

Özet

Bu çalışmada, girişimcilikte doğru bilinen yanlışlar Ankara'daki bir hızlandırıcı ve İstanbul'daki bir kuluçka merkezi uzmanları ile yapılan görüşmeler ile araştırılmıştır. Doğru bilinen yanlışlar yedi ana başlık altında gruplanmıştır.

Anahtar kelimeler: girişimciler ve doğru bilinen yanlışlar, Türkiye

Abstract

The aim of this study is to explore the entrepreneurial myths in Turkey. To this end, two in-depth interviews are conducted with two experts, one from an accelerator in Ankara and the other from an incubator in İstanbul. The results are presented under seven major headings.

Keywords: entrepreneurial myths, Turkey

1. Giriş

Girişimcilik son yıllarda Türkiye'de artan şekilde ilgi görmektedir. Onuncu Kalkınma planında girişimcilik ile ilgili ayrı bir komisyon kurulması ve bu konunun detaylı bir şekilde çalışılması kararı alınmıştır. 2012 yılında, 2014-2016 yıllarını kapsayan "Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı" "Ülkemizde girişimcilik kültürünü yaygınlaştıracak ve girişimciliği geliştirecek Girişimci Dostu Ekosistem oluşturmak" amacı ile hazırlanmıştır. Bu çalışmalar Türkiye'de girişimciliğin devlet tarafından ciddi şekilde desteklenmekte ve bir kalkınma aracı olarak görüldüğünü kanıtlamaktadır. Global Entrepreneurship Monitor verilerine göre 2006-2012 yılları arasında kuruluş döneminde girişimcilik aktivitesinde bulunan firma sayısında artış gözlemlenmektedir (Tablo 1).

Yıllar	Kuruluş aşamasındaki girişim aktivitesi %	Yeni girişimci oranı %	Kuruluş dönemi girişimcilik aktivitesi %
2006	2,2	4	6,1
2007	1,9	3,7	5,6
2008	3,2	3	6
2009	-	-	-
2010	3,7	5,1	8,6
2011	6,28	5,95	11,87
2012	7,25	5,36	12,22

Yukarıdaki verilere göre, 2012 yılı itibarıyla Türkiye'de her 100 kişiden 12 kişi, son bir yıl içinde bir girişimde bulunmayı planlamaktadır veya bir girişim kurmaktadır. Euro Flash Barometer (2012) araştırmasına göre Türkiye'de bir başkası tarafından istihdam edilmek isteyenler %18'lik bir kesimi oluştururken iken, kendi işini kurmak isteyenler %85 gibi önemli bir orandadır. Bu veri Türkiye'de girişimciliğe duyulan isteğin giderek arttığını göstermektedir.

Öte yandan yeni kurulan girişimlerin hayatta kalma oranları ilk beş yılda %20 kadar düşük bir oran iken, girişimcilerin yaptıkları hataları araştırmak ve sık tekrarlanan hatalar veya doğru bilinen yanlışları tespit etmek gerekmektedir. Bu çalışmanın amacı Türkiye'deki girişimcilerin doğru bildikleri yanlışları belirlemektir.

2 Yöntem

2014 Mart ayında, bir kuluçka merkezi ve bir hızlandırıcıda, işleri gereği sürekli olarak girişimcilerle çalışan iki uzman ile detaylı mülakatlar yapılmıştır. Kuluçka merkezi İstanbul'da olup girişimcilere iş yönetimi danışmanlığı, girişimcilik eğitimleri ve ofis desteği sağlamaktadır. Ankara'da bulunan Hızlandırıcı ise bir taraftan üniversiteler, teknoloji transfer ofisleri, kamu kurumları ve yatırımcılarla çalışarak diğer taraftan da girişimcilere eğitim desteğinin yanısıra iş geliştirme, iş değerlendirme ve yatırım alma noktalarında hizmet vermektedir. Her iki kurum da ağırlıklı olarak teknoloji odaklı girişimcilerle çalışmaktadır. Uzmanlardan girişimcilerde en sık karşılaştıkları 'doğru

bilinen yanlışları' anlatmaları istenmiştir. Daha sonra sonuçlar karşılaştırılmış ve toplamda yedi ana başlıkta 'doğru bilinen yanlışlar' aşağıda sunulmuştur:

YANLIŞ 1: "Türkiye'de girişimciler iyi tanıdıkları ve iyi gördükleri kişilerle ortaklık kurmayı tercih etmektedir."

Oysa ki, uzmanlara göre ortak seçiminde dikkat edilmesi gereken husus karşılıklı olarak beklentilerin örtüşmesidir. Bunun için en baştan karşılıklı konuşmak gerekmektedir. Girişimciler farklı beklentilerle ortaklıklara girdiğinde ilk zamanlar paylaşılması gereken finansal kaynaklar kit olduğu için büyük sorunlar çıkmayabilir. Öte yandan finansal bir güç oluşmaya başladığında, girişimcilerin farklı beklentileri doğrultusunda yaratılan finansal değer paylaşımında ciddi sorunlar yaşanabilmektedir. Uzmanlar, beklenti farklılıklarına örnek olarak girişimcilerin bazılarının esnek iş yaşamı istemesini başkalarının ise yüksek finansal kazanç istemesini göstermişlerdir. Uzmanların altını çizdiği ve ortaklık kurarken dikkat edilmesi gereken bir başka nokta ise kişilik özelliklerinin tamamlayıcı olması gerekliliğidir. Feldman (2013)'e göre ortak seçiminde eğer başlarda beklentiler net olarak ortaya konulursa, ve ortaklar birbirlerini tamamlayacak nitelikte seçilirse, örneğin bir ortakta olmayan bir özellik diğerinde mevcut ise, başarılı bir ortaklık süreci mümkün olabilmektedir.

YANLIŞ 2: "Sermaye bulmak zordur."

Uzmanlara göre aslında sermaye bulmak en zor iş değildir. Artan ve çeşitlenen devlet destekleri ile girişimde bulunmak eskiye göre kolaylaşmıştır ama devlet desteklerine alışırsanız "destek bağımlısı" olmamak gerekir. Uzmanların bu tespiti literatürde de destek bulmaktadır. Bozkurt ve diğerlerinin (2012) yılında yaptıkları bir araştırmada Türkiye'deki girişimcilere girişimci sayısının nasıl arttırılabileceğine dair sorulan soruya girişimciler tarafından verilen cevapta önce eğitim sonra da devlet teşviki verilmektedir görüşleri ilk iki sırada yer almıştır.

YANLIŞ 3: "İş fikrim orjinal. Mümkün olduğunca az kişi ile paylaşmalıyım çünkü çalınabilir."

Uzmanlara göre günümüzde gerek internet gerekse sosyal medya kaynakları sayesinde çoğu kişi aynı bilgi kaynaklarına erişebildiği için genelde kuluçka merkezine/hızlandırıcıya başvuruda bulununan girişimcilerin fikirleri birbirine çok benzemektedir. Bu nedenle girişimcilikte önemli olan iş fikrine 'aşık olmamak' ve mümkün olduğunca iş fikrini müşterinin beğenisine göre değiştirebilmektir. Eğer iş fikri e-ticaret, yazılım gibi bir proje içermekte ise, fikri mülkiyet haklarının korunması mümkün olmamakta ve bu nedenle o aşamada çok kişi ile paylaşılması gerekmekte veya "gizlilik sözleşmesi" ile paylaşılması önerilmektedir. Öte yandan eğer iş fikri gerçekten kolay kopyalanacak bir fikirse o zaman piyasaya çıktığında hemen kopyalanması yüksek ihtimal dahilinde olduğu için, uzmanlar işi korumak için yapılması gereken bir an önce bir iş modeli geliştirerek, potansiyel müşterilerden geri bildirimler almak olduğunu belirtmektedir. Silikon Vadisi'ndeki girişimciler ile Türk girişimcileri karşılaştıran çalışmada Ünsal (2013) çalışmaya karşı en iyi tedbirin, müşterilerden alınan geri bildirimlerin kimse ile paylaşılmaması ve bu bilgiler doğrultusunda bir iş modeli geliştirilmesi olduğunu belirtmektedir.

YANLIŞ 4: "Herhangi bir başarısızlıkta suç başkalarında dır."

Uzmanlar hataların ders alınacak değerli durumlar olarak görülmesi gerektiğini ileri sürmektedir. Önemli olanın hatalardan dersler çıkarmak olduğunu belirtmektedir. Ünsal (2013) Silikon Vadisi'ndeki girişimcilerin hata yapmanın doğal olduğunu bildiklerini, önemli olan suçu başkasında aramadan ve pes etmeden gerekli dersleri almak olduğunu ileri sürmektedir.

YANLIŞ 5: "Ürün eğer tüm fonksiyonları ile çalışmıyorsa piyasaya sürülmeye hazır değildir."

Girişimciler kaynakların kit olduğu ilk yıllarda kendilerine

kaynak yaratma ihtiyacıdır ve uzmanlara göre eğer ürünün bir kaç temel fonksiyonu işlevsel hale gelmiş ise ve müşteri bu versiyona ücret ödemeye gönüllü ise, hemen fatura kesmeye başlanmalı ve müşterilerden gelen geri bildirimlerle ürünü geliştirmeye devam etmelidir. Öte yandan nakit sıkıntısı nedeni ile firmanın temel işi ile ilgili olmayan bazı projeler kısa süreler için yapılabilir de bu şekilde uzun süre çalışmak girişimin odaklandığı işten sapmasına ve zaman kaybetmesine sebep olmaktadır. Hatta zaman içinde esas projenin tamamı ile unutulmasına bile sebep olmaktadır. Bu nedenle nakit kazanmak için mümkün olduğunda ana çalışma alanından uzaklaşmayacak projelerde çalışılması salık verilmektedir.

YANLIŞ 6: "Girişimcilik ile patronluk aynıdır. "

Uzmanlara göre girişimciler ellerine finansal kaynak geçtiğinde hemen bir ofis tutup, sekreter edinmek istemektedir. Oysa ki girişimcilik kit finansal kaynakları iyi değerlendirmeyi gerektirmektedir. Bu nedenle, bir uzmanın dediği gibi "girişimci, gerektiğinde çay bardaklarını bile yıkamalıdır".

YANLIŞ 7: "Girişimci istediği zaman işe gelir, istediği kadar çalışır."

Girişimcinin öz disiplini olması çok çok önemli bir konudur. Uzmanlara göre Türkiye'de genellikle yeni mezun girişimcilerde henüz öz disiplin oturmamış olmaktadır. İş tecrübesi olan kesimde biraz daha fazla farkındalık olmasına rağmen onlarda da birine karşı sorumlu olma gerekliliği vardır. Oysa ki, girişimcinin sorumluluğu kendinden kaynaklı olmalı, işinin gereği nasıl davranması gerektiğini bilmelidir. Uzmanlara göre, bu husus, özellikle melek yatırımcılar ve risk sermayedarlarının girişimciyi değerlendirirken dikkate aldıkları bir konudur. Eğer girişimci bir öz disipline sahip değilse yatırımcılar onun adına bunu sağlayamaz.

Sonuç:

Detaylı mülakat tekniğine göre Türkiye'deki girişimcilerin doğru bildikleri yanlışlar yedi ana başlıkta sunulmuştur. Bir sonraki aşamada anket tekniği ile veri toplanıp, girişimcilerin bu yedi başlık hakkındaki görüşlerine bakılması planlanmaktadır.

Kaynaklar:

Ö. Ç. Bozkurt, Kalkan, A., Koyuncu, O. ve A.M. Alparslan (2012) Türkiye'de Girişimciliğin Gelişimi: Girişimciler Üzerinde Nitel Bir Araştırma, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt 1, Sayı:15, 229-247.

Entrepreneurship in the EU and Beyond, Euroflash barometer (2012)
http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_354_en.pdf adresinden 6/4/2014 Cumartesi günü indirilmiştir.

Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı Taslak.pdf
http://cdd.kosgeb.gov.tr/c2306fdd8b8b4e8888d80a689ca98831f908bab933204a28b5e70fd0bd837cf04afce04246424b0788a4eae1ca65c476b8fff6d2dc24e1daf8b534efc238e3dd5fc5db3df2a44aaa2440cd93060b73f/file.axd adresinden 22/3/2014 Cumartesi günü indirilmiştir.

D. N. Felman (2013) The Entrepreneur's Growth Startup Handbook: 7 Secrets to Venture Funding and Successful Growth, John Wiley & Sons Inc, Hoboken, New Jersey, ISBN 9781118445655.

S. Ünsal (2013) Silikon Vadisi ve Girişimcilik
www.bkm.com.tr/basin/BKM_Silikon_Vadisi_ve_Girisimcilik.pdf adresinden 22/3/2014 Cumartesi günü indirilmiştir.