

ÖNEMLİ OLAN HIZLI BALIK OLMAK!

“

Şirketler ve şahıslar bu süreçte kendisiyle yüzleşmeli, neleri iyi yapıyorum, nelerden çıkmalıyım, nede uzmanlaşmalıyım, gelecek nereye gidiyor diye sormalı

”

Ömer Ekinci, teknoloji sektörünün barkod teknolojileri ve mobil iş çözümleri alanlarında faaliyet gösteren Desnet'in kurucu ortağı ve 12 Yıldız Genç Liderler Derneği Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı. İki yıl üst üste Türkiye'de Yılın Genç Girişimcisi (2009 MÜSİAD & İTO; 2010 Çanakkale 18 Mart Üniversitesi) ödüllerine layık görülmüş, 200'den fazla konferansta 200 bine yakın genç bireye ilham kaynağı olma hedefiyle Türkiye'de Girişimcilik kavramının yaygınlaşmasına katkılarda bulunmaya çalışmıştır.

Ekinci, El Terminali, Saha Satış Otomasyonu, Depo Otomasyonu gibi çözümlerde geliştirilerek 15 ülkeye

ihracatını gerçekleştiren Desnet'i Türkiye'nin Yüzde 100 Yerli ilk Printer'ının mucidi olan Gürbüz Ekinci ile birlikte kurmuş ve Desnet'in kuruluşundan, BİLİŞİM 500'de kendi kategorisinde 34. sıraya yükselene kadarki sürecinde rol almıştır. Desnet'teki bu görevi devam etmektedir.

Yüzlerce yıllık bir Anadolu modeli olan Usta-Çırak ve Ahilik kültürünü bugüne uyarlayan Ekinci, Usta-Çırak kültürüyle genç liderler yetiştirmeyi amaçlayan 12 Yıldız Genç Liderler Platformu'nu 2012 yılında kurmuştur, 12 Yıldız, Türkiye'de ve dünyanın 13 ülkesinde faaliyet gösteren ve binlerce gönüllüye ulaşmış bir sivil toplum hareketine dönüşmüştür. 12 Yıldız, 2015

yılı itibarıyla 12 Yıldız Genç Liderler Derneği olarak kurumsal bir yapıya bürünmüştür.

Ömer Ekinci, Star Gazetesi'nde Pazartesi, Çarşamba ve Cuma günleri gündeme gençlik gözüyle baktığı köşe yazıları yazmaktadır.

Dünyada değer yaratmak ve iz bırakmak için yaşayan Ekinci, sosyal girişimci ve ticari girişimci kavramlarının doğru kıvamda buluşmasıyla oluşan "Sosyal Yönü Güçlü Ticari Girişimci" modelini temsil ediyor.

2016 Kriz 2017 Kıtık Yılı

◆ **Zor bir dönemden geçiyoruz. Türk iş insanının dolarla imtihanı sürüyor. Hükümet, piyasaları rahatlatacak paketler açıklıyor. Size göre bizi nasıl bir 2017 bekliyor?**

Türkiye 2013'den beri bir cenderenin içinde. Türkiye'nin kendine koyduğu vizyon, biçtiği rol, 2000'li yılların derebeyi zihniyetli büyük devletlerince kabul görmüyor. Bu vizyonun gerçekleşmesinin, uzun vadede kendileri için büyük tehdit olabileceğinin farkındalar. Bu yüzden de amaç bu tehdidi, büyümeden yok etmek. Ardı ardına yapılan çeşitli formatlardaki saldırıların (iç ayaklanma, tehdit, darbe, ekonomik bunalımlar gibi) hepsi tek bir amaç için. "Anlaşıldı, yapamayacağız, eski halimize geri dönelim, kendi yağı-



mızla kavrulmak bizim kaderimiz" dedirtmek. Ama tam tersine, her biri bizleri kenetliyor, bağlarımızı güçlendiriyor. Özetle 2016 kriz yılıydı bana göre, 2017 ise kıtlık yılı. Ama bu kıtlığın da çok faydalı olacağını düşünüyorum. Kolay kazanan şirket kalmayacak, onların işini zorlaştıracak, zor kazananları ise yeni yollara, inovasyona sevk edecek. İş bulmak da, işte kalmak da zorlaşacak. Çalışanlar kendilerini geliştirmek zorunda kalacaklar. İşyerlerinin uçan kiralari incek, gayrimenkullerin milyonlara çıkan fiyatları gerçek değerlerini bulacak, maaşlar düşecek, kısacası şişmiş olan ne varsa mecburen dengesini bulacak. Bir anlamda doğal seleksiyon. Bu kıtlıktan sonrası bolluk. Krizi aşabilen, atlatabilen, bu fırtınada ayakta kalabilen şirketler büyüyecek. Aşamayanlar, ayakta kalamayanlar ise yeniden, daha doğru şekilde ve bu kez çok daha tecrübeli biçimde ticarete yeni isimle dönecekler.

Herkes Geleceği Sormalı

◆ **Küresel rekabet, farklı bir boyut alıyor. Teknoloji ve inovasyonla birlikte oyunun kuralları değişiyor. Burada nasıl bir yol çizilmeli? Şirketler bu konuda neler yapmalılar?**

Şirketler ve şahıslar bu süreçte kendisiyle yüzleşmeli, neleri iyi yapıyorum, nelerden çıkmalıyım, nede uzmanlaşmalıyım, gelecek nereye gidiyor diye sormalı. İçinde SWOT analizi kavramı geçmeyen bir toplantımız geçmiyor ama bu kez göstermelik değil, gerçekten analiz etmeliyiz. İşler iyiysen bu soruları sormaz kimse kolay kolay. Bu paradigma değişimi işte bu yüzden fırsatlara gebe. Kitabımda kendi şirketim Desnet'i son 3 yılda nasıl dönüştürdüğümü yazdım. Zarar eden, pazarı gitgide daralan, rekabet avantajı olmayan bir şirketten %50 brüt kâra, daha iyi ciroyu çok daha az sayıda çalışanla yapan bir şirkete dönüşümümüzü. Ayrıca krediyle dönüyor iken, sıfır borçlu bankalara hiçbir bağımlılığı olmayan bir şirket-

te evrimimizi. Ama kitaptan kısa bir özet olsun; 1- işini basitleştirmeli, 2- mobilize etmeli/olmalı 3- uzmanlaşmalı, odaklanmalı 4- işbirlikleriyle (co-operation) bir ekosistemin parçası olmalı.

Başarısızlıkla Barışmak, Yeniden Başlayabilmek

◆ **Hem girişimcisiniz, hem de köşe yazarlığı ve yazarlıkta da derinleşiyorsunuz. Son kitabınızın adı "Senin Yolun"... Belki de sadece gençlere değil, hayali olan herkese seslenerek, "Herkes neleri yapman, neleri yapmaman gerektiğini söylüyor. Oysa onlar seninle aynı rüyaları görmüyor." diyorsunuz. Sizce, her kişi, her firma kendi yolunu nasıl bulur?**

Evet, ben bir ömürde birkaç hayat yaşamayı yıllar önce hedefledim, şimdi de o hayatı yaşıyorum. Des-

2016 kriz yılıydı bana göre, 2017 ise kıtlık yılı. Ama bu kıtlığın da çok faydalı olacağını düşünüyorum

net'i yönetiyorum. Ama "ofise gidip 8 saat çalıştım" diyenler gerçekte dolu dolu sadece bir saat çalışıyorlar, kalan 7 saat çöp. Çokça seyahat ediyorum mesela. Mobilitayı sonuna kadar kullanıyorum. Kitabımda bir bölümü buna ayırdım. Bir ömürde birkaç hayat yaşamamanın sırlarını anlatıyorum. Kitabımı da hayallerini gerçekleştirmek isteyen, genç-yaşlı, kadın-erkek, herkes için yazdım. Hepimizin hayalleri var ama elimiz-kolumuz



net'i yönetiyorum, aktif olarak başındayım. Radyo programı yapıyorum (Moral FM, Salı 17.00), TV programı yapıyorum (Kanal 24), haftada üç gün köşe yazıları yazıyorum (Star Gazetesi) ve kitap yazıyorum (Senin Yolun). Bunun yanında çok değerli bir eşim ve bir oğlum var. Onlara da mutlaka uzunca bir zaman ayırıyorum. Günü küçük parçalara bölünce her şeye zaman

bağlı, ya bize hiçbir şey katmayan bir şirkete gidip gidip geliyoruz, ya uzamaz-kısaltmaz bir şirketin başındayız, kımıldayamıyoruz, ya kredi/kredi kartı borçlusuyuz, adım atamıyoruz. Elbette konfor alanından da çıkamıyoruz. Ben hayalleri gerçekleştirmek için o ilk adımı atmamı kabul edenlere bir yol arkadaşısıyım. 17 bölümde başlarına gelebilecek birçok potansiyel soruna çareler

Kendimize güvenmeyi öğrenmemiz gerekıyor. Yapabiliriz. Bir diğer sorun çatışmalar, şirket içi, sektör içi öldürücü rekabet

ve öneriler sunuyorum. Kitapta Öz-güven, Kişisel gelişim, Beyaz Yakalı girişimcilik, Ticari Girişimcilik, Sosyal girişimcilik, kendini tanımak, hayal kurmak, İnsan biriktirme sanatı (Networking), Başarısızlıkla barışmak, yeniden başlayabilmek gibi çok sayıda farklı konu ve çözüm var.

Matematiğin Bile Başa Çıkamadığı İlginçlikler Var

◆ **Türkiye'yi sırtlayan KOBİ'lere baktığımızda, aile şirketlerinin yönetimlerde ağırlıklı olduğunu görüyoruz. Aile şirketlerinin kurumsal bir şirkete dönüşmesinde yürümleri gereken kendi yolları ne, sizce?**

Ben kurumsallaşmadan daha çok akıllı ve hızlı bir şirkete dönüşmenin önemli olduğunu düşünüyorum. Eğer bu dönüşümü aile kendisi yapamayacak kadar hantalsa ancak o zaman kurumsallaşma çare olabilir. Ama Türkiye'de bu kurumsallaşma süreçleri çoğunlukla hayal kırıklığı oluyor. Çünkü hevesle, özentiyle yapıyor. Bence şirketi yönetenleri değil şirketi dönüştürmeli. Dönüştürülen hali ne uyum sağlayabilenler, dönüşümü yönetebilenler kalır, yönetemeyenler gider. Aile - profesyonel karışımı da iyi bir çözüm olabilir şirketine göre, tek başına aile de, tek başına profesyoneller de. İki kişinin gömleği birbirine uymazken yüzbinlerce şirkete "kurumsallaşın" önerisini salık vermek ne kadar doğru olabilir? Ayrıca büyümek de her zaman doğru

yöntem olmayabilir. Birçok şirket yerinde sayarken değil, büyürken batıyor. Onlar da büyümeyi yönetemiyor çünkü. Belki de sen 10 kişilik 5 milyon TL'lik bir şirketsin, neden 50 kişiyle 10 milyon hedefliyorsun? Esas olana, hakikate değil balon olana odaklanınca yanlış karar almak da kaçınılmaz oluyor. 100 kişilik şirket yöneten adam, tek başına ticaret brokerliği yapan biri kadar kazanamayabiliyor düşünsenize. Matematiğin bile başa çıkamadığı ilginçlikler yaşıyoruz iş hayatında. Kısacası yine çözüm, kendini tanımak, tanımlamak ve kendi yolunu çizip o doğrultuda gitmek. Düşünün, zarar eden ve düzelme imkanı olmayan yatırımlarını sırf rakipler "yapamadı" demesin diye kapatamayan iş adamları var. Sırf rakibini geçmek için obeziteyle büyüyen şirketler... Aslında sorunlarımız ekonomik değil, psikolojik ve sosyolojik.

Sorunlar Birbirine Çok Benziyor

◆ **Siz aslında kendi işini kuran bir girişimcisiniz. Ancak şirketlerde, sizin yaşınızda ikinci, belki de üçüncü kuşaklar görev alıyorlar. İyi eğitim alıyorlar, kendi planları ile geliyorlar. Ancak bazen hayal kırıklığı yaşıyorlar. Sizce, yeni kuşakların en verimli adaptasyon yolu ne?**

Ben hem kendi işini kuran bir girişimciyim, hem de babasıyla birlikte kurmuş olan bir baba-oğul şirketinin ikinci kuşağıyım. İkinci, üçüncü kuşakla ilgili temel sorunlar bir yerlerde ciddi iş tecrübeleri yaşamıyorlar, çalışanlara kendilerini kabul ettiremiyorlar, tepeden inme görevlerle görevlendiriliyorlar. Patron, yani üst jenerasyon ya çok serbest bırakıyor ya da sırf tolerans gösteriliyor demesin diye gereğinden fazla eziyor. Bu sorunlar sadece iş hayatını değil, evdeki düzeni de bozuyor. En büyük şikayetleri gidip annelerden dinlemek gerek, esas mağdur onlar! Bazı ailelere aile şirketi danışmanlığı veriyorum, İstanbul'da olanlar var, Anadolu'da olanlar var. Sorunlar

birbirine çok benziyor. Yine bir üstteki soruya olan cevabımdaki gibi, sorunlar ekonomik değil, geçmişten beri süregelen birikmiş öfkeler, karışıklı gard almalar, açık aramalar, üzüm yemeyi değil bağcıyı dövmeyi amaçlayan ilişkiler. Kimsenin derdi çözüm bulmak, iyiye gitmek değil, ego tatmini çoğunlukla. En verimli adaptasyonu bulabilmenin yolu da egoların değil fikirlerin çarpıştığı, yaşın değil bilginin üstünlük kabul edildiği daha demokratik, daha açık fikirli şirketlere dönüşmek. Bir de birlikte çalışmanın şart olmadığını, olmuyorsa da zorlamamak gerektiğini bilmek.

Hedef Pazar Edirne'den Hakkari'ye Değil

◆ **Sizce, Türkiye'deki şirketlerin önünde duran ve çözülmesi gereken temel sorun ne?**

Türkiye'de şirketler hedef pazar olarak Edirne'den Hakkari'ye uzanan çizgiyi değil, çok daha ötesini görebilmeli, bu vizyonu yakalayabilmeli. ABD'de bir çocuk 14 yaşında bir girişime imza attığında altına 1.5 milyon USD fiyat biçip tüm dünyaya arz ederken bizim şirketlerimiz sınırların içine saklanıyor. Bu başlıca sorunlardan biri. Kendimize güvenmeyi öğrenmemiz gerekiyor. Yapabiliriz. Bir diğer sorun çatışmalar, şirket içi, sektör içi öldürücü rekabet. "Ondan daha iyi olayım" değil, "daha kötü olayım, yeter ki o batsın" rekabeti. Doğu kültürünün avantajlarının yanı sıra dezavantajları da var, pusu kültürü mesela. Düello yapamıyoruz, karşısına çıkıp söyleyemiyoruz da arkadan söylentiler yayıyoruz. Mesela her sektörde önemli şirketler için mütemediyen "batıyor" söylentisi çıkar. Çıkaran da bir diğeridir, o diğeri için de bir başkası söylenti çıkarır. Kim kazanıyor? Hiç kimse. Bir diğer sorun da şirketlerin kendini tanımlayamaması, "her işi yaparız, ne iş olsa yaparız" mantığıyla bir sağa bir sola koşuşturup duruyor şirketler. Bunun değişmesi gerekiyor.

Beş Maddelik Liste

◆ **Farklılaşmak isteyen, yeni pazarlara ve bölgelere girmek isteyen şirketlere beş maddelik bir liste yapacak olsanız, neler bulunur bu listede?**

Bir, müşterinizi çok iyi dinleyin ve çok doğru sorular sorun. Satışı hep çok konuşmak zannederiz oysa satış dinlemektir. Ne istiyorlar, neden sizden almıyorlar, ne olursa sizden alırlar, ne üretmenizi istiyorlar, nasıl üretmenizi istiyorlar?

İki, rakiplerinizi çok iyi ilişkiler kurun, onlarla işbirliği yapın, paslaşın. İyi rekabet eskisi gibi öldürücü olan değil, kazandırıcıdır.

Üç, iyi bilmediğiniz işe girmeyin, kolay para görünen işler hep çok maliyetlidir. Para kazanacak değil fark yaratacak işlerin peşinde koşun.

Dört, büyük olmanın değil hızlı ve akıllı bir şirket olmanın yollarını arayın. Büyüklük hantallık ve obezite tehlikesi içerir. Hızlı balık olun.

Beş, çalışanlarınızla işbirliği içinde olun. Gözlerini kapatıp vazifesini yapan, akşam da şalteri kapatıp işi unutan çalışanlar değil, sosyal, işi yaşayan, yüreğini katan çalışanlarla ekip oluşturun. Göstermelik değil, gerçek bir aile olun.

İlginç Bir Dönemdeyiz

◆ **“Öğüt almak” konusunda bazen genç iş insanlarının motivasyonunun bozulduğunu düşünüyorsunuz. Sizce, yeni bir dil ve kültür oluşuyor mu? Gençlerle iletişimde neler yapılmalı? Babalara vereceğiniz öğütler var mı?**

İlginç bir dönemdeyiz. 2000 doğumlu ilk genç 2 yıl sonra iş dünyasında yerini alacak. Yeni jenerasyon çok farklı. Eskiden dede-torun arasında kuşak farkı varken şimdi iki kardeş arasında var. Dolayısıyla gençleri anlamadan onlarla bağ kurmak nere-

deyse imkansız. Hele hele yeni gençleri yönetmek, o tamamen imkansız. Gençleri çokça dinlemeliler, onlara eşit iletişimle yaklaşmalılar zira üstten bakan üslupla hiçbir şekilde iletişim kurma şansları yok. Hata yapma payı mutlaka bırakılmalı, gençler hata yapacak, hatalarından öğrenecekler. Ve çok da hızlı öğreniyorlar, yeter ki tolerans tanınabilsin.

Sosyal Projeler Üretiyoruz

◆ **12 Yıldız Genç Liderler Derneği nasıl gidiyor? Planlarında neler var?**

12 Yıldız Genç Liderler Derneği ile usta-çırak kültürünü iş hayatına, okullara ve sosyal hayata taşıdık. Gençler birbirine usta-çıraklık yapıyor. Birbirini destekliyor, bildiklerini öğretiyor. Şu anda Türkiye'nin dört bir yanında 3000'in üzerinde üyemiz ve gönüllümüz var. Türkiye'yi değiştirecek bir genç jenerasyonu gururla taşıyoruz. Sosyal projeler üretiyoruz. Planlarımız farklı ülkelere erişmek, tüm Türkiye'de gençleri işin içine katmak.

◆ **Gazete ve radyonun dışında, önümüzdeki dönemde televizyonda yine bir iş yapmayı düşünüyor musunuz?**

Evet, Kanal 24'de Gençlerin gündemdeki konuları tartışacağı, gündemdeki kişilere sorular soracağı bir

yeni formatla GENÇLER SORUYOR diyeceğiz. 2017'nin ilk günlerinde başlayacağız. Gençlerle ilgili her türlü projeye kapımız açık, yeter ki değer yaratıp iz bırakabilelim.

İlginç bir dönemdeyiz. 2000 doğumlu ilk genç 2 yıl sonra iş dünyasında yerini alacak

