



DEVREK TİCARET VE SANAYİ ODASI

Başarı, kararlılık ve azimle belirlenen hedeflere ulaşmanın bir yolu olarak öne çıkar.

BİR BAŞARI HİKAYESİ...



**KETHUDA YAPI İNŞAAT PROJE
DANIŞMANLIK GIDA TEMİZLİK
HİZMETLERİ TAAHHÜT SANAYİ VE
TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ**

ERHAN ÇAKAR
ile kısa bir söyleyişi...

Odamıza KOSGEB Girişimcilik Eğitimlerine katılıp, işyeri açmak istediğini belirten Erhan Çakar'ın KOSGEB Girişimcilik Eğitimi'ne kayıt olması konusunda destek olunmuştur. KOSGEB Girişimcilik Eğitimini tamamlayarak sertifikasını almıştır. Aldığı destek ile "Kethuda Yapı İnşaat Proje Danışmanlık Gıda Temizlik Hizmetleri Taahhüt Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi" ni kuran Genç Girişimcimiz çalışma hayatına devam ediyor...



1. Başarı Hedefi:

1) Bu başarı öyküsüyle ilgili başlangıçta belirlenen ana hedefiniz nedir? Girişimci olmaya Ne Zaman Karar Verdiniz. Sizi Bu Karara Sürükleyen Faktörler Nelerdi? Neden Bir Çalışan Olmak Yerine Patron Olmaya Karar Verdiniz?

• Bu başarı öyküsünde öncelikli hedefim kendi mesleğimi ve işlerimi devam ettirebileceğim bir iş yerimin olmasıydı. Daha sonrasında şirketimi geliştirerek daha büyük projelere imza atmaktır.

• Girişimci olmaya 2017 yılında karar verdim

• Bu kararımı tetikleyen en önemli faktörler özel sektörün dezajenları idi. Örnek verecek olursak işveren mobingleri, sıkı çalışma saatleri, maaş beklentilerimizin karşılanamaması vb. bahsedebiliriz.

• En büyük sebepler tabiki çalıştığımız işyerlerindeki maddi ve manevi imkanlarımızın kısıtlı olması, teknik sorunlara gerektiği gibi çözüm üretememiz, işveren baskısı vb.

2) KOSGEB'e nasıl ulaştınız? Karşınıza nasıl bir fırsat çıktı?

• KOSGEB'e internetten araştırmalarım sonucu ulaştım. İlk bilgilendirmeyi

Devrek Sanayi ve Ticaret Odasından aldım. 2017 yılındaki destekler şimdiye oranla daha fazla idi fakat faydalanma fırsatında bulunamadım. 2017 yılında aldığımız sertifikanın süresi geçmişti.

3) KOSGEB desteği ile hayalinizi gerçekleştirebildiniz mi? İşinizi ne kadar sermaye ile kurdunuz?

KOSGEB sadece bize 10.000tl nakdi yardımda bulunmuştur. Günümüz ekonomisinde bunu sizin değerlendirmenizi talep ederim.

İşimi yaklaşık olarak 200.000tl ile kurdum. 1 yıllık işletme giderlerimi de koyarsak 500.000tl ulaşmıştır.



2. Zorluklar ve Engeller:

4) Bu süreçte karşılaştığınız ana zorluklar nelerdi?

• En büyük sorunu faaliyetlerimi sürdürebileceğim uygun bir ofis bulmakta yaşadım. Onun haricinde fazla bir sorunla karşılaşmadım çevremden hep destek aldım. En büyük destekçim saygıdeğer meslektaşım Yük. Müh. Ali Boran'dır. Desteklerini esirgemediği için bir teşekkürü borç bilirim.

5) Bu zorlukların üstesinden nasıl gelindi?

• Bu konuda en büyük desteği oda başkanımız Abdullah Başoğlu'dan gelmiştir. Hali hazırda bulunun iş hanından bir katı kiralamıştır.

6) Girişimcilik hayatınızdaki en iyi ve en kötü anları bizimle paylaşır mısınız?

• İlk projelerimden biri olan 3 katlı villanın temel betonunun dökülmesidir. En kötü günüm olmasa da işyeri faaliyet belgesini çıkartırken vergi dairesinden gelen müfettişlerin işyeri denetlemesidir. Bir masa ve sandalye ile başladığımız bu süreçte beni yalnız bırakmayan muhasebecim Uğur Diken' liye de teşekkür ederim



3. Strateji ve Planlama :

7) Başarıya ulaşmak için hangi stratejiler ve planlar izlendi?

• Hali hazırda bir planım üniversite yıllarımdan beri vardı. Bu hedefe ulaşmak için sadece adımları izledim.

8) Bu stratejiler nasıl belirlendi ve uygulandı?

• Öncelikle bir başarıya ulaşmak için insanların bir stratejiye ihtiyacı olduğunu düşünmüyorum. Amaç ve hedefler doğrultusunda emin adımlarla yürümek yeterli olacaktır. Bu konuda çevremden ve ailemden hep destek aldım.

9) Ekip içindeki işbirliği ve iletişim süreci nasıl yönetildi?

• Koordinasyon bu konuda çok önemli. Bir mühendis olarak çözüm odaklı çalıştığımız için bunu eğitimini zaten almıştık. İnşaat sektöründe ekip işi çok önem arz etmektedir. İnsanlarla iletişimi çok iyi kurmak gerekir. Bu sahada ki tecrübe ile doğru orantılıdır. Ast üst ilişkisi her sektörde olduğu gibi bizim sektörde iyi yönetilmezse hatalar birbirini kovalar ve yerinde müdahale edilmez ise geri dönüşü olmayan yollara gidilebilir. Bunun faturasıda silsile ile kesilir efendim. O yüzden insanlara iletişim ve mesleki yeterlilik bu konuda çok önemlidir.

10) Süreç içinde edinilen deneyimler nelerdir?

• İnsan ilişkilerinin yönetilmesindeki tecrübelerimi daha da geliştirmiş bulundum.



4. Başarı Kriterleri ve Ölçümler:

11) Belirlediğiniz başarı kriterleri nelerdir

- Çözüm odaklı çalışmak
- Koordinasyon doğrultusunda prensiplere bağlı kalmak , mesleğinden ödün vermemek
- İnsan ilişkileri yönetmek ve ekip kontrolü
- Kar-zarar dengesini iyi kurmak gereksiz harcamalardan kaçınmak
- Ekonomik olmak
- Sürekli iyileştirme

12) Devrek TSO'nun başarınıza katkı sağladı mı? Sağladıysa nelerdir belirtiniz?

- Devrek TSO gerek eğitimler gerekse bilgilendirmeler konusunda desteğini hiç esirgememiştir.

13) Tecrübelerinize dayanarak girişimcilikte başarı için en kritik unsurlar olarak neleri görürsünüz?

- Yaptığınız işin en iyisini yapmak başarının sırrıdır.
- Şirketin devamlılığını sürdürebilmesi için öncelikle ayakta kalabilmek gerekir. Başarı sonrasında gelecektir zaten.



5. Gelecek Planları:

14) Başarı hikâyesi sonrasında gelecek planları nelerdir?

- Daha büyük projelere imza atmak.

15) İlerideki adımlar ve hedefler nelerdir?

- Şirketimi önce il bazında tanıtmak ve isim yapmak. Kurumsallaşma yolunda ilerlemek. Hem ülkemizde hem de dünya öncü firmalardan biri hale gelmek.

16) Heyecan dolu bir girişimci adayı için 3 tavsiyeniz neler olur? Eklemek istedikleriniz?

- Hayat amacı belirlemek
- Amacına ulaşmak için kendini sürekli geliştirmek
- Belirlediğiniz hedefe 5 yıl içerisinde ulaşmak

DEVREK TİCARET VE SANAYİ ODASI OLARAK;
İŞ HAYATINIZDA BAŞARILAR DİLERİZ...