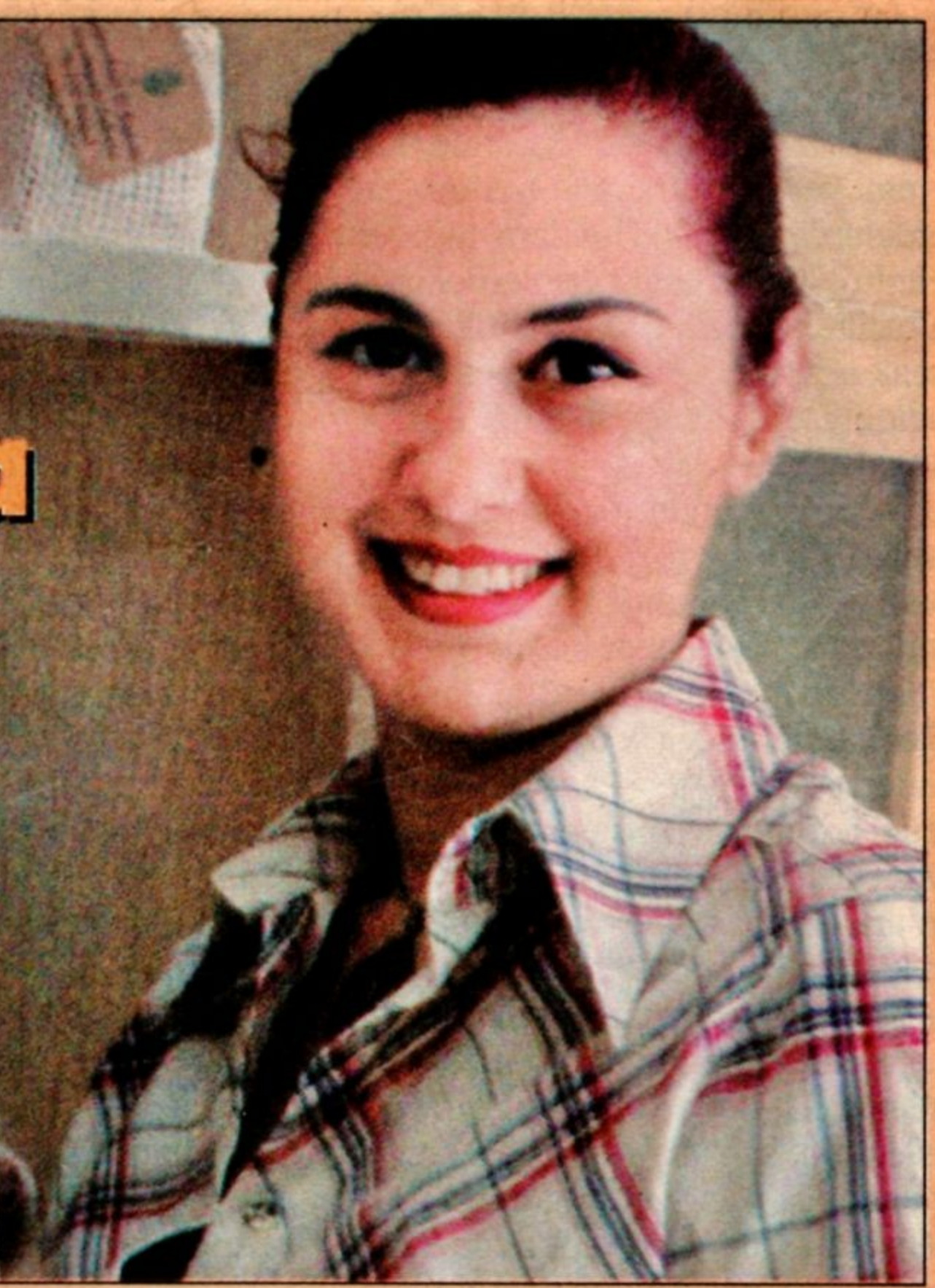


Osmanlıca'da onun işini yapanlara "Sabuni" deniyordu



Birkan Sunar, Klasik Türk Müziği eğitiminden sonra on sene bilgisayar sektöründe çalışmış bir halkla ilişkiler uzmanı. Eşinin işi nedeniyle şehir değiştirmek zorunda kaldıktan sonra, branşına uygun iş bulamayan Sunar, çareyi kendi işini kurmakta bulmuş.

Doğal sabunlarla hobi olarak ilgilendiğini söyleyen Sunar, kendini bu konuda geliştirmeye karar verip araştırmalarına başlamış ve bir kimyagerden aldığı destekle evinde küçük bir atölye kurarak deneylerine başlamış. Birkan Hanım çalışmalarına başladıktan sonra, sabun yapımı ve tarihiyle ilgili Türkçe kaynakların azlığını fark edip, bu konuda Türkçe bilgiler içeren bir internet sitesi kuruyor. Ardından 2002 yılında Turuncu Limited unvanıyla şirketleşiyor. Turuncu Limited, Osmanlıca sabun yapan kişi anlamına gelen 'Sabuni' markasıyla bitkisel doğal sabun üretimi ve pazarlaması yapıyor.

Başlarda "sen git, patronun gelsin" tepkileri ile karşılaştım

Kadın girişimciye yönelik tüm çalışmalarını desteklediğini söyleyen Sunar, atölyesinin bulunduğu Ankara Çayyolu, Alacaatlı köyündeki kadınlardan, Sabuni ürünlerinin ambalaj çalışmasında profesyonel destek alıyor.

Girişimci bir bayan olmanın kimi zaman olumlu, kimi zamansa olumsuz yönleriyle karşılaştığını söyleyen Sunar, şirketleşme aşamasında bürokratik işlemlerini takip ederken, "Sen git, patronun gelsin" şeklinde tepkilerle karşılaştığını anlatıyor. Birkan Sunar, kadınların çalışma hayatının içine girdikten sonra, kadın olmaktan kaynaklanan bazı engellerle otomatik olarak karşılaştıklarını söylüyor ve ekliyor: "Erkek egemen toplumumuzda, bir bayan olarak kendi başınızın çaresine bakmak fikri hoş karşılanmamakta ve 'zaten beceremez' düşüncesiyle ciddi bir güvensizlik hakim olmakta. Bu düşüncelere kulak

tıkasanız bile, zaman zaman bu tarz düşünceler kişinin performansını düşürüyor."

Ve KAGİDER ile tanışıyor...

Birkan Sunar; elindeki olanaklarla en iyisini yapmaya çalışırken, başarıya ulaşmak için profesyonel desteğe ihtiyacı olduğunu fark ettiği sırada KAGİDER'le karşılaşmış. Atölyesini ziyaret eden bir müşterisi aracılığıyla KAGİDER'le tanışan Sunar, derneğe yaptığı başvurudan sonra, 2003 kapsamında desteklenen ilk beş proje arasına seçilmiş. Sunar, KAGİDER'le olan ilişkisini şu sözlerle anlatıyor: "Çalışma hayatımda özgürlüğümü ilan ettiğim ve karmaşık duygulara kapıldığım bir dönemde KAGİDER hayatıma girdi. Dernek temsilcilerinin ilgileri beni çok olumlu etkiledi. KAGİDER vasıtasıyla birçok profesyonel yönetici ile tanışma fırsatı buldum. Yeni girişimcilere sahip çıkmaya gönüllü kişilerin varlığı ve benimle bilgilerimi paylaşmaları beni çok motive etti."

KAGİDER'in iş planının her aşamasında rol alarak kendisini her türlü konuda yönlendirdiğini söyleyen Sunar, dernekten yönetim-organizasyon, pazarlama, finansal bilgiler ve hukuk gibi şirket işleyişindeki temel konularında destek almış. Katıldığı eğitim çalışmalarında yeni girişimci bayanlarla da tanışma fırsatı yakalayan Sunar, KAGİDER'in kendilerine bir anahtar verdiğini, kapıyı açmanın ise girişimciye düştüğünü düşünüyor: "Bizler şanslı girişimcileriz çünkü KAGİDER gibi kuruluşlar var. Bizden önceki nesiller, özellikle de kadınlar bu imkanlardan yoksunlardı. Bize destek olanlar bize bir anahtar vermekteler. Kapıyı açmak bize düşer."

Birkan Sunar, başarının ilk kuralının istemek ve çalışmak olduğuna inanıyor: Sunar, "Kendi ayaklarının üzerinde durma kararı vermek ve uygulamaya başlamak çok önemli. Oturduğunuz yerden sürekli hesap yapmak, önünüze hep bir engel ve korku getirmekte. Bir yerden gözünüzü karartıp başlamak gerekir" diyor.