



KAPAK KONUSU

Burcu Tuvay / btuvay@ekonomist.com.tr

STARTUP'LARA BAŞARI İÇİN ALTIN ÖNERİLER



GİRİŞİMCİLİKTEKİ EN BÜYÜK PROBLEM, FİKİR AŞAMASINDAN PRATİK AŞAMASINA GEÇİŞTE YAŞANAN ZORLUKLARDAN OLUŞUYOR. BU AŞAMA LİTERATÜRDE 'ÖLÜM VADİSİ' OLARAK ADLANDIRILIYOR VE PROJE FİKİRLERİN YÜZDE 75'İ GERÇEKLEŞTİRİLEMEYEN ÖLÜYOR. ÖLÜM VADİSİNDE PROJELERİN GERÇEKLEŞMEYEN YOK OLMASININ TEK NEDENİ MALİ KAYNAK EKSİKLİĞİ DEĞİL. BİR START UP İŞ FİKRİNİ NASIL OLUŞTURMALI, EN SIK HANGİ HATALARI YAPAR, BAŞARIYA ULAŞMAK İÇİN NE GİBİ YÖNTEMLER İZLEMELİ, MELEK YATIRIMCININ KARŞISINDA NE SÖYLEMELİ, NE YAPMAMALI GİBİ SORULARI GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİNİN KANAAT ÖNDERLERİNE SORDUK.

Türkiye'den son yıllarda pek çok başarılı girişim hikayesi çıktı. Bu hikayeler birçok start up'a da ilham verdi. Türkiye'de her üç kişiden biri kendi işinin sahibi yani girişimci olmak istiyor.

Türkiye'de girişimcilik potansiyeli oldukça yüksek. Araştırmalara göre Türkiye potansiyel girişimci oranlarına bakıldığında pek çok ülkenin önünde geliyor. Küresel Girişimcilik Endeksi'ne göre Türkiye'deki potansiyel girişimci oranı yüzde 53,17. Ancak mevcut tabloya baktığımızda bu potansiyelin iyi değerlendirilemediğini de görüyoruz. Keza girişim ekosistemi gelişmiş ülkelerde; girişimcilik karakterine sahip bireylerin yüzde 90'ı girişimci olurken, sağlıksız ortamlarda bu oran yüzde 1'lere kadar düşebiliyor. Bu da Türkiye'nin henüz yolun başında olduğunu

gösterir nitelikte.

Diğer yandan girişimlerin büyük çoğunluğunun eriyip gittiği aşama olarak ifade edilen Ölüm Vadisi'nde (Death Valley) birçok start up'ın başarısızlığa uğradığını görüyoruz. Girişim fikir aşamasından sonra kırılma noktasını geçene kadar bu vadi içinde sayılıyor. Peki bu başarısızlığın ardında sadece finansmana ulaşmada yaşanan zorluklar mı yatıyor? Kapak haberimizde bu sorunun yanıtını girişimcilik konusun kanaat önderlerinde aradık. Bir start up iş fikrini nasıl oluşturmali, en sık hangi hataları yapar, başarıya ulaşmak için ne gibi yöntemler izlemeli, melek yatırımcının karşısında ne söylemeli, ne yapmamalı gibi soruların yanıtlarını kapak haberimizde okuyacaksınız.

İŞ PLANI HAZIRLAYIN

Örneğin, bir start up'ın öncelikle kendi iş fikrine inanması ve etrafındakileri inandırması gerektiğinin altını çizen KAGİDER Başkanı Sanem Oktar, yatırımcı sermaye ve zamana rağmen her olumsuzlukta motivasyonunu kaybetmeden devam edebilmesi gerektiğini belirtiyor. "Çünkü etrafında kendisini şüpheye düşürecek çok fazla uyarıcı olacaktır, istediği hedeflere ulaşabilmek için yılmadan devam etme kararlılığını sürdürmesi gerekecektir" diyor Oktar, fikrin, planlı programlı bir projeye dönüşme aşamasının da önemini vurguluyor.

İyi bir fizibilite ve iş planı yapmak, sermayeyi doğru belirlemek ve sonra büyük hedefi küçük parçalara ayırarak yönetmek gerektiğini

GARANTİ BANKASI GENEL MÜDÜR YARDIMCISI NAFİZ KARADERE

"30 girişimciyi hızlandırma programına dahil edeceğiz"

"Girişimci tarafından kurulan işletmelerin sayısı her geçen gün artarken beklentilerini ilk ağızdan dinlemek ve desteğimizi çeşitlendirmek için çalışıyoruz. Bu noktada cesaret ve hayal gücü olan bir girişimcinin çok çalışarak ve şartları zorlayarak başarılı olacağına inanıyoruz. Dolayısıyla girişimcilere hayal etmekten korkmamalarını ve her zaman cesur olmalarını tavsiye ediyoruz. Sonrasında ise eksik yönlerinin ne olduğunu tespit edip, geliştirmek için çalışmalarını çok önemli... Bir girişimcinin finansal desteğe ulaşabilmesi için önce iyi bir fikri olması sonra da uygulanabilir bir iş modeli oluşturması gerekiyor. Elbette sürdürülebilir ve başarılı bir şirket oluşturma temelinde çok çalışmak ve uzun vadeli düşünmek yatıyor. Günümüzün rekabetçi koşullarında bir girişimin başarılı olması içinse fark yaratması gerekiyor. Böylece ekonomik açıdan da değer yaratan bir iş ortaya çıkıyor. Girişimcilik kültürü ülkemizde giderek yaygınlaşıyor. 2015 de girişimcilik ekosistemi açısından başarılı bir yıl oldu. Birçok start-up bu ekosisteme dahil oldu. Girişimlerin sayısı artarken sürdürülebilir olması hatta büyümesi de büyük önem taşıyor. Günümüzde pek çok kurumun eğitim ve kuluçka programı bulunuyor. Dolayısıyla, girişimcinin kendini geliştirecek eğitim fırsatlarının peşinden koşması ve yeni teknolojileri iyi izlemesi gerekiyor. Biz de Garanti Bankası olarak, 2015'te başlattığımız GarantiPartners hızlandırma programında girişimcilere fayda sağlayacak fırsatlar sunmaya devam edeceğiz. Dağıtım kanalı olan şubelerimiz aracılığıyla daha fazla kişiye ulaşip, başvuru sayısını artırarak, portföyümüzü genişleterek ve çeşitlendirerek, programımızdan daha çok girişimcinin haberdar olması ve faydalanmasını amaçlıyoruz. Portföyümüzdeki mevcut girişimleri ekosistemde sürdürülebilir hale getirmeyi, uluslararası platformlarda tanınmasını sağlamayı ve yatırımcıları portföyümüzdeki girişimlerle daha efektif buluşturmayı amaçlıyoruz. 2016 sonunda 30 girişimciyi GarantiPartners Hızlandırma programına dahil etmeyi hedefliyoruz."





KAPAK KONUSU

Başarıya ulaşmak için 5 kritik öneri

- 1** Kriz, Çince 'fırsat' anlamına gelir, sizin için problem olarak görünen bir konu girişimci için harika bir fırsattır. Ve buna inandığı için parasını da zamanını da riske atar. Önce işinin devamlılığını düşünür, kazanç sonra gelir.
- 2** Başarı için en önemli kriterlerden biri motivasyon. Sürekli gideriniz olmasına rağmen düzenli bir geliriniz olmayacak. Bu nedenlerle zorlu piyasa koşullarında sizi başarıya götürecek en önemli nokta motivasyonunuz.
- 3** Girişimcilik öğrenim görmekten, kamu ya da özel bir kurum için çalışmaktan oldukça farklı. Her şeyi sıfırdan planlamalı, bütçelemeli ve belirli bir öncelik sırasına göre hayata geçirmelisiniz.
- 4** Bu kadar işi yalnız yapamayacağınıza göre başarı için diğer bir kriter; işe sizin kadar inanan takım arkadaşları. Unutmayın, takımınıza güvenmiyorsanız hiç kimseye güvenemezsiniz.
- 5** Silikon Vadisi'nin başarısını sağlayan önemli parçalardan biri genç girişimcilerin aynı yoldan geçmiş tecrübeli girişimcilere ulaşabilmesi ve onlardan mentorluk alabilmeleri. Bir çıkmaza doğru gittiklerinde, mentorların daha önceden yaşadığı hatalarından ve başarı hikayelerinden alacakları tavsiyeler adeta altın değerinde.

kaydeden Oktar, şöyle devam ediyor:

"Unutulmamalıdır ki deneyim girişimcilikte önemli bir yetkinliktir ancak gelişmesi için denemek gerekir. Burada önemli olan doğru hedef koymak, ona ulaşmak için çok çalışmak, engelleri aşmak için yaratıcı çözümler geliştirmek ve uygulama aşamasında motivasyonu kaybetmemektir. İnovatif fikir ve proje üretmek, iş gücü oluşturmak, risk, yatırım ve geliri tespit etmek, etkin bir pazar araştırması, doğru hazırlanmış bir fizibilite ve bunlara paralel olarak hazırlanmış bir iş planı, fikrin somut ve uygulanabilir bir iş modeline dönüşmesinde izlenmesi gereken ilk adımlar."



SANEM OKTAR

KATMA DEĞERLİ GİRİŞİMLER YARATIN

Etohum Kurucusu Burak Büyükdemir, bir start up'ın en çok olan networking'e ihtiyaç duyduğunu vurguluyor. Sosyal ve iş ağını genişletmenin start up'lara birçok avantaj kazandırdığını söyleyen Büyükdemir, "Girişimciliğin merkezinde bağlantıların gücünü ortaya koyan networking kavramı yer alır. Network sayesinde insanlara çok daha kolay ulaşabilir, ortaklıklar kurabilir" diye konuşuyor. Bu nedenle Speednetworking'in

Etohum etkinliklerinin vazgeçilmez, geleneksel seanslarından birisi olduğunu belirten Büyükdemir, bu seansın kısa sürede çok sayıda insanla tanışma imkânı yarattığını anlatıyor. Bilimsel bir alt yapıya sahip farklı bir toplantı türü olan speednetworking, 50 ila 100 kişinin yaklaşık iki saat içerisinde hızla ama etkili bir şekilde tanışmasını sağlıyor. Kişiler tanışma istasyonları arasında belli bir sistemle ilerliyor ve her istasyonda sadece beş dakika geçirecek sa-
londaki herkesle tanışabiliyor. İş

yapan girişimcilerin girişimi yapacakları alanı bilmeleri, heyecanlı ve tutkulu şekilde çalışmalarını gerektiğini kaydeden Büyükdemir'in start up'lara tavsiyeleri şöyle:

"Yapılacak iş modelinin müşterinin hangi sorununu çözdüğüne de dikkat edilmeli. Pazar rekabetinin ve ekibin iş planında nasıl yer aldığına bakılmalı. Finansal bölüm geleceğe yönelik tutarlı tahminler içermeli. Elbette değerlendirmeye aldığımız ve yatırıma



BURAK BÜYÜKDEMİR

değer bulduğumuz girişimlerin ortak özelliği, yaratıcılıkla beslenen ve yeni çözümler ortaya koyan katma değerli girişimler olmaları. Başarı vadeden girişimciler, girişimlerini belirli bir seviyeye taşımış ve daha ileri seviyeye ulaşmak isteyen, günümüzün dijital trendlerini en iyi şekilde birleştiren ve aldıkları yatırımlarla kendilerini geliştirebilen girişimciler."

DOMAINİ KONTROL EDİN

BUBA Girişim Üyesi Osman Koç ise bir start up'ın kurmayı planladığı iş ve sektöre ilgili yeterli bilgi birikimi ve tecrübesi olması halinde; en çok finansal kaynak ve ticari referanslara ihtiyaç duyduğuna işaret ediyor. Öte yandan, başlangıç sermayesi için yeterli öz kaynağı bulunan fakat iş hakkında yeterli bilgi sahibi olmayan start up'ın en çok yol haritası çizebilecek bir mentora ihtiyaç duyduğunu belirten Koç, fikir aşamasındayken izlenecek yolu şöyle çiziyor:

"Fikir aşamasında yapılması gerekenlerin

başında derinlemesine bir araştırma yapmak geliyor. Başarılı olanlar nasıl başarılı oldular? Başarılı olamayanlar nerede, hangi hatayı yaptı? Pazarın yurt içi ve yurt dışındaki büyüklüğü nedir? Türkiye'de pazarı tek başına domine eden bir marka var mı? İş modelinin ciddi şekilde büyüdüğü ülkelerle Türkiye insanının tüketim alışkanlıkları arasında nasıl ilişki kurulabilir? Gi-



OSMAN KOÇ

rişimciler bunun gibi iş modeli, rekabet ve pazar hakkında pek çok soruya internetten araştırma yaparak cevap bulabilirler. Bu araştırmaları sonucunda işi yapmakta kararlarsa işe güzel bir isim bulmalılar. Domain, marka tescil konularında da girişimci sürekli araştırma yapmalı, dikkatli olmalı. Maalesef aldığımız bazı başvurularda girişimci henüz almayı planladığı domainin kontrolünü bile yapmamış oluyor."

ÖNCE MÜŞTERİ BULUN!

Özyeğin Üniversitesi Girişim Fabrikası Direktörü İhsan Elgin'e göre, start up'ın iki temel ihtiyacı var: İyi bir



İş kurarken en sık yapılan 5 hata

1 Yanlış Ortak Seçimi: Bu biraz da iş ve 'aşkı' birbirine karıştırmaya benziyor çünkü en iyi arkadaşla iş yapma fikri başta büyüleyici gelebilir de işler pek de bu şekilde ilerlemeyebiliyor. Arkadaşlar, iş ile ilgili aynı heyecanı paylaşa bile aynı bilgiye sahip olmayabilir. Ortaklık yapısındaki dengeyi sadece işle ilgili duyulan heyecana göre değil, iş yeteneklerini ve bilgilerini de birlikte düşünerek kurmalı girişimciler. Fakat zaman zaman bu hataya düşebiliyorlar.

2 Pazar Görüşünü Kaybetmek: Pazar ne kadar büyüse işler de o kadar çok olur. Ancak girişimciler, çoğu zaman yapmaya çalıştıkları gibi, herkesi memnun etmeye kalktıklarında sonunda her şeyi kaybedebilir de. Bu büyük bir hata. Eğer sunulan ürün çok genelleşmiş ve herkese hitap etmeye başladıysa, bunu bir tehlike işareti olarak algılamak yanlış sayılmaz çünkü bu ürün ile ilgili kişisel ihtiyaç hissi ortadan kalkmış ve kullanıcılar çoktan başka bir ürüne yönelmiş olabilir.

3 Nakit Akış Sorunu: Girişim yolculuğunun herhangi bir döneminde yaşanan parasızlığı ciddi bir işaret olarak değerlendirmek en doğrusu olacaktır. Bu sorun anlık olabileceği gibi, girişimcilerin finansal ge-

leceğiyle ilgili de ipucu verebilir. Başarılı bir girişimci kötü günler için de daima tedbirli olan ve bütçelemeyi iyi yapabilir. Fakat bugün nakit akışını yönetemediği için girişimcilikte ilerlemeyen çok sayıda isim duyuyoruz.

4 Müşteriler ile Teması Yitirmek: Özellikle girişimin ilk zamanlarında müşteriler ile teması yitirmek kaçınılmaz bir son hazırlanabilir. Müşteri geri bildirimine en çok önem verilmesi gereken zaman yolun başıdır. Hangi hamlenin doğru, hangisinin yanlış olduğuna müşterinin geri bildirimlerine göre karar vermek, satışa yönelik yapılan en doğru karar olacaktır. Müşteriyle teması yitiren bir girişimci, geleceğine yönelik en kötü hatalardan birini yapmış olur.

5 Duygular ile Karar Vermek: Girişimcinin işine duyduğu tutku ve hırs girişimdeki en büyük itici güçtür. Ancak duygulara fazla kapılmak, işletme körlüğüne ve etrafta olan değişimi kaçırmaya neden olabilir. Girişimciler, bu hatayı fazlasıyla yapma eğilimindedir. Bir fikre sıkıca bağlanabildiğiniz gibi aynı kolaylıkla onu bırakabilmek de girişimciliğin gereklerindendir.

ortak/takım ve network. Böylece müşteriye ve diğer kaynaklara ulaşmasının kolaylaşacağına vurgu yapan Elgin, konularında uzman, yetkin ve birbirleriyle ile uyumlu çalışan bir girişimci takımın son dönemlerde yatırımcıların da işaret ettiği önemli bir nokta olduğunu belirtiyor. Fikir aşamasından iş aşamasına geçişte en sık yapılan hatanın ürünü geliştirmeye değil işi geliştirmeye odaklanmak olduğunu söyleyen Elgin, işi kurmadan önce müşterilerin bulunmasının ve bu işe olan ihtiyacın test edilmesi gerektiğinin altını çiziyor. "Günümüzde başarı, iyi üründen daha çok sürdürülebilir doğru iş modelleri ile geliyor. Ortakların, ne kadar yakın olurlarsa olsunlar, aralarındaki ilişkiyi işe başlamadan yazılı bir anlaşmaya dökmeleri önemli" diyor Elgin, girişimcilerin başarısızlığı, başarısızlık olarak değil, neyin çalışmadığını anladıkları bir süreç olarak görmeleri gerektiğini de ekliyor.

ÇİRKİN BEBEK SENDROMU

Bir girişimin başarılı olabilmesi için en önemli kriterleri, kör noktaları az, farkındalığı yüksek bir ekip, iyi bir fırsat, doğru zamanlama ve şans olarak sayan En-

deavor Türkiye Genel Sekreteri Didem Altop, aynı zamanda, satış becerisini arttıracak her yöntemin yolculuğun başında çok değerli olduğunu söylüyor. "Yatırım istediğinizde tavsiye, tavsiye istediğinizde yatırım alırsınız derler. Yatırım da istiyorsanız, tavsiye de istiyorsanız, doğru mentorluk almak önemli. 'Ben parayı bulsam zaten her şeyi beceririm' mantığı genelde yanlış çıkıyor" diyor Altop, mentorluktan doğru bir şekilde yararlanmak için tavsiye istenilen konularda ciddi çaba harcanmış olması, yaşanan sorunla alakalı çok net olunması gerektiğini de sözlerine ekliyor.

Altop, en sık yapılan hataların başında "Çirkin Bebek Sendromuna yakalanmak" geldiğini söylüyor ve sözlerine şöyle devam ediyor:

"Çirkin Bebek Sendromu'na yakalanmak, çok insani olsa da, girişimciler tarafından sıkça yapılan bir hata. Çirkin Bebek sendromu yaşayanlar, kendi çocuklarının dünyanın en güzel çocuğu olduğunu düşünürlər. Etrafındaki dost-



DİDEM ALTOP

ları da, bebek ne kadar çirkin olursa olsun, söyleyecek güzel bir şey bulup onun üzerine yoğunlaşırlar. Böylece aileler yanlış bir algıyla, gerçekleri görmezden gelerek çocuklarını büyütebilirler. Start up'lar da tıpkı anne babalar gibi dünyaya getirdikleri üründe kusur görmeye meyillidirler. Bunu kırmak için, girişimcilerin yanında şeytanın avukatlığını yapacak bir dost çok katkı sağlayabilir ve bu dost mentor da olabilir."

EN KRİTİK AŞAMA

Fikir aşamasının girişimcilik serüveninin başladığı yer olduğunu söyleyen Genç Başarı Eğitim Vakfı Genel Müdürü Seçil Çelebi, bunun aynı zamanda en kritik aşama olduğunu ifade ediyor. "Nasıl spor yapmadan önce ısınma hareketleri yapılır, biz de iş fikrinin gelişimi öncesi ve sonrasında yaratıcılık egzersizlerine önem veriyoruz" diyor Çelebi, şunları ekliyor:

"Fikir geliştirirken hayal gücünün ve gözlemlerin büyük önemi var. Hayallerimiz sadece gördüklerimiz ile sınırlıysa bakış açısının değiştirilmesinin faydalı olacağını biliyoruz. Ancak, yaratıcılık gerektiren bu aşamanın gerçekçi varsayımlara ve somut gözlemlere da-



KAPAK KONUSU

Melek yatırımcılardan 5 altın tavsiye

- 1** Her şeyden önce girişimcilik piyasasını kısa yoldan para kazandırarak bir araç olarak görmemek gerekiyor. Melek yatırımcılar bu detaya çok dikkat ediyor. Start up'ın hedefi veya başarısının kriteri 'herhangi bir yatırımcıdan, istediği tutarda yatırım alması' değil, esas amacı 'akıllı yatırımcıdan ucuz para' almak olmalı.
- 2** Start up yatırım sürecinde 'seçilen' değil 'seçen' olmalı. 'Şirketime bir yatırım alıyorum' bakışıyla değil, 'şirketime uzun vadeli ortak alıyorum' anlayışı ile konuya yaklaşılmalı. Girişimcilikte başarının anahtarı, işe sürdürülebilir katma değer yaratan güçlü ortaklık.
- 3** Melek yatırımcılar pdf ya da powerpoint dosyalarındaki pazarlama planlarından, rekabet stratejilerinden; excel dosyalarındaki finansal projeksiyonlardan sıkılmış durumda. Bu nedenle girişim-

ci bir an önce müşteri, satış, pazar payı gibi gerçek rakam ve istatistikler elde etmeli.

- 4** Günümüzde banka kredisi çekmeden önce yaklaşık aynı faiz yüzdesi ile kredi veren bankaları bile saatlerce karşılaştırıyoruz. Start up, girişimine en uygun melek yatırımcıyı aramak ve bulmak için öznel bir çalışma yapmalı. Gerek özgeçmiş gerek ticari referansları girişimin sektörü ile paralellik gösteren; finansal kaynağa ek olarak iş hacmini ve pazar payını da arttırabilecek melek yatırımcılarla iletişim kurmaya çalışmalı.

- 5** Yatırım almayı bir hedef gibi değerlendirip, bütün konsantrasyonunuzu o sürece odaklamayın. Yatırım almak bir hedef ya da bir son değildir. Sadece girişimin hayatında doğru değerlendirilmesi gereken bir kilometre taşı ve bir başlangıçtır.

yanması lazım. Başarılı bir girişim, iyi ve yenilikçi bir iş fikrine, gerçekçi ve hesaplanabilir bir piyasa araştırmasına ve elbette elde edilen kazancın dağıtımına ilişkin disiplinli bir yönetim anlayışına bağlıdır."

FİKRİNİZE AŞIK OLMAYIN

İTÜ ARI Teknokent İş Geliştirme Direktörü Arzu Eryılmaz, girişimcilerin ortaya koydukları fikrin ticarileşebilir olduğu konusunda öncelikle net bir görüşe sahip olması gerektiğini ifade ediyor. Bu fikrin gerçekten fark yaratıp yaratmadığı konusunda objektif bir değerlendirme yapılması gerektiğine de dikkat çeken Eryılmaz'a göre, girişim fikrinin ticarileşebilir olması, uzun dönemde kopyalanabilir olmayışı, pazardaki benzerlerinden farklı özellikleriyle ayrışması, gerçekten özgün bir fikir oluşu da en önemli un-

surlar olarak ortaya çıktığını da sözlerine ekliyor.

Eryılmaz'ın start up'lara önerileri şöyle: "Fikirleri tam olgunlaştırmadan harekete geçmek, bir iş planı oluşturmamak, düşünülen fikrin özgülüğü konusunda objektif davranmamak, farklı deneyimlerin olumsuz neticelenmesiyle karamsarlığa kapılmak, fikri sunum yeteneklerinin azlığından dolayı tam ifade edememek girişimcilerde sık karşılaştığımız sorunlar olarak ön plana çıkıyor. Müşteriye ne kadar az dokunulursa projede hata çıkma ihtimali o derece artıyor. Girişim aşamasında verebileceğimiz en



büyük tavsiye, girişimcilerin fikirlerini sevmeleri ancak aşık olmamaları. Böyle olunca eleştiriye kapalı olma eğilimi artıyor oysa fikirleri daima sorgulamak ve en iyi şekilde getirmek önem taşıyor."

ORGANİZASYONLARIN ÖNEMİ

Daha fikir aşamasındayken çözülen problemin ne kadar kişinin hayatını etkilediğinin saptanmasının çok önemli olduğunu söyleyen Galata İş Melekleri (GBA) Başkanı Emre Kurttepe, farklı yeteneklere sahip bir ekibin, feedback almaya açık girişimci olmanın, düzgün bir iş modelinin, planlı bir çalışma biçiminin de oldukça önem taşıdığını ifade ediyor. Kurttepe, Türkiye'deki girişimcilik kültürünün teşvik edilmesi için girişimcilik eğitimleri ve gençlere networking yapabilecek nitelikte organizasyonların artması, başarılı örneklerin artması, girişimin başarılı olması için gerekli olan finansmandan mentorluğa kadar uzanan geniş yelpazedeki oyuncuların artması gerektiğini kaydediyor. Geleneksel ürün geliştirme anlayışından uzaklaşarak pazara hâkim olan girişimlerin kısa sürede yol aldığını belirten Kurttepe, "Ürün fikrinin pazardaki yeri düşünülerek pazarın doymuş olabileme ihtimalini ve hangi projenin hangi ülkede hacim kazanabileceğini hesaplayan, iş modeli doğru olsa dahi, o ülkede genişleyebileceğinden, ölçeklenebileceğinden emin olmak için gerekli araştırmaları ve





incelemeleri yapan girişimler, beklenmedik durumlar ile daha az karşılaşarak engelleri daha kolay ve daha kısa sürede aşabiliyorlar. Bu kritik özellikler, mentorlara ve ekosistemin içinde aktif kişilere danışarak geliştirilebiliyor" diye konuşuyor.

"TUTKUYA İHTİYACINIZ VAR"

Hedef kitlesinin hayatına değer katan, benzerlerine kıyasla önemli bir fark yaratan, iyi düşünülmüş ve projelendirilmiş, gelişime açık bir girişimin büyük oranda başarılı olacağını ifade eden EO Türkiye Başkanı Gamze Cizreli, her şeyi aynı anda yapmaya çalışmanın verimli hareket etmeyi engellediğini belirtiyor. "Kendinize net hedefler ve öncelikler belirlemeli, hepsinin üstünden teker teker geçmelisiniz" diyen Cizreli, şöyle devam ediyor:



GAMZE CİZRELİ

"Fikrinizin ölçeklenebilir bir iş modeli haline getirmek en önemli aşama. Bu konuda uzman kişilerle fikir alışverişinde bulunabilir, mentorluk yardımı alabilirsiniz. İyi bir ekiple bir araya gelmek de çok önemli. Her an her konuda uzman olamazsınız. Ekibiniz, sizin bilmediğiniz noktalarda destek kuvvet olacaktır. Bu noktada elbette ki güven de çok önemli. Tutku ve sabırla işinize sarılmalısınız. Girişimcilik zorlu bir süreç. Özellikle de fikrinizin elle tutulur bir işe dönüşme süreci. Önünüze pek çok engel çıkacak. Bunların üstesinden gelmek, ne olursa olsun yolunuza devam etmek için işinizi tutku ile sahip lenmelisiniz."

TUTKUNUZ VAR MI?

BIC Angel Investments Kurucusu Dr. Joachim Behrendt'a göre ise start up'ın en önemli ihtiyacı; 'tutku'. Daha sonrasında vizyon, odak ve pratik zeka sahibi olmak girişimcinin uzun ve yorucu girişimcilik yolculuğunda var olması ve varlığını sürdürebilmesi için en önemli ihtiyaçları olduğunu vurgulayan Behrendt, kendini rakipsiz san-



JOACHIM BEHRENDT

RECEP BİÇER - KOSGEB BAŞKANI

"1 milyon 500 bin TL destek veriyoruz"

"Başarılı bir girişimin en önemli kuralı doğru bir planlamadır. Girişimci, iş fikrini hayata geçirmeden önce kurmak istediği iş ile ilgili maliyet - fayda analizlerinin, risk analizlerinin ve sektöründe rekabet edilebilirlik fizibilite çalışmalarının içerisinde bulunduğu çok iyi bir planlama yapmalıdır. İşte bu konuda KOSGEB'in Uygulamalı Girişimcilik Eğitimleri, girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması ve girişimcilerin iş planı kavramı ile tanıştırılması sayesinde başarılı işletmelerin kurulmasını sağlıyor. Eğitim sonunda girişimci adaylarının kendi iş fikirlerine yönelik iş planlarını hazırlayabilecek bilgi ve deneyimi kazandırıyor. Bir girişimin başarılı olabilmesi, sektörde farklılık yaratacağı yeniliklere bağlıdır. Biz buna inovatif girişimcilik adını veriyoruz. Girişimin yüksek derecede katma değer üretecek bir girişim olması, o girişimin karlılığının da yüksek olmasını sağlayacak. Bu sebeple girişimcilerimizin yüksek teknolojik alanlara yönelmesini istiyoruz. Bu konuda inovasyon içeren girişimler için KOSGEB'in AR-GE, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Desteği'ni öneriyorum. Bu konuda; bilim ve teknolojiye dayalı yeni fikir ve buluşlara sahip KOBİ ve girişimcilerin geliştirilmesi ve teknolojik fikirlerle sahip teknoloji girişimcilerin desteklenmesi amacı ile 1 milyon 500 bin TL'ye kadar destek veriyoruz."



HASAN ASLANOBA - ASLANOBA CAPITAL YÖNETİM KURULU BAŞKANI

"Pazara ilk giren siz olun"

"Girişimciler öncelikle çok iyi bir kurucu ekip oluşturmaya ihtiyaç duyarlar, kurucu ekip bir yıldız takımı olmalıdır, bu konuda kesinlikle taviz verilmemelidir; bu sayede dışarıdan iyi yetenekleri de şirkete çekebilirler. Daha sonra ise tabii ki yatırımcılara ihtiyaç duyarlar. En büyük hatalar şunlar: İyi bir ekip kuramamak; ürün-pazar uyumunu gerçekleştirilememek ve sonuçta işi büyütememek; yatırım alındığında ise fazla para yakıyor olmak. Türkiye'deki start up'lar, dünyada başarılı olmuş iş modellerini Türkiye'ye uyarlayabilirler. Ancak, Türkiye'de yerleşik güçlü bir rakibi taklit eder konumda olmamalı, bunun yerine kendi kategorisini yaratarak pazara ilk giren olmalı. Tabii ki, pazara ilk girmek başarıyı garantilemez, ancak özellikle pazaryeri iş modellerinde önemli bir avantaj yaratır. Diğer taraftan, mobil bazı iş modelleri inanılmaz bir hızla önem kazanıyor; mutlaka mobil öncelikli düşünülmeli."



manın da girişimcilerin düştüğü önemli hatalardan biri olduğunu anlatıyor. Sermaye, vizyon, pazarlama, strateji gibi önemli kriterlerin yanında planlamanın da bir girişimin başarılı olma kriterleri arasında sayan Behrendt, "Başlangıçtan itibaren start up'ın atacağı adımların, gireceği pazarın, hedef kitlesinin, finansal planlamanın ve benzeri programlarının planlanması ve bunları uygulamak için hazırlıkların yapılması gerekir."

Gereğinden çok veya az para harcamak girişimciyi yanlış seçimlere yönlendirebilmektedir. Mesela, dijital pazarlamaya az para harcanması işletmenin gelişimini yavaşlatabilir, dolayısıyla girişimin başarıyı yakalayacak seviyeye geç ulaşması ya da ulaşamaması ile sonuçlanabilir. Diğer yandan gereğinden fazla operasyonel giderlere para harcanması da kısa zamanda tükenen sermaye ile girişimi başarısızlık ile sonuçlandırabilir" diyor.