

**Evren ÖZTÜRK**

EVREN ÖZTÜRK



**Kendinizden bahseder misiniz?**

Kayseri'ye 1996 yılında geldik. Kökenlerimiz Kayserili olmakla birlikte babam asker olduğu için uzun yıllar İzmir'de yaşadık bu nedenle Ege kültürü ile büyüdüm denilebilir. İşletme mezunuyum, 2 çocuk annesiyim. Eşim diş hekimi şimdiye kadar aktif bir ticaret hayatım olmadı. Ama ticarete var olmak isteyen bir yapım vardı.

**2- Kurduğunuz işletmeyi kısaca anlatır mısınız?**

Burasını kurarken anahtar kelimeler; sıcak, samimi, doğal ev sıcaklığıydı ve bu kelimeler ile kurduğumuz işletme içinde müşterilerin hissettikleri huzur, ev sıcaklığı, doğallık kelimeleri geri döndüğünde mutlu oluyorum, diyorum ki; işletme amacını yansıtmış. İşletmemizin önemli bir özelliği de tamamen doğal içerikli ürünler olması. Ana teması çay olan işletmemizde şu anda 60'a yakına çeşitte çay bulunmakta. Çaylarımızın perakende satışı da var. Müşterilerimiz müdavim olduğu çaylardan porsiyon olarak alıyor. Kendilerine de evde bir çay köşesi oluşturmalarını tavsiye ediyorum çünkü çay antioksidan özelliği yüksek bir içecek.

**3- Girişimci olmaya nasıl karar verdiniz?**

Bir girişimcilik seminerinde Ali Sabancı'yı dinlemiştim; "girişimci olunmaz doğulur" diyordu. Hatta nüktedan bir şekilde ben direkt doğdum diye de eklemişti. Evet girişimci doğulur belki ama olunmaz diye de bir şey yok girişimcinin karakteristik özelliği başka kişilere göre biraz daha cesur, vizyonu geniş gibi özellikle istiyor. Bu özelliklerin az çok ruhumda hissediyordum ama hayal kurmaktan öte bir şey yapmak lazımdı. Eğitim bu noktada devreye girdi. Eğitimde gerçek olan ile karşılaştım. Hayal güzel ama fazla hayalin peşinden sürüklenmek yerine bilimsel veriler ile de desteklediğiniz de risk faktörünü, zaman faktörünü, parayı, emeği hepsini bir araya getirebileceğime inandığımda yola çıktım.

#### 4- işinizi kurarken amaçlarınız ne idi?

Tabii ki her işletmenin kar elde etmek gibi ortak bir amacı var. Benim bir tabirim var; fedakârlık. feda ve kârı ikiye böldüğümüzde kardan feda etmek anlamına da gelebiliyor fedakarlık aslında. Tabii ki her işletmenin kuruluş amacı kar elde etmektir. Kimse eğlence olsun diye işletme kurmuyor ama belki de yeri gelecek kardan feda etmemiz, düşük karlara razı olup kaliteli hizmet vermeniz gerekecek. Bu nedenle maddi hederler bir kenara manevi itikatlarıma dayalı sebeplerim var. Bu da benim kişisel bir durumum. İçsel duam her zaman şuydu: Allah'ım bana ver ama verdiklerini paylaşmam için ver. Aslında ticarete veya elde ettiğim maddi kaynaklarda her zaman niyetim paylaşımcı olmaktır. Burada istihdam yaratacak olmam bu manevi duygumu besliyordu, işletmeyi kurarken dediğim gibi kendi egolarımı tatmin etmek de vardı. Yıllardır bir iş yapmak istiyordum, bende varım demek istiyordum, üretmek istiyordum. Dikkat ederseniz feminen enerjisi olan bir yer burası. Birazcık aslında bir kadının da istediği zaman bir şeyler yapabileceğini, yapabileceğinin de en iyisini yapabileceğini de herkesten önce kendi egoma gösterebilmektir. çok güzel işletmeler var ama hakikaten işi doğrusu bayan eli değdiği zaman her şey farklı oluyor.



#### 5- İşinizi ne kadar sermaye ile kurdunuz?

100 ile 150 bin arasında tabii arada 50 binlik bir uçurum var onu da şu sebeple yuvarlıyorum; kuruluşla birlikte her şey bitmiyor maalesef. Çünkü bu sektör mevsimlik olarak yeni teçhizat istiyor, yeni ekipmanlar istiyor. 120 bin civarında bir kuruluş maliyeti oldu fakat hala da yatırım devam ediyor.

#### 5 Girişimcilik hayatınızdaki en iyi ve en kötü anlar?

En iyisi hayal- ettiğim tabloya ulaştım, çizdiğim resmi görüyorum şu anda olmak istediğim yerdeyim. En kötüsü burası butik işletme. Butik işletmelerde belirli marka zincirleri vardır. Onların işletmecilerine has bir ruhu olmaz işletmenin, standarttır. Masa sandalye şekli dizaynı, her şey belirgindir bu tip mekanlarda. Ama burası benim ruhumla var olmuş mekan. Dolayısıyla sürekli elim masaya, sandalyeye, mutfağa kısaca her an her yere uzanmak zorunda. Bu da biraz yorucu olabiliyor.

### **5 Gelecekle ilgili ne gibi planlar var?**

Girişimcilik eğitimi size hedef koymayı öğreten bir eğitim. İşletmelerde tıpkı insanlar gibi. Yaşamak için belirli hedeflerimiz var değil mi? Çocuklarımızı büyüteceğiz, sonrasında onları iş gücü sahibi yapacağız hayat hep planlar üzerinde. İşletmelerinde hedeflerinin olması gerektiğini biliyordum ve eğitim de bunu destekledi. Hedeflerim arasında bir 5 yıl içinde ülkemdeki şube sayısını artırmak. İleriki hedeflerim arasında büyüme hedeflerim var. Tescilini yaptığım Evreka markasını neden bir Türk yatırımcının sesi olarak başka ülkelerde duyulmasını.

### **Girişimcide olması gereken en önemli unsur?**

Dürüstlük. Sabırlı olmak ve bilimsel verilere dayanan cesaret olmalı. Hayalci olmayacak girişimci. İşletmeyi kurduğunuzda dürüst olduğunuz zaman bir şekilde kalıcı hale geleceğinizi düşünüyorum.

### **KOSGEBDEN destek alma konusunda neredeyiz?**

Aldığım eğitimde de öğretildiği üzere işletmemi kurdum, kurduktan sonra projemi yazdım. Sunumunu da bu hafta yapacağım. İnşallah aldığım eğitimle birlikte hazırladığım projenin KOSGEB'ten destek bulacağına inanıyorum.



### **Eğitim Sürecinde Kayseri Ticaret Odasından Memnun Kaldınız mı?**

Kesinlikle kaldım. Çok verimli bir eğitimdi. Özellikle ticaret odasına Mithat Hocayla bizi buluşturduğu için teşekkür ediyorum. Ticaret Odası bizi çok nezih bir ortamda bize bu eğitimi sağladı. Çok memnundum kendi adıma.

### **Girişimci adaylarına 3 tavsiyeniz nedir?**

Cesur olsunlar. yapmam diye bir şey yok. ben girişimcilik eğitimini almaya başlamadan önce, “boş yere gitme zaten ödemiyorlarmış, , yapma, yapsan bile olmaz” gibi sürekli negatif sömürücüleri vardı. bir yatırımcı için maddi kısmı çok önemli. Sonrasında o desteklere, hibeye yatırımcının çok ihtiyacı var. Ben bu eğitimi aldıktan sonra dedim ki; girişimci olmayı düşünen kişi mutlaka bu eğitimi alsın. Hayalperest olunmamalı. Eğitime gidilmeli bilimsel olarak bu eşin altından kalkabilecekler mi bunu

eğitimde öğretiliyorlar. Eğer tavsiye niteliğinde 3 Şey sđylemem gerekiyorsa ilki eğitim olacak. Bu konuda muhakkak eğitim alsınlar, cesaretlerini bilimsel gerçeklerle beslesinler. Onun dıŐında yine biz eğitimde etüt çalıŐmaları yaptık. İŞletmenin fiziki konumu nerede olacak, seğtiğiniz yer ile ilgili istatistiki rakamlar bölgenin nüfusu nedir, ne kadar insan yaŐıyor bu insanların yüzde kaçının beslenme alışkanlığı, sosyalleŐme alışkanlığı nedir? Ben burayı seğerken aa burası güzel diye açmadım tabi, eğitimde öğrendiğim gibi tablolar oluŐturdum: Şu kadar yaŐlı var bu kadar genç var Şu kadar araba geğer vs bilgileri göz önüne aldım. Girişimci iş kurarken mutlaka bu istatistiki bilgileri değerlendirmeli. Kısacası 2. Őart da hayalci olmayın hayaller verilerle beslensin. 3. Tavsiyede büyümek hedef olmamalı büyük kalmak hedef olmalı. Yani küçük işletme büyür ve o seviyede kalırsa da bu bir büyüklüktür. Sürdürülebilir olmak gerekir. Bunun içinde dürüŐlük devreye giriyor. DürüŐ ve ilkeli olmak, kendi enerjilerini iŐlerine yansıtma çok önemli.

### **Ekleme istedikleriniz.**

Ticaret odasında aldığım eğitim sonrasında bu işi yapmış olduğum için çok mutluyum.