ın şanslı kullarındanım diye değerlendirdim. Hayat bana inişli-çıkışlı olmasına rağmen temel konularda hep verici oldu. Büyük oğlum kendisini çok seven ve insan kıymeti bilen eşi Mahinur Güneyce ile evlendi. Mutlu bir evlilikleri var, darısı küçük oğlumun başına.

“ÇALIŞAN” VE “ÇALIŞTIRAN” KISIM

İş hayatım iki kademelidir. Çalışan ve çalıştıran kısım... Babam İstanbulda üniversiteye kaydımı yaptırmayınca çok üzül müştüm. Şimdi babamı çok daha iyi anlıyorum. Beni notere işe koydu. Babam meğerse beni çok iyi tanıyormuş. Çünkü karakter olarak başladığım işi bitirdiğimi babam ben-den önce keşfetmiş. Noter Yahya Bey 1983 yılında rahmetli olunca aynı yıl Bursa 9. Noterliğine transfer oldum. Yeni Noterim İrfan Demirler idi. Onun yanından emekli oldum. Bu bölüm «çalışan» kesimdi.

‘Çalıştıran’ kesimde ise şunları ifade edebilirim. Oğlum Gökay Güneyce, ilköğretim öğrencilerinin destek alabileceği bir kurum olan, Milli Eğitim Bakanlığı’na bağlı ‘Başarı Parkı Etüd Merkezi’ unvanlı eğitim kurumunu 2009 yılında hizmete açtı. Nilüfer’de ilk MEB’e bağlı etüd merkezi olarak Altınşehir’de faaliyetimizi herkesten farklı ve başarılı bir şekilde sürdürüyoruz. Bursa’da 5000’in üzerinde öğrencimiz oldu. Osmangazi’de de IQUP Bölge Uygulama Merkezi adı altında bir merkez açtık. İşler çok iyi giderken çok sevdiğim eşim Güray Bey çok ciddi bir hastalığa yakalandı. 9 ay üni-



versite hastanesinde yattı. İşimizin temel alt yapısını tam olarak oturtamamıştık. Bu sebepten dolayı maddi kayıplar büyümeye başlayınca zamansız bir şekilde o şubeyi kapamak zorunda kaldık. Çok şükür eşim iyileşti ve 2 yıl aradan sonra tekrar kaldığımız yerden devam etmeye başladık.

ÖNCELİĞİMİZ HER ZAMAN İNSANDIR

Bizim işimiz eğitim. 1. sınıfla 8. sınıf öğrencilerine profesyonelce ders yaptırıyoruz. IQUP projesini 2. sınıfla itibarıyla üst yaş sınırı olmadan herkese uyguluyoruz. Bursa temsilcisi olarak biz diğer eğitim kurumları gibi seviye sınavı yaparak seviyesi iyi olan çocukları tercih etmiyoruz. Biz çocuğun seviyesi ne olursa olsun bu çocukları akademik ve sosyal olarak bilimsel projeyi uygulayarak başarılı olmalarını vaad ediyoruz ve sağlıyoruz. Bireylerde ders çalışmanın önündeki en büyük engel olan dikkat dağınıklığı, odaklanamama, hareketlilik sıkıntılarını kişiye özel grup içi eğitim IQUP sistemiyle kalıcı olarak gideriyoruz. Bizim kurumumuzda öncelik gelişim ve başarıdır. Para, hayatımız boyunca hep ikinci planda kalmıştır. Bizde öncelik her zaman insandır. Bu, en büyük özelliğimiz. Yasalara ve kurallara uygun çalışırız.

ÇÖZÜM ODAKLI ÇALIŞILMALI

Kadınların hangi sektörde olursa olsun, erkeklere oranla daha ciddi, daha disiplinli ve daha verici çalıştıklarını düşünürüm. Ülkemizde daha çok kadın girişimciye ulaşılmalı. Şu anki çalışmalar yeterli değil. Eğitilmiş-eğitimsiz her kadının fikri değerlendirilmeli, çözüm odaklı çalışılmalı. Kadınlar iş hayatında daha disiplinli, daha anaç, daha özverili. Bu meziyetleri çoğaltmak mümkün. Bunlar arkadan başarıyı getiriyor.

HER ZAMAN BİR ÇIKIŞ VARDIR

Hayatım boyunca hiçbir olumsuzluk karşısında umutsuzluğa kapılmadım. Her zaman bir çıkış noktası olduğunu düşünerek bu noktayı bulmaya savaştım ve buldum. Kendi çocuklarımı da böyle yetiştirmeyi hedef aldım. Kurumdaki çocuklara da bu konuda devamlı telkinlerde bulunarak herhangi bir olumsuzlukta pes etmemeleri gerektiğini anlatıyorum.

EŞİMLE 20 YIL AYNI ORTAMDA ÇALIŞTIK

Eşimle 10 Ocak 1981 tarihinde evlendim. O günden bu yana işte ve evde hiç ayrılmadık. Noterde 20 yıl önlü-arkalı masalarda çalıştık. Çok yakınlarımızın haricinde bizim evli olduğumuzu kimse bilmezdi. Ben ona "Güray Bey", o da bana "Raviye Hanım" diye hitap ederdi. Ağzımız o kadar alışmış ki hitaplarımız hala bu şekildedir. Şu an eğitim kurumunda da birlikteyiz. Bu birlikteliğin hiçbir zararını görmedik. Hatta birbirimizi daha hızlı ve eksiksiz tanımamıza yardımcı oldu.

TÜRKİYE'DE SES GETİRECEK OKUL PROJESİ...

Uzun yıllardır ailelerin özel okullarda vaad edilen ama sonra çeşitli nedenler ve mazaretler beyan edilerek yüzde yüz suçlunun öğrenci olarak gösterildiği, paranın ön planda olduğu bir eğitim modelinin rahatsızlığını yaşadım. Devlet okullarında da durum para hariç aynı. "Ben olsaydım nasıl olurdu" üzerine çok çalıştım. Bunun küçük bir modelini etüd merkezimizde uyguladık ve uygulamaya devam ediyoruz. Bizim bütün çocuklarımız yıllardır çok başarılı. IQUP öğrencilerimiz ve etüd öğrencilerimiz kendi potansiyelleri oranında diğer kurumlardaki öğrencilere göre daha üst seviyede başarılılar. Dr. Zafer Akıncı ile birlikte kişiye özel grup eğitimi yapılan ve kişilik analizlerinin bilimsel projelerle gerçekleştirileceği çok ortaklı, önce Türkiye'de, sonra dünyada ses getirecek bilimsel bir okul projesinin hayata geçmesi için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. 2023 yılına kadar Allah nasip ederse bahsi geçen okul projesinde binlerce öğrencinin yetişmesini sağlamak, onların Türkiye ve dünyada etkin yerlerde görev aldıklarını görmek istiyoruz.

KARAR VERDİĞİNİZDE ASLA VAZGEÇMEYİN

Gençlere en büyük tavsiyem; inandıkları ve hayal ettikleri iş ne olursa olsun önce çok iyi analiz yapınlar. Karar verdiklerinde de ne kadar olumsuzluklarla karşılaşarlarsa karşılaşsınlar vazgeçmesinler, pes etmesinler. Biraz bekleyebilirler ama unutmazsınlar mutlaka çıkışı vardır. İstikrar her zaman başarıyı getirir.

IQUP'U UYGULAYAN TEK MERKEZİZ

Türkiye'nin dikkat dağınıklığı, unutkanlık konusundaki tek bilimsel programı olan IQUP'u Türkiye'de uygulayan tek merkeziz. Projeye giren herkesin gelişmesini adım adım gö-rerek, onların başarılarında bu sistemi Bursa'da uygulayan biri olarak katkımız olması sebebiyle mutluyum.

EĞİTİM SEKTÖRÜNÜN SORUNLARI...

Etüd olarak çalışma koşulları yasalarla belirtilmiştir. Okul öğretmenlerinin sınıflarındaki öğrenciler üzerinden pirim alarak etüd merkezleri ile anlaşmaları, evlerinde para karşılığı etüd vermeleri, etüd merkezlerinde yasak olması halinde bile çalışmaları, merkezlerin kurucularının okul öğretmeni, öğrenci, öğretmenleri çalıştırmaları, öğrencilerini kütük kaydi etmeden bulundurmaları, merdiven altı tabir edilen ders evlerinin açılması ve MEB'in katı yaptırımlarının olmaması sektörün en büyük sorunları arasında yer alıyor.

IQUP bir beyin gelişim metodudur. Alt yapısı tamamen bilimsel ve şu an dünyada da kendisini kişiye özel, kalıcı ve kesin sonuçlu diye kabul ettirmiştir. Sorun; ailelerin araştırma yapmadan "dikkati geliştiriyor" diye bazı yerlere gitmeleri, olumsuz sonuçlar neticesinde yaşadıkları olumsuzluklardan dolayı güvensizliklerini beyan etmeleri ve sonuçları görene kadar güvenmemeleri.

HER BİR TIRTILI KELEBEK OLARAK UÇURUYORUZ

Bursa'da eğitim adına çok farklı, kimsenin yapmadığı bir işi yapmak, başarılı- başarısız öğrenci ayrımı yapmadan tamamını derece elde etme seviyesine getirmek, bu konuda bize güvenen ailelerin en değerli varlıkları olan çocuklarının sosyal-akademik başarılarına önemli bir katkıda bulunmak, her bir tırtılı kelebek olarak uçurmak ve bu kelebeklerin uçmalarını seyretmek benim hayatımda çok önemli bir duygudur.

REYHAN HOCAOĞLU ALTINAY

KOMPOZİT CEPHE
SİSTEMLERİ İNŞAAT
SAN. DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

**“Dünyanın her
yerinde kadın
girişimciler var.
Fakat bizim Türk
iş kadınlarının
avantajı; akıllı, özü-
sözü bir, önüne çıkan
her türlü engeli azim
gücüsüyle aşmasıdır.”**

1976 yılında İsviçre- Uzwil’de doğdum. İlkokulu İsviçre- Winterthur’da okudum, daha sonra ailemle Türkiye’ye döndüm. Ortaokulu ve liseyi Bursa Çelebi Mehmet Lisesi’nde bitirdikten sonra Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Maliye Bölümü’ne girdim. Aslında ilk ticaret ve iş hayatım üniversitede başladı. Hem okuyup hem de ders notlarını satarak öğrenim masraflarımı karşıladım.

Üniversite öğrenimime devam ederken bir taraftan da ‘iş hayatında neler yapabilirim’ diye araştırmalarımı başladım. Yurtiçi ve yurtdışında faaliyet gösteren birçok şirketle yazıştım ve onlarla beraber iş imkanlarını araştırdım. İş hayatına atılmak için gerçekten, daha o yaşlarda çok istekliydim.



MEZUN OLDUKTAN SONRA İŞ HAYATINA ATILDIM

İş hayatına atılmamı bütün ailem de destekledi. Türkiye’de kadın olarak iş hayatındaki zorlukların farkına varıyordum. 1999 yılında Uludağ Üniversitesi’nden mezun olduktan sonra iş hayatına atıldım. Bunun sonucu olarak tecrübemi artırmak ve uluslararası ilişkilerde daha fazla tecrübe kazanabilmek için DHL’e girdim. Bu şirkette üç yıl çalıştım. Burada bilgi ve tecrübemi artırdım. İnsan ilişkilerini geliştirme de bu şirket bana çok faydalı bir basamak oldu. Burada çalışırken birçok iş teklifi de aldım. Sonrasında aynı sektörde çalıştığı için FedEx’e girdim. Orada kısa bir müddet çalıştıktan sonra artık bu sektörden öğreneceklerimi aldığımı ka-

rar verdim. Bu sektörden dış ticaret konularında yeteri kadar bilgi birikimim olduğunu düşündüm ve Türkiye’nin şu an ilklerinden olan, Kuaför Salon Mobilyası Sektörü’nde faaliyet gösteren firmanın dış ticaret bölümüne girdim. Dış Ticaret Bölümü haricinde bu firmada kuaför demirbaş, malzeme, aksesuar- dekorasyon ve bunların tasarlanması, değişim sirkülasyonu, ekipmanları konularında kendimi geliştirdim.

O dönemde bu firmanın dış ticareti çok düşük seviyedeydi. Bursa’da böyle küçük bir şirketin uluslararası alanda başarılı olup ihracatını bu denli yükselteceğini hiç kimse tahmin etmiyordu. Ben işe başladığım zamandan itibaren firmanın cirosunu çok yukarı seviyelere çıkardım.

KADIN OLMANIN DEZAVANTAJINI AVANTAJA ÇEVİRDİM

Bir kadın olarak, bulunduğum sektörde erkeklerden daha çok ve daha iyi çalışmalar yapabileceğime inandım. Bununla beraber bazı konularda kadın olmanın zorluklarını hissettim, ancak iş arkadaşlarımın ve ailemin desteğiyle bu zorlukları çok kısa sürede aştım. Bir kadın olarak, kadınlara hitap eden bu sektörde çok daha başarılı olacağıma ve işimi daha ilerilere taşıyacağıma inandım. Kadın olmanın dezavantajını avantaja çevirerek doğru çizdiğim rotada ilerledim. Bunun sonucu olarak, ilk başta sembolik oranda ihracat yapan şirketin hem cirosunu hem de çalıştığımız ülke sayısını hızla



artırdım. Dolayısıyla şirketi; Avrupa, Ortadoğu, Kuzey Afrika, Türkiye Cumhuriyetleri gibi birçok kıta ve ülkede 20'den fazla ülkeye ihracat yapabilir hale getirdim.

DÜNYA ÇAPINDA PEK ÇOK BAŞARILI KADINIMIZ ÇIKABİLİR

İş kadınlarının, imkan yaratıldığı sürece veya bu imkanları kendileri elde ettikleri sürece, ekonomik hayata katkıları ve başarı oranları en az erkekler kadardır. İş hayatında kadınların birlikteliği ve dayanışması, birbirini anlaması da daha ileriye götürülebilir. Bence bu birlikteliklerden ve desteklerden, dünya çapında başarılı pek çok kadınımız çıkabilir.

İŞ HAYATINDA HiÇ UMUTSUZLUĞA DÜŞMEDİM

İş hayatında hiçbir zaman umutsuzluğa düşmedim. Karakter olarak çok sağlam ve kararlı bir insan olduğum için tüm

engellerin üstesinden gelmeyi ve onlarla başa çıkmayı iyi öğrendim.

KOMPOZİT CEPHE SİSTEMLERİ...

2010 yılında evlendim. Evlendikten sonra da İstanbul'a taşındım. Bu süreçte eşimin işlerine destek oldum ve şu anda Kompozit Cephe Sistemleri isimli şirketimizin finans ve dış ilişkiler birimini yönetiyorum. Kompozit Cephe Sistemleri firmamızın faaliyet alanı; her türlü cephe sistemleri, asma tavan, güneş kırıcı işlerinin yanı sıra taahhüt işleridir. Firmamız dünyanın önde gelen güneş kırıcı, dış cephe ve asma tavan sistemleri üreticisi olan Hunter Douglas'ın Türkiye Lisansörüdür. Hunter Douglas; kendi orijinal makinelerinde Hollanda'dan ithal ettiği alüminyum stripleri işleyip hem satışını, hem uygulamasını, hem de ihracatını yapmaktadır. Bazı referanslarımız şunlardır: İzmir Adnan Menderes Havalimanı İç Hatlar, Zeytinburnu Belediye Hizmet Binası Doğramaları, Kiptaş Vaditepe Satış Ofisi, Tarsu AVM NBK Baquette, Akbatı AVM Menfez Kapama, Dumankaya Trend Satış Ofisi, Altınok İş Merkezi, Boğaziçi Ecza Deposu, Deniz Apartmanı

Kalamış Sliding Shutter, Durusu Park Evleri Giriş, Hitit Plaza Bursa, Kadın koordinasyon Merkezi- İstanbul, Tunus Havalimanı Başkanlık Binası, Katar Havalimanı, Gökyüzü Evleri Kemerburgaz, Akno Yapı Kemerburgaz, Merkez Bankası İstanbul Ofisi, Merkez Bankası Bursa Ofisi, Sabiha Gökçen Havalimanı Cafeler, Siemens Kartal Fabrika, Dragos Konakları İstanbul, Akmerkez Renovasyon İşleri...

ZORLU PROJE KRİTERLERİNİ KARŞILAYACAK ÜRÜNLERİMİZ VAR

Şirketimizin bir kolu da Optimum Style & Concept markası ile kuaför demirbaşı ithalat, ihracat ve yurtiçi satışlarıdır. Şirketimiz, Optimal Alüminyum Sanayi Tic. Ltd. Şti'yi kurup lider İtalyan alüminyum profil markası Aldom'un Marmara ve Türkiye Ana Bayiliği'ni almıştır. Türkiye pazar koşullarına göre ürün portföyü yenilenen Aldom markamızın, kolay erişilebilir yapısı ve performanslı ürünleri ile projelerde öncelikli tercih olacağına inanıyorum. Aldom Mimari Sistemleri ile bu genç ve dinamik firmamız belirlediği hedeflere



ulaşmak için mimarlar, danışmanlar, müteahhitler ile çalışmayı hedeflemektedir. Optimal Alüminyum, Aldom Mimari Sistemler ile yüksek standartlı sistem çözümleri getirmiştir. Tüm zorlu proje kriterlerini karşılayacak ürünleri bulunan Aldom Mimari Sistemler, yüksek kaliteli malzemeler ile Türkiye şartlarına uygun tasarımlarla, verimli ve etkin olarak müşterilerine ulaşılmasını sağlayacaktır. Aldom Mimari Sistemler; Kapaklı Cephe Sistemi ile farklı görsellik kazandıran yenilikçi bir cephe sistemi, Kasetli Cephe Sistemi ile açılır kanat ve sabit cephe bölümlerinin aynı homojenlikte görüldüğü bir cephe sistemi, Eco Vec Cephe Sistemi ile dışarıdan sadece cam- cama görünen ve arasında derz detayının yer aldığı estetik bir cephe sistemi, Pencere ve Kapı Sistemi ile geliştirilmiş yalıtım performansı ve yüksek termal performansı ile ısıtma ve soğutma giderlerini büyük ölçüde azaltıp konforlu bir yaşam alanı sunmaktadır.

Ayrıca; Kaldır Sür Sürme Doğrama Sistemi ile de 6,50 metre genişlik ve 2,50 metre yüksekliğe kadar uygulamayı çift renk seçeneği ile estetik konfor ve güvenliği bir arada sun-

maktadır. Katlanır Sistem ile de güvenlik ve konfordan ödün vermeden, mekanlara şekil vererek veranda ve kış bahçeleri gibi eklentilerin dışarı doğru genişlemelerine olanak sağlıyoruz. Aile şirketimizi 2023 yılına kadar, yurtdışından görüş-tüğümüz firmalardan bazıları ile büyütmeyi hedefliyoruz.

GENÇ KADIN GİRİŞİMCİLERE TAVSİYELER...

Genç kadın girişimcilere tavsiyem; hiçbir zaman yılmadan ve zorluklara aldırmadan yollarına devam etmeleridir. Bu yolda hiç kimse sizin nerelerden gelip neleri başardığınızla değil, başarıp- başarmadığınızla ilgilenir. Bir Çin atasözünde şöyle der: 'Dünya, karşılaştığın fırtınalarla değil, gemiyi limana getirip- getirmedinle ilgilenir.' Yani iş hayatında her şey sonuç odaklıdır. Benim de genç kadın girişimcilere tavsiyem; hiçbir zaman kadın olmanın zorluklarını yasayarak veya buna sığınarak pes etmemeleridir.

Genç kadın girişimcilerin hedeflerine ulaşmak için yılmadan çalışmalarını da önemle tavsiye ediyorum.

Genel olarak; çalıştığım sektörlerde sorunlar, insan gücü ve bürokratik engellerdir. Bunları da akıllı bir şekilde aştıktan sonra inanın önünüzde hiçbir engel kalmayacaktır. Orta ve uzun vadede yatırım yapmak için ilgilendiğim birkaç iş var. Bunlarla ilgili kararı önümüzdeki üç yıl içinde vereceğim.

TÜRK KADINLARI HER TÜRLÜ ENGELİ AŞAR

Türkiye'de kadın girişimcilere, eğer akıllarını kullanırlarsa yeterli desteğin sağlanacağına inanıyorum. Türkiye'de kadın girişimcilerin yaşadığı zorluklar genellikle eskiden kalan alışkanlıklardan ötürü, 'Bu erkek işidir yapamazsın' veya 'Sen oralara gidemezsin' tarzı basit gibi görünen bu ve buna benzer çeşitli engellerdir. Ancak çoğu Avrupa ülkesinde bile kadın girişimciler, bizimkilerine benzer sorunlar yaşıyor. Dünyanın her yerinde kadın girişimciler var, fakat bizim Türk kadınlarının avantajı; akıllı, özü- sözü bir, önüne çıkan her türlü engeli azim gücüyle aşmalarıdır. Bir iş kadını iş hayatında eğer aklını, bilgisini ve becerisini kullanırsa erkeklere oranla çok daha fazla başarılı olacaktır.



SEÇİL BULCAN ÜRKÜT

PLAN B MİMARLIK
YÖNETİM KURULU
BAŞKANI

“Dünyanın her yerinde kadın girişimciler var. Fakat bizim Türk iş kadınlarının avantajı; akıllı, özü- sözü bir, önüne çıkan her türlü engeli azim gücüyle aşmasıdır.”

Anne ve baba kökleri Bulgaristan'ın Varna ve Şumnu olan göçmen ve aynı zamanda eğitimci bir ailenin ilk ferdiyim. Anne ve babamın eğitimci olması sebebiyle Türkiye'nin farklı şehirlerinde meslek hayatına devam ettikten sonra Bursa'ya dönerek ilk ve ortaokulu Kestel Cumhuriyet Okulu'nda, lise öğrenimimi ise Bursa Kız Lisesi'nde tamamladım.

Firmamızı ise üniversiteyi İstanbul Mimar Sinan Üniversitesi Mimarlık Fakültesi'ni bitirip İstanbul'da farklı firmalarda iş tecrübemi tamamladıktan sonra Bursa'ya dönerek 1997 yılında inşaat mühendisi kardeşim Rıza Bulcan ile beraber kurdum. Daha sonra kurumsal kimliğimizi destekleyeceğimizi düşündüğümüz tasarım anlayışımızla örtüşen PLAN B Mimarlık ismi ile yolumuza devam ettik.



ÖNCELİĞİMİZ; HER PROJEDE FARKLILIK YARATMAK

PLAN B olarak mimari ve iç mimari alanda hizmet veriyoruz. Tasarımlarımızda önceliğimiz; yatırımcıyı ve kullanıcıyı uzun vadeli, kalıcı ve doğru çözümlere götürmekle beraber her projede farklılık yaratmak.

Uyguladığımız projelerde geniş bir yelpazemiz var. Bunun nedeni de; çalışmış olduğumuz markaların kurum kimliklerinin farklılık göstermesi... Modern ama geçmişten ilham alan, zaman sınırına takılıp kalmayan bir stilde işlerimizi yürütüyoruz.

PROJELERİMİZDE HER DETAY DÜŞÜNÜLÜR

Projelerimizde, projenin hangi alana ait olduğu, konumu ve ihtiyaçları göz önünde bulundurularak, yeni teknolojilerle, çağdaş malzemelerle ve uygulanabilir detaylarla sonuca gidilir. Böylece yaratıcı mekânlar ortaya çıkar. Hizmetlerimiz arasında mimari, iç mimari, mekânsal planlama, operasyoncu planlama, mekanik, elektrik ve diğer teknik disiplinler koordinasyonu, mobilya tasarımları ve seçimleri, malzeme seçimleri, teknik şartname, bütçe analizi, kontrollük hizmetleri bulunuyor. Yurtiçi ve yurtdışında turizm binası, sağlık binaları, kamu binaları, ticari binalar konusunda branşlaşmış

olup, çok sayıda malikâne, residence, restoran, mağaza vb. tasarım konularında faaliyet gösteriyoruz.

BİRBİRİNDEN ÖNEMLİ PROJELERDE PLAN B İMZASI

Bursa Jimer Hastanesi, Erikli Nestle Waters yönetim binası, Bursa İpekiş Tekstil yönetim binası, Bursa Rollmech Otomotiv yönetim binası, Bursa Orkide Tekstil yönetim binası, Bursa Korayspor yönetim binası, Bursa Büyükşehir Belediyesi Hizmet Binası, BTSO Altıparmak Hizmet Binası idari bina projelerimizden bazıları...

Turizm binalarında ise mimari grup olarak Bursa Marigold Termal & Spa Hotel, Montenegro (Karadağ) Podgorica Ramada Hotel, Bodrum Kervansaray Resort Otel, Marmaris Kervansaray Hotel, Bursa Anatolia Hotel, Uludağ Bof Mysios Otel (2. Bölgede), Bursa Kozapark Otel, İnegöl Mobilya Kent Marrison Hotel, Bursa Kervansaray Tarihi Hamamı ve Bursa Keçeli Tarihi Kadınlar Hamamı restorasyon projeleri gibi projelere imza attık. Turizm binaları ve idari binalar konusunda branşlaşmış olmamız firma olarak farklılığımızı ortaya koyuyor.

İŞLERİMİZİ GÜVEN DUYGUSU ÜZERİNE İNŞA EDERİZ

İşlerimizi güven duygusu üzerine inşa ederek sonucunda da kaliteli ve yaşanabilir mekânlar oluşturmak firma olarak en temel ilkimiz... Plan B olarak hedefimiz; daha önce de yaptığımız gibi Bursalı bir firma olarak yurt dışı ve yurt içinde çok farklı projelere imza atmak.

SİVİL TOPLUM KURULUŞLARI ÜYELİKLERİM

Bursa Mimarlar Odası, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası, BULKAD ve HASVAK Vakfı'na üyeyim. BALKANTÜRKSIAD'ın da yönetim kurulundayım. Bu dönem BALKANTÜRKSIAD'ın projeler döneminde yer almak ve bu projelerde görev almak benim için gurur verici. Balkan kökenli bir mimar olarak amacım; bu dernekte, Belediyelerle, Uludağ Üniversitesi ile meslek odaları ve diğer SIAD'larla iş birliği içinde projeler üretmek sektöre katkıda bulunmak.

YURTIÇİ VE YURTDIŞI SEKTÖREL FUARLARI TAKİP EDERİM

Mesleki gelişimi artırmak için yurtiçindeki ve yurtdışındaki fuarları takip etmek gerekiyor. Düzenli olarak takip ettiklerimiz; Paris Maison Et Objet Fuarı, Milano İsaloni Mobilya Fuarı, Almanya-Berlin Bautech Yapı İnşaat Fuarı, Hannover Domotex Dünya Halı ve Zemin Ürünleri Fuarı, Bologna Cerasaie Seramik Fuarı...

ÖNEMLİ OLAN; SONUNA KADAR ÖZGÜN VE BAĞIMLI OLMAKTIR

Mesleğimde başarılı olmak için; daha matematiksel bir estetik anlayışıyla, kolay anlaşılır ve herkes için iyi olanı bulup, yapmayı başarılı olmanın ipuçları olarak görüyorum. Her konuyu kendi özgün koşullarına ve sorunlarına göre çözümlenmeyi amaç edimdim. İyi mimar her yerde iyidir, önemli olan sonuna kadar özgür, sonuna kadar bağımlı olmaktır. Önerilerimiz anlaşılır ve ikna edici olabilmeli.

KADIN VEYA ERKEK DEĞİL, ÖNCE İNSAN

Kadın olmak iş hayatında artı ya da eksi bir değer yaratmaz. Ben etrafımdaki herkesi kadın yahut erkek olarak değil önce insan olarak algıları. Kadın olarak ise en önemli görevim, 16 yaşında bir erkek evlat sahibi olarak oğluma çok iyi bir



eğitim vererek onu iyi bir insan ve iyi bir vatandaş olarak yetiştirmek. Çocuklar bizim ülkemize bırakacağımız en önemli miraslarımızdır. Kadın olarak iş hayatımda ve sosyal yaşamda başarılı olmamda eşimin sonsuz desteğini görüyorum. Türkiye'de kadın girişimcilerin çok yeterli olduğunu düşünmüyorum. Hali hazırda var olan girişimcilerin içinde bilinçli ve planlayarak bugün oldukları noktaya gelmiş ka-

dın girişimci sayısı çok az. İnsanların hayatlarındaki birtakım dengelerin bozulmasıyla (zorluklar, sıkıntılar, ayrılıklar) yol aldıklarını düşünüyorum. Bu yollarla elde edilmiş başarılar elbette ki çok özel ve kıymetli, fakat nüfusunun yarısı kadın olan bir toplumda kadının bilinçli, istekli ve planlı bir biçimde ekonomik hayata katılımının şart olduğunu düşünüyorum.



KENDİME OLAN İNANCIMI HEDEFLERİMDEN ALDIM

Kendime olan inancımı hedeflerimden aldım. Vazgeçmez ve işinizi tüm değerlerin üstünde tutarsanız başarı gelir diyenlerdenim. Ekip çalışmasına inanırım. Benimle çalışmak hem kolay hem de çok zordur. Mesleğimdeki etik değerler-

le ve aile yaşantımla birlikte çalıştığım arkadaşlarıma örnek olmaya çalışıyorum.

Mimar olarak mesleğimi yapamazsam ve üretemezsem, çok stresli ve mutsuz olabilirim. Bu nedenle emekli olmak istemiyorum. Sağlığım el verdiği sürece kafam iş üretsin diyorum. Kendimi iyi tanıy ve iyi analiz ederim. Olumlu ve

optimist bir insanım. Hayattan beklentim ise, iş dünyasında iyi bir mimar, evde iyi bir eş ve anne, bütününde ise itibarlı bir insan olarak hatırlanmak isterim.



SEDEF SEZER

GOS KUAFÖR
TEKSTİL-KOZMETİK
PAZARLAMA -YÖNETİCİ

**“İş hayatında
eğer bir şeylere
sıfırdan
başlıyorsanız
başarı şansınız
kendinize
inandığınız
sürece yüksektir.
Tereddüt etmemek
ve işi bilmek de çok
önemli.”**

Bursa doğumluyum. Kız Lisesi mezunuyum. Evliyim ve Deniz isminde bir kızım var. Kızkardeşim Gülcan Sevinç ile ortak olduğumuz GOS Ltd. Şti'de yönetici olarak görev yapıyorum. Açıkçası kendimi hiçbir zaman kadın gibi görmedim. Hep birşeyleri başarmak istedim. Kova burcuym, dolayısıyla özgürlüğüme çok düşkünüm. Bu sebeple maddi konularda da kimseden beklenti içine girmek adına kendi paramı kendim kazanmak hayattaki önceliklerimden biri oldu. Dolayısıyla bunları sağlayabilecek bir işim olmalıydı. Bir kadının hayatında, 'asalak' gibi yaşatmayacak bir iş olmalı. Ne olduğunun bir önemi yok.



ÖNCE KENDİME GÜVENDİM

İş hayatına ara tatillerde ve yaz tatillerinde mahallelerimizdeki kuaförlerde çıraklık yaparak başladım. Daha sonrasında, bu işi çok sevdiğim için meslek haline getirip eğitimler aldım. İşin mutfağını çok iyi biliyordum, ancak eğitimlere de ihtiyacım vardı. Kendimi yeniledim, geliştirdim ve sonrasında «Ben de bu işi yaparım» diyerek, önce kendime güvendim. Neticede, «İyi ki de yaptım» diyorum.

AİLEM BENİ ÇOK DESTEKLEDİ

Ailemde çoğunluk, iş hayatına atılmamı destekledi. Bana

çok güvendikleri için başarılı olacağımı düşündüler. Bu sebeple desteklerini hiçbir zaman esirgemediler. Bu konuda gerçekten çok şanslı olduğumu söyleyebilirim.

GOS Kuaför 2010 yılında Carrefour AVM'de faaliyet göstermeye başladı. Daha öncesinde 2003 yılında TIM Şirketler Grubu'nda eğitmen olarak çalışıyordum. Çok fazla sirkülasyon ve kazanç, kendi şirketimi kurma yolunda beni olumlu tetikledi. “İyi ki yapmışım” diyorum. Ağırıklı olarak; kuaförlük ve kozmetik alanlarında hizmet veriyoruz. Önümüzdeki aylarda tekstil alanında da GOS Şirketler Grubu çalışmalarına

devam edecek.

YANILMA PAYIMIZ ÇOK AZ

Bir iş kadını olarak, aynı sektörde faaliyet gösteren erkek rakiplerimize oranla, sektörümüze kattığımız farklı bakış açısı var. Öncelikle; kadınlar detayları sever. Onun için de daha detaylı, daha kapsamlı ve daha disiplinli, arz-talebi daha iyi değerlendirebilirler diye düşünüyorum. Kadınlarda subjektif bakış açısı yoktur. Her haliyle değerlendirdikleri için yanılma payı yok denecek kadar azdır. Bu da Allah'ın kadınlara verdiği bir lütuftur.



YETER Kİ İSTEYELİM...

'Bir kadın gülyorsa bir kredi kartı ağılıyordur' mantığı, kesinlikle çok doğru. Üreten ve çalışan kadınları tenzih ederek söylüyorum, tüketime oldukça meyilliyiz. İşin espirisini bir kenara bırakırsam, kadınların erkeklerden başarılı olduğu çok fazla alan olduğunu düşünüyorum. Yeter ki istesinler.

AZİMLİYİM, UMUTSUZLUK YAŞAMADIM

İş hayatında çok fazla umutsuzluğa düştüğüm söylenemez. Azimli biri olduğum için şu ana kadar umutsuzluk olmadı. Umarım bundan sonra da yaşamam. Normal sektörel sıkıntılar her sektörde olduğu için onların cevaplarını bulursanız, çok da sıkıntı çekmezsiniz. Sıkıntıları rutindir, önemli olan bunlara karşı önlem alabilmektir.

EVLİLİKLERDE DUYGUSAL İŞLETMELERDİR

Evliliklerde duygusal şirketlerdir. Herkes görevini bilir ve ona göre hareket ederse çok fazla sistem etkilenmez. Ben ve eşim bu konuları aştığımızı düşünüyorum. İkimizin de yapması gerekenler ve sorumluluklar olduğu için herşey olması gerektiği gibi devam ediyor.

2015 YILINDA YÜZDE 18 BÜYÜDÜK

Biz en son 2015'te yatırımlarımızı yaptık. 2015 sonunda yüzde 18 büyümeye gerçekleştirdik. Önümüzdeki 5 yıl içinde bu sektörde sağladığımız başarıyı farklı sektörde denemeye karar verdim. Şu an yapacağımız için Ar-Ge'siyle meşgulüm. Bu yılın sonlarına doğru, benimle çok da alakası olmayan iş bağlantıları ve ihracat kısmında destek verebileceğim or-

tak bir çalışmamız var. Umarım, işimde gösterdiğim başarı, tekstilde de devam eder. Fikir ve manevi destek olarak yanlarında olabilirim şimdilik...

Hayat ciddi olmak için çok kısa. 2023 planlaması yapmak biraz faraz olabilir. Bu nedenle 'hiç ölmeyecekmiş gibi çalış, yarın ölecekmiş gibi yaşa.' Bu denklemi yaşam felsefesi haline getirdiğimiz zaman, zaten olması ve yapılması gerekenler size yol gösteriyor.

İNSAN ÖNCELİKLE BİLDİĞİ İŞİ YAPMALI

İnsan öncelikle bildiği işi yapmalı. Azimli ve istikrarlı bir duruş sonrasında hedefe ulaşmak daha kolay olacak. Altın kural ise kendinize güvenmektir. "Ben bunu yapabilirim"



dediğiniz anda yapamadığınız hiçbir şey olamaz. Çok fazla hayalperest değil de realist olmakta fayda var. Öncelikle eğitmenim. Sektörümüzde maalesef işi bilmeden sadece dışarıdan görülen kısmıyla ciddi yatırımlar yapıp hüsrana uğrayan bir sürü insan tanıdım. Benim naçizane tavsiyem, bilmediğiniz iş hiçbir zaman sizin işiniz olamaz.

SANATKAR OLABİLMEK ÇOK ÖNEMLİ

Bizim sektörde en fazla yaşanan olay; eleman sirkülasyonu. İş disiplini çok nadir sayıda kişide var. Eğitim seviyesi, aile, bulunulan konum ve sorumluluklar da çok önemli etkenler. Onun için meslek okullarında eğitim alıp sanatkar olan insanlara ihtiyaç duyuyoruz. Bunun için en önemli çözüm önerisi şudur ki; herkes üniversite mezunu ancak kimse

sanatkar değil. Yakın tarihte işini iyi yapan insanlar, eğitim alıp bir yerlere gelen insanlarla açık ara önde olacaklar. Bu dengeyi iyi ayarlamak lazım.

İşe başlarken girişimci desteği almadım. Daha doğrusu benim destek alabileceğim bir çalışma yapılmadı. Ya da ben bu konuda çok fazla beklenti içine girmedim. Çünkü ilk başvuruda biz şirketi kurmuştuk. KOSGEB desteği alamayacağımız söylendi. Belli kuralları var. Belki ileride 'iş geliştirme'den faydalanırız.

BAŞARI ŞANSINIZ, KENDİNİZE İNANMAKLA EŞDEĞER

İş hayatında eğer bir şeylere sıfırdan başlıyorsanız başarı

şansınız kendinize inandığınız sürece yüksektir. Tereddüt etmeden, sektörü iyi tanımak, işi bilmek, ayrıca kredi fizibilitesi...

Bu özelliklerin var olduğu tüm işletmelerde, yönetimsel sorun olmadığı sürece başarı kaçınılmaz olacaktır. En azından şöyle düşünün; kendiniz mücadele edip kendiniz yapıyorsunuz. Deden kalma bir işletme ve güçlü bir soyadıyla işe başlayıp başarısız olan, hayata dair bilgisi olmayan, hayatı sadece eğlenceden ibaret sayan birçok insan var.

Hayatta empati yeteneğini kaybetmemek çok önemli. Hayatımı bu düzenek üzerine kurup mümkün olduğu kadar yalın yaşıyorum. Bana göre asıl başarı; asgari ücretle geçinmeye ve çocuklarını okutmaya çalışanlardır.



SEMRA KOCA

KARBAYAZ SOĞUTMA
SANAYİ TİC. LTD. ŞTİ
KURUCU ORTAĞI

“Başarı, özveri ve emek ister. Samimi ve iyi niyetliysek karşımıza çıkan olumsuzluklar bize, güce dönerek yansır. Kim nasıl olursa olsun, biz olmamız gerektiği gibi olalım. Daima iyiye ve güzele doğru, sevgiyle...”

Sevgi dolu bir çiftin dördüncü çocuğu olarak Bursa'nın Emirsultan semtinde doğdum. Altı kardeşlik, 1987 yılında sevgili ağabeyimizi genç yaşta trafik kazasında kaybettik. Hayattaki en değerli hazinem ailem olduğunu söyleyebilirim. İlk, orta ve lise öğrenimimden sonra küçük yaşlardan beri devam eden iş hayatım başladı. Rahmetli babam çok aydın biriydi ve evimizde demokrasi hakimdi. “Büyükler varken çocuklar konuşmaz” sözünün tam aksine çocuklar



olarak söz hakkımız daima vardı. Ailevi konularda karar alınırken mutlaka fikrimiz alınır, değerlendirilir ve ona göre ortak karara başlanırdı. Rahmetli babam Kadir Koca, Merinos Fabrikası'ndan işçi emeklisiydi.

Annem Mübaccel Koca modern, girişimci bir hanımefendi ve iş kadınıydı. Pratikten yetişmiş bir bayan terzi olarak bulunduğumuz semtteki hanımların tüm terzi ihtiyaçlarını karşılıyordu. Bunun yanı sıra çarşıda bir mağazayla anlaşmalı olarak kirlent-yastık işi yapıyor, çevremizdeki ev hanımlarını evimizin bir odasında atölye tarzında istihdam ediyordu.

İlkokulu bitirene kadar bir odası terzi, bir odası kirlent dikim evi olan evimiz bir nevi işyeri gibiydi. El becerisine ve öğrenmeye meraklı olduğum için, hem elde kirlent dikmeyi hem de teğel, düğme dikme, sülfüre ve paça bastırma gibi işleri yapıbiliyordum. Annem, “asla yapamazsın” demezdi. Tarif ederek bizzat gösteriyor, “Bir dene, istersen yapabilirsin” diyordu.

Girişimcilik ruhumu genetik olarak annemden aldığımı düşünüyorum. Küçük yaşlarımda çalışmanın ve kendi paramı kazanmanın, aile bütçesine katkı sağlamanın mutluluğunu tattım.

YILLAR SONRA ÜNİVERSİTE OKUDUM

Liseden sonra erken denilebilecek on sekiz, on dokuz yaş aralığında evlendim. Allah başlırsarsa üç oğlum, bir gelinim ve dünya tatlısı altı aylık bir kız torunum var. Fikir ayrılıkları nedeniyle 2013 yılında evliliğimizi bitirdik. Yıllar akıp giderken farkındalığım arttıkça, üniversiteyi okuyamamanın verdiği burukluk ile üniversite eğitimimi tamamlamaya karar verdim. Dersaneye gitmeden sınavlara hazırlandım ve kazandım. “Bu saatten sonra gerek var mı? Neye ihtiyacın var? Okuyup ne yapacaksın?” vb. negatif eleştiriler aldım ama ben farklı düşünüyordum. Okul Öncesi Eğitim



ve Halkla ilişkileri bitirdim. Bir dönem Nilvak Altınşehir Kres'de sınıf öğretmeni olarak görev yaptım. Edebiyata ve tasavvufa olan sevgim, gönlümden geçenleri kağıda döktürdü. Böylelikle yerel basına geçtim. Kendi işimizin yanı sıra Bursa Anadolu Medya Grubu'nda köşe yazarıyım ve iş dünyasına yönelik bir TV programının hazırlığı içindeyim.

Çalışmayı seviyorsanız ve bir potansiyeliniz varsa bu enerjiye dönüşüyor, fayda olarak açığa çıkıyor. Kişinin ne kendisi ne de bir başkası buna engel olamıyor. Tüketirken denge unsurunun korunması adına üretmek gerekiyor.

AĞABEYİMİN ARZUSUNU YERİNE GETİRDİK

İşletmemizi 1998 yılında kurduk. Rahmetli ağabeyimiz Selçuk Koca, Bursa'nın ilk soğutma ustalarından biriydi. İki erkek kardeşimi de küçük yaşlardan itibaren okulların ara tatillerinde yanına alarak, ilk mesleki eğitimlerini verdi. Ağabeyimizin hayali bir gün kardeşler olarak kendi işimizi kurmaktı. Buzpetek adıyla ev ve sanayi tipi buzdolabı tamir servisini kurdu ve alanda markalaşmanın temellerini attı. İş büyümek ve biz kardeşleri ile üretime yönelmek istiyorduk. Ağabeyimizin bu arzusunu Karbeyaz Soğutma Sanayi Ltd. Şti.'ni kurarak yerine getirmiş olmanın haklı gururunu yaşıyoruz.

İŞİMİZİN KURULMASIYLA BURSA'YA TAŞINDIK

İş kurduğumuz 1998 yılında İstanbul'da ikamet ediyorduk. İşimizin kurulmasıyla birlikte aniden Bursa'ya yerleştik. İstanbullu çok sevmeme rağmen, doğup-büyüdüğüm şehrim geri dönmenin ve işimizi kurmanın heyecanını düşünün gibi hatırlıyorum. Hayatımın tam anlamıyla dönüm noktası oldu. Kardeşlerimin soğutma ustası olması, en artı faktördü. İşimizi kurmak için eniştem Umut Aydoğdu ve kardeşlerimle bir araya gelerek, imkanlarımızı ve olabildiğini konuştuk. Hepimiz belli bir miktarı finanse ederek, önce ekipmanları tedarik ettik. Öncelikle iş planımızı yaptık ve ciddi kararlar aldık, iş bölümlerimizi belirledik. Pazar araştırmaları ile istihdam sağlayarak sektörde yerimizi aldık.

KRİZLERİ FIRSATA ÇEVİRMESİNİ BİLDİK

Eniştem en büyüğümüzü. Coğrafya öğretmenliğinin yanı sıra, ahlama birlikte BMS firmasında menajerdirdi. Ahlam maliyeci olduğu için kuruluş sürecinde mali konularda ve resmi prosedürlerde bizi yönlendirdi. Eniştemin bilgisine ve tecrübesine çok güveniyoruz. On sekiz yıldır şirketimizin ortağı, emektarı ve genel koordinatörümüzdür. Krizleri fırsata çevirerek şirketin istikrarında önemli katkıları olmuştur. Kardeş-

lerim Suat ve Serkan Koca, üretim ve servisten sorumlular. Her ikisi de işlerinin ehli ve Bursa'nın tanınmış ustalarıdır. Buzdolabı tasarımlarında adeta sanat eserleri icra ediyorlar. Kardeşim oldukları ve sadece kan bağımlı değil, can bağımlı olduğumuz için ikisi ile de gurur duyuyorum. Ben müşteri portföyü ve stratejik planlamada yer aldım. Aldığım KOSGEB eğitimi ve KOSGEB Girişimci Sertifikası ile iş büyütme planımız gereği, seri üretime ve ihracata geçerek, istihdamı artırmak en büyük başarımlar olacak.

18 YILDIR AYNI HEYECAN

1998'den bugüne kendi markamızla halen hizmet vermekteyiz. On sekizinci yılımızda aynı heyecanla kaliteden ödün vermeden üretime devam ediyoruz. Sanayi tipi ticari buzdolabı, soğuk hava depoları, şok odaları, donmuş muhafaza odaları, alışıvermiş merkezleri için manav, et-balık, şarküteri reyonları, kuru ve yaş pasta reyonları üretimi yapıyoruz. Biz soğutma sektöründe talebe göre arz sunuyoruz. Sipariş ve işletme mekanının yerine, tarzına ve uygunluğuna göre tasarımlar yaptığımız için tercih ediliyoruz. Gece ya da gündüz demeden, müşterilerimizi mağdur etmeksizin sınırsız ve sıkıntısız servis hizmeti veriyoruz. Bu ilkemiz bizi rakiplerimizden farklı kılıyor.



İŞİMİZİ BÜYÜTME SÜRECİNDEYİZ

Kaliteyi yüksek tuttuğumuz için sektördeki yenilikleri takip ediyoruz. Bu kesinlikle şart. Bugüne kadar referanslarımız olan küçük ve büyük çaplı işletmelere, endüstriyel soğutma sistemlerinde hizmet sunduk. Sipariş ile çalıştığımız için zaman kaybız oluyor. İşimizi büyütme sürecindeyiz. Hedeflerimizi ve planlarımızı gerçekleştirmek üzere yolumuza devam ediyoruz.

SEKTÖRDE BURSA'DA İLK BEŞ İÇİNDEYİZ

Halen inşaatı devam eden fabrika binamızı Kestel Sanayi Bölgesi'ne taşıdığımızda daha geniş çalışma alanına sahip olacağız. Ar-Ge çalışmalarımıza devam ediyoruz. Araştırmalarımıza göre iklimi sıcak yakın doğu özellikle, Türk ve Arap ülkelerinde potansiyel pazar imkanı var. Umuyoruz 2023'e varmadan bu ülkelerdeki müşterilerimizle bağlantılarımızı kurarak pazara gireceğiz ve seri üretime geçerek ihracat yapmayı olacağız.

Soğutma sektöründe Bursa'da en iyi kalitede arzı olan beş rakip firmadan biriyiz, beş bini geçkin müşteri portföyüne sahibiz.

BİRÇOK ALANDA BAŞARI ODAKLIYIZ

Biz kadınlar sadece iş dünyasında değil, birçok alanda başarıya odaklıyız. Bazı yönlerimiz ile erkeklerden farklıyız. Fitratımız gereği hislerimiz kuvvetli, dikkatli ve detaycıyız. Sanayi, otomotiv, işletme gibi erkeklerle özdeşleştirilen iş sektörlerinde rüştünü kanıtlamış kadın sayısı oldukça fazla.

İLK BAŞARISIZLIKTAKI HEMEN PES ETMEYİN

Genç kadın girişimcilere öncelikle ne istediklerine karar vermelerini, severek yapabilecekleri işi kurmalarını, işi kurmadan çırağından başlayıp inceliklerini öğrenmelerini ve hayallerine sıkı sıkı sarılmalarını öneririm. İlk başarısızlıklarında hemen pes etmesinler, tekrar tekrar deneyerek kendilerine inanıp güvensinler. Enerjilerini tüketen ve hayallerini yok etmek isteyenleri asla alanlarında tutmasınlar.

Ülkemizde kadın girişimcilere yönelik çok cazip destekler olduğunu düşünüyorum. Hibe oranları teşvik edici. İşkur ve Kosgeb'in verdiği eğitim ve kredi desteğini kayda değer buluyorum. Bu destekleri alarak işini kurmuş ve başarılı olmuş iş kadınlarımız bunun göstergesi.

KARAR VEREN KADINI KİMSE DURDURAMAZ

Kadının statüsü, misyonu, iş hayatında ve sosyal yaşamda karşılaştığı zorlukları, girişimciliği ile ilgili İŞ/TE KADIN OLMAK başlıklı bir köşe yazımda bu hususu Dünya genelinde irdeledim. Ülkemizde ataeril aile yapısının kadın üzerinde olumsuz etkileri halen hüküm sürüyor. Girişimci olmak isteyen kadınlar eşleri ya da aileleri tarafından kısıtlanıyor, engelleniyor. Desteklenenler de oluyor. Ancak risk alan ve karar veren kadınları kimse durduramıyor. Kadınlarımızın iş hayatında olması ve sayılarının gün geçtikçe artması ülkemiz ve kadın adına umut verici.

BAŞARI ÖZVERİ VE EMEK İSTER

İş hayatında kadın olmanın avantajları olduğu gibi dezavantajları da var ve olumsuz düşünceler değişmedikçe hep olacak. Kadın hem eş, hem anne olmanın sorumluluğunu taşıyor. Akıllı, belli bir duruşu ve keskin sınırları olan kadınlar, bunu avantaja çevirip başarılı oluyorlar. Kadınlar sektörlerde güvenilirlik açısından daha çok tercih ediliyor.

Başarı; özveri ve emek ister. Samimi ve iyi niyetliyse karşımıza çıkan tüm olumsuzluklar, bize güce dönerek yansır. Kim nasıl olursa olsun, biz olmamız gerektiği gibi olalım. Daima iyiye ve güne doğru, sevgiyle...



SEMRA KOZANLI

KİŞİSEL GELİŞİM VE
BAŞARI MERKEZİ
SAHİBİ EĞİTİM VE
YAŞAM KOÇU

“Başarı bir bütündür. Herkes yapabileceğinin en iyisini yaptığında önce aileler, sonra toplumlar ve insanlık kazanacak. Kişisel gelişim bu anlamda hepimize lazım...”

1964 yılında Ankara’da doğdum. Orta ve lise eğitimimi TED Ankara Koleji’nde tamamladım. ODTÜ’den mezun olduktan sonra sırasıyla özel bir şirketin ithalat ve ihracat bölümünde yetkili, özel bir şirkette mühendis, TC Ziraat Bankası’nda ise kambiyo elemanı olarak çalıştım. 1997 yılında İngilizce öğretmeni olarak öğretmenlik mesleğine başladım. Eğitim Psikolojisi ve Eğitim Koçluğu eğitimlerimi tamamladım. Bir yandan öğretmenlik yaparken bir yandan kişisel gelişim eğitimleri aldım. Uluslararası geçerliliği olan beyin programlama (NLP) master eğitimi, kuantum, biyoenerji, reiki, yaşam koçluğu, eğitim koçluğu, EFT (duygusal özgürlük), meditasyon, nefes teknikleri, regresyon, hipnoterapi gibi kişisel gelişim eğitimleri aldım.



EN AZ BEŞ BİN ÖĞRENCİYE EĞİTİM KOÇLUĞU YAPTIM

2009 yılında MEB’den uzman öğretmen olarak emekli oldum. 2006 yılında Semra Kozanlı Kişisel Gelişim ve Başarı Merkezi’ni kurdum. Yaklaşık 5 bin kişiye bireysel seanslarla yaşam koçluğu ve bilinçaltı terapileri yaparak hayat kalitelerini artırmayı sağladım. Başarılarını artırmak için en az 5 bin öğrenciye eğitim koçluğu yaptım.

İletişim becerileri, anlayarak hızlı okuma, hafıza teknikleri eğitmenliği ile birlikte NLP uzmanlık eğitimleri, regresyon terapisi, hipnoz eğitimi, kuantum, yaşam koçluğu, reiki, EFT,

nefes teknikleri gibi birçok kişisel gelişim eğitimi vermeye devam ediyorum. Bunların yanında; beyin programlama, bilinçaltı temizlik, ruhsal arınma, enerji terapisi, yaşam koçluğu, bireysel seanslar, eğitim koçluğu, başarı artırma gibi zihinsel, ruhsal, bireysel ve toplu çalışmalarla hizmet vermeye devam ediyorum.

KİTAP YAZMAYA DEVAM

İlk olarak 2008 yılında ‘NLP ile Öğrenmeyi Öğrenmek ve Başarmak’, 2010 yılında da ‘Kuantum Oyun Alanı ve Öykü Sepeti’ isimli kitaplarım yayınlandı. Yazılarıma çeşitli gazete ve dergilerde devam ediyorum. Bunun yanı sıra kitap yazmayı

da sürdürüyorum. Bugüne kadar çeşitli sosyal projelerde devlet okulunda okuyan öğrencilerin başarılarını artırmak adına birçok eğitim ve seminerler verdim. Çeşitli kuruluşlarda kurumsal koçluk ve firma eğitimleri verdim. Motivasyon, konsantrasyon, dikkat dağınıklığı ve özgüven geliştirmek adına özel teknikler geliştirip beyni etkili kullanma ve başarı artırma çalışmaları yaptım. Etkili ve hızlı okuma, anlama, hafızayı ve beyni etkili kullanma konularında özel teknikler geliştirdim. Öğrencilere ışık hızıyla okuyup, kitap okumayı sevdirmeye ve başarıyı artırma çalışmalarım sonucunda, onların var olan kapasitelerini yükseltmeyi başardım. Toplam Kalite Derneği (KALBİR) ve BUSKAD (Bursa Sosyal Aktif Kadınlar Derneği) Yönetim Kurulu’nda faaliyet göstermekle birlikte



ODTÜM Derneği, Bursa Gıda Mühendisleri Odası ile bazı derneklerle üye olup sosyal faaliyetlerine devam ediyorum.

14 YAŞINDA ÇALIŞMA HAYATINA BAŞLADIM

Ben 14 yaşında öğrencilere çeşitli dersler vererek çalışma hayatına başladım. 14 yaşında babamı trafik kazasında kaybettikten sonra aileme destek olmak amacıyla hem öğrenci olup hem de öğrendiğim her şeyi başkalarına anlatarak para kazandım. Çok başarılı olduğum için öğrencilerim sürekli arttı. TED Ankara Koleji'nde yine başarılı olduğum için burslu okudum. Kısaca hem okuyup hem çalıştım. Evlendikten sonra ailem ön planda olduğu için sadece devlet kadrosunda mesaili çalıştım. Çocuklarım büyüdükten sonra kişisel gelişim alanında girişimci oldum. Bu sayede kendi şirketimi kurdum.

'İNSAN MÜHENDİSLİĞİ' YAPMAYA KARAR VERDİM

Üniversitede master eğitimi alırken bir ithalat-ihracat firmasında part-time çalıştım. İş hayatıma resmi olarak o fabrikada mühendis olarak başladım. Çocuğuma bakıcı bulmakta zorlanınca bir bankaya memur olarak girdim. Amacım çocuğum biraz büyüyünce tekrar mesleğime geri dönmekti, ancak bu arada ikinci çocuğum olunca mühendisliğe de-

vam edemedim. Daha sonra resmi olarak öğretmenliğe geçiş yapınca, kişisel gelişim ve psikoloji alanında çalışmalar yapmaya başladım.

İnsan beyni ve bilinçaltı dünyasına girince "insan mühendisliği" yapmaya karar verdim. Bu nedenle NLP (Beyin Programlama), hipnoterapi ve regresyon eğitimleri ile içsel şifanın gücünü keşfettim. Kuantum enerji, nefes teknikleri yaşam koçluğu gibi alanlarda başarılı olunca kendi şirketimi kurdum. Babamın ölümüyle başlayan çalışma hayatım daha 14 yaşındayken kendiliğinden oluştu. Sanırım öğretmenlikteki yeteneklerim ve maddi zorluklar beni iş hayatına aldı. Çalışma hayatımda hiç kimse engel teşkil etmedi. Benden hizmet alanlar en büyük destekçim oldu. Başarılı oldukça kendime güvenim arttı ve her daim kendi paramı kendim kazandım.

HER YENİLGİ VE ZORLUK BENİ KAMÇILADI

Devlet memuruyken mecburen ilk şirketimi kocamın adına "Üst Düzey Danışmanlık" adıyla açtım. Devlet memurluğundan emekli olduktan sonra 2008 yılında "Semra Kozanlı Kişisel Gelişim ve Başarı Merkezi"ni kurdum. Bence kadınların sağ beyni ve ruhsal zekaları farklı çalıştığı için daha yaratıcı çalışmalar yapıyorlar. Ben de değişik teknikler geliştirerek diğer rakiplerimden farklı olduğumu düşünüyorum. Ö-

neğin 30 saatte insanları konuşur hale getirdiğim özel tekniklerle İngilizce eğitim programları açtım. Bir başka örneği hızlı okumada yaptım. 10 saatte 200 sayfalık bir kitabı 15 dakikada okunur hale getirdiğim ışık hızıyla okuma eğitimlerim fark yarattı. Bunun dışında panik atak gibi ilaçla bile zor geçen hastalıklara kısa zamanda kalıcı iyileşme adına teknikler geliştirdim. Çünkü beynin gücüne inandım. Yıllarca devlet memuru olarak çalıştıktan sonra özel sektörde parayı yönetme ve ticaret konusunda kendimi eksik hissettim. Hata yapa yapa ticareti öğrendim. Kişisel gelişim sektörü Türkiye'de yeni bir sektör olduğu için devlet teşviki ve desteğini alamadım. Özellikle Bursa'da bu işi yapan ilk kadın olarak kişisel gelişim ve koçluk eğitimlerinin önemini anlatmak ve benimsetmekte çok zorlandım. Ama hiçbir zaman umutsuzluğa kapılmadım. Her yenilgi ve zorluk beni kamçıladi.

EN BÜYÜK GÜCÜMÜ SEVGİDEN ALDIM

Başlangıçta ailem adına çok fedakarlık yaptım. Eşim de mühendis olduğu için çocuklarla ilgilenme görevi ile mühendisliğe veda etmek zorunda kaldım. Ama bu veda bana kişisel gelişim eğitimlerim adına fırsata dönüştü. Hem eşime, hem çocuklarıma görevlerimi ihmal etmeden başarı grafiğimi yükselttim. Zaman zaman yetişemediğim alanlarda yanıma yardımcıları aldım. En büyük gücümü sevgiden



aldım. Eşim ve çocuklarıma hep sevgi dolu anlayışlı bir ortam yarattım.

HEDEFLERİM HAYAL DEĞİL

İlk hedefim "Semra Kozanlı Akademisi"ni kurmak olacak. Bu akademi sayesinde geliştirdiğim özel tekniklerle, bilgi ve birikimlerimi yeni nesillere aktararak gençlere yeni iş imkanları yaratmayı düşünüyorum. Bu akademiden mezun olan başarılı gençlerle büyümeyi hedefliyorum. En fazla 5 yıl içinde tüm Türkiye'de ve dünyada tanınmak, çeşitli şubeler açmak hedeflerimin arasında... Bu anlamda geliştirdiğim özel tekniklerle ilaçsız şifa ve hayat kalitesini artırarak daha fazla insanın başarılı ve mutlu olmasını sağlamak istiyorum. Yazdığım üç kitabın yeniden basılmasını sağlamak ve yaza-cağım diğer kitaplarla daha fazla insana ulaşmayı hedefliyorum. Bu hedefler hayal olmaktan çok, üzerinde çalıştığım projelerdir.

İnsan inandığı her şeyi yapabilir. Önce pozitif düşünmek, inanmak ve sabırla yola devam etmek gerekir. Genç girişimcilere yetenekleri doğrultusunda büyük düşüncelerini tavsiye ediyorum. En önemlisi de ne yaparlarsa yapsınlar sevgiyle yapsınlar. Sevgi ve zevkle yapılan her iş başarı getirir. Şirketimi ilk kurduğum yıllarda küçük bir ofis kiralamıştım. Başarıımız o kadar arttı ki ofis yetmemeye başladı. Tofaş'ta

çalışan bir velim yılın sonuna doğru oğlundaki inanılmaz değişiklikleri herkese anlatmış birçok öğrenci kayıt için gelmişti. "Hocam seneye bütün Tofaş buraya akacak bence yerinizi büyütmeniz lazım" dediği gün FSM'deki büyük ofisimin ve büyümenin startını aldım. Daha sonra FSM'deki ofisimin açılışında konuşma yapan Nilüfer Belediye Başkanı Mustafa Bozbey gazetecilere, "Semra Kozanlı benim de öğretmenim oldu" haberini verince tüm Bursa basınında Semra Kozanlı, "Bozbey'in başarısında fark yaratan isim" olarak anıldı. Oysa ben Bozbey'e hizmet verdiğimi kimseye söylememiştim. Kendisi bir jest yaparak benim ünümü artırdı. Buna benzer güzel anılar hayatımın dönüm noktalarında bana güç verdi.

KİŞİSEL GELİŞİMDE DE DEVLET DESTEĞİ OLMALI

Kişisel gelişim eğitimleri devlet desteğinde olmadığı için sorun yaşıyoruz. Özellikle NLP, kuantum düşünce ve enerji, nefes teknikleri gibi eğitimlerin resmi dersler olarak okutulmasını çok arzu ediyorum. Özellikle psikoloji ile ilgili bilim dallarında bu tarz eğitimlerin de olması gerekiyor. Bu teknikler kalıcı davranış değişikliğini sağladığı için insanların ve toplumların sağlığı açısından çok önemli. Bu sayede ilaçsız şifa tekniklerini öğrenen insanlar kendilerinin yaşam koçu olup hayatın kahramanı olacaklardır.

'GELECEĞİN MESLEĞİ...'

Sektörde üç günde eğitim alan kişiler de kendini yaşam koçu olarak tanıtıyor ve sektörün kötü bilinmesine neden oluyor. Bu konudaki yanlış anlaşılmanın önüne geçmek için çalışmalar yapmaya çalışıyoruz, ancak yeterli değil. Zamanla insanlar yaşam koçluğu eğitimlerinin önemini daha iyi anlayacak diye umut ediyorum. Gelişmiş ülkelerde bilinçli insanların hem özel yaşam koçları var, hem terapistleri, hem de danışmanları. Gelişmiş ülkelerde bu sektör daha profesyonel yapılıyor.

Türkiye'de bu kavramlar bile insanların kafasını karıştırıyor. İnanıyorum ki ülkemizde de ileride bu sektörde büyük ilerleme olacak ve 'geleceğin meslekleri' arasında yer alacak. Başarı bir bütündür. Herkes yapabileceğinin en iyisini yaptığında önce aileler, sonra toplumlar ve insanlık kazanacaktır. Kişisel gelişim bu anlamda hepimize lazım. Herkesin beyininde anılardan ve öğrenmelerden oluşmuş bir kitap var. İnsan kendi kitabını okumayı öğrendiğinde, kendi hayatının kahramanı olur. Zihinsel, ruhsal, duygusal ve enerjisel dönüşüm tekniklerini herkese öğrettiğimizde herkes mutlu olacak. Bu amaçla çıktığım yolda, yaşam amacımı gerçekleştirdiğim için gurur duyuyorum ve hayatım boyunca bu konuda insanlığa hizmet vermeye niyet ediyorum.



SERPİL KALIN

EĞİTİME YÖN
VERENLER PROGRAM
YAPIMCISI VE
SUNUCUSU

“Başkalarının deneyimlerinden yararlanın ve insan ilişkilerinde pozitif, güler yüzlü, yapıcı olun. İnsan iş hayatında, ‘Ben biliyorum’ yerine ‘Sizden ne öğrenebilirim’ diyebilmelidir.”

1972 yılında İzmir’in Bayındır ilçesinde küçük bir köyde doğdum. İlkokulu köyde, ortaokulu Urla’da, liseyi ise İzmir’in Ödemiş ilçesinde tamamladım. Okumaya-yazmaya olan ilgim daha o yıllarda başladı. Limasollu Naci adıyla yayınlanan uzaktan eğitim sistemiyle çalışarak yabancı dilimi geliştirdim ve önce Uludağ Üniversitesi ardından da Marmara Üniversitesi Yabancı Diller Batı Dilleri Edebiyatı Öğretmen Dil Bilim Uzmanı olarak mezun oldum. Böylece Çift Dilli (Bilingual) yabancı dil öğretmeni olarak diplomamı almaya hak kazandım. İngiliz Dili ve Edebiyatı ile Fransız Dili ve Edebiyatı...



YAZARAK FARK YARATMAK İSTEDİM

1997-98-99 yıllarında Londra’da Princess Scholl of English’de dil eğitimi alarak Türkiye’ye döndüm. Öğretmenlik mesleğini icra etmeye 2001 yılında İzmir-Bornova’da bir devlet okulunda başladım. Mesleğimin en güzel anılarıyla dolu, artık ne olursa olsun asla vazgeçemeyeceğim öğretmenlik tutkumun başladığı yıllardı. 2003 yılından itibaren ise artık özel okullarda İngilizce öğretmeni olarak görevimi başarıyla devam ettirdim. Erken Yaşta Yabancı Dil Öğretme Metodolojisi Avrupa Birliği Ulusal Ajans projemi kabul etti ve bu alanda çalışmalarımı tamamladım. 2011- 2012 yıl-

larında, dil öğretiminde Bursa’nın bir klasiği olan DİLMER Yabancı Dil Merkezi’nde Language Teaching Center’da Kurum Müdürü olarak görev aldım. Benim hayalim yazmaktı. Yazarlık fark yaratmaktı. Bu yüzden gazeteci-muhabir olmaya karar verdim. Bir dönem Bursa Hakimiyet, Bursa Haber, Ekonomik Politik Gözlem gazetelerinde ekonomi ve politika muhabiri olarak çalıştım. Çok farklı konularda yazı dizileri hazırladım. Eşleri Yabancı, Turizm ve Turizmde Geleceğimiz, Genç Patronlar, bunlardan bazılarıdır. Halkla ilişkiler ve basın danışmanlığı konularında farklı kurumsal şirketlerde görev aldım.

ÇALIŞMAK, ÜRETMEK VE PARA KAZANMAK...

İlk iş yaşamıma, çalışmaya, iki önemli sebepten dolayı, üniversiteyi kazanır-kazanmaz acilen başladım. Birinci sebep; öncelikle çalışmak, üretmek ve zamanımı doğru değerlendirmek, ikincisi ve daha önemli ise para kazanmak içindi. 1989’da Bursa Hakimiyet gazetesinde muhabir olarak başladığımda hayatın ipini göğüslemeye daha o yıllarda hazır gibiydim. Benim için o yıllar proje bazlı çalışmalarda bana müthiş bir deneyim kazandırdı. ‘Eşleri Yabancı’ başlığıyla hazırladığım yazı dizisinde, evlenerek ülkesini değiştiren ve Bursa’ya yerleşen aşk hikayelerini kaleme aldım. Bu yazı



dizisi o dönemde çok ses getirmişti. Toplumlar ve ülkeler arası sosyo-kültürel değişimlerin insanların hayatında nasıl büyük fırtınalar estirdiğini anlattığım önemli bir yazı dizisiydi. Ve henüz 20'li yaşlarımdaydım. Yaptığımız iş her ne olursa olsun büyük bir tutkuyla yaptığınızda başarıya dönüşür.

MARKAMIN GELECEĞİNİ KORUMA ALTINA ALDIM

Dilmer Yabancı Dil Merkezi'nde yürüttüğüm Kurum Müdürlüğü görevimden ayrıldığımda artık kendi işimi kurma zamanı geldiğini, şartların ve kalbimin bana bunu söylediğini anladım. Aklımda hep çocuklar vardı ve elbette bunu bir iş projesine dönüştürdüm. The V.I.P English Academy by Serpil Kalin markasıyla Çocuklar İçin Dil Akademisi Projesi'ni hayata geçirdim. Halen devam etmekte olan Çocuklar İçin Dil Akademisi projem kendi içinde uluslararası akreditasyon sağlayan sertifikasyon sistemini de beraberinde yürütüyor. En büyük hayalim; devlet okulunda okuyan öğrencilerin kayıt yaptırabilecekleri ve 7 yılda mezun olabilecekleri

çocuklar için bir dil okulu projesini hayata geçirmekti. Bu projemi bir iş fikri olarak hayata geçirdim ve Marka Patentini alarak projemi ve markamın geleceğini koruma altına aldım.

İKİ ÖNEMLİ İŞ FIKRİM VAR

Eğer yapacağınız işte gerçek tutkularınız varsa herkes size destek olur. Öncelikle Allah (CC) önünüzü açar ve kimse size engel olmak istemez. Ben öncelikle Allah'ın izniyle iş fikirlerimi hayata geçirdim ve O'nun izniyle yoluma devam ediyorum. Hayat, siz ona nasıl davranırsanız o da size aynı şekilde karşılık veriyor. Elbette ailem her daim yanımda ve arkamda oldu. Onlara da minnettarım.

İki önemli iş fikrim vardı. Her ikisini de bizzat hayata geçirdim. Hatta projelerime o kadar çok inanıyordum ki ilk iş olarak marka patent başvurularımı yaptım. Her iki projenin de Sınai Mülkiyet hakları koruma altına alındı. Ne kadar doğru bir iş yaptığımı daha sonra anladım. Çünkü her iki projem de taklit edildi. Birincisi The V.I.P English Academy by Serpil

Kalin Çocuklar İçin Dil Akademisi Projesi'dir. 2012 yılından beri devam ediyor. İkincisi ise Eğitime Yön Verenler programıdır. 2014 yılında AS TV ekranlarında hayat bulan bu proje halen başarıyla devam ediyor.

BENİM HAYALİM HEP MEDYAYDI

Aslında çocukken herkesin bir hayali vardır. Benim hayalim de medya idi. Yazılı ve görsel basın tutkuyla izlediğim bir alandı. Bu nedenle televizyon için yeni bir proje hazırladım. "Eğitime Yön Verenler" televizyon programı ve "Eğitime Yön Verenler" ödülleri benim hazırladığım ve başından sonuna kadar yürüttüğüm iki önemli çalışmadır. Bu proje benim öğretmenlik mesleğimdeki deneyimlerimin izlerini taşıyor. Eğitim dünyasında başarılı projelerin kamuoyuyla paylaşıldığı bu program ve ödül töreni, yerel-ulusal medya ve kamuoyu tarafından da büyük destek gördü.

İş hayatında erkeklerle bakış açımız farklı. Nasıl aynı olabilir ki? Hayatla ilgili bütün referanslarımız farklı. En önemlisi detaycılık ve mükemmeliyetçilik biz kadınların vazgeçilme-



zi. Ben de sürekli daha disiplinli, daha detaycı bir şekilde iş sürecimi yaşıyorum. Bu da her seferinde işinizin daha mükemmel olmasını sağlıyor. İş hayatında görsellik ile ilgili olan her şeyde kadınların sihirli elleri harikalar yaratıyor.

HER GÜN UMUTSUZLUĞA DÜŞÜYORUM

İş hayatında her gün umutsuzluğa düşüp yeniden başlıyorum. Fakat bu durum en fazla birkaç saniye sürüyor. "Muhtaç olduğumuz kudret damarlarımızdaki asil kanda mevcuttur." Mustafa Kemal Atatürk'ün bu sözü yalnızca savaş meydanları için söylenmiş bir söz değildir. Bu aynı zamanda iş hayatında mücadele ederken ihtiyacımız olan bir yaşam mottomuzdur.

HEDEFLERİMİZ ÇOK BÜYÜK

Önümüzdeki dönem Bursa'da en az üç şube açmayı ve uluslararası sertifikasyon almış öğrencileri mezun etmeyi hedefliyorum. Ayrıca Eğitime Yön Verenler projesini uluslararası platforma taşımak ve bir Eğitime Yön Verenler Şurası

gerçekleştirmek de en yakın hedeflerim arasında yer alıyor. Şirketimi 2023 yılında da Türkiye'de franchising veren ve aynı zamanda yabancı dil ağırlıklı bir özel okul statüsüyle uluslararası eğitim sistemini gerçekleştiren bir okul olarak hayal ediyorum.

HAYAT BOYU ÖĞRENMEK ÇOK ÖNEMLİ

Genç kadın girişimcilere tavsiyem; hayat boyu öğrenmenin önemine kesinlikle inanmalarıdır. Başkalarının deneyimlerinden yararlanmaları ve insan ilişkilerinde pozitif, güler yüzlü, yapıcı olmaları da gerekir. 'Ben biliyorum' yerine 'Sizden ne öğrenebilirim' diyebilmelidirler. Ekip çalışmasına inanmalı, iyi bir örnek ve hatta lider olmaya çalışmalıdırlar. Planlı, projeli ve disiplinli olmak da girişimci olmanın şartlarındandır.

YABANCI DİLİN ÖNEMİNİ ANLATIYORUM

Bizim ülkemizde insanlar henüz yabancı dilin akademik anlamda önemini anlayabilmiş değiller. Özellikle yabancı

dili erken yaşta öğrenmek gerektiği hususunda bir bilinç oluşmamış durumda... Ben velilerimize neden erken yaşta dil eğitimine başlanmalı ve bunun önemini bilimsel yöntemlerle anlatıyorum. Bu konuda bir bilinç oluşturmaya çalışıyorum. Türkiye'de sadece kadın girişimcilere değil, genelde girişimcilere destek yok. Son zamanlarda KOSGEB destek oluyor. Lakin yine de önce girişimcinin, kendi bütçesini oluşturması gerekiyor. Ancak eskiye göre girişimcilğe destek artık benim ülkemde de umut vaat ediyor.

BAŞARI UZUN VADELİ BİR SONUÇTUR

Eğitim sektöründe ve medyada kadın olmak bir avantaj. Televizyonda görsellik önemli. Eğitim sektöründe veliler, kadın bir öğretmeni daha çok tercih ediyorlar. Anne olmak da avantaj sayılır. Başarı uzun vadeli bir sonuçtur. Cesur olmaktır. Risk almaktır. Bu nedenle cesur bir yürek gerektirir. Bu nedenle yalnızca Bursa'da değil tüm Türkiye'de ve hatta dünyanın diğer ucunda Cesur Yürekli Kadınlar'ın önünde saygıyla eğiliyorum.



SEVDA ŞAHİN

LİFTSAN
İŞ MAKİNELERİ
NAKLİYAT İNŞAAT GIDA
SANAYİ TİC. LTD. ŞTİ
GENEL MÜDÜR

“Kadınların kendilerine uygulanan dayatmalardan kurtulup kendi ayakları üzerinde durmak için mücadele etmesi, hayattaki en büyük öncelikleri olmalıdır.”

11 Mayıs 1986 tarihinde Bursa’da doğdum. Ailemin tek çocuğuyum. Bir prenses olarak başlayan hikayem 1997 yılında babamın vefatıyla birlikte külkedisi olarak devam etmeye yüz tuttu. 11 yaşında hayatın bütün yükü benim kontrolüm dışında binmişti omuzlarıma. İlkokul ve ortaokuldan sonra Güzel Sanatlar Fakültesi Resim Bölümü’nden mezun oldum. Lisede tüm öğrenim hayatım burslu okuyarak geçti. Üniversitede okuyabilecek maddi gücümüz olmadığı için erken yaşta iş hayatına giriş yapmak zorunda kaldım.

Aslında fazla seçenek sunmadı hayat bana. Babamın ölümünden sonra hayatta iki kişi kaldık, annem ve ben. Babannemler ve annem arasında git-gel’ler yaşayarak geçti



hayatım. İki taraf arasında yaşanan sorunlar yüzünden tam olarak hiçbir yere ait olamadım, tutunacak çok fazla dalım kalmamıştı ve artık kendi ayaklarımda üstünde durmam gerekiyordu.

KENDİMİ BİLDİM BİLELİ ÇALIŞTIM

Kendimi bildim bileli çalıştım. Okul harçlıklarımı çıkarmak için yaz tatillerinde tezgahtarlık yaptım. Lise yıllarımda resim hocalarımda atölyelerinde çalışıp hem para kazandım hem çizim yapıp yeteneğimi geliştirdim. Ancak tam anlamıyla profesyonel iş hayatına atılmam 2003 senesinde Çukurova İthalat İhracat AŞ’de sekreter olarak başladı. Müşteri ilişki-

lerindeki başarımlarım, çabam ve emeğim sayesinde satış temsilcisi olarak devam etti görevim. 2006 senesinde Borusan Makine Bursa Bölge Bayiliği’nden gelen bir teklif sayesinde satış ve servis yöneticisi olarak devam ettim iş hayatıma.

İş hayatına atılmak tamamen kendi verdiğim bir karardı. Aile bireylerimden kimsenin desteğini görmedim. Annemden ayrı olduğum bir dönemdi aslında, danışacak ve paylaşacak pek kimse de yoktu yanımda diyebilirim.

2008 yılında Borusan Makine Bursa Bayisi’nde Satış ve Servis Yöneticisi olarak devam eden iş yaşamım, temsilcisi olduğumuz markanın satışından sonra bir anda son buldu. Evet

işsiz kaldım. Evimiz kira, kredi kartı borçlarıyla boğuşurken bir anda yine tepetaklak oldu hayatımız. İşten çıkartıldığımı kimseye paylaşmadan iş aramaya başladım. Taa ki çalıştığım dönemde işlerini yaptığım müşterilerimden birinin telefonu gelene kadar.

İLK GELDİĞİM YERİ ASLA UNUTMUŞ DEĞİLİM

Ne var elimde diye baktım... Bütün varlığım işten ayrılırken verilen 7.000 TL’lik bir tazminat ve 5 yılda biriktirdiğim koca bir müşteri portföyüydü. Yaparam dedim ama ya elimdekini de kaybedersem? Denemeden bilemezdim, en kötülerini yaşamaya alışkın olduğumdan denemeye karar verdim.



Borç içinde işsiz kalmış biri için daha kötüsü olamaz dedim kendime.

Ve 2009 yılında şirketim Liftsan İş Makineleri Nak. İnş. Gıda San. Tic. Ltd. Şti'yi kurmaya karar verdim. Küçük Sanayi'de 60 metrelik bir dükkanda bir ustayla başladık hikayem yeniden. Şirketimin muhasebecisi, sekreteri, satışçısı, patronu, her şeyi ben oldum. O kadar güzel insanlar biriktirmiştim ki gittiğim hiçbir kapıdan boş dönmedim. Bugün 2000 metre-kare bir yerde yılda ortalama 5.000.000,00 TL ciro yapan bir şirket sahibiyim ve ilk geldiğim yeri asla unutmamış değilim.

HMF MAKİNA Marmara Bölge Bayi olan şirketimiz, iş makinelerinde satış- servis ve uzun dönem kiralama hizmeti vermektedir. Aslında çok farklı ve geniş bir yelpazeye sahip olan bir iş kolu sektörümüz. Depo içi istiflemenin, sevkiyatın, üretimin olduğu her sektörde birlikte çalıştığımız partnerlerimiz var. Nerde bir forklift, platform, istif aracı görürseniz bilin ki biz ordayız. Sanırım insanlar kadınların hakimiyet

sağladığı işletmelere daha güvenli ve duyarlı yaklaşıyorlar. Belki de takdir ediyorlar. Bursa'da sektörümüzün tek kadın işvereni olarak şunu söyleyebilirim ki; hızlı çözümler, kaliteli hizmet ve güvenli bir ticaretle kadın olmanın getirdiği bir adım önde olma ayrıcalığı mutlaka vardır.

KADINLAR HER ALANDA BAŞARILI OLUR

Kadınların başarılı olamayacağı hiçbir alan yoktur diye düşünülendenim ben. Ancak başarının sırrı yapmış olduğunuz işi sevmekten ve işinize olan hakimiyetinizden geçiyor. Yine de bir alan belirlemek gerekirse kadınlar; satış pazarlama ve finans konularında daha başarılı diye düşünüyorum. Çünkü ikna kabiliyetimiz daha yüksek ve rakamlarla aramız daha gerçekçi.

KADIN İSTERSE HER YERE YETİŞİR

Kadın isterse her yere yetişir. 3 yıllık evliyim ve 1 yaşında bir oğlum var. Kariyer planlaması yapan bir kadın hem anne

hem eş olarak erkeklere göre çok daha fazla sorumluluğa sahiptir. Ama mutlu bir aileye sahipseniz işte de motivasyonunuzun yüksek olması kaçınılmazdır. Aradaki dengeyi doğru kurmak, öze yaşamın ve iş hayatının ihtiyaçlarını birbirine uyumlu hale getirmekten geçiyor. Teknolojinin nimetlerinden faydalanıp işte olmadığım zamanlarda da kontrolü sağlamaya devam edebiliyorum. Sevdiğim ve saygı duyduğum insanlarla çalışıyorum. Her işi kendim yapmaya çalışmadan, çalışma arkadaşlarımdan yardım alıyorum. Önceliklerinizi doğru belirlediğiniz zaman denge kendiliğinden kurulmuş oluyor zaten.

MÜŞTERİLERİMİZİN ÇÖZÜM ORTAĞIYIZ

Biz satış ve servisin dışında uzun dönem kiralama projeleri yapan bir firmayız. Bir nevi müşterilerimizin çözüm ortağıyız. 2016 yılı için yeni projelerimiz mutlaka var. Kiradaki makine sayımız her geçen gün artıyor. Yeni dönemde günümüzün yükselen sektörü olan personel yükseltici ekip-



manlar ile ilgili yeni yatırımlar yapmayı da ayrıca planlıyoruz. Emin adımlarla ilerleyen bir yükselme çitasına sahibiz. 2023 yılına kadar çitayı düşürmeden Türkiye genelinde kiralama hizmetleri veren müşterilerin sorunlarına yerinde çözümler bulan, mobil gezici ekipleriyle daha geniş bir ağa ulaşabilen bir şirket olabilmeyi çok istiyorum.

SİZ DE YAPABİLİRSİNİZ

İş hayatına atılmak isteyen kadınlara tavsiyelerim de şöyle olabilir: 'Dünyanın herhangi bir yerinde birisi yapıyorsa siz de yapabilirsiniz' ve 'Sevdiğiniz bir işi yaparsanız hayatınız boyunca bir gün bile çalışmış sayılmazsınız.' Bunlar, çok sevdiğim ve kendim için de sıkça tekrarladığım iki cümledir. Girişimcilik ve kadın, bence birbirlerine çok güzel uyuyorlar. Güzel bir denge var aralarında. Kendi zamanının sahibi olma lüksü sağlıyor insana. Bu yüzden bence korkmasınlar, yapmak istedikleri şeyi önce kendileri inansınlar ve cesur yürekli kadınların hikayelerini mutlaka okusunlar.

EN BÜYÜK ZORLUK; SERMAYE EKSİKLİĞİ

Doğru araştırıldığında hem finans hem danışmanlık alanında kadın girişimcilere yönelik yeterli desteğin sağlandığını düşünüyorum. Fakat yaşanan en büyük zorluk, sermaye eksikliğidir. Bir firmayı kurmak için ön şart finansal varlığa ve gerekli bilgi potansiyeline sahip olmaktır. Toplumda kadınların pozisyonu, bu her iki varlığa sahip olmak açısından eksiktir. Toplumun geleneksel inanç ve baskısı, cinsiyete dayalı rol ayrımcılığı, basamaklı yargılar zorlukların en başıdır. Girişimci olan kadınlarda geçerli olan bir diğer engel, zaman darlığıdır. Çünkü kadın o kadar farklı ev işlerinden ve çocukların yetiştirilmesinden sorumludur ki, var olan bir işi geliştirmeye ve yeteneklerini ilerletmeye yeterince zaman ayıramamaktadırlar. Böylece kadın girişimciler, kredi için, bilgi ve danışmanlık için destek kuruluşlarına, bankalara ve diğer finans kuruluşlarına gitmeye, yetenek kazanmak için eğitim programlarına katılmaya veya daha iyi müşteriler ve tedarikçiler araştırmaya yeterli zaman bulamamaktadır.

KADINLARA DUYULAN GÜVEN DAHA FAZLA

İş hayatında kadınlara duyulan güven, erkeklere oranla daha fazladır. Birçok işi aynı anda düşünüp harekete geçebilme becerilerinin kadınları daha avantajlı konuma getirdiğini düşünüyorum. Ancak şunu söylemeliyim ki; donanımlı ve özgüveni yüksek bir kadın zaten her türlü zorluğu avantaja çevirebilecek güçtedir.

KADIN ÖNEMLİ BİR ROL MODELDİR

Kadınların kendilerine uygulanan dayatmalardan kurtulup kendi ayakları üstünde durmak için mücadele etmesi en büyük öncelikleri olmalıdır hayatta. Eğitimli ve daha aydın nesillerin yetişmesi de zaten anne faktöründen geçmektedir. Kadın eştir, anadır ve aynı zamanda önemli bir rol modelidir. Bu asla unutulmamalı. En zor ve imkansız sanılan durumlardan bile güzel sonuçlar çıkarabiliriz. Kadın önce kendine inmalı ve inandığı şey uğruna savaşmalıdır.



SEVGİ SAYGIN

MADOSAN LİMİTED
ŞİRKETİ YÖNETİM
KURULU ÜYESİ

**“İş hayatındaki
aktörleri
'kadın-erkek'
olarak
değerlendirmiyorum.
Kadın, iş hayatında
aklınıza
gelebilecek her
alanda
başarılı olabilir.
En önemlisi
azimdir...”**

1968 yılında Bursa'da ailemin dördüncü kızı olarak dünyaya geldim. Adımı 'sevileyim' diye babaannem vermiş. Eğitim hayatıma Gazi Akdemir İlkokulu'nda başladım. O yıllarda ailemizi etkileyen bazı mutsuzluklar yaşadık. Erkek kardeşim ve ben, evin en küçük üyeleri olarak erken büyüme zorunda kaldık. Çocuk yaşlarımda aldığım sorumluluklar benim için hayat boyu devam edecek bir mücadelenin erken habercileriymiş... Bunu sonradan fark ettim. Çocukken edindiğim tecrübeler, varoluşumu gerçekleştirebilmek için hayatıma değer katmam gerektiğini gösterdi. Bu dürtü ile kendimi bildim bileli iş hayatındayım.



EN BÜYÜK DİSİPLİN, BAŞKA ŞANSIM OLMADIĞINDAN ÇOK ÇABALAMAKTI

Eğitime Süleyman Çelebi Lisesi'nde devam ettim. Haksızlığa uğrayan herkesin savunucusu olmamdan dolayı bana 'Avukat Hanım' lakabını takan öğretmenlerim ve beni bu yönde destekleyen arkadaşlarımla ısrarıyla hukuk eğitimi almaya karar verdim. Oysa ben, 1985 yılında üniversite sınavından on gün önce hayatımı çok daha derinden etkileyen bir travma yaşamış olacaktım. Ablamı kaybetmiştim.

Trafik kazısıydı. Sınavda başarısız oldum. Hukuk fakültesine giremedim ve bunu kabul edemedim. O zamanlar okulun atletizm takımındaydım. Eğitimcilerim beni spor akademisine gitmeye teşvik ettiler. Ancak bu kez sınav günü okul bahçesinde ayak bileğim çıktı. Bandajlarımla ön eleme sınavını bin kişide 15. olarak tamamladım. Azmin her şeyin üstesinden gelebileceğini de, hırslımın bizden bir şeyler götürebileceğini de gördüm. Ayak bileğimdeki tahribat arttığı için devam edemedim. Bu yıllarda öğrendiğim en büyük disiplin, belki başka şansım olmadığından çok çabalamaktı.

HİTİT MOBİLYA'DA İŞ HAYATIMA BAŞLADIM
Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesi İktisat Bölümü'nde eğitimime devam ederken Bursa'nın sektöründe öncü kuruluşu Hitit Mobilya'da iş hayatıma başladım. Kendimi geliştirmenin, olmazsa-olmaz bir doğa kanunu olduğunu fark edip, firma sahibimiz Yakup Altınöz'ün desteğiyle üç yıl boyunca yarı zamanlı çalışarak İstanbul'da iç mimari eğitimi aldım. O zamanlarda ancak öğrenebildim ki, hayat aslında sevinmediğimiz birçok sonuçta bizim için güzel kararlar veriyor. Bazen bu güzel kararlar sevdiğimizimiz sonuçlarla karşımıza çıkıp yaşama coşumunu katlayabiliyor. 1988



Nisan'ında tanıştığım Vedat ile evlenmem bu kararların en güzeliydi.

'ÖNCE İNSAN' FELSEFEM, BENİ HAYATIM BOYUNCA DAHA İYİYE TAŞIDI

Yakup Altınöz yeni bir sektöre daha girmeye karar verdiğinde 1990 yılında bana ortak olmamı ve işin başına geçmemi teklif etti. Aynı yıl içinde Nakoteks Nakış ve Broderi A.Ş.'yi kurduk. Ben de 2014 Mayıs'ına kadar yirmi dört yıl boyunca sevk edeceğim bu firmayla farklı bir sektörde yepyeni bir serüvene kucak açtım. Son teknoloji nakış makineleriyle üretime başladık. Yeşim Tekstil, Biesseci, Etay Giyim, Slam Tekstil gibi öncü firmalara fason üretimler yaparken, ev tekstili alanında kendi koleksiyonlarımızı oluşturup seçkin mağazalara pazarladık. Koleksiyon yelpazemizi 2004'ten itibaren Paris ve Milano yaz, kış fuarlarını takip ederek her zaman trendlere uygun tuttuk. Bugün Next, Marks&Spencer, Zara, H&M gibi pek çok markanın ürünlerinde Nakoteks imzası bulunmaktadır.

Tekstil sektöründe kadın olmanın çok büyük avantajını yaşadım. 'Önce insan' felsefem, beni hayatım boyunca daha iyiye taşıdı. Türkiye'de öncü firma noktasına gelmemizde bunun etkilerinin yadsınamayacağını düşünüyorum.

EĞER İNSANI SEVERSEN, SEÇTİĞİN HER İŞİ SEVMİŞ OLACAKSIN

2014 yılının başlarında ortağım Yakup Altınöz'ün sektörden çıkma önerileri doğrultusunda aldığımız kararla Mayıs ayında firmamızı devrettik. Nakoteks A.Ş. çalışmalarına başarıyla devam etmektedir. Profesyonel hayatım boyunca felsefem, müşterilerimin memnuniyetinin en büyük hazinem olmasıydı. Bu ilkelerle sektörümde, çalışanlarımdan müşterilerime sayısız dost edindim. Arkama baktığımda, bu sevgi en büyük gurur ve huzurumdur. Ardımdan gelen kuşaklara bir önerim var. Hepimizin yakından tanıdığı Çinli bilge şöyle der: "Sevdiğin bir işi seç, hayatında hiç bir gün çalışmak zorunda kalmayacaksın." Oysa bence, eğer insanı seversen, seçtiğin her işi sevmiş olacaksın.

OCAK 2015'TEN BU YANA MADOSAN'IN YÖNETİM KURULU ÜYESİYİM

Hayatım boyunca öncelikli hedefim; kendimden başlayarak aileme, şehrim, sektörüme, ülkeme ve dünyaya katma değerler vermek olmuştur. Bu değerler sevgi de olabilir, çaresizlikler içinde bir kişinin daha kurtulması da... İstihdam yaratmak bu doğrultuda hep amacımdı. Hayatını buna adanmış girişimcilere, işadamları ve kadınlara daima say-

gım çok büyük oldu. Ben ise bu göreve Ocak 2015'ten bu yana, eşimin 1988'den beri kurucusu olduğu Madosan Mağaza Market Donanım ve Depo Raf Sistemleri A.Ş.'de Yönetim Kurulu Üyesi olarak devam ediyorum. Firmamız Hasanağa Organize Sanayi Bölgesi'nde 10 bin metrekare üretim alanına sahip yurtiçi ve yurtdışı pazarlarında aktif, 48 ülkeye ihracat yapan, sektör öncülerindedir. Okyanusa açıldığımız bu yeni teknede kerterizim yine ülkelere değer sağlamaktır.

MADOSAN'DA BÜYÜK HEDEFLERİMİZ VAR

Madosan olarak kapasite ve verimlilik artırımı amacıyla yaptığımız yatırımlar çoğunlukla Ar-Ge ve otomasyon sistemimizi geliştirme üzerine... Kısa vadede öncelikli olarak pazarlama stratejimizi güncelleyerek yurtdışı rekabetimizi güçlendiriyoruz. Uzun vadeli yatırımlarımız arasında sektörümüzün teknolojik dönüm noktası kabul edilebilecek ürünlerine odaklanmak var. Bu ürünlerin öncülerinden biri olmayı hedefliyoruz. Takım arkadaşlarımızla çok daha parlak bir geleceği gözlüyoruz. Ülkemizde yaşanan sosyal ve ekonomik gelişim ivmesinin kanatlarından biri olmak istiyoruz. 10 yıl içinde uluslararası pazarda raf sektöründe en aktif 20 üreticiden biri olmayı hedefliyoruz.



EN BÜYÜK HAYAT ÖDÜLÜM, İKİ EVLADIM...

Tüm bunların yanında en büyük hayat ödülüm, iki evladım var. 1995 doğumlu oğlum Zeki Berkay Saygın, Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü'nde akademik hayatını sürdürüyor. Kızım Ece Nur Saygın ise 2001 yılında doğdu ve bu yıl itibarıyla Emine Örneç Koleji'nde lise eğitimine başladı.

KADIN İŞ HAYATININ HER ALANINDA BAŞARILI OLABİLİR

Ben iş hayatındaki aktörleri kadın-erkek olarak değerlendirmiyorum. Kadın, aklımıza gelebilecek her alanda başarılı olabilir. En önemli azimdir. Ancak, gözlemlerime dayanarak ve klişeden olabildiğince kaçınarak kadınların giyim, hizmet ve eğitim alanlarında başı çektiğini söyleyebilirim. Benim bakış açım da cinsiyet ayrımına yer olmasa bile, paylaşım duygusuna sahip insanlar dayanışma içinde olduklarında sonucun her zaman olumlu olduğunu düşünüyorum. Buradan hareketle son yıllarda her ne kadar toplulukların oluşturulması ve etkinleştirilmesinde oldukça yol kat etmiş olsak, dayanışmayı kendini ispatlamış kadınların yanı sıra gerek toplumsal baskı, gerek aile düzeni sebebiyle adımını eşiğe atamayan adaylarımıza odaklanmamız gerektiğine inanıyorum.

Eşim beni her konuda desteklemiş ve yanımda olmuştur. O'nun bu konudaki anlayışı sayesinde hayatımdaki denge her zaman kendi seviyesini buldu. Benim için an çok değerlidir ve her şeyin planlanıp gerçekleştirileceği bir an vardır. Ev hayatı ve iş rolü kesişmediği sürece planlı bir insanın bu iki düzeninden vakit çalması için bir sebep yok.

KADIN YATIRIMCILARIMIZIN SAYISI ARTMAYA BAŞLADI

Kadınların çoğunluğu tarihin her evresinde toplum için büyük bir kazançtır. Bizlerin bir iş yaparken kararlarımıza bir erkeğin asla anlayamayacağı annelik hislerimizi katmamız daha insancıl sonuçların doğmasına sebep oluyor. Ayrıca topluluktaki bir kadın, o ortamda saygı ve sevgiyi artırıyor. Kadının doğasındaki üretkenlik, iş hayatında her anlamda avantajlı duruma olmasını sağlıyor.

Geçmiş yıllara kıyasla ülkemizde başarılı kadın yatırımcıların sayısının arttığını görüyoruz. Son zamanlarda yaşanan bu gelişimler toplumdaki bakış açısını da hızla değiştirmeye başladı. Kadın girişimcilerimiz hiçbir baskıdan çekinmeyip gelecekle ilgili doğru planlamalı. Çok çalışmaktan ve asla vazgeçmemekten bahsetmiyorum bile. Kadınların olayla-

ra bakış açılarının çoğu zaman daha kapsamlı ve hislerinin gelişmiş olduğunu düşünüyorum. Bu öngörü iş hayatında her zaman gelecekle ilgili planlamalarını sağlayacaktır.

KADIN GİRİŞİMCİLERE YAPILAN DESTEKLER KAYDA DEĞER...

Eğitim seviyesi düşük olan toplumlarda erkek hakimiyeti her zaman fazla. Çoğu yörede kadının ailedeki pozisyonu hala geleneksel... Toplumumuz önyargılara sahip. Kadın bir şekilde baskıyı yırtıp kendini bu dünyaya attığında bile erkekler tarafından kabullenmeyip üzeri örtülebiliyor. Öte yandan, toplumumuzdaki cinsiyete bağlı eğitim oranının göreceli de olsa yükselmesi, normların gelişmesi ve insanların çağın ihtiyaçlarını kavraması bu zorlukları az da olsa iyileştirdi. Son yıllarda geçmişe oranla kadın girişimcilere yapılan destek kayda değer... Yeterli mi dersiniz kesinlikle değil. Ancak yine de bu adımları atan, emek veren meslektaşlarımızı tebrik etmek gerekiyor.



SEVTAP YILDIZ

ÜÇCAN MİMARLIK
ETOİLE MUTFAK GENEL
MÜDÜR YARDIMCISI

“Genç girişimcilere; iş hayatına atılırken korkmamalarını tavsiye ederim. Cesaret edecekler, zorluklardan yılmayacaklar, çok ama çok çalışmayı göze alacaklar.”

Bursa-Gemlikliyim. Kız lisesini bitirdikten sonra Karadeniz Teknik Üniversitesi Fizik Mühendisliği Bölümünü tamamladım. İş hayatıma Türkiye Şişe ve Cam Fabrikaları AŞ’de başladım. Burada etüt proje ve kalite güvence şeflikleri yaptım. 11 yıllık iş yaşamımdan sonra Bursa’da bir otomotiv yan sanayi şirketinde kalite müdürlüğü görevinde bulundum. Sanayide çalıştığım bu dönemlerde konularıyla ilgili çok fazla eğitim aldım. Evliyim, iki oğlum var. Oğullarımdan biri mimar, şu an birlikte çalışıyoruz. Diğer oğlum ise ABD’de Dell’de çalışıyor. İş hayatımda eşimle de birlikte çalışıyorum.



TECRÜBEMİ KENDİ ŞİRKETİMDE KULLANMAK İSTEDİM

Girişimci olma isteği, iş hayatına atılmamdaki en büyük nedeni. Ayrıca sanayide edindiğim tecrübeleri kendi iş yaşamımda kullanmayı da çok istedim. Bunların çok da faydasını gördüm. Çalıştığım her iki şirkette de çok farklı tecrübeler edinmişim. Ayrıca yoktan var etmeyi çok severim. Memur ailesinden gelen biri olarak sermayesiz ve tecrübesiz ticarete atılma fikri beni çok heyecanlandırdı.

İş hayatına atılırken ailemden hiç kimse desteklemedi. Çünkü asker kökenlilerin yoğun olduğu bir aileydik. Ben iş hayatına atılırken ürtküler. Sadece eşim, çok ama çok destekledi. Çünkü o da girişimcilik ruhu çok fazla olan bir insandır.

GELİŞİM VE BÜYÜME SÜRECİ...

Şirketimi 1996 yılında kurdum. 2006 yılında Orman Bakanlığı’nda çalışırken her zaman şirketimle de ilgilenen eşim, görevinden ayrılarak bize katıldı. 2010 yılında da mimar olan

oğlum şirketimize katılarak enerjisiyle işimizin büyümesine neden oldu. 1996 yılında firmayı kurduğumuzda gerçekten sermayesiz ve tecrübesizdim. Küçük bir satış mağazam vardı. Bu mağazamda Kastamonu’daki bir fabrikadan aldığım kapıları satıyordum. Bu kapıların boya ve montajlarını dışarıdan ustalara yaptırıyordum. Bir yıl sonra çok küçük bir atölye ve 3 işçiyle kendim üretmeye başladım ve kapının yanında mutfak dolabı imalatına da girdim. Şu an Çalı Sanayi Bölgesi’nde 2011 yılında açtığımız fabrikamızda üretim yapıyoruz. Ayrıca İzmir yolunda bir mağazamız, Bursa içinde



de ürün verdiğimiz var. Yaptığımız üretimin yaklaşık yüzde 20'sini perakende müşterilerimize, kalanını da inşaat şirketleri, oteller gibi projeli işlere veriyoruz. Yurtdışında da Gana, Malta ve ABD gibi ülkelere de ihracat yapıyoruz.

Tüketicilerle ve iş yaptığımız şirketlerle empati kurmayı bilmem bana iş hayatında çok artı katıyor. Erkeklerden daha titiz çalışıyorum. İşimi ısrarla takip ediyor, geri dönüşlerde çabuk ve hassas davranıyorum.

DAHA SABIRLI VE TİTİZ ÇALIŞIYORUZ

Kadınlar iş hayatında girdikleri bütün alanlarda, özellikle finans ve satışta daha başarılı oluyor. Bunun nedeninin de şu olduğunu düşünüyorum: Kadınlar daha sabırlı ve titiz. Duygusal zekaları da erkeklerden daha iyi.

İŞ HAYATINDA HIÇ ÜMİTSİZLİĞE KAPILMADIM

İş hayatında umutsuzluğa yer olmadığını düşünüyorum. Ben de bu konuda hiç sıkıntı yaşamadım. Hayatımda en büyük destekçim eşim oldu. Çocuklarım da her zaman çok anlayışlı davrandılar. Bir de evde bize destek olan annemiz var. Ben de işimin dışında kalan bütün zamanlarımı aileme veririm.

BİLİŞİMDE DE YATIRIMIMIZ OLACAK

Önümüzdeki dönem hedeflerimiz: Farklı ülkelerde sektörel müz ile ilgili iş görüşmesi yaptığımız şirketler var. O işleri hayata geçirmeyi hedefliyoruz. Yeni planlanan yatırımımız da bilişim sektöründe olacak. Bununla ilgili olarak girişimlerimize de başladık. Orta ve uzun vadede; üretimimizin büyük kısmını farklı ülkelere ihracata yönlendirmeyi de hedefliyoruz. 2020 yılına kadar şirketimizi üretiminin çoğunu ihraç eden bir firma konumunda görmek en büyük amacımız.

SEKTÖRDEKİ EN BÜYÜK FİRMALARDAN BİRİSİYİZ

İlk birkaç yıl perakende müşterilere ufak ufak iş yapıyordum. Sonra bir inşaat şirketi sahibi tesadüfen mağazama geldi, tanışık. Çarşamba semtindeki Bursa Valiliği ile Milli Eğitim Müdürlüğü binalarının inşaatını yaptığını söyledi. Bu binaların kapı ve dolaplarını yapıp-yapamayacağımı sordu. Benim için çok büyük bir işti. Bu işler, sektördeki büyümemde dönüm noktası oldu. Şu an Bursa'da ahşap kapı ve dolap üreten- uygulamasını yapan en büyük firmalardan birisiyiz.

Sektördeki en büyük sorunlarımızdan birisi; nitelikli eleman bulamamak. Bunun için lise ve üniversitelerde bizim sek-

törle ilgili bölümler daha fazla açılmalı ve kaliteli eğitimler verilmeli. Aldığımız devlet desteklerinin çok az, kayıtdışı çalışan firma sayısının çok fazla olması ve bizlerin bunlarla maliyet anlamında rekabet edememesi de büyük sorun teşkil ediyor.

GENÇ GİRİŞİMCİLERE TAVSİYELER...

Genç girişimcilere; iş hayatına atılırken korkmamalarını tavsiye ederim. Cesaret edecekler, zorluklardan yılmayacaklar, çok ama çok çalışmayı göze alacaklar. Ayrıca kadınlara verilen tüm destekleri iyi araştırıp onlardan yararlanacaklar. Türkiye'de kadın girişimcilere verilen desteğin maddi anlamda da eğitim anlamında da çok az olduğunu düşünüyorum. Sağlanan destek, rakamsal olarak çok düşük. Bir de bu desteklere ulaşabilen kadın sayısı az.

İŞ HAYATINDAKİ KADINLARIN ZORLUKLARI

İş hayatındaki kadınların karşılaştığı zorlukların başında; aile, ev ve çocuk bakımı sorumluluğunun hala üzerlerinde olması geliyor. Ayrıca erkeklerin iş hayatında henüz başarısını kanıtlamamış kadınlara soru işaretleriyle bakması ve kadınları bazı sektörlerle yakıştıramaması da sorun olarak karşımızda duruyor.





DR. SEZGİN ÇETİNKAYA

GÖZ HASTALIKLARI
UZMANI

“İş hayatına atılmak isteyen gençlere; en az iki yabancı dili iyi derecede öğrenmelerini ve konularında kendilerini sürekli yenileyip güncellemelerini tavsiye ederim.”

1948 yılında Güney Kıbrıs'ın bir kasabası olan Limasol'da doğdum. İlkokul, ortaokul ve lise ikinci sınıfa kadar Kıbrıs'ta, lise son sınıfı ise İstanbul Çamlıca Kız Lisesi'nde okudum. Çapa Tıp Fakültesi'nde tıbbiyeyi bitirdim. Uludağ Üniversitesi'nde Göz Hastalıkları Ana Bilim Dalı'nda Oftalmoloji ihtisası yaptım. Bu dönem içinde ayrıca Ankara Tıp Fakültesi Göz Bankası'nda kontakt lens eğitimi aldım. Sevgili hocam Prof. Dr. Hikmet Özçetin ile Uludağ Üniversitesi Göz Hastalıkları Bölümü'nde kontakt lens kliniğini kurduk. Uzman olarak üniversiteden ayrıldıktan sonra 1980 yılından itibaren özel muayenehanemde serbest Göz Hastalıkları Uzmanı olarak çalışıyorum.



Genel Cerrahi Uzmanı Dr. Çetin Çetinkaya ile evliyim. Eşimle üniversiteden sınıf arkadaşız. Üniversite 4. sınıftan beri evliyiz. Bu evlilik, ailelerimizin isteğiyle gerçekleşti. Üniversite ve uzmanlık eğitimlerimizi birlikte tamamladık, neredeyse birlikte büyüdük.

Kızım Dr. Ebru Çetinkaya Tokmak ise ortodonti uzmanı. Gökhan Tokmak ile evli. Gökhan, Uludağ Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunu, ayrıca Amerika'da bilgisayar eğitimi aldı. Şu anda bir yazılım şirketine ortak. Lara ve Talya adında ilkokula giden ikiz kızları var. Oğlum Tolga Çetinkaya da Makine Mühendisi ve bekar.

KENDİMİ HEP ÇALIŞAN BİR KADIN OLARAK HAYAL ETTİM

Çocukluğumdan itibaren kendimi, büyüyünce hep çalışan bir kadın olarak düşlemiştim. Önce öğretmen, sonra eczacı, daha sonra da doktor olmayı düşündüm. Tıp Fakültesi'ne giderek bunu gerçekleştirdim. Aldığım eğitim zaten çalışmamı gerektiriyordu. Bu uzun ve zor eğitimden sonra çalışmamayı asla düşünmedim. Fakülteden sonraki asistanlık döneminde, çoğu asistanın gönlünde üniversitede kalıp kariyer yapmak vardır. Ben de aynı duygu ve düşüncelere sahiptim. Yalnız ülkemizde asistan iken aldığımız maaş ye-

terli olmadığı için aile desteği olmadan bunu gerçekleştirmek de çok güçtür. Benim ailem Kıbrıs'ta Rumlarla olan çatışmadan göçmen durumuna düşmüştü. Eşimin memur olan babası vefat etmişti. İki çocuğumuz vardı ve onların eğitimi çok daha önemliydi. Bu nedenle ben uzman olunca ekonomik durumumuzu düzeltmek için özel muayenehaneyi açmayı tercih ettim.

EŞİMLE BİRLİKTE MUAYENEHANE AÇMAYA KARAR VERDİK

Muayenehane açmamı çevremde desteklemeyen olmadı.



Eşimle birlikte karar verdik. Muayenehane için Setbaşı Cad-desi'nde bir yer bulduk. Fakat göz muayenehanesi açmak cihazların yüksek maliyeti nedeniyle ciddi nakit gerektirir. O tarihlerde Halk Bankası, doktorlara 500 TL kredi veriyordu. O krediden aldık ancak bu miktar yeterli değildi. Yıldız Tekstil Fabrikası'nın sahibi, rahmetli Harun Birgin bize faizsiz 500 TL daha borç verdi. Bu para ile gerekli bütün cihazları aldık. İş hayatına böylece girmiş oldum.

GENİŞ BİR HASTA POTANSİYELİM VAR

Muayenehanemi Nisan 1980'de açtım. O yıllarda Bursa'da göz doktoru çok fazla yoktu. Sabahtan akşama kadar hasta bakar, saat 18:00'den sonra da özel hastanelerde ameliyatlarımızı yapardık. Tıp fakültelerinde Deontoloji diye bir ders

vardır. Burada doktorların birbirlerine, hastalara ve çevreye davranışları öğretilir. Bizim ihtisas yaptığımız Uludağ Üniversitesi Tıp Fakültesi Göz Kliniği'nde dört yıl daha bize bu eğitim fazlasıyla verildi. Orada kardeş gibi yaşayarak öğrendik ve eğitildik. Bu nedenle; arkadaşlarımızla hastanelerde, ameliyathanede karşılaştığımız zaman birbirimize asiste ettiğimizi çok iyi hatırlıyorum. Hekimlik ve hasta bakmak, bilginin yanı sıra gerçek anlamda insanlık ve empati gerektirir. Bu felsefe ile 1980 yılından beri muayenehanemde hasta bakmaya devam ediyorum ve hiç hüsrana uğramadım.

Göz doktoru olduğum için tabii ki göz hastalıklarına ve görme kusurlarına bakıyorum. Ayrıca benim uzmanlık dalım kontakt lensler. Bu nedenle oldukça fazla, kontakt lens hasta potansiyelim var. Üniversitede öğrencilik yıllarımızda

kadın-erkek ayrımı pek yoktu. Biz sınıf arkadaşlarımız ile aynı sıralarda kardeşçe okuduk. Doktor arkadaşlarımız bizi genelde iş arkadaşı olarak gördüler. Bu nedenle iş hayatımızda aynı gelenek ve alışkanlık devam etti. Amacım; daha uzun yıllar aynı tempoda çalışmaya devam etmek. Evde ise bana ev işlerinde destek veren yardımcım var. Fakat özel işlerimizi, sosyal ilişkilerimizi ben düzenlerim. Yemeklerimizin çoğunu ben yaparım.

KADIN-ERKEK AYRIMI OLMAMALI

Bana göre kadınlar, ağır yük taşıma-kaldırma dışında eğitildikleri takdirde her konuda başarılı olabilir. Ben kadın-erkek ayrımına gerçekten karşı duran biriyim. Bu nedenle aynı



meslek sahipleri birbirlerini engellemekten ziyade, çalışanı takdir edip destek vermelidir. İş hayatına atılmak isteyen gençlere; en az iki yabancı dili iyi derecede öğrenmelerini ve konularında kendilerini yenileyip güncellemelerini tavsiye ederim. Eğer üretiyorlarsa da mutlaka uluslararası pazarlara açılınlar.

İŞ KADINLARI, YAŞADIKLARI ZORLUKLARI AŞABİLİR

Benim iş hayatındaki dönüm noktam şudur; Uzmanlık sınavını verip diplomamı aldıktan sonra Oslo'daki tıp fakültesi göz kliniğine göz ön segment cerrahisi için gidecektim. Eşim de yine aynı fakülteye hormon cerrahisi için gidecekti.

Burslarımız ayarlandı, fakat ekonomik durumumuz orada çocuklarımızla yaşamak için yeterli olmadığından gitmekten vazgeçip muayenehane açmaya karar verdik. Bu kararlar akademik kariyerime son verip serbest çalışmaya başlamış oldum.

Bizim dönemimizde muayenehane açmak çok kolay ve teşvik edici idi. Bugünlerde ise bürokrasi sorunu var. Bildiğim kadınlara, girişimci kadınlara devlet desteği var. Kadınlar kendi sahalarında bilgili ve yeterli olurlar. Bilgilerini güncellerlerse şimdilik onlara girişimcilikte engel olunamayacağı kanısındayım. Devamlı seyahat etmek zorunda olan bir iş kadını çocuklarına ve eşine yeterli zaman ayıramayacağı için birtakım zorluklar yaşayabilir. Fakat birlikte oldukları

zaman daha yoğun ilgi ve çaba göstererek bu açığı kapatmaları mümkündür.

KIZLARIMIZ ALABİLECEĞİ EN ÜST DÜZEY EĞİTİMİ ALSIN

Kadınların yumuşak karakteri, daha sevgi ve şefkat dolu olması, erkeklerle oranla daha fazla empati kurabilmeleri iş hayatında avantaj getirebilir. Benim bütün kızlara önerim; alabilecekleri en üst düzey eğitimi alsınlar, iyi öğrensinler ve uygar kadınlar gibi kendi ayaklarının üstünde şerefli ve dürüst bir şekilde dimdik dursunlar. Başarıyı hem aile bütçesine katkı sağlasınlar hem de açık fikirli, eğitilmiş, vizyonu geniş çocuklar yetiştirsinler.

SİNEM KADIRI

DELFIN GRUP
YALITIM-BOYA-
YAPI KİMYASALLARI
KURUMSAL İLETİŞİM
BAŞKANI

“Dünyanın yönetim şekli erkekler üzerine kurulu... ‘Böyle gelmiş böyle gider’ bir sistem var. Fakat ben her zaman asıl gücün kadında olduğuna inanıyorum.”

Bursa doğumluyum. İlk ve orta öğrenimimi Bursa’da tamamladım. Demirtaş Paşa Endüstri Meslek Lisesi Matbaa Bölümünü ve Anadolu Üniversitesi Halkla İlişkiler Bölümünü tamamladım. İş hayatına 2000 yılında Craft Tanıtım şirketini kurarak girdim. Devam eden süreçte 2013 yılında Gren Cafe FSM şubelerini açtım. 2014’te Delfin Grup Yalıtım-Boya-Yapı Kimyasalları Pazarlama ofisinin kurucu ortağı olarak da iş hayatımı sürdürüyorum.



MESLEK LİSESİ İŞ HAYATINA HAZIRLIYOR

Meslek lisesi eğitimi almış biri bence iş hayatına daha o yıllarda girmiş oluyor ve bunun kadını-erkeği olmuyor. Daha okuldayken kolunuza altın bilezik takmış oluyorsunuz. Bir de sevdiyseniz bölümünüzü artık bir meslek sahibi oluyorsunuz. Ben şans eseri girdiğim bölümümle sevebileceğim bir meslek sahibi olmuş, işimi yapmaktan keyif alacağımı daha o yıllarda görmüştüm. Yıllar içinde mesleğime sevgim,

üretmeye olan inancım ve hayat şartları beni kendi işini kurmuş genç bir kadın yaptı diyebilirim.

ÇALIŞMAK, ÜRETMEK, BİR İŞE YARAMAK...

Çalışmak, üretmek ve bir işe yaramak, adeta genetiğime kodlanmış. Bölümümü seçmem bir tesadüftü ve fakat öğretmenlerim en büyük şanslarımdandı. Beni hayata ve mesleğime iyi hazırladıklarını düşünüyorum. Okulumun son

yılında staj ile girdiğim matbaada kaldım ve 5 yıl boyunca çalıştım. 2000 yılında ilk girişimcilik maceram başladı ve kendi işimi kurma kararı aldım. Bu karar bir günde alınmış ani bir karardı. İki ay içinde ofisimi kurdum ve farklı bir hayata başlamış oldum.

EN BÜYÜK DESTEKÇİM ANNEM

İş hayatına girerken en büyük desteği annemden aldım.



Sonrasında yakın dostlarım ve ailemin geneli yanımda oldu. Annem hayatım boyunca kararlarımı olumlu karşılamış ve inandığım herşeyi yapmam konusunda bana güvenmiştir. Sanıyorum ne kadar çok istediğimi, azmimi gördüğü için yine ilk destekçim oldu. “Yanımdayız” diyen birçok kişinin verdiği sözleri tutmadığını da söylemek isterim. Neyse ki ben hayatım boyunca insanlara dayanarak iş yapmadım. Kendime olan inancım ve gerçek dostluklarımla bugünlere geldim.

2000'DE TASARIM FİRMAMI KURDUM

2000 yılında ani bir karar ve istekle ilk işim ve mesleğim olan tasarım firmamı kurdum. O güne kadar edindiğim tüm bilgi ve birikimimi koyduğum Craft Tanıtım ve tasarım ajansım da hem bir tasarımcı hem de tahsilat, muhasebe, lojistik ve müşteri ilişkilerini yürüten kişi oldum. Bir anda hem kendi işinin sahibi hem de çalışanı olmuştum.

SONRASINDA YENİ İŞLER...

2013 yılına kadar kendimi farklı bir iş yaparken hiç düşünmemiş olsam da, yıllardır gidip-geldiğim ve markanın reklam ajansı olarak da çalıştığım Gren Cafe'nin FSM şubesini açmaya karar verdim. Marka sahibi dostlarıma fikrimi açtım. Yine hızlı bir kararla başlayan kurulum aşamalarından sonra Nisan ayında artık Bursa'nın ilk ve tek fotoğraf konseptli kafesinin FSM şubesini kurmuştum.

Craft Tanıtım Tasarım'dan sonra Gren Cafe ile hizmet sektörünün farklı bir dalında mutlu-mesut işlerimi yürütürken yine girişimci ruhumu bastıramadım ve bu kez yine marka planlamasını yürüttüğüm Delfin markasının 2014 yılı Nisan

ayında Delfin Grup Yalıtım-Boya-Yapı Kimyasalları Pazarlama ofisinin kurucu ortağı olarak buldum kendimi... 25 yıllık boya üreticisi olan Delfin, aynı zamanda Türkiye'nin ilk ve tek Tübitak buluşlu yalıtım sıvası ve şapını üretiyor. 2016'nın ilk çeyreğinde bünyemize yapı kimyasallarımızı da katacak güçlenerek büyüyen bir marka olduk.

Craft Tanıtım Tasarım Matbaa ile Bursa'da birçok sektöre hizmet etmekteyiz. Yeni kurulacak ya da geçmişe dayalı birçok firmanın tüm kurum kültürünü oluşturup markalaşma faaliyetlerinde destek veren bir ajansız. Gren Cafe FSM, “Bursa'nın ilk ve tek fotoğraf konseptli kafesi” sloganıyla kuruldu. Fotoğraf tutkunlarını ya da meraklısının aradığını bulması amacıyla yola çıkan, duvarları sergi alanı niteliğindeki kafemizde İtalyan mutfağı, Meksika mutfağı ağırlıklı alakart lezzetler ve kahve çeşitlerimiz bulunuyor. 2013 yılında kurucusu olduğum FSM şubesi ile Bursa'da marka olma adımlarını büyüten cafemiz 7'den 70'e her kesime hitap eden size Alaçatı ya da Bodrum'da olduğunuz hissini veren özel bir kafedir. Delfin Grup Yalıtım-Boya-Yapı Kimyasalları Pazarlama, 3 farklı grup olan üretimini bayilikler kanalıyla büyütmeyi hedeflemiştir. Türkiye ve dünyanın tamamına hizmet etmek üzere yola çıkan Delfin Grup Pazarlama, inşaat sektöründe inovatif ürünleri ile inşaat firmaları, müteahhitler, mimarlar ve hali hazırda oturan tüm binaları hedeflemektedir.

KADINLAR HEP FARKLILIK KATAR

Bir kadın ne iş yaparsa yapsın sezgisel olarak hep işine farklılıklar katar. Kadınların iş hayatında farkındalıklarının daha yüksek olduğunu düşünüyorum. Analitik ve hızlı karar verebilen biri olarak düşünürüm kendimi... Yine de yıllar içinde edindiğim en önemli tecrübelerden biri, hangi işi yaparsan

yap temkinli, sakın ve tüm olasılıkları düşünerek hareket etmek oldu. 16 yıldır ticaret hayatımda birçok tecrübe biriktirdim. Hangi işim olursa olsun ilk günkü heyecanı yaşarım. Kurumsallaşma ve markalaşmaya önem veririm ve yaptığım işler hep sektöründe marka olma yolunda ilerliyor.

KADINLAR HER YERE YETER

Kadınlar fırsat verildiğinde ve istediklerinde her alanda başarılı oluyor, ekonomiye katkı sağlıyorlar. Kadınların en büyük katkısı evde başlıyor. Ev ekonomisini yönetebilen bir kadın bence ülkesine en büyük katkıyı sağlamakla başlamış oluyor iş hayatına. Sanayide, eğitimde, gıdada, tekstilde ve hizmet sektöründe büyük-küçük kendi işini kurmuş birçok başarılı iş kadını var. Kadın azimlidir, kadın dirayetlidir, kadın merhametlidir, kadın evini de işini de yönetir ve hiç birini ihmal etmez. Hepsini organize olmayı bilir. Her yere yeter.

GREN CAFE FSM...

Craft Tanıtım-Tasarım Matbaa, artık çok daha seçici ve en iyi müşterileri Gren ve Delfin. Üretken bir kadroyuz ve işimizi daha fazla geliştirmek için sürekli fikirler geliştiriyoruz. Gren Cafe FSM, büyümesini bitirmeyecek bir hizmet sektörü. Sürekli canlı olmalısınız, sürekli üzerine yeni lezzetler eklemeli yeni açılan yerlerle rekabet edebilmelisiniz. Bu sebeple Gren Cafe büyümesine devam edecek, belki bir-iki şubesiyle...

DELFIN GRUP...

Delfin Grup, Tübitak buluşlu ürünleri ve 2016 yılında ürün gamına kattığı yeni ürünleri ile gelişmeye devam ediyor.

Biz firma olarak Ar-Ge yapmayı, piyasayı okuyup müşteri beklentilerine cevap verebilecek yeni ürünler üretmeyi ilke edindik. Delfin Grup'un bayilik ağıni bir-iki yıl içinde tamamlamış sektöründe öncü, Türkiye'nin güven duyulan markaları arasında olmasını hedefliyoruz. Tabi bir yıla kadar yurt dışına da açılmış oluyor.

İşletmecisi olduğum her şirketimin kendi alanlarında Türkiye'nin tanınmış güven duyulan markaları olmalarını hedefliyorum. Ülke ekonomisine katkı sağlayan güçlü işletmelere sahip olmayı hedefliyorum. 2023'te umuyorum ki Türkiye artık kendi enerjisini üreten evlerle dolar. Yüzde 98 doğal yapısı ile doğaya, insana ve ülkesine verimli olmayı hedeflemiş Delfin Grup, 2023'te dünya markaları arasında olacaktır.

İŞİNİZİ ÇOK SEVİN

İş hayatına yeni girecekler şu tavsiyelerde bulunabilirim: Genç yaşta kendi işinin sahibi olmak patron olduğunuz anlamına gelmez. Her zaman en çok çalışan, üreten ve işini en iyi yapan olmak durumundasınız. Fakat bunun için asla ailenizi ve sevdiklerinizi ihmal etmemelisiniz. İşinizi çok sevin ama mutlaka bir hobiniz olsun. Ayrıca, ne olursa olsun sabırlı olun ve fakat bazen de nereden bırakacağınızı bilin. Özellikle kadın olduğunuzu hiç bir zaman unutmayın. İş hayatının dayattığı erkek ticaretini benimsemeyin, işinizi bildiğiniz yoldan ama dürüstçe yapın. İş yaptığınız insanların parasını alın teri kuramadan verin ve saygının sevgiden gelenini tercih edin, ancak o zaman ekip ruhunu yaşatabilir, güven duyabileceğiniz bir ekibe sahip olabilirsiniz. Ekip olmayı başardığınızda büyüme ve markalaşma başlar.

KENDİ İŞİMİ YAPMALIYIM

2009 ekonomik olarak zor bir yıldır benim için. Dayanması kolay olmadı ve tam olarak ne yapmam gerektiği ile ilgili çok gel-gitlerim oldu. Altı ay kadar bir fabrikada part-time tasarımcı olarak çalışmak durumunda kaldım. O yıl anladım ki ben kendi işini yapabilecek biriyim, başka türlü bir hayat bana göre değil. “İşime sahip çıkmalıyım” dedim ve çok ama çok çalıştım. Şükür, hep dediklerim oldu hayatta. Tam en sona geldim dediğimde hayatıma girdiler ve bana bir şekilde mücadele etmem gerektiğini hatırlattılar. 2011 yılı başında Nilüfer Turizm firmasının PR ajansı oldum. Benim için iyi bir okul oldu ve ticarete daha cesur olmam gerektiğini gösterdi. Tek başına her işi yapamayacağımı daha iyi anlamıştım. Yıllar içinde hayal ettiklerimi unuttuğumu fark etmemi sağlayan yıllardı. Ne istediğini hatırlayınca, artık daha net, kararlı ve azimli oluyor insan.

SORUN; KALİFİYE ELEMAN EKSİKLİĞİ

Reklam ajanslığı, internetin ve teknolojinin ilerlemesiyle oldukça gelişti ve ulaşılabilir oldu. Bu hem bir avantaj hem de bir dezavantaj. İşverenin beklentileri artarken kaliteleri gün geçtikçe düşüyor. Artık tasarımcılar dünyadan örnekleri daha rahat izliyor ve yeni yetişen nesil tasarıma yeni anlamlar kazandırıyor ve fakat bu ne yazık ki birbirinin benzeri işleri de doğuruyor. Gren Cafe'de şunu görüyorum ki şehir geliştiğe talepler değişiyor ve firma olarak hazır değilseniz aynı hızda eskiyorsunuz. Bu işin en zor kısmı; personel. Ka-

lifiye birini bulmak çok zor. “Tam yetişti, alıştı” diyorsunuz, ertesi gün bir bakıyorsunuz gelmemiş. İşine saygılı bir ekip oluşturmak ve personel bulmak sektörün en büyük sorunu. Delfin Grup Pazarlama, inşaat sektörüne hizmet etmekte ve sektörün en büyük sorunu işçilikler. Bu konuda Delfin Grup olarak Tübitak ile birlikte geliştirdiğimiz ısı, ses, yangın ve neme dayanıklı doğal yalıtım sıvamız sektöre iş yükü anlamında çözüm oldu diye düşünüyorum. Birçok açıdan uzayan işçilikler ve uygulama zorluklarını ortadan kaldıran yalıtım sıvası ve şapı inşaat firmalarına ve uygulamalara çözüm oluyor.

Ben yıllardır işine yatırım yapan biriyim. 16 yıllık iş hayatıma son 3 yılda iki farklı alanda iki yeni işletme ile yatırımlarımı sürdürdüm. Yakın zamanda farklı bir yatırım yapmayı düşünmüyorum ve fakat devam eden işletmelerimin vizyonlarına giden yolda yatırımlarım devam edecek.

KADINA POZİTİF AYRIMCILIK YAPILIYOR

Girişken bir işletmeciyseñiz önünüze çıkan zorlukları aşabilecek yolları da buluyorsunuz. Türkiye'de farklı platformlarda kadına pozitif ayrımcılıklar yapılmakta, dernekler, kadın kuruluşları ve en önemlisi Kosgeb gibi bir güç var. Kendinize güvenirsensiz size inanacak birçok platform bulunabileceğine inanıyorum. Çevre en büyük desteklerden biri oluyor iş hayatında insana. Alanınızda olması gerekmiyor bu çevrenin. Bursa'da çok değerli iş kadınlarının ya da erkeklerinin bir araya geldiği dernekler birbirine çok destek oluyor diye düşünüyorum.

Birbirinden farklı sektörlerde hizmet eden işletmelerin sahibi olarak, ilk işletmemi kurduğum yıllarda gençliğimin verdiği tecrübesizliklerle çok sıkıntılar çektim. Sanıyorum en çok erkekler zorluyor kadınları iş hayatında. Hala 'elinin hamuru' durumu var ticaretin birçok alanında. Bir de aile faktörü... Kadın bir girişimci eş ve tabi bir de anne ise birçok parçaya bölünüyor gördüğüm kadarıyla.

KADIN ÜRETKENDİR, PRATİKTİR

Kadınların en büyük avantajı kadın olmak zaten. Şaka bir yana kadın, olayları çok daha detay düşünebilir ve bu bir yetenektir bence. Ayrıca kadınlar üretken ve pratiktirler de... Dünyanın yönetim şekli erkekler üzerine kurulu. Böyle gelmiş böyle gider bir sistem var ve fakat ben her zaman asıl gücün kadında olduğuna inanıyorum. Kadının merhametinin zaaf olduğunu düşünselerde ben birçok olayda avantaj olduğunu düşünmüştümdür. Ayrıca kadınlar erkeklerle oranla çok daha çabuk organize olabilir, dayanışma gösterebilir bir öngörüye sahipti.

Bu projenin içinde olmak, bu şahane kadınlarla anılmak benim için gerçekten çok özel bir durum. Kadınların iş hayatındaki gücünün farkında olup onları her zaman destekleyen kıymetli insan Yakup Altınöz'e ayrıca teşekkür etmek isterim.

Çok sevdiğim bir sözle bitirmek istiyorum. “Kadınların gülümsemediği bir ülkenin erkekleri cesur olmaz.”





SİNEM ÖZIRMAK

KRT ENDÜSTRİYEL
FİRMA SAHİBİ

“Kadınlarımıza şunu söylemek isterim ki; gerçekten inandıkları bir projeleri varsa mutlaka o yola çıksınlar. Dünya hayallerinin peşinden giden kadınlar sayesinde değişecek.”

1979 Bursa doğumluyum. İlkokulu Gemlik'te, ortaokul ve lise öğrenimimi Bursa Kız Lisesi'nde tamamladım. Yükseköğretimimi Ankara Üniversitesi Çankırı Meslek Yüksekokulu'nda aldıktan sonra Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde lisansımı tamamladım. Üç çocuklu bir ailenin en büyük çocuğuyum. Babam balıkçı, annem ise ev hanımı. Evliyim, bir kız çocuk annesiyim.

YILLARCA MUHASEBECİLİK YAPTIM

İş hayatıma 1998 yılında muhasebe elemanı olarak başladım. Yıllarca muhasebecilik yaptıktan ve mali müşavirliğe hazırlandıktan sonra staj sürem bitimine çok az kala bam-



başka bir iş olan satış çok sevdiğime karar verip, bu konuda bir şirket kurup kendi şansımı denemeye karar verdim. Mali müşavirlik stajımı yakıp radikal bir kararla 2012 yılında Endüstriyel Ekipmanlar satışı yapmak üzere bayilik alarak KRT Endüstriyel'i kurdum.

HER KADIN ÇALIŞMALI

İş hayatına atılmamın cinsiyetle bir ilişkisi olduğunu düşünmüyorum. Bence her kadın mutlaka çalışmalı. Ekonomiye yön vermeli ve hayatın içinde yer almalı. Kendi ayakları üzerinde durmayı bilen kadınlar ne istediklerini de iyi biliyor ve onların yetiştirdiği çocuklarla ülkem çok daha güzel yerlere

gelecek. Geleceği daha güzel inşa etmek istiyorsak kadınların gücünden mutlaka faydalanmalıyız. Ben hep özel sektörde çalıştım ve çalıştığım her firmada hiç gocunmadan her görevde yer aldım. Muhasebe, finans, personel, depo, satış vs. Daha sonra da bu birikimlerimi kendi şirketimde kullanmak istedim.

GÜZEL DOSTLUKLAR BİRİKTİRİMİŞİM

İş hayatına atılmam aslında çok zordu. Sermayesiz, yalnızca aklımda bir fikirle ne yapacağımı bilemezken çevremdeki dostlarımla fikirlerimi paylaşmaya başladım ve inanılmaz şeyler oldu. Bir arkadaşımın ofisinde fazladan bir masa var-

dı. Orası benim ilk işyerim oldu. Başka bir arkadaşım web sitemi iş hediyesi olarak yaptı. Şimdi sevgili eşim olan Melih Özirmak'tan aldığım borçla ilk arabamı aldım. Yani imece usulü işyeri açtım diyebilirim. Çevremden çok güzel bir destek aldım. Çok güzel dostluklar biriktirmişim. İşe borçla başlamak benim için belki de daha iyi oldu. Çünkü borçlarımı ödemek için çok daha fazla çalışmak zorundaydım. Çok şükür ki şirket olarak bütün borçlarımızı ödedik ve çok güzel işlere imzamız attık.

Yapım gereği her zaman kendi kararlarını kendisi veren ve kafasına koyduğunu yapan bir insan oldum. Belki de bunu



bildikleri için ailemden hiç kimse iş hayatına atılmama kar-şı çıkmadı, aksine desteklediler. Ancak en büyük desteği sevgili eşimden aldığımı kesinlikle söyleyebilirim. Onun yönlendirmeleri olmasaydı bu kadar güzel iş yapabilmem mümkün olur muydu gerçekten bilmiyorum. Eşim benim en iyi yaşam koçum.

TEK ŞANSIM VARDI, DEĞERLENDİRDİM

2011 yılında iki ortak olarak iş hayatına başladık, ancak bu fazla uzun ömürlü olmadı. Ticaret hayatımın başında or- takla iş yapmanın ne kadar zor olduğunu anlamam parayla satın alınamayacak bir deneyim oldu. Bunun için kendimi çok şanslı hissediyorum. 2012 yılında KRT Endüstriyel'i kur- dum. Sıfır sermaye ile işe başladım ve ödemem gereken çok fazla borcum vardı. Ticaret biraz kumar gibidir. Para kazanmanız için satmanız gerekir ancak sattığınız ürünün tahsilatını yapamazsanız o zaman pek şansınız olmaz. Hele ki benim gibi hiç sermayeniz yoksa o zaman hiç olmaz. Ris- ke girme lüksüm yoktu. Yapabileceğim en iyisini yapmak için tek şansım vardı. Bursa'nın 250 büyük firma listesini ma- saya koydum ve "Bu firmalar benim müşterilerim" diyerek yola çıktım. «İnanmak başarmanın yarısı" derler. Gerçekten öyle. İlk faturamı Çelik Palas Otel'e, ikinci faturamı Tofaş Türk Otomobil A.Ş.'ye kestim. Tabi firmaları ziyaret ediyorsunuz, referans soruyorlar. Ben de gururla "Tofaş en büyük referan- sım" diyorum. Halbuki başka referansım yok neredeyse. Baş-

ka referans sormuyorlar. Böyle böyle büyüdük. Tek başıma ziyaret, fatura, teklif, sipariş, sevkiyat koştura koştura yavaş yavaş ama emin adımlarla işimi büyüttüm.

BÜYÜK FİRMALARIN ÇOĞU REFERANSIMIZ

Şimdi o 250 büyük firma listesinin tamamı olmasa da bü- yük bir çoğunluğu referanslarımız arasında yer alıyor. Ka- vaklı Mahallesinde arkadaşlarımla ofisimde kurduğum işimi Nisan 2013'te Ertuğrul Mahallesinde çıkamaz bir sokakta ilk showroomumuzu açarak bir basamak daha ileriye taşındık. Kasım 2014'te ise Alaaddinbey Sanayi Bölgesi'ndeki üç katlı yerimize, yani bugünkü işyerimize taşındık. Şu anda oturdu- ğuna inandığım kemik kadromla her geçen gün büyüyün- ve enerjisi her geçen gün giderek artan bir ivme yakaladık. Çok güzel projelere imza attık ve atmaya devam ediyoruz. Standart ürünlerin satışının yanı sıra müşterilerimize özel projeler de yapıyoruz. Müşteri memnuniyeti ve her zaman iyiye doğru gelişim bizim temel ilkelerimiz oldu. Ayrıca bu yılın başında raf sistemleriyle ilgili de bir bayilik olarak ağır yük raf sistemlerinin satışına başladık. Şimdiden bu konuda oldukça referans sahibi olduk. Ağırlıklı olarak otomotiv ve makine başta olmak üzere gıda, turizm, beyaz eşya, tekstil, kuyumculuk, lojistik, kalıp, plastik, elektronik, aydınlatma, savunma sanayi, eğitim ve sağlık kurumları gibi birçok sek- törde hizmet soruyorlar. Ben de gururla "Tofaş en büyük referan- sım" diyorum. Halbuki başka referansım yok neredeyse. Baş-

sistemine ya da herhangi bir sanayi kuruluşunun üretim alanına kadar pek çok kurum ve işletmeyle çalışabiliyoruz.

Yıl hedefi değil de her zaman gelişim hedefi olan bir firmanın sahibiyim. Şu anki durum her geçen gün iyiye gitmeli ve her zaman firmalar bizden güvenilirliliğimizle ve saygıyla söz etmeli. Bizim hedefimiz her zaman bu olacak. Örneğin bu yıl içerisinde bize özel yazılan CRM programımızı devre- ye alarak müşterilerimize daha hızlı geri dönüş yapabilmeyi hedefliyoruz.

ÇÖZÜM ODAKLI HİZMET ANLAYIŞI...

KRT Endüstriyel, satış ve pazarlamada öncü olmak, alanın- daki ürünlerde kalitenin sürekliliğinin korunmasına katkıda bulunmak ve bu ürünlerin doğru kullanılması konusunda sistematik çözümler üretmek misyonu ile 4 yıldır sektörde hizmet veriyor. Müşteri ile samimi ilişkiler kurarak, öncelikle onları anlayarak, ihtiyaçları yerinde tespit edip piyasalarda hakim olan alışlagelmiş satış ve pazarlamanın dışında fir- malara özel projeler üreterek müşteri memnuniyeti odaklı çalışıyoruz. Çalışan kadromuzla sadece satış öncesi değil, satış sonrası da verdiğimiz teknik destek ve hizmetlerimiz- le müşteri ilişkilerimizi daima sıcak tutmaya çalışıyoruz. En önemlisi müşterilerimizin zamanını verimli kullanmaları için elimizden geleni yapıyoruz.



Müşteri ile tanışma aşamasından başlayarak ürün seçimi, üretimi, nakliye ve montaj aşamasına kadar olan tüm basama-kları gerçekleştiriyoruz. Teknolojik gelişmeleri her zaman yakından takip etmeye çalışarak çağın gerekliliklerini uy- gulamaya çalışan bir firmayız. KRT Endüstriyel olarak kalite, dürüstlük ve çözüm odaklı hizmet anlayışından vazgeçme- mek en temel prensiplerimiz.

KALİFİYE ELEMAN SIKINTISI VAR

Sektörümüzde yaşanan en büyük sıkıntı; genel olarak oto- motiv sektörü dışındaki firmaların henüz ürünlerin gerekli- liğini tam anlayamamış olması, 55 yılın üretim gibi sistem- lerin henüz ülkemizde hakkı ile uygulanmaması diyebilirim. Firmalar ürünlerimizle sağlayabilecekleri zaman ve maliyet tasarruflarını fark edemiyorlar. Ayrıca çok fazla merdiven altı tabir ettiğimiz üretici mevcut. Kaliteli malzeme ve hizmetin her zaman bir bedeli var, bunu unutmamak gerekir. Bunun yanı sıra ciddi bir kalifiye satış elemanı sıkıntısı var. Meslek liseleri ve yüksekokullar bu konuda daha fazla eleman yeti- ştirmeli diye düşünüyorum.

Her zaman bir yatırım planımız var. Her yıl başında ülke eko- nomisi ve sektör gerçeklerini baz alarak hedefler koyuyor ve yıl sonunda bunları gerçekleştirmiş oluyoruz. Her yıl mut- laka daha da büyümüş oluyoruz ve umarım bu hep böyle devam edecek.

KADIN ELİ DEĞEN YER ÇOK FARKLI OLUR

Sektöre kadın eli değdirdim. Çok genellemek doğru olmasa da kadın eli değen yerlerin daha farklı olduğu bence aşı- kar. Sektörde malzeme satışı ile kısıtlı olan duruma hizmet vermeyi ekleyerek ve müşteri memnuniyeti odaklı çalışma prensibimizle çok farklı bir pozisyona taşındığımızı ve algı değıştirdiğimizi söyleyebilirim. Zaten kadınlar her konuda başarılı olabilir. Bunu ayırmak bence çok mümkün değil. Ye- ter ki karar versinler ve inansınlar. İnsanlar benim yaptığım işi gördüklerinde de "bu erkek işi" diyor çoğu zaman. Ancak aslında böyle bir şey yok. İşlere, renklere, hayata cinsiyeti biz insanlar yüklüyoruz. Canlılar dışında hiçbir şeyin cinsi- yeti yok aslında. İş hayatında en çok sevgili eşimin desteği- ni hissediyorum ve tabii ki minik kızımın kokusunu. Akşam eve gittiğimde işi dışarda bırakıyorum. Sadece ailemle vakit geçiriyorum. Eğer vermem gereken ciddi bir karar varsa ki- zım uyuduktan sonra eşimden fikir alırım her zaman. İşte iş, evde ev. Bunu ayırmak lazım.

KRİZ ASLINDA BİR FIRSATTIR

İş hayatına atılmak isteyenlere; yaptıkları işe önce inanmalarını ve en kötü krizin bile aslında bir fırsat olduğu prensibini geliştirmelerini tavsiye ederim. Reklam için bir bütçeleri her daim hazır olsun. Yılmasınlar. Başkalarının fikirlerini önem- sesinler. Müşteri memnuniyeti her zaman birinci öncelikleri olsun ve hedefleri para kazanmaktan ziyade insan kazan-

mak olmalı. En büyük sermayeleri ise çalışanları... Onlara mutlaka yatırım yapsınlar. Sizi dışarıda temsil eden insanlar yüz ifadeleriyle sizi dışarıda yansıtırıyorlar bunu unutmasın- lar.

YETERLİ DESTEK VERİLMİYOR

Türkiye'de kadın girişimcilere yeterli destek verilmiyor. Ge- rekli değeri gördüğümüze inanmıyorum. Ülkemizde giri- şimci olmak zor. Devlet destekleri yeterli değil, kendi ser- mayenizi çoğu zaman kendiniz geliştirmek zorundasınız. Bunun için hazırlanmış kurumlar var ancak şartlar bazen çok ağır olabiliyor. Bu nedenle de bazı şeyler daha ağır ve yavaş geliyor. Banka kredileri için de aynı şey söz konusu. En çok ihtiyacınız olan iş kurma aşamasında bilançolarınız yetersiz görüldüğü için banka desteği de alamıyorsunuz. Ya da yeteri kadar alamıyorsunuz.

BİZLER DAHA DETAYCIYIZ

Biz yaradılış gereği daha detaycı oluyoruz ve şeytanın ay- rıntıda gizli olduğunun farkındayız. Bu bize daha farklı bir bakış açısı kazandırıyor. Bunun için her işte avantajlı oluca- ğımızı düşünüyorum. Kadınlarımıza şunu söylemek isterim ki gerçekten inandıkları bir projeleri varsa mutlaka o yola çıksınlar. Dünya hayallerinin peşinden giden kadınlar saye- sinde değışecek.



SİNEM ZİREK

ÖZEL SİNEM BALE
KURSU KURUCU VE
YÖNETİCİSİ

“İş hayatında her türlü zorluğu avantaja çevirmek tamamen bizim elimizde. Kendini geliştirmeyi başarmış çalışan tüm kadınların her işin üstesinden geleceğine eminim.”

1976 yılında Bursa’da doğdum. 1985’te Milli Eğitim Bakanlığı’na bağlı Neriman Bale Kursu’nda klasik bale eğitimine başladım. 1997’de bale yüksek bölümünü bitirdim. 1997-2005 arasında Neriman Bale Kursu’nda öğretmenlik görevine devam ettim. 2001-2009 yılları arasında Mahmut Atalay Cimnastik Eğitim Merkezi’nde artistik jimnastik sporcuların koreografliğini yaptım. 2003-2008 arasında Arjantin Tango çalışmalarında bulundum. 2005-2006’da ise Nilüfer Belediyesi bale eğitim çalışmalarına başladım ve 2011 yılına kadar devam ettim.



2012’DE BALE KURSUMU HİZMETE AÇTIM

Tataristan Cumhuriyeti’ndeki Kazan Bale Konservatuvarı’nın ünlü balet Rudolf Nurevey’in mezun olduğu okul- düzenlediği seminerlere katıldım. Tataristan devlet bale solist dansçılarıyla temsillerde dans ettim. Bursa Ahmet Vefik Paşa Devlet Tiyatrosu’nda 1997-2005 yılları arasında solist olarak dans ettim. Bursa Kültür Sanat Turizm Vakfı ile çeşitli sivil toplum örgütleriyle birlikte dünya dans günü kutlamaları ve birçok bale resitali düzenledim. Resitalerimde kendi özgün koreografilerimin yanı sıra Kuşu Gölü, Uyuyan Gü-

zel, Giselle, LesSylphides, LeCorser, Don Quixote, Paquita, Fındıklı gibi çok önemli bale eserlerinin orjinal koreografilerinde hiçbir değişiklik yapmadan sahneye koydum, öğrencilerimin bu evrensel sanattan gerektiği gibi yararlanmalarına ve yaşayarak öğrenmelerine özen gösterdim. Bale konulu çeşitli televizyon programlarına katıldım. 2005 yılında Nilüfer Belediyesi Klasik Bale Topluluğunu kurdum. 2011 yılına kadar çalışmalarına devam ettim. 2010- 2012 yılları arasında Tango Evita Dans ve Sanat Merkezi’nde klasik bale çalışmalarımı sürdürdüm. 2012’de de Milli Eğitim Ba-

kanlığı’na bağlı Özel Sinem Bale Kursu’nu açtım. Kursumun hem kurucusu hem de öğretmeniyim.

Toplumda artık kadına bakış açısının değişmesi gerektiğine inanıyorum. Bunun için kadınlar kendilerine daha çok güvenmeli, erkekler de bu anlayışı desteklemeli. Bu, ancak böyle mümkün olabilir. Ülkemizde belli bir süre sonra bu anlayışın yaygınlaşacağına ve o zaman da sektörün her kademesinde çok daha fazla kadın çalışanın istihdam edileceğine inanıyorum.



AİLEM BENİ HER ZAMAN DESTEKLEDİ

Bale eğitimime başladıktan kısa bir süre sonra çocukluk yaşlarımda, öğretmenim gibi olmayı hayal ederek bu mesleği yapmaya karar verdim. Çocuklara olan sevgim de bu hayalimi destekledi. Bu hayalimin gerçek olması çok büyük şanstı benim için. Annem ve ablam başta olmak üzere tüm ailem sürekli olarak beni destekledi. Çünkü bale, çok disiplinli çalışmayı sevenlerin işidir. Sabır isteyen zahmetli bir uğraştır. Aynı zamanda müzikle bütünleşmeyi gerektirir. Ailem, bu özelliklerin bende olduğunu düşündükleri için bana her zaman yol gösterici oldular.

DAHA DA BÜYÜMEYİ HEDEFLİYORUZ

Kursumuzda; eğitimlerine devam eden ve yeni başlayacak öğrencilerimizin her geçen yıl daha iyi bir seviyeye ulaşmalarını sağlamayı hedefliyoruz. Önümüzdeki süreçte, Bursa'nın birçok bölgesinde okulumuzun şubelerini açmayı ve özellikle Türkiye'nin Doğu Bölgesi'nde bulunan çocuklarımıza sanatı sevdirmeyi ve onların geleceğine ışık tutmak amaçlı çalışmalar yaparak büyüdüğümüzü hayal ediyorum. Öte yandan; yeni yatırımlar da planlıyoruz. Sahne sanatları ve birçok farklı organizasyonun gerçekleştirileceği büyük bir sanat-kültür merkezi kurmayı amaçlıyoruz. Ayrıca bale ve dans kıyafetleri üzerine bir dikiş atölyesi de kurmayı planlıyoruz.

BALE; UZUN VE ZOR BİR EĞİTİMDİR

Bale; uzun ve zor bir eğitim sürecinden geçmeyi gerektiren sanat dallarından birisidir. Maalesef ülkemizde bale konusunda ailelerimiz hala bilinçsiz. Küçük dansçılar için, anne-baba bu durumu etraflıca düşünmelidir. Çocuğunuz dansa veya baleye çok yatkınsa, siz de gitmesi konusunda gerçekten kararlıysanız bale öğretmenini seçerken çok dikkat etmelisiniz. Seçeceğiniz öğretmen, bale konusunda akademik eğitim almalı, ayrıca kurs da bu iş için yeterli olmalıdır.

Öğretmenlik yapmak benim için her zaman öncelikli oldu. Öğrencilerime baleyi sevdirmek, öğretmek, onlarla dans edip zaman geçirmek, bu sanatsal tecrübe ve mutluluk benim için çok değerli. Kurum açmayı aktif olarak öğretmenlik yaptığım süreçte düşünmemiştim. Mezun olan öğretmenlerimizin bu mesleği sürdürebilmesi amaçlı kurum açmaya karar verdim. Bu benim için iş hayatımda dönüm noktası oldu.

EN İNCE DETAYA KADAR İNCELERİZ

Kadın ve erkek, duygusal ve bedensel yönden farklıdır. Bu farklılıktan kaynaklanan tepkiler ve düşünceler vardır. Kadınlar erkeklerle oranla daha detaycı ve mükemmeliyetçi bir yapıya sahip. Olumsuz bir durumla karşılaşmamak için

herşeyi en ince detayına kadar inceleriz. Ayrıca kadınların aynı anda birden fazla farklı işi takip edip tamamlama becerisi de oldukça yüksektir. Hatta kadınlar iş takibi konusunda erkeklere göre daha başarılı oldukları ve duygusal zekayla hareket ettikleri için birçok alanda çok başarılı faaliyet gösteriyorlar.

YENİ PROJELER ÜRETİLİYOR

Son dönemde kadın girişimciliğinin ve istihdamının artması için projeler üretiliyor. Ekonominin büyümesi ile kadının ekonomideki gücünün artmasını sağlamayı misyon edinen birçok sivil örgüt var. Kadınlarımız için her alanda daha fazla desteğe ihtiyaç olduğu açık.

Hayatımdaki kurallardan birisi de; umutsuzluğa düşmemek ve panik yapmamak. Umutsuzluğa düştüğümüzde, kendimizi içinden çıkılmaz bir döngüde bulur ve giderek daha da umutsuz bir hale geliriz. Böyle zamanlarda, çalışmalarına her zamankinden daha aktif devam ederim.

ENGELLER KOLAYCA AŞILABİLİR

Türk toplumunda kadının aileyi yönetme tarafında daha fazla görevi olduğu düşünülür. Kadınlar üzerinde bu durum baskılar oluşturabiliyor. Son yıllarda bu düşünce değişmeye başladı. Çocuklarla ilgilenmek ve diğer yandan iş hayatını

sürdürebilmek gerçekten zor. Ancak bunlar engel değil. Birçok iş kadını aile hayatıyla iş hayatını beraber devam ettirerek başarılı sonuçlar alabiliyor. Bu sebeple ben de iş saatlerim içinde tüm enerjimi işe veriyor, evime gittiğimde ise ailemle birlikte zamanımı en iyi şekilde değerlendiriyorum.

HAYALLERİNİZİN PEŞİNDEN GİDİN

Genç kadın girişimcilere; iş hayatına erken başlamalarını, kademeli biçimde risk alarak her dönem kendilerini geliştiren ortamları tercih etmelerini, başarılı örnekleri iyi takip edip, çok çalışıp kolayca vazgeçmemelerini tavsiye edebilirim. Kadınlar her zaman cesur olmalı ve mutlaka hayallerinin peşinden gitmeli.

DAHA İYİ HEDEFLER KONULABİLİR

Kadınların ekonomik hayatta ve karar alma mekanizmalarında yer alması son derece önemli. Oranlara baktığımız zaman kadının ekonomideki temsili gün geçtikçe artıyor. Bu oranların artışında kadın sivil toplum kuruluşlarının yanı sıra kamu ve özel sektör teşviklerinin büyük payı olduğunu düşünüyorum. Ancak yeterli mi dersiniz, henüz yeterli değil, çalışmaya devam etmek zorundayız. Ülke olarak, kadının iş gücüne katılımı konusunda daha iyi hedefler koyabiliriz.

KADININ KABUL GÖREN TEMEL ROLÜ...

Türkiye'de kadın girişimci olmak gerçekten zor. Kadının toplumsal rolü, kariyer gelişimini önemli ölçüde etkiliyor. Ülkeden ülkeye farklı olsa da kadının genel kabul gören temel rolü; ev, çocuk ve aileyle sınırlanıyor. Kadınların önceliğinin her zaman bu toplumsal rol olması bekleniyor. Bu durum bana göre kadınların -başarılı olsalar da- üst kademelere ulaşmasını engelliyor.

KADINLAR HER İŞİN ÜSTESİNDEN GELİR

İş hayatında hiçbir zaman kadın olmayı bir zorluk olarak görmedim. Bu sektörde kadınlara duyulan güven ve inancın, erkeklere oranla daha fazla olduğuna inanıyorum. Ayrıca kadınların, iş takibi ve verilen sözü yerine getirme konularını fazlasıyla önemsediklerini düşünüyorum. Birçok işi aynı anda düşünüp harekete geçebilme becerileri kadınları iş hayatında bence daha avantajlı konuma getiriyor. Her türlü zorluğu avantaja çevirmek bizim elimizde... Kendini geliştirmeyi başarmış çalışan tüm kadınların her işin üstesinden geleceğine eminim.

GELİŞİME HER ZAMAN AÇIK OLUN

Eğer kadınlar iş hayatında başarılı olmak istiyorsa öncelikle sıradan bir kadın olmayı bir kenara bırakmalılar. Daha farklı düşünmeli ve bulunduğu konumdan daha ileri seviyelere gelmek için neler yapması gerektiğini planlamalıdır. Çünkü başarılı bir iş kadını olmak iş hayatının gerekliliklerini tam olarak uygulamak demektir. Kendinizi her zaman geliştirmeye çalışın. Bunun yanında gelişime açık ve her an yeni birşeyler öğrenmeye hazır olun. Bu sizin iş hayatınızda yerinizde saymanızı engeller ve fark yaratmanıza olanak sağlar.





SİNEM TOPLAN

EKONOMİST
FİNANS KONTROL
MERKEZİ KURUCU
MÜDÜR

“Gıda, tekstil, inşaat, makine vs. tüm sektörlerde kamu ihaleleri için kadın kotası yer almalı. Ne kadar çok girişimci iş hayatına katılırsa, istihdam da o kadar çok artar.”

28 Ekim 1977-Bursa doğumluyum. Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümünden 1998 yılında mezun oldum. Üniversiteden sınıf arkadaşım olan eşim Barış Toplan ile 2000 yılında evlendim. Duru adında 10 yaşında bir kızım var.

BEN KADIN OLARAK ÇALIŞMAMAYI HİÇ DÜŞÜNMEDİM

Ben kadın olarak çalışmamayı hiç düşünmedim. Henüz 12 yaşındayken finans sektörüne ilgi duymaya başlamıştım.



Harçlıklarını biriktirerek ATM'lerden işlem yapmak en büyük ilgilim haline gelmişti. O dönem şartlarında çok fazla kredi kartı ve bankamatik kartı piyasada bulunmuyordu. Ortaokul birinci sınıftayken okuluma arkadaşlarım arasında telecard sahibi olan tek kişiydim. Her zaman birikim yapar, ATM'den işlem gerçekleştirir ve banka şubelerinden içeri girerek olan-biteni izlerdim. Finans sektöründe olmak en büyük hayalimdi ve ben hayalimin peşinden giderek iş hayatına atıldım. Üniversiteye giriş sınavlarında sadece iktisat bölümünü tercih etmem, kendi geleceğimi planlamamın ilk adımdır.

İŞ HAYATINA ÖĞRENCİLİK YILLARINDA BAŞLADIM

İş hayatına, öğrencilik yıllarımda başladım. Üniversite birinci sınıfta bilgisayar kursuna yazılmış ve 8 ay devam etmişim. MS-DOS işletim sistemini öğrenerek kursu tamamladım. Sertifikamı aldığım gün, bilgisayar hocası şu açıklamayı yaptı: “Arkadaşlar, Windows işletim sistemi diye bir şey çıktı ve dünyada artık ticaret bu sistemle şekillenecek.” Artık biliyordum ki tüm ekonomik sistem için Windows işletim sistemi geçerli olacaktı ve ben okulumu bitirip işe girdiğimde bu

sistemi kullanmalıydım. Niyetim tekrar kursa gitmek değildi. O günlerde üniversitede bilgisayar ve istatistik derslerimize Prof. Dr. Erkan İşçiçöçü giriyordu. Kendisine herhangi bir bilgisayar şirketinin stok-finance departmanında çalışmak istediğimi, hem kendi ideallerime uygun tecrübe edinirken, hem de bilgisayar bilgimi geliştirmek istediğimi ve maaş talep etmediğimi belirttim. (Kursa gitsem üzerine para ödeyecektim!) İlk iş hayatım, Prof. Dr. Erkan İşçiçöçü referansı ile, İletişim ve Barkom Bilgisayar Ltd. Şti'nin Stok-Finance Bölümünde başladı. İşyerimdeki birinci ayım dolduğunda patronumuz (Kadir Özsevimli) beni görüşmeye çağırdı. An-



laşmamızda maaş yoktu, sadece bana yemek parası verecekti. Ne mutlu ki, maaş istemememe rağmen patronumuz bana bir öğretmen maaşına denk gelecek bir rakamı uygun görmüştü. Bir öğrenci için bu büyük rakamdı.

ÖNCE TECRÜBE KAZANIP SONRA GİRİŞİMCİ OLACAKTİM

Ailem kararlarımda beni hiç yalnız bırakmadı. Henüz 17 yaşındayken çalışmaya başladım. Anne ve babam, benim için iş hayatının çok erken olduğunu düşünmelerine rağmen hiç engel çıkarmadılar. Ben kendi ayaklarım üzerinde durmak için müthiş bir istek duyuyordum. Finans sektörüne ilişkin her alanda çalışmak arzusundaydım. Önce tecrübe kazanıp sonra girişimci olacaktım. Hem profesyonel iş hayatım, hem de girişimci olarak yaptığım başlangıçlarda başarılı olmam, annem-babam-kardeşim-eşim ve kızımın desteği sayesinde. Tek başına başarı imkansızdır.

KENDİME YATIRIM YAPMALIYDIM

Üniversite üçüncü sınıftayken Pamukbank A.Ş'nin sınavlarına girdim ve kazandım. 1997 yılında Pamukbank A.Ş Bursa Bölge Müdürlüğü Kredi Tahsis Bölümünde işe başladım.

Gece derslerine girerek eğitim sürecimi de zamanında tamamladım. Üniversiteden mezun olduğum yıl, akranlarım henüz yeni işe girmeye çalışırken, ben bankada şef oldum. 2002 yılında bankacılık sisteminden çıkarak Pakipek Tekstil ile E.N.A Tekstil'de finansman müdürlüğü yaptım. Kızımın doğmasıyla iş hayatıma 10 aylık kısa bir ara verdim. İş yaşantıma tekrar bankacı olarak geri döndüm. Anadolu-bank A.Ş Yıldırım Şubesi'nde Şube Müdürü olarak çalıştım. Tarım, ticari, bireysel ve işletme segmentlerinin tamamını kapsayan geniş müşteri tabanıyla çalıştım. Tüm çalışma hayatım içinde finans sektörünün ve reel sektörün eksikliklerini ve ihtiyaçlarını tespit etme şansım oldu. Üçüncü bir göze ihtiyaç olduğunu düşünüyor ve kitap yazmayı hedefliyordum. Hem finansör kurumlar tarafından, hem de finansmana ihtiyacı olan firmalar açısından başka bir sisteme ihtiyaç olduğunu tespit etmişim. Çalışma sürecim içinde gözlemleme, not almaya ve bunu geliştirmeye yönelik çalışmalar yapmaya başladım. Yaşadığım her tecrübe "Finans Kontrol Merkezi'nin kuruluşuna yönelik alt yapımı güçlendiriyordu. Şirket kurma kararım oluşmuştu ve amacım, eğitim ve danışmanlık sürecini eş zamanlı yürütebilmektir. Kendime yatırım yapmalıydım. Genel, teknik ve kişisel gelişime yönelik eğitim programlarına da katılarak tecrübelerimi takviye ediyor ve alt yapı hazırlıklarımı sürdürüyordum. Çalıştığım

bankanın şubelerini kapatarak küçülmeye gitmesi, benim şirket kurulumuza hız verdi. Finans Kontrol Merkezi, eğitim ve danışmanlık üzere kuruldu.

PARAYA VE ZAMANA DEĞER KATIYORUZ

Finans Kontrol Merkezi olarak, sektör ayrımı yapmaksızın 'Finansal Mentörlük' sistemini, ihtiyacı olan her firmaya uyguluyoruz. Finansal Mentörlük uygulamasında ilk ve tek adresiz. Paraya ve zamana değer katıyoruz. İş dünyası para ile başlar, para ile biter. Başlarken paranın adı sermaye olur, dönem tamamlandığında ise kar. Bir de paranın adının borç olarak adlandırıldığı dönem var ki, işte biz tam orada devrediyoruz.

Yıllık sözleşmeler yaparak, eğitim ile başlattığımız programı teşhis, tedavi, takip sistemi ile tamamlıyoruz. Firmaların kendi finansal ihtiyaçlarını görebilmeleri için onlara özel finansal kitapçıklar hazırlıyoruz. Gayemiz, her firmanın profesyonel finansal yönetim süreçlerine hakim olabilmesi. Tedavi etmeden, geliştirmeden ya da beklentileri tamamlanmadan hiçbir firmayı bırakmıyoruz. Ülkemizin geleceği ve kalkınması için firmalarımızın orta gelir tuzağından kurtulması gerektiğinin farkındayız. Kimi firmanın finansmana erişiminde yol gösterici oluyor, kimi firmanın finansal en-



tegrasyon sistemini kurguluyor, bir banka gibi kendilerini değerlendirebilmeleri için IT yazılımı programlıyor.

HAYATIN HER ALANINDA KADINLARIN İZİ VAR

Bir iş kadını, hayatın her alanında, ne kadar aktif ise o kadar fark yaratabilecek engin ufuklara sahip olabilir. Günümüzde iş dünyasında kadınların her alanda başarılı olduğunu düşünüyorum. Dernekler, vakıflar ve üretken her sektörde kadınların el izi var. Ben Bademli Rotary Kulübü'ne üye olduğumda, üyeler arasında çoğunluğun kadınlardan oluştuğunu gördüğümde, kadınların güçlendiğini daha çok hissettim. BALKANTÜRKSİAD'da asil ve yedek olmak üzere toplam 26 Yönetim Kurulu üyesi yer alıyor. Yönetim kuruluındaki 6 kadın üyeden birisiyim. Verimli ve üretken her alanda faaliyet göstermeyi seviyorum. BALKANTÜRKSİAD Bursa İçin Projeler Komite Başkanayım. İçinde bulunduğum sosyal sorumluluk projeleri, işime de daha çok duyarlılıkla yaklaşmama imkan tanıyor.

SERMAYE YETERSİZLİĞİ CİDDİ BİR SORUN

Ülkemizde iş kadınlarının hizmet sektöründe başarılı olduklarını düşünüyorum. Yetersiz sermaye sebebiyle kadınlar,

küçük projeleri hedefliyor ve daha çok hizmet sektörünü tercih ediyorlar. Sermaye ve riskin bir arada yer aldığı büyük projelerde çok az kadın kendinden söz ettirebiliyor. Yığılma olan sektörlerde ise şirket kapamaları sık görülüyor.

Ülkemizde kadın girişimciler için birçok destek var. Yönetimsel ve finansal destekler için kendilerine en uygun danışmanlık desteklerini alabilirler. KOSGEB, Avrupa İmar Kalkınma Bankası, KGF gibi kurumlar, kadınların finansmana erişiminde destek oluyorlar. Ayrıca kadın girişimciler, danışmanlık firmalarından aldıkları desteklerin faturalarını, destek veren kurumlar ile paylaşabiliyor ve maliyetlerini aşağıya indirebiliyorlar.

DESTEKLER YETERLİ OLMASA DA İLERLEME VAR

Destekler tam yeterli olmasa da, gelişme yönünde ilerleme kaydediyor. Mevcut desteklerin prosedürlerinin çok uzun ve yetersiz olduğunu düşünüyorum. Çünkü genel anlamda destekler öncelikli olarak kadını evden çıkarmaya yönelik planlandığından küçük ölçekte kalıyor. Ancak vizyonu geniş kadınlarımız için daha kapsamlı destekler oluşturulmalı.

Örneğin, inşaat sektöründe müteahhit denilince akla hep erkek gelir. Oysaki birçok mimar ve mühendis kadınıdır. İhalelerde kadın kotası konulması hızlı bir şekilde kadın girişimci sayısını artıracaktır. Gıda, tekstil, inşaat, makine vs. tüm sektörlerde kamu ihaleleri için kadın kotası yer almalıdır. Ne kadar çok girişimci iş hayatına katılırsa o kadar çok istihdam artışı da sağlanabilecektir.

KADIN İÇİN EN BÜYÜK ZORLUK; TOPLUMSAL KODLARIMIZ

Kadın için en büyük zorluk; toplumsal kodlarımız. Kadın yemek yapar, çocuk bakar, evine erken girer... Kadın çalışsa da çalışmasa da kalıcı görevleri vardır. Erkek egemen toplumda iş hayatı içinde de kadınlara biçilmiş görevler söz konusudur. Girişimcilik yapmayı düşünen kadına; lokanta, butik, sigorta ve muhasebe gibi girişimcilik alanları uygun görülmemekte, diğer sektörlerde kadınların kabul görmesi zaman almaktadır. Finans sektörü kadınlara güven duymaktadır. Kadınların borçlarına sadık olmaları sebebiyle ticari güven ilişkisi kurulmaktadır. Kadınlar maceraya atılmayı sevmezler. Erkeklerle nazaran daha ilerideki hamleleri hesaplayabilirler. Bu sebeple kadınların iş hayatında avantajlı olduklarını düşünüyorum.



SUNA ALTINKEPÇE

DİLARA BUTİK LE
CONTE - KURUCUSU

**“Hiçbir zaman
yılmayın. Bir
kadının isteyip
de yapamayacağı
yoktur. Yaptığınız
iş sadece elinizle
değil, kalbiniz ve
beyninizle de bütün
olarak yaparsanız
mesleğinizde
zirveye
oturursunuz.”**

1972 yılında Vesile-Güngör Özhan çiftinin ilk çocukları olarak dünyaya geldim. Daha sonra iki erkek kardeşim daha dünyaya geldi. İlkokulu Reşitpaşa İlkokulu'nda, ortaokulu Cumhuriyet Lisesi'nde, liseyi ise Necati Bey Kız Meslek Lisesi Kadın Terziliği Bölümü'nde okuduktan sonra yüksek öğrenimimi Ankara Lady is School'da aldım. Lady'lik eğitimimi tamamladıktan sonra stilistik ve modelistik eğitimimi aldım. 1992 yılında sevgili eşim Murat Altınkepçe ile evlendik. 1993 yılında kızım Dilara'yı, 2000 yılında da kızım Dilşah'ı kucağıma aldım.



TİCARETİN İÇİNDE BÜYÜDÜM

İş hayatı bence insanın yaradılış özelliklerinden biridir. Ben esnaf bir babanın kızıyım. İşyerimiz, evimiz ve okulum çok yakın adreslerdeydi. Hiçbir zaman okuldan eve gitmedim. Daima babamın işyerine giderdim. Onun müşterileriyle, firmalarla, çalışanlarıyla diyalogunu hayranlıkla gözlemlerdim. Babam beyaz eşya ticareti yapardı. Ürün çeşidi ve özellikleri sınırsızdı. Ürünlerin hepsinin fiyatlarını ve özelliklerini ezberler, müşterilerimize kataloglara bakmadan hizmet vermek beni çok heyecanlandırırdı.

BAMBAŞKA BİR İSTANBUL MACERASI

1992 yılında eşimle evlendiğimiz zaman eşimin ailesi ile işlettiği dokuma firması vardı. Kızım Dilara dünyaya geldikten sonra eşim firmadan ayrıldı. Babamın açtığı Sağra Special firmasını bir süre birlikte işlettik. Daha sonra ben tek başıma firmayı işletmeye devam ettim. Hedeflerim çok büyüktü. Tam bir örnek mağaza olmalıydım. Ayrıca sabahlara kadar çalışıp Marmara Bölge 1'si oldum. Fakat hep bir huzursuzluk vardı içimde. Kimseye hesap vermeden sadece eşimle birlikte bir iş yapmak istiyordum. Sağra'yı kapattım. Bu süreçte

eşim başka bir firmada kumaş pazarlama işinde çalışıyordu. Eşim kumaş pazarlamaya patronuyla İstanbul'a giderken zorla peşine takıldım. Artık ekonomik olarak zor günlerdeydik ve o gün benim hayatımın dönüm noktasıydı. Çünkü İstanbul'a daha önceki yıllarda sadece gezmek, alışveriş yapmak için giderdim. O gün İstanbul'un diğer yüzünü tanıdım. Eşimin patronu sabah 07.30'da Vali Konağı Cad'de ayrılmamız gerektiğini, akşam 17.30'da ayırdığımız yerden beni alacaklarını söylediğinde dünya başıma yıkıldı. Yanımda az miktarda bir para vardı, ayrıca o zamanlar cep telefonu



yoktu. Osmanbey sokaklarında gezdim gezdim daha sonra 11'de elimdeki parayla 3 adet kazak alabildim. Saat 17.30'a kadar ne yapacaktım? Ön araştırma yaptım. Ağladım, ama yılmadım. Ben bu işi yapacaktım. Bursa'ya döndüm ve elimdeki 3 kazağı sattım. Gittim 5 kazak aldım. Böyle böyle artık işimin temellerimi atıyordum. Bu işleri yaptığımı babamdan gizliyordum. Bir gün kulağına gitmiş ve bana cep telefonu almış. "Bunu kabul etmeni istiyorum, en azından İstanbul'da başına birşey gelirse bize ulaşmalısın" demişti.

BİZDEN GİYİNEREN AYRICALIKLI OLMALIYDI

Aldığım ürünler beğenilmeye, satışlarım artmaya başlamıştı. Artık bir butik açmalıydım. Fakat ilkbaharda Bursalılar yazlıklarına gitmeye başlıyordu. Kükürtlü'de butiğimi açarsam ve herkes Güzelyalı'ya giderse üzülrüm diye Dilara Butik'i Güzelyalı'da açmaya karar verdik. Çok heyecanlıydık. Kıstırlı bütçeyle, toplama dekorla fakat en önemli markalarla... Çünkü hedefim daima en iyi ürünleri müşterilerime sunmaktı. Eşim Güzelyalı'daki butikle ilgilenirken ben Kükürtlü'de butik arayışındaydım. Sonunda bütçemize uygun bir apartman deposu bulmuştum ve o depoyu 1 hafta gibi kısa bir sürede babamla birlikte butiğe çevirdik. Sıra ürünlerdeydi ve dikkatli olmalıydım. Çünkü müşterilerime en iyi ürünleri servis etmeliydim. Dilara Butik'ten giyinen müşterilerim ayrıcalıklı olmalıydı.

AÇILIŞTA İKRAM EDECEK HİÇBİR ŞEYİMİZ YOKTU

İş hayatına atılma kararımı eşimle 'çekirdek ailemiz' için verdik. Maddi destek almamak için de fazlasıyla çabaladık. Kükürtlü'deki butiğimizin açılışına 1 gün kala paramızın tamamını bitirmiştik. Açılışa ikram edilecek hiçbir şey yoktu. O sırada annem yurtdışındaydı. Israrla siparişleri vermemizi, kendisinin yetiştireceğini söylemişti. siparişleri vermiştik. Fakat annemin uçağı rötör yapmıştı. O 3 saati nasıl geçirdiğimi bilmiyorum. Sonunda geldi ve ödemeyi yaptı. En büyük desteği kızım Dilşah'ın bakımında gösterdi.

MECBUREN ÜRETİME DE GİRDİK

Dilara Butik; bayan giyim alanında faaliyet gösteriyor. Seçkin markaları müşterilerine sunarak 26 m2 bir butikle yola çıktık. İlerleyen yıllarda büyük bir firmanın bayiliğini alarak 90 m2 bir butikle yola devam ettik. Artık hedeflediğimiz müşteri portföyüne ulaşmıştık. Fakat bayiliğini aldığımız firma çizgisini değiştirme kararı aldı. Artık butik tarzından çıkıp daha konfeksiyon çalışma kararı alınca ne yapacağımızı şaşırдық. Çünkü müşterilerimiz en iyiyi giymeye alışmıştı. Aynı kalitede çalışan bir firma bulamayınca zaten eğitimini aldığım üretim işine girmeye karar verdim. Zorlu bir süreçti. Bir düz bir ovarlok makinasıyla bir atölye kurduk. Müşteri-

lerimiz hazırды, fakat en iyiye alışıklıtlar. Hata yapma şansımız hiç yoktu. Öncelikle kalıpları hazırlamalıydım. İki yıl atölyeden çıkmadan kalıpları otutturdum. Aynı zamanda üretime de başladım. Çok zevkli, bir o kadar da zorlu bir süreç başlamıştı. Yeni arayışlar, doğru kumaş firmaları, aksesuarcular, tekstil malzemeleri, hepsi en iyileri olmalıydı. Üretim bana çok az veriyordu. Özellikle hazırladığımız koleksiyonların beğenilmesi beni daha çok heyecanlandırıyordu. Hizmet ettiğim sektörde müşteri portföyüm kendi hemcinslerim olduğu için daima kendimi daha şanslı adlediyorum. Çünkü müşterilerimle aynı şeyleri hissediyorum. Hangi ortamda ne giymek istediklerini, nasıl görünmek istediklerini, hangi kumaşlarla daha rahat edeceklerini, erkek işletmecilerden daha iyi biliyorum.

İNSAN İSTERSE HER ŞEYİ BAŞARIR

Bir insanın Allah'ın izniyle isteyip de yapamayacağı hiçbir iş yoktur. Gerçekten istemesi o konuda kendini yetiştirmesi, araştırması ve çabalaması yeterlidir. Bizlerin yurtdışından katologları gelir. Bu katologlardaki ürünler dünya çapında üreticilerin ürettikleri nadide ürünlerdir. Bizler bu katologlardaki ürünleri müşterilerimizden önce görürüz. Hayranlıkla giysileri incelerim. Kendimce en zor ürünleri belirler, müşterilerim o giysileri istesin isterim. Daima kendimle yarışırım. En büyük rakibim yine kendimim.



İŞİ EVDEN UZAK TUTMAK ZOR

Eşimle birlikte çalışıyorum. Bu sebeple 24 saatimiz eşimle birlikte geçiyor. İşimizle ilgili aynı şeyleri yaşadığımız için eşten önce harika bir iş arkadaşıyız. Tabi aynı sektörde olduğumuz için bir aralar evde de sürekli iş konuştüğümüzü, kızlarımızın uyarısı sayesinde farkettilik. İşimizi evimizden biraz uzak tutmaya çalışıyoruz. Fakat ne kadar başarılı olduk, bunu kızlarımıza sormamız gerekli. Kızlarımız da bu sektörde doğdular ve bu sektörde büyüyorlar. Büyük kızım Dilara şu anda Mimar Sinan Güzel Sanatlar Fakültesi'nde tekstil okuyor. Küçük kızım Dilşah'ın da hedefi Mimar Sinan Üniversitesi... Tüm çalışmalarını bu yönde.

DAHA ÇOK PLANIM VAR

Her ne kadar hedeflediğim müşteri portföyüne ulaşmış olsam da daha çok planlarımız var. Şube sayımızı artırmak istiyoruz. İstanbul ve diğer illerden gelen çok müşterimiz var. Onların rahat ulaşabilecekleri şubeler hedefliyoruz. 2023 yılında Dilara Butik le conte markamızı bir Türk markası olarak hayal ediyorum. Çizgisini hiç bozmadım, kalitesinden hiç ödün vermeyen, kaliteli ve şık giymeyi seven bayanların vazgeçemedikleri, tavsiye ettikleri bir marka olarak hayal ediyorum.

İŞİNİZE KALBİNİZİ DE KATIN

Genç kadın girişimcilere; eğitimlerini gerçek anlamda tamamlayıp, gönül verdikleri işlerini azimle, gönülden isteyecek yapmalarını tavsiye ediyorum. Hiçbir zaman yılmasinlar. Bir kadının isteyip de yapamayacağı hiçbirşey olmadığına gönülden inanıyorum. Ayrıca yaptıkları işleri sadece elle-riyle değil kalpleriyle ve beyinleriyle bir bütün olarak, hissederek yaparlarsa mesleklerinde zirveye oturacaklarına eminim.

KALİFİYE ELEMAN SIKINTISI BÜYÜK

Sektörümüzdeki en büyük sorun; kalifiye eleman eksikliğidir. Ekibimize dahil edeceğimiz yeni arkadaşlar konusunda çok zorlanıyoruz. Çıraklık eğitimi ne yazık ki hiç yok. Aylı yetişen bir kuşak artık yok. Eskiden okumayan çocuklar "eti senin kemiği benim" diyerek ustalara teslim edilir, meslek sahibi olurlardı. Özellikle Bursa'da bant usulü çalışan tek konuda uzmanlaşmış kişilerin çokluğundan komple ustaları çok az. Bence çıraklık okulları açılmalı ve her sektörde çıraklar yetiştirilmeli.

MODA AKADEMİSİ KURACAĞIM

Emekli olmayı hiç düşünmeyen insanlardan biriyim. Uzun vadede yılların verdiği tecrübelerimi, bilgilerimi genç ta-

sarımcılarla paylaşabileceğim gerçek anlamda akademik bilgiler verebileceğim, hiçbir bilgimi sakınmadan aktarabileceğim özel bir Moda Akademisi kurmak istiyorum.

Ülkemizde girişimcilere yeterli destek verilmediğine inanıyorum. Her insan girişimci olamaz. Çünkü girişimcilik ruhu başka bir statüdür. Sadece bizim sektörümüzde değil bütün sektörlerde kimsenin haberi olmayan harika yetenekler ustalar mevcut. Ülke ekonomimizin gelişmesi için bu konuyla ilgili kurumlar kurulmalı. Bu saklı kalmış yetenekler keşfedilmeli ve devlet desteğiyle saklı kaldıkları yerlerden çıkartılıp bütün insanların yararlanabileceği idol haline getirilmeliler.

HALA BAZI DUVARLARI YIKMAK İÇİN MÜCADELE EDİYORUZ

İş hayatında kadınların yaşadığı en büyük zorluk 'kadın' olarak ayrıştırılmamızdır. Erkek egemen bir toplumda yaşadığımız için bazı duvarları hala yıkmakla mücadele ediyoruz. Aslında bizim sektörümüzde kadın daima erkekten bir adım öndedir. Çünkü hizmet verdiğimiz müşterilerimiz de kadın... İnşallah benim ve firmam olan Dilara Butik'in hikayesi, bu mesleğe gönül vermiş genç nesillere bir yol gösterici olur. Azmin zaferini örnek alırlar. Bir insanın isteyip de yapamaya-acağı hiçbir şeyin olmadığını öğrenirler.



SÜREYYA TOPÇU

ASUDE ORGANİZASYON
KURUCUSU VE
YÖNETİM KURULU
BAŞKANI

**“Çalışmayı,
üretmeyi gerçekten
seviyorum ve bu
durumun tersini
düşünemiyorum.
Zaten severek
yapılmayan bir iş,
ne kişinin kendisini
mutlu eder ne de
çevresini.”**

14 Eylül 1980- Bursa doğumluyum. Dört kardeşiz ve ailenin ikinci çocuğu-ilk kızı olarak dünyaya gelmişim. Lise son sınıfta eşimle tanıştık ve Kasım 1996'da evlilik kararı aldık. Liseden mezun olmamla birlikte Eylül 1997'de evlendik. 18 yıllık bir evliliğimiz ve iki erkek çocuğumuz var.

Hayata çabuk atılmamın iş hayatına girmemde etkisi çok büyüktür. 17 yaşında evlilik yapınca eşimin de desteğiyle birçok kursa gittim. İki yıllık üniversiteyi de eşimin desteğiyle bitirdim. Asude Organizasyon'un kurulmasında da en büyük destek yine eşimden geldi. Aslında iş hayatına başlama kararı almam, plansız-projesiz, bir akşam eşimle konuşurken alınmış bir karardır. Belki çok plan-proje yapsaydık bu ka-



dar çabuk cesaret edemedik. Bazen acil verilen kararlar da güzel sonuçlar getirebiliyormuş. Tabii ki en önemlisi; insanın kendine güvenmesi...

EŞİM HER ZAMAN EN BÜYÜK DESTEKÇİM OLDU

Eşim her zaman için hayatımdaki en büyük destekçim oldu. İş hayatına atıldığım ilk zamanlarda çocuklarım küçük olduğu için ailelerimizden biraz tepki aldık. Ancak sonraları onlar da desteğini esirgemediler. Yoğun zamanlarımda kız kardeşlerim de her zaman yanımda oldu. Organizasyon sektörü, firmamız ilk kurduğumuz zamanlarda fazla bilin-

miyordu. Bu sebeple girişimimizi destekleyenler de oldu gereksiz bulanlar da... Şimdi "iyi ki bu sektördeyim, iyi ki en özel zamanlarımda gelinlerimizin ve damatlarımızın yanındayız" diyorum.

ORGANİZASYON; BÜTÜN DETAYLARI İNCE İNCE İŞLEMEDİR

Asude Organizasyon şirketimiz 2 Ocak 2008 tarihinde faaliyete geçti. Aslında 2006 yılında kurulma kararı alındığında daha çok home ofis olarak nikah şekeri ve düğün aksesuarlarıyla başladık. O zamanlarda devlet destekli krediler günümüzdeki kadar yoktu, ya da bilinmiyordu. Bu yüzden

biraz kendimizi geliştirdikten sonra 2007 yılının sonlarında artık firma olmanın zamanı geldiğine inanıp bir ofis açtık ve showroom kurduk. Sonuçta Setbaşı'nda firma olarak faaliyet göstermeye başladık. Böylelikle nikah şekeri dışında düğün organizasyonları yapmaya ve dekorasyon konusunda kendimizi geliştirmeye başladık. Yenilikleri takip edebilmenin en güzel yanı fuarlardır. Biz de birçok fuara katılıp bu konuda bizden daha kıdemli firmalardan ilham alıp yenilikleri Bursa'ya taşıdık. Bunların en önemlisi, 2008 yılında kurduğumuz kına organizasyonu oldu. Yine aynı yıl Bursa'da açılan Gelin Damat Fuarı'nda ilk standımızı kurduk. Gerek Bursa'dan gerekse Marmara Bölgesi'nden aldığımız olumlu tepkiler nedeniyle doğru bir yolda olduğumuza



karar verdik. Tek bir faaliyet konumuz yok. Organizasyon; çok geniş kapsamlı bir dal. Birçok firma işi olsun-olmasın, nedense organizasyon kelimesini işletmesinin ismine ekliyor. Peki nedir bu organizasyon? Organizasyon; organize etmek, düzenlemek, parçaları bir araya getirmek, derlemek, derlenmiş düzenlenmiş bir yapıyı idare etmek, incelemek ve detaylandırmaktır. Organizasyon; bir düşünüyü baştan sona, dekorasyonundan gelinin hazırlanmasına, sanatçı temininden misafirlerin karşılanmasına ve ikramların sunumuna kadar her detayla tek tek ilgilenip kusursuz bir geceye imza atmaktır. Ya da bir firmanın açılışındaki her detay ile ilgilenmektir. Kısacası bütün detayları ince ince işleyip en özel zamanlarda her yükü üstlenmektir ve bunu da severek yapmaktır.

'SAÇI UZUN AKLI KISA' DÖNEMİ ÇOK GERİDE KALDI

Biz bayanlar her sektörde mutlaka farklı bakış açısı geliştirdik. Gerek düzen gerek titizlik olarak bir bayanın yaptığı her işte farklılık vardır. Organizasyon işinde de... Ben her zaman gelin adaylarımı bir kardeş, bir arkadaş olarak görmüş, onların hayallerini dinleyerek isteklerini kusursuz olarak yerine getirmişimdir. Bence bayanlar el attığı her alanda başarılı olabilir. Çünkü bir bayan kendine güvenmediği hiçbir

sektörde rol almak istemez. Günümüze baktığımızda artık bayanlar da erkekler gibi birçok sektörde başarılarla imza atıyor. Yani artık eskiden olduğu gibi 'Saçı uzun-aklı kısa' dönemleri geride kaldı. İş hayatında çok eski değiliz. Yeni bir sektörde yeni sayılabilecek bir firmayız. Ancak şu ana kadar ümitsizliğe kapıldığım ya da başaramayacağımı sandığım bir günüm olmadı. Benim işim; ekip işi. Ekibinize güvenirse-niz yapılamayacak iş yoktur.

Evli ve iki çocuk annesiyim. Organizasyon işinde eş ve çocukların desteği çok önemli. Her iş alanında olduğu gibi... İş hayatındaysanız normal bir aile hayatınız olmuyor. Çoğu zaman gece düşünceleri ve kına organizasyonları geç saatlerde bitiyor ve eve döndüğünüzde çocuklarınız uyumuş oluyor. Dekorasyonun yoğun olduğu düşüncelerde bazen erken saatte evden çıkmanız, malzemeleri hazırlamanız ve mekanda geç saate kadar durmanız gerekiyor. Fakat işimizi severek yaptığımızı gördükleri için ailem daha çok destek oluyor. Eşimin de bu sektörde olmasının faydası büyük. Sanatçı eşi olarak organizatörlük yapmak bence hayatta verdiğim en doğru karardır.

HER YIL BİR ÖNCEKİNDEN DAHA BAŞARILILIYIZ

Her firmanın her gelen yeni yıl için hedefleri vardır. Asude

Organizasyon olarak her yıl birçok yenilikle yeni sezona başlarız. Bu yıl için de çok özel ve güzel projelerimiz var. Takipçilerimiz için sürprizlerimiz merakla bekleniyor. Öte yandan; 2023, tüm sektörlerin beklediği bir yıl. Biz uzun vadeli hedefler çizemiyoruz belki, ancak her geçen yıl bir öncekinden başarılı bir yıl geçirdiğimizi fark ediyoruz. Hedefimiz, her yıl bir öncekinden daha güzel organizasyonlara imza atmaktır... 2023 yılında da hayallerimiz var. Umarız ki tüm hayallerimize basamak basamak ulaşıyoruz. Kendi sektörümüz dışında bir iş planımız yok, ancak kendi alanımızı da kapsayan farklı bir projemiz var. İlerleyen dönemlerde bu konuda bir sürpriz yapabiliriz.

AMACINIZ BİRDEN YÜKSELMEK OLMAMALI

Genç kadın girişimcilere; önce hangi sektörde olmak istediklerine karar vermelerini ve asla verdikleri karardan dolayı pişmanlık duymamalarını tavsiye ederim. Ümitsizliğe kapılmasınlar ve kendi sektörlerinde isim yapmış firmaların tavsiyelerinden- tecrübelerinden faydalanınsınlar. Amacınız; birden yükselmek değil her basamağa sağlam adımlarla çıkmak olsun. Kendi işimi kurma kararı almam benim dönüm noktamdı. Hayatımda aldığım en doğru karardı. Ben;



farklı sektörlerde değişik firmalarda çalışan bir bayan oldum. Tek bir karar aldım, destek gördüm ve sevdiğim-emek verdiğim bir iş yerinin sahibi oldum.

EKİP OLARAK BİZ BİR AİLEYİZ

İnsan kendini nerede görmek isterse konumu orasıdır. Ben firmamı, sektördeki en iyi ve en çok tercih edilen kına organizasyonu firması olarak görüyorum. Öte yandan, biz Asude Organizasyon olarak aile olmaktan asla ödün vermedik. Ekip olarak biz bir aileyiz ve en çok tercih edilen organizasyon firmasıyız. Genel manada sektörümüzde bir birliktelik olmaması bence en büyük kayıp. Herkesin 'ben' merkezli çalışması ve biraz da kıskançlık, sektörümüzün geleceği açısından kötü oluyor. Dolayısıyla sektörümüzde birleştirici-bütünleştirici bir dernek olmalı.

GİRİŞİMCİLERE DESTEKLER ARTIYOR

Ülkemizde kadın girişimcilere sağlanan teşvikler her yıl artarak devam ediyor. Gerek devlet kurumları, gerekse sivil toplum kuruluşları bu konuda kadınlara destek veriyor. Tabi ki yeterli değil. Kadınlara sağlanan iş olanağı ülkelerin gelişmesinde önemli bir etkidir. Devlet destekli kredi alarak iş sahibi olan birçok kadın tanıdığım var. İleriki yıllarda da

kendine güvenen başarılı kadınların sayısı daha da artacak ve bu destekler sayesinde ekonomide kadınlara daha çok yer verilecek.

KADIN OLMAK İŞ HAYATINDA BİR DEZAVANTAJ DEĞİLDİR

Kadın olmanın zorluğu, iş hayatına atılırken her gün yaşadığımız birçok mücadeleyle kendini gösteriyor. Zira bir kadın, asla bir erkek gibi sadece iş insanı olamıyor. Biz aynı zamanda eş- anne- evlat vs. olmak zorundayız. Kadın olmanın iş hayatında bir dezavantaj olmaması gerektiğini düşünüyorum. Cinsiyetine göre değil, yaptığın işe göre değerlendirilmeli insan. Büyük şirketler son dönemlerde buna çok özen göstermeye başladı. Kadın çalışan sayısı ve hatta üst düzey kadın yönetici sayısı artık bir performans göstergesi olarak kabul ediliyor. Hatta kadına önem veren şirketlerin daha da başarılı olduğuna inanıyorum.

ÜST YÖNETİMDEKİ KADIN SAYISI ÇOK AZ

Kadın iş hayatında bir değil, birkaç konuyla aynı anda ilgileniyor. Dolayısıyla duygusal zekasını işin içine kattığında bu kendisine ve işine artı değer sağlıyor. Eğitimi, mesleki geçmişiyile duygusal zekasını harmanlayarak daha avantajlı

konuma bürünüyor. Ben bunu her fırsatta belirtiyorum. Türkiye'de üst yönetimde kadın sayısı çok az. Duygusal zekanın iş yaşamında ne denli önemli olduğunu benimsememiz lazım. Büyük holding ve bankaların kadınları daha da öne çıkarmaları gerektiğini düşünüyorum.

EN ÖNEMLİ ÖNCELİĞİM; EĞİTİM

Çalışmayı, üretmeyi gerçekten seviyorum ve bu durumun tersini düşünmüyorum. Zaten severek yapılmayan bir iş, ne kişinin kendisini mutlu eder ne de çevresini. Başarıya ulaşmanın zor ancak başarıyı devam ettirmenin daha zor olduğu düşüncesiyle sürekli insanın kendini geliştirmesi gerektiğini düşünüyorum. Bu yüzden en önemli önceliğim, eğitim. Sadece okuldan bahsetmiyorum. Her alanda, her şartta eğitim olmazsa- olmamız olmalı. Başarı, önce bireyde filizlenir. Bayanları iş hayatına kazandırmak için, işyerimizde personelimizin ufkunu açmak için, ticaret hayatında yenilikleri destekleyip gerçekleştirebilmek için sürekli bir çabamız olmalı diye düşünüyorum.



ŞENAY TUĞRAL

GOLDSİT
FİNANS MÜDÜRÜ

“İş hayatında zorunluluk hali hızlı öğrenmeyi ve kişisel gelişimi tetikliyor. Bu durum başarılı olmayı kaçınılmaz hale getiriyor ve kesinlikle insana özgüven kazandırıyor.

1965 yılında Bursa’da dünyaya geldim. Çocukluğum TÜYAP Fuar Merkezi’nin arkasında bulunan, halen de ailem tarafından işletilen Şeker kır bahçesinde geçti. Şehir merkezinde bir çiftlik hayatı yaşadığım için kendimi hep şanslı hissetmişimdir. 1985 yılında Goldsıt AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Ali Osman Tuğral ile evlendim. Ali Osman Bey şirketi 1993



yılında kurmuştu. Benim sanayicilik ya da yöneticilik gibi bir hayalim yoktu aslında. Yoğun çalışmayı seven eşime evde huzuru sağlamayı, oğlum ve kızım için iyi bir anne olabilmeyi hedefliyordum. İşlerimizin hareketlenmeye başladığı ilk yıllarda eşime destek olmak amacıyla güya ‘geçici’ bir

süreliliğine şirkette görev aldım. Kendimi bir anda işlerin içeresinde buluverdim. Başlangıçta eşime destek olmak üzere başladığım iş hayatım git gide yoğunlaştı ve halen devam ediyor. Yani ben yüzme öğrenmesi için havuza itilenlerden biriyim.

ZORUNLULUK HALİ HIZLI ÖĞRENMEYİ TETİKLİYOR

Başlangıçta zorlansam da, şimdi sürecin böyle işlemiş olmasından dolayı memnun olduğumu belirtmeliyim. Zorunlu-



luk hali hızlı öğrenmeyi ve kişisel gelişimi tetikliyor. Başarılı olmayı kaçınılmaz hale getiriyor ve kesinlikle özgüven kazandırıyor. Bir zaman sonra fark ettim ki aslında şirket yönetmek aile yönetmekten çok da farklı değil. Aile bütçesini yönetmek, planlama yapmak, düzenlemek gibi işler kuşkusuz ki bayanların daha becerikli olduğu alanlar.

ŞİRKETTE KALABALIK BİR AİLEYİ YÖNETİYORUM

Şirketteki konumum gereği daha kalabalık bir aileyi yönetiyorum. Çalışanlarımız da ailemizin bir parçası oluyor. Zaman zaman çatışıyor, zaman zaman dertlerine ortak oluyor, çözüm geliştirmeye çalışıyorsunuz. Bu paylaşımların şirketlerimizin başarılarını önemli ölçüde etkilediğine inanıyorum. Sevinçler, üzüntüler tüm organizasyon tarafından aynı oranda hissedilebilmelidir. Patronlar ve yöneticiler tüm çalışanların, şirketin heyecanlarına ortak olmalarını sağlayabilmelidirler.

SÜREKLİ YENİLİK YAPARAK HEDEFLERİMİZİ BÜYÜTTÜK

Şirketimiz 1993 yılında faaliyetlerini ofis koltukları üretimine yönlendirdi. O tarihten bu yana her iki ya da üç yılda bir

yenilikler yaparak hedeflerimizi büyüttük. Bugün tüm ofis mobilyası ihtiyaçlarına cevap verebilen ürün çeşitliliğimiz ile sektörün öncü firmaları arasında yerimizi aldık. 23 bin metrekaresi kapalı olmak üzere toplam 37 bin 500 metrekaare alana sahip üretim tesislerimizde, hammadde dışında kalan tüm unsurları kendi bünyesinde üretebilen, dünya çapındaki nadir ofis mobilyası markalarından biriyiz.

29 ÜLKEYE İHRACAT YAPIYORUZ

Türkiye'de kendi bünyesinde kalıp üretim tesisi, plastik enjeksiyon üretimi, metal işleme atölyesi, sünger döküm atölyesi ve otomatik UV boyama tesisi bulunan bir başka tesis yok. Model zenginliğimiz ve yüksek üretim kapasitemiz ile ulusal ve uluslararası satın alıcıların en güvenilir tedarikçileri arasında yer alıyoruz. Türkiye'nin neredeyse tüm illerine ürünlerimizi ulaştırabilen dağıtım kanalına sahibiz. Bunun dışında 29 ülkeye yaptığımız ihracatla da ülkemiz ekonomisine katma değer sağlamanın mutluluğunu yaşıyoruz.

TÜKETİCİ DE BİLİNÇLİ VE SORGULAYICI OLMALI

300'ü aşkın çalışanımız, yıllar içerisinde oluşturduğumuz tedarikçilerimiz ve sadık müşterilerimiz ile büyük bir aile şirketiyiz. Özellikle ofis koltuğu üretiminde Avrupa'nın en büyük

üretim tesisleri arasında yer alıyoruz. Aslında ofis mobilyası sektörü Goldsit'i koltuk üreticisi olarak bilir. Ancak özellikle son 2-3 yıldır mobilyacı kimliğimiz, koltukçu kimliğimiz ile yarışır hale geldi. Sanırım bu noktaya gelinmesinde mobilya tasarımı konusuna gösterdiğimiz hassasiyetin çok önemli bir payı oldu. Açıkçası kasvetli, iç karartıcı ve kaba ofis mobilyalarından üretici olarak biz de sıkıldık. Biraz daha hareket, biraz daha renk ve biraz daha heyecan gerekli diye düşündük. İnsanların mutlu oldukları ofislerde çalışması ve kendilerini iyi hissetmeleri başarı için bence çok önemli. Verimli çalışmak için, başarmak için ve kazanmak için öncelikle rahat ve huzurlu olmalısınız. Goldsit olarak biz, müşterilerimizin çalışma ortamlarını rahat, huzurlu ve sağlıklı bir hale dönüştürebilmek için var gücümüzle çalışıyoruz. Müşterilerimizden de bilinçli ve sorgulayan tüketiciler olmasını bekliyoruz.

ÜRÜNLERİMİZ DEKORASYONUN AYRILMAZ PARÇALARI

Dekorasyon, hayatımızın güncel ihtiyaçlarını karşılayabilmesi, yaşam alanlarımızda düzen, verimlilik, işlevsellik ve konforu birlikte sağlayabilmelidir. Bunlardan yalnızca birini ya da birkaçını sağlıyor olması artık yeterli değil. Yıllar içerisinde alanlar ve mekânlar daralmakta, gelişen teknolojinin



de katkısıyla daha minimal konutlar ve ofislerde yaşamla- rımızı geçirmek durumunda kalıyoruz. Akıllı binalar, akıllı mobilyalar, akıllı eşyalardan bahsediyoruz. Aslında burada bahsi geçen akıl, daha küçük ama daha fonksiyonel, zaman zaman çok amaçlı ve birçok özelliği bünyesinde barındıran tasarımlar aslında. İşte tam bu noktada tasarımcıların yetkinliği yeniden sorgulanır oldu. Ya da başka bir ifadeyle tasarım sanatı derinlik kazandı. Artık yalnızca güzel görünen, yalnızca farklı ve çarpıcı formlara sahip, yalnızca estetik tasarımlar yeterli değil. Artık tasarımlardan hayatımızı kolaylaştırmalarını, verimli olmalarını, fonksiyonel olmalarını, sağlam ve hafif olmalarını, endüstriyel olmalarını, çevreye duyarlı olmalarını da bekliyoruz.

TASARIM TIPKI PARMAK İZİ GİBİDİR

Özgün tasarım ifadesi aslında bir kavram karmaşasıdır. Çünkü kopya ya da bir taklitten bahsetmiyorsak bir tasarımdan bahsediyoruzdur. Ve tasarımın, aşmak zorunda olduğumuz evreleri vardır. Bu evreleri aşarken bizim kişiliğimizi yansı- tıyor mu? Üretebilir miyiz? Hedef pazarımıza uygun mu? Ekonomik karşılığı var mı? Satılabilir mi? gibi soruları yanıtlanmanız gerekir. Bu soruların her biri tasarıma bir farklılık getirir ve sonuçta doğal olarak bir sentez, bir farklılık oluşur

ki bu da zaten özgündür. Yani özgün olmak için çok da kas- mamalıyız. Teknik açıdan işin gereğini yaptığımızda zaten özgün bir sonuç çıkıyor ortaya. Tipki parmak izlerimiz gibi. Birbirine çok benzer, ama aslında her biri benzersizdir.

MOBİLYA SANAYİ UZUN YILLAR TAKLİT İLE GÜNÜ KURTARDI

İtiraf edelim ki mobilya sanayimiz uzun yıllar kopyacılık ve taklitçilik yöntemi ile durumu idare etti. Özellikle yurt dışı fuarlar, mobilya üreticilerimiz için neredeyse tasarım kay- nağı oldu. Bu süreç yalnızca iç pazara hitap eden üreticiler için belki de yeterliydi. Ancak daha büyük hedefler peşinde olan markalar için bu kısır döngüyü kırmak, özgün ve kişi- likli tasarımlar ile uluslararası arenada, devler liginde olmak artık kaçınılmaz. Bunun için aslında ihtiyacımız olan tek ve en önemli şey özgüven... Üretim gücümüzün, becerimizin, cesaretimizin yanına özgüveni de ekleyebilirsek dünya pa- zarlarının aradığı markaları yaratabilmemiz son derecede mümkün.

FARKINDA MISINIZ? HER GÜN DEĞİŞİYORUZ

Aslında bir masa başında saatlerce, günlerce, aylarca ve yıl- larca bir bilgisayarın karşısında çalışmak üzere tasarlanma- mış olmamıza rağmen artık bu şekilde yaşamak zorunda-

yız. Gitgide daha çok sayıda insan ofislerde masa başında çalışıyor ve bunun yanı sıra ofiste çalışma süreleri de gün geçtikçe uzuyor. Hal böyle olunca daha önceleri adını bile duymadığımız yeni hastalık türleri ile tanışıyor, kronik bel ve sırt ağrıları, boyun düzleşmesi ve kan dolaşımı yetersizliği kaynaklı yüksek tansiyon, şeker hastalıkları gibi hastalıklarla daha sık karşılaşılıyor.

AB ÜLKELERİNDE 40 MİLYON OFİS HASTASI VAR

Bir araştırma, AB ülkelerinde 40 milyon ofis hastası oldu- ğunu duyurdu. Tabi bu olumsuzluğun yarattığı iş kaybı ve sağlık giderlerinin ne denli astronomik boyutlarda oldu- ğunu tahmin etmek çok da zor değil. Bu koşulları değiştirmek elimizden gelmesede bu koşulları iyileştirmeye yönelik bir şeyler yapabiliriz. İnsan metabolizmasına ve ergonomisine uygun ofisler, mobilyalar tasarlayabiliriz. Kullanıcılara ve iş yeri sahiplerine düşen görev ise ofis mobilyası seçiminde bu bilinçle hareket edip daha seçici davranmaktır. Patrona- jin ve yöneticilerin, her gün verimlilik artırıcı tedbirler konu- sunda kafa yorarken, çalışma ortamındaki sağlıklı koşulların öncelikli olduğunu unutmamaları gerekir.



ŞİRİN ŞENTÜRK

ROTA İNSAN KIYMETLERİ
İŞ İNSANI

“Kadın olmak, iş dünyasına ‘eksi 1’ başlamak değildir. Tam aksine birçok işi aynı anda düşünüp harekete geçebilme becerimiz bizleri daha avantajlı konuma getiriyor.”

1981 -Bulgaristan doğumluyum. İki kardeşiz. Ecrin ve Ekber isimli iki çocuğum var. 1989 yılında ana vatanımıza göç ettik ve her soydaş aile gibi hayata tutunma mücadelesine başladık. Ailem tüm zorluklara rağmen bizi, hiçbir ekşimiz olmadan büyüttü. Kardeşim ve ben, çalışınca nelerin başarılabileceğini yaşayarak öğrendik.

İŞ DÜNYASINA 16 YAŞINDA ADIM ATTIM

Küçük yaşlarda, semt pazarlarında da sebze-meyve satan babama yardım ederdim. İş hayatında ilk ciddi fırsat, 16 yaşında, lise 2. sınıftayken karşıma çıktı. Sınıf arkadaşımın ablasının çalıştığı şirkete part time ön muhasebe elemanı



arandığını duyunca, kimseye haber vermeden, hem de okul üniformasıyla, o şirketin yetkilisiyle görüşmeye gittim. Yetkiliye, “Hem okuyup hem de çalışmak istiyorum. Bana bir fırsat verin” dedim. Sonra işverenim olan o yetkili, “Fırsat verilmez, senin yaptığın gibi alınır” dedi. Ailemi de ikna ederek 16 yaşında iş dünyasına adım attım, bugüne kadar da aralıksız çalıştım.

2004’te Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü’nden dereceyle mezun oldum. Aynı zamanda 2014 yılında Anadolu Üniversitesi Sosyal Hizmetler Bölümü’nü başarıyla bitirdim ve şu an İstanbul Tica-

ret Üniversitesi’nde İnsan Kaynakları dalında Yüksek Lisans yapıyorum.

2011 YILINDA ‘ROTA’ İLE PROFESYONEL YÖNETİCİLİĞİM BAŞLADI

2004-2011 yılları arasında aile şirketimiz olan Atasan Süt Ürünleri Ltd. şirketine çeşitli pozisyonlarda çalıştım. Üretim-pazarlama-satış sonrası destek-insan kaynakları-finans gibi şirketin olmazsa-olmaz birimlerinde deneyimler kazandırırken, aynı zaman diliminde çeşitli firmalara da finans danışmanlığı yaptım. 2011 yılında Rota İnsan Kaynakları bün-

yesinde Bursa Bölge Müdürü olarak başlayan profesyonel yöneticiliğim, Genel Müdür Yardımcısı ve şirket ortaklığına kadar uzandı. Üyesi olduğum BALKANTÜRKSIAD, BUIKAD ve Peryön Güney Marmara Şubesi gibi sivil toplum kuruluşlarının çalışmalarında ve sosyal sorumluluk projelerinde aktif olarak yer alıyorum. Çeşitli platformlarda da mensubu olduğum kurumları başarıyla temsil etmeye gayret ediyorum.

İŞ DÜNYASINDA KADIN OLMAK...

İş dünyasında kadın olmak kendimi farklı hissettirmiyor. Bana göre; iş hayatında erkek ve kadın olmak diye bir kavram yok, olmamalı... Yaptığı işe saygısı olan, işini hakkıyla



yapan kişi erkek de olsa kadın da olsa başarıyı hak eder. Yeter ki yol haritasını belirlesin ve pozisyonu ne olursa olsun gereken özveriyle çalışsın.

Ailem, hayatımda her zaman etkin bir rol oynadı ve yanımda oldu. Ailemin bana duyduğu güvene layık olabilmek için hayata hep çok sıkı tutundum. Hayatta 'denge' faktörüne de çok inanırım. İsteki başarı, hayattaki başarıyla doğru orantılıdır. Benim için başarılı bir iş hayatı; bu yolda verilen müthiş mücadelede, zinde bir beden ve ruh sağlığı, huzurlu bir aile ve sosyal ortam, medeni ve özgür bir yaşam alanıdır. Dolayısıyla hedefim, bu dengeli olabildiğince iyi bir şekilde ayarlayabilmek. Rota İnsan Kaynakları; her biri sektöründe lider olan gıda, tekstil, inşaat, otomotiv gibi farklı alanlardaki firmalara, mavi ve beyaz yaka personel, üst düzey yönetici tedariki yapan, Türkiye'nin birçok ilinde şubesi bulunan ve bünyesinde 1000'i aşkın personel barındıran, sürekli büyüyen bir işletme... Ayrıca inşaat sektöründe de faaliyetlerimiz var.

HEDEFİ OLANIN BAŞARISIZ OLMA İHTİMALİ ÇOK DÜŞÜKTÜR

İş kadını ya da iş adamı; benim lügatımda yer alan tanımlamalar arasında değil. Çünkü benim dünya görüşüme göre asıl olan; iş insanıdır. Dolayısıyla insanların kendilerini gös-
terebilmeleri için 'Ayinesi iştir kişinin lafa bakılmaz' sözünü

yeterince özetleyici bulurum. Sorumluluklarının bilincinde işini doğru yapan kişi, kadın ya da erkek fark etmez, zaten kendini bir adım öne çıkarır. Unutmamak gerekir ki çalışan ve hedefi olan birisinin başarısız olma ihtimali çok düşüktür. Yeter ki kişi doğru seçimler yapsın ve gereken çabayı gösterebilir.

Gururla söylüyorum ki; biz kadınlar ister üretim, isterse yönetsel pozisyonlarda olalım kültürümüze yerleşen 'elinin hamuruyla' algısını paramparça etmeye başladık. İş dünyasında hangi sektör olursa olsun kadın elinin değdiği şirketler farklı bir dil kazanıyor. Her şeyden önce kadınlar, detayları düşünür ve yaptığı işin ayrıntılarına değer verir. Bununla birlikte elbette çalışma azmi de çok önemli. Doğası gereği kadının organizasyon yeteneğinin gelişmiş olması, yaşamında hiçbir şeyin aksamamasını sağlıyor. Dolayısıyla takım çalışmalarına olan yatkınlıkları, empati yapabilmeleri, iletişim yeteneği ve duygusal zekalarının gelişmiş olması, iş hayatında kadın yöneticileri ön plana çıkarıyor. Türkiye'de kadın istihdamının arttığı bütün sektörlerin yükselişe geçtiğini rahatlıkla görebilirsiniz.

SEVDİĞİM İŞİ YAPIYORUM VE ÇOK MUTLUYUM

Sevdiğim işi yapıyorum. Bundan da büyük keyif alıyorum. İnsanın karakteri de sevdiği işi yapmaya ve başarılı olmaya yönlendiriyor. Yeter ki bunu keşfetmesini bilelim. Dolayısıyla

şu anki bulunduğum konuma gelirken çok büyük zorluklar yaşamadım ya da hiçbir probleme 'zorluk' gözüyle değil 'aşılması gereken bir engel' olarak baktım. Ancak genç bir girişimci olarak şunu söyleyebilirim: Kariyerimde en zor süreç, hayattan ne istediğimi ve kendimi nereye konumlandıracağımı önce kendi kendime bulmak ve bu doğrultuda haritamı çizip pusulamı kaybetmeden yoluma 'Bismillah' deyip adım atmak oldu.

Bu uzun yolda en büyük avantajım; yaptığım işi severek yapmam, en büyük şansım ise yaptığım işe saygı duyan bir aileye sahip olmamdı. İş ve aile yaşamı arasında denge kurmak için birinden alıp öbürüne koymak gerekmiyor. Bu hayatları kendi aralarında uzlaştırabilmeli. Kadınlar, hayatlarını oluşturan tüm unsurları kontrol altına alıp ustalıkla yönetebilir. 'İşte iş, evde ev' prensibini uygulamaya koymak ve rolleri birbirinden ayırabilmek, mükemmeli arayan kadınlara yardımcı olacaktır. Asıl önemli olan, şikayet edip stresi artırmak değil, plan yaparak harekete geçmektir.

BAŞARI; UZUN SOLUKLU BİR YOLCULUK

Rota İnsan Kaynakları'nda birinci önceliğimiz; sektörümüzde söz sahibi olmak ve büyümek için müşteri portföyümüzü genişletmek, ikinci önceliğimiz ise, şirkete geleceğe taşıyacak kadroyu oluşturmak oldu. Rota'ya geldiğimden beri bizi geleceğe taşıyacak ekibi oluşturmaya, sonrasında



da hep beraber gelişmeye çalışıyoruz. Her şeyi analiz ediyor, rekabette bizi öne taşıyacak, daha etkin sonuçlar üretmemizi sağlayacak her türlü değişimi yapıyoruz. Yönetim olarak olabildiğince ileriye görmeye çalışırken Türkiye'de uzun vadeli değil daha kısa vadeli planlar yapmanın doğru olduğuna inanıyoruz. 5 yıllık planlar yapıyoruz. Uzun soluklu iş birliklerine yönelmeye gayret ediyoruz. Ben başarının bir varış noktası değil uzun soluklu bir yolculuk olduğuna inanırdım. "İş dünyasında ben de varım" demek isteyen kadınlarımıza ilk tavsiyem; öncelikle işlerini sevsinler ve kendilerine inansınlar. Sabırla, dürüstçe, dozunda hırsla, yeniliklere açık olarak, analitik düşünerek, azimle çok çalışarak, yılmadan, vazgeçmeden, zorluklar karşısında hayal kırıklığına uğramadan başarılı bir kariyer için hedeflerine kilitlensinler. Descartes'in "İyi bir kafaya sahip olmak yetmez, onu iyi kullanmayı da öğrenmeli insan" sözünü hiç unutmam.

Bizim kaynağımız insan... İnsanoğlu doğası gereği içinde hem kötülük hem de iyiliği barındırır. İyi olmak da kötü olmak da elimizdedir. Her sabah işyerlerimize giderken, içimizdeki iyiyi de kötüyü de beraberimizde götürürüz. İçimizdeki kötü denetimimizden çıkarsa, etrafa negatif enerji yaymaya başlarız. İçinde yaşadığımız dönemde çalışanların çoğunluğu ya akli ve bilgisiyile ya da yaratıcılığıyla katma değer yarattığı için, çalışma ortamını zehirleyenlere karşı duyarlılığımız giderek artıyor. Bir yöneticinin görevi, iş ortamında verimliliği sağlamak olduğu kadar aynı zamanda işyerinin esenliğini korumaktır.

KADIN GİRİŞİMCİLİĞİNİN ÖNÜNDEKİ ENGELLER KALDIRILYOR

İyi bir fikriniz, cesaretiniz ve azminiz varsa Türkiye'de "Buyurun gelin ihtiyacınız olan desteği sağlayalım" diyen birçok kurumun olması gerçekten çok sevindirici ve kadınlarımızın doğru yolda olduğunun ispatı... Ülkemizde kadın girişimciliğinin desteklenmesi, geliştirilmesi ve yönlendirilmesi amacıyla kamu, özel sektör, meslek kuruluşları ve sivil toplum örgütleri tarafından gerçekleştirilen ve halen yürütülmekte olan İŞKUR, KOSGEB, AB İş Geliştirme Merkezi, KAGİDER, KEDV, BUIKAD, KADAV gibi öncü kurum ve derneklerin çalışmalarını yakından takip ediyorum. Tüm bu çalışmalarda; kadın girişimcilere danışmanlık, pazarlama, iletişim, yönetim gibi gerekli eğitim programları sunuluyor. Ayrıca kredi imkânlarından yararlandırılmaları hedeflenerek kadın girişimciliğinin önündeki engellerin kaldırılması amaçlanıyor. Lütfen kadınlarımız sunulan fırsatları değerlendirsin. Üyesi olmaktan gurur duyduğum BUIKAD'ın, "İş hayatında kadınların karşılaştığı zorlukları konuşmak yerine 'İş'te Kadın' olmanın avantajlarından bahsederek, başarılarıyla rol model olabilecek kadınların deneyimlerini daha fazla ön plana çıkarmalıyız. Bu şekilde toplumsal algının olumlu yönde değişmesine katkıda bulunmalıyız" fikrine yürekle katılıyorum. Kadın olmak, iş dünyasına 'eksi 1' başlamak değildir. Tam aksine birçok işi aynı anda düşünüp harekete geçebilme becerimiz bizleri daha avantajlı konuma getiriyor. Lütfen içimizdeki gücü keşfedelim.

İŞ KADINLARI HOLDİNGLERİN KAPTAN KÖŞKÜNDE...

Son dönemde iş kadınları, Türkiye'nin dev holdinglerinin kaptan köşkünde daha sık görülüyor, etkin sivil toplum örgütlerinde yönetici kolluğuna daha çok oturuyor. Bu başarılı isimler, yarattıkları iş hacmi, istihdam ve büyüme ivmesiyle dikkat çekiyor. Bunun dışında gerçekleştirdikleri sosyal sorumluluk çalışmaları ve sektöründe sözü geçen isimler olmaları da onları Türkiye'nin güçlü iş kadınları liginde ön sıralara taşıyor. İş dünyasında aktif rol almak benim için son derece onur ve gurur verici bir durum. Başarısını ispatlamış iş kadınlarının oluşturduğu rol modeller sayesinde peşimizden gelen, başarıya odaklanmış yeni jenerasyonun, yetiştirdiğimiz evlatlarımızın, geleceği şekillendireceğine ve iş dünyasındaki 'Cesur Kadın Yüreklere'nin sayısının daha da artacağına olan inancım tam.



ŞULE UYAR

ŞULE UYAR MİMARLIK
ŞİRKET KURUCUSU

“Okulu bitirip unvanı almak yetmiyor. Tecrübe kazanmak için çalışma hayatındaki her deneyimi en iyi şekilde değerlendirmek gerekiyor.”

1962 yılında Bursa’da doğdum. İlkokulu Bursa Özel İnal Ertekin İlkokulu’nda, ortaokul ve liseyi ise Bursa Anadolu Lisesi’nde okudum. Sonrasında Yıldız Teknik Üniversitesi’nde Mimarlık eğitimiyle başlayan üniversite hayatımı Uludağ Üniversitesi’nde tamamladım. Biri Mimar, diğeri Endüstri Ürünleri Tasarımcısı olan iki kızım var.

Kadın olmak erkeklerden farklı bakış açısını beraberinde getiriyor. Türkiye’de bir kadın olmak, bir kadın olarak, bir anne olarak hayatın içinde ve iş dünyasının içinde yer almak, tüketici değil üreten bir birey olarak çocuklarıma rol model oluşturmak ve sevdiğim mesleği yapmak için iş hayatına atıldım.



SANAT HER ZAMAN HAYATIMIN BİR PARÇASI OLDU

Sanat her zaman hayatımın bir parçası olmuştur. Kendi ofisimi açmadan önce resim çalışmalarım, sergilerim oldu. Daha sonra bir arkadaşımın birlikte ev tekstili üzerine çalıştım. Kısa bir dönem aile şirketimiz olan Emek Yağ Sanayii’nde çalıştıktan sonra kendi ofisimi açıp mimarlık mesleğimi yapmaya, hayatın içinde biriktirdiklerimi mesleğimle örtüştürmeye karar verdim.

‘Sule Uyar Mimarlık’ ofisini 2003 yılında kurdum. Bünyesinde üç mimar ve taşeron ekiplerle faaliyet gösteren ofisimiz;

proje ve iç mimari alanında Bursa ve çeşitli illerde çalışıyor. Mottomuz müşteri memnuniyetidir. Kullanıcıyı dinleyip, iyi anlayarak hayallerini hayata geçirmek üzere başlayan yolculuğumuz dostluklara dönüşerek yıllardır gittikçe büyüyen bir aile haline dönüştü.

KENDİMİ, TASARIMINI YAPTIĞIM EVDE YAŞARKEN HAYAL EDİYORUM

Bir iş kadını olarak aynı sektörde çalışan erkeklerle göre avantajlı olduğumu düşünüyorum. Çünkü ofis olarak projelerimiz konut ağırlıklı. Tasarımı yaparken kendimi o evde yaşarken hayal ediyorum. Bir kadın olarak evde neyi nerede

kullanırsam rahat edeceğimi, hem estetiği hem fonksiyonelliği kolayca harmanlayabiliyorum. Mimarlık bir yaşam felsefesidir. Bunu kendi hayatıma da yansıttığımı fark eden müşterilerimle anlaşmamız çok daha kolay oluyor. Bu yüzden bugüne kadar memnuniyetsiz ayrıldığımız bir işimiz olmadı.

İŞ KADINLARI EKONOMİNİN HER ALANINDA ÇOK BAŞARILI

İş kadınları ekonomide her alanda çok başarılılar. Farklı duyarlılıkları ve çok kapsamlı düşünebilen beyin yapılarıyla başarıyı daha kolay yakalayabiliyorlar. Ne yazık ki Türkiye’de



kadınların önünün daha çok açılması gerekiyor. Ataerkil bir toplum olmanın getirdiği dezavantajlar bazen kadınların yolunu kesebiliyor. Çünkü kadından; iş hayatında yer alırken evli ise ev hayatındaki düzenini de bozmaması, anne ise çocuklarına ilgi göstermesi, sosyal hayatta yer alması, yani aslında birçok mesleği aynı anda yapması bekleniyor. Bu anlamda çalışan kadınların eşlerine çok iş düşüyor. Türkiye'de bu bilince ulaşmış erkeklerin daha artması ve hayatı paylaştıkları bir evlilik düzeninde kadınların çok daha başarılı olabileceklerini düşünüyorum. Öncelikle kız çocuklarının eğitimine destek verilmeli ve kadın girişimcilere destek olunmalıdır.

HALA 'TEK ADAM' ŞOVU PEŞİNDEYİZ

İş hayatındaki rekabetin cinsiyet ile ilgili olduğunu düşünüyorum. Erkekler arasında da kadınlar arasında da hiyerarşik anlamda bir rekabet olması doğal. Bence Türk toplu-

mu olarak ekip çalışması ruhunu henüz yakalamış değiliz. Hala tek adam şovu peşindeyiz, aynı aile şirketlerinde yaşanan problemler gibi. Kadınları hayata hazırlayan, onlara istihdam yaratan sivil toplum örgütleri ve gönüllüler var. Bu örgütleri desteklemek ve artırmak zorundayız. Sağlıklı ve üretken kadınlar, sağlıklı nesiller yetiştirecektir.

YENİ BİR PROJEMİZ VAR

Önümüzdeki dönemlerde ofis olarak hayata geçirmeyi düşündüğümüz bir projemiz var. Ailelerin küçüldüğü, insanların hayatını basite indirmeye çalıştığını gözlemliyorum.

Küçük aileler, yalnız yaşayanlar için tüm konforlarının sağlanacağı hayatı keyifle ama kolayca yaşayabilecekleri, yeşil enerji ile sürdürülebilirliği sağlanan bir yaşam alanı projemiz var. Mimarlığın da sanatın bir dalı olduğunu düşündüğüm için farklı sanat projelerinde küçük tasarımlarla yer almak planlarımız arasında...

TECRÜBEDEN GELEN BİLGİYE SAYGIYLA YAKLAŞILMALI

Genç kadın girişimcilere; istedikten sonra mutlaka hedeflerine ulaşacaklardır. Ancak ben her şeyden önce mesleki eğitim aşamasında gençlere bir tavsiye de bulunmak isterim. Lisans programları için felsefesini veriyor, ancak iş hayatına hazırlamıyor. Bu yüzden, okurken mutlaka iş hayatının içinde yer almaları gerekli. Bu konu ile ilgili unutamadığım bir anım vardır; Okuldan mezun olduktan sonra bir projenin şantiyesindeyim. Ustalardan biri, demir bağlantıları ile ilgili bir soru sordu ve ben cevabı bilmediğimi anladım. Hemen 'Ben sana yarın çizimi verince bütün detaylar üzerinde olacak' diye cevapladım ve geçiştim. Eve gelince hemen hocamı aradım öğrendim. Gerçekten de çizimi yapıp verdim. Bu benim için bir dönüm noktası oldu. Okulu bitirip unvanı almak yetmiyor. Tecrübe kazanmak için çalışma hayatındaki her deneyimi değerlendirmek gerekiyor. Her tecrübeli kişiden gelecek bilgiye saygı ile yaklaşılmalı.





ŞÜKRAN EKİNCİ

HOBİ GIDA LTD ŞTİ-TURİZM
ŞİRKETİ- ALTIPARMAK
ŞUBESİ İŞLETME SAHİBİ

**“Başarının
disiplinden
kaynaklandığına
inanıyorum.
Kadınlar bunu
başarıyor. Ailede,
eğitim hayatında
ve iş hayatında,
yani hayatın her
alanında disiplin
disiplin disiplin...”**

Bursa doğumluyum, iki çocuk annesiyim. Bir oğlum bir kızım var. Tüketici olmayı sevmediğimden ve ev hanımlığı bana göre olmadığı için iş hayatına atılmayı tercih ettim. Ayrıca eşime de destek olmak istiyordum. İş hayatına atılma kararımı ailem ve çevrem destekledi. En büyük destek de eşimden geldi. Eşimle ele vererek bu yolda yürümeye karar verdik.

BURSA'DA MARKA HALİNE GELDİK

İşletmemiz 22 yıl önce kuruldu. Altıparmakta 30 metreka-
relük dükkanda başlayan macera 2016 yılında 7 şubesi olan
Bursa'daki yerel bir marka haline dönüştü. HOBİ, bir aile
şirketi. Eşim, kızkardeşim, eniştem, ben herkes taşın altına



elini koydu ve çok çalıştı. Kurucumuz Turgay Ekinci eşliğinde bu aşamaya çok çalışarak ulaştık. Bayram ve diğer tatil günleri dahil olmak üzere hiçbir zaman bizim için özel gün anlamında değildi. Herkesin tatil yaptığı günlerde biz çalışıyorduk.

KADINLARIN ZEKALARINA GÜVENİYORUM

İş hayatında kadınların zekalarına güveniyorum. Başarının disiplinden kaynaklandığına inanıyorum. Kadınlar bunu başarıyor. Ailede, eğitim hayatında ve iş hayatında, yani haya-

tin her alanında disiplin disiplin disiplin... Ve kadınlar iş hayatının her alanında başarılı oluyor. Kıvrak zekalarından dolayı.

ASLA UMUTSUZLUĞA DÜŞMEDİM

İş hayatında hiçbir zaman umutsuzluğa düşmedim, umudumu hiç yitirmedim. Umutsuzluğa düştüğüm her an kendi kendimi mutlu ederek, başarıyla yoluma devam etmeye çalıştım.

Eşimle aynı işi yaptığımdan dolayı iş hayatında sıkıntı yaşamadım. Çocuklarım da beni anlayışla destekledi. Çocuklar

konusunda hiçbir zaman duygusal davranmadım, mantığım ile hareket ettim. Çünkü onların güzel geleceği için çabalamamız gerekiyordu.

YENİ YATIRIMLAR PLANLIYORUZ

Önümüzdeki dönemde yeni yatırımlar planlıyoruz. Yeni çalışmalarımız var. İnsanlar kendini yenilemeden bir yere gelemez. Çok yakında açıklayacağımız ve Bursalılara hediye edeceğimiz bir yatırımımız var.

İş hayatında kendimi, gelinebilecek en uç noktada hayal ediyorum. Hızla koşuyorum. Yapabileceğimizin en iyisini ya-



parak belki yurtdışındaki AVM'lerde bile şubeler açabiliriz. Neden olmasın?

İNANMAK BAŞARMANIN YARISIDIR

İnanmak başarmanın yarısıdır. Gençler asla tüketici olmayın. Her zaman üretici olun ve iş hayatında inanarak başarıya koşun.

HOBİ Altıparmak şubesinde eşim ile çalışırken İhsaniye şubasını açmaya karar verdiğimiz gün iş hayatımda dönüm

noktam oldu. Büyük bir keyifle İhsaniye şubesinde işime devam ettim.

Altıparmak caddesinin son yıllarda kötü bir hale geldiğini düşünüyorum. Caddenin eski hareketli günlerine kavuşması için mücadelemize devam ediyoruz.

Kendi sektörümden başarıyla ilerlemek istiyorum. Ablam Arzum hanıma turizm sektöründe de destek vermeye çalışıyorum. Onunla birlikte yeni projeler oluşturuyoruz.

EŞİM VE ÇOCUKLARIMA TEŞEKKÜR EDERİM

Kadınlar; ince ruhlarnı ve hayata olan farklı bakış açılarını iş hayatında çoğu zaman avantaja dönüştürebiliyor. Ben de ilk günden bugüne hep inanarak ve mutlu olarak çalıştım. Bundan sonra da girdiğim bu yolda başarıyla devam etmek istiyorum. Çocuklarım ve eşimden gelen destekle işimin en iyisini yapmaya çalışıyorum. Eşime ve çocuklarıma desteklerinden dolayı çok teşekkür ediyorum.





TÜLAY AKIN

PRODES YAZILIM VE
TASARIM HİZMETLERİ LTD.
ŞTİ KOORDİNATÖR

“Aklınıza harika bir fikir gelirse, önce bu fikrin gerçekçi olup- olmadığını düşünün. Maliyetleri, imalat süresini ve popülariteyi hesaba katın. Farklı fikirlere karşı da her zaman açık olun.”

1980 yılında Bursa'nın Yıldırım Mahallesi'nde doğdum. Ailemin ikinci çocuğuyum ve bir ablamın olmasından dolayı da her zaman şanslı olduğumu düşünüyorum. İlköğretimi Yıldırım İlkokulu'nda, orta öğretimi ise Çelebi Mehmet Lisesi'nde tamamladım. Hayalim olan Güzel Sanatlar eğitimini gerçekleştirmek için 1994 yılında girdiğim, Tophane Endüstri Meslek Lisesi sınavlarını kazandım. O yıl babamı kaybettim ve lise eğitimimi Çelebi Mehmet Lisesi'nde, kredili sistemin son mezunlarından biri olarak, kredili sistemin dezavantajlarını kendi adıma avantaja çevirip, yarı zamanlı çalışarak tamamladım.



Kariyerime 1998 yılında bilişim sektöründe başladım. Çalıştığım ilk firma da Boğaziçi Bilgisayar'dı. Hemen ardından AGB A.Ş.'de uzun yıllar Satış ve Pazarlama Koordinatörü, 2002 yılından itibaren, Türkiye'nin 27 ilinde 47 mağaza ile hizmet veren perakende zinciri Teknolojix A.Ş.'de 2010 yılına kadar üst pozisyonlarda görev aldım ve son olarak Genel Müdür Yardımcısı olarak çalıştım. Bilişim kariyerime 1 Ocak 2011 tarihinde kurduğum 'SATGEM- Satış Geliştirme ve İnovasyon Merkezi' şirketimle devam ediyorum. 1998 yılında başladığım ve 17 yılı aşan, bilişim sektöründeki kariyer ve iş

hayatıma toplumda, 'Kadın çalışmaz' yargısını yıkmak, kendimi keşfetmek, yeteneklerimi ve sosyal ilişkilerimi geliştirip, ekonomik özgürlüğümü kazanmak için atıldım.

Yeteneklerimi ve sosyal ilişkilerimi geliştirmek için satış ve pazarlama departmanında çalışma kararımı hiç tereddüt-süz verdim. Geleceğin sektörü bilişimdi. O yıllarda kimsenin evinde bilgisayar yok, dolayısıyla sektör büyük. Ben o yıllarda teknoloji alanında üretim, ithalat ve ihracat faaliyetleri yapan AGB ve Teknolojix A.Ş şirketlerinde uzun yıllar yönetici

olarak aldığım görevlerle, sektörünün ilk ve halen devam eden kadın yöneticilerinden biriyim.

YAŞAM İNTERNETTEDİR

Hatırlarsanız eskiden 'kız çocuk okumaz, erken yaşta evlenir' mantığı vardı. Bu, benim ailem için de geçerliydi. İki kız kardeş olduğumuz için özellikle annem bizi kendi ayaklarımızın üzerinde durmamız için, eğitimimizi tamamlayıp, iş hayatına atılmamız için teşvik etti. Eğitimimi tamamlayıp, kendi ayakları üzerinde duran bir iş kadını olma hedefimi;



hayat şartları, çok arzu ettiğim Güzel Sanatlar eğitimi almadan, çok genç yaşta bilişim sektörü ile başladığım iş hayatıma, 17 yılı aşkın bir süredir severek bu mesleği icra etmeye sebep oldu.

Yaşamın internette olduğu düşüncesinden hareketle, 12 yılı aşkın teknoloji sektörü deneyimlerimi, internet yazılımları alanında bir markaya dönüştürme heyecanımla 1 Ocak 2011 tarihinde, 'SATGEM- Satış Geliştirme ve İnovasyon Merkezi' isimli şirketimi kurdum. Uludağ Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi ULUTEK'te, KOSGEB tarafından Ar-Ge ve Proje destekleri ile ekibimi büyütüp, sadece internet tabanlı ve mobil yazılım uygulamaları geliştirdim. SATGEM'i 2015 yılında Litera Grup şirketlerinden 'Prodes' ile birleştirip, açık ve kapalı toplam bin 750 metrekare yeni Ar-Ge binamızda çalışmalarımıza devam ediyoruz. Stratejilerimizi belirlerken daima pazarın ve müşterilerimizin talep ve ihtiyaçlarını göz önünde bulunduruyoruz. Teknolojideki mevcut ve beklenen gelişmeleri, tehditleri ve pazardaki talepleri değerlendirerek, hızla değişen karmaşık dış ortamla müşterilerimizin başa çıkmasını sağlamakta, satışlarını ve karlılıklarını artırmak isteyen tüm işletme ve kurumlara, bilişim ve web yazılım sektöründeki uzun yıllara dayanan tecrübelerimizi kullanarak, internet tabanlı inovatif çözümler sunuyoruz. PRODES'i en iyi; 'yaşam İnternette, çözüm Prodes'te' cümlesiyle özetleyebiliriz.

FARKLI KONULARDA UZMANLAŞMAK...

Bilişim sektöründe hem kadınlar hem de erkekler için günlük kalmanız, bilgi birikimine sahip olmanız ve her dönemin ihtiyaçlarını yanıtlatabilmeniz çok zor. Bir iş kadını olarak, bilişim ve yazılım sektörüne içgüdüsel olarak tasarım ve

görsel işlerde kattığım farklı bakış açısı sayesinde bunu sağlayabildiğimi düşünüyorum. Ayrıca bilişim ve yazılım sektöründeki deneyimlerimi, sürekli olarak yeni bilgilerle beslemeye çalışıyorum. Bilişim teknolojileri, satış, bayilik, satın alma, mağazacılık (franchise) ve e-ticaret satışları konularında öğrenebileceğim tüm konularda uzmanlaşıp, aynı sektörde farklı bir dala yazılım ve tasarım alanlarında uzmanlaşarak yeni bir bilgi birimine sahip olmaya çalışıyorum. Farklı konularda uzmanlaşabilmek sektörde daha rahat hareket etmemi sağlıyor.

Bence iş kadınları olarak ekonominin birçok alanında başarılı oluyoruz. Özellikle duygusal zekanın ön plana çıktığı yöneticilik ve satış pazarlama alanlarında başarımız daha fazla. Sonuç olarak hangi alanda faaliyet gösterdiğimizizin bir önemi yok, çünkü diğerlerinin önünü açacak başarılı bir kadın mutlaka var. Bilişim sektöründe de iş kadınları yöneticilik ve yoğun olarak içgüdüsel olarak görsel işlere yatkın grafik, web tasarım alanlarında görev alıyor.

BAŞARI KOLAY ELDE EDİLMİYOR

Mevcut ve iş hayatına yeni girecek olan kadınlara destek olmak ve yöneticilerini bir araya getirip, onların etkileşimlerini ve fikir paylaşımlarını iş yaşamında yer alan kadın nüfusunun artmasını, yaratıcı girişimcilik projeleri geliştirip, iş yaşamında gelişmelerini ve sektör bilgi- deneyimleri artırmak gerektiğini düşünüyorum. Öte yandan, iş hayatında başarı kolay elde edilmiyor. Bu yüzden başarısız olmaktan korkmadım ve kendimi umutsuzluğa düşürmedim. Bence başarısızlık iyi bir şeydir ve hatalarımdan ders çıkarmamı sağlar. Herkes gibi demorilize olduğum zamanlar tabii ki oldu. Demorilize olduğumda, başardığım şeyleri aklıma getirip en

kısa sürede motivasyonumu sağlayıp, iş hayatımda başarılı olmak için uyumlu ve kararlı olmaya çalışırım.

Büyüme stratejilerimizi ve hedeflerimizi dünyada Akıllı Kentler konusunda önemli bir aktör olma vizyonu ile planlayıp, bu doğrultuda geliştiren şirketlerimizden Litera Bilişim, Ar-Ge kültürünü şirket kültürü haline getirip, kamuda e-dönüşüm projeleri, kamu kaynaklarında tasarruf ve verimlilik artışı sağlayacak projeler oluşturuyor. Orta vadeli hedefimiz; IoT ve M2M uygulamaları ve yazılım konusunda uluslararası sertifikasyon ürünlerini ihraç eden bir şirket olmaktır.

2023 yılı hedefimiz ise şöyle: Türkiye'deki yazılım endüstrisinin gelişim süreci içinde, en başından itibaren üretici olarak yer alan, Ar-Ge ve inovasyonu şirket kültürü olarak benimseyip, Haziran 2015'te Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından onaylı Türkiye'nin sayılı yazılım Ar-Ge merkezlerinden birisi olan Litera Bilişim'de; Belediye Yönetim Bilgi Sistemi (MIS) ve Coğrafi Bilgi Sistemi Teknolojileri'nde "Teracity- Geleceğin Kent Sistemleri" vizyonunu sadece Türkiye'deki kentler için değil dünyadaki kentler içinde geliştirerek ihracat yapmayı hedefliyoruz.

Bugünün iş dünyasını gelecek ile buluşturan diğer şirketimizin Prodes de; internette yeni markalar ve yeni iş fırsatları arayan müşteriler için geliştirdiği E-Ticaret, Web ve Mobil yazılımlarını, 2023 yılında, bulut sistemi ile kiralama modeli esaslı yurtiçi ve yurtdışı satışlar yapmayı hedefliyor.

KENDİNİZDEN EMİN VE CESUR OLUN

Genç kadın girişimciler; güçlü, kendinden emin ve cesur olmalılar. Başarıya giden yol uzundur ve kendine özgü inişleri-



çıkışları vardır. Heyecan duyduğunuz bir şeyi yapmanız zor zamanlarda size güç verirken, iyi zamanlarda da tatmininizi artırır. En tepeye ulaşmak için yaptığınız işi çok sevmelisiniz. Yaptığınız iş sizi heyecanlandırıp, enerji verdiğinde motivasyonunuz da artar.

Başarılı bir iş kadını olmak için riskler almalı, kendinizi zorlayıp korkusuz olmalısınız. Her bireysel başarı kendinize olan güveni artıracak ve daha fazlasını başarmak için sizi cesaretlendirecek. Bir şeyler planlandığı gibi gitmese bile bu dünyanın sonu değil. Çünkü bir sonrakinde daha iyi iş çıkarabilirsiniz.

Başarılı bir iş adamı olan eşimle, iş hayatımda dönüm noktaları olarak gördüğüm zamanlarda, kendisinden aldığım fikirler ve bilgi alışverişleri sayesinde, iş hayatımda karşıma çıkan fırsatları doğru değerlendirip, uzun saatler çalışarak, yaptığım fedakarlıklar başarıya ulaşmamı sağladı.

YAZILIM; STRATEJİK BİR SEKTÖR

Türkiye'nin en büyük 500 şirketinden birisi ve en hızlı büyüyen 100 şirketi listesindeki 10 şirket yazılım sektöründen... Bu şirketler ekonominin lokomotifidir. Dış kaynak kullanmayan Türk yazılım sektörü, yatırım sermayesi düşük bir sanayi sektörü olarak ekonominin önünü güçlü biçimde açıyor. Yazılım sektörü; stratejik sektör olarak ele alınmalı, kamu birimleri, özel sektör ve üniversiteler ile birlikte, yönlendirici ve yapılandırıcı işlev üstlenerek, yerli yazılım sektörüyle işbirliği içinde yeterli seviyede olunmalıdır. Kamu yazılım ihalelerinde, iç pazarı ve özel sektör öncelikle tercih edilmelidir. Yazılım ürün ve hizmetlerinin ihalelerine ilişkin düzenlemeler özel sektörün katılımıyla acilen yeniden yapılandırılmalı,

ulusal yazılım endüstrisi ürünleri de ekonomik ürün/mal olarak kabul edilerek, yabancı firmaların, yerli endüstri karşısındaki rekabet avantajı önlenmeli ve bu sayede yerli sanayi aleyhine olan haksız rekabetin önüne geçilmelidir.

KARARLILIKLA YOLUMUZA DEVAM EDİYORUZ

Türkiye'de toplam kadın girişimci sayısı 98.000... Türkiye'nin dört bir yanında faaliyetlerini sürdüren, iş hayatına farklı bir bakış açısı getiren, üreten, üretikçe kazanan, kazandıkça ekonomiye ve toplumun her kesimine olumlu faydalar sağlayan, toplumsal yaşamda güçlülere karşı direnerek ve kararlılıkla yollarına devam eden birçok kadın girişimci var. Türkiye'deki kadın girişimcilerin 2015 yılında desteklenmesi yönünde yeni projelerin hayata geçirildiğini, KOSGEB ve bankaların kadın girişimcilere danışmanlık hizmetleriyle yol gösterip, müşteri ve yatırımcı buluşmalarıyla projelerini ekonomiye kazandırdığını ve bu kapsamda kadın girişimcileri mikro krediler ile desteklediklerini düşünüyorum.

EN BAŞTA KADIN OLMANIN GETİRDİĞİ SORUNLAR VAR

Kadın girişimcilerin yaşadığı zorlukların başında, kadın olmaktan kaynaklanan sorunlar geliyor. Toplumun geleneksel inanç ve baskısı, kadınların iş yaşamlarında hangi meslek ya da pozisyonun kadın işi, hangilerinin erkek işi olduğunu belirlemede etken olan cinsiyete dayalı rol ayrımcılığı yapıyor. Sırf cinsiyetinden dolayı kadının toplumda yükselmesi ve hak ettiği yere geleemesini sağlayan cam tavan engeli, yasalardan kaynaklanan engeller, iş yaşamında ka-

dınlara yönelik güvensizlik, tecrübe eksikliği ve başarısızlık beklentisini yaşanan zorluklar olarak sıralayabiliriz. Ayrıca; geleneksel aile kültüründe kadın olmaktan dolayı yaşanan sosyal sorunlar ve girişimcilik faaliyetlerinde bulunacak kadınların gerekli ve yeterli sermayeye sahip olamamalarını da diğer zorluklar olarak sıralayabiliriz.

İş hayatında kadının, fırsatlara yenilikçi bir tarzda yaklaştıklarını, iş yaşamının "yaşam kalitesi" yanında "yeni ekonomik çevrenin gelişimine" de katkı sağlayacak nitelikte bir düşünceye sahip olduklarını düşünüyorum. Kadınlar; yönetim olgusuna daha "bütüncül" yaklaşmakta, personel eğitimi, takım çalışması, işletme yapısında hiyerarşinin azaltılması, kalite ve başarı olgusunu erkeklerden farklı değerlendirmesi sonucu çalışanların kariyerlerinde gelişimlerinin sağlanması ve müşterilerin beklentileri konularında da daha duyarlıdır.

ZORLUKLARA KARŞI HAZIRLIKLIL OLUN

Girişimci olmak isteyen kadınlara birkaç tavsiyem olacak. Harika ve ilginç fikirleriniz olabilir, artık işletmelerin çoğu ilginç fikirlerle yola çıkıyor. İnsanların ihtiyaçlarını karşılayan bir hizmet, insanların yaşamlarını kolaylaştıracak bir ürün veya ikisinin kombinasyonu olabilir. Unutmayın fikrin ne olduğunun bir önemi yok. Aklınıza harika bir fikir gelirse bu fikrin gerçekçi olup olmadığını düşünün. Maliyetleri, imalat süresini ve popüleriteyi hesaba katın. Farklı fikirlerle karşı her zaman açık olun. Son olarak, girişimci olmak için çok çalışmanız gerektiğini aklınızdan çıkarmayın. Zorluklara karşı hazırlıklı olun. Güçlü ve zayıf yönlerinizi bilin ve bu doğrultuda planlama yapın.



TÜLAY GÜL

EKOL LOJİSTİK A.Ş.
AVRUPA SATIŞ
YÖNETİCİSİ

“Gençler; cesur olun, azimle bıkmadan- usanmadan çalışın. Birçok engelle karşılaşacaksınız, fakat bunları pozitif yönde algılayarak krizleri bile fırsata çevirmekten korkmayın.”

1965 yılında Kars ilinin Selim ilçesinde doğdum. Annem ve babam ben daha yeni doğmuşken boşanmış. Dolayısıyla annem beni de alarak Almanya'ya taşınmış. Bu nedenle ilkokul, ortaokul ve liseyi Almanya- Münich'te okudum. 1983 yılında ise eşime aşık oldum ve ülkeme geri döndüm. Evliliğimden Didem ve Emir isimli iki çocuğumuz dünyaya geldi. Eşim emekli kıdemli albay ve doktor olduğundan en son tayin yerimiz olan Bursa'ya 1996 yılında geldik ve artık "Bursalıyız" diyebilirim. U.Ü. Eğitim Fakültesi Almanca Öğretmenliği Bölümü'nde okurken eşime destek olmak için iş hayatına atıldım. Tesadüfen girdiğim lojistik sektörünü çok



sevdim ve 20 yıldır bu sektörde üst düzey yönetici olarak mesleğimi sürdürmekteyim. İş hayatına; öncelikle ailem ve eşime destek vermek, yaşam kalitemizi iyileştirmenin yanı sıra ülkeme faydalı bir vatandaş olabilmek ve "üretkenlik" adına girdim.

PERSONEL MÜDÜRLÜĞÜ BANA GÖRE DEĞİLDİ

Çok sevdiğim ve hala minnetle andığım, tekstil sektöründe faaliyet gösteren bir şirketin sahibi değerli bir işadaminin ihtiyaç duyması ve talep etmesi üzerine iş teklifini kabul

ettim. Ancak personel müdürü olarak işe başlamıştım ve bu mesleğin bana uygun olmadığını, potansiyelimin bu şekilde dışarı çıkamayacağını anlayarak dört ay gibi kısa bir süre sonra işimden ayrıldım ve Alman menşeli bir lojistik firmasında yetkinliklerimi ortaya koyabileceğimi düşünerek işe girdim.

AİLEM VE EŞİMDEN HEP DESTEK GÖRDÜM

İş hayatım boyunca ailem ve eşimden hep destek gördüğüm için kendimi oldukça şanslı bir insan olarak görüyö-

rum. Gerçi uzun mesailerimden ve yurt dışı seyahatlerimden dolayı yakın çevremden eleştiri de aldığım olmuştur. Ancak planlı ve prensipli çalıştığınızda herkese ve her şeye gerekli ilgiyi gösterebildiğinizi anlıyorsunuz. İş hayatım oldukça yoğun başladı ve halen de bu şekilde devam ediyor. Ancak ben çocuklarımı okul çağına getirdikten sonra iş hayatına atılmış bir anne olarak eşimin de desteğiyle çocuklarımı en iyi şekilde yetiştirdiğime inanıyorum. Kızım Didem, avukatlık mesleğinin beşinci yılında... Aynı zamanda meslektaşı olan eşi Haluk da benim bir oğlum. Aynı şekilde



oğlum Emir; henüz yeni Uluslararası İlişkiler ve Siyaset Bölümü mezunu ve nişanlısı Gözde de benim bir kızım. Ailemin büyüdüğünü, çocuklarımızın dürüst, çalışkan ve başarılı birer vatandaşı olduğunu görmek emeklerimizin karşılığını aldığımızı hissettiriyor ve bir insanı en çok mutlu eden de bu olsa gerek diye düşünüyorum.

AVRUPA SATIŞ YÖNETİCİLİĞİNE TERFİ ETTİM

Çalışmakta olduğum Ekol Lojistik Anonim Şirketi'nin kurucusu Ahmet Musul, benim ve tabii ki tüm ekibin doğal lideri ve yol göstericisi... 2002 yılında Ekol'e davet edildiğimde 'Ekol Bursa Bölge', şirketin tek bölgesi olarak 1996 yılında kurulmuş, Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi'nde 1000 m²'lik alanda 10 çalışanıyla kentin ilk özel antrepoşunu işleten ve lojistikte emin adımlarla ilerleyen bir yapıya sahipti. Benim katkım; Ekol'ün otomotiv sanayi ile tanışması ve İskandinav hattını hayata geçirerek Güney Marmara Bölgesi'nde egemenliği sağlayarak, en güvenilen ve en yoğun potansiyele

sahip firma haline getirmek oldu. 1 Mart 2016 tarihine kadar Güney Marmara Bölge Müdürü olarak çalıştığım Ekol'de bu tarihten itibaren Avrupa Satış Yöneticiliğine terfi ettim. Devrettiğimde Güney Marmara Bölge; 39.000.000 Euro ciro ve 110'dan fazla çalışanıyla 12.000 m²'lik alanda Bursa'nın tek lojistik sahasını yaratan şirketti. Bunun gururunu yaşıyorum.

LOJİSTİK SEKTÖRÜNE YÖN VERİYORUZ

Ekol olarak sadece lojistik sektöre yatırım yapıyoruz. Hizmet sektörü olarak bu alanda ülkemizin gelişimini sağlamak en önemli sorumluluğumuz. Geldiğimiz noktada lojistik sektöre yön veren ve geliştiren en önemli firmayız. Ekol olarak geldiğimiz nokta; Avrupa'nın 20 ülkesinde bizzat Ekol olarak varız ve 7000'den fazla multi national çalışanıyla sadece ülkemizin değil Avrupa'nın da en önemli lojistik firması haline geldik. Lojistiğin tüm alanlarında hizmet veriyoruz. Kendi roro gemilerimiz, 4500'den fazla TIR filomuz

ve ülkemizin 26 ilinde kendi bölge müdürlüklerimiz ve aktarma depolarımızla hizmet veriyoruz. Bulduğumuz tüm lokasyonlarda, ilgili devlet kurumları ve STK'larla işbirliklerimiz yoğun desteklerimizle yürüyor. U.Ü. ile de işbirliği protokolüne sahibiz. Ayrıca bizim talebimizle açılmış olan Lojistik Bölümü'ne filen destek vererek sektöre kalifiye insan kaynağı da sağlıyoruz.

VAR OLDUĞUMUZ ALANLARA KALİTE KATIYORUZ

Biz kadınlar, var olduğumuz tüm alanlara farklı bakış açıları ve daha fazla kalite katıyoruz ki bu, bizim en önemli özelliğimiz. 'Erkek egemen' olarak nitelendirilen lojistik sektöründe daha iyi iş çıkarabildiğimizi, işimize daha fazla konsantre olabildiğimizi ve daha çok güven duyulmasını sağlayabildiğimizi kanıtlamış bulunuyorum. İş hayatına en önemli katkımızın ise 'hümanizm' ve 'saygı' olduğunu düşünüyorum. Bana göre iş hayatında, iş kadını veya iş adamı yoktur, 'iş insanı' vardır. Zira başarı, kişinin yetenekleri ve almış olduğu eğitimle ilgilidir. Tabii ki hırs ve çok çalışmak ön koşul... Yoksa salt cinsiyeti nedeniyle kimse başarılı olamaz.

İş hayatında, 'ekonomik krizler' en çok zorlandığım dönemlerdir. Yetenekli insan eksikliği ve profesyonel olmayan bakış açıları ile gelişen bazı tutum ve davranışlar zaman zaman umutsuzluğa düşmeme neden olmuştur.

EVE İŞ GETİRMEMEYE ÖZEN GÖSTERİRİM

Size her koşulda destek olan bir eşiniz varsa işiniz çok kolay. Çocuklarım da her zaman benim iş hayatında var olmamdan memnun olmuştur. Bu nedenle birlikte dengeli bir hayat kurduk ve birlikte yürüttük. Eve iş getirmemeye çok özen göstermişimdir ve ailecek birarada kaliteli zaman geçirmek, benim için her zaman en önemli ilke oldu.

ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEM HEDEFLERİMİZ...

Önümüzdeki dönem için en önemli yeni yatırımımız; Yalova'da kurmakta olduğumuz kendi limanımız ve bu liman ile Haydarpaşa'dan çıkıp tüm Anadolu'ya hizmet vermek olacak. Ayrıca Yalova'dan İstanbul ve Avrupa yakasına daha efektif hizmetler yaratmayı da planlıyoruz. Planlanan bu limanımızın Temmuz 2016'da hayata geçecek. Bunun yanı sıra Bulgaristan, Sırbistan ve Çek Cumhuriyeti şubelerimizi bu yıl bitmeden açmayı planlıyoruz. Öte yandan, İran ile ilgili altyapı yatırımımız da hızla devam ediyor. 2023 yılında ise en önemli amacımız; Ekol'ü Avrupa'nın en bilinen lojistik firması haline getirmek ve bu sektörde bir marka olmak.

HER BAŞARIMI EKİBİMLE PAYLAŞIRIM

Ekol ile yollarımızın keşşmesiyle kariyerime çok olumlu bir fırsat yaratmış oldum. Özgür bırakan bir patron ve onun desteğiyle tüm hayallerimi gerçekleştirdiğim bir dünya yarattım. Almak istediğim tüm firmalarla işbirliklerini sağlamak beni her zaman çok mutlu etmiştir. Her başarımı tüm ekibimle birlikte kutlamam ve sevincimi paylaşmak benim için unutulmaz.

SEKTÖRDE İNSAN KAYNAĞI ÖNEMLİ SORUN

Güney Marmara'da çalışmış olmama rağmen sektörde ciddi tanınırlığı ve tecrübesi olan bir lojistikçiyim. Şu an Ekol Lojistik Avrupa Satış Yöneticisi olarak terfi etmiş olmak azımsanacak bir başarı değil. Hedefim bunu daha da ilerilere taşıyarak sektörün en üst seviyelerinde edindiğim konumu daim kılmak. Sektörümüzde altyapı eksiklikleri çok fazla. Limanlarımız yetersiz, yollarımız keza öyle... Kara ve demiryolu olarak... İnsan kaynağı önemli bir sorun. Yasal düzenlemeler, bürokrasinin çokluğu ve Avrupa Birliği'ne ait olmamanın verdiği dış ticaret ve gümrük mevzuatındaki zorlukları da sayabiliriz.

GENÇLER CESUR OLMALI, BIKMADAN ÇALIŞMALI

İş hayatına atılmayı planlayan genç girişimcilere; cesur olmalarını, azimle bıkmadan-usanmadan çalışmalarını tavsiye ederim. Muhakkak çok sıkıntılar yaşayacaklar ve bir çok engelle karşılaşacaklar, ancak bunları pozitif yönde algılayarak krizleri bile fırsata çevirmekten korkmasınlar. Öte yandan, erkeklerden asla korkmasınlar. Zira bir kadın isterse dünyayı değiştirebilir.

KADIN GİRİŞİMCİLERE YETERLİ DESTEK YOK

Türkiye'de kadın girişimcilere maalesef yeterli destek yok. Verilen destek için de çok fazla yasal teferruat var. Çoğu kadın bunları aşamadığı için yatırımlarını gerçekleştirilmeden pes ediyor. Yeni düzenlemelerle kadınların iş hayatına daha fazla dahil edilmesi sağlanmalı. Sadece girişimci kadınlar için değil, bir yerde çalışan kadınların da hayatı kolaylaştırılmalı. Avrupa'da var olan 'yarım gün çalışma' ile çocuklarına bakmak zorunda olan kadınların üretime katkı sağlamaları çok zor değil. Yeter ki bunu teşvik edecek modern düzenlemeler hayata geçirilsin. Türkiye'de kadın girişimcilerin yaşadığı zorlukları ise; ekonomik zorluklar, iş sahaları-lokasyonları ve devlet desteğinin yetersizliği olarak sayabilirim. KOBİ'lere tanınan avantajlarda kadın girişimcilerin kurduğu KOBİ'lere öncelik verilmemesi de büyük bir sorun.

ERKEKLERLE EŞİT AVANTAJLARA SAHİBİZ

İş insanı olarak kadın ve erkekler eşit avantajlara sahip. İş hayatında kadın olmanın avantajını maalesef hiç yaşamadım. Bilakis erkeklerle oranla iki kat fazla çalışmak ve kendimizi kanıtlamak zorundayız. Bu da sınırlım avantaj değil dezavantaj. Kadın olduğunuz için daha ılımlı ve saygılı yaklaşımlar olabiliyor ancak bu da çok nadir bir durum.

İŞİMİ ÇOK SEVİYORUM

Özetle; işimi çok seviyorum ve tekrar dünyaya gelsem yine bu işi yapmak isterim. Zira uluslararası çalışıyorum ve tüm dünya ile iletişim halindeyim. Ekonominin nabzını tutuyorum. Dünyadaki trendleri-değişimleri bizzat görebileceğiniz en önemli alan lojistik. İşinizi severseniz başarı da beraberinde gelir. Ben buna yürekten inanan ve bunu yaşayan birisiyim. Dünyada sevgi ile ulaşamayacağınız hiçbir şey yok.





TÜLİN GEÇER

AKADEMİK GIDA
ŞİRKET ORTAĞI

**“Başarının anahtarı
keyif almaktır.
Başarı; kendinizi ve
işinizi sevmektir.
Kadın girişimci
sayısını artırmak,
var olanları
güçlendirmek ve
onları dünyayla
bütünleştirmek
gerekıyor.”**

1986 yılında Uludağ Üniversitesi İşletme Bölümünden mezun oldum. Aynı yıl Ormo Yün İplik'te Yazılım Uzmanı olarak işe başladım. 1986-87 yılında IBM'de yazılım, donanım sistem analiz, proje geliştirme ve uygulama, RPG programcılık konularında uzmanlık diploması aldım. 1995'te Bilgi Teknoloji Müdürü olarak İpekişe transfer oldum. Üretim, Planlama, İnsan Kaynakları ve Maliyet dahil olmak üzere ERP programını devreye aldıktan sonra 1999'da İtalteks Özoğlu Hazır Giyim'e İşletme Müdürü olarak geçtim. Dört yıl içinde ihracat devam ederken iç piyasada AVO markasını yarattık



ve kendi mağazalarımızı açtık. 2002 yılında Berteks'e ERP, Proje geliştirmek üzere transfer oldum. Dört yıllık proje başarı ile tamamladıktan sonra 2005 yılında Türkün Holding bünyesine Teknik Koordinatör Yrd. (Bilgi Sistemleri) olarak geçtim. Türkün Holding dokuma ve iplik, kumaş boya fabrikalarının birleştirilmesi ve yeniden organizasyon projesinde yer aldım.

Proje başarıyla tamamlandıktan sonra 2009 yılında profesyonel çalışma hayatından ayrılma kararı alarak eşim ile

ortak olduğumuz Akademik Gıda Pazarlama Ltd. Şti. büyütme kararı aldık. Halen şirket ortağı olarak çalışmaya devam ediyorum.

İŞ HAYATININ ARTILARI...

İş hayatının; kadının saygınlığını artırdığını, yeni bir sosyal çevre kazanımı, kişiliğinin gelişmesi, toplumsal statüsünün yükselmesi, ekonomik özgürlük ve özgüven kazanılmasında katkı sağladığını düşünüyorum. Bir toplumda kadın ve erkek birlikte yürümediği takdirde o ülkenin gelişebilmesi

teknik olarak ihtimal olmayacaktır. Başarılı kadınlar saygıdeğer ve doğru bir partner olur. Diğer taraftan "Üretmek genlerimde var" diye düşünüyorum. Beni önemli pozisyonlardan istifa ettirebilecek denli güçlü bir motivasyon bu... Ve bir de tercih. Güven alanından uzaklaşmaya cesaret edebilmek, maceraya atılmaya hazır olabilmek gerek. Bazı insanlar işte bu tercih noktasında, sistemin bir parçası olmayı tercih ediyor. Bizim gibiler ise güven alanlarından uzaklaşımaceralara atılıyor.



FUARLAR DÖNÜM NOKTASI OLDU

Profesyonel yönetici olarak çalışma hayatım devam ederken eşimle birlikte 2000'li yılların başında yurtdışında birçok teknoloji fuarına katıldık. Bu fuarlar bizim şirketimiz için dönüm noktası oldu. Yurt dışında yiyecek-içecek otomat sektörünün çok hızlı gelişim gösterdiğini ve otomatlar üzerinden yapılan satışların özellikle Avrupa, Amerika ve Japonya'da oldukça yaygın durumda olduğunu tespit ettik. Otomatların hayatımıza giderek daha da çok gireceği ise aşikar. Otomatların maliyet bakımından avantajlarını düşününce böyle olmasından daha normal bir şey de olamaz zaten. Operasyonel süreç maliyetinin düşük olması, insan kaynaklı hataların önüne geçilebilmesi, 7/24 hizmet sağlaması gibi kritik özellikleriyle kurumlar, fabrikalar otomatlara daha da sıcak bakmaya başladılar. Hatta yıllar sonra yüklüce otomat aldığımız İtalya firmasında sözleşme yapmaya gittiğimizde bize kahve çay ikram etmek yerine otomatları gösterdiler. O yıllarda bize bu durum çok tuhaf gelmişti. Bizim toplulumumuz gibi misafirperver olmadıklarını düşünmüştük. Oysa ki teknoloji bunu gerektiriyordu.

YİYECEK-İÇECEK OTOMAT SEKTÖRÜ...

Akademik Gıda'ya; 1997 yılında Limited Şirket olarak eşim Hakan Geçer ile birlikte kurduk. Gıda sektöründe yiyecek-içecek oto-

matları kurulum ve işletilmesi konusunda faaliyet gösteriyoruz. Bunun yanı sıra bazı resmi kurumların kantinlerine ve kooperatiflere toptan gıda sevkiyatımız var. Birkaç firmanın da bayiliğini yapıyoruz. 1997 yılında Yıldırım ilçesinde faaliyetimize başladık, halen hizmetimizi Uludağ Gıda Toptancılar Sitesi'nde sürdürüyoruz. 2007 yılında yurt dışı fuarlar takip edilerek teknolojinin gelişmekte olduğu yönü tespit ettik, Bursa'nın sanayi bölgesi olması itibarıyla piyasanın otomat sektöründe henüz çok başında olduğu görünce şirketin faaliyet alanını bu yöne doğru kaydırılarak yatırım yapmayı planladık ve 2009 yılında 4 adet yiyecek-içecek otomati yurt içinden alarak Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren Robert Bosch fabrikasına kurduk.

Şirketimiz gıda sektöründe tecrübeli olması nedeniyle kısa zamanda kaliteli hizmetleriyle talep yaratmayı başardı. 2010 yılında otomat sayısını 15 adete yükselterek daha fazla şirkette hizmet sunmaya devam ettik. Halihazırda Organize Sanayi Bölgesi, Demirtaş OSB ve Hasanağa OSB'de faaliyet gösteren fabrikalarda ve hastanelerde yiyecek-içecek otomatlarımızla faaliyetimizi sürdürüyoruz.

2011 yılında yeni bir yatırım kararı alarak yurtdışındaki direkt üretici firma ile kontak kurup İtalya'dan 75 adet yiyecek-içecek otomati ve sanayi tipi kahve otomati ithal ettik. Halen toplamda 150 üzerinde yiyecek-içecek otomatları ile hizmetimize devam ediyoruz. Şirket felsefemiz; önce sağlık ve insana hizmet, son-

rasında para geliyor. Bu felsefe ile kahve otomatlarımızda çekirdek kahve kullanarak ticari kaygı gütmeden insan sağlığına ne kadar önem verdiğimizizi gösteriyoruz. Otomatlarımızda özellikle istek olmadığı takdirde Instand kahve, yani suyunu kaybetmiş kahve kullanmıyoruz.

KADINLAR EN ÇOK FİNANS ALANINDA BAŞARILI

Kadınlar aynı anda birçok işi yapabile, düşünebilme ve karar verebilme meyzetine sahip. Yine biz kadınlar araştırmalar neticesinde komplike düşünebilme, zamani iyi yönetebilme yetisi, kadının düzenleyici, toparlayıcı ve yönetici ruhu ile kolayca çözümlü odaklı çalışmaları neticesinde başarı odaklı olduğumuzu düşünüyorum. Kadınların duygusal yapıları, içlerindeki merhamet onları sadece iyi bir insan yapmıyor, çalışanlarının onlara olan bağlılığını da artırıyor. Kadın girişimciler; kendilerine güvenen, güçlü önezelilere sahip, sabırlı ve dayanıklı olan, riski üstlenebilen, ikna kabiliyeti kuvvetli ve inisiyatif kullanan bireylerdir. Kadın olmanın, kadına çalışma yaşamında diğer çalışma biçimlerine kıyasla daha fazla özerklik imkanı verdiği, kadının işine yönelik kısa ve uzun vadeli planlar yapma, kaynakları optimum kullanma, beşeri ilişkiler kurma ve sürdürme, işinde edindiği deneyimleri verimli kanallara aktarma gibi önemli özelliklerinin olduğu bilinen bir gerçek. Ancak kadınların en başarılı olduğu alanların başında finans geliyor. Sonra satış...

İŞTE İŞ EVDE EV PRENSİBİ

Çalışan kadın olarak; iş ve aile yaşamı arasında denge kurmak için birinden alıp öbürüne koymak gerekmiyor. İş ve aile hayatını kendi aralarında uzlaştırmak ve dengelemek gerekiyor. Biz kadınların hayatımızı oluşturan tüm unsurları kontrol altına alıp ustalıkla yönetmeyi bilmemiz gerekiyor. İşte iş, evde ev prensibini uygulamaya koymak ve rolleri birbirinden ayırabilmek mükemmeli arayan kadınlara yardımcı olabilecek bir ipucudur. Asıl önemli olan, şikayet edip stresi artırmak değil, plan yaparak harekete geçmektir. Başkaları için düşünmek, plan yapmak yerine yeri geldiğinde kontrolü elden bırakmayı bilmek de önemli. Çocukların mutlu ve huzurlu anneye ihtiyacı var. Bu arada benim de bu yıl üniversiteye başlayacak bir oğlum var.

OTOMAT PAZARI HIZLA BÜYÜYOR

Pek çok ülkede girişimciler, otomat pazarından pay almak için birbiriyle yarışıyor. Ülkemizde ise hala bu pazarda büyük bir açık söz konusu. İnsanımız teknolojiyi bir kere kullandı mı vazgeçemiyor. Otomat piyasası da bu sayede azımsanmayacak oranlarda ve hızla gelişiyor. Bazı üretici firmaların ve büyük yatırımcıların gözlerini Türkiye'ye çevirmesinin bu büyümedeki etkisi oldukça büyük.

BESLENME ALIŞKANLIKLARI DEĞİŞİYOR

İnsanların beslenme alışkanlıkları artık değişmiş bulunuyor. Yeni sloganımız, «Karnını bulduğun yerde doyur.» Toplum sürekli hareket halinde bulunuyor. Bu nedenle de her yerde yemek yemek veya birşeyler içmek mümkün olabiliyor. 7 gün/24 saat kesintisiz hizmet veren ve az yer kaplayan otomatlar tüketicilerin bu yöndeki taleplerini karşılamak için yeterli oluyor. Satış otomatları giderek müşteriye hizmet amacıyla kullanılıyor. Artık resmi dairelerde, hastanelerde, metro duraklarında ve mahkemelerde bile ziyaretçilere hizmet verebilmek amacıyla otomatların yerleştirilmiş olduğunu görüyoruz. Büyük gıda firmalarının vending sektöründeki girişimlerini giderek yoğunlaştırması hem sektörün kendine güvenini, hem de tüketicilerin otomatlara duydukları güveni artırıyor. Hedefimiz; fırsat olarak gördüğümüz otomat sektöründe büyüme hızı olarak birinci sırada hak ettiğimiz konumda yer almak.

ÇIRAKLIĞINI YAPMADIĞIN İŞİN USTALIĞINA SOYUNMAMALI

Girişimciler zihnindeki engelleri kaldırırsa, hayal ederse her isteğini gerçekleştirebilir. Ben buna inanıyorum. Girişimcilerin bir iş planının olması, icra etme ve risk alma iç güdüsü olması gerekiyor. İş alanında başarılı olmak için daha önceki deneyimleri inceleyerek sektörde başarılı kişileri örnek almak çok önemli. Gençler kendilerine başarılı kişileri rol model almalıdır. Kimse çiraklığını yapmadığı bir işin ustalığına soyunmamalı.

Tembelseniz asla girişimci olmayınız. Başarılı girişimci çalışmayı sevmek hatta keyif almak zorundadır. Sahip olduğunuz network sizin net değerinizdir. İşinizin gelişimi için sahip olduğunuz sosyal çevre tahmin ettiğinizden çok daha önemlidir.

Ülkemizde kadın girişimciliğini destekleme ve geliştirme ile ilgili olarak gerek hükümet kuruluşları ve gerekse sivil toplum kuruluşları ile özel kuruluşların sayısının oldukça fazla olması bu

kuruluşlar arasında koordinasyon güçlüğüne ve kadın girişimciliğini destekleme stratejisinin farklılaşmasına neden olmuştur. Böylece kadın girişimciliği konusu, birbirinden bağımsız ve farklı birkaç politika çerçevesi içine yerleştirilmiştir. Bu durum ise ekonomik hayatta kadınları güçlendirme hedefine ulaşmada kadın girişimciliğinin nasıl bir stratejik araç olacağı konusunda farklılıklar ve görüş ayrılıklarının oluşmasına neden olmuştur.

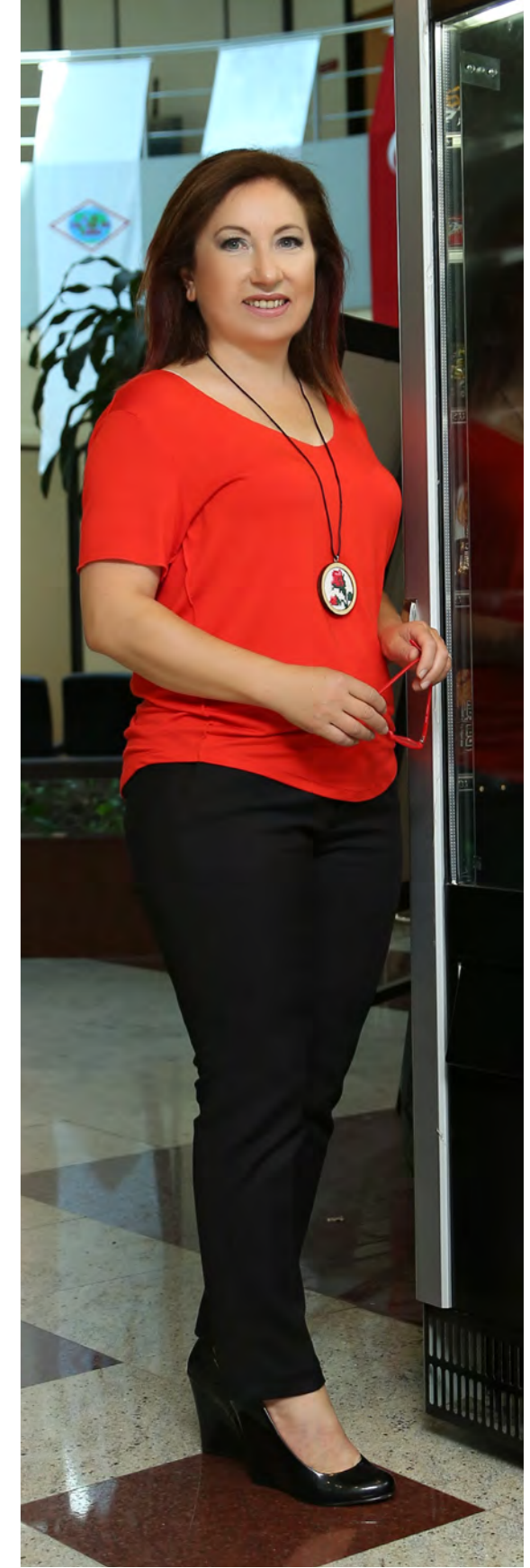
Girişimciliği destekleme programları hazırlanırken, hedef kitle olarak görülen kadınlar arasındaki birtakım ayrımların dikkate alınmaması, bu programlar oluşturulurken program tasarımına ve uygulama süreçlerine kadınların dahil edilmemesi, girişimciliği geliştirme yönünde uygulamaya aktarılan proje fonlarının deneyime dayalı olmaması, iyi tasarlanmış olmaması ve sürdürülebilirlik konusunda etkin bir modelin olmayışı gibi nedenlerden dolayı başarısızlığı, mevcut kadın girişimcilerin ihmali, yeni başlayanlara ağırlık verilmesi, izleme ve değerlendirme eksiklikleri, kadınların girişimciliğini engelleyen önemli uygulama eksiklikleri olarak sayılabilir.

GİRİŞİMCİLERİN YAŞADIĞI ZORLUKLAR

Kadın girişimcilerin yaşadığı zorlukları sırasıyla; çevre ve aile yapısı, okur-yazarlık ve eğitim, sosyoekonomik çevre, işgücü ve istihdam, cinsiyet ve örgütsel biçimler ve ekonomik gelişme olarak düşünebiliriz. Yine kadın girişimcilerin karşılaşılabilecekleri engeller konusunda; finansal yetersizlikleri, bankalardan kredi bulmakta zorlanabileceklerini, yapılmış olan araştırmalarda görmekteyiz.

GELİŞİM İÇİN KADIN GİRİŞİMCİ SAYISI ARTIRILMALI

Kadınlar iş hayatında bir iş için erkekte daha fazla çaba gösteriyorlar ve daha dikkatli. Çalışanlarına gerekli eğitimi verebiliyorlar. Kadınların öğreticilik tarafı oldukça gelişkin. Kadınlar yeni durumlara ve değişimlere daha rahat uyum sağlayabiliyorlar. Yanlarında çalışanları iş konusunda heveslendirme ve teşvik etme yetenekleri daha fazla. Kadınlar yeni fikirleri daha açıktır. Ayrıca kadınların yaratıcılıkları da iş yaşamında başarının kapısını aralıyor. Gözlem yeteneklerini iş yaşamında başarılı bir biçimde kullanabiliyor. Çalışanlarıyla iletişim kurarken kadının sağladığı başarı iyi bir yönetici olmasında olumlu bir etki yapıyor. Kadının problem çözebilmedeki başarısı, bir yönetici olarak da başarılı olmasını sağlıyor. Kadınlar özel yaşamlarında olduğu gibi iş yaşamında da açık bir stratejiye sahipler. Kadınlar iş yaşamında daha neşeli ve eğlenceli olabiliyor. Tahminlerin aksine kadınlar, iş yaşamında kararlarını kolay verebiliyorlar ve kararları konusunda daha ısrarcılar. Kadın girişimcilerin ekonomik ve sosyal anlamda ülkeye getirdiği kazanımlarının daha gerçekçi ve geleceğe yönelik olarak değerlendirilmesi gerekiyor. Bu bağlamda kadın girişimcilerin, hem kendileri hem de istihdam ettikleri kişiler için iş yaratmaları ve çalışma yaşamında daha etkin ve aktif olmaları; onların toplumdaki konumlarını güçlendirmesine, toplumların gelişmişlik düzeyini etkilemesine ve gelir dağılımındaki adaletsizliği de önlemeye önemli katkılar sağlıyorlar. Dolayısıyla Türkiye'nin sosyal ve ekonomik gelişmesine katkıda bulunmak ve sürdürülebilir kalkınmayı gerçekleştirebilmek için ekonomik değer yaratan kadın girişimci sayısını arttırmak, var olan kadın girişimcileri güçlendirmek ve onları dünya ile bütünleştirmek gerekiyor.





VEDA GİRGİN EROĞLU

AKADEMİK GIDA
ŞİRKET ORTAĞI

“Kadınlar iş hayatında daha azimli, istikrarlı ve hırslı oluyor. Bu da yaptığımız işe dört elle sarılmamıza ve sonuca odaklı çalışmamıza sebep oluyor.”

Bursa'nın geleneksel yapıya sahip bir ailesinde büyüdüm. Annem ev hanımı, babam ise vergi hakimi idi. Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonometri Bölümü'nden mezun oldum. Genç kızların eğitim için memleketlerinden uzağa gönderilmediği yıllarda ben, kıtalar aşarak İngilizce öğrenmek için Amerika'ya gittim. Yabancı dil, o zamanlar şimdi olduğundan çok daha büyük ve işitilmez bir anahtardı. Güzel bir geleceğin kapısını kolaylıkla açmak için İngilizce mecburiydi. Amerika'ya bu sebeple gittim. Dolayısıyla bu sayede kendime yeni bir dünyanın kapısını açmak istiyordum.



AMERİKA'DA BAMBAŞKA BİR HAYAT BULDUM

Ailemle ağılayarak vedalaştım ve Amerika'da bambaşka bir hayat buldum. Orada 16 ay kaldım. Sayılı gün çabuk geçti. Bu defa da Amerika'dan ayrılacağı için gözyaşı döktüm. Aklımda Amerika, çok yakında yeniden oraya dönme hayallerim, erişilmez bir deneyim ve Bursa'ya dönüş... Çok karmaşık bir ruh hali içindeydim.

ÖZGÜVENİM HEP ÇOK YÜKSEKTİ

Bursa'ya dönünce iş için ilk önce Ali Osman Sönmez'e gittim. O yaşlarda da müthiş bir özgüvenim vardı. Bundan mıdır bilmem, Sönmez Holding de ilk iş görüşmem de işe alımdım. Hatta "Pazarlama departmanı olmazsa çalışmam" diyecek kadar ileri gitsem de, iş hayatına dair çok şeyler öğreneceğim Ali Osman Sönmez, benim önce pek çok diğer departmanda deneyim edinmemi sağladı. Altı ay sonra da Sönmez Holding'in Pazarlama Departmanı'nda çalışmaya

başladım. Böylece tekstil sektörünün çok önemli ve köklü bir kuruluşunda istediğim bölümde iş hayatına devam etme imkanına kavuştum.

ÇOK ÖNEMLİ FİRMALARDA ÇALIŞTIM

Sönmez Holding'de yaklaşık 1.5 yıl çalıştıktan sonra 1993'te Çalışkan Holding'e transfer oldum. Hem de hatırı sayılır bir transfer ücretiyle... Çalışkan Holding o dönemde tekstil sektörünün Türkiye çapında çok başarılı bir işletmesiydi... Yeni



İşyerimle birlikte ev tekstili dönemim de başlamış oldu. Sonrasında yine ev tekstili sektörünün deneyimli firmalarının da üst düzey yöneticilik görevi yaptım.

'HOME OFİS' ÇALIŞMA SİSTEMİ BENİMLE BAŞLADI

2005 yılında mimar Ozan Eroğlu ile evlendim. 2007'de çok zor bir karar vermem gerekti. İş hayatından uzaklaşmak istedim. Fakat anladım ki hayatın benimle ilgili başka planları vardı. Dolayısıyla o yıl kendi şirketimin sahibi oldum. Bu durum şöyle gelişti: Fabrikalardan çok dert yanan bir müşterim bana doğrudan kendisiyle çalışmamı teklif etti ve 9 bin Avro'luk ilk siparişi verdi. VGE Tekstil böylece doğmuş oldu.

İŞ GÖRÜŞMELERİMİ ÇAY BAHÇELERİNDE YAPTIM

"Bir gün ihracat yaparsam gerekli olur" diyerek, bir bankanın önünden geçerken hesap açtırdım. Şirket adresi olarak ba-

bamın ofisini gösterdim. İlk iş görüşmelerimi de 'home ofis' olarak çalıştığım için çay bahçelerinde yaptım.

KÜÇÜK BİR OFİSTEN 5 MİLYON AVRO CİROYA...

Sektör tecrübem ve başarılı profesyonel hayatımın kazandırdığı bağlantılar sayesinde gelen siparişler gitgide artmaya başlayınca artık biraz daha büyük düşünmem gerektiğini anladım. Dolayısıyla küçük bir ofis kiraladım. Bir masa, bir sandalye, bir bilgisayar... Kazandığım ilk parayla ofisime bir toplantı masası aldım. Neticede, gelinen noktada şirketim, küçük bir ofisten bugün yılda 5 milyon Avro ciro yapan bir konuma erişti.

ÜLKEYE DÖVİZ GİRDİSİ SAĞLIYORUZ

Ev tekstili sektöründe faaliyet gösteriyorum. Çarşaf ve nevresim üretimi yapıyoruz. Yurtdışına lisanslı ürünler üreten bir

firmayız. Aynı zamanda Disney'in onaylı üreticisiyiz. Sözün özü; ülkemiz ekonomisine ihracat yoluyla döviz girdisi sağlıyoruz. Zoru başarıyoruz. Dünyadaki ekonomik koşulların pek de iyi olmadığı bugünlerde özellikle çevre ülkelerdeki ciddi sorunlar pazar kaybına yol açıyor. Rusya ile yaşanan jeopolitik sıkıntı da işin cabası... Düşen petrol fiyatları ise özellikle Körfez ülkelerinin alım gücünü eriterek ülkemiz ihracatını olumsuz etkiliyor. Euro-dolar paritesinin baskısıyla düşen karlılık ve ücret artışının getirdiği maliyet yükü, biz ihracatçıların ayağına takılan pranga gibi olsa da, uzun yıllara dayanan müşteri memnuniyeti, lisanslı ürün üretimimizden kaynaklı özel bir üretici durumunda olmamız, bugünlerde dimdik ayakta kalıp gelecekle ilgili hedeflerimizi her geçen gün büyütmemizi sağlıyor.

KÖKLERİMİZ ÇOK SAĞLAMMIŞ

2010 yılında ekonomik kriz yaşandı. Üç kişilik bir ekiptik. Büyüyük hedeflerimiz vardı ancak biz henüz küçük bir firmaydık.



Krizin sert rüzgarı bizi alt üst edecek kadar güçlüydü. Fakat kendimize söz verdik. Siparişlerimizi eksiksiz teslim edecek, kimseye mahçup olmayacak ve başımız dik çıkacaklık bu fırtınadan. Fırtınada ağacın dallarına değil köküne bakmak gerekirmiş umutlu olmak için. Müşterilerimizin sadakati, bize o köklerin ne kadar sağlam olduğunu bir kez daha gösterdi. Sonuçta o krizde ayakta kalmayı başardık.

TÜRKİYE'Yİ DÜNYADA TEMSİL EDİYORUZ

Ekonomik krizi; ekibimin azmi ve müşterilerimin sadakatiyle hasarsız atlattığımız. Sanayici değildik, üretici değildik, kendi tesis yatırımımız yoktu ancak bugün Bursa başta olmak üzere ülkenin farklı kentlerindeki tekstil üreticilerine çok önemli katkılarda bulunuyor ve onların üretim hacimlerini, beraberinde de kendimizi büyütüyoruz. Ev tekstili sektörünün sadece 'nevresim' alanında çalışıyoruz. Hollanda, Fransa, Danimarka, İngiltere ve İtalya'da toplam 8 ana firmayla iş yapıyoruz. Disney lisanslı ürünlerde Avrupa'da onaylanmış



üretici pozisyonuyla Türkiye'yi dünyada en iyi şekilde temsil ediyoruz.

CESARET, BİLGİ, AZİM VE İNAT...

İş hayatında yer almam için önce ailem sonra da eşim beni destekledi. Tabii ki olumlu şartlar da bir araya gelince başarılı olmaktan başka alternatifim yoktu. İş hayatında halen eşim ve ailemin sonsuz desteğini görmeye devam ediyorum. Başarının kesinlikle tek başına mümkün olamayacağını düşünüyorum. Bu yola çıktığım andan itibaren beraber yürüdüğüm, işine konsantre olmuş, aynı kafa yapısına sahip müthiş insanlarla beraber olmam da başarımın en önemli unsurlarındandır. VGE Tekstil olarak iş pozisyonumuzu ve hayallerimizi koruyarak daima 'daha fazlasını' değil, daima 'daha güzelini' yapmak istiyoruz. Bu noktaya ulaşmamda katkısı olan herkese gönülden ve sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum. Fakat iş hayatında elde edilen başarı öncelikle kişinin kendisine aittir. İlk günden bu yana kendi cesaretim, bilgim, azmim, çoğu zaman zorluklara ve engellere karşı

beni ayakta tutan inadım sayesinde bu noktaya geldiğimi düşünüyorum.

İŞ HAYATINDA KADINLAR DAHA BAŞARILI

Kadınlar iş hayatında daha azimli, istikrarlı ve hırslı oluyor. Bu da yaptığımız işe dört elle sarılmamıza ve sonuca odaklı çalışmamıza sebep oluyor. İş hayatında kadınların her zaman daha başarılı olduğunu düşünüyorum. Yeter ki uygun çalışma ortamı verilsin. Diğer yandan; iş hayatında kadın-erkek ayrımına da karşıyım. Hepimiz önce insanız. Karşımızdakini kadın ya da erkek, Müslüman ya da değil veya dini, dini ve ırkına göre değerlendirmek çok yanlış. Fiziksel olarak kadınlar, erkeklere oranla belki daha zayıflar. Ancak bu, doğanın bir gereği. Yani kadınlar, daha zarif ve naiftir. Bu farklılık beyin gücüyle karşılaştırıldığında hiçbir fark yok. Gerek ülkemizde gerekse dünyada politikadan, spora ve iş kadınlığına kadar birçok alanda hizmet veren başarılı hem-cinslerimiz var.

DR. YASEMİN KARAER

KARAER- UZMAN GRUP
ŞİRKET MÜDÜRÜ

“Başarmak için öncelikle yaptığınız işten heyecan duymalısınız. Her zaman için girişimci ruhunuzu korumanız gereken bir sektörde heyecan duymazsanız başarılı olamazsınız.”

1974 yılında her ikisi de ilkokul öğretmeni olan Fahriye ve Ersin Karaer çiftinin ikinci çocuğu olarak dünyaya geldim. Ağabeyimle birlikte iki kardeş olarak mutlu bir çocukluk yaşadığımız oldu. Ortaöğrenimimi; annem ve babamın da okulu, Türkiye’de birçok aydının yetiştiği, 1940 yılında kurulan ve eski bir köy enstitüsü olan Balıkesir/Savaştepe Öğretmen Lisesi’nde tamamladım. Çocukluk ve ilk ergenlik yıllarımı tamamladığım evimizin, o muhteşem okulun bitişiğinde olmasını, hayatıma yön veren ve kişiliğimin gelişmesine katkı sağlayan bir unsur olarak nitelendirebilirim.



İlkokula, anne ve babamın ilkokul öğretmeni olması, benim de okumayı küçük yaşlarda öğrenmem nedeniyle 5 yaşında başladım. Savaştepe Öğretmen Lisesi’nin ortaöğretim bölümünü okul birinciliğiyle bitirmem nedeniyle İzmir Kız Lisesi’nin parasız yatılı bölümünde, devlet bursuyla okuma hakkını kazandım. Dolayısıyla lise öğrenimimi, İzmir’in en köklü liselerinden ve muhteşem mimariye sahip olan İzmir Kız Lisesi’nde tamamladım.

TIP FAKÜLTESİNİN TARİHİNDEKİ EN KÜÇÜK ÖĞRENCİSİ OLDUM

1990 yılında girdiğim üniversite sınavında Uludağ Üniversitesi Tıp Fakültesi’ni kazandım. Daha 16 yaşındaydım ve

fakülte tarihinin en küçük yaşta öğrencisi olarak tanımlandım. Aynı yıl ağabeyim de bölüm değiştirmek için üniversite sınavına girmiş, O da Uludağ Üniversitesi Tıp Fakültesi’ni kazanmıştı. İki kardeş, aynı sınıfta üniversite yaşantımıza başladık.

Çocukluğumdan itibaren rol modelim olan ağabeyimin yanında olması bana çok büyük destek verdi. Bizim ilişkimiz; ağabey- kız kardeş ilişkisinden ziyade bugüne kadar hep ‘en iyi iki dost’ olarak devam etti. Çocukluğumuzda, birbirimizden hiç ayrılmama kararı almıştık. Ayrılmadık da... Ağabeyim; hem meslektaşım, hem iş ortağım ve en önemlisi de hayattaki en iyi dostum olmaya devam ediyor.

EN BÜYÜK İSTEĞİM TEKRAR BURSA’YA DÖNMEKTİ

Tıp Fakültesini bitirdikten sonra Sağlık Bakanlığı bünyesinde ilk atamam, memleketim olan Balıkesir’e yapıldı. Burada iki yıl hekimlik mesleğimi icra etmeme rağmen en büyük isteğim Bursa’ya dönmek olduğu için tayinimi yaptırdım. Osmangazi Belediyesi Sağlık İşleri Müdürlüğü’nde 2003 yılına kadar kamu hekimi olarak çalıştım.

Çalışan bir annenin çocuğu olarak, bizim ailemizde kadının çalışması veya çalışmaması diye bir tartışma hiç olmadı. Öncelikle bir kadının değil, bir bireyin ailesine ve topluma faydalı işler yapması ve de çalışma hayatında hangi platform-



da olursa-olsun yer alması gerektiği görüşü, yaşam felsefesi olarak ailemiz tarafından öğretildi.

AĞABEYİMLE BİRLİKTE İLK ŞİRKETİMİZİ KURDUK

Ailemizdeki herkes devlet memuru olmasına rağmen benim isteğim; iş yaşamımı ticari olarak yürütmek olduğundan, ailemin de desteğiyle 2000 yılında ağabeyimle birlikte ilk şirketimizi kurduk. Dolayısıyla Zirve Özel Tıp Merkezi'ni açtık. İlk yıllarda hem kamu görevimin yoğunluğu hem de Tıp Merkezinin yoğunluğu nedeniyle, neredeyse günün yirmi dört saati çalışıyordum. Hafta sonları da dahil olmak üzere...

Tıp Merkezimizin hasta potansiyeli arttıkça kadromuz da devamlı genişledi ve 2003 yılında kamu görevinden geri dönmek üzere ayrıldım. Tıp Merkezimizin tüm idari ve ticari işlerini yürütmeye başladım. Bu dönemde Tıp Merkezimiz vasıtasıyla ve benim de işyeri hekimliği nosyonumla, birçok firmanın iş sağlığı hizmetlerini de veriyorduk.

2003 yılında Tıp Merkezimizin bulunduğu beş katlı binayı satın aldık. Hastalarımıza verdiğimiz değer, bizi her geçen gün güçlendirdi.

TAM BİR AİLE İŞLETMESİ OLDUK

2000 yılında kurduğumuz Zirve Tıp Merkezi faaliyetlerine devam ederken, 2010'da Zirve Şirketler Grubu olarak, iş sağlığı ve güvenliği alanında daha profesyonel ve kurumsal hizmet vermek üzere Zirve Ortak Sağlık ve Güvenlik Birimleri'ni ve Zirve İş Sağlığı ve Güvenliği Eğitim Kurumları'nı bünyemize kattık. İş sağlığı ve güvenliği alanında Türkiye'de kurulan ilk özel hukuk tüzel kişisi unvanını aldık ve yeni kurulan şirketlerimizin açılışını, o dönemin Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Faruk Çelik yaptı. İşletmelerimizin hızla büyümesi nedeniyle eşim Şükrü Er ve ağabeyim Dr. Halil Karaer de bizzat Yönetim Kurulumuza girerek tam bir aile işletmesi olduk.

GALATASARAY MARKASINI BURSA'YA GETİRDİK

2009 yılında sağlık alanında ticari faaliyetlerimiz devam ederken, biraz da hobi olarak Karaer Ltd. Şti. unvanıyla yeni bir şirket kurduk ve Galatasaray markasını Bursa'ya getirmeye karar verdik. Bu; Bursa ve Galatasaray için bir ilk olacaktı. Carrefour AVM'de ilk olarak Galatasaray Store'yi, Odunluk Mahallesi'nde de Galatasaray Futbol Okulu'nu açtık. Bir kadın olarak, tamamen erkek egemen olan bu alanda yer almam önceleri şaşkınlık yaratırsa da, ilk yılın sonunda Tür-

kiye'de satış alanında, Adnan Polat'tan üçüncülük kupası aldık. Zirve Şirketler Grubu olarak, 2011 yılında İstanbul'da şubeleşmeye başladık ve bu durum bizim için dönüm noktası oldu. 2012 yılında iş sağlığı ve güvenliği alanında verdiğimiz hizmetlerin çeşitliliği ve çalışan sayımızın 300'ün üzerine çıkması nedeniyle Uzman Grup Şirketler Grubu'nu da kurarak Bursa ve İstanbul'da, Türkiye'nin bu alandaki en büyük yapılanmasını oluşturduk.

2012 yılında Zirve Şirketler Grubu ve Uzman Grup Şirketler Grubu olarak yönümüzü tamamen ve sadece iş sağlığı ve güvenliği sektörüne kaydırmaya karar verdik ve Zirve Tıp Merkezi'ni Acıbadem'e sattık. Aynı yıl Galatasaray markasının Bursa'da temsilini de, bu işi layıkıyla yapacağına inandığımız arkadaşlarımıza devrettik.

DOĞUMDAN 10 GÜN SONRA İŞE DÖNDÜM

Şubat 2013'te hayatımın en büyük değeri kızım Asya dünyaya geldi. Hamileliğim, belki de kişilik yapımından dolayı çok rahat geçti ve neredeyse doğumdan önceki son haftaya kadar aktif olarak işimin başında oldum. Doğumdan yaklaşık 10 gün sonra tekrar işime döndüm. Bu süre, benim iş yaşamından uzak kaldığım en uzun süre olmuştur. Kızımın doğumu, sorumluluklarımı daha çok artırdı ve iş yaşamında beni kamçılayan en önemli unsurlardan biri oldu. Doğum-



dan yaklaşık 6 ay sonra, iş sağlığı ve güvenliği alanında Türkiye'de kaynak kitap olarak nitelenebilecek, toplamda bin 500 sayfanın üzerinde olan iki kitabımı yayınladım. Zaten bu kitapların içeriği yılların birikimiyle çok önce oluşmuştu.

ŞİRKETLERİMİZİN GELECEK 10 YILI PROGRAMLANDI

Şirketlerimizin önümüzdeki 10 yılı zaten programlanmış durumda... Mutlaka yeni ve büyük yatırımlarımız olacak. Şirketlerimiz; nitelikli iş gücünün oluşmasına öncülük eden, etik ilkelere bağlı ve kalite güvencesini sağlamış, ulusal ve uluslararası düzeyde tanınan, etkin ve saygın bir kuruluş olma vizyonunu devam ettirecek.

Sektörümüzle ilgili de şunları ifade etmek isterim: Genelde hizmet sektörü, özeldense geniş bir tanımlamayla iş sağlığı ve güvenliği alanında faaliyet gösteriyor olmamız ve bu sektörün ülkemizde yasal alt yapısının henüz tam oturması göz önüne alındığında, en büyük sorunumuz; niteliksiz, yetersiz ve yetkisiz kuruluşların varlığı diyebiliriz.

İş yaşamında yer alan kadınlar benim gözlemime göre hizmet sektöründe daha başarılı oluyor. Bunun nedeni ise erkek egemen bir toplumda kadının diğer sektörlerde yer almasının zorluklarını diyebilirim.

HİÇBİR ZAMAN UMUTSUZLUĞA DÜŞMEDİM

Hayatta sürekli olarak en mutlu olacağım, dolayısıyla en başarılı olup tatmin yaşayacağım işleri yapmaya çalıştım. Zaten yapı olarak da risk almaktan korkmayan ve yeniliğe, farklılığa açık bir insan olduğumdan hiçbir zaman umutsuzluğa düşmedim. Umutsuzluk, yaşam felsefemde hiçbir zaman yer almadı. İşimi yaptığım ve direndiğim sürece umut her zaman var oldu. Öte yandan; bir kadın için gerek özel yaşamının ve gerekse iş yaşamının sınırlarını düzenli tuttuğu sürece hayatında denge zaten kendiliğinden kurulmuş olur.

Başarmak için öncelikle yaptığınız işten heyecan duymalısınız. Her zaman için girişimci ruhunuzu korumanız gereken bir sektörde heyecan duymazsanız başarılı olamazsınız.

ZORLUKLAR İŞ YAŞAMINDA DA AYNI

Günlük yaşamda bir kadın ne gibi zorluklar yaşıyorsa, iş yaşamında da maalesef aynı zorlukları yaşıyor. Yani 'erkek gibi kadın' olmadığınız sürece, ben 'kadın gibi kadını ve bu şekilde var olmaya devam edeceğim' dediğiniz sürece zorluklar her zaman var oluyor.

Öte yandan, 'iş hayatında kadınlar erkeklerle oranla avantajlı midir' sorusuna bir iş kadını olarak, 'erkeklerle oranla daha

avantajlı olduğumuz' cevabı beklense de; maalesef ülkemizde durum hiçbir zaman böyle olamaz. Çünkü ülkemizde kadın, sadece toplumun istediği kadın kimliğini kabul ettiği müddetçe, yani baş eğdiği müddetçe var olabilmektir.

TÜRKİYE'DE KADIN OLMAK NE DEMEKTİR?

Her ne kadar kendimi başarılı bir kadın olarak nitelendirsem de, kadın kimliğime her zaman sahip çıkarak ve bundan ödün vermeyerek yaşamaya çalışıyorum. Biliyorum ki; Türkiye'de kadın olmak; bedeninden, cinselliğinden, kadınlığından utandırılarak eğitilmek ve her zaman cinsel obje olarak görülmektir. Türkiye'de kadın olmak; toplumun cinsiyet temelli ayrımcılığına boyun eğince 'hanımefendi', bunlara itiraz edince 'feminist' olarak adlandırılmaktır. Türkiye'de kadın olmak; doğuştan ötekileştirilmek ve ikinci sınıf vatandaş olduğunu kabul etmektir.

Türkiye'de kadın olmak; hayat kadınlarına tecavüz edenlere mahkemede verilen ceza indirimlerini, kocası tarafından öldürülen kadınları, küçücük kızların mal gibi alınıp satılmasını ve bunun evlilik olarak nitelendirilmesini içi sızlayarak izlemektir. Türkiye'de kadın olmak; zorla evlendirilmek, istediğiyle evlenememek, okula gönderilmemek, töre cinayetlerine kurban gitmektir. Türkiye'de kadın olmak; baskıcı, ikiye bölünmüş toplumda nefes almaya çalışmaktır.



ZERRİN SARIGÜL

BEZEME ÇİİNİ-ÇİNİ
SANATÇISI

“Çinicilik sanatıyla uğraşan birisi olarak gençlere, bu sanatın veya daha başka uğraşların içinde olmalarını, bir işe başlamanın o işi bitirmek olduğuna inanmalarını tavsiye ederim.”

Osmanlının başkenti, tarihin ve doğanın tüm güzelliklerinin fıskırdığı Bursa'nın Osmangazi ilçesinin Reyhan Mahallesi'nde hayata gözlerimi açtım. O anda geleceğin beni nereye götüreceğini bilmeden bir hayat yolculuğuna 1969 yılında başladım. Ortaokul ve liseyi bu kentin en güzel okullarından Tophane Endüstri Meslek Lisesi'nde sonlandırdım. Hayatı paylaşmak evliliğe ilk adımdır. Yaşamıma renk katacak bir oğlum var ve hayat devam ediyor. İş hayatına atılmamın tek nedeni; yaşamın zorluklarını paylaşmaktır.



İZNİK ÇİNİLERİNE MERAK SALDIM

Doğduğum kentin şirin ilçesi İznik'te ailemle yaşamıma devam ederken, ilçenin sosyo-ekonomik nedenlerinden dolayı ve yapı olarak aktif bir konumda olmamdan çok, farklı sanatsal arayışlara merakımdan 600 yıl önce varlığıyla tüm tarihi eserleri süsleyen İznik çinilerine merak sardım. Bu sebeple kendimi evde hamur yoğurur gibi bir atölyede çini çamuru hazırlar buldum. İş hayatına atılmamı, ailemde desteklemeyen olmadı. Herkes sanata ve benim bu sanatı

başaracağıma inanıyordu. Kendi adıma ilk işletmemi Eylül 2002'de kurdum. O dönem ilçenin sokakları hazan yapraklarıyla -çinicilikte Bizans Sarısı denilen renk- kaplıydı.

İŞİNİZİ HEM SEVMELİ

HEM DE HEYECAN DUYMALISINIZ

Çinicilik sanatıyla uğraşmaya başlayınca bu mesleğin tüm hassasiyetlerini, inceliklerini öğrenmenin şart olduğunu an-

ladım. Bu sebeple çevremde bu işi en iyi bilenlerle beşeri ilişkilerimi geliştirdim. Kendime hep 'daha iyisini nasıl yaparım' sorusunu sordum. Bir elimde çamurdan elde edilen karo (bisküvi), diğer elimde fırça ve karşımda bardakların içinde rengarenk boyalarla başbaşa kalmış durumda, bir üstadın bana söylediği sözler kulaklarımda çinladı. Söylenen söz; ben ve benim gibi bu sanatla uğraşanlar için çok önemliydi. Her işte olduğu gibi sanatta da beyninizdeki düşünceleri kalbinizdeki, ruhunuzu aşk ve sevgiyle birleştirip,



fırçanın size değil sizin fırçaya hükmedebileceğiniz şekilde çalıştığınız sürece başarıya ulaşırsınız. Derseniz ki "Siz başarıya ulaşabildiniz mi?" Asla... Çünkü aşk ve sevgi tükenmez. Bir de bunun yanında yaptığınız işi severken heyecanı da beraberinde yaşamanız gerekiyor.

BU RENK CÜMBÜŞÜNÜ ELİNİZE ALDIĞINIZDA...

Elinizdeki işin fırçayla ilişkisi bittikten sonra bulamaç şeklindeki sırla kaplanıp ortalama 900 derecede yanacak fırının raflarına o ürünleri dizerken dudaklarınızın arasından ettiğiniz dualar, kapının kapanması ve start düşmesine basılması, saatler sürececek olan ateşle dansın başlaması, sonra 900 dereceden inişe geçen sıcaklığın bir an önce sifıra gelmesi-

ni beklerden adrenalinin ne kadar doruğa erdiğini düşünün. Kapının açılmasıyla «ne çıkarsa bahtıma» misali, ürünü cam gibi parıldarcasına, bir renk cümbüşü şeklinde elinize aldığınızda, zirveye ulaşmış ünlü bir dağcının başarısından dolayı duyduğu mutluluğun aynısını siz yaşıyorsunuz.

Başarmanın sanatı olan sevgiyi ve aşkı yaşamanın hazzını o ürünü saatlerce elinizde tutarak ve okşayarak mutluluğununza mutluluk katarsınız.

BENİM YAŞAM FELSEFEM...

Biz kadınların genlerindeki yapısal farklılıklardan dolayı duygu ve hislerimiz, sabrımız, iş hayatına kattığımız en büyük etkidir. Kadınların iş hayatında başarılı olamadığı hiçbir iş

kolu yok. 'Cennet annelerin ayağının altındadır' cümlesi benim yaşam felsefemin bir parçasıdır.

İZNIK'İ VE ÇİNİCİLİĞİ

DAHA ÇOK TANITMALIYIZ

Hayalim; çinicilik sanatını en doruk noktada yapabilmek, sunabilmek, tanıtılabilmek ve bunların paralelinde 'ben değil biz' olarak çinicilik diyarı ilçemizi yanımızda daha fazla bu sanata meraklı olan insanları istihdam ederek tanıtmak.

BİR İŞE BAŞLAMAK BİTİRMEK DEMEKTİR

Kadınlar her ne kadar yaşlarını söylemese de kendilerini ruh-hen genç hissederler. Çinicilik sanatıyla uğraşan birisi olarak

gençlere, bu sanatın veya daha başka uğraşların içinde olmalarını, bir işe başlamanın o işi bitirmek olduğuna inanmalarını, bu sebeple hem aile bütçesine hem de ülkeye katkı yapacaklarının bilincinde olmalarını tavsiye ederim.

BAŞARIM, TAMAMEN İNSANLARIN TAKDİRİDİR

İnsan yaşamında en kıymetli şey zamandır. Dün yoktur bugün vardır. Bu nedenle işe ilk başladığım dönemlerde almış olduğum siparişte uykusuz geçen gecelerim süresince 'başarabilecek miyim?' sorusunu defalarca kendime sorarak fırçayı kullandım. Çizim, boyama, sırlama, fırınlama herşey çok güzel. Fakat fırın soğuduktan sonra kapağı açtığımda hayallerimin çöküşünü görmenin üzüntüsü beni umutsuzluğa düşürse de dostlarımın ve sevenlerimin bana olan desteği sayesinde tekrar işe koyuldum ve siparişi yetiştirdim. Bu mutluluğu yaşamak benim unutulmaz bir anım oldu. Dolayısıyla bugün itibarıyla mesleğimde nerede olduğum, benim değil, bu sanata önem veren insanların takdirdir.

TANITIM ÇOK ÖNEMLİ

Çiniciliğin daha da gelişmesi için tanıtım çok önemli. Turizmin gereklilikleri, gelen turistleri memnun edebilecek durumda olsa da yerel yöneticiler; yaşadığımız bu ilçenin tarihi eserlerine, doğal zenginliklerine önem vermeli. Bu sektörde en büyük noksan; 600 yıllık İznik çinisinin tanıtımının bu sanata uğraşanların birlikteliğiyle yapılması gerekliliğidir.

BİZE BAKIŞ AÇISI EN BÜYÜK ZORLUĞUMUZ

Türkiye'de siyasi farklılıklar ve taraftarlıklar ortadan kalktığı taktirde kadın girişimcilere destek konusunda bir sıkıntı olmayacağını düşünüyorum. Öte yandan; ülkemizde kadın olmak ve toplumsal olarak biz kadınlara bakış açısı, yani 'evde oturma' mantığı, karşılaştığımız en büyük zorluk.

İZNIK'İ YAŞAMAYA DAVET EDİYORUM

Roma, Bizans, Selçuk, Osmanlı ve Türkiye Cumhuriyeti... Dört devrin tarihini bir arada yaşatan, bu medeniyetleri bir mozaik gibi işleyen İznik'te, yani Bursa'nın tarih ilçesinde yaşamının ayrıcalığını tüm ülkemiz insanlarının tatması gerekir. Bursalı olup da İznik'i bilmeyen çok insanımız var. İznik çinilerinde dünden bugüne desen olarak en çok flora kullanılmıştır. Unutmamak lazım; İznik, flora bakımından Türkiye'nin en zengin ilçesidir. Tarihi açıdan dünyada ayakta kalabilenler; Çin Seddi, Diyarbakır Surları ve İznik Surlarıdır. İlçemizin her noktasından tarih fıskırıyor. Herkesi, tarih ve doğal zenginliklerimizi tanıması için İznik'e bekleriz. Dünyada güneş en güzel iki yerde batır. Birincisi Nil Nehri'nde ikincisi ise benim ilçem İznik'te. Herkesi Abdulvahap Tepesi'nden güneşin batışını doyasıya seyretmeye davet ediyorum. Unutmayınız, sizlerle bir gün asla yetmez, çünkü İznik gezmekle bitmez.





ZUHAL KANKILIÇ

KANIMA SAĞLIK
ULUDAĞ ANALİZ TIP
LABORATUVARI MÜDÜRÜ

**“Genç girişimcilere;
riskleri göğüsleyip,
korkusuzca,
emin adımlarla
ilerlemelerini ve
'hiçbir şey için geç
değildir' prensibiyle
geleceğe
bakmalarını tavsiye
ediyorum.”**

1970 yılında Trabzon'da, şehir merkezinde, bahçeli ve iki katlı bir evde dünyaya geldim. Babam tarih öğretmeni, annem ise terziydi. Bugün geriye dönüp baktığımda beş kardeşimle birlikte büyüdüğümüz, bahçe duvarlarından lavantalar sarkan o evin, mis kokulu sokağımızın ve mutlu aile yaşantımızın hayatımı nasıl şekillendirdiğini görebiliyorum. Mutlu bir çocukluk dönemi, sağlam bir geleceğin temelini oluşturuyor. Babamın tarih öğretmeni oluşu dünya ve Türk tarihine bakış açımı şekillendirirken, annemin terzi oluşu, yaptığım iş ne olursa olsun, o işi bir sanatçı hassasiyeti ve edasıyla yapmam gerektiğini öğretti bana. İlk, orta ve lise öğrenimimi Trabzon'da ve asla "üstün başarı" diyemeyeceğim derecelere tamamladıktan sonra üniversite imtihanlarına girdim. "Tercih hatası" kavramı o dönemlere aittir. Hani imtihana girmeden önce tercihlerinizi yaptığınız analog



dönem. Bu şekilde Muhasebe Yüksek Okulunu kazandım. Yaşadığım il dışında öğrenim gördüm. "Ana kuzusu" olarak yetişmiş bir kızın, kendi ayakları üzerinde durması ne kadar zormuş o zaman anladım. Haklarımı savunmayı, kendime güvenmeyi o zaman öğrendim.

OKULUMLA İŞİMİN ALAKASI YOKTU

Dünyada olmayıp, sadece Türkiye'de olan "yaşamı sıralama" kavramı vardır ya! Hani doğarsın, büyürsün, okursun, iş sahibi olursun, evlenirsin, çocukların olur, miadını doldurup ölürsün... Bu sıralamada bir hata yapan herkesin toplumca yargılandığı bir dönemde büyüdük biz. Elbette sıralamayı bozmayarak, okulu bitirir bitirmez evlendim. Dünya güzel iki evlat sahibi oldum. Kızım 4,5, oğlum 3 yaşına gelip de

bana olan fiziksel ihtiyaçlarının azaldığını fark ettiğimde iş hayatına atılmaya karar verdim. Bitirdiğim yüksek okulla, çalışmak istediğim sektörün hiçbir alakası yoktu.

SAĞLIK SEKTÖRÜ İLGİMİ ÇEKİYORDU

Belki hürmanist yapım gereği, belki de eşim doktor olduğundan sağlık sektörü inanılmaz derecede ilgimi çekiyordu. Tekrar üniversite imtihanlarına girip Laboratuvar Yüksek Okulunu bitirdim. 1994 yılında Kanima Sağlık Hizmetleri adında bir şirket kurup, şirket bünyesinde Analiz Tıp Laboratuvarı'nı açtık. Zamanla işletmeciler olarak yetersizliğimi fark edip, lisans tamamlama programından işletme fakültesini bitirdim.

İNSAN SAĞLIĞINI KORUMAK...

O günlerde küçük bir işletme olarak kurduğumuz Tıp Laboratuvarımız bugün teknolojinin getirdiği tüm imkanları kullanarak, güvenilir ve emin adımlarla ilerleyen, tüm Bursa halkına hizmet veren bir işletme haline geldi. Kurum olarak vizyonumuz; insanların hasta olmadan önce bize gelmelerini sağlayıp, rutin kontrollerini yaptırılmaları olsa da Türkiye'de yerleşmiş zihniyetleri kırmak maalesef çok zor oluyor. İnsanlar sağlıklarının kıymetini hasta olduktan sonra anlıyorlar. Tam da bu düşünce kapsamında, insan sağlığını korumak adına yeni bir sektöre adım attık. Bursa'da ilk ve tek olan Özel Gıda Kontrol Laboratuvarımızı kurduk.

ÇİFTLİKTE ÇATALA...

Bugün evlerimize giren tüm gıda maddelerinden, içtiğimiz suya, yazın girdiğimiz havuzun steril olup/olmadığına varana kadar sayısız konuda hizmet vermekteyiz. "Çiftlikten-çatala" konsepti kapsamında gıda güvenliğine dair tüm analizleri gerçekleştirip, çözüm önerilerinde bulunmaktayız.

İKİNCİ LABORATUVARIMIZI KOCAELİ'NE KURDUK

Bursa'ya verdiğimiz bu hizmeti, başka illere de verebileceğimizi fark ederek, ikinci Özel Gıda Kontrol Laboratuvarımızı da Kocaeli'ne kurduk. Tabii ki insan sağlığı anlamında yapılabilecek çok iş ve verilebilecek çok hizmet var.

Şimdilik yaptığımız işi en iyi şekilde yapmanın telaşı içerisinde olsam da geleceğe yönelik hayallerim içerisinde önce gençliğimin hayali diyebileceğim güzellik ve kuaför salonunu açmak sonra da Çevre Laboratuvarı kurmak var.

REKABETTEN ÇOK İŞBİRLİĞİ...

Hiçbir zaman rekabetten yana bir işletmeci olmadım. Özellikle de sağlık sektöründe bulunan her firmanın, rekabetten çok iş birliği yapması gerektiğini düşünüyorum. Rekabet ancak yaptığın işi herkesten daha iyi yapma yönünde olmalıdır.

KADINLAR HER İŞ KOLUNDA BAŞARILI

Geçmiş yıllar için konuşmak gerekirse, muhakkak ki kadınların başarılı olduklarını ispat etmek için erkeklerle rekabet ettikleri bir dönem oldu. Bugün ağır fiziksel güç isteyen meslekler dışında, kadınların her iş kolunda en az erkekler kadar başarılı olduklarını biliyoruz. Bu anlamda çalışan insanları "kadınlar ve erkekler" diye kategorize etmek istemiyorum.

Çalışan her kadın için şunu söyleyebilirim ki; aynı kadının iş yaşamıyla, ev yaşamını karşılaştıramazsınız, iki ayrı kutupla karşılaşmanız muhtemeldir. Bir yanda anne ve eş olmanın verdiği müşfik bir karakter, diğer yanda iş hayatı gereği hırslı, tuttuğunu koparan, gerektiğinde sert olabilen, prensip sahibi başka bir karakterle karşılaşabilirsiniz.

SAYGI VE SEVGİ SORUNLARI ORTADAN KALDIRIR

İş hayatındaki kadın dayanışmasını yeterli bulmuyorum. Kadınların, erkeklerle olan rekabeti zamanla azalmaya başladığı halde, hemcinsleriyle olan rekabeti devam ettirmektedir. Saygı ve sevgi çerçevesinde bu tür sorunların da ortadan kalkacağını umut ediyordum.

Bir işveren umutsuzluğa düşme lüksüne sahip değildir. Her durum için bir B planı olmalıdır. Hatta alfabedeki harfler sayısınca yedek planları olmalıdır. Çünkü sorumluluğu sadece kendisine ve ailesine karşı değil, tüm çalışanlarına ve ülkesine karşıdır.



HAYATIMI DENGEDEN TUTMAYA ÇALIŞIYORUM

Hayatımı; yaşadığım her andan keyif alarak, pozitif düşünerek, enerjimi ailemdeki ve çevremdeki tüm insanlara hissettirerek dengede tutmaya çalışıyorum. Yine de mutlak denge diye bir şeyden bahsedilemez. Muhakkak ki işin veya ailenin o andaki durumu gereği ne yapılması gerekiyorsa, onu yapmaya çalışıyorum. Zaten işine aşık olup başarılı olmuş her insanın, arkasına baktığınızda ailesini görebilirsiniz. Ayak bağı değil, destek olurlar.

HİÇBİR ŞEY İÇİN GEÇ DEĞİLDİR

Tüm hayatımı "Hiçbir zaman hiçbir şey için geç değildir" prensibi üzerine kurduğum. Bugün 46 yaşında olup Süleyman

Demirel Üniversitesi'nde Ziraat Mühendisliği öğrenimi görüyorum. Yaptığım iş bunu gerektiriyordu ve kendi kendime "asla geç değil" dedim.

KORKUSUZCA EMİN ADIMLARLA İLERLEYİN

Yeni girişimci hanımlara da riskleri göğüslemeye hazır, korkusuzca, emin adımlarla ilerlemelerini, yaptıkları işin en iyisi olmaya çalışarak, her zaman "hiçbir şey için geç değildir" prensibiyle geleceğe bakmalarını, her şeyden önce iyi birer anne olmalarını tavsiye ediyorum. Bir kadın Cumhurbaşkanı bile olsa, en önemli görevi anne olmaktır. Asla çocuklarınızı ihmal etmeyin. Geleceğe binlerce insanı istihdam edecek bir işletme bırakabilirsiniz ama muhakkak ki bu önemli bir hizmetin yanında "O" işleri hakkında yönetebilecek hayırlı ve ahlaklı bir nesil de bırakmalıyız aramızda.





ZÜBEYDE DEMİR

MARPAK AMBALAJ LTD
GENEL MÜDÜRÜ

“İş hayatında erkeklerin de kadınların da bazı avantaj ve dezavantajları var. Fakat bizler daha detaylı düşünüyoruz ve deyim yerindeyse ince eleyip sık dokuyoruz.”

1961 doğumluyum, iki çocuk annesiyim. Bursa'ya İzmir'den geldim. BTO Kadın Girişimciler Kurulu üyesiyim. Aynı zamanda BTO Meclis üyesi ve Meclis Başkanlık Divan Katibi-yim. Divan yönetiminde yer alan ilk ve tek kadınıim. Ayrıca TÜMSİAD Kadın Girişimciler Kurulu Başkanımıim.

Çocukken hep «Tuhafıye dükkanım olsun» diye hayal ederdim. İki tane çocuğum var. Onlara iyi bir gelecek sunmayı, insanlara yardım etmeyi ve istihdam sağlamayı hedefledim. İş hayatına bu sebeple atıldım. Ayrıca, kadınların başarabileceklerini de ispatlamak istiyordum.



HER SEKTÖRE HİZMET VERİYORUZ

1998'de Marpak Ambalajı kurdum. Daha önce fason iş, al-sat yaptım, daha sonra 90 metrekare yerde ambalaj malzemesi sattım. Oradan organize sanayi bölgesine geldik. 500 metrekarelik yerde ondüle karton üretimine başladık.

Dereçavuş Köyü'nde soğuk hava depolarının kutu katlama işini yaptık. Orası da küçük geldi. Daha sonra oluklu mukavva üretimine geçtik. Şirket olarak tüm sektörler ambalaj konusunda hizmet veriyoruz. Her sektöre hitap ediyoruz. 10

yıldır Bosch'un tedarikçi şirketiyiz. Matbaa, oluklu mukavva kutu işi yapanlara, otomotiv, gıda, tekstil... kısacası her sektöre hizmet veriyoruz.

İLK BAŞTA BANA “BECEREMEZSİN” DEDİLER

İş hayatına atılırken ailemden kimse desteklemedi. Daha doğrusu, konu ambalaj malzemesi olduğu için «Beceremezsin» dediler. Ancak ben, bu işi becerme noktasında azmettim. En büyük destekçim de rahmetli annem oldu. Çocuklarım da her zaman bana destek oldu. Başarılarımı

görünce herkes kutlamaya başladı. Kadınlar iş hayatında daha ayrıntılı düşünüyor. Duygusal zekamızla karar veriyoruz. Kadın-erkek olarak değil de birey olarak işini temiz ve titiz yapmak çok önemli. Dolayısıyla hangi sektörde olursa olsun işini iyi ve özveriyle yapan insanlar başarılı olur.

YATIRIMLAR İÇİN ÖNÜMÜZÜ GÖRMELİYİZ

Şirketler için yeni yatırım planı hep olmalı. Ancak Türkiye'de ve dünyada yeni yatırım denildiğinde tabii biraz daha



fazla düşünüyoruz. Yatırım yapmayan firmalar daima geri kalacaklar. Fakat şu durumda dünyadaki gerek siyasi gerek ekonomik krizlerden ötürü yatırım planlarımızı, önümüzü göremediğimiz için yapamıyoruz.

EKONOMİYE OLAN KATKIMIZI ARTIRMAK İSTİYORUZ

Devletimizin koymuş olduğu hedefler çerçevesinde, bizler de kişi ve firmalar olarak 2023 yılı hedefine ulaşmak için özveriyle çalışıyor, teknolojiye yatırım yapıyoruz. Markalaşarak

yurtiçinde istihdamı artırıp, cari açığımızı kapatmak adına ihracata yönelik yatırımlarla döviz girdisi sağlıyoruz. Ekonomiye yaptığımız katkıyı daha da artırmak her zaman için en öncelikli hedefimiz olmuştur.

YAPTIĞINIZ İŞİ CİDDİYE ALIN

Genç kadın girişimcilere; iş hayatına atıldıkları zaman sevecekleri işi değil de, yaptıkları işi ciddiye almalarını, önemsemelerini tavsiye ederim. Azimli olsunlar ve hayallerini gerçekleştirirken bardağın boş tarafını görüp, onu doğru ve çalışkan biçimde nasıl doldurabileceklerinin hesabını

yapsınlar. Ayrıca günümüz teknolojisinden de en fazla yararlanırmaya baksınlar. Günümüz iş hayatında teknolojiyi etkin kullanmak çok önemli.

KALİFİYE ELEMAN BULAMIYORUZ

Teşviklerden yararlanamamak, bizim için sorun teşkil ediyor. Hammaddesi kağıt olan kraft kağıdının yüzde 30'unu Türkiye'de üretilen, yüzde 70'ini ise ithalata temin edebiliyoruz.

Bağlantılı anlaşma yaptığımız firmalara TL bazında fiyat verdiğiniz için fiyat farkını karşı tarafa yansıtıyoruz. Bunlar



da bize eksi olarak dönüyor. Yatırım maliyetimiz ve makine fiyatlarımız yüksek. Çalışacak kalifiye eleman bulmakta da zorlanıyoruz.

İŞİMİZDE SÜREKLİLİK SAĞLAMAK İSTİYORUZ

Diğer yandan; mevcut durumda başka bir sektörde yatırım gerçekleştirmekten ziyade, yaptığımız işte süreklilik sağlamayı hedefliyoruz. Orta ölçekli bir firmayız ve işimizi en iyi biçimde yapmanın mücadelesini veriyoruz. Teknolojiye yatırım yapmayı da planlıyoruz.

KADINLAR İŞ HAYATINDA DAHA DETAYCI DÜŞÜNÜYOR

Türkiye'de iş hayatında olan kadınlara yönelik teşvik mekanizması çalışıyor ve bunun da sürekli olacağına inanıyorum.

Öte yandan; iş hayatında olan kadınların en çok zorlandığı konulardan birisi, çocuklarıyla ilgilenmeleri gerekliliğidir. Bu manada devlete ait kreşler ile ana okullarının sayısı artırılmalı. Ben çocuğum, annesinin yanında büyümesi taraftarım, ancak maalesef ekonomik şartlardan ötürü çalışmak

zorunda kalan kadınlarımız var. İş hayatında erkeklerin de kadınların da bazı avantaj ve dezavantajları var. Fakat bizler daha detaylı düşünüyoruz ve deyim yerindeyse ince eleyip sık dokuyoruz.