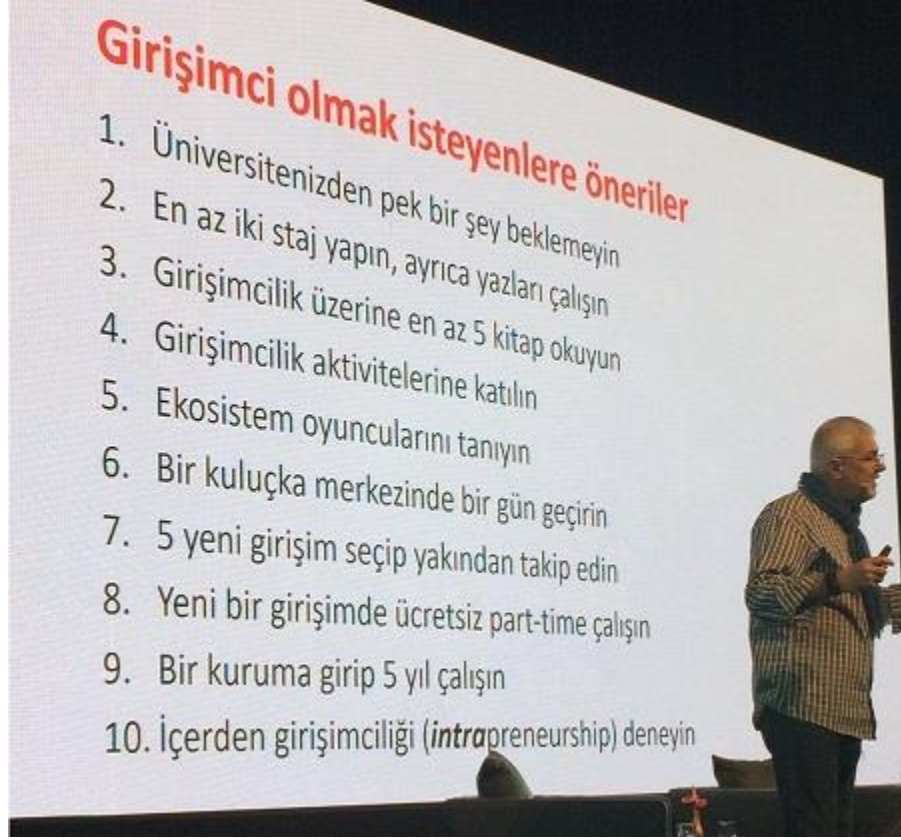


# Girişimci Olmak İsteyen Üniversitelilere Öneriler

Erhan Erkut, 14 Şubat 2018



Son dönemde farklı gruplara yaptığım “Bir Kariyer Olarak Girişimcilik” sunumlarımda girişimci olmak isteyen (genellikle üniversiteli) dinleyicilere 10 öneri veriyorum. Girişimci adaylarına destek olabilmek için bu yazıda bu önerileri biraz detaylandıracağım. Bu önerileri dört yıldan uzun bir süredir veriyorum, ve bu sürede girişimcilik ekosistemi epey ilerlemesine rağmen öneriler pek değişmedi; bir süre daha da değişmesini beklemiyorum.

## 1. Üniversitenizden pek bir şey beklemeyin

Hans Wissema'nın “Third Generation Universities” kitabını Özyeğin Üniversitesi'ni kurmadan önce okumuş, ardından “Üçüncü Kuşak Üniversiteler” adı altında tercüme edilmesini sağlamıştım. Tek cümle ile özetlemek gerekirse, birinci kuşak üniversiteler sadece profesyonel yetiştirdiler ve var olan bilgiyi yaymaya çalıştılar; ikinci kuşak üniversiteler ise araştırmayı ön plana koyarak yeni bilgi oluşturma ve araştırmacı yetiştirmeyi misyon edindiler; MIT ve Stanford gibi üçüncü kuşak üniversiteler ise disiplinler arası ve esnek yapıları ile profesyonel ve araştırmacının yanında girişimci de yetiştirmeye başladılar. 2008'de “Girişimci Üniversite” ülkemizde pek bir anlam ifade etmiyordu. Aradan geçen 10 yılda

“girişimci” sözcüğü toplumumuzda epey değer kazandı ve şu anda birçok kurum girişimci olduğunu, girişimci yetiştirdiğini iddia ediyor. Fakat maalesef hiçbir üniversitemiz 3. Kuşak Üniversite olmayı başaramadı—yanına bile yaklaşamadı. 2013’de Harvard Business Review’da “Üniversite Olmadan Girişimcilik Olmaz” (<http://erhanerkut.com/egitim/harvard-business-review-universite-olmadan-girisimcilik-olmaz/>) yazımda üniversitelerin girişimcilik ekosisteminin en önemli (ve en zayıf) halkası olduğunu vurguladıktan sonra, 2014’te aynı dergide yayınlanan “Türkiye’de Girişimcilik ve Üniversiteler” (<http://erhanerkut.com/girisimcilik/turkiyede-girisimcilik-ve-universiteler/>) yazımda ise girişimci bir üniversite oluşturabilmek için neler yapılması gerektiğini anlattım. Fakat kanımca Türkiye’de ne üniversitelerin kuruluş modelleri, ne akademideki hakim algı, ne üniversitelerde (olmayan) özerklik, ne üniversitelerin işleyiş biçimi, ne akademik örgütlenme, ne bilgi ve deneyim, ne (olmayan) ödül/ceza sistemi, ne destek sistemi, ne de varolan kanunlar girişimci bir üniversitenin kurulmasına uygundur.

Birçok üniversitemiz, lisans programlarına bir girişimcilik dersi koyarak, bir girişimcilik kulübü açarak veya yılda bir girişimcilik “zirvesi” düzenleyerek yasak savmaktadır. Durum böyle iken, öğrencilere ilk tavsiyem üniversitelerinden fazla bir şey beklememeleridir--ki bu neredeyse tüm üniversiteler için geçerlidir maalesef. Fakat ümitsizliğe kapılmaya gerek yok çünkü:

- 1) Hemen her üniversitede girişimciliğe yatkın birkaç akademisyen vardır ve tek tük de olsa girişimciliği destekleyen etkinlikler organize edilmektedir.
- 2) Başka üniversitelerden, üniversite dışındaki kurumlardan ve internetten girişimcilik desteği almak mümkündür. Örneklendirmek gerekirse:
  - Ülkede iyi çalışan üniversite kuluçka merkezi veya hızlandırıcı sayısı çok az olmakla birlikte, benim bildiğim tüm merkezler tüm öğrencilere açıktır. Örneğin 2011’de Özyeğin’de Girişim Fabrikası’nı kurduğumuzda kuluçkaya giren ekiplerin hiçbiri Özyeğin Üniversitesi’nden değildi. Daha güncel bir örnek: bugün İTÜ Çekirdek’te İTÜ dışından çok sayıda takım yer almaktadır.
  - Üniversite dışındaki kurumlardan TÜSİAD’ın düzenlediği Bu Gençlikte İş Var yarışması (ve kampı), Hamdi Ulukaya Girişimi’nin düzenlediği girişimcilik kampı, Açık İnovasyon Derneği’nin düzenlediği HacknBreak kampı ve benzerleri tüm üniversite öğrencilerine açıktır.
  - İnternette girişimcilik ile ilgili çok sayıda (ücretsiz) kaynak bulunmaktadır. Girişimcilik ile ilgilenen her öğrenciye Steve Blank’in Udacity’deki “Lean Launchpad” dersini kuvvetle öneriyorum (<https://www.udacity.com/course/how-to-build-a-startup--ep245>). Daha iddialı öğrenciler ise yine Udacity’nin tekno-girişimcilik nano-derece programını alabilirler (<https://www.udacity.com/tech-entrepreneur>).

Kaynaklar bu kadar zenginleşmiş iken, kendi üniversitenizde girişimcilik ile ilgili fazla birşey yok diye hayıflanmaya hiç gerek yoktur. Kendi üniversitenizde ulaşabildiğiniz kaynaklara ulaşın, fazlası için diğer üniversitelere, üniversite dışı kurumlara ve internete bakın.

## **2. En az iki staj yapın, ayrıca yazları çalışın**

Fanusta girişimci olunmaz. Ülkemizdeki öğrenciler orta öğretim sırasında gerek kültürel, gerek kurumsal nedenlerle maalesef iş deneyimi edinmiyorlar. Deneyim edinmeyi üniversite sonrasına bırakmak çok yanlış. Üniversite öğrencilerine her fırsatta staj yapmalarını ve part-time çalışmalarını öneriyorum. Profesyonel olarak çalışmayı planlayanlar için bu deneyimi edinmek, sonrasında bu deneyimi anlamlı bir şekilde özgeçmişe ve mülakatlara yansıtılabilmek çok önemli. Belki daha önemlisi, bu deneyimler

sırasında öğrenci hangi sektörde, hangi büyüklükteki bir kurumda ve hangi fonksiyonel alanda çalışmanın kendisine daha doyurucu geleceği, hangi tür işlerde de hiç çalışmak istemeyeceği hakkında epey bir bilgi toplayabiliyor. Bu deneyimler profesyonelliği hedefleyen bir öğrenci kadar girişimciliği hedefleyen bir öğrenci için de değerli. Bir kurumda çalıştığınız her an, sizin o kurumun yaptığı işlerde fırsat tespiti yapmanızı ve girişim alternatifleri üzerinde fikir yürütmenizi kolaylaştırıyor.

### 3. Girişimcilik üzerine en az 5 kitap okuyun

Girişimci adaylarına önerim, Steve Blank'ın Udacity dersini izledikten sonra şu dosyayı incelemeleri: [https://www.slideshare.net/slideshow/embed\\_code/key/e5HDKQz8dZsSq1](https://www.slideshare.net/slideshow/embed_code/key/e5HDKQz8dZsSq1). Bu iki giriş hamlesinden sonra sıra kitap okumaya geldi. Girişimciliğin "öğrenilebilir" olduğuna inandığımdan, her alanda olduğu gibi bu alanda da kitaplara güvenmenizi öneriyorum. Aşağıda yolun başındayken mutlaka okunması gerektiğine inandığım kitaplar yer alıyor, bu kitapları okuyarak iyi bir temel oluşturabilirsiniz. İyi bir girişimci olmak istiyorsanız bu kitapları okuyarak elde ettiğiniz temelde durmamalı, mutlaka ekosistemdeki diğer önemli kaynakları okuyarak yolunuza devam etmelisiniz.

- **The Startup Owners Manual** (Steve Blank, Bob Dorf) (<https://steveblank.com/startup-owners-manual-1in/>): Adım adım girişimciliğin öğretildiği bu kitap birçok üniversitede ders kitabı olarak okutuluyor. Bu kitap "*Girişimcinin El Kitabı: Adım Adım Bir Şirket Kurmak*" adıyla Türkçe'ye de çevrildi: <http://www.dr.com.tr/Kitap/Girisimcinin-El-Kitabi/Bob-Dorf/Egitim-Basvuru/Is-Ekonomi-Hukuk/Yonetim-Is-Gelistirme-Kalite/urunno=0000000612033>. Ayrıca kitabın yazarlarından Steve Blank'ın blog sitesinde girişimcilik ile ilgili çok sayıda kısa video bulunuyor: <https://steveblank.com/startup-owners-manual-1in/>.
- **Disciplined Entrepreneurship** (Bill Aulet): MIT Girişimcilik Merkezi Direktörü tarafından yazılmış olan bu kitap da bir ders kitabı olarak kullanılıyor. Ayrıca yazarın sitesinde kitaba ek malzeme de bulunuyor: <http://disciplinedentrepreneurship.com/>. Bu kitap "*Disciplined Entrepreneurship: Başarılı Startup İçin 24 Adım*" adıyla Türkçe olarak yayınlandı: <http://www.dr.com.tr/Kitap/Disciplined-Entrepreneurship/Bill-Aulet/Egitim-Basvuru/Is-Ekonomi-Hukuk/Yonetim-Is-Gelistirme-Kalite/urunno=0000000673785>
- **The Lean Startup** (Eric Ries): Bu kitap (yukarıdaki iki kitaptan önce) 2011'de yayınlandı ve birçok üniversitede ders kitabı olarak kullanıldı. Kitap "*Yalın Yeni Girişim: Bugünün Girişimcileri Sürekli Yeniliği Kullanarak Çok Başarılı İşleri Nasıl Ortaya Çıkarır?*" adı ile Özyeğin Üniversitesi yayınları tarafından Türkçe'ye çevrildi (<https://library.ozyegin.edu.tr/tr/hakkimizda/ozyegin-universitesi-yayinlari>). Bu kitap ile birlikte yazarın kitap için kurduğu siteyi (<http://theleanstartup.com/>) ve YouTube'daki konuşmasını (<https://www.youtube.com/watch?v=fEvKo90qBns>) da öneriyorum. Aynı yazar 2017 sonunda "*The Startup Way*" kitabını da yayınladı.
- **Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers** (Alex Osterwalder ve Yves Pigneur). Bu kitap, listedeki en eski kitap (2010), fakat diğer girişimcilik yazarlarını derinden etkilemiş bir kitap. Türkçeye "*İş Modeli Üretim*" adıyla çevrildi (<http://www.dr.com.tr/Kitap/Is-Modeli-Uretimi/Alexander-Osterwalder/Egitim-Basvuru/Is-Ekonomi-Hukuk/Yonetim-Is-Gelistirme-Kalite/urunno=0000000391407> )
- **The Art of the Start** (Guy Kawasaki): Bu kitap da "*Kendi İşini Kurmak İsteyen Girişimcinin El Kitabı*" adıyla dilimize çevrildi (<http://www.dr.com.tr/Kitap/Kendi-Isini-Kurmak-Isteyen-Girisimcinin-El-Kitabi/Guy-Kawasaki/Egitim-Basvuru/Is-Ekonomi-Hukuk/Yonetim-Is-Gelistirme-Kalite/urunno=0000000274607>)

- **Delivering Happiness** (Tony Hsieh): “Mutluluk Dağıtmak” adıyla dilimize çevrilen bu kitap Zappos’un kurucusu Tony Hsieh’in hikayesini anlatıyor (<http://www.dr.com.tr/Kitap/Mutluluk-Dagitmak/Tony-Hsieh/Egitim-Basvuru/Kisisel-Gelisim/urunno=0000000366923>).
- **The Startup of You** (Reid Hoffman ve Ben Casnocha): Girişimcilik dili ile yazılmış bir kariyer planlama kitabı ve sitesinin (<http://www.thestartupofyou.com/>) üniversite öğrencilerine çok faydalı olabileceğini düşünüyorum. Kitabın özeti ile başlamak isteyebilirsiniz (<http://www.thestartupofyou.com/summary/>). Bu kitap da “Sen Başla Gerisi Gelir” adıyla Türkçe’ye çevrildi (<http://www.dr.com.tr/Kitap/Sen-Basla-Gerisi-Gelir/Ben-Casnocha/Egitim-Basvuru/Is-Ekonomi-Hukuk/Yonetim-Is-Gelistirme-Kalite/urunno=0000000622213>).
- Bu kitapların yanında Türkiye’deki girişimleri konu alan iki kitap daha önereceğim. Birincisi biraz eski olmakla birlikte Türkiye İnternet girişimciliği (özellikle e-ticaret) tarihi açısından önemli bir kitap: Ekim Nazım Kaya’nın oluşturduğu “**Kaldıraç Etkisi**,” ikincisi ise ODTÜ Genç Girişimciler Topluluğu’nun oluşturduğu “**Girişimcilik Öyküleri**.” Bunların yanında ben de 30 kadar hızlı büyüyen Türk girişimini konu alan “**Türk Ceylanları**” adlı kitabı 2018 içinde yayınlamaya çalışacağım. Kitapta Türk girişimcileri ile mülakatların yanında çok sayıda girişimci ile görüşmüş aktörlerinin ülkedeki ekosistem hakkındaki görüşlerine de yer verilecek.

#### 4. Girişimcilik aktivitelerine katılın

10 yıl önce ülkemizde neredeyse hiç girişimcilik etkinliği yapılmaz iken, son yıllarda gerek üniversiteler, gerek hızlandırıcılar, gerek özel sektör, gerekse dernek ve vakıflar tarafından çok sayıda etkinlik yapılmaya başlandı. Benim bildiğim kadarıyla bu etkinliklerin büyük çoğunluğu ücretsiz ve yine büyük çoğunluğu web üzerinden canlı yayınlanıyor. Gidebildiğiniz kadar çok etkinliğe giderek diğer girişimci adayları ile tanışmanızı ve fikir alışverişinde bulunmanızı öneriyorum. Eğer yukarıda saydığım kitapların bir-ikisini okuyup giderseniz etkinlikten daha fazla yarar sağlarsınız. Etkinlikleri takip etmenin en kolay yolu Webrazzi’yi takip etmek olabilir (<https://etkinlik.webrazzi.com/>).

#### 5. Ekosistem oyuncularını tanıyın

Dünyadaki her girişimcilik ekosisteminin 4 temel oyuncusu vardır: devlet, özel sektör, STK’ler, üniversiteler. Ülkemizde her gruptan birkaç kişi ile tanışmaya çalışın. Devlet tarafında en az 4 bakanlık girişimcilik ile ilgileniyor: Kalkınma Bakanlığı (Kalkınma Ajansları yolu ile), Ekonomi Bakanlığı, Sanayi, Ticaret ve Teknoloji Bakanlığı ve Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı. Özel sektörde girişimcileri en çok ilgilendiren kurumlar melek yatırımcılar ve yatırım sermayesi kurumları. Aktif olan melek yatırım ağları arasında Galata Business Angels, BIC, Keiretsu, eTohum, TRAngels ve Şirket Ortağım, yatırım sermayesi kurumları arasında ise 212, Revo Capital, iLab, Earlybird ve ACT yer alıyor. Lisanslı melek yatırımcı sayısının 400’ün üzerinde olmasına rağmen aktif melek yatırımcı sayısı 20’yi geçmiyor. Bu grubun en aktif üyeleri arasında ise Hasan Aslanoba, Sina Afra, Nevzat Aydın ve Emre Kurttepelî bulunuyor. Girişimcilik ile ilgilenen STK’lere örnek olarak TOBB Genç Girişimciler Kurulu’nu, Endeavor’u, Kagider’i ve Girişimcilik Vakfı’nı saymak mümkün. Üniversiteler tarafında ise girişimci adayları için en önemli oluşumlar kuluçka merkezleri ve hızlandırıcılar. En büyük kuluçka merkezi yılda 300 girişimi bünyesine alan İTÜ Çekirdek. Özyeğin’in Girişim Fabrikası, Koç’un Kworks’ü, Sabancı’nın SUCool’u, ODTÜ’nün Atom’u diğer kayda değer kuluçka merkezleri arasında. Girişimci adaylarına önerim, her fırsattan yararlanarak bu oyuncular hakkında bilgi sahibi olmaları ve zamanı gelince temasa geçmeye çalışmaları.

## 6. Bir kuluçka merkezinde bir gün geçirin

Kuluçka merkezlerinde ne olup bittiğini merak ediyorsanız-ki etmelisiniz-, yukarıda sözünü ettiğim kuluçka merkezlerinden birisine gidip içerideki startupler ile birebir görüşmelisiniz. Hemen her merkez yılda birkaç defa içerideki girişimleri görücüye çıkardığı “demo day” organize eder. Bunlara katılarak hem girişimcilerin sunumlarını dinleyebilir hem de girişimciler ile sergi alanında birebir sohbet şansı yakalayabilirsiniz. Bu günlerin en büyüğü olan ve İTÜ Çekirdek tarafından düzenlenen “Big Bang” i kaçırmamalısınız.

## 7. 5 yeni girişim seçip yakından takip edin

İlgilendiğiniz alanda Türkiye’den 5-10 yeni girişim seçip onları yakından takip etmeniz, yeni girişimlerin yaşam döngüsü hakkında ciddi bir bilgiye kavuşmanızı sağlayacaktır. İki yıllık bir takip sonunda ne zaman ortak aldıklarını (veya çıkardıklarını), ne zaman yeni işe alımlar ile büyüdüklerini, ne zaman yatırım aldıklarını, ne zaman protip çıkardıklarını, ne zaman pazara girdiklerini, hangi hızla büyüdüklerini, ne zaman “pivot”ladıklarını neredeyse günü gününe izleme şansınız olacaktır. Özetle, seçtiğiniz girişimlerin “çekilmemiş belgesellerini” izlemenizi öneriyorum. Eğer girişimciler ile tanışıp bir güven ilişkisi kurabilirseniz, haftalık temalar ile girişimi iyice yakından takip etmeniz mümkün olabilir.

## 8. Yeni bir girişimde ücretsiz part-time çalışın

Ekosistemi yeteri kadar iyi tanıdığınıza ve bir girişime belirli bir alanda fayda sağlayabileceğinize emin olduğunuz zaman, seçtiğiniz bir veya birkaç yeni girişime ücretsiz destek teklifi yapmanızı öneriyorum. Teknik (mühendislik, temel bilimler, medikal vs.) bilgiye sahipseniz ürün geliştirmede, kodlama biliyorsanız uygulamada, arayüz tasarımı, veri tabanı oluşturmada, yöneylem araştırması ve veri analizi biliyorsanız veri işleme ve karar destek sistemlerinde, işletmeden anlıyorsanız muhasebe, finans veya pazarlamada, iletişimden anlıyorsanız kurumsal iletişimde fayda sağlayabilirsiniz. Hiçbir şey yapamasanız, potansiyel müşteriler ile konuşup girişime geri bildirim sağlayabilir, ürünün satılmaya başlaması ile birlikte de satış desteği verebilirsiniz. Olası bir staj veya part-time çalışma sırasında bir startupta, kurumsal bir firmada öğrenebileceğinizden çok daha fazla şey öğrenebilirsiniz. Startup’un desteğe ihtiyacı olduğundan size sadece fotokopi çektirip kahve yaptırmayacaklarına emin olabilirsiniz. Ayrıca startupta neredeyse herkes her işi yapmak zorunda olduğundan, ne amaçla başlamış olursanız olun, tüm alanlarda deneyim kazanacağınızı düşünüyorum. Birkaç ay haftada bir veya iki gün ücretsiz çalıştıktan sonra, eğer çok şey öğrendiğinizi düşünüyorsanız aynı şartlar altında çalışmaya devam edebilir veya startuptan ücret veya küçük ortaklık talep edebilirsiniz. Yatırım almamış bir startuptan ücret almanız pek mümkün olmayabilir, fakat değerli bir iş yapan çalışanların (ilk 3-4 yıl boyunca) yılda binde 5 civarında bir ortaklık alması beklenebilir.

## 9. Bir kuruma girip 5 yıl çalışın

Tüm bu yukarıda saydıklarımı öğrencilik sırasında yaptıktan sonra, mezuniyet sonrası kurumsal bir şirkette 5-10 yıl kadar çalışmanızı öneriyorum. Bu önerimin birkaç nedeni var:

- Deneyim: İş kurmak için iş deneyimi gereklidir. Her fırsatta kurumsal dünyayı kıyasıya eleştirsem de, bu dünyanın yeni mezunlara çok değerli deneyimler kazandıracağı bir gerçektir. Bir şirkette kararların nasıl verildiğini içeriden görmek; üretimi, pazarlamayı, finansı, operasyonları yakından izlemek; kamu ile ilişkilerin nasıl yürütüldüğüne şahit olmak mezuna önemli pratik bilgiler sağlayacak ve üniversitede aldığı eğitime anlam katacaktır.

- Farkındalık: İyi bir girişim için bir fırsatın farkında olmak gerekir. Kurumsal yaşam sırasında birçok sorun ile karşılaşacaksınız ve çözüm önerileri üzerine düşünecek, belki diğer çalışanlar ile fikir alışverişinde bulunacaksınız. Böylece farkındalık kaslarınız geliyecek, dünyadaki çözüm bekleyen sorunları daha kolay teşhis etmeye başlayacaksınız.
- İş ağı: Profesyonel kariyeriniz kısa bile olsa, çalışırken birçok temas yapacak ve birçok kişi ile tanışacaksınız. Oluşturduğunuz bu ağ girişiminize büyük katkı sağlayacaktır. Belki ortağınız, belki yatırımcınız, belki ilk müşteriniz, belki çok önemli bir sorununuzu çözecek bir danışman ile bu şekilde tanışma ihtimaliniz olacaktır.
- Birikim: Birkaç yıl kurumsal bir şirkette çalışmak size az da olsa maddi bir birikim fırsatı sağlayabilir ve böylece girişiminize küçük bir sermaye ile başlayabilirsiniz—ki yatırım alabilmek için bu bir ön şarttır. Bunun yanında kısa da olsa başarılı bir profesyonel kariyer ileride çıkacağınız yatırım turlarında sizi daha yetkin ve güvenilir birisi yapacaktır.
- Veriler: Kendileri ile konuştuğum birçok girişimci bir şirkette oldukça uzun bir çalışma döneminden sonra kendi işini kurmaya karar verip şirketten ayrılmış. Üniversiteden mezun olur olmaz girişimci olmaya çalışanların önemli bir kısmı ilk girişimlerinde başarısız olmuş ve kurumsal hayata geçmişler.

## 10. İçerden girişimciliği (*intrapreneurship*) deneyin

Kurumsal yaşamınız süresince mutlaka aklınıza yapılan işleri iyileştirmek için çok sayıda fikir gelecektir. Bunların arasından yeni bir ürün, hizmet veya sürece çevirmeye en yatkın olan bir veya iki tanesi ile kurumunuza başvurup “iç girişimci” olmayı denemelisiniz. Şu anda maalesef ülkemizdeki kurumlar iç girişimciliğin önemini anlamıyorlar ve iç girişimciliği nasıl tetikleyip yönetebileceklerini bilmiyorlar. Kanımca iç girişimcilik kurumların ayakta kalabilmesinin en önemli anahtarıdır. Zaman içerisinde daha fazla kurumumuzun iç girişimciliği destekleyeceğini ümit ediyorum. Aklınıza gelen iş fikrini hayata geçirmek için kurumdan ayrılmadan önce, fikrinizi kurum içinden hayata geçirme alternatifini düşünmenizi öneriyorum. Eğer kurum kabul ederse, girişim ile ilgili birçok probleminiz (ürün geliştirme için laboratuvar kurma, yatırım sermayesi bulma, dağıtım kanalı oluşturma vs.) çözülmüş ve riskiniz azalmış olacaktır. Tabii kurumun girişimi yeni bir şirket altında konumlandırması ve bu şirketten iç girişimciye ufak da olsa bir ortaklık veriyor olması gerekecektir. Eğer bu “maaşlı girişimcilik” çabanız boşa giderse, kurumdan ayrılıp kendi işinizi kurma yolunu seçebilirsiniz.

---

TÜSİAD’ın düzenlediği “Bu Gençlikte İş Var” kampında yapmış olduğum sunumların tamamını şu adreslerden izleyebilirsiniz:

- 2016: <https://www.youtube.com/watch?v=x4q8-AVoNhw>
- 2017: <https://www.youtube.com/watch?v=meNMpGzN7Dk>
- 2018: *Hazırlanıyor*