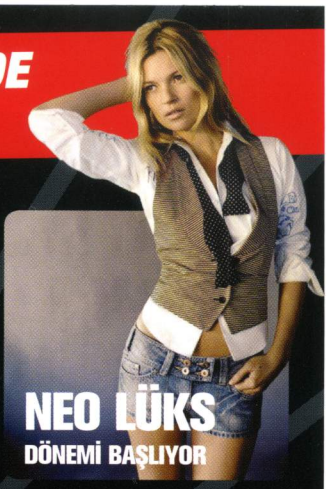
MOBİL DÜNYADA BAŞARILI İŞ YAPMANIN ALTIN KURALLARI | KURUMSAL YÖNETİMDE DEĞİŞEN TRENDLER

PLATİN



NEO LÜKS DÖNEMİ BAŞLIYOR

TÜRKİYE'NİN EN FAYDALI İŞ DERGİSİ

YIL 12 • ŞUBAT 2010 • 5 TL (KKTC 7 TL)

TEKNOLOJİ MARKET MEYDAN SAVAŞI

BEST BUY Bimeks DARTY ELECTRO WORLD Gold MediaMarkt SATURN TEKNOSA

11.2 milyar dolarlık elektronik perakende sektöründe kartlar yeniden dağıtılıyor

TURKMEDYA MAGAZİN

152280 2010/02

9 771301 628002

YABANCI KADIN ESNAFLARIMIZ

Türker Çelik *turker.celik@platinonline.com*

Daha önce bilmedikleri bir ülkede iş kuran **cesur girişimci kadınların öyküsü** bu. Yayıncılık, kahve işletmeciliği ve takı tasarımı gibi farklı alanlarda iş kursalar da hepsi bir ustaya iş yaptırmaktan bürokrasi ile mücadele etmeye kadar Türkiye'de **iş yapmanın inceliklerine** hakim. Bir başka ortak özellikleri ise Türkiye sevgileri

Kadın olmak, girişimci olmak, bir ülkede yabancı olmak... Tek başlarına düşünüldüğünde dahi bu üç sıfatın da kendine has zorlukları olduğu görülüyor. Platin olarak biz, bu üç sıfatı yan yana getirmiş; diğer bir ifade ile Türkiye'deki yabancı kadın girişimcilerin öykülerini derledik. Çoğu Amerika kökenli bu girişimciler, daha dillerini dahi bilmedikleri bir ülkede iş kurmanın neye benzediğini aktardı. Aslında karşılaştıkları sıkıntılar Türkiye'de sıradan girişimcinin yaşadığı zorluklar. Kendileri de bu durumun farkında oldukları için aralarında hiçbiri yabancı bir kadın olarak Türkiye'de iş kurmanın özel zorluklarından bahsetmedi. İşlerinin niteliği ve ölçeği nedeniyle esnaf diye nitelendirebileceğimiz, Türkiye'ye en az bizim kadar seven bu cesur kadınlar, ilginç öykülerini Platin'e anlattı...

DELİ KIZ, ÜÇ ÜLKEDE GİRİŞİMCİ...

Türkiye'de en kıdemli yabancı kadın girişimcilerden biri Deli Kız lakaplı Linda Caldwell. Yılmaz bir girişimci olan Cldwell', ilk girişimcilik deneyimini 1991-1994 arasında Paris'te gerçekleştiriyor. Gayri resmi olarak 'The Perfect Word' adında masaüstü bilgisayar tasarlayan bir iş kurar. Ardından ailevi nedenlerle Suudi Arabistan'a gider. Orada da aynı işe devam eder. Kültürel farklılık orada büyük bir avantaj sağlar ver işini inanılmaz hızla büyütür. Ardından aynı ülkede tekstil işine girer yine çok büyük hazimlere

San Francisco'yu terk etti, Cihangir'de kafe açtı...

Dünyanın en liberal ve zengi şehirlerinden San Francisco'dan İstanbul'a uzanan bir girişimcilik öyküsü... Shellie Corman, ABD'de San Francisco'da ağız ve diş sağlığı uzmanı olarak çalışırken ani bir kararla Cihangir'de bir kafeye ortak oluyor. Cihangir'de Kahvedan'ı işleten Corman, bu sıra dışı macerayı ve Türkiye'de iş yapmaya dair gözlemlerini aktarıyor:

"ABD'de, San Francisco'da ağız ve diş sağlığı uzmanıydım. Yaşadığı kentten, işinden, Amerikan hayat tarzından yorulmuştum. Farklı bir yerde yaşamaya karar verdim. Bir dönem, daha önce ziyaret ettiğim İtalya ve Yunanistan'da yaşamayı düşündüm ancak sonra vazgeçtim. O dönemde tatil için İstanbul'a gelmiştim. Şehir beni ciddi şekilde etkilemişti. Bunun üzerine bir süre sonra İstanbul'a yeniden geldim. İş kurmayı planlıyordum ancak ne yapacağım konusunda kafamda net bir fikir yoktu. Cihangir'de güzel, sakin bir kafe gördüm. Oraya düzenli gitmeye başladım. Sahibiyle tanıştım. Sonunda ortak olduk. İstanbul'a yerleştim. Ancak bir süre sonra ortaklığı yürütmenin çok kolay olmadığını gördüm. Kafenin tamamını devraldım. Türkiye'de iş yapma kültür oldukça farklı. Örneğin, ABD'de herkes yapabileceğinin en iyisini yapmaya çalışır. Türkiye'de ise insanlar yapacileceklerinin en azını yapıyorlar. Bu durumun birçok farklı sebebi olabilir. Yine pratik olarka bakıldığında Türkiye'de hizmet almak oldukça güç. Örneğin, tesisat sistemi sık sık bozulabiliyor. Çağırdığınız ustalar genelde ellerinden geleni en iyi şekilde yapıp sorunun bir defada çözmeye çalışıyor. Siz de aynı sorun için yeniden usta çağırmak zorunda kalıyorsunuz."

Shellie Corman

ulaşır. Eşi emekli olduğunda iki işi de satar ve İstanbul'a yerleşirler. Caldwell, öyküsünü şöyle anlatıyor: "1997 yılında İstanbul'a kesin olarak taşındığımda ilk başta aynı işe devam etmeyi düşündüm. Fakat daha sonra başkalarının tasarımlarını uygulamaktan çok yorulduğumu fark ettim. Bu nedenle kendi tasarımlarımı uygulayabileceğim bir iş kurmaya karar verdim. İlk yıl kumaşların tasarımları üzerinde çalıştım, kumaş satın aldım ve dükkan açmak için yeterli stoğa sahip olduktan sonra dükkan için yer buldum. Ancak elde ettiği geliri kocası için iş kurmakta harcadığı için yan iş olarak profesyonel dans öğretmenliği yapmaya başladım."

Linda Caldwell

İŞE BELEDİYE OTOBÜSÜ İLE GİTTİ

Caldwell, 1998 yılında giysi ve bazı aksesuarlar satan mağazasını açar. Ancak dükkanı açtıktan iki yıl sonra satışların büyük kısmının aksesuarlardan geldiğini, fakat giysileri üretmek için daha çok vakit harcadığını farkeder. Bu nedenle dükkanın konseptini değiştirmeye karar verir. Caldwell o günleri şöyle anımsıyor: "Bu maceraya başladığım ilk günden beri yalnız çalıştım. Her sabah Eminönü'ye otobüsle gidip orada malzeme satın alıyor ve sonrasında sabah saat 10 gibi dükkana geri dönüyordum. En sonunda bana haftada iki gün yardımcı olacak bir terzi kadın buldum. 2002'de Arnavutköy'deki mağazayı kapatıp Kapalıçarşı'ya taşındım. Arnavutköy'de atölye olarak çalışacak bir mekan bıraktım ve Kapalıçarşı'da çalışacak birini buldum. Kapalıçarşı'nın üstesinden gelebildiğimi görebilmek bana öz güven sağladı. Arkadaşlarımdan birisi, kapalıçarşı'da çocuklar için ürünler satan bir mağaza olmadığından bahsetti ve bu alanın doldurulması gereken niş bir alan olduğuna karar verdim." Caldwell, bunun üzerine Türk esintileri taşıyan çocuk ürünleri üretimine başlar. Caldwell, "Arnavutköy'deki atölyede halen zamanımın büyük bir kısmını iki yardımcım ile birlikte tasarım ve dikiş yaparak geçiriyoruz. Emek yoğun bir iş yaptığımızdan dolayı halen bir çok akşamımı dükkan için malzeme üreterek geçiriyorum." diyor. Caldwell'ı Türkiye'deki girişimcilik deneyiminde en fazla güldüren vergi ve çalışma kanunu olmuş.

Tara Lutman Ağaçayak

Yerel ürünleri pazarlıyor...

Tara Lutman Ağaçayak'ın öyküsü bir Türkle evlenerek 2002 yılında İzmit'e göç etmesiyle başlıyor. Ağaçayak, Amerikan Savunma Bakanlığı'nda 8 yıllık bir kariyeri geride bırakarak Türkiye'ye gelen Ağaçayak girişimcilik öyküsünü anlatıyor:

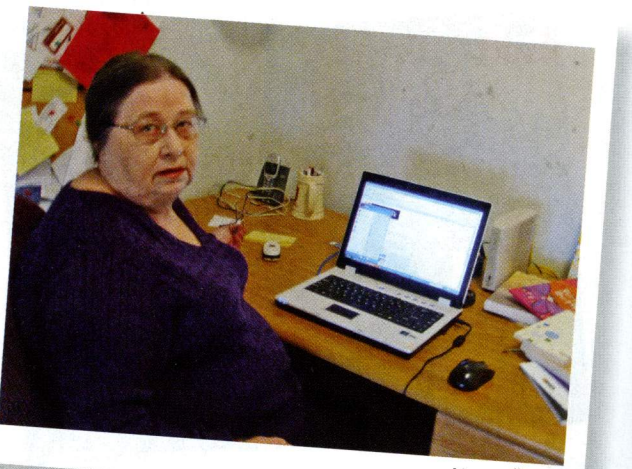
"Türkiye'ye geldiğimde çocuklara İngilizce ders vermeye başladım. Ancak bir süre sonra bu işin bana pek uygun olmadığının fark ettim. O dönemde popüler olan eBay'de Kapalıçarşı'da satın aldığı otantik ürünleri satmaya çalışır. O dönemde ABD'de bir kadın liderlik programına katılana kadar herşey yolunda gidiyordu. O eğitimde ticareti sosyal gelişme için kullanmayı anlatan sosyal girişimcilik kavramı vurgulandı. Türkiye'ye dönünce sosyal girişimcilik alanında fırsatlara baktım. Ürünleri Kapalıçarşı'dan almak yerine yerel sanatçıların ürünlerini nasıl satabilirim üzerine düşündüm. Citaras.com adlı bir site açtık. Ardından ziyaretçiler ile yerel sanatçılar arasında bir köprü kurabilecek behindthebazar.com adlı bir site kurduk. Yine kendi deneyimimiz sonucunda fark ettik ki diğer kreatif girişimcilik konusunda iş yapmak isteyen kişilere yardımcı olacak intarsiaconcept.com adlı bir site kurduk. Bu süreçte bizi çok mutlu eden olaylar yaşadık. Örneğin, bir takı tasarımcısını yılbaşında satış amaçlı olarak ABD'ye götürmüştük. İki haftada kazandığı para ile kızının okul taksidini ödemişti. Yine İstanbul'da yerel sanatçıları bir araya getirdik, tur düzenledik. Kendi potansiyellerini görünce ve diğer sanatçılarla etkileşime girince kendilerini daha güçlü hissettiler. Türkiye'de yabancı kadın girişimci olmanın özellikle zor olduğunu düşünmüyorum."

RESMİ GÖREVLİLERİN TALEPLERİ İNTERNET KAFE KAPATTIRDI

Çitlembik Yayınları'nın kurucusu Nancy Öztürk'ün de Türkiye macerası birçok girişimci gibi bir Türkle evlilikle başlıyor... Ancak girişimcilik ruhunu kendisine ilham veren babasından alıyor... Eşiyle evlenerek 1970'li yılların başında Türkiye'ye gelen Nany Öztürk, once Boğaziçi Üniversitesi'nden İngilizce öğretmenliği yapıyor. 1992 yılında ise büyük oranda Türkiye'yi anlatan İngilizce ve Türkçe kitaplar yayınlayan Çitlembik yayınlarını kuruyor. Yine çocuklar için de kitaplar hazırlıyor. Nancy Öztürk'e Türkiye'de iş yapmanın zorluklarını sorduğumuzda aklına yaklaşık 10 yıl once kurduğu Yağmur Cyber Cade adlı internet kafe macerası geliyor: "Şimdi arka sokaklardaki internet kafelere benzemeyen çok hoş bir internet kafemiz vardı. Onlara harika yiyecekler sunuyorduk. Ancak zamanla birçok farklı resmi kurumdan çok farklı talepler gelmeye başladı. Ve bu problemler ile uğraşacak alışkanlıklarımız olmadığı için cafeyi kapattık. Benim için kafeyi kapatmak bu problemlerden uzaklaştığım için bir rahatlamaydı fakat aynı zamanda birlikte çalıştığımız üniversite ögrencileri işsiz kaldı. Bazı dersleri ögrenmek oldukça zor olmasına rağmen, bu olay benim için büyük bir tecrübe oldu."

İŞ YAPACAKSAN ESNEK OLMALISIN

Nancy Öztürk, Türkiye'de iş yapma kültürü için de şu ilginç tespitlerde bulunuyor: "Yabancılar İstanbul'a geldiklerinde trafikten korkarlar ve bu ülkede trafik kuralları olmadığını söylerler. Aslında bu doğru değidlir. Büyük ölçüde sürücülerin kendileri tarafından geliştirilmiş kurullar ve sistemler vardırBu trafik kurallarını ihlal etse de trafiğin akmasını sağlar. Aynı şey iş dünyası için de geçerli. İş yapacaksanız öncelikle sistemi öğrenmeniz gerekiyor." Nancy hanım ayrıca, Türkiye'de işlerin çok hızlı değiştiğini,



Nancy Öztürk

Claire Berlinski

şirketlerin de bu ortamda uyum sağlayacak esnekliğe sahip olmaları gerektiğine inanıyor. Nancy hanım da kadın girişimci olmaktan kaynaklanan özel zorlukların bulunmadığını ifade ediyor: "Kadın olmak işimi zorlaştırmadı. Yabancı olmanın ise bazı noktalarda işimi kolaylaştırdı. Çünkü bir hata yaptığımda insanlar genelde bunun yabancı olmamdan kaynaklandığını düşünüyorlar. Oysa bu hatalar bana ait..." Birçok yabancı girişimci de Nancy gibi yabancı olmalarından kaynaklanan özel bir zorlukla karşılaşmadıklarını kaydediyor.

GİRİŞİMİ TARİHİ KURTARMAK İÇİN...

Amerikalı gazeteci Claire Berlinski'nin girişimi ise ticari değil toplumsal amaçlı. İlk bakışka küçük görünen bir meselenin sivil toplum girişimciliği açısından doğru tasarlandığında nasıl başarıya ulaşabileceğine dair bir örnek. Berlinski, Cihangir'de yaşadığı apartmanın yanındaki tarihi binanın yıkılmasını protesto etmek amacıyla arkadaşlarıyla birlikte bir sivil toplum aktivizmi örgütledi. Facebook'ta arkadaşlarıyla yönettiği grubun adı "Türkler, insanları ve tarihi yok eden inşaat şirketlerini durdurabilirler". Berlinski'ye göre, Facebook'taki grup önemli bir sivil toplum aktivizminin sadece küçük bir parçası. Grubun amacı, insanları; yaşadıkları çevreye, tarihe duyarlı olmaları, bu noktada yasal haklarını aramaları konusunda teşvik etmek... Berlinski, sürece katılması şöyle anlatıyor: "Geçtiğimiz yaz yaşadığım apartmanın yanındaki tarihi bina yakıldı. Hemen yanında olduğu için bizim apartman da artık yaşamak için artık güvenli değildi. Bu duruma tepki duydum." Berlinski, Cihangir'de yaşayan birçok vatandaşla tepkilerini ortaya koymalarını, şikayetlerini Belediye ve diğer resmi kurumlara iletmelerine rağmen ciddi bir geri dönüş almadıklarını belirtiyor. Tabii bir Batılı olarak bu duyarsızlığı anlamakta zorlanıyor ve sıradan vatandaşların örgütlendiklerinde neler yapabileceklerini göstermek istiyor.

Anastasia Ashman

Örnek sosyal girişimci

Anastasia Ashman, Türkiye'deki en başarılı sosyal griişimciler arasında yer alıyor. Geçtiğimiz yıllarda geliştirdiği Expat Harem projesi ile hem Türkiye'nin en iyi şekilde temsil edilmesini hem de ülkemizdeki yabancı topluluğunun Türkiye'de daha yakından tanınmasını sağladı. Ashman, son dönemlerde yine büyük ölçüde sosyal girişimcilik başlığı altında anlatılabilecek projelere imza atıyor:

"Yazarlık, yapımcılık, web projelerinin geliştirilmesi gibi farklı kültürel alanarda projeleri hayata geçiriyorum. Geçtiğimiz dönemde Expat Harem'den Masallar adlı projeye imza attık. Expat (yabancı profesyoneller) edebiyatı alanında National Geographic Traveler ve The Today Show tarafından tavsiye edildi. Janera.com ile birlikte yakın doğunun ilk Global Nomad Salon toplantısını düzenledik. Bu bütün dünyada jet setin katıldığı bir toplantılar dizisinin parçasıydı. Yazar ve prodüktor olarak kadınların kültürel alanda seslerini duyabilmelerine olanak sağlayan dünya çapında projeleri hayat geçiriyorum. Yeni projeme http://anastasiaashman.wordpress.com/ adresinden ulaşılabilinir. Ayrıca twitter sayfam Türkiye'de takip edilme açısından ilk 10'a giriyor. Burada kadınlar, yazarlar ve seyahat edenler için birçok değerli kaynağı paylaşıyorum. Ayrıca sosyal medya ve web 2.0 üzerine yazılar yazıyorum. Bu artık coğrafyanın öneminin kalmadığı açık kodlu bir sosyal hareket. Son dönemde Bizans İmparatoru'na Ayasofya'nın inşa edilmesi konusunda ilham veren 6. Yüzyıl Bizans prensesinin dramatik yaşamını bir belgesel film projesi geliştiriyorum."