

# GENÇ GİRİŞİMCİ E-TİCARET BAŞARILARI

**04.12.2013 tarihinde gerçekleştirilen “Genç Girişimci E-Ticaret Başarıları” konferansının metnidir.**

**Konuşmacılar;**

**Yrd. Doç. Dr. Ece Pişkinsüt Şengüler** (Atılım Üniversitesi İşletme Fakültesi Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü Öğretim Görevlisi)

**Sezar Türk** (CEO- Education Kurucusu)

**Ömer Karapınar** (Social Air Dijital Pazarlama ve Mobil Teknolojileri Çözümleri Kurucusu)

**Kaan Aksay** (Genç Girişimciler Derneği Kurucu Başkanı)

**Kaan Aksay:** Biliyorsunuz düşününce oluyor, hayal edince oluyor ama bunun da bazı yöntemleri var, yani sadece bazı şeyleri desteksiz düşünmekle değil. Şimdi burada Girişimcilik dersi alıyorsunuz. Bu Girişimcilik dersinin size faydası ne olacak? İşte bunu düşünürken bazı şeyleri biraz daha vakit harcamadan düşüneceksiniz, debelenmeyeceksiniz, uğraşmayacaksınız zaten biliyor olacaksınız. Hayal kurmayı daha rahat hale getirecek bu derste öğrendiğiniz şeyler. Hani derler ya işte ben hep az kullanılan yolu tercih ettim denen bir konuşma vardır. Bazı durumlarda bilinen yoldan gitmekte faydalıdır bazı şeyler için. O da en bürokratik şeyler için biraz daha karmaşık konularda belki sizin farklı yoldan denemeniz gerekecek ama benim düşüncem; ben eğer ki böyle bir bilgiye daha önce sahip oluyor olsaydım, biraz daha hızlı alırdım diye düşünüyorum. Ulaşırdım mıydım, ben sonuca? Ulaşırdım herhalde, o konuda bir şey söylenmiyor. Sonuçta bu evren değişik bir şey, yani kuantum açısından bakarsak eğer yani oladabilir, olmayadabilir. Sonuçta olasılıklar evreninde yaşıyoruz. Ben bunu başardım, sizin de başarabileceğinizi düşünüyorum. Daha konuşacak çok şey var aslında ben sadece ilk yaptığım şeyi anlatmak istedim, burada. Başarıyla başlayalım istedim. Zaten birazdan o başarının nasıl battığını da anlatacağım size.

**Yrd. Doç. Dr. Ece Pişkinsit Şengüler:** Şimdi baştan bir başarıları paylaşalım ki batışların sonra kötü olduğunu düşünmeyin. Her batışın bir çıkışı var arkadaşlar. Sözü Sezar Beye bırakıyorum, ben.

**Sezar Türk:** Şimdi ben biraz daha kendimden bahsedeceğim, kendi hayatımdan biraz fazla detaylara gireceğim. 1985 doğumluyum, liseyi Divriği’de okudum, Sivas Divriği. Üniversiteyi Kırıkkale Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü’nde okudum. Daha sonra 3. sınıfın yazında Amerika’ya gitmeye karar verdim, çünkü İngilizce konusunda çok fazla sıkıntım vardı, İngilizce bilmiyordum. Benim için iyi olacağını düşündüm ve Amerika’ya gittikten sonra, İngilizce konusunda bayağı yol almıştım. Türkiye’ye döndüğümde sadece İngilizceyi öğrendiğimi fark etmedim, bunun dışında kendime olan güvenim de gelmeye başladı, hayata bakış açım değişti. Vizyonum

genişledi ve daha sonra 4. sınıfın sonunda tekrar Amerika'ya gitmeye karar verdim ve yine 3 ay tamamladıktan sonra artık şunu söylüyordum kendi kendime; İngilizceyi tamamen halledip Türkiye'ye öyle dönmek istedim ve bunun için yeteri kadar bütçem yoktu. Bir anda çalışmaya karar verdim ve vize başvurusunda bulundum. Yaklaşık 1 yıl 1 ay kadar çalıştığım bir okulun parasını biriktirdim. Daha sonra okula başladım ve bu süreçte şunu fark ettim. Tahmin ettiğimden daha fazla bir para biriktirmişim. Hemen kendime bir araba aldım tabi. Bunun sonunda şöyle bir şey oldu; İngilizceyi zaten öğrenmiştim. Amerikan kültürünü de iyi bir şekilde öğrenmiştim ve bunu bu şekilde paraya çevirebileceğimi düşündüm. Türkiye'deki yurtdışı eğitim şirketleriyle kontak kurmaya başladım ve onlara şunu söyledim; Amerika'ya gelecek olanlara öğrencilerinize oryantasyon verebilirim dedim, yani bilgilendirme yapabilirim. Birkaç şirkette kabul etti bunu tabi. Daha sonra öğrenciler gelmeye başladı, havaalanına gidiyordum, arabayla öğrencileri havaalanından alıyordum. Çevreyi tanıtıyordum, trafik kuralları hakkında bilgi veriyordum. Ne yapmaları gerekir, ne yapmamaları gerekir bunları söylüyordum. Çok keyifli bir işti aslında. Benim için de iyi oluyordu, çünkü Türkiye'de özlemeye başlamıştım. Yaklaşık 1 yıldan beri Türkiye'ye hiç gelmemiştim. Türkiye'den yeni haberler geliyordu. Fakat çok kazançlı bir iş olmadı. Kişi başı 150 Dolar gibi bir para alıyordum. Bir sezonda bir yılda toplamda 1.500 Dolar gibi bir para kazandım, 3.000 TL. Türkiye'deki şirketler o dönemde kişi başı ortalama 1.300 Dolar gibi bir para alıyordu. Daha sonra ben şöyle bir şey yapmaya karar verdim; oradaki kazandığım parayla dil eğitimini tamamen bitirdim. 1 yıl daha kaldım ve Türkiye'de kuzenim vardı, Ankara'da. İngilizce kursu vardı. Onunla görüştüm, böyle bir iş yapmak istiyorum dedim. Yanında yapabilir miyim diye izin aldım. Oda sağ olsun maddi manevi destek oldu, bunun için benden maddi olarak da bir şey de istemedi. Türkiye'ye döndükten sonra bu işi yapmaya karar verdim. Fakat daha önce hiç şirket kurmadığım için nereden başlayacağımı da bilmiyordum. Ama bildiğim tek şey şuydu; Amerika'daki bir şirketle anlaşmak. Anlaşma yapmam gerekiyordu. Ben haziran ortalarında dönmüştüm. Şirketlerin birçoğu eylül ayında anlaşma yapıyordu. Yaklaşık 2 buçuk ay kadar bir sürem vardı. Bu sürede her gece şirketlere e-mail atmaya başladım, telefonla aramaya başladım. Geri dönüş yapan şirketler şunu söylüyordu; artık Türkiye'de pazarımızı genişletmeyi düşünmüyoruz. Yeteri kadar anlaşma yaptığımız acenta var. Bir kısmı geri dönüş yapmıyordu. Geri dönüş yapan diğer kısımda şunu söylüyordu, değerlendirmeye alacağız eğer ihtiyacımız olursa biz size haber vereceğiz diyorlardı. Ben de bu değerlendirmeye alacağız diyen şirketlerin listesini çıkardım. Bunları tekrar tekrar aramaya başladım. Daha sonra eylüle doğru şirketlerden birisinden e-mail geldi. Sizinle çalışmak istiyoruz dedi sonra e-mail gönderdiler. Tabi ben mutluluktan uçmaya başladım bu ara. Fakat ben şirketten 50 kişilik kontenjan istemişim, şirket bana 20 kişilik kontenjan göndermiş. Yani 20 kişide başlangıç için iyi olduğunu düşündüm ve sürece başladık. Tabi beklediğimiz kadar öğrenci gelmedi. İlk yılda sadece 5 öğrenci gönderebildik. Bir sonraki sezonda şirket genel anlaşma yapmak istemedi haliyle. Daha sonra yine yaz dönemi geldi, stresli dönem. Yeni bir şirketle anlaşma yapmam gerekiyordu yine. Bu süre içerisinde tekrar e-mailler, telefon trafiği filan başladı. Yine şirketlerden birinden geri dönüş oldu. Bu defa şöyle bir şey yapayım dedim, ben

geçen sefer 50 kişilik kontenjan istedim, 20 kişi verdiler bana. Bu defa 100 kişilik isteyeyim, muhtemelen 50 kişi filan verirler diye düşündüm. 100 kişilik kontenjan istedim, 100 kişi verdiler. Biraz fazla oldu, ama yani yine az olmasından iyidir diye başladım bu sürece. Ondan sonra süreç devam ediyor, eylül ayında yine başladık sözleştik anlaşma için. Ocağa kadar şirketten hiç haber gelmiyor. Ben e-mail atıyorum, arıyorum filan şirketten güncel bilgiler istiyorum, onun dışında iş listeleri istiyorum, filan göndereceğiz diyorlar geçiştiriyorlar. Ocak ayına kadar geldik, artık öğrencilerde sormaya başladı ne oldu filan diye. Ondan sonra şirketi ben tekrar aradım. Dedim böyle böyle, biz artık sıkışmaya başladık, öğrencilere cevap vermemiz gerekiyor. Şirkette bize dedi ki, Amerikan hükümeti programla ilgili yeni güncellemeler yapıyor. Bu yüzden bizim de yeni yapılanmaya gitmemiz gerekiyor ve bu süreçte maalesef sizinle çalışamayacağız. Yani dönem ortasında bizimle sözleşmeyi iptal ettiler. Bizim de elimizde birçok öğrenci vardı ve yeni kayıtlarda gelmeye devam ediyordu. Ben de tabi ne yapacağımı bu süreçte çok bilemedim, kime şikayet edeceğim ya da şikayet edilebilecek bir kurum var mı ya da başka bir şirketle anlaşabilir miyim sürecini düşünmeye başladım zaten. Dönem ortasında birçok şirket anlaşma yapmıyor sizinle. Daha sonra yaklaşık 2 aylık bir süre bu şekilde geçti, hiçbir şirketle anlaşma yok. Kayıtlar gelmeye devam ediyor. Ben de biraz isteksizim, ama bu süreçte yine devam ediyorum arayan öğrenciler olduğunda yine kayıtları alıyoruz filan. Bu süreçte tabi uykusuz geceler başladı, artık sabah 06:00'da uyanır oldum. Rüyalarım girmeye başladı, rüyamda şirketlerle sözleşme imzalıyorum, öğrencileri işe yerleştiriyorum. Ondan sonra mart ayına geldik. Mart ayının ilk haftasındayız. Sabah açtım bilgisayarımı e-mailleri kontrol ediyorum. Gelen kutucuğuna filan bakıyorum, bir şey yok. Spam kutusuna baktım, hızla da siliyordum zaten hepsini. Amerika'daki şirketlerden birinden e-mail gelmiş bizimle hâlâ çalışmayı düşünüyor musunuz diye. Ben tabi uçuyordum mutluluktan. Ondan sonra hemen cevap yazdım. Evet, tabi ki ilgileniyoruz. Fakat bu süreçte şirket bizden birçok belge istedi. O zamanlarda şirketim yeni kurulduğu için belgelerin birçoğu elimizde yoktu ve süreçte çok az kalmıştı, belgelerin hazırlanması gerekiyor. Amerikan Konsolosluğu'nun resmi web sitesinde şirketiniz neden kayıtlı değil diye sordu. Bir problem mi var acaba dediler. Ben de tamam görüşürüm, halledebiliriz dedim. Bir yandan da düşünüyorum, acaba bu işi artık bıraksam diğer acentalara öğrencileri yönlendirsem bu kadar stresle filan hiç uğraşmasam diye düşünüyorum. Ama daha sonra yaklaşık 2-3 günde bütün belgeleri topladım. Daha sonra tekrar Konsolosluğu aradım ve böyle böyle dedim. Biz yurtdışı eğitim işi yapıyoruz, sitenize de kayıt yaptırmak istiyoruz dedim. Onlar bize çalıştığınız şirketi belgeleyebilir misiniz dediler. Ben de gönderdim belgeleri. Onlar da ertesi gün sitede yayınlamaya başladılar şirketi. Bu arada şirket çok iyi bir şirket çıktı. Hâlâ o şirketle çalışmaya devam ediyoruz. Bu süreçte yani öğrendiğim iki şey oldu; bir tanesi en küçük detayları bile atlamamak oldu. Yani ben o gün orada gelen spam kutusundaki e-maili silmiş olsaydım ya da cevap yazmamış olsaydım muhtemelen burada bu konuşmayı yapmıyor olacaktım. Onun dışında bir de yaşanan olumsuzluklar, şu anki geldiğimiz nokta için önemli bir süreç oldu bizim için. Yani şu an ki geldiğimiz noktayı kısmen yaşadığımız olumsuzluklarla oluştu. Çünkü şirket bizimle anlaşmayı fes etmiş olsaydı, yeni şirket bulamayacaktık. Sitede

yayımlanamayacaktı bizim ismimiz ve şu anda artık geldiğimiz noktada toplamda şu anda üç konsoloslukla çalışıyoruz. Artık bu gibi problemler yaşamıyoruz ya da uykusuz geceler artık olmuyor. Bunun dışında sayısız dil okuluyla anlaşma yaptık ve 2011 yılında Para Dergisi'nde Türkiye'deki yurtdışında eğitim şirketleri arasında şirketimiz yerini aldı. Bunun dışında geçen yıl Türkiye'deki en hızlı büyüyen yurtdışı eğitim şirketi olduk ve yine geçen yıl YEDAD -Türkiye'de Yurtdışı Eğitim Acentalar Derneği- kuruldu. Türkiye'nin bu konuda en büyük derneği, yüzden fazla üyesi var ve kurucu üyelerinden biriyiz ve en genç kurucu üye de benim dernekteki. Son olarak da Ziraat Bankası'yla anlaşma yaptık. Ziraat Bankası'yla da 24 bin personeline, eşlerine ve çocuklarına indirim sağlıyoruz, "work and travel" ve yurtdışı eğitimi için. Ziraat Bankası'yla da Türkiye'de yurtdışı eğitiminde anlaşması olan tek şirket biziz.

**Yrd. Doç. Dr. Ece Pişkinsüt Şengüler:** Şimdi şöyle düşünecek olursak, benim girişimcilik olarak soracağım en önemli özelliklerden bir tanesi, sizi en iyi tanımlayan girişimci özelliği nedir? Şimdi neler çıkabileceğini tahmin ediyorum, ama sizin tahmin etmediğimiz daha birçok şey çıkacak ve neden battınız.

**Ömer Karapınar:** Öncelikle ben batmadım daha. Ama batışı çok gördüm, evet. Benim babam üç defa büyük battı. Yani 50 küsur yaşında şimdi. Geçenlerde yine bir restoran batırdı, bir daha. Yani Elif Hocama biraz önce bahsediyordum. Elinde bir evimiz, bir arabamız olan babam, bir ara durum düzeliş de onları geçtiği anda hemen sıfırlaması gerekiyor, yoksa rahat etmiyor. Bu büyük batışlar, küçükleri saymıyorum. Bir ara Türkiye'ye 1 buçuk yıl girmemek zorunda kaldı, öyle bir şeyler oldu. Yani batışlar ilginç olabiliyor. Şimdi tabi ders çıkarmak gerekiyor ama huy herhalde. Neyse babamın tarafında 8 kardeşler, ikisi vefat etti, ama bir tanesi hariç hepsinin bir restoranı vardı ve şu anda hiçbirinin yok. O yüzden batış çok gördüm. Neyse hizmet sektöründe olmamın en güzel yanı da bu. Battığınız zaman veya batma durumunuz olduğunda küçük oluyor, yani öyle bir sıkıntı daha minimize diyebilirim. Neyse ama kelime tarafına gelirsek ben genelde hep şey derim; beni ben yapan önemli mevzu merak kesinlikle. Biz bunu zaten burada konuştuk biraz önce ama tekrar yineliyoruz. İnsanlar bir şeyleri hayatlarında değişiklik yapmak için yani bir şeylere girişmek için, yeni bir adım atmak için düşündüğüm zaman bunlar için neye ihtiyaç duyuyor? Güçlü olun, maliyet şu bu. Ama her şeyden önce evet bir hedef olmalı, niye insan bir hedef koyar? Kendim için aslında bir merak. Merak da bir kapışma aslında kafada. Yani bir dönerci var, dönercinin yan tarafında bir dönerci daha açılıyor. Niye? Diyor ki ya o adam şunu iyi yapmıyor, ben daha iyi yaparım. Daha iyi yapıp yapamayacağını da aslında uygulayarak görmeye çalışıyor, aslında yaptığı şey bu. Ama temelde her şey bence merakla başlıyor. Bir şekilde siz de merak etmezseniz, bir şeyleri sorgulamıyorsunuz, sorgulamadığınız zaman da doğal olarak var olanı kabul ediyorsunuz. Yani size diyor ki aileniz, sana çok güzel bir iş ayarladık ya da işte babanızın, annenizin ya da ailede birisinin büyük bir şirketi vardır. Diyor ki gel bizim şirkette zaten bitirdiğin zaman işte işletme okuyorsa gel orada yönetici olarak çalışırsın, insan kaynaklarına, pazarlamaya koyarız orada takılırsın, işin başına geçersin falan gibi türevleri, bunları çok muhtemelen duyuyorsunuzdur veya

duymuşsunuzdur. Tamam da niye başkasının hayaline niye ortak olmaya çalışıyorsunuz ki kendi hayaliniz dururken, şimdi konuştuk. Efendim garantili değil mi? Kaygın yok tabi süper para geliyor, rahat her şey, net çaba minimum tabi işte. Şimdi şöyle bir durum var, tamam da ne kadar garanti ki ve neyin garantisini veriyor size aslında.

**Dr. Elif Kalaycı:** Devlet varken bizler gibi afetzede dururken lütfen ne girişimciliği.

**Ömer Karapınar:** Şimdi çok sorguluyorum mesela niye eskilerden beri hep devlet ana, devlet baba. Bu çok eski geleneklerimizden beri var. Niye? Çünkü sırtımızı devlete dayarız. Anne, baba nedir? Sizi kayıtsız şartsız sever, size kayıtsız şartsız destek olur, size kayıtsız şartsız hep imkan açar. Sen ona kötülük yapsan bile sana yine de yardımcı olur, yine açta açıkta kaldığında sana destek olur. Şimdi biz anne baba kavramını bu olarak görüyorsak ve devlete ana baba olarak diyorsak devlete biz bunu yüklüyoruz ve tam olarak aslında biz devletten şunu bekliyoruz; devlet bize baksın. Evet baksın bize. Devlet bize bakmıyor, işte devlet bize sahip çıkmıyor falan böyle konuşmalar duyuyoruz. Televizyonda çok görüyoruz böyle şeyleri çevrenizde de mutlaka görüyorsunuzdur da. Niye? Çünkü bizim hep zihnimizde birileri tarafından bize şey verilmiş devlet ya da bu devlette alalım yerine anne babayı koyalım ya da yerine bir akrabayı koyalım ya da yerine bir tanıdığı koyalım. Bize bakmakla ya da bizi garantiye almakla ya da belli bir şekilde mali ve statü anlamında garantiye almakla yükümlü gibi hissediyoruz. Birincisi değil, böyle bir dünya yok, kimsenin umurunda da değiliz. Hani The Sreet mevzusu var ya siz çok isteyin her şey gerçekleşecek. Yok öyle bir dünya, evren sizin için uğraşır, yok öyle bir şey. Kimsenin umurunda değilsiniz. Açık ve net yani. Şimdi bir şekilde kimsenin umurunda değilsiniz, ben sert söylemeye çalışıyorum. Bunu aslında belki daha yumuşak geçebiliriz ama böyle maksimum sertlikte söylemeye çalışıyorum. Çünkü şöyle bir durum var; herkesin bir hayali var ve bana mesela ailemde o kadar batış görünce batan sürekli kendi işini yapıp özel sektörde devamlı sıkıntılar yaşamış görünce, şimdi bunları görünce şöyle bir durum oluştu. Babamın çevresinde restoran falan işletenler vardı. Açıkçası ben Kimya okurken benim daha birinci sınıftan çalışacağım yerler hazırды ya Merkez Bankası'nın kağıt para basım kısmında ki işin en eğlenceli yanı ileri de evlenip çocuğum falan olsa sınıfta sorsalar babası ne yapıyor. İşte biri diyor ki mühendis, birisi işte öğretmen, biri diyor ki avukat falan, öbürü de diyor ki işte birisi filan iş adamı bilmem ne. Bizim çocuk şey diyecek; işte para basıyor. Arada para yapıyorlar, o kâğıt paranın hamurunu yapıyorlar para basıyor, çok keyifli bir iş aslında. Temelde iyi de para var ama ya da işte kriminoloji o tarzda falan bir şey. Neyse yani özetle şöyle bir şey var garantiydi. Ama neyi garanti ettiler bana? 1- Parayı 2- Statüyü ki ta ilkokulda o yan çizgi çizmeye başladık ya, dik çizdik sonra çapraz çizdik. İlkokulda niye o çizgileri çizdik biliyor musunuz? Şimdi dördüncü sınıfta olan var mı aranızda? Seneye yani hazıranda daha doğrusu okul bitiyor inşallah. Hazıranda okul bittiğinde o diplomayı elinize aldınız ve bir durdunuz şöyle ya ilkokulda o çizgiyi sırf o yüzden çiziyorsunuz. Çünkü iyi bir işin, iyi bir statüm olsun hep bunu öğretiliyor. Ya iyi bir iş, iyi bir statü şeklinde gidiyoruz ve 16-17 yıl boyunca

siz bu yüzden okudunuz, hepimiz bu yüzden okuduk ve işin daha kötü yanı şu 16-17 yıl boyunca olmasından ziyade kendinizi bildiniz bileli okuyorsunuz. Hâlâ devam edilebiliyor. Çok dağınık dağınık gidiyorum, ama hepsinin birleştiği nokta şu; bize hep statünün ve paranın bizim için aslında mutluluk getireceği ve bunun garantilediğiniz anda da mutluluğu garantilediğiniz bir nevi söylenmiş oluyor. Çünkü iyi bir ortaokula giderseniz, iyi bir liseyi kazanırsınız. Lise iyi bir üniversiteyi açar da iyi bir üniversite, iyi bir iş, iyi bir statü getirir size. Size mutluluk getirir kısmı yok bakın hiçbir yerde. Bunlarla beraber şunları da veriyordu ailem. Kendi hayalleriyle kendi hayallerini garantilediler, benim hayatımı aslında garantilediler. Ama benim hayalimi sormadılar hiç. Sizin hayalinizi sordular mı? Mesela girişimcilikten bahsediyoruz, girişmek için bir hayaliniz olmalı ki o hayale girişmelisiniz, rüyalarınızı bir şeyler kaçırmalı. Gece Kaan'ı ben hatırlıyorum. Gündüz adam saat altıya, yediye kadar işte çalışıyor, pili bitiyor. Pili bitmiş şekilde geliyordu ofise. 2-3 saat, 4 saat orada hâlâ bir şeylerle uğraşıyordu ve tamamen kalan zamanı gezmek, tozmak. O kazandığı parayı belki diğer tarafta harcamak değil, maddi birikimle beraber bir bilgi birikimi de oluşturmaya çalışıyordu. Neleri feda ediyordu; sosyal hayatını, çevresiyle zaman geçirmeyi, kafa dinlemeyi, dinlenmeyi, eğlenmeyi bunları feda ederek. Hepimizin bir fedakarlığı vardı, uykularımız kaçırıyordu. Üçüncü sınıfın sonuydu. Üsten de 12 kredi ders almıştım ve bir şekilde belki 2-3 ders daha alıp erken bitirmeye çalışabilirdim okulumu, o dereceydi ve ben gittim karşılıklarına dedim ki ben okulu bırakıyorum. Şimdi bunu duyunca tabi onlar gayet sakin bir şekilde eğer o diploma buraya gelmezse -Kimya Diploması- senin gelmene gerek yok, o kapıdan da girmene gerek yok. Dediği şey buydu babamın ve döndü gitti. Beni hiç dinlemedi ve uzun bir sürede konuşmadı benimle. İyi bir şey mi yaptım kötü mü bilmiyorum, ama ben sadece onlara "Benim bir hayalim var, ben bu hayalime adım atmak istiyorum dedim. Onlar da dediler ki bizim aslında hayal bizim hayalimiz var, bizim hayalimizle yaşayacaksınız. İki hayal kapıştı. Ben de orada öyle bir bedel ödedim, belki de ve iki üç yıl sürdü o süreç. Hâlâ da belki yansımaları vardır. Ama özünde ne var, dediğim gibi mutlu olmanız var, benim bir noktada ailem böyle davrandı. Ama ben okulu bıraktım, yapmak istediğim ne varsa onun peşinde koşmaya çalıştım. Bir iki yıl sürdü ve bu bir iki yıllık en büyük derdim Ece Hocam gibi, Salih hocam gibi böyle etkinliklere gelmemizi destekleyen hocalarımız da yoktu. Ben böyle etkinliklere katılıyorum, bölüm başkanımız bana böyle saçma sapan şeylerle uğraşma git bölümünde derslerine çalış diyordu. Ciddi söylüyorum, ben bunu yaşıyordum. Şimdi böyle güzel bir şey var burada ve böyle güzel bir ders var. Dersin kapsamının ana derdi şu; gidin, istediğiniz şeyler mutlaka vardır, onları yapın, adım atın. İcraat, adım atın diye yapılıyor, bunların hepsi, bir şeylere adım atabilin diye. Garantiniz varsa zaten hiç adım atmazsınız, ama asla da mutlu olmazsınız.

Son olarak hep anlattığım bir şey var sonra susup bırakayım, ben çok konuşurum. Hep anlattığım ve de bir yaşadığım örnektir. Benim zamanında çok da sorguladığım bir şeydir, yani mutluluk, para, statü şu bu. Başlarda çok çekici geliyor. Bir arkadaşım, lisede sınıf arkadaşım, dönem arkadaşım, Matematik öğretmenliği temel derdiydi. Matematik öğretmeni olmak istiyorum, benim isteğim ve beni mutlu edecek olan şey

matematik öğretmenliği. Matematik için ölüp bitiyor kız ve hakikaten kafası çok çalışıyordu matematiğe. Matematik Öğretmenliği falan zaten puanı da Türkiye'deki en iyi bir iki matematik öğretmenliğine girebilir seviyelerde, onlara yakın. Girdi ama böyle 2 binler 3 binlerde 4 binlere filan gidiyor. Sınava girdi, ilk 200'e girdi sürpriz bir şekilde ve başarılı olmak onun cezası oldu aslında ki genelde zaten başarısızlık ceza gibi görülebilir, ama başarı aslında en büyük ceza olabiliyor. Çünkü öyle olunca ailesinin, çevresinin, hocalarının, dershanenin herkesin istisnasız söylediği şey şu; Tıp yaz ya, yazık etme o puana. Neden bahsediyoruz, yazık olan ne? Yok yazık etme sen falan diye diye diye mücadele etmeye çalıştı, ama bir yerde garantiye aldı. Çünkü garanti meslekti, iyi para vardı, çok ciddi bir statü Doktorluk ve Hacettepe İngilizce Tıpı kazandı. Yani tabiri caizse küfür ede küfür ede okudu, o bölümü. Normal döneminde de bitirdi, şu anda Göz Doktoru. En yüksek bir iki alandan biri. Göz doktoru olarak uzmanlığını da aldı, işte aylık böyle şimdi kuradan sonra sanırım 9 bin lira civarlarında falan bir aylık para alacak. Bilmiyorum tabii bunun detayını tam olarak ve hâlâ derdi bir şekilde bu mesleği bırakıp da başka bir şeyler yapabilir miyim, Matematik çok istiyordum onunla ilgili bir şeyler yapabilir miyim hâlâ bunu söylüyor ki 5. yılı mı 6. yılı mı ne doktorlukta okul bittikten sonra artık ve hâlâ bunu söylüyor, para hâlâ geliyor yani tıklar tıklar geliyor. Belki de böyle bin lira iki bin lira gibi böyle alamayacağı için hayaliyle yanıp tutuşuyor şu anda. Yani o yüzden size verilen garantiler mutlaka var, ailenizden, çevrenizden, bir yerlerden de size garantisi verilen şey ne, onu biraz merak edin.

**Yrd. Doç. Dr. Ece Pişkinsüt Şengüler:** Hepinizin hayali kendi işim olsun muydu yoksa başka bir şeyden mi çıktık?

**Kaan Aksay:** Dersimiz Girişimcilik ama herkesin girişimci olmasına gerek yok, yani herkesin girişimcilik yapması gerekmiyor. Yani bir şey yapman gerekmiyor, girişimci olman gerekmiyor. Çünkü girişimci kavramı biraz geniş bir kavram aslında, bir o açıdan bakmak lazım. Benim bakacağım açı bu olayın ticari boyutu değil, bu olayın biraz daha sosyal boyutuyla, biraz da Elif Hocamın da ilgilenmiş olduğu iç girişimcilik konusuyla ilgili. Kurmuş olduğum coworking sitesinin adı İş Kalesi. O süreçte şunu öğrendim; benden girişimci olmaz. Ben bunu öğrendim, ben 10 sene boyunca bir kurumda çalışmışım. Sonra geldim paralarla iş yapmaya başlamışım ve her tarafta girişimcilik hakkında ahkam keserken bir buçuk sene sonucunda benden girişimci olmadığını öğrendim, olamayacağını öğrendim. Çünkü benim beceremediğim bir nokta vardı, o da finans. Benim kafa paraya basmıyormuş. Ben bunu fark ettim, çünkü yönetemiyordum parayı. Bende bir harcama eğilimi var, tutma eğilimi yok, ben harcarım. Ben çok güzel bir şekilde o gün neler yaparım, bunu geliştiririm, tasarlarım ederim ama birisinin benim arkamı toparlaması gerekiyormuş para kazanmam için, ben bunu fark ettim. Eğer bu konuda zayıf noktalarınız varsa arkadaşlar, bu girişimcilik hayatının her noktasında girişimciliğe bahsediyorum. Mutlaka eksik noktalarınızı tamamlayacak olan bir partneriniz olsun.

Bu dersin güzellikleri ne olacaktır, hayatta her noktasında kullanacağınız şeyler? Bu işin alanları var, yönetimi var, organizasyonu var. İşletme dersinin dersleri gibi

düşünün pazarlaması, insan kaynakları. Pazarlama konusunda bir sıkıntım yoktu, İnsan Kaynakları konusunda bir sıkıntım yoktu, organizasyon konusunda bir sıkıntım yoktu. Fakat ben muhasebeyle para yönetimini beceremiyordum. Ben muhasebeyle finansı öğrenememişim. Ben o süreçte İş Kalesi'nin sonrasında girişim olmadığını ve hatta sosyal girişim olduğunu öğrendim. Sosyal girişim kavramını duydunuz mu arkadaşlar? Sosyal girişim aslında gene bir girişim fakat ticari kurallarla yapılan, kar amacı olmayan bir iş yani sosyal bir amaç uğruna yapıyorsunuz, ama ticaret kuralları geçerli. Türkiye'de bu kavram daha oturmamıştı, Ticaret Kanunu da oturmamıştı. Dün Ömer'le de konuşuyorduk bu konuyu. "Not for profit" diye bir kavram var, kar amacı gütmeyen şirketler var. Kar amacı gütmeyen bir şirket evet yani sonuçta iş yapmak için böyle bir yapı var, fakat Türkiye'de yok bu yapı hâlâ ve bu biraz daha Sosyal Girişim oluyor. Benim kurmuş olduğum yer bir sosyal girişimdir, çünkü para kazanamayacağını, gelir modelinin başarılı olmadığını anladığımız anda anladık yani. Onu da şuradan anladık; bu bir dernekle yapılan bir projeydi. Siz bir sivil toplum kuruluşuyla bir iş yapıyorsanız ve bu sivil toplum kuruluşu parayı devletten alıyorsa ve sonrasında da insanlara bir hizmet satmaya çalışıyorsanız. O insanlar diyor ki: Sen SSK'sın, devletten para da almışsın benden niye para istiyorsun. Biz bu işi kurana kadar böyle bir açığı görmemiştik. Kimse bize para vermeyecek, anladık tabii ve bu süre içerisinde ben kaynaklar bittikten sonra merkezi kapatmak durumunda kaldım. Çünkü insanlardan artık para toplayamaz hale gelmiştik. Buradaki hata neydi? Bu modeli daha önce geliştirmem gerekiyordu. İşte sizin bu derste göreceğiniz şeyler bunlar; İş Modeli nasıl oluşturulur, nasıl kurulur. Yani kafanda çok güzel bir fikir vardır, gerçekten içinde yapacak güç de vardır, bilgi yeterlidir, fakat o iş para kazanılacak bir iş değildir. Para kazanmayabilirsiniz o işten. Yani para kazanmak için giriyorsanız girmeyin ona. Mutlu olmak istiyorsanız girin veya başka taraftan finansal desteğiniz varsa. Her şeyden para kazanılmıyor. Yani sizi mutlu eden bir sürü şey olabilir, sadece bunun birkaç tanesinden para kazanabilirsiniz. Önemli olan o kesişim kümesini bulabilmek, para kazanabileceğiniz ve size mutluluk verecek olan işi bulabilmek. Bunu iş olarak yapacaksanız eğer girişimciliği iş olarak da yapmayabilirsiniz. Sosyal amaçla da yapabilirsiniz. Sivil toplum kuruluşlarıyla da bu işi yapabilirsiniz.

Bir de iç girişimcilik var. Ben kendimin girişimci olduğumun hatasına iç girişimci olduğumu öğrendikten sonra vardım aslında. Buda OYAK'ta çalıştığım süre içerisinde 10 sene içerisinde ben orada bir girişimlerde bulunuyordum, yeni fikirler üretiyordum, yeni bir şeyler geliştirmeye çalışıyordum, sistemler kurmaya çalışıyordum ve bunlarda başarılı olunca ben girişimci olabileceğimi düşündüm. Fakat orada şunu sonradan fark ettim. Ben bu işi yaparken hiç parayı düşünmüyordum ki çünkü bir iş yapıyorsun alıyorsun faturası ödeniyor. Bir şekilde parayı ödeyen birileri var, sen çok rahatsin. Hiçbir şey düşünmüyorsun, dertli değilsin maliyet hesabı diye bir şey yok, maliyet muhasebesi yok orada. O yüzden de süper eğlenceli geçiyor. Ben iş yapabileceğimi sanmıştım. Ama olayın para boyutu var, para boyutunu öğrendikten sonra ben işi bu şekilde yapamayacağımı gördüm. Başarısız oldum ama bir noktada başarı olarak düşündüğüm şey bunları fark etmiş olmak. Yani çok fazla ilerlemeden,



çok daha fazla kötüye gitmeden bazı şeyleri fark etmiş olmak. Bu da bir şey. Hiçbir kayıp yoktu zaten. Dünyada bir şey kaybedemezsiniz, bu enerji gibi, enerji kaybolmaz derler ya yani enerji kaybolmuyor bir şekilde geri dönüyor. Kimi zaman para, kimi zaman tecrübe kimi zaman iyilik olarak geri dönüyor. Benim yaşadığım süreç detaya çok fazla girmek istemiyorum. Anlatacak çok şey var normalde bu konuyla ilgili. Sadece bazı aradan key wordleri seçmenizi istiyorum sizin. Girişimci olmak için yani bundan sonra kariyerinizi belirlerken bir yerde mi çalışmalıyım, kamuya mı girmeliyim, girişimci mi olmalıyım? Bunların hangisini seçerseniz seçin kötü yok içlerinde. Hangisini istiyorsanız, o sizin için iyi. Mesela ben OYAK'tan çıkarken dediler ki niye çıkıyorsun oradan. Kötü bir şirket mi? Yok dedim, çok güzel bir şirket. Ama bayansan, evliysen, çocuğun varsa, bir kariyer hedefin yoksa akşam 18:00'de çıkmak istiyorsan, haftasonları da tatil olsun istiyorsan güzel bir şey. Ama kariyer yok, yükseltemiyorsun. Yükselmek istiyorsan buraya gelme diyordum. Siz diyebilirsiniz ki ben gideyim ama maaşımı alayım çok fazlaya gerek yok, kocam güzel kazanıyor, hatunlar için söylüyorum ya da erkekmeniz işte ailenin durumu iyi, fazla para da istemiyorum deyip bazı şeylerinizin standını çekerek mutlu, huzurlu olabilirsiniz gene, çünkü bu işin doğrusu yok. Sizin için doğrusu ne, onu bulmanız gerekiyor. Yani o yüzden de illa ki bir şeylerin etrafındaki gördüklerinizden dolayı ben de bu işi yapmalıyım, ben de bu işe girmeliyim, ben de bunu yapmalıyım. S akın yapmayın, çok büyük bir hata. Sadece ne istiyorsunuz, yani düşündükçe size zevk veren böyle kalbinizde pıt pıt eden -hatunların lafı var, karnımda kelebekler uçuşuyor- istediğiniz bir iş varsa eğer onu yapmaya çalışın gerçekten. Öbür türlü hiçbir şey sizi mutlu etmeyecek çünkü. Yani Ömer'in dediği gibi 9-10 bin lira maaş alsanız bile bir işten mutlu olmayabilirsiniz.

**Dr. Elif Kalaycı:** Şimdi bana hep diyorlar ki sen girişimcilik dersi veriyorsun, niye girişimci değilsin. Bense sizin tam tersinizim. O kadar korkak bir insanım ki parayı müthiş iyi tutarım, hayatta kimseye harcatmam. Ama ben gece uyuyamam. Benim de babam girişimcidir. Uyunmamış geceleri çok gördüm. Kişilik olarak benim bunu yapmam imkansız. Ama nasıl yapılacağını öğretmek başka bir şey. Gözlem yapmak öğrenmek ve aktarmak başka bir şey, insanın kendisinin yapabilmesi başka bir şey. O yüzden de girişimci olamadım diye kesinlikle katılıyorum üzülmemek gerektiğine. Ben en büyük örneğiyim. Çünkü ben girişimci olamam, olmadım. Ama olabilecek insanlar olmalı veya devlete girmek isteyenler kesinlikle girmeli. Sorum şimdi şu; sizler çocukluğunuzda girişimci olup olmayacağınıza karar vermiş miydiniz veya bunun olabilesi nasıl test edilir, ufak ufak girişimler nasıl yapılır da öğrenilir. Çünkü denemek gerekiyor bazı şeyleri. Şimdi ben kalkıp şirket kurayım ve şirketi kapatayım, ondan sonra öğreneyim, bu çok zor. Ama başka yöntemleri belki vardır, onu sormak istiyorum.

**Kaan Aksay:** Örnek vereyim hocam. Üniversite bitti, ben bir dönem uzattım. Vergi Hukuku diye bir dersimiz vardı. İlk dönemini 90'la geçip ikinci dönem dersten kalarak ondan sonra bir de iki kez kalıp üst üste son sınıfta okulu uzatan biriyim. Okulu uzattım, ikinci dönem boşum. Sıkılıyorum, yapacak bir şey de yok. Askerlik de var

daha, ondan sonra. Ben de tasarım takıntısı var, yani estetik takıntısı var, bir şeylerin güzel olması, estetik olması çok önemli benim için. Bizim okulumuzun mezuniyet yüzüğünü çok kötü buluyordum. O taşlı kocaman mezuniyet yüzüklerinden hiç hoşlanmam, bir erkeğin takmasından da hiç hoşlanmam. Kendim bir tasarım yaptım. Götdürdüm üç boyutlu olarak arkadaşşıma çizdirdim. Ondan sonra yüzüğü aldım, götdürdüm Tunalı'da Ertuğ Pasajının altında bir tane gümüşçü vardı, Gizem Gümüşçü. Götdürdüm Erdoğan'a dedim ki Erdoğan sen bana bundan bir tane yapar mısın, numune? Olur dedi. O sıra ben bir tane daha yüzük çizdim, onunda numunesini yaptırdım. Okula gittim, stant açtım. İki tane yüzük ayırdım sadece. Mezuniyet yüzüğü almak isteyen var mı? Okulda duruyorum, afişini yaptırmışım. Yüzük ortada yok sadece iki tane numune var, talep topluyorum. Bir ay içinde 100 tane sattım, orada. Yüzükler yok ortada sadece para topluyorum ben okulda bir güzel. Direkt dekana sattım önce Celal Hoca aldı zaten yüzüğü. Bunu duyunca zaten herkes almaya başladı, öyle bir şey yaptık. Ne oldu, o iş orada kaldı. Sonra ben işte OYAK'ta çalışmaya başlarken benim bir kravat takıntım başladı, çünkü her gün takım elbise giyiyorum. Ankara'da aldığım kravatlardan memnun değilim. İşte Vakko'ya gidip kravata o kadar para vermeyi istemiyorum, çünkü fazla para veriyorsun ama çok da güzel değiller. Bu kravatları ben çizerim dedim. O sırada bir tane kadınla karşılaştım, oda kravat işi yapacaktı. Kravatlara tasarım yapmaya başladım ben. Kadın Çin'den kravatları getirdi, satmaya başladık. Bir buçuk sene sonra beni postaladı. Ondan sonra ben bu süre içerisinde 200 tane güzel kravatım oldu. Onları yapmış oldum tasarım konusu gene şey oldu. Sonra bu İş Kalesi konusunda da o merkezin tasarlanması, ergonomisinin ayarlanması gene tasarımla ilgili şeyler. Varmak istediğim şey şu hocam; ben girişimci değilmişim, ben sadece tasarlamak istiyorum bir şeyleri, onu fark ettim. Ben hep işin içine girince tasarım ortaya çıkıyor. Yani siz de bir şekilde yapmak istediğiniz şeyi buradan çıkartabilirsiniz. Hocam belki finans konusunda, para tutma konusunda çok iyi, gerçekten böyle daha cesur, aksiyon olacak biriyle birlikte süper iş kuracaksınız belki siz, hiç belli olmaz. Bir örnek vereyim; dizimax'tan siz dizi seyrediyor musunuz hiç. Dizimax'ta bir dizi var, şimdi Mr. Selfridge diye duydunuz mu? Mr. Selfridge dizisini seyredin arkadaşlar. Adamın bir departmant store açma macerası var. Mağazayı açmadan bir finans müdür almış. Adam diyor ki: Mr. Selfridge, para yok ne yapacağız, ben çok kaygılanıyorum. Adam da diyor ki: seni o yüzden aldım zaten. Ben kaygılanmak istemiyorum, sen kaygılan diyor. O yüzden ekip çok önemli arkadaşlar ne olursa olsun, her işi yapacak bir adamı ekibe almanız lazım.

**Sezar Türk:** Kaan Bey'in ve Ömer Bey'in söylediklerinden sonra hocamızdan ve arkadaşlardan aldığım izlenimden dolayı Türkiye'de şöyle bir açık var, para yönetim kursu, girişimci bir ruh olarak böyle bir şey düşünülebilir. Demek ki insan ruhunun böyle bir şeye ihtiyacı var. Bu panelden sonra böyle bir şey düşünülebilir. İlk olarak ticari hayata ne zaman başladığıma gelirsek babamın dükkanı vardı, elektronik aletler satıyordu. O dönemlerde atariler vardı, çok meşhurdu atari kasetleri vardı. Ben de beşinci sınıftaydım. Küçük bir stant vardı, o standın sorumlusu bendim. Atari kasetlerinin içindeki oyunları biliyordum. Ben bu süreçte değişim sağlıyordum, kişiler

geliyordu, çocuklar geliyordu. Şu oyunu istiyoruz, bu oyunu istiyoruz ya da kasetlere bakıyordu. İyi oyunlar varsa değişim yapıyordum yoksa yapmıyorduk. Bu süreçte babama çok para kazandıramadım, ama ben çok keyif aldım. Çünkü çok keyifli oluyordu benim için ve bütün oyunları öğrenmişim o süreçte. Belki danışmanlık bu döneme gidiyor olabilir. Çünkü insanlar bana şu leveli nasıl geçeceğiz, bu leveli nasıl geçeceğiz diye soruyorlardı, onları anlatıyordum, bu süreçte başladı ve üniversiteye kadar da başka hiçbir ticari girişimim olmadı tabii. Ondan sonra tekrar Amerika'dan sonra bu süreç başladı.

Girişimcilik, hocamın sorduğu sorunun bir tanesinde de en önemli girişimcilik özelliğinin nedir noktasında, İngiltere'de yapılan bazı araştırmalar var, İngiltere'nin en zengin insanları arasında yapılan birçok araştırma var ve girişimciler arasında yapılan araştırmalar var, belirledikleri dört nokta var. Bir tanesi ahenk, diğeri iyi insan ilişkileri, yaratıcı olmak ve kararlı olmak. Yani bunların hepsini tabii ki hepsinin bir insanda olması mümkün olmuyor, bazen bir kısmına sahip olabiliyorsunuz. Ama bence en önemli noktalardan bir tanesi kararlı olmak, çünkü her zaman karşınıza zorluklar çıkacaktır, olumsuzluklar çıkacaktır ya da bir şekilde yolunuz tıkanacaktır. Bu noktada en önemlilerinden bir tanesi kararlı olmak ve hayal etmek. Yani bu sadece şeyle de olmuyor, sadece hayal edeyim bir şekilde olur nasıl olsa ya da insanlara anlatayım şeklinde olur. Şöyle bunu aslında İngilizce söyleyince daha kafiyeli oluyor, dreamed and make planed yani hayal et, planla ve yap bu aslında basit ve hayat bence çok zor değil, sadece basit düşünmek gerekiyor ve basit bakmak gerekiyor hayata. Bu anlamda yapmak istediğiniz şeyi hayal edin, yapacağınızı planlayarak ve yapmak için action durumuna geçin. Yani bir şekilde para eksikliğiniz varsa para bulmaya çalışın, portföyünüz yoksa o işlerle uğraşmaya çalışın ya da işi bilmiyorsanız gidin işi bilen birisinin yanında çalışmaya başlayın. Para kazanmayın, ama işi öğrenin bir şekilde ve bu süreçte sonunda istediğiniz noktaya bir şekilde ulaşacaksınız. Bazen çok erken ulaşabilirsiniz ya da bazen çok geç ulaşabilirsiniz ve şöyle kaygılar da olabilir muhtemelen ticaretle uğraşıyorsanız. Sizin akranlarınız belki memur olmuş olabilir ya da büyük şirketlerde, en iyi yerlerde çalışıyor olabilir. Bu süreçte siz hâlâ yerinizde sayıyor olabilirsiniz ya da işinizi ilerletmeye çalışıyor olabilirsiniz. Ama ivmeyi kazandıktan sonra muhtemelen bir süre sonra onlara çok hızlı bir şekilde fark atacaksınızdır, eğer istediğiniz buysa yani hayattan beklentiniz buysa tabii ki.

**Ömer Karapınar:** Bir anda evet ben şirket kursam kesin batırmam büyütürüm diye düşündüm. Öyle fikir var mıydı, tecrübe de etmiş birimiydim? Dediğim gibi etrafımda çok fazla girişimci olan şirketini kurmuş ya da bir şey yapmış falan kişi restoran sektöründe vardı, ama başarılı olan yoktu. Evet hepsi battı. Ufak tefek giriştiğimiz şeyler çok oldu, mutlaka oldu. Ama ben o kısımları hiç düşünmüyorum, çünkü benim üniversiteyi bırakıp "Ben bir şeyler yapmak istiyorum ve ben yapmak istediğim işin peşine gitmeliyim" deyip şirket kurdum ve şu anda o noktaları geçip en azından bir şeyler yaptım ve bu noktalara geldim. Temelde ben hâlâ da merakımı giderecek ve beni mutlu edecek işler yapmaya çalışıyorum. Firmalara danışmanlık verdiğimde de yani kapsam şudur deyip bir hizmet veriyoruz aslında. Çoğu zaman o kapsamın çok

çok fazlasının üzerine çıkıyoruz, çünkü o da olmazsa yok benim içim rahat etmez onu da yapmalıyız biz. O adamları burada eksik bırakmayalım ama böyle gidiyoruz.

Başta döndüğüm zaman benim hayalim hep bilim adamı olmaktı bu arada. Ortaokulda bana sorduklarında ne iş yapacaksın dediklerinde, ilkokulda falan bir şeyler konuşulurdu, hep bilim adamı olmak istiyordum diyordum. Bana okulda çok fazla soru sorduğum için hocalarım bir gün Fen Bilgisi hocama dakika başı soru soruyordum. Bir gün Fen Bilgisi hocam geldi, bana bir anahtar verdi orta ikideyim. Dedi ki Ömer sen çok merak ediyorsun, bir şeyler öğrenmeye çalışıyorsun. Evet hocam. Sen derslere gelme dönem boyunca al bu anahtarları laboratuvarların anahtarlarını sen ders saatinde laboratuvarı kullan istediğin gibi. Ben mutluyum, uçuyorum hoca da en azından beni sınıfın dışına tutmuş oluyor ki sürekli soru sormayan, merak edip de bir şekilde “o niye böyle o niye şöyleymiş filan demeyen” bir durum oluyor. Matematik hocam da benzer bir şeyle geldi muhtemelen Fen Bilgisi hocamdan akıl aldı, o da. Seni Matematik Olimpiyatlarına gönderelim dedi. Sen derslere gelme bunlara çalış dedi ve kitap da verdi bana. Sen ders saatlerinde git boş yer bul orada çalış. Matematik çalış, sen uçarsın dedi. Dönem sonunda baktık bu arada Matematik Olimpiyatlarına bana bir form doldurtular, müdürün odasında sümenler vardır ya sümenin içerisinde o duruyor hâlâ dönem sonu gelmiş. Göndermemişler sırf beni oyalamak için bana o formu doldurtmuşlar, derslere de gelme nasılsa bir şekilde yapıyorum. Normal ortaokul sonuçta çok üstün bir başarı kriteri yok orada. Fen Lisesini gitsen uçarsın orada. Bana bir de Fen Lisesi gazı verdiler, artık benim okulla ilişkim kesildi bile. Yani sınavlara giriyorum, ama rolente orası. Fen Lisesi tamam kazandık, Fen Lisesi'ne gittik. Orada hocalar ikinci sınıfta Fen Fakültesi'ne git, uçarsın filan tamam o meraktan kafadaki bir şeyler var ya onları tamam süper. Fen Fakültesi'ne ilk sene geldiğimde hazırlıktaydım. Direkt gittim bölümde en sosyal ve en dışarıya dönük hocamızı buldum ve anlattım kafamdakileri. Hocam şöyle baktı sen kaçınıcı sınıfsın dedi. Hazırlıktayım hocam dedim. Ama ben şöyle falan sen önce bir dersleri geç yüksek lisansta yaparsın dedi. Gidiyor orası yok, gidiyor. Neyse sonuçta şey var, ben bir şeyler yapmak istiyordum. Ama icraat yok hep geliyorum konuşuyordum sen şöyle yap, gidiyorum, icraatta yok. Neyse ben şuna karar verdim; niye ben bilim adamı olmak istiyordum, o kurguyu sorguladım. Temelde benim derdim şuymuş; ben bir şeyi üretmek istiyordum. Ama bir şeyi üreterek sadece bilim adamı olduğumu biliyordum. Bana hep bu söylenmiş, avukat avukatlık yapar, mühendis standart mühendislik yapar o. Neyse o bilmiyorum ama bana öyle denildi. İşte öğretmen öğretmenlik yapar. Tamam da psikoloji diye bir alan var, reklam diye bir alan var, pazarlama diye bir alan var, daha felsefe var, sosyoloji var, antropoloji var. Var da var, bunların hiçbirini bilmiyorum ki ben. Bana kimse demedi böyle bir alan var, kafanı biraz da buna yor demedi. Şuraya geleceğim; insan sadece hayal kurarken de dâhil bildiği kadar düşünebilir, bildiğinin ötesine çıkamazsınız. Size şurada desem ki sizin bir insana verebileceğiniz en sıra dışı özellik ne desem muhtemelen ya kuşta gördüğünüz bir özelliği ya da örümcekte gördüğünüz bir özelliği verirsiniz. Bir çizgi romandan hayal gücünün uç nokta olduğu yerlerde, kuş uçuyor diye adamı uçuruyorlar Süperman diyorlar. Örümcek duvarlara tırmanabiliyor, ağ

yapıyor. Bir örümcek adam yapıyorlar, hayal gücünün maksimum olduğu noktalar bunlar, bildiğiniz kadar üretebilirsiniz, bildiğiniz kadar düşünebilirsiniz. Hayali de bildiğiniz kadar kurabilirsiniz. Buralarda mesela mutlaka şey deriz; bu ne işimize yarayacak dediğiniz dersler de öğretiliyor. Ama bunları da öğretiyorlar, belki o iş hakikaten işinize yaramayacak. Bana şu anda sorsanız Kimyayla ilgili, bir sürü şey açıklarım, söylerim. Size ben suyun içerisinde bulunan magnezyum ve sodyum filan anlatırım size, ne işinize yarıyor. Ben bunu çok sorguluyorum. Ama hakikaten hayal kurabilmenizi sağlıyor bunlar. Bir ikincisi neyi istemediğinizi görmenizi sağlıyor. Neyi istemediğinizi görürseniz, bir şeylere adım atabiliyorsunuz. Hocamızın sorusuna son olarak söyleyeceğim geniş yelpazeden cevap vermiş olabiliriz ama olay şu; ben ticari anlamda genelde değil de biraz daha keyif anlamında konuştuğum için oradan o paralelde devam edeyim. Benim hep merak ettiğim bir şeyler oldu, onların cevaplarını bulmaya çalıştım ve bunları buldukça mutlu oldum. Ansiklopedi de aradığım bir şeyler oluyordu. 3 saat aradığım şeyi bulmaya çalıştığımı bilirim. Bulunca mutlu oluyordum, 3 saat geçti, ben mutlu oldum bitti. Hayal kurabilmek, bir şeyler yapabilmek. Gidip ben kendi işimi yapacağım, bir şeylere adım atacağım. Burada en önemli nokta dirayetli olabilmek, yani güçlü durabilmek birilerinin karşısında. Çünkü hep birileri olacak, karşınızda bir şeyler olacak. Bunun için bir şeyler bilmelisiniz ki neyi istediğinizi bilmelisiniz ya da neyi istemediğinizi bilmelisiniz ki buna adım atabilesiniz. Ben hep merak ettiğim şeylerin peşinde koşmaya çalıştım. Ondan güç aldım da en azından bu işlere girebildim, çünkü merak ettiğimde sonuna kadar kurcalarım. İnat ederim, o güçle de en azından devam ettim.

**Kaan Aksay:** Şimdi Ömer söyleyince aklıma geldi. Buradaki arkadaşlar ilk senelerinde Sosyoloji dersi aldı mı? Alan var mı? Felsefe yani branşınızla alakalı olmayan dersler gördünüz değil mi burada. Ben bunları sorguluyordum ya ne alakası var diye. Hani lisedeyken sırf sınava çalıştığınız için birçok şeyi görüyorsunuz. Üniversiteye geldik artık benim branşım ile ilgili şeyler görmem lazım diyorsunuz. Sonra fark ettim ki onların çok büyük önemi var, çünkü size vizyon sağlıyorlarmış. Bir şeyler öğretmek için değil, vizyon sağlamak için ve girişim konusunda bir şey yapmak isteyen bir arkadaş varsa eğer tavsiyem mutlaka sanat, sosyoloji, psikoloji, felsefe ve mümkünse metafizik, fantastik, bilim kurgu bunlarla ilgili bir şeyler de okuyun ve inceleyin. Bunlar size çok farklı vizyon sağlayacaklar. Çok alakasız gibi gelebilir, fakat onları gördükçe yeni bir şey yaratacaksınız.

Sonuçta bir girişim ya da bir icat ya da başka bir şey, inovasyon bir ihtiyaçtan ortaya çıkıyor. Fakat sizin bir ihtiyacı anlamamız için önce ortamı biliyor olmanız lazım. Tartışabilip kendi bilginizle ona harmanlayıp, kendi tecrübenizle harmanladıktan sonra ortaya çıkan bir durumda çözüm üretebilirsiniz ve oradan farklı bir girişim yapabilirsiniz.

**Yrd. Doç. Dr. Ece Pişkinsüt Şengüler:** Şimdi direkt şöyle sorayım; aslında bu konuşmalarımızın sonucu Elif Hocam başta da konuştuk biz sizle ama girişimci olunur mu, girişimci doğulur mu ya doğru gidiyor. Ama bunu en son soracağım şimdi sormayacağım.

Bu paneli düzenlerken panelimizin posterinde de bir başlık var; “İnterneti seviyor musunuz?” Ne alaka diyeceksiniz. Hep gördüğünüz gibi hayallerin ötesine geçmek veya kafanızda canlandırdığınız şeyleri gerçekleştirmek adına bir internet kullanıyoruz değil mi? Starbucks’ta otururken, tasarımlarınızı yaparken hep internet üstünden gittiniz. Peki şu anda iki soruyu bağlantılı soracağım.

1-İçinde bulunduğunuz yani şu anda faaliyet gösterdiğiniz sektör açısından değerlendirdiğimizde, sektördeki girişimcilik durumu ve sektörü genel açıdan değerlendirdiğimizde e-ticareti gerçekten tavsiye ediyor musunuz? Çünkü çok batışlar var, çok çıkışlar var, çok dolandırıcılıklar var. Hep bunu anlatıyorum. Derste de anlattım arkadaşlara. Ben bunun mağdurlarından biriyim. Ama gerçekten bana öneriyor musunuz? Çünkü günümüzde internet yaygınlaştı ve herkes bir yerlere ulaşabiliyorsa, tüm dünyaya ulaşabiliyorsak bunu faydalı bir şeye çevirebilir miyiz?

**Kaan Aksay:** Şimdi biz internete ne diyoruz, sanal dünya diyoruz. Sanal dünya yani aslında dünya. Şurada gerçekte olan her şeyin sanal hali. Bu yüzden dünyada ticaret yapılabiliyorsa sanal dünyada da yapılmalı, orada da olmalı. Sonuçta onunda bazı kısıtlamaları var, bazı avantajları var, dezavantajları var, getirisi var, götürüsü var yani bir farkı yok normalden. Şu an trend bu noktada mı, evet. En büyük avantajı ne, ne için bu kadar çok insan e-ticaret yapmak istiyor? Giriş bariyeri çok düşük çünkü. Çok rahat kurabiliyorsunuz. Artık o kadar kolay ki ama çok kolay kurulan şeyler çok kolay da dağılabiliyor, çok kolay da batabiliyor. Çünkü bir altyapısı olmuyor. Yani sizin üzerine çok fazla düşünmeden, çok fazla fizibilite yapmadan kurabileceğiniz bazı şeyler gerçekten çok da çabuk dağılabiliyor. Ama her sektörde mutlaka kötü adamlar var, mutlaka iyi adamlar da var. Bundan para kazanan adam da var, para kazanmayan adam da var. Yani o yüzden e-ticaretle normal ticaret diye bir ayırım artık yok. Sonuçta ticaret diye bir şey varsa eğer fiziksel bir kısıt yoksa, sınır yoksa, e-ticaret de mutlaka olacak. Mesela o gün bir arkadaşımın bu konuyu tartışırken şuna denk geldik. Şimdi bizim beş duyumuz var, beş duyumuzun iki tanesi şu an için dijitalleşmiş durumda ses ve görüntü. Geri kalan tatmak, dokunmak ve koklamak daha dijitalleşmedi henüz. Ortada değil yani şu an. Bu yüzden de şu kriteriniz olsun; yapacağınız ticaretle olan bir şey, görülebilecek, duyulabilecek bir şeyse bu konuyla ilgili bir iş yapabilirsiniz. Yani hem ticarete hem sanal dünyaya çevirebilirsiniz, buna benzer şeyler olsun en basitinden ve buradan dolayı da birçok şey olabilir. Yakında diğerleri de gelmeye başladığı zaman sanal dünyayla gerçek dünya birebir aynı olacaktır uzun vadede. O yüzden hangisi iyi hangisi kötü yok, sadece birisi daha bebek durumunda birisi çok daha olgunlaşmış durumda. Sanal dünyadaki bazı ticari güçlerin avantajı ne? Çok rahat bazı şeyleri test edebiliyorsunuz. Yani bir normal dükkan açacaksanız, mesela bebek kıyafetleri üzerine diyelim. Bir dükkan açmak için bir sürü şey yapmanız gerekirken sanalda hiç para harcamadan yani incir.com’a girin kendinize özel dükkan açın, onun mallarını kendi dükkanınız adına satabilirsiniz. Bundan para kazanabilirsiniz, dükkanım var dersiniz; ne paraya yatırım yapmışsınızdır, ne siteye yatırım yapmışsınızdır. Sadece sosyal medya ve sosyal

çevrenizi kullanarak bu işi yapmış olabilirsiniz. Bu sizin için bir test olabilir. Bunun için deneyebilirsiniz bazı şeyleri.

**Sezar Türk:** Ben kısa bir şey söyleyeceğim internetle ilgili. Özellikle Google ilgili söyleyeceğim. Yani eğer ileride iş yapmayı düşünüyorsanız ve burada interneti kullanmayı düşünüyorsanız, Google çok etkili bir yöntem ve çok da ucuz. Girmeden önce ben çok pahalı olduğunu düşünüyordum ya da çok zor olabileceğini düşünüyordum. Geri dönüşüm çok daha fazla oluyor ve buradaki en önemli nokta minimum maliyette maksimum kazanç elde edebiliyorsunuz Google'da. Şöyle bir avantajınız oluyor, yani genel anlamda internet sektöründe. Şimdi Ankara'da ofisiniz olduğunu düşünün, Ankara'nın en işlek yerinde olduğunu düşünün. Günde kaç kişi gelir, belki 100 bin kişi ancak işyerinizi görebilir. 100 bin kişinin hepsi zaten içeriye giremez. Ama internet olduğu zaman pazarınız tüm Türkiye oluyor ve size ulaşmaları çok daha kolay olacak. E-mail atabiliyorlar, çok daha fazla insan size ulaşabiliyor. Yani bu anlamda internetin getirisi çok daha fazla ve maliyeti çok düşük, yani ne yapacağınıza doğru karar verdikten sonra internet yatırımı çok mantıklı ve yapılabilir yatırımlardan bir tanesi.

**Kaan Aksay:** Ulaşım kanalı orası?

**Sezar Türk:** Kısmen %50'si oradan geliyorsa bir kısmı referansla geliyor, bir kısmı diğer ilan kanalıyla geliyor ki sadece Google değil, yine Facebook reklamları, Twitter da çok pahalı değildir. Facebook reklamları da yine kullanılabilir. Bu anlamda geri dönüşü çok iyidir, bunu kesinlikle tavsiye ederim.

**Ömer Karapınar:** E-Ticaret işine girmek isteyen var mı, burada önce? Güzel. Ürün olarak ne planlıyorsunuz?

**Soru:** Şu an paylaşabileceğim bir şey değil, ama daha sonra sizinle paylaşabilirim.

**Ömer Karapınar:** Paylaşılabilir mi sizinki? Paylaşabilecek ve satabileceğin düşündüğü bir ürünü olan var mı?

**Kaan Aksay:** Peki, bir şey soracağım. Paylaşamaz diyorsunuz, ama şu an yapılan bir iş mi?

**Soru:** Şu an araştırdım yok.

**Kaan Aksay:** : Nerede yok?

**Soru:** Şu anda internette aradım, patent enstitüsüne bakacağım.

**Yrd. Doç. Dr. Ece Pişkinsüt Şengüler:** Türkiye'de mi dünyada mı?

**Soru:** Bu kadar yani.

**Kaan Aksay:** : Yok. Senin ki?

**Soru:** Yani sadece bir düşünce.

**Kaan Aksay:** : Düşünce daha.

**Ömer Karapınar:** Zaten yol olmuş ve icraata dökülmüş olsa şuan, adım atılmış olsa burada rahatlıkla konuşabiliriz. Gerçi şu an sadece fikriniz var değil mi? Güzel. İcraat çok önemli bu arada. Birazdan onunla ilgili bir şey göstereceğim zaten. Daha doğrusu iki şey göstereceğim. Peki böyle tabiri caizse saçma sapan bir fikrin var, satar mı bilmiyorum. Ama hani E-Ticaret yapılabilir bence dediğiniz bir şey var mı? Çıkabilir yani tutması önemli değil, yani işte satılabilir ürün satıp da satamayanlar da var.

**Soru:** Mandalina soymak için bir şey yani makine, ama el koktuğu için.

**Ömer Karapınar:** Ama sonuçta o kokudan rahatsız olanlar da olabilir.

**Soru:** Sonuçta o kokudan dolayı yiyemiyor mesela benim annem.

**Ömer Karapınar:** Mesela domates soyamayan var mı aranızda? Ben domatesi soyamam, ciddi söylüyorum. Üşenme ihtimali de var, temelde ama böyle keserek doğrarken soyarsanız o soyma olmuyor zaten. Kabuğunu böyle çekerek soyuyorlar ya içim gidiyor orada. Yani o yüzden olmaz diye bir şey yok. Hakikaten sizin ürününüzün alıcısı da olabilir, iyi bir analiz gerektiriyor sadece bu noktada. Bu bir. İkincisi fikirlerinizi burada söyleyin, biz de duyalım.

**Kaan Aksay:** Ben bu son yaşamış olduğum 2-3 sene içerisinde şunu gördüm; fikir çalmak gibi bir şey mümkün değil, çok ciddiym. Fikrinizin çalınacağını düşünüyorsanız gerçekten adanmış değilsinizdir bazı şeylere.

**Ömer Karapınar:** Ya tutacak bir işi saklamaya gerek görmezsiniz bu kadar basit. Yani tutmayacağını düşünüyorsunuzdur ya da böyle biraz bir şeyler tuttuğunuz zaman vurur parayı kaçır giderim gibi bir fikriniz varsa.

**Yrd. Doç. Dr. Ece Pişkinsüt Şengüler:** Burada çok özür dileyerek devreye gireceğim, çünkü bizim derste de söylediğimiz şey hep o. Bir fikir varsa eğer yapılmamışsa hep akılda olan şey şu; bir tek ilk ben düşündüm. Hayır, ilk sen düşündün değil, mutlaka bir başkası düşünmüştür onu. Ama adım atmamıştır, siz düşünmüşsünüzdür adım atmak istiyorsunuzdur, en büyük rakipte o, 1 milyoncular var ya kendileri çıkıp da bu fikri yapana kadar 1 milyonculara düşmesinden korkuyor. Şahsen benim de öyle bir fikrim var, bende korkuyorum 1 milyonculara düşmesinden. Şimdi öyle olduğu zaman Türkiye'de özellikle yurtdışında bu değil de Türkiye'de fikri haklar diyelim, faydalı model, patent, bunların herbirinde minimum bir değişiklik yaptığınız takdirde onların hiçbir işe yaramadığını görüyoruz.

**Ömer Karapınar:** Sadece Türkiye değil ki hocam çok özür diliyorum. Dünyada Samsung'la Apple'ın kavgalarına şahidiz ya. Adamlar birebir aynısını yapıyorlar. Davaları oluyor, paraları ödeniyor bir şekilde yapıyor, kârına bakıyor adam. Ödediği tazminat kazandığı paranın yanında azsa yani kazandığı daha üsteyse bitti. O yüzden çok da sıkıntı yok. Bir soru soracağım, telefonu kim buldu? Graham Bell değil. Yanlış, ciddi söylüyorum yanlış telefonu icat eden kişi Graham Bell değil,



telefonu bulan o değil. Yani şöyle patent alma süreci de ayrı bir hikaye. Çok rivayetleri vardır ama Graham Bell mucit bir adam değil bu arada öncelikle onda anlaşalım. Aynı anda, aynı dönemde 15 farklı kişiden bahsedilir, telefon üzerinde araştırma yapan, çalışma yapan ve sadece böyle dakikalar saatlerin aralarında oynadığını söylerler, hepsinin bulması için. Cem Yılmaz'ın hatta onunla ilgili bir geyiği var ya. Şöyle Graham Bell telefonu ilk tescilleyen kişi icat eden değil ama. Herhangi bir icat süreci yok Graham Bell'in. Bazıları der ki birinin dokümanlarını çaldı gitti kendi başvurdu, bazıları Graham Bell bir posta ofisinde çalışıyor. Posta ofisi patent enstitüsü o bölümün yanında oraya gelen telefon ile ilgili başvuruyu alıp kendi adıyla değiştirip, başvuru yaptı der. Birkaç farklı rivayet var. Ateş olmayan yerden de duman çıkmaz yani ben öyle düşünüyorum en azından. Ama şu var; şu an hepimiz Graham Bell'i biliyoruz, hiçbirini değil. O yüzden yok fikrimi çalarlar yok şu bu fikrinizi korumanın en güzel yolu icraata geçirmek. Yoksa fikrinizi çalmazlar. Ama birisi zaten sizden önce düşünmüştür ve icraata geçirir. Doğal olarak burada bahsetmediğimiz bir fikri şu anda birisi yapıyor ve yarın yayına alacak biri olabilir.

**Kaan Aksay:** Yani şu an bakkala gidip kağıt mendil istiyor musunuz selpak mı istiyorsunuz sonuçta adam yapmış. Markalaşmış hala öyle geçiyor yani kullanılıyor. En basitinden bir örnek belki bu sizin için ama yani bu işi ben İş Kalesini yaparken de sürekli konuştum, sürekli tartıştım. Herkese anlattım, çünkü şunu biliyordum ki birisi kendini adamazsa bu fikri yapamaz. Herkesin çok kolay yapacağı bir fikrinde bir orijinalliği yok zaten.

**Ömer Karapınar:** İcraat önemli dedik. Şimdi şunu bir izleyelim mi? Şimdi bununla beraber küçük bir hikaye daha anlatacağım. Sonra icraat dedik ya icraata dair kısa bir şey daha söyleyeceğim. İskender'le Diyojen'i bilirsiniz, işte gölge etme başka ihsan istemem demiştir Diyojen İskender'e ki İskender o dönemde bilinen dünyanın hemen hemen üçte ikisinin belki de imparatoru. Gücünün ucunun bucağının olmadığını biliyoruz öyle biri yani. Diyojen'se şehrin ortasında fiçinin içerisinde yaşayan ve deli gözüyle bakılan bir adam. Şimdi başka bir diyaloglarında şöyle bir şey söylüyor İskender. Ufka doğru bakıyor, sarayındalar muhtemelen ve etrafında bir sürü hizmetçisi, askerleri önünde güç, imkan inanılmaz. Diyor ki Diyojen'e dönüp bir daha dünyaya gelebilsem, bir kere daha dünyaya gelebilme imkânım olsa Diyojen olmak isterdim diyor. Düşünsenize bütün her şeyi bırakacak ve fiçinin içinde yaşayan deli gözüyle bakılan bir adam olmak istiyor, inanılmaz bir şey. Ta ki Diyojen şöyle diyene kadar; bir daha dünyaya gelmeyi niye bekliyorsun ki neden şimdi değil. O anda İskender yani yüz ifadesini bilmiyorum, ama muhtemelen şöyle yani filan gibi bir şeyle şimdi olmaz çünkü daha fethetmem gereken yerler var. Nasıl yani? Diyojen olacaktın falan yani şimdi değil de onu bir ara konuşsak filan. Şimdi Vecihi'ye bakalım bir de İskender'e bakalım. Vecihi filmi izlemiştinizdir. 90 dakika falan sürüyor, belki 100 dakika civarları ve filmin başında kızı istiyor. Son artık sahneler buralar hâlâ kızı istiyor, tek derdi çünkü kız. Amaç belli bitti. Ayşen Gruda'yı istiyor, yani oda ayrı konu. Ama yani amaç belli, net ne olduğu belli ve diyor ki ben Ayşen Gruda'yı istiyorum. Bitti diyor adam filmde kızı alacağım. Geliyor vermem diyor, işte ama oradan şöyle

yapalım Türkiye’de bu iş tutmaz bilmem ne değil yapacağım bitti. İstiyor musunuz yapın bitti. Uğraş gidiyor geliyor, gidiyor geliyor, gidiyor geliyor tek dediği şu kızı istiyorum. En sonunda eve giriyor, artık yani kapıdan kovulması, bacadan kovulması falan geçtik artık, eve giriyor uçakla ve diyor ki kızı istiyorum ben diyor hâlâ vermeyeceksiniz biliyorum ama gene de istiyorum. Tamam diyor artık tamam yeter tamam verdim diyor. Peki, şimdi bir de İskender’e bakıyoruz olsa iyi olur öyle bir şeyde şimdi olmasın. Hangisi istemek ikisi de istemek aslında da talep yok, talep icraat içerir. Yapmak istediğiniz mutlaka fikirleriniz var, e-ticaretle ilgili özellikle. Şimdi internet sektöründeyim ben. Sosyal medya işte dijital taraf, mobil taraf buralardayım. Buralarda şu önemli İskender gibi olursanız, elinizde trilyonunuz olsun fark etmez hiçbir şeyi başaramazsınız, hiçbir şeyi başaramazsınız. Çünkü hiçbir icraat içermez hep kafanızda fikirler olur onu da yapsak güzel olur, bunu da yapalım. Ay dur fikrimiz var, o fikri alalım. Mandalina soyacak dedik, dur kivi de varmış kiviye de ona da bulalım. O beklesin biraz kiviye soyacak bir şey daha bulalım o zaman açarız, o zaman turpu da soyacak bir şey olsun, havucu da bilmem ne derken bitti değil mi onu bulana kadar zaten bir bakıyorsunuz kabuğu olmayan mandalina üretmişler, hay de geçmiş olsun. Bitti yani bitti o zaman geçti gitti. Manası yok, icraat içermeli. Saçma fikir dedim ya yani aklınıza gelen saçma bir fikri icraata dökmek istiyorsunuz. Neye göre saçma kime göre saçma bundan 10 yıl önce ben deseydim ki hatta 10 yıl önceyi bırakın 2006’da ben 2007’de sosyal medyayla çok içli dışlıydım bu alan benim işim olacak ve ben buradan para kazanacağım dediğim zaman saçma sapan konuşma diyorlardı, çünkü öyle bir şey yoktu ki. Şu anda bana eğitim vermem için geliyor insanlar eğitim ver de biz de bu konuda bilgili olalım, biz de bu konuda bir şey yapalım diyorlar. Ben geçtim para kazanmayı diyorlar ki sen bana da öğret de ben de kazanayım. Bunu diyorlar ki bundan 6 yıl önce, 7 yıl önce bana saçma sapan işlerle gelme diyorlardı. Radyo televizyonda falan öyle bir bölümde okuyan var mı? İletişimde bir arkadaş vardı, sanırım? Şimdi şöyle söyleyeyim; Radyo Televizyon sektöründesiniz ya da bir prodüksiyon işini seviyorsunuz, hoşunuza gidiyor. Bunları yapmak istiyorsunuz. Bununla ilgili bir şeyler yapayım diyorsunuz, aklınıza şöyle bir fikir geldi; ya birisine işte Kaan Aksay çok ünlü olmuş birisi ve Kaan Aksay’un bir sürü konuşmaları var, videoları var. Bu videolardan küçük küçük kesitler alalım ve Kaan Aksay’a bir şarkı söyleteyim deseniz ve bunu alıp da FOX TV’ye ki yayın ağı potansiyeli en yüksek o veya Flash gibi buraya götürdünüz ve dediniz ki ben böyle bir şey yaptım bunu haberlerinizde yayınlar mısınız? Bunu söyleyemezsiniz bile muhtemelen çünkü danışmadan geçemezsiniz. Kimse umursamaz bile sizi değil mi? Benim bulunduğum alan ne imkan sağlıyor bağlayalım, bunu. Şimdi Barach Daps şeklinde bir kullanıcı youtube’daki bir kullanıcı böyle bir şey yaptı, videoyu yayınladı. Birkaç milyon izlenme aldı, çok böyle eğlenceli sonuçta yayıldı. Ardından Obama’nın dikkatini çekti. Obama hatta bu konuyla ilgili yorum yaptı. Çok mutlu oldu, çok güzel eğlenceli bir şeydi dedi. Daha sonra bu arkadaşla görüştüğünü biliyorum birkaç yerden gördüğüm, okuduğum kadarıyla. İlginç bir şekilde tam da seçim zamanına yakın bir dönemdi. İlginç bir şekilde bu arkadaş bu yaptığı ilk video değildi, bundan önce bir video daha vardı. O videodan sonra bir 8-9 tane daha yine Barach Obama’ya Can’t Touch Tish’i söyletti. Başka şeyler falan filan ve bunlar bayağı da

yayıldı. Seçim kampanyasının muhtemelen hasıraltı edilmiş tarafının bir parçasıydı devamındaki süreç. Ama sürecin başlangıcı ben zannetmiyorum ki kimse gidip de birine Obama için böyle bir şey yap, Obama'nın kampanyasına destek olsun dememiştir. Birinin aklına gelmiştir, bu arkadaş yapmıştır, çok da eğlenceli olmuş. İcraat işte, alın size icraat yapmış. Gören herkes veya bununla ilgili konuşan herkes saçma sapan demiştir mutlaka. Olmaz o iş demiştir ve sonrasında Barach Obama'yla tanışma ve ardından muhtemelen ciddi bir bütçe dahilinde yeni prodüksiyonlar yapması gibi bir durum söz konusu oldu. Bunu referans gösterip muhtemelen milyon tane fikir veya milyon tane iş teklifi bir şeyler gelmiş olabilir adama bilmiyoruz.

İcraat yaptığınız şeyin ne kadar önemli olduğu şuna bağlı sadece sizi mutlu ediyor mu, sizin için hedefinize katkı da olabilecek bir şey mi, sizi bir yere getiriyor mu, olmak istediğiniz yere doğru bir yere götürüyor mu, bu önemli. Son bir şey daha söyleyeyim, Kimya okuyordum en büyük sıkıntıyı şu noktada çekiyordum ben; bir şeyler yapmak istiyorum, bir konuya girişmek istiyorum, bir şeyleri merak ediyorum adım atayım, bir şeyler öğreneyim falan. Hiçbir hocamız bize bununla ilgili, kimyayı bile nerede kullanacağım, ben onu nasıl uygulayabilirim gibi konuları anlatmıyordu. Bize teorik bir sürü şey verildi. Bana fizikle ilgili Kuantum Mekaniği'yle ilgili sorular ezberletiliyordu, çünkü birebir aynısı çıkıyordu sınavda. Ben soruyu ezberleyip giriyordum. Ne işime yarıyor? Hiç. Sorgulamaya başladığımda da tepki çekiyor, çünkü ezberleyip geçme isteniyor. Yani böyle bir dersiniz var ve zannetmiyorum ki hocalarımla biraz kısa sohbetlerinden yola çıkarak söyleyeceğim. Zannetmiyorum ki size alın notlar bunlar, bunlardan üç tane test sorusu soracağım, birebir aynısı, tanım sorusu soracağım demiyorlardır muhtemelen. Çünkü bunu dedikleri zaman size sadece şunu yapmış oluyorlar, kendinizi avutmanıza yönelik bir adımda bulunmuş olurlar. Size vizyon katılmamış olur, size bir faydası olmaz. Çünkü ezberletildiği zaman o bir gün unutulacak. Gazi Biyolojiyi ikinci olarak bitirdi benim ablam. Sorsak şu anda biyolojiye dair ben ondan daha fazla şey hatırlıyorumdur. O yüzden hiçbir işinize yaramaz, o yüzden bildiğiniz bir şeyler olacak, öğretilen teorik mutlaka. Bunu nasıl uygulamasını öğretmiyorsa hocalarınız siz sorun. Nerede işime yarayacak, nasıl olacak, nasıl yapacağız bunu, tamam alıyorum da ben bunu ne yapacağım. Sorun bence ve teşekkür ediyorum.

**Kaan Aksay:** Bununla ilgili bir şey söylemek isterim ben. Üniversite birinci sınıfta işte bilgisayar dersindeyiz. Tamer Hocamız geliyor derse. İşte xy çizdi ondan sonra bir tane parabol çizdi. Dedi ki arkadaşlar birleştiği nokta burası. Optimum noktayı nasıl buluruz? Daha ilk derslerden bir tanesi bu. Hiçbir şey anlatılmamış, hiçbir şey konuşulmamış daha direkt bundan girdi. Sonra kimseden cevap gelmedi, dedi ki çocuklar bu noktanın türevini alırsanız istediğiniz şeye ulaşırsınız. Bize lisede türevi böyle niye anlatmadılar ki, niye kullanıldığını. Yani siz de birçok teorik bilgi göreceksiniz. Fakat bunları pratik yaşamda ne için anlatıldığını da öğrenmeye çalışın, sorun, sorgulayın. Çünkü hepsinin bir sebebi var aslında ama bazı saçma şeyler de var. Ama gerçekten birçok şeyin sebebi var ve bu ders içindeki her şey pratiğe yönelik olan şeyler. Mutlaka sorun pratik uygulamalarında ve araştırmaya başlayın.

Şöyle söyleyeyim; bir şekilde girişimci olmak istiyorsanız fikir bulmak çok kolay, yeter ki etrafınıza bakmayı öğrenin. Buraya dün akşam bir tane mail geldi. İşte klasik üye olduğum sitelerden bir tanesinden. Bir adam çok güzel bir toplama yapmış, girişime dair fikir edinmek istiyorsan incelemesi gereken kaynaklar diye. İşte youtube’da kaynaklar var, ondan sonra tedix konferansları var, bir sürü blog var, bu konuda formlar var. Buraya girdiğiniz zaman çok fazla bilgiye, çok fazla şeye ulaşabilirsiniz ve tavsiyem Türkçe kaynaklara bakmayın. Türkçe kaynaklar her zaman sonrasında geliyor. İngilizce kaynaklara bakın, İngilizcesini inceleyin, İngilizce konuşmayı dinleyin, İngilizce makaleleri okuyun. Orada bir şeyler anlayacaksınız, orada yeni fikirler bulacaksınız. Çünkü Türkiye’deki fikirlerin hepsi “copy paste” olan şeyler ya da bir şekilde Türkiye’deki uyarlamaları. Orijinal fikirler biraz daha yurtdışından geliyor ne yazık ki ya da gerçekten etrafa bakıp neye ihtiyaç var sorusuna cevap vermeye çalışın. Zaten ona bir ihtiyaç bulursanız sonu gelecektir.

**Sezar Türk:** Yani arkadaşların sormak istediği bir şey varsa bir şirket kurma noktasında ya da merak ettikleri herhangi bir şey varsa buyurun.

**Soru:** Ben 4. Sınıf öğrencisiyim. Biz girişimcilik dersi alıyoruz. Ece Hocamız bizden dünyada olmayan bir ürün istiyor. Hani biz ürün buluyoruz. Ben kendim şahsen birkaç tane ürün buldum, yapılmamış ürün, araştırdım. Mesela IPAD’in şarj kılıfı dünyada yok. Apple yapmamış bunu veya görme engelliler için böyle bir şey buldum ben. Ama Onda da maliyet çok yüksek oluyor. Değnek kullanıyorlar. Ben bu değnek yerine gözlük düşündüm. Onlara bir mikrociip takılıp gidecekleri yeri söyleyecek onu yapacak, bunu yapacak böyle bir şey buluyorum, fakat bunda da maliyet çok yüksek oluyor. Nasıl bir şey yapabilirim bir girişimci olarak?

**Ömer Karapınar:** Vizede bize de bunu sormuşlardı. İki yıllık bir dönem ödevi gibi bir proje vermişlerdi, bir arkadaş yataklı araba modeli üretti. Bir tane oyuncak araba ve köşelerde süspansiyon var, basıyorsunuz iki katlı hale geliyor ve ikinci kat yatak falan hoca şey dedi; güzel bir şey değil yani muhtemelen buna benzer bir şey vardır. O olmaz, olmayan bir şey getir. Nereden biliyorsun?

**Soru:** Bulamıyoruz yani bayağı zorlanıyoruz, hani bir anda çıkacak bir fikir hani öyle üç ayda beş ayda on senede çıkacak bir şey bence bir dakika sonra çıkacak ama hani çok yaratıcı olmamız lazım, düşünmemiz lazım.

**Sezar Türk:** Sektördeki şirketlere e-mail atılabilir. Böyle bir projem var, yapmak istiyorum diye. En azından gelen cevabı söyleyebilirsiniz.

**Yrd. Doç. Dr. Ece Pişkinsüt Şengüler:** Çok güzel yaratıcı fikirler var da hocam şimdi bunun yapılabilirliği de önemli. Buldukları şeyler güzel ama nasıl yapacağını kısımına geldiğimiz zaman kalıyorlar. Şimdi benim istediğimde şu; eğer sen gerçekten girişimciysen ki arkadaşlarım da bana katılacaklardır herhalde. Onu düşünmeden otomatikman çıkıyor. Ben bunu böyle bir şey düşündüm ya gerçekten şunu şunu yaparsam böyle bir şey olabilir böyle kullanılır.

**Kaan Aksay:** Örnek vereyim. Mesela bir ara bu hani yollardaki görme engelliler için yapılan kaldırım üzerinde çok gündemde olduğu için aklıma başka bir şey geldi. İşitme engellilerin biliyorsunuz, işaret dili var. Şimdi işaret diliyle konuşuluyor, fakat sen anlamıyorsun. Öyle bir şey olsa ki sen onun ne dediğini bilsen, onunla konuştuğunda.

**Soru:** Yani ben düşünüyorum.

**Kaan Aksay:** Bir eldiven buldum. Eldiveni giyiyorsun eline ve konuşmaya başlıyorsun. Sen hareketi yaptıkça konuşmayı direkt sözlü hale çeviriyor. Çünkü koordinatlardan parmak hareketlerinden hangi şey olduğuna dair sözlüğü var. Zaten bir işaretten ne demek istediğini algılıyor ve bunu söylüyor. İki tane genç arkadaş yapmış bunu Amerika'da. Sensörler yapmışlar. Hani var ya şu an fantastik filmler çekiyorlar ya böyle adam kıyafet giyiyor. Kıyafetle kamera çekiliyor sonra o noktalardan işte Avatar'ı falan çekme gibi. İşte o mantığı eline uygulamış adam. O cipleri buraya takmış sensörleri, birden bire işaret diliyle konuşmaya başladığı anda telin ucunda bulunan küçük hoparlörden ses geliyor.

**Sezar Türk:** Şöyle bir şey olabilir mesela Amerika'da çok yaygın ama Türkiye'de çok yaygın değil galiba. McDonald's'a gittiğiniz zaman arabayla girip sipariş veriyorsunuz mesela. Starbucks'ta öyle bir şey yok. Hiçbirinde yok neredeyse. Bunlarla ilgili bir şey olabilir. Ayrıca Amerika'da sadece fast food ürünlerinde değil, bankada da yapıyorlar bu işi. Bankaya girmiyorsunuz, arabayla yanaşıyorsunuz, sonra pet şişesi gibi bir şey var, içine cüzdanınızı ya da çeki koyuyorsunuz, düğmeye basıyorsunuz, kolonlar var şöyle vakumlu kalorifer boruları gibi borular var. Şeffaf bir şekilde karşıya gidiyor, bankacı imzalıyor geliyor.

**Soru:** Hastanelerde var o.

**Sezar Türk:** Ama dışarıdan arabayla gidiyorsunuz. Arabayla bankanın yanında duruyorsunuz. Bankaya hiç girmiyorsunuz.

**Soru:** Öyle değil, mesela hastanelerde de film çekiliyor. O filmi bir arşive koyuyorlar. O eskiden var, mesela borulu sistemi döşemişler bütün hastaneye. Vakumla çekiyordu ve gideceği yere kodla gönderiyorlardı.

**Soru:** Bir de şey vardı, Amerika'da mesela hani böyle benzinliklere arabalarla geliyorsunuz mesela kahvenizi alıyorsunuz, gidiyorsunuz. Fast food gibi arabalarla fast food'dan yemek alıyorlar.

**Sezar Türk:** Amerika'da düşük maliyette kola makineleri var ya o kola makineleri gibi makineler DVD'ler için aynı işlemi yapıyorlar.

**Kaan Aksay:** Burada kitap olayı var, mesela İstanbul'daki Varan terminalinde tabii kitap (makinesi) var. Parayı atıyorsun, kitap alıyorsun.

**Sezar Türk:** Şuanda mesela koyuyorlar Kızılay'ın ortasına ya da Tunalı'ya, herhangi bir yere. Gece gidiyorsunuz, film almak istediğiniz zaman. Sadece kredi kartı kullanabiliyorsunuz. Kredi kartından 1 Dolar çekiyorlar, DVD'yi alıyorsunuz. 24 saat kiraladınız, 24 saat içinde geri götürmeniz gerekiyor.

**Soru:** Ben onu alkol olarak düşünmüştüm makinelere alkol koyacaksınız. Ama yasaklandı. Mesela kola yerine alkol alacak böyle insanlar para atıp alkolünü alabilecek.

**Kaan Aksay:** Türkiye için değil.

**Soru:** Türkiye için değil, ama yurtdışında olabilir yani.

**Sezar Türk:** Zaten Tekel'de satılmama olayı var, dışarıdan makineden almış oluyorsunuz.

**Kaan Aksay:** Sabahleyin parayı ver ya da saat 10'dan önce parayı ver, 22:00'de git birayı al olayı var yani.

**Soru:** Mesela mıknatısla çalışan asansör düşündüm ben. Ama hocamız insanlar fazla bindiği zaman tehlikeli olabilir dedi. Mesela mıknatısla çalışacak elektrikle olmasa bile asansör çalışacak yani.

**Kaan Aksay:** Mıknatısı neyle besleyeceksin?

**Soru:** Biri zıt olacak iki tane olacak, elektro mıknatıs olabilir, yani ama normal mıknatısta olabilir büyük.

**Kaan Aksay:** O kadar manyetik alana insanları sokuyor olmak. Kalbi olanlar binemeyecek, cep telefonu çalışmayacak içinde. Senin burada ilk bakacağın şey, en kolay bulacağın şey, şu an bir şey olsa senin kullanacağın ama olmayan bir şey olması.

**Soru:** Işınlanmak, ışınlanmak mesela

**Kaan Aksay:** Yok hayır yapılabilecek ama senin yapılmadığını düşündüğün bir şey

**Soru:** Uluslararası ilişkiler 3. Sınıf öğrencisiyim. Şimdi benim fikrim var, burada paylaşamayacağım demin dedim, patentini almayı düşündüğümüz. Bu fikri yapmak için hevesliyim de. Aynı zamanda güzel bir tecrübe olacağını düşünüyorum. Fakat sermayem yok, yeterli sermaye yok bunun için, destekçi olması lazım. Siz kendi şirketinizi kurduğunuz zamanlarda -sizde mutlaka bunu yaşamışsınızdır- ne yaptınız bunu aşmak için? Yani siz küçük bir tecrübenizi anlattınız ama.

**Kaan Aksay:** Ben Kalkınma Ajansı'ndan destek aldım.

**Soru:** Mesela baktım birkaç yere taahhüt destek ki üretmem gerekiyor, taahhüt alabilmem için.

**Kaan Aksay:** Şimdi şu var bir kere Tekno Girişim Sermayesine başvurman gerekiyor. Tekno Girişim Sermayesi'ni biliyor musun?

**Soru:** KOSGEB.

**Kaan Aksay:** Hayır Sanayi Bakanlığı veriyor, Tekno Girişim Sermayesi.

**Ömer Karapınar:** Ürünün kategorisi ne?

**Soru:** Biri ürün değil.

**Ömer Karapınar:** Veya sistemin kategorisi ne?

**Soru:** Sistem satış üzerine olacak.

**Kaan Aksay:** İş var, patent alabileceğini nereden biliyorsunuz?

**Soru:** Araştırdım.

**Kaan Aksay:** Alabiliyor musunuz patenti? Patent alınabilecek bir şey mi?

**Soru:** Patent alınabilecek bir şey, evet.

**Ömer Karapınar:** O zaman TÜBİTAK'tan Girişimci desteği alabilirsiniz.

**Ömer Karapınar:** Patent verilebilir bir ürünse TÜBİTAK'ın Girişimci Destekleri var, onlardan yararlanabilirsiniz.

**Sezar Türk:** Melek Yatırımcılar Derneği internet sitesinden ulaşabilirsin. Melek Yatırımcılar Derneği. Bu sitede siz fikrinizi söylüyorsunuz. Karşı tarafta sermaye sahipleri var, fikrinizi beğendikleri zaman anlaşma yapıyorsunuz

**Kaan Aksay:** Başında güven sorunumuz var, yani açıklamada bile.

**Sezar Türk:** Yani bir yerden başlamak gerekiyor.

**Soru:** İlk para bulduğumda patenti de alacağım zaten. Elime geçen parayla patentini alacağım. Patent aldıktan sonra böyle bir şey yapacağım.

**Kaan Aksay:** Bir model mi geliştireceksiniz? Satış Modeli mi?

**Soru:** O tarz bir şeyler.

**Sezar Türk:** Mesela inşaat sektörüne bakıyorsunuz ve yatırımcılar bütçe ayırmış 100 bin dolara kadar, 500 bin dolara kadar ya da eğitim sektörü. Buradan istediğiniz sektördeki yatırımcının ne kadar bütçe ayıracağını bulup başvuru yapabiliyorsunuz.

**Kaan Aksay:** Şu an bak bir sürü yeni fikrim, yeni iş fikrim geldi ondan sonra gibi şeyler var, internette ararsan. Orada çok platform oluşmaya başladı. E-Tohumu biliyor musun? Burak Büyükdemir, bunun sahibi kurucusu, bizim merkeze gelmişti ve konuştuğumuz şey şuydu; Kaan para çok ama fikir yok. Gerçekten para yatırılacak

fikir yok. Para bulunuyor, biz fikir arıyoruz diyordu. Çünkü Türkiye'deki fikirler şu an tamamen türevler ve kopyalar. Yani herkes hâlâ yeni bir facebook, yeni bir youtube benzeri bir şey nasıl yapılır onun derdinde. Özgün bir şey yapmaya çalışmadıkları için ortada her şey boş oluyor birazcık.

**Ömer Karapınar:** Biz Türkler aslında maalesef böyle kendimizi çok orijinal çok inanılmaz fikirli adamlar diye düşünüyoruz. Ama geri dönüp baktığımız zaman sadece bir şeyleri kopyalayabilen ve bir şeyleri sadece modifiye edebilen bir yapıdayız. O yüzden sıfırdan bambaşka bir süreç değil de hep var olanın uyarlanmasıyla bir olay çıkıyor ortaya. O yüzden düşündüğümüz her şeyi patentlenebilir bir fikir diye düşünüp, patentini alabilirim, tescilletebilirim, benim fikrimi çalmasınlar diyoruz. Aslında o fikri çıkartırken bir yerden faydalanmışız. Sıfırdan bir şey değil illa faydalanacağız. Ama sıfırdan hakikaten bir şey çıkartıyorsan kesinlikle buna destek alırsın. Ama çoğunlukla böyle çok arkadaşım sen değil yanlış anlama, çok fazla arkadaş karşımıza çıktı, gördük, denk geldik. Biz zamanında böyle düşündüğümüz noktalarda da olduk. Ama birazcık kurcalandığı zaman aynısı, birebir olduğunu görülebiliyor bazen.

**Kaan Aksay:** 180 kişiye girişimcilik eğitimi verdim bizim merkezde ve gerçekten insanlar büyük bir şevkle, hevesle geliyorlar, iş fikrim var. Ne yapacaksın diyorum. Ev yemekleri yapacağım diyor. Ben diyor çok güzel mantı yapıyorum. Çok güzel yapabilirsin gerçekten ama bu bir icat yeni bir şey değil, bu. Sonuçta sen bunu nerede yapacaksın, nasıl yapacaksın bir sürü değişkeni var ortada. Mesela bir amcam geldi, çok tatlı karı koca gelmişler bunlar Çubuk'tan. Eğitim almak istiyorlar, işte girişimcilik eğitimi. Konuştuk ettik adamlar süper fasulye turşusu yapıyorlar, taze fasulye turşusu süper. Bize de getirdiler, verdiler bir parça. Adamla konuştuk, tek yaptığı şey turşu yapmak. Bunu orijinal olarak görüyor. Güzel bir turşu yapıyor olabilir. Ama gerçekten bunun için destek alması mümkün olmayabilir, bu tarz şeyler için. Sen de mümkün olduğu kadar özgün bulman gerekiyor. Özgün olmasa bile yurtdışından olsa bile ikinci nokta var, uyarlama. Bütün yurtdışındaki fikirler Türkiye'ye uyarlanamıyor. Mesela benim düştüğüm hata bu. Coverter space kavramı Türkiye'ye birebir uyarlanmamış. Neden? Çünkü şirket kurmak için senin bir adrese ihtiyacın var. Yurtdışında o kadar sıkıntı değil bu adres. Fakat Türkiye'de adres ciddi bir şey, vergi dairesiyle muhatap olmak ciddi bir şey. Benim merkezi kullanabilen herkes bir şirket kurmak istiyorsa eğer adres gösterebilir miyimle geldi. Ben bunu düşünmemiştim, çünkü ben yurtdışı modele göre hazırlamıştım her şeyi. Burada her şey değişiverdi, ben adres gösteremediğim için. Çünkü ben mal teminatı kontratımda kiralama hakkını almadığım için bu hizmeti sağlayamadım, çok küçük bir nokta. Yani yurtdışından fikir bulacaksın da mutlaka Türkiye'ye nasıl uyarlanması gerektiğini araştırman gerekiyor. O bir kopya değil, o bir uyarlama artık.

**Sezar Türk:** Şimdi herkesin düşündüğü bir şey var, yani herkesin hem fikir olduğu, sürekli Türkiye'de olmayan bir şey. Biraz önce hocamızın da verdiği ödevde aslında aynı şey. Türkiye'de olmayan bir şey getirelim burada yapalım. Yani bu insanları biraz stres altına sokuyor bence, baskı altına sokuyor.



Çok uçuk fikirler buluyorsunuz, ama maliyetleri çok yüksek oluyor ya da çok hayal ürünü şeyler oluyor. Yani bir işe başlamak için illa hiç olmayan bir şey olmak zorunda değil, Türkiye’de mevcut olan bir şey olabilir, bir şirketin ürettiği bir şey olabilir ya da bir şirket için sattığı bir hizmet olabilir. Ama orada farklılıkları da yakalayabilirsiniz. O şirket bir şeyleri eksik yapıyordur. Siz bunu görmüşsünüzdür, gidip ben bunu yapmak istiyorum diyebilirsiniz ya da yemek konusunda ev yemeğinde mesela. Orada bir eksik vardır ya da proje olsa insanların daha çok ilgisini çeker diye düşünüp girdiğiniz zaman, sektörde çok ileri çıkabiliyorsunuz. Yani öyle olmuş olsa o zaman birçok işletme olmayacaktı Türkiye’de. İnsanlar şunu düşünecekti, herkes buna uyan bir şey yapayım diye düşünecekti muhtemelen, birçok iş yeri açılmayacaktı.

**Yrd. Doç. Dr. Ece Pişkinsüt Şengüler:** Şimdi ödevi baltalamak değil de ödevdeki kasıt şu; inovatif bir şeyler yapmaları. Çünkü hani sizin söylediğiniz şey, var olan bir şeyi uyarlayacak, Türkiye’ye uyarlayacak. Türkiye’dekilerin bakış açısına göre düzenleyecek, tabi ki aşama bu. Ama ilk başta biz gerçekten girişimciler mi değiller mi onu bir parantez içerisinde belirledikten sonra biz onların inovatif olup olmadıklarını zaten inovasyonu herkes yapıyor. Ne kadar yaratıcısınız diye onu görmek lazım.

**Ömer Karapınar:** İyi şeyler oku, farklı konuları oku, farklı konularda haberler takip et, her gün yaptığın şeylerde değişik yap, belki daha farklı fikir çıkacak o zaman oradan.

**Kaan Aksay:** Yani bir de bir şeyin olmadığını ispatlaması mı gerekiyor?

**Yrd. Doç. Dr. Ece Pişkinsüt Şengüler:** Bunu beğenmiyorum var olduğunu söyleyince de zaten hay Allah bunu da yapmışlar deyip çıkıp gidiyorlar.

**Ömer Karapınar:** Hocalarının ilgisinin daha az olabileceği noktayı bulmaya çalışın.

**Dr. Elif Kalaycı :** Şimdi iş fikri falan üstünden gidiyoruz ya, Stanford Üniversitesi’nin en son geldiği nokta şu; iş fikri çok güzel ama müşterisi olmayan iş fikri hiçbir işe yaramaz, yatırımcıdan önce müşteri bulman gerekiyor. Müşteriyi bulabilmek için de binadan çıkıp iş fikrinin en kaba haliyle bir tane prototipini kendi başına yapıp ki nitekim girişimcilik dersinde yaptırıyoruz onları. Onları yapıp hadi kalk git müşteriye sor, sürekli “feedback” al ve ondan sonra değiştir, çünkü senin düşündüğün şey harika bir fikir olabiliyor fakat müşterinin istediği şey olmayabiliyor. En azından yüzde yüz olmayabiliyor. Müşterinin istediği şeyi bulana kadar sermayedara gitmemen gerekiyor. Bununla ilgili de Kanvas modeli diye bir şey var, onu doldurduğunda zaten senin aklına gelebilecek olan veya gelemeyecek olan bütün soruları kendine sormuşundur. Bu gerçekten yeni bir şey, çok eski bir model değil ve kesinlikle yüzde yüz uygulamayla yapılabilecek bir şey. Kendi ürününü öldürüp yeniden doğurman gerekiyor. Bunu sen yapmazsan başkası yapacak. O yüzden eğer iş fikrini paylaşmaktan korkuyorsan belli ki çok kolay kopyalanabilecek bir şey çıkardığın an patenti olsa dahi birileri onu kopyalayacak. O yüzden senin onu bir sonraki ve iki üç sonraki modelinin elinde olarak çıkman lazım piyasaya. Kopyalandığında sen ikinciye anında sürebilmelisin. Başka yolu yok.

**Kaan Aksay:** Hep bir adım önde

**Dr. Elif Kalaycı:** Çalışamazsın.

**Kaan Aksay:** Hep bir adım önde olman lazım.

**Dr. Elif Kalaycı:** Aynen. Hep kendinle yarışman lazım. Buldum bunu deneyeyim diye bir şey yok.

**Kaan Aksay:** Sen yapana kadar en iyisi sen olacaksın.

**Yrd. Doç. Dr. Ece Pişkinsüt Şengüler:** Aynen Elif Hocaya katılıyorum, patent aldığınız takdirde dahi ne alırsanız alın en ufak bir değişiklik bile örneğin ürünü plastik yaptıysanız metalini çıkarttıkları anda artık o ürün size ait değil. O yüzden patent aldıysanız minimum 8 değişiklik yaptığınız takdirde o ürün size ait değildir artık. Bu nedenle araştırmanız çok güzel. Türkiye’de var mı dünya da var mı, bunu araştırması çok güzel ama paylaşmadığınız sürece aynı ürün değil de benim de kafamda bir ürün var, bunu yapacağım yapacağım diye çok döneliyorum. Ama kimseye söyleyemiyorum. Neden aynı korkuyu yaşıyorum çünkü gider belki birisi alır benden önce yapar. Ben işe girmeden evvel piyasaya sürer ve alır fikri gider bütün kar ona kalır. Bir de namını duyurması lazım, öyle bir sıkıntı da var. Piyasaya ilk çıkan her zaman için ilk kazanandır adı ilk duyulduğunu için. Ben öyle düşünüyorum.

**Kaan Aksay:** Ben İş Kalesini batırdım çok rahat bir şekilde. Fakat batırdığımdan beri sürekli telefon geliyor. İstanbul’dan arıyorlar, buradan üniversiteden arıyorlar. Birileri diyor ki nasıl oldu, nasıl yaptın. Batırmış olsan bile sende bir hav var. Nasıl batırılır havından nasıl batırılmaz havını çıkarmak istiyorlar.

**Yrd. Doç. Dr. Ece Pişkinsüt Şengüler:** O nedenle bazen birileriyle paylaştığın fikirler en azından yolunuzu açmak için iyi oluyor. Ben son bir soru daha soracağım ondan sonra aklınıza gelen sorular varsa sizden de isteyeceğim. Şimdiki aklınızla üniversitedeki yıllarınıza geri dönecek olursanız, son senenize hâlâ girişimci olmak ve bu sektörlerde bulunmak ister misiniz veya ne yapmak istersiniz? Buna ek olarak girişimcilik eğitimini de tavsiye ediyor musunuz?

**Kaan Aksay:** Ediyorum evet. Ben okul hayatıma geri dönecek olsam Endüstriyel Tasarım konusuna yönelirdim. Endüstriyel Tasarımlara karşı ilgim olduğunu fark ettim. Kendim girişimci olmasam bile mutlaka bir İç Girişimci olmak isterdim, çünkü ben bunu keşfettim kendimde. Bir şey yapamadım diye herhangi bir utanç duymuyorum. Fakat ne olduğumu buldum, ne olduğumu keşfettim. Ben kesinlikle 3M tarzı tasarımın, inovasyonun çok olduğu bir şirkette çalışmak isterdim çalışacaksam. Bunu isterdim, bu bence süper olurdu benim için. Yani bir şeyler yapma imkanı sağlayan desteklendiğim bir ortamda çalışmak isterdim. O da bir girişimcilik ama dediğim gibi iç girişimcilik kavramı.

Arkadaşlar iş fikirlerini bulurken benim de bazen düştüğüm bir hata var, buna düşmeyin. Egonuza yenik düşmeyin ve fikrinize sakın aşık olmayın. Çünkü

olduğunuz anda birçok Şeyi göremez hale gelirsiniz gerçekten ya da fikrinize aşık olduğunuzu kabul ettiğiniz anda da bunu herkesin beğeneceğini, bunu herkesin satın alacağını düşünmeyin. O zaman biraz daha olay sanatsal boyuta geliyor. Mesela hocam dedi ya Şimdi müşteri ne ister ona göre araŐtırmak lazım. Benim umrumda değil, müşterisi hiç umurumda değil, benim istediğim Şeyi isteyen müşteriyi istiyorum ben. Benim de böyle bir egom var, yani piyasaya göre iş yapmak istemiyorum. Benimle aynı zevkleri paylaŐan, aynı ürünü beğenecek olan kişiyle iş yapmak istiyorum ben. Bu tabiki pazarı çok daraltıyor. Ama sürümden değil, büyük montandan para kazanma ortaya çıkıyor bu durumda ama bu büyük bir risk.

**Yrd. Doç. Dr. Ece Pişkinsüt Şengüler:** Peki mezun olmadan evvel size deselerdi ki işte gelin size girişimcilik eğitimi verelim, hatalar bunlar olabiliyor. KarŐılaŐacađınız Şeyler bunlar, finansal açıdan Şöyle Şöyle yapmanız lazım deseler bir Şey deđiŐir miydi?

**Kaan Aksay:** Şimdi deđiŐecek Şey var, deđiŐmeyecek Şey var. Birincisi, finansal olan kısmın deđiŐmesi çok mümkün değil, çünkü o biraz zden gelen bir Şey, çünkü sizin kklğnzden gelen bazı alıŐkanlıklar, ailede görmüŐ olduğunuz Şeyler, tecrübeler bunlar da çok önemli. Yaşamış olduğunuz travmalar, geçmiŐte baŐınızdan geçen Şeyler hepsi etkiliyor burada. Ama nedir mesela Şimdi artık arkadaŐımız soruyor nereden destek bulabilirim? Birileri bana söyleseydi belki destek aramak için belki internette gezinmeyecektim, ona buna sormayacaktım, vakit kaybetmeyecektim. Diyecektim ki girişim yapılırken Őuralara ilk başta baŐvurmak da fayda var deyip bir tane derdi kafadan atıp onu kenara bırakacaktım, bu bilgiye sahip olsaydım. IŐ modeli nasıl hazırlanır ya da iş planı nasıl hazırlanır. Bunun için yöntemler var, iş planına çok inanan bir insan mıyım? Birçok noktada hayır, çünkü benim yaptığım işler hiç sırayla olmuyor, hayalci bir adam olduğum için iş planı bana uymuyor. Ama destek isteyeceksen birisinden, para isteyeceksen gerçekten sağlam bir iş planı hazırlaman lazım çünkü adam ona bakıyor. Kendi paran varsa çok önemli de değil bence, birçok noktası önemli değil. Ama birisinden para isteyeceksen iyi iş planlaman lazım, bunun da bilgisini alman gerekiyor. Onun bir formatı var, onun da bir hazırlama dili var, yöntemi var. Bunu dersle öğrenmen gerekiyor, öbür türlü benim gibi sürekli bir Şey okumaya çalıŐarak, copy paste yapmaya çalıŐarak vakit harcıyorsun ve gerçekten vakit harcatıyor sana. O yüzden böyle bir dersi ben görmek isterdim. Kendim göremedim Şu an almak isteyen arkadaşlara yardımcı olmaya çalışıyoruz.

**Sezar Türk:** Amerika'ya üçüncü sınıfta gittim. Ben Şu anda birinci sınıfta olsaydım muhtemelen birinci sınıfta gitmek isteyecektim ve İngilizceyi bir an önce halletmek isteyecektim. Eğitim alma konusunda da Şöyle bir Şey isterdim, bunu hem pratik olarak hem teorik olarak almak isterdim. Teorik olarak akademik insanlardan giriŐimciliđin eğitimini almak isterdim ve pratik olarak almak istediğim insanlar da sıfırdan baŐlamıŐ iyi bir noktaya gelmiş iŐadamlarından eğitim almak isterdim. Çünkü akademik anlamda size birçok Şey anlatılacak ama işin triplerini bilen kişi o işi yapan kişi aslında ve işi yapan kişi de teorik anlamda işi bildiği için yani başarılı olmak için ikisine de ihtiyaç var bence, bir taraf eksik kalmamalı. Bu anlamda kesinlikle böyle bir

şey için de bir an için başvuru yapardım. Nereden alabileceksem onun araştırmasını yapardım.

**Ömer Karapınar:** Ben zaten direkt evet derim yani eğitim almak isterdim kesinlikle. Zaten bunun derdinden dolayı oradaki okulumu bırakıp başka şeylere adım atmış oldum. Hep bir de şöyle bir sıkıntı vardı; Kimya okumuş olmamın verdiği deritten dolayı hiç yaptığım işlerle alakalı bir şey öğrenmemiştim, o güne kadar. Yani bana bilgisayar açmayı kapatmayı dahi öğretecek ya da internette bir şeyler araştırmaya dair bir dersim olmamıştı. O yüzden her şeyi tırmalamam gerekmişti. Sunum teknikleriyle ilgili bir şeyler yapmak istiyorum ama dışarılardan bir yerlerden eğitim almam gerekiyor ya da başka bir çare bulmam gerekiyordu, başka çareler bulmak zorunda kaldım. Şimdi sonrasında ne oldu? İşe başladım, işimi kurdum, işime devam ediyordum. İkinci şirketi kurduktan sonraki ikinci yılda güzel gidiyor, sıkıntı yok. Ama ben yine de bu alanın reklam sektörünün ya da yaptığım işin ve bu finansal tarafın, pazarlamanın teorik tarafını halkla ilişkilerin teorik tarafı filan bunlar için okula gideceğim. Ben yeniden okumak istiyorum. Sıfırdan ÖSS'ye bir daha girdim. Başkent Üniversitesi'nde şu anda 4. Sınıf Halkla İlişkiler öğrencisiyim bu arada. Derslerime de gidiyorum mümkün merteye. Derdimde şu; dediğim gibi ben işimi yapıyorum, işim hâlâ yine devam ediyor. Şükür güzelleşiyor, büyüyor veya azalıyor bir şeyler oluyor. Ama ben öğrenmek istiyorum, çünkü eksikim çok var. İşte Kaan'ın dediği gibi kitap okuyarak ya da kim ne yapmış ne etmiş onu böyle biraz daha gözlemleyerek falan bir şeyler tırtıklamaya çalıştık. Burada bana birisi gelmiş olsa ve deseydi ki bak şirket kurulurken şöyle bir şey olacak diye ben çok sevindim. Çünkü şirketi kurduktan iki yıl sonra ben KDV iadesi alabiliyor olduğumuzu öğrendim. İki yıl boyunca KDV şöyle; siz bir yerden bir şey alıyorsunuz, ödediğiniz bir KDV var orada. Diğer tarafta ben bir şirkete fatura kestiğim zaman şirketten bana verilen KDV artı KDV geliyor ya, onu ona karşılıklı olarak sayabiliyormuşuz gibi böyle bir şeyler var, ben iki yıl sonra öğrendim bunu. İş yapıyoruz, ticaret yapıyoruz her kuruluşun önemi var, ben onu bayağı saçmışım yani. Farkında bile değilim, bilmiyordum çünkü. El yordamıyla gittim hep öyle gidiyorduk, en azından yavaş yavaş bir şeyler doldurmaya çalıştık. Yani biraz kurcaladık ama belki çok uzun bir süreçte değil de böyle bir eğitim alsaydık çok daha kısa süreçte gidebilirdi. İkincisi de ben şeyi çok isterdim; bu tarz dersi almayı evet ama bu tarz bir dersi hakikaten yaşamış birilerinden almak isterdim. Yani kitapta olanları ya da internette bulabileceğim içeriği zaten buluyorum ben. Şu an istesenz ki Kuantum Mekaniği'yle ilgili ki ben Kimya okumadım sayalım. Kuantum Mekaniği'yle ilgili sunum yapman gerekiyor deseniz. Ben yarın sizlere mükemmel bir sunum çıkartır getiririm, anlatırım da bir saat. Ama bildiğimden değil, birilerinin sunumlarından alırım, birilerinin örneklerinden alırım. Güzel bir sunum yaparım, araya da bir iki bir şey bağlayacak böyle güzel bir unsur koyarım, bitti. Yani astronomi bilimleri de anlatırız, hiç önemli değil ne istiyorsanız anlatılır. Ama bunu yaşamış, yaşadığınız tecrübeleri, sıkıntıları sorduğunuz zaman cevap veremem. O yüzden bu noktada da tecrübe gerekir, ikisini birden alabildiğiniz yer varsa ki burada öyle olduğunu görüyoruz, gayet net bir şekilde hocalarımızdan. Çok net bir şekilde bunu söyledim, burada oldukları için değil ya da farklı gaye de değil ki kesinlikle içime

sinerek şunu söylüyorum; şurada aldığınızı muhtemelen 3-5 yılda öğrenmek yerine bir ders kapsamında öğrenmeniz lazım ki öğretiliyor da, en azından öyle gözüküyor. O yüzden ben almak isterdim ve ne yapardım üniversite ve öğrenciliğim zamanında. Hep bana dediler boş beleş işler, eğitimler, etkinlikler koşturma falan dediler, ben yine inatla gitmişim, yine aynısını yaparım. İlk önce girişimcilikle ilgili tezim var; daha kendi hayatıma adım atmadan, kendi hayatıma girişmeden, daha kendimi nasıl ifade edeceğim bilmeden, kendim bir ürün oluşturma ve o üründe birilerine ifade etmeye çalışıyorum. Ya ben kendimi anlatamamışım, bir ürün üreteceğim bir de o ürünü pazarlamaya çalışacağım ve ilk önce kendi hayatımızda bir yatırım yapın da daha sonra sektöre yatırım yaparsınız. Ama önce kendi hayatınız ondan sonra gerisi bir şekilde gelecektir. Teşekkür ederim.

**Kaan Aksay:** Burada girişim sanki çocuk yapmak gibi bir şey. Önce kendin büyüyeceksin, kendin geliştireceksin ondan sonra çocuk yapacaksın.

**Yrd. Doç. Dr. Ece Pişkinsüt Şengüler:** Peki ben teşekkür ediyorum. En azından girişimcilik eğitimi güzel bir şeydi, gördük. Ben Elif Hocama da katılıyorum. Hayatın içinden büyük ihtimal Salih Hocam da çoğunlukla başından çok şey geçmiştir bu konuyla ilgili. Ne yapmak istediğinize karar verseniz bile ona girişememe olasılığınız var. İçinizde bir şey yapmak istiyorsunuz, ama çeşitli sebeplerden dolayı o girişimciliği yansıtamıyorsunuz, ortaya çıkaramıyorsunuz. Bunu ortaya çıkaracak olduğunuz zaman da Yaşar'ın bir şarkısı var param olsa hevesim olmuyor, hevesim olsa param olmuyor, aynen öyle oluyor. Girişimcilik hevesi varken paranız yok, fikri ortaya atamıyorsunuz, paranız varken de aman o yapılmıştır zaten uğraşmaya gerek yok mantığıyla gittiğimiz için sektörde önemli değil de içinde bulunduğunuz ortamın ve dünyanın hemen hepsi artık elinizde. İnternet kullanarak her şeye ulaşabiliyorsunuz. Onları birazcık daha takip ederseniz ve en azından batmış çıkmış olmak ki batmak önemli değil. Bakın arkadaşlar hani ben derslerimde anlattım. Bana direkt dedikleri şey şu; Aman Ece Hocam siz batmışsınız bir de gelmişsiniz burada ders anlatıyorsunuz. Ya battım, battığımı kabul etmek önemli bir şey ama üstüne hâlâ daha bir şeyler için çabalıyor olmak ve o girişimcilik ruhunuzu devam ettirebiliyor olmak önemli. Benim nerede çıkacağım ki şu anda gayet memnunum halimden. Ekstra başka şeyler yaptığım takdirde de paylaşırım sizlerle, oldu olmadı diye. Ama her zaman için bu hevesinizi içinizde tutun. Yani fikir çalınacak, şöyle olacak böyle olacak diye düşünmeyin, karşınıza kim çıkarsa çıksın paylaşın ve onlardan bilgi almaya çalışın diyorum ben. Çok teşekkür ediyorum, sorunuz varsa alacağım.

**Soru:** E-Ticarette ilgili bir soru soracağım da ben. Bu soruyu işte sorarken kendi açımdan düşünerek kendimi yerine koyarak soracağım. Şimdi mesela birçok şirket e-ticaret konusunda güven veremiyor, güven de sağlayamıyor. Şöyle bir olay var, mesela adam, bir makine yapıyor. Biz bir firmaya gitmiştik, oradan örnek vereyim. Karo makinesi yapıyor. Bir makinenin fiyatı 400-500 bin lira. Bu adam e-ticaret yaptığı zaman makineye -kendimden örnek vereyim- dokunmamız lazım, görmemiz lazım. Hani telefon alırken bile mesela tereddüt edebiliyoruz. Ama adam onu aldığı zaman 400-500 milyar vermesi gerekiyor. Adam bundan korkuyor, o ürünü alamıyor ya da

güven veremiyor ve ayrıca bu şirketler e-ticaret daha da yaygınlaştığı zaman ilerisi için ne yapabilir ya da e-ticaret arttığı zaman bu şirketler batacak mı?

**Ömer Karapınar:** Şöyle söyleyeyim, öncelikle ilk kısım için; Markafoni'ye ya da Trendyol'a girdiğinizde artık sadece ürünün oraya koyduğu fotoğrafını göstermiyor. Bir model var, model üzerine giymiş bir şekilde fotoğrafı var. Yani aslında orada e-ticarette eksik kalan nokta tecrübeyi satmaktı. İnsanların tecrübe ettikleri noktaları satmaktı. Onu da şimdi bu şekilde geçtiler, çünkü bizde başta denemeden ayakkabı mı alınır, denemeden kıyafet mi alınır mı algısı vardı. Bunu aslında neyle yıktılar, insanların üzerinde kendi üzerinde göremese de bir modelin üzerinde gördü. Yani bununla beraber örnek veriyorum. Yine senin bahsettiğin pahalı bir makineden bahsediyoruz. Niye biz şüphe ediyoruz, çünkü nasıl çalıştığını bilmiyoruz, çalışıp çalışmayacağını bilmiyoruz. Çalışırken nasıl, gürültü çıkarıyor mu ne yapıyor, ne oluyor, titriyor mu, hiçbir şey bilmiyoruz. Doğal olarak o zaman bu firmanın yapması gereken nokta da tecrübe ettirmek bir yerlerde yani bu biraz da sosyal medya tarafında yapılan çalışmalara da giriyor, algıyı yönlendirme amaçlı. Makinenin çalıştığı sırada bir video çekip onu koyabilir, onu çeşitli kişileri misafir edip basını misafir edip çalıştığı süreci örnek olarak gösterebilir. Bazı olaylarda, çok büyük çaplı ürünlerde, global ürünlerde filmlere yerleştiriliyor, sinema filmlerine, dizilere yerleştiriliyor o ürünler. Basit anlamda klibe bakıyorsunuz, bir tane klip çok önemli değil şimdi. Bir cep telefonu çıkmış, saati de varmış. Tamam, klipte adam koşarken havadan bir yerden uçuşuyor, paraşütle atlarken fotoğrafını çekiyor saatten. Sonra telefonda bakıyor bak fotoğrafımda böyle olmuş diyor. Sonra suya düşüyor, suda bir tane denizkızıyla karşılaşılıyor. Denizkızının fotoğrafını çekiyor suda. Siz buradan neyi anlıyorsunuz, suda çalışabiliyor. Saatten fotoğraf çekilebiliyor, çok da güzel çıkıyor, pratik de bir şey, algıyı böyle yönetiyorlar. Aslında olay biraz daha ürünün ne olduğundan ziyade nasıl kullanıldığını öğretmek hem de tecrübe ettirmek.

**Kaan Aksay:** Doğru ürüne doğru kanal seçmek gerekiyor. Sen 500 milyarlık ya da 1 milyonluk malı bir (BTC) kanalıyla kanalıyla satacak bir değilsin. Sadece broşür gibidir, belki kontak paylaşılır, bu da şirket hakkında bilgi vermektir. Sen zaten böyle bir parayı adamın kredi kartından çekemeyeceğine göre internetten zaten alamayacak. O yüzden doğru ürünü doğru kanala sokarsan sıkıntı olmayacaktır. Ne oldu işte Ömer'in dediği gibi ayakkabı olayı, firmalar bunu nasıl aştılar. Adam diyor ki ücretsiz iade kargo. Şimdi ayakkabıyı beğeniyor. 42-43'nü birden sipariş ediyor, ikisinin parasını birden ödüyor belki. Ayakkabı gelince hangisi ayağına olursa öbür ürünü iade ediyor. Sen ayakkabıya sahip olmuyorsun, parasını bile iade ediyor. Önemli olan buradaki müşterinin tereddütlerini anlamak ve onu gidermek için ne yapabileceğini düşünmek.

**Soru:** Mağaza internet üzerinden markafonide, trendyolda bulunan ürün mağazada mesela Ankamall'da var. Adam oraya gidiyor, ayakkabıyı deniyor, hangi numara ayağına oluyorsa gidip evden sipariş veriyor.

**Ömer Karapınar:** Evet onu yapıyorlar, o ayrı. Yani o online bitecek mi, herkes online da bir şey satınca ne olacak? Yani herkes online satınca bu sefer off line'da belki açık kalacak bilmiyoruz. Markafoni belki dükkân açmaya başlayacak, ilerleyen zamanda bilmiyoruz.

**Kaan Aksay:** Zaten bunun tersi nerede oldu. E-Bebek'te. E-Bebek online yoluyla başlayan bir şeydir, fakat daha sonra mağazaya döndüler. Talebe göre öyle bir şey yapacaklar, çünkü bir süre sonra dediği gibi Ömer'in herkes online geçmeye başlarsa insanlar ürünü nerede görecekler, showroom'a gerek. Kitabı gidip Dost'tan okuyorsun eve gelip İdefix'ten kitap alıyorsun, yani o Dost ne yapsın?

**Soru:** Şimdi size az öncede söylediğiniz gibi arkadaşım sordu. Bir şeyi alıyorlar, denemiyorlar, görmeden almıyorlar. Diyelim her şey tamam, çok güzel e-ticarete, güven konusu da tamam, parayı yollarken kredi kartından başka bir harcama yapılmıyor. Sadece o harcayacağınız miktarda alınıyor. Peki, şu konuda ne yapabilirsiniz, bu Amerika'da da ortaya çıktı. E-Ticarete müşteri kendisi alıyor. Örneğin saat alıyor veya nasıl söyleyeyim navigasyon alıyor ve bu adam 35 milyon dolarlık bir satış yapmış e-ticarete. Yani kendisi başlatmış. Bir deposu var, bir free house var, türlü türlü navigasyon bulunduruyor. İhtiyacınız olan bir sürü şeyi internet üzerinden satış yapıyor. Ama internetten yaptığı satışlarda çoğu malın çalıntı olduğu anlaşıldı ve bunu FBI ortaya çıkardı. İnsanlar e-ticarete artık bir güven eksikliğinden dolayı sıcak bakamıyor. Nasıl diyeceksiniz, siz de saat satarken bu saati çalıp çalmadığınızı veya bir telefon satarken çalıp çalmadığınızı e-ticaret üstünden pek anlayamıyoruz. Bunun altında da bir şey alamıyoruz mesela. Bugün Türkiye'de ikinci el telefonu bile satarken kimlik fotokopiniz ve o telefonun sizin sattığınıza dair bir imza alınıyor. Ama e-ticarete bu geçerli değil, bu güveni nasıl sağlayabilirler?

**Ömer Karapınar:** Yani burada güven sıkıntısı aslında satış kanalından ziyade satış yapan kişiden kaynaklı. Yani buna çok basit olarak telefonu ben ha sahibinden bir şahıstan almışım, ha gitti gidiyor'dan ya da Balıkçioğlu Pasajı var, oradan bir yerden almışım. Zaten her halükarda yine ben sıkıntı yaşarım. Yani bundan yıllar öncede wolkman aldım bir kere Maltepe Pazarı'ndan. O zamanlar wolkman vardı, tabii kaset falan. Çalıntı çıktı. Ne yapacağım? Adam da diyor ki, ben de bir yerden satın aldım. Birinden satın aldım, o da çalıntıymış. Yani bu sorun hep vardı. Benim şimdi macbook'um kaybolduğu zaman Apple sana ID veriyor, sen macbook'unu takip edebilecek duruma geliyorsun. Telefonunuz kaybolduğu zaman çeşitli uygulamalar var, firmanın kendisinin sunduğu, markanın kendisinin sunduğu ya da üçüncü parti uygulamalar dediğim yani dışarıdan yükleyebileceğiniz bir şekilde takip etmek için. Yani bununla ilgili asıl dert e-ticaret ortama ya da birebir ortamdan, satış kanallarından ziyade daha doğrusu kişilerle, kaynakla alakalı o sorun nasıl aşılar, e-ticarete o yüzden mi güvenmiyoruz. Zannetmiyorum.

**Ömer Karapınar:** Güzel güzel bir Ali Baba.com'a giriyorsun. Ali Baba şimdi ekspres açtı, Ali Baba ekspres mağaza satışa döndü.

**Soru:** E-ticaretin aslında avantajı da zaten bugün apple'dan alabileceğim bir şeyi, 700 Dolara alırken e-ticarette 680 dolara almak zaten e-ticareti avantajlı kılıyor. Bu e-ticarette de zaten güven konusunu ileri sunmak için kişilerin sattığı ve aldığına dair (tabrekler) var. Şimdi 35 milyon dolarlık bir satış yapan adama doğal olarak güveniyorsunuz.

**Ömer Karapınar:** Ama kanalla alakası yok onun. Kişiyle alakalı ben yine de güvenmem.

**Kaan Aksay:** Farketmez isterse Ankara'nın ortasında koca bir alan kursun orada da yapabilir bu şeyi ama gene internetle alakası yok.

**Ömer Karapınar:** Platformdan bağımsız bir durum aslında bu, yani burada nasıl güvenilebilir? Sahibinden.com güvenli alışveriş seçeneği sunuyor. Siz ürünü alıyorsunuz, bakıyorsunuz. Ürünle ilgili bir sıkıntı olmadığını düşünürseniz onaylıyorsunuz. Para o zaman aktarılıyor adamın hesabına. Ali Baba Ekspres var Çin'den ürünler getiriyorsunuz, orada da benzer süreçler var. Yani dediğim gibi bu e-ticaretin sıkıntısı değil.

**Soru:** Ama büyük bir rant dönüyor, bu e-ticarette .

**Ömer Karapınar:** Sonuçta her yerde oluyor yani çok da bir şey yok o konuda. Ama kolay erişim olması, kolay şirket kurulabilmesi olmasından bahsettik. Doğal olarak da kolay dolandırıcılığın gündeme gelmesinden bahsedeceğiz.

**Kaan Aksay:** Bitcoin çıktı şu an yeni bir para birimi diye bakılıyor. Uyuşturucu çeteleri arasında artık para alışverişi kullanılmaya başlanmış, devlet kontrol olmadığı için.

**Ömer Karapınar:** Biz iyi niyetli olalım, iyi düşünelim.