

TÜRKİYE  
!NOVASYON  
VE  
GİRİŞİMCİLİK  
HAFTASI

BORN  
GLOBAL  
I S T A N B U L

# TÜRKİYE İNOVASYON VE GİRİŞİMCİLİK HAFTASI

6-9 ARALIK 2017

TOPLANTI ÖZETLERİ

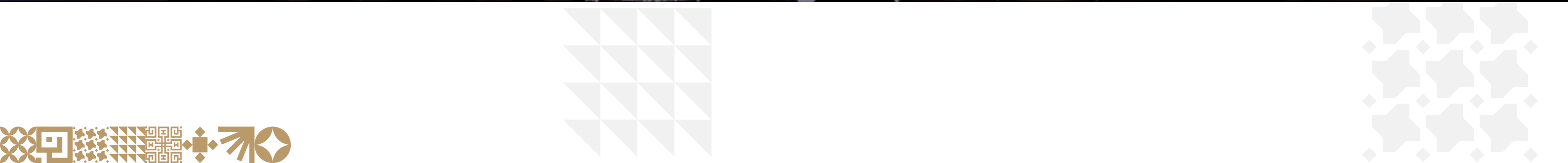
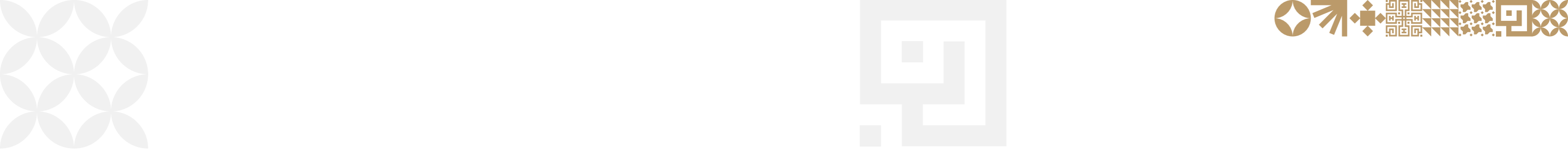


TÜRKİYE CUMHURİYETİ  
EKONOMİ BAKANLIĞI



TİM TÜRKİYE  
İHRACATÇILAR  
MECLİSİ

Turkey  
Discover  
the potential





TÜRKİYE CUMHURİYETİ  
EKONOMİ BAKANLIĞI



Türkiye  
Discover  
the potential

# TÜRKİYE !NOVASYON VE GİRİŞİMCİLİK HAFTASI

BORN  
GLOBAL  
İSTANBUL

**06-09 ARALIK 2017**  
İSTANBUL KONGRE MERKEZİ HARBİYE

 /inovasyonTR

 /turkiyeinovasyonhaftasi

 /turkiyeinovasyonhaftasi

[www.turkiyeinovasyonhaftasi.com](http://www.turkiyeinovasyonhaftasi.com)

Arçelik A.Ş.



SABANCI



TURKCELL

TURKISH AIRLINES

**TÜRKİYE  
İNOVASYON  
ve  
GİRİŞİMCİLİK  
HAFTASI  
2017**

**1. Gün:  
Ana Sahne**

## Ana Sahne

6 Aralık 2017

- 10:45 – 11:00 **Mehmet BÜYÜKEKŞİ**, Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı
- 11:00 – 11:15 **Fatih METİN**, Türkiye Cumhuriyeti Ekonomi Bakan Yardımcısı
- 11:15 – 11:30 **Mehmet ŞİMŞEK**, Türkiye Cumhuriyeti Başbakan Yardımcısı
- 11:30 – 11:50 Stratejik Partnerler Ödül Töreni
- 11:50 – 12:15 İnovatim Sahnede
- 12:15 – 12:30 **Oğuzhan ÖZTÜRK**,  
Arçelik A.Ş. Üretim ve Teknolojiden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı
- 12:30 – 13:00 Ara
- 13:00 – 13:15 **Ümit LEBLEBİCİ**, Türk Ekonomi Bankası Genel Müdürü
- 13:15 – 14:15 **Konferans** "Eski Yöntemleri Çöpe Atın, Dijital Pazarlamaya Yol Açın"  
**Blake CAHILL**, Philips Dijital Pazarlama ve Medya Dünya Başkanı
- 14:15 – 14:30 Ara
- 14:30 – 15:30 **Panel** "Teke Tek İnovasyon"  
**Celal ŞENGÖR**, İTÜ Jeoloji Profesörü & Yazar  
**Fatih ALTAYLI**, Gazeteci, HaberTürk
- 15:30 – 16:00 **Konferans** "İnovasyonda Kültür, Yaratıcılık ve Profesyonellik"  
**Brett TRUSKO**, İnovasyon Profesyonelleri Derneği Başkanı
- 16:00 – 16:15 Uluslararası İnovasyon Profesyonelleri Derneği (IAOIP)  
Türkiye Temsilciliği İş Birliği Protokolü
- 16:15 – 16:30 Ara
- 16:30 – 17:30 **Panel** "Sosyal İnovasyon & YGA"  
**Sinan YAMAN**, YGA kurucusu  
**Kürşat CEYLAN**, YGA Mezunu - Görme Engelli İnovasyonları  
**Cihan ÖZALEVLİ**, YGA Mezunu - Yenilenebilir Enerji Teknolojileri  
**Lise Öğrencileri & Cihan ÖZALEVLİ**, TİM Liseler İnovasyon Programı  
**Ömer GÖRGÜLÜ**, YGA Başkan Yardımcısı
- 17:30 – 18:00 **Panel** "Öğrenen Nesilden Deneyen Nesile"  
Moderatör:  
**Elif ERGU**, Hürriyet Gazetesi, Gazeteci  
Panelistler:  
**Zeynep DERELİ**, Teknoloji & İnsan Koleji Kurucusu ve CEO  
**Kerim GÜRÇAY**, Vakıf K12 Kurucusu  
**Barış TEZCAN**, Genç Başarı Eğitim Vakfı Başkanı

TÜRKİYE  
**İNNOVASYON  
VE  
GİRİŞİMCİLİK  
HAFTASI**

**BORN  
GLOBAL**  
I S T A N B U L



## Eski Köye Yeni Adet Getirin



**Mehmet BÜYÜKEKŞİ**  
Türkiye İhracatçılar  
Meclisi Başkanı

İnovasyon sadece bilim insanlarının ya da devasa bütçelere sahip firmaların tekelinde değil, mikro alanlarda mütevazı bütçelerle de geliştirilebilir. Dünyada bu tür çalışmaları destekleyen gönüllüler var. Bu gönüllüler sizi fonluyor, projenize katkı sağlıyor. Bugün ABD merkezli KickStarter, IndieGoGo gibi kuruluşlar, ülkemizde ise ArıKovani bu amaca hizmet ediyor. Hatta son dönemde bunlar, ABD'de "kamu yararı gözetilen kuruluşlar" statüsüne geçti. Bizlerle birlikte olan Sayın Başbakan Yardımcımıza bu konuda bir talepte bulunmak istiyorum: Bu gibi projeleri destekleyelim. Hukuki temellerini güçlendirelim. Gençlerimiz, girişimcilerimiz buralardan daha fazla yararlı olsun.

Türkiye'de 15-24 yaş grubunda 13 milyon gencimiz bulunuyor. Nüfusun yarısı 30 yaş, yüzde 64'ü ise 40 yaş altında. Gençlerimizin azim ve üretkenliğiyle geleceğimiz çok daha aydınlık olacak. Geline seviyelere bakarak 'geç kaldık' diyenler ise, teknoloji trenini hiçbir zaman yakalayamadı. Geç kaldım diye dövmeye hiç gerek yok. Zaman; yaratıcı ve özgüvenli olma zamanı. Bu treni yakalama, bu yolculuğa ortak olma zamanı. Ön vagona olmamak çok önemli değil. Asıl önemli olan şu; treni kaçırmamak. Siz gençlerin gayretleri, çalışmalarınız, azminiz trendeki yerimizi almamızı sağlayacak. Günümüzde çok daha hızlı olan teknolojik değişim ve dönüşüme yetişebilmek için 'teknoloji eşikleri'ni yakından takip etmek gerekiyor.

İnovasyon ve girişimcilikle ilgili sizlerden beklentimiz net; Eski köye yeni adet getirmenizi istiyoruz. İhtiyacımız olan tek şey; hayal gücü. Gençlerimizin hayallerini gerçekleştirilmesi, fikirlerini girişimcilikle gerçeğe dönüştürmesi en büyük temennimiz. Bugün burada bir kişiye bile ilham olabilirsek bize yeter. Bir gencimizi dahi farklı düşünmeye yönlendirebilirsek, hedefimize daha çok yaklaşacağız. Bu topraklarda tarih boyunca birçok bilim insanı yetişti. Kıtalar arası ilk uçuşu gerçekleştiren Hezarfen Ahmed Çelebi, dünyanın ilk Arabalı Vapur fikri nin sahibi Hüseyin Haki Efendi gibi. Bu örnekler bize şöyle sesleniyor: Dün bu coğrafyada inovasyona yönelik önemli adımlar atıldı. Bugün de bu adımlar atılacak. Bu alanda en büyük gücümüz, gençlerimiz.



## Ar-Ge ve İnovasyon Neticesinde Maliyetler Azalıyor



**Fatih METİN**  
Türkiye Cumhuriyeti  
Ekonomi Bakan  
Yardımcısı

Türkiye bu etkinlikler kapsamında inovasyon ve girişimcilik ekosisteminde yer alan sanayicisinden akademisyenine melek yatırımcısından girişimcisine ve öğrencilere kadar tüm paydaşlarının bugün bu salonda bir arada olmasından duyduğumuz memnuniyeti de ifade etmek istiyorum. Geçtiğimiz yıllarda giderek artan küresel rekabet arge ve inovasyonun sürdürülebilir rekabet gücünün sağlanması için ne denli öne çıktığını ve önemli olduğunu gösteriyor. Her alanda arge ve inovasyon pek çok sorunun çözümü olarak karşımıza çıkıyor. Ar-Ge ve inovasyon neticesinde maliyetler azalıyor, yeni ürün ve hizmetler geliştiriliyor. Çeşitlilik sağlanıyor. Ürün ve hizmet kalitesi artıyor. Dünyada öne çıkan markalara baktığımızda Ar-Ge ve inovasyonun ne derecede önemli rol oynadığını daha net görüyoruz. Düne kadar dünyanın en değerli markası bir gıda firması iken daha sonra gelişen inovasyon dünyasında dünyanın en değerli markaları teknoloji firmaları oldu. Buna bağlı gerçekleştirilen inovasyonlar öne geçti. Türkiye olarak biz de arge ve inovasyonun markalaş mada, katma değerli ürün üretiminde ve ihracatta çok kritik bir rol üstlendiğini kabul ediyoruz. Türkiye'nin ekonomik ve toplumsal kalkınmasında, rekabet gücü kazanmasında, sürdürülebilir büyümeyi yakalamasında, toplumsal refahı ve yaşam kalitesini artırmasında Ar-Ge ve inovasyon çok kritik bir rol oynadı. Türk firmaları ürün kalitesi konusunda küresel piyasadaki rakipleri ile yarışabilecek ve hatta rakiplerinin önüne geçebilecek düzeye ulaşmış bulunuyor. Bu da ihracat rakamlarına yansımaktadır. 2017 yılında 11 ayda yakalanan rakam, geçen sene 12 ayda yakalanmış olunan rakam ihracatı memleket meselesi olarak görüyoruz. Ve son altı aylık büyüme rakamlarına baktığımızda ihracat rakamlarının %2 oranında büyümeye katkı verdiğini görüyoruz. 2017 yılında üç katına çıktığımız ihracat desteklerini yeni 2018 bütçemizde 4 milyar TL'ye yükselttik. Eximbank yolu ile ihracata sağlanan finansman desteği konusunda da çok güçlü adımlar attık ve atmaya da devam ediyoruz. 2017 yılında inşallah Türkiye ihracatının %26'sını Eximbank üzerinden finanse etmiş olacağız. "Ben ihracat yapmak istiyorum." dedikten sonraki her adımı biz bakanlık olarak destekliyoruz. Pazar araştırması dönemindeki giderleri karşılıyoruz. Ardından pazara girişle alakalı belgelendirmeden başlayarak her türlü aşamayı destekliyoruz. Pazara girdikten sonra tutunmak için sürdürülebilir ihracatı korumak adına isteyene mağaza, ofis, depo veya reklam-tanıtım destekleri sunuyoruz. Ve yeni pazarlara açılma yeni ürünler geliştirme konusunda destek olmaya devam ediyoruz.



**Mehmet ŞİMŞEK**  
Türkiye Cumhuriyeti  
Başbakan Yardımcısı

## Farkındalık Çok Büyük Bir Bileşen

Farkındalık çok büyük bir bileşen. Bir girişimcilik vasfımız var. Ama girişimcilik ekosisteminde bazı yetersizliklerimiz bulunuyor. Eğer mevcut küresel değişime uyum sağlayamazsak yıkıcı bir teknolojik değişim var. Peki, girişimcilik ekosistemini nasıl geliştireceğiz? İnovasyon ve girişimcilik refahın ana motoru. Bugün ülkemizde girişimcilik ekosistemi çok güçlü değil ama girişimcilik kültürü çok kuvvetli. Bu alanda finansmana erişim ve rekabetin artırılması geliştirmemiz gereken alanlar. Finansmana erişim alanında KGF, Taşınır Rehni Kanunu gibi pek çok yeni ve önemli düzenlemeler yaptık. Kadın girişimciliğini destekleme ye devam edeceğiz.

- Global İnovasyon Endeksi'nde 43.sıradayız. Ama ilk 20'de olmalıyız. TÜİK verileri girişimci ve inovasyon yapan firmaların arttığını gösteriyor.
- Melek yatırım alanında Avrupa'da 5. sıradayız: Yüzde 75 ile yüzde 100 arasında değişen desteklerimiz var.
- Türkiye yatırım ortamı bakımından Dünya Bankası'na göre 190 ülke arasında 60'inci sırada. Türkiye'nin hedefi ilk 20 arasında yer almak.
- Lojistik endeksinde 160 ülke arasından 34.sıradayız. Türkiye hakkında kötümser olmazsınız; verilerimiz iyi.

Türkiye zor bir coğrafyada yer alıyor. Yaşadığımız şoklara karşı tepkiler verdik. Algımız değişti ama bunu düzelteceğiz. İstanbul'u bölgesinin ekosistemi yaparsak ülkemizin algısını değiştirmeliyiz. Türkiye'nin geldiği nokta, algıyı yansıtıyor. Realitesi çok daha iyi; kamu maliyesi güçlü; borcun milli gelire oranı gelişmekte olan ülke ortalamasının çok üstünde (söz konusu ülkelerde yüzde 47'lerde iken ülkemizde yüzde 20); bankacılık sektörü hem kar hem sermaye yeterlilik oranı bakımından güçlü; şoklara karşı tepki verme manevra alanına sahip.

Türkiye'nin girişimcilik ekosistemini ve inovasyon kapasitesini artırmak için reform yapacağız. Türkiye'nin cari açık gibi, işsizlik gibi, enflasyon gibi sorunlarını çözmek için daha çok reform yapacağız. Çünkü reform yaparsak ülke sınıf atlıyor. Türkiye'nin özellikle şoklara karşı direncini artırmak için biz reform yapacağız. Girişimcilik için de, inovasyon için de her şeyin başı insan. Dolayısıyla en önemli konu beşeri sermayenin kalitesini artırmak.

Yatırım ortamını iyileştirmek, Ar-Ge ve inovasyon ekosistemini güçlendirmek, iş gücü piyasasını daha esnek hale getirmek, yargı sisteminin kalitesini artırmak.

Geçen sene yapılan reformların yanı sıra 2018'in ilk çeyreğinde bütüncül reformlar yapılacak. Türkiye'nin global değer zincirindeki konumunu daha da güçlendirmek üzere biz önümüzdeki dönemde Dünya Bankası'nın İş Yapma Kolaylığı Raporu'nu alacağız. Başbakan Yardımcımız Sn. Recep Akdağ bu çalışmayı tamamladı. Önümüzdeki senenin ilk çeyreğinde toptan reform yapacağız ve inşallah Türkiye'yi dünyada ilk 20'ye sokmuş olacağız.

Aktif iş gücü politikalarıyla birlikte nitelikli insan stoğunu artıracacağız. Biz özellikle part-time çalışmak için gençler ve kadınlar için esnek modeller konusunda çalışmalar yaptık. Şu anda düzenlemeler var ama uygulamada bir takım sorunlar var. Onları da geliştireceğiz. Türkiye'de hali hazırda uygulamada olan olağanüstü hal (OHAL) büyük felaketler atıldığı için yürürlükte. Ancak en kötüsü geride kaldı. Hükümetin en büyük önceliği eğitim. Şu anda bütçenin beşte biri eğitime harcanıyor. Bu sayede eğitime erişim hızlı bir şekilde arttı, eğitimde kalite de yükseldi ve artmaya devam edecek.

Türkiye'nin dışarıdan yetenek çekmesi lazım. Bu kapsamda ekosistemi daha da iyileştirmek adına bizim daha çok Ar-Ge, yazılım, makine teçhizatına yatırım yapmamız lazım. Dijitalleşme ülkemizde düşük seviyede ama bu alanda hızlı bir gelişme var. Bugün tabii ki teknik, otomasyon potansiyeli anlamında Türkiye önde gelen ülkeler arasında. Dijital finans alanında gelişmekte olan ülkelerde, gelecek 8 yılda 100 milyona yakın istihdam olacak. Türkiye, bundan büyük bir pay almalı, oluşacak katma değerden de pay almalı.

Türkiye'nin avantajları var: Büyük bir Pazar, Dev bir coğrafya, Büyüme performansı güçlü, Beşeri sermayesi kuvvetli, Türkiye İpek Yolunun orta koridoru.

Türkiye İnovasyon ve Girişimcilik Haftası'nı belki 70 bin kişi ziyaret edecek. Ama bunlardan yalnızca birkaç binini girişimcilik noktasında teşvik ederek, inovasyon konusunda farkındalık sağlayabilirsek bu etkinlik amacına ulaşacak.



## Stratejik Partner Ödül Töreni



**Oğuzhan ÖZTÜRK**, Arçelik A.Ş.  
Üretim ve Teknoloji'den Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

**Ümit LEBLEBİCİ**, Türk Ekonomi Bankası Genel Müdürü

**Nevra ÖZHATAY**,  
Sabancı Holding Çimsa Genel Müdürü

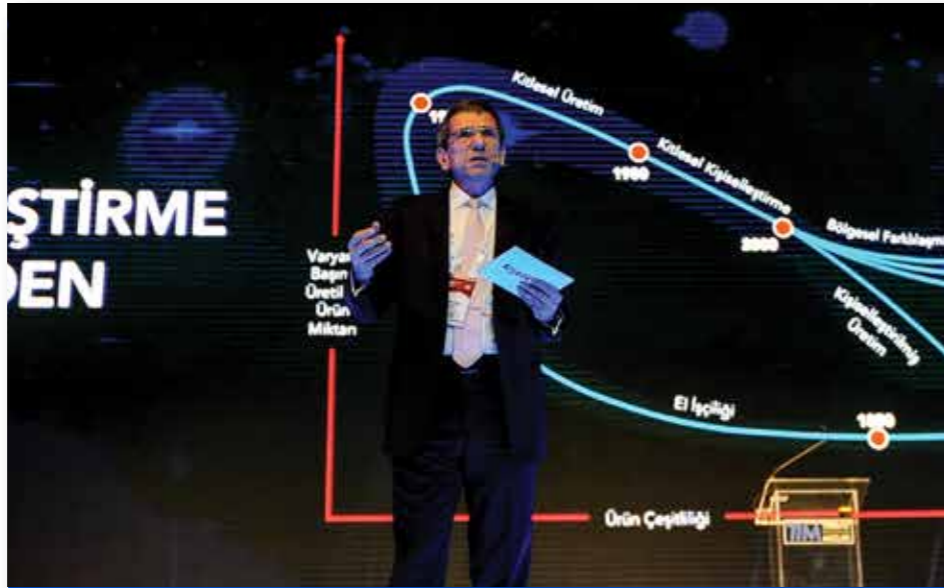


**İzzetiye KEÇECİ**, Çalık Holding Operasyon Grup Başkanı

**Adem YILMAZ**,  
Türk Hava Yolları Kurumsal İnovasyon ve Projeler Başkanı

**Onur TOKALAKOĞLU**,  
Turkcell Kurumsal İletişim Kıdemli Eksperti





## Arçelik A.Ş. Dijital Dönüşümün Öncü Oyuncularından Biri



**Oğuzhan ÖZTÜRK**  
Arçelik A.Ş. Üretim ve Teknolojiden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

Arçelik A.Ş. dijital dönüşümün öncü oyuncularından biri. Yaratıcı fikirler, girişimcilik ruhuyla birleştiğinde dünyayı değiştirecek ürün ve hizmetler haline dönüşüyor. Değişen yaşam tarzları ve gelişen teknolojiler ile birlikte günümüzde tüm dünyada dijital bir devrim gerçekleşiyor. Özgün inovasyon kültürünü ve ekosistemini yaratan şirketler gelecekte fark yaratacak. Dünyadaki ana trendleri anlayıp geleceği şekillendiren teknolojileri bugünden geliştirmeye başlamamız ve buna uygun yeni iş ve gelir modellerini yaratmamız gerekiyor. Makro trendlerden hareketle insan odaklı bir dijital dönüşüm gerçekleşiyor. Çok sayıda kişiselleştirilmiş, bağlanabilir, otonom, akıllı ve sürdürülebilir katma değerli platformlarda dünyada değer yaratılıyor. Dijitalleşme kişiselleştirmeyi mümkün kılıyor. Kişiselleştirme müşteri satın alma kararını etkiliyor. Kişiselleştirilmiş ürün ve hizmetler sunabilen şirketler gelecekte rekabette fark yaratacak.

7 ülkedeki 18 üretim tesisi; İngiltere, ABD, Tayvan, Portekiz ve Türkiye'deki toplam 14 Ar-Ge merkeziyle global bir Ar-Ge ekosistemini yönetiyoruz. İpek Yolu üzerine yayılmış üretim tesislerimizde 30 bin çalışan ve 1.300 araştırmacıyla müşterilerimize eşsiz bir deneyim yaşıyoruz. Geliştirdiğimiz patentlerle Uluslararası Fikri Haklar Örgütü'nün WIPO listesinde 74'üncü sırayla ilk 100'de yer alan tek Türk şirketiyiz. Dijital dönüşüm için şirketlerin etraflarında bir ekosistem yaratmaları gerekiyor. Arçelik A.Ş.'nin Ar-Ge gücü dediğimizde de, bugün iş birliği yaptığımız üniversiteleri enstitüleri, bayilerimizi, müşterilerimizi, start-up'ları, liseleri, sivil toplum kuruluşlarını ve hatta herkesi anlıyoruz.

Dünyada dönüşüm gerçekleşirken bütün değişiklikleri yapabilmek için ortak paydaş insan. Her şeyin üzerinde insan var. Bizler 3 işlemcili, teknik, dijital ve sosyal zekâsı yüksek bireyler arıyoruz. Bu arkadaşlar bizi geleceğe taşıyacak. Dünyadaki dönüşüm yeni yetkinlikleri gerektiriyor. Artık mülakatlarımızda adaylarımıza hangi dilleri konuşuyorsun diye sorduğumuzda İngilizce, Almanca Rusça gibi yanıtların yanı sıra Python, Go, Julia, Java, R, Rust, Ruby gibi yanıtlar alıyoruz. Robotik çalışacak, akıllı ürün ve hizmet tasarlayacak olan kişilerin bu dilleri bilmemesi muhtemelen 5-10 yıl içinde işsiz kalmaları anlamına geliyor.



## Bankacılık da Bu Dönüşümün Merkezinde Duran Sektörler Arasında



**Ümit LEBLEBİCİ**  
Türk Ekonomi Bankası Genel Müdürü

6 yıldır stratejik partner olarak Türkiye İnovasyon Haftası'na destek oluyoruz. Dünya genelinde dijitalleşmenin ve teknolojinin merkezinde durduğu büyük bir dönüşüm sürecinden geçiyoruz. Giderek daha çok sayıda insan ve cihaz birbiri ne bağlanıyor. Bağlantı hızı ve sıklığı artıyor. Küresel çapta herkesin dijital olarak bağlı olduğu dev bir ağı örüldüğünü söylemek mümkün. Eğitimden sağlığa, finanstan bilişime pek çok sektörde iş yapış modelleri, organizasyon yapıları, hizmet modelleri bu değişimden nasibini alıyor.

Bankacılık da bu dönüşümün merkezinde duran sektörler arasında. Bankacılık hizmet kanallarında ve modellerinde büyük bir dönüşüm gerçekleşti ve gerçekleşmeye devam ediyor. Tek kanallı bankacılık modelinden çok kanallı bankacılığa, ardından yaygınlaşan akıllı cihazlarla internet ve mobil bankacılığa hızlı bir geçiş yaşandı. Son yıllarda ise sosyal medyanın daha sık kullanılmasıyla sosyal platformlar da birer hizmet kanalı haline geldi. Yapay zeka, nesnelerin interneti, robotlar, artırılmış gerçeklik, blockchain, sanal para ve dijital cüzdanlar gibi inovatif teknolojiler gelişerek, finans sektörünün önümüzdeki beş yılında köklü değişikliklere neden olacak. Dijital dönüşümün beraberinde gelen yeniliklerden Fintech'lerin bankalarla birlikte finans sektörünün geleceğinde aktif rol alacağına inanıyorum. Bu dalgaya yön veren en aktif kurumlardan biriyiz.

Geçen yıl finans teknolojisi konusunda fikir ve projeleri olan start-up'lara özel olarak TEB Fintech Future Four Programı'nı başlattık. Bu program ile start-up'ların fikirlerini filizlendirmek için gereken finansal destek ve ticarileşme sürecinde onlara danışmanlık desteği sunuyoruz. Sektör olarak hayalini kurduğumuz gelecek vizyonu, ancak bankalar ve start-up'ların, start-up'ların yaratıcılıklarını ortaya koydukları işbirlikçi inovasyon modeliyle mümkün. Bu nedenle fintech'lerden çıkacak. Biz de geçen yıl başlattığımız TEB Fintech Future Four Programı ile yerli fintech'lerimizin, girişimcilerimizin dünya çapında başarıya ulaşmasını hedefliyoruz.

Oyunun kuralları değişiyorken oyuna yön verebilenler bir adım öne çıkıyor. Biz de TEB olarak bu dönüşüm sürecinde sektörde öncülük ediyor, 'oyunu değiştiren banka' olarak çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Dijital bankacılık kanallarımızla bu alanda sektörü yön veren ilklere imza attık. Mobil bankacılık kanalımız CEPTETEB ile de müşterilerimize bankacılık işlemlerini hızlı ve kolay bir şekilde yapmalarını sağlamaya devam ediyoruz.

Konferans

Konferans



## Eski Yöntemleri Çöpe Atın Dijital Pazarlamaya Yol Açın



**Blake CAHILL**

Philips Dijital Pazarlama ve Medya Dünya Başkanı

Ülkenizdeki değişim inanılmaz. Gurur duyuyor olmalısınız. Dijitalleşme ezber bozuyor. Dünya'nın yüzde elli internete bağlı, yüzde kırkı sosyal medya kullanıyor. İnanılmaz bir ezber bozma söz konusu. Akıllı telefonlar malum. Çin'de ellerinde telefon ile yürüyen insanlar dikkate alınarak olası kazaların önüne geçmek için özel renkli şeritler yapılıyor. Telefondaki kişisel verilerimizin korunmasından kim sorumlu? Ne yazık ki kötü insanlar var. Bunlarla nasıl mücadele edeceğiz? Peki Uber hiç kullandınız mı? İnanılmaz kişiselleştirilmiş bir deneyim. UBER kendi kendine giden arabaları bünyesine dâhil etti. Ancak bunlar sorunları da birlikte getiriyor: Örneğin iki sürücüsüz araba çarpışır sa ne olacak? Bu demek oluyor ki yasal düzenlemelere ihtiyaç var. Çok büyük faydalar var ama sorunlar da var.

Yapay zeka, robotlar... Otomasyon gelişmeye devam edecek. Chatbots'lar müşteri satış personellerinin yerini alırsa ne olacak? Çevik olmanız gerekiyor. Önceden pazarlama için reklam ve benzeri teknikler kullanılıyordu. Şimdi güçlü değişimler var. Örneğin kullanıcı yorumları daha önde. Bütün bunları benimseyip ezber mi bozacağız yoksa rahatsız mı olacağız? Takipçi mi lider mi olacağız?

Philips, Amsterdam merkezli 127 yıllık bir inovatör. Ampul olarak başladık; sağlık sektöründen blu-ray'e, entegre devrelerden anne çocuk sağlığına kadar ürünler üretmeye başladık. 100 ülkede faaliyet gösteriyoruz. Türkiye'de ise 100 yıldır varız. 2025 yılında 3 milyar kişinin hayatını iyileştirmeyi hedefliyoruz. Philips olarak analog (akıllı olmayan) ürünlerden bağlantılı ürünlere geçtik. Bağlantılı ürünler ile yeni iş modellerine; yeni iş modelleri ile dijital pazarlamaya; operas yondan iletişime geçtik. Yeni iş modelleri ile Apple, Uber gibi markaların platformlar kurduğunu görüyoruz.

Kesinlikle Çince öğrenmenizi, veri analitiği öğrenmenizi öneririm. Özetle ezber bozan dijitalleşme için farklı bir hız ve zihniyet gerekiyor. Yani bu tam bir başarı seti. Öğrenmek için yaşlı değilsiniz. İnsan sağlığı arttıkça yaşam süreleri uzayacak, birden fazla kariyer elde etme şansı olacak.



## Teke Tek İnovasyon

**Fatih ALTAYLI**, Gazeteci, Habertürk

Sizce İnovasyon doğru bir kelime mi yoksa yenilik daha mı doğru olur? Yenilikte bilgi mi zeka mı önemli? Örneğin katılımcılara sizin kaç kg olduğunuzu sorduğumuzda herkes bir tahmin yaparken içlerinden biri terazi getirelim derse buna inovasyon mu demek lazım yoksa yenilik mi?

**Celal ŞENGÖR**, İTÜ Jeoloji Profesörü & Yazar

İnovasyon, yenilik yapmak demektir. Yenilik ise mevcut bir şeyin üstüne bir şeyler eklemektir. Örneğin Kaptan Nemo'nun denizaltısı yaratıcılık örneğidir. Önceden var olan denizaltısını elektrikle çalıştırıyor, dışa bakan yerlerinde cam yerine kristal kullanıyor. Böylece kimsenin aklında olmayan bir denizaltı oluşturuyor. (Jules Verne bunu yazmış ama yapmamıştı) .Fikir üretmek de yenilikçiliktir. Karl Poper, "genel ifadeleri doğrulamak için sayısız gözlem gerekir" der. Bu mümkün değildir. Yenilikçi olan, terazi getirme fikridir. Fikir de yenilikçi olabilir. Problem görememe Osmanlıdaki bir sorun. İnovasyon topluma göre şekillenir. Bilimin Yunan toplumlarında doğduğunu söylüyorum. Batıcı olmakla itham ediliyorum. Bilim Asur, Babil ve Mısır toplumlarında vardı. Ama hep tekrardı çünkü eleştiri yoktu; daha iyisini yapabilirim düşüncesi ve bunun yarısı yoktu. Belli bir bilgi, eleştirecek bir temel olmadan neredeyse bu mümkün değil. Eğitim gerekli. Yeniliğin en önemli ayakları: (1)Size öğretilene her zaman şüphe ile bakın. (2)Daha iyisini yapabilirim, deyin. (3) Özgürlük ortamı önemli (4) Bilgilenin. Bunun yanı sıra gençliğimizi otorite korkusundan arındırmak önemli; ama saygısızlığa varmayacak ölçüde.

Konferans

Panel



## İnovasyonda Kültür, Yaratıcılık ve Profesyonellik



**Brett TRUSKO**  
İnovasyon Profesyonelleri  
Derneği Başkanı

Fikir üretmek eşittir değer üretmek. İnovasyon bir sihir bir büyü değildir, yaratıcı fikirler üretmeyi sağlayan, bunları yararlı hale getiren araçların ve tekniklerin bütünüdür. İnovasyon her alanda mevcut ve sınırsız bir kavram. Her şeyin başında inovasyonu daha profesyonel hale getirmeyi başardık çünkü her şeyin başında inovasyon var; mesela mühendislik sosyal bilimler, liderlik, kısacası insanla ilgili her şeyde inovasyon var. Mesela üniversitede ders vermek istesek hangi bölümde yer vermeliyiz. Bütün disiplinlerle birlikte çalışabiliyor. Özellikle inovasyon yapabilmek için sağlam bir işletme bilgisine sahip olmak gerekiyor. Stratejik planlama, organizasyon yapısı, ekip oluşturma, proje planlama, lansman gibi. Bu yüzden dünya genelinde İnovasyon Profesyonelleri Derneği adında iş birliği kuruluşlarımız var. Türkiye İhracatçılar Meclisi ile de bugün burada iş birliği protokolü imzalıyoruz.

## TİM, Uluslararası İnovasyon Profesyonelleri Derneği Türkiye Temsilcisi oldu

Türkiye İnovasyon ve Girişimcilik Haftası kapsamında düzenlenen imza töreniyle TİM, Uluslararası İnovasyon Profesyonelleri Derneği'nin (IAOIP) Türkiye Temsilcisi oldu. Konuya ilişkin iş birliği protokolü TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi ve IAOIP Başkanı Brett Trusko tarafından imzalandı. ABD'de 2012 yılında kurulan, 72 ülkeden 1.500'e yakın üye sayısına sahip olan IAOIP, inovasyon alanında bilimsel yayınlar ve çeşitli sertifika programları sunuyor. Bu kapsamda TİM bünyesinde yapılanan IAOIP Türkiye Temsilciliği de "İnovasyon Profesyoneli Sertifikası, İnovasyon Yöneticisi Sertifikası, Design-Thinking Sertifikası, Yaratıcı Problem Çözme Teorisi (TRIZ) Sertifikası, İnovasyon Metodları Sertifikası" gibi inovasyon alanında yetkinlikleri geliştirmek amaçlı sertifika programları düzenleyecek.



## Sosyal İnovasyon & YGA

### Sinan YAMAN, YGA Kurucusu

Türkiye'nin ve bulunduğu bölgenin ciddi problemleri var. Bu problemleri çözebilecek uluslararası ve çok uluslu firmalar burada ve bu firmalarda çok yüksek teknolojiler var. Kâr hedeflerinden kafalarını kaldırıp sosyal problemlere zaman ve enerji harcamıyorlar. Ancak bu problemlere zaman ayıracak Sivil Toplum Kuruluşları var. Onlarda da şirketlerdeki donanımlı insan kaynağı ve teknoloji yok. O yüzden bize çift kanatlı gençler lazım. Dünyayı kurtaracak donanıma sahip vicdanlı ve donanımlı gençler lazım.

Bu gençler dünyayı dönüştürebilir ancak yeterliler mi, hayır değil. Biz süper kahramanlarla büyüdük. Benim gençliğimde Superman vardı. Tek başına dünyayı kurtarıyordu. Bugün Hollywood bile bunu keşfetmiş durumda. Filmlere bakarsanız, tek bir kahraman olmadığını görebilirsiniz. Ne kadar çift kanatlı olursa olsun dünyayı tek başınıza kurtaramazsınız. O zaman yeni bir şey ortaya çıkıyor. Çift kanatlı, vicdanlı, donanımlı, gençlerin birlikte hareket etmeleri gerekiyor.

Son 20 yıldır elli bin saatini Türkiye'den 170 üniversiteden 800'ün üzerinde liseli gençlerle geçirmiş biri olarak şunu anlamaya çalıştım. Bu çift kanatlı gençlerden hangileri birlikte uçabiliyorlar? Kendine güvenenler başarılarına tek başına imza atmak istediler. Kısa vadeli başarılar getirdiler. Benim imzam daha büyük olacak demeyenler kendine güvenli değil, özgüvenli. Bizim bu gençlere ihtiyacımız var. Kendine güvenliler sen ben kavgasındadır kimseye güvenmez. Geri bildirim verildiğinde tepki gösterir. YGA programına aldığımız gençlerimizin bazılarını programdan çıkardık. Özgüvenliler birlikte uçabilmeyi beceriyor. Eğer vicdanlı ve donanımlı çift kanatlı gençleri kendinize çekebilir, o iklimde tutabilirsiniz dünya çapında ilklerimize imza atabilirsiniz.

5 yıl evvelki ilk inovasyon haftasında ben YGA'nın felsefesini anlatmıştım. Gençlerimizin ödülleri alacağını söylemiştim. O salonda çok az insan buna inanmıştı. Bugün ete kemiğe büründü. GSMA'da (Global Mobile Awards) iki kere birinci olduk. Birleşmiş Milletler'deki en iyi projeyi geliştirdik. Dün sosyal inovasyon ödülünü Sayın Cumhurbaşkanımızın elinden aldık. Bizi en çok heyecandıran "Great Place to Work" ödülünü aldık.

Konferans

Panel



### Kürşat CEYLAN,

#### YGA Mezunu Görme Engelli İnovasyonlar

İklim konusu çok önemli. İş arkadaşlarımız arasında güven olmayınca zaman ve enerji kaybı yaşıyoruz. Ne zaman yüzde yüz güven olursa o zaman insanlar birbirini rahatsız etmiyor, böylece başarılı işler ortaya çıkıyor. Bugün sizlere özellikle görme engeliyle ilgili çalışmalarını anlatacağım. Çalışmalarımıza 2007 yılında başladık. Bir inovasyon yapılacaksa bu inovasyona ihtiyaç duyanlarla çalıştık. YGA gönüllülerimiz, Türkiye’de 11 ilkokulda haftalarca çocuklara eğitim verdiler. İhtiyaç ne ise onu gördüler. İlk önce "Hayal Ortağım" projesi gelişti. Bir uygulamaya dönüştürdük.

Bu uygulama ile:

1. Görme engelliler istedikleri şeyleri okuyabilecek.
2. Toplu taşıma özelliği ile otobüsteki şoföre bildirim gidiyor. Şoför durakta duruyor.
3. Sinema sesli betimleme özelliği mevcut.
4. AVM gibi kapalı alanlarda navigasyon sistemi kullanılabilir. (23 farklı AVM 9 farklı şehir)

Son bir yıldır da "We Walk Akıllı Baston" üzerinde çalışıyoruz.

Bu baston ile:

1. Görme engelli kişinin önündeki engelleri algılayıyor. Baston kişiyi uyarıyor.
2. Telefona entegre edilebiliyor.
3. Farklı uygulamalarla yeni özellikler kazanabiliyor.



### Cihan ÖZALEVLİ,

#### YGA Mezunu Yenilenebilir Enerji Teknolojileri

Einstein der ki bilimsiz inanç kör, inançsız bilim topaldır. We Walk’u yapan mühendisler de var, atom bombasını yapanlar da var. Acaba hangi tarafı seçeceğiz, önemli olan bu. Çocukların bilimi çok iyi öğrenebileceği "Twin Bilim Seti" adında bir set geliştirdik. Bunu yaparken de Arıkovani’nden faydalanarak 181 bin TL topladık. Toplamda 100.000 çocuğa ulaşmak istiyoruz. Bu kitlelere erişemeyen bir kesim var. YGA son 3 yıldır yetim öğrencilerle, Suriyelilerle bir araya geliyor, bilimi konuşuyor. Sizin alacağınız bir bilim seti ile bu çocuklara bir set gönderiliyor. Son teknolojiyi dezavantajlı grupla buluşturmuş oluyoruz. Tek başımıza bunu hayal edemezdik. Sosyal inovasyon ihracatı da çok önemli bir şey. Geçtiğimiz hafta Boston’daydım. Orada Boston Museum of Science’ta bu projeyi anlattım, müze müdürü çok beğendi. Türkiye’nin içinde bulunduğu hal ile ABD’nin içinde bulunduğu halin üzücü olduğunu, bizlerin birer umut ışığı olduğumuzu söyledi. Bizim gibi hayalleri olan liseli arkadaşlarımız var. Şimdi onlardan üçünü sahneye davet etmek istiyorum.

### Egemen & İpek & Zeynep Nur,

#### TİM Liseler Arası İnovasyon Programı

Günümüzde inovasyon hep şirketlere mal ediliyor. YGA aracılığıyla inovasyonu liseliler de benimseyecek. Kaynağımızı Arıkovani’nden yani kitlesel fonlamadan alıyoruz. Bu sene YGA’ya 1170 lise 75 farklı il 9500 başvuru geldi. Ardından YGA gönüllüleriyle iş adamları, girişimciler, profesörler YGA Zirvesi’nde bir araya geldi. Bu zirve sonrasında düzenlenen yarışma sonucunda seçilen liseli arkadaşlar yurtdışında kamp yapacaklar. MIT, Silikon Vadisi gibi lise çağında bir öğrencinin zor ulaşacağı yerlerdeki mühendislerle, iş adamlarıyla bir araya gelecekler.

Panel

Panel

## Öğrenen Nesilden Deneyen Nesile



**Moderatör Elif ERGU**, Hürriyet Gazetesi, Gazeteci

Yeni nesil nasıl eğitim alıyor, öğrencilerin ne öğrendiğinden çok nasıl öğrendiği mi önemli, sorularıyla panelimize başlayalım.

**Zeynep DERELİ**, Teknoloji & İnsan Koleji Kurucusu ve CEO  
Eğitim hayatınızda öğrenmeyi öğrendiyeniz şanslısınız, ama öğrenmediyseniz şanssızsınız. Bunu birçoğumuz iş yaşantımızda deneyimlemiştir. Mevcut okul düzeni aslında ihtiyaç duyduğumuz birçok şeye cevap vermede yetersiz kalıyor.

Dünyada endüstri 4.0 dönemi başladı. Elimizde telefonlarımız var ve bizler telefonlarımıza bağımlıyız. Bu noktada, teknolojiyi eğitime nasıl adapte edebiliriz diye düşünmemiz lazım. Türkiye bu noktada nerede diye soracak olursanız, ülkemizde okullardaki bilgisayar oranı çok yüksek ama asıl mesele onlarla ilgili ne yaptığımız. Teknoloji adaptasyonunda hiç fena değiliz ama maalesef ülkemizde kopyalama usulü iş yapıyor. Yenilikçi üretimde sorunlarımız var.

Genelde hep inovasyon denince akıllara olmayan bir şeyi yaratmak gelir. Ama inovasyon öyle bir şey değil. Geleceği öngörmemiz gerekiyor. Çocuklarımız ileride araba kullanma ihtiyacı duymayacaklar. Çalışanlar her zaman çalışmak zorunda kalmayacaklar. Herkesin teknoloji okuryazarlığı, teknolojiyi iş dünyasında kullanabilme, teknolojiyi üretme, katma değerli üretim kavramlarını hayatında içselleştirmesi gerekecek. Yeni jenerasyon için teknoloji hayatın bir parçası.

**Barış TEZCAN**, Genç Başarı Eğitim Vakfı Başkanı

Son dönemde bankada Z jenerasyonu ile çalıştık. Artık girişimcilik ruhunun lise seviyesi öncesinde başladığını düşünüyorum. Yaratıcılık bir fikir etrafında bir araya gelebilmek, sonucunda ise ortada olan bir fikri ürün haline getirebilmek anlamına geliyor. Z jenerasyonunun bu

konuda oldukça başarılı olduğu aşikar. Biz de bu alanda projeler yapıyoruz. Genç girişimcilerimizi bir fikir etrafında buluşturuyor, onların girişimcilikleriyle bu fikirleri geliştirmelerine yardım ediyoruz. Toplamda 8000 öğrenci ile bir araya geldik. Projelerimizin birincilerini küresel yarışmalara gönderiyoruz. Geçen sene Brüksel'e gittik. Burada öğrenciler gerek dil gerek girişimcilik alanında yüzde yüz kendilerini iyi ifade etmeleri gerektiğini gördüler.

**Kerim GÜRÇAY**, Vakıf K12 Kurucusu

21. yüzyılı çok iyi öğrenmemiz lazım. Öğrenmeyi biliyorsak işimiz kolay. İsterse en iyi okulda okuyalım, öğrenen olmadığımız müddetçe önümüze geçerler. Marka üniversitelerden mezun olmamız bir şeyi değiştirmiyor. En önemli hikaye İngilizceye tamamiyle hakim olabilmek. Ancak o şekilde dünyadaki kaynakları çezebilirsiniz. Bunun haricinde kişinin iş birliği yapabilmesi çok önemli. Bir kişinin öğrendiğiyle iki kişinin öğrendiği bir değil. Dolayısıyla en önemli nokta öğrenmeyi öğrenciye yaptırma.

Ülkemiz bu genç nüfusuyla teknolojiyi çok çabuk yakalayabiliyor. Teknolojiyle barışık bir nesil var. Biz iyi bir şekilde gençlerimizi teknolojiye adapte edersek, onlar da dili öğrenirlerse bugün rekabette öne geçebiliriz. AB bu konuda bizden geride. 10 yıl önce burada da pencere kapalıydı ama şu an öyle değil. Ülkemiz zor bir coğrafyada. Bunun da önemli etkileri var. Kötümseriz. Sürekli felaket senaryoları yazıyoruz. Bu gençler için tehlikeli bir etki yaratıyor. İkincisi de hiçbir şey olmayacağına dair kuvvetli bir inanç hakim. Bu çerçevede hayal gücü katsayısı düşüyor. Günü kurtarmanın peşinde oluyoruz zamanla. Dolayısıyla yeni hayaller kuran insanlar işi alıp gidiyor. Kişilerin kendilerine dönüp kendi hayallerini nasıl gerçekleştireceklerini paradan bağımsız bir şekilde düşünmesi gerekiyor.

# Panel

# Panel



**TÜRKİYE  
İNOVASYON  
ve  
GİRİŞİMCİLİK  
HAFTASI  
2017**

**1. Gün:  
INOVASTAGE**

## INOVASTAGE

6 Aralık 2017

12:45 – 13:30

Panel "Kurumsal Dünyada İnovasyon"

Moderatör:

**Emre DALARSLAN**, THY Kurumsal İnovasyon Uzmanı

Panelistler:

**Ahmet Faruk TUNA**, THY Kurumsal İnovasyon Müdürü

**Mehmet DEMİRAY**, Dupont İnovasyon ve İş Geliştirme Direktörü

**Ussal ŞAHBAZ**, GE İnovasyon Lideri

**İffet İYİGÜN MEYDANLI**, Farplas İnovasyon Direktörü

13:30 – 14:30

Panel "İnovasyonda Stratejik Bakış: İnoSuit – İnovasyon Odaklı Mentorluk Programı"

Moderatör:

**Doğan TAŞKENT**, Arkan&Ergin Kurumsal Finansman, Partner

Panelistler:

**Yakup BİRİNCİ**, BİRİNCİ OTOMOTİV Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

**Tolga YALGI**, RÖZMAŞ ÇELİK SANAYİ TİCARET A.Ş., Genel Müdür

**Mehmet Ali AKOY**,

SARKUYSAN ELEKTROLİTİK BAKIR SAN. VE TİC. A.Ş. ArGe Müdürü

**Umut ESEN**,

SOFTTECH YAZILIM TEKNOLOJİLERİ ARAŞTIRMA GELİŞTİRME VE

PAZARLAMA TİCARET A.Ş. İnovasyon Müdürü

TÜRKİYE  
**İNOVASYON  
VE  
GİRİŞİMCİLİK  
HAFTASI**

**BORN  
GLOBAL**  
I S T A N B U L

## Kurumsal Dünyada İnovasyon



**Moderatör Emre DALARSLAN,**  
THY Kurumsal İnovasyon Uzmanı, Moderatör

Sektörler ve iş modelleri ne kadar farklı olursa olsun, çözüm modelleri birbirine benziyor. Bugün burada kurumsal dünyada inovasyon, karşılaşılan sorunlar, çözüm önerileri, kurumsal inovasyon sistemlerinin kurumlar ile olan ilişkileri üzerine konuşacağız.

**Ahmet Faruk TUNA,** THY Kurumsal İnovasyon Müdürü

THY'de kurumsal inovasyon sisteminin yerleştirilmesi konusunda zorluklarla karşılaşılıyor ancak özellikle iletişim dilinde markayı yumuşatarak, farklılaştırarak yol alıyoruz. Keza havacılıkta inovasyon çok daha zor. Kurum içi inovasyonların yetersiz kaldığı noktada başvurulan kaynak açık inovasyon. Açık inovasyon ile şirket içinden çok daha hızlı bir şekilde yeni fikirlere ulaşabiliyoruz. Bizim de THY olarak crowdsourcing/kitle kaynak için bir programımız var. Müşterileri mizden feedback alıyoruz. Girişimci THY uygulaması üzerinden kendileri yeni bir uygulama geliştirme imkânına sahipler. Marka ve start-up ekosistemi boyutumuz var. Türkiye'nin en büyük 32 markasının inovasyon birimlerinden oluşan 80 kişiye deneyimlerini yaşatarak bu deneyimleri simüle ettik. Marka ve ürünlerini kabin süreçlerine entegre edebilecekleri bir deneyimleme yaptık. "Invest on Board" kanalımızda elevator pitch mantığıyla girişimcilerin videosunu business class ekranlara yerleştiriyoruz. Bir girişimcimiz bu şekilde yatırım aldı. Dolayısıyla start-up'ların hizmetlerini iş süreçlerine dahil ediyoruz. Kurum içinde hızlı yapılamayacak bir sürü işi dışarda çok daha hızlı, rahat bir şekilde yaptırabiliyoruz.

**İffet İYİGÜN MEYDANLI,** Farplas İnovasyon Direktörü

Son 1 yıldır Farplas'ta inovasyon direktörlüğünü büyütüyoruz. Şirketler inovasyon ve Ar-Ge merkezlerini kurarken bilinmeyen bir dünyaya adım atıyorlar. Şirket içindeki birimlerin hangi faaliyetleri yürüteceğinin belirlenmesi, şirket içi terzilik yapılması, bunun görünür kılınması ve somut çıktılara dökülmesi çok kritik. Bu anlamda inovasyon birimi şirketteki inovasyon motoru oluyor. Kurumsal yapılanmada şirkette daha hızlı koşacak insanlara alan yaratmamız lazım. Şirket içindeki inovasyon birimleri, kurum içi girişimlere yol açacak mekanizma yaratmalı ve kurum dışı girişimcileri şirkete çekebilmeli. Bizim şirketimiz de e-ventures girişimi var. Onlarla yakından çalışıyoruz, teknoloji seviyeleri uygunsa yatırım yapıyoruz.

**Mehmet DEMİRAY,**  
Dupont İnovasyon ve İş Geliştirme Direktörü

Ar-Ge'yle geçmişim hep oldu ancak inovasyon çok daha enteresan bir konu. Kurumsal inovasyonu ön plana çıkarıyoruz çünkü yapıda yenilik yapıyorsunuz, çalışanların bu yapıya katkı vermesini istiyorsunuz. Kişisel ilişkiler ve sahiplenme duygusu çok önemli. Örneğin CEO şirkette bu değişimin arkasında durmalı. Yöneticiler ve katılımcılar arasındaki ilişkiler iyi olmalı. Büyük şirketler silo mantığıyla çalışıyor, zaman zaman yeni şeyleri keşfetmeyi düşünemiyor. Bu anlamda kurumsal inovasyon liderleri kurum içi girişimciler gibi çalışmalı. Yöneticiler herkesle ilgilenmeli. İnovasyonun muhasebesi çoğunlukla yapılmaz. Ancak bir noktada ticarileşmek önemli. Her şirketin değer zincirinde bir yeri var. İnovasyon çalışmaları da buna göre olmalıdır. Geciken ticarileşmenin bir kısmı satın alma politikalarının yanlış bir yerde olmasından kaynaklanıyor.

**Ussal ŞAHBAZ,** GE İnovasyon Lideri

Bazen regülasyonlar inovasyonları tetikleyebilir. Bazen de dertleri çözemiyor olursunuz, regülasyonların inovasyonu yakalaması gerekir. Örneğin Çin'in Google'i yok ancak Google'in yerine kullanılan Baidu internet arama motoru yapıldı. Son yıllarda inovasyonun en çok arttığı sektörler de bu düzenleme sektörler. Regülasyonların inovasyonları yakalaması resmileştiriliyor. Bizim de yeni regülasyonların öncü olmasını, girişimcilerin ülkemizde yeni girişimler yapmalarını teşvik etmemiz gerekiyor. Büyük şirketlerin yeni fikirlerin önüne koydukları en büyük engel "bütçe kısıtı". İnsanlar bütçelerin içinde kayboluyor. Böyle bir döngüyle çalışılmaz, bütçeyle taksimetre mantığıyla, venture capital mantığıyla çalışılmalı. Her şirketin %80'inde geleneksel işlerin sürdürüldüğü, %20'lik kısımda ise inovatif çalışmaların yapıldığı bir yapıda olması gerekiyor. Bu dağılım çalışanları da memnun edecektir. İnovasyonun KPI'lara dayanan çıktıları yoktur. Buradaki en önemli çıktı yaptığınız işlerden neler öğrendiğiniz ve yeni projelere bunları nasıl aktaracağınızdır. Makineleri birbiriyle konuşturmak gerekiyor. Örneğin GE olarak biz "predict" sistemi geliştirdik. Türkiye'den de Aygaz bu projeye dahil oldu. Aygaz tüplerin üzerine yerleştirdiği barkod sayesinde ürünün nerede olduğu bilgisini görüyor, verileri ise Portekizli bir startupta analiz ederek yeni iş modelleri geliştiriyor.

# Panel





## İnovasyonda Stratejik Bakış: İnoSuit - İnovasyon Odaklı Mentorluk Programı



### Moderatör Doğan TAŞKENT, Arkan & Ergin Kurumsal Finansman, Partner

İnosuit projesi kobilere ve büyük şirketler için akademik mentor ataması üzerine geliştirilmiş bir projedir. Akademik hocalarımızı kobilere ve büyük şirketlere, içinde THY de var, atadık ve onların inovasyona yaklaşımları ve stratejik bakış açılarında mentorluk desteği verdik. Bunu 30 mentorumuzla yaptık ve 40 şirkete ulaştık. Bu projenin başında bir tarafta TİM, diğer koordinasyon tarafında ise Sabancı Üniversitesi var. Birçok şirkete baktığımız zaman çoğunda inovasyon ve strateji yok. İnovasyon bu dönemde daha popüler olduğu için strateji daha geri planda bırakıldı ama strateji olmazsa inovasyon da olmuyor, bu bir disiplin işi. Bir hedefiniz, bir stratejiniz veya vizyonunuz yoksa bu iş zorlaşıyor. Stratejik avantaj inovasyon ile sağlanır. Yani inovasyondan, pazarda fark yaratmadan önce, bir stratejiye ihtiyacınız var. Panelistlerimiz farklı kurum yapılarını çok iyi yansıtıyorlar. Tolga Bey Kurumsal kobilere, Yakup Bey aile şirketini, Mehmet Ali Bey %100 halka açık, yani her hareketinin hesabını vermek zorunda olan, bir şirketi, ve son olarak Umut bey ile dijital dünyayı dinleyeceğiz.

**Tolga YALGI, Rözmaş Çelik San. Tic. A.Ş., Genel Müdürü**  
Rözmaş Şirketler Grubu'nun Genel Müdürüyüm, Rözmaş %100 yerli sermayeli bir aile şirketi. Ben çok kurumsal bir yapıdan geldim. 15 yıl boyunca belki dünyada kurumsallığın sembolü olarak da kabul edilebilecek Toyota Şirketinden geldim. Bunu Rözmaş'ta yaymak için çok çeşitli fırsatlar buldum. Başarıya son derece önem veren işin içine çok girmeyen bir Yönetim Kurulumuz var. Onun için benim için de çok yararlı bir süreç oldu. Ben Toyota'dayken birçok tedarikçinin yapısını tanıma fırsatı buldum. Her bir kurumsallık noktasında ayrı ayrı olmak üzere Türkiye'de 100'den fazla tedarikçi ile çalıştım. Şu an Rözmaş gerçekten kurumsal sayılabilecek ve hakikaten kurumsallığa önem veren bir şirket. Rözmaş süreç ağırlıklı bir firma. Metal işi yaptığımız için Rözmaşta birçok süreçler var. Aynı zamanda müşterilerine direkt tasarım yapan ürünleri tasarlayan ve bu tasarımları prototipe döken daha sonra da ürüne dökülebilen bir firma. Dolayısıyla Ar-Ge'si olan bir firma. Müşteri talep ediyor, biz direkt paket ile yanıt veriyoruz. O anlamda ürün tasarımı geliştirme çok önemli bir nitelik aslında. Ve ayrıca bu tasarımı proste geliştirebilmek var çünkü bu tasarımı üretmek zorundasınız ve Rözmaş'ın çok gelişmiş bir skalası var. Dolayısıyla burda her bir ürünün tasarımı için gereken bu proses yetkinliği de bizim ikinci yetkinliğimiz. Dönüm noktasına gelmiştik. Yol ayrımına inosuit ile tanışmamız aynı zamana denk geliyor, bu yol ayrımımız da biz teknolojik gelişmeyi önceliğimiz yaptık ve 2016 yılı şirket için uyanış yılı oldu, 2017 sıçrama ve aray kapatma dönemi oldu. Bizler inovasyon bakış açısıyla şirkette değişim başlattık, topyekün rekabetçilik hareketini başlattık, 5 yıllık stratejik plan yaptık, hedef kartları belirlendi, şirket vizyonuna inovatif kelimesi eklendi, ortak kültür

oluşturmak için çalışmalar yaptık. Andon kültürü, poka-yoke, kaizen aktiviteleri sürekli iyileştirme aktiviteleridir. Öneri verme sistemi geliştirildi, yalın üretim konusunda çok ciddi çalışmalar yaptık, teknoloji yol haritasını çıkarttık.

### Yakup BİRİNCİ,

#### Birinci Otomotiv Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

70lerde babam tarafından kurulmuş bir şirket, şirket içerisinde farklı departmanlardan geçtim, çoğunlukla üretim departmanlarında çalıştım. 540 çalışanı olan, otomotiv ana sanayide üretim yapan, ihracat yapan bir şirkettiz. Müşteri odaklı çözüm üreten bir şirkettiz. Dünyadaki 3 imalatçıdan birisiyiz. Şirketin geçmişinde müşteriyi en az dinlediğimiz zaman başarısız olduğumuz dönem olmuştur. Otomotiv sektörü şu an en değişken dönemini yaşıyor, bu değişim bizi kamçılıyor, tehditleri fırsata dönüştürmeye çalışıyoruz. Popüler olduğu için Ar-Ge Merkezleri açmak değil yenilikçi olarak fayda sağlamak adına yer almak istiyoruz. Proses Odaklı olduğunuzda ürün odağı yerine, uzmanlaştığınızda müşterinize belli imkânlar sağlıyorsunuz.

### Mehmet Ali AKOY,

#### Sarkuysan Elektrolitik Bakır San. ve Tic. A.Ş. ArGe Müdürü

Sarkuysan'ın kurulması aşamasında, 1600 kişi bir araya geliyor. Bakırın rafinasyonundaki altını ortaya çıkartmak için, iş modeli inovasyonu ile şirket kuruluyor. Sarraf kuyumcu ve san baş harfleri. Avrupa'da üretilen araçların yanında Sarkuysan ürünleri mevcut. Tasarım içermiyor çok standart bir ürün. Araç hafifletme bizim için de kritik konulardan biri. Her zaman için alternatif alüminyum olarak düşünülür metaller arasında, firma adında bakırın geçmesi konusunda da alüminyum alanında da çalışmalara başlattık. İlk Inovalig anketini doldurduğumuzda inovasyon stratejisi mi varmış dediğimiz bir zamandı. 4 yıl önce, yapıyorduk ama stratejik ve bilinçli olarak yapmadığımızı fark ettik. Kendi içimizde İnovasyon yürütmeye çalışıyoruz dolayısıyla açık inovasyondan uzak durduk. Stratejik olarak açık olmak her sektörde doğru değildir.

### Umut ESEN,

#### Softtech Yazılım Teknolojileri Araştırma Geliştirme ve Pazarlama Tic. A.Ş. İnovasyon Müdürü

Odağımızda teknoloji var. İş Bankasının yazılım şirketi, 860 yazılımcıdan oluşuyor, 1. Gücümüz teknoloji ve üniversite iş birliği. Müşteri bazlı olarak otonom araçların gelişmesi yazılıma ihtiyacı da arttıracak. Yapay zekâ konusunda ortaklığa gittik, araçlarda sesli otonoma gitmek için. İnovasyon ekibi Pazar araştırma ve teknoloji deneme, girişimcilik programı yürütüyoruz. Teknolojinin göbeğinden teknolojiyi almak üzere 3 bacağımız var. Softtech 2.0'i başlattık. Temel görevimiz müşteri problemlerini dinlemek için design thinking yapıyoruz. Sektörde bunu isteyen firmalarımıza da bunu sunuyoruz.

**TÜRKİYE  
İNOVASYON  
ve  
GİRİŞİMCİLİK  
HAFTASI  
2017**

**1. Gün:  
Pegasus Sahne**

## Pegasus Sahne

6 Aralık 2017

- 11:30 – 12:30 Pitching Yarışması
- 12:30 – 13:45 Ara
- 13:45 – 14:30 Panel "Girişimcilik Sohbetleri"  
Moderatör:  
**Aslı Kurul TÜRKMEN**, Endeavor Girişimci Seçim ve Hizmetler Direktörü  
Panelistler:  
**Barbaros ÖZBUĞUTU**, İyzico Kurucu&CEO  
**Hakan BAŞ**, Lidyana Kurucu&CEO
- 14:30 – 15:00 Panel "Kurumsal Pencereden Girişimcilğe Bakış"  
**Varol CİVİL**, TEB Holding Yönetim Kurulu Üyesi
- 15:00 – 16:00 Pitching Yarışması
- 16:00 – 16:45 Panel "Türkiye'de Geleceği Şekillendiren Yeni Girişimciler"  
Moderatör:  
**Şükrü ANDAÇ**, Milliyet Gazetesi Ekonomi Müdürü  
Panelistler:  
**Mehmet İMRAK**, Taglette Kurucusu  
**Ali ACUR**, Delphisonic Kurucu Ortağı  
**Kerem ERİKÇİ**, Tarla IO Kurucu Ortağı  
**Murat SOYSAL**, Segmentify Kurucu Ortağı
- 16:45 – 17:30 Panel "Dünyada Melek Yatırımlar"  
Moderatör:  
**Özge ÖZ**, ING Bank Orange Lab İş Geliştirme Lideri  
Panelistler:  
**Tuğçe ERGÜL**, Angel Labs Kurucu Ortağı  
**Gülsüm ÇIRACI**, İstanbul Startup Angels Kurucu Ortağı

TÜRKİYE  
**İNOVASYON  
VE  
GİRİŞİMCİLİK  
HAFTASI**

**BORN  
GLOBAL**  
I S T A N B U L



## Girişimcilik Sohbetleri

**Moderatör Aslı KURUL TÜRKMEN,**

**Endeavor Girişimci Seçim ve Hizmetler Direktörü**

Girişimcilikle ilgilenip de Iyzico'yu veya Hakan Baş'ın kurduğu sayısız şirketi bilmeyeniniz yoktur sanırım. Nerdeyse kurumsal hayatı hiç yaşamamış Hakan'ın ve kurumsal hayattan girişimcilğe dönmüş Barbaros'un hikayesini dinleyeceğiz bugün.

Iyzico 2013 yılında kurulduğu günden itibaren Türkiye'deki en büyük girişimci roundlarının kapandığı 4 yabancı yatırımcıyı çekmeyi başarmış bir şirket olarak o günden bugüne ne değişti?

Hakan sen Türkiye'deki girişimlerle hep bir şeylerin öncüsü olmayı başardın. Ancak; sen çok odaklı çalışıyorsun ve bu şekilde başarılı olmayı nasıl başarıyorsun?

**Barbaros ÖZBUĞUTU,**

**Iyzico Kurucu & CEO**

Trendleri takip etmek durumundayız. Bunun için de Youtube en iyi üniversite. Her aradığına bir şekilde cevap bulabildiğin inanılmaz bir mecra. 10-11 yaşında kızım var, teknolojiye benden daha fazla hakim. Onların nesli trendleri bizlerden çok daha iyi takip ediyor.

**Hakan BAŞ,**

**Lidyana Kurucu & CEO**

Trendleri takip etmek çok önemli, ama ondan da ziyade yanlış ekip kurmaktan dolayı hatalarımız oldu. Acemiliklerimiz, toyluklarımız çok oldu. İlk filmimizin galasında film yayınlanmamıştı mesela, yetişmemişti. 2. Filmimiz Doru'nun galası oldu, filmi bu sefer yayınlayabildik. Çok da başarılı geçmişti.



## Kurumsal Pencereden Girişimcilğe Bakış

Finans sektöründen biri olarak girişimciliğin önemini size anlatmak istiyorum. 30 yıllık banka tecrübesi. BNP Paribas TEB'i aldı 15 sene kadar önce. Türkiye'de ilk özel sektör danışmanlığı bir bankayken bireysel bankacılığa döndük. Başarılı olduğumuzu düşünüyorum. Daha işin başındayız. Teknoloji tüm bankacılık işlemlerini değiştirecek. Teknoloji ile girişimcilğe yönelik ücretsiz girişim banka cılığı sistemini getirdik. Ofis, network ve mentorluk hizmeti içeriyor. Melek yatırımcıların girişimcilere mentorluk ve para desteği sağladığı, işe karışmadığından bahsetti. Normal yatırımcıdan farklı olarak 1) girişimcinin tutkusu, 2) ekibin birbirine bağlılığı aranıyor. Bugün ihtiyaç ofisten ziyade satış ve pazarlamaya yardımcı olmak ve global dünyada rekabete onları hazırlamak. Melek yatırımcı ve teknolojik girişimci yeterince fazla değil. Türkiye'de 444 melek yatırımcı var, venture capital sayısı 13. Ticari kısımda TİM-TEB Girişim Evleri devreye giriyor. Ticarileşebilme durumuna bakılıyor. Devlet destekleri var, fakat kurumsal şirket desteği daha önemli. Bu Türkiye'de zayıf. Büyük şirketlerin başarısı kamu ya da kurumsal destek. Banka melek yatırımcı olma konusunda kurumsal şirketleri desteklemeye çalışıyor. Örneğin Uber bu şekilde büyüyen şirketlerden. Sadece konuşuluyor, ama büyük şirketler yeterince cesur değil. Birçok ülkede firmaya yatırımı kendi ülkesinde yapma koşuluyla destek veriliyor. Estonya bu konuda çok iyi bir mekanizma kurmuş ve işletir konumda. Türkiye'de kamu destekleri bile yeterli değil. Büyük şirketler hantal. Yatırımı yapıp, değişim/dönüşüm fikri kısmını küçük şirketlere vermeleri gerekiyor. Artık değişim/dönüşüm çok hızlı. Batı ülkelerindeki bankaların teknolojik altyapısı çok zayıf. Biz o konuda Avrupa'nın hayal bile edemeyeceği kadar iyi bir durumdayız. Bankaların da destek sağlaması gerekiyor. Kamunun da pozitif ayrımcılık düzenlemeleri yapması gerekiyor. 3-4 yıldır melek yatırımcıyım. Girişimcinin sermaye nin yanında asıl beklediği mentorluk. Ama biz de onlardan çok şey öğreniyoruz, özellikle teknoloji konularında. Teknoloji konularındaki girişimciler genelde orta halli ailelerden geliyor. Girişimcilik Vakfı da öğrencilere burs imkanı sağlıyor. Türkiye'de 6-7 tane melek yatırım ağı var. Sanayi 4.0 ve Silikon Vadisi'ni Türkiye'ye getirmeye çalışmak yanlış. Ulusal teknoloji stratejisi oluşturulması lazım.



**Varol CİVİL**  
TEB Holding  
Yönetim Kurulu Üyesi

# Panel

# Konferans



## Türkiye'de Geleceği Şekillendiren Yeni Girişimciler

**Moderatör Şükrü ANDAÇ**, Milliyet Gazetesi Ekonomi Müdürü

Öncelikle inovasyon ve girişimcilik konseptlerini bir araya getirerek bu konferansları düzenleyenleri tebrik ederim. Mehmet Bey siz Türkiye'deki destek mekanizmasında yaşadığınız sorunlardan ötürü Avusturya'da bu imkanları bulmuşsunuz ve şirketin temeli de orası olmuş. Bu gösteriyor ki bizdeki girişimciler daha bireysel tonda ilerliyor. Kurumsal girişim fonları biraz daha etkili olursa bunu tersine çevirebiliriz.

**Mehmet İMRAK**, Taglette Kurucusu

Müşterilerden Hugo Boss bizi buldu. 2 kişilik bir firmayız ve bize küçük değil, büyük bir firma gibi yaklaştılar. Bizde de artık büyük oynamaya başlanıyor. Risk algısı üste çıkmaya başlıyor. Avusturya'da yaşadığım bir dönem olmuştu. Orada hem yatırımcı, hem girişimci bazından bakış açısı daha farklı.

**Ali ACUR**, Delphisonic, Kurucu Ortağı

Bizim ürünlerimizde uyguladığımız da teknolojinin gelişimiyle konsepti değişecek, gelecekte bir yöntem. Bulut teknolojisini kullanıyoruz. Makinelerin sensörler aracılığıyla sürekli takibi ile bakım masraflarını azaltıyoruz. Yaptığımız araştırmada bir firmada 1 milyarlık bir zarar oluştuğunda bunun 300 küsürlük kısmının bakım masrafları olduğunu gördük. Makinelere yerleştirilen sensörlerle herhangi bir sıkıntı olduğunda bunu önceden görüp engelleyebiliyoruz. Biz raylı sistem teknolojisi sunuyoruz. Türkiye'nin ilk ulaşım yatırımı. Buna rağmen Türkiye'de de yurtdışında da demiryolu firmalarına ulaşmak çok zor. Ciddi bir kaza, zarar olduğunda ancak olayın ciddiyetini anlıyorlar. Bir firmaya sunum yaptığımızda bu kadar bakım masrafı olduğuna şaşırmışlardı. Yatırımcının sizin gelişiminizi izlemek istediği süre sizin hayatta kalabilme süreniz. Bu kısım zorlayabiliyor. Avrupa'da dinlemeye daha açık oluyorlar. Bizde hibe destekleri gelişmediğinden firmalar dinlemek bile istemiyor. Türkiye'de en büyük sıkıntıyı ekonomik olarak yaşadık. En büyük desteği TEB'den gördük. Tek kalemde kredi verdiler.

**Kerem ERİKÇİ**, Tarla IO Kurucu Ortağı

Akıllı tarım işi yapıyoruz. Gelecek bizi şekillendirmeli. İnsan nüfusu artıyor, ama kaynaklar sabit, hatta azalıyor. Bu sebeple sürdürülebilir gıda üretimini yapmaya ne katkı sağlayabiliriz diye düşündük. Anadolu toprakları tarım yönünden çok verimli. Biz sürdürülebilir tarım üretimini data bilgileri üzerinden arttırmayı hedefleyerek 2,5 senedir çalışıyoruz. Çok sayıda örnek var. Bir firma toprak tohumu ekimi ile 1 milyon TL civarında bir kazanç elde etti. Tarım Bakanlığı ürün çıktılarını gördükten sonra yardımda bulunuyor. Görüşüyoruz. Bizim için de zor. Hem biz hem yatırımcılar hala acemiyiz. Daha yeni öğreniyoruz. Avrupa'da direk rakamsal hesaplama yapıp size net evet/hayır diyor. ABD ekonomi olarak 15, nüfus olarak 4, yatırım gelişimi olarak 300 kat büyük. Gelişeceğiz.

**Murat SOYSAL**, Segmentify Kurucu Ortağı

2,5 yaşındayız. E-ticareti kişiselleştirme işindeyiz. E-ticaret müşterilerini ürün seçim ve fiyatlarını takip yoluyla indirim oranı dahil tüm ürünlerin kişiselleştirilmesi şeklinde bir ürün sunumu yapıyoruz. Amazon seviyesinde bir hizmet sunuyoruz. %10'luk bir kazanç. Teknoloji daha değerli. Amazon bu işi 15 yıldır yapıyor. Entegrasyon yaklaşık 3 ay sürüyor. Koton vb. firmalarla çalışıyoruz. Sorunları tespit ettiğimizde müşteri bunun farkında bile olmayabiliyor. Türkiye, Almanya. Önyargıyla hiç karşılaşmadık. Sadece Almanya'da süreç daha yavaş. 3 ay sürebiliyor. Detaycılar. Türkiye'de ertesi gün bile başlayabiliyor. Biz ilk başladığımızda da cash positivedik. Yatırımı almak zor yönetmek zor. Biz daha şanslıydık Almanya konusunda. Rakamlara bakarak gelişimi gördükçe şevk veriyor. İlk başlarda 6 aylık bir zorluk yaşadık.



## Dünyada Melek Yatırımlar

**Moderatör Özge ÖZ**,

ING Bank Orange Lab İş Geliştirme Lideri

ING Orange Lab gibi birimler artık büyük kurumsal firmalarda çok var, genellikle inovasyon birimleri olarak görülüyorlar. Kendi kurumları içinde yapamayacakları ya da aynı hızda ortaya çıkaramayacakları gelişmeleri açık inovasyon mantığı ile dışarıdaki firmalarla yani start-uplarla, mucitlerle yapmayı hayal eden ekiplerden oluşuyorlar. Samsonite'de bu olmayabilir ama aynı dikeydeki başka firmalara bakabilirsiniz. Benim önerim özellikle LinkedIn'e derin bir analiz ile bu şirketlerde böyle adamlar var mı diye bir bakın. Çünkü böyle adamların KPI'ı bu. Mesela benim KPI'm bu. Ben ING bankası ile start-uplar arasındaki köprüyüm. Dolayısıyla hem bankanın hem girişimcinin ortak bir kazanç paydası varsa benim gibi insanlar bu kurumlarda girişimcileri kovalıyor. Sizler gibi insanlarla tanışmak için can atıyoruz. Yapmak istediğiniz işlerle ilgili iş birliği arayışında olan bir kurum mutlaka vardır. Bankacılıkta, otomotivde ve inşaat sektörlerinde bu konu oldukça popüler. Doğru kişiyi bulup, ısrarcı bir şekilde, iyi bir analizle eminim amacınıza ulaşırsınız, ulaşılmayacak kimse yok diye düşünüyorum.

**Tuğçe ERGÜL**, Angel Labs Kurucu Ortağı

2013 yılında kurulduk. 44 ülkede iş ortağımız var, amaç venture capital ekonomik sistemini dünya çapında geliştirmek. Türkiye daha önce ağımdaydı, ama artık yok. Venture capital (girişimcilik sermayesi) sistemi coğrafik bazda her ülke için aynı değil ama ortak yönler var. ABD farklı, o da deneyim sebebiyle. Melek yatırımcıların aradığı şey genelde aynı. Kültürün çok bir etkisi yok. Sadece müzakere kısmında kültürel kısım etkili olabiliyor. Endonezya Pazarı örneğin çok büyük, ama Singapur öyle değil. Pazar büyüklüğü de önemli bir etken. Melek yatırımcılara Angellist'e girin, takip edin diye her gittiğim yerde söylüyorum. Yeni girişimlere destek olmaları yönünde onları teşvik etmeye çalışıyorum. Bence hiçbir ülke örnek alınmamalı. Singapur, Portekiz, Şili, Meksika çok başarılı. Ama hepsinin yöntemi farklı. Ülkeler genelde kendi güçlü yönlerini bulup buna göre ilerliyorlar. Meksika tarım, Singapur finans alanında gelişmiş durumda mesela, halile yeni girişimci fikirleri bu sektörlerde ilerliyor. Türkiye tekstil ve finansal teknolojiler alanına yönelebilir.

**Gülsüm ÇIRACI**, İstanbul Startup Angels Kurucu Ortağı

Biz bir melek yatırım ağıyız. Melek yatırımcılar ve start-upları bir araya getiriyoruz. Şimdiye kadar 26 start-upa sermaye bulduk. 2018 için hedefimiz 20'ye ulaşmak. Melek yatırımcılar fikirden ziyade girişimciye ve ekibe bakıyor. İyi fikir, kötü girişimciye destek verilmiyor. Ama kötü fikir, iyi girişimciyi değerlendirebiliyorlar. Kötü takım laf dinlemeyen ve direnç gösteren, iyi takım ise esnek olan takım diye düşünüyorum. Melek yatırımcılar Türkiye'de melek yatırım ağlarına girerek ayda 3-4 firma görebiliyorlardı. Şimdi kitlesel yatırımcı platformları var. Sistemde diğer yatırımcıların start-uplara yaptığı yatırımı görüp küçük yatırımlar da yapma fırsatı bulabiliyorlar.

Panel

Panel

**TÜRKİYE  
İNOVASYON  
ve  
GİRİŞİMCİLİK  
HAFTASI  
2017**

**1. Gün:  
Global Sahne**

## Global Sahne

6 Aralık 2017

- 11:30 – 12:00 **Konferans** “Kurumsal Girişim Sermayesi”  
**Hasan ASLANOBA**, Aslanoba Capital Kurucusu
- 12:00 – 12:45 **Panel** “Girişimcilikten Kurumsallığa”  
Moderatör:  
**İhsan ELGİN**, Core Strategy Kurucusu  
Panelistler:  
**Turgut BOZ**,  
TEB KOBİ Bankacılığı Kıdemli Genel Müdür Yardımcısı ve Genel Müdür Vekili  
**Enis YAZIRLIOĞLU**, Turkcell Ekonomi Dönüşümü Modelleri Grup Başkanı  
**Celal VATANSEVER**, Arçelik A.Ş. Garage & Maker Lab. Yöneticisi
- 12:45 – 13:00 **Ara**
- 13:00 – 13:30 **Panel** “Gelecek Çiftçiliği”  
Moderatör:  
**Alev ERTEM**, Endeavor İletişim&Gelişim Müdürü  
Panelistler:  
**Özden AKYILDIZ**, Komşuköy Kurucu Ortağı  
**İbrahim UYANIK**, Nebyan Doğal Kurucu Ortağı  
**Tülin AKIN**, Agricultural Marketing Kurucu Ortağı
- 13:30 – 14:15 **Panel** “Girişimcilik Desteklerinde Yeni Yaklaşımlar”  
**Sinan TANDOĞAN**, TÜBİTAK Girişimcilik Destek Başkanı
- 14:15 – 14:30 **Ara**
- 14:30 – 16:40 **Global Pitching**

TÜRKİYE  
**İNNOVASYON**  
VE  
**GİRİŞİMCİLİK**  
HAFTASI

**BORN**  
**GLOBAL**  
İSTANBUL



## Kurumsal Girişim Sermayesi



**Hasan ASLANOBA**  
Aslanoba Capital  
Kurucusu

Doğada yeni bir canlı türedi: Startup'lar! Bu canlılar, klasik firmaların küçük bir modeli gibi algılsa da aslında DNA'ları bambaşka! Dijital ekonomi yatırımcıları az kişiyle çok iş yapan ekonomik birimlerden oluşuyor. Melek yatırımcılar, Venture capital yatırımcılar (risk sermayesi şirketleri) ve corporate venture capital'ler (risk sermayesi yatırım ortaklığı) olmak üzere gruplanan yatırımcılar çeşitli teknolojiler kullanıyor. Blockchain, kripto para, yapay zeka teknolojilerini kullanacak kişilerin uzaylı olması lazım. Çünkü bu sistemler kesinlikle klasik iş modellerinden farklı. Bu sistemleri kullanabilecek üç tip firma var; 1-Dijital devler, 2-Startup firmaları, 3-Kas gücü firmaları. Kas gücü firmaları, yıkıcı inovasyon karşısında en zayıf olanlar. Bu nedenle henüz eski ekonomik kaynaklara halen sahip olabiliyorken dijital startup'lara yatırım yapmak gerekiyor. Yatırım yapacak kişilerin de "uzaylı" olması lazım ki, dijital ekonomiyi yaratan "uzaylıların" dilinden anlasın. Bu işlerin başına şirket CEO'sunu getirmektense, dijital yatırım tecrübesi olan kişileri getirmek daha mantıklı. Çünkü kurum yöneticileri risk almaya karar vermekte zorlanır ama startup dünyasından gelenler cesurdur. Alfa gücüyle gerilla operasyonu kurarak yönetimin dikkatini çekmek ve atılıma ikna etmek gerekir. Bu yüzden herkesin dijital zekâsını yükseltmesi ve yatırım konusunda risk alması gerekir. Kurumsal sermaye yatırımcılarına en büyük tavsiyem, asla startup'ları ele geçirmeye çalışmayın. Onları anlayın, onlarla iş birliği yapın. Dijital dünyada startup'ların bağımsızlığını kabul edin ve bir an önce bu dünyaya giriş yaparak kurumsal dönüşümünüzü gerçekleştirin.



## Girişimcilikten Kurumsallığa

### Moderatör İhsan ELGİN, Core Strategy Kurucusu

Şirketlerin girişimcilik dönüşümü için üç yöntem var. İlki şirket içindeki girişimci insanlarla startup. İkincisi dışarıdaki startaplara yatırım yapmak, üçüncüsü ise fikrini dışarıya vererek onları girişimci yapmak. Bugün burada şirketlerin girişimcilik dönüşümüne odaklanacağız. Turkcell ile başlıyoruz. Turkcell girişimcilik adına neler yapıyor? Fizzy nedir? Başka örnek projeler var mı? Arçelik en çok patent alan firma. Ar-Ge'si çok kuvvetli. Nasıl startup mantığına geldi? Garage bir incubation (hızlandırma) projesi ve nasıl çalışıyor? TEB niye girişimcilik alanında yer alıyor? Startup'ta çeşitli biçimler var. Örneğin söz konusu kitleyi şirkete kazandırmak için yatırım yapabilirsiniz. Data almak için bilgi taşıyarak startapa yatırım yapabilirsiniz. Startup'ın özel yetkinliğini kullanmak için yatırım. Teknolojiye ihtiyaç duyulduğu için yatırım. Startupla çalışmanın 3 yöntemi var: İş birliği, yatırım ve satın alma. İş birliği üç şekilde olabilir. Startup sizin tedarikçiniz olabilir, sadece sizle çalışabilir yahut birlikte ürün geliştirebilirsiniz.

### Enis YAZIRLIOĞLU,

#### Turkcell Ekonomi Dönüşümü Modelleri Grup Başkanı

Nesnelerin internetiyle mekânların akıllandırılması dönemine girildi. Bu alanda ticarileştirilebilecek projeler var. Turkcell'de arı kovani sistemi var. Bu sistemde kitlesel fonlama ile girişimciler fon bulabiliyor. Ürününüz var ve fon bulmak istiyorsanız kitlesel fonlama ile ürün aşamasına gelebiliyorsunuz. Ürün internete koyuluyor. İnsanlar beğeniyor ve ödülleri satın alarak destekliyorlar. Böylelikle girişimci istediği fonu alıyor ve kitle tarafından fonlandığı için ürünün piyasada tutup tutmayacağı da test edilmiş oluyor. Turkcell'in yüzlerce iş ortağı var. Pazarı yüzlerce ürün sundu. Sektörde ses trafiği data trafiğine kaydığı için bu alanlara odaklanıyoruz. Fizzy on yıl önce çıkmış bir uygulama, Turkcell buna yatırım yapmaya karar verdi. Fizzy ismiyle devam etme kararı aldı ve Fizzy büyümeye başladı. Fizzy dışında başka projeler var şirket içinde. TV plus markası var. Turkcell olarak stratejimiz çok net. Türkiye'nin en büyük data sağlayıcısıyız. Telefonunuzda oldukça fazla uygulama var. Ancak arama butonu, rehber, ve mesaj değişmeyen en temel uygulamalar. Dijital rehberlik hizmetleri, görüntülü grup görüşmelerine odaklanıyoruz ve yatırım yapıyoruz. İnsanların datayı eğlence için kullandıklarını fark ettik ve ortaya Fizzy ile TV plus çıktı.

Konferans

Panel





**Celal VATANSEVER,**  
Garage & Maker Lab. Yöneticisi

Garage projesi ile Startup konusuna giriş yaptık. Garage projesi öncesi daha içimize kapalıydık. Son bir yıldır startup konusunu öğrenmeye çalışıyoruz. Hardware startup'larının da yatırım alması için belli bir fona ihtiyacı var. Arçelik'te 1.000 tane Ar-Ge mühendisi var. Arçelik'in geniş bayi ve servis ağı var. Hardware start-upları belli olgunluğa geldiyse ve bir prototipi varsa mühendisler de bu ürünü destekliyor. Şirket olarak hardware start-up'ları için çatı olmak istiyoruz. Ürünün yanı sıra hizmet de vermek istiyoruz. Stratejik alanlarda iş birliği yapmak istiyoruz. Garage 1800 metrekarelik bir alan ve 32 personelimiz hizmet veriyor.

**Turgut BOZ,**  
TEB Genel Müdür Vekili

Girişimcilik, kurum kültürü olarak kabul edilmeli. Dünya startup'ların dünyası haline geldi. Startup'ların gelişimine katkı sağlamak zorundayız. TEB olarak TİM iş birliği ile Girişimlerin %3'ü şirketin desteklediği start-uplardan olacak. Büyük firmalar start-uplarla rekabet edemiyor. İnovasyon haftasının adına girişimciliğin de eklenmesi çok memnuniyet verici. Elon Musk girişimcilik cam yemektir diyor. Yurt dışındaki okullardaki girişimcilik dersleri arasında ağızda ateş söndürme, tahtayı kırma dersleri var. TEB olarak bu dersler Türkiye'ye nasıl uygulanabilir bunu da araştırıyoruz. 2015 yılında KOBİ bankacılığını kurduk. Türkiye'de girişimciliği destekledik. Girişimcinin neye ihtiyacı olduğunu belirlemeye çalıştık. PNB Paribas start-up'ları almaya başladı. Diğer taraftan, kurum içi girişimcilik de önemli. Ya start-up'la çalışacaksınız ya da dünyayı start-up gibi anlayacak projeler geliştireceksiniz. Kendi içimizde çeşitli projelerimiz var. Bazen start-up'larla çalışıyoruz. Teknoloji bankacılığı ile bankaya ve ülkeye katkı sağlıyoruz.



## Gelecek Çiftçiliği

**Moderatör Alev ERTEM,**  
Endeavor İletişim & Gelişim Müdürü

Endeavor Derneği bütün dünyada şu anda 25ten fazla ülkede etkin girişimcileri destekleyen bir dernek. Türkiye'de 11. Senemizi kutluyoruz. Etkin girişimciler dediğimiz yarının büyük işletmelerini seçip destekliyoruz. Bu portfolyonun içinde Yemeksepeti, lyzico, AirTies, BayDöner, Peak Games gibi birçok girişimci bulunuyor. BayDöner haricinde bu girişimcilerin hepsi teknoloji sektöründen olsa da biz aslında bütün sektörlerle odaklanan bir derneğiz. Bizim bu seçim ve destek sürecimiz dışında farklı şehirlerde özellikle Ankara ve İzmir'de farklı sektörler odağında yaptığımız çalışmalar var. Hem öğrencilere yönelik hem tarım gibi arge gibi sektörlerle odaklandığımız çalışmalarımız oluyor.

**Tülin AKIN,**  
Agricultural Marketing Kurucu Ortağı

Teknolojiden uzak küçük aile çiftçilerini bir araya getirerek, teknoloji kullanımını artırma ve göç etmeden büyük kitlelere ulaşma hayali kurduk. Küçük çiftçiler teknoloji kullanmadıkları için hava tahminleri, afet önlemleri, borsa piyasasından haberleri yok. Ürettiklerini doğrudan tüketiciye ulaştıramadıkları için aracılar para kapırlıyorlar. Online ödeme araçları yok ve kredi almaya çekiniyorlar. Biz online bir platform kurarak köy köy dolaştık, Vodafone'un desteğini alarak onları teknoloji kullanırmaya özendirdik ve şehre göç etmeden; buldukları yerde refah koşullarına erişmelerine yardımcı olduk. Hiç tarım alanında yatırım yapmamış firmaları kırsal alanda tarım yapmaya yönlendirdik. Şu an 1.400.000 çiftçiye online erişim sağlıyoruz. Çiftçiler teknoloji kullanıyor, ineklerin ayaklarına çip bağlanıyor, kadınların iş yükü azalıyor, pazara erişim kolaylaşıyor. Bu projeye çobanlık değerelecek, çiftçilik daha prestijli hale gelecek."

**İbrahim UYANIK,**  
Nebyan Doğal Kurucu Ortağı

Orta Karadeniz bölgesinde hayvancılık yapan bir aileyiz. GDO'suz, ilaçsız, antibiyotiksiz hür hayvanlar yetiştiriyoruz. Amacımız, üretici birlikleriyle de el ele vererek ekonomik değer yaratmak ve eti hak ettiği fiyata satmak.

# Panel

# Panel



## Girişimcilik Desteklerinde Yeni Yaklaşımlar



**Sinan TANDOĞAN**  
TÜBİTAK Girişimcilik  
Destek Başkanı

Türkiye'de çiftçilerin genel sorunu olan aracı sistemi, bizim sektörümüzde de problem teşkil ediyor. Aracı sisteminde ürün yok oluyor, üstüne zamlar biniyor ve tüketici bundan memnun olmuyor. Sistemimizin hedeflerinde doğrudan tüketiciye ulaşarak ürüne hak ettiği değeri vermek yer alıyor.

Küçük üreticilerin bir sorunu da, banka kredilerinden korkuyor olmaları. Bankalar ipotek istiyor, çiftçiler cesaret edemiyor. Oysa özellikle Ziraat Bankası'nın çiftçilere uyguladığı indirimler, diğer teşvik ve krediler onların büyümesi için çok önemli fırsatlar. Bizim burada onlara "kooperatifleşme" yardımımız oluyor. Kooperatifleşme ile bankalara toplu sözleşme götürülüyor ve ucuz krediden faydalanmaları sağlanıyor.

Bizler çiftçilerle hiyerarşik yapılar oluşturmak yerine beraber hareket etmeliyiz. Türkiye'de tarım ve hayvancılığa girme konusunda büyük fırsatlar var. Özellikle gezen hayvan eti satışı yatırıma açık bir alan. Avrupa Birliği Türkiye'den et ve süt almıyor ama Arap ülkeleri, Çin ve İspanya bu sektöre aç. İhracat yatırımlarını bu ülkelere yapabiliriz."

### Özden AKYILDIZ, Komşuköy Kurucu Ortağı

Ben bir metropol çiftçisi, eski reklamcı ve apartman sakiniyim. Şehri terk etmek zorunda kalmadan kendi ürünümü üretebilsem, tarlam olsa, çiftçiler benim için üretim yapsa, istersem getirseler, istersem ben gitsem ve tarlamda vakit geçirsem.

Ve Komşuköy'ü kurduk. Bu, köyü olmayanlar için bir köy demektir! Metropol çiftçileri internetin başından kalkmadıkları için bu kişileri dijital ortamda yakalamak gerekiyordu. Biz şehirli için bir iş modeli geliştirerek, onlara çiftçilerin hayatı, iklim koşullarına verdikleri değer, brokolinin tarlada nasıl görüldüğü gibi konularda farkındalık yarattık. Tüketici boyutunda bilinçlenme sağladık. Şimdi Komşuköy'de şefler "Tarladan Mutfağa" konulu ders veriyorlar.

Üç şeyimiz limitli: Zaman, kaynak ve para. Limitleri fırsata çevirerek alanı efektif kullanmamız, arz talep dengesini bilmemiz, doğal kaynakları tüketmeden ne yapabileceğimize odaklanmamız lazım. Endüstriyel tarım 50 yıldan fazla devam etmeyecek, bu sebeple bizler şimdiden alternatif modeller oluşturmak zorundayız.

Verimli, etkili, sürdürülebilir bir model için üniversite, sanayi ve kamu ortak adım atmalı. TÜBİTAK olarak bir takım programlarımızda değişiklik oldu ve onları paylaşmak istiyorum. Girişimcilikle ilgili destekler TÜBİTAK portföyüne girdi. Bu destekler konusunda fikir sahibi değildik. "1512 Aşamalı girişimcilik programı" ile başladık. Çeşitli iş fikirleri desteklendi. Aslında finansal destekler önemli değil girişimcilikte. Destek sonuna kadar girişimci rehabet içine girebiliyor.

Girişimci destekleri değişti. Desteklere daha fazla kaynak ve aktör geldi. Kamu, üniversite, sanayi aktörler. Girişimcilik tanımı yapılmalı bu yenilik / teknoloji tabanlı girişimcilik. Bunun desteklenmesinde üniversitelerin inovasyonda var olan rolü güçlendirilmeli.

Sanayinin de ekosistemde oldukça önemli rolü var. TÜBİTAK'a önemli proje talepleri geldi. Firmalar üniversiteler ile iş birliği içine girdi. Genç fikrin ortaya çıkmadan yok olmaması için fikri mülkiyet hakları önemli.

Ancak startup ve firma arasında bilgi asimetrisi var. Sanayi bu firmalara ulaşım kendisine fayda sağlamalı. Şirkette hisse almak ortak olmanın tek yolu değildir. TÜBİTAK tarafından verilen BİGG (Teknogirişim Sermayesi Desteği) programından bahsetmek istiyorum. Bu programda ekipler, girişimci dinleniyor. Yeni bir firma kuruluyor. Desteği kazanan kişi mevcut havuzdan bir mentor seçiyor. Sermaye 3 taksitte veriliyor. İş rehberi sağlanıyor. Yani girişimciyi ekosistemi kullanması için teşvik ediyoruz. Bu kapsamda 5 yılda 13 bin iş fikrinden 768 firma kuruluşu desteklendi.

# Konferans



**TÜRKİYE  
İNOVASYON  
ve  
GİRİŞİMCİLİK  
HAFTASI  
2017**

**1. GÜN:  
PATRONLAR  
OKULU**

## Patronlar Okulu

6 Aralık 2017

- 11:30 – 12:15 **Murat Kolbaşı**, Arzum Küçük Ev Aletleri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı
- 12:15 – 14:15 **Ara**
- 14:15 – 15:00 **Arzu Kaprol**, Moda Tasarımcısı



**Murat KOLBAŞI**  
Arzum  
Küçük Ev Aletleri A.Ş.  
Yönetim Kurulu Başkanı

1988 yılında iş hayatına adım attığı Arzum Elektrikli Ev Aletleri A.Ş.'de sırasıyla satış, iş geliştirme, dış ticaret birimlerini yönetti. 2008 yılı itibarıyla Yönetim Kurulu Başkanı olarak atandı. Aynı yıl dünyanın önde gelen İngiliz yatırım firmalarından "Ashmore Portföy Yönetimi A.Ş." ile ortaklık kurulmasında önderlik ederek ARZUM'un, sektöründe dünya çapında tanınan öncü bir firma olması yolunda ilerlemesine katkıda bulundu.



**Arzu KAPROL**  
Moda Tasarımcısı

Paris American Academy'de Perfectionnement programını tamamladı. 1995'te Beymen Academia "Avant-Garde Tasarımcı" ödülünü aldı. 1998'de kendi adını taşıyan markasını kurdu. 2007'de Fashion TV ve 2011 yılında Elle Style Awards'tan "Yılın Moda Tasarımcısı" ödülleri aldı.

**TÜRKİYE  
İNOVASYON  
ve  
GİRİŞİMCİLİK  
HAFTASI  
2017**

**2. Gün:  
Ana Sahne**

## Ana Sahne

7 Aralık 2017

- 10:30 – 10:45 **Mehmet BÜYÜKEKŞİ**, Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı
- 10:45 – 11:00 **Lütfi ELVAN**, Türkiye Cumhuriyeti Kalkınma Bakanı
- 11:00 – 11:30 Samsung Yaratıcı Çocuklar Ödül Töreni
- 12:30 – 13:30 **Konferans** "Bitcoin'in Taht Oyunları"  
**Jon MATONIS**, Bitcoin Foundation Kurucu Direktörü
- 13:30 – 13:45 **Basın Ödül Töreni**
- 13:45 – 14:15 **Ara**
- 14:15 – 15:00 **Konferans** "IoT'de Sürdürülebilir Bir Gelecek İnşa Etmek – Building a Sustainable Future for the IoT"  
**Alexandra Deschamps SONSINO**, Tinker London Kurucusu
- 15:15 – 16:00 **Ara**
- 15:15 – 16:15 **Panel** "İnovasyonda Sistemin Önemi: İnosuit"  
Moderatörler:  
**Dr. Merih PASİN**, Sabancı Üniversitesi Proje Koordinatörü  
**Yrd. Doç. Dr. Umut EKMEKÇİ**, Sabancı Üniversitesi Proje Direktörü  
Panelistler:  
**Dr. Hüseyin GÜLER**, Kastamonu Entegre Strateji İş Geliştirme Direktörü  
**Dr. Recep KURT**, Martur Ar-Ge Direktörü  
**Dr. Asuman Korkusuz ÜLGEN**, Optima Mühendislik Ar-Ge Projeleri Koordinatörü  
**Ahmet YÜKSEL**, Şahinler Holding Bilgi İşlem Bilişim Sistemleri Yöneticisi  
**Ahmet Faruk TUNA**, THY Kurumsal İnovasyon Müdürü
- 16:15 – 16:30 İnoSuit Sertifika Töreni
- 16:30 – 16:45 **Ara**
- 16:45 – 17:30 **Panel** "Müzikte İnovasyon"  
Moderatör:  
**Şafak ONGAN**, Doğan Radyo Grubu Başkanı  
Panelistler:  
**İzzet ÖZ**, Yapımcı  
**Hakan BAŞAR**, Piyanist  
**Jabbar**, Müzisyen  
**Mehmet ÜNAL**, Ses Tasarımcı

TÜRKİYE  
**İNNOVASYON**  
VE  
**GİRİŞİMCİLİK**  
HAFTASI

**BORN**  
**GLOBAL**  
I S T A N B U L



## Akademisyenlerimiz, İnovasyon Gurularımız Bizlere Bu Yolda Işık Tuttu



**Mehmet BÜYÜKEKŞİ**  
Türkiye İhracatçılar  
Meclisi Başkanı

İnovasyon ve Girişimcilik Haftası'nın bu yıl 6.'sını düzenliyoruz. 5 yılda yüz binlerce konuşumuz oldu. İnovasyonun her aşamasını konuştuk. Akademisyenlerimiz, inovasyon gurularımız bizlere bu yolda ışık tuttu. Etkinliğimizin kapsamını da her sene genişlettik. Yani; İnovasyon ve Girişimcilik Haftamıza inovasyon kattık. Her yıl yeni çalışmalarını yeni oturumları yepyeni uygulamaları hayata geçirdik. Bildiğiniz gibi bu sene inovasyonun yanına girişimciliği de ekledik. Bu sayede daha çok gencimize hitap edeceğiz. Dün bu salonlarda, birbirinden ilginç konular işledik. Dijital pazarlamaya yol açtık, İnovasyonla teke tek yüzleştik. Girişim fikrinin şirketleşmesine kulak verdik, eğitim ve inovasyon ilişkisini ele aldık.

ABD'de savunma sanayi sektöründe çalışan Percy Spencer, bir elektronik uzmanıydı, radar ekipmanları üzerine çalışıyordu fakat Spencer bir türlü başarıya ulaşamıyordu. Radarlar üzerinde çalışırken, cebindeki çikolatanın aniden eridiğini gördü. Spencer buluşunun potansiyelini farkettiler ve bunu daha verimli bir cihaza çevirdi. Bu farkındalık sayesinde bugün insanoğlu mikrodalga fırını buldu.

Artık sadece teknolojiyi takip etmek, kullanmak yetmiyor. Teknolojiyi üretip dünyaya satmalıyız. Bugün Endüstri 4.0 devrimini yaşıyoruz böylece üretimde insan gücü kadar sensör sayısı da önemli bir hale geldi. Nesnelerin interneti için 2020'de tahminler şu şekilde: 1 trilyon sensör, 50 milyar cihazı birbirine bağlayacak. 2018 yılı kalkınma programında girişimciliğe ve KOBİ'lere özel bir önem verildi. Girişimcilik kültürünün gelişmesi, ekosistemin daha verimli hale gelmesi için politikalar ve tedbirler sıralandı.



## Küresel Ekonomi, Riskleri ve Avantajları Birlikte Getiriyor



**Lütfi ELVAN**  
Türkiye Cumhuriyeti  
Kalkınma Bakanı

Gelişme ve kalkınma birçok bileşene bağlı. Yenilikçi ürünlerin dünyada varlığını iyileştirmesi gençlerin elini taşın altına koymasıyla mümkün. Bu noktada kamu, özel sektör ve üniversitelerin üzerine düşen bazı görevleri var. Bunlardan en önemlisi kendi teknolojilerini üretmek için paydaşların bir araya gelmesi ve eşgüdümlü hareket etmesi gerekir. Bu hassasiyetle hareket edersek bizi kimse tutamaz, gençlerle birlikte Türkiye'mizi dünyada hem girişimcilik alanında hem diğer kritik alanlarda önemli noktalara getiririz. Özellikle enerjimizi ne için harcarsak o noktaya geleceğiz. Türkiye'ye yönelik tehditleri her zaman bertaraf edeceğiz ve bunu yaparken kalkınmaya, projelere ve yatırıma yaptığımız desteklerden asla vazgeçmeyeceğiz.

Dünya ekonomisi uzunca bir süre büyüme ivmesini yakalayamamıştır. 2011'den beri gelişmiş ülkelerde gözle görülen bir toparlanma meydana geldi. Büyüme tahminleri yukarı yönlü revize edilmeye başlandı. Para politikaları izleyen Merkez Bankası da değişme sürecine gitmektedir. Küresel ekonomi, riskleri ve avantajları birlikte getirdiğini gösteriyor.

AB kriz öncesi büyüme potansiyeline ulaşmış durumda. Yenilikçi fikirlere ve teknolojiye önem vermemiz gerekiyor. Temel politika katma değerli üretimin artırılmasıdır. Bunun oranı yüzde 4. Gelişmiş ülkelerin gerisindeyiz. Bu yüzden kat etmemiz gereken önemli mesafeler var. Günümüzde fırsatları avantaja çevirmek büyük önem taşımaktadır. Bilgiye dayalı yönetim yeni eğilim haline geldi. Yenilikçiliğe girişimcilik alanı eklemenin son derece önemli olduğunu düşünüyorum. Girişimcilik ekosisteminin önemini vurgulamak istiyorum. Etkin bir ekosisteme sahip değilseniz mutlaka engel çıkacaktır. Mevzuata erişim yenilik ve ARGE kapasitesinden oluşmaktadır. Girişimcilerin rekabet gücü sadece kendi çalışmalarına bağlı değil ülkesindeki ekosistemde bağlıdır. Ekosistemimizi de geliştirmemiz gerekiyor. Yüksek teknolojiyi artırmaya yönelik desteklerimiz var ve bunu artırarak devam ettireceğiz. Kalkınma ajanslarımız girişimcilere destek veriyor. Ayrıca kamu kurum ve kuruluşlarımız girişimcilik eğitimi veriyor. Yüksek teknoloji ve girişimciliğe destekler veriyoruz. Özellikle gençlerimize ve kadınlarımıza yönelik daha fazla eğitim desteği ve finansal destek vermeliyiz. Türkiye yenilik endeksinde de 43. Sıraya yükseldi. İnternet üzerinden kitle fonlaması altyapısı oluşturduk. Bu mekanizma ile girişimcilerin finansmana ulaşmasını kolaylaştıracak, kitle fonlama finansçıların artacağını umuyorum. Bu vesileyle Türkiye İnovasyon ve Girişimcilik Haftası'nın tüm girişimcilere fırsat vermesini umuyorum.



## Samsung Yaratici Çocuklar Ödül Töreni

### Birincilik

İzmir Özel Bornova Bilim Doğa Ortaokulu'ndan  
**Ayşegül ÇELİK** Gaz Alarmında Tam Güvenlik

### İkincilik

İstanbul Erkek Liseliler Eğitim Vakfı Özel Ortaokulu'ndan  
**Arda HIZIR, Boran Kalender KAYA, İlker Poyraz ÇERMİK**  
Güneş Pilleri Farklı

### Üçüncülük

Manisa Gazi Ortaokulu'ndan  
**Beyzanur ÇAKIR, Yılmaz Enes GİRĞİN**  
Hayata Acil Çıkış adlı projeleriyle

### Mansiyon Ödülü

İzmir Özel Karşıyaka Bilim Doğa Ortaokulu  
**Yahya UYRUM** Çamaşırlozet adlı projesiyle

### Mansiyon Ödülü

İstanbul Özel Ümraniye Bahçeşehir Ortaokulu'ndan  
**Kuzey Egemen MUTLU** Otokedi adlı projesiyle

### Mansiyon Ödülü

Mersin Özel Toros Ortaokulu'ndan  
**Öyküm GÜLSEN** Akıllı Baret adlı projesiyle



## Bitcoin'in Taht Oyunları

### Bitcoin Nasıl Para Haline Geldi?

Bireysel finansal bağımsızlık günümüzdeki önemli alanlardan bir tanesidir. Merkez Bankaları para arzını kontrol etmek için Bitcoin'in risk oluşturduğunu söylese de Bitcoin beraberinde birçok avantaj getiriyor. Transferlerde ve para aktarmada herhangi bir kısıtlama ve para değeri düşmeden istediğiniz kişiye direkt olarak transfer edebiliyorsunuz ve dijital para birimleri hızla gelişirken değeri de her geçen gün artıyor. Merkez Bankaları da bu yönde adımlar atıyor. Yakın bir dönemde Bitcoin yakın gelecekte dünyadaki tüm altın piyasasının büyüklüğüne ulaşacak. Bugün Bitcoin'in piyasa değeri 220 milyar dolar. Altının piyasa değerini yakalamak için 1 Bitcoin'in 400 bin dolara gelmesi gerekiyor. Dijital para birimlerinin büyük fırsatlar getirmesiyle dolar ve euro'nun gelecek dönemde önemi azalacak. Sanal para birimleri SWIFT'in tekelleşmesini bitirecek çünkü Monopol dünya ortadan kalkacak. Bitcoin'in toplam piyasa değeri 220 milyar dolar şu an. Bu teknoloji, orta kesim rant sağlayıcıları devreden çıkarıyor. Üst sınır olarak 21 milyon Bitcoin belirledik. Daha fazla üretim olmayacak. Yüzde 99'u 2030 yılına kadar ihraç edilmiş olacak. Kalan yüzde 1'lik kısmı ise çok yavaş şekilde 2140 yılına kadar alınmış olacak.

Ayrıca Merkez Bankalarının sistemlerinden bile çok daha güvenli. Saniyede bilgi işlem gücü hash ile ölçülüyor. Dünyadaki 10 bin tane en güçlü bilgisayarı bir araya getirin, onlardan bile daha fazla. Birey olarak varlıkları kendi kendine kontrol ediyorsunuz. Kimlik hırsızlığına ve mali gözetime karşı sizi koruyor. Bitcoin'in iki önemli etki alanı daha olacak; muhtemelen artık rezerv bankacılık imkansız olacak. İkincisi; vergiler ortadan kalkıyor diyemeyiz ama şeklen değişikliğe uğrayacak. Hükümetler gelir vergisi yerine tüketim vergisi, KDV üzerine odaklanacak.



**Jon MATONIS**  
Bitcoin Foundation  
Kurucu Direktörü

Konferans







## Basın Ödül Töreni

**Elif Ferhan YEŞİLYURT**  
Anadolu Ajansı

**Selenay YAĞCI**  
Dünya Gazetesi

**Yiğitcan YILDIZ**  
Habertürk Gazetesi

**Ahmet Can ŞİT**  
Hürriyet

**Timur SIRT**  
Sabah Gazetesi



## IoT'de Sürdürülebilir Bir Gelecek İnşa Etmek



**Alexandra Deschamps**  
**SONSINO**  
Tinker London  
Kurucusu

Bugün sizlerle nesnelerin internetini konuşacağız. Ben, 2006 yılından bu yana internette uzmanlaşmış bir etkileşim ve ürün tasarımı arka planıyla ilgili bir danışmanım. Sizlere Arduinodan bahsetmek istiyorum. Arduino bir platform. İstedığınız projeleri burada işleyebilirsiniz. Eğitim sektörüne yönelik bir platform olarak başladı. Arduino bu anlamda bir dönüm noktası. Bunu internetten satın alabilir ve kendinizi geliştirebilirsiniz. Kendi fikrinizi projenizi inşa edin. İngiltere'de üretiliyor ve ABD'de de üretimine geçeceğiz. Küçük bir yerde başladık, 10 yıldır da çalışmalarımız sürüyor. 7 yıldır Londra'da büyük toplantı gerçekleştiriyoruz. Buraya gelmeden önce Türkiye'yi araştırdım. Bu konuyu Türkiye desteklemeli ve daha büyük ölçekli organizasyonlar yapılması lazım. Meetup.com da farklı olarak onlarca fuar etkinlikleri bulabilirsiniz. İstanbul'da böyle toplantılar çok az düzenleniyor. Bunların mümkünse sayısının artırılması gerekiyor. Aynı zamanda Anadolu'ya da açılmak gerekiyor. Oradaki ihtiyaçlara göre toplantılar düzenlenebilir ya da Arduino sayesinde yeni fikri olan insanlar bir araya gelip fikirlerini paylaşabilirler. Böyle platformlarda da büyük fikirler çıkabiliyor. İlla ki resmi bir ortam olması gerekmiyor. Ne kadar genç yaşta fikirlerinizi geliştirmeye başlarsanız o kadar çabuk fikriniz ortaya çıkıyor. Kuluçka merkezlerine gidebilirsiniz. Bu gibi merkezlerde çok güzel imkânlar oluşturulabiliyor. Avrupa'da çok fazla donanımaya yönelik finansman sağlanacak kurum yok. Sadece yazılım rövanşta, donanım o kadar fazla değil. Hikâyenizin de çok kuvvetli olması gerekiyor. Sıradan bir tüketici nesnelerin internetini çok bilmeyebilir. Genelde mağazada gördüklerimizden öğrenebiliyoruz. İngiltere'de üç günlük "pop up" mağaza uygulamamız var. Bir mağaza dolusu nesne obje var internete bağlanabilecek. Böyle organizasyonları iyi değerlendirmeli ve fikrinizi o anda gerçeğe dönüştürmeyi başarabilirsiniz.

# Konferans





## İnovasyonda Sistemin Önemi: İnoSuit

**Moderatör Dr. Merih PASİN,**

Sabancı Üniversitesi Proje Koordinatörü

İnovasyonda dikkat edilmesi gereken 6 önemli nokta var;

1. Strateji
2. Organizasyon
3. Proje Yönetim Sistemi
4. Açık İnovasyon ve İş birliği
5. Kültürel Altyapı
6. Kaynak Aktarımı

**Yrd. Doç. Umut EKMEKÇİ,**

Sabancı Üniversitesi Proje Direktörü

İnoSuit özgün, genel bir programa dönüştü. Firmalarımızın inovasyon motivasyonu yüksek ancak metod konusunda desteğe ihtiyaçları var. Tekil projelerle bunlar yapılamıyor, İnoSuit'in temelleri de bu noktadan hareketle atıldı. 4-5 senelik teorik temeli var. Üniversite sanayi iş birliğine dayanıyor. Genelde sanayi tecrübesi olan hocalar mentörlük yapıyor. Beraber bilgi üretme hedefiyle yapılandırılmış yol haritası.

**Dr. Hüseyin GÜLER,**

Kastamonu Entegre Strateji İş Geliştirme Direktörü

Hayat Holding'in ağaç grubuyuz, sektörümüzde dünyada yedinci, Avrupa'da dördüncü sıradayız. 12 ülkede üretim tesislerimiz var. İnovasyonu tüm lokasyonlarda değer yaratan yetkinlik olarak tanımladık. Ne tür uzun vadeli planlar yapabiliriz diye sorduk. Fikir yönetim platformu oluşturduk, 10 yıllık teknoloji yol haritası çizdik. İnovasyon koordinasyon kurulu kurduk. İnovasyon makineyle değil insanla olur. Bazı sıkıntılar olabilir ancak metodik yaklaşınca her şey çözülüyor.



**Dr. Recep KURT,** Martur Ar-Ge Direktörü

Otomotiv sektörüne koltuk üretiyoruz. Rusya, Romanya ve Cezayir'de üretim tesislerimiz var. Tasarım ve Ar-Ge Bursa'da. İnovasyon konusunda temel stratejiler ve yapılar mevcut ancak etkinlik yeterli değil, verim düşük. Personelimizden proje fikirlerini toplayarak değerlendirmeye alıyoruz. Farklı ülkelerde farklı müşteriler için farklı stratejiler izlemek gerekiyor. Performans hedefi olduğunda personel bu işe zaman ayırıyor. Bu yüzden biz de performans değerlendirme mize "inovatif katkı" başlığını ekledik.

**Dr. Asuman KORKUSUZ ÜLGEN,**

Optima Mühendislik Ar-Ge Projeleri Koordinatörü

OSTİM OSB'de makine imalatı yapıyoruz. Ankara'nın en hızlı büyüyen üçüncü firmasıyız. Öncelikle bir yol haritası oluşturduk, İnoSuit programına başvurduk. Mentörler oldukça faydalı oldu. 2023'e kadar neler üretmek istiyoruz sorusuna cevap aradık, teknolojik yol haritası çizdik. Tüm birimlerden çalışanların olduğu bir ekip oluşturduk, burada yeni fikirler tartışılıyor. Ancak bazen yeni fikirlere karşı direnç oluşabiliyor.

**Ahmet YÜKSEL,**

Şahinler Holding Bilgi İşlem Bilişim Sistemleri Yöneticisi

Tasarım ve Ar-Ge merkezlerimiz var. İnoSuit'ten önce de inovasyon çalışmaları yapıyorduk. Avrupa Serbest Bölgesi'nde (ASB) bir firmayı pilot firma olarak seçtik. ASB'deki yatırımcıların çoğu yabancı ve hizmet sektöründe. Firma içinde gruplar oluşturduk, inovasyon kurulu kurduk, işe alım ve değerlendirme süreçlerine inovasyonu dahil ettik. Personelden gelen fikirlerde bire bir çalışmaya özen gösterdik. Adil değerlendirme için hem proje sahiplerini hem de jüriyi gizli tuttuk. Gelen fikirlerin yaklaşık %10'unu hayata geçirdik.

**Ahmet Faruk TUNA,** THY Kurumsal İnovasyon Müdürü

İnovasyon bizim işimizin merkezinde, hem kurum içi hem kurum dışı inovasyon yapıyoruz. Kurum içi inovasyon kendi kaynaklarımızı kullanarak oluyor, kurum dışı ise genelde crowdsourcing dediğimiz heyecanlı bir startup bulup kendi sürecimize ekleme yöntemiyle. Yeniliğe karşı tepki, direnç her zaman oluyor. Sistematik yeniliğe tepki ise daha büyük oluyor. İlk etapta bizde de direnç oldu ama çalışarak katılımı maksimize etmeyi başardık. İnovasyon konusunda kimse bahane bulmamalı, yapmak isteyen herkes bunu başarabilir.

Panel

Panel



## Müzikte İnovasyon

**Moderatör Şafak ONGAN, Doğan Radyo Grubu Başkanı**

Benim için en teknolojik hareket çift kaset çalarlı teyp ile başladı. Benim için inanılmaz bir yenilikti. Sonra walkman, cd player, taşınabilir cdler, mp3 playerlar derken bir anda teknolojinin hızla gelişmesi ile beraber, biraz da ucuzlaması ile beraber her şey çok daha rahat oldu. Bugün 10 saniyede dünya üzerinde yapılmış bütün şarkılara ulaşabiliyoruz. İnovasyonun en önemli etkisi müzik severler açısından kolay, ucuz, her şarkıya ulaşabilmemiz oldu. Sanat, müzik adına yapılan yenilikler ve hareketler sanatçının ruhundan kaynaklanır. Yeniliğe açık olmalı ve yaptığımız her işe kendimizden bir parça katmalıyız.

**Jabbar, Müzisyen**

SoundCloud sayesinde müziğin yayılma hızı arttı, yaptığımız çalışmaya anında tepki/yorum alabiliyorsunuz. Biz de oradan aldığımız tepkilerden yola çıkarak bu noktaya geldik. Kimse bir işe girerken şimdi inovasyon yapacağım diye başlamıyor, bir şey deniyorsunuz sonra dönüp baktığınızda "Aa ben ne yapmışım" diyorsunuz.

**İzzet ÖZ, Yapımcı**

1974'te radyoculuk yaparken bir karar aldım, programlarımda sadece üreten, yaratan insanlara yer verecektim. Diskovizyon'da da bunu yaptım. İlk video klipleri çekerken çok kısıtlı kaynaklarımız vardı, 11 dakikalık bir çekim yaparak 4 dakikalık bir video klip oluşturuyorduk. Bugün öyle bir kaynak kısıtı yok, saatlerce çekim yapılabilir. Yurtdışına çıktığımızda herkes alışverişe koşardı, ben plak satan dükkanlara gider yenilikleri araştırırdım. İnsanlara yol açmak onlara destek sağlamaktan daha önemli.

**Mehmet ÜNAL, Müzisyen**

Müziğe trompetle başladım, akustik müzik üstüne master yaptım daha sonra ses mühendisliği üzerine master yaptım. Yapmak istediğim şey özgün bir besteci olmaktı. Farklı sesler yakalamak için yazılım geliştirmeye başladım, hep daha ileri nasıl giderim diye düşündüm. Bir yazılıma tüm bestelerimi öğreterek yapay bir Mehmet oluşturdum, daha sonra bu yapay Mehmet'le birlikte müzik yapmaya başladım.

**Hakan BAŞAR, Piyanist**

8 yaşında piyano, 9 yaşında ise Jazz'a başladım. Benim için sadece eğlence, bir oyun müzik. İlerde Oscar Peterson, Kenny Baron gibi besteler çıkartabilirsem kendi bestelerimi yapmak istiyorum.



## Panel

**TÜRKİYE  
İNOVASYON  
ve  
GİRİŞİMCİLİK  
HAFTASI  
2017**

**2. Gün:  
INOVASTAGE**

## INOVASTAGE

7 Aralık 2017

- 12:15 – 13:15 **Panel** "İnovasyonda İş birlikleri: İnoSuit – İnovasyon Odaklı Mentorluk Programı"  
Moderatör:  
**Yrd. Doç. Dr. Çağlar ÜÇLER**, Özyeğin Üniversitesi  
Panelistler:  
**Yrd. Doç. Dr. Mihriban ÇOŞKUN ARSLAN**, GAZİOSMANPAŞA ÜNİVERSİTESİ  
**Dr. Murat Yusuf UÇAN**, SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ Öğretim Görevlisi  
**Gülnur ULUĞ ELBİSTANLIOĞLU**, SARAY BISKÜVİ VE GIDA SANAYİ A.Ş. Pazarlama Direktörü  
**Dr. Emrah TOMUR**, YAŞAR ÜNİVERSİTESİ
- 13:15 – 13:30 **Ara**
- 13:30 – 14:15 **Panel** "Yaratıcı Özgüven ve Dijitalleşme"  
**Metin TABALU**, Bardan International and Digital Network Ops-CFO | Operations VP|Corporate Strategy Director
- 14:15 – 15:15 **Panel** "İnovasyonda Kültürün Önemi: İnoSuit – İnovasyon Odaklı Mentorluk Programı"  
Moderatör:  
**Ahmet BALKAYA**, Kocaeli Üniversitesi Teknopark A.Ş Genel Müdürü  
Panelistler:  
**Erdeniz EROL**, ELKON ELEKTRİK TİCARET A.Ş. Ar-Ge Müdürü  
**Tuğba EFE**, BMC OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş. Ar-Ge ve Teşvikler Grup Lideri  
**Prof. Dr. Hande Sinem ERGUN**, MARMARA ÜNİVERSİTESİ  
**İsmail SARIGÖZOĞLU**, SARIGÖZOĞLU HİDROLİK MAKİNA VE KALIP San ve Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi
- 15:15 – 16:30 **Ara**
- 16:30 – 17:15 **Konferans** "İnovasyon 5.0"  
**Salih KESKİN**, Koç Üniversitesi Öğretim Üyesi, İnovasyon Koçu

TÜRKİYE  
**İNNOVASYON  
VE  
GİRİŞİMCİLİK  
HAFTASI**

**BORN  
GLOBAL**  
I S T A N B U L



## İnoSuit İnovasyonda İş birlikleri

### Moderatör Yrd. Doç. Dr. Çağlar ÜÇLER, Özyeğin Üniversitesi

İnoSuit projesi ile inovasyon yeterliliklerinin geliştirilmesi kapsamında, farklı alanlarda iş birlikleri üzerinde çalışmalar gerçekleştirdik. İnoSuit macerası çok keyifli bir macera oldu. Birçok şirkette çalışmalar yapıldı. İnovasyon yönetim sisteminin yerleştirilmesi ve onun geliştirilmesi gündeme geldi. Bu çalışmalar yapılırken de her şirketin başka bir özelliği olduğundan dolayı farklı farklı yollar uygulanmakla beraber, genel bazı temel prensipler de benimsendi.

### Yrd. Doç. Dr. Mihriban ÇOŞKUN ARSLAN,

Gaziosmanpaşa Üniversitesi

(Dörtler Kablo San. Tic. Ltd. Şti. Mentoru)

İnovasyonu yerelden bölgeye yaygınlaştırmak, inovasyon yönetiminin altyapısını oluşturmak için İnosuit projesi kapsamında;

1. Dörtler Akademi adı altında inovasyon kültürü ve ortak dil algısının tavandan tabana yayılması için tüm çalışanlara toplamda 128 saat eğitim verdik.
2. Kurumsal kimlik çalışmaları çerçevesinde yeni bir logo tasarladık.
3. Çalıştaylar yaptık. Teknoloji yol haritası çıkardık. Fikir ve proje yönetimi, kolektif iş birliği yönetimi ve iletişim, kurumsal hafızaya yönelik kapsamlı çalışmalar gerçekleştirdik.

Tokat gibi bir bölgede iş birliği kurmak için tüm firmalara görev düşüyor.

Tokat ve diğer Anadolu'daki birçok ilimiz iş birliğine ve gelişime açık. Özellikle Tokat'ta bölgesel iş birliğinin çok güçlü olduğunu gördük. İl, ilçe belediyeleri, OSB'ler, teknoloji transfer ofisleri ve üniversiteler iletişim halindedir.

### Dr. Murat Yusuf UÇAN,

Süleyman Demirel Üniversitesi Öğretim Görevlisi

(Ral Tekstil Ltd. Şti. Mentoru)

Proje kapsamında şirketin beklentilerini, ihtiyaçlarını ve önceliklerini risk analizi, organizasyon kültürel ağ modeli çerçevesinde iki aylık süre içerisinde şirketin bütünsel içsel analizi ve dışsal analizi bilimsel yöntemler ve analiz kullanarak mevcut durumu ortaya çıkardık. Şirketin beklentileri proje kapsamında değişim yönetimi yaklaşımı ve organizasyon kültürel ağ modeli çerçevesinde ve risk analizi uyumlaştırılmasını sağlayan "Bütünleşik Kurumsal İnovasyon Sistemi Yönetimi" ni hayata geçirdik.

Kullanılan bazı temel yöntemler ve yaklaşımlar şunlar oldu:

1. Değişim yönetimi yaklaşımı ve yöntemleri,
2. Organizasyon kültürel ağ modeli,
3. Proje yönetimi yaklaşımı ve yöntemleri,
4. En az 3 yıllık inovasyon odaklı stratejik yönetim ve planlama,

5. Stratejik düşünme yöntemi,
  6. Tasarımcı düşünme yeteneği
  7. Tasarımcı İnsan Kaynağını Rolü ve takdir ve ödüllendirme derecesidir (Bronz, gümüş ve altın tasarımcılar).
- Sinerji önemli, bir araya gelirse beraber yükseliriz.

### Gülnur ULUĞ ELBİSTANLIOĞLU,

Saray Bisküvi ve Gıda Sanayi A.Ş. Pazarlama Direktörü

- Enerjiden gıda ve mobilyaya kadar çok farklı sektörlerde iştiraki olan Saray Holding olarak İnosuit projesine gıda sektöründe Saray Bisküvi olarak başvurduk.
- Çok verimli ve faydalı bir proje oldu bizim için. Bu yıl da Milkman şirketi olarak katıldık.
- İnovalİG 2017'de mentörümüz sayesinde Organizasyon ve Kültür'de ilk 3 içerisine girdik.
- 2015'te de Turquality projesine dâhil olduk.
- İnovasyonun sürdürülebilir olması için kurum içi dergilerimizi yoğun olarak kullandık, İnosuit projesini burada sürekli anlattık. Hatta üretim hatlarının içerisi ne her ay yarışma düzenlediğimiz projenin afişlerini koyduk.
- Yaklaşık 1.500 kişiden oluşan bir ekip ile 2 Tübitak projesi çıkardık.
- Pek çok dış ortakla çalışıyoruz. Bu çalışmalara dâhil olan en az 40 kişilik bir ekibimiz var. İş birlikleri alanında da inovasyon boyutunda belki de en değerli iş birliğini TİM ile yaptık.

### Dr. Emrah TOMUR,

Yaşar Üniversitesi (Sentes-Bir Metalurji Kimya Enerji Üretim ve Geri Dönüşüm Teknolojileri San. Tic. A.Ş. Mentoru)

2 firmaya mentorlük yaptım. Sentes-Bir Metalurji ve Söktaş Dokuma İşletmeleri San. Tic. A.Ş. Her iki firma adına da başarılı sonuçlar elde ettik. Örneğin Sentes-Bir Ar-Ge Merkezi oldu bu süreçte. İnovasyonda iş birliği konusunda da ana gündemimiz, değer yaratan yenilik, değere dönüşen iş birlikleri ya da birlikte değer yaratma konusu oldu. Bu birliklikten ise şunu kastediyoruz: İnovasyonda iş birliği denilince genelde dış paydaşlar ile iş birliği anlaşılıyor. Ama aslında şirket içi iş birliklerinden bahsediyoruz. İkili iş birliği de çok önemli ama diğer tüm paydaşlar ile birlikte iş birliği yapmayı ön plana çıkardık ve daha geniş bir perspektiften işbirliği konusunu gündeme getirdik. İş birliği önündeki bariyerlerin en önemlisi beklenti uyumsuzluğu ve bunu en başta belirlemek oldukça önemlidir. Bu noktada sorumlulukların da paylaşılması ve bilgi akışının çift taraflı olması gerekiyor.

Panel

Panel



## Yaratıcı Özgüven ve Dijitalleşme



**Metin TABALU**  
Bardan International  
and Digital Network  
Ops-CFO

Global inovasyon endeksi skorunu gösteren grafiğin dikey ekseninde skor, yatay ekseninde satın alma gücü paritesine göre kişi başına GSMH yer alır. Dijitalleşme ve inovasyonla Türkiye'nin konumunu iyileştirmemiz gerekiyor. Küresel ekonomide çalışan üretkenliği sürekli azalıyor, çünkü dijital ekonomi GSMH/çalışan figürlerine tam olarak yansımıyor. Dijitalleşen Dünya'da artan internet trafiği ve dijital servisler, GSMH'nin lokasyon bazlı ölçümle net fikir vermesini zorlaştırıyor. Artan internet kullanımı ve servisleri ekonomik fazlanın (economic surplus) sandığımızdan daha fazla olduğunu gösteriyor. Özellikle Fed, artık faiz artış kararları öncesi incelediği verilerde kurumsal (off-shore dahil) katma değer hesaplarını ve dijital ekonominin etkisini de GSMH hesapları kadar önemsiyor. Çalışanlar üretkenlikleri haricinde dijital dönüşüme de katkı sağlıyor. Firmalar 3 temel alanda inovasyon yapıyor. Bunlar çıktılar/marka-tasarım, süreçler/ katma değer ile girdiler / verimlilik- strateji. Herhangi bir seviyede inovatif sonuçlar üreterek daha fazla marj yaratmak mümkün.



## İnovasyonda Kültürün Önemi

**Moderatör Ahmet BALKAYA,**  
Kocaeli Üniversitesi Teknopark A.Ş Genel Müdürü

Bildiğiniz üzere Türkiye İhracatçılar Meclisi Üniversite-Sanayi iş birliğine dayanan, şirketlerde inovasyon yönetimi yetkinliğinin sürdürülebilir şekilde artırılması, inovasyon yönetimi altyapısının oluşturulması, güçlendirilmesi, her bir kurumun kendi hedeflerine, yapısına ve ihtiyaçlarına uygun kurumsal inovasyon sistemlerinin tasarlanması ve hayata geçirilmesi için "İnoSuit - İnovasyon Odaklı Mentorluk Programı"nı başlattı. Bugünkü panelistlerimiz de İnosuit programını çok yakından tanımaktadır. Mentörlük yaptığınız firmalarda inovasyon kültürünü kurumsal inovasyon kültürüne dönüştürmede yaşanan zorlukları anlatabilir misiniz? Ve bu zorluklar nasıl aşıldı?

**Prof. Dr. Hande Sinem ERGUN,**  
Marmara Üniversitesi

İnovasyonda benim öncelik verdiğim kavram farkındalıklı inovasyondur. Yani firmaların içinde yaşadığı kültür, çalışma biçimleri gibi pek çok etmen bu süreci etkilemektedir. Güney Kore, Amerika Birleşik Devletleri, Japonya, Almanya bu ülkelerin hepsinin kültürleri farklıdır. Örneğin ABD bireyselliğe inanan bir ülke iken Japonya kolektiviteye dayanmaktadır. Fark aslında çok basit: "kültürel farkındalık". Tüm bu saydığımız ülkeler önce kendi kültürlerini tanıyıp kültürleri ne göre tasarlanmış inovasyon sistemleri kullanıyorlar. Bu yüzden amacı ve araçları çok net belirleyen İnosuit programını çok faydalı buluyorum tam bizim kültürümüze uygun bir sistem. Biz akademisyenler çoğu konuda çok soyut kalabiliyoruz ancak firmalar ile eşleştiğimizde bu firmalar soyut kavramları somut hale getirmekte çok katkı sağlıyorlar. İNOSUIT programı kapsamında bir firmaya mentorluk yapmaya başladım. Firmaların "Aslında bu işler yürüyor, değişime çok da gerek yok." şeklindeki bakış açısını değiştirmek amacıyla ilk turda da söylediğim gibi soyut olan inovasyon stratejisini somutlaştırarak AR-GE merkezine dönüştürdük.

# Konferans

# Panel



**İsmail SARIGÖZOĞLU,**  
Sarigözoğlu Hidrolik Makina ve Kalıp San. ve Tic. A.Ş.  
Yönetim Kurulu Üyesi

Ben 32 yaşındayım ancak fabrikamızda 35 yıllık müdürümüz var. Benim onlara yenilik kültürünü aşılamam gerekiyor ama onlar da reali biliyorlar. Benim burada kurumsal inovasyon kültürünü oturtmam için onları ikna etmem gerekiyor. Düşük verimden yüksek verime geçilmesi konusunda evet herkes katılıyor ancak mavi yakayı buna ikna etmeniz de gerekli. Bu konuda da herkesin hayatın pek çok alanında olduğu gibi motivasyona ihtiyacı olduğunu düşünüyorum. Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisi gibi pek çok ihtiyaç hayati düzeydedir ve ihtiyaçların giderilmesi gerekir. Burada önemli olan hayati maximizasyonu mu yoksa sürdürülebilirlik mi? Ben bu konuda sürdürülebilirlik diyeceğim. Toplumun da gelişmeye ihtiyacı var zaten zamanla bu kültür oturduğunda toplum kendini bu yöne doğru dönüştürecek. INOSUIT programı ile birlikte "işler yürüyor" anlayışı sürdürülebilir bir temele oturtuluyor. Biz de inovasyon kültürünün yerleşmesi amacıyla bir inovasyon komitesi oluşturduk ve mavi yakalar da dahil olmak üzere tüm firma çalışanlarını ikna ettik.

**Erdeniz EROL,**  
Elkon Elektrik Tic. A.Ş. Ar-Ge Müdürü

Firmamız (Elkon) gemilerin elektrik sistemlerini yaparken yaptığı yenilikler ile otomasyon çözümleri de üretmeye başlamıştır. Tabii bu süreçte yaşanan pek çok zorluk da oldu. Mühendisler yeni başlamışlardı ve dünyadaki pek çok dev rakip ile mücadele etmek gerektiğinin farkındaydık. Bu dev rakipler ile rekabet edebilmek için kurumsal inovasyon kültürü oluşturulması gerektiğini anlamışken Inosuit programı kapsamında önerilen mentorumuzun gayretleri ile inovasyon konusunda motive olduk. Örneğin çok gelişmiş bir Ar-Ge merkezi oluşturduk. Tüm çalışanların ayrı ayrı nitelikleri olduğunu düşünürüz. Bu amaçla bir yetkinlik analizi yapıldı ve ardından herkes yetkinliklerine ulaştı. Kurum kültürüne sabır da eklendi ve hemen sonuç alma noktasından her seferinde daha iyi noktaya gelme hedefi konuldu. Kurulan Ar-Ge merkezi ile de bir yetkinlik rehberi oluşturuldu.

**Tuğba EFE,**  
BMC Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.  
Ar-Ge ve Teşvikler Grup Lideri

Biz BMC olarak inovasyon kültürü oluşturmak amacıyla 2016 yılında INOSUIT'e başvurduk. Ve mentorumuzun da katkıları ile büyük bir gelişme kaydettik. Bu süreçte firma olarak insanı odak noktasına koyduk. Çalışanlara inovasyon ve inovasyonun önemi anlatıldı. İnovasyon kurum içinde insanların merak ettiği ve üstünde düşünmeye başladığı bir şey oldu. Fikir Havuzu oluşturuldu, buradaki fikirler İnovasyon Komitesine sunuldu. İnovasyon kültürünün başlıca unsuru olan farkındalık BMC Academy ile devam edecek.



## İnovasyon 5.0



**Salih KESKİN**  
Koç Üniversitesi  
Öğretim Üyesi,  
İnovasyon Koçu

Drone teknolojisi gittikçe geliyor. Artık kargo ve pizza getirmekte bile kullanılıyor. Yeni uçaklarda kullanılacak yeni bir teknoloji var. Boeing tarafından patenti alınmış. Uçak düşerken paraşütle ana kabin ayrılıyor. Başarı olursa tüm uçaklar buna geçmek zorunda. Apple'in 700 milyar dolar piyasa değeri var. Borsa İstanbul'daki tüm firmaların 2,5 katı değeri var.

Başarıyı getiren 3 faktör var.

1. Dinamik uzmanlaşma. Örneğin Apple'in sadece 1 ürünü var. 1 ürünle dünyanın en büyük firması oldu.
2. Müşteri farkındalığı
3. Yetenek inşası

Apple üretimi hiç kendisi yapmıyor. Ama işletim sistemini kendi yapıyor. Bütün kazandığı parayı da buraya yatırıyor. Google şoförsüz arabaları İstanbul'da 155 km hatasız gitti. Ama kırmızı ışıkta arkadan bir araba çarptı. Volvo en son kamyonlarda oto-pilotu geliştiriyor. 5-10 yıl sonra şoförsüz arabalara geçeceğiz. Yeni üretim teknikleri geliyor. 3D printing yaygınlaşıyor. Bu yüzden inşaat sektöründe ileride işçiyi ihtiyaç kalmayacak. Fiyatlar ucuzlayacak. Starbucks kendi alanında çok başarılı bir marka. Kahve pişirme sesinin patentini aldı. Bu ses müşterilerde bağımlılık yapıyor. Toyota da kapı kapanma sesinin patentini aldı. Dünyada inovasyon ürününden çok süreç pazarlama müşteri ilişkileri ve marka yönetimine kaydı. Birleştirme tekniği çok önemli. Örneğin Nescafe'nin 3'ü 1 Arada kahvesi gibi. Ya da simit ve çayı birleştiren Simit Sarayı örneğinde olduğu gibi. Türkiye'nin 1 kalp pili için 1 tır dolu arpa satması gerekiyor. Türkiye'nin tüm kayısı ihracatı sadece 6 uçak tutuyor. 1 kilogram uçak yedek parçası alabilmek için 5,6 ton buğday ihraç etmek zorundayız. Levis artık üretim yapmıyor. Tüm enerjisini ve bütçesini yeni bilgiyi üretmeye modaya ve pazarlamaya ayırıyor.

# Konferans





**TÜRKİYE  
İNOVASYON  
ve  
GİRİŞİMCİLİK  
HAFTASI  
2017**

**2. Gün:  
Pegasus Sahne**

## Pegasus Sahne

7 Aralık 2017

- 10:30 – 11:30 Pitching Yarışması
- 11:30 – 12:30 Konferans Kovvan Atölyesi  
**Baran KORKUT**, Workinlot Kurucusu
- 12:30 – 13:15 Panel "TİM-TEB Girişim Evi: Yenilikçi Modeller ve Başarı Hikayeleri"  
Moderatör:  
**Mehmet SANLI**, Girişim Merkezi Kurucusu  
Panelistler:  
**Evren Homan GÖKÇE**, "Dermis Pharma" Kurucu Ortağı  
**Önder TÜRKER**, "FreightArea.com" Kurucu&CEO  
**Alp BAYSALLI**, DOKO & Konfides CEO
- 13:15 – 13:30 Ara
- 13:30 – 14:00 Konferans "Bitcoin: Şifreli Para Birimi"  
**Jon MATONIS**, Bitcoin Foundation Kurucu Direktörü
- 14:00 – 15:00 Ara
- 15:00 – 16:00 Pitching Yarışması
- 16:00 – 16:15 Ara
- 16:15 – 17:00 Panel "Başarılı Kadın Girişimciler"  
Moderatör:  
**Özlem DOĞANER**, A Haber Ekonomi Müdürü  
Panelistler:  
**Zeynep DERELİ**, Teknoloji ve İnsan Koleji Kurucusu  
**Münteha ADALI**, ARYA Kadın Platformu Yatırımcısı
- 18:30 – 19:00 Mini Konser **Jabbar**

TÜRKİYE  
**İNNOVASYON  
VE  
GİRİŞİMCİLİK  
HAFTASI**

**BORN  
GLOBAL**  
I S T A N B U L



## Kovvan Atölyesi



**Baran KORKUT**  
Workinlot Kurucusu

Girişimciliği destekleyen Workinlot projesini kurarken kendimize sorduğumuz ilk sorular "Girişimcilik nedir?" ve "Girişimcilik Modelleme Nasıl Olmalıdır" şeklindeydi. Bu kapsamda, girişimciliğin kesin bir tanımı olmasa da kavramı, "Yeni bir iş ile birlikte finansal risk almak" olarak tanımlayabiliriz.

Girişimciler, sorun ve fırsat belirledikten sonra bunları çözmek için denemeler yaparak başarılı olmaya çalışırlar. Tabii girişimcilik tecrübesinde, çok sayıda başarısızlık öyküsü de bulunuyor.

Biz de bu yüzden, öncelikle girişimcilik yolculuğunu tanımlamak ve modelleme yapmaya karar verdik. Ve çalışmamız neticesinde şunu fark ettik. "Her şey 'CHALLENGE' ile başlar."

Sonrasında, her başarılı girişimcilik hikâyesinin temelinde sağlam bir ekip çalışması yattığını keşfettik. İş hikâyesinin kurgulanması/paketlenmesi aşamaları ile birlikte, girişimcilik modellemesini adım adım ileri götürmeye çalışıyoruz.

Bu modellemeyi belirlediğimiz 6 ilke ile geliştirmeye gayret ediyoruz:

- Challenge challenge açar
- Her proje bir challenge'in belirli bir ufak kısmını hedefler.
- Her proje çözüme farklı bir metodla yaklaşır
- Her proje benzer metotlarda farklı yolculuklar içerir.
- Her proje farklı bir ekip yapısı ile yola çıkar.

Projeyi ise takım, fikir, ilham ve iradeden oluşan bir bütün olarak tanımlıyoruz. Bu tanımlamalar ardından, projeler konusunda, iş modeli yaratmada "strategyzer", yalın start-uplar için "leanstack" ve disiplinli girişimler için "toolbox" gibi kaynaklardan yararlanıyoruz.

Workinlot sürecinde çok sayıda atölye de gerçekleştirdik. Bu atölyeler, hiç şüphesiz adımlarımızı belirlemede de oldukça yol gösterici oldu.

Bu adımlar, "Takım Olmak, Müşteri Keşfi, Çözüm Tanımı, Gelir Yapısı, Aksiyonlar&Maliyet Yapısı, Başarı Tanımı, Validasyon, Kapanış" olarak da ifade edilebilir. Sonuç olarak, girişim modellemelerinin tamamlanması ve başlatılması ardından en büyük ihtiyaç da yatırım toplamaktır. Yatırımcılarımız, girişimcilerin daha sonra ortaklıktan ayrılabilceği endişesiyle destek olmakta tereddüt yaşasa da, düzgün bir modelleme ve sağlam bir ekiple başlatılan bir girişimin, başarısız olma şansı da kanımca oldukça aza inmektedir.



## TİM-TEB Girişim Evi: Yenilikçi Modeller ve Başarı Hikayeleri

**Moderatör Mehmet SANLI, Girişim Merkezi Kurucusu**

Girişim Merkezi olarak tüm paydaşlar için maddi & manevi destek mekanizmasıyız. 2015'te TİM-TEB birleşimi ile daha güçlendik. Grow up programımız ile firmaları kendi şirketlerini/ofislerini açmaya itiyoruz. Çoklu programlar sunulması bakımından girişim evi benzeri oluşumların faydalı olduğunu düşünüyorum. Şimdi grow up'a aktif olarak geçmeyi planlıyoruz. Mentorlarımız da ABD ve Türkiye arasındaki iletişimi sağlıyorlar. Kurulan 5 firmadan 1 tanesi büyüyüp olgunlaşıyor. Bu azımsanacak bir oran değil, destek olmamız lazım. Ekosistemimiz 15-20 yıllık. Girişimciler TÜBİTAK benzeri kurumların eğitimlerine tam verimle katılmalı. Büyüdüğü zaman yurtdışına çıkmalı, açılmalı. Geri gelip daha çok gelişmek için bize danışmalı, yine gitmeli. Bu böyle devam etmeli. Endüstri 4.0'ı bilmek yetmez. İyi fikirli diğer start upları görün. Onların deneyimlerinden faydalanın. Büyük firmalar onlara destek olmalı. Gerekirse kendi bünyesine almalı. Ürün satmak isteyen start uplar bize gelsin. Biz onlara görüşecekleri firmaları bulalım.

**Önder TÜRKER, FreightArea.com Kurucu & CEO**

2014 yılından bu yana hizmet veriyoruz. Deniz ve havayolu ile taşımacılığının teknoloji sayesinde takibini kolaylaştırıyoruz. İhracat yapan firmalara sunduğumuz bir hizmet. Türkiye ve Bulgaristan'da şirketlerimiz var. 150 ülkeye ihracat, 72 ülkeden ithalat yapıyoruz. Türkiye'deki markamız kargomkolay.com, Bulgaristan'daki markamız ise minicargo.net. 2018 yılında İngiltere ve ABD hedef pazarlarımız arasında. Girişim evlerinde ihtiyacınız olan eğitimi/bilgiyi alıyorsunuz. Olumsuz gelişmeleri onlar da sizinle birlikte yaşıyor. Ama 1 kişi başarı sağladığında da herkes seviniyor. Şirket büyüdükten sonra da yeni ofise geçme, açılmak gerektiği konusuna katılıyorum. Bir yerde geldiğiniz konum size bundan öteye gitmeniz gerekiyor dedirtiyor. Her zaman danışacak birilerine ihtiyaç duyuyorsunuz ama tabii ki.

**Evren Homan GÖKÇE, Dhermis Pharma Kurucu Ortağı**

Biz eczacılık alanındaki akademik araştırmaları bir araya getirme amacıyla yola çıktık. Biyoaktif yara iyileştirici bir yara örtüsü geliştirdik. Deride çözümlere kendisi yok olup gidiyor. Özellikle yatalak ve diyabetik hastalarda çok faydalı. TÜBİTAK'tan patent teklifi geldi. Girişimler doğuyor, geliyor, büyüyor. Bu yüzden ayrı bir ofis açıp risk almak çok önemli.

**Alp BAYSALLI, DOKO & Konfides CEO**

20 yıllık teknoloji geçmişimiz var. Yemek kartı mantığını oluşturan firmayız diyebilirim. DOKO'yu yeni kurduk. LCW ve Acıbadem ile çalışıyoruz. Tuvalet temizlik ekibinin takibinin dijitalleştirilmesi şeklinde bir hizmet sunuyoruz. Firmanın yatırımcısı da biz olduk ama bu sebeple biz maddi sıkıntı yaşamadık. Ticket ve multinet sistemine dönüşmesi sistemini 20 sene önce yapmışlar. Partner bulma konusunda bizim pek imkanımız yok. Globale açılacak özellikle bizim gibi firmalar için grow up gibi programlar önemli.

Konferans

Panel



## Bitcoin: Şifreli Para Birimi



**Jon MATONIS**  
Bitcoin Foundation  
Kurucu Direktörü

Bitcoin yolculuğunun başlangıcındaki öncelikli hedefimiz tekelleşmenin önüne geçmektir. Halihazırda kullanılan paranın insanların algısında bir yanılsamadan ibaret olduğunu düşünüyorum. Biz de, Bitcoin'in bu 10 yıllık macerasında, para basmanın sadece devletlerin elinde olmadığını kanıtlamış olduk.

Tüm dünyada olduğu gibi, Türkiye'de de Bitcoin'in geleceğine dair bir endişe mevcut. Bunu ülkenizin Merkez Bankası Başkanı'nın sarf ettiği sözler ile de anlamış bulunmaktayız. Ancak bitcoin'in amacı kriz ya da hayali bir piyasa yaratmak değil, aksine krizleri fırsata ve avantaja çevirmektir. Bitcoin, yasallık konusunda herhangi bir soru işareti barındırmıyor. Dünya üzerinde, sadece yasa dışı yollarla altın kaçakçılığı yapmak için kullanılan para birimleri var. Bitcoin ise yaklaşık 220 milyar dolarlık değerleriyle piyasada sağlam bir yer edinmiş durumda. Bitcoin piyasası, yakın zaman içerisinde altın piyasasını bile geçebilir. Şu anda günde 200.000'ün üzerinde işlem kapasitesine sahibiz. Kanımca, yakın zaman içerisinde Euro ve Dolar da oldukça değer kaybedecektir. Dolayısıyla SWIFT'in tekelleşmesi de bitecektir. Elli senelik süreçte de avro gibi bir para birimini tedavülden kalkabilir.

Bitcoin Kripto para biriminin legalleşmesi sonrasındaki ilk dönemlerde şu gerçeklere ulaştık:

- Merkez Bankası olmayan bir dünyada gelişmeyi öğrenebiliriz.
- Ticari bankalar değil, merkez bankaları bitcoin ile bir mücadele halindedir.
- Parasal merkezîyetçiliğe gidiş eğilimi geleneksel siyasal kurumları değiştirecek ve eski haline getirecektir.
- Merkezîyetçi ülkeler ABD hegemonyasına meydan okuyacaktır.

Para politikasına etkisi konusunda ise şunları söylebilirim:

- Rezerv bankacılığı para ikamelerinin ortaya çıkmadığı sürece neredeyse imkânsız hale gelir.
- Fırsatçı ve kısıtlanmamış enflasyon doğal deflasyona yol açar.
- Faiz oranları merkez bankasının açık piyasa işlemlerinden ziyade kredi verme riskine karşı daha fazla tepki verir.

Mali politikalarında etkisinde ise öngörülerimiz şu şekilde sıralanabilir:

- Hükümetler giderek gelir vergisinden tüketim vergisine geçer.
- Hükümet harcamaları artan fiili gelirle sınırlanır ve bu da popüler olmayan harcamaların fonlanmasını zor ya da imkânsız hale getirir.

Bitcoin'in para birimi olarak kodunun, herkesin tahmin ettiğinin aksine BTC değil, XBT olduğunu belirtmem gerekir. Buradaki X, para biriminin herhangi bir ülkesi, devleti olmadığı ve merkezci bir sistemle oluşturulmadığını simgeliyor.

Halihazırda, OANDA, XE, Bloomberg ve EIKON gibi tanınır finans kuruluşları, XBT bazında döviz değişim oranlarını, kullanıcılarına bir hizmet olarak sunmaktadır.



## Başarılı Kadın Girişimciler

**Moderatör Özlem DOĞANER, A Haber Ekonomi Müdürü**

2005'te 70.000 civarında olan kadın girişimci sayısının bugün 300.000'e dayandığını görüyoruz. 2016'da yeni açılan her 9 şirketten 1'i de kadınlar tarafından açılmıştır. Yani kadınların artık daha fazla dünyada yer aldığını görüyoruz. Bir zamanlar iş hayatından uzak tutulmaya çalışılan kadınlar artık ellerinin hamuruyla dünyanın bütün işlerine karışıyorlar. Gelin bu hikayeleri hep birlikte dinleyelim.

**Zeynep DERELİ, Teknoloji ve İnsan Koleji Kurucusu**

Girişimcilikte en önemli şey değişime ayak uydurabilme, fikirleri uygulayabilme. Ekip de çok önemli. E-learning (yapay zekâ) ile öğrencilere eğitim veriyoruz. Teknoloji tabanlı. Öğrenciye özel olarak ihtiyacı olan içeriği sağlayarak içerik hazırlama şeklinde. Yeteneklerini teknoloji aracılığıyla keşfediyoruz. Girişimcilik dersi de veriyoruz. Kız öğrencilerde %50 hedefliyorduk, ancak şu an %25 civarında. Arttırmak için çalışıyoruz. Üniversite eğitimi almış olmak şart değil. Bazı insanlar doğuştan girişimci. Mark Zuckerberg, Bill Gates örnekleri malumunuz. Kurumsal olarak kendini var edebilmek girişimcilik için ön adım. Finansman kısmı işin en basit kısmı. Yönetimin, pazar analizinin doğru yapılması gerekiyor. Para kazanma amacı güdülmesi gerekiyor. Bankalar girişimciye bakıyorlar. Kadın/erkek ayrımı yapmıyorlar çoğu zaman. Kadınların geri ödeme konusunda daha dikkatli olmasından dolayı düşük meblağlı kredileri kolay veriyorlar. İş büyüdükçe ama geri çekilebiliyorlar. "Bu kadın bu işi devam ettirebilecek mi" diye düşünüyorlar. Çocuklar bizim okulda kendi girişimlerini kuruyorlar. Şimdiki çocuklar bilgisayar çocukları oldukları için hayalleri çok kısıtlı. Eğitim ve teknoloji kelimelerini birlikte yazınca Google'da hep felaket hikayeleri var. Şimdiki çocuklar teknolojiye doğdu. Yasaklamak değil, yönlendirmek gerekiyor. Güvenlik konusunda uyarılmallıdır. Sosyal medya paylaşımlarınız bile algoritma yoluyla çözümlenip işveren için uygun bir çalışan olup olmadığınıza çözümleyecek duruma gelecek yakında.

**Münteha ADALI, ARYA Kadın Platformu Yatırımcısı**

30 yıllık bir çalışma geçmişim var, 22 yıldır da girişimciyim. Teknolojik yöntemlerle bina temizlik/bakım hizmeti sunuyoruz. Teknoloji bir tek hizmet sektöründe insan gücünü azaltamayacak. Kişi kendi potansiyelini bilip kendine güvendiikten sonra yapılamayacak iş yok. ARYA yoluyla kadın olmanın engel olmadığını, kadın girişimciliğinin özel bir durum değil normal olduğunu öğretmek istiyoruz. "Başarı basit şeyleri sıradışı yollarla yapmaktır" şeklinde bir sloganımız var. Girişimcilik eğitimin çok üstünde bir şey. ARYA'da nereden mezun olduğunun, eğitim seviyesinin hiç önemi yok. Fikrin satılabiliyor mu, paraya dönüşecek potansiyel var mı diye bakıyoruz. Girişimcilik eğitimleri veriyoruz. Yatırım nasıl alınır eğitimleri veriyoruz. Kız çocuğuna yatırım yapma hala Türkiye'de az. Geleneksiz. Aile yetiştirme şekli de çok önemli. Benim kızım renkli kalemle not alıyor diye öğretmenler bana şikayet ediyorlar örneğin, bırakın yapsın diyorum. Renkli insanlara ihtiyacımız var.

Konferans

Panel

## Mini Konser Jabbar



**TÜRKİYE  
İNOVASYON  
ve  
GİRİŞİMCİLİK  
HAFTASI  
2017**

**2. Gün:  
Global Sahne**

## Global Sahne

7 Aralık 2017

- 11:30 – 12:30 **Panel "Fintech"**  
Moderatör:  
**Aslı Kurul TÜRKMEN**, Endeavor Girişimci Seçim ve Hizmetler Direktörü  
Panelistler:  
**Koray BAHAR**, FIT Solutions CEO  
**Andaç TÜRKMEN**, Parasut.com Kurucu Ortağı  
**Ömer PAKSOY**, Hesap Kurdu Kurucusu
- 12:30 – 13:30 **Ara**
- 13:30 – 14:00 **Konferans "Girişimcilik Bilimi"**  
**Siri TERJESEN**, Doçent Dr. Amerikan Üniversitesi
- 14:00 – 14:45 **Panel "Teknoloji Girişimciliği"**  
Moderatör:  
**Serdar GÜRBÜZ**, THY Dijital İnovasyon Müdürü  
Panelistler:  
**Behice Funda SAN**, Microsoft Middle East Ecosystem & Audience Director  
**Hanzade SARIÇİÇEK**, ODTÜ Teknokent Genel Müdür Yardımcısı  
**Kaan AKIN**, Hackquarters Kurucu Ortağı & CEO  
**Mehmet Fatih KACIR**,  
Türkiye Teknoloji Takımı (T3 Vakfı) Yönetim Kurulu Başkanı
- 14:45 – 16:30 **Global Pitching**
- 16:30 – 17:00 **Konferans "Silikon Vadisi'nden Bir Başarı Hikayesi"**  
**Aslı GÖZÖREN**, Global Kinetics Yöneticisi

TÜRKİYE  
**İNNOVASYON  
VE  
GİRİŞİMCİLİK  
HAFTASI**

**BORN  
GLOBAL**  
I S T A N B U L



## Fintech

**Moderatör Aslı Kurul TÜRKMEN,**  
Endeavor Girişimci Seçim ve Hizmetler Direktörü

Herkes şirketini anlatabilir mi?  
Türkiye'de bankalar çok kuvvetli ve finansal regülasyon çok katı.  
Sektörde hangi avantaj ve dezavantajlar var?  
Başlangıçta hangi varsayımlar vardı ve nelerle karşılaştınız?  
Bitcoin, blockchain herkesin dilinde dolanan kavramlar. Bunun sizin dünyanıza etkilerinin neler olacağını öğrenmek istiyorum.

**Koray BAHAR,** FIT Solutions CEO

Şu an bitcoin teknolojisi oldukça hantal ve ancak 5 yıl sonra şu anki kredi kartı teknolojisinin geldiği noktaya gelecek. Figopara faturaların ödenmesinin amaçlandığı bir enstrüman. Elektronik faturayı gönderen ve alan; ayrıca alıcı ve satıcı faturalarını kullanarak finans şirketlerinin bunu fonlayabilmesi için kurulmuş bir platform. Bankacılık sistemi rekabet ve beraber çalışmak için iyi bir partner değil. Bankaların müşteri sorunu yok ve bankalardan para alamayanların da alternatif bir finans kaynağına ulaşma şansları yok. Bir startup'ın bankayla çalışabilmesi akıllı sistem kurup işletemediğimiz için imkansız hale geliyor. Türkiye'de startup'lar mevduat toplayamıyor ve kredi verme imkânları yok. İşlemleri fonlamak için banka ve faktöring firmaları ile birlikte çalışmak zorundayız. Dünyada bu tarz platformlarda kişiler para verebiliyor. Kendi işimize odaklanıp daha iyi yapmak istiyoruz. 2010 yılına kadar müşteriye göre iş yapıyorduk. Sonra herkesin kullanabileceği bir ürün yapma noktasına geldik. Elektronik faturanın kullanımının zorunlu hale gelmesi aslında işlerimizi geliştirdi. Bu sene iş modelimiz oturdu. Odaklanmış iş ortaklığı modeliyle hızlı bir şekilde KOBİ'lerle çalışabildik.

**ANDAÇ TÜRKMEN,** Parasut.com Kurucu Ortağı

Para sistemi üzerine inşa edilmiş bir dünyada para basmaya tek yetkili olan devletlerin kaynağının nerede olduğu bilinmeyen para için ne diyecekleri konusu bir muamma. Bankacılık sektörü kuvvetli ancak ürünler KOBİ'lere

ulaşmıyor. KOBİ'ler yazılım kullanmıyor. Bankalarla ilişki içindeyiz ve görüyoruz ki regülasyonlar sert ve bankaların çok büyük olması nedeniyle onları harekete geçirmek çok zor. Girişimcilik ekosistemi emekleme aşamasında. Sermaye sağlayacak fonlar emekleme aşamasında. KOBİ'ler de nakit akışlarını yönetemiyor. Her ne kadar düzgün bir nakit akışı sağlanırsa sorunların çözülebileceği düşünülse de asıl sorun KOBİ'lerde finansal okuryazarlığın düşük olması ve kaynakların iyi kullanılmaması. Pazarın yukarısına doğru hareketlenmek için ürünü değiştirmek zorunda kaldık. KOBİ'ler muhasebe hizmetlerini dışardan alıyorlar ve fintech ile ödemelerin vadesinin yeniden planlanması KOBİ'lerin hayatını değiştirebilir. Dolayısıyla aslında bir vizyon değişikliğine gidilerek katma değerli ürün üretebilme düşüncesine sahip olunması gerekli. Bitcoinle gerçek hayatta eklemek alamıyorsunuz yani şu an günlük hayatta kullanmaya çok uygun değil. Blockchain, üçüncü bir partinin tanıklığının gerektiği durumlarda devreye girecek. Şu an için ütopyik olsa da gelecekte ne olacağımızı kimse bilmiyor. Örneğin; yeni bankacılık ürünleri ortaya çıkacak.

**Ömer PAKSOY,** Hesap Kurdu Kurucusu

İş hayatı rekabetle birlikte şirketleri evrilmeye zorluyor. E-ticaret artık tüm dünyada büyük rol oynuyor. Bireysel bankacılık dahi henüz online sisteme tam olarak geçmedi. Bankacılık lisansla korunan bir sektör olduğu için tam olarak rekabetçi değil. Türkiye'de kötü bir örnek olarak İmar Bankası vakası var. Bu nedende devlet tüm bankaları regülasyon altında tutuyor. Bizim gibi kuruluşlar Bankaların verdiği hizmeti verebiliyor. Yurtdışında fintech'ler bankaların ana işlemlerini yapıyorlar. Bu konunun Türkiye'de hem tüketiciler hem de KOBİ'lerin menfaati için önünün açılması gerekiyor. 20 tane bankayla çalışıyorum. Gerçek inovasyon yeni başladı. Hiçbir iş modeli müşteriye ilk dokunuşta yaşayamaz. Blockchain bütün bankacılık işlem yapısını değiştirmeye aday. Hatta notere dahi gerek kalmayacağını düşünüyorum. Bu değişimi bütün dünya yaşayacak. Sermaye sahipleri, verimli düşük maliyetle iş yapmaya çalışıyor. Sistem sizi sürekli verimli çalışmaya zorluyor. Devamlı kendimizi geliştirmek zorundayız.

# Panel

# Panel





**Doçent Dr.  
Siri TERJESEN**  
Amerikan Üniversitesi

## Girişimcilik Bilimi



## Konferans

Türkiye'nin iç pazar dinamiği oldukça güçlü durumda. Diğer taraftan, devlet politikaları, girişimcilik eğitimi ve pazara girişle ilgili düzenlemeler geliştirilecek alanların başında geliyor.

Küresel girişimcilik araştırmasını yürütüyoruz. Ülkelerin ne kadar girişimci olduğunu, ülkeleri girişimci yapan özelliklerin neler olduğunu inceliyoruz. Girişimcilik seviyesinin hükümet politikalarından nasıl etkilendiğine bakıyoruz. Her ülkede iş kurma ve kayıt altına alma farklıdır. Yeni iş kurmak isteyenlerin de verisini kayda almak istiyoruz. Hem kayıtlı hem de henüz kayıt altına alınmamış insanların verisini almak istiyoruz.

Küresel girişimcilik araştırmasında toplumsal, kültürel ve ekonomik bağlama bakıyoruz. Girişimciliğin temel gereksinimlerinin olup olmadığını, toplumsal değerini inceliyoruz. Örneğin girişimciler ne kadar yüksek statüde yer alıyorlar veya bireysel başarısızlıktan korkuluyor mu gibi soruların cevaplarını araştırıyoruz. Girişimciliğin aşamalarına da bakıyoruz. Cinsiyet, yaş gibi kriterler ile kişilerin öz algılarına bakıyoruz.

Örneklemelemimizi 18-34 yaş arasında 180.000 kişiden aldık. İş kurma becerisi ne sahip olma, fırsatları görme, başarısızlık korkusu, önümüzdeki 3 senede iş kurmayı düşünme, hangi sektörde girişim düşünüldüğü, ürünün ne kadar inovatif olduğu, yurt dışından ne kadar müşteri beklendiği gibi soruları soruyoruz.

Türkiye'nin girişimcilik araştırması sonuçlarına değinecek olursak, Türkiye en girişimci 14. ülke. Türkiye'de girişimcilik seviyesi artıyor ve %80.8 oranındaki bir kitle girişimciliği iyi bir kariyer olarak görüyor. %55.8'i medyanın girişimciliğe ilgi gösterdiğini düşünüyor. Araştırmaya katılanların %54.2'si iş kurma için yeterli beceriye sahip olduğunu düşünüyor. Kişilerin %49.6'sı iş kurma için fırsat var diyor. %30.0'lük bir kesimin ise girişimcilik ile ilgili niyeti var. Ancak araştırmaya katılanların başarısızlık korkusunun yüksek olduğunu görüyoruz.

Sonuç olarak, Türkiye iç pazar dinamiğinde 7. sırada yer alıyor. Ticari ve yasal altyapıda ise 14. sırada yer alıyor. Ar-Ge transferi konusunda oldukça iyi durumda.

Global Girişimcilik (GEI) endeksinde baktığımızda, Türkiye'nin 100 ülke arasında 37. sırada yer aldığını görüyoruz. Ancak rekabet, networking, fırsat yakalama konularında çalışmaya ihtiyaç var. Startup konusunda ülke olarak çok iyi durumdasınız. 2000 yılından beri girişimcilik alanında artış var. 2008-2012 yılları arasında %12'lik bir büyüme var.

## Konferans



## Teknoloji Girişimciliği



**Moderatör Serdar GÜRBÜZ,**  
THY Dijital İnovasyon Müdürü

Teknoloji ve girişimciliğinin ne kadar önemli olduğunu konuşacağız. Temel önemli konulara değineceğiz. Bugün teknoloji şirketleri petrol şirketlerinin yerine en değerli şirketler olarak yer alıyor. Tesla, artık elektrikli araçlara yatırım yapıyor. Türkiye insansız hava aracı üretiyor. Teknoloji girişimciliği karşısında temsil ettiğiniz kurumun ekosistemdeki önemi nedir? Pek çok kuluçka merkezi var. Herkesin bu işin içinde olduğunu görüyoruz. Girişimcilerin ihtiyacı nedir? Türkiye'de teknoloji girişimciliğini geliştirmek için ne yaptınız?

**Hanzade SARIÇİÇEK,**  
ODTÜ Teknokent Genel Müdür Yardımcısı

Kamu ve özel sektörün yerli teknoloji kullanması için tedbirler alınmalı. Diğer taraftan destek yapımızın yenilenmesi gerekiyor. Devlet desteklerine ticari başarı kriteri getirilmeli. Türkiye'deki ilk teknokent olan ODTÜ Teknokent olarak 2000'den bu yana faaliyetlerini sürdürüyor. 240'ı ilk defa olmak üzere ODTÜ Teknokent'te kurulan 340 firma ve 6000 çalışan var. Her yıl 2000'den fazla başvurunun en az 500 tanesi ile iletişime geçiyoruz. 110'un üzerinde girişimciliği destekliyoruz. İlk girişimcilik programlarından birini teknokent olarak başlattık ve girişimci yetiştirdik. Kaliteli startup'lar geliştirdik. Teknokent olarak ATOM adını verdiğimiz oyun ön kuluçka merkezimiz var. Dijital alanda iyi bir kümelenmeyiz. Buradaki firmaların milyon dolarlık ihracatı var. Türkiye'nin teknolojik dönüşümünde teknokentlerin önemli bir paydaş olduğunu ve önemli bir aktör olarak kalacağını düşünüyorum. Küçük illerdeki teknokentlerde sıkıntılar olmasına rağmen büyük illerde olan teknokentler fark yaratmaya başladı. Örneğin bir şirketimizi Google aldı. Sonuç olarak yatırım ekosisteminin geliştiğini ancak hala yeterli olmadığını söyleyebiliriz. Ticari başarı ile müşterileri beraber işlemeli. İç pazarda %15'e kadar pahalı da olsa yerli teknoloji ürünlerinin kullanılması için bastırılmalı. Ancak kamu kurumları hala yerli malı kullanımında tereddüt ediyor.

**Behice Funda SAN,**  
Microsoft Ortadoğu Ekosistem & Kitle Direktörü

Teknoloji geliştiren Startup ürününü yurtdışında satar. Teknoloji geliştiren startup'ları destekliyor ve onlarla iş birliği yapıyoruz. 1.500 tane startup'a destek veriyoruz. Destek verdiğimiz startup'ların 60 tanesi dünyaya açıldı. Diğer startup'ların da dünyaya açılmasını istiyoruz. Bu alanda daha çok yolumuz var. Startup'ların bir an önce müşteri ile buluşturmak istiyoruz. Startup'ları 4 bankayla tanıştırdık. Ancak iş fırsatlarını hayata geçiremediler. Sorun müşteri değil yatırımcı odaklı çalışmaktan kaynaklanıyor. O yüzden startup'ların ilk 10 müşterilerini belirlemeleri ve bu müşterileri kazanmayı hedeflemeleri gerekiyor. Bu müşterilerin ihtiyaçlarını bilmeliler. Startup'lar için müşteri tanımak çok önemli. Bu başarısızlık sonrasında hangi güven mekanizmaları geliştirmemiz gerektiğini çözdük. Şimdi müşteriler kendi sorunlarına çözüm için bize geliyorlar. Avrupa'da 1970-80'lerde başlayan dönüşüm Türkiye'de 2000'li yıllarda başladı ve teknoparklara çok anlam yüklendi. Şimdilerde 50 civarında teknopark var ve teknoparkların yaş ortalaması 8-9 civarında. İstanbul, Ankara ve İzmir gibi büyük kentlerdeki teknoparklar fark yaratmaya başladı. Ancak kamu üniversitelerinin kaynak ve altyapı sıkıntıları, her şehirde sanayinin olmaması gelişimin önünde engel teşkil ediyor.

**Mehmet Fatih KACIR,**  
T3 Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı

Ölçek problemini aşmanın tek yolu, ihracat yapmaktır. T3 Vakfı olarak girişimcilik ekosistemini destekliyoruz. Eğitim ve girişimcilik konularına odaklandık. Odak alanlarımızda otonom sistemler, nesnelerin interneti, akıllı sistemler, eğitim teknolojileri yer almaktadır. Bu alanlardaki startup'lar müşteri bulamıyor. Bu firmalar için imkân yaratmalıyız. Vakıf olarak amacımız Türkiye'nin milli teknoloji hamlesine yardımcı olmak ve girişimcilere öncelik vermek.

# Panel

# Panel



## Silikon Vadisi'nden Bir Başarı Hikayesi



**Aslı GÖZÖREN**  
Global Kinetics  
Yöneticisi

Yaptığımız araştırmada, 200 girişimciyi inceledik. Çıkan sonuçlarda pozitif konular yanında geliştirmeye açık alanlarımız olduğunu da gördük. Girişimcilik, toplumda ciddi fırsat eşitliği sağlıyor. Örneğin işçi ailelerden gelen girişimciler var. Diğer taraftan, üniversite proje takımlarını destekliyoruz. Startup'larda kurumsal müşteri bulma en büyük dert ve ana gündem maddesi. Girişimlerde ihracat hedefi yok. Startup'lara baktığımızda mühendislerin yoğun olduklarını görüyoruz. Teknolojinin pazarlama boyutu da olduğu için takımlara bütün disiplinlerden kişilere yer verilmeli. Amacımız 2023 yılına kadar 1001 girişimciyi desteklemek. Bu yolda, eğitim sisteminde dönüşümü gerçekleştirsek insan kaynağını da geliştirmiş oluruz. Yurtdışındaki pazarlara ürün satılabilmeli ancak girişim göçüne de sebebiyet verilmemeli.

### **Kaan AKIN,** Hackquarters Kurucu Ortağı

Mühendis altyapımız oldukça iyi ancak pazarlanabilir projelere ihtiyaç var. Hackquarters 2015 sonunda kuruldu. Amacımız girişimcilik kültürünü öğretmek. Bu anlamda örneğin ücretsiz server sağlıyoruz. Girişimler, kurumsal şirketler, girişimcilik programı ana odak noktalarımız. Global firmalara baktığımızda yüksek kademelerde yer alan 10-15 kişi arasında mutlaka bir Türk'ün yer aldığını görüyoruz. Ancak müşteri konusunda girişimciler tereddütlü davranıyor. Girişimcilerin konu hakkında piyasadaki kitapları okumaları gerekiyor.

Silikon Vadisi ekosisteminde insan kaynağı, para, mantalite var. Silikon vadisinde büyük şirketler kurulmuş ve bütün firmalar burada olmak istiyor. Firmalar, ekosistemin sunduğu özelliklerden faydalanmak istiyorlar. San Francisco, dünyanın en büyük 19. ekonomisi. Yeni kurulan şirketlerin %52'si göçmenlere ait ve çalışanların %36'sı yabancılar. Silikon vadisinin ekosistemine baktığımızda bazı kuralların olduğunu görüyoruz. Bunlardan ilkinin, yenilikçi bir şey yap, hücum et ya da yok ol (disrupt or die) şeklinde özetleyebiliriz. Piyasaya girerken ciddi bir inovasyon stratejinin olmalı. Piyasayı nasıl yerinden ederiz sorusunun cevabı araştırılmalı. San Francisco, iflas etmenin işi batırmanın çok doğal karşılandığı bir yerdir. İkinci konu, kuvvetli insan kaynağı (talent pool), silikon vadisindeki büyük şirketlerden ayrılanlar bu startup'ları kuruyorlar çünkü tecrübeleri var. Startup'lara Stratejik vizyon, finansman bulma, müşteri bulma, partnerlik konularında mentorluk yapıyorlar. San Francisco'da 5 tane çok iyi üniversite var. Bu çok ciddi bilgi birikimi anlamına geliyor. Bir diğer konu yatırıma erişimdir. Dünya sermayesinin %30'u burada yer alıyor. Şirket kurma, satma gibi her 10 faaliyetten 7'si burada yapılıyor. Hızlı büyümeye (scale big) geçecek olursak, büyük fark hızlı büyüme ile olur. Bu ekosistemde insan kaynağı, para, zihniyet var. Bunun en güzel örneklerinden biri TESLA. Yükselen yıldız firmalardan birkaçı da şöyledir: Motiv, Atrium, Spoke, Crew. Yatırımcıların beklentilerine gelecek olursak yatırımcılar belli başlı konularla ilgilenir. İşinin bir hikâyesi (Good story) olmalı. Doğru zamanlama (Right timing) çok önemli. Şirket Amerika'da olmalı. Kazanan takım (Winnig team) gereklidir. Lokalden bir danışma kurulu (Board of advisors) olmalı. Kendi ülkenizde satış yapılması önemli bir gösterge yatırımcılar için. Firmaların senaryo analizleri denetlenmiş (Completed due diligence report) olması gerekiyor. Yurt dışı tecrübesi (Scale beyond your borders) mutlaka yatırımcıların göz önüne alacağı önemli bir kriter. Lokal danışmana (Joins programs in SV with experienced local organisations) sahip olmak da başka bir önemli göstergedir.

Konferans

**TÜRKİYE  
İNOVASYON  
ve  
GİRİŞİMCİLİK  
HAFTASI  
2017**

**2. GÜN:  
PATRONLAR  
OKULU**



## Patronlar Okulu

7 Aralık 2017

14:15 – 15:00 | Ebru Döşekçi & Suzan Serez, Cup Of Joy Kurucu Ortak

İyi ve taze kahve mottosu ile yola çıkan Cup of Joy'un mimarlarından Suzan Sevengil Serez halkla ilişkiler kökenli, Ebru Döşekçi ise heykeltıraş olan iki başarılı kadın. Seattle'da, Amsterdam'da, İngiltere'de ve dünyanın birçok yerinde kahve festivallerine gidip, buradaki kahve barlarını gezip, bu kültürü yerinde deneyimleyip bize sunmak için çalışıyorlar.

**Ebru DÖŞEKÇİ & Suzan SEREZ**  
Cup Of Joy  
Kurucu Ortakları

**TÜRKİYE  
İNOVASYON  
ve  
GİRİŞİMCİLİK  
HAFTASI  
2017**

**3. Gün:  
Ana Sahne**

## Ana Sahne

8 Aralık 2017

- 10:30 – 10:45 **Mehmet BÜYÜKEKŞİ**, Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı
- 10:45 – 11:00 **Ziya ALTUNYALDIZ**, TBMM Sanayi, Ticaret, Enerji, Tabii Kaynaklar, Bilgi ve Teknoloji Komisyonu Başkanı
- 11:00 – 11:15 **Osman Aşkın BAK**, Türkiye Cumhuriyeti Gençlik ve Spor Bakanı
- 11:15 – 12:00 Kristal Pikel Ödül Töreni
- 12:00 – 12:45 **Konferans "Bir Twitile Dünyayı Değiştir"**  
**Claire Diaz ORTIZ**, Twitter Sosyal İnovasyon Müdürü
- 12:45 – 14:15 Ara
- 14:15 – 14:45 **Konferans**  
**Mustafa SANDAL**, Melek Yatırımcı
- 14:45 – 15:15 **Konferans**  
**Prof. Dr. Hakan ÜREY**, Koç Üniversitesi
- 15:15 – 15:30 **Konferans**  
**Ahmet AKÇA**, Turkcell Yönetim Kurulu Başkanı
- 15:30 – 16:30 **Panel "Akıllanan Şehirler Paneli"**  
Moderatör:  
**Burak AYDIN**, Silver Springs Networks EMEA- Avrupa, Orta Doğu ve Afrika Genel Müdürü  
Panelistler:  
**Adam GREENFIELD**, Urbanscale Kurucusu  
**Gediz SEZGİN**, Turkcell Şebeke Teknolojilerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı  
**Sampo HİETANEN**, Maas CEO  
**İbrahim ESERCE**, Temsa-ARGE ve Teknoloji Direktörü  
**Burak SONDAL**, Ölçsan Yönetim Kurulu Başkanı
- 16:30 – 16:45 Ara
- 16:45 – 17:30 **Konferans "Mobil Fırsatlara Nasıl Uyum Sağlayacağız"**  
**David ROWAN**, Wired Dergisi Kurucu Editörü

TÜRKİYE  
**İNNOVASYON  
VE  
GİRİŞİMCİLİK  
HAFTASI**

**BORN  
GLOBAL**  
I S T A N B U L



## İnsan Doğada Gördüklerini, Hayal Gücüyle Birleştirir



**Mehmet BÜYÜKEKŞİ**  
Türkiye İhracatçılar  
Meclisi Başkanı

İnsan doğada gördüklerini, hayal gücüyle birleştirir. Bunu kendi ihtiyaçlarına uyarlayarak, somut çıktılara dönüştürür. Bugün dev teknoloji firmaları, bilim kurgu yazarlarına sırf hayallerini dinlemek için para ödüyor. Hayal gücü ve ona bağlı gelişen yenilikçi fikirler, şirketlerin ve ülkelerin kaderini tayin ediyor. Yani; bu yüzyılda güç, inovatif ve girişimci fikirlerden besleniyor.

Dünya geneline baktığımızda inovasyonun hızını gösteren çok ilginç istatistikler var. Telefonun 100 milyon müşteriye ulaşması 75 yıl alırken, iPhone'un 3.5 yıl, Whatsapp'ın 2 yıldan az sürdü.

Kısaca, dünya büyük bir süratle, önemli bir değişim ve dönüşümden geçiyor. Bunu yakalamak için canla başla çalışıyoruz. Cumhuriyetimizin 100. yılında ekonomiye Ar-Ge, İnovasyon, Tasarım, Markalaşma ve Girişimcilik parametrelerinin yön vermesi gerekli.

Gençler; kendinize güvenin, merak edin, çalışın, deneyin. Asla pes etmeyin. Thomas Edison, öğretmenleri tarafından 'zihinsel engelli' olarak değerlendirildi. 'Diğer öğrencilerle eğitim görmesi mümkün değil' diye okuldan eve gönderilmişti. Ama o pes etmedi. Merakı, öğrenme isteği, onu dünyanın en büyük mucitlerinden birisi yaptı. Hiçbir zaman gelenekselle yetinmedi.

Alışılmışın dışına çıktı. Sözlerime burada son verirken, geçtiğimiz ay aramızdan ayrılan, dünya rekortmeni sporcumuz Naim Süleymanoğlu'nu rahmetle anıyorum. Futbolda Avrupa şampiyonu olan, Ampute Milli Takımımızı da Sayın Bakanımızın huzurlarında gönülden tebrik ediyorum.



## Bilim ve Teknolojinin Hızla İlerlediği Bir Dönemde Bilginin Sahibi Olmak Gerek



**Ziya ALTUNYALDIZ**  
TBMM Sanayi, Ticaret,  
Enerji, Tabii Kaynaklar,  
Bilgi ve Teknoloji  
Komisyonu Başkanı

Dünya ticaret ile çok zenginleşmiş, ticaretin çeşitlenmesi gençlere yeni ufuklar açmıştır. Cumhurbaşkanımız diyor ki "Memur değil girişimci olun". Buranın konsepti de inovasyon ve girişimcilik. Bu konsept ile çok iyi bir kombinasyon oluşmuş. Eğer bilginiz, birikiminiz, ürününüz var ama girişimci değilseniz, girişimciniz fikriniz, yeni bir şeyiniz yok ise bir anlam ifade etmiyor. Ancak ikisinin bir araya gelmesi ile değer oluşuyor. Bilim ve teknolojinin hızla ilerlediği bir dönemde bilginin sahibi olmak gerek ki dönemin ser mimarları, bugünün Türkiye'sinden teknoloji mimarları, inovasyon mimarları ve küresel anlamda marka yaratan insanları çıkartabilelim. Eski çağın altın bileziği günümüzde artık diploma değil, yetenek... Gençler yalnızca bir şeylerin kullanıcıları değil, yapıcısı olabilmekten kaygı ve sevdasını da taşımaları. Kullanıcı olarak yolumuza devam etmek gibi bir düşüncemiz olmamalı ki zaten olmadığı için buradayız. Sabretmeyi bilmeliyiz. Kolay ve hızlı başarı aslında kalıcı başarı değildir. Ne kadar başarısızlığımız varsa başarıya o kadar yaklaşmış demektir. O yüzden başarısızlıklardan asla umutsuzluğa düşmemeliyiz. Başarmak için inat edip, yolumuza devam etmeliyiz. Kapı çalmaktan utanmamalı, geri durmamalıyız. Özellikle iş dünyamızın bu tür organizasyonların içinde olmalı. Türkiye'nin her bir tarafında Tekno Park'lar yapıyorsak, her bir tarafında bugün bine doğru giden Ar-Ge Merkezlerini açıyorsak, bugün iki yüzlere doğru giden Tasarım Merkezlerini açıyorsak, bugün girişimciliği vergisi ile ve katkı payları ile her şeyin üstünde destekliyorsak size kalan tek bir şey var değerli gençler, o da bilgi, kabiliyet, birlikte çalışma ve başarıya inancı. Bilgi, kabiliyet, birlikte çalışma ve başarıya inancı varsa başarabilme iklimini yakalamış oluruz. Her alanda olduğu gibi bilim ve teknoloji alanında da Türkiye ve Türk insanı cihana 'ben varım, ben olmaya devam edeceğim' diyecek.





## Gençlerin Önünü Birlikte Açacağız



**Dr. Osman Aşkın BAK**  
Türkiye Cumhuriyeti  
Gençlik ve Spor Bakanı

Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından ve sponsorların desteği ile organize edilen İnovasyon ve Girişimcilik Haftası'nın 3. Gününde burada sizlerle olmaktan ötürü çok mutluyum. Stantları dolaşırken, gençlerimizin ortaya koyduğu çalışmalarını izlerken gençlerimizle gurur duydum. Çok kısa zamanda inanıyorum ki sizlerin aranızdan global marka çıkaracak olanlar olacak. Gençlik ve Spor Bakanlığı bünyesinde yaklaşık 280 tane gençlik merkezimiz var. Bu merkezlerde inovasyon kulüplerimiz, kodlama atölyelerimiz 2023 projelerimiz doğrultusunda çalışmalar yapan gençlerimiz var. Buraya gelince de çok daha büyük firmaların gençleri bizimle birlikte yürüttüğü çalışmalarını gördük. Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin bu yıl 6.'sını yaptığı bu çalışma zincirinin bugün geldiği noktada ortaya koyduğu performans ve dinamizmin neticeleri bizleri gururlandırdı. Her zaman bir hayaliniz olmalı. Bunu gerçekleştirecek için gereken prensipler: (1)Ertelemeyin (2)Üşenmeyin (3)Vazgeçmeyin. Bir diğer önemli konu da özgüven. "Ben yaparım.", "Ben başarılıyım." diyebilmek çok önemli. 2018 bütçemizde gençler için teknoloji, inovasyon ve girişimcilik alanlarında ciddi yatırımlar yapacağız. Bu gençlerin önünü açmamız lazım. Bizim en büyük gücümüz, sermayemiz genç nüfusumuz ve güçlü iradesini bölgede potansiyel bir güç olacak olan Türkiye'nin sağlam adımlarla yürümesi için kullanan bu genç nüfusun inovasyon kültürü ile girişimcilik kültürü ile yoğurulması gerekiyor. TİM Başkanımızı bu konuda birlikte çalışmaya davet ediyorum. 7. Türkiye İnovasyon ve Girişimcilik Haftası'nda gençlerimize çitayı yükseltmeleri için gençlerimize bu noktada inovatif fikirlerinden dolayı ortaya koyacakları çabalarından dolayı teşvik verelim. Sadece sporda değil, inovasyonda, bilimde ve teknolojiye de şampiyonalar yetiştireceğiz. Bilim adamları yetiştireceğiz. Gençlerin önünü birlikte açacağız. Gençler; sizin de özgüveniniz olmalı. 1.000'e yaklaşan Ar-Ge merkezi, 200'e doğru giden tasarım merkezi açıyorsak, gençler size de sadece altın bileziğiniz olacak bilgi, kabiliyet, birlikte çalışma ve başarıya ihtiyacı kalıyor. Bunlar varsa inovasyon ve marka ekosistemi var demektir. İnovasyon Haftasını 6 yıldır yürüten Türkiye İhracatçılar Meclisi'ne ve bu inovasyon kültürüne girişimcilik konseptini ekledikleri için çok büyük saygı duyuyorum. Şunu unutmayalım ki girişimcilik bizim milletimizin genlerinde var. Gençlerimize tavsiyemiz fabrikaların ve atölyelerin kapılarını zorlayın, bizlere ulaşın, ısrarcı olun.



## Kristal Pksel Ödül Töreni

Etkinlikte Türkiye'deki oyun geliştiricilerinin ve oyunların gelişmesini teşvik etmek amacıyla 2012 yılından bu yana düzenlenen Kristal Pksel Ödül Töreni gerçekleştirildi. Törende, oyun ve akademi dünyasının önemli isimlerinden oluşan jürinin değerlendirilmesiyle 11 farklı kategoride ödüller dağıtıldı. Bu yıl yapılan 53 başvuru arasından finale kalan 24 oyundan ödül alan oyunlar ve oyun geliştiricileri şöyle oldu:

**Jüri özel ödülü:**

**Jüri özel ödülü:**

**Gelecek Vaadeden Geliştirici:**

**Gelecek Vaadeden Geliştirici:**

**Anlatı Ödülü:**

**Yenilikçilik Ödülü:**

**Görsel Sanat Ödülü:**

**Oyun Tasarımı Ödülü:**

**İşitsel sanat ödülü:**

**En İyi PC Oyunu:**

**En İyi Mobil Ödül:**

**En İyi Ciddi Oyun Ödülü:**

**En İyi VR Oyun Ödülü:**

**Yılın Oyunu:**

**Otsimo**

**Motif**

**LVL**

**Fabric**

**Eyes of sky**

**Kubrain**

**NO70: Eye Of Basir**

**Alchemist's castle**

**No70: Eye Of Basir**

**Conarium**

**Newton**

**Sınıfta**

**Header Goal VR**

**Conarium**



## Oyun Sektörü Denince Herkesin Aklına Eğlence Geliyor



**Mustafa İhsan KIZILTAŞ**  
ODTÜ Teknokent  
Genel Müdürü

Oyun sektörü denince herkesin aklına çoğunlukla eğlence geliyor. Ama aslında oyun sektörünün eğlence dışında başka görevleri de bulunmaktadır. Onlardan bir tanesi insanların birbirlerine kültürlerini aktarması. Kültürlerin aktarılması konusunda oyun, televizyonu geçmiş ve çok daha fazla etkili olacak seviyeye gelmiş durumda. Ülkemizin kültürünü başka yerlere yaymak istiyorsak, oyun önemli araçlardan bir tanesi. Diğer bir unsur da eğitim. Oyunlaştırma tüm eğitim sürecine girmiş ve çok önemli bir faktör haline gelmiş durumda. Son olarak oyun sektörünün ekonomik boyutunu da unutmamak lazım. Oyun sektörü şu anda dünyada 100 milyar doları geçmiş durumda. Türkiye de ise oyun sektöründe gerçekleştirilen ihracat 500 milyon doları geçmiş durumda. Oyunu gündemine alan, oyun teknolojilerine destek veren kısaca oyun sektörüne büyük katkılar sağlayan bakanlıklarımıza teşekkür ediyoruz. Bu destekler sayesinde bu ihracat rakamlarına ulaşmış bulunmaktayız. Özellikle TİM'e oyun sektörünü özel sektör olarak belirlemesinden ötürü ayrıca teşekkür ediyoruz.

Geçen yıl dünyanın en büyük oyun fuarı olan Gamescom'a Türkiye İhracatçılar Meclisi'mizin desteği ile katıldık. Orada ODTÜ Teknokent ve TOGED olarak partner ülke olduk ve Türkiye'nin potansiyelini dünyaya gösterdik. Ülke olarak zor günlerden geçiyoruz.

Dünyadaki gelişmeler hepimize kaygı veriyor. Ama şunu biliyoruz ki, dünyada değişimi ümitvar olan, umudu olan kişiler gerçekleştiriyor. Siz ümitvar olun. Ümitvar olursanız üretebilirsiniz.



## Bir Twitle Dünyayı Değiştir



**Claire Diaz ORTIZ**  
Twitter  
Sosyal İnovasyon  
Müdürü

Twitter kullanıcıları ilk başlarda kahvaltı görsellerini paylaşırken, zamanla bu platformu haberleşme ve iyilik konularında kullanmaya başladı. Twitter için 2008 yılı yaz dönemi dönüm noktası oldu. Moldova'da yaz dönemindeki öğrenci eylemleri, twitter üzerinden organize olunması nedeniyle önem taşıyor. Yine Haiti depreminde bölgeye yardım için kullanıldı. US Airways uçağı 2010 yılında Hudson Nehri'ne düştüğünde, bir twitter kullanıcısının uçağı suda gösteren tweeti, dünyadaki bütün gazetelerde kullanıldı. O güne kadar vatandaş gazeteciliğini hiç görmemiştik.

Bu yıl sosyal medyanın depresyona sebep olduğunu keşfettik. Bu bir gerçek. Son dönemde ABD'de gençlerde inanılmaz bir intihar oranı artışı var, iki katına çıktı. İntihar eden kızlara bakıldığında, sosyal medyayı kullanma oranları eskiden yüzde 50 iken son dönemde bu oran yüzde 85'e çıkmış durumda. Bazen ben bile başkasının bir paylaşımı nedeniyle üzülüyorum. Z nesli ise tamamen sosyal medya ile yetişiyor. Dolayısıyla sosyal medyanın depresyona yol açması gerçek bir problem teşkil ediyor. Twitter'ın iyilik için ve dünyanın iyiyeye doğru değişimi için kullanılmasını arzu ediyoruz. Sosyal medya iyilik yapmak için bir araç. Zor zamanlardan geçiyoruz. İnanıyorum, iyilik ve doğruluk sosyal medya ile yükselecek.

# Konferans

# Konferans



## Teknolojiyi, Yeniliği ve Girişimi Çok Seviyorum



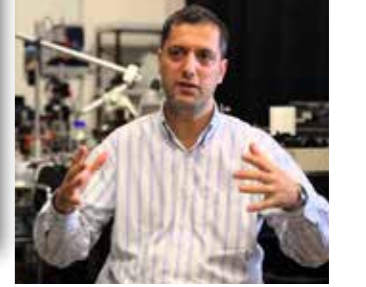
**Mustafa SANDAL**  
Melek Yatırımcı

Teknolojiyi, yeniliği ve girişimi çok seviyorum. Bu özellikler DNA'mda var. Bir melodinin etrafındaki aranjman ve kurgu, o melodiyi hit yapıyor. Bunlar, diğer alanlardaki girişimlerden farklı disiplinler değil. Bizim de bu alanda güzel bir animasyon ve yazılım şirketlerimiz var. Ring para gibi dahil olduğumuz uygulamalar var. Yakında bir TV kanalında Ver Gazı adında bir programımız da olacak.

Cesaretinizin bir sınırı olsun. Bizim de karizmayı çizdirdiğimiz zamanlar oldu. Bir dönemin en prestijli organizasyonu olan Rumeli Hisarı Konserleri döneminde benim de dört gün boyunca izleyicilerimle buluşmam gerekiyordu. Konsere daha önce hiç yapılmayan bir giriş yapalım istedik. Beyin fırtınaları sonrası tarihi surlardan kayarak sahneye inmem istendi. Konser öncesi defalarca dağcılar eşliğinde sahneye kayarak inme provaları yaptım. Konser zamanı gelip çatığında, planladığımız gibi sahneye surlardan kayarak indim. Ancak ipleri çözüp sahneye geçmem gerektiği anda fark ettik ki, ipler çözülüyor. Bir dakikada bitmesi gereken iş, tam altı dakika sürdü. O süre boyunca orkestra intro çalmaya devam etti. İzleyenlerin sıkılmaması için elimizden geleni yapmaya çalıştık. Maalesef dört gün boyunca her akşam o kurguyu tekrar tekrar yapmak zorunda kaldım. Bu tür örnekler, girdiğim yolda farkındalığım ile alakalı. Bende bu cesaret olmasa idi, kariyerim bu şekilde gelişmezdi. Kimseden korkmayın. Girişimciliğe başlarken, biraz çılgın olmak, korkusuz olmak iyidir. Yanında cesareti olmayan hiç bir fikir, tünelin sonundaki ışığı yakalayamaz. Sizlerin kendinize özgü değişik dokunuşlarınızla her tür girişim daha da ileriye gidecektir. Cesaretinizi yanınızdan eksik etmeyin.



## Çok Başarılı Sonuçlar Aldık



**Prof. Dr. Hakan ÜREY**  
Koç Üniversitesi  
Translasyonel Tıp  
Araştırma Merkezi  
Direktör Yardımcısı

20.yy.'da elektronun yerini 21.yy.'da optiğin alması düşünülüyor. Artırılmış gerçeklik için tasarlanmış akıllı gözlüklerin, akıllı telefonların yerini alması bekleniyor. Bu nedenle bu alana yatırım oldukça fazla. Mevcut akıllı gözlükler kısıtlı bir görüş açısı ile sınırlı bir görüntü verebiliyor. Wear3D projesi, özgün optik yaklaşımlar geliştirerek giyilebilir ekranlar ve 3 boyutlu görüntüleme teknolojilerindeki bu sınırların üstesinden gelmeyi hedefliyor. Sağlık sektöründe parkinson hastaları için kulaktan beyin stimülasyon uygulamasını denedik. Yine piyasadaki bütün lenslerin aksine tırtıksız olan yeni bir lensi Türkiye'de ürettik. Çok başarılı sonuçlar aldık. Elbette buna benzer girişimlerin bir anda olmasını beklemeyin. Bir ürün ya da hizmetin ticarileşmesi için beş-on yıl gibi zaman gerekiyor. Son söz Platon'dan: "Buluşların anası ihtiyaçlardır." İnovasyon ve buluşlar bir ihtiyaca cevap vermeli, bir probleme çözüm getirmelidir.

Konferans

Konferans



## İnovasyon Hayalle Başlıyor, Gayret İle Ürüne Dönüşüyor



**Ahmet AKÇA**  
TURKCELL  
Yönetim Kurulu Başkanı

İnovasyon hayatın her alanında var. İnovasyon hayal ile başlıyor, düşünce ile, fikir ile devam ediyor. Sonra bu, gayretle de ürüne dönüşebiliyor. Toplumsal faydaya, bireysel faydaya dönüşebilen ürünler meydana geliyor. Bizim tarihimizde de inovasyona hizmet edenler oldukça fazla yer kaplamaktadır. Dünyanın ilk üniversitesi 859 yılında Fas'ta bir kadın tarafından kuruluyor. Avrupa'da dünyanın ikinci üniversitesi bundan tam 230 yıl sonra Bologna'da kurulabiliyor. Yine '0' rakamını ilk kullanan, algoritma sistemini kuranlar Müslümanlar olmuştur. Türkiye'de 80 yıl önce uçak fabrikası vardı. 60 yıl önce de 23 genç mühendisimiz canla başla çalışarak dört ay gibi kısa bir zamanda otomobil üretiyorlar. 15 yıl önce kısıtlı üretim yapabilen ASELSAN, bugün dünyada savunma sanayisinde ilk 100'ün içerisine girmeyi başaran önemli bir şiltimiz. 1994 yılında kurulmuş ilk mobil operatör olarak TURKCELL ise 1999 yılında ilk faturasız cep telefonu hattı, 2000 yılında Türkiye'de ilk cepten internet ve ilk mobil ödeme hizmeti, 2009 yılında ilk 3G, 2013 yılında ilk yerli telefon ve tablet, geçtiğimiz yıl ise 4,5 G uygulamalarını başlatan bir kurum. Geçmişle ilgili avunmak yerine geleceğe bakalım. Üç sanayi devrimini iskladık. Ama dördüncüsü kapımızda. Unutmayınız ki kader, gayrete aşıktır.



## Akıllanan Şehirler

**Moderatör Burak AYDIN,**  
Silver Springs Networks EMEA-  
Avrupa, Orta Doğu ve Afrika Genel Müdürü

Akıllı şehirler hayatımıza ne getiriyor, tüketici beklentileri nasıl değişiyor, otonom arabalar, akıllı atyapılar bugün bunlardan bahsedeceğiz. Teknoloji dünyasına bakacak olursa Times dergisinin kapağı nasıl bir geçiş yaşadığımızı özetliyor. Yeni konseptler hayatımıza girmeye başladı; Endüstri 4.0, robotlar, yapay zeka gibi. Bunların hepsi tüketici odaklı ürünler. Tüketici davranışları teknoloji ürünleri çerçevesinde şekilleniyor. Peki tüm bunlar olurken akıllı şehirlerde neler oluyor? Buna birkaç örnek vermek istiyorum. Günümüzde İstanbul'da İBB Trafik, Yandex veya Google harita kullanmadan trafiğe çıkan insan sayısı çok az. Taşıt tanıma sistemleri, yüz tanıma sistemleri, otomatik park yeri uygulamaları hepsi güzel örnekler. Bunlara ek daha nice örnekleri şimdi panelistlerimizden dinleyelim.

**Adam GREENFIELD, Urbanscale Kurucusu**

Gelişen teknoloji ile birlikte inovasyonu günlük hayatımızda daha fazla kullanmaya başladık. Artık her alanda teknolojik bir ürün mevcut. Üstelik bu ürünler sağladıkları yenilikler sayesinde fiyat dengelerini alt üst ediyorlar. Bugün baktığımızda ortalama bir spor ayakkabının maliyeti 20 dolar seviyelerindeyken, 3D yazıcı ile üretilen bir spor ayakkabının maliyeti 2-3 dolar seviyesinde. Zaman ilerledikçe de şehir planlamasında teknolojinin önemi artıyor. Sanayi alanlarından reklam panolarına şehrin birçok noktasında teknoloji var. Artık şehirler kişisel ihtiyaçlara cevap verecek nitelikte planlanmaya başladı. İnternet her yerde. Bu sayede şehirler büyük oranda dönüşmeye başladı, taşıt tanıma sistemleri, yüz tanıma sistemleri, otomatik park etme uygulamaları örnek olarak verilebilir. Bu da ekonomiyi önemli derecede etkiliyor.

**Gediz SEZGİN,**  
Turkcell Şebeke Teknolojilerinden Sorumlu  
Genel Müdür Yardımcısı

Dijitalleşen dünyada biz de hızlı bir şekilde dijitalleşiyoruz. Turkcell olarak dijital bir firmayız. Akıllı şehir anlayışının altında da akıllı ağlar var. Akıllı şehir kavramını insan, şehir ve kalkınma üçgeni altında ele alıyoruz. Altyapı ve altyapının bileşenleri olan kamu kurumlarının uyumu çok önemli. İnsana olan katkı bu sayede

# Konferans

# Panel



farklı bir noktaya gelecek. Biz Turkcell olarak akıllı şehir anlayışımızı 8 başlık altında topluyoruz ve çalışmalarımızı bu alanlara yoğunlaştırıyoruz. Bunlar; ulaşım, enerji, güvenlik, inşaat-emlak, çevre yönetimi, etkileşim, sosyal hizmetler ve teknolojik altyapı. Uçtan uca şehrin akıllanması için teknolojik altyapı çok önemli. Yerli otomobilin teknolojik altyapısında Turkcell olarak biz de varız. Bu noktada bu aracı otonom hale getirebilmek için çalışacağız.

#### **Sampo HIETANEN, Maas CEO**

Geçmişte birçok uluslararası işletme kurdum, başkanlıklarını yaptım; inşaat mühendisliği ve ITS'de üst düzey görevlerde bulundum. 2015 yılında da MaaS Global'ı kurdum. MaaS Global, farklı ulaşım çözümlerini bir arada sunan yenilikçi bir ulaşım platformu oluşturmak üzere kuruldu. Toplu taşıma ile bireysel ulaşımı entegre eden çözümler geliştiren MaaS Global, otonom sürüş özelliğine sahip araçların da entegre olduğu daha az özel araç kullanımını sağlayan sistemi ile trafikte kaybedilen zamanın bir kısmının geri kazanılması konusunda iddialı bir uygulama. Şirket, 'Whim' adı verilen dijital uygulaması üzerinden müşterilerin ulaşım ihtiyaçlarına göre belirlenmiş toplu taşıma, e-taksi çağırma ve otomobil kiralama hizmetlerini kapsayan aylık bir abonelik paketi satın almalarını sağlıyor. Otoparklar, otobüsler, özel araçlar, trenler, ödeme sistemleri yani kısaca bütün ulaşım sistemleri birbirine bağlı bir sistem içinde işliyor ve ulaşım ihtiyacı olan bütün bireylere özel çözümler sunuyor.

Sistemin en büyük faydalarından biri araba sahipliği ihtiyacını azaltıp mevcut ulaşım modlarının en etkin ve bireylerin ihtiyacına uygun olarak kullanılması ile trafik sıkışıklığına önemli bir çözüm sunarak bireylere daha fazla zaman kazandırıyor olması. Bugüne kadar mobilite konusuna yanlış bir bakış açısıyla yaklaştık. Sadece A noktasında B noktasına ulaşmak son kullanıcı için yeterli değil, yolculukta deneyim de önemli. Eğer ulaşım hizmetleri gerçekten rahat ve kullanışlı kılmak üzere dijital olarak entegre edilebilirse trafik sıkışıklığı ve kirlilik azaltılarak verimlilik önemli oranda artırılabilir.

#### **İbrahim ESERCE, Temsa-ARGE ve Teknoloji Direktörü**

Teknolojik araçların hayatımızdaki yerinden bahsetmeden önce araç denince aklımıza gelen önemli bir konudan bahsetmek istiyorum. Önemli bir gerçek var. Araçtan önce araç kazalarını konuşmamız gerekiyor. Bu bizim ülkemizde ciddi bir konu. Araçlar insanları öldürüyor diyoruz ama aslında insan hataları bunu yapıyor. Bu çerçeveden baktığımız zaman araçlar nereye gidiyor, arabalarla

birlikte kurulmak istenen akıllı şehirler nasıl planlanıyor, bu soruları yanıtlamamız gerekiyor. İnsan hataları trafik kazalarına neden oluyorsa bu hataları da teknolojinin getirdiği yeniliklerle engelliyor olabilmemiz lazım. Nitekim yeni teknolojiler bu talebimize cevap verebiliyor. Örneğin, karşımıza bir şey çıktığında aracın otomatik frenlemesi veya hız sabitleyici kullansak bile aracın durabilmesi gibi teknolojiler bizlere yabancı değil. Bunlara ilaveten, artık araçlar birbirleriyle iletişim kurabiliyorlar. İlerleyen zamanlarda, bir araç diğer bir araçla, bir araç herhangi bir yayayla iletişim kurulabilecek. Bunun bir tık ilerisinde ise sürücüsüz, otonom araçlar konuşuluyor. İçinde insan olmadan gidecek otonom araçlar için biraz zaman var, ancak ihtiyaç da var. Bildiğiniz üzere, ülkelerin yaş ortalamaları artıyor. Yaş ilerledikçe de fiziksel refleksler azalıyor. Dolayısıyla zaman ilerledikçe otonom araçlara ihtiyaç duyulacak. Son olarak hataya müsaade etmeyen, etraftakilerle iletişimde olan araçlardan bahsetmek istiyorum. Bu araçların akıllı şehirlerin içerisinde iletişim kuracağını düşünürsek hayatın bir nebze kolaylaşacağı aşikar. Mesela bir yangın olduğunda ambulans yola çıkacaksa, ambulans o yoldaki araçlarla iletişime geçecek veya şehirle iletişime geçecek, lambalar ona göre ayarlanacak. Özetle geleceğin teknolojik şehirlerinde araçlar daha verimli olacak şekilde gelişecekler.

#### **Burak SONDAL, Ölçsan Yönetim Kurulu Başkanı**

Biz akıllı şehirleri akıllı ve güvenli olarak görmek istiyoruz ( çevre güvenliği, cyber güvenlik...). AB projelerinden birinde teknolojik altyapı kısmını firmamız aldı. Çözümlere yönelik hareket ettik. Böylece yeni bir enerji üretme platformu ürettik. Türkiye'de 20 milyon sokak aydınlatması var ve büyük kısmı ömürlerini tamamlamış. Dolayısıyla büyük maliyet oluşturuyorlar. Bu maliyeti azaltmak için de Enerji Bakanlığı'nın bir genelgesi var: Enerji maliyetlerinin %40'lar seviyesine düşürülmesi. Bakanlığın öngördüğü tasarruf %40, bizim geliştirmiş olduğumuz sistemin %85'e kadar tasarruf sağladığı oluyor. Aynı şekilde bakım destekten de tasarruf ediyoruz. Mekanik yöntemlerle değil de akıllı yöntemlerle arıza gerçekleşmeden sorunları tespit ediyoruz. Karbon salınımı daha az. Işık kirliliğini de azaltıyoruz. Bizim akıllı sistemlerimizde, elektrik direklerimiz her birinin üzerinde akıllı bir kontroller var. Akıllı telefonlar seviyesinde, birbirleriyle veya merkezle haberleşiyorlar. Bağladığımız sensör ve radarlarla araç mı insan mı geldiğini park halinde araç var mı yok mu anlayabiliyor. Güneş batımından sonra sokak lambaları yanıyor, güneş doğunca kapanıyor.

# Panel

# Panel



## Mobil Fırsatlara Nasıl Uyum Sağlayacağız?



**David ROWAN**  
Wired İngiltere  
Dergisi Editörü

Günümüz dünyasında, pek az şeyin teknolojiye uzak kalabildiğini söyleyebiliriz. Ve bu teknolojinin cebimizde taşıyor olmasının kendisine sağladığı bir çok avantaj var. Kullandığımız telefonlarımız, attığımız adımlar dahil ne yaptığımızı biliyorlar. Dolayısıyla "Mobil her yerde". Çevrimdışı kavramının yavaş yavaş kaybolduğunu da söylemek yanlış olmaz. İnternet her yerde. Elimizin altındaki kaynaklar bizlere sınırsız bilgi sunuyorlar. Bu bilgilerden yola çıkarak insanoğlu, robotları üretiyor. Böyle geçiş dönemlerinde, çoğunlukla karmaşa atmosferi hakim olur. Bu ortamda karmaşayı yenilikçi tekniklerle çözüm sağlayan genellikle kazanan olur. Bu noktada girişimcilik kavramı karşımıza çıkıyor. Girişimcilik, ekonomik büyümenin önemli bileşenidir. Girişimcinin mal veya hizmet üretimi için üretim faktörlerinin bir araya getirerek, ekonomik fırsatların yeni değerlere dönüştürüldüğü organizasyonun oluşturulmasıdır. Girişimci, gerekli zaman ve çaba ortaya koyularak finansal, psikolojik ve sosyal riskler alır. Ama hızla büyüyen sektörler yarattığı için ekonomik büyümeyi hızlandırır. Girişimcilerle, yatırımcılarla yaptığımız konuşmalara göre teknoloji, mobil, yapay zeka alanında bir çok fırsat var. Yani mevcut bir şirketinizi büyütme için çok geç değil.

# TÜRKİYE İNOVASYON ve GİRİŞİMCİLİK HAFTASI 2017

## 3. Gün: Pegasus Sahne

Konferans

## Pegasus Sahne

8 Aralık 2017

- 10:30 – 11:20 **Pitching Yarışması**
- 11:20 – 12:00 **Panel "Küresel Girişimcilik Kongresi"**  
**Bahriye Berrak KUTSOY**, Pegasus Yönetim Kurulu Başkanı Danışmanı  
**Didem ALTOP**, GEC18IST Genel Müdürü
- 12:00 – 13:00 **Ara**
- 13:00 – 14:00 **Panel "Kitlesele Fonlamada Başarıyı Yakalamak"**  
Moderatör:  
**Didem ÇIKSE**, Arıkovanı  
Panelistler:  
**Selin ORÇUNSEL**, Apre Drone Kurucu Ortağı & İş Geliştirme Sorumlusu  
**Eray ALTUNBOZAR**, Outliers Notebook Kurucu Ortağı  
**Ömer GÖRGÜLÜ**, Twin Proje Lideri
- 14:00 – 14:30 **Panel "Ulaşımında Mobil Uygulamalar"**  
Moderatör:  
**Bahriye Berrak KUTSOY**, Pegasus Yönetim Kurulu Başkanı Danışmanı  
Panelistler:  
**Sampo HİETANEN**, MaaS CEO  
**Mehmet Metin OKUR**, MaaS Yatırımcısı
- 14:30 – 15:15 **Panel "Türkiye'de 30'una Gelmeden Yatırım Alan Girişimciler&Yatırımcılar"**  
Moderatör:  
Sinem Ulutürk CİNBİŞ, Startup Mentor Turkey Kurucusu  
Panelistler:  
**Bora YILMAZ**, Revo Capital  
**Ergin ÜNER**, Bisu Kurucu Ortağı  
**Volkan ÖNGÖÇ**, TRAngels  
**Rıfat OĞUZ**, Sinemia Kurucusu
- 15:15 – 16:20 **Pitching Yarışması**
- 16:20 – 17:05 **Panel "Global Pitching Yapan Türk Girişimciler"**  
Moderatör:  
**Turgut BOZ**,  
TEB KOBİ Bankacılığı Kıdemli Genel Müdür Yardımcısı ve Genel Müdür Vekili  
Panelistler:  
**Can DÖRTKARDEŞLER**, Udentify Kurucusu  
**Devrim Pesen OKVUR**, Initio Kurucusu  
**Hasan JABBAROV**, Paymes Kurucusu  
**Oğuzhan UYAR**, Metrobi Kurucusu

TÜRKİYE  
**!NOVASYON**  
VE  
**GİRİŞİMCİLİK**  
HAFTASI

**BORN**  
**GLOBAL**  
I S T A N B U L



## Küresel Girişimcilik Kongresi

**Moderatör Bahriye Berrak KUTSOY,**  
Pegasus Yönetim Kurulu Başkanı Danışmanı

Endeavor Türkiye olarak 10 yıldır girişimciliğin farkındalığının artması ve etkin girişimciliğin yayılması adına birçok proje yapıyorsunuz. Bu yıl 16-19 Nisan da, Dünya'da her sene bir ülkede yapılan Global Entrepreneurship Congress'in 10.su İstanbul'da ilk kez düzenleniyor. Ali Sabancı başkanlığında yürütülen kongrenin Didem de Genel Müdür'ü olarak liderliğini yapıyor. Global Entrepreneurship Congress (GEC), TİM, TOBB, Endeavor Türkiye ve Habitat Derneği'nin ev sahipliğinde 170'ten fazla ülkeden konuşmacının yer alacağı bir kongre olacak. İçerisinde farklı sürprizler yer alacak. Genç arkadaşlarımızın gönüllülük esasıyla kongrede görev alarak şimdiden girişimcilikle ilgili fikir sahibi olmaları çok önemli bu nedenle Nisan ayındaki kongremize herkesi bekliyoruz. Didem'den de bu kongreye yönelik biraz detay bilgi alacağız.

**Didem ALTOP,**  
GEC18IST Genel Müdürü

Nisan'da 10. yılını kutlayacak olan Global Entrepreneurship Network ile girişimciliğin Davos'u olarak nitelendirilebilecek Global Entrepreneurship Congress'i organize ediyoruz. Genel Başkanımız Sayın Ali Sabancı'nın önderliğinde programı büyük bir çitada kurguluyoruz. Gündüz değişik kulvarlarda etkinlikler, 3000'den fazla katılımcı ile 170'ten fazla ülkeden katılım olacak. Sürprizlerimiz var, ama onları açıklamayayım. Start-up nation gibi bir program da kongre kapsamında ayrı bir etkinlik olarak yer alacak. Ziraat/tarım, teknoloji ve yaratıcı endüstriler girişimcilerinin katılımlarıyla yarışmalar olacak. Bu, son 2 senedir daha resmi bir şekilde kurumsallaşan bir yapı. Global Entrepreneurship Network projesi şemsiye niteliğinde, tüm ülkelerin yer aldığı bir ağ yapısı şekline getiriliyor. Endeavor ve TOBB kadın girişimciliği konusu ile yakından ilgilendikleri için onlarla o şekilde bir araya gelmiştik. Habitat Derneği ile de bir toplantıda tesadüfen karşılaştık ve birlikte çalışırsak çok daha başarılı bir iş çıkaracağımıza karar verdik. Gönüllülük esası çalışacak genç arkadaşlar için yılbaşı öncesi bir duyurumuz olacak. Bu onlar için de büyük bir fırsat. Biz Türkiye olarak 170 ülkeye ev sahipliği yapıyor olacağız. Program 16-19 Nisan tarihleri arasında Bomonti Adası'nda gerçekleşecek.



## Kitlesele Fonlamada Başarıyı Yakalamak

**Moderatör Didem ÇIKSE,**  
Arıkovani Proje Yöneticisi

Arıkovani projesi, girişimler için yatırım fonu toplamaya yönelik faaliyet gösteren bir platform olarak kuruldu. Şimdiye kadar 4.000'in üzerinde proje başvurusu alan platform, toplamda 2,6 milyon fon topladı ve 18 başarılı proje hayata geçirildi. Burada da, platform kapsamında sunduğu projeyi başarı ile faaliyete geçiren ya da hâlihazırda farklı fikirlerle platform üzerinden fon toplamayı amaçlayan girişimcileri dinleyeceğiz.

**Selin ORÇUNSEL,**  
Ape Drone Kurucu Ortak İş Geliştirme Sorumlusu

5 kişiden oluşan, mühendislik, tasarım ve pazarlama konularında uzman çok yönlü bir ekip tarafından başlatılan proje kapsamındaki amacımız, markalaştırılabilen bir drone yaratmaktır. ApeX adını verdiğimiz drone, katlanabilir, 7 kg taşıma kapasitesine sahip ve 25 dakika havada kalabilme özelliğine sahip. Ürünümüzün diğer dikkat çekici özelliklerini ise, en kolay kullanılabilen, kumanda kullanımı kolay, havada durdurma ve eve geri dönüş mekanizmasına sahip olması olarak sıralayabilirim. Kitlesele fonlamaya 2017 Şubat ayında başladık. Ürün güvenliğini uzun süre test ettiğimiz için projenin başlama süreci de oldukça uzadı. 200 bin TL'lik ihtiyacımızı, melek yatırımcıdan ziyade, reklam sürecimizi daha iyi yönetebileceğini değerlendirdiğimiz Arıkovani aracılığıyla toplamayı tercih ettik. Platform, projeyi geliştirme aşamasında bize çok yardımcı oldu. Ürünümüzün tasarımı ve yazılımı tamamen bize aittir. Sadece motoru Türkiye'de üretmiyoruz. 9 gündür Arıkovani'ndayız ve bu kısa sürede 40.000 TL fonlandık. Ürünümüzün perakende fiyatı 2.850 TL. Ancak Arıkovani'nden talep önceliğine göre 1.300, 1.400 ve 1.600 TL lik fiyat seçenekleri de mevcut. Fonlandıktan sonra Kickstarter'a çıkmayı da hedefliyoruz.





### Ömer GÖRGÜLÜ, Twin Proje Lideri

Twin bilim kitinin oluşturulma aşamasında, bilim atölyelerinde çocuklar ile eğitimler düzenledik. Proje için yola çıkarken, herkesin her bilgiye ulaşmamasından kaynaklı eşitsizlik sorununun çözümüne katkı sağlamak istedik. Çocuklar projemiz sayesinde, twin kitleriyle kendi projelerini yaparak, inovatif fikirler üretiyorlar.

2015 Kasım ayında, Arıkovani aracılığı ile ilk fonlanan iki projeden biriyiz. 1,5 sene sonra ise ilk ürünlerimizi teslim ettik. 200'ün üzerinde ürünü, destekçilerimize ilettik. Proje aşamasında zaman yönetimini çok iyi planlamak gerektiğini düşünüyorum. Süreci kısa tutmaktan ziyade, uzun belirleyip, destekçilerinize de bu konuda şeffaf olmanız gerekiyor. Bu şeffaflık, destekçilerinizin sürenin uzamasına rağmen size güvenmesini sağlıyor. Şu anda 1.000 adet kitin üretimi tamamlandı ve bu kitler 2 ay içerisinde tükendi. Belirli D&R mağazalarında raflardaki yerini almıştı. Talep artınca, üretim sayımızı 1000'den 10.500'e çıkarmaya karar verdik. Bu sayıyı, yeni yılın Ocak ayında tamamlamayı hedefliyoruz. En büyük sosyal amacımız, eğitimde eşitliği sağlamaktır.

### Eray ALTUNBOZAR, Outliers Dynamics Kurucu Ortağı

Outlier notebook ile not defteri kullanımını sürdürülebilir hale getirmeyi amaçladık. Hedef olarak, sürekli toplantı halinde olan insanları belirleyerek, süreç içerisinde buna yönelik bir pazarlama stratejisi geliştirdik.

Yeni bir ürün tasarlamak için fikriniz var ancak pazarlama tecrübeniz yoksa süreci çok dikkatli bir şekilde yönetmek gerekiyor. Biz de, henüz proje başlangıç aşamasındayken sıfırdan bir kitabevi ile anlaşılamadık. Bu yüzden global düzeyde faaliyet gösteren Kickstarter platformunda şansımızı denedik. Ancak Kickstarter'da çok fazla proje vardı ve pazarlama kısmı yine size kalmaktaydı. Buna rağmen projemizi 20'den fazla ülkeye yollayarak 6.000 \$ fonlandık. Aynı süreçte Arıkovani'ni keşfedip, 2 ayda 239 bin TL fonlandık. Hatta ilk iki ayın hemen ardından 400 bin TL'yi geçerek, beklentimizin 40 katına ulaştık.

Bir senedir devam eden projemiz kapsamında bütün önlemleri alarak uygulamaları hızla geliştirdik. Fonlamayı bitirdikten sonra ise bütün defterler hazır. Satış kanallarımızı Arıkovani'nden sonra kurguladık. Web sitemizi açtık ve site üzerinden satışa başladık. Bugün itibarıyla 97 bin teslim edilmiş defterimiz var. 2017'yi 100.000 defterle kapatmayı planlıyoruz.

Arıkovani'nden sonra kendi kendimizi fonladık. Dolayısıyla şu anda yatırımcımız yok. Hedefimizi ABD pazarına girmek ve 500.000 adet defter satışı yapmak olarak belirledik.



## Ulaşımında Mobil Uygulamalar

### Moderatör Bahriye Berrak KUTSOY,

### Pegasus Yönetim Kurulu Başkanı Danışmanı

Bu panelimizde Maas CEO'su Sampo ve değerli yatırımcısı Metin Okur Bey ile birlikteyiz. 8000 mobil hizmet arasından, aralarında Uber ve Lift gibi önemli rakipleri geride bırakarak 1. seçilen MaaS için "Netflix of Transportation" deniyor peki bu şirketin girişimcisi Sampo kimdir ve nasıl MaaS'ı yaratmıştır, Maas İstanbul pazarına açılacak mı, bugün bunu kendisinden dinleyeceğiz. Girişimci olmak isteyen gençlere tavsiyelerini alacağız.

Belki seneye MaaS'ı artık bir startup değil, büyük bir şirket olarak göreceğiz.

### Sampo HIETANEN,

### Maas CEO

Finlandiya cep telefonu sektöründe bilinen bir ülke biliyorsunuz. Uzun zamandır bu sektörde faaliyet gösteren bir insan olarak bu sebeple bu avantajı fırsata çevirip lehimizde kullandık diyebilirim.

Bu işe ilk 1999'da başladık, o zamandan beri de devam ediyoruz.

Hangi şehirlerin/insanların gerçekte böyle bir hizmete ihtiyacı var diye baktık. Tabii ki her şehrin bizim ürünümüze ihtiyacı var. Ayrıca benzer hizmeti sunan çok fazla da marka var. Farklı olarak bizim ne sunmamız lazım diye baktık. Önce ürünü insanlara satmalısınız. Optimizasyon da önemli tabii ki, ama ilk hedefimiz satış olmalı dedik. Bizim farkımız şu; biz potansiyeli olan şehirlere ürünümüzü satıyoruz.

Helsinki, Birmingham ve Amsterdam'da hizmet vermekteydik. Son olarak da İstanbul'u ekledik. Bu yüzden buradayım. İstanbul'da trafik sorunu olduğundan bu bizim işimiz için iyi bir done tabii ki ama bir önemli nokta da İstanbul'un çok büyük bir şehir olması. Minibüs, taksi, otobüs, metro vb. sayısı aslında yeterli araştırdığımız kadarıyla. Bu durumda o zaman biz ne yapabiliriz dedik ve bunlar arasında maksimum bağlantıyı kurmaya çalıştık.

Yapay zeka teknolojilerini kullanmak çok önemli. Teknoloji birçok alanda gelişiyor, önemli olan bu teknolojiyle ne yapacağınızı bilmeniz. Gençlere tavsiye edebileceğim çok da fazla bizi dinlememeleri, bildikleri yoldan devam etmeleri, inatçı olmaları. Herkesin girişimci olmasını öneriyorum.

# Panel

# Panel



Hayalleriniz büyük olsun. Bence herkes girişimci olabilir. Yapamam çünkü şuyum, buyum yok demek sadece bahane olur. Üzer sızı araçla alıp istediğiniz yere götürüyor. Biz size seçenekleri gösterip optimum zamanda istediğiniz noktaya varacağınız ulaşım ağı bilgisini sağlıyoruz.

#### **Mehmet Metin OKUR,** MaaS Yatırımcısı

Ben iş dünyasına ilk televizyoncu olarak başladım aslında. Mobilarge ve Payby.me markalarını kurmuştum, daha sonra Doğan TV'ye sattım. Daha sonra Sefamerve'yi kurduk. MaaS ise toplumsal bir soruna çözüm üretiyor mu diye baktım. Hangi alanı seçiyorsam o alanı hızlandırmam, optimizasyonu sağlamam lazım. İleride optimizasyonu sağlayamayan hiçbir şirket varlığını sürdürmeyecek. Ülkeye fayda sağlayabilir miyim diye baktım. MaaS'a girmemin en önemli sebeplerinden biri bu.

Karsan MaaS'a ilk yatırım yapan şirket. Birilerinin bu işe girmesi lazımdı zaten. Biz de girdik.

Dünyada bir ilk olan önemli bir hizmeti neden biz Türkiye'ye getirmeyelim? Biz neden böyle bir şeyi akıl edemedik diye düşündük hatta ilk başta. Ama akıl edip böyle bir işe başlayan bir firma varsa biz neden bu işte yer almalıyız? Neden Türkiye'ye getirmeyelim. Yapay zeka hayatımızı kolaylaştırdı. Bu sayede karar alma sürecimiz hızlandı. Yapay zeka dediğimiz şey işin matematiğini çözerek size en iyi çözümü en hızlı şekilde sunuyor. Matematiği bilmemiz lazım. Matematiği iyi bilen ülkelerde yazılım da gelişiyor. Önceden yazılım yapabilmemiz için server lazımdı, şimdi evde bile yapılabilir.



## Türkiye'de 30'una Gelmeden Yatırım Alan Girişimciler & Yatırımcıları

#### **Moderatör Sinem ULUTÜRK CİNBİŞ,** Startup Mentor Turkey Kurucusu & KAGİDER Ankara Temsilcisi

Panelimizde, girişimciler ile onlara yatırım yapan Melek Yatırımcıları doğrudan buluşturuyoruz. Yatırımcılarımızın nasıl sürece dahil olduğu konusu bizzat kendilerinden dinlemek isteriz.

#### **Bora YILMAZ,** Revo Capital

Biz şirket biraz daha şekillendiğinde devreye girmeyi tercih ediyoruz. Bu süreçte yaptığımız gözlem ve analizler, riski hesaplamak adına bize daha çok yol gösteriyor. Örneğin ABD'de, 50 milyon dolardan daha fazla yatırım almasına rağmen batan çok sayıda şirket mevcut. Zaten, girişimciliğin doğası gereğince riskin hiçbir zaman bitmeyeceği, yalnızca azalacağı mantığıyla hareket etmek bizim de süreci yönetmemizde etkili oluyor. Yatırımcılar koydukları parayı kat kat geri almayı planlıyorlar. Ama yüksek miktarda yatırım aldığı halde batan şirketler de var. 50 milyon \$ yatırım alıp 1 sene sonra batan şirket var ABD'de örneğin. Para her şey değil, ama para olmadan da olmuyor. Türkiye ve dünyada bir networkümüz var ve kapıları açmak için gerekirse start-up'la birlikte gidiyoruz. Biz sahada ürün geliştiren kesimi temsil ediyoruz, bu yüzden yatırımcılığın yanı sıra mentorluk da yapıyoruz. Ama piyasadaki yatırımcıların çoğunluğu banka kökenli, bu yüzden onlar daha para odaklı olabiliyor. Bazı işler Türkiye özelinde kalmak durumunda oluyor, ama Sinemia, Koza gibi işler global olma potansiyelini bünyelerinde barındırır durumda. İşiniz lokal sınırlarda kalmak zorunda değil ise yurtdışına açılın. Büyüme hayaliniz varsa iki tarafta yaşamayı göze almak durumundasınız. Bizden memnun olmayan start-uplar olabilir. Sonuçta biz finansal bir getiri bekliyoruz. Hibe, destek vb. mekanizmalar bizim değil devletin görevi. Start-upla aynı vizyona aynı hayale sahip değilsek işin yürümesi zor. Biz yıllardır piyasada kazandığımız tecrübeyi aktarıyoruz. Ama bizim dediğimizin tam tersi karar alıp 10 kat daha başarılı olan start-uplar da var. Karşılıklı karara alanı da bırakmak lazım.

#### **Ergin ÜNER,** Bisu Kurucu Ortağı (Melek Yatırımcı Alan Girişimci)

Bizim yaptığımız iş su siparişinizi online olarak verdiğiniz bir pazar yeri niteliğinde, yaklaşık 2 milyar \$'lık bir pazardan bahsediyoruz. Biz Bisu olarak ilk

# Panel

# Panel



aşamada yani seed evresinde 5 melek yatırımcıdan destek aldık. İşe ilk başladığımızda iş planımızla birlikte daha önce ilk tanıştığımız yatırımcılara gittik. Ne sebeple ne kadarlık bir tutara ihtiyacımız olduğunu söyledik. Bize verdikleri tutar üzerinden ne kadar kazandırabileceğimizi anlattık. İş ilerletirken bir noktadan sonra artık tıkanmıştık, daha fazla büyümemiz gerektiğini fark ettiğimiz bir duruma geldik ve daha büyük yatırımlara ihtiyacımız olduğunu anladık. Bu yüzden artık girişim sermayesine gitmemiz gerektiğini düşündük. Şirket değerlemesini de kendimiz yaptık. Ben bu konuda deneyimliyim diyebilirim, şimdiye kadar en az 10 şirket değerlemesi yapmışlığım vardı kurumsal çalışma hayatında yer alırken de. Melek yatırımcılardan aldığımız paraları hep dijitalleşmeye yatırım şeklinde harcadık. Kırılma noktamızı geçmiş olmamızdan, doğru bir strateji izlediğimiz sonucuna varıyoruz.

#### **Volkan ÖNGÖÇ, TRAngels (Melek Yatırımcı)**

Biz daha fazla risk alıp daha küçük yatırımlar yapıyoruz. Fikir aşamasından, şirketin kurulmasına ve ürünün oluşturulmasına kadar olan kısımdaki nispeten küçük miktardaki nakit akışlarını karşılamaya çalışan bir grubuz. Türkiye'de 40-50 kişi kadar varız bu bağlamda, bizim yaklaşık 15 melek yatırımımız oldu. Farklı platformlardan gelen startupları daha küçük aşamadayken yakalayıp belli bir miktar yatırımla onları bir ürün ortaya çıkarmalarına ve Venture Capital firmalarından yatırım alır hale gelmelerine yardımcı olmaya çalışıyoruz.

Kişisel Startupları bulmak için kurulan 13-14 akredite melek yatırım ağı var ve ben de TRAngels Melek yatırım ağının kurucu ortaklarından biriyim. Bize internet sitelerimiz, proje dinleme toplantılarımız veya üniversiteler aracılığıyla gelen projeleri değerlendiriyoruz ve isteyen bireysel melek yatırımcılar projeye yatırım yapıyor. Ancak, sadece finansal yardımla kalmıyoruz bizim melek yatırımcı ağıımız daha duygusal diyebiliriz. Bizim melek yatırımcılarımız fikirden ürüne dönüşüm aşamasında sizinle tecrübelerini paylaşan, şirketin nasıl kurulması nasıl konumlanması ve pazara nasıl sunulması konularında mentorluk yapan ve networkünü, parasını ve mesaisini buna ayıran insanlar diyebilirim.

#### **Rıfat OĞUZ,**

#### **Sinemia Kurucusu (\*Revo'nun Yatırım Yaptığı Girişimci)**

Biz Sinemia olarak ayda belirli bir ücrete sınırsız sayıda filme sinemada gitme imkanı sağlayan bir hizmet sunuyoruz. 200 milyon \$'lık bir pazarımız var.



## Global Pitching Yapan Türk Girişimciler

#### **Moderatör Turgut BOZ, TEB KOBİ Bankacılığı Kıdemli Genel Müdür Yardımcısı ve Genel Müdür Vekili**

Slush dünyanın en büyük girişimcilik eventlerinden bir tanesi. Yaklaşık 15.000 ziyaretçinin olduğu 130 ülkeden girişimcilerin sahne aldıkları bir oluşum. Biz iki senedir TIM-TEB Girişim Evleri olarak orada stant açıyoruz ve girişimcilerimizi götürüyoruz. Bu sene farklı bir şey oldu ve toplam 100 tane pitching yapma hakkı kazanan girişimci seçildi. Bunların 4 tanesi işte buradaki arkadaşlarımız. 3ü TIM-TEB Girişim Evi'nden 1'i İstanbul Teknik Üniversitesi'nden katılarak Slush'ta sahne aldılar. Girişimcilik gerçekten çok önemli, iş fikrinin olması önemli değil. Elon Musk'ın bu konuda çok önemli bir lafı var: "Girişimcilik cam yemektir." diyor. Genelde Türkiye'de benim gördüğüm yatırımcılara da baktığımda iş fikrine ve ticarileşmesine bakılıyor. Bence ilk bakılması gereken şey girişimcilik. Bu girişimcilik konusunda yatırım yapan çok fazla oluşum da yok Türkiye'de. Girişimciliğin iş fikrinden önde gelmesi Türkiye'de hala tam anlaşılabilir değil.

#### **Can DÖRTKARDEŞLER, Udentify Kurucusu**

Girişimcilik uzun bir süreç, yani zorlu bir süreç. Girişimcilik yaparken, yeni bir şey ortaya koyarken duyulan heyecan muazzam bir şey, çok fazla çalışmanıza rağmen. Girişimcilik de motivasyonel bir şey, yani hiçbir şey zorlayarak olmuyor. Ama uzun bir süreç, sebat çok önemli. Sabır da değil, çok dayanıklı olmak lazım. Her şey çok hızlı değişiyor, gündemler değişiyor, yeni işler çıkıyor. Müşterilerle muhatap olurken bir anda gündemimize yeni bir şey çıkabiliyor. Esnek ve dayanıklı olabilmek benim gördüğüm kadarıyla en büyük etkenlerden. Çok çabuk vazgeçmemek ve oldurabilmek gerçekten kararlılık istiyor. Ekip ruhu istiyor. Hiçbir iş tek başına olmuyor. Benim gördüğüm en önemli şeyler; tabii ki birincisi müşteri bulmak ve ürün satmak gerekiyor, ikincisi de takım oluşturmak. Ben neredeyse zamanımın büyük bir kısmını buna harcıyorum. Doğru insanları yerleştirmek, kültür oluşturabilmek önemli. Hatta geçen gün konuşuyorduk. Peter Drucker'ın bir sözü var: "Kültür, stratejiyi sabah kahvaltısında yer". O kültürü oluşturabilmek en önemli işimiz bizim. Çünkü kültür oluştuğunda insanlar doğru yerde mutlu olduklarında sonuç otomatik olarak geliyor. Türkiye olarak bir avantajımız var, yani girişimcilik kültürü yeni oturduğu için yaptığınız işin değer getirme olanağı diğer ülkelere göre daha fazla. Bizim Şikago'da bir ofisimiz var. İlk gittiğimizde 1,5 ay kadar orada kaldık. Sudan çıkmış balık gibiydik. Girişimcilik kültürü çok oturmuş yerlerde, senin ürettiğin değer karşısına çıkabilecek 10 tane daha şirket var. Daha iyisini, daha büyüğünü yapabilecek, belki daha iyi tanıdıkları olan. Yurtdışından gelip hiç kimseyi tanımayıp o değeri bir önerme

Panel

Panel



olarak sunmak için gerçekten çok farklı bir şey yapıyor olman lazım. Bu da senin pazara giriş bariyerini çok yükseltiyor. Burada değer ürettiğimiz zaman pazara çıkarabilme hızımız çok fazla ve insanlara bunu direk sunabiliyoruz.

#### **Hasan JABBAROV, Paym.es Kurucusu**

Farklı olarak aslında yurtdışında daha çok değer görüyoruz gibi geliyor. Bizim burada istediğimiz paralar çok komik kalıyor ve kapatamıyoruz. Geçen Riyad'daydım. 45 dk. konuştuk, ne kadar istiyordunuz siz dedi? 200.000 \$ dedim, 100.000'inide bulduk aslında dedim. Ben 100.000 için 50.000 için Türkiye'ye gelemem dedi. Beklediği para 500.000 ve 1.000.000 \$ falan. Şu an arttırmanın hazırlıklarını yapıyoruz. Bu sefer de burada bulduğumuz 100.000'i verenlerle sıkıntı çıkıyor. Bir yerden sonra bizim de yatırımcılarla aynı seviyeye çıkmamız gerekiyor. Slush'ta şöyle bir durum var, üniversiteler hem gönüllülük esasıyla çalışıyor, hem de sendikaları var. Oluşturdukları yurtlar ve yatırım fonu vardı. En son Matthias'ın bize anlattığı bizim yatırım fonumuz var, biz girişimciye yatırım yapıyoruz diyor 19 yaşında bir kişi. Çok iyi orga nize oluyorlar. Tabii ki bu zamanla, birlikte çalışmakla, sinerji yaratmakla oluyor. Bizde de geliyor aslında gönüllülük kültürü. Ben eskiden Türk Gönüllüler Derneği'ndeydim. Orada geçti benim girişimcilik dönemim. İnşallah Türkiye'de de böyle büyük organizasyonları tamamen gönüllülerin yürüttüğünü görmek isteriz. Türk girişimcilerin yurtdışına gitmesi gerektiğini düşünüyorum. Yurtdışına gittiğinizde global hızlandırıcılar, kuluçka merkezleri görüp daha çok deneyim kazanıyorsunuz. Örnek verebileceğim bir start-up işi: Şili'ye tüm dünyadan girişimcileri getiriyorlar, onlara küçük çaplı bir yatırım yapıyorlar ve işi Şili'de geliştirmelerini istiyorlar. Amaç yurtdışından gelen girişimcilerin yereldeki girişimci potansiyeli olan gençlere pozitif yönde etkili olmasını sağlamak. Size de görevler veriyorlar. Mesela ayda 1 üniversitede 1 konferans, 3 tane üniversiteli öğrenciyi mentorluk gibi. Bunun üzerine maddi bir geri dönüş beklemiyorlar, onun yerine bu şekilde yerele katkı istiyorlar. Bunu Porto Riko da yaptı. Şimdi Lübnandan katılımcılar var burada. Onlar da benzer bir programı Lübnan'da gerçekleştiriyorlar. Benim tavsiyem aradaki farkı kendi projeleri açısından kapatmak için hızlı bir şekilde giderlerse zaten döndüklerinde diğer start-uplarla etkileşim oluyor.

#### **Oğuzhan UYAR, Metrobi Kurucusu**

Slush gerçekten güzel bir etkinlikti. Tabii bakış açıları çok farklı. Yani orada sahnede yer alan şirketlerden 1-2 milyon gelir elde eden şirketler de vardı, hala kendine start-up diyorlar, sahnede kendilerini gösteriyorlar ve ilgi duyuyorlar.

Bizim burada kendisine start-up demeyen şirketler orada gururla diyor. Orada dinleyenler de sahnedeki şirketleri yermek, açıklarını bulmak yerine pozitif eleştirilerde bulunuyorlar ve biz bundan ne çıkartabiliriz nasıl oldurabiliriz diye yaklaşıyorlar ve bu çok hissediliyor. Yani biz bunlardan nasıl bir gelir elde edebiliriz şeklinde yaklaşıyorlar. Türkiye'de yatırımlar çok daha kısıtlı tutuluyor izlenimi elde ediyorum. Yani yaptığımız iş sadece Türkiye'de değerli görülüyor, yalnızca Türkiye pazarında ne kadar değerli olur diye bakılıyor. Dolayısıyla bizim ilk düşüncemiz: globalde biz bu fikirle ne yapabiliriz, ne gibi farklılıklar var? "ABD'yle nasıl kıyaslayabiliriz" dedik. Yalnızca ABD de değil, tüm dünyada nasıl konumlanır diye baktık. Ülkemizde girişimcilik ihtiyacı daha fazla, bu sebeple de yurtdışındaki girişimcilerle arayı hızlı kapatıyoruz. Biz pazarlama, işi isimlendirme alanında 1 adım daha gerideyiz. Biz mesela makarna yaptığımızda ne soslu yaparsak yapalım hepsi makarnadır. Ama İtalyan makarna yaptığında hepsini ayrı isimlendirir ve bu onların tanıtım yapmadaki yeteneği. Bence bizim farklılığımızı ve yetkinliğimizi biraz daha vurgulamaya ihtiyacımız var. Biz daha çekingen davranıyoruz. Yani ortalama bir fikri çok muhteşemmiş gibi anlatıp daha sonra altını doldurmamız gerekiyor. Daha fazla yapacağımıza söz verelim, biz zaten o işi yetiştiririz.

#### **Devrim PESEN OKVUR, Initio Kurucusu**

Rollercoaster diye bir şey var, hani şu trenle bir yukarı bir aşağı gidersiniz ya, aynen öyle bir şey girişimcilik. Yani bir gün işte her şey süper harika, öbür gün her şey dibe batmış gibi görünüyor. Ama dayanıklı olmanız lazım. Bunu nasıl başarabilirsiniz? Onun için de sevmeniz lazım ve yanınızda iyi insanların olması çok önemli. Bunu biraz şeye benzetiyorum; ben sonuçta labda çalışan bir akademisyenim ve deney yapmayı çok seviyorum. Deney yaptığınızda da şöyle olur; 100 kere yaparsınız, biri çalışır. 100 kere pitching yaparsınız, 1 tanesi tutar ve o tuttuğunda devam edeceksiniz. 1 milyon \$ almış şirket de pitching yapmaya devam ediyor. Bunun sonu yok. Sürekli geliştireceksiniz, kendinizi geliştireceksiniz ve ilerlemeye çalışacaksınız. Ben şu anda 3 işte çalışıyorum. Gündüzleri akademisyenim, eve gelince anneyim, çocuk yatıktan sonra girişimciyim. Eşinizin de size inanması, işler kötü gittiğinde "yapabilirsin, devam et yanındayım" demesi çok önemli. Ben bu gibi organizasyonların Türkiye'de düzenlenmesi konusunda pozitif düşünüyorum. Öğrenciler de bunları görüyorlar. Teknoparklar var, şimdi öğrencilerimiz teknoparklarda çalışmaya başlıyorlar. Sonra orada çalışıp kendi şirketlerini kurabiliyorlar.

Panel

Panel

**TÜRKİYE  
İNOVASYON  
ve  
GİRİŞİMCİLİK  
HAFTASI  
2017**

**3. Gün:  
Global Sahne**

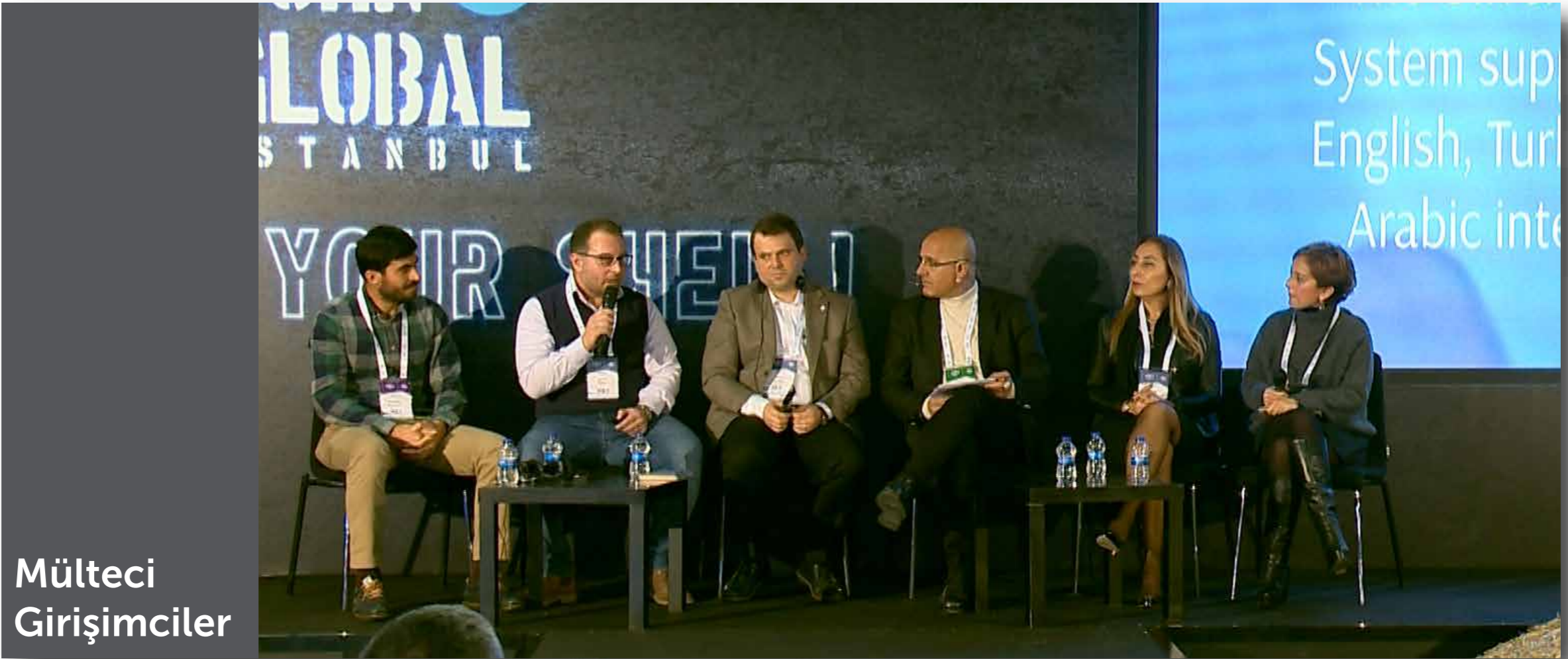
## Global Sahne

8 Aralık 2017

- 10:45 – 11:45 **Panel** "Mülteci Girişimciler"  
Moderatör:  
**Sezai HAZIR**, Habitat Derneği Başkanı  
Panelistler:  
**Damla TAŞKIN**, UNHCR Geçim Kaynakları Müdürü  
**Başak SARAL**, Habitat Derneği Genel Koordinatörü-İMECE Programı Direktörü  
**Rami SHARRACK**, Suriye Ekonomi Forumu Genel Sekreteri  
**Adnan IBO**, Zara Dokuma Tekstil Kurucusu  
**Fawaz RASLAN**, Olivera Kurucusu  
**Hussam ABDULAZIZ**, Live the Language Kurucusu
- 11:45 – 12:30 **Panel** "Ortadoğu Pazarında Fırsatlar"  
Moderatör:  
**Başak SARAL**, Habitat Derneği Genel Koordinatörü-İMECE Programı Direktörü  
Panelistler:  
**Barış OKUR**, Viveka Kurucu Ortağı  
**Muhammed DAMOUR**, Suriye Ekonomi Forumu Proje Sorumlusu  
**Selin Arslanhan MEMİŞ**, TEPAV İnovasyon Çalışmaları Programı Direktörü  
**Ozan SÖNMEZ**, San Francisco Growth Circuit Genel Müdürü
- 12:30 – 13:30 **Ara**
- 13:30 – 14:00 **Konferans** "Girişimlerinizi Yatırımcılara Nasıl Sunmalısınız?"  
Eğitmen:  
**Ozan SÖNMEZ**, San Francisco Growth Circuit Genel Müdürü
- 14:00 – 16:25 **Global Pitching**
- 16:25 – 16:30 **Ara**
- 16:30 – 17:45 **Panel** "Kurumsal Girişimlerin Girişimciliğin Finansal Yol Haritasında Konumlandırılması"  
Moderatör:  
**Baybars ALTUNTAŞ**, Dünya Melek İş Yatırım Forumu Başkanı  
Panelistler:  
**Hendrich BALAZ**, Macaristan Baş Konsolosu  
**Özgül Özkan YAVUZ**, İstanbul Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri  
**Bostjan SKALAR**, WAIPA CEO

TÜRKİYE  
**İNNOVASYON  
VE  
GİRİŞİMCİLİK  
HAFTASI**

**BORN  
GLOBAL  
İSTANBUL**



## Mülteci Girişimciler

**Moderatör Sezai HAZIR,**

**Habitat Derneği Başkanı**

Kalkınma planlarına göç konusu dâhil edilmeli.

Habitat Derneği olarak savaş nedeniyle yurtdışına çıkan Suriye özel sektörüne Türkiye'de destek sunmak için kurulduk. Suriye'de 2010 yılında yani savaşın hemen öncesinde Sanayi Odası'na kayıtlı 213.000 üye ve özel sektörün yarattığı 3.400.000'den fazla istihdam vardı. Savaş ile beraber Suriyeli iş adamları başta Türkiye olmak üzere Mısır, Ürdün, Afrika, Kuzey Irak, Birleşik Arap Emirlikleri, Hollanda ve pek çok ülkede Suriyeli yatırımcıları görüyoruz. Suriye özel sektörüne ve Suriyeli işadamlarına destek olmalı ve mültecilere yardım etmeliyiz. Çünkü onlar yerleştikleri topluma çok şey katabilirler. UNHCR yardımı olmadan ise destek için oluşturulan projeleri hayata geçirmek çok zor olacaktır.

**Damla TAŞKIN,**

**UNHCR Geçim Kaynakları Müdürü**

Suriyeli mültecilerin açtıkları işletmelere Türk kimliği kazandırılıp finansal sisteme entegre edilerek ekonomiye artı değer katmaları sağlanmalı.

Günümüzde insani krizler uzun yıllar sürüyor. Evlerinden zorla sınır dışı edilen insanlar 16-17 yıl boyunca geri dönemiyorlar. Bu durumda geleneksel yardım yöntemleri olan battaniye, yiyecek gibi yardımlar yetersiz kalıyor. Türkiye'de geçici koruma altında yaşayan Suriyeli mülteci sayısı 3,2 milyon. Mülteciler gittikleri yerlere güç, bilgi, deneyim ve eğitimleriyle gidiyorlar. Savaş öncesinde Lübnan bankalarındaki mevduatın büyük bölümü Suriyelilere aitti. Bu da mültecilerin aynı zamanda ciddi bir finansal kapasitelerinin de olduğunu gösteriyor. Güçleri, deneyimleri ve eğitimleriyle gelen mültecileri ekonomimiz için artı değere çevirmek için çalışıyoruz. Suriyelilerin bankacılık sistemine entegre olabilmeleri için çeşitli bankalar açılmaya başladı.

**Başak SARAL,**

**Habitat Derneği Genel Koordinatörü**

**İMECE Programı Direktörü**

Mültecilerin girişimcilik ve risk iştahları Türkiye'deki işletme sahiplerine göre daha fazla.

Habitat Derneği olarak İMECE programını son 1 yıldır uyguluyoruz. Programa 4 milyon Arapça kullanan insanın Türkiye'ye girmesiyle Türkiye'deki KOBİ'ler sadece Türkiye pazarını öngörmeyen işler yapmaya başlayabilirler mi, Türkiye'deki işletmeler born-global olabilmek için Arapça bilen potansiyeli kullanabilirler mi sorularını sorarak başladık. Türkiye'deki Suriyelileri startuplar için co-founder olarak kullanarak niyetindeyiz. Bu nedenle Suriyelilerin yoğun yaşadığı 14 ilde İMECE programını yürütüyoruz. Proje ile sadece Araplar değil Türklerin de Orta Doğu pazarında co-founderlarını bulmalarını amaçlıyoruz. Son 4 ayda 850.000 TL tutarındaki hibeyi can suyu sermayesi olarak yatırım ekosistemiyle buluşturduk. Türkiye'de oluşturduğumuz bu proje modelini ilerleyen dönemde ihraç etmeyi düşünüyoruz.

**Rami SHARRACK,**

**Suriye Ekonomik Forumu Genel Sekreteri**

Türkiye sayesinde Suriyeli iş adamları olarak yurtdışına açılabiliriz. Türk iş adamları da bizimle beraber Ortadoğu'ya açılıyor. Suriye Ekonomik Forumu olarak Arapça ekonomik müfredatını kullanarak şimdiye dek 2500 Suriyeli girişimciyi eğittik ve mezun ettik. Ayrıca yatırımcılarla sürekli online halde çalışmaya devam ediyoruz. 2012'den bu yana 6200 şirket kuruldu. Bu şirketlerin 3100 tanesi İstanbul'da yer alıyor. 1200 şirket ise Gaziantep Ticaret Odası'na kayıtlı olarak üretim yapıyor ve ihracata katkı sağlıyor. Süreçte belediyeler ve sivil toplum kuruluşları ile iş birliğinin önemli rol oynadığını düşünüyorum. Suriyeli yatırımcılar olarak ailelerimizin geleceğini de güvence altına almak istiyoruz. Suriyeli yatırımcıların seyahat serbestisini çok önemli olarak görüyorum. Suriye

# Panel

# Panel



kökenli vatandaşlara vize kısıtlamasının olması sorun yaratıyor. Suriyelilerin Türkiye'deki yatırım ve iş kolu ekosisteminden faydalanmaları onların geleceği için önemli. Suriyeli girişimciler olarak dünya genelinde ağımız, fikirlerimiz ve deneyimlerimiz var. Türk ürünleri için yeni fikirler ve pazarlar bulmanız için Suriyeli girişimleri fırsat olarak değerlendirebilirsiniz.

#### **Fawaz RASLAN,** **Olivera Kurucusu**

Olivera kart, sağlık ve gıda ürünlerinin ulaştırılmasında hız ve verimlilik sağlarken sivil toplum kuruluşlarına da şeffaflık ve istatistik veri sağlıyor. Olivera 2014 yılında Mersin'de kurulmuş, Suriye ve Irak başta olmak üzere Körfez ülkelerine tekstil ve gıda sektörlerinde ihracat ve ithalat yapan, ayrıca yardımda bulunan bir finansal teknoloji firmasıdır. Firma olarak sivil toplum kuruluşlarının mültecilere gıda ve tekstil yardımı yapabilmesi için dizayn edilmiş bir ödeme platformu olan Olivera kart sistemini kurduk. Visa ve mastercard gibi bu alanda çok bilinen bir şirket olmadığımızdan tanınırlığımızı artırmak için Habitat'a başvurduk. Kart ile ulaştırma ve ambalajda israfın azaldığını, ihtiyaçların bulunabilirliğinin arttığını ve bekleme süresinin azaldığını gördük. Ayrıca, sayıları ve ihtiyaçları çok ve çeşitli olan mültecilere alacakları yardım hakkında seçim yapma hakkı tanıyarak onlara konfor sağlıyor ve kendilerine karşı daha onurlu ve şık hareket etmiş oluyoruz. Hedeflediğimiz pazarlar ise sivil toplum kuruluşları, Birleşmiş Milletler, donörler ve mültecilere destek olmak isteyen herkes olarak sıralanabilir.

#### **Hussam ABDULAZİZ,** **Live the Language Kurucusu**

Bir dilin kültürünü, düşünme biçimini anadili olan biriyle yaşamadan kitaplardan, kurslardan öğrenemezsiniz. Önce web sitesi olarak tasarlanan ve amacı yabancı dil öğrenenlerle ana dilini konuşan kişileri bir araya getirmek olan Live the Language platformunu kurarken ilham kaynağım ev sahibi Türkiye oldu. Türkiye'ye ilk geldiğimde İngilizce bölümden mezun olmama rağmen iletişim kurmakta zorluk yaşadım. Çünkü dili teorik olarak öğrensek de pratik yapmakta zorlanıyoruz. Bu durum Türk halkı için de geçerli. Biz de Türkiye'de anadili Türkçe olan insanlarla yabancı insanları bir araya getirerek ortak bir mekanı paylaşmalarını ve dili öğrenmelerini sağlıyoruz.



## Ortadoğu Pazarında Fırsatlar

#### **Moderatör Başak SARAL,** Habitat Derneği Genel Koordinatörü - İMECE Programı Direktörü

Bir önceki oturumumuzda son 7 yılda Türkiye'ye gelen yaklaşık 4 milyon Arapça kapasitesine sahip mültecilerin yani çoğunlukla Suriyelilerin Türkiye'ye aslında ihracat kapasitesi taşımasından bahsettik ve ihracat kapasitesinin dışında Türkiye'den born global girişimler çıkarmak için bir fırsat olabilir mi bunu tartıştık. Şimdiki oturumumuzda da Orta Doğu ve Arap pazarına biraz ışık tutmak istiyoruz. Biraz önceki tartışma ne kadar gerçekçiydi, Orta Doğu ve Arap pazarında Türkler için fırsatlar neler ve bizleri neler bekliyor, fırsatların özelinde karşımıza çıkabilecek engeller nelerdir bunları değerlendireceğiz. İstanbul'daki hızlandırıcıları geziyorum veya bir çok startupta tanışıyorum ve yavaş yavaş Arap pazarını dillendirmeye başladığımızı görüyorum. Ancak Arapça konuşan veya Arap pazarıyla ilişkili bir kurucunuz, bir çalışanınız var mı diye sorduğumda hiç kimse bu noktada değil. Herkes dijital pazarlama yöntemiyle satış yapabileceğini sanıyor ancak Orta Doğu ve Arap pazarında da ve Türkiye'de de hala dokunarak yani daha geleneksel yöntemlerle pazara ulaşabiliyorsunuz.

#### **Ozan SÖNMEZ,** Growth Circuit Genel Müdürü

Türkler, Ortadoğu'ya kendilerini anlatmakta çok zorlanıyorlar. Doğu-Batı ayrımını aşarak cesaretlenmemiz, kendimizi daha "doğulu" hissederek Ortadoğu startup'larına açık olmamız lazım. Ortadoğu ülkeleri markalaşmaya çok büyük önem veriyorlar ama Türkler bu pazara açılmakta gerek lisan engeli, gerekse kültür farklılığı sebebiyle zorlanıyor. Özellikle Arapların harcama gücü yüksek, yenilik iştahı çok ve yatırım konusunda ise diğer milletlere göre daha metanetli ve hevesliler. Dil engelini aşarsanız startup'larda muazzam bir kapasite var. Girişimcilik sadece doğalgaz ve petrol alanında değil pek çok alanda gerçekleşiyor. Sosyal medyayı kullanmakta oldukça ileri seviyedeler. Ortadoğu ve Türkiye kaosta hayatta kalmayı öğrendiler. Daha dayanıklılar. Batı, daha sistematik hareket etse de yeterince esnek ve dayanıklı değil. Ben San Francisco'dan baktığımda her hafta 10-20 startup firmasının yüzlerce milyon dolarlık şirketler kurduğunu görüyorum. İlginç ve çığır fikirler çok dikkat çekiyor ve yatırım alıyor. Özellikle Ortadoğu'dan olmak üzere dünyanın her yerinden genç beyinler, "deli işi" projelerde çalışmak üzere San Francisco'ya geliyor. Burada önemli olan, bu beyinlerin göç etmeden, bulunduğu ülkelerde onlara refah sağlamak. Bunun da yolu Ortadoğu ülkelerine yatırım yapmaktan geçiyor. Biz bu beyinlere Amerikan şirketleriyle bağlantı sağlıyoruz ancak teknoloji temelleri ni kendi ülkelerinde atmalarını bekliyoruz.





### **Barış OKUR, Viveka Kurucu Ortağı**

Arapların doğal zenginliklerini kullanma süresi şimdiden itibaren 4,5 yıl ve onlar da bunun farkında. Yeni girişimlere ihtiyaçları var. Ortadoğu, Made in Turkey ibaresini seviyor, büyük fırsatlar barındırıyor. Biz o bölgede bazen zor olsa da kadın girişimcilik ve mentorluk eğitimleri verdik, eğitim ihraç ettik ve gördük ki orada da hayat standartları bizimkiyle benzer. Arabistan'da ulaşımı Uber benzeri bir taksi ağıyla sağladık. Teknoloji kullanımı ise çok yaygın durumda. Örneğin, Medine'ye diğer ülkelerin vatandaşlarının girmesi çok zor ama Türklere kapıları açık, bu da bir fırsat olarak değerlendirilebilir. İlk etapta yatırım değil, satış odaklı çalışılmasını daha doğru buluyorum. Bir başka örnek ise, Ankara'dan Avrupa'ya pek uçuş olmamasına rağmen Ortadoğu'ya çok var. 3 saatlik uçuş mesafesinde benzer kültürü yaşadığımız çok iyi bir pazar var. Ayrıca örneğin, Arabistan ödemelerini dolarla yapması kur farkı sıkıntısını yaşamamanın önüne geçecektir. Bu durum da lehimize kullanılabilir.

### **Selin Arslanhan MEMİŞ,**

#### **TEPAV İnovasyon Çalışmaları Programı Program Direktörü**

Girişim havuzunu Ortadoğu bölgesine çekmek ve içinden küresel değer zinciri geçen ülkeye dönüşmek çok önemli. Gelişmekte olan ülkelerin en büyük sıkıntılarının biri teknolojiye geç ulaşmak olduğu için, bu alanda pazarın açık olması değerlendirilip teknoloji girişimlerine yatırım yapmakta fayda var. Ancak bizim düşüncemiz; tek başına girişim havuzu oluşturmanın yeterli olmadığı yönünde - bunları tüm dünyadaki küresel şirketlere bağlamak gerekiyor. Şirketler daha öncesinde kendi içlerindeki birimlerle inovasyona erişmeye çalışıyorlardı. Ancak artık büyük şirketler "startup" yatırımları ile erişiyor çünkü inovasyonun sabit bir çıkış noktası olmaz, nereden çıkacağı belli değildir. TEPAV ile biz bu ekosistemi çalıştırmak adına projeler üretiyoruz. Çünkü Ortadoğu'da gelecek telaşı çok yüksek, yatırımlar Ortadoğu'ya olmalı.

### **Mohammed DAMOUR,**

#### **Suriye Ekonomi Forumu Proje Sorumlusu**

Suriye'deki savaş bitince yepyeni bir ekonomi inşa edilecek. Savaş boyunca Suriye'de ekonomi, binalar, tüm şehir yara aldı ve hepsinin yeniden inşası gerekiyor. Suriye'de savaş öncesi çalışanların %70'ten fazlası KOBİ'lerde çalışıyordu. 2018'de Suriye pazarı iştahla Türk ürünlerine saldıracak, burada büyük bir fırsat var. KOBİ ve startup'lar ile hemen irtibat kurulmalı ve dikkatler buraya yöneltilmeli.



## Girişimlerinizi Yatırımcılara Nasıl Sunmalısınız?



### **Ozan SÖNMEZ**

San Francisco  
Growth Circuit  
Genel Müdürü

Startup olarak yatırımcıların ilgisini çekebilmek için öncelikle projenizi yatırımcılara 280 karakterde ve etkili bir biçimde anlatmanız gerekir. Biz firma olarak hızlandırıcı programlar ile küçük yatırımcıların pazara girmeleri için destek oluyoruz. Firma olarak yatırım almadan da büyük bir şirket olmanız mümkün. Ancak yatırım sizin pazara diğer şirketlerden daha çabuk olarak ulaşmanızı sağlayan bir araçtır. Yatırımcılara sizin startup'ınızı satın alarak hangi eksikliklerini tamamlayacaklarını, varlığınızın iş dünyasına değer üreteceğini anlatmalısınız. Sizden önce olumsuz sonuç veren işleyişi ve sizin bu süreci nasıl düzelterek değer kattığınızı anlatarak başlayın ve yatırımcıya umut verin. Yatırımcılar girişimci sunumlarını dinlemek için buradalar, makale yazar gibi sunum yapmamalısınız. E-posta ile gönderdiğiniz slaytlar ile sunum için hazırlanan slaytlar farklı olmalı. Sunum hazırlarken slaytlarda kısaltma ve yazım hatası yapmayın. Animasyonu abartmayın. Görseller ve sesler kullanın ve prototipiniz varsa getirin. Sunuma gitmeden önce jüri hakkında bilgi edinin. Sunum sırasında herhangi bir problemle karşılaşmamak için tüm hazırlıkları yaptığınızdan emin olun. Alternatif sunumlarla gidin. Yaşayacağınız olası problemler onları ilgilendirmez, gerekirse ezberden sunum yapabilecek durumda olun. Özellikle Avrupa ve Amerika'da sunum yapacaksanız mutlaka dakik olun ve geç kalacaksanız geç kalmadan önce e-posta iletin. Zamanlayıcı varsa zamana uyun.

# Konferans



## Kurumsal Girişimlerin Girişimciliğin Finansal Yol Haritasında Konumlandırılması



**Moderatör Baybars ALTUNTAŞ,**  
Dünya Melek İş Yatırım Forumu Başkanı

Şirket içi çalışanları girişimciye dönüştürmeye çalışmayın, bu yöntem tutmaz. Melek yatırımcı kavramı önemli bir kavramdır. Melek yatırımcı, bir startup'a finansal destek dışında bilgisini, mentorluğunu ve ağını da yatıran yatırımcıdır. Standarttan daha fazla para yatırılır ve paradan daha da fazlasını sağlarlar. OECD istatistikleri startup'ların %1,2'sinin melek yatırımcıların parasına ulaşabildiklerini gösteriyor. Standart yatırımcılar şirketlerinde bir inovasyon birimi kurmak için bütçe ayırıyor ve çalışanlarını girişimciye dönüştürmeye çalışıyorlar. Bu yol haritası tutmaz. Bunun yolu startup'lara yatırım yapmaktır. Daha önce melek yatırımcıların yatırım yapmış olduğu startup'ları alarak, şirketin Ar-Ge departmanı ile beraber çalıştırmak iyi bir fikir olabilir.

**Hendrich BALAZ,** Macaristan Başkonsolosu

Kamu sektörü belli bir noktaya kadar destek verebilir, önemli olan iş birliği. Biz Macaristan'da son 25 yılda risk sermayesi, kurumsal girişim, uluslararası şirket, yatırım ekosistemi gibi kavramları deneyimledik. Girişimciler finansal destek eksikliği, bilgi eksikliği, girişimcilik konusunda eski bir tarihin var olmaması sebepleriyle işletmelerinde inovasyona yönelme konusunda ihmalkâr davrandı. Dolayısıyla 1990'ların sonlarında bu işletmeler devlet tarafından destekleniyordu. 2007-2008 mali krizi, yatırım ekosistemini ağır vurdu. Hükümet, KOBİ ve Startup ekosisteminde inovasyona gitme gereği duydu ancak devlet sadece belli bir yere kadar destek verebilir. Teşvik verirler ama neticede bürokratik bir bakış açısına sahipler. Bu noktada girişimcilere ekstra destek vermek amacıyla kuluçka merkezleri devreye giriyor ama bunlar da danışmanlıktan öteye gitmiyor. Melek yatırımcılar ise sadece öğüt vermeyip, danışmanlıktan öte para yatırırlar ve bilgi birikimi sağlıyorlar. Burada önemli nokta, şirket çalışanlarına cazip fırsatlar yaratıp bu ekosisteme dâhil olmalarını sağlamak. Girişimci olmak, profesyonel olmaktan çok farklıdır. Girişimcileri bilinçlendirmeliyiz, bunun yanında kamu sektörüne de girişimcilik dünyasını

anlatmalıyız. Girişimci kafasının ne olduğunu öğretmeliyiz. Örneğin girişimciler 7/24 çalışıyor ama memurlar 16:00'da çıkıp işlerini bitiriyorlar. Girişimci için 7/24/365 en güzel sayılardır ama memurlar hafta sonu telefonlarını kapatırlar.

**Bostjan SKALAR,** WAIPA CEO

Startup yerine Scale-up'a mı yatırım yapılmalı?

Profesyonellerin risk almaktan hoşlanmadığını biliyoruz. OECD istatistikleri gösteriyor ki, melek yatırım alan kişilerin 1/10'u başarı hikâyesi yazabiliyor. Bu büyük bir riski işaret ediyor. Maaşlı çalışanlar bu yüzden scale-up yöntemini tercih edip, hazır bir girişimi büyütme yoluna gidebilirler. Gördüğüm kadarıyla, büyütme, kurmaktan çok daha az riskli olabilir. WAIPA'nın çalışanları girişimci değiller. 7 arkadaşımız var ama 120 memur'dan daha verimli çalışıyor.

**Özgül ÖZKAN YAVUZ,**

İstanbul Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri

Yatırımcılara eğitim vermemiz gerekiyor. Kurumsal iş dünyasıyla startuplar arasında mentalite farkı var. Şirketleri bebek bakıcısı olarak düşünürken startup lar kendi bebeğine bakan kişi olarak düşünülebilir. Startup olarak sürekli yeni fikirler üretmeli, yaratıcı olmak gerekir. Biz de bu girişimcilik ruhunu genç yaştan itibaren aşılacak istiyoruz. Startuplar için altyapı yatırımlarının ve laboratuvarların olması gerektiğine inanıyoruz. Biz 5-6 yıldır girişimcilik ve kuluçka uygulamalarına çok destek olduk. Kabaca 30.000 kişiye mentorluğunu desteği sağladık. Farklı teknoparklarda 61 kuluçka merkezi kurduk. Teknoparklara yatırım ve girişimcilik ruhunun geliştirilmesi hibelerle gerçekleştirildi. Yatırımcılar, memur zihniyetini anlamalı, memurlar ise girişimcilik kafasını anlamalı. Bu noktada her iki tarafa da destek vermek gerekiyor. Borsa İstanbul ve Merkez Bankası ile startup'lara yatırım yapılması için sürekli iletişim halindeyiz. Kamu sermayesini scaleup'lara hibe olarak değil yatırım olarak kullanmalıyız. Bundan sonra ne yapabiliriz? Girişimcilik fonundan faydalanmak için yaparak öğrenmek gerekiyor. Tavsiyem, yurtdışına açılın ve piyasayı sürekli takip edin.

Panel

Panel

**TÜRKİYE  
İNOVASYON  
ve  
GİRİŞİMCİLİK  
HAFTASI  
2017**

**3. GÜN:  
PATRONLAR  
OKULU**

## Patronlar Okulu

8 Aralık 2017

11:30 – 12:15	<b>Sina AFRA</b> , Türkiye Girişimcilik Vakfı Başkanı- Evtiko CEO'su
12:15 – 14:15	Ara
14:15 – 15:00	<b>Arda TÜRKMEN</b> , Şef-TV Programcısı-Girişimci



**Sina AFRA**  
Türkiye Girişimcilik Vakfı  
Başkanı- Evtiko CEO'su

Afra, 2006 yılında eBay'e Kurumsal Gelişim Direktörü olarak katıldı. M&A ve Strateji sorumlusuydu. eBay Mayıs 2007'de GittiGidiyor'u satın almasının ardından İstanbul'a taşındı ve eBay Türkiye'deki temsilcisi olarak GittiGidiyor Yönetim Kuruluna katıldı. Evtiko, 2016 yılında Afra tarafından İstanbul'da kurulan bir teknoloji şirkettir. Şirket gayrimenkul alım satımı için çözüm bulmak için müşteriye teknoloji hizmeti sunmaktadır. Afra, 2014'te Girişimcilik Vakfı'nı kurdu. Şu anda Girişimcilik Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı'dır.



**Arda TÜRKMEN**  
Şef-TV Programcısı-  
Girişimci

Üniversite eğitimini Bilgi Üniversitesi'nde çift dal yaparak İşletme ve Sahne Gösteri Sanatları bölümlerinden mezun olmuştur. 2003 yılının sonlarına doğru kurduğu "Roka Davet" isimli catering firması bu zamana kadar pek çok başarılı organizasyonun yiyecek-içecek işlerini üstlendiği gibi Türkiye'ye gelen pek çok yabancı yıldızın özel yemekleri için de tercih edilen isim olmuştur. 2008 yılının Nisan ayında Asmalı Mescit'te açtığı Leblon 11 isimli restorantı ise açıldığı yıl itibari ile 'Time Out Yeme İçme Ödülleri'nde 2 dalda aday gösterilmiştir.

**TÜRKİYE  
İNOVASYON  
ve  
GİRİŞİMCİLİK  
HAFTASI  
2017**

**4. Gün:  
Ana Sahne**

## Ana Sahne

9 Aralık 2017

- 10:30 – 10:35 **Tahsin ÖZTİRYAKI**, Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkan Vekili
- 10:35 – 10:50 **Shell Eco-Marathon Ödül Töreni**
- 10:50 – 11:10 **Murat Oğuz ARCAN**,  
Kordsa İş ve Pazar Geliştirme Direktörü ve İnşaat Güçlendirme İş Birimi Lideri
- 11:10 – 11:55 **Konferans** "Girişimcilikte Sıra Sana Gelecek mi?"  
**Jeff WALLACE**, Global Kinetics Kurucusu ve Başkanı
- 11:55 – 12:40 **Panel** "TEB Oyunu Değiştirenler"  
Moderatör:  
**Artunç KOCABALKAN**, IFM Medya Başkanı  
Panelistler:  
**Ümit LEBLEBİCİ**, TEB Genel Müdürü  
**Jindrich SKELDAL**, Kreatif Direktör – Tasarımcı: VR Theatre  
**Bager AKBAY**, Sanatçı/Eğitimci - Eş Yaratıcı: Roborap  
**Sharif EZZAT**, Kreatif Direktör – Grafik ve Video Tasarım Ekibi Lideri: eteRNA
- 13:00 – 13:45 **Panel** "Havacılıkta İnovasyon"  
Moderatör:  
**Ömer EKİNCİ**, Star Gazetesi Köşe Yazarı  
Panelistler:  
**Adem YILMAZ**, THY Kurumsal İnovasyon ve Projeler Başkanı  
**Şamil KARAKAŞ**, THY (Anadolu Jet) Bölgesel Uçuşlar Başkanı  
**Barış FINDIK**, Pegasus CIO  
**Mustafa TETİK**, SunExpress Havayolu Kurumsal Çözümler Müdürü
- 14:00 – 14:15 **Mehmet BÜYÜKEKŞİ**, Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı
- 14:15 – 14:35 **TİM İnovasyon Ödülleri**
- 14:35 – 14:55 **Nihat ZEYBEKÇİ**, Türkiye Cumhuriyeti Ekonomi Bakanı
- 14:55 – 15:15 **İnovalig Ödül Töreni**
- 15:15 – 15:45 **Recep Tayyip ERDOĞAN**, Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı
- 15:45 – 16:30 **Konferans** "Robotlar 3. Dünya Savaşını Başlatabilir mi?"  
**Noel SHARKEY**,  
Sheffield Üniversitesi Yapay Zekâ ve Robotik Profesörü, Kamu Yönetimi Profesörü
- 16:30 – 17:30 **En İyi StartUp Final Sunumları**
- 17:30 – 18:30 **BORN GLOBAL İstanbul Pitching Ödül Töreni**

TÜRKİYE  
**İNNOVASYON**  
VE  
**GİRİŞİMCİLİK**  
HAFTASI

**BORN**  
**GLOBAL**  
I S T A N B U L



## Türkiye'de İnovasyon Algısı 15 Basamak Birden Yükseldi



**Tahsin ÖZTİRYAKI**  
Türkiye İhracatçılar  
Meclisi Başkan Vekili

Bu yıl 70 bin kişinin katılımı ile bitirmeyi planladığımız etkinliğimiz sayesinde Türkiye'de inovasyon algısını 15 basamak birden yükselttik.

Bu yıl etkinliğimize çok önemli olduğuna inandığımız Born Global adı altında girişimliliği de kattık. Girişimcilik bizim için inovasyon kültürünün, inovasyon algısının son noktası. İnovasyonu tamamlayarak, inovasyonu hayata geçirerek, onu paraya çevirerek ülkemize katkı sağlayacak hale getirdik. Etkinliğimizde 7 Teknopark, 30 Üniversite Kulübü açtıkları stantlarda ürünlerini sergileyerek, Born Global çerçevesinde yerli-yabancı girişimciler fikirleriyle yarışmalarımıza katılırken, yatırımcı ağları da onları destekleyerek, farklı illerdeki TIM-TEB Girişim Evlerimizden firmalarımız ve girişimcilerimiz projelerini sergileyerek etkinliğimize güç kattı.

Birinci yılından beri bizi her sene onurlandıran başta Cumhurbaşkanımız olmak üzere, etkinliğimizi ilk günden bu yana destekleyen Ekonomi Bakanlığımıza, Ekonomi Bakanımıza, 3 gün boyunca bizleri yalnız bırakmayan bakanlarımıza, milletvekillerimize, diğer bakanlıklarımıza, kalkınma ajanslarımıza, büyükşehir belediyemize, sivil toplum kuruluşlarına, bu etkinlik için gecesini gündüzüne katan benim de üyesi olduğum İnovasyon Haftası Komitesi'nin değerli üyeleri Sayın Ömer BURHANOĞLU, Sayın Süleyman KOCASERT, Sayın Adnan DALGA-KIRAN, Sayın Murat AKYÜZ, Sayın Mehmet Bülent AYMEN, Sayın Recep Burak SERTBAŞ, Sayın Sabri Ünlütürk ve Sayın Ali ÖZİNÖNÜ'ye, Türkiye'de inovasyon algısının gelişmesine katkısı olan herkese ve bugünleri bize armağan eden, Cumhuriyetimizin kurucusu, Baş Öğretmenimiz Mustafa Kemal ATATÜRK'e sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum.



## Shell Eco-Marathon Ödül Töreni

Shell Eco-marathon her yıl Avrupa, Amerika ve Asya kıtalarında düzenlenen, dünyanın en önemli öğrenci inovasyon yarışmalarından biri. Yarışma kapsamında 16-25 yaş arasında gençler, kendi tasarladıkları ve ürettikleri enerji tasarruflu araçlarla en az enerjiyle en uzun mesafeyi kat etmek üzere yarışıyorlar. Yaratıcı tasarımları ve teknik bilgileri sayesinde 1 kWh enerji ya da 1 litre yakıt ile en fazla yolu kat eden takımlar ödüllendiriliyor. Shell Eco-Marathon Türkiye'de, 3'ü pist içi ve 2'si pist dışı olmak üzere 5 farklı kategoride ödüller verildi.

Pist içi ödüllerde;

- Prototip araçlar kategorisinde hidrojenle çalışan araçlar içerisinde en az enerjiyi harcayarak bitiş çizgisini görmeyi başaran takım, Anadolu Üniversitesi'nden "Hidroana" oldu.
- Şehir konsepti kategorisinde, elektrikle çalışan araçlar arasında Çukurova Üniversitesi "Çukurova Elektromobil" takımı şampiyon oldu.
- İstanbul Üniversitesi'nin "Hidroist" takımı, şehir konseptli kategorinin birincisi oldu.

Pist dışı ödüllerde;

- "İnovasyon Ödülü"nü İstanbul Teknik Üniversitesi "Facilis",
- Ekip Ruhu Ödülü'nü ise Uludağ Üniversitesi "UMAKİT" takımları aldı.



## Büyüme ve Strateji Kadar Temel Değerler de Önemlidir



**Murat Oğuz ARCAN**  
Kordsa İş ve Pazar  
Geliştirme Direktörü ve  
İnşaat Güçlendirme  
İş Birimi Lideri

Kordsa inovasyonla güçlendirme faaliyetleri olan bir şirket. Biz kendimize kısaca güçlendirici diyoruz. Kordsa ham madde alıp lastiklerin içindeki güçlendirme ünitelerini yapıyor. Bizim bir strateji evimiz var, burada projelerimizi oluşturuyor ve onları hayata geçirmeye çalışıyoruz. Kordsa vizyonuyla sürdürülebilirliğe önem veren bir şirket. İş sahamızı kurguladığımız konu diğer ülkelerden rekabetin çok yoğun olduğu yerde büyümek için kendine güç topluyor sonra lastik ve diğer sektörlerle birlikte büyüme trendi yakalıyoruz. Büyüme ve strateji kadar temel değerler de önemlidir. Kordsa da temel değerlere çok önem veriyor. Kordsada yaptığımız işlerden birisi üründe inovasyondur. Biz tamamen çevreci teknolojiler kullanıyoruz ve çevreye de değer katma yolunda başlangıç yapmış bulunuyoruz. Bunu yaparken diğer firmalarla da iş birliği yapıyoruz. Kordsa olarak bu iş birliğini her zaman yapmaya çalışıyoruz. İlerde de teknolojik iş birliği artarak devam edecektir.



## Girişimcilikte Sıra Sana Gelecek mi?



**Jeff WALLACE**  
Global Kinetics  
Kurucusu ve Başkanı

Kariyerime Finans endüstrisinde New York Wall-Street'te başladım. Daha sonra California – Silikon Vadisi'ne yerleşerek orada büyük şirketler için çalışmaya başladım. Yani finans sektöründen teknoloji sektörüne geçiş yaptım. 1990'larda start-uplar ile çalışmaya başladım ve gerçekten zevk aldığım bir iş olduğunu fark ettim. Tüm dünyayı gezerek başarılı olan ve olmayan birçok start-upla çalıştım ve onlara yardımcı oldum. "Yatırımın geri dönüşü olacak mı" konusuyla ilgili konuşacağım. Bu soruya istediğiniz yanıtı almak için kullanıcı tecrübesine odaklanmak gerekiyor. Güçlü kullanıcı tecrübesi sürdürülebilirlik için önemli. Örneğin Uber, kullanıcı deneyimine odaklanan en iyi şirketlerden birisi. Bir fırını da olabilirsiniz çok büyük bir şirket sahibi de. Önemli olan kullanıcının kendisini iyi hissetmesine yardımcı olmaktır. Müşteri sadakatine odaklanmak gerekli. Müşteri bağlılığınızı sadece yüzde 5 artırarak gelirinizi yüzde 25 ila 95 arasında arttırılabilmek mümkün. Günümüzde şirketler arasındaki fark, kullanıcı deneyimlerine olan yaklaşımlarıyla belirleniyor. McAnzee danışmanlık firması bu yönetime "Journey Led Transformation" demektedir. Müşteri memnuniyetindeki artış; sizin bu müşterilerden gelecek gelirinizdeki artışa, hizmet fiyatındaki düşüşe, çalışanlarla ilişkilerinizi iyileştirmeye yol açar. Müşteri sadakatini arttırmadaki en önemli nokta çalışan sadakatini arttırmaktan geçer. İşveren olarak çalışanlarınızla iyi ilgilenir, onları memnun ederseniz karşılığında onlar da müşterileri memnun ederler. Size bir örnek vereceğim. Apple teknoloji markası ilk mağazasını açmaya karar verdiğinde baya uyarı aldı. Çoğu uzman kişiler teknoloji şirketinin mağaza zincirinde başarılı olmayacağını, perakende endüstrisinde tutunamayacağını savundular. Şu anda Apple, ürünleri çok daha pahalı olan birçok lüks markayı geçerek Amerika'nın en büyük perakende zinciri haline geldi. Apple bu başarının nedenini çok iyi biliyordu: Bunun perakende ile ilgisi yoktu, tamamen kullanıcı deneyimi ve sadakati ile ilgiliydi. Siz de eminim tecrübe etmişsinizdir. Apple'da aldığınız hizmet diğer birçok teknoloji mağazasından çok daha memnun edici düzeyde ve keyifli. Benim start-uplara da en önemli tavsiyelerimden biri; ürünlerini tasarlarken kendile rini müşteri / kullanıcı yerine koyarak düşünmeli ve ihtiyaçları belirlemeleridir. Birden çok müşteri tipi/çeşidi ile etkileşimde olarak onların zihniyetine sahip olmak gereklidir. Bir diğer düşünülmesi gereken konu; insanların sizin ürünlerin / hizmetin olmadan ve olunca hayatlarında ne değişiyor? Hayatlarındaki etkisi ne? Bunu gözlemlemek ve değerlendirmek önemli. Özetle; kullanıcı deneyimi kullanıcı / müşteri bağlılığına yol açar, kullanıcı/müşteri bağlılığı ise büyümeye yol açar. Eğer bir şey inşa etmek istiyorsanız ana amacınız olabildiğince çok kişiye ulaşıp bu hizmeti/ürünü kullanmalarını sağlamak olmalıdır. Müşteri bağlılığı budur. Bağlılık yaratmak için ise insanların gerçekten ve sıklıkla kullanacağı bir ürün yaratmak önemli. Bağlı olduklarında da yatırımınızdan dönüş alacaksınız.

Konferans

Konferans





## TEB Oyunu Değiştirenler

**Moderatör Artunç KOCABALKAN,**  
IFM Medya Başkanı

Kendimi girişimcilğe gönül veren ve eğitimi önemseyen biri olarak olarak tanımlıyorum. Burada bir şeyler değiştirmek için çaba sarf eden konuklarımız var. Burada game changer adına daha güzelleştirmek, daha anlamlı kılmak için bir şeyler yapmayı planlıyoruz ve bunu destekliyoruz. Bunun için TEB'e ayrıca teşekkür ederim. Şimdi konuklarımızla söz veriyorum.

**Ümit LEBLEBİCİ,**  
TEB Genel Müdürü

Öyle bir şehirde yaşıyoruz ki, bu şehir İstanbul herkesi içine çekiyor. Bize düşen ekosistemi yakalayabilmek. Bilimde, sanatta, sporda yeni teknolojilerle neler yapabileceğimizin peşindeyiz. İstanbul'u ve Türkiye'yi daha inovatif yerlere taşımamız gerektiğini düşünüyorum. Bugüne kadar yaptığımız bankacılık bir kırılma ile değişecek. Bir fikri geliştirebilirsek, asıl patlama o zaman olacak. Biz de ekosistemin bir parçası olmakla yükümlüüz, bu nedenle ekosistemi geliştirmeye çalışıyoruz. Girişimcilerin yeni fikirlerini geliştirmesine yardımcı oluyoruz. Önemli olan yaratılan değer Türkiye'de korunması.

**Jindrich SKELDAL,**  
Kreatif Direktör-Tasarımcı, VR Theatre

Theatre VR bir sanal gerçeklik uygulaması. Birçok hayatı birden deneyimleyebilir miyim düşüncesinden yola çıkarak böyle bir ürün tasarladım. Başlangıçta zorluklar yaşadık çünkü benim kullanıcıyı her şeyin merkezine koymak gibi bir amacım vardı. Böyle bir ürün daha önce hukuksal aşamaları geçemediği için hayata geçmemiş. İlk başta kreatif bir ürün yaratmak istedim daha sonrasında genişleterek kullanıcıya oyundaki role girme şansı verdim, ardından çoklu kullanıcılara kullanıma açtım. Kendi sahnenizi, kendi oyununuzu oluşturabiliyorsunuz. Yabancı kişilerle oynayabiliyor derseniz sadece seyirci olarak katılabiliyorsunuz. Şu anda prototipimiz var, yakın gelecekte daha fazla ürüne dönüştüreceğiz. Girişimci ve sanatçı olarak dijital sanatın bir geleceği olduğunu düşünüyorum. Sanal gerçekliğin de hem evde hem eğlence sektöründe geleceği olduğunu düşünüyorum.



**Bager AKBAY,**  
Sanatçı/Eğitimci-Eş Yaratıcı, Roborap

25 yıldır eğitimciyim ve eğitimde kendi bildiğim doğruları anlatmayı sevmiyorum. Kişilerin kendi doğrularını bulması önemli. Birbirimizden ne öğreniyoruz? Aynı şekilde bilgisayara bir yazılım yazdığınızda bilgisayar kendi kendine bizden habersiz bir şeyler öğreniyor mu? Öğreniyorsa ne öğreniyor? Onları birleştirip nasıl bir şey ile bana geliyor? Bunları görmek çok heyecanlı ve ben de bu heyecanı göstermek istedim. Örneğin bir robotun Posta Gazetesi'nin Yurtdumun Şairleri köşesinde bir şiiri yayınlanırsa bu ilginç bir polemik yaratır. Ben sanatın bu yönünü çok seviyorum. Robotlar işimizi elimizden alacak mı diye düşünüyoruz. Robot gibi davranırsak robotlar yerimizi alır. Roborap'te yerimizi alacak robot değil daha naif bir robot karakteri var. Bizden biri gibi.

**Sharif EZZAT,**  
Kreatif Direktör-Grafik ve Video Tasarım Ekibi Lideri, eteRNA

EteRNA browser tabanlı ücretsiz, online vatandaş bilimi oyunu. Bilim geçmiş olmayan herkese biyomedikal araştırmaya katkıda bulunmasını sağlıyor. Buna kendi tasarımınızı da ekleyerek benzersiz moleküller oluşturabiliyorsunuz. RNA çok bilinen bir kavram değil, DNA'nın eş molekülü olarak tanımlayabiliriz. DNA depolama birimiye RNA bu depodan bilgiyi alıp eyleme geçiriyor. Oyunu oynayan insanlar kendi ürünlerini geliştirerek sahadaki bilim adamlarından daha iyi işler çıkarttı. Bu tasarlanan moleküller daha sonra Stanford Üniversitesi'ndeki bir laboratuvarında sentezleniyor. Bu testlerin sonuçlarını da oyunculara geri bildiriyoruz. Kendi tasarımlarını çıkan sonuçlara göre iyileştirebiliyorlar. Oyuncular çalışmalarında tüberkülozun teşhis ve tanımlanmasında çok büyük değişiklik yarattı.

Panel

Panel



## Havacılıkta İnovasyon

**Moderatör Ömer EKİNCİ**, Star Gazetesi Köşe Yazarı

İşi uçak ve havacılık olan sektörün inovatif olmak ne demek olduğunu en çok yaşayan sektörlerden birisi de havacılık sektörüdür. Mesela ben sabah 9'da farklı bir şehirde kahvaltı yaparken öğleden sonra sizlerle birlikte farklı bir şehirde buluştuk. Buradan havacılık sektörünün kendimize nasıl fayda sağladığını görebiliriz. Günümüzde havacılık çok gelişmiştir ve gelişmeye inovatif açıdan devam eden bir sektör. Bu sayede zaman kazanımımız ve farklı kültürlerle erişimimiz de artmaktadır.

**Adem YILMAZ**, THY Kurumsal İnovasyon ve Projeler Başkanı

Türk Hava Yolları son 15 yılda çok fazla büyüdü. Bu büyümenin arkasında inovasyonun oldukça büyük etkisi var. Hükümetimizin 2004 yılında aldığı akaryakıt vergisi muafıta çok büyük etkisi oldu. Küresel bir oyuncu olmak gayretimiz vardı. 10 Milyon yolcu sayımızı bu sene 70 Milyon'a çıkaracağız. İnovasyon değer yaratır, biz de inovasyonu ara stratejik değerimizde uyguluyoruz. Bu sayede kurumsal inovasyon arayüzü kurduk. Bu platformda her görevdeki kişi öneri sistemi ile önerileri topluyoruz. Bunları performans ve ödüllendirmelere göre ödüllendirmesini yapıyoruz. Bütün iştiraklerimiz de yararlansın diye bunu genişletmeye çalışıyoruz.

**Şamil KARAKAŞ**, THY (Anadolu Jet) Bölgesel Uçuşlar Başkanı

Anadolu Jet olarak dijital inovasyonda çalışmalarımız devam ediyor. Mobil ve web uygulamalarımıza diğer alanlardan daha çok yatırım yapıyoruz çünkü Türkiye'de 77 milyon akıllı telefon kullanıcısı var. Bütün satış kanallarında mobilin önemi biraz daha öne çıkıyor. İnsanlarla direkt uygulama yoluyla irtibata geçiyoruz. Bizim koltuklarımızı bu sayede satmaya çalışıyoruz, genelde doluluk az olan uçaklarımıza insanlar yönlendirmeye çalışıyoruz.

**Bariş FINDIK**, Pegasus CIO

İnovasyonun pek çok tanımı var fakat herkesin mutabık olduğu değer yaratmak tanımı bizim için önceliklidir. Yolcular biletini birkaç ay önceden alıyorlar. Bizim asıl amacımız otomasyonu artırmak. İnsanların biletini kendi alması ve telefonuyla check-in işlemi yapabildiğini sağlayan sistemler geliştirdik. Bu anlamda insanların hayatını kolaylaştırdık. E-Mail ve SMS ile sadece gönderdiğimiz linke tıklayarak, müşterilerimizin kolayca bu bölüme ulaşmasını sağlıyoruz. Yüz tanıma sistemi ile bu işlemleri artırmaya yönelik çalışmalarımız devam ediyor. İnsanlarda bir algı oluşturmanız gerekiyor ki inovasyon olsun bu yüzden yenilikleri tek başına kullanmak bir değer üretmiyor. Müşterilerimizi iyi anlayıp onlara değer üretmemiz gerekiyor.

**Mustafa TETİK**, SunExpress Kurumsal Çözümler Müdürü

Düşük ücretli havayolu denildiği zaman hep biletin fiyatı geliyor. Bizim Güneş Havayolu olarak uçak içerisinde eğlence sistemleri hakkında çalışmalarımız devam ediyor. Sektörün önde gelenleri ile bu yönde çalışıyoruz. İkinci adımda ise sadece uçak içinde değil uçak dışında da online içerik sağlayan firmalardan bekleme esnasında izleyebilirsiniz. Yolculuk sırasında da izlediğiniz filme devam edebilirsiniz. Yani biz ucuz bilet avantajını eğlence sistemleri ile geliştirerek müşterilerimize sunuyoruz.



## Amacımız; İstanbul'u Uluslararası Bir Girişimcilik Merkezi Haline Getirmek

İnovasyon ve girişimcilikle dolu 4 günlük maratonumuzun son gününde, Sayın Cumhurbaşkanımızın da teşrifleri ile hep birlikteyiz. 2012'den bu yana yaptığımız İnovasyon Haftalarında, gerek Başbakanımız, gerekse Cumhurbaşkanımız olarak gerçekleştirdiğiniz tüm konuşmalar bizlere yol gösterdi. 2012 yılından bu yana ekonomimizin geldiği nokta çok açık. İhracatımız artıyor, ekonomimiz büyüyor. Ar-Ge harcamalarında ciddi bir artış söz konusu. Yüksek teknolojinin üretimimizdeki ağırlığı artmaya devam ediyor. 242 ülke ve bölgeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Artık 96 ülkenin yollarında Türkiye'de üretilen otomobiller yer alıyor. 80 ülkeye uçak ve helikopter parçaları gönderiyoruz. Biz 10 bin yıllık bir medeniyetin içinde doğan bir nesiliz. Bu güçlü mirasın idraki ve başarılarımızdan aldığımız motivasyonla daha büyük hedeflere ulaşmak istiyoruz. Bu noktada, bizleri hedeflerimize götürecektir birkaç önemli husus var: Bunlardan birincisi, Robotlar ve yapay zeka. Yapay zeka ile çalışan bir robot her 4 senede verimliliğini 2 kat artırabiliyor. Her geçen gün bu süre daha da kısalacak. Biz de bu teknolojilere yoğunlaşmalıyız. İkincisi uzay, uzay turizmi ve roketler. Uzaya uydu göndermekten daha fazlasını yapmalı ve bu yarışın içerisinde biz de olmalıyız. Üçüncüsü ise sosyal medya. Facebook, Twitter, Instagram'da yapılan her paylaşım aldığı tüm beğenilerin %50'sini 3 saat içerisinde alıyor. Yeryüzünde bundan daha hızlı tepki verilen hiçbir şey yok. Bu yıl etkinliğimize Born Global İstanbul'u da dahil ederek kapsamını biraz daha genişlettik. Amacımız; İstanbul'u uluslararası bir girişimcilik merkezi haline getirmek istiyoruz çünkü inovasyon, girişimcilikle taçlandırıldığında daha güçlü. Bugün dünya ekonomisine yön veren şirketlere bir bakın: 1995'te Pierre Omidyar, açık artırmayla satış yapmak için bir web sitesi kurdu. Site, 1 yılda 250 bin ilana ulaştı. Ertesi sene tam 2 milyar dolar aldı. Firmanın bugünkü piyasa değeri 36,2 milyar dolar. Bu firma, e-ticaret devi eBay. Doğru zamanda, doğru yönde atılan küçük bir adım, ileride büyük bir atılım haline gelebilir. Kültürümüzden gelen, içimize işlenmiş potansiyeli açığa çıkarabilirsek, başarıya ulaşabiliriz. Bu bilinçle, TİM olarak 2012 yılında inovasyon yoluna çıktık. İlk Türkiye İnovasyon Haftamızda 15 bin inovasyon tutkunuyla bir araya geldik. Geçtiğimiz sene bu rakam 4 katına ulaştı. Tam 60 bin inovasyon meraklısını ağırladık. 5 senede Küresel İnovasyon Endeksi'nde tam 31 ülkenin önüne geçtik. 2017'de 43. sıraya yükseldik. Küresel Girişimcilik Endeksi'nde ise 37. sıradayız.



**Mehmet BÜYÜKEKŞİ**  
Türkiye İhracatçılar  
Meclisi Başkanı



**Patent Liderliği Özel Ödülü**  
Arçelik AŞ'ye verilirken, ödülü şirket adına  
Koç Holding CEO Levent ÇAKIROĞLU aldı.



**Hizmet İnovasyonu Özel Ödülü**  
Çalık Holding'e verilirken, ödülü holding adına  
Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet ÇALIK aldı.



**Açık İnovasyon Özel Ödülü**  
Sabancı Holding'e verilirken, ödülü holding adına  
Sanayi Grubu Başkanı Cenk ALPER aldı.



**Girişim Finansmanı Özel Ödülü**  
TEB'e verilirken, ödülü banka adına  
Genel Müdürü Ümit LEBLEBİCİ aldı.



**İnovasyon Dönüşümü Özel Ödülü**  
THY'ye verilirken, ödülü şirket adına  
Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi Başkanı  
İlker AYCI aldı.



**İletişim İnovasyonu Özel Ödülü**  
Turkcell'e verilirken, ödülü şirket adına  
Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet AKÇA aldı.

## TİM İnovasyon Ödülleri



## Dünya'nın 17'nci, Avrupa'nın 6'ncı Büyük Ekonomisiyiz



**Nihat ZEYBEKCI**  
Türkiye Cumhuriyeti  
Ekonomi Bakanı

İhracat ailesi olarak, dış ticaret ailesi olarak, üretim ailesi olarak bundan sonrası için hedefimiz kendi teknolojisini üreten, kendi bilgisini kullanan, kendi inovasyonunu yapan, kendi markası ve patentini üretebilen, dünyadaki dağıtım ve tüketim kanallarına hakim olan, dağıtım ve tüketim kanallarını kontrol edebilen bir ülke haline gelmek. Bundan sonra yolculuğumuz bu. Bir Türk mucizesidir, geldiğimiz mesafeye dönüp baktığımız zaman Dünya'nın 17'nci, Avrupa'nın 6'ncı büyük ekonomisi, IMF'nin satın alma gücü değerlendirmesine göre dünyanın 13'üncü büyük ekonomisi, Avrupa'nın 5'inci büyük ekonomisiyiz. Bundan sonra yolculuğumuzu inovasyon olmadan, bilim olmadan, gelişim olmadan, anlayış değişikliği olmadan, dünyadaki egemen milletlerin kontrol ettiği ham madde, enerji, marka, patent, teknoloji, üretim alanlarını kontrol etmeden bu yolda daha ileri gitmemiz mümkün görünmüyor. Onun için inovasyon önemlidir. Önümüzdeki 5 veya 10 yıl içinde enerji, ulaştırma, üretim, bankacılık, finans, dağıtım, lojistik ve tüketim gibi alanlarda hiçbir şey aynı kalmayacak.

Bu büyük dönüşüm, Türkiye'ye büyük bir sorumluluk yüklüyor. Türkiye bu dönüşümü yakalarsa, yani ayakta olursa medeniyetimiz de ayakta kalacaktır. Çağı yakalayacaktır. Çağın gerisinde kalmayacaktır. O çöken ve kaybolan, tarih sahnesinden silinen milletler topluluğuna katılmayacaktır. İnovasyon bizim için sadece yenilik ve buluş meselesi değildir. İnovasyon, bir anlayış, ideoloji ve bir mantık meselesidir. Medeniyetimizin muasır ve aydınlık geleceğine ulaşma meselesidir. Küresel arenada rekabetçi olmanın, küresel pazarlardan kazandığımızla ülkemizi muasır medeniyet seviyesinin de ötesine çıkartmanın olmazsa olmazı inovasyondur. İnovasyon sisli bir okyanusa benziyor; ya o sisten korkarak gemiyi limanda tutacağız ya da hep bir kulaç öteye gemimizi sürüp yeni toprakları keşfedeceğiz.



Farplas Oto



Arzum Elektrikli Ev Aletleri



Temsal Global



Turkcell

## İnovalig Şampiyonları Ödül Töreni



VSY Biyoteknoloji

Türkiye İhracatçılar Meclisi olarak, Türkiye'nin ilk inovasyon geliştirme programı olan İnovaLİG ile şirketler hem inovasyon yetkinlikleri bazında yarışıyor hem de inovasyon kültürlerini interaktif bir platformda geliştirme fırsatı bulmaktadırlar. İnovaLİG ile Avrupa'da 17 ülkede uygulanan ve IMP3rove Academy'nin yürüttüğü IMP3rove metodolojisine dayanan bir kurguyla, ülkemize ciddi bir fikri sermayeyi aktarmaya çalışıyoruz. IMP3rove Academy işbirliğiyle oluşturduğumuz İnovaLİG programı ile Türkiye'deki firmaların 5 farklı kategoride inovasyon karnelerini çıkararak her yılın inovasyon liderlerini belirliyoruz.

### Birincilik Ödülleri

- İnovasyon Stratejisi kategorisinde Türkiye şampiyonu Farplas Oto
- İnovasyon Organizasyonu ve Kültürü kategorisinde Türkiye şampiyonu Arzum Elektrikli Ev Aletleri
- İnovasyon Döngüsü kategorisinde Türkiye şampiyonu Temsa Global
- İnovasyon Kaynakları kategorisinde Türkiye şampiyonu Turkcell
- İnovasyon Sonuçları kategorisinde Türkiye şampiyonu VSY Biyoteknoloji

### İkincilik Ödülleri

- İnovasyon Stratejisi - Organik Kimya
- İnovasyon Organizasyonu ve Kültürü - Saray Bisküvi
- İnovasyon Döngüsü - THY ve Sun Tekstil
- İnovasyon Kaynakları - Rollmech Automotive
- İnovasyon Sonuçları - SBS Bilimsel Çözümler, BEE'O Propolis

### Üçüncülük Ödülü

- İnovasyon Stratejisi - Kordsa
- İnovasyon Organizasyonu ve Kültürü - Aktif Yatırım Bankası
- İnovasyon Döngüsü - Uyumsoft
- İnovasyon Kaynakları - Maxion Jantaş
- İnovasyon Sonuçları - Barida

### KOBİ Özel Ödülü - Evteks



**Recep Tayyip ERDOĞAN**  
Türkiye Cumhuriyeti  
Cumhurbaşkanı



Türkiye İnovasyon Haftası'nın İstanbul'un küresel kimliği de dikkate alınarak Türkiye İnovasyon ve Girişimcilik Haftası haline dönüştürülmüş olmasını isabetli bir karar olarak görüyorum. Böylece hem İstanbul'u girişimcilik konusunda uluslararası bir marka haline getirme, hem de ülkemizden milyar dolarlık girişimciler çıkarma hedefi doğrultusunda birlikte çalışabileceğiz.

2014 yılından beri Anadolu'ya yayılmış olan bu etkinliğin ilgili tüm kesimleri bir araya getiriyor olması da ayrıca çok önemlidir. Hafta boyunca tecrübeleriyle, birikimleriyle, tenkit ve teklifleriyle katılımcılara ilham veren tüm konuşmacıları kutluyorum. Projeleri sergilenen ve değerlendirme sonunda ilk üçe girerek bugün ödülleri alacak olan yerli ve yabancı girişimcileri tebrik ediyorum, nitelikli ödülleri huzurunuzda kendilerine takdim ettik.

İnovaLİG Projesi kapsamında 5 farklı kategoride ödül alan firmalarımızın temsilcilerini tebrik ediyorum. Üniversite-sanayi iş birliğine dayanan inovasyon odaklı mentorluk programı kapsamında sertifika alan isimleri de tebrik ediyorum. Projelerin en kısa ve en etkili şekilde anlatılarak yatırım yolunun açılmasını hedefleyen yarışmalarda dereceye girenleri de ayrıca tebrik ediyorum.

Ülkemizin uluslararası rekabetteki gücünü artıracak girişimlerin neşvünema bulmasını sağlamamız gerekiyor. Kamunun, üniversitelerin ve özel teşebbüsün

desteklediği girişimcilik ve kuluçka merkezleri bu bakımdan önem arz ediyor. Hedeflerimize ulaşmak için kamunun sunduğu desteklerin yanı sıra, aynı amaçla yatırım yapan girişim sermayesi fonlarını da harekete geçirmeliyiz. Özel sermaye fonları sektörünün son yıllarda ulusal varlık fonları, yatırım fonları, aile şirketleri nitelikli yatırımcılardan kayda değer bir meblağ topladığını biliyoruz. Dünyada 2008'de 4700 civarında bulunan özel sermaye fonu sayısı, bugün 7 binin üzerine çıktı. Bu fonlar yaklaşık 4 trilyon dolarlık bir kaynağı yönetiyorlar. Sektörün gelecek 10 yılda 15 trilyon dolarlık bir büyüklüğe ulaşacağı öngörülüyor. Bu pastadan daha fazla pay alabilmek için hem ümit vadeden girişimcilere, hem de başarılı fon yöneticilerine ihtiyacımız var.

Diğer taraftan, büyük şirketlerin kurduğu girişim sermayesi fonları sadece 2017 yılının ilk yarısında dünya genelinde 13 milyar doların üstünde yatırım yapmış durumdadır. Ülkemizdeki büyük şirketlerimizin de benzer şekilde fonlar kurarak girişimcilere yatırım yapmalarını bekliyoruz. Buradaki destek, sadece maddi olarak değil tecrübe paylaşımı şeklinde de olmalıdır. Basiretli işadamlarımız tecrübelerini genç işadamlarımıza, bunun yanında genç girişimcilerimize aktararak onların fırsatları görmelerini temin etmelidir. Teknik destek konusunda ise, hem kamu kurumlarımızın, hem de özel sektör örgütlerinin önemli çalışmaları var.





## Robotlar 3. Dünya Savaşını Başlatabilir mi?



**Noel SHARKEY**  
Sheffield Üniversitesi  
Yapay Zekâ ve Robotik  
Profesörü,  
Kamu Yönetimi Profesörü

Burada sizinle yapay zeka robotları ve fütüristik askeri silahları konuşmak üzere bir aradayız. Maalesef önümüzdeki dönemlerde çok hoş olmayan robotik silahlar bizi bekliyor olacak. Bu silahların özelliği günümüzdeki silahlardan çok güçlü olmaları ve hedefi kendisi otomatik olarak belirlemesidir. Hedefi belirledikten sonra kendi yapısında bulunan lazer sistemi ile hedefi yok edebilmektedir. Bunu yaparken içinde bulunan sensörler ve bilgisayar mekanizması sayesinde ve tamamen insanların kontrolü altında çalışıyorlar. Size Çin, Rusya, İsrail ve Amerika'dan bazı örnekler göstereceğim. Bunlara "Swarm Technology" deniyor. Amerika bu konuda biraz önde olsa da diğer ülkeler de takip ediyor. Bazı ülkeler bu projelere ilgi duyarken bazıları önemsemiyor ve geliştirilmesini yasal olarak desteklemiyor. Peki bu üründe ne sorun var, kullanımının ne sakıncaları var? 4 madde ile açıklayacağım. İlki bilgisayar sistemlerine o kadar çok güvenmememiz gerekir. İnsanlar ve robotlar arasında bir savaş başlangıcı olabilir. İkincisi; bir insanı öldürmeyi robota bırakmanın insanlık dışı ve etik olmadığı düşünülüyor. Üçüncüsü; savaş alanında siviller ve yaralılar öldürülmez ama bu robotların bunu ayırma şansı olmayacağı için direk öldürecek ve yasalara göre bu yapılamaz. Sonuncu ve beni en çok endişelendireni ise, global güvenliğe karşı bir risk olması. Önce Amerika bunu keşfetti ve askeriyede iyi bir silah olabileceğini değerlendirdi çünkü teknoloji olarak bazı ülkelerin gerisinde kaldıklarını düşünüyorlardı ve bu silah sayesinde askeriyede ileri teknoloji ürünü kullanarak diğer ülkeleri geçebileceğini düşündü. Düşünmedikleri şey ise zamanla diğer ülkeler de buna, hatta daha gelişmişlerine sahip olacak ve tüm savaşlar bu robotlarla yapılacak. Bu da global güvenliği riske sokuyor çünkü bu robotları hiçbir şekilde durduramıyor, ateş edemiyorsunuz. Düşünülmeden bir diğer konu ise iki ülkenin silah robotu karşılaştığında ne olacak? Sonucunun ne olacağını kimse söyleyemez ve tahmin edemez. Şöyle bir gerçek var önümüzdeki yıllarda bu silahlar kullanılmaya başlandığında buna karşı önlem geliştirmek gerekmektedir. Bu senaryolar üzerinde de çalışmalarımız devam ediyor.



Arda Deniz DOKUZOĞLU

Emrah İNANÇ



Mehmet İMRAK



Görkem ÇETİN



Ahmad Al-HİDİQ



Andreas SENJAYA

## Born Global İstanbul Pitching Finalist Sunumları ve Ödül Töreni

Online kayıt üzerinden toplanan Pitching aday girişimci başvuruları, Born Global İstanbul Ödül Değerlendirme Kurulu tarafından yine sistem üzerinden puanlama yaparak değerlendirildi. En yüksek puan alan 60 ulusal, 60 global girişimci 3 gün boyunca Pegasus ve Global Sahne'de jüri ve izleyiciler huzurunda sunumlarını gerçekleştirdi. Finale kalan 6 ulusal ve 6 global girişimciler etkinliğin son günü ana sahnede büyük jüri ve tüm katılımcılar huzurunda son kez büyük ödül için sunumlarını gerçekleştirdi. Girişimcilerin, pazara sunulmuş ya da sunulmamış, ürün ve/veya süreç geliştirme veya iyileştirme çalışmaları için başvurdukları Pitching Yarışması kazananları aşağıdadır.

### ULUSAL PITCHING KAZANANLAR

#### İsim – Soyisim

Arda Deniz DOKUZOĞLU  
Emrah İNANÇ  
Mehmet İMRAK

#### Şirket

Geen Bioteknoloji  
Taşeron Bankası  
Taglette

### GLOBAL PITCHING KAZANANLAR

#### İsim-Soyisim

Görkem ÇETİN  
Ahmad AL-HİDİQ  
Andreas SENJAYA

#### Şirket

County  
HeyDoc!  
Igrow

**TÜRKİYE  
İNOVASYON  
ve  
GİRİŞİMCİLİK  
HAFTASI  
2017**

**4. Gün:  
INOVASTAGE**

## INOVASTAGE

11:15 – 12:00

Konferans "Kurumsal Dünyanın Bakışı"

Emre ÖZBEK, Kovvan Kurumsal İnovasyon Ajansı Kurucu

9 Aralık 2017



### Kurumsal Dünyanın Bakışı



**Emre ÖZBEK**  
Kovvan Kurumsal İnovasyon Ajansı Kurucu

Kurumsal dünyanın inovasyona bakışı ile ilgili sohbet etmek istiyoruz. İnovasyonun bir tanımını yapalım isterseniz. 1960lı yıllarda yapılmış bir tanım; "İnovasyon bir yeniliğin sadece icat edilmesi demek değil, ticari başarı da sağlanmasıdır." Joseph A. Schumpeter. İnovasyon yeni bir şey olacak bir icat olacak ve bu icattan ve yenilikten ticari başarı sağlayacağız. Ticari başarı ne demektir? Gelirler artacak, giderler azalacak. Şu ana kadar yapmadığımız bir şey olacak o yenilik bizim için ve bundan başarı sağlayacağız.

Girişimin bir tanımı var; "Tekrar edilebilir ve sürdürülebilir bir iş modeli arıyoruz, bunun için de esnek bir yapımız var, ama bir organizasyonuz organizasyonuz. Paldır küldür de yapmıyoruz. Kurumların odaklanmaları gereken ana işler var. Girişimcilerle çalışmaya alışık değiller, girişimci kafasıyla çalışmaya alışık değil kurumsal kafa çünkü kurumsal bir sistem içerisinde odaklanılan bir iş var. Ve en önemlisi bilinmezliklere alışık değil. Çünkü kurumsal dünyada kimse bulunduğu pozisyona başarılı olmadı bu denemem diyerek gelmemiş, dolayısıyla girişilen işten de bir başarı bekleniyor doğal olarak. Deneme yerine başarıyla gidiliyor ve evet para var kurumlarda ve bir bütçe bir kontrol dâhilinde harcanıyor.

Şimdi hızlıca birkaç öneri de getirmek istiyorum;

1. Kurumun amacını anlamamız gerekiyor, kurum aslında benle konuşurken kendi kafasında kendi hedefini tutturmak istiyor, hangi prosedüre uyması gerek bunu yaparken ve hangi onay mekanizmasını düşünüyor,
2. Müşteriyi tanımamız lazım, karşımızdaki insanı tanımamız gerekiyor
3. Sekreterle çok iyi geçinmemiz gerekiyor, çünkü gerçekten konuşmamız gereken insana ulaşmamızı sağlayacak ya da engelleyecek kişi bu sekreter
4. Bir pilot uygulamamızın olması lazım, ve bu pilot uygulama ile hazır olmamız lazım, çünkü anlaşma sağlanıp hadi gelin Pazartesi günü demo yapın denildiğinde bir anda hazır olmanız lazım yoksa daha konuşmaya başlamayın, çünkü az önce konuştuğunuz kişi hızlı hareket etmek zorunda çünkü onun bir hedefi var,
5. Küçük bir bütçe ile başlamak gerekir
6. Konuyu kişisel almayın, herkes kendi işini yapmaya çalışıyor, kendinize başarısızlık olarak almayın,

Önemli olan ne yapacağımızı bulmak değil bugünden itibaren yarına nasıl hazır olacağımız önemli çünkü bugüne etki edebiliyoruz.

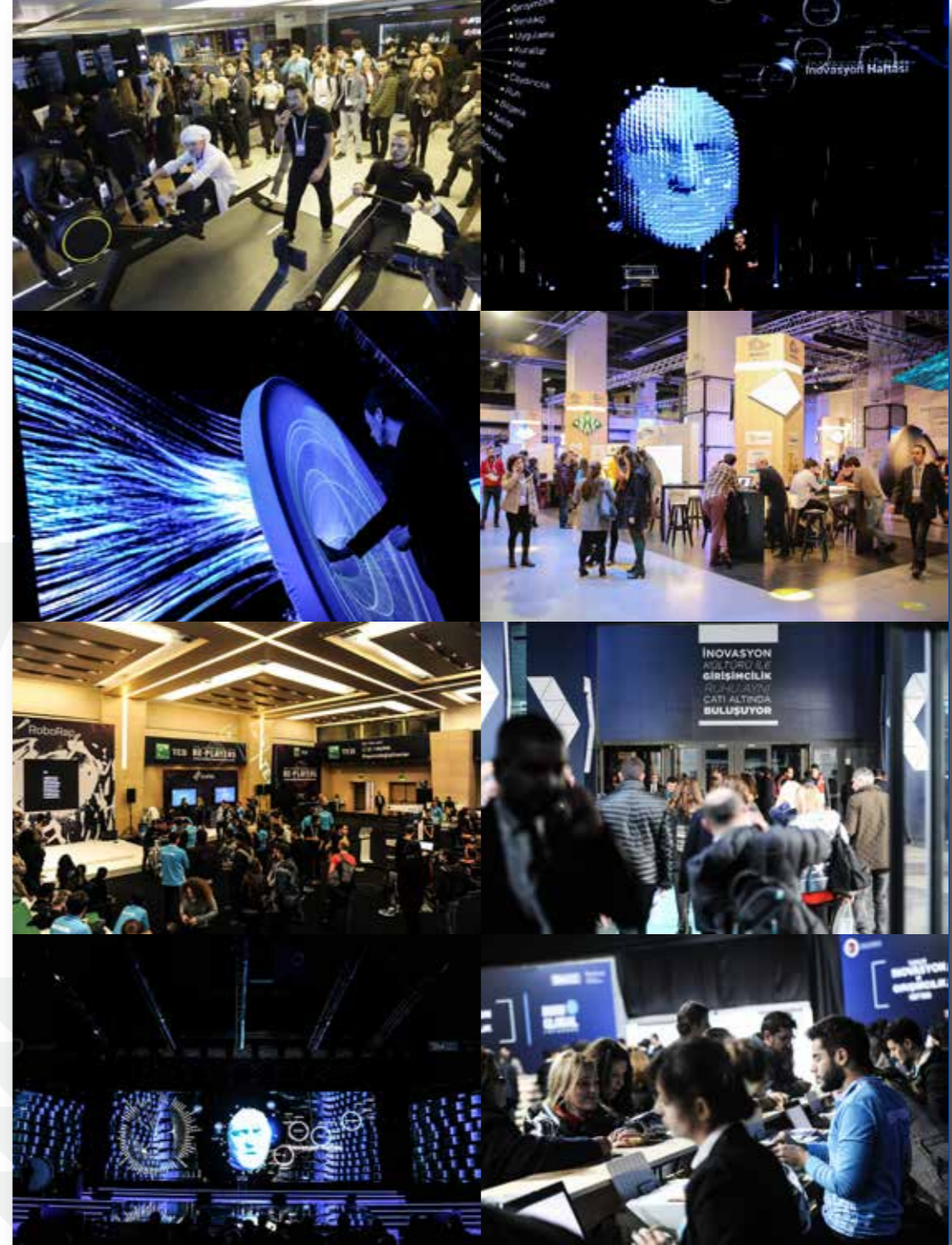
# Konferans





TÜRKİYE  
**İNOVASYON**  
VE  
**GİRİŞİMCİLİK**  
HAFTASI

**BORN**  
**GLOBAL**  
İSTANBUL





TÜRKİYE  
**!NOVASYON**  
VE  
**GİRİŞİMCİLİK**  
HAFTASI

**BORN**  
**GLOBAL**  
I S T A N B U L



TÜRKİYE CUMHURİYETİ  
EKONOMİ BAKANLIĞI



TİM TÜRKİYE  
İHRACATÇILAR  
MECLİSİ

**Turkey**  
Discover  
the potential