



Başarıya Giden Yolda Başarısızlık Hikayeleri

Başarısızlık, bir çok alanda karşımıza farklı şekillerde çıkmaktadır. Kimi zaman kendi hayatımızda gözükür, kimi zaman da yaşanmış hikayeleri okuruz. Temelinde hepsinden tek bir sonuç çıkarmak istersek, o da başarısızlıklardan gerekli dersleri çıkarmak. Eğer bu noktada sizinle hemfikirsek ülkemizde ve dünyada yaşanmış başarısızlık hikayelerini sizin için derledik.



Harlan Sanders, hayatına dönüp baktığında, yaptığı her şeyde başarısız olduğunu ve işlerin iyiye gideceğine dair hiçbir belirtinin olmadığını görmüştü. Kentucky sınırındaki küçük benzin istasyonunda, mütevazı bir restoran açarak yolculara yiyecek satmaya başladı. Ancak yiyeceklerin çok özel olmadığını fark etti. Tadı tuzu olmayan kızarmış yiyeceklerin çok özel olmadığını fark etti. Tadı tuzu olmayan kızarmış tavuklarına bir çözüm yolu bulmaya çalışırken, bir yandan da kendini baharatlara verdi. Baharatlar üzerine yaptığı araştırmaların sonucunda on bir bitki ve baharattan elde edilen özel sosunu buldu. Harlan Sanders'in dünyaca ünlü Kentucky

Fried Chicken markası bugün sadece tavuk etinden yapılan ürünler satan, dünya geneline yayılmış ünlü bir hızlı yemek zinciri.

Yeniliklerin ve buluşların çoğunun, rastlantısal olaylardan ve yanlış giden deneylerden kaynaklandığı genel kabul gören bir olgudur. Buluşculuk denemeyi ve risk almayı gerektirir. Sonucunda başarılı da olabilirsiniz, başarısız da. Başarısızlık kaçınılmaz olarak yaşanılacaktır. Şirket yönetimi, insanlara güven verdiği sürece verimli sonuçlar elde edilebilir. Çünkü Jack Welch'in de dediği gibi,

"Başarısızlığı cezalandırmak hiç kimsenin işe kalkışmamasını gerektirir."

Yaratıcılığın doğasında geleneksel yapı ve kalıplardan koparak, herkesin adımıldığı yollardan ayrılmak zorunluluğu vardır. Düşünsenize,

- Viagra tansiyona iyi gelebilecek ilaç aranırken bulundu.
- Kristof Colomb Amerika'yı değil Hindistan'ı bulma peşindeydi.
- Fleming'in penisilini tıpkı galvanize kauçuk gibi "başarısız" bir deneme sonrası ortaya çıktı.

Kabul edin artık! Başarısızlık buluşçuluk kültürünün bir parçasıdır. İnsanlar en yoğun öğrenme

deneyimlerini başarılarından çok başarısızlıklardan kazanır.

Post-it'in yaratılış öyküsü, savunduğunuz bu fikirleri en iyi özetleyen güzel bir örnek olduğundan, başından sonuna kadar size bu hikayeyi anlatmayı bir zorunluluk olarak görüyoruz. Aslında Post-it yapışkanlı not kağıdı, birçok insanın çok da farkında olmadığı bir ihtiyacı karşılamış bir üründür. Bu buluş Artur Fry'ın iş arkadaşı olan araştırmacı kimyager Spencer Silver'in daha önceki raslantısal

bir keşfinden geliştirildi. Bilim insanlarının temel araştırma olarak adlandırdığı, Silver'in ise "Sistemati kurcalama" dediği işle uğraşırken polimer zinciri haline gelmesi için monomerleri bir arada tutan bir kimyasal maddeyi, tavsiye edilen dozundan fazla kullandı. O günleri, "Ne olacağı görmek istemiştım." sözleriyle ifade ediyor. Silver kuralların dışına çıkmıştı:

"Bir koltuğa oturup deneyden önce hesap yapsaydım ya da kaynakları araştırırsaydım, bu





deneyi büyük bir ihtimalle yapmazdım. Kaynaklar böyle bir şeyi yapmamanız gerektiğini söyleyen örneklerle dolu.”

Yapıştırıcılar üzerinde araştırmaları bulunan Silver, deneyleri sırasında kuvvetli bir yapıştırıcı yerine zayıf bir yapıştırıcı icat etti. 1970’te 3M adına aldığı patentte icadını şu sözlerle ifade ediyordu: “Bu buluş özünde yapışkan, elastomerik, suda dağılan ve çözünebilen, akrilat bir kopolimeri işlemine ilişkindir.”

Bu zayıf yapıştırıcının en önemli özelliği yeniden kullanılabilmesi ve söküldüğü yerde yapışkan izi bırakmamasıydı. Silver bu buluşun pratik bir kullanım alanının olacağını düşünüyordu. Ancak bu pratik kullanım alanı hayata geçmesi için 1974’e kadar beklemesi gerekecekti. Bir kilise korosu üyesi olan Artur Fry, ilahiler kitabının arasında duran ayraçları kayıp düşmesini diye üst kısımlarını Spencer Silver’in icadı olan “yapışmayan yapıştırıcıyla” kapladı. Böylelikle ilahiler kitabının arasından düşmeyecek, çıkarken de kitaba zarar veremeyecek ayracı bulmuş oluyordu.

Bette Nesmint Graham, bankanın vitrininin bayram için hazırlanmasına yardım ederken çok önemli bir şey farkettiler. Ressamlar, hatalarının üzerini boyayarak düzeltiyorlardı. Nesmint de aynı şeyi kendi işinde yapmayı planladı. Bazıları onun hataları boyayla kapatmasını “aldatma” olarak değerlendirdi. Hatta patronlarından biri yazışmalarda o “beyaz şeyi” kullanmaması yönünde uyardı. Bir süre sonra da Nesmint’in hata giderici odaklı bir işi oldu. Çabuk kuruyan ve fark edilmeyecek akıcılıktaki Liquid Paper’a yeni bir isim vererek marka ve patent almak için başvuruda bulundu. IBM, işini satın almak istemeyince bir süre daha yoluna tek başına devam etti. On yıl içinde Daksil ya da Tipp-ex olarak bildiğimiz ürününü Gilette’ye 50 milyon dolara sattı.

Bazen elinizden gelen her şeyi yaparsınız, fakat şanssızlık peşinizi bırakmaz. İlk spor ayakkabı Mekap, Türkiye’de üretilen efsanevi ürünlerden biridir. Onda yaşanan sıkıntı ise bambaşka bir talihsizlikti. 1970’lerin sonuna doğru piyasaya sürülen Mekap,

o dönem için pahalı bir ayakkabıydı. Piyasadaki ayakkabılar plastik tabanlıydı, çabuk yıpranıyordu. Mekap ise iki yıl kadar dayanabiliyordu. Çok sağlam ve rahattı. Yürütülen başarılı bir reklam kampanyası sonucu, “sağlam ayakkabı” diye piyasaya çıktığında bir anda büyük bir ilgi gördü. Mekap, şehirli ve eğitimli insanların gözde ayakkabı markası haline geldi. Türkiye’nin deri ve poliüretan tabanlı ilk spor ayakkabısını giymek ayrıcalık oldu. Fakat işler hep böyle iyi gitmedi. 1984 yılında ithalatın serbest olması ile spor ayakkabı piyasasında durum yerli üreticilerin aleyhine döndü. Yıllarca kaçak yollarla piyasaya giren Puma ve Adidas gibi markalar piyasaya doldu. Türk halkı “pahalı olsun, ama yabancı olsun” anlayışıyla yerlilere, dolayısıyla Mekap’a sırtını çevirdi. İşte bu sırada şehirlilerin ve üniversitelilerin ayağındaki Mekap’lar da uzak semtlere, köylere ve hatta dağlara yöneldi. Mekap, sağlam, dayanıklı olması ve terletmemesi gibi birçok özelliği nedeniyle terör örgütü üyelerinin giydiği ayakkabı olarak ünlendi. Hatta



SUPERONLINE

bir dönem Doğu ve Güneydoğu’da Mekap’ın satışı yasaklandı. Satanlar, giyenler tutuklandı, gözaltına alındı. Öyle bir dönem geldi ki her terör örgütü üyesinin ayağındaki ayakkabı başka marka olsa da Mekap olarak anılmaya başlanınca, bu durum markayı çok yıprattı. Ondan sonra da Mekap’ın kesin düşüşü başladı. 1989’dan itibaren Mekap adı ile spor ayakkabı üretimi de kesilerek, üretim özel ihtisas ayakkabılarına ayrıldı. Bazıları için de başarısızlık bilmedikleri işe girmekle geliyor. Hedef Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ethem Sancak da yanlış bir yatırımla tekstil sektörüne girdiği için pişman. Sancak, “Tekstile yatırım yaptık, battık ve kapattık. Bilmediğimiz işe girdik, bilenlerle çalışmadık, bunlar bize ders oldu,” diyor. Ethem Sancak’ın uzmanlık alanı ecza deposu, kozmetik üzerine, yani tekstil bu alanların dışında kalıyordu.

Türkiye’nin internet girişimleri hikayeleri arasında en ilginç olanlardan biri de İxir’di. Türkiye’de internet ve servis sağlayıcısı şirketlerin patladığı bir



dönemde kurulmuş. TV ve radyo kanallarında kestaneci, mısırcı konseptli reklamlarıyla birçok kişinin ilk defa interneti duymasını sağladı. Böylesine boş bir alanda eline geçen fırsatı iyi değerlendiremeyen İxir, 2001 yılı sonunda tüm varlığını Superonline’a hediye etti.

Erol Aksoy, bir zamanlar Türkiye’nin en parlak bankacılarından biriydi. Türkiye’yi pek çok ilkle tanıştırmıştı. İktisat Bankası, İktisat Leasing, Show TV, Cine 5 onun eseri idi. 15 Mart 2001 tarihinde bu başarılı girişimcinin öyküsü değişti. O gün bankasına el kondu ve zirveye çıktığı merdivenlerden hızla inişe geçti. Bugün belli başlı bir işi yok, yaptığı tek şey kaybettiği şirketlerini geri almak için uğraşmak. Bugün geriye dönüp baktığında, “Evet benim de yaptığım hatalar oldu, kendime fazla güvendim. Belki de kendime çok fazla güvenmem gerekiyordu”, diyor.

Erkek giyimin öncü firmalarından Kiğılı markasının kurucusu Abdullah Kiğılı, meslekte yarım asrı geride bırakan bir duayen.



Bu başarılı işadamımızın tabii ki başarısız girişimleri de oldu. O, başarısız olunmadan başarının gerçekleşeceğine inanmıyor. Kiğılı kriz ve sonrasında uyguladığı formüllerle büyümeyi, zirveye taşıyarak büyük bir başarı sergiledi. Ancak aynı dönemde başarısızlık örneği olacak olaylar da yaşadı. İşte bunlardan birini anlatıyor: “Bir sene hiç unutmu-yorum. Çok yanlış bir iş yaptık. Doğu ve Güneydoğu’da Anadolu mağazalarımıza keten takım elbise gönderdik. Keten çok hissi bir malzemedir, buruşur. Pahalıdır ve giymek için bir kültür gerekir. Sabah giyersin, akşamüstü asar, dinlendirirsin. Gece de üstünde durmaz. Ertesi gün giyersen de iyice genişler ve buruşur. Üç gün giymeyip dolapta dinlendirmen lazım. Çok büyük hata yaptık, satıcılarımızı bilinçlendirmeden malı mağazaya gönderdik. Bir baktık 2 – 3 ay sonra sattığımız bütün keten takımlar geri geliyor. Müşteriler takımları getirip kafamıza atmaya başladı. “Hem pahalı hem buruşuyor ve esniyor bunu bana nasıl satarsın.” Anladık ki, bu bölgeye asla keten elbise göndermememiz gerekiyor.