



Kurum	: Işık Üniversitesi
Başlık	: İİSBF Türkiye’de Girişimcilik Ekosistemi ve Yeni Nesil Yaratıcılık
Konuşmacılar	: Ezgi EREL, Prof. Dr. Serhat KOLOĞLUGİL, Murat ELBELGER, Prof. Dr. Dilek TEKER, Hilal GERÇEK, Selma BAHÇIVANOĞLU, Doç. Dr. Arzu GİRİŞKEN, Selen ERDENİZ, Fatih CANAN, Dr. Öğr. Üyesi Ahmet Hakan YÜKSEL
Video Adresi	: https://youtu.be/shXXWqRhrng
Yayın Tarihi	: 16.11.2021



Ezgi Erel: Sayın Mütevelli Heyeti Üyemiz, Sayın Dekanım, Sayın İşletme Bölüm Başkanım, Sayın Hocalarım, Değerli Konuklar, Değerli Katılımcılar, Işık Üniversitesi İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi İşletme Bölümümüzün düzenlediği “Türkiye’de Girişimcilik Ekosistemi ve Yeni Nesil Yaratıcılık” panelimize hepiniz hoş geldiniz, Şimdi sözü İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi Dekanımız Profesör Doktor Sayın Serhat Koloğlugil’e bırakıyorum. Buyurunuz Hocam,

Serhat Koloğlugil: Evet, çok teşekkür ederim. Ben öncelikle herkese hoş geldiniz demek istiyorum tekrardan. Burada olmanız bizim için çok önemli ve tabii değerli panelistlere, konuşmacılara teşekkür ediyorum katkıları için. Bu etkinlik, Işık Üniversitesi İşletme Bölümü tarafından Global Girişimcilik Haftası kapsamında düzenleniyor. Biz hem üniversite olarak hem fakülte olarak bu diyalogun, bu networkün içinde olmayı çok çok önemsiyoruz. Girişimcilik kavramı, girişimcilik kültürü hem iktisadi değer yaratmak açısından hem sosyal fayda üretmek açısından önemi daha fazla anlaşılan bir kavram. Makine ekonomisinden soyut ekonomiye geçişte, yaratıcı ekonomiye, bilgi ekonomisine geçişte hem dünyada hem Türkiye’de bu konu haliyle konuşulmaya başlandı. Değerli konuşmacılarımız Türkiye’deki ekosistemin farklı unsurlarını bugün paylaşacaklar. Ben çok kısaca bir eğitimci olarak, bir akademisyen olarak konunun eğitimle ilgili boyutuna değinmek istiyorum. İki nokta var vurgulamak istediğim, Birincisi şu üniversitelerin, okulların bu sürecin içinde olması çok önemli çünkü her şeyden önce girişimcilik perspektifinin öğrencilerde geliştireceği somut yetkinliklerin çok önemli olduğunu düşünüyorum. Etrafına, çevresine belli bir farkındalıkla bakmak, sektörel ve sosyal ihtiyaçları görmek bu ihtiyaçlara yaratıcı, yenilikçi cevaplar verebilmek. Tüm bu yetkinliklerin girişimcilik öğrencilerde gelişmesinde girişimcilik kültürünün çok önemli ve değerli olduğunu düşünüyorum hem derslerle hem de bu şekilde ders dışı faaliyetlerle. İkincisi de belki daha genel bir perspektiften ben girişimcilik kültürünün üniversitelerdeki eğitim sürecini dönüştürebileceğine inanıyorum, buradaki paradigma değişimine bir katkı yapabileceğine inanıyorum. 20. yüzyıldaki temel eğitim yaklaşımı bildiğiniz üzere aslında öğrencinin pasif bir şekilde sınıfta oturduğu ve hocanın belli bir içeriği tek taraflı olarak anlattığı bir paradigma. Bu paradigma aslında artık bir kriz yaşıyor. Bugünün dünyasının, bugünün ekonomisinin ihtiyaçlarına cevap veremiyor. Dolayısıyla öğrencinin daha somut bir kontekste öğrendiği, bilgilerini

anlamlandırarak kullanabildiği, daha proje bazlı bir eğitime geçmemiz gerekiyor. Hem Türkiye için bunu söylüyorum hem tüm dünya için söylüyorum ve ben bu noktada da girişimcilik kültürünün, girişimcilik perspektifinin çok önemli bir rol oynayabileceğine gönülden inanıyorum. O yüzden hepimize tekrardan çok teşekkür ederim. Buradaki katkılarınız, bu tarz etkinlikler çok önemli umarım keyifli, faydalı bir panel olur. Panele geçmeden öncede sözü kısaca Mütevelli Heyeti Üyemiz Murat Bey, Murat Erbelger'e bırakmak isterim. Kendisi Türkiye'deki girişimcilik ekosistemini yakından takip eden bir isim ve üniversitemize de bu açıdan çok değerli katkılar ve destekler sunuyor. Murat Bey, hoş geldiniz, tekrardan çok teşekkür ederiz. Ben sözü size bırakmak isterim. Teşekkürler.

Murat Erbelger: Ben teşekkür ederim Değerli Dekanım. Şimdi, girişimcilik tarih boyunca hep vardı. Biz belki farklı adlandırıyorduk, ama mesela ateşi bulan ilk kişi de ilk belki girişimciydi. Sonra da icatlar diye adlandırdığımız her konu bence bu girişimciliğin kapsamında. Tabii, dün andığımız Ulu Önder Atatürk'ün yaptığı inkılâplar, devrimler çok büyük bir sosyal girişimciliği sonrasında sıfırdan bir ekonomiyi harekete geçirmesi, yaptığı sanayi bankacılık atılımları eşsiz girişimcilik örnekleriydi. Tabii, 2000'li yıllara geçiş bir teknoloji devrimine yol açtı hepimiz de biliyoruz bunu. Bu devrimin oluşumu için tabii bir ekosistem yaratılması gerekiyordu. Çünkü hiçbir buluş, hiçbir girişim sıfırdan doğmuyor. 1950'lerde bilgisayarın bulunması, 60'lı yıllarda ağ sistemin internet dediğimiz işte Amerika Savunma Bakanlığında kullanılması falan filan sonra da işte 80'lerden itibaren sadece içerik sunan web sitelerinin kurulması Web 1.0 oluşmasına yol açtı. Bu Web 1.0 sadece bilgi alınan hiçbir interaction olmayan hiçbir iletişime yani çok fazla büyük bir iletişim ağı olmayan bir sistemdi. Daha sonra bir talep geldi bu dev serverlar aracılığıyla platformlar yaratıldı ve Web 2.0'a taşındı. İşte Facebook, Twitter, Instagram gibi sosyal medya ağları sayesinde içerikler sunulabilen, işte yönetilebilen belki ve ziyaretçilerden de içerik alınabilen bir sisteme dönüştü. Bu da Webin interaktif olarak hayatımıza girmesine sebep oldu. Şimdi de çok önemli bir devrim yaşıyoruz, onun içindeyiz Web 3.0 dediğimiz yani artık kişilerin bu serverlardan bağımsız olarak birbirleriyle direkt iletişime geçtikleri, para alışverişi, varlık alışverişi yapabildikleri bir sisteme geçildi. Oyun değiştirici bir olgu bu ve bunun oluşumu da tabii 2008 Lehman krizinden sonra, 2008 Lehman krizinden sonra Amerikan Merkez Bankasının 850-900 milyar dolardan şu anda 8.5 trilyon dolara ulaşması aynı şekilde ECB'nin 9.5 trilyon dolara ulaşması. Bu serseri paranın gidecek bir yer aramasından kaynaklanıyor bence yani Türkiye dâhil birçok ülkede şubesiz bankacılık izinleri çıkıyor. Neden? Çünkü en basitinden artık insanlar varlık transferinde bankaları kullanmak zorunda değiller yani kripto paralar sayesinde birbirleriyle alışveriş bu servet alışverişinde bulunabiliyorlar. Belki mesela yirmi yıl sonra kripto yazılımı bilmeyen bir kişi şu anda e-maili olmayan bir kişi gibi algılanacak. İşte tam burada biz kendimize işneyi batırmamız gerekiyor. Serhat Hoca'mın da dediği gibi bu bilimin girişimciliğe, bilimin yeni buluşlara geçmişte sebep olduğu bir sistem vardı. Şimdi artık ekonomik sistem biraz ve şirketler, büyük şirketler bizim eğitim sistemimizi zorluyor ve bu eğitim sistemimizin yeniden doğuşunda da neler yapmak gerekiyor bunu tartışmak adına buradayız. Söz verdiğiniz için tekrar çok teşekkür ederim Serhat Hocam.

Ezgi Erel: Değerli paylaşımlarınız için çok teşekkür ederiz. Sözü panelimizin moderatörlüğünü yapmak üzere İşletme Bölüm Başkanımız Profesör Doktor Sayın Dilek Teker'e bırakıyorum. Buyurunuz Sayın Hocam,

Dilek Teker: Çok teşekkür ediyorum hem Murat Bey'e burada olup bize destek verdiği için hem Sayın Dekanımıza her ikisine de açılış konuşmaları için çok teşekkür ediyorum. Hemen hem sözü hem görevi devralıyorum. Biz işletme bölümü olarak girişimciliğin içerisinde olmak isteyen bir bölümümüz hatta üniversite olarak böyle bir misyona sahibiz.

Bu hafta kapsamında iki farklı etkinlik gerçekleştiriyoruz. Birini şimdi yapacağımız girişimcilik paneli, “Türkiye’de Girişimcilik Ekosistemi ve Yeni Nesil Yaratıcılığı” tartışacağımız panel bir diğeri yarın yine saat üçte Işık Üniversitesi Kuluçka Merkezinde Işık mezunu girişimcileri Işıklı öğrencilerle bir araya getirdiğimiz, ama aynı zamanda çevrimiçi yayında da desteklediğimiz bir etkinlik olacak. Dolayısıyla o diğer etkinliğinde duyurusunu yapmış olmak istedim. Şimdi panele geri döndüğümüzde evet, biz bu hafta global girişimciliği kutluyoruz. Aslında kutlamaktan tanımımız, kastımız girişimcilik ekosistemini bireylerin özellikle gençlerin daha iyi tanınmasını sağlamak. Bu kapsamda, bu hafta Habitat Derneği yani Global Girişimcilik Networkü koordinasyonunda kutlanan ve çeşitli etkinlikler düzenlenen bir hafta. Ben burada sözü öncelikle çok kıymetli konuklarım var. Öncelikle Hilal Gerçek’e devretmek isterim. Hilal Hanım, Habitat Derneği Genel Sekreter Yardımcısı ve GEN Türkiye ülke müdürü. Şöyle başlamak istiyorum aslında soruma neden girişimci olmalıyız? Hani biz bu perspektifi vermeye çalışıyoruz ya gençlerimize, öğrencilerimize hani ülke ekonomisinin kalkınması açısından girişimciliği bir kariyer olanağı olarak kabul edilmesini biz bir vizyon olarak vermeye çalışıyoruz. Hem bu konudaki görüşleriniz almak istiyorum sizin hem de Habitat tarafındaki çalışmalarınızı öğrenmek istiyorum. Şöyle bir akış yapalım onar dakika süre verelim her konuşmacımıza, ikinci turda biraz daha kısa ve soru-cevap kısmına geçeriz diye düşünüyorum. Hilal Hanım buyurunuz,

Hilal Gerçek: Çok teşekkür ederim Dilek Hocam başta size ve bütün Işık Üniversitesine bu güzel etkinliği düzenlediğiniz ve bizleri davet ettiğiniz için demiş olduğunuz gibi biz bu hafta hatta bu ay Gobar Girişimcilik Haftasını kutluyoruz. Girişimcilik alanında farkındalık yaratmaya ve yaymaya çalışıyoruz. Bunu da hep beraber yapacağız. Aslında bugün biraz da bundan bahsetmek istiyorum. Hem Habitat Derneği hem GEN Türkiye olarak hangi çalışmalarını neden yapıyoruz, nasıl iş birlikleri kuruyoruz ve buna benzer örnek modeller nasıl yaratılabilir bunlardan bahsetmek istiyorum. Diğer sorunuza da geleceğim ama büyük resmi bir önce çizmek isterim. Paylaşmış olduğunuz gibi biz bu GEN Türkiye yapısını Habitat Derneği çatısı altında yürütüyoruz. Habitat Derneğini bilmeyenler için 26 yıldır Türkiye’de program ve projelerini yürüten bir sivil toplum örgütü. Hem özel sektörle hem devletle, kamuyla, yerel yönetimlerle ulusal ve uluslararası iş birlikleri yaparak sürdürülebilir kalkınma amaçlarını gerçekleştirmek için girişimcilik, finansal bilinç, dijital dönüşüm gibi alanlarda projeler yürütüyoruz biz. Girişimcilikte sürdürülebilir kalkınma amaçlarına da baktığımız zaman en temelinde en çok besleyen alanlardan bir tanesi her anlamda her hedef kitlemize baktığımız zaman yani çocuklar için çalıştığımızda da bu böyle, kadınlar için çalıştığımızda da, mülteciler için çalıştığımızda da bu böyle. Dolayısıyla girişimcilik aslında bütün çalışmaların tepesinde bir çatı konu olarak gündeme geliyor 26 yıldır. Tartışmış olduğum gibi birçok proje yapıyoruz derneğimizin web sitesinden inceleyebilirsiniz. Buna ek olarak 2013 yılından beri de GEN’in Global Girişimcilik Networkünün çalışmalarının Türkiye’de sekreteryasını yürütüyoruz. Global Girişimcilik Haftasını, Girişimcilik Dünya Kupasını amacımız aslında Türkiye’deki girişimcilerle dünyadaki girişimcileri, yatırımcıları, ekosistem aktörlerini bir araya getirmek, bilgi birikimi, bilgi aktarımını sağlamak ve aynı zamanda ülkemizdeki girişimcilerinde bilinirliğini, görünürlüğünü arttırmak dediğim gibi 2013 yılından beri biz bu organizasyonları yapıyoruz. Eminim bazılarına denk gelmişsinizdir G3 Zirvesini yapıyorduk eskiden, Globalleşme Haftasını hep yaptık. Geçen sene 250 paydaşımız vardı bu sene inşallah 300’e açacağız ve 40 binden fazla kişiye ulaşmayı hedefliyoruz. Geçtiğimiz sene itibarıyla de bu yapı biraz daha olgunlaştı ve resmi olarak GEN Türkiye’yi kurmuş olduk. Buradaki amaçta şu farkı da aslında şu ülkemizde çok değerli birçok network ve kurum var. Biz zaten Globalleşme Haftası’nda en başta... Beraber yapıyoruz. Hem uluslararası bir ağı Türkiye’de temsil etmek hem de dediğim gibi Türkiye’deki girişimcileri yurtdışındaki girişimcilerle buluşturmak ve Türkiye ekosistemindeki çok aktif, başarılı ve alanın her noktasında bulunan girişimcileri, yatırımcıları – Arzu’da bizim gibi GEN Türkiye’de Yönetim Kurulu üyesi sağ olsun, onun gibi çok değerli

akademisyenleri- bir araya getirmek, geçtiğimiz sene kurduk. Nevzat Aydın Yemek Sepetinin eski CEO'su diyelim yönetim kurulu başkanımız. Özel sektörden girişimcilerden, yatırımcılardan çok zengin bir kadro oluşturduk ve şöyle bir şey hedefledik. Amacımız Türkiye'deki girişimcileri global de rekabet edebilir hale gelmesi. Bunun içinde dört tane alt hedef belirledik. Birincisi dediğim gibi yurtdışı, uluslararası bağlantılar, ikincisi bugün aslında Global Girişimcilik Haftası onun bir parçası Türkiye'deki girişimcilik kültürünün ve bilincinin yaygınlaştırılmasını sağlamak, gençlere girişimciliğin bir kariyer fırsatı olarak sunmasını sağlamak ve bunun da aslında sadece girişimci olmak değil girişimciliğin bir yaklaşım olduğunu anlatmak, fark ettirmek ve paylaşmak. Bir sonraki amacımız girişimcilik politikalarını aslında geliştirmek ve dönüştürmek için programlar tasarlamak. Bu konu biraz zor biliyoruz hemen olacak işler değil ama en azından farkındalık sağlamak, bir araya gelmek, burada bir savunuculuk yapmak kamuyla iş birliği ile hedeflerimiz arasında. Son olarak da gelecek vadeden potansiyeli olan gençler ve genç girişimcileri finansman kaynaklarıyla oluşturmayı hedefliyoruz programlarımız kapsamında ve bu dört hedefin altına da aslında "fikrim var" diyen girişimden "girişimde elimi hissetmek istiyorum" diyen girişimciye kadar da çeşitli programlarımız var. Hepsine her seviyede farklı şekillerde dokunmayı amaçlıyor programlarımız. Detaylı bilgiyi bizim web sitemizden inceleyebilirsiniz genturkiye.org ama çok kısaca bahsetmek istiyorum neler yaptığımıza dair. İlk olarak benim bir fikrim var ya da girişimim erken aşamada diyen girişimciler için Startup Huddle isimli bir etkinliğimiz var. Bu etkinliği İTÜ GİNOVA'yla beraber düzenliyoruz. Burada girişimciler başvuruyor, ben kendi fikrimi anlatmak istiyorum sizlerden geri bildirim almak istiyorum, diyorlar. Biz açık bir platform oluşturuyoruz. Bu platformda gelip fikirlerini anlatıyorlar. Orada hem dışarıdan katılımcılar hem daha önce konuşup ayarlamış olduğumuz mentorlerimiz gelip destek oluyorlar ve geri bildirimler vererek aslında fikirlerinin, girişimlerinin gelişmesine destek oluyorlar hatta bu akşam bir etkinliğimiz var yine bu arada bahsetmeyi unuttum çok özür dilerim Rıdvan'da benimle beraber ekipten arkadaşım GEN Türkiye'deki projeleri beraber yürütüyoruz. Rıdvan bizimle şimdi chat kutusunda bizimle paylaşacak bu akşam bir etkinliğimiz var yine Startup Huddle kapsamında. Müsait olursanız hem dinlemek hem de katkılarınız sunmak üzere hepimizi bekleriz etkinliğimize. Bundan sonrakiler içinde eğer sizlerin, öğrencilerinizin ya da tanıdıklarınızın fikirleri ve girişimleri varsa etkinliğimize yönlendirirseniz çok seviniriz. Bu biraz daha dediğim gibi fikirlerin erken aşamasındaki girişimciler için yürütmüş olduğumuz bir etkinlik. Bir diğer bahsetmek istediğim etkinlik, biraz önce bahsettiğim son hedefe dokunan yani potansiyel vadeden girişimler için finansal kaynakları nasıl üretiyoruz ve aslında programlarla destekliyoruz. Bunun içinde uluslararası bir yarışma var: Girişimcilik Dünya Kupası 'Entrepreneurship World Cup' bu yarışmanın adı. Dünyanın her ülkesinde GEN'in dâhil olduğu yaklaşık 200 ülkede aynı anda başlayıp aynı anda bitiyor. Bu uluslararası bir yarışma ve biz bunun Türkiye'deki ayağını yürütüyoruz. Fikir aşaması, erken aşama, büyüme aşaması her girişime açık ve bu sene de temmuz ayında finalini yaptık. 2 tane girişimimiz dünyadaki en iyi 25 girişim arasına girmeyi başardı. Eğer ilk 10'a girebilselerdi de totalde 1 milyon dolarlık bir ödül onları bekliyordu. Bu sene giremedik, ama seneye daha çok hazırlanacağız, daha çok yaygınlaştıracacağız sizlerin desteğiyle, daha çok girişimcimizi teşvik edeceğiz ve biz dünyada globaldeki ilk 3'e girip ülkemizi temsil etmeyi hayal ediyoruz. Bu sene de olmadı inşallah seneye. Bu yarışmanın şöyle bir özelliği var neden destek oluyoruz, neden içindeyiz ve neden yer almalıyız? Bu yarışma dediğim gibi global bir yarışma. Sisteme kayıt olup girmiş olduğunuz andan itibaren girişimlere dediğim gibi fikir erken ve büyüme aşamasındaki girişimlere birçok eğitim bekliyor. Yani sadece bir yarışma değil aslında bu program. Lean Startup metodolojilerinden OKR belirlemeye, sunum yapmaya, müşteri geri bildirimleri toplamaktan pazarlama konularına kadar birinci aşamada excellerate birçok eğitime tabi tutuyorlar. Eğer ilk değerlendirmeden sonra tekrar devam ederlerse de Türkiye finalinden sonra bu defa online eğitimler, mentorluk destekleri, sunum eğitimleri gibi ve uluslararası kaynaklara erişim gibi fırsatlardan faydalanıyorlar. Biz de burada biraz önce bahsettiğim gibi girişimcilere aslında

uluslararası network'e ve know-how'a ulaştırmış ve bağlamış oluyoruz. Hızlanmam gerekiyor galiba hocam çok uzatmak da istemiyorum diğer konuşmacılarımız...

Dilek Teker: 2-3 dakika daha devam edebiliriz.

Hilal Gerçek: Tamamdır hocam, son 2-3 dakikada da bir etkinliğimizden daha daha doğrusu formattan bahsetmek istiyorum. O da Ask Me Anything formatı. Yönetim Kurulu üyelerimizden Hande Çilingir bildiğiniz gibi çok başarılı bir girişimci Insiderin kurucusu. Onun en büyük hani insanın hep kendi sıkıntı çektiği yerde çözüm aramak ister ya aslında girişimcilerinde en büyük hatta sosyal girişimciler hep bunu söylerler “Seni ne yoruyor, ne üzüyor, nerde sıkıştın oraya git, onu çözmek senin en büyük motivasyonundur.” diye. Hande her zaman şunu söylüyor ben globale açılırken aslında başarılı girişimcileri bulup, yatırım almış yurtdışından girişimcileri bulup onların know-how'larından yararlanmak istedim ve zaman zaman bunda zorlandım. Nasıl yatırım alacağımı ne yapacağımı bilmiyordum o yüzden Hande, Ask Me Anything diye bana istediğin herhangi bir şeyi sor diye bir format yarattı. Burada hem ülkemizdeki girişimcilere yurtdışındaki VClerle buluşturuyoruz, onları diyalog haline getirip diyalog ortamı yaratıp sohbet etmelerini, sorularını sormalarını sağlıyoruz. Aynı zamanda Türkiye'deki başarılı girişimcileri yurt dışından yatırım almış başarılı girişimcileri de Türkiye'deki yine bu sürecin başında olan girişimcilerle buluşturuyoruz. Son olarak da bugün asıl burada olmamızın amacı olan Global Girişimcilik Haftası'ndan çok kısaca bahsedip konuşmamı toparlamak istiyorum. Hocamız çok güzel bir şekilde anlattı zaten Global Girişimcilik Haftası tüm dünyada aynı anda kasımın üçüncü haftası kutlanıyor normalde bu senelik ikinci hafta yaptık. Bu bir festival girişimcilik festivali herkesin, her kurumun, üniversitelerin, kamunun, sivil toplum örgütlerinin, bireylerin dâhil olarak hem etkinlikler tasarlayıp uyguladığı hem birbirlerinin etkinliklerine katılabildiği bir hafta bu. Gerçekten bu topluluk yaratmak için, paylaşmak ve görüşmek için çok faydalı olduğuna inandığımız bir hafta. Biz bu sene ne zaman işler yoluna girecek ne zaman bir şeyler değişecek, ne zaman sokağa çıkabileceğiz, ne zaman pandemi bitecek, ne zaman fikrimi uygulayabileceğim sorularını böyle duyarak dedik ki tam zamanı bu sene tam zamanı diyoruz. Şimdi girişimi hayata geçirmenin, fikri hayat geçirmenin, dönüşmenin, yatırım almanın tam zamanı sloganıyla yola çıktık ve bununla ilerliyoruz. Bu hafta tabii ki bitiyor, ama hocam sizin de dediğiniz gibi tüm kasım ayı boyunca etkinliklerimizi tasarlamaya devam edebiliriz. Rıdvan sanırım chat kutusundan paylaştı. Bizim web sitemizde şu anda 200'den fazla etkinlik var. Bu hafta neler oluyor, bu ay neler oluyor deyip takip etmek isterseniz web sitemize girebilirsiniz. Oradaki etkinlikleri takip edebilirsiniz, kendi oluşturmuş olduğunuz etkinlikleri web sitemize girerseniz diğer alanla ilgili katılımcıları da etkinliklerinize ulaştırabilirsiniz. Benim söyleyeceklerim şimdilik bu kadar çok teşekkür ederim tekrardan Hocam.

Dilek Teker: Ben, çok teşekkür ediyorum bu kadar kısa bir sürede bu kadar çok konuyu bu kadar efektif bir şekilde değindiğiniz için. Hepsi birbirinden kıymetli ama özellikle şu Ask Me Anything inanılmaz ilgimi çekti. Bence girişimciliğin en zor zamanı o en baştaki en ürkek zamanı onu aştığımız zaman herhalde işte işler biraz daha yoluna girecek gibi görünüyor. En azından tabii her girişimin başarılı olmasını beklemememiz lazım ama bence o herhalde bizim gençlerimiz içinde çok büyük bir açığı kapatacak bir etkinlik gibi görünüyor. Bunun duyurusunu biz ayrıca gerçekleştireceğiz. Çok teşekkür ediyorum tekrar. Şimdi, en buradan İTÜ Çekirdeğe dönmek istiyorum. Sevgili Selma Bahçıvanoğlu İTÜ Çekirdek Kuluçka ve Uluslararası Hızlandırma Programları müdürü. Şimdi İTÜ Çekirdek çok popüler bir kurum yani bizim öğrencilerimiz açısından da düşünüldüğünde herkes bir İTÜ Çekirdekte yer almayı istiyor. Ben bile benim hani bu yaşımda Magneti gezdiğim zaman Kuluçka Merkezini gezdiğim zaman “Ah, keşke biraz daha geriye doğru gidebilsem yıllarımda,” diye düşünüyorum işin açıkçası. Siz 11. yılınızı kutluyorsunuz Selma Hanım, tabii çok büyük bir kurumsal hafıza ve girişimcilik ekosistemine de hâkimiyetten bahsediyoruz İTÜ Çekirdek tarafında. Ben şunu

değerlendirmenizi rica edebilir miyim sizden: Son 10 yılda Türkiye'deki girişimcilik ekosistemi nereye doğru gitti yani pandemiyi belki de içine katarak bunu analiz edebilirsiniz hem ekonomik olarak hem belki melek yatırımcı ağlarıyla ilişkiler olarak ama hem de yeni nesil yaratıcılık, fikirlerin değişmesi ve dönüşmesi açısından size sözü devredebeyim. Siz kendi perspektifinizi ve İTÜ Çekirdek kimliğinizle bunu değerlendirin.

Selma Bahçıvanoğlu: Çok teşekkürler Dilek Hocam, herkese selamlar, sevgiler, Hocamın da belirttiği gibi ben İTÜ Çekirdekte dokuz yılı aşkın süredir çalışmaktayım. İTÜ Çekirdek aslında İstanbul Teknik Üniversitesi Teknokenti olan İTÜ Teknokentin Kuluçka Merkezi. Aslında şöyle güzel bir sistem var çünkü Bakanlıkta bütün teknokentleri ne yaptığıyla ilgili her yıl bir bench sıralıyor. İTÜ Teknokent, işte Yıldız, ODTÜ Teknokentlerde kendi alanında on yılı aşkın teknokentler olduğu için kendi alanında sınıflanıyorlar. Bir teknokent olduğumuz için teknoloji geliştirme bölgesi şirketi olduğumuz için de girişimciliği yaymak, işte özellikle teknoloji tabanlı girişimciliği desteklemek gibi böyle bir vizyonumuz var. Kendi üniversitem olduğu için söyleyemiyorum aslında Türkiye girişimcilik ekosistemi adına söylüyorum gerçekten İstanbul Teknik Üniversitesi bunun programlarıyla ve vizyonu ile ayrı bir görev edinmiş. Yani örneğin Bakanlık der ki; "Girişimciliği destekleyin" Belki girişimci destekleri işte belki etkinlikte olabilir ya da belki kira indirimi de olabilir. Bunlar da girişimciliği desteklemek olabilir, ama bizim teknokentimiz demiş ki "Biz gerçekten bir startup mantığıyla düşünelim ve girişimcilerin neye ihtiyacı var ona göre programlar yapalım." Dolayısıyla İTÜ Çekirdek, İTÜ Magnet ve INNOGATE aslında girişimcilikte ihtiyaç duyulan tüm süreçlere cevaben oluşmuş programlar. O nedenle ayrıca önemsiyorum. -Çok özür dilerim, ben arandım çünkü şöyle çıkartayım, kusura bakmayın- İTÜ Çekirdek, erken aşamada teknolojik girişimleri destekleyen bir merkez hocamın da belirttiği gibi 2011 yılında kurulduk. Tabii ki de ben 2013 yılından itibaren İTÜ Çekirdekte çalışmaya başladım. Biraz da hocamız ekosistemi değerlendirir misin dediği için naçizane kendi deneyimlerimi de anlatmak istiyorum. Tabii ki de İTÜ Çekirdek ilk kurulduğu zaman aslında bir startup eğitimi nedir, startup mentorluğu nedir, erken aşamada girişimciliğe yatırım yapmak nedir gibi aslında ekosistemi oluşturacak birçok şey yoktu. Yani bir mentor ayarlamak için gerçekten hani böyle saatlerimizi harcadığımız zamanlar olurdu. Zaten Hilal de o zaman bizimle çalışıyordu o da hatırlar. Gerçekten hani çok bakir çok şey bir alandı özellikle start-uplar hani bir şey yapalım ama nasıl yapalım, nereden başlayalım konusu vardı. Ancak ben yine de şunu çok önemli buluyorum çok hızlı bir sürede çok güzel bir ivme kazandığını düşünüyorum ekosistemin. O yüzden aslında 2011'leri, 2012'leri düşünecek olursak aslında böyle hakikatten böyle çok daha geri aşamada bir ekosistemden bahsederken şu an dünyayla yarışan işte İTÜ Çekirdek örneğin 2018 datalarıyla dünyada ilk 5'e giren üniversite kuluçkaları arasında yer alıyor. Aynı listede Kanada var, Hollanda var, Politecnico di Milano Üniversitesi var İtalya'da, İngiltere var. Bu listede ilk 5'te İTÜ Çekirdek o yüzden sonradan geldi ama gerçekten çok sağlam adımlarla gelen bir ekosistem var. İlk başta tabii ki de bu ekosistemi oluşturacak işte mentor nasıl olmalıdır, hadi bakalım bir mentor aslında oryantasyonları yapalım, mentorlerimizi eğitim diye ekosistem bayağı çalıştı. TÜBİTAK'ın da bu anlamda çok büyük katkıları oldu ardından tabii ki de tek tük olan yatırımcı sistemi uluslararası fonlarında ERBD bize gelmesiyle çok büyük bir canlılık kazandı. Son dönemde TÜBİTAK eliyle de kurulan 5 tane, TÜBİTAK eliyle de desteklenen 5 tane fon var siz de belki takip ediyorsunuzdur. Ardından 2013, 2014'lerden itibaren bankalar, kurumlar birçok finans kurumu, bankacılık kurumu, sigortacılık kurumu ve birçok kurumsal paydaş bu ekosisteme dâhil olmaya kendi kuluçkalarını, kendi mentorluk programlarını, kendi kurum içi faaliyetlerini desteklemeye başladılar. O yüzden şu an baktığımızda şu an İTÜ Çekirdekin yaşadığı bu macera aslında Türkiye ekosisteminin yaşadığı macerayı çok güzel yansıtıyor. Şu an İTÜ Çekirdekte 4 tane ana başlıkta sektörel çağrı var. Otomotiv alanında, sürdürülebilirlik alanında, akıllı kentler alanında, Insurtech alanlarında. Bütün işte bu kategorilerimizi destekleyen kurumsal

paydaşlarımız var, yani sponsorlar var. Bu sponsorlar aslında hibe mantığıyla değil de aslında bir VC mantığıyla girişimciye yatırım yapıyor. O yüzden bunu da çok önemli buluyorum. Mentor ağımız 500'ün üzerinde yılda 7000 adet mentorlük görüşmesi organize ediyoruz İTÜ Çekirdekte. Her yıl 500 tane girişimci ön kuluçka süreçlerimizden yararlanıyor. Şu ana kadar 890 tane startup sağlıklı bir şekilde mezun oldu İTÜ Çekirdekten ve 200 rakamında olan 200 tanesi de yatırım aldı. Alınan yatırım 250 milyon doların üzerinde. Tüm bu rakamlar Dilek Hocam, bize gerçekten ekosistemin geldiği noktanın hani sonradan olmasına rağmen gerçekten belki geç kalmamıza rağmen çok ivmeli ve çok koşar adımlarla, koşarak aslında Londra ne yapıyorsa, Berlin ekosistemi ne yapıyorsa, Tel Aviv ne yapıyorsa onları örnek alarak çok hızlı bir şekilde koştuğumu gösteriyor. Bir de ben son olarak belki Innagate Programımızdan da bahsedebilirim. Gerçekten işte biz dünya 5. si olduğumuz şeyde açıklanınca şöyle bir şeyle karşı karşıya kaldık ki gerçekten Türkiye'deki yatırım ekosistemi ne kadar canlı da olsa, ne kadar fazla fonda olsa ülkemizde bu yani dünyada gerçekten işte belki 1. olan kuluçkanın senede girişimcilerine yapılan yatırım 300 milyon dolar. Yani bizim gerçekten bu Türkiye içi ekosistemde kalırsak bu rakamlara ulaşamayacağımız çok aşikâr. O yüzden girişimcilerimizin uluslararasına satması, uluslararasına ürün erdirmesi, Türkiye'yle sınırlı kalmaması çok önemli. Şuna da çok inanıyoruz gerçekten İstanbul güzel bir hap olursa yani İstanbul'a nitelikli yatırımcı, nitelikli girişimciyi çekersek hem kendi girişimcilerimiz bundan çok iyi faydalanacak nasıl ki işte Insiders, Sekoya yatırım yapıyorsak sadece Insidera faydası olmuyor diğer bütün girişimcilerimizin faydasına oluyorsa yurt dışındaki fonlarla girişimcilerimizin buluşması lazım. O yüzden sadece ülkemize yerli ürünler değil de aslında globale ürünler yetiştirmek çok önemli. Covid dönemine de değinecek olursak Hocamızın belirttiği gibi biz yani şunu gördük ki aslında covid bir bir ay falan ne oluyor, ne yapıyoruz ki dedikten sonra bir ayın içerisinde falan hani e-kuluçka moduna geçmişti İTÜ Çekirdek ve zaten Fatih'in de ekleyecekleri olur. Birçok kuluçka, birçok program aslında dijitale hemen taşınmış oldu. Çünkü bunların altyapıları hazırды hepimizin elinde sadece her zaman offlineni daha tercih ediyorduk bütün kurumlar olarak. Şu an online da bunu yapabiliyoruz. Birçok girişimciyle görüştüğümde gerçekten hepsi diyor ki yani ben artık oturduğum yerden işte... Bir ürün geliştirerek yurtdışına satmayı birçok daha rahat beyinsel olarak dönüşümünü yaşadım ve çok güzel birer ikişer satış yapmaya başladım. O yüzden covid birçok sektörü belki de işte şuan çip krizi var dünyamızda, üretimle ilgili bazı gerçekten çıkmazlar yaşanıyor olabilir ama eğer yarattığımız ürün yerel çözüm değilse, dünyaya hitap eden bir ürünse, İngilizce yeterliliğiniz varsa, gerçekten işte kaliteli bir ürünse gerçekten ülkemizin mühendisliği iyi, gerçekten yazılımları mükemmel denecek ölçüde pazarlamayı da çok iyi yapabiliyorsak yurtdışına ürün satacak hale geliyoruz şu an oturduğumuz yerden. O yüzden bu dijital dönüşüm ve bu gerçekten mental dönüşümde yaşattığı için covid birçok şu an işte bir ay önce açıklanan bir haber var mesela bizim girişimcilerimizden Intelside 2018 girişimi çok iyi bir teknoloji New York based bir VC'den 25 milyon dolar yatırım aldı ve bunların arkası kesilmiyor. Bugün de yine 1 milyon dolara yakın yurtdışı girişimi alan bir girişimimiz vardı. Bu haberlerin arkası kesilmeyecek. O yüzden artık İstanbul gerçekten içinde yaşadığımız İstanbul girişimcilik açısından bakıldığında uluslararası bir merkez ve özellikle işte Insider gibi, Pet Games gibi, Yemek Sepeti gibi başarılar Trendyol gibi başarılar aslında hepimizi çok iyi yere taşıdı. Onlar iyi ki oldu ki biz de bizim girişimcilerimizde bizde kuluçka merkezler olarak uluslararası ne yapabilirizi düşünmeye başladık. Bunların hepsini ben çok önemli ve çok değerli katkılar olarak görüyorum. Çok teşekkürler.

Dilek Teker: Ben çok teşekkür ediyorum. Hem Türkiye'deki istatistikler hem de küresel istatistikler aslında girişimcilik ekosistemi özelinde pandeminin girişimcilik anlamında çok da geriye gitmediğini bize gösteriyor. Siz aslında kendi perspektifiniz de bunu değerlendirdiniz.

Selma Bahçivanoglu: Kesinlikle evet.

Dilek Teker: Tabii siz İstanbul'a vurgusu yaptınız. Panelin ilerleyen dakikalarında biraz Anadolu'daki girişimler hakkında da konuşacağız.

Selma Bahçivanoğlu: Muhakkak evet.

Dilek Teker: Hep şey gibi düşünüyoruz İstanbul bu işin ana merkeziymiş gibi düşünüyoruz, ama galiba oraya da bir el vermemiz gerekiyor. Bunu ilerleyen dakikalarda masaya yatırırız.

Selma Bahçivanoğlu: Evet, zaten Fatih'te belki hocam değinecektir yine. İstanbul, belki Silikon Vadisi gibi satış mantığıyla gelen girişimcilerimizin satış yaptığı yer olabilir. Ama her zaman AR-GE'nin Anadolu'da, diğer teknokentlerde, TEB'in yıllardır yapmaya çalıştığı zaten bu üretimlerin gene ülkemizin diğer yönetimlerinde kalabilir ama belki İstanbul iş mantığı olarak hani her zaman bu konumunu koruyacaktır ama gerçekten çok doğru bir noktaya temas ettiniz zaten Fatih'in de katkısı olacak bu konu da.

Dilek Teker: Evet, Fatih Bey'le de konuşacağız bunu. Tabii şey var her sektörde kümelenmeden bahsediyoruz dediğiniz çok kıymetli bir şey. Neden girişimcilikte bunları segmentlere ayırmayalım, farklı coğrafyalara bunları bölmeyelim? Bu tabii konuşulabilecek başka bir konu. Çok teşekkür ediyorum Sevgili Selma Bahçivanoğlu'na. Şimdi Doktor Arzu Girişken'le devam etmek istiyorum. Çünkü Selma Hanım İTÜ Çekirdek perspektifinde Türkiye'deki girişimcilik ekosisteminin son on yılı değerlendirdi. Geldiğimiz noktada çok aslında biz hepimiz görüyoruz ve inceliyoruz bunu ki olumlu bakıyor olmamız gereken bir durum. Elbette Türkiye istatistikleri sanki biraz yine de yani evet, olumlu gelişmelere doğru trend öne çıkıyor, ama globalde ne durumdayız? Şimdi, Doktor Arzu Girişken hem bir girişimci corpeEQ kurucusu. Benim de kişisel girişim alanı olarak çok ilgilendiğim bir şey bu onu da vurgulamak isterim. Hem akademisyen hem de Global Girişimcilik Networkün Yönetim Kurulu üyesi. Dolayısıyla GEN perspektifini de değerlendirdiğimizde Arzu Hocam, globaldeki istatistikler nereye doğru gidiyor? Türkiye'nin bunu yakalayabilmesi için ne gibi evrelere ihtiyacı var? Biraz bu konudaki görüşlerinizi paylaşır mısınız?

Arzu Girişken: Çok teşekkürler hocam, öncelikle çok değerli konuşmacılardan teknoparklar anlamında, teknokentler anlamında Selma Hanım'dan çok güzel bilgiler aldık. Sevgili Hilal aynı şekilde yapmaya çalıştıklarımızı çok güzel kısa sürede özetledi. Ben de bu noktada biraz aslında küresel pazarda bizim özellikle rekabet avantajlarımız üzerine ben değinmek istiyorum. Şimdi biz hep gelişen ekonomileri bu noktada konuşuyoruz, ama bir noktada ülkemizde bir de geleneksel ekonomiyi nasıl teknolojiyle entegre ederek geliştirebileceğimizi konuşmamız gerektiğini düşünüyoruz. Çünkü gelişen ekonomiler, gelişen yeni piyasalar yaratılan piyasalar üzerinden konuşurken bir de bizim aslında küreselde fırsat avantajımız 'competitive advantag'e dediğimiz olgu var rekabet avantajımız aslında. Hangi iş olursa olsun iş bir noktada teknoloji ve yazılım bu işlerin içerisine dokunabilecek. Bu noktada doğru kararları alabilmek adına eldeki verileri hızlı bir şekilde işleyen şirketler öne çıkacak. Volmartı hepimiz biliriz. Volmart dünyanın en büyük şirketlerinden bir tanesi küresele baktığımızda ve diğerlerinden çok daha başarılı olmasının kendi alanındakilerden başarılı olmasının en büyük nedenlerinden biri aslında teknolojiyi altyapısında iyi kurmasına bağlı. Ama şimdi Amazon uzun süredir onu challenge ediyor zorluyor hatta bazı noktalarda öne geçti. Bu iki şirketi ele alırsam mesela küreseldeki alt teknoloji alt yapısını iyi kurması aslında tek farklılık yarattıkları ana nokta ikisi arasında. Bu yüzden ben Türk şirketlerini de göz önüne aldığımızda küreseli de buna en öncelikli olarak böyle teknolojiyi konumlandırmamış şirketlerin küreselleşmede avantajları olmadığını. Bunun aslında konumlandırmamanın dezavantaj olduğunu düşünüyorum. Rekabet avantajı demiştim konuşmamın başında bu noktada da her ülkenin kendi gelişimini daha hızlı küreselde vurgulayabileceği bazı rekabet avantajları var. Mesela bizim tekstil, moda sektörü son yirmi, otuz senede fason üretimden başlayıp kendi markalarını

dünyada, globalde yaratan firmalar oldu. Mesela LC Waikiki, Koton gibi, Mavi gibi daha fason üretimden büyük markalara dönüşen girişimler oldu ki bu bence çok dikkat çekici. Bu bence büyük bir fırsat ki bunu teknoloji altyapısı kurarak Trendyol mesela daha moda anlamında Fast Fashion anlamında 2000'lerin başında bu kavram ortaya çıktı ve büyük bir pazardı. Mesela Trendyol sonuçta unicorn, decacornları konuştuğumuz dönemdeyiz ve işte bu fırsatları aslında çok güzel kullanan bir teknoloji şirketi ama moda ile başlamıştı aslında. İlk kuruluşunda trendi ol şeklinde hatta yola çıkmıştı. Daha sonra söylenişte trendyol daha yakın, daha hızlı rahat söylenebilen bir kavram olduğu için trendyola döndü bu iş. Fast Fashion mantığında ortaya çıkmış bir yapıydı. Inditex grubu İspanya'da mesela işte bu en iyi çıkan İspanya'dan çıkıp en iyi durumu yönetebilen yapı olarak ortaya çıktı. Bence online perakende dünyasının bölgesel ya da global kazananı bir Türk şirketi olabilir ki Trendyol da biz şimdi bunu görüyoruz, Hepsiburada da görüyoruz. Altyapıda bunlar var bir diğer örnek mobilya mesela. Mobilya sektörü küreselde bizim rekabet avantajımız olan bir sektör. Neden diyeceksiniz bu noktada mobilya? Çünkü 40, 60 milyar liralık senede yerli mobilya üretim pazarı var ülkemizde ve tüketimi neredeyse tamamına yakını yerli üretim. Çok fragmente bir tüketici topluluğu var mobilya sektöründe. Tüketiciye ulaşmak güç bu nedenle müşteriye ulaşırken bu güçlük aslında girişimciler için bir fırsat küresele dönüldüğünde. Keza otomotiv de böyle bir alan. Türkiye dünyanın en büyük otomotiv üreticilerinden otomobil, otobüs üreticilerinden bir tanesi Mercedes, Temsa gibi oyuncular var bu pazarda. Buradaki know-howı pazardaki aslında erişimi bunları eğer teknoloji altyapısıyla kurgulayabilse girişimciler bunun gibi birçok gelenekselde artık o kadar dedim işte konuşmamın en başında gelişen ekonomilere farklılık ararken gelenekseli de teknolojiyle harmanlayabilirse küreselde doğru ihtiyaçları, boşlukları bulabilirse girişimciler çok büyük bir pazar var. Şimdi, açık var daha doğrusu gap var burada. Bir de şey dedik hani istatistiklere değinelim demiştik. Küresel girişimcilik araştırmaları yapan Startup Genome ve Küresel Girişimcilik Ağı "2021 Küresel Startup Ekosistemleri Raporu"nu yayınladı. 140 girişimcilik ekosisteminde bu rapor yani ülke olarak ele alındı ve bu noktada Türkiye 15. sırada yer aldı. Şimdi, 15. sırada yer alırken burada aslında hani Anadolu'daki gerçekten ben de Antep'te gittiğim Girişimcilik Startup Anatolia'da olsun, farklı Anadolu illerini geziyoruz ekiplerle yani neler yapılıyor, teknokentlerde neler yapılıyor? Çok inanılmaz yaratıcı fikirler var çünkü ihtiyacı doğru tanımlayabilen, analiz edebilen girişimci adayları var. Bu noktada aslında değer yaratma anlamında evet Anadolu'da bir kaynak var ama İstanbul'u bu raporda baz almışlar. Biraz daha Silikon Vadisi mantığında diyebilirim belki de. İstanbul, son 2,5 yıl içerisinde 181 milyon doları erken aşama fonlama olmak üzere toplamda 4 milyar dolarlık ekosistem yarattı ve bu ekosistem aslında ve oyun, yapay zeka, büyük veri ve veri analitiği sektörleri, yetenek, destek kaynakları ve startup etkinlikleri. Bugün de bizim gerçekleştirdiğimi Global Girişimcilik Haftası sürecinde gerçekleştirmeye çalıştığımız etkinlikler gibi etkinlikler açısına da öne çıktı. Bu raporda bazı tespitler yapıldı. Mesela yetenek istihdamı bence ülkemizin global anlamda en büyük rekabet avantajlarından biri insan faktörü. Bizim yazılımcılarımız gerçekten çok başarılı. Bizim genç nüfusumuz çok fazla. Doğal olarak insan gücü, çalışan gücü istihdam ve yetenek bakımından çok öndeyiz birçok ülkeye göre küreselde doğru konumlandırabilirsek. "Yetenek istihdamı" klasmanında ilk 10 Avrupa ekosistemi içerisinde yer aldı İstanbul bazlı olarak baktığımızda. Fonlama miktarına bağlı olarak startupların "performans"ı ölçüldüğünde ilk 20 Avrupa ekosistemi içerisinde yer aldı. Erken aşama yenilikçi fikirler konumlanması ve yatırımcı aktivitelerini aslında "finansman erişimi" bakımından da yine ilk 20 küresel yükselen ekosistemi içerisinde yer aldı. Aynı zamanda "yetenek & deneyim" dediğim gibi istihdam, yetenek faktörü, insan gücü uzun vadeli eğilimler ve aslında yeteneğin kalıcılığının ölçülmesi bakımından da yine ilk 20 küresel yükselen ekosistem, gelişen ekonomisi içerisinde yer aldı ve aslında patent temelli bu teknokentleri, teknoparkları çok ilgilendiriyor. Patent temelli inovasyonu ölçen "bilgi" klasmanında ilk 30 Avrupa ekosistemi içerisinde yer aldı ve bu noktada da aslında ülkemizin hani tam zamanı diye yola çıktık bu yıl gerçekten tam zamanı. Çünkü pandemi

bizi bir durdurur gibi oldu dedik ama aslında pandemi de evet birçok fiziksel işyeri çok zorluklar yaşadı. Ne yazık ki bazen ekonomideki her ülkede bu yaşandı ekonomilerde dengesizlikler oldu çünkü beklenmedik bir durum yaşandı, olağanüstü bir durum yaşandı. Fakat birçok dijital, teknoloji girişimi de bu zamanlarda ortaya çıktı. Şimdi doğal olarak şu anda biz decacornları, unicornları unicorn bizim için hayal gibiydi. Yani 1 milyar dolar üzeri fonlama alacak bir Türk girişimi hayaldi. Hepimiz o gün asın bayrakları şekline geldik ilk unicornumuzda ve bir süre sonra daha buna alışmadan decacorn demeye başladık. Bu sefer decacorn ne diye araştırır hale geldik. Çünkü unicorn kısmında kalmıştık biz hani decacorn yoktu aklımızda, planda yoktu. Planda yokken bu da geldi. Bu sefer daha da büyük heyecan oldu. Bu yüzden küresel anlamda rekabet avantajımız çok fazla. Bu saydığım iki, üç geleneksel dediğimiz belki de hani girişimci adaylarının “Ya teknoloji güzel, oyun, yapay zeka bu alanlarda iş var” derken aslında bu gelenekseli de doğru harmanlayabilirlerse Türkiye bir derya deniz girişimcilik anlamında ve gerçekten şimdi tam zamanı diyebiliriz. Ben çok teşekkür ediyorum.

Dilek Teker: Ben çok teşekkür ediyorum çok motivasyon dolu bir konuşmayı gençler açısından. Girişimciye, gelişimciye yönlendirecek, yüreklendirecek bir konuşmayı. Türkiye'nin perspektifi ve rekabet üstünlüğüne değindiniz, çok teşekkür ediyorum. Biz hep gençlerimize Işık Üniversitesinde de söylüyoruz korkmayın, ama tabii girişimcilik korkulacak bir alanmış gibi geliyor. Çünkü işin ucunda finansa erişmenin zorluğu var, kendini ifade edebilme gücü var, acaba tutar mı benim bu girişimim durumu var. Bir de hep kendi aramızda konuşuyoruz galiba aileler gençlerin sabah 9 akşam 5 mesai kavramında çalışmasını istiyorlar. Bir de aile faktörü var. Kendi aramızda gençlerle de konuştuğumuzda ama bence bu gerçekten çok net bir kariyer yönü olabilir diye düşünüyorum, çok teşekkür ediyorum.

Arzu Girişken: Girişimcilik zaten belirsizlik dünyası aslında o belirsizlikle mücadele edebilen buna hem psikolojik olarak yani mental olarak hem de iş gücü olarak yönetebilen, dayanabilen kişilerin aslında o ekosistemde bir noktada yer alması gerekiyor. Ben o yüzden girişimcilik fikri olabilir gençlerin ama her şeyden önce bir de ben hazır mıyım, ben bunu yönetebilir, yapabilir miyim diye de sorması gerektiğini düşünüyorum. Yani her şey güllük gülistanlık değil bazen kan ve gözyaşı da çok fazla oluyor. Günün sonunda amaç elbette o ekosistemde her yeri güllük gülistanlık verimli, üretken hale getirebilmek ama dediğiniz gibi hocam çok teşekkür ediyorum.

Dilek Teker: O kan ve gözyaşı bazen değil çoğu zaman öyle gidiyordur diye tahmin ediyorum. Dolayısıyla dirayetli gençlerimiz elbette bu ekosistemde yerlerini alacaklardır karar verdikleri sürece. Çok teşekkür ediyorum. Ben şimdi buradan KADİGER Yönetim Üyesi Selen Erdeniz'le devam etmek isterim. KADİGER'in yani kadın girişimcileri kadınları iş hayatına kazandırma ve girişimlerini desteklemenin haricinde genç KADİGER kapsamında gençlerin bu ekosisteme katkıda bulunmaları için çok çalışmaları, projeleri olduğunu ben biliyorum. Zaten KADİGER'i çok aktif olarak takip ediyoruz. Ben, Selen Hanım sizden KADİGER, genç KADİGER tarafında bizim de hedef kitlemiz olan bizi dinleyen, takip eden gençler özelinde sunduğunuz olanaklardan ve fırsatlardan bahsetmenizi rica edebilir miyim?

Selen Erdeniz: Herkese Merhabalar, Dikel Hocam çok teşekkür ederim hem davetiniz için hem de herkese tekrar çok teşekkür ediyorum. Ben Selen Erdeniz KADİGER Yönetim Kurulu Üyesiyim. Hızlıca sizlere bir sunumda açacağım. KADİGER'in yaptığı projelerin bazılarında en azından Dilek Hocamın da dediği gibi gençlik tarafıyla ilgili paylaşmak isteyeceğim, ama şu an çok mutlu oldum hem Hilal Hanım'ın hem Arzu Hanım'ın hem Selma Hanım'ın paylaştığı şeyler çok umut verici, motive edici kendime notlar aldım hızlıca. Hilal Hanım'ın paylaştığı etkinliklerinizi, bugünkü etkinliklerinizi şimdi eş zamanlı paylaştık genç networkümüzde genç KADİGER networkümüzde

akşamki etkinliğinizi. Arzu Hanım'dan notlar aldım; geleneksel ekonomi ve gelişen ekonomiyi bir araya getirme kısmı hakikatten biz de çok karşılıyoruz. Kadın girişimcilerimizde üretken olan üretim yapan birçok girişimcimiz var ve onların o dijitali içine sokma konusunda desteklere ihtiyacı, yol haritasına ihtiyaçları oluyor aslında açıkçası birçok şey var ortaya çıkan üretim. İTÜ'nün de ilk 5'e girmesi gururu verici çok mutlu oldum tekrar herkesi tebrik ediyorum. Hızlıca ben buradan sunumu açmaya çalışacağım. Umarım bir aksilik yapmazsam deyip o sırada da yapamadım mı acaba?

Dilek Teker: Selen Hanım paylaşım yetkiniz olması lazım. Ekran paylaştan sunum yapacağınızı bildiğim için,

Ezgi Erel: Paylaşım yetkisi var Selen Hanım'ın Dilek Hocam,

Dilek Teker: Tamam, biliyorum.

Selen Erdeniz: Aslında olması gerekiyor ama olamazsa önemli değil bir saniye bir sefer daha deniyorum. Sanırım gelmiş olması lazım.

Anonim: Görebiliyoruz evet,

Selen Erdeniz: Tekrardan Merhabalar, KADİGER' den hızlıca paylaşacağım. Genel olarak herkes biliyordur; Kadın Girişimci Derneği ve İstanbul merkezli ve 392 üyesi olan 2002 yılında kurulmuş bir dernek. Bizim amacımız kadının aslında hayatın her alanında sesinin daha çok duyulması, daha fazla yerde görünüyorsa olması, iş hayatında olması, sosyal, ekonomik, politik alanlarda kadını daha fazla görebilmek. Ana hedefimiz ve bunun doğrultusunda tabii ki de kadının istihdam oranının artması bizim hayalimiz, hedeflerimiz ve tüm projelerimizi bu yönde devam ettirmeye çalışıyoruz. Burada bir, iki rakamdan paylaşmak bahsetmek gerekirse özellikle 32 milyon 193 bin çalışma yaşındaki kadın nüfusu var. Biraz rakamlardan bahsedelim demiştik. İşgücündeki kadın sayısı 10 milyon civarı burada çalışan kadın 9 milyon ve işsiz kadın sayısı da 1 milyon. Burada da rakamlarda da gözüktüğü gibi kat edeceğimiz oldukça fazla yol var aslında. Hizmet sektöründe, inşaat sektöründe, tarım sanayi sektöründe bu kadınlar çalışıyor ama 5 milyon kadarı da ağırlıklı olarak hizmet sektöründe var. Özellikle rakamların böyle artık altını çizmek istiyoruz biz KADİGER olarak her paylaşımımızda. İşgücüne katılmayan 21.8 milyon bir kadın gücü var yani orda bir cevher var ve biz bunu kullanmalıyız. Çünkü bu aslında kadının kendisine sonra ailesine sonra toplumun, etrafına, tüm ülkeye ve daha sonra da tüm dünyaya katma değer katan bir durum. Kadınların yolundaki engellere bakıldığında en başta eğitim çıkıyor. Çünkü eğitim seviyesi arttıkça işgücüne katılım oranı da artıyor yapılan çalışmalarda bunu görüyoruz. Yani yüksek öğrenim mezunu kadınlara bakıldığında %66'sı iş gücüne katılırken örneğin okur-yazar olmayan kadınların bu %12'lere düşüyor dolayısıyla eğitim bizim bu anlamda ilk önceliğimiz. Tepe pozisyondaki kadınlara baktığımızda %17'leri görüyoruz Yönetim Kurulundaki Kadın Türkiye raporunda. Kadın erkek ücret eşitsizliğine bakıldığında %15 civarında. 2025 yılına kadar istihdamda tam olarak cinsiyet eşitliği sağlanabilirse dünya ekonomisine 28 trilyon dolar bir ek katkı sağlanabiliyor. Bu da 2015 Mackenzie çalışmasından dolayısıyla da G20 liderleri bu anlamda söz verdiler ve 2015 yılına kadar 100 milyon kadın istihdama katma sözü verdiler. Biz de KADİGER olarak bu anlamda kendi hedeflerimizi belirledik tabii ki istihdamdaki artışları sağlayabilmek adına. Çünkü görüyoruz ki kadının %7'lik istihdama katılması bile yoksullukta %15 azalmaya azalma sağlıyor. Türkiye'de de kadınlar erkekler ekonomiyeye eşit katılırsa da gayrisafi millî hasıla da %30'luk daha fazla bir artış sağlanmış oluyor. Dolayısıyla sürdürülebilir bir kalkınma ve refah artışı için anahtar kadınların ekonomiyeye daha fazla katılması tabii ki. Burada hepimizin bildiği gibi birçok zorluklarla karşılıyor kadınlar yani toplumsal, kültürel normlar, finansal erişime ulaşmaktaki sıkıntı. Kadın girişimcilerle sohbet

ettiğimizde yola çıkmakta zor karar verdiklerinde en çok ne takılıyor dediğimizde finansal erişime ulaşım her zaman ilk konu başlıklarından oluyor onlar için çok önemli. Eğitim ve olanak eksiklikleri, network eksiklikleri olabiliyor, çocuk bakım hatta burada yaşlı bakımını da ben eklemek istiyorum bu çok önemli. Karar verme mekanizmalarında kadının az olması, rol model eksikliği gibi birçok noktada onları zorlayan konular var. Pandemide de bunu gözlemledik hani son yıllarda kadın istihdamında artış sağlamıştık, ama maalesef pandemi döneminde gene her zorlukta olduğu gibi kadınlar daha çok etkilendiler. Çocuk bakımı gibi, büyük bakımı gibi konularında onların üzerine binmesiyle hem evde çalışıp hem ev işi hem çocuk bakımıyla birlikte iş hayatından ayrılma kararı alan kadınlarla karşılaştık maalesef pandemi döneminde. Kimisi bakımevine götürüyordu, yuvaya götürüyordu götürüyor çocuğunu ya da aile büyüklerinden destek alıyordu ama pandemiden dolayı bundan da feragat etmek zorunda kaldılar muhtemelen. Dolayısıyla pandemide kadınlar bu anlamda maalesef daha fazla etkilendi. Biz bu zorlukları yenmek için neler yapıyoruz aslında dediğimizde biraz hızlıca onlara geçmek istiyorum. KADİGER aslında bu zorluklar doğrultusunda kendi çalışma sistemini kurgulamış bir dernek. 7 farklı strateji grubumuz var ve yönetim kurulumuz ve üyelerimiz bu gruplarda aktif olarak çalışıyorlar. İşte finansa erişim için ayrı bir grup çalışırken gençlikle ilgili gençlik strateji grubu ve eğitimlerle ilgili ayrı bir grup çalışıyor. Ben de mesela o grubun üyesiyim. Dolayısıyla biz neler yapıyoruz projelerimize baktığımızda (slaytım mı dondu, sizde bir görüntü var mı?)

Hilal Gerçek: Yok programları gördük sonra kayboldu. Şimdi geldi.

Selen Erdeniz: Şimdi bir şey geldi sanırım KADİGER Pusula öncelikle burada sizinle paylaşabileceğimiz bir platformumuz bizim www.kadigerpusula.org burada yaklaşık minimum 100 video var, eğitim içeriği var. Hepsi alanında çok başarılı ve gönüllü olarak bize destek veren eğitimlerimiz var. Ticaretten pazarlamaya CD oluşumu gibi birçok alanda farklı içerikler burada görebiliyoruz ve kayıtları da ücretsiz. (Bu sunumla ilgili sıkıntı yaşıyorum ama biraz yavaş yavaş geliyor galiba evet) Dijitalleşme, dış ticaret gibi onun haricinde İşimi Kuruyorum Eğitimlerimiz var. Bunlar normalde pandemi öncesi ilk bahsettiğim platform online bir platform herkes girebilir ve kesinlikle tavsiye ediyoruz, çok faydalanılacak eğitim içerikleri var ve her an biz bunları güncelliyoruz yeni eğitim içeriklerimizi de oraya yüklüyoruz. Diğer taraftan İşimi Kuruyorum Eğitimleri uzun zamandır devam ettirdiğimiz eğitimler fikri olan, girişimi olan, işini kurmak isteyen kadınların 3 gün boyunca yoğun bir şekilde aldıkları bir eğitim. Normalde fiziki olarak yaptığımız bir eğitimdi pandemiyle birlikte biz de online'a döndürdük ve bu noktada da tabii ki katılımcı sayımızda arttırma fırsatı sağladı bize kişi sayısı anlamında. Yani ilanı verdiğimizde ilk iki gün içerisinde kontenjanlar genellikle bu eğitimde doluyor. Çok verimli olduğunun geri bildirimlerini alıyoruz. Evet, yılda 3-4 kez gerçekleştiriyoruz. Bunun sonrasında bir ileri sayfayı geliştirmek istedik aslında Girişimcilikte Ustalık Eğitimlerini sonrasında planladık. Bu da yaklaşık 1.5-2 yıldır bizim organize ettiğimiz yine online da olan eğitimler. Burada da minimum 3 yıllık bir yani 2 ve 3 yıl üzerinde girişimleri olan kişilere ulaşmaya çalışıyoruz ki evet ben şirketimi kurdum ama buradan sonra hâlâ tabii ki de hep yani kurduğun devam ediyorsa her an ihtiyacımız var desteğe, her türlü bilgiye. Dolayısıyla bir tık ileri de neler yapabilirim, kendimi nasıl geliştirebilirim, şirketimi nasıl büyütebilirim konularına değinmek istediğimiz örnek veriyorum sosyal medyadan blockchain'e, yurtdışı ihracat, ithalat dış ticaretle ilgili bilgilere kadar birçok farklı alanda eğitimlerimizin de alanında çok yetkin olduğu bir eğitim gerçekleştiriyoruz. Şimdi size özellikle gençlere bu bahsettiğim platformlara hepsine gençlerimiz girebilir ve faydalanabilir. Geleceğin Kadın Liderleri Eğitimimizden hızlıca bahsetmek isterim. Bütün eğitimlerimiz çok kıymetli ama hep böyle KADİGER olarak kalbimizde bir eğitimimiz. Çünkü özellikle direkt yeni mezun üniversite öğrencilerimiz ya da son sınıf öğrencilerimizi hedef aldığımız ve 11. yılında olduğumuz geçen sene 10. yılını kutladığımız uzun soluklu sürdürülebilir bir projemiz ve çok değer veriyoruz. Bu bizim 4

gün boyunca eğitim verdiğimiz bir platform. Son pandemiden beridir online'a döndük daha öncesinde farklı şehirlerde bir araya geliyorduk. Yani İstanbul'la başlayan bir yolculuktan ama Adana'dan tutun Trabzon'a kadar birçok farklı şehirde biz bu eğitimlerimizi farklı şekillerde organize ettik. Bu 4 günü genç kadınlarımızla birlikte otelde birlikte kalarak hep geçiriyorduk ki eğitim harici de onlardan gelen geri bildirimlerde de şunu gözlemledik her zaman iletişime ve netwerke ve sohbet etmeye ihtiyaçları var aslında fikir danışmaya, akıllarındaki paylaşıma ihtiyacı var. Dolayısıyla biz birazcık her yıl bu eğitimle ilgili formatlarımızda aslında sevgili gençlerimizden gelen geri bildirimlerle dönüşüyor ve gelişiyor. Fakat pandemi araya girince de online'a döndük. Evet, bunda gönlümüz tabii ki de şeyde bir arada olmakta elbette çok başka şeyler yaşıyoruz orada biz. O zamanda 100 küsur kadına, genç kadına ulaşıyorken şu an online'da normalde 250 kadına ulaşıyoruz bir eğitim sürecinde dolayısıyla bu bizim için çok değerli. Burada da gene kişisel gelişimden teknolojiye, kendi CV iş görüşmeleri yapmaya, mülakatlar simülasyonlar, workshop çalışmaları örneğin bu sene içerik olarak yeni şeyler kattık ve workshop çalışmaları ekledik, proje yönetimi ekledik ve bu arkadaşlar hiçbiri birbirini tanıyamıyorken gruplara bölüşülüp 3 gün esnasında bir proje sundular bize eğitimin sonunda ve inanamazsınız yani biz böyle hani sadece biraz sohbet edecekler ve bize projeyi anlatacaklar zannettik ama hepsinden muhteşem ayrı ayrı sunumlar dinledik zaman yetmedi. Tekrar bizimle iletişime geçip sunumlarını ilettiler. Dolayısıyla herkes çok gurur verici bir yıl geçirdik. Toplamda 11 senede 14500 başvuru aldık diye düşünebilirsiniz. Bir de bu arada şöyle düşünün başvuruların hepsi CV'le başvuruyor. Önce CV elemesinden geçiyorlar, daha sonra yüz yüze ya da video mülakatlarından geçiyorlar. Yani 7000 kişi video mülakatından geçti ve şu an aktif olarak 1250 tane GKL mezunumuz var. Dolayısıyla bu mezunlarımız da şu an bu eğitimin sonucunda biz onları bırakmıyoruz halen daha iletişim halinde kalıyoruz. Aktif bir şekilde onlarla büyük bir havuzumuz var. Bu havuz iletişim halinde aktif olarak. Eğitimler bittikten sonra onlarla sonrasında iletişimimizi devam ettirerek farklı gene eğitim içerikleri onlara yıl içerisinde sunma şansımız oluyor, mentorluk programları sunma şansımız oluyor. Birçok farklı proje paydaşlarımız var uluslararası kurumsal firmalarla çalışıyoruz biliyorsunuz. Dolayısıyla onlarla geliştirdiğimiz mentorluk projelerinde o firmalarda çalışan kişilerin onlarla match edip bir mentorluk almalarını sağlıyoruz. Böylece yeni mezun olup iş hayatına girerken onlara biraz daha kendilerine güvenmelerini, detaylarda nasıl hareket edeceklerini, iş hayatıyla ilgili kaygılarını ve onlardan alacağı yönlendirmelerle daha güvenli bir yolculuğa çıkmalarını sağlamak için elimizden geleni yapıyoruz. Ayrıca da bu bahsettiğimiz büyük havuzun içinde kendi içlerinde de bir mentorluk sistemimiz var. Yani 5 sene önce mezun olmuş bir GKL mezunumuz şu an Coca-Cola da big data analizi yapıyor muhtemelen. Hepsi de böyle çok iyi yerlere girip başarı hikâyeleri yazıyorlar. Dolayısıyla bu arkadaşlarımızı yeni GKL mezunlarımızla bir araya getirerek onlardan da destek almalarını sağlıyoruz. Onun haricinde sektörel sohbetler yapıyoruz, biz bize sohbetler yapıyoruz. Yurtdışındaki GKL'lerimizi bir araya getirip onlarla bir panel organize ediyoruz ki yurt dışına gitmeye cesaret edemeyen gençlerimiz onları dinlesin, evet zorluklar var ama ben de yaptım, ben de buradayım bu zorluklarla savaştım ve devam ediyorum diyebilisin diye. Düş Ortağım Projemiz var. Bu da online bir platform lütfen incelesinler. Bu bahsetmiş olduğum GKL eğitim sürecinin içerisinde kullanmış olduğumuz, paylaşmış olduğumuz bütün eğitim içerikleri dusortagim.com'da mevcut. Burası da güncel bir şekilde aktif olup takip edilip devam ettiriliyor. Buradaki platform da en az 65-67 video içeriğimiz var ve bunların hepsini takip edebilirler. Ücretsiz ve eğitimlerin serisini bir seferde bitirmek zorunda değiller ne zaman uygun olursalar o şekilde takip edebiliyorlar. Duygusal zekâdan okul hayatına iş hayatına geçiş gibi birçok konu var. I Am Remarkable adında bir projemiz var. Bu da Google'la yaptığımız bir proje ve workshoplar bunlar aslında 5 kişilik gruplardan oluşan. Herhangi bir yaş sınırlaması yok. Gençten yaşlıya her türlü kitleye ulaşabiliyoruz. Buradaki tek ama tek hedefimiz kadınların bir araya gelip bu workshoplar da kendilerini anlatmaları, kendilerinden bahsetmeleri, kendi başarı hikâyelerini

anlatmaları. Çünkü bu kadınların hepsinin içinde hayatlarında yaşadıkları günde mutlaka bir başarı hikâyesi var. Bunu anlatması, dile dökmesi, kendisini dile getirmesi ve kendine güvenmesi, ben buradayım demesi aslında bu projenin tek hedefi ve workshoplarımızı sürekli duyuyoruz. Sosyal medyadan bizi takip edin lütfen. Her katılan daha sonra da kendi etrafındaki diğer kadınlara bunları aktarıyor ve etkileşime geçiyor dolayısıyla bu bir kartopu gibi büyüyen harika bir proje bir yandan da. İş'te Balans gibi projelerimiz orda burada da daha çok erkek ağırlıklı sektörlerde kadınların da o sektörlerde istihdam edilmesini yönlendirmek için gerçekleştirdiğimiz bir projeydi. Biz KADİGER olarak bu projeleri yapıyoruz ve bunun gibi birçok projeyi yapıyoruz, ama her zaman şunu dile getiriyoruz ki sadece proje değil aslında kendimiz bireysel olarak da her zaman bir şeyler yapabiliriz. Girişimci kadınları yüreklendirebiliriz. Biz kadınlar ve kadınların yanında olmayı tercih eden sevgili erkekler her zaman sizlere de çok ihtiyacımız var. Dolayısıyla burada kadınları yüreklendirmek, girişimci kadınların yanında olmak, destekçisi olmak, kadının kadını desteklemesi, kadından alarak bu ekonominin büyüyeceğine biz her zaman şunu söyleriz, mottolarımızdan bir tanesi “Kadından al ülkemiz büyüsün ekonomimiz genişlesin” Birbirimize yol göstermek, destek olmak, kız kardeşlik ağları kurmak ve var olanların içine dâhil olmak. Sosyal projelerde, sivil toplum örgütlerinde gönüllü olmak bunlar her zaman yapabileceğimiz şeyler. Çalıştığımız şirketlerde fırsat eşitliği konusuna dikkat etmek ve dikkati oraya çekmek ve sorgulamak ve tabii ki de kendimiz girişimci olduğumuz da bu konuya hassasiyet göstermek kendi ekibimizde çalışan arkadaşlarımıza. Ben şahsım adına fırsat eşitliğinde ayrı bir de pozitif ayrımcılık da yapıyorum. Bunu da buradan söylemem gerekiyor kadınlara. Dolayısıyla bu noktalarda her zaman hepimizin yapabileceği şeyler var bunu da unutmamalıyız. Bizi sosyal medyada birçok noktalarda ulaşabilirler. Genç KADİGER olarak LinkedIn, Twitter, Facebook ve Youtube da varız. Lütfen takip etsinler. KADİGER’le ilgili, bütün bu projelerle ilgili her türlü sorunuzu ofise yönlendirebilirsiniz kadiger@kadiger.org mail adresinden ve sosyal medyadaki ağlarımızdaki formlarımızdan bize ulaşabilirsiniz. Çok teşekkür ediyorum.

Dilek Teker: Ben de çok teşekkür ediyorum Sevgili Selen Erdeniz KADİGER Yönetim Kurulu üyesi. Çok keyifli bir sunumdu bizim için. Tabii, kadın istatistiklerine baktığımızda hani her sektörde aslında içler acısı bir durumda. Bu sadece Türkiye’de böyle değil küresel istatistiklere baktığımızda da aslında erkek egemen sektörler görebiliyoruz. Tabii, girişimcilik ekosistemine baktığımızda da masanın her iki tarafını birden değerlendirdiğimizde hem girişimci tarafında kadın oranı düşük hem melek yatırımcı ya da yatırımcı ağlarındaki kadın oranı daha düşük dolayısıyla burada da bir erkek hegemonyası görebiliyoruz. Umuyoruz tabii ki sadece ummakla kalmıyoruz elbette biz akademik olarak bunları çalışıyoruz aynı zamanda ve farkındalık yaratmaya da çalışıyoruz, ama kadın oranlarının her anlamda yukarıya doğru çıkarılması çok önemli ülke ekonomisi açısından da Selen Hanım’ın vurguladığı gibi. Bu arada bir şey daha söylemek isterim. Bu KADİGER Pusula projesinde Işık Üniversitesi logosunu görmüş olabilirsiniz. Biz üniversite olarak KADİGER’in bu projesinde destek vermiştik ve çok büyük bir keyifle yapmıştık.

Selen Erdeniz: Çok teşekkür ediyorum ben heyecanla Dilek Hocam sözünüzü de böldüm kusura bakmayın. O sırada slaytları düzeltirken notumu iletmeyi atladım. Tabii ki sizler olmasanız o proje yani... Çok büyük emeğiniz var, her zaman bizim en büyük destekçilerimizdensiniz sağ olun var olun.

Dilek Teker: Her zaman, her zaman öyle olmaya devam edeceğiz sadece bunu söylemek için bu araya girmek istedim. Çok keyifliydi bizim için, hiç yük olmadı zaten girişimcilik kendi içerisinde çok keyifli bir mecra. Ben de iki ya da üç modül hatırladığım kadarıyla eğitim notları hazırladığım gibi bir de bizim radyo-televizyon bölümünün stüdyolarına girip çekimler de yapmıştık. Çok eğlenceli, değişik, keyifli bir tecrübeydi hepimiz için her zaman tekrarını yapabiliriz onu da vurgulamış olayım.

Selen Erdeniz: Çok teşekkürler Dilek Hocam sağ olun.

Dilek Teker: Çok teşekkür ediyoruz. Ben buradan tam da kadın istatistiklerinin düşük olduğundan bahsederken en son konuşmacımız Sevgili Fatih Canan Bey'e gelmek istiyorum. Biraz pozitif ayrımcılık yapmışım gibi düşünüyor olabilirsiniz sizi sona alarak ama aslında öyle değil. Konu icabıyla biraz akışı o şekilde planladım. Fatih Bey, TEB Girişim Bankacılığı müdürü. Aslında TİM-TEB Girişim Evleriyle de ilgileniyor. Şimdi demin İTÜ Çekirdekte de konuştuğumuzda Selma Hanım'ın da vurguladığı gibi ki sizinle de daha önce sohbetlerimizde bundan bahsetmiştik sanki girişimcilik ekosistemi Türkiye'de İstanbul özelinde yürüyor gibi görünüyor ama aslında Anadolu'da da çok büyük bir potansiyel olduğunu biz burada görüyoruz. Dolayısıyla biraz bu konu hakkında görüşlerinizi söyleyebilir misiniz? Yani Anadolu'dan bu girişimlerin İstanbul'a mı gelmesi gerekiyor büyüyebilmeleri için ya da onlara ne gibi fırsatlar sunuyor olmamız lazım? Biraz kendi perspektifinizde bunu değerlendirir misiniz?

Fatih Canan: Tabii, Dilek Hocam öncelikle çok teşekkür ediyorum nazik davetiniz için. Biraz kalabalık bir ortamda çalışıyorum arkadan sesler gelebilir kusura bakmayın şimdiden. Şöyle tabii biraz şey gibi aslında hepimiz İstanbulluyuz ama bir noktadan bakınca hiçbirimiz İstanbullu değiliz yani biraz girişim ekosistemi de öyle. Aslında İstanbul'da gördüğümüz birçok şirket, birçok girişimci belki Anadolu'dan göçmüş gelmiş ve ilk adımlarını belki Anadolu'da atmış girişimler ama İstanbul'da yıldızı parladığı için biz onu zannediyoruz ki İstanbul'da çıkmış bir girişim. Şöyle bakıyoruz ona geçmeden önce bir şey söylemek istiyorum çünkü kadınlarla ilgili bir şey söylemek isterim. Bizim girişim evlerimizde bugüne kadar 1300'e yakın teknoloji şirketini biz mezun ettik tabiri caizse. Bunun yaklaşık 150-160 tanesi kadın kurucu ortaklığı veya kadın hakim ortaklığı şirketlerdi. Hani o yüzden %11-12 rakamlarına tekabül ettiğini söyleyebilirim. Zaten Türkiye'de genel istatistiklerin bu rakamlarda olduğunu düşünüyoruz. En sonuyla kadınlara özel bir program şimdi başlattık kadın girişimcilik programı. Burada 40 tane kadının teknoloji şirketinde şu anda bir programda misafir ediyoruz ki bu bence çok önemli bir iş. Tabii bunun içerisinde İTÜ'den gelen sermayenin desteklemiş olduğu birçok şirkette bulunuyor veya TÜBİTAK Kosgeb destekli iyi kadın girişimcilerimiz de var. Anadolu'ya geçince aslında Anadolu'daki girişimcilik şöyle bakmak lazım tabii Türkiye girişimcilik ekosistemi girişimiyle doğru şekilde yorumlamak gerekir diye düşünüyorum. Selma zaten biraz bahsetti aslında 2009 bence Türkiye için tekno gelişim ve sermaye desteğinin kurulmasıyla beraber önemli bir başlangıçtı. 2010'dan sonra zaten tekno girişimler ki o destekle beraber hayata geçtiler. 2013 yılında TÜBİTAK bu destekleri verdi biliyorsunuz ve 2013 yılında biz de Girişim Evi'ni kurduğumuzdaki ilkini İstanbul'da kurduk. Çünkü o zaman gerçekten bırakın Anadolu'yu İstanbul'da bile zaten elle sayılır derecede az sayıda oyuncu vardı. 2013 yılında biz İstanbul'da kurulduktan sonra yalnız şunu yapmaya karar verdik. Teknoparklarla iş birliği yapıp Anadolu'ya geçeceğiz Anadolu'daki firmaları destekleyeceğiz noktasındaydık ve 2015 yılında da bu misyonumuzla beraber aslında Türkiye İhraçlar Meclisi bize ortak oldu bu işle ilgili ve TİM-TEB Girişim Evi adıyla toplam 17 faaliyet gösteren bir yapıya ulaştık. İşte bunun içerisinde Denizli, Mersin, Antep, Bursa, Erzurum, Trabzon, Edirne gibi illerde biz yer almaya çalıştık. Tabii, burada zaten biliyorsunuz teknoparklar var halihazırda. Teknoparklar içerisinde firmalar var. Firmaların bir kısmı akademisyenlerin kurmuş olduğu, hocalarımızın kurmuş olduğu girişimler bir kısmı oradaki üniversite öğrencilerinin mezun olduktan sonra eğer oralıysa veya orada kalmayı tercih ettiyse orada kurduğu şirketler. Baktığınız zaman genel itibarıyla sonuca bakarsanız çok iyi şirketler var. Bugün sadece İstanbul'u konuşuyor, Ankara'yı konuşuyor gibi gözüüksek de görünse de böyle çok ismini belki bilmediğimiz fakat orada yerelde veya globalde çok iyi iş yapan şirketlerimiz var. Mesela Denizli'ye baktığımızda akıllı tahta üreticisi var ve şu anda Türkiye'deki hemen hemen birçok özel okulda ürünü kullanılıyor ama siz bu firmayı firma ismiyle tanıyorsunuz veya Antep'e gittiğinizde akıllı saat üzerinden kodlama eğitimi veren bir WatchX diye bir şirketimiz var ki Selma'

da tanır. Antep'li girişimcimiz Antep'ten çıkıp şu anda işte globalde iş yapar hale geldi. Xstarter' da fonlama alıp İngiltere'de de geçenlerde eğitim teknoloji alanında dünyanın en iyi şirketlerinden bir tanesi seçildi. Şimdi bu şirketleri görme şansınız var lakin hâlâ maalesef tabii oradaki ekosistem İstanbul'da gördüğümüz ekosistem kadar büyük değil. Zaten biz de ne yapmaya çalışıyoruz? İstanbul ve Ankara'da bulunan avantajları, fırsatları oraya taşımaya gayret gösteriyoruz. Fiziken orada olmak için çaba sarf ediyoruz. Pandeminin bize şöyle bir avantajı oldu. Pandemi tabii her şeyi dijital ettiği için, ortamı dijitalle taşıdığımız için buradaki, İstanbul'daki, Ankara'daki hatta yurtdışındaki networkün mentorleri Antep'le hızlıca buluşma şansına sahip olabiliyor. Bunun da işlere yansması tabii ki daha hızlı oldu yani yatırım alırken, iş yaparken, müşteri kazanırken eski alışkanlıklar olmadığı için pandemide değiştiği için müşteri de uzaktan bir ürün almaya artık razı olur hale geldi. Zaten teknoloji şirketleri yazılım satıyorsa çok lokasyonun bir önemi yoktu, ama bu dönemde diğer daha ürün yapan şirketler için de bir fırsat ortaya çıktı diye düşünüyorum. Şimdi firmalar açısından değerlendirdiğinizde profillere baktığınızda şunları görebiliyoruz. Mesela uzun yıllar yurt dışında yaşamış sonra bir şekilde Türkiye'ye dönmeye aşk ile Türkiye'ye gelmiş memleketi Denizli olduğu için, Antep olduğu için, Mersin olduğu için gelip orada şirket kuran arkadaşlar görüyoruz mesela. Bir tane bu profillerden oluşan bir grup var bir ekosistem olduğunu söyleyebiliriz. İki, Anadolu'da oranın lokal ihtiyaçlarıyla ortaya çıkmış mesela Ankara'ya giderseniz Türkiye'nin en iyi otel yazım şirketlerini orada görürsünüz. Çünkü zaten oteller bölgesi orada yani sizin bunu İstanbul'da ya da Mersin'de ya da işte ne bileyim İzmir'de görme şansınız yok. Orada clusterlar haline gelmişler. Tematik bir şey yapmamışlar ama doğal olarak öyle gelişmiş veya birçok gizli kahramanlar var. Mesela Denizli inanılmaz bir şekilde oyun şirketlerinden oluşan yapıların olduğu bir duruma gelmiş şey de baktığınızda, gittiğinizde, izlediğinizde ne bileyim tek tek insanları tanımıyorsunuz, ama sohbet ettiğinizde biraz ekosistem içerisine girdiğiniz de bir bakıyorsunuz 5 kişilik bir ekip oyun yapıyor diğer tarafta 6 kişilik bir ekip oyun yapmaya başlamış ve bunlar oranın gizli kahramanları gibi... Şimdi tabii, günün sonunda eğer müşteriniz İstanbul'daysa, müşteriniz büyük şehirdeyse orayla bir şekilde bağlantınız olması gerekiyor. Yani Selma'nın dediği gibi üretim merkeziniz aynı yerde kalabilir, ama bir satış ekibiniz en azından orada olması gerekiyor. Çünkü insanlar burada konuşuyorlar, burada oluyorlar mesela bugün ben... İçerisinde şu anda inanılmaz bir yoğunluk var. Herkes birbiriyle konuşuyor, bir şeyler yapmaya çalışıyor vesaire. Şimdi sizin Antep'te eğer hani öyle bir ortamınız yoksa buraya gelmek durumundasınız. Bunu başka türlü sağlayamayız yani. Burada olmanız burada müşteriyle bir toplantıya katılmanız gerekiyor hâlâ bunlar geçerli. Biz hep şöyle düşünmüştük Anadolu'da neden var olduk? "Anadolu'da olacağız, İstanbul'u bir merkez haline getireceğiz, Anadolu'dan gelenleri belki İstanbul'da bir noktada bir hani büyümesi için destekleyeceğiz fakat günün sonunda İstanbul yetmez globale açacağız." hep mottosuyla ilerledik. Anadolu'dan İstanbul'a İstanbul'dan globale, diyoruz o anlamda böyle bir sürecimiz var. Şimdi bir de Anadolu'da tabii şöyle bakmak lazım alttan gelen girişim sayısı maalesef geçen biz altı yıldır hani burada işler yapıyoruz çok yeterli değildi. TÜBİTAK destek veriyor, KOSGEB destekleri var, üniversite girişim programları bir şekilde herkes için çok popüler yapıyor. İşte sanırım Hilal Hanım söylemişti Habitatta girişimcilik bir kariyer fırsatı. Aslında girişimcilik yıllar itibariyle her zaman neydi kendi kendini ıslah etmenin bir yöntemiydi... Biz de baktık ki Anadolu'da girişimci sayısı teknoparklarda 90 tane şirket var. Bir sene sonra baktığımızda 92-93 oluyor ancak. Yani bu 100-150 olmuyor öyle bir patlama yok. Biz de üniversitelerde girişimcilik programlarına girer hale gelmiştik. 5-6 yılda yaptık bunları Amerika Büyükelçiliği destekli programlar yaptık. Şimdi bunu başka kurumların yapıyor olması bizi aslında mutlu etti, sevindirdi. Çünkü orada hâlâ üniversiteye kadar belki liseye kadar bu işlerin inmesi gerekiyor. Oradaki öğrenci arkadaşların da bu girişimciliği aslında bir kariyer fırsatı olarak görmesi gerekiyor. Tabii şeyde konuştuk kan, göz, ter, gözyaşı diye bağladığımız zamanda evet, çok kolay değil girişimcilik ama biz artık şey diyoruz her zaman girişimci olmak zorunda değilsiniz ama girişimci gibi davranmak,

yaşamak zorundasınız. Çünkü kurumsal şirketler şu anda artık işe alımlarda insanların girişimci gibi kafa yapısına sahip olup olmadığını sorgular hale geldiler. O yüzden burada da böyle bir önem arz ediyor diye düşünüyorum. Tabii, burada Anadolu teknoparkların yeri çok önemli dediğim gibi kamu desteğinin yeri çok önemli ama bizim gibi kurumlarında buradaki faaliyetleri de önemli diye düşünülüyor. O yüzden de şu anda 7 ilde faaliyetlerimiz devam ediyor. Böyle bir yapının içerisindeyiz. Başka soru varsa soru şeklinde gidebilirim yoksa başka şeylerde anlatabilirim tabii ki de.

Dilek Teker: Teşekkür ediyorum yani çok net olarak aslında İstanbul'un yine de bu işin merkezi olarak kalmaya devam etmesi gerektiğini vurguladınız, ama kümelenmeden bahsettiniz. Bunun önemli olduğundan bahsettiniz. Aslında bizler de akademik olarak üniversiteler bünyesinde bu konuyu çalışıyoruz. Bu önemli aslında girişimcilik ekosisteminin evet İstanbul her alanda bir merkez ticaret, kur, tüketim, talep burada belki müşteri burada ama bir şekilde Anadolu'daki girişimcilere de el veriyor olmamız lazım, bir network kuruyor olmamız lazım. Teşekkür ediyorum Fatih Bey size. Şimdi şöyle yapalım, soru-cevap kısmına geçebiliriz. Ben şöyle son bir soru soracağım aslında bütün panelistlere ama çok kısa bir tur olacak yani 1-2 dakika içerisinde kendi perspektiflerinden cevaplamalarını rica edeceğim özellikle gençlere yönelik olarak belki bir motivasyon belki son bir kapanış sözü olabilir. Soruları chat ekranından alabiliriz ya da 2. turun bitiminde el kaldırırsanız moderator olan arkadaşımız, host olan arkadaşımız size söz verecek. Şimdi sorum şu 2. tur özelinde düşündüğümüzde; Gençler biz üniversitede bunu görüyoruz. 'Hocam, ben benim fikrim var' diyor. Evet, çocuğun iyi de bir fikri var ya da kendisine göre iyi bir fikri var, ama cesareti yok! Demin Doktor Arzu Girişken de, siz de bahsettiniz o kan, gözyaşı olayına geri dönüyoruz, ama son bir motivasyon 2 dakikayı buna ayıralım. Bir kere şu var gerçekten de dirayetli olmayan bireyler girişimcilik ekosisteminde ilerleyemiyorlar. Dolayısıyla burada bir karakteristik güçlü olma durumu bana göre var. Farklı düşünüyorsanız siz bunu vurgulayın ama son 1-2 dakikalık motivasyon ve kapanış sözlerinde bu gençlere ne önerirsiniz? Yine aynı sırayla başlayalım mı? Hilal Hanım sizinle başlayalım,

Hilal Gerçek: Tabii, Dilek Hocam seve seve. Dediğiniz gibi ben kendi perspektifimden hem deneyimimden yola çıkmak istiyorum ve bunu da aslında Fatih Bey'in söylediği cümleyle örtüştürmek istiyorum. Belki girişimci olmayabilirsiniz ama girişimci gibi davranmak da çok büyük bir değer. Ben üniversiteyi ODTÜ'de okudum, fizik okudum üniversitede. Girdikten sonra fark ettim ki ben fizikçi olmak istemiyorum ve bu alanı hiç sevmiyorum ve bu şekilde üniversitedeki öğrenci topluluklarına girdim. Aramızda da öğrenci arkadaşlarımızı görüyorum... gönüllülük yaptım. Uluslararası elektronik mühendisliği örgütü.... Üniversite sanayi iş birliği kapsamında çok güzel projeleri vardı... Ve ben aslında orada kendimi keşfettim diyebilirim. O zaman teknopark bizim için inanılmaz, ulaşılmaz bir yerdi. Projeler çok böyle bizi heyecanlandırıyordu. İşte takım elbise giyiyorduk teknoparklara gidiyorduk, fuarlara gidiyorduk. Üniversiteyi temsilen toplumun birçok örgütlenmelerinin içerisinde yer alıyorduk. Bu beni çok motive ediyordu. Gönüllülük sayesinde üniversitede yapmış olduğum üniversite kulüplerinde yapmış olduğum çalışmalar sayesinde aslında kendimi keşfettim diyebilirim. O zaman ODTÜ Teknoparkın yönetiminde 2 tane staj yaptım... Hem Europe networkünde hem üniversite sanayi işbirliği programlarında görev aldım. O zaman o oyun sektörü Türkiye'ye yeni yeni geliyordu. İlk İnovasyon Teknolojileri ve Oyun Geliştirme Merkezi yeni kurulmuştu ODTÜ'de. Orada deneyimler kazandım. Bu bana özgüvenimi artırma, networkümü geliştirme, yapabileceklerimi gösterme ve aslında bir takım içerisinde neler yapabileceğimi gösterdi ve orada yapmış olduğum çalışmalar beni hep bir sonraki adıma taşıdı. ODTÜ'de dediğim gibi Teknoparklarda çalıştım hatta daha sonra bir startupta daha çalıştım internet security alanında librar... City baktım o benim alanım değil oradan vazgeçtim ve devamında Selma'nın da dediği gibi üniversiteden mezun olur olmaz İTÜ'de İTÜ Teknoparkta da çalışma fırsatı buldum. Çok gurur

duyduğumuz bir teknopark İTÜ’de gerçekten muhteşem çalışmalar yapıyor. Orada da çok fazla şey öğrendim. Benim burada tavsiye edebileceğim şey siz de hocam çok önemli bir şeye değindiniz biraz önce hemen yazdım aklıma gelmemiştii aslında. Bazen kendi iç sesimizi dinlerken nereye varmak istediğimizi, ne yapmak istediğimizi düşünürken bazen toplumdan bazen ailemizden ister istemez fren, direnç görebiliyoruz. Yani sen ODTÜ’de fizik okudun ne işin var sivil toplumda, ne işin var girişimcilikte gibi ben tepkiler her zaman aldım, ama orada iç sesimi dinledim ve çoktan zaten o girişimcilik zehrini o şeyi yutmuşsun çoktan dedim ki ben bunun peşinden koşacağım her zaman. Benim burada son olarak toparlayacak olursam üniversite öğrencileri arkadaşlarıma şunu tavsiye ediyorum. Lütfen olabildiğince bu girişimcilik bakış açısıyla aslında girişimci olmak istiyorsanız onun peşinden koşun ama öte yandan olmak istemiyorsanız da illa olmak zorunda değilsiniz. Ekosistemin çok farklı yerlerinde çok farklı şekillerde konumlanabiliyorsunuz. Ben şu an hem bir sivil toplum örgütünde çalışıyorum. Yapmış olduğu programlarda girişimci kadınları desteklediğim projeler yürütüyorum aslında bir katalizör görevi görüyor olmanın mutluluğu çok var bende. Aynı zamanda beni çok heyecanlandıran bu girişimcilik alanındaki networkte birçok proje gerçekleştiriyorum. O yüzden üniversite muhteşem bir fırsat bizim için. Lütfen üniversitenizdeki öğrenci kulüplerine gidin, derneklerde gönüllülük yapın kendinizi anlatın çünkü mezun olduğunuzda nerden mezun olursanız olun arkanızda diplomanız dışında çok bir şey olmuyor. Ama üniversite kulübüyle beraber o networklerle, o kurumlarla beraber gittiğinizde kamuda, özel sektörde, STK’da size kapılarını açıyor ve çok daha bağımsız bir yerden çok daha rahat ilerleyebiliyorsunuz üretmiş olduğunuz projelerle. Dediğim gibi benim bugüne kadar şu an 5. kurumda çalışıyorum iş hayatımda. Her birinde tanıştığım insanlar üniversiteden, gönüllülük yaptığım kurumlardan tanışmış olduğum insanların referansı ve destekleriyle oldu. Dolayısıyla ben kendi perspektifimden bunları söyleyebilirim hocam.

Dilek Teker: Harikaydı. Ben konuşuyormuşum gibi dinledim sizi özellikle şu öğrenci kulüplerine üyelik, üniversite hayatının boş kesinlikle boş geçirilmemesi gereken bir mecra olduğu ben kenara çekildim, sektörden biri söyledi. Çok teşekkür ediyorum. Selma Hanım sizin görüşünüzü alayım aynı konuya ilişkin,

Selma Bahçivanoglu: Çok teşekkürler Hilal’in dediğine çok katılıyorum. Aslında şey hani gerçekten girişimcilik dünyası bir garaj gerçeği var ya ama o garajda üretim ya da o ürün geliştirmeyi yaparken yalnız olduğumuzda gerçekten neyi ne kadar doğru yaptığımızı, neyi ne kadar yanlış yaptığımızı çok bilemiyoruz. O yüzden ben de bizi dinleyenlere şunu tavsiye edebilirim; İTÜ Çekirdek var, TİM-TEB Girişim Evi var, bulunduğunuz şehirde teknoparklar var, özel kurumların kuluçkaları var. O yüzden bence gerçekten size iş modelini öğretecek işte sektördeki bilgisiyle size mentorluk verecek kişilerle tanışacağınız hem de kendi networkü içine sokacak gerçekten bu sosyal ağ ve iş ağı gerçeği çok fazla dünyamıza hâkim zaten Hilal’de ona değindi. Sizi kendi networkü içerisine sokacak bir kuluçkaya, bir teknoparka gidin diyorum. Çünkü hakikatten ben şu an İTÜ Çekirdekte ya da TEB’de şu an Fatih bir girişimin neye ihtiyacı varsa hani artık bu borsa yazılımından işte belki de bir laboratuvara olabilir. Belki New York’taki bir AR-GE ofisinden başka bir yer olabilir. Bir girişimin tek başına aramasındansa onun için bu işi yapacak, onun adına isteyecek, bir rica edecek ya bir mentorluk görüşmesiyle bir araya gelebilir misiniz? Girişimcinize bir 5 dakikanız var mı diyebilecek birine ihtiyacınız var. O yüzden çok önemli buluyorum bu noktada tek başınıza kalmayın. Bir de biz bilmiyorum belki eğitim sistemimiz belki bilmiyorum kültürel yapımızda var çok hayıra ya da çok eleştirilmeye şey yapıyoruz aslında biraz reaksiyon gösteriyoruz. Bunu da ne kadar fazla bununla temas edersek ne kadar fazla hayır duyarsak, ne kadar fazla girişimimizin ya da projemizin gelişme yanları bize söylenirse o kadar bu olguya alışıyoruz. O yüzden aslında ilk hayırı duyduğunuzda belki tepki göstereceksiniz ama sonra bunları gerçekten bir süzgeçten geçirerek aslında şurada şuna diyor. Ben, şunu belki şöyle anlatırsam çözebilirim

diyeceğiniz bir yol size gösteriyor olacak. O yüzden hani girişimde pes etmemek aslında pivot değdiğimiz gerçeğin girişimde her zaman iş modelinde, girişimde her zaman olacağını düşünmek ve her zaman aslında görüş alıp bu görüşü o öyle dedi diye değil de kendi akıl süzgecinizden geçirerek uygulamak bence bu başarının çok önemli sırrı. Bunu da yapmak böyle söylendiği kadar kolay değil. O yüzden hani uzun yıllar bu alanda kendimizi geliştirmek gerektiriyor. Ben de naçizane bunu söyleyebilirim. Hani 3000'in üzerinde girişim tanıdım. Gerçekten çalışan, gerçekten bu işe akıl yoran ve saatlerce çalışıp, aylarca çalışıp karşılığını almayan hiç görmedim. O yüzden karşılığını alacağınızı bilerek hani çalışmak, çalışmak, çalışmak diyorum ve mutlaka da bize olabilir diğer kuluçkalara olabilir, lütfen gelin. Burada biz 10 kişiyle size destek olmak için sizi bekliyoruz, öyle söylüyorum sadece İTÜ Çekirdekte bu rakam diğer kuluçkaları da düşününce çok fazla bir deneyim seti ve çalışma arkadaşınız olacak. Çok teşekkür ediyorum Hocam bizi davet ettiğiniz için bunları söyleme fırsatı bulduğumuz için.

Dilek Teker: Ben çok teşekkür ediyorum ışık oldunuz gençlere. Aslında ekosistem hepsi içerisinde fırsatları sunuyor baktığımız zaman bütün konuşmacıların perspektiflerini de beraber değerlendirdiğimizde şunun da farkına varmak lazım belki hatta benim olaya bakış açım sadece girişimcilik değil belki hayatın hikâyesi olarak da insan başarılarından ziyade belki başarısızlıklarından daha çok ders alıyor, öğreniyor. Dolayısıyla başarısız olmak bu alandan çekileceğiniz anlamına gelmez, sonuna kadar devam ediyor olmanız lazım. Çok teşekkür ediyorum.

Selma Bahçivanoğlu: Ben teşekkür ediyorum.

Dilek Teker: Doktor Arzu Girişken, sizin de aynı konudaki yaklaşımınızı alayım,

Arzu Girişken: Dilek Hocam, en son cümlelerde söylediğiniz gibi başarısızlık hikâyeleri dediniz. Ben başarısızlık hikâyelerinin girişimcilik adayları için en az maliyetli en büyük başarı yolu olduğunu düşünüyorum. Çünkü denenmiş aslında nerede hata yapıldığını görme ve bunu tekrarlamama şansı olarak görüyorum aslında. Yani o yüzden hep başarı hikâyeleri konuşuluyor ekosistemde ama bence başarısızlık hikâyeleri girişimci adaylara çok daha yol gösterici bir unsur gibi geliyor bana. Bir de ben kendim üniversitede girişimcilik derslerimde öğrencilerimden proje hazırlayan, iş planı hazırlayan öğrencilerimden gördüklerimden yola çıkarak bazı öneriler verebilirim. Mesela yatırımcıya gitme aşamasında hangi yatırımcıya gitmeleri gerektiğinde bir tereddüt yaşıyorlar. Eğer ki bir yatırımcı genellikle portföyünde teknoloji odaklı yatırımlar yaptıysa ve sizin iş planınız, fikriniz gıda üzerineyse, moda üzerineyse bu yatırımcıya gitmeniz çok da mantıklı görünmüyor. Bunun yerine sizin alanınızda daha çok yatırım yapan yatırımcılara yönelmeniz yatırımı alabilme anlamında size daha olanak sağlıyor daha başarılı olabilirsiniz bu noktada. Teknoloji ögesini eğer geleneksel ister gelişebilir ekonomilerde olsun fikriniz teknoloji ögesini doğru entegre etmesi gerekiyor girişimci adaylarının. Risk almaları gerekiyor çünkü girişimcilik zaten dediğim gibi konuşmamın başında bir belirsizlik hali ama kontrollü risk almak gerekiyor. Bu da nasıl olabilir kuracakları işi start-upları ölçülebilir olmasına dikkat etmeleri gerekiyor en başında. Yani ölçeklendirilebilir işler yapabilmeleri gerekiyor ve bunun yanı sıra ekipler oluşturacaklar. Ekipleri oluştururken ileri de onların ihtiyaç duyacakları gereken tüm fonksiyonlarda değer yaratacak ekiplerinden ekipleri oluşturmaları çok önemli. Eğer teknoloji alanındaysa IT teknoloji, bulut bilişim gibi sistemlere çok daha yatkın kişilerin olması ama eğer hukuk alanında kimse yoksa ve bir süre sonra sözleşmeler üzerinden gidilecek hukuk alanına birinin olması ekipte fark yaratabilir yani neyse alan bununla ilgili eksikleri gideren ekip üyelerinden oluşması çok önemli. Bunun yanı sıra bunu değerler yatan kişilerden oluşturmaları önemli. Biraz da işin ben corpEQ tarafına odaklandığım kısmı yönetim modelinde IQ akılcılık bazlı ilerleyebilirler ama EQ yani duygusal zekayı da yönetim modellerine entegre etmeleri gerekiyor. Bunu nasıl yapabilirler? startup adı

üzerinde start başlangıç yani başlangıç aşamasındaki bir girişim. Şimdi başlangıçtaki şeyin kültürü olmaz en başında yani kurum kültürü yok daha startupların. Doğal olarak kurum kültürü oluşmalı ki çalışanlarında uzun vadede bağlılığı oluşabilsin bu startupa, bu girişime ve buna dayalı olarak da aslında sirkülasyon azalması ve uzun vadede kültürle hafıza ilişkili olduğu için sizin de Dilek Hocam başta dediğiniz gibi kurumsal hafıza demiştiniz. Bence girişimlerin en büyük güçlerinden biri uzun vadede kurumsal hafızaları know-howları oluyor. Çünkü bunun üzerine inşa ediyorlar. Bu yüzden her şeyin en temelinde kendi kültürlerini kendi vizyonlarını, misyonlarını, amaçlarına göre izleyecekleri yola göre kurgulayabilmeleri gerekiyor. Ama her şeyden en önemlisi bence insanı anlamaları gerekiyor. Bunu nasıl yapabilirler? Bunu başarabilen girişimcilere mesela nörogirişimci deniyor. Benim uzun süredir aslında kafa yorduğum, makaleler yazdığım, çalışmalar yaptığım bir alan. Bir gün vaktimiz olursa bunun üzerine de uzun konuşabiliriz. Ben herkesten nörogirişimci olmalarını bekliyorum. Artık girişimcilik değil nörogirişimciliği konuşuyor olmamız gerekiyor. Neden? İnsanın doğasını anlamaları gerekiyor ki tüketicinin ihtiyaçlarını anlayabilsinler, tüketicinin beklentilerini anlayabilsinler. Anladıkları ihtiyaçları da sorunları bularak çözebilsinler ki girişimleri ister ürün ister hizmet sektöründe olsun bunu sağlayabilsinler. Yani insanları bir şekilde tatmin hissiyle kendi girişimlerini, ürün veya hizmetlerini yönlendirebilsinler sürekliliği sağlayabilsinler. Bunun özünde de aslında değer yaratma arzusu yatıyor. Girişimci zengin olmak için, girişimci ünlü olmak için girişimci olmamalı. Girişimciliğin temelinde değer yaratma, sorun çözme çünkü ben girişimcilerin bir konuda aşırı rahatsız, o konuda mutlu hissetmeyen bu sorunu çözmem gerekiyor, burada bir ihtiyaç var, bununla ilgili ne geliştirebilirim diyen insanlar olduğunu düşünüyorum. Bunun da özünde değer yaratma yatıyor. Ben naçizane bunları girişimci adaylarına önerebilirim. Çok teşekkür ediyorum.

Dilek Teker: Ben teşekkür ederim ki özellikle nörogirişimciliğe değindiğiniz için. Bu çok önemli bir alan bana göre de çok iyi tanımladınız. İnsanı tanımadığımız müddetçe ihtiyaçları da tanımamız çok fazla mümkün değil. Hatta üstüne üstlük şu an ki ihtiyaçları anlamak yerine belki bundan beş, on yıl sonraki ihtiyaçları da planlayarak ve hayal ederek gidiyor olmamız lazım. Dolayısıyla girişimci sadece bugüne hizmet etmesi gereken bir ürünü ya da hizmeti suması gereken bir birey değil. Geleceği de vizyonuyla beraber hayal edebilen, bunu kurgulayabilen bir birey olmalı. Bu konuda sizinle ayrıca görüşmek isterim kesinlikle çok teşekkür ediyorum katkılarınız için. Sevgili Selen Erdeniz, KADİGER tarafından tabii kişisel görüş alıyorum şu an aslında hem de siz bir girişimcisiniz demin de arkanızdaki şeyler çok hoşumuza gitmişti renkler harika,

Selen Erdeniz: Teşekkür ederim sağ olun.

Dilek Teker: Sizin tecrübeleriniz ve bakış açılarınızı alabilirsek.

Selen Erdeniz: Ya açıkçası hızlıca toplamak istedim. Ben, şuan girişimci olarak ve aynı zamanda yeni genç girişimcilerimizin yerinde olsam Selma Hanım'ın, Arzu Hanım'ın, Fatih Bey'in böyle peşine takılıp yapışırım yani bırakmam onları. Bence ilk yapmaları gereken şeylerden bir tanesi de bu. Zaten başından beri de konuşuyoruz bu bir ekosistem. Tabii bu ekosistemin içinde var olup, bu ekosistemin bir parçası olmaları ve burada sürdürülebilir bir şekilde sorumluluk alıp, takip etmeleri gerekiyor. Yani aslında işin genelinde Hilal Hanım'ın da dediği gibi o zaten çok güzel örnekledi. Yani kendi hayatını örnekledi ve ne yaptığı çok net ortada. Nasıl bir hikâye kuracağınız, nasıl bir yolculuk yapacağınızı siz belirliyorsunuz, siz şekillendiriyorsunuz ama aslında hikâyenin ana başlıkları ortada ve belli. Dolayısıyla girişimci olmak isteyin ya da sadece ekosistemin bir parçası olmak isteyin sorumluluk almalısınız, içinde olmalısınız. Yani hayatta olmalısınız, bir şeyler takip etmelisiniz, canlı bir şekilde orada var olduğunuzu göstermelisiniz. Ben bunu birazcık farkındalık gibi düşünüyorum. Yani insanın kendini tanıması bu yolculukta farkındalığını arttırması, özgüvenini

kendine inancını arttırması gerektiğine inanıyorum. Üniversitede sizin de dediğiniz gibi Dilek Hocam bunun için biçilmiş kaftan yani orada denemek istediğiniz her şeyi deneyin. Çünkü neyi istediğimizi neyi istemediğimizi bilemeyebiliriz bu çok normal. Nasıl Arzu Hanım'ın dediği gibi hatalarımız bizim için çok büyük bir geri dönüş bir kazanç olacaksa bir şeyleri deneyip vazgeçmekte bunun gibi bir şey. Yani illa ilk seferde ne istediğimizi bulmak zorunda da değil ve bütün bu süreci deneyimlemek bundan kendimize bir yol çıkarmak, farkındalık yaratmak bence tam anlamıyla üniversitede yani olabilecek bir şey. Çünkü orada çok çok daha özgürüz, sorumluluklarımızda daha az ve bu zamanı iyi kullanmalıyız ve çok yönlü artık kendimizi düşünmeliyiz dünya çünkü şu an öyle. İnanılmaz bir dönüşüm ve hız içerisinde hiçbir şeye yetişemiyoruz. Dolayısıyla bu yetişememe halini bu yeniliklere, bu dönüşüme hibrit bir şekilde takip edip devam etmemiz lazım. Yani sadece okuduğumuz bölüm ve üniversite yeterli değil artık! Büyüklerimizi dediği gibi bir altın bilezik daha evet, altın, bakır, gümüş artık hangisiyse onu siz seçin ve belirleyin ama o bilezikler artık bayağı bir fazlalaşmalı, uzamalı o zincir. Neyle ilgilenmek istiyorsak eğitimimizin yanına artılarla devam etmeliyiz. Çok çalışmalıyız çok klişe ama öyle. Çok çalışmalıyız! Zamanımızı, hayatımızı iyi kurgulamalı ve değerlendirmeliyiz diye inanıyorum. Sosyal sorumluluk projeleri, öğrenci kulüpleri bunlar çok önemli. Ayrıca STK'lara gönüllülük gönüllü çalışacağınız her proje inanın dokunduğunuz insanlar kadar size 3-4 kat daha geri dönecek bir şey. Öncelikle özgüveniniz, kendi farkındalığınız için zaten fayda sağlayacak bir de başkalarına sağladığınız fayda inanılmaz ışık olacak size diye inanıyorum. STK'larla bağımızı koparmayın, gönüllü projeler, öğrenci kulüpleri, temsilcilikler bunları çok kıymetli buluyorum. Yabancı dili söylemeye gerek yok! Ayrıca da artık dijital dünyada bazı şeylere erişim çok daha kolay. Sizler benden çok daha iyi biliyorsunuz şu an bunu söylememe gerek yok bu akademik dünyada ama. Biliyorum ki birçok platform eğitim alanları var ki ücretsiz bir şekilde tüm dünyada uluslararası yurtdışındaki şeylere ulaşabiliyor gençlerimiz. Bunlardan faydalanmalı ve kendini bu anlamda da geliştirmelerinin çok önemli olduğuna inanıyorum. Bütün bu geleceğin kadın liderleri projesinde birçok farklı noktadan eşit fırsatlara erişememiş genç kadınlarımızla bir araya geliyoruz maalesef ve onlara öncelik vermek aslında bizim önceliğimiz projede. Bütün bunlara erişebilseler hani çok çok daha farklı şeyler olacak bunu görüyoruz. O yüzden bunların altını çizmek isterim. Bir de yurtdışı programları hani mutlaka çok büyük bir tecrübe kazandırıyor. Onları da yapabildiklerini mutlaka katılmalarını belli süreler de yurt dışına gidip geri dönmelerini bu tecrübeleri kendilerine katmalarını arzu ederim. Çünkü gördüğümüz gerçekten büyük farklar yaratıyorlar. Bu kadar çok teşekkür ederim.

Dilek Teker: Ben çok teşekkür ediyorum çok keyifli, çok heyecanlıydı son 2. turda. Şimdi tabii şey var Selen Hanım üniversitenin önemli bir yer olduğunu söylüyor mecra girişimciliğe başlamak için. Ben kesinlikle buna katılıyor olmakla beraber kişisel görüşüm bence girişimcilik misyonunu bu bakış açısını öğrencilere lise düzeyinde vermeye başlamamız lazım. Dolayısıyla burada Türk eğitim sistemi açısından da bir olur mu olmaz mı o ayrı bir tartışma ama bir düşünce bir vizyon geliştiriyor olmamız lazım. Evet, üniversite kesinlikle başka bir şeylere farklı bir bakış açısı kattığımız bir mecra olmakla beraber bizim elimize gelen öğrencilerin bu içsellikle geliyor olması bizim için daha güzel olacaktır diye düşünüyorum. Burada fikrimi belirtmek istedim. Kadın istatistiklerine gelince bir kadın akademisyen olarak ve bu olayın kadın iş hayatında kadının, girişimcilikte kadının, her alanda kadının farklı bir perspektif yaratabileceğine de inanan kadın akademisyen olarak ta KADİGER'le hem kişisel olarak hem üniversite olarak her türlü projede işbirliği yapmak istediğimizi de belirtmiş olayım.

Selen Erdeniz: Çok sağ olun Dilek Hocam çok teşekkür ederiz bizde her zaman.

Dilek Teker: Sağ olun çok teşekkür ediyorum. Sevgili Fatih Canan,

Fatih Canan: Klasik olacak ama bir kere herkese gerçekten katılıyorum onu söyleyeyim. Farklı ne söyleyebilirim diye düşünüyorum. Şimdi benim de kardeşim üniversitede öğrenci o yüzden ona ne söylüyorsam aslında gençlere de onu söylemeye çalışacağım. Öncelikle girişimciliğin kolay yoldan para kazanma yöntemi olmadığını bilsinler, bilmelerini isterim. Yani son dönemde tabii hep sonuçlara baktığımız zaman güzel hikâyeler çıktığı için bütün arkadaşlar sonuca bakıyor ama o süreci unutuyoruz. Süreç aslında o kadar da kolay değil yani. Çalışmak gerekiyor, risk almak gerekiyor, riski iyi yönetmek gerekiyor, motivasyon gerekiyor, azim gerekiyor. Öncelikle arkadaşlar bir kere şuna karar versinler. Girişimci gerçekten olmak istiyorlar mı? Girişimciliğin özellikleri kendilerinde var mı bunu bir test etmeleri lazım. Bunu nasıl test edebilecekler. En güzel yöntemi bir startupta girip çalışmak. Bir startupta girip çalışırlar, o startuptaki süreçleri görürler, oradaki risk alan kurucunun nelerle karşılaştığını, nelere göğüs germek zorunda kaldığını görürler ve o zaman şuna karar verirler. Ben, bunu yapabilirim ya da yapamam. Yani illa girişimci olmak zorunda değilsiniz demiştim. Girişimcilerin de, kurucuların da iyi bir ekibe ihtiyacı var. Yani siz girişimci olmasanız da girişimci olan insanlara destek verebileceğiniz bir AR-GE mühendisi, bir mühendis, bir yazılımcı olabilirsiniz. Buraya odaklanmanızı öneririm. Girişimci olacak arkadaşlar dediğim gibi üniversiteleri zorlasınlar yani sizleri zorlamalarını ben tercih ediyorum. Çünkü yani startupta da staj yapmanın da aslında bir kurumsal firmada staj yapmaktan belki çok daha önemli olduğunu siz akademisyen hocalarımızın da kabul etmesi öğrencilerin bu isteklerinin talep görmesi gerekiyor diye düşünüyorum. Çünkü bazen burası için söyleyemiyorum ama söz meclisten dışarı bazı üniversitelerde hala startupta da staj yapmak çok kabul görmeyebiliyor. Bunun bence aşılması gerekiyor. Startup olsun, teknoloji şirketi olsun burada staj yapmak birçok kurumsal şirketten çok daha fazla deneyim kazandıracaktır diye düşünüyorum arkadaşlara bunu unutmasınlar. İlk turda söylediğim gibi girişimci gibi yaşamak işi sahiplenmek aslında önemli yani yaşamaktan kastım o. Bir iş yaparsınız o işi siz eğer kendi işiniz gibi görürseniz, kendi işiniz gibi yönetmeye çalışırsanız zaten o iş gerçekten başarıya ulaşır. O yüzden o girişimci kafası dediğim olayda o. Çünkü bir girişimci o işle yatar o işle kalkar kendi işidir, kendi dükkânıdır, kendi mağazasıdır, kendi teknoloji şirketidir. Ay sonu geldiğinde fatura kesmesi gerekir, maaş ödemesi gerekir, KDV ödemesi gerekir. Tabii bunları da yine öğrenmek gerekiyor. Yani şöyle bir şey de yok onun da altını çizmek lazım. Teknoloji şirketi kurduğunuzda bunlardan muaf değilsiniz yani bunlar yine var hayatınızda. Bazen klasik girişimcilikte bunlar var da sanki teknoloji şirketleri uçuyor, kaçıyor bunlarla hiç muhatap olmuyormuş gibi bir algı oluşuyor. Hayır! Siz KDV'yi de, BAĞKUR'uda, muhtasarı da bilmek zorundasınız. Bilmezseniz bunları görmezseniz o zaman ciddi anlamda sorun yaşıyorsunuz. Ben son cümle olarak şunu söyleyeyim gerçekten bir startupta gidip çalışınlar, emek harcasınlar orada üç ayda, beş ayda inanılmaz derecede kendilerini pozitif bir değer yaratacaklarına ben şimdiden söyleyebilirim. Tabii bizim gibi kurumlar Selma'nın da bahsettiği gibi bizim gibi kurumlarda gelip çalışabilirler. Mesela ben... dediğim gibi gelsinler, buradaki arkadaşlarla tanışsınlar. Burada birçok girişimci var, birçok freelancer var, birçok kendi şirketini kurmuş işte sadece girişim teknolojileri değil avukat var ne bileyim ajanslar var. Buradaki arkadaşlarla sohbet etsinler, onların da gittiği yolları dinlesinler diye düşünüyorum. Bir konuda şey var en çok bize gelen soru 'hocam, bir fikrim var ama tek başınayım ne yapacağım nasıl bir iş ortağı bulacağım, nasıl bir ekip kuracağım falan' Bu konuda zaten Hilal Hanım'ın dediği gibi öğrenci kulüpleri, girişimcilik kulüpleri bunun için bence bulunmaz yerler. Zaten sizin gibi insanların olduğu yerler o yüzden iyi bir takım arkadaşını başka yerde bulmanıza gerek yok zaten karşınıza çıkacaktır diye düşünüyorum.

Dilek Teker: Çok teşekkür ediyorum. Çok önemli bir şeye aslında değindiniz bu staj meselesi burada öğrencilerimiz de var sonradan YouTube'dan da seyredecekler. Hiç öyle bir ayrımımız asla olamaz kurumsal şirkette ya da startupta staj arasında bana göre kişisel fikrim hiçbir fark olmadığı gibi ve hatta geçen yaz işe girmek için bir mezunumuz birkaç farklı alternatiften birini bana sordu.

Hepsinden kabul almış. Ben daha küçük olana git, dedim büyük olandan ziyade. Kendini gösterme olasılığının daha yüksek olduğunu daha çok şey öğrenme beraber öğreniyorsunuz çünkü bir startupta. O yola beraber çıkıyorsunuz ve o tuğlaları koydukça bence daha büyük bir motivasyon. Elbette kurumsal firmaların kendilerine katacağı artılar var sadece böyle bir ayrımın doğru olmadığına katıldığımı belirtmek istedim ve çok teşekkür ediyorum. Bilemiyorum soru var mıdır? Sesli olarak yani el kaldırırsanız söz verebilirim, chat ekranından yazabilirsiniz. Şöyle bir bakmış olalım. Ahmet Hakan Yüksel Hocamız el kaldırıyor. Ezgi'cim sen Hakan Hocamıza söz verebilir misin? Ben veremiyorum galiba.

Ezgi Erel: Bir saniye hocam hemen veriyorum çünkü biz el kaldırmayı göremedik.

Dilek Teker: Ahmet Hakan Yüksel tamam, Hakan Hocam buyurun. Ses gelmiyor ses açık ama ses gelmiyor Hocam mikrofon sorunu olabilir belki kulaklığı çıkarıp deneyebilirsiniz. Şu an ses kısık. Ses gelmiyor Hocam bence mikrofon sorunu var. Hah, şu an geldi, buyurunuz.

Ahmet Hakan Yüksel: Şu an duyabiliyor musunuz?

Dilek Teker: Evet evet.

Ahmet Hakan Yüksel: Tamam harika. Herkese merhaba katılımcılara çok teşekkür ederim çok keyifli bir panel oldu. Benim açımdan da birçok not aldığım çok ilginç bakış açıları sergilendi. Ben çok müsaadeniz olursa kesinlikle lafı uzatmadan bir fikrimi ifade etmek istiyorum. Bir kere bu başarısızlığa odaklanma kısmı çok önemli Dilek Hocam'la Arzu Hoca'nın söylediklerine kesinlikle ve Fatih Bey'in söylediklerine kesinlikle katılıyorum. Bizim 'survivorship bias' dediğimiz bir şey vardır, bir olgu vardır. Yani başarılı olana odaklanma yanlılığı dolayısıyla zaten aslında bir süredir bu fark edildi. Batı başarısızlık hikâyeleri TED konuşmalarında daha fazla ilgi çekiyor. Bildiğimiz amiyane tabirle çuvallamış olanların tecrübeleri kesinlikle çok ama çok daha kıymetli. Çünkü bugün bir şeyi kabul etmemiz lazım bugün artık garajdan artık bir Apple çıkmaz. Dolayısıyla bazı şeyleri de bilerek davranmak lazım. O yüzden garajdan Apple hikâyeleriyle de aslında potansiyel girişimcilikleri bir illüzyona sürüklemek lazım şartları bilmek gerekiyor. Dolayısıyla başarısızlığın çok kıymetli olduğu bir dönemdeyiz zaten failer konusu da akademik olarak şu son 10 yılda patlamış gitmiş vaziyette. Çünkü asıl kaynak o. Onun survivorship bias nereden geliyor? Başka bir ortamda sohbet II. Dünya Savaşı'ndaki kökünü anlatırız. Bir şey de Arzu Hoca'nın dediği duygusal zekâ meselesi zaten çok önemli ama tabii burada uluslararası platformda orta ve uzun vadede bir sorunla karşılaşmamız mümkün. Ben biraz bu Brad Pitt' in oynadığı Dünyalar Savaşı Z'deki o İsrail istihbaratının onuncu adam konseptini galiba biraz şey yapıyorum ama herkes dokuz kişi aynı şekilde düşünürsek onuncusunun farklı düşünmesi noktasında biraz ben potansiyel hani Mr. No Man asla olmak adına değil ama sıkıntılardan da biraz bahsetmek lazım olası sıkıntılardan çünkü duygusal zekâ... ifade ettiği gibi 21. yüzyılın en temel yetkinliklerini kapsıyor esasında. Zaten 2010 yılına kadar bir duygusal zekâ patlaması yaşanmıştı. 12'de bir sessizlik başladı sonra 13, 17, 18 gibi çünkü arada research devam etti ve şu anda artık kabul edilmiş bir bilimsel yapı scientific construct olarak artık ispat etmiş vaziyette. 21. yüzyılın en önemli yetkinlikleri bu nedenle özellikle Avrupa ve Amerika'da iyi okulların ilkokul ve ortaokul müfredatlarına girmeye başladı, girdi daha doğrusu hatta ana okul düzeyinde de şu anda müfredata girdi. Çocuklar için duygusal zekâ konusu şu an en çok araştırma yapılan, en çok konuşulan konu. Bunu neden söylüyorum? Çünkü bir girişimci için olmazsa olmaz yetkinlikleri kapsadığı için bu şunu gösteriyor. Bugün ilk, ana ve ortaokul düzeyinde müfredat olarak duygusal zekâ yetkinlikleriyle ilgili farkındalık ve bunları geliştirmeye yönelik bir sürecin içine girmiş dünyanın gelecekteki girişimcileri bizim şu anda bu formasyondan geçmeyen çocuklarımızın girişimci olduğu zamanlarda ciddi bir rekabet açığıdır. Bir kere bunu bilmek lazım dolayısıyla Arzu Hocam'a katılıyorum. Duygusal zekâ ve aslında bağlantılı birçok yetkinlik son

derece büyük önem taşıyor. Bir de biraz şey bu girişimcilikle ilgili yani mesela kaş çatmak için ne lazımdır sorusuna doğal olarak kaş lazımdır gibi bir cevap veriyoruz. Girişimciyi girişimci üzerinden tanımlamak biraz sıkıntılı geliyor bana çünkü kaş çatmanız için 43 farklı kasınızın çalışması gerekiyor. Bunlardan herhangi biri çalışmazsa 42 kas yetmiyor. Dolayısıyla girişimciliğin içinde girişimci tabii ki çok önemli ama girişimcilik girişimci değil! Girişimci bunun aslında görünen kısmı. Dolayısıyla o yüzden ardına ekosistem kelimesi daha doğrusu kavramı ekleniyor. O yüzden ben bir gün inşallah bu ekosistem kelimesinin biraz akademik kaçacak ama ontolojisi üzerinden de bakmamız lazım. Yani ekosistemi niye koymuşlar bu girişimcilik ekosistemi? Niye arkasında ekosistem diye bir laf var? Ekosistem öyle biraz ağır bir laf aslında onun içeriğini deştığımız zaman tesadüfen konmadığı da belli. Ekosistemin ne kastettiğini anladığımız da bence girişimciliğe dair daha 'ha bize aslında ne anlatmak istiyor' üzerinden girişimciliği daha doğru şekillendirebileceğimizi düşünüyoruz. Benim görebildiğim kadarıyla tabii benim akademik uzmanlık alanım değil ama doğal olarak biraz şey tabii olmak gibi ister istemez anatomiye biliyoruz. Yani girişimcilik deyince hep merkezde girişimci var, işte bir fikrim var ben bunu hayata geçireyim. Şimdi bir fikrim var hayata geçireyim kısmında tıpkı kaş çatmak gibi o kadar çok farklı katmanda hem kendi içinde hem de katmanlar arası sınırsız etkileşimde olması gereken faktör var ki. Yani bunların da mesela şimdi diyoruz ya kurumsal firmalar. Şimdi kurumsal firma startup mesela bence çok suni yapay bir dikotomi. Çünkü aslında kurumsal oturmuş firmalarda bu girişimcilik ekosisteminin bir parçası. Neden? Çünkü baktığınızda kurumsal firmalar bugün kendi içlerinde kuluçka merkezleri kuruyorlar. Baktığınızda bayağı ağır bürokrasisi olan bir yapı ama kendi içinde kuluçka merkezi var. Sebepte şu Allah aşkına beni bırakıp gitme startaplara. Şimdi böyle bir şeyde var. Dolayısıyla aslında kurumsal firmalarında bu girişimcilik ekosisteminde çok önemli bir payı olabilir. Ama bunu ne kadar fark ediyorlar ne kadar etmiyorlar ha onu ayrıca bir sohbet konusudur o ama baktığınızda ekosistem aslında inovasyon ve mutasyon. Bu arada bütün ekosistemlerin kökünde inovasyon ve mutasyon vardır. İnovasyonu ve mutasyonuyla birlikte toplam bir evrimi kapsıyor. Dolayısıyla mutasyon kısmı da çok önemli nerelerde sıkıntı çıkabilir, nerelere doğru evrilebilir? O yüzden ekosistemin bence yani bir gün hakikatten ekosistem üzerine sohbet etmek lazım ki onun yanına girişimciliği eklediğimizde galiba bize güzel bir yol haritası çıkabilecek. O yüzden ben girişimcilik noktasının zaten bugün artık girişimcilik önemli mi değil mi diye bir soru sormanın bir şeyi kalmadı yani hayati bir rolü olduğu belli. Günümüz dünya iktisadi yapısı içerisinde artık bunu konuşacak pek bir şey yok ama girişimcilik aslında bir zihniyet. Şimdi bu zihniyeti geliştirmek noktasında bu sadece bir fikrim var hayat geçireyim demek de değil bu o kadar şey bir kısmı ki buz dağının dokuzda biri bir fikrim var hayat geçirmek istiyorum. Buz dağının dokuzda sekizi bunun olabilmesine imkân tanıyacak zihniyetin ve altyapının oluşmasıyla alakalı. Yoksa bizim triple helix dediğimiz üniversite, sanayi ve hükümet iş birliği. Triple helix dediğimiz bu üçgen mesela bu üçgenin şekillenmesi. Bu üçgenin içinde tarafların kendi üzerine düşeni yapması yani oldukça ekosistemin kullanılmasının sebebi ekosistem kompleks bir sistem non-linear dediğimiz bir sistem. Bu bilerek kullanılmış metaforik olarak. Sanıyorum bunun ruhuna uygun bir şekilde girişimcilikte zihniyet olarak şekillenmesi gerekir diye düşünülüyor. Bir de buradan sanırım şey var özellikle teknoloji alanında tahmin ediyorum yeni fikirlerin filizlenmesine imkân verecek gelişme alanı metaverse. Yani metaverse olgusu muhtemelen teknoloji alanında bir yazılım geliştirdim şu işi yapıyor, aplikasyon buldum şunu yapıyor. Bu da bir doyunluğa doğru erişti şu anda metaverse ki aslında tesadüf değildir Facebook'un adının da meta olarak değişmesi ki bu konuya en çok yatırım yapan yılda 2 milyar dolar harcıyor o kadar söyleyeyim. Yılda 2 milyar dolar harcıyor metaverse ve şu anda metaversen inşası da gerçek hayatın 3 boyutlu hakiki hayatın insanları için. Metaversen inşasındaki tasarımları mimarlar yapıyor, gerçek mimarlar yapıyor. O metaverse işleniyor. Dolayısıyla bu metaverse kısmı sanırım teknoloji alanı için konuşuyorum gıda ki bana sorarsanız 2. büyük alan gıdadır özellikle tarım ama teknoloji kısmında sanırım metaverse konusunda kabiliyetli gençlerimizi

yönlendirmekte fayda var. Vaktimi biraz aştıysam yani biraz fazla konuştuysam kusura bakmayın fikirlerimi ifade etmek istedim. Ama notlarım çok kıymetli katılımcılara tekrar çok teşekkür ediyorum.

Dilek Teker: Hakan Hocam teşekkür ediyorum. Çok derin bir analiz yaptın ve bu analizlerin her bir noktasını ayrı ayrı konuşabiliriz saatlerce. Çünkü her biri çok kıymetli bana göre de çok teşekkür ediyorum. Panelistlerimize saat üçte başka toplantıları nedeniyle ayrılıyorlar. Selen Hanım el sallıyor çok teşekkür ediyorum.

Selen Erdeniz: Çok teşekkürler.

Dilek Teker: Sağ olun tekrar görüşeceğiz Selen Hanım. Peki, ben burada paneli müsaadenizle kapatıyorum. Hem panelistlere tekrar teşekkür etmek istiyorum hem de burada olduğunuz desteklediğiniz için teşekkür ediyorum. Görüşmek üzere.

Fatih Canan: Teşekkürler.

Serhat Koloğlugil: Teşekkürler herkese, iyi günler.

*** Video burada sona eriyor. ***