



“Ustalığı ÖĞRENME dönemindeyiz”



Söyleşi / Erol Bilecik

Erol Bilecik, Anadolu kentlerindeki girişimcilik ruhuyla büyüyen ve beslenen girişimcilerden. Üniversiteyi bitirdikten sonra kısa bir süre profesyonel olarak çalışan Bilecik, ardından iş kurma hayalini gerçeğe dönüştürmüştü. Kurucusu olduğu Index Grup, on yılı aşkın süredir kulvarında birinci konumda...

Fatoş KARAHAN fkarahan@gmail.com

G

irişimcilik öykünüz nasıl başladı?

Ben Antakya'da doğdum, liseyi bitirene kadar da Antakya'da yaşadım. Girişimcilik hayatım lise yıllarında başladı. Rahmetli babam, mobilyacılıkla uğraşıyordu. Mütevazı, küçük ölçekte bir üretim işimiz ve satış yaptığımız bir mağazamız vardı. Dolayısıyla girişimci bir ailenin içine doğdum. O zaman çek yok, babamın yanında senet alışverişlerini gördüm, hafta sonlarında iş yapma biçimlerini gözlemlerdim. Bu dönemde, bir kişinin işini kendisinin kurması gerektiğini öğrendim. Yolculuğum da bu şekilde devam etti.

Çocukluktan girişimci olmaya karar verdiniz...

Hayatımın geri planında hep "İşin kurduğun iştir, daha ötesi değildir" fikri vardı.

Daha sonra küçüklüğümdeki hayallerim doğrultusunda elektrik mühendisi olmayı kafama koydum. 1981'de bilgisayar mühendisliğiyle tanıştım, elektrik mühendisliğine de yakındı. "Puanı yüksek olan en iyisidir" diyerek bilgisayar mühendisliği bölümünü seçtim.

"İşin kendi kurduğun iştir" düşüncesiyle yola devam ettiniz...

Antakya'daki kendi küçük dünyamda başka bir seçeneğim yoktu. Çevremde, belediye ve kamu dışında çalışan herkesin kendi mağazası vardı. İstanbul'daki yolculukta bu program devam etti.

Üniversitede görüşleriniz nasıl dönüştü?

İşin üç bacağı vardı. Ya teknik tarafta kalacaktım ve teknik servis sunacaktım. Ya da yazılımcı olabilirdim. Üçüncüsü de "al-sat" diyebileceğimiz, bu işin komple ticaretini yapabilirdim. Gönlüm, isteğim, arzum alım-satım üzerine ciddi bir organizasyon kurmaktan yanaydı. O zamanlar pazar çok dardı. Müşteri sadece devlet ve çok büyük kurumlardı. Bireysel tüketicinin neredeyse olmadığı yıllardan, 80'lerin ortalarından bahsediyoruz. Benim çapımdaki küçük bir girişimciyi zorlayacak bir ortamdı.

Risk almadan önce nasıl davrandınız?

O dönem fikrine güvendiğim birkaç ağabeyimden fikir aldım. Ne yapacağıma karar vermek için yapmam gerekenin, önce bir şirkete girmek ve havayı koklamak olduğunu anladım. O zaman yüzde 100 Alman Nixdorf'la yollarım keşişti. Orada yaklaşık iki yıl çalıştım.

**"Kendi işimi kurma
konusunda hiçbir zaman
'Acaba?' demedim.
'Ne zaman?' dedim."**



Bir bakıma, girişim planlarınızı ertelediniz...

Çalışma hayatımın ilk yıllarında genel müdür olarak Atilla Gönenli'yle çalışmam önemli bir şans oldu. İktisat profesörü olan Gönenli'den çok şey öğrendim. O zamanlar pazarlama kavramı daha yeni oluşuyordu. Cuma günleri satış ve pazarlama konusunda keyifli sohbetler yapardık. Index'in kuruluş tohumları benim kafamda bu sohbetler sırasında atıldı. İş planları yavaşça oluştu. Orada yazılım mühendisliği yaptım, ancak Prof. Gönenli sayesinde dünyada bu işin nasıl yapıldığını ve kendime en uygun olan alanı anlamam mümkün oldu. O zaman 25'li yaşlarımdaydım.

Öykünüzün ilk bölümü, girişimciliğin genç yaşlarda öğretilmesinin önemini ortaya koyuyor.

Mevcut yapıda, girişimcilik iş dünyasının gündeminde. Oysa üniversitelerde ağırlık verilmesi gerekli. Hatta liselerde girişimcilik derslerinin neden verilmediğini sorgulamalıyız. Kendi işimi kurma konusunda hiçbir zaman "acaba" demedim. "Ne zaman" dedim. Siz kendinizi



Söyleşi / Erol Bilecik

programladıysanız, başka seçeneğinizin olmadığını düşünmeniz çok önemli. Girişimcilerin daha fazla Anadolu'dan geldiğini görüyoruz. Onlar, doğdukları, büyüdükları ortamlarda sayısal olarak daha fazla girişimciye buluşuyor.

Girişimcilikte şans faktörünün rolü ne kadar?

Şans faktörü önemli ama, bakış açısı daha da önemli. Bir şeyi çok istiyorsanız şans da yüzünüze gülüyor sanırım. Hayatta, belirgin anlarda bir talih kuşu yanınızdan geçiyor. O kokuyu almak önemli. Doğru bakış açısına sahipseniz, o kuşu yakalıyorsunuz. "Bir şey olmayacaksa demek ki daha iyisi olacak" diye bakırım. Mutluluğun, güne iyi başlamakla da ilgili olduğuna inanırım. Ruh haliniz olumlu olunca, olumlu olanları görüyorsunuz. Yenilgilerden ders alıyorsunuz. Bir şey olmayınca kendime şunu telkin ederim: "Erol, daha iyisi olacak. Çok daha büyüğünü ve iyisini başaracağız."

Anne-babanız sizi büyütürken neler söyledi ki böyle bir düşünce yapısına sahip oldunuz?

Anadolu'da sevgi, saygı, tevazu var. Ailenin verebileceği çok büyük şeyler yok ama destek var. Hatay'da cami-kilise-havra yan yana olan bir kültüre sahibiz. Toleranslı ve sakin olmak, Hatay'ın bir parçası. Hoşgörü ve farklılıkların zenginlik olduğunu görmek hayatımızın bir parçasıydı. Bu da enerjimizin yüksek olmasına yardımcı oluyor

Şirketinizi 1989'da kurdunuz..

Eşim İnci'yle 1986'da evlendik. Şirketi de 12 temmuz 1989'da, evlilik yıldönümünde kurduk. Şirketim klasik bir girişimdi ama teknoloji alanında olduğu için yine de dinamik bir girişimdi. Bilişim teknolojileri alanında o zaman yatırım yoktu. İşi mektebinde öğrenmiş olmanın verdiği bir avantajla başladık. Uluslararası şirkette edinilmiş deneyimlerimiz vardı. Temelinde girişimci ruhum da olunca, çok kalabalık bir kadroya ihtiyaç duymadan şirketi kurabildim. Daha az bilinen bir alanda, daha rahat hareket edebilmem önemli bir avantajdı. Tek dezavantajımız ortada yeteri

"YENİ GİRİŞİMLERE DESTEK VERMEYE HAZIRIM"

Kişisel olarak iyi fikirlerle, kuluçka yatırımlarla ilgilenmek istiyorum. Yeni girişimcilere hem danışmanlık hem de melek yatırımcı olarak destek vermek istiyorum. Bu beni çok motive ediyor. Bu yatırımlar teknoloji alanında, e-ticaret alanında olabilir, analitik işlerinde olabilir. Küçük yatırımların içinde yer alıp kaldıraç desteği vermek ve örnekler yaratma fikri beni çok heyecanlandırıyor.

Türkiye'de girişimcilik ortamı her geçen gün ortam biraz daha iyiye gidiyor. Sermaye bulmak artık zor değil. Benim gibi pek çok kişi iyi ve temiz fikirlerle destek vermeye hazır. Düzenli ve güven veren yaklaşımların içinde bulunmak istiyor.

"Girişimcinin ana kodlarını alt alta koyduğunuzda en önemli noktanın risk almak olduğunu görürsünüz."



kadar büyük bir pazar olmayıştı. Ama biraz sabır ve Türkiye'nin o yıllarda girdiği güzel dönemlerin de rüzgarıyla hızla ilerledik. Vestel'le yaptığımız büyük çaplı bir kampanya bizim için pozitif bir kırılma noktası oldu. Çıta'yı yukarıya koyduk. İş planımız belli idi. İşin dağıtımında birtakım teknoloji firmalarıyla kontratlar yaparak Anadolu'ya bayiler kanalıyla dağıtım ağı kurmayı hedefledik.

Nasıl bu kadar hızlı büyüdünüz?

Bizim yapımızda HP çok önemli bir rol oynadı. Onların dünya genelinde ABD'den başlattıkları bir distribütörlük işi vardı. O döneme kadar satış, üreticilerin kendisi tarafından yapılıyordu. Ama, bireysel tüketiciye hitap etmeye başlayınca, iş ortakları kavramı oluştu. Bunların sayısı artınca da HP distribütör arayışlarına başlamış. Biz de kuruluşumuzun dördüncü yılında HP ile buluştuk. Tüketim ürünleri kontratı bizi büyük yolculuğa çıkardı.

Aşamalarla ilerlediniz...

Evet, bence üç aşama var. Birincisi çıraklık dönemi. Bu dönem, her şeyi öğrenmeye çalıştığınız, sizin bir şeyler verdiğiniz değil, muazzam derecede sizin aldığınız bir süreç. Bizim bu anlamda çıraklık sürecimiz 1998'e kadar sürdü.

Çıraklıktan sonra hangi dönem başladı?

İlk 10 yıl çıraklıktı. Sonraki 10 yılı kalfalık olarak görüyorum. Bir fikriniz var ama öğrenmeye devam ediyorsunuz. Bu bağlamda, 1998-2006 yılları, öğrettiğimiz, paylaştığımız bir dönem oldu. Biz bu dönemde halka açıldık. Sermaye dünyasıyla yakınlaştık. Bizim koştığımız kulvarda kontrat adedi önemlidir. Kaç şirketin kontratına sahip olduğunuz, distribütörlüğünü yaptığınız önemlidir. Geldiğimiz noktada, artık bireysel tüketici ürünleri daha öne çıkmaya başlamıştı. Çiğ gibi



"MENTORLUK ÇOK ÖNEMLİ"

Üniversiteli gençlerle yaptığım sohbetlerde onlara şu tavsiyelerde bulunuyorum. Bir insanın üç mentorunun olması gerekli.

Özellikle üniversite dönemindeki gençlere,

1. Girişimci mentorlarla, düzenli olarak sohbet etmelerini.
2. Başarılı olmuş, ama masanın diğer tarafında oturan profesyonel kişilerden mentorluk almalarını.
3. En önemlisi mahalledeki kasapla, bakkalla konuşarak, onlardan gerçek yaşam hakkında ipuçları almalarını öneririm.

geometrik büyüdüğümüz bir dönem oldu

Kalfalık döneminde nelere dikkat etmek gerek?

Bu dönemde şirketler daha az hata yapmalı. Pozisyonunuzu geometrik olarak çok büyütüyorsunuz. Hatasız olmak mümkün değil ama büyük hata adediniz düşmeli. Bu dönem çok fazla hatayı kaldırmaz. Kalfalıkta, artık delegasyon sisteminizi oturtmanız gerekir. Kalıcı ve uzun vadeli yolculuk yapabileceğiniz, ekibinizi ve insan kaynaklarınızı oluşturmanız gerekir. Kalfalıkta varlıklarınızı yeşertmeniz gerek.

Pek çok şirkette şirketi büyüten kişi bir süre sonra frene basıyor. Çıraklıktan kalfalığa geçiyorlar ama ustalığa sıçrayamıyorlar. Gerçekten de insanlar ellerindeki varlığı kaybetmekten korkmaya başlıyor. Ya hepsini kaybedersem diye düşünüyorlar. Girişimcinin ana kodlarını alt alta koyduğunuzda en önemli noktanın risk almak olduğunu görürsünüz. Çok şiddetli risk alan arkadaşlarımız da var, az risk alanlar da. Kalfalık döneminde risk almaktan tamamen vazgeçmek veya ihmal edilir derecede risk alan yapıların zamanla yerinde saymaya başladığını görüyorsunuz. Yani büyüme yoksa, ister istemez küçülüyorsunuz. Ya oyun sonlanıyor ya da çok sıkıcı bir hal alıyor.

Nasıl aşmalı bu dönemi?

Takıma katılan kaynaklar çok önemli, sizinle aynı fikri düşünmeyen insanların sizinle aynı takımda olması çok önemli. Başlangıçta size itici bile gelebiliyor. Akşam kafanızda bir oyun kurguluyorsunuz, sabah işe gittiğinizde ekibiniz size hatalı düşündüğünüzü ve belirli değişiklikler yapmanız gerektiğini, eksikler olduğunu söylediğinde başlangıçta bocalıyorsunuz. Ama bir süre sonra sizden farklı düşünen insanlarla pazarlık becerileriniz artıyor. Her şeyi sizin bilmediğinizi fark ediyorsunuz. Kurucu olarak her şeyi bilmeniz mümkün değil nihayetinde.

Ustalığa geçiş ne zaman başladı?

İlk 18 yıllık süreci aştıktan sonra "ustalığı öğrenme", ustalık demiyorum, dönemimiz başladı. 2007 sonrasında daha büyük yatırımlara kalktık. Örneğin, Türkiye'de yapılmış en büyük lojistik yatırımı yaptık. İlk başta kendimizi sorgulamıştık doğru mu yapıyoruz diye. Ama, yaptıktan 3-4 yıl sonra bile bize küçük geldi. Geriye dönüp baktığımda doğru kararlar aldığımızı düşünüyorum.

Yaşam boyu hep aynı alana yatırım yaptınız. Başka dallara sıçramadınız. Bir tek Homend var...

Onun da içinden elektrik akımı geçiyor... Bu konu benim övgüden çok eleştiri aldığım bir noktadır. Özellikle genç arkadaşlar bana neden başka işlere girmediğimi soruyorlar. Bu benim muazzam bir girişimci olmadığımı gösteren bir işaret olabilir. Aynı kulvarda 25 yıldır çalışıyorum. Her sabah büyük bir heyecanla şirkete gelenlerden birisiyim. Teknoloji ve inovasyon beni o kadar içine çekti ki, başka bir sektörde çalışmayı düşünmedim. Sadece ihtiyaç doğrultusunda 7-8 kez önemli inşaat projelerine imza tattım. Onun ötesinde pek çok kulvarda arkadaşlarımla, dostlarımla pek çok önerisi oldu. Ama insanın heyecan duyduğu işi yapması önemli. Ben kendimi heyecanını yitirmemiş bir girişimci olarak görürüm. ●