



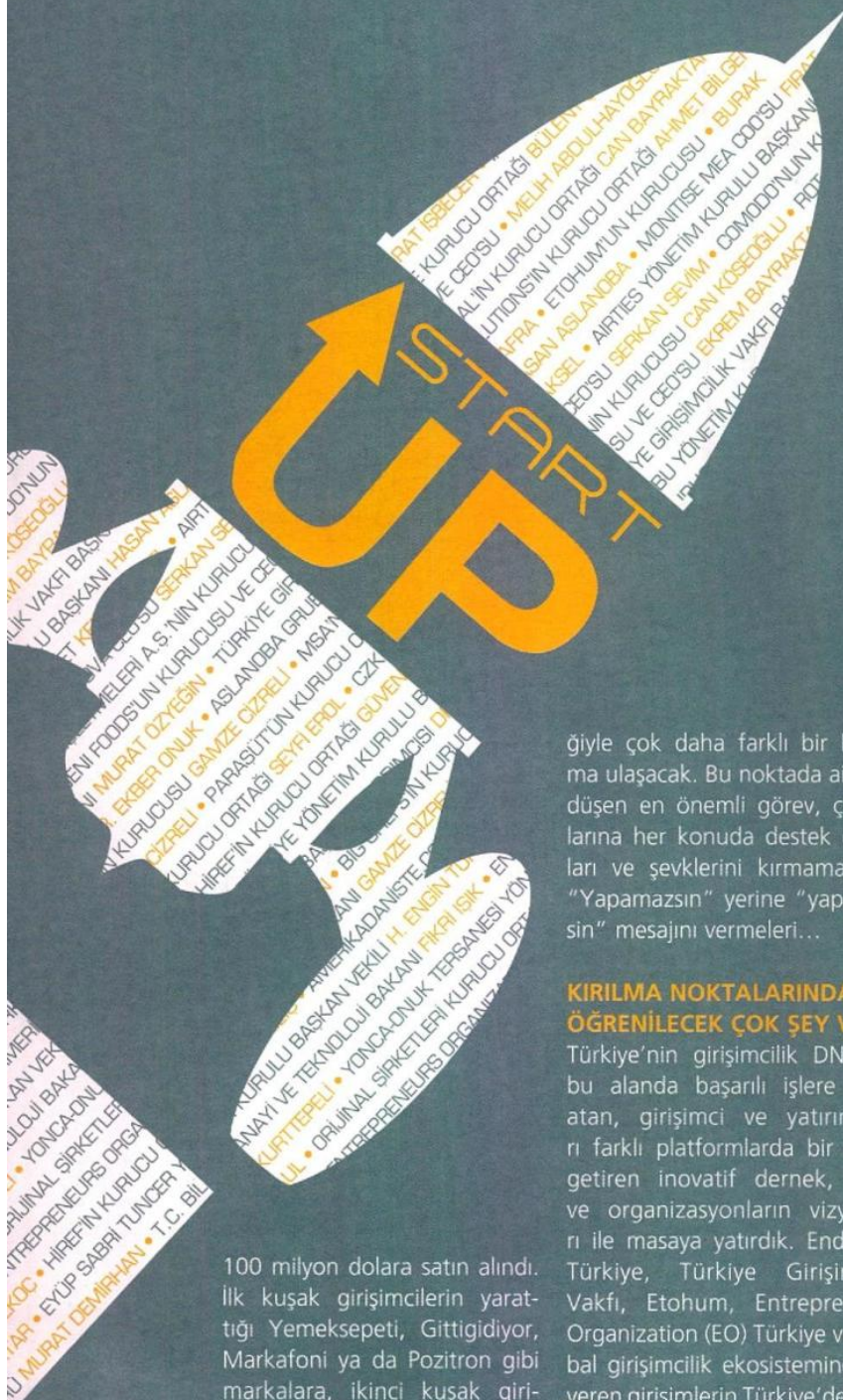
[KAPAK]

GİRİŞİMCİLİKTE PES EDENLERE YER YOK!

TÜRKİYE'DE SES GETİRECEK BİR GİRİŞİM MODELİ YARATMAK İSTİYORSANIZ, DÜNYAYI DEĞİŞTİRECEK FARKLI İŞ VE HİZMET ALANLARINA YÖNELİK PROJELERİNİZ VARSA, **GİRİŞİMCİLİĞİ GEÇİCİ BİR MACERA OLARAK GÖRMÜYORSANIZ VE HER ŞEYDEN ÖNEMLİSİ KİM NE DERSE DESİN, HAYALLERİNİZİN PEŞİNDEN EMİN ADIMLARLA İLERLEME CESARETİNE SAHİPSENİZ, KAPAK KONUMUZU EN İNCE DETAYINA KADAR OKUMANIZDA FAYDA VAR.** TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİK ADINA SON DERECE ÖNEMLİ PROJELERE İMZA ATAN 26 İSMİN DENEYİMLERİ, KIRILMA NOKTALARI VE TAVSİYELERİ GENÇ GİRİŞİMCİLERE YEPYENİ BİR YOL HARİTASI SUNACAK

Bahar Akgün/ bahar.akgun@platinonline.com

Internet ve teknoloji odaklı girişimlerin büyümelerini takip eden Startups.watch'ın hazırladığı ekosistem raporuna göre 2015'in üçüncü çeyreğinde 62 girişim hayata geçti. Bu girişimlerin 10'u SaaS kategorisinde... SaaS kategorisini ise sosyal ağlar ve e-ticaret takip ediyor. Şu ana kadar ise toplamda 192 girişimin kurulduğu gözlemleniyor. Son iki yılda kurulan startuplar'ın vizyonu ise çok daha global... İyi ekipler kuruluyor, sonuç odaklı çalışılıyor ve iş planında en ufak bir aksaklığa izin vermeyecek bir iletişim ve yönetim metodolojisi geliştiriliyor. Tabii ki bu uzun soluklu bir süreç. Başarılı olmak kadar başarısız olmak da var. Ama bu haber kapsamında konuştuğumuz girişimcilerden öğrendiğimiz en önemli şey, girişimcilikte 'pes etmeye' yer olmadığı... Başarısız olunsada mücadeleye kalınan yerden devam etmek gerekiyor. Çünkü girişimciliğin doğası, negatif her süreci pozitifledönüştürecek adımlar atabilme yeteneğine sahip olmayı gerektiriyor. Endeavor Türkiye girişimci şirketlerinden Yemeksepeti, 589 milyon dolara Delivery Hero'ya satıldı. Türkiye'nin ilk dijital pazarlama ajansı 4129! ise WOO tarafından satın alındı. Pozitron ise geçtiğimiz yıl Monitise tarafından



100 milyon dolara satın alındı. İlk kuşak girişimcilerin yarattığı Yemeksepeti, Gittigidiyor, Markafoni ya da Pozitron gibi markalara, ikinci kuşak girişimcilerin sinerjisiyle yaratılan markalar da eklenmeye başladı. Türkiye'nin girişimcilik serüveninde geline hoş heyecan verici bu nokta, gelecekte bizi farklı alanlarda gururlandıracak pek çok Türk gencinin eme-

ğiyle çok daha farklı bir konuya ulaşacak. Bu noktada ailelere düşen en önemli görev, çocuklarına her konuda destek olmaları ve şevklerini kirmamaları... "Yapamazsın" yerine "yapabilirsin" mesajını vermeleri...

**KIRILMA NOKTALARINDAN
ÖĞRENİLECEK ÇOK ŞEY VAR**

Türkiye'nin girişimcilik DNA'sını bu alanda başarılı işlere imza atan, girişimci ve yatırımcıları farklı platformlarda bir araya getiren inovatif dernek, vakıf ve organizasyonların vizyonları ile masaya yatırdık. Endeavor Türkiye, Türkiye Girişimcilik Vakfı, Etohum, Entrepreneurs Organization (EO) Türkiye ve global girişimcilik ekosistemine yön veren girişimlerin Türkiye'den çıkması adına hem yatırım hem de mentorluk desteği veren Galata Business Angels gibi oluşumların başındaki isimler ile Türkiye'nin önde gelen girişimcilerinin tavsiyeleri, genç girişimcilere farklı bir ufuk açacak...

YATIRIMCILAR BU DÖNEMDE EN ÇOK HANGİ ALANLARA YATIRIM YAPTI?

SEYAHAT	2
TEMİZ TEKNOLOJİLER	2
REKLAM	1
CROWDSOURCING	1
3D YAZICI	1
TESLİMATTA ÖDEME	1
FINANS TEKNOLOJİLERİ	1
MODA	1

Kaynak: 2015'in üçüncü çeyreğinde gerçekleşen yatırım tutarlarına yer veren Startups.watch'a göre öne çıkan 'startup'lar, toplamda 4,8 milyon dolar yatırım almış. Bunların 3,7 milyon dolar girişim sermayesi şirketlerinden gelmiş. 10 farklı yatırım türünün ikisine yatırımcı ağlarının katıldığı dikkat çekiyor.

2015'İN 3'ÜNCÜ
ÇEYREĞİNDE KURULAN
YENİ 'STARTUP'LAR

EN ÖNE ÇIKAN GİRİŞİM ALANLARI

Sektör	Oran (%)
SAAS	10
SOSYAL AĞLAR	6
E-TİCARET	5
TESLİMATTA ÖDEME	4
EĞİTİM	4
SAĞLIK TEKNOLOJİLERİ	3
YEMEK GÖNDERİMİ	2
IOT	2
ÇİÇEK GÖNDERİMİ	2
DRONE TEKNOLOJİSİ	2

Kaynak: Startups.watch'ın verilerine göre 2015'in 3'üncü çeyreğinde kurulan 62 girişimin en çok yatırım yaptığı alanlar...



GÜÇLÜ BİR GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİ OLUŞTURULACAK

GİRİŞİMCİLİK KÜLTÜRÜNÜ YAYGINLAŞTIRMAYI VE GİRİŞİMCİLİĞİ GELİŞTİRMİYİ HEDEFLEYEN 'TÜRKİYE GİRİŞİMCİLİK STRATEJİSİ VE EYLEM PLANI (GİSEP), KOSGEB KOORDİNASYONUNDA HAZIRLANDI. 2015-2018 YILLARINI KAPSAYACAK OLAN GİSEP, YÜKSEK PLANLAMA KURULU'NUN 2015/18 KARARI İLE RESMİ GAZETE'DE YAYIMLANARAK 1 TEMMUZ 2015'TE YÜRÜRLÜĞE GİRDİ

Türkiye'de girişimciliğin ve KOBİ'lerin geliştirilmesine yönelik strateji ve eylemler 'KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı'nda (KSEP) yer alıyor. Dünya uygulamalarına bakıldığında girişimcilik konusunun kalkınma stratejileri içinde giderek daha önemli bir yere sahip olduğu görülüyor. AB İlerleme Raporu, Küresel Girişimcilik Endeksi (GEM) ve benzeri uluslararası kuruluşların araştırma sonuçları, Avrupa Küçük İşletmeler Yasası ve AB Komisyonu tarafından hazırlanan AB 2020 Girişimcilik Eylem Planı, girişimcilerle ilgili yeni stratejilere vurgu yapıyor. Diğer taraftan 'Onuncu Kalkınma Planı' hazırlık çalışmalarında girişimcilik konusunun KOBİ'lerden ayrı bir ihtisas komisyonunda ele alındığı ve 'Onuncu Kalkınma Planı'nda ayrı bir başlık altında yer aldığı dikkat çekiyor. Bu gelişmelerin ışığında ve Türkiye'deki diğer ihtiyaçların paralelinde KSEP'ten ayrı, girişimcilik konusuna odaklanan bir strateji ve eylem planı oluşturma zorunluluğu doğdu. Bu çerçevede 2012 yılında



T.C. BİLİM, SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANII
F. ERDOĞAN

"GİRİŞİMCİLİK, 2023 HEDEFLERİNE KOSARKEN ÜLKEMİZİN GELECEĞİNDE 'OLMAZSA OLMAZLARIMIZ' ARASINDA YER ALIYOR. 2015-2018 YILLARINI KAPSAYAN 'TÜRKİYE GİRİŞİMCİLİK STRATEJİSİ VE EYLEM PLANI'NIN (GİSEP) GENEL AMACI, ÜLKEMİZDE GİRİŞİMCİLİK KÜLTÜRÜNÜ YAYGINLAŞTIRMAK, GÜÇLÜ BİR EKOSİSTEM OLUŞTURMAK VE GİRİŞİMCİLİĞİ GELİŞTİRMEKTİR"

hazırlıklar başlatıldı. KOSGEB koordinatörlüğünde kamu kuruluşları ve sivil toplum kuruluşları temsilcilerinden oluşan Girişimcilik Konseyi kuruldu. Ulusal anlamda ihtiyaç duyulan gelişmeler paralelinde girişimcilik konusuna odaklanan bir strateji ve eylem planı oluşturma zorunluluğu nedeniyle 2015-2018 yıllarını kapsayan 'Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı' (GİSEP) hazırlandı. Bu kapsamda belirlenen stratejik hedefler ise şu şekilde sıralanıyor: Kamunun düzenleyici, yol gösterici ve izleyici bir rol üstlenmesi, gerekli durumlarda uygulamalarda yer alması, özel kuruluşların girişimciliğin geliştirilmesindeki rolünün artırılması, girişimcilik desteklerinin uygulanmasında özel kuruluşlar ve sivil toplum kuruluşları ile stratejik iş birlikleri yapılması, düzenleyici çerçeve ile ilgili çalışmaların tüm tarafların katılımı ile gerçekleştirilmesi, Girişimcilik Konseyi'nin çalışmalarını etkin koordinasyon sağlanması ve desteklerin tasarlanmasında hedef kitleye özgü ihtiyaçların göz önünde bulundurulması, yenilikçi

●●● DÜNYA GENELİNDE GİRİŞİMCİLİĞE YÖNELİK TRENDLER

- 1-Yenilikçi finansman stratejileri: Girişimci sayısı sürekli artarken, geleneksel finansman araçlarının ihtiyacı karşılayacak hızda gelişememesi nedeniyle crowdsourcing gibi yenilikçi finansman modelleri giderek yaygınlaşıyor.
- 2-Bulut bilişim kullanımının yaygınlaşması: Bulut bilişim, teknolojik ihtiyaçlarını karşılamak isteyen ancak donanım ve yazılım için yatırım gücü olmayan firmaların internet bağlantısı üzerinden hizmet veren servis sağlayıcılarından, bu hizmetleri belirli ücretler karşılığında temin edebilmelerine imkan tanıyor.
- 3-Girişimcilik yaşının düşmesi: Bilişim temelli birçok uygulamanın, sosyal ağların, lise çağındaki girişimciler tarafından başlatıldığı görülüyor.
- 4-Sosyal girişimcilik: Sosyal girişimcilik ve sosyal girişimcilerin desteklenmesi, günümüzün en önemli stratejilerinden biri...



girişimciliğin desteklenmesi ve örgün ve yaygın eğitim düzeyinde girişimcilik eğitimlerinin yaygınlaştırılması ve girişimcilere yönelik danışmanlık sisteminin geliştirilmesi...

"GİRİŞİMCİLİK TESVİK EDİLMELİ"

Yükselen bir değer olarak girişimciliğin öneminin gün geçtikçe arttığını ifade eden T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, GİSEP oluşumu hakkında şu yorumda bulunuyor: "Gelişmekte olan ülkeler için üretmek öncelikli bir konumdayken, gelişmenin üst basamaklarına doğru, üretmekten ziyade rekabet edebilmeyi sağlayan unsurların öne çıktığını görüyoruz. Yüksek gelir seviyesine sahip ülkelerde ise teknoloji ve yenilik üretildiğini ve bu seviyenin

yakalanmasının ancak üniversite, özel sektör ve kamu sektörünün iş birliğinin bir sonucu olarak toplumdaki girişimci özelliklerin harekete geçirilmesiyle mümkün olabileceğini söyleyebiliriz. Ülkelerin, ekonomilerini dışa bağımlılıktan kurtarmalarının ve üretime dayalı olarak işleyen bir yapı kurmalarının en önemli aracı, girişimciliği teşvik etmektir. Girişimcilik, ekonomik gelişme ve kalkınmayı etkileyebilme gücüyle değerlendirildiğinde, çok etkin bir araç olarak dikkat çekiyor. Bu yönüyle girişimcilik, 2023 hedeflerine koşarken ülkemizin geleceğinde olmazsa olmazlarımız arasında yer alıyor. 2015-2018 yıllarını kapsayan "Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı'nın (GİSEP) genel amacı, ülkemizde girişimcilik

kültürünü yaygınlaştırmak, güçlü bir ekosistem oluşturmak ve girişimciliği geliştirmektir. GİSEP, genel amaca ulaşmak üzere belirlenen altı müdahale alanındaki stratejik hedefleri ve bu hedefler çerçevesinde ilgili kurum ve kuruluşlarca 2015-2018 döneminde yürütülecek eylem ve projeleri kapsıyor.

●●● GİRİŞİMLERİYLE ROL MODEL ETKİSİ YARATAN VE PLATİN'E GÖRÜŞ VEREN 26 GİRİŞİMCİ

- 1-Endeavor Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Murat Özyeğin
- 2-Türkiye Girişimcilik Vakfı Başkanı Sina Afra
- 3-Etohum'un kurucusu Burak Büyükdemir
- 4-Galata Business Angels Başkanı Emre Kurttepel
- 5-Yonca-Onuk Tersanesi Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. Ekber Onuk
- 6-Aslanoba Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Aslanoba
- 7-Monitise MEA COO'su Fırat İşbecer
- 8-Index Grup CEO'su Erol Bilecik
- 9-Pronet Yönetim Kurulu Başkanı Alp Saul
- 10-Orijinal Şirketleri Kurucu Ortağı Murat Şahin
- 11-Big Chefs'in kurucusu Gamze Cizreli
- 12-MSA'nın kurucusu Mehmet Kemal Aksel
- 13-Airties Yönetim Kurulu Başkanı ve Kurucu Ortağı Bülent Çelebi
- 14-Tatilsepeti.com Yönetim Kurulu Başkanı Kaan Karayal
- 15-Medianova CEO'su Serkan Sevim
- 16-Comodo'nun kurucusu ve CEO'su Melih Abdulhayaoglu
- 17-DizaynVip Yönetim Kurulu Başkanı Erbakan Malkoç
- 18-Hiref'in kurucu ortağı Güvenç Kılıç
- 19-Amerikadaniste.com'un kurucu ortağı Seyfi Erol
- 20-CZK Lokantacılık İşletmeleri A.Ş.'nin kurucusu Can Köseoğlu
- 21-Rotal Digital'in kurucu ortağı Can Bayraktar
- 22-Eyüp Sabri Tuncer Yönetim Kurulu Başkan Vekili H. Engin Tuncer
- 23-Getir ve BiTaksi'nin kurucusu Nazım Salur
- 24-Beni Foods'un kurucusu ve CEO'su Ekrem Bayraktar
- 25-Fit Solutions'in kurucu ortağı Ahmet Bilgen
- 26-Meal Box'in kurucu ortağı ve genel müdürü Murat Demirhan

●●● GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİNİN UNSURLARI

• DÜZENLEYİCİ ÇERÇEVE

İdari yük (iş kurma / büyütme)
İcra ve iflas mevzuatı
Sağlık ve çevre mevzuatı
Ürün ve iş piyasaları mevzuatı
Adalet sistemi
Vergi sistemi
Sosyal güvenlik mevzuatı

• PAZAR KOŞULLARI

Rekabet mevzuatı
Dış pazarlara erişim
İç pazara erişim
Kamu ihaleleri
Kamunun rolü
Pazarın kalitesi

• FİNANSA ERİŞİMİ

Kredi piyasaları
Özel sermaye
Girişim sermayesi
Yatırım melekleri
Sermaye piyasaları

• BİLGİNİN OLUŞUMU VE YAYILIIMI

Ar-Ge yatırımları
Üniversite-sanayi iş birliği
Firmalar arası iş birlikleri
Teknoloji-internet

• GİRİŞİMCİLİK YETENEKLERİ

Eğitim-deneyim-öğrenim
Girişimcilik altyapısı
Danışmanlık /eğitim hizmetleri
İş gücü hareketliliği

• KÜLTÜR

Risk algısı
Girişimci algısı
İş sahibi olma istekliliği
Sosyal sermaye ve güven ilişkileri

Kaynak: OECD 2012



endeavor
TÜRKİYE

“GİRİŞİMCİLİK VAZGEÇİLMEZ BİR ARACA DÖNÜŞTÜ”

GİRİŞİMCİLİĞİN TÜRKİYE’NİN EKONOMİK GELİŞİMİNDE VE ULUSLARARASI REKABETTE VAZGEÇİLMEZ BİR ARAÇ HALİNE GELDİĞİNİ DİLE GETİREN ENDEAVOR TÜRKİYE YÖNETİM KURULU BAŞKANI MURAT ÖZYEGİN, “BU HIZLI ADAPTASYON VE BÜYÜME SÜRECİNİ SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR DEĞERE DÖNÜSTÜREBİLMEMİZ GEREKİYOR” YORUMUNDA BULUNUYOR



ENDEAVOR TÜRKİYE YÖNETİM KURULU
BAŞKANI MURAT ÖZYEGİN

●●● TÜRKİYE’DE ROL MODELE DÖNÜŞECEK GİRİŞİMCİ, MENTOR VE YATIRIMCILARA DESTEK VERİLİYOR

Endeavor, farklı kültür ve alt-yapılardan gelen girişimci ve iş adamlarının tek bir ortak hedef için birleştiği ve etkin girişimcileri destekleyen uluslararası bir ağ... Endeavor Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Murat Özyeğin, “Endeavor Global 1997’de Amerika’da kuruldu. Türkiye ofisi, MENA bölgesinin ilk ofisi olarak 2007’de faaliyete geçti. 8 yıldır doğru uzmanlık, pazar ve sermaye ile değer, istihdam ve gelir yaratarak toplumumuzda rol modele dönüşecek girişimci, mentor ve yatırımcılara destek veriyoruz. 8 yılda Endeavor Türkiye bünyesine, 50 şirketi temsil eden 75 girişimci katıldı. Bugün bu girişimcilerin, 28 şirketi temsil eden 32’sine aktif destek veriyoruz. ‘Endeavor Girişimci Seçim Süreci’ her aşamada girişimciye değer katmak üzere tasarlandı” diyor.

●●● ENDEAVOR GİRİŞİMCİLERİ NASIL SEÇİLİYOR?

Seçim sürecinin dört etaptan oluştuğunu ifade eden Murat Özyeğin, süreci şöyle özetliyor: “İlk etapta, girişimcilerin işlerini detaylı bir şekilde anlattığı, Endeavor modelinin ayrıntılarıyla açıklandığı, girişimci adayları ile tanışılan toplantı yapılıyor. Bu görüşmeden geçen girişimci adaylarını Yerel Seçim Paneli ve Uluslararası Seçim Paneli’ne hazırlamak hem de mentorlarla fikir alışverişinde bulunmalarını sağlamak amacıyla ikinci aşamada Mentor Görüşme Dizisi ayarlanıyor. Hazır olduğuna karar verilen girişimci adayları seçim sürecinin üçüncü aşaması olan Yerel Seçim Paneli’ne davet ediliyor. Panel değerlendirmesinin sonucunda seçim sürecinin son ayağı olan Uluslararası Seçim Paneli’ne katılma potansiyeli gösteren girişimciler oy birliği ile seçiliyor. Uluslararası Seçim Paneli’ni başarıyla tamamlayan girişimciler, ‘Endeavor Girişimcisi’ unvanına kavuşuyor. Yılda ortalama 8-10 arası girişimci ‘Endeavor Girişimcisi’ unvanına hak kazanıyor. Bu süreç girişimcinin seviyesine göre 3 aydan 18 aya kadar değişebiliyor. Endeavor Girişimcileri için altı ana destek programımız var: Yol Haritası & Danışma Kurulu, İş Geliştirme & Networking, Konu Uzmanlığı & Danışmanlık, Kişisel Gelişim & İK Programları ve Sermayeye Erişim & Stratejik Ortaklıklar... Aralık 2014 itibarıyla, 28 aktif girişimci şirketimiz toplamda 930 milyon TL ciro ve 4 bin 100 kişilik istihdam yarattı. Endeavor Türkiye olarak iyiGirişim Zirvesi ve iyiYatırım Zirvesi gibi etkinlikler düzenliyoruz. Global Girişimcilik Haftası’nın koordinasyonunu Uluslararası Girişimcilik Merkezi ile birlikte yaparak toplumda etkin girişimcilik bilincini oluşturuyoruz.”

●●● “TUTKULU VE ÇÖZÜM ODAKLI FİKİRLER GELİŞTİRİLMELİ”

Murat Özyeğin, başarılı olmak isteyen genç girişimcilere farklı bir yol haritası sunuyor: “Genç girişimcilerin fikir, takım, mentor, müşteri ve finans konularına odaklanmaları gerekiyor. Öne çıkan fikir, tutkulu ve çözüm odaklı olmalı. Projede yer alacak takım arkadaşları tamamlayıcı ve uyumlu bir profil sergilemeli. Zor anlarda girişimciye yol gösterecek bir mentordan destek alınmalı. Girişimci, başarıya ulaşmak için doğru hedef kitlesini belirlemeli ve devamlılığı sağlayabilmek adına finansal konularını doğru bir şekilde takip etmeli.”



KARTOPU EFEKTİ YARATILACAK

TÜRKİYE'DE HER YIL 1 MİLYON KİŞİNİN İŞ DÜNYASINA GİRMEYE ÇALIŞTIĞINI FAKAT BU KİŞİLERİ İSTİHDAM EDECEK BİR YAPIYA SAHİP OLUNMADIĞINI BELİRTEN TÜRKİYE GİRİŞİMCİLİK VAKFI BAŞKANI SİNA AFRA, "GİRİŞİMCİLİK BU NEDENLE ÇOK İYİ BİR ALTERNATİF. GİRİŞİMCİLİK FIRSATLARI ACISINDAN BAKILDIĞINDA SAAS AĞIRLIKLI KONULARIN, OYUN VE PAZARYERLERİNİN YÜKSELİŞE GEÇTİĞİNİ GÖZLEMLİYORUZ. GİRİŞİMCİLİK FIKRINI YAYGINLAŞTIRARAK KARTOPU EFEKTİ YARATMAK İSTİYORUZ" DİYOR



TÜRKİYE GİRİŞİMCİLİK VAKFI BAŞKANI
SİNA AFRA

●●● "KEŞKE GİRİŞİMCİLİĞE 40 DEĞİL, 20 YAŞINDAYKEN BAŞLASAYDIM"

25 yıldır iş hayatının içinde olan Sina Afra, girişimci ve melek yatırımcı olarak 2007'den bu yana Türkiye başta olmak üzere Almanya, ABD, Hollanda, İngiltere ve İsviçre'de yatırım yapıyor. Afra, kendisini girişimciliğe yönelten süreç hakkında ise şu bilgileri veriyor: "Danışman olarak başladığım kariyerimde ortaklığa kadar yükseldim. Bir kez bile, 'kendi işimi yapmalı mıyım?' sorusunu kendime sormadım. Hatta kendi işini yapanlara hep biraz kuşkuyla baktım. eBay'e geçtiğim günden itibaren, her şey değişti. Şirket satın almalarından da sorumlu olduğum için her hafta 'kendi işini kurmuş' insanlarla konuşuyordum. Genci, yaşlısı, teknolojiye hakim olanı, satış uzmanı gibi kişiler, şirketlerini milyon dolarlara eBay'e satmaya çalışıyordu. Etrafım kendi işini kurmuş insanlarla çevrilmişti. Girişimcilik dünyasına Markafoni'yi kurarak adım attım. 'Keşke girişimciliğe 40 değil de 20 yaşındayken başlasaydım' diye kendi kendime çok hayıflanmışımdır."

●●● DÜNYAYI DEĞİŞTİRECEĞİNE İNANAN GENÇLERİ BULMAK HEDEFLİYOR

Türkiye Girişimcilik Vakfı Başkanı Sina Afra, bu vakfın nasıl bir vizyona sahip olduğunu şu sözleriyle anlatıyor: "Girişimcilik kültürünü geliştirmek için önce altyapı oluşturmanız, bizim Türkiye Girişimcilik Vakfı ile yapmaya çalıştığımız gibi buna temelden başlamanız gerekiyor. Burada en doğru başlangıç noktası da üniversitelerdir... Üniversiteler, girişimcilik için doğru inkübasyon alanlarını oluşturuyor. Türkiye'de girişimcilik konusunda son yıllarda bir 'uyanış', bir 'diniliş' yaşanıyor. Bu gelişimi hızlandırmak ve girişimci gençlerin önünü açmak adına sektördeki bu açığı fark ederek bu vakfı hayata geçirdik. Vakıf olarak yenilikçi iş fikri istemiyoruz. Belirli bir noktaya gelmiş veya ilk yatırımını almış girişimciler aramıyoruz. 'Dünyayı değiştireceğine' inanan gençleri bulmak istiyoruz. Bu vakıf, Türkiye'de ve dünyada ilk ve tek... Amacımız tüm sektörlerde somut proje geliştirmek değil, girişimcilik fikrini yaymak... Bu da Türkiye'nin gelişimi ve geleceği için çok önemli bir unsur. Çünkü bu bir kartopu efekti... Zamanla gençlerin bakış açısı değişecek. Kısa vadeli değil, en az 10 yıllık bir programdan bahsediyoruz."

●●● "GİRİŞİMCİLER BÜYÜK DÜŞÜNÜP KÜÇÜK ADIMLAR ATMALI"

Türkiye Girişimcilik Vakfı Başkanı Sina Afra, genç girişimcilere verdiği tavsiyelerle önemli bir farkındalık yaratıyor:

- 1-Girişimcilere verebileceğim en önemli tavsiye, akıllarına bir fikir geldiğinde, bu fikre aşık olmamaları ve soğukkanlı bir şekilde fikri değerlendirmeleri. Gerçekten bu fikre inandıkları takdirde, fikri uygulamaya geçirmeleri.
- 2-Girişimciler küçük düşünüp büyük adımlar atmaya çalışıyor. Fakat tam tersi olmalı. Yani büyük düşünüp küçük adımlar atmalılar. Girişimciler, yatırımcıların seçerken onlar hakkında bilgi toplamalı ve geçmişte yaptığı yatırımlardaki girişimcilerden referans almalı.
- 3-Başkalarının tavsiyelerine çok kulak asmayın. Kendi deneyimlerinizi edinin. Gerekirse bunun bedelini siz ödeyin ama yolumuza devam edin. Sevdiğiniz işi iyi insanlarla yapınca başarı kendiliğinden geliyor.

'Farkınız özgürlüğünüz, cesaretiniz girişiminiz olsun' sloganıyla yola çıkan Girişimcilik Vakfı Fellow Programı kapsamında, 2014'te Iğdır'dan İstanbul'a kadar Türkiye'nin 81 ilinden 6 bin 432 üniversiteli genç, girişimciliğin izinde ilerlemek üzere harekete geçti. 2015'te başvuru sayısı 30 bini geçti.



"GİRİŞİMCİLİK MACERA OLARAK GÖRÜLMEMELİ"

ETOHUM'UN KURUCUSU BURAK BÜYÜKDEMİR, GİRİŞİMCİLİĞİN BİR MACERA YERİNE ÖNEMLİ BİR KARIYER ALANI OLARAK GÖRÜLDÜĞÜ, ÜNİVERSİTELERDE GİRİŞİMCİLİK ODAKLI BÖLÜMLERİN ARTTIĞI VE KAMU KURUMLARININ SOMUT DÜZENLEMELERLE EKOSİSTEMİ GÜÇLENDİRDİĞİ BİR TÜRKİYE HAYAL ETTİKLERİNİ İFADE EDİYOR



ETOHUM'UN KURUCUSU
BURAK BÜYÜKDEMİR

●●● 2008-2015 ARASINDA 12 BIN GİRİŞİMCİ BAŞVURUSU ALINDI

Burak Büyükdemir, Etohum'un 7 yılda nasıl bir dönüşümden geçtiği hakkında şu bilgileri veriyor: "Türkiye'nin önde gelen hızlandırıcı programı ve erken aşama yatırımcısı olarak 7 yılda Startup Turkey, Startup İstanbul, Girişimcilik Zirvesi, Başansızlık Zirvesi, Master in Growth, Etohum Café gibi her yıl düzenlenen 350 toplantıya, 70 bin katılımcı çıktık. Toplantılar sırasında online olarak 400 bin tekil kullanıcıya ulaştık. Birbirinden farklı girişimcilerin ve yatırımcıların yer aldığı 400 bin online video ürettik ve web sitemizin 7 yılda 1 milyon 350 bin erişim almasını sağladık. 2008-2015 yılları arasında 12 bin girişimci başvurusu aldık. Bin 900 girişimciyle yüz yüze görüştük. Ortak olduğumuz 80 girişimden 20'si girişimcilik ekosisteminde önemli bir konuma ulaştı. T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı tarafından 2013 yılında akredite edilmiş olan Türkiye'nin ilk 'bireysel katılım yatırımcı ağı'ndan biri olarak çalışmalarımıza devam ediyoruz. Ağımızda 50 melek yatırımcı bulunuyor. 2015 sonunda ise bu rakamın 100'e ulaşmasını hedefliyoruz."

●●● ETKİLİ GİRİŞİMCİLER TESPİT EDİLİYOR

Etohum'un kurucusu Burak Büyükdemir, iş hayatında 20 yılı geride bırakmış bir isim. Interbank, Intertech, Vestelnet gibi şirketlerde görev yapan, ardından 2005'te Türk Eğitim Vakfı ve Alman hükümeti bursu ile Berlin İşletme ve Teknik Üniversitesi'nde Uluslararası İşletme Yüksek Lisans programını tamamlayan Büyükdemir, 2000 yılında iki internet şirketinin kurucu ortağı oldu. İnternet ve bilişim teknolojilerine yönelik geçmişinin etkisiyle 2008'de Kerim Türe ile Etohum'u kuran Büyükdemir, bu sürecin nasıl şekillendiğini şöyle anlatıyor: "Türkiye'de girişimci ve yatırımcı bir araya getirecek bir pazaryeri oluşturmak ve girişimcilerin şirket kurma süreçlerini hızlandırmalarını sağlamak amacıyla bu ekosisteme ilk tohumlarımızı attık. 2000'lerin başlarında Vestel'de çalışırken VestelNet bünyesinde kuluçka projelerine başlamıştık. Projenin asıl çıkış noktası ise İstanbul Teknik Üniversitesi'nde İTÜ İşletme Mühendisliği Kulübü tarafından düzenlenen e-Fikrim yarışması oldu. 2008'de üniversite öğrencilerini hedefleyen bu organizasyon, o dönemde büyük ilgi görmüştü. Girişimciler ve yatırımcılar arasında köprü olma hedefimiz doğrultusunda, işin o tarafından sıyrılarak Etohum'u oluşturduk ve kuruluş hedefimiz için ilk adımı attık. Teknoloji ve internetle ilgili şirket kuran girişimcileri hızlandıran ve erken aşama yatırımlarını yapan bir yatırımcı ağı olarak, yıl boyunca etkili girişimleri adım adım seçmeye özen gösteriyoruz."

●●● BU ALANLARA DİKKAT...

Etohum'un kurucusu Burak Büyükdemir, yeni girişim fırsatları hakkında şu bilgileri veriyor:

- 2015 ile birlikte önümüzdeki yıllarda odak noktamız ise SaaS ve mobil alandaki girişimler, giyilebilir teknolojiler, sağlık, oyun ve iletişim teknolojileri olacak. Dünyada öne çıkacak yeni iş fırsatları ise Büyük Veri, mobilite, her şeyin interneti (IoT) ve sağlık sektörlerini kapsıyor.
- Hayatımıza giren yeni cihazlarla beraber biriken veri miktarında logaritmik bir artış yaşıyoruz. Video ve fotoğraf kaynaklı veri bunun yalnızca bir bölümü ve başlangıcı. Çok yakında kişisel düzeyde evinizde yer alan tüm cihazlar veri üretmeye başlayacak. Bunların depolanması, düzenlenmesi ve raporlanması önemli hale gelecek. Mobiliteyi merkeze alan iş modelleri çeşitlenecek.
- Sağlık alanında geliştirilecek iş modelleri ve cihazlar yaşam kalitesini artıracak.

Etohum bünyesinde bugüne kadar en başarılı olan girişimler ise Evideo, Connected2me, Pembepanjur, Infodif, Grupanya, Anneysen.com, Smartnews, Userspots, Monitera, Parcadeposu, Apsiyon, Parlakbirgelecek ve Gamester olarak öne çıkıyor.



GALATA
BUSINESS
ANGELS

"İNTERNET, TEKNOLOJİ VE SERVİS SEKTÖRLERİ YENİ FIRSATLAR BARINDIRIYOR"

GALATA BUSINESS ANGELS BAŞKANI EMRE KURTTPELİ; TÜRKİYE'DE İNTERNET, TEKNOLOJİ VE SERVİS SEKTÖRLERİNE YÖNELİK YENİ GİRİŞİM FIRSATLARI OLDUĞUNU VURGULUYOR. KURTTPELİ'YE GÖRE KURUMLARA HİZMET GELİŞTİREN, YENİLİKÇİ ÖDEME SİSTEMLERİ SUNAN VE ALINAN HİZMETİ OPTİMİZE EDECEK MEKANİZMALAR GELİŞTİREN GİRİŞİMCİLER AÇIK ARA ÖNE ÇIKACAK



GALATA BUSINESS ANGELS BAŞKANI
EMRE KURTTPELİ

●●● İNTERNET DÜNYASININ BİR PARÇASI OLMAK İÇİN YOLA ÇIKTI VE HAYALLERİNİ MYNET İLE GERÇEKLEŞTİRDİ

Emre Kurttepelı, kariyerine İpragaz A.Ş.'de başlamış olsa da daha sonra içindeki girişimci ruhu keşfederek 1996'da Türkiye'nin ilk kurumsal internet servis sağlayıcısı olan Fonet'i kurdu. Fonet'i Koçnet'e sattıktan sonra ise 1999'da Mynet'i hayata geçirdi. Mynet, bugün aylık 22 milyon ziyaretçisi ve 48 farklı ürün ve servisiyle öne çıkıyor. Mynet şirketler grubu yönetim kurulu başkanlığının yanı sıra e-ticaretten dikey sosyal network sitelerine, mobil şirketlerden oyun sitelerine kadar 30'u aşkın internet ve teknoloji şirketinin kurucusu ya da melek yatırımcısı olan Kurttepelı, kendisini girişimciliğe yönelten süreç hakkında şu açıklamada bulunuyor: "Yurt dışında internet ile tanışmam sayesinde internetin dünyada ve Türkiye'de büyük değişim yaratacağına inandım. Mynet ile birlikte o dünyanın parçası olmaya karar verdim. İnternet dünyasında her şey jet hızıyla oluyordu. Hayallerimi hayata geçirmek için çok etkili bir platform olduğunu düşünmüştüm, yanılmamışım."

●●● GLOBAL GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİNE YÖN VEREN GİRİŞİMCİLERİN TÜRKİYE'DEN ÇIKMASINI SAĞLAMAK HEDEFLENİYOR

Emre Kurttepelı, Galata Business Angels ile girişimcilik alanında nasıl bir farkındalık yarattıklarını şöyle özetliyor: "Daha önce girişimciler ile aynı yollardan geçmiş başarılı girişimcileri ve yatırımcıları ağımıza alarak, yeni nesil girişimcilerin sorunlarını çözmek ve yaratıcı girişimlere hem akıllı para hem de mentorluk sağlamak amacıyla Galata Business Angels'ı 2010'da platform olarak kurduk. Mayıs 2011'den bu yana da dernek olarak çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Galata Business Angels, yeni girişimleri keşfeden, onlara rehberlik eden, finansman bulmayı hedefleyen ve kâr amacı gütmeyen EBAN üyesi bir organizasyon. GBA bir yatırım firması değil. GBA, yatırımcıların bir araya geldiği bir dernek ve kurum olarak girişimcilere yatırım yapmaz. Yatırımları yapan, dernek üyeleridir. Türkiye'nin Hazine Müsteşarlığı tarafından akredite edilmiş ilk melek yatırımcı organizasyonu olarak, 2011'den bu yana 2 bin 100 başvuru aldık. 1080 girişimciyle görüştük. 17 girişime yatırım yapıldı. Yapılan yatırımların toplam değeri 5 milyon doları aştı."

●●● GİRİŞİMCİLER NASIL BİR İŞ PLANINA SAHİP OLMALI?

Galata Business Angels Başkanı Emre Kurttepelı, girişimcilere 3 özel tavsiye veriyor:

- 1-Genellikle girişimciler 'startup'ları için en önemli adımı, sermaye bulmak olduğunu düşünüyor. Aslında en büyük zorluk; bir sorunla karşılaşıldığında sorunu çözmek, akıl danışmak ve yardım almak için doğru kişiye, doğru meleği bulmaktır. Girişimcilerin başarısına 'salt para' değil, 'akıllı para' yardımcı olacaktır.
- 2-Girişimciler, her şeyden önce ne değer yarattıklarını, hangi soruna çözüm olarak ortaya çıktıklarını ve bu sorunu nasıl çözeceklerini iyi bilmeli.
- 3-Belirgin ve başarılabılır bir 'çıkış' (exit) stratejisi de onları başarıya taşıyacak başlıklardan biri... Geleneksel 'ürün geliştirme' anlayışından uzaklaşarak pazara hakim olunmalı.
- 4-Karşınıza çıkan her türlü engele karşı B planı tasarlamak gerekiyor. Bu aksaklıkların önüne geçebilmek, ancak sağlam bir iş planı ile mümkün.

Galata Business Angels üyeleri Flowerbox, Hızlıceviri, Dopios, Woto, Faveo, Joyfoodz ve Inploid gibi girişimlere yatırım yaptı. Boatbookings, Butigo, Insider ve Ustaeli ise Galata Business Angels üyesi olmayan sektördeki diğer yatırımcılardan ikinci tur yatırımlarını aldı.



**Taze
Direkt
.com**

“SORUNLAR NEDENİYLE VAZGEÇMEK YERİNE **SORUNU TAMİR ETMEYE** **ODAKLANIN**”

TAZEDIREKT VE WEBNAK'IN YILLARDIR HAYALİNİ SÜSLEYEN VE İNANDIĞI PROJELER OLDUĞUNU DİLE GETİREN ASLANOBA GRUBU YÖNETİM KURULU BASKANI HASAN ASLANOBA, “KOLAYCA VAZGEÇMEK GİBİ BİR ANLAYIŞA SAHİP DEĞİLİM. SORUN VARSA NASIL TAMİR EDEBİLECEĞİMİ DÜŞÜNÜRÜM. TAZEDIREKT’İ 1 MİLYAR, WEBNAK’I İSE 100 MİLYON DOLAR DEĞERİNDE ŞİRKETLERE DÖNÜŞTÜRMEK EN BÜYÜK HAYALİM” YORUMUNDA BULUNUYOR

2 6 yıldır aktif olarak iş hayatında yer alan Aslanoba Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Aslanoba, 23 yıl boyunca aile şirketleri olan Erikli Su’ya liderlik etti. 2012’den sonra girişimci bir profil sergileyen Aslanoba, bu süreci şöyle özetliyor: “2012’de Erikli’den başarılı bir exit yaptım. Son 3 yıldır kendi girişimlerim olan Tazedirekt ve Webnak’a liderlik ediyorum. Ayrıca, son 2.5 yılda, 71 farklı teknoloji şirketine toplam 67 milyon dolar yatırım yaptım. Bu yatırımlardan öne çıkan şirketler ise BiTaksi, Modanisa, İncir, İninal, Dügün, Mealbox, Vivense, BuldumBuldum, Modacruz, DoktorSitesi, Taşıt, oBilet, Webrazzi, Etohum, Hemenkiralık, HotelRunner, Insider, Infodif, MobilOtoServis ve Kapgel oldu. Benim için girişimcilik, bir sanatçının ortaya bir eser çıkartması gibi büyük bir manevi değere sahip. Para kazanmak şart. Ancak para amaç olmaktan çok bir araç. Daha fazla yatırım yapabilmemi ve eserler ortaya çıkartabilmemi sağlıyor.”

İKİ GİRİŞİM DE BASARIYLA İLERLİYOR

Hasan Aslanoba, Tazedirekt ve Webnak girişimlerinin nasıl hayata geçtiği hakkında ise şu bilgileri veriyor: “Tazedirekt öncesinde şehirli insanın, hızlı modernleşen ve tekelleşen perakende ile endüstriyel ürünlere mecbur bırakıldığını gördüm. İnsanların gıdanın en taze, doğal



ASLANOBA GRUBU YÖNETİM KURULU
BASKANI **HASAN ASLANOBA**

“GENC GİRİŞİMCİLER
ODAKLANACAKLARI ALANA
KARAR VERMEDEN ÖNCE,
ABD BASTA OLMAK ÜZERE
DÜNYADAKİ TEKNOLOJİ
ŞİRKETLERİNDEN HANGİLERİNİN
İYİ YATIRIM ALDIGINI VE
ŞİRKET DEĞERİNİ HIZLA
YÜKSELTİĞİNİ ARASTIRMALI.
EĞER TÜRKİYE’DE İŞ
YAPACAKLARSA, BELİRLEDİKLERİ
İŞ ALANLARINDAN HANGİSİNİN
TÜRKİYE’DE EN İYİ ŞEKİLDE
İSLEYECEĞİNE KARAR
VERMELİLER”

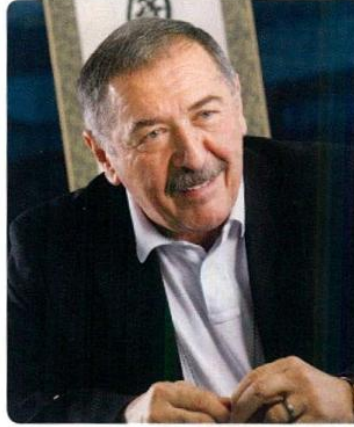
veya organik haline, yani kaynağına ulaşmak için mücadele ettiğini fark ettim. İnternetin de avantajını (web + mobil uygulama ile) kullanarak, online siparişten eve teslim kadar tüm süreci entegre eden bir sistem kurdum. Bu sistemde, tarımsal üretim ile tüketim arasında geçen zaman büyük çapta azaltılmış durumda ve teslimat soğuk zincire uygun biçimde kendi araçlarımız ve personelimiz ile eve teslim yapılıyor. Kendimize ait hem büyükbaş hem de küçükbaş besi çiftliklerimiz var ve Boğazköy Çiftliği markası ile kırmızı et ürünlerimiz sitede yer alıyor. Kırmızı et çok hassas bir ürün olduğu için, sadece kendi üretimimizi satıyoruz. Aynı zamanda, sadece organik sebzeler ürettiğimiz Bostandere Çiftliği’imiz var. Organik sertifikamızı 3 yıllık bir hazırlık döneminden sonra Nisan 2015’te aldık. Webnak’ta ise Erikli su tecrübem çok etkili oldu. Özellikle, yoğun yaz dönemlerinde uygun fiyatlı, hızlı ve güvenilir nakliyeciler bulmak çok büyük bir sorundu ve aracılık maliyetleri de aşırı yüksekti. Webnak web ve mobil teknolojileri sayesinde, yük veren şirketler ile nakliyecileri en ekonomik ve en hızlı biçimde buluşturabiliyoruz. Biz aslında R-1 belgesine sahip, online nakliye organizatörü olarak çalışıyoruz. Şu anda sahada mobil uygulamamızı indirmiş binlerce nakliyecimiz mevcut. Bu nakliyecilerimizin nerede oldukları, müsaitliği, kamyonunun işe uygunluğu gibi gerekli tüm bilgilere anlık olarak sahibiz.”



"TUTKULARINIZIN PEŞİNDEN GİDİN VE İYİ BİR TAKIM LİDERİ OLUN"

YONCA-ONUK TERSANESİ YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI DR. EKBER ONUK, "ŞİMDİ SİZİ HAYAL KIRIKLIĞINA UĞRATAÇAK AMA BEN BİR 'GİRİŞİMCİ' DEĞİLİM. SADECE TUTKULARININ PEŞİNDEN GİDEN BİR TASARIM MÜHENDİSİ VE İYİ BİR TAKIM LİDERİYİM DEMEK DAHA DOĞRU OLACAK. BUGÜN İTİBARIYLA DÜNYANIN 8 ÜLKESİNDE, 139 ADET 'KAAN SINIFI' ONUK MRTP GÖREV YAPIYOR. 50 METRE BOYA KADAR YÜKSEK HIZLI HÜCUMBOT PİYASASINDA DÜNYA TEKNOLOJİ LİDERİYİZ" DİYOR

Iş hayatında 45 yılı geride bırakan Yonca-Onuk Tersanesi Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dr. Ekber Onuk, son derece renkli bir kariyere sahip. İstanbul Teknik Üniversitesi'ni bitirmeden son sene önce Otosan'ın mamul geliştirme bölümünde işe başlayan Onuk, daha sonra STC-16'nın tasarım ekip lideri oldu. "23 yaşında ve tutkusu otomobil olan bir mühendis için daha güzel bir şey düşünülemezdi" diyen Onuk, doktorasının ardından Türk Hava Yolları ve Anadolu Cargo'da görev yaptı. 1985 yılında arkadaşları Şakir Yılmaztürk'ün "Gel tekne yapalım" teklifiyle bu işe adım attığını dile getiren Ekber Onuk, "Şimdi sizi hayal kırıklığına uğratacak ama ben bir 'girişimci' değilim. Sadece tutkularının peşinden giden bir tasarım mühendisi ve iyi bir takım lideriyim demek daha doğru olacak. Bu işe başlarken, herkes ne yapıyor diye çok ciddi bir araştırma yaptık. Sonuç ilginçti... Bu çok şatafatlı gözükten alan aslında neredeyse taş devrindeydi. İleri teknolojiden ziyade kaliteli malzeme kullanılıyordu. Bilimsel araştırmaya kaynak ayırma imkanı fazla olamadığı için yarı ampirik olarak tasarım yapılıyordu. Aynı görev profiline sahip bir tekninin tekrarlanma ve arkasındaki bilginin geri besleme olasılığı çok düşüktü. Teknoloji, genelde uzağ/uçak sanayii için geliştirilip ucuzlayınca otomotive, en son olarak da denize tatbik ediliyordu. Biz de otomotiv ve havacılık alanında bildiklerimizi tekne üretimimizde kullanırsak, kısa zamanda fark yaratabileceğimizi düşündük ve haklı çıktık. Bugün itibarıyla dünyanın 8 ülkesinde, 139 adet 'Kaan sınıfı' ONUK



YONCA-ONUK TERSANESİ YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI DR. EKBER ONUK

"4 YAŞINDA OTOMOBİL MÜHENDİSİ OLMAYA KARAR VERDİM. O GÜNDEN SONRA ÖĞRENDİĞİM HER SEY, KARIYERİME CİDDİ VE FARK YARATAN BİR KATKIDA BULUNDU. GENÇLERİN ÇOK İSTEDİKLERİ BİR HEDEFE ODAKLANIP YILMADAN ÇALIŞMALARINI GEREKİYOR. BAŞARI ANCAK ÇALIŞMA, İNANÇ, SABIR VE İSRARLA SAĞLANABİLİR. 'BUNU BİZ YAPTIK' DİYEBİLMENİN TADI İSE HER SEYİN ÜZERİNDEDİR"

MRTP görev yapıyor. 50 metre boya kadar yüksek hızlı hücumbot piyasasında dünya teknoloji lideriyiz. Grubumuz, yüzde 60 gibi bir oranda dış satıma çalışıyor. Halihazırda 2 ülkede lisansımız altında veya ortaklığımızla küçük platformları üretiyoruz. Çalışmalarımızda Aries de Geus'un, 'Sürdürülebilir yegane rekabetçi avantaj, rakiplerden daha hızlı

öğrenebilmektir' cümlesi, ana prensibimiz oldu" yorumunda bulunuyor.

"EN İYİYİ YAPMAYA ODAKLANDIK"

ONUK MRTP hücumbotlarının, oğlu Kaan Onuk'un adını taşıdığını söyleyen Ekber Onuk, "Kaan'ı kaybettiğimizde bu işi bırakmayı düşündüm. Ancak ortağım Şakir Yılmaztürk, Kaan'ın tasarımlarını devam ettirmem ve Kaan'ın teknesini yapmam gerektiği konusunda beni ikna etti. O günden bu yana sadece en iyiyi yapmaya odaklandık. Kaan sınıfı hücumbotlar bugün dünya teknoloji lideri... Yakında ONUK otomobillerimiz piyasaya verilecek. Türk tasarımı bir otomobil üretiyoruz" diyor. Ekber Onuk'a yaptığı işle ilgili en büyük hayalini sorduk ve şu yanıtı aldık: "Küçükken başladığım, bugün de okuduğum bir çizgi roman var: Kızıl Maske/Olumsuz Ruh... Maske hep aynı kahıyor ama maskenin arkasındaki kişi değişiyor ve efsaneye nesilden nesile devam ettiriyor. En büyük hayalim; 'maske'yi benden iyi taşıyacak gençlere devredebilmek, onların bana gurur verecek başarılarını görebilmek. Bunun bir kısmını da başardım diyebilirim. Ama General Patton'un dediği gibi 'Daha o kadar yapılacak savaş var' ve birçok Kızıl Maske'ye ihtiyaç duyuyoruz. Ulusal kaynaklı tasarımları, amaçlarına en büyük engel olarak gören, yabancı ürün-tasarımları pazarlayarak kolay kazanç elde etmek gibi kısır hedefler güden kişiler, bilgi eksikliğinden doğan yabancı hayranlığını ve başarısızlık korkusunu alevlendirerek bu sürecin önünü kesmeye çalışmışlardır. Bizim savaşımız bu ve kaybetmeye de niyetimiz yok."




monitise

“TÜNELİN UCUNDA IŞIĞI GÖRDÜKTEN SONRA HİÇBİR ŞEY SİZİ YOLUNUZDAN ALIKOYAMAZ”

MONITISE MEA ÇOO'SU FIRAT İSİLÇER

Beni girişimciliğe yönlendiren en önemli kriter, hayallerime sadece girişimcilik üzerinden ulaşabileceğimi hissetmiş olmamdı. Mobil uygulama, mobil yazılım alanına adım attığımız 2006'da mobil, daha emekleme evresindeydi. Piyasada henüz iPhone ve Android rüzgarı esmeye başlamamıştı ancak bizler bir devrimin olacağını seziyorduk. Yaklaşık 7 kişi olarak ve Pozitron adı altında yola çıktığımız girişimimizi 2014'te, alanında dünya liderlerinden Monitise'a sattık. Satın alma ile birlikte Monitise'ın dünyanın birçok farklı yerindeki operasyonlarına destek olan ekibimiz yüzde 40 oranında büyüdü ve halen büyümeye devam ediyor. Türkiye'de mobil bankacılık ve mobil ödeme ekosisteminin kurucularından diyebilirim. Türkiye'nin ilk uygulama tabanlı mobil bankacılığı, Türkiye'nin ilk ulusal dijital cüzdanı ve mobil havayolu, biletleme platformları bizim tarafımızdan hayata geçirildi. Buna ek olarak Türkiye'den yurt dışına en büyük ihracatı yapan mobil yazılım firmasıyız. Türkiye'nin de en çok yazılım ihrac eden ilk 20 firmasından biriyiz. 2015, bizim için Monitise bünyesi altında yaptığımız Ar-Ge çalışmalarını ile global pazarlara daha da açıldığımız bir yıl oldu. Dünyanın en büyük ödeme altyapısı firmalarından Visa Europe'un uluslararası mobil projelerini İstanbul ve İzmir'deki ofislerimizden hayata geçiriyoruz. Bu sene Dubai, Kaliforniya, Katar, İngiltere, İrlanda, Rusya, Fransa, Brezilya hatta Endonezya'ya bile yazılım geliştirdik. Yurt dışı faaliyetlerimiz 2016'da da hızlanarak artacak. Bu iş planını hayata geçirirken en önemli kılınma noktamız, fikir ve teknolojinin yanı sıra operasyonu doğru bir şekilde hayata geçirip ayakta tutmamızdır. Hayallerinizin ve hedeflerinizin bir noktada ulaşılabilir olduğunu gördüğünüzde yani tünelin ucunda ışığı gördükten sonra hiçbir şey sizi yolunuzdan alıkoymuyor. Genç girişimciler de kendilerine mutlaka kısa, orta ve uzun vadede agresif hedefler belirlemeliler.




INDEX GRUP

“DOĞRU BİR İŞ MODELİ KURGULAYARAK İLERLEYİN”

INDEX GRUP CEO'SU ERGİL BİLECK

Bundan 26 yıl önce dört kişilik bir ekiple başladığımız girişimcilik serüveni, bugün Index grubu, milyar dolarlık teknoloji lider bir yapıya dönüştürdü. İş kurma planları yaparken, Prof. Dr. Atilla Gönenli Hoca'mızın 'Ne kadar sermayeniz var?' sorusunu hiç unutmuyorum. Çünkü ilk adımı atmaya karar verdiğimizde son maaşlarımız sermayemiz olmuştu. Risk almayı göze almak ve sevmekle başladı her şey. B2B iş modelini benimseyen ve iyi organize olmuş bir bilgisayar dağıtıcısı kimliğiyle yola çıkmak istedik çünkü bu alanda o yıllarda ciddi bir eksiklik olduğunu düşünüyorduk. Yalnızca büyük şehirler ve büyük ölçekli bilgisayar şirketleri için değil, Türkiye'nin 81 ilinde fark yaratacak bir bilişim teknolojileri distribütörü / dağıtıcısı olmak en büyük hedefimizdi. Bugün Türkiye'de zamanında önemli bir boşluğu dolduran farklı şirketleşme modeliyle tüm teknoloji dünyasını kapsama stratejimizi, 1998'den bu yana istikrarlı ve sağlıklı bir şekilde sürdürüyoruz. Bu strateji, aynı zamanda bizi rekabette ayıran temel farklardan biri... Farklı şirketler ve şirket stratejileri oluşturmamızın temel nedeni, değişimi yakalamak amacıyla hızlı karar veren, çevik ve ürün odaklı şirketler yaratmaktır. Aynı zamanda tüm back ofis hizmetlerinin tek bir yapıdan şirketlerimize servis edilmesi. İş hayatındaki tüm deneyimlerimize dönüp baktığımda, bu yapılanmanın çok doğru bir model olduğunu görüyorum. Bu yapılanma sayesinde sermaye piyasalarında halka açık üç şirket (Index Bilgisayar, Datagate Bilgisayar ve Despec Bilgisayar) ile temsil edilerek çok sayıda oyuncuya sahip olmanın avantajını yaşıyoruz. Index Grup bünyesinde faaliyet gösteren Indeks, Datagate, Despec, Netex, Homend, Artım ve Teklos şirketleri, bugün Apple, HP, Canon, Toshiba, Asus, Lenovo, Cisco, IBM, Microsoft, Oracle, Intel, Acer, Dell, Epson, Fujitsu, Western Digital, Seagate, OKI, Kingstone gibi dünya teknolojilerine yön veren 150'den fazla dünya markasının distribütörlüğünü yapıyor. 2017'de 2 milyar dolarlık teknoloji grubu olma hedefine çok yaklaşıyoruz.





●●●“ZİNCİRİN EN ÖNEMLİ HALKASI İYİ BİR EKİP KURMAK”

PRONET YÖNETİM KURULU BAŞKANI ALP SALIL



1994'te ABD'de makine mühendisliği eğitimi aldıktan sonra Türkiye'ye döndüm. Güvenlik sektörü o dönemde Amerika'da çok gelişmişti. Artan suç oranları karşısında halkın evlerini ve işyerlerini hırsızlardan korumak amacıyla alarm sistemlerini kullandıklarını ve bunu bir ihtiyaç olarak benimsediklerini gördüm. Biz de Türkiye'de bu alana yatırım yapabileceğimize inandık. Ardından 1995'te iki ortağımla birlikte güvenlik işine başladık. Kendi şirketimizi kurmaya karar verdiğimizde her şeye sıfırdan başladık. Asla yılmadan karşımıza çıkan tüm zorluklara hep birlikte göğüs gererek işin devamlılığını sağladık. 10 bin dolar yatırımla Pronet'i kurduktan sonra yatırımlarımız katlanarak büyüdü. O gün 3 girişimci olarak kurduğumuz şirketimiz yıllar içinde büyüdü ve 2 bin çalışanla ulaştı. Deneyimli ve uzman kadromuzla bugün 1 milyonun üzerinde kullanıcıya geniş kapsamlı hizmet sunuyoruz. Pronet olarak sadece güvenlik sistemi kurmuyoruz, aynı zamanda kullanıcılarımız sistemlerimizden maksimum derecede yararlanmaları için satış sonrası kusursuz destek

anlayışımızla da hizmet veriyoruz. Yaşanan herhangi bir olumsuz durumda alarm merkezlerimize gelen sinyallere 18 saniyede geri dönüş süresiyle sektörümüzde her alanda olduğu gibi açık ara öndeyiz. Bunun yanı sıra kesintisiz teknik destek hizmetimizle abonelerimiz, diledikleri an bize rahatlıkla ulaşabilir bir noktaya geldi. Kurulduktan 2 yıl sonra bir alışveriş merkezinin giriş kontrol ve elektronik güvenlik sistemlerini yönetmek bizim ilk dönüm noktamız oldu. Diğer kılma noktası ise kullanıcıya kontrat sınırı koymadan aylık abonman sistemine geçmemiz... Pronet olarak temel hedefimiz; daima müşterilerimizin beklentilerinin bir adım ötesine geçmek ve Türkiye'deki liderliğimizi Avrupa'ya da taşıyarak Avrupa'nın bu alanda en büyük 3 firmasından biri olmak. Genç girişimcilere en önemli tavsiyem; inandıkları yolda asla pes etmeden devam etmeleri ve yanlış olduğunu düşündükleri konularla ilgili karar verirken gerektiğinde başa dönmeyi ve tekrar düşünmeyi öğrenmeleri. Buna da çok iyi bir iş planı hazırlamak ve hayata geçirmekle başlayabilirler. Zincirin en önemli halkası iyi bir ekip kurmaktır. 'Müşteri patronudur' ilkesinden de asla taviz vermeyin.



●●●“HAYAT, BİR FIRSATLAR DEFİLESİ... YETER Kİ GÖZÜNÜZ AÇIK OLSUN”

ORİJİNAL SİRKETLERİ KURUCU ORTAĞI MURAT SAHİN



25 yıldır iş hayatındayım. 1999'da çalıştığım şirket Türkiye'den çıkmaya karar verince, bunu fırsat bilip girişimci olmayı seçtim. Tabii bu kararında rol modelim olan dedemin de girişimci olması önemli bir faktördü. İlk girişimimiz, süper market alışveriş arabalarını reklam mecrası haline getirmektir. Çok iyi bir alan bulmuştuk ancak 2001 krizi hayatını kurduğumuz boyutta büyütmedi işleri. Ardından 2005'te kurduğumuz Secure Drive işinde iki motivasyonumuz oldu. Birincisi alkolü otomobil kullanıp ehliyetinden olanlar için yarı zamanlı makam şoförü hizmeti, diğeri ise yaygınlaşan ve ucuzlayan havayolu ulaşımı için tamamlayıcı olabilmesi için havalimanı transferi... Secure Drive havalimanı transfer işine başladığımızda Türkiye'de havayolu işi yılda 35 milyon yolcu kapasiteliydi. Aradan geçen 9 yılda bu rakam 160 milyona ulaştı. Biz de Çeşme-İzmir havalimanı arasında başladığımız hizmete şu

anda 8 havalimanında, 10 lokasyonda devam ediyoruz. Ayrıca kış dönemi içinde İstanbul ve Ankara'dan kayak merkezlerine transfer servisimiz var. Türkiye'de havalimanı transferi işini standart bir sunumla buluşturan, 7/24 çağrı merkezi kuran, tüm araçları kendisine ait olan, tüm şoförleri bordrosunda olan, e-fatura izni olan, tüm araçlarında çocuk koltuğu, kablosuz internet ve iPad olan ilk şirketiz. 2014'te Endeavor girişimcisi seçildik. 2006'da ilk banka ortağımız işi büyük şehirlere taşıırken yanımızda olmayınca daha büyük bir banka ile iş yapma olanağı çıktı. Sonra o büyük banka bizi bir başka tedarikçisinin altında tutmaya gayret edince, niye tüm bankalarla çalışmayalım dedik. Bir dönem işimizin yasal olduğunu anlatma çabamız sayesinde vale ve otopark işleten şirketimiz ortaya çıktı. Uludağ'da önümüzdeki araç yolda kalınca zincir takma hizmeti kurduk. Özetle biz hep 'nasıl olur?' iş modeli üzerinde çalışırız. Genç girişimcilere en önemli tavsiyem ise 'hayatın fırsatlar defilesi' olduğu... Yeter ki gözünüz açık olsun.



“ODAKLANIN, İYİ BİR EKİP KURUN, PARAYI İYİ YÖNETİN VE YARATICI OLUN”

BIG CHEFS'İN KURUCUSU **GAMZE CİZRELİ**

ODTÜ İşletme Fakültesi'nden mezun olduğumda ilk olarak Ankara'da savunma sanayi sektöründe işe başlamıştım. Çok kısa bir süre sonra bu işin hiç bana göre olmadığını fark ettim ve iş çıkışlarında o zamanlar Ankara'nın en iyi restoranlarından biri olan Biz Restoran'da gizli gizli çalışmaya başladım. İnsanları ağırlamak, organizasyon yapmak, mutfağa girmek gençliğimden beri en büyük zevkim. İşten çıkış saatlerimi ipe çekip koşarak restorana çalışmaya gittiğimi fark ettiğimde istifa ettim. Eski eşimle Ankara'nın ilk kafesini açtık. Sonra Ankara'nın sosyal hayatını değiştiren pek çok markayı Ankara'ya kazandırdık. 2006'da ortaklığımın sona ermesiyle, yoluma tek başıma devam ettiğim ikinci girişimcilik dönemim başladı. O dönemde kafe ve restoranlık Türkiye'de daha yeni yeni başlıyordu. Hatta 2009'da Saruhan Tan ile kurduğumuz ortaklık sonrası İstanbul'a geldiğimizde şimdi onlarca markaya ev sahipliği yapan yerne içme merkezi Etiler Nispetiye Caddesi, nispeten daha sakindi. Bizden sonra caddede çarpıcı bir gelişme oldu. Big Chefs'i tamamen özkaynaksız, banka finansmanı ve ileriye yönelik ödeme planları çerçevesinde kurdum. Türkiye'de her girişimcinin korkulu rüyası, en büyük sorunu sermayeye erişim! Bankalar teminata dayalı kredi veriyor. Maalesef, birçok kadın gibi üzerinizde gayrimenkul olmadığından kredi için uygun aday sayılmıyabiliyorsunuz. 2009'da İstanbul'a geldikten sonra çok hızlı bir büyüme grafiği sergiledik. Hatta 2011-2013 yıllarında gösterdiğimiz yüzde 350 büyüme sonrası peş peşe iki kere yılın girişimcisi ödülüne layık görüldüm. 2014'te yüzde 56 büyüdük ve 2015 yılı için yüzde 35 civarında bir büyüme hedefimiz var. İlk günden bu yana Big Chefs bayrağını 7 kıtada dalgalandırmayı hayal ediyorum. Girişimcilik, çok çalışma ve birikimle örülen uzun bir maraton... Genç girişimcilerin hedeflerini iyi belirlemeleri, bu hedef doğrultusunda gözlemler yapmaları gerekiyor. Odaklanın, iyi bir ekip kurun, parayı iyi yönetin ve yaratıcı olun.



“VAZGEÇMENİN KELİME ANLAMINI BİLMEYEN TUTKUYLE ÇALIŞIN”

MSA'NIN KURUCUSU **MEHMET KEMAL AKSEL**

İş hayatı ile tanışmam, babamın başlattığı, benim de çok severek devam ettirdiğim Peugeot bayiliği ile başladı. Zaten o yıllarda Peugeot ile hem yarışıyor hem de arabalarını satıyordum. İlğimi yiyecek-icecek konusuna çeken ise 94 yılında rahmetli Tuğrul Şavkay ile tanışmam oldu. Biraz severek biraz da sevmeyerek, bu sektörde çeşitli restoranlarda ve servis hizmetlerinde boy gösterdim. O günlerde yiyecek-icecek sektöründe olduğum için bu konuya yöneldim. 6 kişi ile başladığımız bu yolda bugün 100 kişilik bir ekiple faaliyet gösteriyoruz. İlk yıl 32 profesyonel mezun vermiştik. Bugün yılda bin profesyonel mezun veriyoruz. İlk yıl 'workshop'larımızla 350 kişiyi buluşturuyorduk, şimdi ise bu sayı 10 binin üzerinde... 2011'de Dünya Şefler Birliği (WACS-World Association of Chefs Societies) MSA'yı 'Dünyada Eğitim Kalitesi En Yüksek Profesyonel Aşçılık Okulu' ödülüyle onurlandırdı. 2012'de City & Guilds bizi 'Center of Excellence' ödülüne layık gördü. MSA'nın her yaptığı bir ilk. Yurt dışındaki en saygın, en kapasiteli okullar gelip, bizden eğitim, içerik, staj yerleştirmeleri gibi farklı başlıklarda ve benzer konularda uzmanlık alıyor. Bünyesinde dünyanın büyük- lük ve içerik kapsamı konusunda sayılı yiyecek-icecek kütüphanelerinden birini bulunduran, kampüsü içinde benzersiz denilebilecek bir müzesi olan, global büyüklükte 36 sponsoru ile bir Formula 1 takımını bile geride bırakan bir sistemden bahsediyoruz. Aslında sihirli kelime 'sistem'... 2015'in son ayları MSA için kuvvetli bir yatırım zamanı olacak. Yeni kapasitemiz ve eğitim programlarımız, okul içi ve dışında heyecan yaratacak. 2016'da ise yurt dışı sürprizlerimiz olacak. Maslak kampüsüne taşınmamız ve iş arkadaşım Sitare Baras'ın MSA'nın yönetimine geçmesi iş hayatındaki en önemli dönüm noktalarımız arasında yer alıyor. 'Vazgeçmenin' kelime anlamını bilmiyorum ve genç girişimcilere tutkuyla çalışmalarını tavsiye ediyorum. Bu işle ilgili en büyük hayalim ise farklı ülkelerde MSA kampüsleri açmak ve yerli-yabancı öğrenci sayısını eşitlemek.





AirTies

●●● “HEDEF KİTLENİZİN SORUNLARINA MÜTHİŞ BİR ÇÖZÜM SUNARAK FARK YARATIN”

AIRTIES YÖNETİM KURULU BAŞKANI VE KURUCU ORTAĞI **BÜLENT ÇELİBİ**

2004'te şirketi beraber kurduğumuz AirTies CTO'su Metin Taşkın ile Silikon Vadisi'nden Türkiye'ye dönüş yaparak kablosuz ağ iletişimi alanında gördüğümüz boşluğu değerlendirmek istedik. Girişimci olmaya hep hevesim vardı. En son CEO'luk yaptığım firmada 'The Internet of Things'in (IoT) hızla geliştiğini ve burada çok fazla fırsat olduğunu gördüm. Bu nedenle kendi işimi yapmak istediğim için girişimcilğe adım attım. Silikon Vadisi'ndeyken sektördeki boşluk aslında çok önemli bir problem ile ilgiliydi; internete kesintisiz ve hızlı bağlanmak. Baktık ki tüm Ar-Ge'yi çip firmaları yapıyor ancak son kullanıcının ihtiyacı düşünülerek düzenlenmiş bir teknoloji pek yoktu. O yıllarda bu boşluğu görerek Türkiye'ye dönüş yaptık. Gerçekten çok küçük imkanlarla sıfırdan başladık diyebiliriz. Bugün 267 çalışanla dünyanın dört bir köşesine teknoloji ihraç eden bir şirket konumundayız. İş modelimiz kablosuz ağ çözümleri üzerine kurulu... Kendi mühendisliğimiz ile kendi Ar-Ge merkezimizde ürettiğimiz teknoloji sayesinde ev içi kablosuz ağ çözümleri sunuyoruz. 113 Ar-Ge çalışanı ile teknoloji üreten bir firmayız. Bizi aslin-

da diğerlerinden ayıran en önemli noktalardan biri de bu. Yüzde 100 Türk mühendisliği ile geliştirdiğimiz ürünleri tüm dünyaya ihraç ediyoruz. Bu yıl içinde Almanya'nın ilk pay TV hizmeti Sky Deutschland ile önemli bir iş birliğine imza attık. İş birliği kapsamında Sky Deutschland'ın on-demand TV servisi Sky Anytime kullanıcılarına SC201 Wireless Connector cihazı sağlayacağız. Bugüne kadar İtalya, İngiltere, Yeni Zelanda'da yaptığımız iş birliği anlaşmaları ile 3 milyondan fazla Sky kullanıcısının evlerine girmiştik. Yeni anlaşmamız ile sayı artacak. Doğru yerde ve doğru zamanda olmamız, en önemli kırılma noktamızdı. Türkiye'de işe başladık, sonrasında gelişmiş ülkelerdeki potansiyeli ve ihtiyacı gördük. Türkiye'de teknoloji üretmek dünyaya satma hayalim her zaman ön plandaydı. Bu hayali de gerçekleştiriyoruz. Tüm dünyayı kaplamamıza da çok az kaldı. Girişimciler hedeflerini iyi belirlemeli, hedef kitlelerinin sorununu iyi öğrenmeli ve onlara müthiş bir çözüm sunarak fark yaratmalı...



tatilsepeti.com

●●● “KİME GÜVENİP KİME GÜVENMEYECEĞİNİZİ ÇOK İYİ TARTIN”

TATILSEPETİ.COM YÖNETİM KURULU BAŞKANI **KAMN KARAYAL**

Çalışma hayatıma doğrudan kendi işimi kurarak başladım. Bunun hazırlıkları ve çalışmaları sürerken, öğrenci organizasyonlarında büyümemiz devam ediyordu. O dönemlerde İstanbul-Ankara ve Bursa'da öğrenciler arasında bilinirliği çok yüksek bir marka yaratmıştık: Daltons Organizasyon. Belirli bir süre tatilsepeti.com ve Daltons Organizasyon'u birlikte yürüttük. Ancak tatilsepeti.com'un büyümesi hızlanınca, konsantrasyon kaybetmemek adına öğrenci organizasyonlarına ara vermeye karar verdik. Artık sadece belirli bir kitleye hitap eden bir marka yerine, ulusal bir marka yaratmaya odaklandık. Öğrencilik yıllarımda, öğrenci organizasyonları yapmak için kurduğumuz şirketin ardından, 2000'li yılların başlarında e-ticaretin gelişeceğini öngörerek yönümüzü öğrencilerden, internet kullanıcıları yönüne değiştirdik. 2002'de temelleri atılan tatilsepeti.com 2004'te resmi olarak hizmete başladı. 2009'da dünyanın en büyük seyahat platformlarından Expedia ile iş birliği anlaşması yaptık. 2013'te Londra merkezli yatırım fonu Bancroft Private

Equity'den yatırım aldık. Kurulduğumuz günden beri de büyüme trendimizde süreklilik yakaladık. Tatilsepeti.com olarak misafirlerimize en fazla ürünü, en pratik şekilde sunuyoruz. Yurt içi ve yurt dışı turlar, uçak bileti ve araç kiralama hizmetlerine de sitemizden ulaşmak mümkün. Girişimcilik sürecinde yaşadığım en büyük problem, tecrübesizliğimdi. Şirket yönetimiyle ilgili her şeyi deneme yanılma yöntemiyle öğrendim. Tabii bunun avantajları da oldu. Kendi şirket kültürümüzü kendimiz yaratmış olduk. Birçok şeyi dışarıdan alıp kopyalamadığımız için kendimize özgü yöntemlerimiz oldu. Ticaret hayatımın başlarında yaptığım en büyük hata ise insanların sözlerine inanmaktı. Ben her konuda dürüst olduğum için herkesi kendim gibi sanıyordum. İşin içine para girince insanların değiştiğini, çok kolay yalan söylediğini gördüm. Genç girişimciler kime güvenip kime güvenmeyeceklerini iyi tartmalı...





TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLER HANGİ KONULARDA ZORLANIYOR?

TÜRKİYE'DE FİNANSAL KAYNAKLARA ERİŞİM, İDARİ VE BÜROKRATİK İŞLEMLER GİBİ ZORLAYICI NEDENLERDEN ÖTÜRÜ GİRİŞİMCİLİĞİN 35 YAŞ ÜZERİNE KAYDIĞI DİKKAT ÇEKİYOR. EĞİTİM ALANINDA GİRİŞİMCİLİĞE YÖNELİK FARKINDALIĞIN ARTMIŞ OLMASI İSE GİRİŞİMCİLİĞİN FARKLI BİR KARIYER ROTASI OLARAK GÖRÜLMEMEYE BAŞLADIĞININ EN ÖNEMLİ GÖSTERGESİ...



4 8 ülkede, 11 binin üzerinde üyeyle faaliyet gösteren dinamik ve global girişimcilerden oluşan Entrepreneurs Organization'ın (EO) 2015'teki son 'Global Entrepreneur Indicator' (Küresel Girişimcilik Göstergesi) raporu, Türkiye ve dünyada geçtiğimiz 6 ay ile gelecek 6 ayın ekonomi trendleri ve büyüme beklentilerini yansıtıyor. EO'ya üye 3 bin 670 kişinin yanıt verdiği anket soruları çerçevesinde gelecek 6 ayda yeni bir iş kurmaya olumlu bakan girişimcilerin oranı yüzde 22 olarak öne çıkıyor. Bu oranın, geçen yılki yüzde 56'lık seviyenin altında kaldığı gözlemleniyor. Şirketlerin yüzde 40'ı eleman almayı, yüzde 45'i ise net kârının artmasını hedefliyor. EO Türkiye Başkanı Gamze Cizreli; "Ekonomideki belirsizliğe rağmen istihdama ve kârlılığa yönelik beklentiler bize şirketlerde bir kriz beklentisi olmadığını gösteriyor. Seçim döneminin ardından, siyasi ve ekonomik dengelerin oturmasıyla girişimcilik alanında da olumlu gelişmeler olmasını ve yeni yatırımların önünün açılmasını bekliyoruz" diyor.

FARKLI ZORLUKLARLA KARŞILAŞAN 'STARTUP'LAR İSTEDİKLERİ KADAR HIZLI VE AKTİF OLAMIYOR

Son dönemde eğitim sektöründe girişimcilik bilincini geliştirmeye yönelik olarak atılan adımlar, gençlerin



ENTREPRENEURS ORGANIZATION'IN (EO)
TÜRKİYE BAŞKANI GAMZE CİZRELİ

TÜBİTAK TARAFINDAN
ÜNİVERSİTELERİN GİRİŞİMCİLİK
VE YENİLİKÇİLİK PERFORMANSINI
ÖLÇMEK İÇİN HAZIRLANAN
'GİRİŞİMCİ VE YENİLİKÇİ
ÜNİVERSİTE ENDEKSİ 2015'E
GÖRE İLK BESTE SABANCI
ÜNİVERSİTESİ, ORTA DOĞU
TEKNİK ÜNİVERSİTESİ,
BOĞAZİÇİ ÜNİVERSİTESİ,
BİLKENT ÜNİVERSİTESİ VE KOC
ÜNİVERSİTESİ YER ALIYOR

girişimciliği bir kariyer rotası olarak görmeye başlaması sürecine yön veriyor. Tüm bu pozitif tabloya rağmen 'startup'lar finansal kaynaklara erişim, idari ve bürokratik işlemler gibi zorlayıcı nedenlerden ötürü istedikleri kadar hızlı ve aktif olamayabiliyor. Bu zorluklar nedeniyle, dünyada 25-34 yaş arasındaki girişimcilere rastlanırken, Türkiye'de girişimcilik yaşı 35 yaş üzerine kayıyor. Cizreli, bu konu hakkında "Türkiye'deki birçok başarılı girişimci yüksek katma değer yaratabileceklerini ve ekonomiye hem sermaye hem de istihdam açısından büyük katkılarda bulunabileceklerini kanıtladı. Zayıf yönlerimizi geliştirmeye devam ettikçe, iyi örneklerin artacağını biliyoruz" yorumunda bulunuyor.

GİRİŞİMCİLER MALİYETLERİNİ NASIL DÜŞÜREBİLİR?

KOBİ'ler için kullanıcı dostu ve bulut tabanlı finansal yönetim uygulamasını geliştiren Paraşüt'ün kurucu ortağı Sean X. Yu, girişimci adaylarına, şirketlerinin gider ve maliyetlerini nasıl düşüreceklerine yönelik 4 önemli ipucu sunuyor:

1-HARCAMALARINIZI ÖNCELİKLENDİRİN

İşletmeniz için hangi giderler öncelikli? Direkt satış yapmayacağınız ya da müşteri ağırlamayacağınız bir ofisin dekorasyonuna yatırım yapmak kesinlikle ilk sıradaki tercihiniz olmamalı...



PARAŞÜT



PARASÜTÜN KURUCU ORTAĞI SELAN X. YÜ

Nakit akışınızı yola koyana kadar bazı konularda kendinizi daha ekonomik davranmaya odaklayın.

2-MALİYETLERİNİZİ DÜŞÜRÜN
Pazarlık becerilerinizi geliştirmeniz çok önemli. Şirket için yapacağınız satın almaları tek bir tedarikçiye birleştirmek bir çözüm olabilir. Böylece indirim isteyebilirsiniz. İndirimli çalışmayı sadece tedarikçinizden değil, ayrıca şirketin diğer toplu alımları için de kullanabilirsiniz. Örneğin, şirketi kurarken yapacağınız tüm ofis malzemesi alımlarını bir satıcıdan gerçekleştirebilirsiniz. Veya ofisinizin kirasının bir kısmını baştan toplu ödeyerek daha uygun bir fiyata kiralama şansı yakalayabilirsiniz.

3-KOSGEB DESTEKLERİNDEN YARARLANIN
KOSGEB Türkiye’de girişimciliğin ve KOBİ’lerin büyümesinin desteklenmesi amacıyla farklı türlerde hibe ve krediler veriyor. Şirketinizi kurmak için destek almak istiyorsanız başvurunuz gereken ‘Girişimcilik Destek Programı’dır. Bu destek 30 bin TL’ye kadar hibe veriyor. Hibenin kapsamında ilk kuruluş desteği, ofis malzemeleri, 12 aylık işletme gideri desteği

“KOSGEB’İN ‘GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI’, 30 BİN TL’YE KADAR HİBE VERİYOR. HİBENİN KAPSAMINDA İLK KURULUŞ DESTEĞİ, OFİS MALZEMELERİ VE 12 AYLIK İŞLETME GİDERİ DESTEĞİ GİBİ KALEMLER BULUNUYOR. AYRICA İŞİNİZİ GELİŞTİRMEK İÇİN 70 BİN TL’YE KADAR FAİZSİZ KREDİ DE ALMANIZ MÜMKÜN”

kalemleri bulunuyor. Ayrıca işinizi geliştirmek için 70 bin TL’ye kadar faizsiz kredi de almanız mümkün.

4-BASİT BİR ÖN MUHASEBE PROGRAMIYLA GELİR VE GİDERLERİNİZİ TAKİP EDİN
Bir girişimci özellikle girişimin başlangıç safhasında her kuruluşu neye harcadığının farkında olmalıdır. Ofisin demirbaşlarından reklam maliyetlerine, öğle yemeği masraflarınızdan büyüklü-küçüklü tüm giderlerinize kadar her detayı çok dikkatli bir şekilde takip etmelisiniz. Şirket giderlerini doğru ve düzenli takip etmeniz, giderlerinizin kontrolünü elinizde tutmamızı sağlar.

**İSTANBUL
MERKEZLİ
10 POPÜLER
GİRİŞİM**

Wired UK, 5 yıldır ‘Avrupa’nın En Gözde Girişimleri’ listesiyle dikkat çekiyor. Wired UK’in bu yıl açıkladığı listede Avrupa’nın 10 farklı şehriden, 100 girişim yer alıyor. Listede yer alan İstanbul’dan ‘girişim sermayesi ve melek yatırım aktivitelerinin geliştiği şehir’ olarak bahsediliyor. İstanbul’un en gözde 10 girişimi ise şu şekilde sıralanıyor:

- 1-Firmalar için otomatik fiyat takip yazılımı yapan **Prisync**
- 2-Akıllı telefon aracılığıyla taksi çağrılmasını kolaylaştıran **BiTaksi**
- 3-Bulut tabanlı finansal yönetim uygulaması **Paraşüt**
- 4-Türkiye’de gençler arasında son dönemin en popüler uygulamalarından biri haline gelen **Scorp**
- 5-Evlilik hazırlığında olan çiftlerin düğüne hazırlığa başlama aşamalarından, balayına kadar tüm her şey hakkında bilgi alabilecekleri internet girişimi **dugun.com**
- 6-Yolculuk paylaşım servisi **Volt**
- 7-Açık kaynaklı veri dağıtım platformu **Hazelcast**
- 8-Yeni nesil ön ödemeli alışveriş kart markası **ininal**
- 9- Muhafazakar giyim tarzını benimseyen kadınlara farklı seçenekler sunan moda ve alışveriş sitesi **Modanisa**
- 10-Sosyal e-ticaret platformu **İncir.com**



MEDIANOVA

“BİLİYORUM DİYEN KİMSE BAŞARILI OLAMAZ”

MEDIANOVA CEO'SU **SERKAN SEVİM**

Profesyonel iş hayatına, ABD'de yüksek lisans eğitimi aldığım dönemde, 1999'da Mezun.com'u kurarak atıldım. 2006'da Türkiye'ye dönerek 444cicek.com ve Medianova şirketlerini kurdum. Mezun.com'daki hisselerimi 2009'da satarak ilk başarılı çıkışı gerçekleştirdim. 444cicek.com'daki hisselerimi de 2011'in son çeyreğinde satarak ikinci başarılı çıkışı yaptım. Girişimcilik mace-ram, şu an Türkiye'nin en büyük bulut bilişim şirketi konumunda bulunan Medianova ile devam ediyor. 2000-2003 yılları arasında Mezun.com çatısı altında önemli başarıları imza atarken, kullanıcıların sitedeki yazılı içerikler için ücret ödemek istemediklerini gördüm. Bu bütün internet dünyasının sorunu olduğu için, mecra-yı yazıdan videoya çevirerek ücret alınabileceğini düşündüm. Teknik Ar-Ge'nin yapılmasını ardından, içerik olmadığı için projemi rafa kaldırmak zorunda kaldım. Arkasından, Digitürk genel müdürü ile yaptığımız bir toplantıda, maçları internet üzerinden satma fikrini sundum. Fikir beğenildi ve 2004'te Mezun.com çatısı altında, Digitürk lisansı ile internet üzerinden futbol maçları satılmaya başlandı. Mezun.com'daki ortakların streaming işinin geleceğine inanmadıkları için, buradan ayrılarak Medianova'yı kurdum. Kısa süre içinde 'Türkiye'nin en büyük streaming ve bulut bilişim servis sağlayıcısı' olmayı başaran Medianova, şu anda günlük 1.5 milyar civarında işlem yapan büyük bir platforma sahip. Geçtiğimiz yıllarda Türkiye'deki streaming ekosisteminin eksikliğinden dolayı, Medianova birçok bulut servisini de geliştirdi ve hizmete sundu. Medianova, kurumsal prensipleri gereği, sunucu haricinde hiçbir ekipman almıyor ve tüm gücü de sıfır hata ile çalışan bu özel altyapıdan geliyor. Türkiye'de müzik streaming pazarında yüzde 95 pazar payı ile birinci durumda... Aynı şekilde Web TV ve canlı yayınlar ile de her gün milyonlarca kullanıcıya dokunuyor. Genç girişimcilere verebileceğim en önemli tavsiye ise öğrenmeye açık olmaları... “Biliyorum” diyen kimse başarılı olamaz. Şirketleri batmış olsa bile bu süreçten ne öğrendiklerini sorgulamaları, yeniden başlamaları ve çok çalışmaları gerekiyor.



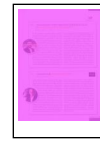
COMODO
Creating Trust Online®

“EN KOLAY AMA EN PAHALI ÇÖZÜM, VAZGEÇMEKTİR”

COMODO'NUN KURUCUSU VE CEO'SU
MELİH ABDULHAYDOĞLU

Kariyer çiziminde öncelik girişimci olmak ya da para kazanmak değildi. Önceliğim yeni bir şey yaratmak bunu denemekten hiç vazgeçmemekti. 9 yaşındayken annem ödevlerimi yapmamı isterken, ben odama kapanır elektrik develeri yapardım. Üniversite için gittiğim İngiltere'de, 18 yaşındayken farklı dilleri destekleyen bir klavye projesi yaptım ve İngiltere Hükümeti bu buluşuma 5 bin pound verdi. Kazandığım bu ilk parayla ilk kişisel bilgisayarımı aldım ve gerisi geldi. Yaratmaya devam edebilmem için girişimci olmam, yani kendi şirketimi kurmam gerektiğini anladım. 1998'de Londra'da kurduğum Comodo'yu 1994'te ABD'ye taşıdım. 1970'lerde internet yoktu. İngiltere'de okurken 40 pound'luk oyunları 1 pound'a kiralarak para kazandım bir süre... Bu sefer de kopyalanmasını engellemek için bu oyun CD'lerindeki dosyaların güvenliğini sağlamak adına bir program yazmıştım. İnternet çıktığı zaman, bir anda tüm dikkatim internete ve bunun hayatımıza kattığı tehdit ve fırsatlara çevrildi. İnterneti daha güvenli hale getirmek benim yeni tutkum oldu. Comodo'yu dünyadaki insanları internette korumak için kurdum. Comodo'nun yıllık ortalama büyüme hızı yaklaşık yüzde 30 civarında... Comodo'yu kurarken 300 bin dolar sermaye ile çıkmıştık yola. Bugün Hindistan, Çin, Japonya, Romanya ve Türkiye de dahil toplam 10 ülkede ofis ve Ar-Ge merkezimiz var. Bu yıl dijital sertifikasyon alanında yaklaşık yüzde 36 ile pazar lideri olduk. Binin üzerinde çalışanımız ile 600 binin üstünde kurumsal müşteriye, NASA, Western Union gibi önemli kuruluşlara ve başkanlık yarışında ABD Başkanı Barack Obama'ya siber güvenlik hizmeti veren bir şirket haline geldik. Her yıl çok sayıda patent başvurusu yapıyoruz. Girişimcilerin önüne her zaman engel çıkabilir. En kolay ama en pahalı çözüm ise vazgeçmektir. Problem çözerek para kazanılır, problemden kaçarak değil. Başarı bir ağaç gibidir. İlk önce tohumunu ekeceksin... Sulayacaksın ve büyümesi için çalışacaksın. Ancak o zaman, o ağacın meyvesini yiyebilirsin. Sizi desteklemeyenler olsa da yılmadan devam edin...





DİZAYNVIP

“YAPAMAZSIN DIYEN KİŞİLERİN ETKİSİNDE KALIP HAYALLERİNİZDEN UZAKLAŞMAYIN”

DİZAYNVIP YÖNETİM KURULU BAŞKANI **ERBAKAN MALKOÇ**



30 yıldır iş hayatının içerisindeyim. İlkokulu bitirdikten sonra anne ve babamı kaybettim. Ardahan'dan İstanbul'a göç ettiğimde bir otomobil tamirhanesinde çırak olarak çalışmaya başladım. O zaman daha 10 yaşında bir çocuktum. En büyük hayallerimden biri otomobilleri daha yakından tanımak ve bir tamirhanede çırak olmaktı. Çıraklık ve kalfalık süreçlerinden sonra çok çalıştım ve usta oldum. Fakat diğer ustalarla hayallerimiz uyuşmuyordu. 1992'de kendi atölyemi açtım. Bu yola çıktığım zaman herkes "Hayal kuruyorsun, yapamazsın" gibi olumsuz yaklaşımlarla karşıma çıktı. Ama kimse-nin etkisi altında kalmadım. Kişiyi özel otomobillere yöneldim. Nasıl ki, kişiyi özel terzi, kişiyi özel saat varsa kişiyi özel otomobil de olmalı fikriyle DizaynVip'i kurdum. Birçok ülkeye ihracat yapıyoruz. Avrupa bizi, sadece otomobil tasarımcısı olarak değil, sürdürülebilir rekabet ve inovasyon noktasındaki en iyi şirket olarak da tanıyor. En önemli özelliğimiz, zamandan ve mekandan bağımsız olan

yapımız. Teknolojide dünya otomobil üreticilerinden hiçbirini taklit etmeden, kendi hayal gücümüzle ürettiklerimizi otomobillerimize monte ediyoruz. 2013'te Uluslararası Marka Liderleri Zirvesi Lob'in Europe'ta 'Avrupa'nın En İyi Otomobil Tasarımı Ödülü'ne, 2014'te ABD'nin en prestijli organizasyonu IMA IMPACT Teknoloji Zirvesi'nde 'Dünya'da Otomobil Tasarımında Teknolojiyi En İyi Kullanan Firma' ödülüne layık bulunduk. Artık Mercedes-Benz'in VIP araç dönüşümünde VanPartner şirketiyiz. AutoShow 2015'te dünyanın ilk ses komutuyla hareket eden otomobilini görücüye çıkarttık. Üniversitede okuyan gençler ilkokul mezunu olan bana bakıp da neler yapabileceklerinin hayalini kursunlar. Avrupa'ya ilk gittiğimde fuarların kapısından geri döndürülürdüm. Türk olduğumu öğrendiklerinde "Arabaları taklit edersiniz, çalarsınız" derlerdi. Bugün o fuarlarda "Erbakan Malkoç, gel de tasarımlarını dünyaya göster" diyorlar. Cenevre'ye gidiyorum, dünyanın en iyi otomobil üreticilerinin CEO'ları peşimde dolaşiyor. Hâlâ işimin başındayım, hâlâ işimin ustası benim.

“GİRİŞİMCİLİK ADANMIŞLIK İSTER”

HİREFİN KURUCU ORTAĞI **GÜVENC KILIC**



Üzerinde yaşadığımız toprakların kültürel ve tarihi zenginliğine hep ilgi duymuşumdur. Bu zenginliğin özellikle el sanatları aracılığı ile doğru ve yeterli bir şekilde, hikayesi ile beraber günümüze aktarılmadığını gördüm. Çağdaş tasarım anlayışını el sanatları ile buluşturmanın ve hikayesini de içine ekleyerek sunmanın büyük bir fırsat olduğuna inandım. Kardeşim tasarımcı Ebru Çerezci de aynı inanç ve heyecanı taşıyordu. Hiref markası 2003'te bu vizyonla doğdu. Penceresi olmayan bir ofiste 2 kişi olarak başladığımız Hiref serüveni; bugün 20 kişinin çalıştığı 3 katlı bir ofiste, lüks segmentte markalaşmış, yurt içi ve yurt dışında tanınan, bir yandan Türkiye'nin tanıtımına da ciddi şekilde katkıda bulunan milyon dolarlık ciroya ulaşmış bir tasarım şirketi seviyesine ulaştı. Hiref ile birlikte el sanatları çağdaş tasarım ile buluştu. El sanatlarımız lüks segmente taşındı. Bu gelişim, zanaatkarlarımız için büyük bir motivasyon kaynağı oldu. En önemli ilklerden biri de her bir tasarım ürünün veya koleksiyonun hikayesinin bulunması...

Her bir tasarımın veya koleksiyonun hikayesi İngilizce ve Türkçe yazılı olarak şık kutusunun içinde paylaşıyor. Büyük kurumlara konseptlerine uygun özel hediye tasarımlar da yapıyoruz. Bu tasarımları toptan satın alıyorlar ve biz onlar adına kendi depomuzda tutuyoruz. Bu özel tasarım konseptini lüks otel projelerine, dekoratif ve fonksiyonel aksesuar alanına da taşıdık. 2015'te kurumsal konsept / event projeleri ile otel projeleri daha çok ağırlık kazanmaya başladı. St. Regis İstanbul'un oda, suit ve lobisindeki aksesuarların birçoğunda Hiref imzası bulunuyor. Bunlara Atık Paşa, Four Seasons, İstanbul Hiton, Whyndam, Swiss Hotel, Raffles gibi yurt içi ve yurt dışı lüks otel zincirlerini de ekleyebiliriz. Yurt dışında Orta Doğu pazarının yanı sıra Rusya'ya da girdik. Girişimcilerin kendilerini iyi tanımlan gerekiyor. İnş-çıkışları çok olan ve 24 saatini alan bir süreçten bahsediyoruz. Girişimcilik adanmışlık ister. Girişimcilikte en önemli unsur ise hatanın bir daha tekrarlanmaması ve ders çıkarılması... Kurduğunuz işe inanmalı, kendi gücünüzün farkında olarak adım adım, sabırla ilerlemelisiniz.





amerikadaniste



AMERIKADANISTE.COM'UN KURUCU
ORTAĞI SEYDİ ERGÜL

●●●“PES ETMEYE
MEYİLLİ KİŞİLER
GERÇEK BİR
GİRİŞİMCİ
OLAMAZ”

Amerikadaniste.com'u 2006'da kurduk. Bir web projesi için Türkiye'ye yaptığım bir ziyaret sırasında sunucularımızdan biri için acil olarak bir markanın ethernet kartına ihtiyacımız oldu. Türkiye'deki tüm büyük distribütörleri aradık ancak hiçbirinin elinde bu karttan yoktu. Getirmelerini istediğimizde de en erken 30 gün süre verdiler. Yaşadığımız bu olaydan sonra ABD'den Türkiye'ye kolay ve hızlı bir paket yönlendirme hizmeti olması gerektiği fikri ortaya çıktı. 1 aylık planlama, 3 ay ön hazırlık, 4 aylık çalışma sürecinden sonra Amerikadaniste.com'u hayata geçirdik. Amerikadaniste.com olarak ABD'deki internet sitelerinden online alışveriş yapmak isteyen internet kullanıcılarına 15 dolar karşılığında ABD'de bir posta adresi sağlıyor, üyelerimizin bu adrese gelen paketlerini Türkiye'deki adreslerine yönlendiriyoruz. 2008'te kurduğumuz ve 2014'te yeniden yapılandırdığımız Boxinus.com ise Türkiye dışındaki tüm ülkelere hizmet veriyor. Pes etmek girişimcinin kitabında yazmaz. Pes etmeye meyilli kişilerin gerçek bir girişimci olamaz. Bütününü düşünülmemiş projelerin başarılı olma şansı ise çok daha az.

DönerSTOP



CZK LOKANTACILIK İŞLETMELERİ
A.Ş.'NİN KURUCUSU CAN KÖSEÖĞÜLLÜ

●●●“SABIRLI OLUN
VE BAŞARININ
BİR GECEDE
GELMEYECEĞİNİ
UNUTMAYIN”

Gıda sektörüne olan eğilimim ve insana dokunan, yenilikçi işler yapma isteğim beni girişimci olmaya yönlendirdi. Yerel lezzetlerin geliştirilmesi gerektiğine olan inancım da girişimci yönümü tetikledi. Döner hem Türkiye'de hem de yurt dışında son derece tercih edilen bir ürün. Ancak bu milli lezzetimiz halen hak ettiği ilgiyi göremiyor. Sektörde buna neden olan bazı eksiklikler bulunuyor. Bunların başında hijyen, standardizasyon ve kalite konuları geliyor. Döner Stop ile sektördeki bu boşluğu doldurmak amacıyla yola çıktık. Kendimize döneri yurt içinde ve yurt dışında markalaştırmak ve uluslararası bir restoran zinciri oluşturmak gibi hedefler koyduk. Sektörde fark yaratacak bir formül düşündük. Bu da döneri farklı soslarla birleştirerek servis etmek oldu. Döner Stop'u Mart 2014'te kurduk. 2015 yılı sonunda toplam 12 şubeye ulaşmayı hedefliyoruz. Fikriniz ya da ürününüz ne kadar iyi olursa olsun, bir şirketin kurulması, büyümesi ve başarıya ulaşması bir gecede olmuyor. Fikrinizin gerçekten değerli olduğunu düşünüyorsanız, sancılı dönemlerden geçerken moralinizi bozmadan, işinize sabırla devam edebilmelisiniz.

RotalDigital



ROTAL DIGITAL'IN KURUCU ORTAĞI
CAN BAYRAKTAR

●●●“GİRİŞİMCİLER
İZ BIRAKMA
MOTİVASYONUNA
SAHİP OLMALI”

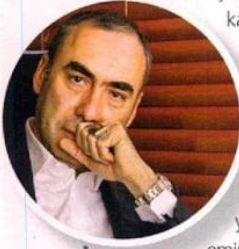
Fiber optik bazlı teknolojiler, online ve mobil eğitimler alanında temin ettiğimiz sistemleri takiben, giyilebilir teknoloji alanına 2014'te giriş yaptık. Misfit markası ile buluşmam ise o sırada başkanı olduğum Entrepreneur's Organization (EO) sayesinde oldu. Misfit 'crowdfunding' ile kurulmuş bir şirket. Ürünü kurguluyorlar, 20 bin dolarlık bir film çekip, "Bu ürünü 99 dolara satacağız, 20 dolar verin ilk alan siz olun" diyerek bireylerden 3.5 milyon dolar fon temin ediyorlar. Sonrasında da ürünü üretiyorlar. Bu girişimcilik çok ilgimi çekti. 7 gün 24 saat online sağlık hizmeti verecek bir platformu hayata geçirmeye yönelik çalışmalarımız bulunuyor. Bireylerin sağlık ile ilgili konularda anında çözüm bulabilecekleri, trafik, bekleme vb. zaman kaybını önleyecek ve aylık küçük bir bedel ile sınırsız sorularına cevap alabilecekleri bir platformdan bahsediyoruz. Yasal altyapı hazır olduğunda, Türkiye'nin en ücra köşelerindeki bireyler dahi en üstün hizmeti alabilme imkanına sahip olacak. Girişimcilerin 'iz bırakma' motivasyonuna sahip olması gerekiyor. Bu içten gelen bir dürtüdür ve girişimcinin yolunda kararlılıkla ilerlemesini sağlar. Bu yolda 'cesaret' olmazsa olmazdır.



Eyüp Sabri Tuncer

“KISA HAYALLER PEŞİNDE KOŞMAYIN”

EYÜP SABRİ TUNCER YÖNETİM KURULU BAŞKAN VEKİLİ H. ENGİN TUNCER



Eyüp Sabri Tuncer 92 yıllık geçmişinde kalite ve güvenle özdeşleşmiş bir marka. Biz her zaman olduğumuz noktadan daha ileriye hesaplayan bir marka olarak geleceğimize yön veriyoruz. Bu bağlamda dünyada standartlarında da kaliteyi yakalayan EST1923 ile bir dünya markası olmak en büyük hayalimiz. Sağlam adımlarla yolumuzdan şaşmadan hedefimize ilerliyoruz. Genç girişimcilere tavsiyem; kısa hayaller peşinde koşmamaları... Daima ileriye hayal etsinler ve hayallerinden asla vazgeçmesinler. Hayallerin mutlaka gerçekleşeceğine inanan biriyim. O yüzden kendime bir hedef koyar ve ona doğru emin adımlarla ilerlerim. Bir hayale ulaşmak hemen mümkün olmayabilir. Zaman içerisinde insan birçok zorlukla karşılaşabiliyor. Ancak planlı ve programlı olmak bu noktada çok işe yarıyor. Adım adım ilerlemekten vazgeçmemeliler. Fikirlerimi hayata geçirmeden önce çok fazla araştırma yap-

rım. Karşıma çıkan zorluklara karşı her zaman temkinli bir yaklaşım sergilerim. Dolayısıyla sağlam kararlar verir ve sonuçta emin adımlarla ilerlerim. Bu sebeple yaşanan problemlerde vazgeçme gibi bir düşüncem hiç olmadı. Şirketimizin 2015 yılındaki büyüme hedefi yüzde 15 olarak belirlendi. Bu hedef ışığında yurt içi ve yurt dışı pazar araştırmalarımızın yanı sıra ürün ve müşteri çeşitliliği için çalışmalarımız devam ediyor. Kaliteden ödün vermeyen istikrarlı politikamız ile ürün gamımızı 700'e yaklaştırdık. Bunun sürekliliğini sağlamak için Ar-Ge süreçlerimizi titizlikle yürütüyoruz. Sınırları zorlamak için engel tanımayan ve sizi bir sonraki adıma taşıyan teknoloji ile iç içe olmak gerekiyor. Bu nedenle gerek üretim gerekse de operasyon süreçlerinde teknoloji ile olan yakın temasımızı korumaya devam edeceğiz. Yurt içi pazarda, sektörün ana oyuncusu olmakla beraber, hedefimizin bu topraklardan bir dünya markası çıkarmak olduğunu her şekilde vurgulamak istiyoruz.

BiTaksi

“MOBİL ALANA YÖNELİK GİRİŞİMLERİN YILDIZI YÜKSELECEK”

GETİR VE BITAKSİ'NİN KURUCUSU NAZİM SALUR



Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olduktan sonra 7 yıl kadar farklı kurumlarda görev yaptım. 22 yıl önce kendi işimi yapmaya karar verdim. BiTaksi'yi kurmadan önceki işim, uluslararası olarak fabrika alım ve satımlarına aracılık yapmaktı. 2012'de teknoloji tabanlı ve geniş kitleye hitap edecek bir iş yapmaya karar verdim ve BiTaksi doğdu. Akıllı telefon ile taksi çağırma işi altı yıl ewel ilk iPhone'umu aldığım anda aklıma geldi. Fakat o günün dünyasında yapılması olanaklı değildi. Akıllı telefonların yaygınlığının arttığı gelişmiş ülkelerde 2010-2011 yıllarında birçok uygulamanın hayata geçtiğini ve bunların bir kısmının başarıya ulaştığını gördüm. 2012 yılı başlarında Türkiye'de de akıllı telefon yaygınlığının bir yıl içinde büyük bir artış göstereceği gözükmekteydi. Dolayısıyla zamanın uygun olduğunu düşündüm. Yurt dışına giderek üç ülkede benzer uygulamaları hem yolcu olarak bizzat denedim hem de oradaki şoförlerle birçok sohbetle bulundum. Başarılı uygulamaların hızlı büyüdüğünü gördüm. Türkiye'ye döndüğümde

sürücülere ve kullanıcılara yönelik iki farklı pazar araştırması yaptırdım. 2012 yaz aylarında işi başlatmaya karar verdim. Mart 2013'te uygulama hizmete girdi. BiTaksi ile yaklaşık 15 dakika süren ve tanımsız olan sürücü yolcu ilişkisini tanımlı hale getirerek güven ortamı oluşturan bir platform yarattık. Bizi geldiğimiz noktaya taşıyan en önemli faktör müşterilere farklı ödeme seçenekleri ve güvenli bir yolculuk sunmamız diyebiliriz. Yolcular tek bir tuşa basarak uygulama üzerinden taksi çağırabiliyor. Ödemesini nakit, kredi, BKM Express ya da PayPal şeklinde yapabiliyor. Getir ise bebek bezinden, çikolata, cips ve içeceklerle, tıraş köpüğü, deterjan ve deodoranttan kedi-köpek mamasına, pilden ampule yaklaşık 200 çeşit ürünü bulduğunuz noktaya dakikalar içerisinde kurye ya da ticari araçlarla getiren bir akıllı telefon uygulaması. Genç girişimciler mobil alana yönelmeli... Mobil uygulamalar insanların hayatını kolaylaştıran ve farklı ihtiyaçları karşılayan bir konuma sahip. Tüm hizmet ve servislere aracılık edecekler. Girişimciler bu konuda kendilerini şimdiden yetiştirirlerse, gelecekteki dünyaya hazır bir şekilde adım atabilirler.



BENI FOODS
KURUCUSU VE CEO'SU
İRFAN BAYRAKTAR

●●● "SİZİ MUTLU
EDEN HAYALİN
PEŞİNDEN
KARARLI BİR
ŞEKİLDE KOŞUN"

İnsanların beslenme alışkanlıklarını değiştiriyor ve sağlığa zararlı gıda üretimi artık çok ciddi bir tehdit. Özellikle son yıllarda başta ABD olmak üzere obezitenin önüne geçebilmek için sağlığa yararlı gıdalara doğru hızlı bir eğilim var. Meyve ve doğal meyve ürünleri de bu grubun başında geliyor, özellikle tüketime hazır dilimlenmiş taze meyve. Türkiye'de henüz böyle bir pazar yok ancak yakın zamanda doğru ürünlerle bu pazarın oluşacağını düşünüyorum. Beni Foods, çok yeni bir girişim. Henüz kuruluş aşamasındayken, Alman bir yatırımcı şirketten de yatırım aldık. Ortaklığımız birlikte devam ediyor. ABD'de yaklaşık 10 yıl önce, Avrupa'da ise 3 yıl önce oluşmaya başlayan bir pazarın Türkiye'deki ilk oyuncusuyuz. Meyve alanında ciddi bir pazar potansiyeli öngörüyoruz. Bu alanda ilk hamlemiz dilimlenmiş taze elmayı hedef kitlemizle tanıştırmak oldu. Zor zamanlarda, başarılı olmuş liderlerin biyografilerini okuyarak ve onlardan ders alarak kendimi motive ettim. Girişimcilere yapmaktan mutlu oldukları konulara yönelik hayal kurmalarını ve bu hayalin peşinden kararlı bir şekilde koşmalarını tavsiye ediyorum.



FIT SOLUTIONS
KURUCU ORTAĞI
AHMET SİLGİN

●●● "GİRİŞKENLİKLE
GİRİŞİMCİLİK
ARASINDAKİ
FARKI İYİ
ANLAYIN"

1999'da Halil Aksu, İlker Esener ve Özgür Günay ile birlikte FIT Solutions'ı kurduk. O günden bugüne kadar Türkiye'de ve uluslararası alanda birçok projeyi hayata geçirdik. İki büyük avantajımız vardı. 90'lı yılların sonunda piyasada çok fazla IT projesi bulunuyordu ve biz daha şirketi kurmadan danışmanlık yapacağımız şirketler hazır. e-Dönüşüm® kavramını ilk ortaya koyan ve şirketlerin iş süreçlerinin dijitalleşmesini ortaya atan biz olduk. Bu yıl içerisinde Ar-Ge merkezimizi açtık ve e-Dönüşüm® konusunda bir Ar-Ge merkezine sahip olan ilk şirket olduk. Revo Capital'in FIT Solutions'a yüzde 20 ortak olmasıyla sonuçlanan iş birliğimiz, aynı zamanda kurumsal dijital servisler, internete bağlı cihazlar ve yeni ticaret platformlarına odaklanan Revo Capital'in bugüne dek gerçekleştirdiği en büyük yatırım olma özelliğini taşıyor. Gençlere verebileceğim en önemli tavsiye girişkenlik ile girişimcilik arasındaki farkı iyi anlamaları... Türkiye girişimci ortamı bazı altın kuralları var. Girişimci dünya vatandaşı olabilir. Aynı anda farklı konularda düşünceler üretebilir.



MEAL BOX
KURUCU ORTAĞI VE GENEL
MÜDÜRÜ MURAT DEMİRHAN

●●● "GÜVENİLİR BİR
'MENTOR'DAN
DESTEK ALIN"

Kendi işimi kurmayı hep istiyordum. Doğru zaman ve doğru bir planla, ortaklarım Bülent Demirhan ve Cüneyt Gürbüz'le bu yola çıktık. İstanbul'da yemek yapmayı bilmeyen ya da evde yemek yapmaya zaman bulamayanların sipariş ettiği yemeklerden hiç memnun olmadıklarını gördük. Çünkü biz de aynı sorunları yaşıyorduk. Herkesin, her gün işte ve evde sorduğu "Bugün ne yiyeceğim?" sorusuna güzel bir cevap vermek istedik ve 3 girişimci olarak 2014'te Meal Box'ı kurarak ilk şubemizi Ataşehir'de açtık. Meal Box yemek pişirme, sipariş alma, adrese teslimat, müşterileri hizmetlerini kendisi yöneten, franchising modeliyle büyüyen bir yemek zinciri. Bu anlamda ilk ve tek... Yemekler merkezi mutfaktan deneyimli şeflerin elinden çıkıyor. Şubelere günlük ve taze olarak ulaştırılıyor. Kurduğumuz şube ağı ve moto-kuryeler üzerinden siparişleri sıcak ve 30 dakika içinde adrese teslim ediyoruz. Türkiye'de genç girişimcilere ilk iş olarak kendilerine güvenebilecekleri bir mentor bulmalarını öneriyorum. Bu mentor başarılı ya da başarısız birden fazla girişim yapmış biri olursa ve aralarında bir güven ilişkisi olursa, çok daha başarılı sonuçlara imza atılabilir.