GİRİŞİM ÖYKÜSÜ

Girişim Öyküleri: *Nasıl sanayici olduk?*

Demiral Makina Genel Müdürü **Mehmet Tarkan Demiral**

Sanayici olmak kolay mı? "Patron olmak" herkese cazip gelse de zor, çok zor… Bugün etrafımızda gördüğümüz, başarısına gıptayla baktığımız firmalar; girişim öykülerinde müthiş sancılar, uykusuz geceler ve yorgunluk barındırıyor. Ancak cesaret, heyecan ve gurur da bu çabanın itici gücü… TİAD üyeleri TT Magazin'de, okuyanı alıp kısa yolculuklara çıkarsın diye eski-yeni demeden kendi işlerini kurma hikayelerini paylaşıyor. Demiral Makina Genel Müdürü Mehmet Tarkan Demiral buram buram samimiyet kokan girişim öyküsünü TT Magazin'de kaleme aldı.

Demiral Makina Genel Müdürü ***Mehmet Tarkan Demiral***

"Sevdiğin bir eylem içerisindeysen yorgunluk bir ödüldür"

Talaşlı imalata ilgim, makine mühendisliği okurken 1993 yılında İngiltere'de özel takım imalatı yapan bir firmada üç aylık atölye stajımla başladı. Bitirme tezimi 1995 yılında CNC tezgah programlama üzerine verdim. O yıllarda CAM programları yoğun kullanılmaya başlanmamıştı ve işin temeli olan G kodları ile zahmetli bir süreç oluşuyordu. Profesyonel iş hayatım mezun olduktan sonra 1996-2005 yılları arasında CNC tezgah sektörünün satış departmanlarında devam etti.

Demiral firmasının ilk kuruluşu 2000 yılıdır. O tarihte uluslararası bir CNC tezgah firmasının Türkiye ofisini kurmak adına sözleşmeli olarak faaliyet göstermekteydim. Maalesef sonraki yıllarda ülkemizde yaşanan krizler hedeflere ulaşmamızı engelledi ve şirket faaliyetlerini 2002-2005 yılları arası dondurmak zorunda kaldık.

Heyecanla bir şeyler satabilmek için yüksek kaliteye odaklandım

Bu dönem içerisinde, kendimle ilgili fark ettiğim en belirgin özellik: Benim heyecanla bir şey satabilmem için tek kriter fiyat olmamalı… Müşteriye verimlilik katabilmeliydim. O dönemden bu günlere kadar faaliyetlerimin neredeyse tamamı, yüksek kalitede ürünleri tedarik etmek oldu.

Firma sahibi olacaksanız; çalışanlarınızın yaptığı işi, onlardan daha iyi bilmeniz gerekir

2005 yılında kendi işimi kurmaya karar verdiğimde, içinden geldiğim CNC tezgah sektörü yerine, sarf malzeme olan kesici takım sektörünü seçtim. Eğer geçmiş tecrübem talaşlı imalat uygulama veya CNC servis olsaydı mutlaka o yolda ilerlerdim. Çünkü bu sektörde hizmet, satış ile değil servis ve uygulama ile verilebilmekte..

GİRİŞİM ÖYKÜSÜ

Firma sahibi olacaksanız; çalışanlarınızın yaptığı işi, onlardan daha iyi bilmeniz gerekir. Müşteriye sattığınız makinayı gerektiğinde geri alabilme gücü gerekir. Müşterimi gerektiğinde koruyabilme sorumluluğu beni sarf malzemeye yöneltti. Yapabileceğim herhangi bir yanlışın bedelini ödeyebilecek gücüm ancak o kadardı.

"Çelişkiler karşısında risk almayı bilmelisiniz…"

Çok açık ve tek cümle ile şunu söyleyebilirim. "Haddimi bilerek yaşamak duygusu bana bu kararı verdirdi." Profesyonel olarak çalışırken, hele ki işiniz satış ise başarının değerlendirilme şekli bir paradoks, yani çelişki haline geliyor. Çok başarılı bir satışa vesile oluyorsunuz. Üst yönetim tarafından yorumlanırken "şanslı" olduğunuz; zaten riski alan, temsilciliği elinde tutan, servis hizmetini veren şirket arkanızdayken ancak etkinizin oranı yüzde 20 olarak yorumlanıyor. Öbür taraftan satış kaybettiğinizde sizin etkiniz yüzde 80'miş gibi sorgulanıyor ve hiçbir zaman "şanssız" olarak yorumlanmıyorsunuz. Kendinizi iyi olduğunuza inandırmak zorundasınız satışta, kendinizle barışık olmalısınız ama bu çelişkiler içinden çıkılmaz bir hale geldiğinde de risk almayı bilmelisiniz. Ben de onu yaptım. "Madem o kadar iyisin, patronlarından terfi, ücret artışı, takdir beklentin hep artıyor, buyur kendin başar" dedim kendime.

Geriye baktığımda en net gördüğüm: Sabır…

Doğayı çok severim ama doğa emek ister, üretken olmak için sabırlı olmak hedeften gözünü ayırmamak gerekir ve iş hayatı da aynen böyle... Sevdiğin bir eylem içerisindeysen yorgunluk bir ödüldür. Aslında yorgunluk bir bakıma sağlık belirtisidir. Geriye baktığımda en net gördüğüm unsur: Sabır… Hiçbir zaman emeğin karşılığını hemen, o an, o satıştan beklemedim. İşim kadar, insan ilişkilerine de yatırım yaptım. Gerektiğinde para kazanmak yerine, satmamayı tercih ederek güven kazanmaya çalıştım. Bunlar benim hayat felsefemin temelinde olan şeyler. İyilik, iyilik doğurur, kazanç ancak bereketiyle gelirse insana fayda sağlar. "Tecrübe" dediniz. İşte orası, motivasyona en çok ihtiyacınız olan yer çünkü "bu tecrübe yetti" diyen bu meslekte yok olur. Her gün yenisini öğrenme hazzı ve merakı ancak bizleri sürekliliğe götürür.

Baba sözü: Hayat yeniden başlamak için hep bir fırsat verir insana…

İşçi bir aileden geliyorum. Ailem bana hem akademik olarak hem de kültür olarak iyi bir eğitim vermek için elinden geleni yaptı. Tüccar bir ailem, devraldığım bir şirketim olmadı. Babam kurarken bana şunu nasihat etti "Her başlangıç şaşaalıdır, heyecanlıdır ama bir gün sonu gelirse 'batma, kapat!' Yani satmak mecburiyetine, taşıyamayacağın riskler almaya, sadece satabilmek arzusu için girme. En kötü ne olur? Satamazsan, kaparsın ama kimseye borçlu kalmazsın. Hayat yeniden başlamak için hep bir fırsat verir insana…"

Hiç pişman olmadım, her başarısızlığımdan bir şeyler öğrendim

En büyük hazzım, işimi yaparken müşterilerime kendilerini özel hissettirebilme dürtüsü ile yeni fikirler ve ürünler aramak. Geriye baktığımda 16 yılda birçok başarısız hamlem olduğunu görüyorum. Ama hiç pişman olmadım, hepsinden bir şeyler öğrendim. İşimizin en güzel tarafı, bizlerde hikaye hiç bitmez, heyecan hiç bitmez. Bir gün bir uçağın kanadında, füzenin ateşleyicisinde, fermuarın ucunda, bir ninenin diz veya diş protezinde, çapa makinesinin şanzımanında, dizel motorun enjeksiyonunda var oluyoruz. Ve daha neler neler... Hayatın içindeki her konudan biraz fikrimiz vardır. Çok heyecanlı çok…

İşveren olmak işin en sıkıntılı tarafı... İş hayatına yeni başlayan gençlerin ufkuna, hırslarına, enerjilerine şapka çıkartıyorum. Ancak maalesef okullarda verilen eğitimlerin içi çok boş. Herkes mühendis olmak peşinde… Ama kimse elinin toza, yağa değmesini istemiyor. Gençler 1-2 yılda hedeflerine ulaşmak istiyor, birçoğu savruluyor. Yerli ve milli olmadan önce hedefe yönelik eğitimli bir gençliğe sahip olmamız lazım. Derneğimiz TİAD kanalıyla bu yolda gayretimizi de devam ettiriyoruz.

Sadece zengin olmak, kimseye hesap vermemek için şirket kurmamak lazım

"Süreklilik için gereken nedir" diye sormuşsunuz. Başta da dedim ya, önce sabır! Sonra sorumluluk duygusu, müşterine, çalışanına ve hatta rakibine karşı bile. Türkiye'de çok rastlarsınız aynı mahallede iki hatta üç bakkal, bizim sektörde de yeni başlayanların çoğu benzer işler yapıyor. Tabii rekabet kaliteyi artıran bir unsur ancak sektöre girmeyi hedeflerken farklı bir hizmet ve ürün anlayışı ile başlamak lazım. Çok daha fazla keyif ve kazanç var işe öyle bakarsanız. Sadece zengin olmak, kimseye hesap vermemek için şirket kurmamak lazım. İnanın bana, ben dahil birçok işveren meslektaşım hayatlarının ilk 15 yılında telefonunu kapatarak tatil yapmamıştır. Ama bakıyorum, çalışanlarımız bu konuda çok daha şanslı.

Patron olmanın okulu yok, düşe kalka öğreniyoruz

Ciro yapmak işi büyütmüyor, kendini her konuda geliştirmek işi büyütüyor. İş sahibi olarak, profesyonel hayatım ile karşılaştırıldığında uğraştığım konular, ana eğitim konumun yüzde 10'u bile değil. Yeri geliyor İK'cı oluyorsun, yeri geliyor IT'ci, muhasebeci, vergi denetimcisi, ithalatçı, ihracatçı, gümrükçü, kargocu… Her teknik konunun temel eğitimini alıyoruz ama patron olmanın, yönetici olmanın okulu yok maalesef. Çoğumuz düşe kalka öğreniyoruz.

İyi insanlarla çalışın, iyiliği felsefe edinmiş, haddini bilen sabırlı insanlarla... Müşteri, çalışma arkadaşı, tedarikçi, kim olursa olsun; önce içinde iyilik barındıran insanlar olsun. Emin olun başarı da, süreklilik de arkasından gelir.