

Kitaba Giremeyen Yazı

İsa DOĞANLI-End. Yük. Müh.

2 Haziran 2019 Pazar



Yanda resmi görülen "İLK İŞİM" kitabı için hazırladığım yazı, çok başvuru olması ve yazarlar arasında cinsiyet dengesi düşünceleriyle kitapta yer edemedi. Hiper enflasyon ortamında, ilk iş deneyimimden bir demet anı olarak sunuyorum. Çocuğunuzu korumacı değil, hayata hazırlamak istiyorsanız kitabı okumanızı tavsiye ederim.

Emek Bakkaliyesi

İlkokul dörde giderken bakkal dükkânı açtık. Babam aslen iyi bir berber olmasına rağmen, hep daha kolay ve de hızlı para kazanma yollarına sapardı. Bu amaçla susamdan tütüne, pamuktan zeytine pek çok tarım konusunu da denedi. İki kez Almanya'ya işçi olarak gitmeyi denedikten sonra, bakkal olmaya karar verdi. Ben de otomatik olarak bakkal çırağı oldum. 1972-1979 yılları arasında okul dışındaki tüm zamanım ve yaz tatillerim bakkalda geçti. Benim ufağım ilkokula yeni başlamıştı ve en küçüğümüz henüz bebektir.

İlk çalışma günümüz bir Perşembe idi. O gün Torbalı ilçesinde Pazar kurulu, çevre köy ve kasabalardan gelenler haftalık alışverişlerini yaparlar. Dükkânımız köy dolmuşlarının yolcu boşalttığı sanayi sitesinin meydanından, pazarın kurulduğu alana giden yolun ortalarında oldukça mevki sayılan bir yerdedi. Köylüler dolmuşa daha yakın olduğumuzdan pil, makarna, deterjan ve plastik bidon gibi ihtiyaçlarını bizden almayı tercih ederdi. Özellikle babamın arkadaşları veya berberlik zamanından bir şekilde bağlantılı olduğu Çamlıca ve Karaot gibi köylerden daha çok müşterimiz vardı.

İlk günün telaşıyla 100 lira kaybettik. O zaman için 100 lira en büyük banknottu. Acemiliğimizden, kaybettik sandığımız parayı kese kâğıtlarının altına tıktırdığımız sonradan belli oldu. Çok iptidai şartlarla işe başladığımızdan henüz bir tezgâh ve kasamız yoktu. Düzensizlik, gereksiz bekleme ve servisin gecikmesine neden oluyordu.

Daha sonra, bakkalın ortasına bir vitrinli bölme geldi. Bir tarafında kasa, vitrinin üzerinde çerezlerle dolu kavanozlar. Ülkemizde henüz ambalajlı yiyecekler çok azdı. Hemen her şey, naylon torbaya veya kese kâğıdına konular, terazide tartılır ve tutarı hesaplanırdı.

Gün geçtikçe ciroyu arttıracak kalemler düşünmeye başladık. Plastik bidonların yanına cam kavanozlar ilave edildi. Sac kovalar, alüminyum tencereler, çalı süpürgeleri, badana fırçaları, çivi..vs. Biraz hırdavatçı, biraz bakkal ve hatta züccaciye. Anlıyordum, işler pek iyi değil babam da arayış içindeydi. Sanayi sitesindeki esnafın teşvikiyle, çok miktarda şarap aldı. O yıllarda sanayi esnafından bazıları satın aldıkları şarapları, dükkânın arkasındaki depoda içerdi. Bazı komşulardan olumsuz söylemler gelse de devam ettik.

Bir iki lokantaya kuru fasulye, pirinç ve konserve vermeye başladık. Lokantacılar, hafta içinde veresiye aldıkları malları genellikle Cuma sabahı öderdi. Fasulye başlangıçta karlı gibi görüldüğünden, diğer müşterilere özellikle Perşembeleri satmayı düşündük. Nasıl olsa ben bakkalın önündeki plastik ve camlarla ilgileniyordum ve kuru fasulye de satabilirdim. Bağıra-çağıra satmayı öğrendim. İlk başlarda sesim çok kısık ve titrekti. Ne kadar çok bağırırsam, yoldan geçenlerin dikkatini o kadar çok çekebiliyordum. İyi zamanlarda pazarın kurulduğu günlerde bir çuval (100 kilo kadar) fasulye satılıyordu.

Satın alma fiyatını düşürmek için babam, İzmir'den biraz çöplü fasulye alır, Çarşamba akşamı bütün aile onu ayıklardık. Duruma göre 2-3 kilo çöp çıkar ama kalan temiz malı daha iyi fiyata satardık. Ucuza almak adına bir keresinde Tire'deki konserve fabrikasına gittik. Konserve yaz mevsiminde üretilip-teneke kutularda ambalajlanıyor ve yıl boyunca da toptan olarak fabrikadan satılıyordu. Babam bazı hesaplar yaptı, lokantacıların bürülce, türlü, vb taleplerine göre bir kamyonu yakın konserve aldı. Konserveler tahmininden daha hızlı şekilde tükendi. Tekrar fabrikaya gittiğimizde konserve kalmamıştı. Çaresiz İzmir veya Torbalı'daki toptancılardan daha pahalıya aldık.

Siyah beyaz da olsa televizyonlar yaygınlaşıyordu. TV reklamlarının etkisiyle Sana Yağı ile Omo daha çok rağbet görüyordu. Birbirine yakın tarihlerde bu ürün gruplarını dükkânlarda yerleşim-sıralama ve kalite açısından kontrol etmek üzere iki profesyonel geldi. Biri deterjanları raflarda nasıl sıralamam gerektiğini gösterdi. Diğeri ise margarinleri açıkta bıraktığımızı (buzdolabımız yoktu) görünce birini açıp-tadını kontrol etti ve toptancıya iade etmemizi istedi. Çünkü bozulmuştu. İlçemizden olmayan, uzmanların bizim işimizi bizden iyi yapması mahcubiyetimizi arttırdı.

İlk günlerin heyecanı yavaşça kayboldu. Elde edilen ciro, aynı miktarda malı yerine koymaya yetmiyordu. O zaman bilmiyordum, ama hiper enflasyon yaşadığımızı şimdi daha iyi anlıyorum. 1974'deki Kıbrıs Barış Harekâtı'ndan sonra ABD ambargosuyla karşılaştık. Petrole bağlı ürünler, deterjanlar, margarinler, filtreli sigaralar piyasadan kalktı. Toptancılar, deterjan ve margarinden birer koli vermek için şu kadar alış veriş yapmamızı şart koşardı. Bizde bu malları yalnızca düzenli müşteriye verirdik.

Enflasyon o kadar yükseldi ki, fasulyenin fiyatı haftalık değişmeye başladı. 950 liraya aldığımız fasulyeden elde edilen ciro bin liraydı. Bir hafta sonra toptan fiyatı 10 lira 25 kuruş olduğundan eldeki bin lira bir çuval almaya yetmiyordu. Enflasyon bizi küçülmeye zorluyordu. Ayrıca hızla artan fiyatları, müşterilere izah etmekte zorlanıyorduk. Küçük bir ilçede, insanın adının kazıkçıya çıkması çok kötüydü. Elinde eskiden kalma malı olan daha ucuza satabiliyordu. Bunun için stokları şişirmek lazımdı ama bizde para yoktu.

İlk defa tefeciden 10 bin lira para aldık. Üç ay sonra 13 bin lira ödeyecektik. Enflasyonun nasıl çalıştığını anlamamıştık. Eskiden olduğu gibi yüzde 10 kadar kar marjı yeterli sanıyor-buna göre fiyatlandırıyorduk. Bakkalın satılacak mallarla dolu olması, bizim motivasyonumuzu arttırmıştı. Parayı geri ödeyene kadar, birkaç kez çevirmeyi başardık. Ödeme günü gelince çok zor da olsa geri ödedik.

Sonra tekrar, birkaç ay sonra bir kez daha derken tefeci bakkalı komple almak istedi. Fahiş faizle alınan parayla iş yapabilmemiz adamı etkilemişti. Babamla anlaşamadılar. Sonra bir başka alıcı çıktı, o da almadı. Ruh halimiz, bakkalı satıp-kurtulmak şekline dönmüştü. Babam dükkânı sen idare et, biz annenle tütün ekelim dedi. Tütün, o yıllarda tamamen insan gücüne dayalı, başlangıcıyla bitiş arasında bir yıldan uzun zaman geçen bir üründü. Eski yılın mahsulünü satıp-elinize para geçmeden, yeni yılın fidanlarını dikmek gerekirdi. Yani uzun süreli para bağlamak demektir. O zaman görememiştim ama enflasyonist ortamda bu da çok yanlış bir karardı. Tütün, bakkalın sermayesini biraz daha emdi. Dükkânda ekmek, şeker, çay gibi yalnızca günlük ihtiyaçları satar hale gelmiştik. Zira sermaye erimişti.

Pamuk işlemek için uzaklardan gelen aileler bizim caddenin başlarında bir yerde kalmaya başladı. Çok çocuklu olduklarından ekmek tüketimleri de fazlaydı. Sırf onlara daha çok ekmek satmak için bakkalı daha erken açmaya başladım. Günlük ekmek satışı 50'lerden 100'e kadar çıktı. Pamuk işçilerinin tüketim alışkanlıklarına göre, patates, kuru soğan ve Vita (açık nebati yağ) da satmaya başladım. Pamuk sezonu bitince işler yine dip yaptı.

Yıl 1978'e gelmiş ve ben liseyi bitirmiştım. İlk yıl eczacılık bölümünü kazandım ama gitmedim. Bunun yerine hafta sonları dershaneye gitmeye ve hafta içinde bakkalı çalıştırmaya devam ettim.

Dükkânın bulunduğu binanın sahibi olan toptancıdan vadeli mal talep ettim. Hayatta kendi başıma aldığım ilk, önemli kararlardan biriydi. Muzaffer Amca, sanıyorum 15-20 bin liralık açık hesap mal verdi. Yine bir canlanma yaşadık. Dükkândaki hareketi gören tefeci yine alıcı oldu. Üniversite sınav sonuçları açıklandığında, endüstri mühendisliğini kazanmıştım. Bakkalı devretmek için bu da iyi bir bahane oldu. Dükkânı sattık, babam çırçır fabrikasında işçi olarak çalışmaya başladı, ben de okula. Yedi yıllık inişlerle-çıkışlarla dolu ticari hayatımız bitmişti. Hayatta daha deneyimli ama daha fakirdik.

İlk işimin faydalarını, yönetici olduktan sonra daha çok anladım. **Halen satışın en önemli iş olduğunu ve doğru fiyattan satmanın çok satmaktan daha karlı olduğunu düşünürüm.**