



HAZİRAN 2022

Işıltı Hobi



ilmek ilmek örülen
bir başarı...

Aysun Günay

Devrek Ticaret ve Sanayi Odasının katkılarıyla Devrekli kadınlara yapmış olduğu girişimle örnek teşkil eden Aysun Günay, 2008 yılından günümüze bilfiil ticaret ve üretim sektörlerinde yer alarak bugün belirlemiş olduğu hedeflere doğru adım adım ilerlemektedir.

Günay, 2018 yılında yapmış olduğu girişimle Işıltı Hobi'yi kurarak hem kendi hikayesinin kahramanı olmuş hem de Devrek ekonomisine doğrudan katkı sunmuştur. Günay, ayrıca çalışma hayatına katılmada problem yaşayan Devrekli kadınlara ulaşarak onların hayatına dokunmuş ve dokunmaya devam etmektedir.

1- Öncelikle merhabalar, kendinizden biraz bahsedebilir misiniz?

Merhaba, ben bu soruya iki çocuk sahibi girişimci bir kadın olduğumu belirterek cevap vermeye başlayabilirim. 2018 yılında bu girişimde bulundum. Bu girişimi yapmadan önce ev tekstili ürünleri satışı yapan bir işletmemiz vardı. Onu kapattıktan sonra kendi işletmemi kurdum. Bu süre zarfında ise Devrek Ticaret ve Sanayi Odası'na bağlı olan Kadın Girişimciler Kurulunda da aktif olarak çalışmalar yürütmekteydik. Bunun yanı sıra Kadın Girişimciler Kurulu üyeliği sayesinde girişimcilik ile ilgili birçok eğitim ve seminerlere katıldım arkadaşlarımızla birlikte. Eski işletmemiz de kapanınca girişimcilik eğitim ve seminerleri çerçevesinde öğrendiğim bilgiler ve içsel motivasyonumla kendi işletmemi kurmaya çalıştım bunu da KOSGEB desteğiyle yapmaya çalıştım. İlerleyen süreçlerde de KOSGEB eğitimlerine de katıldım. Daha sonra ev tekstili ürünleri üzerine imalathane açtım. Açmak için büyük ölçekli sermaye gerekse de ben daha küçük ölçekli bir girişimde bulundum.

Bir iki adet makine ile işe başlamış oldum. Görsel açıdan da dikkat çekmesi adına hobi malzemeleri tuhafıye malzemeleri daha önceki tecrübelerimin de yardımıyla Devrek'te eksik olduğunu düşündüğüm ürünleri de piyasaya sunmaya çalıştım. Böylelikle hem ürünlerin dikkat çekmesi hem de işletme adına tanıtıcı olması için bu girişimlerde bulundum. İlerleyen süreçlerde de doğrudan üretim gerçekleştirmeyi düşünüyordum. Ayrıca bu çalışmalar sürerken bir yandan da KOSGEB fuarlarına katılıyorduk. Bu fuarlarda farklı firmalarla tanıştık buralardan da tecrübeler elde ettik. Devrek Ticaret ve Sanayi Odası'nın organize ettiği yöresel ve el sanatları ürünleriyle ilgili fuarlara katıldık. Burada insanlarla görüşerek, evde ek iş yapabilecek ya da çalışma durumunda olup herhangi bir girişim yapamayan kadınlara evlerinde yapabilecekleri iş imkanları sunmaya ve bağlantılar kurmaya çalıştık.

Bu misyonu büyük oranda ben üstlendim. Zira müşterilerim de kadın ağırlıklı olduklarından dolayı onlara ulaşmam daha kolaydı. Şu an yaklaşık 100 kadınla birlikte çalışıyoruz. İstanbul'dan bazı firmalarla da çalışıyoruz benzer bağlantılar kurarak. Oradan sipariş alıp bu siparişleri kadın arkadaşlarımızla birlikte üretiyoruz. Bu işler biraz da güven gerektiriyor. Biz de bu güveni inşa ettik zaman içerisinde. Birlikte çalıştığımız kadın arkadaşlarımızın da iş birliği kurduğumuz diğer insanların da herhangi bir şekilde mağdur olmasını istemeyiz. Mevcut ekonomik koşullarda satışlarımızda görece bir azalma söz konusu bunu da aşmak için gayret içerisindeyiz. Ezcümle, Aysun Günay kendisi ile birlikte, benzer düşüncelere sahip olan kadınlara rol model olmaya ve başarının zor olmadığını göstermeye çalışan bir kadındır. Onlar da mutlu oluyorlar ben de mutlu ben de mutlu oluyorum.

2- Bu girişimi yapmaya nasıl karar verdiniz? Bu süreç nasıl gelişti? Fikren aklınızda canlanması anından sonra ne düşündünüz ve nasıl hareket ettiniz?

Küçük bir bölgede yaşıyoruz ve erkekler kadınlara göre daha ön planda çalışma hayatına katılmada bizim gibi zorlanmıyorlar. Ben şahsen 2008 yılında ticarete başladım. Daha sonra iki çocuk sahibi oldum ve onları büyüttüm. Çocuklarım zamanla büyüdüler ben de sosyal faaliyetleri ve iş hayatında aktif olmayı seviyorum. Böyle başladı süreç sonrasında kadın girişimciler kuruluna girdim ve girdikten sonra güzel imkanlar, fırsatlar ve teşvikler olduğunu keşfettim. Bunları nasıl değerlendirebilirim diye düşünüyordum. Doğrudan ticaret yapmakla imalat arasında birtakım zorluklar var. İmalatın tüm süreçlerinde siz bulunuyorsunuz ve size ait, sizin ürettiğiniz ürünleri alıcılarla buluşturuyorsunuz. Kendi tasarımlarımı satmaya teşvik eden şey; çalıştığım eski bir firmada ürünlerin satışını gerçekleştiriyordum ve bunu kendim için yapmak istedim. Arkadaşlarımla da fikir alışverişini yapıyorduk sürekli istişare halindeydik. Birtakım kısıtlılıklar da söz konusuydu ancak bunları aşmayı da başardık. Yavaş yavaş sermaye oluşturmaya başladık, ürün aldık bu ürünleri sattık sonrasında da ufak çapta makineler aldık ve eskiden çalıştığım firmaların birinden makine hediye ettiler. Bu bizim için bir avantaj oldu. Oturdum makinaya ve her ayrıntısını zaman içerisinde öğrendim. Otellere minder vb. ürünler üretmeye başladık ama henüz girişimimizi bütün bir şekilde gerçekleştirilmemiştik. Sonrasında KOSGEB desteklerinden haberdar olduk Devrek TSO iletişime geçtik eğitimlere katıldık. Bunu yapabilirim dedim. Eğitimlerden sonra işlere daha fazla yoğunlaşıp 4 yıl içerisinde bu noktalara kadar geldik.

"...kadın girişimciler kuruluna girdim ve girdikten sonra güzel imkanlar, fırsatlar ve teşvikler olduğunu keşfettim."



3- Devrek TSO eğitimlerinden nasıl haberdar oldunuz? Haberdar olduktan sonra katılmaya nasıl karar verdiniz? Bu eğitimlerin size nasıl yararları dokundu? Süreçlere dair bize neler anlatabilirsiniz?

Eğitilmeye dair bilgileri doğrudan Devrek Ticaret ve Sanayi Odasından alıyorduk. Ek olarak bizler kadın girişimciler kurulunda bulunuyorduk. 2008'de kadın girişimciler kuruluna üye oldum ve hala üyeyim. Eğitim taleplerinde de bulunuyorduk. Onlar da bize faydalı olmak için gerekli gayretleri gösterdiler ve büyük yarar sağladılar.

4-Bu işe başlarken spontane gelişen ya da işin doğasında olan ne gibi zorluklarla karşılaştınız? Karşılaştıysanız nasıl çözüm yolları izlediniz? Almış olduğunuz eğitimlerin çözümlere katkısı oldu mu?

Hobi ürünlerini satmaktan ziyade benim esas işim imalat. Şu an mevcut koşullarda istediğim hedefe ulaşmış değilim ancak bunu da başaracağıma inanıyorum. Şu an esas arzu ettiğim imalat işini gerçekleştiremiyor olmamın birçok nedeni var maliyetlerin yükselmesi satışların azalması gibi ancak koşullar değişecektir ve koşulların pozitif yönde değişmesi sonucunda işletmemde en az 100 kadını istihdam etmeyi düşünüyorum. Hobi ürünlerini satarak ve bunların eksik olanlarını tespit ederek göreceli bir şekilde kendi ürün pazarımı oluşturmaya başladım. Nihayetinde ise birikimi yapıp ilmek ilmek öreerek amaçlarımıza ulaşmayı hedefliyoruz.

5- Sizin için başarının olmazsa olmaz şartları nelerdir? Sizin başarınızı arkasında yatan temel dinamikler nelerdir?

Yaptığım işte eğer başarılı görülyorsam ne mutlu bana ve bunun arkasında önce sabır gerektiğini ifade etmek istiyorum. Bir işe başlarken sabırlı olup kendinizi iyi bir şekilde o iş için motive edebiliyorsanız ya da motivasyonunuzun referansları sağlamsa başarılı oluyorsunuz. Nihayetinde de insanların yüzünde oluşan tebessüm, birilerinin mutlu olduğunu görmek benim kendimi başarılı addetmem için yeterlidir. Güler yüzlü olmak, iyi niyet, sabır, işini severek yapmak gibi parametrelerin yanına iyi bir vizyon da eklenince bunlar sizi başarılı kılıyor. Bunun yanı sıra sosyal bir motivasyonunuz da varsa bu durum da sizi başarınızı daha muhtemel hale getiriyor. Kazancı tek yönlü yani sadece maddi olarak değerlendirmemek gerektiğine inanıyorum. Çok büyük paralar kazanmıyoruz belki kazandığımızı paylaşmak bizi motive ediyor.

6- Birlikte iş yaptığınız kadın arkadaşlarınızla iş ilişkisi dışında da bir ilişkiniz var mı? Onları ikna etme süreçleri hakkında bize neler anlatabilirsiniz?

Tabii müşterilerimin kadın yoğunlukta olduğundan bahsetmiştim bu çerçevede gelip fikir alışverişinde bulunan, bu alana dair merak duygusu uyanan, ya da kendi aklında farklı sektörler olup nasıl bir ilerleme kat edileceğine dair bilgi almaya gelen arkadaşlarımız oldu. Bazı insanlar ne kadar isterlerse istesinler çekinebiliyorlar. İstedikiniz şeyden vazgeçmediğinizde inat ettiğinizde o şeyi gerçekleştiriyorsunuz bunu bilmek ve farkında olmak gerekiyor. Böyle bir talep ve beklentinin var olduğundan söz edebiliriz. Ancak biz zaten projemizi hayata geçirmeden önce araştırmalar yapıyorduk. Örneğin katıldığımız fuarlarda ürünleri keşfedip burada yapan kadınları da keşfederek buluşturmayı amaçladık. Sayı git gide artmaya başlayınca bu durum bizi daha da motive etti. Yani İstanbul gibi bir kentten buraya iş ayarlamak kolay bir şey değil. İyi motive olmanız ve çevrenizdeki insanları da iyi motive etmeniz gerekiyor. Bunu başarabilmiş olmak ayrı bir mutluluk veriyor.

8- Birçok kadına örnek olacak girişimi gerçekleştirmiş biri olarak kadınlara genel olarak ne söylemek istersiniz? Girişim yapmak isteyen kadınlara ne gibi önerilerde bulunabilirsiniz?

Esasen ticaret yapmak ve ürün imal etmek üretimde bulunmak kolay değildir. Özellikle içinde bulunduğumuz ekonomik koşullar göz önünde bulundurulduğunda ne demek istediğim daha anlaşılır hale gelecektir. Hedeflerin net olması anlaşılır olması gerekiyor bunu ifade edebilirim. İnsanlara yaklaşım, kurulan iletişim, sağlanan diyalog da önem arz etmektedir. Bunları sağladığınızda başarı sizi buluyor. Anahtar olarak ifade edilebilecek temel öğeler bunlar. Eğer herhangi bir alanda bir girişim yapmak isteyen varsa göz önünde bulundurması gereken, dikkat edilmesinde yarar olun hususlar kısaca bu şekilde ifade edilebilir diye düşünüyorum.

9-Sizce faaliyet yürüttüğünüz bu sektörde rekabet ortamından söz edilebilir mi? Eğer varsa bu rekabetin size ve işletmenize yansımaları nelerdir? Bu soruların yanı sıra eklemek istediğiniz bir husus var mıdır?

Ben hem ticaret hem de üretim gerçekleştiriyorum. Hedef ve vizyon oluşturduğunuzda doğrudan kaliteyi de siz belirlemiş oluyorsunuz. Evet alternatifler çoğalabilir ancak herkesin işletme anlayışı, üretim anlayışı, iletişim biçimi, insana yaklaşımı farklı olmasından dolayı kendi potansiyelini gerçekleştirebilir herkes. Ben buna inanıyorum. Bu sebeple de rekabet ortamı daha da iyi bir ortam oluşmasına da vesile olabilir.

Yaptığımız işle iyi bir ivme yakaladık ve bu ivmeden çevremizdeki insanlar da yarar sağlıyorlar. Dolayısıyla bu hareketin ya da durumun tanıtımının yapılması toplumsal yarar kısmını da artıracaktır diye düşünüyorum. Elbette bunun sadece bizim yaptığımız işle sınırlı olmasından bahsetmiyorum. Yakın bölgelerde bu tarz işler yapan ya da yapacak olan insanlar da vardır. Bu bağlamda çalışma hayatına katılma arzusunda olup ancak birtakım engellerle karşılaşan ya da kendine has engelleri olan kadınlara böyle bir pazar oluşturulduğu taktirde ev işlerinin yanı sıra ek işler yaparak gelir elde edebilirler. Bu iki yönlü fayda sağlayan bir durum olarak ifade edilebilir. Böylelikle ilçe ekonomisi de canlanır bu da Devrek halkının yararına olacağını söylemek sanırım yanlış olmayacaktır. Zaten Devrekli kadınların bu yönde talebi ve arzusu da var. Bunu değerlendirmek gerekiyor diye düşünüyorum. Eğer domino taşı etkisi yaratabilsek herkesin yararına bir iş yapmış olacağız umarım bunu başarabiliriz. Teşekkür ederim.



"Hedeflerinizi net vizyonunuzu geniş tuttuğunuzda başarı daha muhtemeldir."