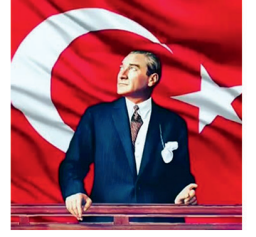




AĞUSTOS 2025 SAYI: 80

EGİAD Yarın



Yarınlar Seninle Aydınlık

EGİAD MELEKLERİ *10 yaşında*



Girişimciyi Melek Yatırımcılar Kanatlandırıyor



BOYADA GÜÇLÜ ÇÖZÜM ORTAĞI

AHŞAP

BOBİN

OTO TAMİR

GENEL SANAYİ PLASTİK BOYALARI



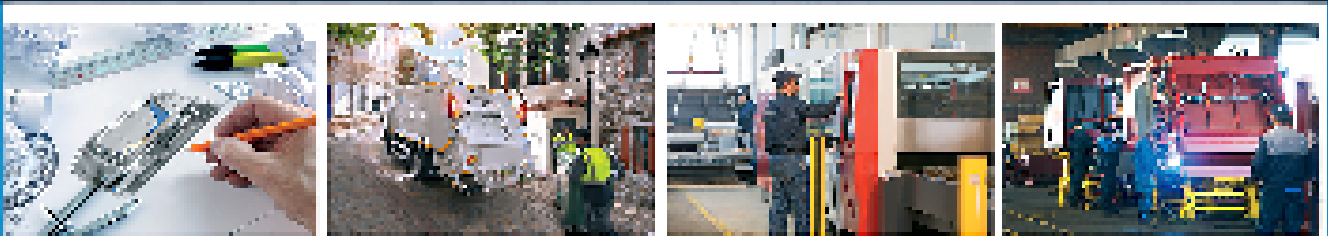
AkzoNobel Kemipol A.Ş.
Ankara Asfaltı 25. km. 35730 Kemalpaşa / İZMİR
T: +90 (232) 877 00 30 F: +90 (232) 877 00 70
www.akzonobel.com/kemipol

AkzoNobel Kemipol A.Ş. ürünleri Karsar Altın Kemalpaşa İzzar Testleri'nde üretilmiştir.





Yeni nesil taşımacılık...

www.elsevier.com/locate/jmb

EGİAD YARIN **AĞUSTOS 2025**

İÇİNDEKİLER

İMTİYAZ SAHİBİ**EGİAD ADINA**Yönetim Kurulu Başkanı
M. Kaan Öznelvaci**YAYIN TAKIMI**Begüm Soydan, Berna Çoban Dinler, Deren Acay,
Duygu Yangınöz, İrem Lübiç**SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ****VE YAYIN KOORDİNATÖRÜ**

Dr. H. İ. Murat Çelik

YAYIN DANIŞMA KURULUAçelya Baç Uçar, Aslı Öktener, Cemal Tükel, Çetin Gürel,
Deniz Sipahi, Dilek Gappi, Ebru Dön, Ezgi Kudar Eroğlu,
Hakan Barbak, Rebia Rezzan Özduvan, Remzi Uslu, Selen
Günaydın, Simge Bilir Kurt, Yağmur Yarol, Yaman Duman,
Yaşar Kuş, Zehra Özlem Talak Kara, Zerrin Tunaboğlu Ülken**YÖNETİM YERİ**Punta İş Merkezi 1456 Sk.
No: 10 Kat: 8 Alsancak / İZMİR
Tel : (232) 422 30 00 pbx
egiad@egiad.org.tr
www.egiad.org.tr**EDİTORYAL YÖNETMEN**

Seda Gök

RÖPORTAJ VE EDİTORYAL HAZIRLIK

M. Cemal Tükel

TASARIM VE BASKI**GÖRSEL YÖNETMEN**

Nefise Yıldız Torun

BASIM YERİ**Tükelmat A.Ş.**Tuna Mahallesi 5615/1 Sokak No:41 Kat:1
Çamdibi-İZMİR
Tel: 0 (232) 461 71 94 www.tukelmat.com.trEGİAD YARIN, EGİAD'ın yerel yayın organıdır.
Dergide yayınlanan görüşler ilgili yazarlara ait olup EGİAD'ın
görüşlerini yansıtmaz.
İzinsiz alıntı yapılamaz. ISSN 1304 – 3269

Yerel süreli yayın

BASKI TARİHİ

9 Eylül 2025

**KAPAK KONUSU**

- 08** Girişimciyi 'Melek Yatırımcılar' kanatlandırıyor
- 14** Startup yatırımlarında 2025'in ilk çeyreğinde artış
- 18** Başarılı örnekler daha fazla gündeme getirilmeli
- 22** Girişimciliğin geleceği; yapay zeka, genetik ve mikrobiyolojide
- 28** EGİAD'ın en güçlü kası; girişimcilik
- 32** Girişimcilik ekosisteminin dönüşümüne 'Melek' dokunuşu
- 36** Melek yatırımcılığın kalbi Ege'de atıyor
- 40** Türkiye'deki melek yatırımcılar 'dernek' çatısında birleşecek, Türkiye'yi girişimciliğin 'üs'sü' yapacaklar
- 46** Melek yatırımcılık sabır ve strateji gerektirir
- 52** EGİAD Melekleri'nde yurt dışı bağlantıları artırma zamanı
- 58** EGİAD Melekleri'nde Bir On Yıl
- 62** Türkiye'den Dünyaya Teknoloji İhracı
- 68** Startup Ekosistemi 2024'te Yeniden Canlandı, 2025'te Yapay Zeka Damgası Bekleniyor
- 72** Türkiye girişimcilik ekosistemi yükselişte
- 76** Startup Hukuku ve Dikkat Edilmesi Gerekenler



BAŞARI ÖYKÜSÜ

80 Melek Yatırımcılık; Umutla Yeşeriyor, Disiplinle Büyüyor, Yatırımcılık Ahlakı ile yön buluyor

VIVATECH 2025

86 Geleceğe Açılan Kapı: EGiAD Melekleri Viva Technology 2025'te

İZMİR PENCERESİ

88 Sorunların çözümü için odaklanma gerekiyor

82. EGE TOPLANTISI

94 EGiAD'IN 82. Ege Toplantısı'nın Konuğu Ali Sabancı

KUŞAKTAN KUŞAĞA

100 Kaliteden ödün vermeden başarıya 'ODAK'landılar

YAPAY ZEKA ZİRVESİ

108 Hedef; yapay zekada 'üreten' güç olmak

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

120 Çeşme'ye "Sakız Köyü" kuracaklar

FRANSA İŞ ZİYARETİ

126 EGiAD Fransa İş Ziyareti: Uluslararası Bakış Açısı ile Yarını Gözlemlemek

EGİAD ÖZEL

130 EGiAD Danışma Kurulu'nda Bayrak Değişimi

134 Geleceğin İş Dünyası Liderleri Çeşme'de Buluştu

138 5 SORU 5 CEVAP

146 FAALİYETLER

yalın ve soft form

İtalya'nın tasarım dünyasıyla yerli tasarımcıların, üreticilerin
çalışmalarından oluşan millî bir tasarım birliği oluşturdu.



serter

The Life-Care Revolution Concept

0 20 204 52 52

www.serter.com

barotime

Değerli EĞİAD Yarın Okurları,

Değişimin ve yenilikçiliğin itici gücü olan girişimcilik, EĞİAD'ın yalnızca temel faaliyet alanlarından biri değil; aynı zamanda vizyonunun önemli bir parçasıdır. Bu inançla, sadece girişimcilik ruhunu desteklemekle kalmadık, aynı zamanda bu alanda kalıcı ve kurumsal bir yapı da inşa ettik. İzmir ve Ege Bölgesi'nin ilk ve tek, Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından akredite edilmiş melek yatırım ağı olan EĞİAD Melekleri'ni kurarak, bölgesel kalkınmada öncü bir sorumluluk üstlendik.

Bu stratejik adımla birlikte, yalnızca EĞİAD üyeleri nezdinde değil, tüm girişimcilik ekosisteminde güçlü bir etki yarattık. Bilgi, sermaye ve mentörlüğü tek bir çatı altında bir araya getirerek, girişimciler için güvenilir bir yatırım zemini oluşturduk. Kurulduğu günden bu yana sayısız girişime katkı sunan EĞİAD Melekleri, Startup Centrum tarafından 2024 yılında Türkiye'nin en iyi melek yatırım ağları arasında gösterildi. Bugün, bu değerli yapının 10. yaşına ulaşmasının gururunu yaşıyoruz.

EĞİAD Yarın Dergisi ise, bilgi üretimine verdiğimiz önemin bir yansımasıdır. Amatör ruhu koruyarak, profesyonel bir editöryal disiplinle hazırladığımız bu yayın, yalnızca EĞİAD üyelerine değil, iş dünyasından akademiye, kamu kurumlarından sivil topluma kadar geniş bir paydaş ağına ulaşmaktadır. Her sayımızda EĞİAD'ın gündemini, değerlerini ve hedeflerini yansıtırken; aynı zamanda geleceğe dair iz bırakan bir hafıza oluşturuyoruz.

İşte tam da bu nedenlerle, EĞİAD Yarın Dergisi'nin elinizdeki sayısı, özel bir dönüm noktasına işaret ediyor: EĞİAD Melekleri Yatırım Ağı'nın 10. yılı. Bugüne dek yenilikçi iş fikirlerine can suyu olmuş, genç girişimcilerin yanında durarak onlara yalnızca maddi değil, aynı zamanda stratejik vizyon ve güven sunmuş bu yapı, artık bir model olarak kabul görüyor. Bu başarıda emeği geçen tüm üyelerimize ve paydaşlarımıza gönülden teşekkür ediyor, hep birlikte daha nice yıllara yürüyeceğimize olan inancımı paylaşıyorum.

Bu özel sayımızda melek yatırımcılığı çok yönlü bir bakış açısıyla ele alıyor; EĞİAD Melekleri'nin bugüne dek kat ettiği yolculuğu kapsamlı bir dosyayla belgeliyoruz. Bu dosya, 18. Dönemde EĞİAD Melekleri İcra Kurulu Başkanlığı'nı üstlenen ve aynı zamanda EĞİAD Yönetim



Kurulu Başkan Vekilimiz olan değerli yol arkadaşım Arda Yılmaz'ın vizyoner katkılarıyla hazırlandı. Kendisine bu anlamlı katkısı için teşekkür ediyorum.

Derneğimiz bünyesinde EĞİAD Melekleri Yatırım Ağı'na on yıl boyunca emek ve katkı sunan çok sayıda değerli isim bulunuyor. Tüm bu isimler adına; önceki dönem EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanlarımız Aydın Buğra İlter ve Alp Avni Yelkenbiçer, önceki dönem EĞİAD Melekleri İcra Kurulu Başkanları ve üyelerimiz Frederic Pagy, Levent Kuşgöz, Özüm İlter Demirci ve Uygur Mesudiye ile EĞİAD Melekleri Genel Koordinatörü Melisa İtmeç'in görüşlerine bu sayımızda yer verdik.

Melek yatırımcılığı odağına alan bu sayımızdaki röportajlar sadece EĞİAD Melekleri temsilcileri ile sınırlı kalmadı. Başta ülkemizde melek yatırımcılığın düzenleyicisi olan Hazine ve Maliye Bakanlığı, Finansal Piyasalar ve Kambyo Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Gönül Öztürk olmak üzere; yatırımcılardan startaplara kadar girişimcilik ekosistemindeki farklı bileşenlerin temsilcilerinin görüşleri de bu sayımızda

yer alıyor. *"Başarı Öyküsü"* bölümümüzde de, bu sayının ruhuna uygun biçimde bir melek yatırımcıyı konuk ettik: Hande Enes. İlham veren hikâyesi ve yenilikçi bakış açısıyla sayımıza değer kattı. EĞİAD Üyemiz Av. Sinem Saraçoğlu'nun Startup Hukuku üzerine kaleme aldığı yazı da kapak konumuz kapsamında yer alıyor.

İzmir'e yön veren kamu, iş dünyası, üniversite, STK vb. kurumların üst düzey yöneticilerini ağırladığımız *"İzmir Penceresi"* köşemizde, İzmir Ekonomi Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Yusuf Hakan Abacıoğlu ile gerçekleştirdiğimiz röportaj, üniversite-sanayi-STK iş birliklerinin stratejik önemini bir kez daha ortaya koyuyor.

Gelecek vizyonumuz yalnızca bugüne değil, nesiller arası sürdürülebilirliğe de odaklanıyor. *"Kuşaktan Kuşağa"* bölümümüzde üyelerimiz Tolga Varhan ve kızı Alara Varhan ile gerçekleştirdiğimiz içten sohbet, aile mirasıyla kurumsal vizyonun nasıl harmanlandığını gösteren özel bir örnek sunuyor.

Sürdürülebilirlik köşemizde ise bu sayının ilham veren konuklarından biri olan üyemiz Hasan Ege Tütüncüoğlu ile İzmir'in doğasına miras kalan sakız ağacını ele aldık. Bu kadim ağacın ekolojik, ekonomik ve kültürel boyutlarını birlikte keşfetme imkânı bulduk.

Yeni üyelerimizi tanıttığımız *"5 Soru - 5 Cevap"* bölümüyle birlikte, 2025 yılının Nisan-Temmuz döneminde gerçekleştirdiğimiz faaliyetlere de bu sayımızda genişçe yer verdik. EĞİAD Fransa İş Ziyareti, VivaTech Paris Fuarı katılımı, EĞİAD - ESIAD Yapay Zeka Zirvesi, Ali Sabancı'nın katılımıyla gerçekleşen EĞİAD 82. Ege Toplantısı, Üye Oryantasyon Kampı ve Danışma Kurulu Toplantısı gibi pek çok önemli etkinliği sizlerle paylaşıyoruz. EĞİAD'ın faaliyet yoğunluğu, sadece nicelik değil, nitelik açısından da derneğimizin kurumsal dinamizmini ortaya koyuyor.

EĞİAD Yarın Dergisi yalnızca bir yayın değil; EĞİAD'ın vizyoner belleğidir. Her satırı, bir yolculuğun izlerini taşır; her içeriği, geleceğe atılan bir adımdır. Bu inançla hazırladığımız 80. sayının siz değerli okurlarımıza ilham vermesini diliyor; bu yayının oluşumuna katkı sunan tüm ekip arkadaşlarıma ve paydaşlarımıza en içten teşekkürlerimi sunuyorum.

Sevgi ve saygılarımla,

M. Kaan Özhelvacı
EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı



Revnak parlaklık,
göz alıcılık demektir.
Çünkü Zeytinyağı
parlaktır.





Değerli EGİAD Yarın Okurları,

Yeni bir sayıyla daha karşınızda olmanın coşkusunu ve heyecanını yaşıyoruz. EGİAD Yarın Dergisi olarak 80. sayımıza ulaşmanın gururunu taşıyor, bu özel sayı vesilesiyle sizleri yine dopdolu içeriklerle buluşturmanın mutluluğunu yaşıyoruz. EGİAD'ın vizyonunu, üyelerimizin üretkenliğini ve topluma kattığı değeri yansıtan bu sayımız, aynı zamanda yeni fikirlerin, başarıların ve ilhamın da güçlü bir sesi olma niteliği taşıyor.

Bu sayımızın kapak konusunu, EGİAD'ın en yenilikçi ve vizyoner girişimlerinden biri olan EGİAD Melekleri Yatırım Ağı'nın 10. yılına ithafen **"Melek Yatırımcılık"** olarak belirledik. Girişimcilik ekosistemine katkı sağlama yolculuğumuzda önemli bir dönüm noktasını temsil eden bu başlık altında, melek yatırımcılığın temel kavramlarını, Türkiye'deki gelişimini ve EGİAD Melekleri çatısı altında edinilen özgün deneyimleri sizlere sade ve anlaşılır bir dille aktarmaya özen gösterdik. Aynı zamanda, melek yatırımcılığa değer katmış önemli isimlerle gerçekleştirdiğimiz özel röportajlarla, bu dosya konusunu bir

başvuru kaynağına dönüştürdük. Kapak konumuza uygun olarak, bu yıl **"Yılın Melek Yatırımcısı"** seçilen iş insanı Hande Enes'in ilham verici kariyer yolculuğu da bu sayımızın **"Başarı Öyküsü"** köşesinde sizlerle buluşuyor.

Tabii ki dergimizin içeriği yalnızca kapak konusuyla sınırlı değil. **"İzmir Penceresi"** köşemizin konuğu, bilimsel üretim ve üniversite-sanayi iş birlikleriyle kentin gelişimine öncülük eden İzmir Ekonomi Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Yusuf Hakan Abacıoğlu oldu. Kentin vizyonuna dair kıymetli değerlendirmelerin yer aldığı bu röportajı ilgiyle okuyacağınızı düşünüyoruz. **"Kuşaktan Kuşağa"** köşemizde bu kez EGİAD üyeliğini iki kuşaktır sürdüren Varhan Ailesi'ni ağırladık. Alara ve Tolga Varhan ile gerçekleştirdiğimiz keyifli söyleşi, aile içi girişimcilik mirasına ışık tutuyor. **"Sürdürülebilirlik"** bölümümüzde ise üyemiz Hasan Ege Tütüncüoğlu ile yaptığımız röportajda, doğanın şehrimize eşsiz bir armağanı olan sakız ağacının çevresel, ekonomik ve kültürel potansiyelini keşfe çıkıyoruz. Gelenekselleşen **"5 Soru – 5 Cevap"** köşemizde bu sayıda da EGİAD'a yeni

katılan üyelerimizi daha yakından tanıyor, onların bakış açılarını sizlerle buluşturuyoruz. Bu bölüm, topluluğumuzun bağlarını güçlendirme yolculuğunda önemli bir rol üstlenmeye devam ediyor. Derneğimizin son dönemdeki önemli faaliyetlerine de dergimiz aracılığıyla ulaşabilirsiniz. EGİAD Fransa İş Ziyareti, VivaTech Paris Fuarı Katılımı, EGİAD - ESIAD Yapay Zeka Zirvesi, Ali Sabancı'nın katılımıyla gerçekleşen EGİAD 82. Ege Toplantısı, EGİAD Üye Oryantasyon Kampı ve EGİAD Danışma Kurulu Toplantısı gibi dikkat çeken organizasyonlarımızı tüm detaylarıyla sizlere aktardık.

Bu sayımıza katkı sunan tüm yazarlarımıza, röportaj konuklarımıza ve içerik üretiminde emeği geçen tüm EGİAD üyelerine gönülden teşekkür ederiz. Her sayıda olduğu gibi bu sayıda da genç iş dünyasının sesi olmanın, kentin vizyonunu aktarmanın ve geleceğe dair iz bırakmanın gururunu yaşıyoruz.

Keyifli okumalar dileriz.

Saygılarımızla,
EGİAD 18. Dönem Yayın Kurulu

EGİAD Melekleri'nin kuruluşunun 10. yılı üzerinden; Türkiye'de ve dünyada melek yatırımcılığın dün, bugün ve geleceğini inceledik

Girişimciyi 'Melek Yatırımcılar' kanatlandırıyor

Melek yatırımcı; girişimlerin başlangıç veya büyüme aşamalarında, kişisel birikim ve tecrübesini devreye sokarak, onların büyümesini sağlayan bir bireysel katılım yatırımcısıdır.



HAZIRLAYAN: SEDA GÖK

Günümüzde dünya devi olan Apple, Google, YouTube, Twitter, Facebook, LinkedIn, WhatsApp, Dropbox, Airbnb ve Uber gibi birçok şirket, yolculuklarının başında melek yatırımcıların desteğiyle büyüme fırsatı yakaladı.

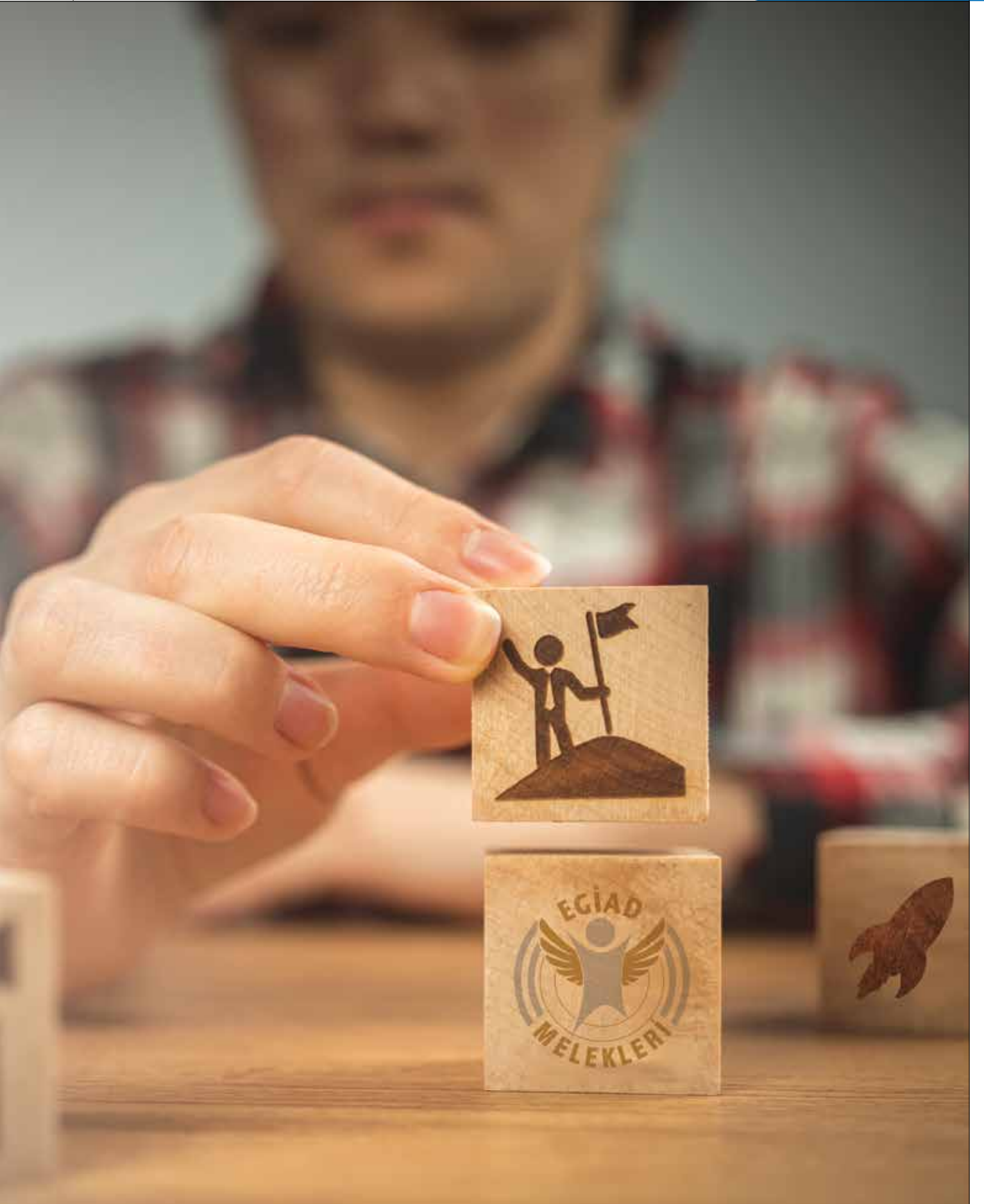
Melek yatırımcı, girişimlerin başlangıç veya büyüme aşamalarında kişisel birikim ve tecrübesini kullanarak onların büyümesini sağlayan bireysel bir katılım yatırımcısıdır. Özellikle ABD'de bu model yıllar içinde kurumsallaşarak yaygınlaştı ve 2024 itibarıyla 24,1 milyar dolarlık bir yatırım hacmine ulaştı. Türkiye'de ise melek yatırımcılık, 2013 yılında yayımlanan Bireysel Katılım Sermayesi (BKS) Yönetmeliği ile yasal bir zemine oturdu. Bu adım, ülkemizi bu alanda düzenleme yapan öncü ülkeler arasına taşıdı.

StartupCentrum 2024 Türkiye Startup Ekosistemi Yatırım Raporu'na göre Türkiye'nin startup

ekosistemi ve yatırım performansı, sadece yerel dinamiklerle değil, aynı zamanda global girişimcilik ekosistemiyle de dikkat çekiyor.

Rapora göre 2024 yılı itibarıyla Türkiye'de girişimlere yapılan yatırımlar, bir önceki yıla göre yüzde 62'lik çarpıcı bir artışla 1,41 milyar dolara ulaştı. Toplamda 577 yatırım turu gerçekleşirken, TÜBİTAK BİGG-1812 yatırımları hariç tutulduğunda özel sektörde 248 yatırım turu kayıtlara geçti. Bu turların toplam hacmi 1,398 milyar dolar olarak gerçekleşti. İşlem hacmi ve fonlama miktarları, yatırımcıların daha büyük ölçekli girişimlere yöneldiğini ortaya koysa da 1 milyon dolar altı yatırımlar adet olarak incelendiğinde geçtiğimiz çeyreklere göre rekor kırdı.

Özel sektör yatırımlarına bakıldığında, 2024'teki ortalama yatırım miktarının 6,9 milyon dolar, medyan yatırım miktarının ise 487,7 bin dolar gibi yüksek seviyelere çıkması dikkat çekiyor.





2024 yılında yapay zeka, pazarlama & satış, ulaşım & lojistik ve sağlık & biyoteknoloji gibi sektörler en fazla yatırım çeken alanlar arasında öne çıktı. Yapay zeka sektörü 715,8 milyon dolarla liderliği üstlenirken, onu 511,8 milyon dolarla pazarlama & satış ve 268,7 milyon dolarla ulaşım & lojistik takip etti. Ayrıca, kadın kurucu ortak oranının yüzde 32,2'ye yükselmesi, Türkiye'nin global girişimcilik ekosistemiyle kıyaslandığında kadın kurucu ortaklı girişimler açısından daha güçlü bir konuma geldiğini gösteriyor. 2024 yılında 39 farklı şehirden girişim yatırım aldı. En yüksek yatırımı alan girişimler arasında Insider, Spyke Games, Colendi, Intenseye ve Midas ilk 5 arasında yer alıyor.

Girişimcilik ekosisteminin her geçen yıl daha dinamik, seçici ve ölçek odaklı bir büyüme sürecine girdiğine tanık oluyoruz. Bu süreçte teknoparklar, hem bilimsel araştırmaları ticarileştirme hem de yatırımcılarla girişimcileri bir araya getirme misyonuyla stratejik bir konumda yer alıyor. 2024 yılında teknoparklarda

bulunan girişimler 825 milyon dolar yatırım aldı. YTÜ Yıldız Teknopark, 763 firmaya ev sahipliği yaparak Türkiye'de en fazla teknoloji girişimine destek sağlayan teknopark konumunda bulunuyor ve en fazla yatırım alan girişimlere ev sahipliği yapmasıyla da dikkat çekiyor.

Global ölçekte ise CB Insights'ın raporuna göre, 2024 yılında dünya genelinde toplam 26 bin 960 yatırım işlemi gerçekleşti ve 274,6 milyar dolar yatırım yapıldı. Yatırım adedi 2023'e kıyasla yaklaşık yüzde 18,5 düşerken, toplam yatırım tutarı yaklaşık yüzde 4,5 artış gösterdi. Bu durum, küresel girişim sermayesi piyasasının *"nitelikli fırsatlara"* daha yüksek hacimli yatırımlar yapma stratejisini benimsediğine işaret ediyor. 2021'deki *"balon"* etkisinin ardından 2022-2023 döneminde bir durgunluk yaşayan ekosistem, 2024 verileriyle birlikte kademeli bir toparlanma ve daha dengeli, seçici ancak ölçek odaklı bir büyümenin sinyallerini veriyor.

Bugün geldiğimiz noktada Türkiye'de yüzlerce lisanslı ve lisanssız melek

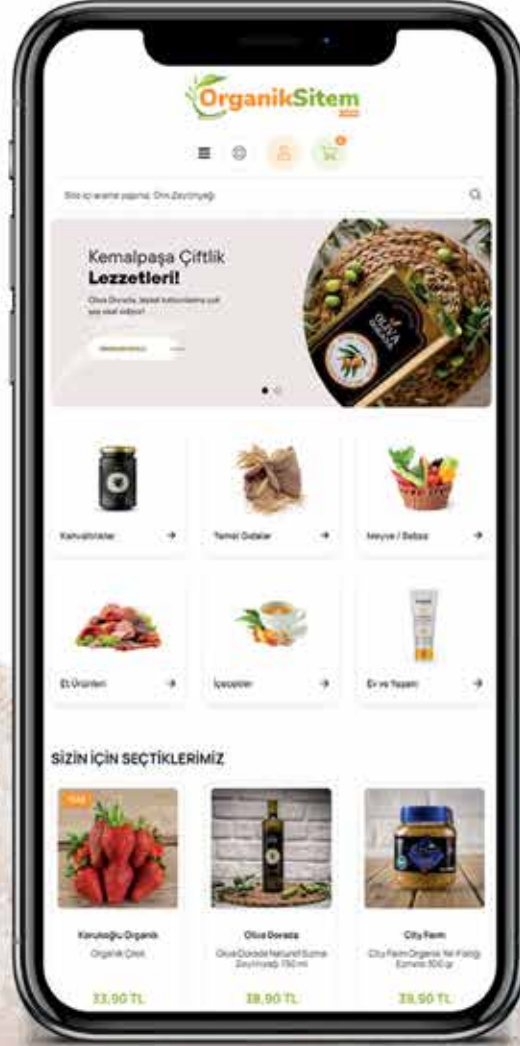
yatırımcının bulunduğu tahmin ediliyor. Devlet teşvikleri, vergi avantajları ve artan girişimci profiliyle birlikte, yatırım miktarları da her geçen yıl artıyor.

Türkiye'nin genç nüfusu, teknolojik adaptasyonu ve dinamik girişim ortamı, melek yatırımcılar için önemli fırsatlar barındırıyor.

EGİAD Melekleri, kurulduğu günden bu yana sadece yatırım yapmakla kalmadı. Aynı zamanda mentorluk, bilgi paylaşımı ve ağ oluşturma konularında da ekosistemin gelişimine katkı sağlıyor. EGİAD, 2024 yılında *"Yılın En Aktif Melek Yatırım Ağı"* ödülüne layık görüldü. EGİAD Melekleri'nin 10. yılı vesilesiyle bu ekosistemin geldiği noktayı değerlendirmek ve geleceğe dair bir projeksiyon çizmek için özel bir araştırma dosyası hazırladık. ■



İzmir'in Online Organik Marketi



Girişimcilik Sözlüğü

A

Accelerator (Hızlandırıcı Program)

Belirli bir süre boyunca girişimlere mentorluk, eğitim, yatırım ve ağ erişimi sunan programlardır. Genellikle "demo day" ile sona erer.

Angel Investor (Melek Yatırımcı)

Erken aşama girişimlere kişisel sermayesiyle yatırım yapan birey. Genellikle mentörlük ve iş ağı desteği de sağlar.

B

Bootstrapping

Girişimin, dış yatırım almadan kendi kaynaklarıyla büyümeye çalışmasıdır.

Burn Rate

Bir girişimin ayda harcadığı ortalama nakit miktarıdır. Finansal sürdürülebilirlik açısından önemlidir.

C

Cap Table (Sermaye Tablosu)

Girişimin hissedarlarını, hisse oranlarını ve yatırımları gösteren tablodur.

Convertible Note (Dönüştürülebilir Tahvil)

Yatırımın ileride hisseye dönüşmesini öngören borç aracıdır.

Corporate Venture Capital (CVC)

Kurumsal şirketlerin kendi bünyesinde kurduğu yatırım birimleridir.

D

Deal Flow

Bir yatırımcının incelemesine sunulan girişim sayısı ve kalitesidir.

Dilution (Seyrelme)

Yeni yatırım sonrası mevcut ortakların sahip oldukları hisse oranının azalmasıdır.

Due Diligence

Yatırım öncesi girişimin mali, hukuki ve teknik açıdan detaylı inceleme sürecidir.

E

Exit (Çıkış)

Yatırımcının girişimden kar ederek ayrılması. Satış, halka arz veya birleşme yoluyla olabilir.

F

Family Office (Aile Ofisi)

Yüksek gelirli birey veya ailelerin yatırım, servet yönetimi ve planlamaları için kurduğu yapılarıdır.

Follow-on Investment (Devam Yatırımı)

İlk yatırım sonrası aynı girişime yapılan ek yatırımdır.

I

Incubator (Kuluçka Merkezi)

Girişimcilere erken aşamada destek, ofis alanı, mentörlük ve danışmanlık hizmeti sunan yapılarıdır.

L

Lead Investor

Bir yatırım turuna liderlik eden, en büyük yatırımı yapan ve koşulları belirleyen yatırımcıdır.

M

MVP (Minimum Viable Product)

Piyasaya en hızlı şekilde sunulabilecek, temel işlevlere sahip ürün prototipidir.

P

Pivot

Girişimin iş modelinde, hedef pazarda veya üründe stratejik değişiklik yapmasıdır.

Post-Money Valuation

Yatırım sonrası girişimin toplam değeridir (Pre-Money + Yatırım Tutarı).

Pre-Money Valuation

Yatırım öncesinde girişimin değeridir.

S

SAFE (Simple Agreement for Future Equity)

Basitleştirilmiş bir yatırım sözleşmesidir. Yatırımcıya ileride hisse alma hakkı tanır.

Scalability (Ölçeklenebilirlik)

Girişimin artan taleple birlikte yüksek oranda büyüebilme yeteneğidir.

Startup (Girişim)

Yüksek büyüme potansiyeline sahip, genellikle teknoloji odaklı erken aşama şirketlerdir.

T

Traction

Girişimin pazarla uyumunun ve büyüme potansiyelinin göstergesidir (gelir, kullanıcı sayısı, etkileşim vb.).

U

Unicorn

Değeri 1 milyar doları geçen özel girişim şirketidir.

V

Valuation (Değerleme)

Girişimin yatırım öncesi veya sonrası piyasa değeridir.

VC (Venture Capital)

Erken aşama girişimlere yatırım yapan kurumsal risk sermayesi fonudur.



Yaşında!

35 Yıldır Geleceği İnşa Ediyoruz

1990 yılından bu yana birlikte nice projeye imza attık. Projelere malzeme, sağlamağa beton, konfora yalıtım sunduk.

Bugün sadece sağlam ürünler sunmakla yetinmiyoruz, üretimden lojistiğe kadar her adımda yenilikçi çözümlerle hem aize hem doğaya karşı sorumluluğumuzu yerine getiriyoruz.

Yapıya Değer, Geleceğe Özen



Küresel startup yatırımlarında 2025'in ilk çeyreğinde, bir önceki yılın aynı dönemine göre artışla 7 bin 551 işlem ile 126,3 milyar dolar işlem hacmi kaydedildi

Startup yatırımlarında 2025'in ilk çeyreğinde artış

Türkiye'deki startup yatırımları işlem hacmi ve adedi bazında önceki yıla göre artış göstererek 70,2 milyon dolara ulaştı.

Türkiye'deki startup yatırımları, 2025'in 1. çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine kıyasla işlem hacmi ve adedi bazında artış göstererek 70,2 milyon dolar seviyesine ulaştı.

KPMG Türkiye M&A ve 212 ekipleri tarafından hazırlanan *"Türkiye Startup Yatırımları"* raporuna göre 2025'in ilk çeyreğinde Türkiye'nin startup ekosisteminde gerçekleşen işlem hacmi, global piyasa trendine paralel olarak 70,2 milyon dolara yükseldi. Erken aşama yatırımlar toplam hacmin yüzde 61'ini, tohum aşaması yatırımlar ise yüzde 17'sini oluştururken, en büyük 10 işlemin 5'i tohum aşaması işlemleri oldu. İşlem sayısı bazında yerli yatırımcılar 49 işlem ile öne çıkarken, işlem hacmi bazında yabancı yatırımcılar yarattıkları 43 milyon dolar hacim ile öne çıktı. Sektörel dağılımda en fazla işlem sayısı, 12 işlem ile fintech dikeyinde kaydedilirken; işlem hacmi açısından oyun sektörü 24,5 milyon dolarlık toplam hacim ile ilk sırada yer aldı.

Rapora göre küresel startup yatırımlarında 2025'in ilk çeyreğinde, 7 bin 551 işlem ile 126,3 milyar dolar işlem hacmi kaydedildi. Yani küresel ekosistem bir önceki senenin aynı dönemine kıyasla artışa işaret etti. Yatırımcılar, piyasa hareketlerinin geçici mi yoksa kalıcı mı olduğunu analiz etmek için temkinli davranırken; değeri 1 milyar doları aşan 8 mega işlem, toplam yatırım hacmindeki yükselişe katkı sağladı. İlk 10 işlemin çoğunlukla yapay zekâ odaklı olması, yapay zekânın girişim sermayesi yatırımlarında öncelikli ve stratejik bir yatırım hedefi olmaya devam ettiğini gösterdi. Bu süreçte yatırımcılar, kârlılık potansiyeli belirgin olan şirketleri tercih ederek seçici bir strateji izlediler.

2025'in ilk çeyreğinde Türkiye startup ekosisteminde gerçekleşen işlem hacmi, global piyasa trendine paralel olarak geçen yılın aynı dönemine kıyasla artış gösterdi. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde toplam 54 işlemde kaydedilen 43,1 milyon dolar yatırım hacmine



2025'in ilk çeyreğinde Türkiye'nin startup ekosisteminde gerçekleşen işlem hacmi, global piyasa trendine paralel olarak 70,2 milyon dolara yükseldi. Erken aşama yatırımlar toplam hacmin yüzde 61'ini, tohum aşaması yatırımlar ise yüzde 17'sini oluştururken, en büyük 10 işlemin 5'i tohum aşaması işlemleri oldu.





kıyasla, 2025'in ilk çeyreğinde gerçekleşen 59 işlem ile 70,2 milyon dolar değerinde yatırım kaydedildi. Bu rakam, 2024'ün son çeyreğine göre düşüş gösterse de geçen yılın aynı dönemine kıyasla dikkat çekici bir artışa işaret ediyor.

"TÜRKİYE BÖLGESEL BİR YATIRIM MERKEZİ OLMA VASFİNİ SÜRDÜRÜYOR"

KPMG Türkiye M&A Danışmanlık Hizmetleri, Şirket Ortağı, Özge İlhan Acar, rapora ilişkin yaptığı değerlendirmede şu bilgileri verdi: "2025 yılının ilk çeyreğinin en dikkat çekici unsurlarından biri de tohum aşaması yatırımlarındaki işlem yoğunluğuydu. Bu durum, girişimciliğin erken evrelerine yönelik ilginin sürdüğünü ve Türkiye'de yenilikçi fikirlerin yatırımcı nezdinde karşılık bulduğunu destekledi. Ayrıca, işlem hacminin önemli bir bölümünün yabancı yatırımcılardan gelmiş olması, Türkiye'nin bölgesel bir yatırım merkezi olma vasfını sürdürdüğünü kanıtladı. Önümüzdeki dönemde yapay zekâ destekli ileri robotik çözümler, altyapı teknolojileri, alternatif enerji, temiz teknoloji ile savunma teknolojileri ve siber güvenlik gibi stratejik dikeylerde yatırım hareketliliğinin artmasını bekliyoruz. Türkiye, bu alanlardaki yetkin insan kaynağı ve hızla gelişen teknoloji altyapısıyla yalnızca bölgesel değil, küresel ölçekte de güçlü bir oyuncu olma potansiyelini sürdürmektedir."

"TÜRKİYE'DE GİRİŞİMCİLİK, ARTIK KÜRESEL FIRSATLARA YAKINLAŞMAKLA DA TANIMLANIYOR"

212 Kurucu Ortağı Ali Karabey ise açıklamasında, "2024 yılı, Türkiye girişimcilik ekosistemi için önemli bir dönüm noktasıydı. Satın almalar ve ileri aşama yatırımlar, ekosistemin geldiği olgunluğu ve stratejik derinliği açıkça gösterdi. 2025'in ilk çeyreğinde ise global piyasalardaki toparlanmayla paralel olarak Türkiye'de de pozitif bir ivme gözlemliyoruz. Bu çeyrekte işlem hacmi geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 63 artışla 70,2 milyon dolara ulaşarak dikkat çekici bir toparlanma gösterdi. Ancak işlem sayısındaki düşüş, yatırımcıların daha temkinli ve seçici davrandığı bir döneme işaret ediyor. Yine de tohum yatırımları ve erken aşama işlem sayılarındaki artış, girişimcilerin hâlâ güçlü bir inançla yola devam ettiğini gösteriyor. Fintech ve oyun sektörleri, işlem sayısı ve hacmi açısından başı çekerken, yapay zekâ odaklı yatırımların ilk 10 işlem içinde güçlü şekilde yer alması, bu teknolojinin yatırımcı nezdindeki stratejik önemini pekiştiriyor. Global yatırım ortamında hâlâ temkinli bir duruş hâkim. Ancak Türkiye'de yatırımcı profili daha seçici ve odaklı bir yapıya evriliyor. Yabancı yatırımcıların daha az işlemle daha yüksek hacim yaratması da bunun bir göstergesi. Bu tabloyu biz, pazarın kendi içinde yeniden dengelendiği bir dönem olarak okuyoruz."

Türkiye girişimcilik ekosistemi, artık sadece büyümekle değil, küresel fırsatlara yakınlaşmakla da tanımlanıyor. 2024'te gerçekleşen halka arzlar, unicorn seviyesindeki yatırımlar ve başarılı satın almalar, bu dönüşümün yapı taşlarını oluşturdu." dedi.

EN BÜYÜK PAYI ERKEN AŞAMA YATIRIMLARI OLUŞTURDU

Erken aşama yatırımlar, 4 işlem ile toplam işlem hacminin yüzde 61'ini oluşturarak işlem hacminde en büyük payı alırken, tohum aşaması yatırımlar 47 işlem ile toplam işlem hacminden yüzde 17'lik bir pay aldı. İşlem adedi bazında, tohum aşaması yatırımlarını 7 işlem ile startup satın alımları takip ederken bu satın alımların toplam açıklanan işlem hacmindeki payı ise yüzde 8 olarak gerçekleşti. Yatırım faaliyetlerinde Netcad'ın aldığı geç aşama yatırımıyla birlikte, 2025 yılının ilk çeyreğinde tohum, erken aşama, geç aşama ve şirket satın alımları dahil olmak üzere tüm yatırım aşamalarında en az bir işlem gerçekleşti. Dikkat çekici bir şekilde en büyük 10 işlem 5'i tohum aşamasında gerçekleşti ve ilk 10 işlem toplam işlem hacminin yüzde 95'ini oluşturdu. ■

2025'in ilk çeyreğinde Türkiye startup ekosisteminde gerçekleşen işlem hacmi, global piyasa trendine paralel olarak geçen yılın aynı dönemine kıyasla artış gösterdi. Geçtiğimiz yılın aynı dönemine toplam 54 işlemde kaydedilen 43,1 milyon dolar yatırım hacmine kıyasla, 2025'in ilk çeyreğinde gerçekleşen 59 işlem ile 70,2 milyon dolar değerinde yatırım kaydedildi.





ÜRÜNLERİMİZ

*İnşaat Demiri
Kütük*

Soğuk Haddelenmiş Saclar

Sıcak Haddelenmiş

Saclar ve Levhalar

Galvanizli Saclar

Borular

Kutu Profiller

Profiller

Köşebent ve Lamalar

İLETİŞİM

+90 232 330 79 00

yusersatis@yuserdemir.com

6436/2 Sokak Kaptan Apt. No:2 D:7
Karşıyaka / İZMİR

www.yuserdemir.com

Hazine ve Maliye Bakanlığı Finansal Piyasalar ve Kambiyo Genel Müdürlüğü
Daire Başkanı Gönül Öztürk: Dünya genelinde 2024 yılında yatırım tutarında yüzde 5 artış görülürken, yatırım sayısında yüzde 20 azalma yaşandı. Türkiye’de ise yatırım tutarında yüzde 261, yatırım sayısında ise yüzde 62 artış gerçekleşti. Bu artışlar dolar bazında olduğu için oldukça sevindirici

“Başarılı örnekler daha fazla gündeme getirilmeli”

BKY lisansı almak isteyen bireysel yatırımcıların üç kriterden birini sağlaması gerekir. Yıllık brüt geliri en az 200 bin TL olan veya toplam varlıkları en az 1 milyon TL olan, yıllık cirosu en az 25 milyon TL olan bir şirkette en az iki yıl genel müdür yardımcısı veya eşdeğer pozisyonda çalışmış olan, melek yatırım ağına üye olan kişiler. Lisans başvuruları, akredite olmuş melek yatırımcı ağıları aracılığıyla Bakanlığımıza iletilmektedir. Melek yatırım ağlarının aktif çalışmasını arzu ediyoruz.

Girişimcilik ekosisteminin gelişimi, ülkelerin ekonomik büyüme ve inovasyon potansiyelleri açısından kritik öneme sahip. Bu doğrultuda, kamu politikalarının yön verdiği yatırım ve destek mekanizmaları, girişimcilerin başarısında belirleyici rol oynuyor. Türkiye’de bu sürecin önemli aktörlerinden biri olan Hazine ve Maliye Bakanlığı, Bireysel Katılım Yatırımcısı (BKY) başta olmak üzere çeşitli finansal araçlarla girişimcilere ve yatırımcılara yol gösteriyor.

Hazine ve Maliye Bakanlığı Finansal Piyasalar ve Kambiyo Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Gönül Öztürk ile girişimcilik desteklerinden BKY sistemine, melek yatırımcılığın gelişiminden yatırım süreçlerine kadar geniş bir yelpazede konuştuk. Özellikle yatırım ekosisteminin sürdürülebilirliği, risk sermayesi fonları

ve çıkış stratejilerinde dikkat edilmesi gerekenleri anlatan Öztürk, “*Başarılı örneklerin daha fazla gündeme getirilmesi gerekiyor*” dedi.

Kamu politikalarının şekillendirilmesi ve finansal yapının sürdürülebilirliği konularında önemli sorumluluklarınız var. Girişimcilik ekosistemine yönelik destekleriniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

Girişimciliği, üst fon mekanizmaları ve girişim sermayesi fonları aracılığıyla risk sermayesine kaynak aktarılması yoluyla desteklemeye çalışıyoruz. 2016 yılından bu yana Türkiye İnovasyon Fonu ve Türkiye Bilim ve İnovasyon Fonu kapsamında yatırımlar gerçekleştirdik. Ayrıca Tech-InvesTR Girişim Sermayesi Destekleme Programı kapsamında da girişimleri desteklemeye devam ediyoruz.





2024 yılı Temmuz ayında Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası Üst Fonu kuruldu. Bakanlığımız, bu 50 milyon dolarlık fonun yüzde 70 oranında yatırımcısı oldu. Bu kapsamda girişim şirketlerini desteklemeye devam ediyoruz.

Bireysel Katılım Yatırımcısı (BKY) sistemi hakkında bilgi verebilir misiniz?

2013 yılından bu yana uygulamada olan BKY Sistemi, yüksek risk taşıyan, özellikle başlangıç ve büyüme aşamasındaki girişimlerin bireysel yatırımlarla desteklenmesini teşvik eden bir vergi destek mekanizmasıdır.

Bu kapsamda BKY'ler, girişimlere yaptıkları yatırımların yüzde 75'ini o yılın gelir vergisi beyannamelerinde beyan edilen kazançlardan indirebilirler. Yatırım

yapılan girişim TÜBİTAK veya KOSGEB tarafından desteklenmişse bu oran yüzde 100'e çıkar.

Bu sistemle, yıllık azami 2,5 milyon TL'lik bir vergi indirimi hakkı elde edilebilir. Ancak bu indirimden yararlanabilmek için yatırımcının Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından düzenlenmiş BKY lisansına sahip olması ve tam mükellef gerçek kişi olması gerekir.

Yatırım yapılan şirketin de tam mükellef bir anonim şirket olması ve yatırımcının bu şirkette hâkim ortak olmaması şarttır. Ayrıca üst ve alt soyların doğrudan veya dolaylı olarak girişim üzerinde etkisinin bulunmaması gerekir. Yatırımcının hisselerini en az iki yıl elinde tutması gerekir.

Yatırımın gerçekleştirildiği yıldan itibaren destekten faydalanılabilir. Erken iflas gibi durumlarda yatırımcıyı korumak amacıyla mücbir sebep kapsamında vergi cezası uygulanmamaktadır.

BKY lisansı almak isteyen yatırımcılar için hangi kriterler geçerlidir?

BKY lisansı almak isteyen bireysel yatırımcıların üç kriterden birini sağlaması gerekir. Yıllık brüt geliri en az 200 bin TL olan veya toplam varlıkları en az 1 milyon TL olan, yıllık cirosu en az 25 milyon TL olan bir şirkette en az iki yıl genel müdür yardımcısı veya eşdeğer pozisyonda çalışmış olan, melek yatırım ağına üye olan kişiler. Lisans başvuruları, akredite olmuş melek yatırımcı ağları aracılığıyla Bakanlığımıza iletilmektedir. Melek yatırım ağlarının aktif çalışmasını arzu ediyoruz. Ağlar aktif olsa da Bakanlık üzerinden

yapılan yatırım sayısı sınırlı kalıyor. Oysa ekosistem oldukça büyük. Başarılı örneklerin daha fazla gündeme getirilmesi gerekiyor.

BKY sisteminde yapılan son güncellemeler nelerdir?

2013'te başlattığımız BKY sisteminde zamanla bazı aksaklıklar yaşandı. Bu nedenle yönetmeliği gözden geçirerek akreditasyon süreçlerini kolaylaştırdık ve lisanslama ile ilgili parasal limitleri güncelledik. Yatırım sürecindeki ön kontrol mekanizmasını kaldırdık. Artık yatırımcılar, yatırımlarını gerçekleştirdikten sonra doğrudan Bakanlığımıza bildirimde bulunabiliyorlar. Böylece süreç daha hızlı ve etkin ilerliyor.

Girişimcilerin yatırım alma sürecindeki en büyük zorluklar nelerdir ve melek yatırımcılar bu süreçte nasıl destek olabilir?

Yeni kurulan şirketler, yüksek risk nedeniyle finansal kuruluşlardan kaynak bulmakta zorlanıyor. Bu noktada melek yatırımcılar yalnızca finansal destek değil, mentorluk ve ağ desteği de sunmalıdır. Ayrıca, yatırımcıların sadece ilk yatırımı değil, devam yatırımlarını da sağlaması önemlidir. Bu sayede girişimciler ürün geliştirmeye odaklanabilir ve yatırımcılar da bekledikleri performansı elde edebilirler.

Türkiye'deki melek yatırım ekosisteminin yıllar içindeki gelişimini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Dünya genelinde 2024 yılında yatırım tutarında yüzde 5 artış görülürken, yatırım sayısında yüzde 20 azalma yaşandı. Türkiye'de ise yatırım tutarında yüzde 261, yatırım sayısında ise yüzde 62 artış gerçekleşti. Bu artışlar dolar bazında olduğu için oldukça sevindirici. Ancak bu potansiyelin daha verimli kullanılabilmesi için daha profesyonel bir yaklaşım gerekiyor. 10 milyon doların altındaki yatırımlar azalırken, üzerindeki yatırımların arttığı görülüyor. Bu durum, daha güvenli ve ölçeklenebilir yatırımlara yönelimi gösteriyor.

Yatırımların yönü hangi sektörlere yöneliyor?

Fonlar ve melek yatırımcılar; biyoteknoloji, yapay zeka, sağlık, fintech ve oyun sektörlerine yoğun



ilgi gösteriyor. Özellikle oyun sektörü, geçmişteki başarılar sayesinde yatırımcıların ilgisini çekmeye devam ediyor. Burada sektörel strateji ve profesyonel destek kritik öneme sahip. Aksi takdirde başarılı sektör dışı isimlerin, başarısızlık yaşamayı kaçınılmaz olabiliyor.

Çıkış (Exit) süreci nasıl yönetilmeli?

Bir çıkış için girişimin büyük bir şirket tarafından satın alınması, halka arz edilmesi ya da hisselerin girişime devredilmesi gerekir. Türkiye'de çıkış süreci hâlâ zorluklar içeriyor. ABD ve İngiltere gibi ülkelerde ikincil piyasa uygulamaları süreci kolaylaştırıyor, ancak Türkiye'de bu sistem henüz sağlıklı işlemiyor.

Finansal okuryazarlık seviyemiz düşük olduğu için piyasalar manipülasyona açık olabiliyor. Yatırımcı kısa sürede çıkış beklememeli. Bu süreç en az 5 yıl sürebilir.

Çıkış potansiyeli olmayan girişimlerin ikincil piyasada satışa sunulması da problem yaratabilir. Öncelikle içerideki sorunlar çözülmeli, ardından ikincil piyasalar değerlendirilmeli. Elbette bu süreç SPK gibi kurumların denetiminde olmalıdır.

Son olarak, yatırımcılara ve girişimcilere ne gibi tavsiyeleriniz olur?

Girişimciler için en önemli unsur inovatif bir ürün ve bu ürünün gerçek değer yaratmasıdır. Ekibin yetkinliği, uyumu, sağlam iş planı ve güçlü vizyon da çok önemlidir. İş planı, yatırımcıyı ikna etmenin en önemli yollarındandır. Şirketler büyümeye devam etmeli. "Yeter" demek gerilemeye neden olur. Ölçeklenebilirlik çok önemlidir. Yatırımcılar için bu uzun soluklu bir süreçtir. Sabır, profesyonellik ve verilere dayalı kararlar kritik öneme sahip. Girişimciler, performanslarını metriklerle değerlendirmeli ve süreci şeffaf şekilde yönetmelidir. ■

EGİAD 14. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İlter:

EGİAD Melekleri'ni özel kılan şeylerden biri de, bir sivil toplum örgütü çatısı altında kurulmuş olmasıdır ki bu, Türkiye'de hala istisnai bir örnektir

Girişimciliğin geleceği; yapay zeka, genetik ve mikrobiyolojide

EGİAD 14. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İlter, ekonominin daha istikrarlı olması durumunda, girişimcilik ekosistemine çok daha fazla destek geleceğini söyledi. **EGİAD Melekleri'nin kuruluş hikayesi** üzerinden Türkiye ve dünyadaki gelişmeleri konuştuğumuz İlter, önümüzdeki dönemde yapay zeka, genetik ve mikrobiyoloji gibi alanındaki girişimlerin daha fazla ön plana çıkacağını kaydetti. Sürdürülebilir tarım ve besin kaynaklarının devamlılığı ile ilgili girişimlerin yakından takip edilmesinin önemine vurgu yapan İlter, ilerleyen süreçte konu odaklı veya spesifik sektör yatırımlarına ilginin artacağını öngöründüğünü ifade etti. İlter, ayrıca belirli bir konuda uzmanlaşmış melek yatırımcıların bir araya gelerek girişimleri değerlendirmesinin verimliliği artıracağına dikkat çekti.

EGİAD Melekleri'nin oluşum süreci nasıl gelişti?

EGİAD, aslında 2008'den beri girişimcilik konusuna ilgi duyan, öncü bir sivil toplum kuruluşu (STK) olarak hizmet veriyor. Temel amacımız, bu alanda farkındalık yaratmak ve girişimciliği tanıtıcı yarışmalar ve etkinlikler düzenlemektir. Yaklaşık iki-üç yıl süren bu faaliyetlerin ardından, girişimciliğin yanı sıra melek yatırım ve melek yatırımcılık kavramları da gündemimize girdi.

Bu noktada, dünyadaki başarılı örnekleri ve özellikle İstanbul'da kurulmuş birkaç istisnai melek yatırım ağını incelemeye başladık. Yaptığımız araştırmalar sonucunda, o dönemde bu modelin çok da yaygın olmadığını, özellikle İzmir ve Ege Bölgesi'nde ise melek yatırımcılığın neredeyse hiç bilinmediğini

fark ettik. EGİAD olarak, girişimcilik ekosisteminde edindiğimiz bilgi birikimini kullanarak *"Biz bu konuda ne yapabiliriz?"* sorusuna yanıt aradık. İstanbul'daki melek yatırım ağlarıyla ortak toplantılar düzenledik, onları derneğimizde ağırlayarak onların deneyimlerinden ve bakış açılarından faydalandık.

EGİAD Melekleri'nin gelişim süreci nasıl oldu? İzmir için önemini anlatır mısınız?

13. dönemimizdeydik; *"Artık bunu bir adım öteye taşımamız ve İzmir ekosisteminde bir melek yatırım ağına kurulmasına öncülük etmemiz lazım"* fikri belirginleşti. O dönemde Başkan Vekili olarak bu projeyi ekibimle birlikte üstlendim. Bu, hemen gerçekleşebilecek bir süreç değildi. Öncelikle derneğimizin içindeki paydaşlarımızla ve

Melek yatırım ağı olarak ilk olmak güzel, ancak İzmir için hala tek olmak bir meziyet değil. Keşke biz kurduktan sonra 10-20 tane daha melek yatırım ağı kurulsa, çok daha fazla iş insanı bu amaçla bir araya gelse. Çünkü girişimcilik ekosistemi entegre bir yapıdır; girişimcilerin yanı sıra, onların yetişeceği ortamlar ve finansal imkanlar da bir arada gelişmelidir. Girişimci sayısının, melek yatırım ağlarının ve yatırımcıların artması, hatta İzmir merkezli venture capital fonlarının oluşması, ekosistemi çok daha ileriye taşıyacaktır.



büyüklerimizle görüştük, projemizi anlattık. Ardından ekosistemin diğer önemli oyuncularıyla fikir alışverişinde bulunduk. Tüm bu istişareler sonucunda projeyi hayata geçirebileceğimize kanaat getirerek, İzmir ve Ege Bölgesi'nin Hazine'ye akredite ilk melek yatırım ağını kurduk.

EGİAD Melekleri'ni özel kılan şeylerden biri de, bir sivil toplum örgütü çatısı altında kurulmuş olmasıdır ki bu, Türkiye'de hala istisnai bir örnektir.

Bu durum, EGİAD'ın girişimcilik alanındaki konumunu daha da güçlendirerek, İzmir'de bir referans noktası haline gelmemizi sağladı. Bu da derneğimizin kurumsal itibarı ve kapasitesini artırırken, özellikle genç nesillerin EGİAD'a olan ilgisini önemli ölçüde yükseltti. Kuruluşumuzdan bu yana İzmir içi ve dışındaki ekosistem paydaşlarıyla sürekli temas halinde olduk, ortak toplantılar ve hatta sendikasyon yatırımları gerçekleştirdik.

Girişimcilik ekosistemindeki paydaşların ve iş dünyasının ilk tepkileri nasıldı? İzmir bu konuda nasıl bir değişim yaşıyor?

İlk andan itibaren ciddi bir tereddütle karşılaşmadık, zira EGİAD'ın kurulu bir prestiji vardı ve *"EGİAD bir şey yapıyorsa mutlaka altyapısını kurmuştur"* önyargısıyla dinleniyorduk.

Ancak başlangıçta, konuyla ilgili bilgi ve farkındalık seviyesi oldukça düşüktü. Bu nedenle temel misyonlarımızdan biri, hem girişimciliği artırmak hem de ekosistemi geliştirmekti. Genç iş insanları açısından girişimcilik ekosisteminin desteklemenin sadece bir sosyal sorumluluk değil, aynı zamanda finansal bir yatırım aracı olduğunu vurguladık.

İzmir iş dünyası, Türkiye ekonomisindeki dalgalanmalara rağmen bu konuya destek verdi. Özellikle aile şirketlerindeki yeni nesil yöneticiler, sivil toplum kuruluşları ve meslek odaları önemli katkılar sağladı. Üniversiteler ve teknoparklar da bu süreçte yanımızda yer aldı. Ancak ekonominin daha istikrarlı olması durumunda, girişimcilik ekosistemine çok daha fazla destek geleceğine inanıyorum.



Yapay zekâ dışında, genetik ve mikrobiyoloji gibi alanlar da dünyanın geleceğini değiştirecek önemli başlıklardan. Ayrıca sürdürülebilir tarım ve besin kaynaklarının devamlılığı ile ilgili girişimler de yakından takip edilmeli. Bu alanlarda döngüsel ekonomiye odaklanan melek fonları da görüyoruz. Türkiye'deki tarım politikalarındaki aksaklıklar bu konuyu tam anlamıyla ele almamızı engellese de, gelecekte daha fazla konuşulmalı.

İzmir'de EGİAD Melekleri dışında başka melek yatırım ağı var mı? Bu durum İzmir için nasıl bir anlama geliyor?

İzmir merkezli ve orijinal bildiğim kadarıyla başka bir melek yatırım ağı yok. İstanbul merkezli ağların burada alt ağları bulunabiliyor. İlk olmak güzel, ancak İzmir için tek olmak hala bir meziyet değil bence. Keşke biz kurduktan sonra 10-20 yeni melek yatırım ağı daha kurulsa, çok daha fazla iş insanı bu amaçla bir araya gelse. Çünkü girişimcilik ekosistemi entegre bir yapıdır; girişimcilerin yanı sıra, onların yetişeceği ortamlar ve finansal imkanlar da bir arada gelişmelidir. Girişimci sayısının, melek yatırım ağlarının ve yatırımcıların artması, hatta İzmir merkezli venture capital fonlarının oluşması, ekosistemi çok daha ileriye taşıyacaktır.

Maliye Bakanlığı gibi kamu kurumlarının destek mekanizmaları hakkında ne düşünüyorsunuz?

Devletin devreye girmesi önemli. Biliyorsunuz, sertifikalı ve Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından akredite edilmiş melek yatırımcılara vergi teşvikleri sağlanıyor. Ancak ne yazık ki, bu teşviklerin uygulanması oldukça karmaşık ve bürokratik engeller girişimcilerin bunları kullanmasını zorlaştırıyor. Bu nedenle, melek yatırımcılara sağlanan vergi teşviklerinin daha kolay ve uygulanabilir hale gelmesi hayati önem taşıyor. Ayrıca, girişim sermayesi yatırım fonlarıyla ilgili mevcut mevzuat da geliştirilmeye açık alanlar barındırıyor. Dönemsel olarak mevzuatların gelişen trendlere ve dünya koşullarına göre gözden geçirilmesi ve güncellenmesi gerekiyor.

Önümüzdeki dönemde hangi sektörlerin ve başlıkların melek yatırımlar konusunda öne çıkmasını bekliyorsunuz?

Yapay zeka (YZ) kuşkusuz en belirgin trend. Ancak şunu belirtmek gerekir ki, YZ ile ilgili girişimlerin yarısından fazlası henüz yeterince somutlaşmamış durumda. Bu yüzden melek yatırımcıların, YZ yatırımlarını yaparken teknolojisini, iş modelini ve ekibi çok iyi analiz etmeleri gerekiyor; zira popülerlik nedeniyle her şeye YZ etiketi yapıştırılabiliyor.

YZ dışında, genetik ve mikrobiyoloji gibi alanlar da dünyanın geleceğini değiştirecek önemli başlıklardan. Ayrıca sürdürülebilir tarım ve besin kaynaklarının devamlılığı ile ilgili girişimler de yakından takip edilmeli. Bu alanlarda döngüsel ekonomiye odaklanan melek fonları da görüyoruz. Türkiye'deki tarım politikalarındaki aksaklıklar bu konuyu tam anlamıyla ele almamızı engellese de, gelecekte daha fazla konuşulmalı. İlerleyen süreçte konu odaklı veya sektör spesifik yatırımların ön plana çıkacağını düşünüyorum. Belirli bir konuda uzmanlaşmış melek yatırımcıların bir araya gelerek girişimleri değerlendirmesi, verimliliği artıracaktır.

Yurt dışında şirket kurma ve yatırım yapma eğilimini nasıl değerlendiriyorsunuz? Türkiye'deki



ekosistemi geliştirmekle bu durum çelişiyor mu?

Aslında Türkiye'den bir girişimci doğrudan yurt dışında şirket kurarak başlayamıyor; gerekli kültürel ve finansal altyapı genellikle eksik oluyor. Ancak belli bir aşamadan sonra bir girişimin büyümesi ve ölçeklenmesi için Türkiye pazarıyla sınırlı kalmaması gerekiyor. Eğer uluslararası iş yapmak istiyorsanız veya uluslararası yatırım almayı hedefliyorsanız, Türkiye merkezli bir şirket olarak kalmak doğru bir seçenek olmayabilir.

Uluslararası yatırımcılar, yatırımın güvenliği ve kendi alışkın oldukları coğrafyadaki şirketlere daha kolay erişim nedeniyle, farklı ve uluslararası itibara sahip finans merkezlerini tercih edebiliyorlar. Yani, iş belli bir ölçüyü aştıktan sonra, bir Hollanda veya Anglo-Sakson merkezli fon, kendi bildiği coğrafyadaki bir şirkete yatırım yapmayı tercih edebilir. Bu nedenle, Türkiye'de kurulan şirketler bile bazen yurt dışında

bir şirket kurarak (flip-up yaparak) sahipliklerini yurt dışına taşıyabiliyorlar. Bu bir zorunluluk değil, ama sürecin realitesi gereği belli aşamalarda yurt dışında yapılmak gerekebiliyor. Burada Hazine ve Maliye Bakanlığı gibi kurumların da bu küresel trendleri takip ederek mevzuatları güncel tutması, projeksiyonları buna göre şekillendirmesi kritik önem taşıyor.

Son on yılda EĞİAD Melekleri'nin geldiği noktayı bir karne değerlendirmesi gibi düşünürsek, nasıl yorumlarsınız?

Çıktığımız bu yolda bence çok ciddi bir mesafe katettik ve amaçlarımızın çoğunu da gerçekleştirdiğimizi düşünüyoruz. EĞİAD Melekleri'nin karnesi iyi olsa da, içinde bulunduğumuz ortamın da etkisi büyük. Hem Türkiye hem de İzmir ve Ege Bölgesi açısından ekosistemin daha da gelişmesi, finansal koşulların iyileşmesi ve gençlerin girişimcilğe yönelik eğitimlerini sağlayacak sistemlerin güçlendirilmesi gerekiyor. Bu sayede

EGİAD ve benzeri kurumlar daha iyi hizmet verebilir ve daha fazla fayda sağlayabilirler.

Girişimcilik ekosisteminin gençlerle olan ilişkisi hakkında ne düşünüyorsunuz?

Girişimcilik ekosisteminin ana kaynağı girişimcilerdir ve bunlar genellikle yeni nesil gençlerden çıkıyor. Bu nedenle gençlere dokunan, onları önceliklendiren ve girişimcilik kültürlerini artıran çalışmalar yapmak hem avantajlı hem de gerekli. Eğitim sistemimizin, sorgulayan ve yenilikçi bireyler yetiştirme konusunda bazı dezavantajları var. Yenilik ise sorgulayan bireylerden çıkar.

Ancak girişimciliğin sadece gençlere ait bir kavram olmadığını da belirtmek isterim. Tecrübeli girişimcilerin olması her zaman bir artı, ancak onların da gençlikten itibaren girişimci bir birey olarak yetişmeleri önemli.

Üniversite ve teknoparklarla iş birliği ne durumda?

İzmir'deki teknoparklar, Türkiye ortalamasının üzerinde katma değerli işler yapıyor. Ancak hem iş dünyası hem de akademi açısından daha iyiye gitmemiz gereken alanlar var.

Örneğin, devletin verdiği Ar-Ge teşviklerinin daha etkin kullanılması, teknoparkların sadece birer gayrimenkul projesi gibi algılanmaması, içeride gerçekten yenilikçi projelerin üretilmesi gerekiyor. Akademisyenlerin iş hayatıyla bağları güçlendirilmeli, genç akademisyenlerin sadece tez yazmakla kalmayıp araştırmalarını reel sektöre entegre etmeleri teşvik edilmeli. İş dünyası olarak da *"olması lazım"* demekten öte, ne kadar çaba sarf ettiğimize bakmamız lazım. Devlet, özel sektör ve akademi, hep birlikte kendimize dönüp *"Neyi daha iyi yapabiliriz?"* diye sormalıyız.

EGİAD'ın tecrübe paylaşımı konusundaki rolü nedir?

İlk günden beri derdimiz ekosistemi geliştirmektir ve bunun için bilgi, görgü ve tecrübeyi paylaşmak gerekiyor. Bu iş *«küçük olsun, bizim olsun»* mantığıyla yapılamaz. EGİAD, İzmir ve Ege Bölgesi dışında da tecrübesini paylaşmaya çalışıyor, tıpkı Gaziantep



EGİAD Melekleri'ni özel kılan şeylerden biri de, bir sivil toplum örgütü çatısı altında kurulmuş olmasıdır ki bu, Türkiye'de hala istisnai bir örnektir.

Genç İş İnsanları Derneği örneğinde olduğu gibi. Ayrıca, her zaman hayal ettiğimiz ama uygulamakta zorlandığımız konulardan biri de, EGİAD ve diğer melek yatırım ağlarında belli konularda uzman ve tecrübeli iş insanlarının bir araya gelerek, belirli sektörlerle odaklanarak girişimleri süzmesi ve yatırım yapmasıdır. Bu tür odaklanmış yapılar, çok daha güçlü çıktılar elde etmemizi sağlayabilir. Bu, hem zaman hem de maddi kaynaklar açısından verimlilik ve sürdürülebilirlik demektir. ■



Hayatın her anında, her alanında...



Ofisler
Elektronik/Beyaz Eya
Havacılık/Uçaklar
Demiryolu

Endüstriyel Makine/ Makineriler
Endüstriyel/Tekstil Ekiyetler
Ticaret/Alışveriş
Medikal



ERDALETİKET
Erdemir Tesisleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.

www.erdemir.com

Ticaret Sicil No: 272200
Ticaret Sicil Gazetesi: 22.05.2008



EGİAD 16. ve 17. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer:
EGİAD Melekleri'nin 10 yıllık yolculuğuna tanıklık etmek büyük bir onurdu.
EGİAD Melekleri artık sadece bir yatırım ağı değil, Türkiye'ye örnek bir ekosistem modeli

“EGİAD’ın en güçlü kası; girişimcilik”

Aslında her zaman söylediğim bir şey var; EGİAD’ın en güçlü kası, girişimcilik. Melek Ağımız yapısı, o dönemki başkanımız Aydın Buğra İlter ve diğer büyüklerimizin vizyonu ile oluştu.

EGİAD 17. Dönem Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, 10 yılı geride bırakan EGİAD Melekleri'nin yolculuğunu *“Melek yatırımcılık sadece finansal destek değil, vizyon meselesidir”* diye anlatıyor.

Yelkenbiçer’in ifadesiyle EGİAD’ın *“en güçlü kası”* olan girişimcilik, aslında küçük bir komisyon faaliyeti olarak başlayan EGİAD Melekleri'nin temelini oluşturdu. Başlangıçta Toplumsal Sorumluluk ve Bölgesel Gelişim Komisyonu bünyesinde ele alınan melek yatırımcılık fikri, zamanla Hazine ve Maliye Bakanlığı'ndan akreditasyon alan profesyonel bir ağa evrildi. Bu süreçte alınan ilk derslerden biri, başarısız yatırımların bile öğretici olduğu idi. Yelkenbiçer’in liderlik döneminde ekip çalışması, üniversitelerle iş birlikleri, girişimcilik zirveleri ve yatırımcı eğitimleriyle ağıın temelleri sağlamlaştırıldı.

Yatırımcı-girişimci ilişkilerinde bürokratik engeller, BKY (Bireysel Katılım Yatırımcısı) lisanslarının pasifleşmesi, kültürel dirençler ve gençlerin yurt dışına yönelme eğilimleri... Yelkenbiçer, bu başlıkları başlıca sorunlar olarak sıralıyor.

Tüm bunlara rağmen EGİAD Melekleri'nin yalnızca yatırım değil; bilgi, deneyim ve inanç aktarımı yapan bir

okul haline geldiğini belirten Yelkenbiçer, *“Bugün sağlık teknolojilerinden yapay zekâya, fintech’ten artırılmış gerçekliğe kadar birçok sektörde yatırım yapan bir yapıdan söz ediyoruz. Bu sadece bir başlangıç. EGİAD Melekleri artık sadece bir yatırım ağı değil; Türkiye’ye örnek olacak bir ekosistem modeli”* diyor.

EGİAD Melekleri 10. yılını geride bırakıyor. Sizin de aktif rol aldığınız bu serüven içerisinde önemli gelişmeler yaşandı. Bu sürecin genel hikâyesini anlatır mısınız?

Aslında her zaman söylediğim bir şey var; EGİAD’ın en güçlü kası, girişimcilik. Melek Ağımız yapısı, o dönemki başkanımız Aydın Buğra İlter ve diğer büyüklerimizin vizyonu ile oluştu. EGİAD’da komisyon yapıları vardır ve bu yapılar her dönem kendi çalışma alanlarını belirler ya da yönetim yönlendirir. EGİAD Melekleri de aslında, Toplumsal Sorumluluk ve Bölgesel Gelişim Komisyonu’nun küçük bir çalışma konusuydu başlangıçta. Melek yatırımcılık kavramı henüz emekleme dönemindeyken EGİAD bunu erken görüp harekete geçti.

Hangi adımları önceliklendirdiniz?

O dönemki ekip arkadaşlarımızla birlikte melek yatırımcılık konusunu derinlemesine ele almaya

Fonlar çok gelişti ama bizde genellikle girişimciler yalnızca Türk pazarıyla sınırlı düşünüyor. Oysa Türkiye pazarı birçok girişim için yetersiz. Yurt dışına açılmayı hedeflemeliler.



başladık. Temel Başkan döneminde girişimcilik çalışmaları başladı. 16 yıl önce İzmir Girişimcilik Zirvesi'ni düzenledik. O gün yarışma gibi gördüğümüz etkinliğin, ne kadar değerli olduğunu bugün daha iyi anlıyoruz. Katıldığım finalde genç arkadaşları dinlemek, beni oldukça etkiledi. Onlarla benzer yaşlardaydık, ama farklı alanlarda ne güzel işler yapıyorlardı.

Siz Melek Ağı yapısıyla nasıl tanıştınız?

Toplumsal Sorumluluk ve Bölgesel Gelişim Komisyonu Başkanı oldum ve Melek Yatırımcılık çalışmalarının başlamış olduğunu gördüm. EGİAD Melekleri'nin akredite bir ağa dönüşmesi için Aydın Başkan ve Ali Barçın ile çalışmaya başladık. İstanbul'daki ağlardan büyük destek aldık. Üniversitelerle iş birlikleri, yatırımcı ilişkileri gibi konularda çok şey öğrendik. Amerika'da uluslararası ticaret okurken girişimcilik dersleri almıştım, bu da bana bir aşinalık kazandırdı ve ağına üyesi oldum.

Bu süreç size ne öğretti?

En çok öğrendiğim şey bürokrasiyle mücadeleyleydi. Hazine ve Maliye Bakanlığı'ndan akreditasyon almak zorlu bir süreçti. Ayrıca girişimcilik ekosistemini tanımak, yatırımcı-girişimci ilişkilerini anlamak açısından da büyük bir okuldu. Egolar olmadan, herkesin birbirine destek olduğu bir ortamdaydık. Bilmediğimizi birbirimize rahatlıkla sorabiliyorduk. Bu kültür bize yol arkadaşlığı getirdi. Aynı zamanda farklı teknolojileri tanımak, genç zihinlerle çalışmak beni hep güncel tuttu. Artık bu bir tutku haline geldi, hâlâ girişimci sunumları izliyorum.

Bu tutkunun temelinde ne var?

Aile şirketine döndüğümde, yeni işler yapma hevesim vardı ama dirençle karşılaştım. Mevcut düzeni değiştirmek kolay değildi. Girişimcilik dürtümü bu şekilde kanalize ettim. Girişimcilere yatırım yaparak, onların yolculuklarına katkı sağladım. Bu, benim için bir nevi kişisel doyum alanı oldu.

Peki şu an melek yatırım ağları ne konuşuyor?

Maalesef ekonomik belirsizlikler ana gündem. Yatırımcılar yardım ediyor gibi görünse de aslında ciddi bir finansal beklentiyle bu işi yapıyor.



TÜRKONFED Dijital Dönüşüm Komisyonu Başkanı olarak görev yapıyorum ve bu noktaya gelmemde elbette girişimcilik ekosistemindeki çalışmalarımın payı büyük. Asıl işim lojistik olsa da, melek yatırımcılık bana dijital dünyayı anlama, teknolojik trendlere hakim olma ve farklı sektörlerde değer üretme becerisi kazandırdı. Bu yolculuk bir meslekten öte, yepyeni bir düşünce biçimi kazandırdı.



Bu nedenle şu an yatırım iştahı düşük. Ancak EGİAD Melekleri İcra Kurulu farkındalığı artırmak için çok güzel eğitimler, paneller düzenliyor. Bu da işin mutfağını toparlamak açısından önemli.

Hangi sektörler öne çıkıyor?

Fintech her zaman güçlü bir alan. Türkiye bankacılık sektöründe öncü olduğu için fintechlerimiz de başarılı. Yapay zeka çok revaçta, ama biraz da enflasyon var orada. Uzun vadede sayılarının düşeceğini ön görüyorum. Sağlık teknolojileri ise bence geleceğin yıldızı. Amerika'da hızla gelişiyor, Türkiye de yakında bu alanda büyük adımlar atacak. Artırılmış gerçeklik ve yapay zekanın sağlık alanındaki kullanımı da çok heyecan verici.

Mentörlük ve eğitim konusunda Türkiye'de durum nedir?

Bu konu daha olgunlaşma aşamasında. Dünyada mentörler genellikle girişimcilerden çıkıyor. Bizde ise geleneksel iş insanları mentör oluyor.

Başarılı girişimcilerimiz artsa ve onlar da ekosisteme dönse, bu döngü çok daha sağlıklı olur. Yine de EGIAD bu alanda oldukça ilerleme kaydetti.

Mentörlük konusunda daha odaklı profillere ihtiyacımız var diyebilir miyiz?

Evet, doğru. Mentörlerimiz çok yetkin. Örneğin, finans alanında mentörlük yapabilecek çok kıymetli profesyonellerimiz var. Ancak girişimciliğin kendine has *"trick"*lerine, yani yolculuğun detaylarına hâkim, bu süreci yaşamış ve aktarabilecek mentör sayımız hâlâ sınırlı.

Türkiye'de bu ilişkilerin daha güçlü bir yapıya kavuşması için nasıl bir modellemeye ihtiyaç var sizce?

Öncelikle işleyen bir Bireysel Katılım Sermayesi (BKS) modeli gerekiyor. EGIAD olarak bu lisansı sağlayabiliyoruz, Türkiye'deki nadir akredite kurumlardan biriyiz. Ancak süreç çok bürokratik. Girişimciden ağır evrak yükleri, düzenli raporlamalar talep ediliyor. Girişimci enerjisini ürünü geliştirmeye mi versin, pazarlamaya mı, ekibini mi yönetsin, yoksa bürokratik evrakları mı tamamlasın? Bu süreç caydırıcı olabiliyor.

Yani lisanslarınız aslında pasif mi kalıyor?

Evet, elimde sadece duruyorlar. Güç göstergesi gibi bir şey. Fiilen kullanılabilirliği kısıtlı. Bu durumu pek çok bürokratla da, Bakanlıkla da, milletvekilleriyle de açıkça paylaştım.

Fon mekanizmaları açısından neler söyleyebilirsiniz?

Fonlar çok gelişti, ama bizde genellikle girişimciler yalnızca Türk pazarıyla sınırlı düşünüyor. Oysa Türkiye pazarı birçok girişim için yetersiz. Yurt dışına açılmayı hedeflemeliler. Örneğin ABD veya Hollanda'da şirket kurup ürünlerini global pazara sunmak gibi. 2023'te yaptığımız EGIAD Girişimcilik Endeksi Raporu'na göre girişimcilerin en büyük motivasyonu *"geçinmek"*. Oysa bizim ihtiyacımız, dünyayı değiştirmek isteyen girişimciler.

Bu biraz da kültürel bir mesele değil mi?

Kesinlikle. *"Bana icat çıkarma!"*, *"Devlete gir memur ol!"* gibi sözler hâlâ çok yaygın.

Bu kültürün değişmesi gerekiyor. Bizim araştırmamızda bir öneri de ailelere mentörlük verilmesiydi. Sadece gençlere değil, onların ailelerine de bu sürecin anlatılması gerekiyor.

Peki dünya ne konuşuyor şu sıralar? Biz ne kadar eş zamanlıyız?

Takip eden konumdayız. Genç girişimcilerimiz çok başarılı, ama KOBİ'ler bu dijitalleşme ve yeşil dönüşüm süreçlerine yeterince entegre değil. Biz *"startup dostu"* modelini çok önemsiyoruz. Çünkü bu dönüşümleri KOBİ'lerin gündemine sokamazsak ilerleyemeyiz.

Yapay zeka ve veri konusu?

Yapay zekâ bağıra bağıra geliyor. Çin ile ABD arasındaki farklar büyük. Ancak yeni teknolojiler bu farkı kapatabilecek durumda. *"Deepseek"* gibi örnekler, çok daha düşük veriyle büyük işler yapabiliyor. Türkiye'de ise veri toplama ve arşivleme konularında ciddi eksiklik var. Günümüzde sistemlerle çalışıyoruz.

Bu dönüşüm nasıl mümkün olabilir?

Bütünsel bakmak gerekiyor. Tedarik zincirinin tüm halkaları birlikte düşünülmeli. Öncelikle *"Neredeyiz?"* sorusunun doğru cevaplanması, ardından nereden başlayacağımızı bilmek lazım. Kültürel direnç de büyük bir sorun. Ekipler dijitalleşmeyi zor olarak görüp, eski düzene dönmek istiyor. Burada üst yönetim çok kararlı olmalı. Aksi halde sistem rayına oturmaz.

Siber güvenlik konusunu da atlamayalım isterseniz?

Evet, o da bağıra bağıra gelen bir diğer gerçek. Sadece antivirüsle sınırlı görmemek lazım. Nesnelerin internetiyle birlikte artık buzdolabımız bile internete bağlanacak. Bu da güvenlik risklerini artırıyor. Siber güvenlik dijitalleşme stratejilerinin merkezinde olmalı.

EGİAD Melekleri'nin bundan sonraki yol haritasında öncelikli başlıklar neler olmalı?

Öncelikle yatırımcı havuzunu genişletmeliyiz. Bu konuda Melek Yatırımcılar Zirvesi gibi etkinlikler çok kıymetli. Büyük kuşaklara, üst jenerasyonlara bu işin mantığını ve değerini anlatmamız lazım.

Türkiye'nin orta gelir tuzağından çıkması için teknolojiye ve insana yatırım yapmamız gerekiyor. Gayrimenkulle, inşaatla veya geleneksel, katma değeri düşük işlerle bu mümkün değil. Bu misyonun devam ettirilmesi şart.

EGİAD Melekleri artık bir mentör gibi diyebilir miyiz?

Bu ifade iddialı olur, ama kesinlikle ilham verici ve destekleyici bir yapı haline geldi. İstanbul bize nasıl destek verdiyse, biz de Gaziantep, Adana gibi şehirlerle bu deneyimi paylaşıyoruz. Ege Bölgesi özelinde Denizli'nin Gen Kampüs girişimi, Gaziantep'teki çalışmalar, hep bu ağın etkisiyle gelişti.

Kendi kariyerinizdeki farkındalıklar neler oldu?

EGİAD Melekleri'yle başlayan bu yolculuk, kariyerimde birçok kapıyı araladı. EGIAD Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği ve ardından Başkanlık görevime giden süreçte bu alandaki emeğim belirleyici oldu. Şu anda TÜRKONFED Dijital Dönüşüm Komisyonu Başkanı olarak görev yapıyorum ve bu noktaya gelmemde elbette girişimcilik ekosistemindeki çalışmalarımın payı büyük. Asıl işim lojistik olsa da, melek yatırımcılık bana dijital dünyayı anlama, teknolojik trendlere hakim olma ve farklı sektörlerde değer üretme becerisi kazandırdı. Bu yolculuk bir meslekten öte, yepyeni bir düşünce biçimi kazandırdı. Bugün aile şirketimden ayrılısam, dünyanın farklı yerlerindeki girişimcilik merkezlerinde rahatlıkla yoluma devam edebilirim. Bu da bana hem kişisel hem profesyonel olarak büyük bir özgüven sağladı.

Bu düşünce biçimi iş hayatına nasıl yansıyor?

Girişimcilik dünyasında karşılaştığım tutku, cesaret ve çözüm odaklılık, iş yapış biçimime doğrudan yansdı. Artık sorunlara sadece mevcut yapıların içinden değil, dışarıdan bakan bir zihinle yaklaşabiliyorum. Bu da beni daha esnek, daha yenilikçi ve daha açık fikirli biri haline getirdi. Risk almanın değerini, başarısızlığın öğretici gücünü burada öğrendim. Herkesin melek yatırımcı olmasına gerek yok, ama girişimcilik kültürüyle temas eden herkesin zihinsel sınırları mutlaka genişliyor. Bu yolculuk, sadece iş hayatını değil, insanın bakış açısını da dönüştürüyor. ■

EGİAD Melekleri Danışma Kurulu Başkanı Levent Kuşgöz, küresel fonlama trendleri ve “Convertible Loan” gibi pratik yatırım modellerinin Türkiye’de de teşvik kapsamına alınması gerektiği söyledi

Girişimcilik ekosisteminin dönüşümüne ‘Melek’ dokunuşu

EGİAD’ın geniş temsil kabiliyeti sayesinde İzmir çevresinde faaliyet gösteren girişimlerin büyük firmalarla iş yapabilme potansiyellerini artırıyoruz. Bu da girişimciler için çok değerli bir fırsat.

Levent Kuşgöz, EGİAD Melekleri Danışma Kurulu Başkanı ve önceki dönem İcra Kurulu Başkanı olarak görev süresi boyunca EGİAD Melekleri’nin girişimcilik ekosistemine kattığı değeri ve gelecek vizyonunu ayrıntılarıyla paylaştı.

Kuşgöz, iki dönemlik başkanlığı sürecinde yeni sektörlerde gelişen girişimlere yatırım fırsatları sunmaya odaklandıklarını ve konjonktürel değişiklikler nedeniyle farklı sektörlerden gelen girişimleri daha fazla dinlemeye başladıklarını belirtti.

5 milyon doları aşan 27 girişime yapılan yatırım, İzmir’e yönelik pozitif ayrımcılık, yapay zeka ve dijitalleşmenin ön planda olduğu yatırım sektörleri, ekosistem entegrasyonu ve “exit” hikayelerini anlatan Kuşgöz, yatırımcıları sisteme dahil etmek için vergilendirme sisteminde potansiyel revizyonlar ve mevzuat değişiklikleri yapılması gerektiğinin altını çizdi.

Oyun sektöründeki başarılar ve YouCan Games örneği üzerinden ortak yatırım kültürünün önemi de değinen Kuşgöz, EGİAD Melekleri’nin ortak yatırım kültürüyle fark yarattığını ve bu kültürün devam etmesinin ekosistem için büyük önem taşıdığını ifade etti.

Öncelikle sizin görev sürecinizle başlayalım. Artık Danışma Kurulu Başkanı olarak görev yapıyorsunuz. Ancak siz geçtiğimiz dönem İcra Kurulu Başkanlığı’nı da üstlendiniz. Kendi görev süreciniz içerisinde EGİAD Melek Yatırım Ağı’nda önceliklendirdiğiniz çalışmalar neler oldu?

Görev sürecimde, iki dönem boyunca EGİAD Melekleri İcra Kurulu Başkanlığı yaptım. Bu süreçte üyelerimize yeni sektörlerde gelişen girişimlerle ilgili fikirleri sunmaya ve bu girişimlere yatırım yapma fırsatları sağlamaya yönelik rutin çalışmalarımız oldu.



YouCan Games'i ortak yatırım amacıyla kurduk. Başlangıçta birebir oyun şirketlerine yatırım yapıyorduk. Ancak dünya genelinde oyun sektöründe bazı ticari dinamikler değişti. Bu nedenle biz de bu yapıyı bir oyun fonuna yatırım yapan bir modele dönüştürdük. 35 yatırımcının ortak olduğu şirketimiz artık doğrudan fonlara yatırım yapıyor.





Ancak konjonktürdeki değişiklikler nedeniyle girişimcilerin rotaları da farklılaşmaya başladı. Bu yüzden biz de farklı sektörlerden gelen girişimleri daha fazla dinlemeye başladık.

Yatırımcılarımızın oluşturduğu portföyler artık belirli bir doygunluk seviyesine ulaştı. Bu da yatırımcının bakış açısını etkiliyor. Artık portföylerinde sinerji yaratabilecek alanlara daha fazla ilgi gösteriyorlar.

Önceden yatırım yapılan alanlarla bağlantı kurabilecek sektörler, yatırım kararlarında daha belirleyici hale geldi.

Son dönemimizde, COVID pandemisi sonrası oluşan enflasyonist ortam, yüksek faiz oranları ve sermaye maliyetlerinin artması gibi faktörler nedeniyle yatırımcılık cazibesini kısmen yitirmiş olsa da, biz stratejimizi sinerjik yatırımlar üzerine kurduk. Yeni teknolojiler, yeni iş fikirleri ve kolektif yatırım modelini ön planda tuttuk.

Mevzuatın sadeleştirilmesi hâlâ öncelikli gündem maddesi. Bir diğer önemli konu da Türkiye'deki teşviklerin sadece merkezleri Türkiye'de olan şirketler için geçerli olması. Ancak fonlama artık küresel. Girişimciler ileriki turlarda yurt dışı fonlara ulaşmak istiyor. Bu da zamanla şirket merkezlerinin yurt dışına taşınmasına neden oluyor. Hollanda, İngiltere, Lüksemburg gibi merkezler yatırım açısından daha cazip görülüyor.

Sizin döneminizde ne kadarlık bir yatırım yapıldı? Kaç girişime destek verildi?

Bizim dönemimizde toplamda 40 girişime yatırım yaptık. Bu yatırımların toplam tutarı 5 milyon doları aştı. Son dönemde bu yatırımların yedisi kapanışa ulaştı. Elbette bu tür yatırımlar bazen devam yatırımlarına da dönüşebiliyor. O yüzden toplam rakam sabit değil, ama destek verdiğimiz girişim sayısı net olarak 27.

Bu yatırımlarda İzmir'e özel bir pozitif ayrımcılık söz konusu muydu?

İzmir'e yönelik her zaman pozitif bir yaklaşımımız oldu. İzmir'de çok sayıda kuluçka merkezi, teknopark, teknoloji transfer ofisi mevcut. Bu altyapının içinden çıkan girişimlere öncelik vermeye çalışıyoruz. Örneğin; şu anda yatırım kararı aldığımız bir şirket İzmir menşeli.

EGİAD'ın geniş temsil kabiliyeti sayesinde İzmir çevresinde faaliyet gösteren girişimlerin büyük firmalarla iş yapabilme potansiyellerini artırıyoruz. Bu da girişimciler için çok değerli bir fırsat.

Yatırım yapılan sektörlerde hangi alanlar ön plana çıktı? Odakta yapay zeka mı var?

Evet, şu an dijitalleşme ve yapay zeka açık ara ön planda. Teknolojinin iş modellerine etkisini inceliyoruz. Yapay zekanın özellikle lojistik, insan kaynakları, siber güvenlik, bankacılık ve içerik üretimi gibi birçok sektöre dokunabileceğini görüyoruz.

Bu anlamda yapay zekanın sunduğu potansiyel, önceki dönemlerde umut vadeden ama yavaş ilerleyen blockchain gibi teknolojilerden daha güçlü bir etki yaratıyor.

İzmir'de ekosistemin gelişimi için gereken entegrasyon sağlanabildi mi?

Bu konuda olumlu bir tablo var. EGİAD Melekleri olarak her dönem başında teknoparkları, teknoloji transfer ofislerini ve üniversiteleri ziyaret ediyoruz. İzQ'nun yönetiminde yer alıyoruz, bu da entegrasyonu güçlendiriyor. En büyük entegrasyon noktamız ise "demo day" etkinlikleri. Girişimleri yatırım aşamasına gelmeden önce dinliyor ve onlara geri

bildirim veriyoruz. Bu sayede erken aşamada katkı sağlayabiliyoruz.

İzmir ekosisteminin daha da gelişmesi için neler yapılmalı?

Ekosistemin büyümesi için zirveler, tanıtım toplantıları, başarı hikayeleri ve uluslararası fonların ilgisi önemli. Ancak en kritik ihtiyaçlardan biri daha fazla yatırımcıyı sisteme dahil etmek. Çünkü girişimciler açısından bir problem yok; fikir çok ama sermaye daha sınırlı. Şu anda en çok ihtiyaç duyduğumuz şey ise "exit" hikayeleri. Diğer bir ifadeyle, yatırım yapılan şirketlerin değerlendirilip elden çıkartılması. Bu başarı örnekleri, yatırımcıları daha fazla cesaretlendiriyor. Önümüzdeki 1-2 yıl içerisinde bu tür exit'lerin gerçekleşmesini bekliyoruz.

EGİAD Melekleri içinden exit örnekleri çıkacak mı?

Evet, EGİAD Melekleri'nin yatırım yaptığı 40 girişimden 3 ila 5 tanesinin exit'e ulaşmasını bekliyoruz. Bazıları şimdiden büyük girişim sermayesi fonlarından yatırım almaya başladı. Dolayısıyla bu çıkışlar ekosisteme ciddi bir ivme kazandıracaktır.

Umarım önümüzdeki dönemde exit haberlerini de duyarız.

Evet, biz de aynı beklenti içindeyiz. Bu gelişmeler EGİAD Melekleri açısından da çok daha fazla değer ve ilgi yaratacaktır.

Geçtiğimiz aylarda EGİAD tarafından gerçekleştirilen Melek Yatırım Zirvesi'deki sunumlarda özellikle vergilendirme sistemindeki avantajlara değinildi. Burada nasıl bir modellemeyi önerirsiniz? Sistemde bir revizyona ihtiyaç var mı? Türkiye'de bu model yeterince biliniyor mu?

Aslında biz bu konuyu Bakanlıkla yaptığımız görüşmelerde de dile getirdik. Öncelikle böyle bir teşvik mekanizmasının varlığı çok olumlu. Şu anda yatırım yaptığınız miktarı, belli oranlarda gelir vergisinden indirebiliyorsunuz. Ancak pratikte, girişimcilerin ihtiyacı olan anda bu yatırıma ulaşması gerekiyor.

Hazinenin geçmişte daha karmaşık olan prosedürü bir nebze sadeleştirildi.

Ancak hâlâ yatırımcının bu teşvikten faydalanabilmesi için belirli belgeler ve süreçler gerekiyor.

Bu da girişimciler açısından zaman kaybı ve bürokratik yük oluşturuyor. Girişimci hızlı bir şekilde fon sağlamak isterken, evrakla uğraşmak istemiyor. Bunun yerine İngiltere'deki gibi bir model uygulanabilir. Orada girişimciler önce bir akreditasyon alıyor. Bu sayede yatırımcı, sürece müdahil olmadan sadece akredite olmuş girişimlere yatırım yaparak vergi avantajından faydalanabiliyor. Bir diğer konu ise, yatırım zararlarında destek mekanizması. Eğer yapılan yatırım batarsa, yatırımcının zararını telafi edecek teşvikler de olmalı. Bu tür uygulamalar Türkiye'de de değerlendirilmeli.

Mevzuatla ilgili başka ne gibi değişiklikler önerirsiniz?

Mevzuatın sadeleştirilmesi hâlâ öncelikli gündem maddesi. Bir diğer önemli konu da Türkiye'deki teşviklerin sadece merkezleri Türkiye'de olan şirketler için geçerli olması. Ancak fonlama artık küresel. Girişimciler ileriki turlarda yurt dışı fonlara ulaşmak istiyor. Bu da zamanla şirket merkezlerinin yurt dışına taşınmasına neden oluyor. Hollanda, İngiltere, Lüksemburg gibi merkezler yatırım

açısından daha cazip görülüyor.

Bunun dışında, "Convertible Loan" yani "hisseye dönüştürülebilir borç" uygulaması Türkiye'de teşvik sistemine dahil değil. Oysa bu yöntem birçok ülkede pratik bir yatırım modeli olarak kullanılıyor. Bu yöntemin de teşvik kapsamına alınmasını önerdik.

Dijitalleşme ve yapay zeka trendi ülkemize özel mi yoksa globaldeki eğilimle paralel mi?

Yapay zeka konusu dünya ile paralel ilerliyor. Ancak dijitalleşmede biraz daha geri kaldık. Bu da aslında bir fırsat. Çünkü henüz dijitalleşmemiş sektörler yeni iş fikirleri için büyük bir potansiyel taşıyor. Türkiye'de özellikle FinTech, e-ticaret ve oyun sektörlerinde ciddi bir başarı var. Türk oyun girişimcileri artık sadece "exit" değil, satın alma yapan tarafa da geçmeye başladı. Aynı şekilde ödeme sistemlerinde de Türk girişimleri globalde önemli başarılar elde ediyor.

YouCan Games örneği de bu bağlamda önemli sanırım?

Evet, YouCan Games'i ortak yatırım amacıyla kurduk. Başlangıçta birebir oyun şirketlerine yatırım yapıyorduk. Ancak dünya genelinde oyun sektöründe bazı ticari dinamikler değişti. Bu nedenle biz de bu yapıyı bir oyun fonuna yatırım yapan bir modele dönüştürdük. 35 yatırımcının ortak olduğu şirketimiz artık doğrudan fonlara yatırım yapıyor. Bu fonlar ise Dream Games, Peak Games gibi başarılı firmalara yatırım yapan daha kurumsal fonlar. Bu model daha sürdürülebilir bir yapı sağladı. Şu anda Türkiye'nin en büyük oyun fonlarından biri haline geldiler ve biz de erken aşama yatırımcılarından biriyiz.

Eklemek istediğiniz...

EGİAD Melekleri, ortak yatırım kültürüyle yola çıktı. Bu kültür bizim dönemimizde gelişti ve yerleşti. Şimdi yeni yönetimle birlikte bu anlayışın devam ettiğini görmek bizi mutlu ediyor. Bu ortak yatırım kültürü EGİAD'ı diğer yatırım ağlarından ayıran çok önemli bir fark. Üyelerimize, bu kültürü sürdürmeleri ve EGİAD Melekleri'ne katılmaları yönünde çağrıda bulunmak istiyorum. Bu hem kişisel gelişim hem de ticari bakış açısını zenginleştiren bir yolculuk. Yatırım riskini dağıtmak açısından da önemli bir model. ■



Frederic Fatih Pagy: Önümüzdeki dönemde melek yatırımcılık ekosisteminin daha kurumsal bir yapıya kavuşmasını bekliyorum. Özellikle tematik fonların yaygınlaşması, bölgesel kalkınma odaklı yatırımların artması ve başarılı çıkış (exit) örneklerinin çoğalması, melek yatırımcılığı daha cazip bir yatırım alternatifi haline getirecek

Melek yatırımcılığın kalbi Ege'de atıyor

"EGİAD Melekleri olarak gönüllülük, paylaşımcılık ve eğitimi esas alarak, 10 yılda yatırımcılık ve girişimcilik kültürünün yaygınlaşmasına katkı sağladık. Birçok girişimciye yatırım yaptık ve hayallerine ulaşmalarında yardımcı olduk. Bundan sonraki süreçte daha fazla yatırımcı ve girişimciyi bu ekosisteme dahil etmek için çalışmaya devam edeceğiz"

Türkiye'nin dinamik girişimcilik sahnesi, son yıllarda melek yatırımcılar sayesinde büyük bir ivme kazandı. Ege Bölgesi'nin ilk ve tek Hazine ve Maliye Bakanlığı akreditasyonlu yatırım ağı olan EGİAD Melekleri'nin kuruluşundan bugüne gelişiminde kilit rol oynayan, sektörün önemli isimlerinden Frederic Fatih Pagy ile bir araya geldik. İzmir'in iş dünyasına genç yaşta adım atan, Milagro Yem ve Özlem Yem gibi başarılı şirketlerin yöneticisi Pagy, kariyer yolculuğundan EGİAD Melekleri'nin vizyonuna, Türkiye'deki melek yatırımcılığın mevcut durumundan gelecekteki potansiyeline kadar pek çok konuda YARIN Dergisi okurlarıyla bilgi ve tecrübelerini paylaştı.

Sizi tanıyabilir miyiz? EGİAD Melekleri'nin gelişim sürecini ve görev sürenizi anlatır mısınız?

1981 yılında İzmir'de doğdum. 2004 yılında Liverpool John Moores Üniversitesi'nden Uluslararası İşletme ve İspanyolca bölümlerinden mezun olduktan bir süre sonra, Fransa'da iş hayatıma başladım.

Sonrasında, 2007 yılında Türkiye'ye dönerek hayvan yemi katkıları üzerine çalışan Milagro Yem'i ortağımla birlikte kurdum.

2011 yılında ailemin ortak olduğu Özlem Yem şirketinde de görev almaya başladım. Şu anda her iki firmada da günlük ve yönetsel görevlerimi sürdürüyorum. Evliyim, iki çocuğum var.

2014 yılında EGİAD'a üye olduktan kısa bir süre sonra, kurulum çalışmaları başlamış olan EGİAD Melekleri Yatırım Ağı'nın hayata geçirilmesi ve Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından akredite edilmesi sürecinde aktif görev aldım. O günden bu yana icra kurulu üyeliğinden başkanlığa kadar çeşitli görevlerde bulundum ve şu anda Danışma Kurulu üyesi olarak destek vermeye devam ediyorum. EGİAD Melekleri, Ege Bölgesi'nde Hazine ve Maliye Bakanlığı'na akredite ilk ve tek yatırım ağıdır. Melek yatırımcılar olarak amacımız; başta İzmir olmak üzere, Ege Bölgesi'ndeki yenilikçi girişimcilik potansiyelini keşfetmek, desteklemek ve yatırımcılarla girişimciler arasında bağlantı sağlamaktır. Bunu; yatırımcı-girişimci eğitimleri, sunum günleri (pitching day), mentörlük destekleri, üniversiteler, kuluçka merkezleri ve hızlandırma programlarıyla yakın temasta bulunarak gerçekleştirdik. Dönem içinde birçok startup yarışmasına jüri ve mentör olarak katıldık. Fonlar ve VC'lerle (Venture Capital) yakın temaslarımız ve ortak yatırımlarımız oldu.

Melek yatırımcı kavramının dünyada ve Türkiye'deki gelişimini değerlendirir misiniz?

Melek yatırımcılık, başta ABD ve Avrupa olmak üzere gelişmiş ekonomilerde uzun süredir uygulanan etkili bir fonlama modelidir. Bu sistemde yatırımcılar yalnızca sermaye sağlamaz; aynı zamanda bilgi birikimleri, deneyimleri ve geniş bağlantı ağlarıyla girişimcilere stratejik katkı sunarlar. Bu yaklaşım, 'akıllı para' (smart money) olarak tanımlanır.

Türkiye'de ise melek yatırımcılık kavramının bilinirliği özellikle 2010'lu yıllardan sonra artmıştır. Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın başlattığı Bireysel Katılım Sermayesi (BKS) lisans sistemiyle birlikte melek yatırımcılık yasal bir çerçeveye kavuşmuştur. Ancak bu yapının daha etkin işlemesi için ekosistemi güçlendirecek yapısal ve kültürel çalışmalara hâlâ ihtiyaç duyulmaktadır.

Bugün Türkiye'de aktif olarak faaliyet gösteren çok sayıda melek yatırım ağı ve yüzlerce lisanslı bireysel yatırımcı bulunmaktadır. Ancak bu sayı, ülkemizin sahip olduğu potansiyele kıyasla hâlâ oldukça sınırlıdır. Girişimlere yapılan yıllık yatırım sayısı artsa da, küresel ölçekte bakıldığında hem yatırım hacmi hem de yatırımcı çeşitliliği açısından gerideyiz. Ülkemiz genç, dinamik ve yaratıcı bir nüfusa sahip. Coğrafi olarak büyük pazarlara erişimimiz kolay. Ancak yatırımcı-girişimci ilişkilerinde şeffaflık, mentörlük yapıları, deneyim paylaşımı ve kurumsal yönetim gibi konular hâlâ gelişim alanı olarak öne çıkıyor.

Melek yatırımcı, aradığı özgün projeleri Türkiye pazarında ne ölçüde bulabiliyor?

Türkiye'de yaratıcı ve özgün fikirlerin varlığı konusunda şüphe yok. Ancak bu fikirlerin yatırım yapılabilir iş modellerine dönüşme oranı oldukça düşük. Gelir modeli oluşturulmamış, ürün-pazar uyumu test edilmemiş, ekip yapısı oturmamış ve değerlemesi gerçekçi olmayan projeler yatırımcı karşısında yeterince ikna edici olamıyor.

Girişimlerin büyük çoğunluğu tohum aşamasında, hazırlık eksiklikleriyle yatırımcı karşısına çıkıyor.



Bu da yatırım alma oranını ciddi şekilde düşürüyor. Öte yandan, Türkiye'de melek yatırımcıların bir seferde ayırdıkları yatırım tutarları, gelişmiş ülkelere göre daha düşük. İleri aşama girişimler ise yüksek değerlemelerle daha çok fonlara yöneliyor. Bu durum melek yatırımcıları bir yanda çok erken aşamadaki riskli girişimler, diğer yanda yüksek değerlemeli projeler arasında kararsız bırakabiliyor. Dolayısıyla yatırımcı aradığını pazarda bulamayabiliyor.



EKONOMİK İSTİKRAR, YATIRIMCI İŞTAHI, MEVZUAT GERÇEĞİ...

Türkiye'deki melek yatırımcıları dünyadaki diğer melek yatırımcılarla karşılaştırdığımızda avantajlarımız ve geliştirmemiz gereken alanlar neler?

Türkiye'deki en büyük yapısal zorluklardan biri ekonomik istikrarsızlık ve buna bağlı olarak yatırımcıların düşük risk iştahıdır. Geleneksel yatırım araçları - örneğin faiz, döviz veya gayrimenkul yatırımları - birçok yatırımcı tarafından daha güvenli görülmemekte; bu da melek yatırımcılık gibi riskli ancak potansiyeli yüksek alanlara yönelimi sınırlamaktadır. Geliştirilmesi gereken bir diğer önemli alan ise mevzuattır. Yatırımcıların süreçte daha aktif katılımını teşvik edecek vergisel avantajlar ve hukuki güvence mekanizmaları artırılmalıdır. Aynı zamanda girişimcilerin de yatırımcıyı koruyan belli kriterlere uyması, ekosistemde karşılıklı güven ortamının oluşmasını destekleyecektir. Uluslararası örneklerde bu kuralların daha oturmuş ve sistematik olduğu, dolayısıyla süreçlerin daha sorunsuz işlediği görülüyor. Türkiye'de de benzer bir düzen oluşturmak, yatırımcıların süreçte daha gönül rahatlığıyla dahil olmalarını sağlayacaktır.



Melek yatırımcılık ekosistemini önümüzdeki dönemde bekleyen gelişmeler neler?

Önümüzdeki dönemde melek yatırımcılık ekosisteminin daha kurumsal bir yapıya kavuşmasını bekliyorum. Özellikle tematik fonların yaygınlaşması, bölgesel kalkınma odaklı yatırımların artması ve başarılı çıkış (exit) örneklerinin çoğalması, melek yatırımcılığı daha cazip bir yatırım alternatifi haline getirecek. Bu gelişmelerin hız kazanması için enflasyonun kontrol altına alınması, faiz oranlarının düşmesi ve genel ekonomik güven ortamının iyileşmesi, kritik öneme sahip. Bu koşullar sağlandığında yatırımcıların risk iştahı doğal olarak artacaktır.

İleride hangi sektörlere yatırımlar ön plana çıkacak? İzmir özelinde bu alandaki gelişimi nasıl yorumlarsınız?

Gelecek dönemde yapay zekâ, finansal teknolojiler (fintech), sağlık teknolojileri, biyoteknoloji, enerji, tarım ve gıda teknolojileri gibi alanlar yatırımcının odağında olacak.

Önümüzdeki dönemde melek yatırımcılık ekosisteminin daha kurumsal bir yapıya kavuşmasını bekliyorum. Özellikle tematik fonların yaygınlaşması, bölgesel kalkınma odaklı yatırımların artması ve başarılı çıkış (exit) örneklerinin çoğalması, melek yatırımcılığı daha cazip bir yatırım alternatifi haline getirecek.

Girişimlerin küresel düşünme kapasitesi ve hızlı ölçeklenebilir yapıda olması, yatırımcı açısından belirleyici unsurlar arasında yer alacak. İzmir özelinde ise; şehrimiz güçlü akademik altyapısı, sağlık ve tarım alanındaki köklü geçmişi ve yaşanabilir şehir profiliyle önemli bir potansiyele sahip. Girişimcilik merkezleri, teknoparklar ve yatırım ağları arasında daha güçlü iş birlikleri sağlanması halinde İzmir'in yalnızca bölgesel değil, ulusal ölçekte bir girişimcilik üssüne dönüşmesi mümkündür.

Ekleme istedikleriniz...

EGİAD Melekleri olarak gönüllülük, paylaşımcılık ve eğitimi esas alarak 10 yılda yatırımcılık ve girişimcilik kültürünün yaygınlaşmasına katkı sağladık. Birçok girişimciye yatırım yaptık ve hayallerine ulaşmalarında yardımcı olduk. Bundan sonraki süreçte daha fazla yatırımcı ve girişimciyi bu ekosisteme dahil etmek için çalışmaya devam edeceğiz. Yeni yönetime başarılar diliyorum. ■

Tecrübe ile Dinamizmin Birleşimi



İzmir ve Ege Bölgesi'nin ilk melek yatırım ağı olan EGİAD Melekleri,
10 yılda 42 girişime 5 milyon dolar yatırım gerçekleştirdi. 5 yeni girişim ise
EGİAD Melekleri'nin radarında

Türkiye'deki melek yatırımcılar 'dernek' çatısında birleşecek, Türkiye'yi girişimciliğin 'üs'sü yapacaklar

Melek Yatırımcılık, Türkiye pazarında son 15-20 yılın konusu. Yurt dışı pazarlara göre süre olarak, tabii ki geriden gelmekle beraber, çok hızlı ilerlediğimiz ve dünya çapına çıkardığımız çok fazla girişim oldu. Birini yapabiliyorsak, yüzlercesini de yapabileceğimize eminiz.

EGİAD Melekleri Yatırım Ağı İcra Kurulu Başkanı Arda Yılmaz, YARIN Dergisi'nin bu sayıda konuğu oldu. Türkiye'deki melek yatırım ağlarının dernekleşme kararı aldığını açıklayan Yılmaz, yıl sonuna kadar sürecin tamamlanmasının planlandığını söyledi. Melek yatırım ağlarının öncelikli gündem maddesinin finansmana erişim olduğunu bildiren Yılmaz, ayrıca ilgili yönetmeliklerdeki bürokratik sürecin azaltılmasına yönelik güncellemelerin yapılmasının önemine dikkat çekti. Yılmaz ile EGİAD Melekleri Yatırım Ağı'nın 10 yıllık hikayesi üzerinden; girişimcilik ekosisteminde yaşanan gelişmeler, sorunlar ve çözüm önerileri üzerine konuştuk.

Arda Bey, sizi tanıyabilir miyiz? EGİAD ve EGİAD Melekleri içindeki görev sürecinizi anlatır mısınız?
EGİAD içinde ilk olarak Sosyal İlişkiler Komisyonu'nda görev olarak çalışmalarıma başladım. Daha sonra İş Geliştirme Komisyonu'nda sekreterlik ve bir dönem sonra da İş Geliştirme Komisyonu Başkan Vekilliği görevini icra ettim.

EGİAD'ta çift listeli seçim dönemini tecrübe ettik. Seçim sonrası **"EGİAD'da kaybeden olmaz"** ilkesiyle hareket ettik. Bu dernekte hep dostluk kazanır. Kendi özelimde çok tecrübe edindiğim ve derneği çok daha yakından öğrenme fırsatını elde ettiğim bir süreçti.



Melek Yatırımcılar Derneği özelinde bir çalışmamız var. Bu sene sonuna kadar kurulmuş olur. Kapsayıcılığı arttırmak için bu süreye ihtiyacımız var. Çünkü “Hadi siz de gelin, üye olun” demek yerine, “Hadi, hep beraber bunu kuralım” demek çok daha kıymetli.



O dönemde yönetim kurulunun takdirleriyle İş Geliştirme Komisyonu'nda yer aldım. Çok güzel işler yaptık. Ortaya çıkan çok fazla yeni proje oldu. Fabrika ziyaretlerimiz o dönemde başladı. Avni Başkan, yönetim kurulu başkanlığına aday olurken bizlere de davet yaptı. Seve seve kabul ettim. Onunla beraber çalışmak bizim için çok keyif vericiydi. Avni Başkan'ın ilk döneminde yönetim kurulunda görev yaptım.

16. Dönem'de girişimcilik konusundan sorumlu yönetim kurulu üyesiydim. O dönemde Girişimcilik Komisyonu ilk defa kurulacaktı. İlgi alanım olduğu için ben de kurulacak olan bu komisyondan sorumlu yönetim kurulu üyesi olmayı talep ettim. EĞİAD Melekleri'nin hikayesi de bu Girişimcilik Komisyonu ile başladı. Çeşitli etkinlikler düzenleyerek EĞİAD Melekleri'ne katkı sağladık.

O dönemde bizim de etkin yer aldığımız oyun sektöründe hızlı bir gelişim vardı. O hızlı atağı yakından takip edebilmek adına EĞİAD Melekleri çatısının altında Oyun İcra Grubu'nu kurduk. Türkiye'de 100'e yakın oyun stüdyosunu gezme fırsatı elde ettik. Sonunda You Can Games'i kurduk. Aynı zamanda yine oyun sektöründen WePlay'e yatırım yaptık. Avni Başkan'ın ikinci dönemi olan 17. Dönem'de de Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği görevini yürüttüm. Oradaki görevlerimin başında dış paydaş ilişkileri, diğer EĞİAD'lar ile yakın ilişkiler geliştirmek vardı.

Gaziantep Genç İş İnsanları Derneği ile kardeş protokolümüzü imzaladık. Kahramanmaraş depremi çok daha başka bir boyutta dostluklara sebebiyet verdi. 18. Dönemde de Kaan Başkan ile birlikte "Neler yapabiliriz?" diye hep beraber istişarelerde bulunduk. Bu dönem Yönetim Kurulu Başkan Vekili olarak ve aynı zamanda EĞİAD Melekleri İcra Kurulu'nun da Başkanlığını devralarak yola devam ediyoruz.

EĞİAD Melekleri nasıl kuruldu? Üye sayısı nedir? Bugüne kadar kaç girişime destek oldu? 'Exit' yapılan bir proje var mı?

Resmi kuruluşumuz 2015 yılı Ekim ayı... Seda Kâya Ösen Başkanımızın



Ekosistemin en önemli ihtiyacı, finansman. O yüzden de melek yatırımcı ağlarının sayısının, bu tarafta kullanılacak olan hem paranın hem de insani sermayenin artması sistem için çok kıymetli.

döneminde ilk temel taşları atıldı. Bizim ağımızın bugün 60 üyesi var. Türkiye'deki diğer risk sermayesi şirketleri, venture capitalar, diğer melek yatırım ağlarının İzmir'de ağırlanması ve onların konuşmacı olarak burada dinlenmesi süreci yaşandı. "Birkaç girişime acaba yatırım yapabilir miyiz?" düşüncesinin ortaya çıkmasının neticesinde bir sonraki dönemde Aydın Buğra İlter Başkan'ın takdirleriyle EĞİAD Melekleri Yatırım Ağı kuruldu. O gün, bu konunun gelecek vizyonu çok net bir

şekilde çiziliyor. Yol boyunca birçok zorluk olmasına rağmen hem EGIAD Yönetim Kurulu hem EGIAD Melekleri tarafından problemler aşıyor. Doğru girişimciye ulaşmak için çok fazla seminerler, konuşmalar ve toplantılar gerçekleştiriliyor.

Kuruluşumuzdan bu yana istatistiklere baktığımızda, 2.000 girişimi dinlediğimizi görüyoruz. Son 10 yılda her aşamasını yakından takip ettiğimiz 42 girişime toplamda 5 milyon dolarlık yatırım yaptık. Bugün bu yatırımların değerlemesi 50 milyon doların üzerinde.

Sektörel dağılım ve ihtisaslaşma eğilimi var mı?

Girişimin kolay ölçeklenebilir olması önemli. Türkiye, Avrupa, ABD ve Orta Doğu pazarlarında hızlıca yayılabileceğini düşündüğümüz teknolojiler odaklı yatırım stratejisi üzerine gittik. Bunu, bu işin yöneticileri olarak değil, melek yatırım ağıma üye olan meleklerin yönlendirmesiyle yapıyoruz. Her döneme başladığımızda ağ üyelerimizle kendi kişisel beklentilerini dinleyerek, aslında buna yönelik girişimleri onlara sunmayı hedefliyoruz. Onların takdiri, daha hızlı şekilde büyüyebilecek ve trendleri içeren konuları barındıran girişimleri dinlemek oluyor.

Yatırımlarımızın içerisinde; medikal, bankacılık, hizmet ve yazılım, blockchain, derin teknolojiler ve oyun sektörü girişimleri var. Şimdi de gündemimize aldığımız, 1,5 yıldır tüm yatırım dünyasının gündeminde olan yapay zeka var. Ana çatıyı teknoloji olarak koysak da, alt başlıklarda her dönemin kendi içerisindeki trendlerine yönelik konuları baz alıyoruz. Zaman zaman donanım (hardware) ya da fiziki bir ürüne yönelik girişimleri de mutlaka dinlemeye devam ediyoruz.

Özellikle bugün geldiğimiz noktada donanım ve bu tarz teknolojik ürün geliştirilmesi, prototip bazlı ürün geliştirilmesi tarafına da yatırımları değerlendiriyoruz. Çünkü hızlı ölçeklenebileceğini düşündüğümüz şirketlerin aynı zamanda hızlı bir şekilde kapanması da mümkün. Emin adımlarla büyüyen girişimlere destek olmayı gündemimizde tutuyoruz.

EGİAD MELEKLERİ'NDE 3 PROJE HAZIRLIĞI

"Birincisi; yurt dışındaki girişimcilik ve yatırım ağları ile olan iş birliğimizi geliştirmek için mümkün olan birçok fuara katılım sağlayabilmek. Haziran ayında Paris VivaTech'e gidiyoruz. Bu senenin sonuna doğru Portekiz ve Finlandiya'daki girişimcilik etkinliklerine katılmayı planlıyoruz. Şubat ayında Qatar'da gerçekleşecek olan Websummit Qatar etkinliğine katılacağız. Bu etkinliklerdeki ana amacımız oradaki girişimci ve yatırımcı networkü ile bir araya gelebilmek.

İkincisi; EGIAD Melekleri'nin iç yönetim tarafındaki dijitalleşmesini sağlayabilmek ve yatırımcılarımıza daha iyi veriyi daha hızlı ulaştırmak... Yapılmış olan görüşmelerin ve kayıtların sürdürülebilirliğini sağlamaya başlıyoruz. Bu doğrultuda, iki hafta önce yeni bir teknolojik aracı devreye aldık. Önümüzdeki iki ay içerisinde sistemi canlıya alarak tüm ağ üyelerimizle paylaşmayı planlıyoruz.

Üçüncüsü de, EGIAD networkümüzdeki küçük ya da orta ölçekli işletmelerin büyüme yolculuklarına bizler de destek olabilmek. Bu tarafa da bir yatırım yapma gayemiz var. EGIAD üyelerinin çok başarılı girişimleri var. Bunlar belirli bir bölgede sıkışmış olabiliyor. Bunlara yine EGIAD üyesinin yatırım yapmasını sağlayarak işini büyütmesine ve kar etmesine yönelik geliştirdiğimiz projemizi hayata geçirmek istiyoruz."



Türkiye'nin ihracat birim değeri; 1,57 dolar. Bu rakam dünya ortalamasının çok altında.

Katma değerli ürünlerin üretimine yönelik nasıl bir strateji benimsediniz? Patentlenebilir ve kolay şekilde yurt dışına da satışı gerçekleştirilebilir çözümlere odaklanıyoruz. Henüz yatırım yapmadığımız ama çok yakından takip ettiğimiz 5-6 girişim var. Ege Üniversitesi ile birlikte EGIAD ve EGIAD Melekleri olarak *"Girişimciler için Derin Teknoloji İnkübatörü (Ege D-Tech) Projesi"*nin ortakları arasındayız. Derin teknolojileri de kullanarak patent alabilecek ve çok hızlı şekilde yurt dışındaki taleplere cevap verebilecek alanları takip ediyoruz. Sürdürülebilirlik, genetik, biyomoleküler tıp alanında, farklı farklı çözümleri elde etmiş alanları izliyoruz.

İzQ ile birlikte hangi ortak çalışmaları yapmayı planlıyorsunuz?

EGIAD Melekleri'ni temsilen İzQ'nun İcra Kurulu Üyeliği'ne atandım. İzQ'nun kuruluşundan bu yana beraber yol alıyoruz. İzmir'in girişimcilik ekosisteminde çok önemli bir yeri var. Hem etkinlik yapıyor, hem girişimcileri bir araya getiriyor, hem de girişimcilerin fiziksel olarak bir arada bulunmasını sağlıyor. İzQ'nun Teknopark statüsünü alması bizler için çok kıymetli oldu. EGIAD Melekleri tarafında yatırım yaptığımız, İzQ bünyesinde çalışan girişimler de mevcut. İzQ girişimlerine özel, EGIAD Melekleri olarak mentörlük yaptığımız veya yatırım süreçlerini takip ettiğimiz girişimler var. Aynı zamanda EGIAD üyesi olup da burada ofisleri olan üyemiz var. İki organizasyon birbirini düşünerek hareket ediyor.

Türkiye genelinde melek yatırım ağları dernek çatısı altında birleşme kararı aldı. Bu yapılanma ne aşamada?

Melek Yatırımcılık, Türkiye pazarında son 15-20 yılın konusu. Yurt dışı pazarlara göre süre olarak, tabii ki geriden gelmekle beraber, çok hızlı ilerlediğimiz ve dünya çapına çıkardığımız çok fazla girişim oldu. Birini yapılabiliyorsa, yüzlercesini de yapabileceğimize eminiz. Türkiye, ABD pazarının iyi bir simülasyonu konumunda. Yazılım tarafında güçlüyüz. Sürdürülebilirlik tarafındaki başarılı girişimlerle Avrupa'nın ihtiyaçlarını gidermek bizler için çok mümkün. Türkiye'deki başarılı bir girişimin yurt dışında başarılı olması özelinde bir odağımız var.

Bir girişimcinin dış etkenlerden etkilenmeyerek, işine odaklanarak, işini nasıl büyütebileceğine odaklanmasını önemsiyorum.

“Girişimciliğe, gündemin üstünde bakmak gerekiyor” diyorsunuz. Kesinlikle. Girişimcinin kesinlikle hayıflanarak vakit kaybetmemesi gerekiyor. Tek odaklanması gereken şey *“İşimi nasıl daha hızlı büyütebilirim?”* sorusu olmalı. Dış etkenler bazen avantaja çevrilebilir. Örneğin; Yemek Sepeti ve Getir’in başarıları, pandemiyle beraber dış etkenleri fırsata çevirme kaynaklı. Insider’ın başarılı olmasının sebebi tamamen tüketicinin bilgisini ve düşüncesini iyi analiz edebilmesinden kaynaklı.

Bu tarz güçlü kaslarını ortaya çıkartan girişimler, mutlaka başarılı olacaktır. O yüzden girişimci ekosisteminde Türkiye pazarına çok güveniyorum.

Türkiye’deki melek yatırımcı ağı ve melek yatırımcı sayısı nedir?

Türkiye çapında şu an yaklaşık 25 melek yatırım ağı var.

Anadolu’da çok hızlı bir yapılanma var. Gaziantep, Balıkesir, Kayseri ve Ankara ilk aklıma gelen iller arasında... Bizler melek yatırımcılığa girmek isteyen tüm diğer genç iş insanları dernekleriyle (GIAD’lar) beraber bu iş birliklerini yapmaya çalışıyoruz. Türkiye genelini kapsayacak Melek Yatırımcılar Derneği özelinde bir çalışmamız var. Henüz daha adı konmadığı için ismini net bir şekilde telaffuz edemiyoruz. Tüzük ve kuruluş çalışmalarını devam ediyor.

EGİAD Melekleri olarak iyi niyet ve destek mesajımızı kendileriyle paylaştık. **Buradaki ana amacımız;** Türkiye’deki melek yatırımcılığın yaygınlaştırılması ve desteklenmesi. Diğer amaçlarımızdan birisi bu konuda verilebilecek olan teşviklerin ya da uygulamaların sayısının artırılmasını sağlamaktır. Türkiye’de kurulmuş en eski melek yatırımcı ağlarından birisi olarak en önde ve destek veren şekilde sistemin içerisinde olmayı düşünüyoruz.

Derneğin öncelikli gündem maddesi ne olacak?

Ekosistemin en önemli ihtiyacı, finansman. O yüzden de melek



yatırımcı ağlarının sayısının, bu tarafta kullanılacak olan hem paranın hem de insani sermayenin artması sistem için çok kıymetli. Çünkü bir girişimci ne kadar fazla melek yatırımcı ağıyla görüşür, ne kadar doğru bilgiye hızlı erişirse; o kadar hızlı ve başarılı adım atacağını düşünüyoruz.

2013 yılında yürürlüğe giren yönetmelik, 2016 yılında ve en son bu senenin başında, 2025’te, revize edildi. Son değişiklikler göze alındığında yeni yönetmeliğe ilişkin tespitlerinizi paylaşır mısınız?

2025 yılında gerçekleşen değişiklik ile süreçlerin bir önceki yönetmeliğe kıyasla oldukça iyileştiğini söyleyebiliriz. Özellikle uygulanabilirliği tarafında geliştirilmesi gereken noktalar var. Bunların başında akredite melek yatırımcıların sistem üzerinde yapması gereken pek bir işlem olmamasına rağmen, o melek yatırımcıya teşvik belgesiyle yatırım yapılan girişimler için çok fazla yükümlülükler yükleniyordu. Girişimci girişimini geliştirmeye mi yoksa bu işin bürokratik tarafını mı takip etmeye odaklansın? sorusunu akla getiriyordu. Şimdi ise daha az belge ile daha hızlı bir şekilde teşvikten yararlanma başvurusu gerçekleştirilebiliyor. Süreci değerlendirdiğimiz de borca dayalı hisse sözleşmesi (SAFE / Convertible Loan) adı ile yer alan ve sıkça ülkemizde de kullanılan

bu yöntemin de mevzuatta yer almasını isteriz. Bu şekilde daha çok lisanslı yatırımcı daha çok teşvikten yararlanabilecektir. Bu konuda görüşmelerimiz devam ediyor. Bu konuda hem bürokrasiye destek vermeye hem de girişimcilik ekosistemine destek vermeye hazırız.

Dernek yapılanmasını ne zaman tamamlamayı planlıyorsunuz?

Her hafta Salı günü toplantılarımız oluyor. Bu sene sonuna kadar kurulmuş olur. Kapsayıcılığı arttırmak için bu süreye ihtiyacımız var. Çünkü *“Hadi siz de gelin, üye olun”* demek yerine, *“Hadi, hep beraber bunu kuralım”* demek çok daha kıymetli.

Türkiye, girişimcilik ve melek yatırım özelinde dünyayla aynı paraleldeki başlıkları mı konuşuyor? Bizim ülkemize özel konu başlıklarımız var mı?

Dünyanın konuştuğu konuları konuşmak zorunda değiliz. Çünkü her bir girişimin gerçekten kendi hikayesi oluyor. Türkiye’deki girişimcilerimizin de zorluk ya da problemlerle yüzleşip, onları çözmeye çalışması bizler için çok kıymetli. Girişimcilik, o engelleri aşmanın neticesinde ortaya çıkıyor. Dünyaya baktığımızda, trend olan konular aslında benzer. Örneğin uzun yaşam konusu tartışılıyor. Yapay zekanın artık daha da ileriye gittiği bir model tartışılıyor. Türkiye’den de çok fazla medikal tarafta girişimler çıkıyor. Türkiye olarak belki uzağında kaldığımız girişim alanlarından birisi uzay bilimi olabilir. Ama aynı şeyi tartışmak zorunda da değiliz.

17., 18. ve 19. yüzyıllarda dünya gelişimine bilimsel araştırmalar yoluyla katkı sağlanırken; 20. ve 21. yüzyıllarda bu katkının, akademisyenlerin ürettiği bilgilerin girişimciler tarafından bir araya getirilip ticarileştirilmesiyle verildiğini düşünüyorum. Bunlara sosyal medya bir örnek olabilir. Bugün Tesla yaşasaydı, kesinlikle her şeyi ürünleştirmiş ve satıyor olurdu. Bugün Edison, çok daha farklı bir şekilde projelerini ürünleştirmiş ve kendi markasıyla bir ürünün pazara çıkarmış şekilde olurdu. Tabi ki o günün teknolojik hızıyla bugünün teknolojik hızı çok farklı. O yüzden başarılı girişimcilerin, özellikle dünyayı ileri götürmek amaçlı olduğunu düşünüyorum. O yüzden de bunun coğrafyadan bağımsız olduğunu düşünüyorum. ■

1963'ten Bugüne: Hayata Değer Katar

Güres Group, 62 yıllık tecrübesiyle sağlıklı ve kaliteli yumurtayı sofralarınıza taşımaya devam ediyor. Kendi yem fabrikalarında üretilen özel yemlerle beslenen tavuklarımızdan elde edilen yumurtalar, el değmeden toplanıyor ve hijyenik ambalajlarla sizlere ulaştırılıyor.

Klasik, selenyumlu, omega-3, çift sarılı ve kafessiz yumurta çeşitlerimiz; farklı damak zevklerine ve beslenme tercihlerine hitap ediyor.

ISO 9001, ISO 22000, FSSC 22000, HACCP ve HELAL sertifikalarımızla kalitemizi ve güvenilirliğimizi belgeliyoruz. Güres, sadece bir yumurta üreticisi değil, aynı zamanda sağlıklı yaşamın destekçisidir.



GERÇEK PROTEİN KAYNAĞI



✓ Kolay Sindirilebilirlik

✓ Bilyararlık

✓ Laktozsuz

✓ Glutun İçermez

✓ Yüksek Protein

✓ Düşük Yağ

✓ Şekerli

✓ Öğün Tozu

Güres Group'un inovatif ürünü Proegg, %99 sindirilebilirliğiyle doğallığı protein gücüyle buluşturuyor.

Proegg, yumurta akı tozundan elde edilen, katkısız ve yüksek kaliteli bir protein kaynağıdır. Laktoz, gluten ve şeker içermez. Bu özelliğiyle çölyak, diyabet, ketojenik beslenme ve laktoz intoleransı gibi özel diyetlere uygundur.

Yüksek protein ve BCAA içeriğiyle kas gelişimini ve onarımını desteklerken, düşük kalorili yapısıyla diyet sürecinde tokluk hissi sağlar. İster sporcu olun, ister sağlıklı yaşamı benimseyin; Proegg her yaş grubuna pratik ve doğal bir çözüm sunar.

Doğanın saflığını, modern yaşamın hızına taşıyan Proegg ile tanışın!

HERKESİÇİN PROTEİN

EGİAD Melekleri ile yolları kesiştikten sonra yatırımcılık ekosisteminde aktif rol alan Uygur Mesudiyeli: Sürekli yapay zekayı konuşuyoruz. Gerçekten de fark yaratıyor. Yapay zekanın endüstri tarafında kullanımı çok önemli. Verimliliği arttıran, insana bağımlılığı azaltan teknolojiler, Türkiye’de ve dünyada çok hızlı ilerliyor. Özellikle sanayiye yönelik teknolojiler ciddi karşılık buluyor.

“Melek yatırımcılık sabır ve strateji gerektirir”

Hazine ve Maliye Bakanlığı’na bağlı, akredite melek yatırımcıyım. Bireysel Katılım Yatırımcısı (BKY) lisansım var. Ancak bu lisansın vergi avantajlarından hiç faydalanamadım. Girişimciler, BKY lisansı ile yatırım almakta çekimser davranıyorlardı. Çünkü bu bakanlığa başvuruda bulunmak, 40 çeşit belgeyle uğraşmak demekti. Bu süreç aylarca sürebiliyordu ve girişimci en değerli kaynağı olan zamanı kaybediyordu.

Girişimcilik dünyasında yer almak sadece iyi bir fikre sahip olmakla değil, o fikri hayata geçirecek hız ve stratejiye sahip olmakla mümkün. Bugün artık teknolojiyle iç içe olmayan hiçbir iş kolunun sürdürülebilir olmadığını net biçimde görüyoruz. Geleneksel sanayicilik geçmişinden gelen, ancak geleceğin teknolojik girişimlerine yönelen isimlerden biri de Uygur Mesudiyeli... EGİAD Melekleri ile yolları kesiştikten sonra yatırımcılık ekosisteminde aktif rol alan Mesudiyeli, deneyimlerini, gözlemlerini ve Türkiye’deki girişimcilik ortamına dair tespitlerini YARIN Dergisi okurlarıyla paylaştı. **“Melek yatırımcılık sabır ve strateji gerektirir”** diyen Mesudiyeli, **“Fikri olan değil, hızlı olan kazanıyor”** yaklaşımıyla hem girişimcilere hem de yatırımcılara önemli mesajlar verdi.

EGİAD Melekleri ile yollarınız nasıl kesişti?

EGİAD Melekleri ile yollarımız, 16. ve 17. Dönem EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer sayesinde kesişti. Sanayici bir ailenin üçüncü kuşak temsilcisiyim. Ailem hep konvansiyonel işlerde bulundu; hammadde alır, işler, ürün haline getirir ve satardık. Ancak 2020’lere yaklaşırken, yani pandemiye yakın bir dönemde, teknoloji sektörüne ilgi duymaya başladım. Gelişmeleri takip etmek istedim. Eskiden teknolojiye devrimler 10 yılda bir olurdu; sonra bu süre 5 yıla, devamında 1 yıla kadar indi. Şimdi ise her şey bir anda çok hızlı değişebiliyor. Özellikle yapay zekâ ile birlikte bunu daha etkin yaşıyoruz. Artık temelde yazılım olmayan hiçbir iş kolunun hayatta kalabileceğine inanmıyorum.

ARTLABS adlı bir girişimimiz, e-ticareti artırılmış gerçeklik ve yapay zekâ teknolojileriyle zenginleştirerek platformların satışlarını arttırıyor. Örneğin, satın almak istediğiniz bir ayakkabıyı cep telefonunuz üzerinden sanki ayağınızdaymış gibi görebiliyorsunuz.



Bir de 10 yaşında bir oğlum var. İleride çocuklarımızla aynı dili konuşabilmek için, teknolojik gelişmeleri yakın takip etmemiz gerekiyor. Bu iki nedenle teknoloji alanında aktif rol almam gerektiğini düşündüm.

2020 yılında İzmir'de kurulan Withco Coworking adında bir ortak çalışma alanı vardı; kurucusu arkadaşım Övünç Emre. Kendisiyle EGİAD'dan tanışıyoruz. Bir gün bana bir "coworking" alanı kurduğunu söyledi. O yıllarda pek yaygın bir terim olmadığı için "Coworking nedir?" diye sordum.

EGİAD gezisiyle İrlanda'ya giderek, Google'ın merkezini gezdiklerini ve orada yazılımcıların serbest bir ortamda daha verimli ve yaratıcı işler ortaya çıkardığını anlattı. Ben de bu fikri çok beğendim ve hemen orada bir ofis tutmak istediğimi söyledim. Amacım gençlerle sohbet etmek, teknoloji öğrenmek ve bu alanda adım atmak.

Gerçekten de ilk ofisi ben tuttum ve gençlerle şömine başında sohbet ederek projeler konuşmaya başladık. Withco çatısı altındaki iki girişime yatırımım oldu. O dönemde PragmaTech adında bir yazılım şirketi kurdum. İlk başta web sitesi ve mobil uygulamalar yapıyorduk. Ancak sanayi kökenli olduğum için ve yakın çevrem sanayici olduğu için, sanayi bizi içine doğru çekti ve bu alanda Ar-Ge çalışmalarımızı arttırdık. Şu anda endüstriye yönelik Computer Vision teknolojisiyle in-line ölçüm yapan kalite kontrol cihazları ve forklift-yaya çarpışma engelleme sistemleri gibi iş sağlığı ve güvenliği teknolojileri geliştiriyoruz.

Melek yatırımcılık konusunda yatırımcı olmanız nasıl hızlandı?

Pandemi dönemi benim için büyük bir avantaj oldu. Clubhouse'dan ekosistemdeki insanların sohbetlerini dinliyor, başta Harvard Business Review olmak üzere, teknoloji ve girişimcilik alanındaki webinarları ve panelleri yakından takip ediyordum. Birde o dönem Harvard, MIT, Bocconi gibi üniversiteler tüm eğitim programlarını ücretsiz olarak sundular. Bizler de eksik olduğumuz alanlarda eğitimler alarak kendimizi geliştirme fırsatı bulduk.



EGİAD'ın bize sağladığı en önemli avantajlardan biri budur. Ekosistemdeki diğer yatırım ağlarının üyeleri yatırım kararı verirken daha bireysel hareket etme eğiliminde iken, biz EGİAD Melekleri'nde geçmişten gelen dostluk ve güven ilişkisiyle birçok ortak yatırım yaptık. Yatırım kararı verirken finans, hukuk veya farklı bir konuda uzmanlığı olan bir arkadaşımızın görüşü sayesinde ayrı ayrı inceleme yapmak zorunda kalmadan daha hızlı ve güvenli yatırım kararı alma şansımız oldu. Hatta birçok yatırım sürecinde, prosedürleri atlamak adına, yatırımcı grubu olarak yatırımı bir kişi üzerinden gerçekleştirdik.

Bu süreçte Avni Başkan ile sık sık görüşüyorduk. Babalarımız Karşıyaka Spor Kulübü'nden eski arkadaşlar, dolayısıyla bizde çocukluktan beri arkadaşız. Sohbetlerimiz sırasında bana EGİAD Melekleri'nden bahsetti ve birkaç toplantıya misafir olarak davet etti.

Toplantılara katıldıktan sonra inanılmaz keyif almaya başladım. Yapı olarak bir işe girdiğimde kenarımdan tutmam; hemen kolları sıvarım. Bu sebeple EGİAD Melekleri'nin İcra Kurulu'nda görev aldım. Bu çok avantajlı bir pozisyon çünkü ağındaki yatırımcıların karşısına uygun girişimi çıkarmak adına çalışıyorsunuz. Bu süreçte emsalleri araştırıyor, teknolojiyle ilgili bilgi sahibi oluyorsunuz. İlk başladığımda dinlediğim gençlerin projeleri karşısında hayran kalıyordum. Ancak zamanla dünyayı ve emsalleri öğrendikçe, olgunluk seviyesi arttıkça, projelerin farklılıklarını ve sağladıkları avantajları

ayırt etmeye başladım. EĞİAD Melekleri maceram böyle başladı.

Bir adaptasyon süresi geçirmediğim çünkü en büyük avantajım EĞİAD Melekleri'ndeki arkadaşlarımın çoğuyla önceden tanışıyor olmamdı. EĞİAD'a 2003'te Fatih Dalan döneminde üye olmuştum ve o dönemin en genç üyesiydim. Sosyal ilişkiler Komisyonu Başkan Vekilliği ve sonrasında 2006 ile 2010 yılları arasında Cemal Elmasoğlu başkanlığında iki dönem yöneticilik yaptım. Avni Başkan, Frederic Pagy, Özüm İlter gibi çok eski arkadaşlarım ile birlikte; EĞİAD sayesinde tanıdığım Levent Kuşgöz, Filip Minasyan başta olmak üzere birçok değerli arkadaşımızla yakın mesaimiz oldu. Hatta Filip ile yatırımlarımızın çoğu ortak; birimizin katılmadığı bir yatırım toplantısında diğerinin verdiği yatırım kararına uyar, girdiği yatırım tutarı kadar girmeyi taahhüt ederiz.

EĞİAD'ın bize sağladığı en önemli avantajlardan biri budur. Ekosistemdeki diğer yatırım ağlarının üyeleri yatırım kararı verirken daha bireysel hareket etme eğiliminde iken, biz EĞİAD Melekleri'nde geçmişten gelen dostluk ve güven ilişkisiyle birçok ortak yatırım yaptık. Yatırım kararı verirken finans, hukuk veya farklı bir konuda uzmanlığı olan bir arkadaşımızın görüşü sayesinde ayrı ayrı inceleme yapmak zorunda kalmadan daha hızlı ve güvenli yatırım kararı alma şansımız oldu. Hatta birçok yatırım sürecinde, prosedürleri atlamak adına, yatırımcı grubu olarak yatırımı bir kişi üzerinden gerçekleştirdik. *"Ticket altı sözleşme"* tabir ettiğimiz, %100 yasal dayanağı olmayan, karşılıklı güvene dayalı bir model. Ama bize çok zaman ve güç kazandırdı.

Pandemi döneminde fazla harcamamız olmadığı için hepimizin parası birikti. Vaktimiz de bol olduğu için çok aktif yatırımcı olduğumuz bir dönem oldu. Benim 11 tane girişime, 5 tane de Venture Capital'a yatırımlarım var. Bunların arasında hala çok iyi giden birkaç tanesi var. Bu süreç benim için çok iyi bir öğrenme süreciydi.

Peki, bu yatırımların öncelikli odaklandıkları sektörler hangileri?

Yatırımlarım arasında sağlık hizmetleri, e-ticaret, artırılmış gerçeklik (AR) ve

görüntü işleme gibi alanlar var. Örneğin, ALBERT HEALTH adlı bir girişimimiz var. Sesli sağlık asistanı olarak başladı ve şimdi çoklu kronik hastalık yönetim platformuna dönüştü. Türkiye'den sonra MENA Bölgesi'ne açıldı ve çok başarılı işler yapıyorlar.

ARTLABS adlı bir girişimimiz, e-ticareti artırılmış gerçeklik ve yapay zekâ teknolojileriyle zenginleştirerek platformların satışlarını artırıyor. Örneğin, satın almak istediğiniz bir ayakkabıyı cep telefonunuz üzerinden sanki ayağınızdaymış gibi görebiliyorsunuz.

PULPOAR adlı bir başka AR girişimimiz ise, artırılmış gerçeklik teknolojisiyle makyaj ürünlerini sanal olarak deneyimlemenizi sağlıyor.

COGNITIVE girişimimiz perakende ve üretim sektörlerinde riskleri azaltmak, kayıpları önlemek ve kaliteyi arttırmak için gerçek zamanlı görüntü işleme çözümleri sunuyor.

Yatırımcı olarak bu süreçte karşılaştığınız zorluklar nelerdi?

Hazine ve Maliye Bakanlığı'na bağlı, akredite melek yatırımcıyım. Bireysel Katılım Yatırımcısı (BKY) lisansım var. Ancak bu lisansın vergi avantajlarından hiç faydalanamadım. Girişimciler, BKY lisansı ile yatırım almakta çekimser davranıyorlardı. Çünkü bu bakanlığa başvuruda bulunmak, 40 çeşit belgeyle uğraşmak demekti. Bu süreç aylarca sürebiliyordu ve girişimci en değerli kaynağı olan zamanı kaybediyordu.

İkinci zorluk ise, girişimlerin Türkiye'de yatırım almak istememesi. Çünkü Türkiye'de döviz kurunun düşük olması nedeniyle, cironuz artsa da, dolar veya euro bazında düşük kalıyor. Bu da yabancı yatırımcılar için cazip olmuyor.

Yatırım süreçlerinde girişimler hangi aşamalardan geçiyor? Özellikle melek yatırım süreci sonrasında ne gibi adımlar geliyor?

Girişimler genelde *"Friends and Family"* dediğimiz, aile ve yakın çevrelerinden destek alarak başlıyor. Ardından tohum yatırım döneminde melek yatırım süreci devreye giriyor. Sonra da Seri A, B, C gibi turlar geliyor ve Venture Capital, yani risk sermayesi fonları ve Private Equity adı verilen özel sermaye fonları

devreye giriyor. Aslında bu bir yolculuk... Melek yatırım aldıktan sonraki adım, girişimin dünyaya açılması olmalı. Biz yatırım yaparken mutlaka hızlı ölçeklenebilecek ve globalleşebilecek girişimleri tercih ediyoruz. Eğer bir girişim sadece Türkiye'de kalıyorsa, evet, hayatta kalma ve para kazanma ihtimali olabilir ama melek yatırımcıya geri dönüş sağlama şansı düşüyor.

Yani globalleşme şart diyorsunuz...

Kesinlikle. Bu yüzden son 1-2 yıldır maalesef birçok girişim yurt dışına gitmeye başladı. ABD'de San Francisco, AB'de Hollanda ve Estonya gibi vergi avantajı olan ve sistemi destekleyen bölgelerde şirket kurup oradan globale açılmak istiyorlar.

Türkiye'de kurulu bir şirket olmak dezavantaj mı yaratıyor?

Ne yazık ki evet. Hepimiz milliyetçiyiz elbette, ama bir Türk teknoloji şirketi olarak Amerika'ya açıldığınızda çok hızlı kabul görmüyorsunuz. Amerika'da kurulu bir teknoloji şirketi olmak bile başlı başına bir avantaj.

Yatırım noktasına gelseniz dahi, yatırımcılar sizin değerlemenizi Türkiye'deki ortalamalara göre belirleyip, sizi dünyadaki rakiplerinizden ucuza satın almaya ve başarılı olmanız durumunda daha fazla çarpan kazanmaya çalışıyorlar. Bu, girişimler için ciddi bir dezavantaj.

Bu durumda devletin de bir politikası olmalı değil mi?

Elbette. Türkiye'de kurulan bir şirketin hızlıca yurt dışına açılmasını sağlayacak mekanizmaların geliştirilmesi gerekiyor. Aksi takdirde yetenek kaybediyoruz. Nasıl bir dönem mühendislerimizi, yazılımcılarımızı kaybettiyseniz, şimdi de aynı süreci girişimcilik alanında yaşıyoruz.

Sizin de teknoloji alanında bir geçmişiniz var değil mi?

Evet, görüntü işleme üzerine çalışıyorum. 2 yıl boyunca görüntü işleme mühendisi aradım. En iyilerin Almanya'ya, Amerika'ya gitmiş olduğunu, Türkiye'de kalanların da Aselsan, Havelsan, Roketsan gibi firmalarda çalışıyor olduğunu gördüm. ODTÜ ve bünyesinde bulunduğumuz İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü'ndeki hocalarımızdan destek alarak, onların



referanslarıyla araştırdım, ama 100 CV'ye ulaşamadım. Aynı sorun girişimcilikte de yaşanıyor.

Gençlerin yurt dışına çıkışında başka sebepler de etkili mi?

Tabii. Türkiye şu anda özgürlükler anlamında gençlerin yaşama hayali kurduğu bir ülke değil. Yaşanan sosyal, politik, ekonomik sıkıntılar onları zorluyor. Aynı parayı kazansalar bile Avrupa'yı tercih ediyorlar. Yeni nesil çok daha net; kendi özgürlük alanlarına çok duyarlılar.

Gençlerin bu kadar farkındalığı bir avantaj mı?

Kesinlikle. Biz öyle yetişmedik. Ailemiz ne uygun görürse onu yapardık. Babam sanayiciydi. Ben de yaz tatillerinde fabrikada tornahanede, boyahanede, montaj atölyesinde çalışırdım. Bize ne yapmak istediğimiz, ne hayal ettiğimiz pek sorulmazdı. Şimdi kendi oğlumla kahvaltı yaparken "Bugün ne yapmak istersin?" diye soruyorum. Oynamak istediği oyunu, geliştirmek istediği spor dalını, tatil programlarını konuşuyoruz.

İzmir'deki kurumlar çok güzel bir sinerji yakaladılar. EĞİAD, İzmir Ticaret Odası, EBSO, ESİAD, İzmir Ticaret Borsası, EİB... Bu tabii ki de başkanların vizyonu ve birebir ilişkileriyle çok alakalı. Ağabey kuruluşlardaki yöneticilerin EĞİAD'ın geçmiş dönem yönetimlerinde ve danışma kurulu başkanlıklarında olmaları da çok kıymetli.



O da kendi fikirlerini söylüyor, kendi alanını sahipleniyor. Bu şekilde her şeyi birlikte planlıyoruz.

Girişimlerde hızlı olmak mı önemli?

Evet, en önemli şey hız. Dünya çapında artık bilinmeyen bir iş fikri yok. Fikri olan değil, hızlı olan, fikrini hızlı hayata geçiren kazanıyor. Bu yüzden melek yatırım, seri A-B yatırımları derken, hızla ürün çıkarıp müşteriye ulaşmak şart. Müşteri sayısı hızlı artmalı, pazar hızlı büyümeli. Hızlı olmazsanız pazara erken giriş avantajınızı kaybediyorsunuz.

Türkiye'de pazarın küçük olması ve bürokrasi de etkili oluyor mu?

Kesinlikle. Siz küçük cirolarla büyümeye çalışırken, bürokrasiyle uğraşırken, başka yerlerde büyük fonların yatırımıyla hızlı ilerleyen girişimler öne geçiyor. Bu da girişimcilerimizi yurt dışına itiyor.

Önümüzdeki dönemde hangi sektörlerin öne çıkacağını öngörüyorsunuz?

Sürekli yapay zekayı konuşuyoruz. Gerçekten de fark yaratıyor. Yapay zekanın endüstri tarafında kullanımı çok önemli. Verimliliği arttıran, insana bağımlılığı azaltan teknolojiler, Türkiye'de ve dünyada çok hızlı ilerliyor. Özellikle sanayiye yönelik teknolojiler ciddi karşılık buluyor.

Girişimler "EXIT" konusunda neden istenilen ölçüde başarılı olamıyor?

Çünkü Türkiye'de kalan girişimler zamanla "lifetime business" haline geliyor. Ne batıyor ne de yatırımcıya kazanç sağlıyor. Bu "zombi şirket" durumu. Melek yatırımcı olarak biz, en riskli aşamada giriyoruz ama karşılık bekliyoruz. Dünya ortalamalarına göre 10 girişimden biri ancak başarıya ulaşıyor. Türkiye'de bu oran bana göre 20'de 1.

Bu konudaki önemli rol modellerden olan Nevzat Aydın da bu konuda bir açıklama yapmıştı!

Evet, 40'a yakın girişime yatırım yapmış. Ama neredeyse hiçbirinden geri dönüş olmadığını, fazla beklentisinin kalmadığını ancak ekosistemi desteklemek adına yatırım yapmaya devam ettiğini söylemişti. Çok üzücü. Ben de benzer duygular yaşıyorum.

2020'den beri birçok yatırım yaptık, dolayısıyla dönüş beklentisine girmeye başladık ama dönüş az olunca motivasyon düşüyor.

Türk yatırımcıların sabırsız olduğunu da söyleyebilir miyiz?

Kesinlikle. Uzun soluklu düşünülüyor. Bir yıl, iki yıl içinde "Ne oldu bu iş, kâr mı zarar mı?" diye soruluyor. Oysa bu işin doğasında 4 ila 7 yıl arasında dönüş süresi var. Fonlar bile 10 yıllık kurulur, 2 yıl da ek süreleri olur. Bu süreç sabır ve strateji gerektirir.

Üniversitelerimiz bünyesinde teknoparklarımız var. İzQ yapılanması örnek model durumunda... Buradan doğru baktığımızda melek yatırım ekosisteminde bir "hub" nokta olabilir miyiz? İzmir kendini orada nereye konumlandırmalı?

İzmir'deki kurumlar çok güzel bir sinerji yakaladılar. EĞİAD, İzmir Ticaret Odası, EBSO, ESIAD, İzmir Ticaret Borsası, EİB... Bu tabii ki de başkanların vizyonu ve birebir ilişkileriyle çok alakalı. Ağabey kuruluşlardaki yöneticilerin EĞİAD'ın geçmiş dönem yönetimlerinde ve danışma kurulu başkanlıklarında olmaları da çok kıymetli.

EĞİAD Melekleri'ni temsilen İzQ'nun icra kurulunda Avni Başkan'a destek veriyorum. İzQ'nun çok iyi bir "hub" olabileceğini düşünüyorum. Çok da iyi bir merkez. Ancak İzmir'de 5 üniversitemizin hepsini bir araya getirip melek yatırımcılıkla, teknolojiyle alakalı sürdürülebilir bir vizyon belirleyemiyoruz. Yani görüntüde var gibi ama uygulamada bunun %100 sağlıklı işlediğine emin değilim.

Artık uygulamaya daha hızlı bir şekilde mi geçmeliyiz?

Bence tüm kurumların başkanları ve üniversitelerin rektörleri biraz egoları ve siyaseti bir kenara bırakıp bir şehir politikası belirlemeli. İzmir gençleri ve girişimcileri çekmek adına avantajlı bir şehir. Bu şehrin girişimcilikle, melek yatırımcılıkla, yapay zekayla alakalı stratejilerinin belirlenmesi gerekiyor. Bunun için güzel adımlar da atılıyor. Biliyorsunuz Nisan ayında EĞİAD, İzmir'de ilk kez düzenlenen Melek Yatırımcılık Zirvesi'ni, EĞİAD Melekleri Yatırım Ağı ve TOBB İzmir İl Genç Girişimciler Kurulu koordinasyonunda

ve İzmir Ticaret Odası (İZTO), Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO) ve İzmir Ticaret Borsası (İTB) destekleriyle gerçekleştirmişti. Mayıs ayında EĞİAD ve ESIAD birlikte birde Yapay Zeka Zirvesi yaptılar. Bunlar çok güzel adımlar.

İzQ örneğini ele alırsak, paydaşların tümü bu yapıya kaynak desteği vermelidir. Yani girişimcilikle alakalı bir kuruluşun bütçeyle ilgili sıkıntısı olmaması gerekiyor. Yaptığı işlerle alakalı bir denk bütçe yaratma baskısı olmaması lazım. Bu konuda bir fon oluşturulmalı. Herkesin konuyla alakalı bence farkındalığı artıyor, ama henüz yeterli değil. Para olmadığı zaman kendinizi tanıtamazsınız. Bu konu öncelikle şehir stratejisi olması lazım, sonra ülke politikası olması lazım.

Ekleme istedikleriniz...

EĞİAD Melekleri tarafında çok keyifli devam eden bir sürecin içinde olmamıza rağmen bu işi artık gençlere devretmemiz gerektiğini düşündük. Çünkü ekosistem temsilcileriyle ve kurumlara ilişkilerin hep belirli kişiler üzerinden devam ettiğini ve bu çemberi genişletmemiz gerektiğini fark ettik.

Aslında devamlı olarak genç kuşakların gelip mevcut yönetimlerin bilgi ve tecrübesini onlara aktarması ve onlara aktardıktan sonra destekleyerek bu işi devam ettirmesi gerekiyor. Biz kendi icra kurulu süremiz devam ederken bu işte yeni görev alacak arkadaşları sisteme dahil etmeye, toplantılarımıza çağırma, iyi ilişkiler içinde olduğumuz sektör temsilcileriyle tanıştırmaya başladık. Yeni dönemle birlikte icrayı onlara devrettik. Onlar da bir Danışma Kurulu oluşturdular ve bizleri oyunda tutuyorlar. Bu sayede hem geçmişten gelen ilişkiler herhangi bir kopukluk yaşanmadan devam etmiş oluyor, hem de karar alırken bizlerin tecrübelerinden yararlanmış oluyorlar.

Bu sistemi onlar da kendinden sonra gelen kuşaklara uyguladığında aslında siz kurum kültürünü devam ettirmiş oluyorsunuz. Kişilere bağlı değil, sağlıklı bir şekilde işleyen bir sistem oluşturmuş oluyorsunuz. Bence bu çok önemli.

Son olarak, dikkat çekmek istediğim birkaç isim var.

EĞİAD Melekleri, EĞİAD geçmiş dönem başkanlarımızdan Aydın Buğra İltir ve Başkan Vekili Ali Barçın ile başlayan bir vizyon. Devam eden tüm yönetimler girişimciliği ve melek yatırımcılığı kendi planlarına koydular ve ciddi anlamda desteklediler. Özellikle Avni Başkan'ın girişimciliğe verdiği önem, bu konuyla ilgili attığı stratejik adımlar ve kurduğu ilişkiler EĞİAD'ı bambaşka bir boyuta taşıdı. Tüm ağabey kuruluşların hızla yaklaşan yeni dünyayla ilgili farkındalığını arttırdı ve yakından takip ettiği bir kurum haline getirdi.

Şu anda EĞİAD Başkanlığına gelen M. Kaan Özhelvacı ve EĞİAD Başkan Vekili ve aynı zamanda EĞİAD Melekleri İcra Kurulu Başkanı Arda Yılmaz da Avni Başkan'dan aldıkları bayrağı inanılmaz iyi bir vizyonla devam ettiriyorlar.

Bir de EĞİAD Melekleri'nin perde arkasındaki kahramanı, koordinatörümüz Melisa İtmeç'i de belirtmeden geçemeyeceğim. Tanıdığım günden beri hem kendini hem de temsil ettiği kurumu geliştirmiş ve ileri taşımak için özveriyle çalışmıştır.

Melek yatırımcılık benim için hem eğitici hem de keyifli bir yolculuk. EĞİAD Melekleri'nin kuruluşundan bugüne kadar emeği geçen herkese teşekkür ediyorum. ■



EGİAD Melekleri'nin İcra Kurulu Başkan Vekili Özüm İlter Demirci: Öncelikle Melek Yatırım Ağı'mızı denemeye, tanımaya davet ediyoruz. Sonrasında tabii ki yatırımcı olmayı tercih eden arkadaşlarla yolumuza devam edeceğiz

EGİAD Melekleri'nde yurt dışı bağlantıları artırma zamanı

Günümüz iş dünyasında yenilikçi fikirlerin hayata geçirilmesi ve girişimcilerin büyümesi, melek yatırım ağlarının sağladığı paha biçilmez destekle de mümkün oluyor. Peki, bu dinamik ekosistemin Türkiye'deki öncülerinden biri olan EGİAD Melekleri, 10 yıldır nasıl bir fark yaratıyor? Bu sorunun ve daha birçok başlığı EGİAD Melekleri'nin İcra Kurulu Başkan Vekili Özüm İlter Demirci ile konuştuk. Demirci'den melek yatırımcılığın inceliklerini, sektördeki son gelişmeleri ve geleceğe dair öngörülerini dinledik.

Okuyucularımıza kendinizi tanıtır mısınız?

1981 İzmir doğumluyum ve okul hayatımın büyük bir kısmı İzmir'de geçti.

İzmir Amerikan Lisesi'nden mezun olduktan sonra Koç Üniversitesi'nde Sosyoloji okudum. Üniversite sonrası İstanbul'da yaklaşık iki yıl çalıştım; bir reklam ajansında stajyer iken başlayan bir iş fırsatını değerlendirdim. Bu süreçte hem Türk hem de yabancı markaların müşteri temsilciliğini yapma şansım oldu. Yaklaşık iki-üç yıl sonra ise İzmir'deki aile işlerimizle ilgilenmek üzere geri döndüm. **O dönemde üç farklı sektörde faaliyet gösteriyorduk.** Tekstil imalatı, Fiberglass tekne imalatı, inşaat malzemeleri satışı ve benim de uzmanlaştığım kapari turşusunun yurt dışından getirilip burada işlenmesi ve tekrar ihraç edilmesi.

EGİAD Melekleri ile yollarınız nasıl kesişti?

İzmir'e döndüğümde birçok lise ve üniversite arkadaşımın burada yaşamadığını fark ettim ve bu durum bir sosyal boşluğa düşmeme neden oldu. Ailem bu durumu fark edince beni EGİAD adında bir oluşumdan haberdar etti. Babamın, **«Kızım, biz işleri kurarken bu tür şeylerle fazla ilgilenemedik, sen ıskalama»** diyerek benim 2007'de EGİAD'a üye olmamı sağladı. Cemal Elmasoğlu'nun ikinci başkanlık dönemi idi. O günden beri çeşitli komisyon görevlerinde bulundum. Ardından Seda Kaya'nın döneminde yönetim kurulu üyeliği için davet aldım. Bunlar benim için çok gurur verici ve insana kendini iyi hissettiren görevlerdi. Daha sonra Aydın Buğra İlter döneminde kurumsal temelleri atılan Melek Yatırım Ağı İcra Kurulu üyeliğine davet edildim. Başlangıçta icra kurulunun ayda bir toplanacağını

Melek Yatırım Ağı'mız'a
EGİAD dışından da üyelerin
katılmasıyla, girişimcilere
farklı alanlarda geri bildirim
sağlayabilen güçlü bir ağa
dönüştük.





umarken, kendimi kesintisiz 8 yıl boyunca her hafta toplanırken buldum. (Gülerek...) EĞİAD Melekleri'nde geçen son 10 yılda farkında olmadan çok memnun kaldım.

EĞİAD Melekleri'ndeki görev tanımınız nedir?

Bu konu gerçekten çok karışıyor, tam bilmiyorum. Bana İcra Kurulu Başkan Vekilliği görevi layık görüldü. Zaten kuruluştaki çok çekirdek bir kadro olduğumuz için bu sıfatları sırayla hepimiz doldurduk.

Melek Yatırım kavramının Türkiye ve Dünyadaki gelişimini değerlendir misiniz?

Aslında melek yatırım kavramı, ticaret hayatının ve inovasyonun olduğu ilk yıllardan beri var. Yani bir fikri, yaratıcı bir bakış açısı olanın her zaman sermaye ile birlikte yol almadığı, kendi çevresinden bunu bulmak için çaba ettiği bir dünya söz konusu. Rönesans zamanında ressamların tüccarlar tarafından fonlanması bile buna bir örnek olarak verilebilir.

Türkiye'nin genç nüfusu ve eğitimli kadroları, yeni bir şeyi bulmak ve keşfetmekle alakalı oldukça motive. Bunun artık genlerimizde olduğunu düşünüyorum. Böyle olunca da siz de o grubun içinde olmaktan keyif alıyorsunuz ve onun hukuki, ekonomik kaidelerinin, koşullarının hazırlanması noktasında görev almak istiyorsunuz. Burada mesela melek yatırımcılara bazı vergi avantajları var. Bundan 10-15 yıl evvel böyle değildi.

Bu yüzden ticaret hayatının olmazsa olmazıdır; adı melek yatırım olmasa da eş dosttan alınan rakamlar olarak da varlığını sürdürmüştür. Şu an geldiği noktada ise, melek yatırım, bir fikrin ürün veya hizmete dönüşmesi aşamasından kanatlanıp uçacağı aşamaya gelene kadarki süreçte hem finansal hem de iş yapış şekli olarak desteklenmesidir. Biz de bunu EĞİAD'da kurmak istedikten çok kısa bir süre sonra hayata geçirebildik.

Çünkü EĞİAD çatısı zaten ticareti ve ticaret yapanları bir araya getiren bir ortam. Daha sonra sanayi-üniversite iş birliği açısından paydaş olduğu yıllar içinde EĞİAD, gençliğin ve girişimciliğin nabzını tutan bir yer oldu Ege Bölgesi'nde; bu bir tesadüf değil. EĞİAD'daki yardımlaşma ve dayanışma kültüründen kaynaklı olarak, kurduğumuz komitelerde girişimcilere hem maddi hem manevi destek olmaya çalışırken, kendi bilginizi aşan konularda misafirler çağırarak ya da aramızdaki diğer uzmanları davet ederek hızlıca yol alabildik. Melek Yatırım Ağımız'a EĞİAD dışından da üyelerin katılmasıyla girişimcilere farklı alanlarda geribildirim sağlayabilen güçlü bir ağa dönüştük. Kendi bilgimizle yetinmedik. Belki bir sonraki soruda da gelir ama geride kalan 10 yıllık periyotta girişimcilerle beraber olmaktan onlar kadar biz de beslendik. Biz de onlardan çok şey öğrendik.

Bu süreç farkındalık anlamında size neler kattı?

Kendi işlerinizi yaparken mecburen aile veya profesyonel olarak iş detaylarına odaklanıyorsunuz. Başka yerlerde başka şeylerin olduğunu her zaman izleme ve gözlemleme şansınız olmuyor. Ama böyle ekiplerin içine girdikçe, farklı fikirleri yeşertmek ve büyütmek için çabalayan insanları gördükçe, motivasyon açısından siz de motive oluyorsunuz. Çünkü 10 yıllık süre zarfında Türkiye'de ve dünyada birçok şey yaşandı. En başta COVID-19 pandemisi döneminde EĞİAD Melek Yatırım Ağı olarak hiç ara vermedik. Çünkü dijital platformlar Zoom üzerinden zaten bazı girişimleri dinlemeye çok alışmıştık ve toplantılarımızı en çabuk bu dijital platformlara geçirerek devam ettirebildik. İnsanların o negatif hal içindeyken bile bir şeyler için çaba sarf

ettiğini gördükçe biz de durmak veya beklemek yakışmaz hissinde olduk. En büyük, en öne çıkan örneklerden bir tanesi bu. Ya da kendi işinizde deneme şansınız olmayan, ölçek açısından daha küçük, mikro ölçekle birilerinin denediğini gördüğünüzde onu bir alt küme gibi görüp kendi iş hayatlarınıza da uyguladığınızı anlatan bazı arkadaşlarım oldu, biliyorum. Kendimizi bu küçük örneklerden işler çıkarırken bulduk.

Türkiye’de Melek Yatırımcı olmanın avantajları neler? Dünya ile karşılaştığımızda artılarımız ve eksilerimiz neler?

Türkiye’nin genç nüfusu ve eğitilmiş kadroları, yeni bir şeyi bulmak ve keşfetmekle alakalı oldukça motive. Bunun artık gençlerimizde olduğunu düşünüyorum. Böyle olunca da siz de o grubun içinde olmaktan keyif alıyorsunuz ve onun hukuki, ekonomik kaidelerinin, koşullarının hazırlanması noktasında görev almak istiyorsunuz. Burada mesela melek yatırımcılara bazı vergi avantajları var. Bundan 10-15 yıl evvel böyle değildi. Melek yatırım ağlarıyla Hazine Bakanlığı’nın da yaptığı görüşmeler sonucunda bu avantajlar yavaş yavaş elde edildi. Burada kural koyucularla beraber çalışma fırsatımız var. Girişimlere destek verdiğiniz kadar, yatırım tarafının da devamlılığı için çalışan bir pozisyonumuz oluyor. Kesinlikle her iki tarafı da destekleyen bir yapı oluşuyor.

Özellikle özgün projeleri Türkiye pazarında ne ölçüde bulabiliyorsunuz? Bu konudaki tespitlerinizi paylaşır mısınız?

Türkiye’nin bazı avantajlı olduğu alanlar var. Bu alanlara yönelmek veya bu sektörler arasından girişimcileri yüceltmek daha kolay. Fakat özellikle EĞİAD Melek Yatırım olarak konuşmam gerekirse, geride kalan 10 yıl içinde dikey alanda kendimize seçtiğimiz tek bir sektör olmadı. Biraz daha sektörün oturmasını beklerken farklı farklı sektörlerden de tabii ki girişimleri dinledik. Ticaret kökenli bir grup olduğumuz için, bu işte ölçeklenme hızına, kendimizi ne kadar çabuk büyüyeceğine bakarken bulduk. Bir yandan da güzel işleri, keyifli işleri; sanayi, sağlık gibi alanlarla entegre işleri de iskalamamaya çalıştık.

O yüzden yine bu anlamda Türkiye, bu çeşitliliğe hizmet eden bir ekosisteme sahip.

Sunumlarda ön plana çıkan sektörler hangileri oldu?

Ülkenin bankacılık ve dijital altyapısının kuvvetli oluşu dikkat çekiyor. Sağlık sektöründe Ar-Ge dönemi uzun ve testler gerektiriyor. Bu sektörün melek yatırım desteğinden ziyade daha büyük fonlarla desteklenmesi gerekse de, insana dokunan taraflarıyla öne çıkıyor. Yine yazılım altyapısıyla oyun sektörü ya da oyuna hizmet eden yan sektörler öne çıkıyor. Bunlar genç ve uzaktan çalışabilen ekiplerle de beraber yürütülebildiğinden sınır tanımayan işler olarak fark ediliyor.

Önümüzdeki dönemde beklenen gelişmeler neler? Dünya neyi konuşuyor, bu bize nasıl yansıyor ve biz neleri konuşuyoruz?

Yer gök yapay zeka başlığını konuşuyor. Yapay zeka, karanlık odadaki fil gibi. Birisi kulağını tutuyor, birisi kuyruğunu tutuyor, herkesin anladığı şey başka. Herkesin deneyimiyle örtüşen noktası başka. Kuralları, kaideleri henüz tam oturmuyor. Bir etik konusu var, bir hukuki altyapı var. Ama 10 seneden beridir sorulara cevap verdiğimiz göz önünde bulundurulursa değişmeyen bazı değerler var. O da bütün bu kolaylaştırıcıların insana dokunan noktaları. Neyi, niçin yapıyor? Sen ona neden bir para ödemelisin ya da bir sermaye ayırmalısın? Buradaki sorunun nihayeti insana sağladığı fayda, kolaylaştırıcılık. Yoksa insanları işinden edecek olması tabii ki hiç kimsenin onaylayabileceği bir şey değil. Ama insanların daha mutlu, huzurlu bir hayat sürebilmesi için olanak yaratıyorsa, zaman yaratıyorsa bunların iyi çalışması lazım. Herkes kendi alanında bunu nereden uygulayacağına bakacak, öyle gözüküyor. Alt kırılımlarda ihtisaslaşmaya doğru gidilecek.

“İzmir şu başlıklarda ön plana çıkıyor” diyebileceğimiz alanlar var mı?

Üniversite bazında düşünürsek, buradaki teknoparklarımızın hali hazırda yürüttüğü Avrupa Birliği projeleri var. O projeler ışığında yükselen bazı alanlar var. Önce kapasite geliştirmeyle

fonlanan projeler oldu. Daha sonrasında esnek ve yaratıcı endüstriler, derin teknoloji alanları fonların destek verdiği konular olarak belirlendi. Bu alanlarda üniversiteler kendileri hazırlıklarını bu yönde yaptılar. Girişimlerini bu şekilde gruplandırıdılar. Hali hazırda Ege Üniversitesi’nin sağlık alanında sahiplenmesi var.

Dokuz Eylül Üniversitesi’nde yine sağlık odaklı. İYTE (İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü) ve İzmir Teknoparkları’nın haberleşme ve mikroelektronik alanında ihtisaslaşması söz konusu. Buraları daha da iyi noktalara getirmek için çabalıyorlar.

Son bir buçuk yıldır dünya ve Türkiye ekonomisinde yaşanan gelişmeler, melek yatırım ağlarının daha seçici davranmasına sebebiyet veriyor mu? Piyasalardaki gelişmelerin yansımaları nasıl oluyor?

Önceki yıllara kıyasla nakdi elinde tutma isteği ya da tam olarak nereye yatıracağını bilmekte zorlanma dönemi var. İnsanların kendi işlerine odaklanmaları söz konusu. Fakat şu ıskalanmamalı: Bir girişimcinin ihtiyacı olan şey sadece para olmadığı için işini kurarken, hali hazırda melek yatırım ağlarından alacağı mentörlük, danışmanlık ya da network’üne ulaşma gibi konular beklemeye gerek olan konular değil. Bunlar için girişimcilerin hala bizlere, melek yatırım ağlarına erişmesi ve bu zamanı nakit olarak değilse bile, bilgi dağarcığı anlamında faydalanmaması için hiçbir neden yok. Çünkü bunlar için zaten bir para harcamıyoruz. Bu dönem aslında biraz mutfağın değerlendirilip toparlandığı bir dönem gibi düşünülebilir.

EĞİAD Melekleri olarak nasıl bir hedef belirlediniz? Önümüzdeki dönemde hangi alanlara odaklanmayı planlıyorsunuz?

EĞİAD Melek Yatırım Ağı olarak 10. yılını geride bırakmasından kaynaklı çitanın buradan geri düşmemesi lazım. Zaten yerel olarak kuvvetimiz üçüncü taraflar tarafından da takdir edilmiş durumda. Şimdi bunu yurt dışı bağlantılarını artırarak devam ettirmek lazım. Bunun için zaten Haziran ayında Viva Tech’e katılım gösterildi. Buraları tabii fuar gibi düşünmek lazım. Tek bir sefer ziyaret yeterli olmaz.

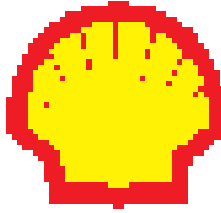


Daha sonra o temaslarınızı sürdürmeniz icap eder. Bizim de zaten en büyük destekçilerimizden bir tanesi koordinatörümüz ve bizimle 10 yıldır çalışan Melisa İtmeç. Ben her yerde söylüyorum, biz dönemsel olarak görevlere geldik ama bizim arkamızı toparlayan, sekreterliğinin ötesine geçip temsil görevini de çok başarıyla götüren bir arkadaşımız var. Yönetim kurulu desteğiyle beraber tabii ki bu temsiller devam etmeli, hatta artmalı. Zaten bu destek verdiğimiz yani paydaşı olduğumuz Avrupa Birliği projeleri sayesinde de Avrupa'ya ziyaretler yapılmıştı. Bu temasların hepsi çok önemli. Bu bağların ve ilişkilerin devam ettirilmesiyle EGİAD'ın geldiği noktadan daha da ileriye gitmemesi için bir sebep göremiyorum.

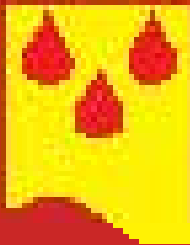
Yer gök yapay zeka başlığını konuşuyor. Yapay zeka, karanlık odadaki fıl gibi. Birisi kulağını tutuyor, birisi kuyruğunu tutuyor, herkesin anladığı şey başka. Herkesin deneyimiyle örtüşen noktası başka. Kuralları, kaideleri henüz tam oturmuyor. Bir etik konusu var, bir hukuki altyapı var

Ekleme istedikleriniz...

Piyasada Melek Yatırım Ağı'na ancak *"yatırım yapacaksan ihtiyacın olur, girmelisin"* gibi bir ön yargı var. Oysa öyle değil. Tabii ki bir yatırım dönemi geldiğinde orada ilginizi çekiyorsa yatırım yapmanız bekleniyor. Fakat bu ekosistemin içinde biraz pişmek gerekiyor. Anahtar kelimelere aşina olmanız lazım. O yüzden üye olmak, bu *"pitching"* dediğimiz, 45 günde 2 ayda bir düzenlemeye çalıştığımız girişimci-yatırımcı buluşmalarına katılmak, orada yatırımcıların girişimcilere ne gibi sorular yönelttiğini görmek, girişimcilerin nasıl cevaplar verdiğini görmek, sizi genel olarak hayata da hazırlıyor. O yüzden Melek Yatırım Ağı'mızı denemeye, tanımaya davet ediyoruz. Daha sonra da tabii ki yatırımcı olmayı tercih eden arkadaşlarla yolumuza devam edeceğiz. ■



SINIRLARI ZORLAMAK İÇİN YOLA ÇIKIYORUM



YOLA DEVAM ET

İnteryağ Petrol Ürünleri

Atatürk Organize Sanayi Bölgesi
10026 Sokak No:19 Çiğli - İZMİR

Tel : 0232 449 83 85

Fax: 0232 449 87 32

www.interyag.com.tr

interyag@interyag.com.tr



Melisa İtmeç, EGİAD Melekleri Yatırım Ağı Genel Koordinatörü

EGİAD Melekleri'nde Bir On Yıl

Melek yatırımcılığı tanıtmak ve yaygınlaştırmak amacıyla düzenlediğimiz paneller, seminerler ve yatırımcı eğitimleri ile farkındalık yarattık. EGİAD dışındaki birçok iş dünyası temsilcisini bu etkinliklerle sürece dâhil ettik. 18 yatırımcıyla başladığımız yolculuk, bugün 60'ı aşkın yatırımcıyla devam ediyor. Türkiye'nin yanı sıra yurt dışındaki birçok melek yatırım ağı, VC fonu ve uluslararası girişimcilik platformuyla iş birlikleri geliştirerek etki alanımızı genişlettik.

BAŞLANGIÇ: VİZYON, CESARET VE YERELDEN KÜRESELE AÇILAN BİR MODEL

2015 yılında, Türkiye'de melek yatırımcılık hâlâ dar bir çevrede bilinirken, İzmir merkezli Ege Genç İş İnsanları Derneği (EGİAD) çatısı altında kurulan EGİAD Melekleri, İzmir ve Ege Bölgesi'nin Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından akredite edilen ilk melek yatırım ağı olarak önemli bir ilke imza attı.

O dönemki vizyonumuz yalnızca girişimcileri yatırımcılarla buluşturmakla sınırlı değildi. Amacımız, İzmir'de ve Ege Bölgesi'nde yatırım kültürünü yaygınlaştırmak, iş dünyasına melek yatırımcılığı etkin bir alternatif finansman aracı olarak tanıtmak ve girişimcilik ekosistemiyle kalıcı, sürdürülebilir bağlar kurmaktır.

Bugün geriye dönüp baktığımda, bu on yıllık yolculuk hem EGİAD Melekleri hem de şahsım adına bir dönüşüm, gelişim ve öğrenme süreciydi.

2015 başında başlayan çalışmalarımız, Ekim 2015 itibarıyla resmiyet kazandı. Kuruluşumuzdan bu yana yalnızca girişimleri yatırımcılarla buluşturmakla kalmadık; İzmir'in girişimcilik ekosistemini canlandırmak için aktif rol üstlendik. Özellikle üniversitelerde düzenlenen girişimcilik günlerine, derslere ve panellere katılarak gençlerin girişimciliği bir kariyer seçeneği olarak görmesini sağladık; öğrencilere ilham olmak ve yol göstermek için deneyim paylaşımlarında bulunduk. TÜSİAD iş birliğiyle hayata geçirdiğimiz **"Bu Gençlikte İş Var!"** programının Ege Bölgesi yürütücülüğünü üstlenerek genç girişimcilere eğitim kampları,





mentörlük desteği ve yatırımcılarla tanışma fırsatları sunduk.

Bu çalışmalarımızı lise seviyesine de taşıyarak, Genç Başarı Eğitim Vakfı'nın "GençBizz" programı ve Delaware Üniversitesi öncülüğünde yürütülen küresel "Diamond Challenge" girişimcilik yarışması gibi uluslararası programların İzmir ve Türkiye temsilciliklerini üstlendik. Türkiye finalistlerinin Amerika'daki küresel finallere katılması, bu alandaki vizyonumuzu genişletti.

Teknoparklar ve üniversite kuluçka merkezleriyle kurduğumuz stratejik iş birlikleri, girişimcilere mentorluk ve yatırımcı erişimi sağladı. Avrupa Birliği projelerinde yer alarak, girişimlerin inovasyon kapasitesini güçlendirecek altyapıların oluşturulmasına katkı sunduk.

Melek yatırımcılığı tanıtmak ve yaygınlaştırmak amacıyla düzenlediğimiz paneller, seminerler ve yatırımcı eğitimleri ile farkındalık yarattık. EĞİAD dışındaki birçok iş dünyası temsilcisi bu

2025 itibarıyla girişimcilik dünyası, yapay zekâ, sürdürülebilirlik, yaratıcı endüstriler ve derin teknoloji gibi alanlarla yeniden şekilleniyor. EĞİAD Melekleri olarak bu dönüşüme sadece uyum sağlamakla kalmadık, bizzat bu değişimin içinde aktif rol aldık. 10 yıllık yatırım ağımızın bilgi ve deneyim birikimini, yeni fırsatları değerlendirmek ve üyelerimize sunmak için kullanıyoruz.



etkinliklerle sürece dâhil ettik. 18 yatırımcıyla başladığımız yolculuk, bugün 60'ı aşkın yatırımcıyla devam ediyor. Türkiye'nin yanı sıra yurt dışındaki birçok melek yatırım ağı, VC fonu ve uluslararası girişimcilik platformuyla iş birlikleri geliştirerek etki alanımızı genişlettik.

SAYILARLA 10 YIL: ETKİ VE BÜYÜME

40'tan fazla yatırım: Erken aşama girişimlere doğrudan finansman sağlandı.

60+ melek yatırımcı: Ağımıza katılarak girişimcilik ekosistemine katkı sundu.

5 milyon doların üzerinde yatırım hacmi: Yatırımlar büyüme, istihdam ve ihracat yarattı.

39'dan fazla Pitching Day: Girişimcilerle yatırımcıları bir araya getiren özel etkinlikler düzenlendi.

Ulusal ve uluslararası iş birlikleri: Viva Technology, EBAN, Creative Business

Network gibi global platformlarla stratejik ortaklıklar kuruldu.

BİR KADININ GÖZÜNDEN LİDERLİK: GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİNDE YOL AÇMAK

Genel Koordinatör olarak bu on yıllık süreçte en çok dikkatimi çeken noktalardan biri, girişimcilik ve yatırım alanlarının Türkiye’de hâlen erkek egemen yapılar olarak öne çıkmasıydı. Ancak bugün geldiğimiz noktada, gerek kadın girişimcilerin gerekse fon yöneticilerinin artan temsiliyle birlikte daha kapsayıcı bir yapının geliştiğini görmek umut verici.

Bu süreçte beni en çok motive eden unsurlardan biri, gençlerle olan etkileşimlerim oldu. İzmir Ekonomi Üniversitesi’nde girişimcilik dersleri vermek, akademik bilgiyle pratik deneyimi harmanlamak açısından benim için çok kıymetli bir deneyim oldu. Her yeni fikir, her yeni girişimciyle birlikte ben de öğrenmeye ve gelişmeye devam ettim.

EGİAD Melekleri, bu yönüyle yalnızca bir yatırım ağı değil; aynı zamanda öğrenen, öğreten ve birlikte büyüyen bir topluluğa dönüştü.

GELECEK PERSPEKTİFİ: YENİ NESİL GİRİŞİMCİLİĞE HAZIRLIK

2025 itibarıyla girişimcilik dünyası, yapay zekâ, sürdürülebilirlik, yaratıcı endüstriler ve derin teknoloji gibi alanlarla yeniden şekilleniyor. EGİAD Melekleri olarak bu dönüşüme sadece uyum sağlamakla kalmadık, bizzat bu değişimin içinde aktif rol aldık. 10 yıllık yatırım ağımızın bilgi ve deneyim birikimini, yeni fırsatları değerlendirmek ve üyelerimize sunmak için kullanıyoruz.

Geleceğin girişimcilik modeli, artık sadece yenilikçi ürün ya da hizmet üretmekle sınırlı değil. Yeni nesil girişimler; teknolojik derinliği olan, toplumsal ve çevresel etki yaratan, küresel ölçekte düşünebilen ve sürdürülebilirlik temelli iş modelleriyle öne çıkıyor. Artık yatırımcılar da sadece finansal geri dönüşe değil, “etki” potansiyeline bakıyor. Teknolojik gelişim ve dönüşüm, yalnızca girişimciler için değil, yatırımcılar için de yeni değerlendirme



kriterlerini beraberinde getiriyor. Artık «*teknik yeterlilik*» kadar «*adaptasyon kapasitesi*», «*etik farkındalık*», «*ölçeklenebilirlik*» ve «*çok disiplinli ekip yapısı*» da başarıda belirleyici faktörler arasında yer alıyor.

Yeni nesil girişimciliği sadece bir trend değil, uzun vadeli bir dönüşüm olarak görüyoruz.



Bu bilinçle, EGİAD Melekleri olarak amacımız; değişime uyum sağlayan değil, değişimi yönlendiren bir yatırımcı topluluğu yaratmak.

TEŞEKKÜR, VEFA VE GELECEĞE NOT

EGİAD Melekleri’nin 10 yıllık serüveni; vizyonu olan girişimciler, destekleyici yatırımcılar, yol gösterici mentörler ve güven veren kurumlarla mümkün oldu. Bu yolculuk boyunca birlikte üretme heyecanını paylaştığım tüm girişimcilere, EGİAD yönetimlerine, paydaş kurumlara ve ekip arkadaşlarıma gönülden teşekkür ederim.

Benim için bu süreç, yalnızca bir mesleki deneyim değil; aynı zamanda bir değişim liderliği yolculuğuydu.

En kıymetli tarafı ise, bu yolculuğun hâlâ devam ediyor olması. Sürekli öğrenmeye, kendimin daha iyi bir versiyonuna ulaşmaya imkân tanıyan; bir işten öte, bir tutku ve yaşam biçimine dönüşen bu ekosistemde, yeni girişimcilerle, yeni yatırımcılarla, yeni yatırımlarla ve yeni hayallerle birlikte ilerlemeye devam ediyoruz. ■

Skymod Kurucu Ortağı Mahmut Oltan Dere: Türkiye sadece büyük modelleri kullanan bir pazar değil, kendi çözümünü üreten ve ihraç eden bir ülke olma yolunda hızla ilerliyor

Türkiye'den Dünyaya Teknoloji İhracı

Türkiye'nin küresel yapay zeka yarışında yerini alabilmesi için, melek yatırımcılardan risk sermayesi fonlarına kadar tüm yatırım ekosisteminin dönüşüme ihtiyacı var. **Bu dönüşüm; Eğitimle başlayacak, Güvenle gelişecek, Doğru teknolojilere cesur yatırımlarla kalıcı hale gelecek.** Yatırımcılar için bu alan hâlâ yüksek riskli görünüyor olabilir, ancak unutulmamalı ki bugün dünyanın en değerli şirketlerinin tamamı bir zamanlar benzer şekilde algılanan teknoloji girişimliydi.

İzmir merkezli Skymod Teknoloji, şirketlerin veri güvenliği endişesi taşımadan yapay zeka çözümleri geliştirmesini sağlayan yerli platformu SkyStudio ile dikkatleri üzerine çekiyor. Skymod Kurucu Ortağı Mahmut Oltan Dere, yaklaşık bir yıldır faaliyette olan ve kısa sürede 21 kurumsal şirketle çalışan SkyStudio'nun ilk yatırım turunu 400 bin dolarla kapatmaya hazırlandığını duyurdu.

Skymod Teknoloji, ChatGPT, Gemini ve Anthropic gibi büyük dil modellerinin, şirketler tarafından veri güvenliği kaygıları nedeniyle kullanılamaması sorununa çözüm sunuyor. SkyStudio adını verdikleri platform, şirketlerin kendi özel verileriyle güvenli, ölçeklenebilir ve hızlı bir şekilde yapay zeka asistanları ve üretken yapay zeka çözümleri geliştirmesine olanak tanıyor.

Mahmut Oltan Dere, "Ürünümüzü 'hepsi bir arada (all-in-one)' çözüm olarak konumlandırıyoruz. Bankacılık, sigortacılık, üretim ve finans gibi alanlarda kendi sunucuları içerisine kurulum yapmak isteyen kurumlar için ise, tamamen Türkçe bir dil modelimiz olan Goat'ı yapay zeka asistanı yapımında görevlendiriyoruz" dedi.

Sizi ve kurumunuzu tanıyabilir miyiz? Yatırım aldığınız proje ve bugün itibarıyla geline nokta değerlendirir misiniz?

1994 yılında İzmir'de doğdum. Ortaokul ve liseyi İzmir'de okudum. Elektrik Mühendisliği lisanslı ve Bilgisayar Mühendisliği yüksek lisanslıyım. Lisansım ve yüksek lisansım Dağal Dil İşleme ve Derin Öğrenme üzerine makaleler yazdım.

2024 yılı itibarıyla dünya genelinde girişim sermayesi yatırımlarının yaklaşık 100 milyar doları doğrudan yapay zeka girişimlerine aktarıldı. Yalnızca ABD, bu yatırımların yüzde 70'inden fazlasını çekerek küresel yarışta öne çıktı. Avrupa, özellikle kurumsal yapay zeka çözümleri ve yasal düzenlemeler alanında ivme kazanmış durumda.





Yaklaşık 8 senelik teknoloji şirketi geçmişim sonrasında, Skymod Teknoloji'yi kurduk.

Skymod Teknoloji, şirketlerin ChatGPT, Gemini ve Anthropic gibi dil modellerini veri güvenliği kaygıları sebebiyle kullanamayacaklarını bilerek, tamamen güvenli altyapıda SkyStudio isimli yerli bir yapay zeka stüdyosu sunar. SkyStudio, şirketlerin kendi özel verileriyle güvenli, ölçeklenebilir ve hızlı şekilde yapay zeka asistanları ve üretken yapay zeka çözümleri geliştirmesini sağlayan bir platformdur. Özellikle kurumsal ihtiyaçlara ve veri güvenliğine odaklanıyoruz. Ürünümüzü *"hepsi bir arada (all-in-one)"* çözüm olarak konumlandırıyoruz. Kendi sunucuları

Önümüzdeki 3 yıl içinde kurumlar içerisinde iş yapan yapay zeka ajanları sayısı artacak. Bu ajanlar basitçe İK, müşteri hizmetleri ve pazarlama alanının yanı sıra, daha karmaşık olan tüm tedarik zincirini yöneten, tam teşekküllü çalışanlar haline gelecek. Şirketler işlerine yarayan yapay zeka ajanlarını Pazar yerlerinde satışa sunarak buradan gelir elde etmeye çalışacak. Türkçe doğal dil işleme teknolojileri güçlenecek.

içerisine kurulum yapmak isteyen bankacılık, sigortacılık, üretim ve finans gibi alanlarda ise kendi Türkçe Dil Modelimiz olan Goat'ı yapay zeka asistanı yapımında görevlendirmekteyiz. Dil modeli ve SkyStudio projelerimizle şimdiye kadar 2 KOSGEB ve 1 TÜBİTAK projesini başarıyla tamamladık.

SkyStudio yaklaşık olarak 1 senedir faaliyette ve biz bu süre zarfında 21 kurumsal şirketle çalışıyor hale geldik. Bu şirketlerin arasında dev otomobil firmaları, perakende şirketleri, gıda şirketleri ve ambalaj şirketleri bulunmaktadır.

Şirket yaşam döngümüz boyunca ilk defa yatırım aldık. Yatırım aldığımız projemiz SkyStudio, arka planında emek veren çok zeki ve deneyimli bir kadroya dayanmaktadır. Yaklaşık 1 senelik zaman zarfında kadromuzu 9 kişiye çıkarttık ve müşterilerimize kesintisiz destek sağlamaktayız. İlk yatırım turumuzu 400 bin dolar tutarında bir rakamla kapatacağız. 200 bin dolarlık yatırımın büyük bir kısmını EĞİAD sağlarken, 2 bireysel melek yatırımcı da tura destek vermiştir. Kalan tutarı ise yatırım turu bitene kadar kapatmayı planlamaktayız. Ürünümüzün başlangıç noktasından yatırım alana kadarki süreçte yaptığımız en önemli iş, sistematik olarak müşterilerimizden geri bildirimler alarak ürün-pazar uyumunu yakalamaya çalışmak oldu. Bu çaba, müşterilerimizin ürünümüzü yoğun kullanmasını ve memnuniyet oranlarını ciddi bir biçimde artırmıştır. Müşteri edinme süreçleri genelde startuplar için çok zorlayıcı olabilmektedir. Bu noktada inbound ve outbound pazarlama ve birebir satış süreçlerini başarılı olarak yönettiğimizi belirtebilirim. Bugün Skymod Teknoloji, Türkiye'nin veri güvenliği en yüksek altyapısına sahip *"kurumsal şirket Yapay Zeka çözüm sağlayıcısı"* olarak konumlanmıştır.

Türkiye'de bu alanda yaşanan gelişimi değerlendir misiniz? Bu konuda gelecek döneme ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Türkiye, üretken yapay zeka teknolojilerinde sadece tüketici değil, üretici olma kapasitesine sahip.



Ülkemizde güçlü mühendislik birikimi, esnek ve hızlı ürün geliştirme kültürü ve regülasyonlara duyarlı çözüm arayışı var. SkyStudio olarak biz de tam bu ihtiyaçtan yola çıktık.

Özellikle bankacılık, sigorta, üretim ve hizmet sektörlerinde yapay zeka çözümleri artık deneme aşamasından çıkıp, doğrudan iş süreçlerine entegre edilmeye başlandı. Şirketler, veri güvenliği ve regülasyon kaygıları nedeniyle kurum içi yapay zeka altyapılarına yöneliyor. Kurumsal büyük veri kaynaklarının yapay zeka ile akıllıca işlenmesi, karar destek sistemlerinden müşteri hizmetlerine kadar pek çok alanda verimlilik sağlıyor.

SADECE CHATBOT DEĞİL, TAM ENTEGRE KURUMSAL AJANLAR

SkyStudio, Türkiye’de geliştirdiği yapay zeka platformuyla bu ihtiyaca özel bir çözüm sunuyor. Şirketlerin kendi veri kaynaklarını, ERP, CRM ve SharePoint gibi mevcut sistemlerini entegre ederek tamamen kurum özelinde üretken yapay zeka ajanları geliştirmesini mümkün kılıyor. Kurum içi (on-prem) ve bulut tabanlı seçeneklerle tam veri güvenliği sağlanıyor. Bu dönüşüm sadece bir “chatbot furysı” değil. Biz, şirketlerin sadece soru-cevap yapan sistemlerden öte; iş süreçlerini anlayan, özelleştirilmiş modellerle derinlemesine analiz yapan, sürekli öğrenen kurumsal yapay zeka

sistemlerine geçişini sağlıyoruz. SkyStudio, Türkiye’deki başarısını şimdi Avrupa ve İngiltere başta olmak üzere global pazarlara taşımaya hazırlanıyor. Özellikle Türkçe ve sektör özelinde geliştirilen embedding ve reranking altyapısı, SkyStudio’yu büyük global modeller karşısında rekabetçi kılıyor. Türk mühendisliğiyle geliştirilen bu platformlar, Avrupa’nın veri güvenliğine duyarlı pazarı için büyük fırsat sunuyor. Türkiye sadece büyük modelleri kullanan bir pazar değil, kendi çözümünü üreten ve ihraç eden bir ülke olma yolunda hızla ilerliyor.

Gelecekte neler bekleniyor?

Önümüzdeki 3 yıl içinde kurumlar içerisinde iş yapan yapay zeka ajanları sayısı artacak. Bu ajanlar basitçe İK, müşteri hizmetleri ve pazarlama alanının yanı sıra, daha karmaşık olan tüm tedarik zincirini yöneten, tam teşekküllü çalışanlar haline gelecek. Şirketler işlerine yarayan yapay zeka ajanlarını Pazar yerlerinde satışa sunarak buradan gelir elde etmeye çalışacak. Türkçe doğal dil işleme teknolojileri güçlenecek. Yapay zeka regülasyonları sıkılaşacak. Entegrasyon ve veri güvenliği yetkinliği rekabet avantajı haline gelecek. Genel Yapay Zekaya ulaşmak için çabalayan büyük şirketlerin geliştirdiği modeller, şirketlere demokratize olacak. Türkiye’nin yapay zeka ihracat potansiyeli katlanarak büyüyecek.

Dünyada bu alanda yaşanan gelişmeler ve bunun Türkiye’ye yansımalarını değerlendirir misiniz?

Son yıllarda dünya genelinde üretken yapay zeka (Generative AI) alanındaki girişimlere yapılan yatırımlar rekor seviyelere ulaştı. Ancak bu hızlı büyümeye rağmen, Türkiye’deki yapay zeka girişimlerinin finansmana erişimi hâlâ ciddi kısıtlarla karşı karşıya. Özellikle melek yatırım ağları ile yeni nesil AI girişimleri arasındaki anlayış farkı, potansiyel fırsatların çoğunlukla değerlendirilemeden kaybolmasına neden oluyor. 2024 yılı itibarıyla dünya genelinde girişim sermayesi yatırımlarının yaklaşık 100 milyar doları doğrudan yapay zeka girişimlerine aktarıldı.

FARK YARATAN BİR ÖRNEK: EGİAD MELEK YATIRIM AĞI

Türkiye’deki melek yatırım ortamı henüz dönüşüm sürecinde olsa da, bazı yatırım ağları bu yeni döneme adapte olma konusunda öne çıkıyor. Özellikle EGİAD Melek Yatırım Ağı, genç, dinamik ve teknolojiye yatkın yatırımcı profiliyle fark yaratıyor. Yapay zeka girişimlerine yönelik yaklaşımlarında sadece sermaye değil, aynı zamanda anlayış, vizyon ve mentorluk desteği sunmaları önemli bir farklılık. Skymod gibi üretken yapay zeka temelli platformlara yapılan yatırımlar, EGİAD’ın bu alandaki cesaretini ve stratejik öngörüsünü ortaya koyuyor.

EGİAD, geleneksel yatırım modellerinin ötesine geçerek; veri güvenliği, özel model geliştirme, kurumsal entegrasyon ve yapay zeka tabanlı iş süreçleri gibi konulara duyarlılıkla yaklaşıyor. Bu yönüyle Türkiye’deki pek çok melek yatırım ağından ayrışıyor ve uluslararası yatırım iklimine daha yakın bir profil çiziyor.



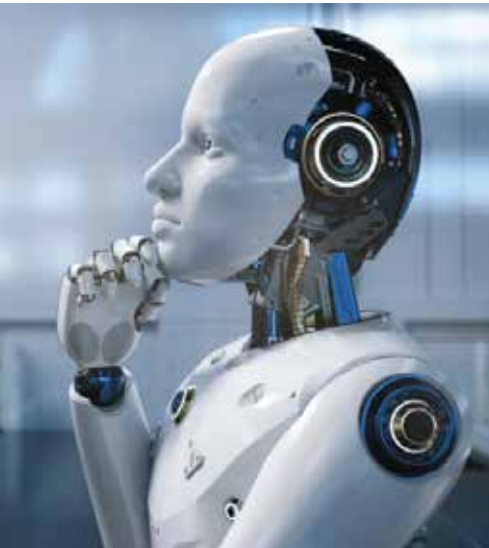
Yalnızca ABD, bu yatırımların yüzde 70'inden fazlasını çekerek küresel yarışta öne çıktı. Avrupa, özellikle kurumsal yapay zeka çözümleri ve yasal düzenlemeler alanında ivme kazanmış durumda.

Türkiye'de ise tablo oldukça farklı. Girişim ekosistemi son 5 yılda büyümüş olsa da, risk sermayesinin büyük bölümü hâlâ geleneksel iş modellerine yöneliyor. 2024 yılında Türkiye'nin çektiği toplam yatırım yaklaşık 1 milyar euroyu bulsa da, bu rakam küresel hacmin yalnızca yüzde 1'ine denk geliyor. Yapay zeka girişimleri söz konusu olduğunda bu oran daha da düşüyor.

Türkiye'deki birçok melek yatırım ağı, yapay zeka tabanlı girişimleri hâlâ geleneksel yazılım veya platform modelleriyle değerlendiriyor. Oysa üretken yapay zeka tabanlı girişimler; teknik derinlik, uzun vadeli öğrenme süreçleri ve veri odaklı büyüme gibi farklı dinamiklere sahip.

Bu yanlış eşleştirme, yatırımcı tarafında güven eksikliği yaratıyor. Kârlılık modelleri klasik iş modellerinden farklı olduğu için, birçok yenilikçi girişim yatırım sürecinde eleniyor. Melek yatırımcıların çoğu, bu teknolojilerin potansiyelini değerlendirebilecek bilgi birikimine henüz sahip değil.

Türkiye'de AI-first yaklaşımları anlamak ve değerlendirmek için sistematik yatırımcı eğitimi şart. Risk sermayesinin de kısa vadeli "garanti getiri" beklentisinden uzaklaşarak, doğru teknolojilere uzun vadeli stratejik yatırımlar yapması yönünde dönüşmesi gerekiyor. ■



Melek yatırımcı, melek yatırım ağları ve yatırım alanları arasındaki iş birliğinin daha da güçlenmesi için önceliklendirilmesi gereken başlıklar...

1. Şeffaflık ve Güven Tabanlı İlişki Mekanizmaları

- Melek yatırımcılar için standart "girişim değerlendirme çerçeveleri" oluşturulmalı (Due diligence süreçleri sadeleştirilmeli).
- Yatırımcıların sektörel deneyim ve beklentilerinin girişimlerce anlaşılması için eşleştirme rehberleri ve mentor kılavuzları geliştirilmeli.

2. Eğitim ve Bilinçlendirme Programları

- Yatırımcılar için: Erken aşama yatırımların doğası, teknoloji okuryazarlığı, çıkış stratejileri, risk yönetimi gibi konularda eğitimler düzenlenmeli.
- Girişimler için: Yatırım alma, cap table yönetimi, yatırım sonrası ilişki yönetimi, değerlendirme teknikleri gibi başlıklarda bilinç artırılmalı.
- Ortak katılımlı "girişim-yatırımcı simülasyonları" yapılmalı.

3. Yatırım Sonrası Değer Katılımı Mekanizmaları

- Melek yatırımcılar sadece sermaye değil, aynı zamanda bilgi, ağ ve tecrübe getirir. Bu yüzden: Yatırım sonrası danışma kurulu, ürün pazarlama mentorluğu veya iş geliştirme desteği gibi aktif katılım modelleri yaygınlaştırılmalı. "Smart money" yaklaşımı desteklenmeli, pasif yatırımcılar yerine katkı sağlayacak profiller önceliklenmeli.

4. Yatırım Ağı – Girişim Eşleştirme Altyapılarının Geliştirilmesi

- Girişimler ve yatırımcılar arasında akıllı eşleştirme sistemleri (AI tabanlı profil uyumu, sektör eşleşmesi vs.) oluşturulmalı.
- Yatırım ağları, portföy yönetimi ve çapraz tanıtım süreçlerinde daha fazla dijitalleşmeli.
- Co-investment (ortak yatırım) modelleri desteklenmeli, ağlar arası iş birliği artırılmalı.

5. Regülasyon, Teşvik ve Vergisel Kolaylıklar

- Melek yatırımcı sertifikasına sahip kişilere verilen vergi avantajlarının kapsamı genişletilmeli.
- Girişim yatırımlarında exit süreçlerini kolaylaştırıcı vergisel modeller oluşturulmalı.
- Yatırım sonrası hissedar haklarını koruyan ve yatırımcının exit fırsatlarını garanti altına alan yasal düzenlemeler netleştirilmeli.

6. Kadın Yatırımcı ve Kadın Kurucu Profillerin Ekosisteme Katılımı

- Skymod %30 erkek %70 kadın çalışana sahip bir şirkettir. Şu ana kadar kadınların teknolojiye katılımı ve gerçekleştirdiği çalışmaları çok değerli buluyoruz.
- Kadın yatırımcıların ve farklı sektörlerden gelen profesyonellerin yatırım süreçlerine katılımı teşvik edilmeli.
- Yeni yatırımcıların sisteme girişini kolaylaştıran "ilk yatırım rehberliği" programları oluşturulmalı.

7. Uluslararasılaştırmaya ve Global Yatırımcıyla Köprü Kurma

- Türkiye'deki yatırım ağları, Avrupa ve Orta Doğu'daki melek yatırım ağlarıyla çapraz yatırım programları geliştirmeli.
- Yurt dışındaki Türk girişimcilerin Türkiye merkezli yatırım ağlarıyla teması artırılmalı.



FABRİKANIZI GELECEĞE TAŞIYIN

Gerçek zamanlı üretim takibi
 Üretimde verimlilik, kalite ve performans artışı
 Yapay zeka destekli arıza tespiti ve kalite ölçümü
 Dijital, otonom ve şeffaf üretim süreci
 Karbon ayak izi ölçümü ve sürdürülebilirlik hedeflerine uyum



StartupCentrum Kurucu Ortağı Müge Bezgin, Türkiye girişimcilik ekosistemindeki son gelişmeleri ve gelecek öngörülerini paylaştı

Startup Ekosistemi 2024'te Yeniden Canlandı, 2025'te Yapay Zeka Damgası Bekleniyor

Türkiye pazarının artık nicelikten çok nitelik konuştuğunu dile getiren Müge Bezgin, sektör bazlı uzmanlaşmaların, bölgesel yetkinliklerin ve dikey fonların öne çıktığını belirtti. Üretim & malzeme, siber güvenlik, oyun ve fintek gibi alanların yatırımcıların özel ilgi gösterdiği alanlar haline geldiğini vurguladı.

2024 yılı, girişimcilik ekosistemi için yeniden hareketlenen bir yıl oldu. Pandemi sonrası küresel duraksamanın ardından, teknoloji yatırım ortamı daha seçici ancak daha büyük yatırım turlarıyla dengelendi. Türkiye'deki toplam yatırım tutarı 1,4 milyar doları aşarak dikkat çekti.

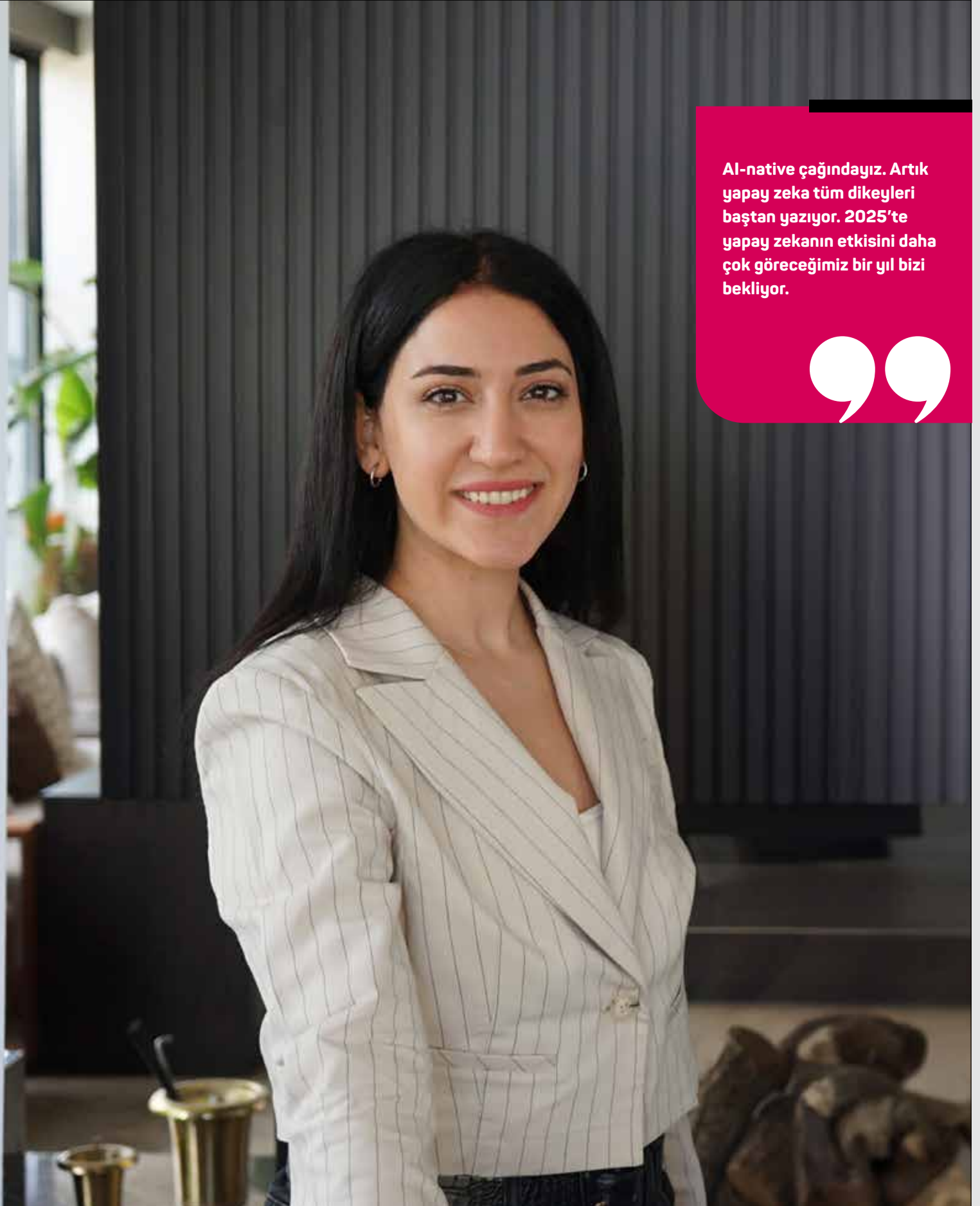
StartupCentrum Kurucu Ortağı Müge Bezgin, 2024'ün kendi kurumları için de önemli bir yıl olduğunu belirtti. Bezgin, *"Kitle fonlama faaliyet iznimizi alarak yatırımcıları teknoloji girişimleriyle buluşturacak yeni bir platform kurduk. Ayrıca Melek Yatırım Ağı'mızı da çok daha aktif hale getirdik. 2024, sadece girişimlere değil, yatırımcılara da daha fazla hizmet sunduğumuz bir yıl olurken, aynı zamanda 2025 yılı için de bir hazırlık süreci oldu"* dedi.

YAPAY ZEKA YATIRIMLARINDA ZİRVEDE

2025 yılına ilişkin öngörülerini paylaşan Bezgin, *"AI-native çağındayız. Artık yapay zeka tüm dikeyleri baştan yazıyor. 2025'te yapay zekanın etkisini daha çok göreceğimiz bir yıl bizi bekliyor"* ifadelerini kullandı. Pazarlamadan sağlığa, üretimden fintek'e kadar yapay zeka tabanlı çözümlerin yatırımcıların en çok ilgilendiği alan haline geldiğini vurguladı.

Türkiye özelinde, yapay zeka tabanlı girişimlerin 2024'te toplam 715 milyon dolar yatırım alarak ilk sıraya yerleştiğini belirten Bezgin, özellikle özel sektör kaynaklı yatırımların yüzde 80'e yakınının bu alana yöneldiğini söyledi. Bezgin, 2025'te hem yapay zeka çözümleri geliştiren hem de farklı sektörlerde yapay zekayı yatayda konumlandıran girişimlerin hızla değerlendirilmesini beklediklerini aktardı.

AI-native çağındayız. Artık yapay zeka tüm dikeyleri baştan yazıyor. 2025'te yapay zekanın etkisini daha çok göreceğimiz bir yıl bizi bekliyor.





TÜRKİYE PAZARI NİTELİKLİ UZMANLAŞMAYA ODAKLANIYOR

Türkiye pazarının artık nicelikten çok nitelik konuştuğunu dile getiren Müge Bezgin, sektör bazlı uzmanlaşmaların, bölgesel yetkinliklerin ve dikey fonların öne çıktığını belirtti. Üretim & malzeme, siber güvenlik, oyun ve fintek gibi alanların yatırımcıların özel ilgi gösterdiği alanlar haline geldiğini vurguladı.

İstanbul dışında Kayseri, Eskişehir, İzmir gibi şehirlerin kendi dikey başarılarını inşa ettiğini görmekten mutluluk duyduklarını ifade eden Bezgin, Türkiye'nin çok merkezli ve çok alanlı bir ekosisteme dönüştüğünde, ekosisteminin de daha fazla gelişeceğini söyledi.

MELEK YATIRIM AĞLARI DAHA ORGANİZE, TÜRKİYE'DE BİLİNÇLİ YATIRIMCI ARTIYOR

Melek yatırım ağları özelinde dünyada yaşanan gelişmeleri de değerlendiren Bezgin, "Dünyada melek yatırım ağları çok daha organize yapılar haline geldi. Artık bireyler tek başına değil, grup halinde, analiz ve veri destekli, bazen de fonlarla birlikte yatırım yapıyorlar" dedi.

Türkiye'de ise yatırım yapan bireysel yatırımcıların sayısının azaldığını ancak daha bilinçli ve seçici hale geldiğini gözlemlediklerini belirten Bezgin, Türkiye'de de kolektif akılla yatırım yapan yapıların desteklenmesi gerektiğinin altını çizdi.

EKOSİSTEMİN ÖNCELİKLİ İHTİYAÇLARI: FİNANSMAN, BÖLGESEL DESTEK VE YATIRIMCI EĞİTİMİ

Türkiye girişimcilik ekosisteminde bugün en temel üç ihtiyacın erken aşama girişimlerde finansmana erişim,

bölgesel girişimlerin desteklenmesi ve yatırımcı eğitimi olduğunu dile getiren Bezgin, İstanbul ve Ankara dışındaki birçok şehirde, güçlü işler üreten girişimlerin yeterince görünür olmadığı için, hala yatırımcının ilgisini çekmekte zorlandığını belirtti.

Öte yandan, yatırımcı tarafında da birçok kişinin girişim yatırımı yapmak istediğini; ancak yeterli bilgiye, zamana veya güvenli bir platforma sahip olmadığını ifade eden Bezgin, "Sonuç olarak, Türkiye pazarı yüksek potansiyele sahip, ama yapısal ve bölgesel çözümlere ihtiyaç duyduğumuz bir noktadayız" dedi.

Hem girişimlerin yatırım bulmasını kolaylaştırmanın hem de yatırımcıların daha bilinçli ve güvenli şekilde ekosisteme dahil olmasını sağlamanın, tüm destek mekanizmalarının ortak sorumluluğu olduğunu vurgulayan **Müge Bezgin**; StartupCentrum olarak hem veri odaklı platformları hem de yatırım çözümleriyle, ekosistemin bu ihtiyaçlarına yanıt vermeye ve girişimcilik alanında daha kapsayıcı, sürdürülebilir bir yapı inşa etmeye odaklandıklarını söyledi. ■

Dünyada melek yatırım ağları çok daha organize yapılar haline geldi. Artık bireyler tek başına değil, grup halinde, analiz ve veri destekli, bazen de fonlarla birlikte yatırım yapıyorlar.



Yakıtınızın
Her Damlası
Kontrol Altında!



Yakıtta Şeffaflık,
Operasyonda
Güç!



0850 360 0681

info@tnbmobil.com

Daha fazlası için :





Decacorn Angels CEO'su Duygu Eren: 2024 yılı Türkiye girişimcilik ekosistemi için oldukça verimli geçti. Startup yatırımları, bir önceki yıla göre beş kat artarak 2,6 milyar dolara ulaştı. İşlem sayısı ise 297'den 331'e yükseldi

“Türkiye girişimcilik ekosistemi yükselişte”

Türkiye girişimcilik ekosistemi, son iki yılda gösterdiği dinamik büyüme ve artan yatırım hacmiyle dikkat çekiyor. Özellikle yapay zeka odaklı girişimler ve kadın girişimcilerin ekosistemdeki güçlenen temsili, bu dönüşümün önemli göstergeleri arasında yer alıyor. Decacorn Angels CEO'su Duygu Eren, 2024 ve 2025 yıllarındaki gelişmeleri ve geleceğe yönelik öngörülerini paylaştı.

Duygu Eren'in aktardığı bilgilere göre, 2024 yılı Türkiye girişimcilik ekosistemi için oldukça verimli geçti. Startup yatırımları, bir önceki yıla göre beş kat artarak 2,6 milyar dolara ulaştı. İşlem sayısı ise 297'den 331'e yükseldi. Bu dönemde yapay zeka girişimleri, toplamda 715,8 milyon dolarlık yatırımla finansman lideri olurken, biyoteknoloji ve sağlık sektörü 126 girişimle en çok yatırım alan sektör olarak öne çıktı. Ayrıca, kadın girişimcilerin ekosistemdeki temsili güçlenerek, en az bir kadın kurucu ortağı bulunan girişimlerin oranı yüzde 32,2'ye ulaştı.

Sürece ilişkin değerlendirmelerde bulunan Eren, “Bu gelişmeler, Türkiye girişimcilik ekosisteminin hem çeşitlilik hem de yatırım hacmi bakımından olgunlaşmakta olduğunu gösteriyor.

Decacorn Angels olarak biz de bu dönemde özellikle yapay zeka odaklı girişimlere öncelik verdik ve yatırımlarımızı bu şekilde gerçekleştirdik” dedi.

2025 YILININ İLK ÇEYREĞİ: TEMKİNLİ BAŞLANGIÇ VE YAPAY ZEKANIN DEVAM EDEN ROLÜ

2025 yılına küresel eğilimlere paralel olarak temkinli bir başlangıç yapıldığını belirten Eren, ilk çeyrek verilerine göre Türkiye'deki startup ekosistemindeki işlem hacminin 70,2 milyon dolara ulaştığını ifade etti. Yerli yatırımcılar 49 işlemle öne çıkarken, yabancı yatırımcılar 43 milyon dolarlık hacimle dikkat çekti. Fintech en çok işlem gören dikey olurken, oyun sektörü 24,5 milyon dolarlık hacimle ilk sıraya yerleşti. Eren, yapay zekanın küresel ölçekte olduğu gibi





Türkiye’de de yatırımcıların stratejik odağı olmaya devam ettiğini vurguladı. 2025 yılının ilk çeyreğinde gerçekleşen büyük yatırımların önemli bir bölümünün yapay zeka girişimlerine yöneldiğini ekledi. Enerji verimliliği ve sürdürülebilirlik gibi alanlarda yapay zeka destekli çözümlerin yeni fırsatlar yarattığını dile getiren Decacorn Angels CEO’su, kendi şirketlerinin de 2025 yılının ilk 4 ayında 4 yatırım tamamladığını aktardı.

UZMANLAŞMA VE STRATEJİK KONUMLANMANIN YÜKSELİŞİ

Duygu Eren, Türkiye girişimcilik ekosisteminde uzmanlaşma ve stratejik konumlanma trendlerinin belirgin şekilde öne çıktığını gözlemlediklerini belirtti. Özellikle derin teknoloji, biyoteknoloji ve enerji verimliliği gibi yüksek Ar-Ge gerektiren alanlarda faaliyet gösteren girişimlerin, uzun vadeli gelişim gerektirse de yüksek stratejik etki yarattığını ifade etti.

Kamu destek mekanizmaları, teknoparklar ve üniversite-sanayi

iş birliklerinin bu dönüşümde büyük rolü bulunduğunu ifade eden Eren, bu yapıların, girişimlerin kurumsallaşma seviyelerini artırırken, stratejik pazarlarda konumlanmalarını da güçlendirdiğini kaydetti.

GLOBAL MELEK YATIRIM TRENDLERİ VE TÜRKİYE’YE YANSIMALARI

2025 itibarıyla küresel melek yatırımcılık ekosisteminin teknoloji odaklı ve etki yaratan sektörlere yönelerek, daha stratejik bir yapıya kavuştuğunu belirten Eren; yatırımcıların özellikle yapay zeka, sağlık teknolojileri, sürdürülebilirlik ve fintech alanlarında yüksek büyüme potansiyeli taşıyan girişimlere odaklandığını söyledi. Ayrıca, kadın ve genç melek yatırımcıların artışının, çevresel ve sosyal etkili yatırımların önemini daha da artırdığını vurguladı. Türkiye’de melek yatırımcılığın giderek daha kurumsal ve profesyonel bir yapıya büründüğünü ifade eden Eren, bu dönüşümün girişimcilere daha fazla finansman ve mentorluk fırsatı sunarken, yatırımcılara da yenilikçi projelere erken aşamada dahil olma imkanı sağladığını

belirtti. Decacorn Angels olarak Türkiye’nin tek global melek yatırım ağı olmanın getirdiği sorumlulukla hareket ettiklerini söyleyen Eren, **“2024 yılı Mayıs ayından itibaren Amerika’da 2, Türkiye’de 4 girişime yatırım yaparak, melek yatırımcılığa uluslararası bir bakış açısı kazandırdık”** dedi. Yatırım yaptıkları girişimlerin sağlık teknolojilerinden finansal çözümlere, sürdürülebilirlik odaklı inovasyonlardan artırılmış gerçeklik ve tarım teknolojilerine uzanan geniş bir yelpazede konumlandığını ve her birinin kendi alanında dönüştürücü etki yaratma potansiyeline sahip olduğunu ekledi.

EREN'DEN EKOSİSTEMİ HIZLANDIRMAK İÇİN ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Duygu Eren, Türkiye girişimcilik ekosisteminin son yıllarda önemli bir ivme kazanmış olmasına rağmen, sürdürülebilir büyüme ve uluslararası rekabet açısından çözülmesi gereken bazı temel sorunların mevcut olduğunu belirtti.

Öncelikle, erken aşama girişimlerin finansmana erişiminin hala büyük bir sorun olduğunu ve bunun girişimlerin büyüme potansiyelini sınırlarken, yatırımcıların geri dönüş beklentilerini de olumsuz etkilediğini vurgulayan Eren; aynı şekilde yatırımcılar açısından erken aşama girişimlerde çıkış stratejilerinin net olmaması ve likidite eksikliğinin, yatırım kararlarını zorlaştırdığını ifade etti.

Eren, Türkiye girişimcilik ekosisteminin sürdürülebilir büyümesini sağlamak için, erken aşama girişimlerin finansmana erişimini kolaylaştırmak, yatırımcılar için çıkış stratejilerini netleştirmek ve eğitim ile mentorluk programlarını yaygınlaştırmının daha da önemli olacağını dile getirdi. Bu adımların, girişimcilerin büyüme potansiyelini artırırken, yatırımcı güvenliğini pekiştirerek ekosistemin dinamizmini destekleyeceğini belirtti.

Decacorn Angels olarak bu süreçte aktif katkı sağladıklarını belirten Eren, yatırımcılara sundukları eğitim programları, girişimcilere sağladıkları danışmanlık hizmetleri ve doğru eşleştirme mekanizmaları aracılığıyla ekosistemin sürdürülebilir büyümesine destek olmayı sürdürdüklerini sözlerine ekledi. ■



PARİS



KIBRIS



DUBAİ

Sonraki Etkinlik için Planınız *Hazır mı?*



40 YILLIK
TECRÜBE

CLAROS
TOUR

İsmet Kaptan Mah. Şair Eşref Bul.No:35/1 D:803 Konak, **İZMİR**

+90 232 421 00 11

www.claros.com.tr

STARTUP HUKUKU VE DİKKAT EDİLMESİ GEREKENLER

Startup'lar çoğu zaman maddi varlıklardan çok, fikri varlıklar üzerine inşa edilmektedir. Birçok startup'ın en değerli varlığı, geliştirdiği yazılım, marka ve patent gibi fikri mülkiyet haklarıdır. Ancak bu hakların çoğu zaman şirket adına tescil edilmediği veya kurucuların şahsi mülkiyetinde bırakıldığı görülmektedir. Yatırımcı için bu varlıkların tescili ve tescilin kime ait olduğu, girişimin ve yatırımın gerçek güvencesidir.



Av. Sinem Saraçoğlu
Kapital Legal Hukuk Bürosu

Startup şirketleri, günümüzde sıklıkla gündeme gelen ve hızla hacmini artırmaya devam eden oluşumlardır. Genellikle teknoloji odaklı olan bu girişimler hem yerli yatırımcılar hem de yabancı yatırımcıların odak noktası haline gelmiştir. Doğru kurgulanmamış bir ortaklık yapısı ve fikri hakların güvence altına alınmaması yatırımcının haklarını riske atabilmektedir. Özellikle yatırımcı açısından, sermaye koymanın ötesinde, yatırımın hukuki güvencesi ve çıkış stratejisi büyük önem taşımaktadır.

Yatırım süreçlerinde karşılaşılan en büyük sorunlardan biri, hukuki altyapının yetersizliği ve taraflar arasındaki ilişki modelinin henüz kararlaştırılmamış olmasıdır. Dolayısıyla, startup şirketlerinde pay sahibi olmak isteyen yatırımcıların finansal kaynak sağlamadan önce dikkate alması gereken önemli unsurların başında hukuki konular gelmektedir. Bu yazı ile Türkiye'de bir startup'a yatırım yapmak isteyen girişimci ve yatırımcıların göz önünde bulundurulması gereken temel bazı hukuki konulara değinilecektir.



1. SÖZLEŞMELER HUKUKU AÇISINDAN DEĞERLENDİRME

1.1 Ana Sözleşme Çerçevesinin Çizilmesi

Bir startup'ın tüzel kişiliği ve hukuki yapısı, şirket ana sözleşmesi (esas sözleşme) ile belirlenmektedir. Startup'ın faaliyet konusu, sermaye ve ortaklık yapısını içeren ana sözleşme, şirket merkezinin bağlı olduğu



Ticaret Sicili'nde tescil ve Türkiye Ticaret Sicil Gazetesi'nde ilan edilmektedir. Bu belge, ortakların şirketteki haklarını ve sermaye yapısını şekillendiren, üçüncü kişilere karşı kendini güvence altına alabileceği ilk adımdır. Dolayısıyla yatırımcılar açısından da yatırım öncesinde ana sözleşmenin incelenmesi, yatırım sonrası şirket yapısında oluşacak değişimin tescili açısından önem arz etmektedir.

Startup'ın kuruluş aşamasında yatırım yapan veya daha sonra pay satın almak suretiyle şirkete dahil olmak isteyen kişiler, ana sözleşmedeki pay türlerine dikkat etmeli ve payına imtiyaz tanınmasını istiyor ise tanınan imtiyazlara açıkça ana sözleşmede yer verilmesini sağlamalıdır. Pay türleri; hamiline ve nama yazılı paylar, adi ve imtiyazlı paylar, primli ve primsiz paylar şeklinde karşımıza çıkabilmektedir. Pay türlerine ilişkin açıklamalara aşağıda sırasıyla yer verilmiştir.

A. Hamiline Yazılı ve Nama Yazılı

Paylar: Nama yazılı pay senetleri, belirli bir kişinin adına yazılı olan senetlerdir. Hamiline yazılı pay senetlerinde ise pay senedini elinde bulunduran kişi, pay sahibi sayılmakta ve şirkete karşı pay sahipliğinden kaynaklanan haklarını kullanabilmektedir¹. Şirketin tüzel kişilik kazanmış olması nama yazılı pay senetlerinin çıkarılması için yeterli

olup, hamiline yazılı pay senetlerinden farklı olarak senet bedellerinin tamamen ödenmiş olmasına gerek yoktur².

Hamiline ve nama yazılı pay senetlerinin devri, anonim şirketler ve limited şirketler açısından belirli farklı usullere tabidir. Dolayısıyla, işlemlerin geçerliliği açısından şirket türüne göre bu usullere uygun bir şekilde adım atılması önemlidir.

Hamiline ve nama yazılı pay senetlerinin devri açısından anonim şirketler, esnek yapısı ile özellikle yatırımcı girişine daha uygundur. Yatırım veya ortaklık planlayan girişimler için şirket türü seçimi, pay devri kolaylığı açısından stratejik bir karardır.

B. Adi Paylar ve İmtiyazlı Paylar: Adi pay, Türk Ticaret Kanunu'nun 478. maddesinde öngörülen imtiyazlardan yoksun olan paylardır. Bir pay, Kanunda öngörülmuş imtiyazlara sahip olabilirken, karşısındaki diğer pay ise hiçbir imtiyaza sahip olmayabilir³. Bu durumda, imtiyaza sahip olmayan pay, adi pay olarak nitelendirilmektedir.

İmtiyaz ise sermaye katılım oranına göre diğer paylara nazaran farklı üstün haklar ve ayrıcalıklar tanınmasıdır⁴. İmtiyaz, ya kuruluş sırasında ya da sonradan yapılacak bir değişiklik

mutlaka esas sözleşmede belirtilmeli ve konusu ile kapsamı ifade edilmelidir. İmtiyaz türlerine ilişkin açıklamalara aşağıda sırasıyla yer verilmiştir.

1. Kâr payında imtiyaz: Kanun'da kâr payına imtiyaz tanınabileceği belirtilmişse de ne şekilde ve nasıl tanınabileceği düzenlenmemiştir. Dolayısıyla, şirketler kâr payında imtiyaz tanımak için hangi şekle uyacaklarını belirlerken serbestçe hareket edebileceklerdir⁵. Kâr payında imtiyaz tanınması ile ilgili olarak uygulamada, kârdan daha fazla pay alabilmek ya da diğer pay sahiplerine nazaran kâr payından öncelikli olarak yararlanabilmek yöntemleri ile karşılaşılmaktadır⁶. En sık yararlanılan yöntemler; kârdan öncelikli olarak yararlanma, kârdan daha fazla yararlanma, kârdan birikimli bir şekilde yararlanma ve kâra tekrar katılarak yararlanma şeklinde sayılabilecektir.

2. Tasfiye payında imtiyaz: Tasfiye payında imtiyaz ise pay sahibine, şirket tasfiyesi sonunda şirketin malvarlığı üzerinde adi pay senetlerine nazaran rüşhan hakkı vermektedir.

3. Oy hakkında imtiyaz: Eşit değerli paylara farklı sayıda oy hakkı tanınması yoluyla sağlanır ve şirket kontrolünün korunmasında önemli rol oynar. Oyda imtiyaz, kural olarak, konu sınırlaması olmaksızın her türlü karar için tanınabileceği gibi, şirketin belli konularda alacağı spesifik kararlar için de tanınabilecektir⁷.

4. Rüşhan hakkında imtiyaz: Rüşhan hakkı, sermaye artırımlarında pay sahibinin katılım oranının aynı kalmasını sağlayarak pay sahibinin mali ve idari haklarda kayba uğramasının önler ve şirketteki etkinliğini korur⁸.

C. Primli Paylar ve Primsiz Paylar:

Şirketlerin sermaye artırımlarında yeni pay senetleri, primli olarak çıkarılabilecektir. Bu durum, şirketin özvarlığının yüksek olduğu senaryolarda mevcut ortakları korumak ve şirkete dışarıdan

¹ Karahan, S. (2013) Şirketler Hukuku. 2. Baskı. Konya: Mimoza Yayınları, s. 712.

² Karahan, S. (2013), s. 719.

³ Aksoy, S. (2018) Anonim Şirketlerde Pay ve Payın Devri. Yüksek Lisans Tezi. İstanbul Şehir Üniversitesi. s. 21.

⁴ Aksoy, S. (2018), s. 22.

⁵ Aydın, A. G. (2023) Anonim Şirketlerde Kâr Payında İmtiyaz. Yüksek Lisans Tezi. Yeditepe Üniversitesi, s. 75.

⁶ Aydın, A. G. (2023), s. 75.

⁷ Okucu Taftalı, I. (2018), s. 71.

⁸ Okucu Taftalı, I. (2018), s. 60.

katılacak yatırımcıların adil bir değerle katılımını sağlamak açısından tercih edilmektedir. Esas sermaye sisteminin benimsendiği şirketlerde, payların itibari değerinin üzerinde (primli) bir bedelle çıkarılması için ya esas sözleşmede buna yönelik bir hüküm bulunması ya da genel kurulun bu yönde karar almış olması gerekir⁹. Şirket kayıtlı sermaye sisteminde ise, esas sözleşmeyle tanınabilecek yetki ile, yönetim kurulunun da itibari değer üzerinde pay çıkarması mümkündür¹⁰.

Pay türleri dışında ana sözleşme sözleşme, yalnızca sermaye yapısını değil; aynı zamanda yönetim, temsil ve ortaklık ilişkilerini de belirler. İmza yetkisinin kimde olacağı, yönetim kurulunun yapısı ve pay devrine ilişkin kısıtlamalar gibi hususlar, şirketin iç işleyişi ve yatırım süreci açısından kritik öneme sahiptir. Özellikle pay devrinin sınırlandırılması, yatırımcı çıkış stratejilerini ve şirket kontrolünü doğrudan etkiler. Yeni yatırımların mevcut ortakların kontrolünü zayıflatmaması için ana sözleşme, büyüme hedeflerine ve yatırımcı haklarına uygun şekilde stratejik olarak tasarlanmalıdır.

1.2 Hissedarlar Sözleşmesinin Oluşturulması

Hissedarlar sözleşmesi, yatırımcının ve girişimcinin haklarını güvence altına alan, yükümlülüklerini belirleyen stratejik bir belgedir. Tarafların hisse sahipliğinin ve ortaklık ilişkilerinin detaylı şekilde düzenlenebildiği bu belge, Türk Ticaret Kanunu kapsamında zorunlu olmasa da etkili bir ortaklık yapısı için elzemdir.

Hissedarlar sözleşmesi açısından önemli olabilecek konulardan biri, hissedarlıktan çıkış senaryolarının belirlenmesidir. Çıkış senaryoları çeşitli şekillerde düzenlenebilmektedir. Birlikte satma hakkı (tag-along) olarak adlandırıldığımız, girişimcinin hisselerini üçüncü bir kişiye satması durumunda, yatırımcının da aynı şartlarla payını satabilmesini güvence



altına alan hükme sözleşmede yer verilebilir. Bir diğer opsiyon olarak birlikte satmaya zorlama hakkı (drag-along) olarak adlandırdığımız senaryoda, yatırımcının belirli bir oranda çoğunluk sağlaması durumunda, diğer ortakların da paylarını üçüncü kişiye satmaya zorlanabilmesi maddesi çıkış stratejisi açısından önemli olabilecektir. Başka bir seçenek olarak, mevcut hissedarların, yeni hisse satışlarında öncelikli alım hakkına sahip olmalarına yönelik bir maddenin eklenmesi ise hissedarların pay kontrolünü elinde tutulmasını sağlayacaktır.

Hissedarlar sözleşmesi açısından bir diğer önemli konu, yönetim yapısının belirlenmesidir. Bu kapsamda yatırımcı, belirli kararlar için kendisine özel veto hakkı tanınmasını talep edebileceği gibi belirli kararların ancak yatırımcının onayı ile alınabilmesi şeklinde de bir maddenin eklenmesini talep edebilecektir.

Hissedarlar sözleşmesinde kâr dağıtım politikasının belirlenmesi ve yeni yatırım turlarında payın seyretilmesine karşı koruyucu hükümlerin de bu sözleşmeye eklenmesi yatırımcı açısından dikkate alınması gereken noktalar. Hissedarlar sözleşmesi sayesinde yatırımcının hakları ve sermayesi güvence altına alınabilecektir.

Bu noktada, yatırımcıların sözleşmeler kadar tescil süreçlerine de dikkat etmesi gerekmektedir. Aksi takdirde, alınan kararlar resmiyet kazanamaz ve yatırımcının elde ettiği haklar üçüncü kişilere karşı hukuken geçersiz sayılabilir. Dolayısıyla, yatırım yapılmaya karar verilmesi durumunda, yatırımın ve yatırımcının haklarının resmi kayıtlara geçmesi için Ticaret Sicili'nde tescil ve Ticaret Sicil Gazetesi'nde ilan edilmesi sağlanmalıdır. Aksi takdirde, yatırımcı, üçüncü kişilere karşı haklarını ileri sürememe riski ile karşı karşıya kalabilecektir.

⁹ Cenkeci, E. (2015) Kayıtlı Sermaye Sistemi, 1. Baskı. İstanbul: On İki Levha Yayıncılık, s. 258.

¹⁰ Soykan, I. C. (2019) Türk Ticaret Kanununa Göre Anonim Ortaklıklarda Sermaye Taahhüdü Yoluyla Sermaye Artırımı, 1. Baskı. İstanbul: On İki Levha Yayıncılık, s. 432.

2. FİKRİ MÜLKİYET HAKLARI AÇISINDAN DEĞERLENDİRME

Startup'lar çoğu zaman maddi varlıklardan çok, fikri varlıklar üzerine inşa edilmektedir. Birçok startup'ın en değerli varlığı, geliştirdiği yazılım, marka ve patent gibi fikri mülkiyet haklarıdır. Ancak bu hakların çoğu zaman şirket adına tescil edilmediği veya kurucuların şahsi mülkiyetinde bırakıldığı görülmektedir. Yatırımcı için bu varlıkların tescili ve tescilin kime ait olduğu, girişimin ve yatırımın gerçek güvencesidir. Bu hakların şirket adına tescil edilmemesi durumu, yatırımcı açısından büyük bir risk oluşturmaktadır. Aşağıda ilk olarak fikri mülkiyet haklarına ilişkin açıklamalara yer verilmiş, ardından dikkat edilmesi gereken hususlara değinilmiştir.

A. Marka: Marka, bir işletmenin mal veya hizmetlerini diğer işletmelerin mal veya hizmetlerinden ayırt eden işaretlerdir. İşaret kavramı geniş bir şekilde ifade edilmekte olup kişi adları, sözcükler, sesler, renkler, harfler, sayılar, sesler ve malların veya ambalajlarının biçimi gibi ayırt edici her türlü işaret marka olabilmektedir. Bir marka hangi mal veya hizmet sınıfında tescil edilmişse kural olarak, sadece o sınıf bakımından koruma altına alınmaktadır. Dolayısıyla, "bir markanın tüm sınıflar bakımından tek sahibi olur" anlayışı hatalı bir yaklaşımdır¹¹. Ancak farklı sınıflarda da karıştırılma ihtimali varsa itiraz veya hükümsüzlük talebi mümkün olabilir. Bu nedenle, markalaşma sürecinde tescil öncesi benzerlik araştırması yapılması ve risk analizi oluşturulması büyük önem taşır.

B. Patent: Buluşlar, patent ve faydalı model mevzuatı aracılığıyla korunmaktadır. Patent koruması sayesinde, patentli ürünün üretilmesi, kullanılması, satışı gibi faaliyetler patent sahibinin tekeline geçer ve buluş özelinde belirli süreyle sınırlı olarak üçüncü kişilerin o ürüne ilişkin faaliyetler göstermesi mümkün olmaz¹². Bir buluşun patent alabilmesi için yenilik, buluş basamağı ve sanayiye uygulanabilirlik şartlarını taşıması gerekir.

Özellikle başvuru öncesi kamuya açıklamadan kaçınılmalıdır. Aksi halde bazı ülkelerde patent hakkı kaybedilebilir.

C. Faydalı Model: Patent olma şartlarını taşıyan bir buluş, faydalı model korumasından yararlanabileceği gibi patent olma şartlarını taşımayan ancak yine de teknik ilerleme sağlayan küçük buluşlar da faydalı model aracılığıyla koruma altına alınabilmektedir¹³. Bir diğer ifadeyle, patentleme eşiğine ulaşamayan buluşlar faydalı model ile koruma altına alınabilmektedir. Patent koruması 20 yıl iken faydalı model koruması 10 yıldır.

Girişimcilerin, yazılımcıların, tasarımcıların veya ürün geliştiricilerin MVP'lerini (Minimum Viable Product - Asgari Uygulanabilir Ürün) pazara sunarken, fikri mülkiyet haklarını koruma yollarını doğru zamanda ve şekilde belirlemesi ve buna göre aksiyon alması ticari faaliyetlerin devamı için önemlidir. Aksi takdirde fikir veya ürünün başkaları tarafından kopyalanma ya da tescillenme riski mevcuttur. Dolayısıyla, MVP yayına çıkmadan önce marka başvurusu; patent koruması gerekiyorsa, MVP'yi kamuya açıklamadan önce patent veya faydalı model başvurusu yapılmalıdır. Aksi halde, MVP bir fuarda veya sosyal medya gibi platformlarda erkenden kamuya sunulursa, hoşgörü süresinin geçmesiyle patent hakkı kaybedilebilir veya MVP ismi markalaşmadan piyasaya sürülürse, üçüncü bir kişi markayı kötüniyetli olarak tescil ettirebilir. MVP sunulmadan önce üçüncü kişilerle (yatırımcı, kullanıcı, yazılımcı gibi) gizlilik sözleşmesi (NDA) yapılması da korumayı güçlendirici bir etki oluşturmaktadır.

Özetle, yatırım öncesinde, marka, patent, tasarım ve faydalı model şeklinde tüm fikri mülkiyet haklarının tescil edildiği ve tescilin şirket adına yapılmış olduğu kontrol edilmelidir. Bunun için Türk Patent ve Marka Kurumu kayıtları ve marka/patent tescil belgeleri incelenmelidir. Girişimcinin şahsına ait fikri mülkiyet hakkı var ise, şirkete yazılı sözleşmeyle aktarılması sağlanmalıdır.

Ayrıca taraflar arasında imzalanacak hissedarlar sözleşmesine, yeni buluşların, teknolojilerin ve gelişmelerin şirkete ait olacağına ilişkin bağlayıcı hükümler konulmalıdır. Yazılım geliştiren veya yeni bir teknoloji üzerine kurulan startup'larda, yazılım kodlarının ve fikri haklarının şirkete ait olduğuna dair açık hükümler içeren sözleşmeler aranmalıdır.

Bu alandaki eksiklikler, yatırım değerlemesini ciddi bir şekilde olumsuz anlamda etkileyebilmektedir. Dolayısıyla, mevcut ve gelecekteki fikri hakların girişimcinin şahsına değil, şirkete ait olması ve fikri hakların tescil süreçleri ile hemen koruma altına alınması yatırımcı açısından önemlidir.

SONUÇ

Startup yatırımları, yüksek kazanç potansiyelinin yanında önemli hukuki riskler de barındırmaktadır. Yatırım istenen kazancı sağlaması yalnızca finansal hesaplamaları değil, hukuki güvenliğin de dikkate alınmasını gerektirmektedir. Dolayısıyla, risklerin minimize edilmesi doğru kurgulanmış ana sözleşmeler, detaylı hissedarlar sözleşmeleri ve kararlaştırılan esasların ticaret sicili kaydedilerek Ticaret Sicili Gazetesi'nde ilan edilmesi ile mümkündür. Bu noktada, yatırım kararından önce şirketin sözleşme altyapısının, pay sahipliği yapısının ve fikri mülkiyet haklarının detaylı şekilde değerlendirilmesi de yatırımcının korunması açısından önemlidir. Sonuç olarak, gerekirse profesyonel hukuki danışmanlar yardımıyla, bu süreçlerin baştan sona doğru bir şekilde kurgulanması; yatırımcıların hem yatırımlarını koruma altına alması hem de olası çıkış planlarının sorunsuz bir şekilde hayata geçirilmesi açısından önemlidir. ■

¹¹ Suluk, C. (2024) Hukukuçu Olmayanlar için Telif Hakları Markalar-Patentler. İstanbul Ticaret Odası. 1. Baskı. İstanbul: İTO Yayınları, s. 96.

¹² Suluk, C. (2024), s. 149.

¹³ Suluk, C. (2024), s. 195.

Melek yatırımcı ve iş insanı Hande Enes: Mesleğim bana, insanın gerçekten bir mucize olduğunu gösterdi. Eğer mucizeysen, her gün yeni bir umut var demektir

Melek Yatırımcılık;

Umutla Yeşeriyor, Disiplinle Büyüyor, Yatırımcılık Ahlakı ile yön buluyor

İş dünyasının dinamik isimlerinden, melek yatırımcı Hande Enes, Koç Üniversitesi'nden mezuniyetinden aile şirketindeki deneyimlerine, oradan da melek yatırımcılığın zirvesine uzanan hikayesini YARIN Dergisi okurlarıyla paylaştı. Özellikle “**umut, disiplin ve ahlak**” kavramları üzerinden iş dünyasına ve hayata bakış açısının önemine dikkat çeken Enes, bu başarısını “**Yılın Melek Yatırımcısı**” ödülüyle tescilledi. Türkiye'deki melek yatırımcılık ekosisteminin gelişimini, yapay zeka alanındaki son gelişmeleri ve geleceğin girişimcilerine yönelik tavsiyelerde bulunan Enes, değişime ve yeniliğe açık olmanın önemine dikkat çekiyor.



RÖPORTAJ: SEDA GÖK

Sizi tanıyabilir miyiz? Melek yatırımcılık alanına yönelme süreciniz nasıl gelişti?

Koç Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olduktan sonra, Amerika'da kısa süreli bir çalışma deneyimi edindim. Ardından aile şirketimizde çeşitli pozisyonlarda görev aldım. Şirketimiz, tekstil sektöründe Orta Asya'da faaliyet gösteriyor. Bu durum bizi Ar-Ge'ye ve yaratıcı çözümler geliştirmeye yönlendirdi. Özellikle teknoloji alanında, özgün ve kendine has ürünler üretmenin gücünü bizzat görme fırsatı yakaladık.

Ar-Ge finansmanının klasik iş finansmanından ne kadar farklı işlediğini gözlemlemek, bu alana olan ilgimi artırdı ve bu konuda derinleşmeye karar verdim.

Yurt dışında fonlara yatırım yaparak melek yatırımcılık yolculuğuma başladım. İlk etapta yarı zamanlı olarak yürüttüğüm bu süreci, zamanla tam zamanlı hale getirdim.

Mesleğimin uluslararası adı olan “**melek yatırımcılık**” terimi hakkında da birkaç söz etmek isterim. Bu terim, 1970'lerde Amerikalı bir profesör tarafından, işimizin taşıdığı risklere atfen ve 17. yüzyılda batan tiyatrolara yatırım yapan yatırımcılardan esinlenerek ortaya çıkmış. Ancak, ne “**melek**” ne de “**şeytan**” olarak tanımlanmayı tercih etmiyorum. (Gülerek...) Biz yatırımcıyız ve amacımız, birlikte hakça kazanmak ve hakça paylaşmak üzerine kurulu bir iş birliği geliştirmek.

Bizler gibi gelişmekte olan ülkelerde sermaye sıkıntısından söz edilirken, çok küçük meblağlarla yaptığımız erken aşama yatırımların nerelere geldiğini görmek, insanımızın sınırlı kaynaklarla nasıl pratik çözümler geliştirerek ilerlediğini görmek; her gün umut dolu bir Türkiye'ye uyanmama sebep oluyor.





bir döneme denk gelmesiydi. Bizim oluşturduğumuz deneyim o kadar önemli ki, dünyada "gelişmekte olan ülkelerde startup yatırımı" başlıklı herhangi bir konferansta, büyük ihtimalle bizlerden biri konuşmacı olarak yer alır. Yani, dünyaya anlattığımız ve paylaştığımız bir deneyimden bahsediyoruz.

2019 yılında "Yılın Melek Yatırımcısı" ödülünü kazanmanızın ardından yaşamınızda ve farkındalıklarınızda ne gibi değişiklikler oldu?

2019 yılında "Yılın Melek Yatırımcısı" ödülünü kazandıktan sonra yaşamımda ve farkındalıklarımın en büyük değişiklik, Türkiye'nin ilim ve bilim alanında çok saygın isimleriyle tanışma fırsatı bulmam oldu. O yıl yaptığım yatırım sayısının yüksekliği, deneyiminin hızla ilerlemesini sağladı ve bu durum, çok kıymetli insanların ilgisini çekti. Onlarla saatler süren sohbetler yapmak, hem iş hem de hayat anlamında bakış açımı tamamen değiştirdi.

Özellikle şu anda yapay zekanın tam merkezinde yer alan bir iş yürütürken, *"insan olmaya ve insanca olma kavramına"* karşı derin bir hayranlık geliştirdim. Yapay zekada insanı taklit etmeye ve ona ulaşmaya çalışıyoruz. Ancak tüm anlatılanların aksine, insanların yerine getirdiği görevlerde hızla ilerlerken, *"insanca olma"* konusunda yapay zekanın aynı hızda ilerlediğini söylemek mümkün değil. Mesleğim bana, insanın gerçekten bir mucize olduğunu gösterdi. Eğer mucizeysen, her gün yeni bir umut var demektir.

Türkiye'deki aile şirketlerinde ikinci kuşak temsilcilerinin farklı alanlarda girişimcilik serüvenlerine atılmaları konusunda tavsiyeleriniz nelerdir?

Türkiye'de aile şirketlerinde ikinci kuşak temsilcilerinin farklı alanlarda girişimcilik serüvenlerine atılmaları konusunda en önemli tavsiyem, şirket içinde bu kuşağın gelişimini destekleyecek kurumsal yapıların oluşturulmasıdır. Aile anayasasının henüz şirketlerde tam yerleşmemesi, aile büyüklerinin görev paylaşımına istekli olmaması ve ikinci kuşağın işe tam hakim olamaması önemli sorunlar yaratmaktadır.

Tekstil sektöründeki aile geçmişinize rağmen farklılaşma süreciniz nasıl başladı? Bu alanda ilerlerken karşılaştığınız temel zorluklar neler oldu?

Bir önceki sorunuza verdiğim cevapla başlayan süreç, beni startup kavramıyla tanıştırdı ve bu tanışmayı, zihin haritamı değiştirecek kadar güçlü bir dönüm noktası olarak nitelendirebilirim. O dönem, özellikle bireysel yatırımcılar için oldukça zorlu bir süreçti. Çünkü benim bireysel yatırımcılığa başladığım zaman, bulut teknolojileri ve makine öğrenmesi yatırımlarının popülerlik kazandığı bir dönemdi. Konu dünya genelinde henüz yeniyken, Türkiye'de bu işe ölçekli bir sayıda soyunan bireysel ve kurumsal yatırımcı sayısı iki elin parmaklarını geçmezdi diyebilirim. İlk deneyimlerimiz, aslında bizler üzerinden kazanıldı.

Şansımız, Türkiye'de daha önce dünyada denenmiş iş modellerinin uygulandığı ve Yemeksepeti'nin başarılı bir exit deneyimi yaşadığı

Ancak özellikle genç okuyucularımızla şunu paylaşmak isterim ki; içinde bulunduğum bu alanda, uzun vadede kazanan bir ahlak yoksunu görmedim.

Ahlaki olmayanın kazandım zannetmesi, kaybettiklerini görebilecek uzun vadeli bir zekaya sahip olmadığının da bir göstergesidir.



Bu nedenle, ikinci nesil için, yeni nesil girişimcilere yatırım yapabilecekleri şirket içinde bir fon ayrılması ve yeni nesil şirketlerle sık sık etkileşimde bulunmaları çok faydalı olacaktır. Böylece hem hayat deneyimleri artar hem de aile işini rekabet avantajı sağlayacak şekilde yönetebilirler.

Ayrıca, ikinci kuşağın işin içinde aktif rol alması, kurumsallaşma sürecine katkı sağlaması ve yenilikçi, atılcı bir girişimcilik ruhu geliştirmesi gerekir. Kurucuların **"biz daha yaşlanmadık"** yaklaşımından çıkıp, görev paylaşımına açık olmaları ve ikinci kuşağı desteklemeleri şirketin sürdürülebilirliği için kritik önemdedir. Bu sayede aile şirketleri, sadece kurucunun yaşam süresiyle sınırlı kalmayıp, kuşaklar boyunca büyüyerek rekabet gücünü artırabilir.

"Umut, disiplin, ahlak" kelimeleri üzerinden melek yatırımcılığı nasıl yorumlarsınız?

Bizler gibi gelişmekte olan ülkelerde sermaye sıkıntısından söz edilirken, çok küçük meblağlarla yaptığımız erken aşama yatırımların nerelere geldiğini görmek, insanımızın sınırlı kaynaklarla nasıl pratik çözümler geliştirerek ilerlediğini görmek; her gün umut dolu bir Türkiye'ye uyanmama sebep oluyor. İş ahlakı, atalarımızın deneyimleri üzerine yazılan kitaplarda da vurgulandığı gibi asli bir unsurken, maalesef zamanla bozulmaya başladığını görmek hüznü verici. Ancak özellikle genç okuyucularımıza şunu paylaşmak isterim ki; içinde bulunduğum bu alanda, uzun vadede kazanan bir ahlak yoksunu görmedim. Ahlakı olmayanın kazandım zannetmesi, kaybettiklerini görebilecek uzun vadeli bir zekaya sahip olamadığının da bir göstergesidir. Bir dahinin dahiyane şeyler planlamaya konsantrasyonu, çoğu zaman ahlaksızlığı düşünecek konsantrasyonu da elinden alır. Disiplin kavramı ise genellikle sadece zamanında işe gelmek olarak algılanır. Ancak aslında şirketlerin dokümantasyonunun nasıl oluşturulduğundan, öğrenilen derslerin yeni işe alınarlara veya gelecek nesillere nasıl aktarılacağına kadar uzanan kapsamlı bir sistem anlamına gelir. Disiplin kavramının bu geniş anlamda ele alınmasını özellikle önemli buluyorum.

Türkiye'de melek yatırımcılık alanındaki gelişim hızını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Melek yatırımcılığa olan ilgi giderek artıyor. Bu alan kolay bir iş değil; ciddi araştırma, emek ve merak gerektiriyor. Ancak bizim insanımızın muazzam pratik zekasına çok yakışan bir alan ve yatırım yapmaya başladığında çok hızlı öğreniliyor. Devletimizin bu konuda sunduğu teşvikler ise oldukça etkili. Hatta bizlerin de dahil olduğu çalışma gruplarından alınan öneriler doğrultusunda hazırlanan teşvikler, dünya standartlarının üzerinde ve bazıları daha akıllıca tasarlanmış durumda. Bu ön çalışmalar tamamlandığı için, melek yatırımcılık alanının önümüzdeki dönemde çok daha hızlı bir şekilde ilerleyeceğini öngörüyoruz.

Son dönemde odaklandığınız yatırım alanları nelerdir? Bu yatırım kararlarınızı hangi kriterlere göre belirliyorsunuz?

Üretken yapay zekayı yakından takip ediyorum. Çünkü yatırımcılığa yeni başladığımda bir öğrenme algoritması geliştirmek başlı başına bir değerdi. Şimdi ise büyük şirketler bu alanın önemli bir kısmını devraldı. Dolayısıyla, doğrudan bu alanlara yatırım yapmak yerine, onları tamamlayan ve benim **"işlerin kılcal damarları"** olarak nitelendirdiğim, daha niş ve destekleyici alanlara yönelmek yatırım açısından daha doğru oluyor. Biz teknoloji yatırımcıları olarak, ölçeklenmesi zor olduğu için genellikle donanım işine girmeyi tercih etmeyiz. Ancak üretken yapay zeka ve donanımın kesim alanında merak uyandıran yeni girişimler ortaya çıkmaya başladı ve bunları yakından inceliyorum. Yatırım kararlarımda en önemli iki unsur; faaliyet alanında öncü olarak kabul edilen girişimciler ve kullanıcı ilgisini gösteren ilk metriklerdir. Bazen girişimci bize **"aklıma bir fikir geldi"** diyerek işe başlamadan gelebiliyor. Biz ise, işe başlamamış olsa bile, girişimcinin zihninde o işe şimdiye kadar başlamamış olmasının gerçek kaybını çok detaylı ve somut verilerle açıklamasını ve işin neden çok büyüyeceğini beklediğini verilerle dayandırmasını bekleriz. Yani, fiilen işe başlamamış olsa bile, zihnen reel bir biçimde aslında başlamıştır.



RAKAMLARLA TÜRKİYE VE AVRUPA'DA MELEK YATIRIMCILIK

• Türkiye'de melek yatırımcılık 2010'ların başında mevzuatın oluşturulmasıyla hız kazanmıştır. 2013'te 412 melek yatırımcı ve 10,5 milyon Euro yatırım hacmi ile başladı.

• 2025-2026 itibarıyla Türkiye'de yaklaşık 5 bin melek yatırımcı hedeflenmekte, 26 melek yatırımcı ağı faaliyet göstermektedir.

• 2024 yılında Türkiye'de melek yatırımcıların yatırım büyüklüğü, 142 yatırım turunda ve 7 milyon dolar civarında gerçekleşmiştir.

• Türkiye'de melek yatırımcılar ağırlıklı olarak İstanbul merkezlidir ve teknoloji tabanlı, ölçeklenebilir girişimlere yatırım yapmaktadır.

• Melek yatırımcılar, yatırım karşılığında gelir vergisinden %75-100 oranında vergi indirimi gibi teşviklerden yararlanabilmektedir.

• Avrupa'da en fazla melek yatırımcı ağı Fransa'da (78 ağı) ve en fazla melek yatırımcı İngiltere'de (4 bin 738 yatırımcı) bulunmaktadır. Avrupa genelinde melek yatırımcı ağıları ortalama 2.7 milyon Euro yatırım yapmaktadır.

Kaynak: Startup Centrum

Dolayısıyla bu *"Aklıma bir fikir geldi bu fikir tutar mı? Hande Hanım'a bir sorayım."* değildir. (Gülerek...) İlginç olan, her dâhiyane işe kullanıcıların hemen ilgi göstermediğini, yatırımcılığının ilk yıllarında acı bir tecrübe olarak yatırım yaptığımız için burada karlılık ya da olağanüstü satış grafikleri beklemiyoruz. Ancak kullanıcıların yüksek ilgisini girişimcinin bize gösterebilmesi şart...

Türkiye'deki en önemli eksikliklerden biri olan finansal okuryazarlık, melek yatırımcılık alanında daha da kritik bir rol oynamakta. Bu konuda piyasadaki mevcut durumu ve çözüm önerilerinizi paylaşır mısınız?

Erken aşama yatırımda, henüz bir nakit akışı oluşmamış bir durumda yatırım yaptığımızı düşünürsek, dünyadaki mevcut finansal okuryazarlık materyallerinin bile yeterli olmadığını görüyoruz. Bu nedenle, finansal okuryazarlık eğitimlerinin kapsamının *"matematiğe dayanan işin gidişatını anlama iç görüşü"* olarak genişletilmesi gerekiyor. Ayrıca, bu eğitimlerin ivedilikle okullarda ve halka yönelik kurslarla hayatın içine dahil edilmesi büyük önem taşıyor.

Türkiye'deki melek yatırımcıları küresel ölçekteki diğer melek yatırımcılarla kıyasladığımızda, hangi konularda avantajlarımız ve geliştirmemiz gereken alanlar bulunmaktadır?

Türkiye'de özellikle tam zamanlı ve büyük ölçekte teknoloji yatırımcılığı yapanları, dünyanın en üst sıralarına koymakta hiçbir sakınca görmüyorum. Silikon Vadisi gibi, paranın neredeyse sınırsız olduğu bir ortamda yatırım yapmak ile teknoloji kullanımının henüz yeterli seviyede olmadığı ve bu sektöre aktarılan sermayenin oldukça kısıtlı olduğu bir coğrafyada yatırım yapmak aynı şey değil.

Bu zorlukları aşmak için geliştirdiğimiz teknikler ve finansal enstrümanlar, bizi gerçekten çok farklı bir noktaya taşıyor. Bu nedenle, ben Silikon Vadisi'nde doğrudan yatırım yapabilirken, yabancı yatırımcılar *"gelişmekte olan ülkeler fonu"* kuruyor ve bu fonlara yatırım yapabilmek için yerel yatırımcıların da sermaye koymasını şart koşuyorlar.

EGİAD Melekleri'nin sektördeki rolü ve çalışmaları hakkındaki tespitleriniz ile tavsiyeleriniz nelerdir?

Teknoloji yatırımcılığı, yatırım yapanlarla birlikte yatırım yapmaya başlayarak öğrenilir. Bu yüzden öğrenilmiş hafızayı yeni gelenlerle aktarabilecek, onlara bir giriş sağlayacak yapılara çok ihtiyacımız var. Ben bağımsız bir yatırımcı olarak, birçok kuruluşla birlikte aynı projelere yatırım yapıyorum. Benim bu kuruluşlarda aradığım en önemli özellik, içindeki insan kalitesi ve startüplara yatırım yaptıktan sonra onları iş sahasında ne kadar destekledikleri. EGİAD'ı bu konuda Türkiye'nin ilk üçü içinde gördüğümü söyleyebilirim. EGİAD'dan ivedilikle bir *"ailelerin ikinci nesil yatırım kulübü"* bekliyorum. Bunu çok büyük başarıyla yapacaklarına inanıyorum. Ayrıca kıymetli okuyucularımızdan da *"Hande Hanım'ın röportajını okudum, onun selamını size getiriyorum"* diyerek, teknolojiyle ne kadar alakadar olduklarından bağımsız, mutlaka EGİAD'a uğramalarını; bir kahvelerini içmelerini ve bu kahveyle bile nasıl bir dönüşümün kendilerinde başlayacağını görmelerini istiyorum. Bunu kendileri için, gelecek nesil için ve ülkenin kaderine kadar uzanacak yol için istiyorum.

Böylece aslında bir anlamda know-how satın almış oluyorlar. Ancak eksikliğimiz, teknolojilerin en temelinin yaratıldığı coğrafyadan uzakta olmamız. Bu sadece coğrafi bir uzaklık değil, aynı zamanda güçlü bir network eksikliği anlamına geliyor. Dolayısıyla, dünyayı tamamen yeni bir evreye taşıyan işlerin bizim önümüze gelmesi zorlaşıyor. Yatırım yaptığımız şirketler, dolar bazında 100 çarpan ve üzerine çıktığında daha fazla ön plana çıkıyor ve ismimiz duyuluyor. Fakat bu, Silikon Vadisi'nde ya da yeni gelişmekte olan gözde bölgelerden biri olan Teksas'ta bulunmakla aynı etkiyi yaratmıyor.

Melek yatırımcılar, Türkiye pazarında aradıkları özgün projeleri ne ölçüde bulabiliyorlar? Bu konudaki tespitlerinizi paylaşır mısınız?

Teknoloji yatırımcıları, Türkiye pazarında özgün projeleri bulma konusunda çeşitli zorluklarla karşılaşılıyorlar.

Biz bunu söyleyince girişimciler bize darılıyorlar. Ancak birçoğuyla yarım saatlik bir muhabbet, projelerinin yeteri kadar ve doğru rekabet analizi yapamadıkları için kendilerine özgün geldiğini anlamalarına yetiyor. Proje ekiplerinin konuyla ilgili global bilgi birikimine sahip olmaması, proje fikirlerinin literatürle ilişkilendirilememesi ve uygulanabilirlik, önemli engeller olarak öne çıkıyor. Ayrıca, proje hazırlama sürecinde teknik kaynak, deneyim sahaları yetersizlikleri de özgün projelerin ortaya çıkmasını zorlaştırıyor.

Özgünlük, merak etmek ve kendine objektif bakabilmekle ve bir bilgi havuzu içinde var olarak mümkün oluyor. Ancak, toplumda hata yapmaktan korkan, eleştiriye açık olmayan ve merak duygusu zayıf nesiller yetişmesi, özgünlüğü olumsuz etkiliyor. Özgünlük için çocukların ve gençlerin soru sorma becerilerinin desteklenmesi, meraklarının canlı tutulması ve hata yapmanın doğal bir öğrenme süreci olarak kabul edilmesi gerekiyor.

Eğitim ve proje kültürünün geliştirilmesi için; ailede doğru çocuk yetiştirme, eğitimcilerin ve yöneticilerin proje süreçlerine aktif katılımı, ekip içi sürdürülebilir proje kültürü oluşturmaları önem taşıyor.

Melek yatırımcılık ekosistemini önümüzdeki dönemde bekleyen başlıca gelişmeler neler?

Bireysel yatırımcılığın artık çok daha fazla *"birlikte yatırım"* konseptine döneceğini düşünüyorum. Aynı zamanda venture fonlarında büyük bir değişimin arifesindeyiz. Onlar da saha havuzunu genişletmek için, büyük yatırımcı yerine daha fazla sayıda küçük yatırımcıyla hareket etmek isteyecekler. Çok sayıda yatırım yapmakla dağıtıldığı söylenen risk, hızla büyüyen şirketlerin arkasında neredeyse her yatırım turunda durarak daha fazla azalacak. Çok daha fazla bilgi birikimi gerekecek. Dolayısıyla, kalabalık ama düzenli, profesyonel bir disiplin içinde hareket eden bireysel yatırımcılar, yakın zamanın en çok kar edenleri olacak. Daha evvel bahsettiğim, özellikle Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın düzenlediği ve düzenlemeye devam ettiği teşvikler, her yatırımcının daha fazla yatırım yapabilmesine olanak tanıyacak. ■



**Tarımda Su Krizini
Önlüyoruz
Yeni Çözümler ile
Geliyoruz !**

KURAKLIĞA KARŞI AKILLI GÜBRE

Fertyl Amino ile suyu verime dönüştürün

İklim değişikliğiyle birlikte su kaynakları hızla azalıyor. Özellikle ülkemizde tarıma dayalı bölgelerde kuraklık, verim kaybı ve toprak sağlığı üzerinde ciddi tehditler oluşturuyor. Bu zorluklara karşı çözüm, doğadan ilham alan akıllı tarım teknolojilerinde yatıyor.



Daha Az Su, Daha Fazla Ürün

Neufarm Fertyl Amino[®] gübremiz sayesinde çiftçiler, su kaynaklarını daha verimli kullanırken aynı zamanda ürün kalitesini ve miktarını artırabiliyor. Bu, hem ekonomik hem de çevresel açıdan büyük bir kazanım.

G-Fertyl Amino[®]

- Humik & Fulvik asitlerle, organik madde ve azot, potasyum, içerikleriyle toprak yapısını iyileştirir.
- Su tutma kapasitesini artırarak daha az sulamayla daha fazla verim ve sağlıklı ürünler sağlar.

- Toprağın fiziksel ve kimyasal yapısının düzeltilmesine katkı sağlayan organik bir ürün olup, besin maddelerinin alınmasına yardımcı olur.

ORGANİK GRANÜLLER

Serbest Amino Asitler
Humik ve Fulvik Asitler
Organik Madde
Azot (N)
Potasyum (K)
İz Elementler

Neufarm'dan Yenilikçi Bir Adım: Fertyl Amino[®]

Neufarm olarak sürdürülebilir tarımın geleceğini şekillendiriyoruz. Geliştirdiğimiz Fertyl Amino[®], gübremiz ile suyun toprakta daha uzun süre tutulmasını sağlayan özel formülüyle, kuraklık koşullarında bile bitkilerin verimli gelişimini ve maksimum verim artışını sağlıyoruz.



Neufarm Kimya San. ve Dış Tic. Ltd. Şti
Çınarlı Mah. Ozan Abay Cad. Ege Perla
No: İç Kapı No: 213
Konak/İzmir



+90 232 344 35 00
+90 554 533 21 89



www.neufarm.com



info@neufarm.com

Melisa İtmeç, EGİAD Melekleri Yatırım Ağı Genel Koordinatörü

Geleceğe Açılan Kapı: EGİAD Melekleri Viva Technology 2025'te

Girişimcilik ve yatırım dünyasının teknolojiyle olan bağları her geçen yıl daha da derinleşiyor.

EGİAD Melekleri olarak bizler de bu dönüşümün merkezinde yer almak adına, 10 – 14 Haziran 2025 tarihleri arasında Paris'te düzenlenen Avrupa'nın en büyük inovasyon etkinliği olan Viva Technology 2025'e katıldık. Bu yılın teması, **"Yeni Sınırlar"**dı. Teknolojinin itici gücüyle şekillenen bu yeni sınırlar; yapay zekâdan kuantuma, sağlıktan sürdürülebilirliğe kadar birçok alanda bizlere vizyon kazandırdı.

VİVATECH 2025 TEMALARI: GELECEĞİN YOL HARİTASI

Etkinlik bu yıl 10 ana tema etrafında şekillendi. Her bir tema, EGİAD Melekleri olarak odaklandığımız girişimcilik ve yatırım stratejileriyle birebir örtüşüyordu:

- **Artificial Intelligence:** Agentic AI ve Generative AI örnekleri, yatırım radarımıza girebilecek girişimleri belirlememizde etkili oldu.
- **Health & Longevity:** Femtech, dijital sağlık ve yaşlanma teknolojileri alanında birçok inovatif startup ile tanıştık.
- **Sustainability, Climate & Mobility:** Sürdürülebilir ulaşım, yeşil enerji ve karbon nötr çözümler üzerine çalışan girişimler büyük ilgi topladı.
- **Cybersecurity & Quantum Computing:** Kuantum bilişim ve siber güvenlik çözümleri, Türkiye'de gelişmekte olan deeptech girişimleriyle bağ kurmamızı sağladı.
- **Creative Industries & Gaming:** Medya, oyun ve yaratıcı ekonomiye dair örnekler, yaratıcı endüstri girişimleri için ilham vericiydi.

- **Startups, Scaleups & Growth:** Farklı coğrafyalardan büyüme potansiyeli yüksek startup'lar ile birebir görüşmeler gerçekleştirdik.
- **Ethics, Privacy & Governance:** Yapay zekâ yönetişimi ve veri mahremiyeti tartışmaları, yatırımın etik boyutuna dair değerli içgörüler sundu.
- **Work Reimagined, Culture & Lifestyle, CMO & Tech Leaders Summits:** İş gücü dönüşümünden kültürel trendlere kadar geniş bir perspektife ulaştık.

Her tema altında yer alan **"Tech Trails"** rotaları sayesinde etkinliği stratejik odak alanlarımız doğrultusunda planlayarak maksimum fayda sağladık.

KURUMSAL DEVLER SAHADA: YATIRIMCILIK İÇİN İLHAM VERİCİ İŞ BİRLİKLERİ

Bu yılki fuarda kurumsal firmaların vizyoner yaklaşımları dikkat çekiciydi.

- **NVIDIA & Mistral AI** iş birliğiyle duyurulan 18.000 Blackwell GPU'luk AI altyapısı, Avrupa'nın yapay zekâ egemenliği stratejisinde bir dönüm noktasıydı.
- **OVHcloud, Eviden ve Quantonation** gibi aktörler,

Kuantum Zone kapsamında veri güvenliği ve kuantum teknolojileri üzerine yenilikçi çözümler sundular.

■ **Orange**, e-spor alanları ve çocuklara yönelik dijital bilinç oyunlarıyla sosyal sorumluluk anlayışını teknolojiyle buluşturdu.

■ **BNP Paribas**, yapay zekâ destekli finansal servis modelleriyle startuplar için yeni fırsatlar sundu.

■ **Kanada**, 170 şirket ve 500 kişilik delegasyonla AI, clean tech ve healthtech alanlarında güçlü bir uluslararası varlık gösterdi.

EGİAD Melekleri olarak, bu kurumsal iş birliklerini sadece gözlemlemekle kalmadık; gelecekteki yatırım stratejilerimiz için örnek modeller olarak not ettik.

DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜN KALBİNDE BİR HAFTA

VivaTech; startup'lardan teknoloji devlerine, yatırımcılardan politika yapıcılara kadar binlerce katılımcının bir araya geldiği bir buluşma noktası. Bu yılki organizasyon, yapay zekâ, sürdürülebilirlik, kuantum bilişim ve robotik gibi başlıklarda çığır açan oturumlara ve deneyim alanlarına ev sahipliği yaptı. EGİAD Melekleri olarak bu atmosferde;

- Çok sayıda teknoloji girişimiyle birebir görüşmeler gerçekleştirdik,
- Yatırım alanındaki iş birlikleri için yeni fırsatlar yakaladık,
- Geleceği şekillendiren teknolojileri yerinde deneyimleme şansı bulduk.

Ancak etkinliğin kuşkusuz en çarpıcı anı, **NVIDIA CEO'su Jensen Huang'ın** gerçekleştirdiği keynote konuşmaydı.

YAPAY ZEKÂNIN YENİ ÇAĞI: AGENTIC AI

Jensen Huang, yapay zekânın evrimini üç temel başlık altında değerlendirdi: **Algılayıcı AI (Perception AI)**, **Üretken AI (Generative AI)** ve **nihayetinde Ajan AI (Agentic AI)**.

Agentic AI, sadece veri üretmekle kalmayan, aynı zamanda karar veren, planlayan ve fiziksel dünyada hareket

edebilen sistemleri ifade ediyor. Bu; robotik, simülasyon, fizik motorları ve özerk karar mekanizmalarının bir araya geldiği yeni bir paradigma.

Huang'ın bu vizyonu, EGİAD Melekleri olarak yatırım radarımıza alabileceğimiz yeni nesil girişimlerin yönünü de belirliyor:

- Gerçek dünya problemlerini çözeblen fiziksel AI sistemleri,
- Robotik destekli üretim çözümleri,
- Sentetik veriyle beslenen eğitilmiş sistemler.

AI FABRİKALARI VE YENİ ÜRETİM DİLİ

NVIDIA'nın tanıttığı **AI Factories (Yapay Zekâ Fabrikaları)**, gelecekte yapay zekânın geleneksel üretim modelleriyle nasıl entegre olacağını gösteren güçlü bir örnektir. Isaac GROOT N1 robotu ve Cosmos platformu ile simülasyon, robotik ve dijital ikiz teknolojileri artık sadece yazılım değil, aynı zamanda fiziksel üretim süreçlerinin parçası haline geliyor.

Bu dönüşüm, **girişimciler için yeni sektörler, yatırımcılar için ise sürdürülebilir ve ölçeklenebilir modeller** anlamına geliyor.

SOVEREIGN AI: AVRUPA'NIN STRATEJİK YATIRIM VİZYONU

Jensen Huang'ın üzerinde durduğu en önemli kavramlardan biri de **"Sovereign AI"** idi. Bu kavram, bir ülkenin kendi yapay zekâ altyapısını; veri merkezleri, modeller ve donanımlarıyla birlikte yerel değerlere ve yasalara göre şekillendirmesini ifade ediyor.

Avrupa'nın bu doğrultuda attığı adımlar, Fransa'da Mistral AI iş birliğiyle kurulan 18.000 Blackwell GPU'luk süperbilgisayar altyapısından



Almanya'daki kuantum AI laboratuvarlarına kadar geniş bir alanı kapsıyor.

EGİAD Melekleri olarak bu vizyon, **Türkiye'nin de kendi veri egemenliği, yerli model üretimi ve AI merkezleri oluşturma çabalarının önemini** bir kez daha gösterdi.

YATIRIMCILIKTA YENİ UFUKLAR: TEKNOLOJİ İLE ANLAMLI TEMAS

Fuar boyunca tanıştığımız çok sayıda girişim; sağlık teknolojileri, yeşil enerji çözümleri, dijital sanat platformları ve yapay zekâ destekli eğitim araçları gibi alanlarda faaliyet gösteriyordu.

Bu girişimler sadece teknolojik değil; küresel vizyona sahip projelerle fark yaratıyor.

EGİAD Melekleri olarak bizler, bu yeni nesil teknolojileri sadece gözlemlemekle kalmadık; etkin yatırımcı bakış açısıyla analiz ettik, iş birliği ve potansiyel ortaklıklar için ilk adımları attık.

SONUÇ: BİR İLHAM YOLCULUĞU

VivaTech 2025, teknoloji ve inovasyonun bir araya geldiği, fikirlerin küresel ölçekte çarpıştığı, ilhamın her köşede hissedildiği bir deneyimdi. EGİAD Melekleri olarak bu deneyimden;

- Yapay zekânın geleceğine dair güçlü bir vizyon,
- Yatırım yapılabilir teknoloji girişimleriyle temas,
- Küresel iş birliklerini geliştirme fırsatlarıyla döndük.

Geleceği şekillendiren fikirlerin parçası olmak ve onları desteklemek, bizim için yalnızca bir hedef değil; aynı zamanda bir sorumluluk. VivaTech 2025, bu yolculukta bizlere yeni bir yön, yeni bir heyecan ve çok daha büyük bir ilham sundu. ■



İzmir Ekonomi Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Yusuf Hakan Abacioğlu ile eğitim, İzmir ve Üniversitenin hedefleri üzerine konuştuk

"Sorunların çözümü için odaklanma gerekiyor"

"İzmir Ekonomi Üniversitesi, şu anda kabuk değişim süreci yaşıyor. Üniversitemizin vizyonunu 'sürdürülebilir bir yaşam için dönüştürücü ve yaratıcı çözümler üreten bir üniversite' olarak belirledik."

"İzmir Ekonomi Üniversitesi'nin yeni Güzelbahçe Kampüsü, Balçova Kampüsü'ne kıyasla kapalı alan açısından yaklaşık iki kat büyüklüğe sahip olacak. Yeni kampüste de İzmir Bilimpark'ın bir uzantısının olmasını da önemsiyoruz."



RÖPORTAJ: SEDA GÖK

Eğitim, bilimin ışığında gelişen bir toplumu inşa etmenin temel taşı... Bu anlayışla, Türkiye'nin önde gelen yükseköğretim kurumlarından biri olan İzmir Ekonomi Üniversitesi'nin (İEÜ) vizyonunu ve dönüşüm yolculuğunu konuşmak üzere İEÜ Rektörü Prof. Dr. Yusuf Hakan Abacioğlu ile bir araya geldik.

YARIN Dergisi'ni ağırlayan Prof. Dr. Abacioğlu, yalnızca akademik bir lider değil; aynı zamanda bir hekim, bir düşünür ve gençlere yol gösteren bir eğitim neferi olarak, kendi yaşam öyküsünden süzülen deneyimlerle eğitimin nasıl daha bütüncül, bilinçli ve etkili hale gelebileceğine dair tecrübelerini paylaştı.

Prof. Dr. Abacioğlu'nun kişisel eğitim serüveni üzerinden gençlere meslek seçiminde yetkinliğin

önemine; üniversite-sanayi iş birliğinden, gençlerin sektöre entegrasyonuna; dijitalleşmeden, toplumsal katkı stratejilerine kadar birçok başlığa ışık tuttuk.

Sizi tanıyabilir miyiz?

Dikili doğumluyum. Annem ve babam öğretmendi. İlköğretimimi TED Ankara Koleji'nde tamamladım. Orta ve lise öğrenimimi ise Bornova Anadolu Lisesi'nde aldım.

Sonrasında ODTÜ Makine Mühendisliği'ni kazandım. Ancak bir yılın ardından bunun bana uygun bir alan olmadığını fark ettim ve tekrar sınava girerek tıp fakültesine geçiş yaptım. 1980 yılında İzmir Dokuz Eylül Üniversitesi Tıp Fakültesi'ne başladım ve 1986'da mezun olarak Tıp Doktoru ünvanını aldım.

“Paydaşların birlikte çalışmadığı hiçbir çözüm kalıcı olmaz. Ortak çözümler üretmeliyiz”

“Asıl mesele mutlu olmak değil; yaptığınız işten doyum almak. O zaman başarı da beraberinde geliyor”



Bu branş değişikliği neden gerekiyordu?

Gençlerle konuşurken de sıkça anlatırım; o dönemlerde bize yol gösterecek iyi bir rehberlik sistemi yoktu. Mühendislikte teknik resim çizmek, üç boyutlu düşünmek gibi beceriler çok önemli. Ben, bu beceriler konusunda yeterli olmadığımı anladım. Bu nedenle alan değiştirmeye karar verdim. Kariyer seçimlerinde, gerekli beceri setlerine sahip olup olmadığınızı değerlendirmek çok önemli. Bu nedenle, meslek seçimlerinde yalnızca «istemek» yetmiyor; kişinin «yetkinliklerine» de bakılmalı. Öğrenciler de kendi yetkinlikleriyle ilgili mutlaka rehberlik desteği almalı.

Bu farkındalık nasıl bir süreçte gelişti?

Bireylerin, özellikle de öğrencilerin, sahip oldukları becerileri fark etmeleri için erken yaşlardan itibaren desteklenmeleri gerektiğini düşünüyorum. İlkokuldan önce, okul öncesi dönemden itibaren sistematik olarak bilişsel ve sosyal becerilerin geliştirilmesi çok önemli. Eleştirel düşünme, problem çözme, sistemsel düşünme gibi beceriler küçük yaşlardan itibaren yapılandırılmalı.

Tıp alanında uzun yıllar geçirdiniz.

Bu süreç size ne öğretti?

Tıp, karar verme yetisinin hayati olduğu bir alan. Karar vermek aslında analitik düşünmeyi gerektiriyor. Karar vermek için problem çözebilmeniz lazım. Önce veriye dayalı analiz, sonra sezgiyle desteklenen kararlar gelir. Bir hekimin yıllar içinde geliştirdiği sezgi, aslında deneyimin bir sonucu. Ancak başlangıçta analitik süreçler şart. Bunun gelişim evreleri var ve ona göre gelişmesi gerekiyor.

Bu beceriler nasıl geliştirilebilir?

Karar verme üzerine düşünmek bile başlı başına öğretici. Örneğin, Nobel Ödüllü Daniel Kahneman'ın araştırmaları gösteriyor ki, karar süreçlerinde bilişsel yanlılıklar olabiliyor. Eğitim, bütüncül bir yaklaşım ile ele alınmak zorunda.

Üniversitede bu farkındalığı öğrencilere nasıl kazandırıyorsunuz?

Üniversitemizde eleştirel ve reflektif düşünme gibi farklı alanlarda, gerek seçmeli dersler gerekse de mikro



Hayat düz bir çizgide ilerlemiyor. Zaman zaman düşünüyorsunuz, sonra kalkıyorsunuz; bu, yaşamın doğası. Gençlerin bunu doğru anlamaları gerektiğini düşünüyorum. Doyum almak, her şeyin hemen elde edildiği bir şey değil. Bazen battığınız, bazen darbe yediğiniz, düşe kalka öğrendiğiniz bir süreç.

yeterlilik modülleriyle gençlerimize bu farkındalığı kazandırıyoruz. Aynı zamanda da var olan derslerin içerisine bu yetkinlikleri geliştirmelerine yönelik uygulamalar ekliyoruz. Deneyimlerim gösteriyor ki öğrenciler, bu tür yetkinlikleri kazanmaya isteklidir. Ayrıca, öğrencilerin değişime en açık grup olduğunu da söyleyebilirim.

Bugün bulunduğunuz noktada, seçtiğiniz alandan memnun musunuz?

Evet, mutluyum. Daha doğrusu, bu yolun bana daha uygun olduğunu görüyorum. Belki endüstri mühendisi de olabilirdim ama o zamanlar bu meslekleri ve ne gerektirdiğini yeterince bilmiyorduk. Bugünün gençleri çok daha şanslı. Daha fazla bilgiye erişebiliyor, daha bilinçli kararlar verebiliyorlar.

Peki ailelerin rolü... Ne kadar yönlendirmeli?

Ailelerin çocuklarını yönlendirmesi doğal, ama kendi hayallerini dayatmamaları gerekir. Kendi kızımda bunu yaşadım. Tıp okumasını arzu ettim ama o istemedi. İyi ki de istemedi. Kendi yolunu seçti ve ben de onun kararına saygı duydum. Asıl mesele mutlu olmak değil; yaptığınız işten doyum almak. O zaman başarı da beraberinde geliyor.

Hayat yolculuğu inişli çıkışlı bir serüven... Gençlere bu sürecin doğasını nasıl anlatırsınız?

Hayat düz bir çizgide ilerlemiyor. Zaman zaman düşünüyorsunuz, sonra kalkıyorsunuz; bu, yaşamın doğası. Gençlerin bunu doğru anlamaları gerektiğini düşünüyorum. Doyum almak, her şeyin hemen elde edildiği bir şey değil. Bazen battığınız, bazen darbe yediğiniz, düşe kalka öğrendiğiniz bir süreç. Ben kendi adıma yaptığım işten her zaman doyum aldım. Daha sonra araştırmaya olan ilgim nedeniyle mikrobiyoloji alanını seçtim. İmmünoloji zaten özel ilgi alanımdı; o nedenle bu alana yöneldim ve ilerleyebildim. O alanda akademisyen olmayı başardım, şanslıydım.

Eğitim yolculuğunuz nasıl şekillendi?

Dokuz Eylül Tıp Fakültesi mezunuyum. Kurumundan mezun olan ilk Dekan oldum; bu benim için gurur verici. Ardından iki yıl kadar Dünya Sağlık Örgütü'nde çalıştım. Sonra da İzmir Ekonomi Üniversitesi Tıp Fakültesi'ne Kurucu Dekan olarak geldim.

İzmir Ekonomi Üniversitesi şu anda nasıl bir evreden geçiyor?

İzmir Ekonomi Üniversitesi, bir değişim süreci yaşıyor. Üniversite, butik bir yapıdan orta ölçekli bir üniversiteye dönüştü. Şimdi ise araştırma kapasitesini artıran, bilgi üretimine odaklı, kabuk değiştiren bir üniversite olma yolunda ilerliyor. Mevcut kampüs, artık bu kapasiteye sığmıyor. Bu nedenle Güzelbahçe Kampüsü kritik bir adım olacak.

Görevi devraldığım da akademik performans artış eğilimindeydi ve bu eğilim ivmelenerek devam ediyor. Yayın ve proje sayılarımız her yıl artıyor. Öğretim üyesi başına düşen

uluslararası yıllık yayın sayısı ortalamamızı 2'ye çıkarmayı hedefliyoruz. Şu anki ortalamamız da 1'in üzerinde.

Üniversitenin araştırma üniversiteleriyle karşılaştırmalı durumu nedir?

Yeni tamamladığımız stratejik planımız için, kendimizi A1, A2 ve A3 düzeyindeki araştırma üniversiteleriyle kıyasladık. Örneğin, alana özgü atıf etkisi bakımından A2-A3 seviyesindeki üniversitelerle yarışıyoruz. Bu da kaliteli yayın yaptığımızı ve yayınlarımızın atıf aldığını gösteriyor. İnovatif Üniversite Endeksi'nde Türkiye genelinde tüm üniversiteler arasında ilk 5'teyiz.

Patent başvurularımız da bu başarıyı destekliyor. Üniversitemizde güçlü bir akademik kadro var. Bu kadroyu, genç ve başarılı akademisyenlerle daha da güçlendireceğiz.

Öğrencilerin özel sektöre entegrasyonu nasıl sağlanıyor?

Üniversite olarak, 2018 yılında yenilikçi bir adım atarak "*Kampüslüzmiz*" konseptini geliştirdik ve tüm İzmir'i bir eğitim alanı olarak tanımladık. Garantili staj projemiz ve mezun-işveren veri tabanımız sayesinde öğrencilerimizi ve 23 bini aşkın mezunumuzu, sürekli iş birliği halinde olduğumuz 2 bin 500 firmayla buluşturuyoruz. Bu veri tabanımıza sizlerin aracılığıyla tüm firmaları davet ediyorum.

Bunun yanı sıra öğrencilerimizin erken dönemde sanayi ile bir araya gelmesini sağlamak hedefiyle '*Sanayi Deneyim Sertifikası*' programını da başlatacağız. Bu program, lisans programını başarıyla yürüten öğrencilerin uygulamalı deneyim kazanmalarını ve istihdam olanaklarını artırmayı amaçlıyor. Bu gibi modellerle öğrencilerin sektörle olan etkileşim sürelerini de artırmak istiyoruz. Buna yönelik olarak, staj süreçlerini uzatmak için müfredat üzerinde de çalışmalar yürütüyoruz.

Sanayi, bu modele nasıl bakıyor?

İş dünyası, temas sürelerinin uzun olmasını istiyor. Kısa süreli stajların veriminin düşük olduğu, sektörle yapılan görüşmelerde açıkça belirtiliyor.

Öğrenciyi tanımak istiyorlar. Zaman-kaynak ayırıyorlar ve haklı olarak karşılığını almayı hedefliyorlar. Öğrencilerin uzun süre sahada kalacağı bir yapıyı kurmak için çalışıyoruz. Bu konuda İŞKUR gibi kurumlarla da iş birliği içindeyiz.

İş dünyası ile bu konuda iki önemli toplantı gerçekleştirdik. Mesleksel yeterlilik ve mikro kredi sistemi için sektördeki işverenler ve insan kaynakları departmanları ile toplandık. Öğrenciye, sanayide de koçluk yapılması lazım. Orada da iş bilinçli olmalı. İnsan kaynakları yöneticilerini, eğitici teknik kadroları da eğiterek yol almak gerekiyor. Bunun için kaynak yönetimi gerekiyor.

Eğitimde dijitalleşme ve içerik geliştirme konusunda ne gibi adımlar atıyorsunuz?

Elektronik öğrenme platformları geliştiriyoruz. Eğitim modüllerini dijitalleştirip mikro kredilere bölerek sunacağız. Bu sistem, hem sektöre hem de öğrenciye büyük fayda sağlayacak.

İş birliği konusunda oldukça olumlu bir tablo çizdiniz. Bu konudaki görüşlerinizi biraz açabilir misiniz?

Çok güzel iş birliklerimiz var. Bu iş birlikleri daha da olacak, daha da gelişecek. Üniversitelerin tercih edilmesindeki en önemli ölçütlerden biri olan '*İstihdam Edilebilirlik*' yönünde ilerliyoruz.

Üniversiteler bu değişime nasıl adapte oluyor?

Üniversiteler, bu yöne doğru ister istemez eğilmek durumundalar. Bizim sektörle olan yakın ilişkimiz nedeniyle üniversitemizin istihdam edilebilirlik oranı oldukça yüksek. Bunu daha da yukarıya çıkarmak istiyoruz. Bu, bizim için yaşamsal bir konu.

Bu kadar iyi yetişmiş gençleri İstanbul'a veya yurt dışına kaptırmamak adına şehirle entegrasyon nasıl sağlanmalı?

Bu biraz da İzmir'deki iş dünyasının tutumuna bağlı. Birincisi temas süresini artırmak önemli. Ancak belli bir noktada İzmir'deki sektörlerin, İstanbul veya Ankara'daki firmalarla rekabet edebilir hale gelmesi gerekiyor.



Ücret politikası, haklar gibi konularda cazibe yaratılması gerekiyor.

İzmir'deki iş dünyası bu konuda ne durumda?

Önemli olan, bir insanın işinize gerçekten yararlı olup olmadığını anlayabilmek. İK gibi mekanizmalar bu noktada devreye giriyor, yarım saatlik görüşmelerle öğrenciler tanınmaya çalışılıyor. Şirketler de temas süresini artırarak bunu anlamak istiyor.

Bu işin çözümü sizce nereden geçiyor?

İstihdamı artırmanın yolu, şirketlerin öğrencileri daha erken tanımasını sağlamaktan geçiyor. Bizim de burada bir görevimiz var. Paydaşların birlikte çalışmadığı hiçbir çözüm kalıcı olmuyor. Ortak çözümler üretmeliyiz.

Türkiye'deki işverenler bu süreçte nasıl dahil edilebilir?

Onların bu talebi ortaya koyması lazım. Hep birlikte oturup birbirimizin sorunlarını anlayarak çözüm üretmeliyiz. Biz toplantılar yapmaya devam edeceğiz.

Alternatif modellerden bahsettiniz, örnek verebilir misiniz?

Pandemiden sonra ortaya çıkan bir model var; rotasyonel çalışma. Bir kişi belli bir yetkinliğe sahipse A firmasında iki saat çalışıp işi yapıyor, sonra B firmasına geçiyor. Böylece sabit istihdam yerine yetkinliği

yüksek bireylerin farklı firmalara hizmet verdiği modeller geliyor. Artık farklı düşünmek zorundayız. Akademi çözüm bulma konusunda daha iyi konumda.

Üniversiteler bu sistemin neresinde durmalı?

Akademi, problem çözme noktasında güçlü olmalı. Örgütler burada çok önemli. Örgütler ve STK'lar ihtiyaçları doğru analiz ederek üniversitelerle paylaşmalı. Bu analizler sayesinde biz de çözümün neresinde durduğumuzu belirleyebiliriz.

Bu analizler nasıl yapılmalı?

Sadece kişileri dinlemekle kalmamalı, sistematik analizler yapılmalı. Örneğin; EĞİAD'ın yaptığı NEET analiz çok kıymetliydi ve ulusal düzeyde de dikkat çekti. Doğru analizlerle problemler net şekilde tanımlanabilir. Bütün üniversiteler olarak destek verilir.

Modeli nasıl olmalı?

Sistematik bir model gerekiyor. Problemi tanımla, detaylı analiz et, çözüm üret, birlikte tartış ve uygulamaya geçir. Bu döngüyü her düzeyde uygulayabiliriz. NEET çalışması gibi analizlerin artırılması ve verilerle konuşulması lazım.

Akademik rolü ne olmalı?

Biz öneriler sunuyoruz, projeler geliştiriyoruz. EĞİAD gibi kurumlar bizi

danışma kurullarına çağırıyor. Görevimiz bu önerileri paylaşmak ve daha güçlü şekilde modellemek. Karşılıklı modeller üzerinden yürümemiz lazım.

Üniversitelerin toplumsal katkısından bahsettiniz. Bugün geldiğimiz noktada üniversite bu göreviyle nerede duruyor?

Aslında üniversitenin toplumsal katkı görevi, geldiğimiz noktada en önemli görevlerinin başına çıktı diyebiliriz. Bu katkıyı etki analizleriyle, iş birlikleriyle çok iyi yapılandırmamız gerekiyor. Çok fazla çaba var ama bu çabaların odaklanması şart. Sorunların çözümü ancak odaklanma ile mümkün oluyor.

Bu odaklanma stratejisini ayrıntılı anlatır mısınız?

Üniversitede şu anda kullandığımız ana stratejilerden biri, odaklanma stratejisi. Araştırmada da, toplumsal katkıda da bu böyle. Güçlerin belirli alanlara yoğunlaşması, orada daha etkili ve verimli çözümler üretmemizi sağlıyor. Kaynakları da daha verimli kullanma şansımız oluyor.

Peki hangi alanlara odaklanmalıyız?

Odaklanılacak alanları birlikte tespit etmemiz gerekiyor. Her şeyi aynı anda çözmeye çalışmak gerçekçi değil, böyle bir kapasite yok. İzmir olarak "Önce nereden başlayalım?" sorusunu kendimize sormamız gerekiyor. Fikirler var elbette ama burada bilimsel bir konsensüs şart.

Planlama konusunda neler söylemek istersiniz?

Paydaş sayısı arttıkça bu zorlaşıyor. Ama iyi seçilmiş paydaşlar kendi aralarında odaklanarak, konuyu belirleyerek hareket ederlerse başarılı olurlar. İyi örneklerin büyütülmesi gerekiyor. Bunun için kaynak ve zaman gerekiyor.

Toplumsal katkı modelinizden bahsedebilir misiniz?

Şu anda toplumsal katkı modelimizi detaylı olarak inceliyoruz. Türkiye'de bu konuda çok fazla örnek yok. Geleneksel olarak üniversitemizde iki rektör yardımcılığı ile gidilirdi; bunlar eğitim ve araştırma alanında idi. Biz buna toplumsal katkıdan sorumlu üçüncü bir rektör yardımcılığı ekledik ve bu alana tümüyle odaklandık.

Toplumsal Katkı Ofisi kurduk. Bu ofis aracılığıyla yaptığımız tüm işleri sürdürülebilir kalkınma amaçlarıyla entegre etmeye çalışıyoruz. Bu yapılandırmayı daha örgütlü ve organize bir biçimde sürdürüyoruz.

Bu yapıların sahadaki karşılığı nasıl oluyor?

Bu, bizim için sadece bir kurumsal strateji değil, aynı zamanda yerel ekonominin kalkınması, toplumun refahını artırmak gibi temel misyonlarımızla da birebir ilintili. Örneğin, PUAM (Psikoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi) ile toplumun psikolojik danışmanlık ihtiyaçlarına yanıt veriyoruz. Eğitim değeri de çok kıymetli. Yine Çocuk Üniversitesi aracılığıyla erken yaşlardan itibaren dijital ve ekolojik okuryazarlık gibi alanlarda çağdaş eğitimler veriyoruz. Yakın bölgedeki çocuklarımıza ve personelimizin çocuklarına hizmet veriyoruz.

K12 modellemesini konuşuyoruz. Nitelikli eğitim ve iyi yurttaş yetiştireceğimiz konsept üzerinde çalışıyoruz. Okul dışı eğitim konusunda birçok kurumun çok güzel çalışmalarını da görüyorum. İzmir'de de başarılı çalışmalar var, ama bunların da odaklanması gerekiyor.

Teknopark konusunda çalışmalarınız neler?

Üniversitemizin Menderes'te "*İzmir Bilimpark*" adı altında bir teknoparkı bulunuyor. Bu teknoparkta, sağlık yazılımı ve materyal bilimleri alanlarında firmalarla çalışmalar yapılıyor. Oradan da ciddi ihracat gerçekleşiyor. Aynı alanda içinde ikinci bir teknoparkın büyütülmesi yönünde çalışmalarımız devam ediyor. Mevcut teknopark üzerinden ciddi rakamlara ulaşıldı, önemli miktarda ihracat gerçekleştirildi. Yeni kampüste de bu teknoparkın bir uzantısının olmasını önemsiyoruz. Üniversitenin akademik kadrosunun kolayca erişebileceği, fiziksel olarak yakın bir konumda olmasını önemseyeceğiz bir yapı oluşturmayı planlıyoruz. Girişimcilik programlarından etkin biçimde yararlanan akademisyenlerimiz mevcut. Bu yönlerini daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz.

Teknoparklar mı üniversitelerin içinde olmalı, yoksa üniversiteler mi teknoparkların içinde olmalı?

Teknopark, üniversitenin fonksiyonlarından sadece bir tanesi. Kendi başına bir fonksiyon değildir. Üniversiteyi sadece teknopark üzerinden yürüten bir teknoloji kurumu olarak da kurgulayabilirsiniz; bu bir tercihtir. Odaklanmış bir yapıdır, mümkündür. Ancak üniversitenin toplumla olan bağları, etkileşim kümeleri doğru tanımlanmalıdır. Bu sadece teknopark olmamalı. Çünkü teknopark, topluma yayılmanın ve büyümenin modellerinden yalnızca biridir. Tek bir model olduğunu düşünmüyorum.

Ben üniversite içinde örgütlenmiş bir teknopark modelinin daha doğru olduğunu düşünüyorum. Ama elbette, iyi tasarlandığı sürece başka modeller de başarılı olabilir. Örneğin, OSTİM Üniversitesi Türkiye'de farklı bir model sunuyor. Organize sanayi üzerinden şekillenen bir yapı. Başarı potansiyeli olan, izlenmeye değer bir model. Ancak unutulmamalı ki, bu da tek başına bir yapı değil. OSTİM çok büyük, farklı sektörlerden oluşan bir yapı. Kümelenme modeli denenmeye değer olabilir.

Üniversitenizin odaklandığı konular nelerdir?

İzmir Ekonomi Üniversitesi olarak teknolojiye ciddi yatırım yapan bir üniversiteyiz. Mühendislikte büyüdük ama sosyal bilimlerde de çok güçlü bir konumdayız. Bu disiplinler arası yapı, bize çok özel bir avantaj sağlıyor. Örneğin, kısa süre önce Afet Yönetimi ve Risk Azaltma Uygulama ve Araştırma Merkezi'ni kurduk. Farklı fakültelerden birçok akademisyenimizin bu alanda çalışmaları var. Örneğin İletişim fakültemiz, afet iletişimi üzerine ciddi projeler yürütüyor. Bu alan Türkiye'de çok az çalışılmış bir alan.

Diğer merkezleriniz hakkında da bilgi verir misiniz?

Sürdürülebilirlik ve iklim değişikliği üzerine merkezler kurduk. Bu, bizim stratejik planımızın bir parçası. Üniversitemizin vizyonunu "*Sürdürülebilir bir yaşam için dönüştürücü ve yaratıcı çözümler*

üreten bir üniversite" olarak belirledik. Bu doğrultuda sürdürülebilirliği yaşımsal bir konu olarak görüyoruz. Ayrıca yapay zeka da güçlü olduğumuz bir alan. Sadece mühendislik değil, güzel sanatlardan sosyal bilimlere kadar birçok alanda bu teknolojiyle çalışan akademik kadromuz var. Yapay zeka yine odak alanlarımızdan birisi. Ciddi akademik bir kapasitemiz var.

Üniversitelerdeki dijital dönüşüm hakkında ne düşünüyorsunuz?

Dijital dönüşüm artık hayatın her alanına girdi. Geçtiğimiz yıl Güzel Sanatlar Fakültesi'nin yılsonu sergisinde yüksek lisans öğrencilerinin neredeyse hepsi kod yazarak projeler geliştirmişti. Bu dönüşüm, üniversitelerin her alanına yayılmalı. Biz de bu dönüşümün parçası olmak ve topluma katkı sağlamak istiyoruz. Pandemi döneminde güçlü dijital altyapımız sayesinde hızlıca adapte olduk. Bu da krize hazır olmanın önemini gösteriyor. Çünkü kriz döneminde kapasite geliştiremezsiniz.

Güzelbahçe Kampüsü ile ilgili olarak ne noktadan ve bu konudaki hedefleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Güzelbahçe Kampüsü, Balçova Kampüsü'ne kıyasla kapalı alan açısından yaklaşık iki kat büyüklüğe sahip olacak. Toplamda 168 bin metrekare kapalı alan planlanıyor. Kampüs üç etapta tamamlanacak.

İlk etap çalışmaları hâlen sürüyor ve bu etap 56 bin metrekare kapalı alana sahip olacak. 2026 Temmuz ayında teslim almayı hedefliyoruz. İlk olarak Fen-Edebiyat Fakültesi ile Mühendislik Fakültesi'ni taşımayı planlıyoruz. Bu iki fakülte, öğrenci kapasitesinin yaklaşık yarısını oluşturuyor. Amacımız, inşaatı mümkün olduğunca erken tamamlayarak Sağlık Fakültesi dışındaki fakülteleri Güzelbahçe'ye taşımaktır.

Eklemek istedikleriniz...

Geleceği öngörmek her zaman zor. Ama biz üniversite olarak altyapımızı bugünden kurmaya çalışıyoruz. Değişen mesleklere uygun, hızlı adaptasyon sağlayabilecek bir yapı kurmak istiyoruz. Amacımız, bu dönüşümün öncüsü olmak. ■

EGİAD'IN 82. EGE TOPLANTISI'NIN KONUĞU

Ali Sabancı

EGİAD, vizyoner liderleri iş dünyasıyla buluşturduğu geleneksel

"Ege Toplantıları"nın 82'ncisinde, iş dünyasının önde gelen isimlerinden

Ali Sabancı'yı ağırladı.

BİLGİ VE İLHAMIN BULUŞTUĞU PLATFORM

Ege Genç İş İnsanları Derneği (EGİAD), vizyoner liderleri iş dünyasıyla buluşturmaya devam ettiği geleneksel **"Ege Toplantıları"** serisinin 82'ncisinde, iş dünyasının önemli temsilcilerinden biri olan Ali Sabancı'yı konuk etti. Sabancı Ailesi'nin 3. kuşak üyesi, Esas Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ali Sabancı, genç iş insanlarına ilham veren bir sohbet gerçekleştirdi.

Hyatt Regency İzmir'de düzenlenen etkinlik, 100'ü aşkın iş dünyası temsilcisinin katılımıyla yoğun ilgi gördü. EGİAD Danışma Kurulu Başkanı Perihan İnci ve EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı'nın ev sahipliğinde gerçekleşen toplantı, yalnızca ekonomik gündemi değil; liderlik, girişimcilik, sürdürülebilirlik ve yeni nesil iş modellerini de masaya yatırdı.

EGİAD'DAN GELECEĞE YÖN VEREN STRATEJİK VİZYON

Toplantı EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı'nın açılış konuşmasıyla başladı. Konuşmasında EGİAD'ın 1990 yılında 47 genç sanayici ve iş insanının öncülüğünde kurulduğunu belirten Özhelvacı, EGİAD'ın sadece üyelerinin değil, toplumun her kesiminin gelişimine odaklanan güçlü bir STK olduğunun altını çizdi. **"Biz inanıyoruz ki bireysel başarılar, ancak topluma katkı sağladığında ve toplumsal refahı artırma hedefiyle birleştiğinde kalıcı bir anlam kazanır"** diyerek EGİAD'ın vizyonunu ortaya koydu.

İZMİR'İN DÜNYA İLE BÜTÜNLEŞEN GENÇ İŞ GÜCÜ

EGİAD'ın ulaştığı kapasiteye de dikkat çeken Özhelvacı, bugün 550'si aktif olmak üzere toplam





900 üye ile 3.500'den fazla firmayı temsil ettiklerini, bu firmalar aracılığıyla 150.000 kişilik istihdam sağlandığını belirtti. Özhelvacı, EGİAD'ın sadece yerel düzeyde değil, küresel çapta da iş ağı kurmaya odaklandığını; Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi'ne taraf olan ilk STK olduklarını vurguladı.

ÜÇÜZ DÖNÜŞÜMLE YENİ BİR GELECEK

35. yılını kutlamaya hazırlanan EGİAD'ın yeni dönem vizyonunu da paylaşan Özhelvacı, bu vizyonun üç temel başlık üzerinden yükseleceğini ifade etti: Dijital Dönüşüm, Yeşil

Dönüşüm ve Toplumsal Dönüşüm başlıklarında 66 projeyi hayata geçireceklerini dile getiren Özhelvacı, *"Yeni dönemde dijitalleşmeyi benimseyen, sürdürülebilirliği merkezine alan ve daha kapsayıcı bir dernek yapısı hedefliyoruz"* dedi.

GİRİŞİMCİLİK, TEKNOLOJİ VE SOSYAL KATKI

EGİAD Melekleri, teknoloji etkinlikleri, sürdürülebilirlik, dijital dönüşüm, marka güçlendirme, kültür ve sanat gibi alanlarda yürütülen projelere detaylı şekilde değinen Özhelvacı: *"Bugün sadece şirket bilançolarına değil, aynı zamanda bu ülkenin geleceğine*

de yatırım yapıyoruz. EGİAD olarak teknolojik dönüşüme ve girişimciliğe yön veren çalışmalarımızla bu misyona hizmet ediyoruz" dedi.

KÜRESEL ZORLUKLARA KARŞI STRATEJİK DAYANIŞMA

Jeopolitik krizler, ekonomik zorluklar ve yapay zekâ gibi dönüştürücü güçlerin iş dünyasına etkilerini de analiz eden Özhelvacı, EGİAD olarak hem üyelerini hem de toplumu bu dönüşüme hazırlamaya odaklandıklarını belirtti. *"Yaşadığımız dönem sadece ekonomik değil, aynı zamanda siyasi, sosyal ve teknolojik açılardan da sürekli değişen çok katmanlı bir dönüşüm sürecidir. Bu süreci doğru okuyabilen yapılar fark yaratacaktır"* diye konuştu. Son olarak, iş dünyasının küresel türbülansı doğru okumaya ihtiyacı olduğuna vurgu yapan Özhelvacı, Ege Toplantıları'nın bilgi, analiz ve vizyon aktarımı noktasında kritik bir rol oynadığını ifade etti.

KADIN TEMSİLİ VE EŞİTLİK MÜCADELESİ

EGİAD Danışma Kurulu Başkanı Perihan İnci ise konuşmasında, EGİAD'ın ilk kadın danışma kurulu başkanı olarak bu sorumluluğu üstlenmenin hem kişisel hem de toplumsal açıdan önemine vurgu yaptı. İnci, toplumsal cinsiyet eşitliğinin





hâlâ ülkemizin yapısal sorunlarından biri olduğunu belirterek, iş dünyasında kadın temsiline artırılması gerektiğine dikkat çekti. *"Kadınların iş gücüne daha fazla dahil olduğu ülkelerde inovasyon artıyor, üretkenlik yükseliyor, sürdürülebilirlik göstergeleri güçleniyor"* diyerek, Türkiye'nin bu konuda daha cesur ve yapısal adımlar atması gerektiğini vurguladı.

ETİK DEĞERLER VE KURUMSAL SORUMLULUK

Etik konusunun da altını çizen İnci, iş dünyasında güvenin temelini güçlü etik değerler üzerine kurulması gerektiğini ifade etti. *"Etik yoksa güven yok; güven yoksa ne kamu ne özel sektör ne de sivil toplum ayakta kalabilir"* sözleriyle bu değerlerin yapısal reformlar kadar önemli olduğuna dikkat çekti.

TEKNOLOJİ, ALTYAPI VE ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞ BİRLİKLERİ

Konuşmasında ayrıca, yapay zekâ, veri güvenliği ve sanayi-üniversite iş birliklerine dayalı teknoloji odaklı kalkınma modellerine de değinen Perihan İnci, *"İzmir olarak, EGİAD olarak; geleceği sadece izleyen değil, geleceği tasarlayan şehirlerden biri olmalıyız"* diyerek ortak sorumluluğa işaret etti. Bu hedef doğrultusunda daha güçlü araştırma merkezleri, sürdürülebilir enerji altyapısı, veri merkezleri ve üniversite-sanayi iş birliğiyle insan kaynağı geliştirilmesi gerektiğini belirtti.



EGİAD Ege Toplantıları'nın bilgi, analiz ve vizyon aktarımı noktasında kritik bir rol oynadığını ifade eden Özhelvacı, "Yaşadığımız dönem sadece ekonomik değil, aynı zamanda siyasi, sosyal ve teknolojik açılardan da sürekli değişen çok katmanlı bir dönüşüm sürecidir. Bu süreci doğru okuyabilen yapılar fark yaratacaktır" diye konuştu.

KOLEKTİF AKIL VE VİZYONER ADIMLAR

Konuşmasının sonunda EGİAD'ın yalnızca gençliğin dinamizmini değil, aynı zamanda kolektif aklı ve deneyimi de temsil ettiğini vurgulayan İnci, *"Gençlerin enerjisiyle tecrübeyi birleştirdiğimizde İzmir'den, Ege'den çok güçlü işlerin filizleneceğine inanıyorum. Artık sadece izlemek değil, yön vermek zamanı. Bu şehrin potansiyeli büyük. Gelin, birlikte daha meraklı, daha kararlı ve daha vizyoner adımlar atalım."* dedi.

ALİ SABANCI'DAN GÜNCELE YÖNELİK DEĞERLENDİRMELER

EGİAD 82. Ege Toplantısı, EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı'nın moderasyonunda, ESAS Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ali Sabancı ile gerçekleştirilen söyleşiyi devam etti. Oturumda Sabancı; kariyer yolculuğundaki kritik dönemeçlerden yatırım stratejilerine, aile şirketlerinde kurumsallaşmadan girişimcilik ve melek yatırımcılığa kadar pek çok konuda samimi ve vizyoner değerlendirmelerde bulundu.

Stratejik karar alma süreçlerine dair görüşlerini *"Portföy yönetiminde uzun vadeli düşünmek ve kararları soğukkanlılıkla almak gerekir."* sözleriyle paylaşan Sabancı, liderlik yaklaşımını ise *"Egomu arka cebimde taşıyorum. Ancak rehavete değil, gelişime inanırım..."* ifadeleriyle özetledi. Girişimcilikte asıl meselenin finansman değil, *"girişimcilik ile girişkenlik arasındaki farkı doğru kavramak"* olduğunu vurgulayan Sabancı; yatırım kararlarında yalnızca finansal göstergelerin değil, vizyon, ekip uyumu ve sürdürülebilir etki unsurlarının da belirleyici olduğunu dile getirdi. Aile şirketlerinde kurumsallaşmanın kritik önem taşıdığını vurgulayan Sabancı, Esas Holding'in *"Aile Anayasası'nı düzenli olarak gözden geçirdiklerini ve liderlikte liyakatin esas alındığını belirtti. "Gen havuzuna saplanmak aile şirketlerini zayıflatır"* sözleriyle, soybağına dayalı yönetim anlayışının risklerine dikkat çekti.

Toplantıda Sabancı'nın İzmir'e dair gözlemleri de dikkat çekiciydi. *"İzmir, öncü karakteri ve batılı vizyonuyla bir Silikon Vadisi'ne dönüşme"*



potansiyeline sahip. Burada kendimi daha genç hissediyorum.” sözleriyle, kentin dinamizmine ve yenilikçi ruhuna işaret etti. Türkiye’ye olan bağlılığını vurgulayan Sabancı, ekonomik belirsizliklerin dikkatle izlenmesi gerektiğini belirterek, *“Bu dönem, bilinmeyen işlere girme zamanı değil.”* değerlendirmesinde bulundu.

Küresel ölçekte yatırımları bulunan Sabancı, kriz dönemlerinde şirketlerin ayakta kalabilmesinin temel koşulu olarak dayanıklılık, stratejik esneklik ve empati yeteneğini gösterdi. Kurum içi girişimciliğin rekabet gücünü artırmadaki rolüne değinirken, yapay zekânın iş dünyasında stratejik bir avantaj sunduğunu ve bu teknolojiyi şirketlerine entegre ettiklerini ifade etti.

Toplumsal sorumluluğu iş yapış biçimlerinin ayrılmaz bir unsuru olarak gören Sabancı, iş dünyasında sosyal etki yaratmanın her geçen gün daha fazla önem kazandığını vurguladı. Genç liderlere seslenerek sözlerini, *“Egonuzla değil, değerlerinizle liderlik edin.”* çağrısıyla tamamladı.

EGİAD üyeleri tarafından büyük ilgi gören etkinliğin sonunda, İzmir’in simge yapılarından Saat Kulesi’nin mozaik sanatıyla yeniden yorumlandığı özel bir eser ile Sakız Ağacım Çeşme Projesi kapsamında adına dikilen ağacın sertifikası, EGIAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhevaci ve EGIAD Danışma Kurulu Başkanı Perihan İnci tarafından Sayın Sabancı’ya takdim edildi. ■



EGİAD’ın ilk kadın Danışma Kurulu Başkanı Perihan İnci, bu sorumluluğu üstlenmenin hem kişisel hem de toplumsal açıdan önemine vurgu yaptı. İnci, “Kadınların iş gücüne daha fazla dahil olduğu ülkelerde inovasyon artıyor, üretkenlik yükseliyor, sürdürülebilirlik göstergeleri güçleniyor” diyerek, Türkiye’nin bu konuda daha cesur ve yapısal adımlar atması gerektiğini vurguladı.





**GÜLER
ELEKTRİK**

📍 A.O.S.B 10022 Sokak No:2 ÇİĞIRZAR

☎ 0 (232) 328 10 42

✉ info@gulerenerji.com

🌐 www.gulerenerji.com

Tolga Varhan ve kızı Alara Varhan, sürdürülebilirlik ve dijitalleşmeye yönelik yatırımlarla büyüme planlarını baba-kız hikayeleri üzerinden okuyucularımıza anlattılar

Kaliteden ödün vermeden başarıya

'ODAK'landılar

KUŞAKTAN KUŞAĞA köşemizin bu sayıdaki konuğu, kupa, plaket ve madalya sektöründe Türkiye'nin önde gelen isimlerinden **ODAK Kupa Plaket Madalya Kurucusu Tolga Varhan ile kızı Alara Varhan oldu**. İş hayatındaki prensiplerinden aile bağlarına, geçmişten geleceğe uzanan keyifli sohbetimizde, odaklanmanın ve kaliteden ödün vermemenin başarıya nasıl ulaştırdığını dinledik.



RÖPORTAJ: SEDA GÖK

Tolga Bey, öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

Tolga Varhan: 1968 doğumluyum. İlk öğrenimimi Karşıyaka Aydoğdu İlkokulu'nda tamamladım. Ardından ortaokulu İzmir Saint Joseph'te, liseyi ise Tevfik Fikret Lisesi'nde okudum. Üniversite eğitimimi Dokuz Eylül Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'nde tamamladıktan sonra askerlik görevimi yapmak üzere İzmir'den ayrıldım. Döndüğümde Saint Joseph Lisesi mezunu bir arkadaşım ile farklı işler yapmak istedik. O zamanlar aklımıza şöyle bir şey geldi. İzmir'de fuarcılık pek ilerleme kaydetmemişti. Sadece İzmir Enternasyonal Fuarı vardı.

Kupa işine girmenize ne vesile oldu?

Tolga Varhan: 1993 yılında Çocuk Fuarı yapmaya karar verdik. Bu konuda neler yapabiliriz diye araştırdık. İki farklı organizasyon ile bu fuarı gerçekleştirdik.

Geniş katılımlı fuarlar organize ettik. Daha sonra kupa işine girmeye karar verdik. Çünkü o yıllarda Türkiye'de kupa denilen şey sadece bir firmanın beş tane modelinden oluşuyordu.

"Nasıl yaparız?" derken 1994 yılında Kıbrıs'a gittik. Orada sattığımız figürleri satan kişiyi bulduk. Küçük bir spor mağazasıydı. *"Biz Türkiye'de böyle bir şey yapmak istiyoruz, bize nasıl yardımcı olursunuz, ürünleri sizden alabilir miyiz?"* dedik. *"Benim kapasitem buna yetmez çünkü ben bavul ticareti ile İngiltere'den getiriyorum"* dedi. Bize İngiltere'deki bu işi yapan iki firmanın telefon ve adreslerini verdi. Biz de İngiltere'ye gittik. Bu ürün ile ilgili kişilerle ve firmayla tanıştık. 1995'te de şirketi kurduk. Daha sonra oradan ithalat yapmaya başladık. Çok yeni bir ürün çalışmasıydı.





Türkiye’de çok da alışık olunmayan, plastik enjeksiyon yöntemiyle üretilmiş, farklı parçalardan oluşan malzemeler ve figürlerdi. Biz bunları hep parça olarak getiriyorduk, hala da öyle devam ediyoruz. Kendimiz tasarlayıp modelleştiriyoruz ve bunu katalog haline getirip tüm Türkiye’ye satıyoruz. Zaten o yıllarda Türkiye’de, ödül verme ve onore etme işine çok alışık bir sistem yoktu.

Bir kültürün oluşmasına dolaylı olarak destek oldunuz, diyebilir miyiz?

Tolga Varhan: Evet. Daha sonra bu olay seneler içinde İzmir’de gelişti.

Şirket İzmir’de kuruldu değil mi?

Tolga Varhan: Şirketimiz İzmir merkezli olarak kuruldu ve faaliyetlerini hep İzmir’den sürdürdü. Zamanla diğer şehirlerdeki firmalara da ulaşmaya başladık. Her yıl sabırla yaklaşık 20-30 bin katalogu ücretsiz olarak tüm resmi kurumlara gönderdik. Bu kurumların bir kısmı doğrudan bizden sipariş verirken, bir kısmı da katalogları yakın çevresindeki kişilere verip **“Bize bu ürünün temin et”** diyerek dolaylı yoldan sipariş oluşturuordu.

Bu süreçle birlikte toptancı kanalımız oluşmaya başladı. Sonrasında ise ağırlıklı olarak bu dağıtımı toptancılar aracılığıyla sürdürmeye başladık.

Biz ürünleri ithal ediyor, modelleyip hazırlıyoruz. Firmalara satmaları için bu ürünleri veriyoruz. Onlar siparişleri toplayıp bize iletiyor. Biz de montajı, grafik tasarımı ve logolaması tamamlanmış, kullanıma hazır şekilde paketlenmiş ürünleri kendilerine teslim ediyoruz. Son müşteriye dağıtım ise onların üzerinden gerçekleşiyor.

Bu şekilde bir sistem kurduk. Hala aynı sistemle devam ediyoruz.

Hala İngiltere’den mi ithalat yapıyorsunuz?

Tolga Varhan: Tüm dünyadan ithal ediyoruz. 20 senedir İngiltere’yle ilişkimiz kalmadı. Çünkü onlar da aracı firma konumundaydı. Onların konumuna geldiğimiz için biz de artık direkt fabrikalardan alıyoruz. İtalya, Hollanda, İspanya, ABD, Çin, Malezya’dan ithalat yapıyoruz. Zaten plastik malzemelerin ağırlığı Malezya-Çin odaklı Uzak Doğu’dan geliyor. Daha uygun fiyata yüksek kalitede mal temin edebiliyorsunuz. Biz oradan parçaları temin edip burada modelliyoruz.

Yılda kaç kişinin onore edilmesinde sizin emeğiniz, desteğiniz var?

Tolga Varhan: Bu sayı tahminen yüz binin üzerindedir. Bir kişiyi büyük bir kupayla da, sade bir madalyayla da onurlandırabilirsiniz. Örneğin, bir okulda düzenlenen turnuvada ya da okuma bayramında verdiğiniz bir madalya ile tek seferde 40 kişiyi onore etmiş oluyorsunuz. Bu, o kişilere kalıcı bir anı sunmak demek. Böyle bir obje vermek hem anlamlı hem de mutluluk verici bir deneyim yaratıyor.

Bu işi yaparken mutlu olduğunuz, unutamadığınız anılar oldu mu?

Tolga Varhan: İnsanların mutluluğuna ortak olmak büyük bir keyif. O mutluluğa bir katkıda bulunmanın verdiği gururu yaşıyoruz. Mutluluk dışında tabii ki mutsuz anlarda da onların yanında oluyoruz. Şehit ailelerine ya da kaza sonucu hayatını kaybetmiş ailelere özel düzenlenen törenlerde onların acısına ortak oluyorsunuz. Orada da tabii insanı üzüntü kaplamıyor değil...

Bugün kaç kişiyle hizmet veriyorsunuz?

Tolga Varhan: 10 kişilik bir ekiple yol alıyoruz.

NESİLLER ARASI KÖPRÜ: ALARA VARHAN

Bir baba olarak sizin gözünüzden Alara'yı dinleyebilir miyiz? Nasıl bir çocuktu?

Tolga Varhan: Alara 6 Ağustos 1999 doğumlu, tek çocuğumuz. Eğitimine İzmir'de Piri Reis İlkokulu'nda başladı, ardından Saint Joseph Lisesi'nde devam etti. Lise sonrası, kendi isteğiyle ve bizim de desteğimizle Fransa'ya gitti. Paris Sorbonne Üniversitesi'nde Sinema bölümünde lisansını tamamladı. İlk başlarda orada kalmayı düşünüyordu ama ben, burada kurulu ve yürüyen bir iş düzeni olduğunu, onun da bu işi geliştirebilecek potansiyele fazlasıyla sahip olduğunu anlattıkça, zamanla dönmeye ikna oldu ve benimle çalışmaya karar verdi. Çok hareketli, hiç durmayan, kapı pencereye tırmanan bir kız çocuğu idi. Ben de adrenalini seven bir baba olduğumdan, ATV ile bir yere



Alara Varhan: Şu anda kağıt üzerinde yürüyen bazı sistemlerimizi dijital ortama taşımak üzerine çalışıyorum. Babam da bu konuda bana hep destek oluyor. Ayrıca yapay zeka eğitimi aldım ve öğrendiklerimi şirketin kurumsal pazarlama süreçlerine entegre etmeye başladım. Gelecekte bu vizyonla ilerlemek ve şirketi daha çağdaş bir yapıya taşımak en büyük hedeflerimden biri.

gidiyorsa mutlaka Alara da gelir ve akşama kadar tepemde dolaşırdı hatta yorulduğunda bile eve dönmek istemez ATV'de uyurdu. Arabayla bir yere gittiğimizde arabanın arkasında mutlaka vardı. Denize çıktığımızda tekneyle, teknenin tepesine zıplaya zıplaya gider, hiç durmazdı. Küçükken güzel yaramazlıkları vardı, ne uyurdu ne doğru düzgün yemek yerdi. (Gülerek...) Tabii şimdi çok şey değişti. Yaş aldıkça, okul ve iş hayatıyla birlikte karakter oturuyor, huylar da şekilleniyor. Üç senedir birlikte çalışıyoruz.

Alara'nın sevdiğiniz ve sevmediğiniz huyları nelerdir?

Tolga Varhan: En sevdiğim huyu, bir iş verdiğinizde sonuna kadar gidiyor. Çok değişik açılardan bakarak o konuyu sonlandırıyor. Takipçilik huyunu seviyorum. Teknolojiyi çok iyi kullanıyor. Benim bu açığımı çok güzel kapatıyor. Sevmediğim huyu ise bir şey yapmak istemiyorsa yapmıyor. Biraz inatçı. Onun bir şeyi iyi yapması için istemesi ve konunun ona ilginç gelmesi lazım. O zaman sonuna kadar peşinden koşturuyor. Mantiğine ters ise bir şekilde yapmıyor.

Alara Hanım, sizi tanıyabilir miyiz?

Alara Varhan: 6 Ağustos 1999 doğumluyum. Eğitim hayatıma Özel Karşıyaka Piri Reis Okulu'nda başladım, ardından Saint Joseph Lisesi'nde lise öğrenimimi tamamladım. Hâlâ oradan birçok arkadaşım ile iletişimdeyim. Lise yıllarım boyunca sadece akademik olarak değil, sosyal ve sportif açıdan da oldukça aktif bir dönem geçirdim. Ortaokulda başladığım voleybola yıllardır severek devam ediyorum. Son zamanlarda özellikle plaj voleyboluna yöneldim. Farklı spor dallarına da ilgilim var; ara ara tenis oynuyor, binicilikle de hobi olarak ilgileniyorum.

Lise sonrası kendi isteğimle Fransa'ya gitmeye karar verdim ve Paris'te Sorbonne Üniversitesi'nde Sinema Bölümü'nü bitirdim. Bu süreç bana hem farklı bir bakış açısı hem de değerli bir yaşam deneyimi kattı.

Okuduğunuz bölüm sizin tercihiniz miydi?

Alara Varhan: Evet, tamamen kendi



isteğimle tercih ettim. Babam inşaat mühendisi, annem ise radyo-televizyon alanında meslek lisesi öğretmeniydi. Ben ise küçük yaşlardan itibaren görsel sanatlara ilgiliydim. Hatta daha ilkokuldayken, annemin okulundaki öğretmenlerden bana da ders vermelerini istedim. Bu ilgi yıllar içinde daha da belirginleşti. Sinema bölümünü seçmemin en büyük nedenlerinden biri hem tutkumu takip etmek istemem hem de bu alanın grafik ve yaratıcı süreçlerde işime katkı sağlayacağını düşünmemdi. Ailem de bu konuda beni hep destekledi.

Fransa'da eğitim alırken birçok arkadaşım gibi ben de orada kalmayı düşündüm. *"Bu kadar yol geldik, geri mi döneceğiz?"* diyorduk kendi aramızda. Ama zamanla İzmir'e dönme fikri içimde ağır basmaya başladı. O dönemde *"İzmir'de başka bir iş yapmak ister miyim?"* diye bir soru oluştu. Denemem için fırsat verdiler. Annemin de desteği ile bir dizide staj imkanım oldu. Bu deneyim benim için çok kıymetliydi; ancak o tempoyu ve sektörü gelecekte yapmak isteyeceğim bir alan olarak görmediğime karar verdim. Ardından babamla uzun uzun konuştuk. *"Biz ne yapıyoruz, şirket nasıl işliyor?"* diye

detaylıca anlattı. O süreçte işin hem üretim tarafı hem de yaratıcı yönleri beni çok etkiledi. Gerçekten severek yapabileceğimi fark ettim ve Paris'ten İzmir'e dönme kararı aldım.

Farklı şeyler de yapmayı planlıyorsunuz?

Alara Varhan: Evet, farklı alanlarda üretmek beni heyecanlandırıyor. Şu anda şirketimizin web sitesindeki tüm ürün fotoğraflarını ben çekiyorum. Bu iş için gerekli ekipmanları alarak kendi

stüdyomuzu kurdum. Üniversitede aldığım görsel anlatım eğitimlerini bu alanda aktif olarak kullanabiliyorum. Ayrıca grafik tasarıma olan ilgim sayesinde okul dışında da kendimi bu alanda geliştirdim ve bu birikimle şirkete katkı sağlıyorum.

İlerleyen dönemde hem fotoğrafçılık hem de tasarım alanında yetkinliğimi artırarak şirketimizin görsel kimliğini daha da güçlendirmeyi planlıyorum. Ayrıca yapay zeka konusunda eğitimler aldım; bu alandaki gelişmeleri yakından takip ediyorum. Gelecekte yapay zekayı da süreçlerimize entegre ederek hem tasarımda hem de üretim ve pazarlama aşamalarında daha verimli ve yaratıcı çözümler sunmayı hedefliyorum.

Tolga Bey ile çalışmak zor mu?

Alara Varhan: Hayır, hiç de zor değil. Hatta beklediğim aksine, düşündüğümde çok daha rahat bir süreç oldu. Üniversiteye gitmeden önce ergenlik dönemindeydim. Baba-kız ilişkisi, hele ki tek çocuk olunca, o dönemde biraz daha çatışmalı olabiliyor.

Sonrasında beş yıl boyunca yurt dışındaydım. O süre, hem karakterimin oturduğu hem de o gençlik heyecanının yatıştığı bir dönemdi. Bu yüzden dönerken içimde *"Acaba birlikte çalışmak nasıl olacak?"* gibi bir soru vardı.

Staj dışında daha önce hiçbir yerde çalışmamıştım. Bu da ayrı bir tedirginlik yaratıyordu. Ama çok şanslıyım ki tüm korkularım yersiz çıktı. Hem iş hem de ev hayatımızda çok güzel bir denge kurduk. Babamla çalışmak, sandığımdan çok daha keyifli ve öğretici bir deneyim oldu.

İşyerindeki tempo baba-kız ilişkinize yansıyor mu?

Alara Varhan: Hayır, işin temposu baba-kız ilişkimize yansımıyor. Babam iş konularını eve taşımayan biri ve bu tavrını kendime örnek alıyorum. Ofiste zaman zaman fikir ayrılıkları ya da tartışmalar yaşansa da, eve adım attığımız anda o konu kapanmış olur. Aramızda çok açık bir iletişim var. Bir sorun olduğunda rahatça dile getiriyorum; o da şirketle ilgili

Tolga Varhan:

Organizasyonlarda bizim verdiğimiz ürünler aslında baktığınızda toplam organizasyon maliyeti içinde en küçük birimdir. Ama organizasyonda en keyifli ve çok anımsanacak andır. Basının en çok ilgi gösterdiği bölümdür.



düşüncelerini benimle paylaşır. Bu karşılıklı açıklık sayesinde hem işin stresi eve taşmıyor hem de özel hayatımız işten etkilenmiyor. Ortak değerlerimiz ve uyumumuz da aramızdaki bağı daha da güçlendiriyor.

Bunun gibi babanızın iş hayatından doğru örnek aldığınız davranışlar, ilkeler neler oldu?

Alara Varhan: En başta kesinlikle çalışma ahlakı. Babam her zaman işine çok özen gösterir. Bizim ürünlerimizle ilgili bir problem yaşandığında, ne olursa olsun çözüm buluruz; ürünü değiştiririz, müşteriye asla mağdur etmeyiz. Bu yaklaşım bizim işimizin temelidir ve ben de bunu birebir örnek alıyorum. Babam çok dürüst bir insandır. Şirketimizde bir ürün gerçekten varsa *"var"* deriz, yoksa *"yok"* deriz. Alternatif sunabiliyorsak sunarız, ama olmayana var gibi göstermeyiz. Bu dürüstlük ve netlik, benim için çok değerli.



Ayrıca çalışma ortamımız da çok sağlıklı. Babam, gerçekten sırtımı güvenle yaslayabileceğim biri. Küçükluğümden beri hep söylediği bir cümle vardır, ben de bunu hayat boyu yanımda taşıdım:

"Gelecekte başına ne gelirse gelsin, ne yaşarsan yaşa, hiçbir şey senden önemli değil. Gel bana anlat, ben senin yanında dururum. Hesabını kendi aramızda konuşuruz ama ben her zaman arkadayım."



Bu yaklaşımı o kadar içselleştirdim ki, ileride bir gün çocuğum olursa ben de aynı cümleyle büyütmek isterim. Babam hem işte hem hayatta gerçekten güven duyduğum bir insan. Artık birbirimizin sert zamanlarını daha iyi anlıyor, alttan alabiliyoruz. Saygı ve anlayışla ilerleyen bir ilişkimiz var. Bu dengeyi yakalamış olmak beni gerçekten mutlu ediyor.

GELECEK VE ORTAK HAYALLER

Ortak hangi hayalleri kuruyorsunuz?

Alara Varhan: En büyük hayalim, şirketimizin sürdürülebilir, teknolojiyi yakalayan ve dijitalleşmiş bir yapıya kavuşması. Günümüz dünyasında bu dönüşüm artık bir lüks değil, bir zorunluluk. Ben de elimden geldiğince bu süreci yönetmeye ve katkı sağlamaya çalışıyorum. Web sitesinden tüm tasarımlara kadar dijital mecralarla ilgili her alan benim sorumluluğumdur.

Şu anda kağıt üzerinde yürüyen bazı sistemlerimizi dijital ortama taşımak üzerine çalışıyorum. Babam da bu konuda bana hep destek oluyor. Ayrıca yapay zeka eğitimi aldım ve öğrendiklerimi şirketin kurumsal pazarlama süreçlerine entegre etmeye başladım.

Gelecekte bu vizyonla ilerlemek ve şirketi daha çağdaş bir yapıya taşımak en büyük hedeflerimden biri.

Tolga Varhan: Benim için öncelik, mevcut işleri en doğru ve sürdürülebilir şekilde devam ettirebilmek. Alara'ya bu işin tüm dinamiklerini, işleyişini ve sorumluluklarını eksiksiz şekilde aktarabilmek istiyorum. Çünkü artık yavaş yavaş benim yerimi alarak bu yapıyı yönetmesini ve daha da ileriye taşımasını istiyorum.

Bu iş bizim için sadece bir ticaret değil; aynı zamanda bir üretim, temsil ve güven işi. Piyasaya yeni firmalar girse de girmese de, biz uç ana kalemimiz olan kupa, plaket ve madalya özelinde insanlara kaliteli, güvenilir ve estetik ürünler sunmaya devam etmek istiyoruz. İşin özü, bu işi en iyi şekilde, layıkıyla yapmaya devam etmek.

EGİAD VE TOPLUMSAL SORUMLULUK

EGİAD ile yolunuz ne zaman kesişti?

Tolga Varhan: EGİAD üyesi arkadaşlarım çok vardı. Ondan sonra artık otuz beşli yaşlara geldiğimizde *"Hadi artık"* diyerek EGİAD'a üye oldum. İnsan fazla çalışmaktan ya da aynı şeye odaklanmaktan etrafını çok fazla göremiyor. Belki körlük oluyor. EGİAD'a üye olduğumda dışarıdan tanıdığım veya tanımadığım birçok kişiyle daha sıcak iletişim kurma imkanım oldu. EGİAD'ın gücünü fark ettim. EGİAD üyesi olmaktan çok keyif aldım ve gurur duydum. Daha sonrasında da Alara'nın aynı ortama girmesini istedim. Keyif alacağını biliyordum. Alara'yı yönlendirdim. 10 sene önce fahri üye oldum.

İş hayatındaki tecrübeniz ve bir fahri üye olarak özellikle son dönemdeki Türkiye ekonomisinde yaşanan gelişmeleri de düşündüğümüzde, genç üyelerimize bu süreçle ilişkin tavsiyeleriniz, önerileriniz neler olur?

Tolga Varhan: Ülke şartları ekonomik açıdan da diğer konularda da çok iç açıcı değil. Her geçen gün birçok firmanın bir şekilde işten çekildiğini duyuyoruz. Birçok şey iyi gitmiyor. Bunu bizden bir şekilde saklamaya çalışıyorlar. Benim genç arkadaşlara önerim çok net: Umutlarını hiç

kırmamaları, çalışmaya devam etmeleri, etraflarına, çevrelerine ışık olmaya çalışmaları, bıkmadan, üşenmeden çalışıp dimdik ayakta durmalarıdır.

Siz hangi komisyonda görev yapıyorsunuz?

Alara Varhan: Geçtiğimiz yıl Sosyal İlişkiler Komisyonu'nda görev alıyordum, şu anda ise Uluslararası İlişkiler Komisyonu'nda aktif olarak yer alıyorum. EGİAD'a katılalı henüz bir buçuk yıl oldu, dolayısıyla hâlâ yeni sayılırım.



Bunun yanı sıra başka bir sivil toplum kuruluşunda yönetim kurulu üyesiyim. Agora Rotary Kulübü'nde geçtiğimiz dönem Sekreterdim, şimdi ise Dönem Saymanı görevini üstleneceğim. Aynı zamanda Rotary Uluslararası ICC Komitesi'nde Fransa-Türkiye temsilcisiyim.

Etkinliklere fırsat buldukça katılmaya çalışıyorum çünkü insanlarla tanışmak, kaynaşmak ve yeni iş birlikleri kurmak benim için çok değerli. EĞİAD'ın gücü, fiziksel olarak her etkinlikte bulunamasanız bile kendini fazlasıyla hissettiriyor.

Örneğin Rotary'de bir ihtiyaç doğduğunda *"EĞİAD'dan bir üyeyle çalışayım, hem tanışmış hem de ortak bir şeyler yapmış olurum"* diyebiliyorum. Uygulama sayesinde aradığım kriterlere uygun kişilere kolayca ulaşabiliyorum. Derneğin dijital altyapısını da aktif bir şekilde kullanıyorum ve bundan çok memnunuz.

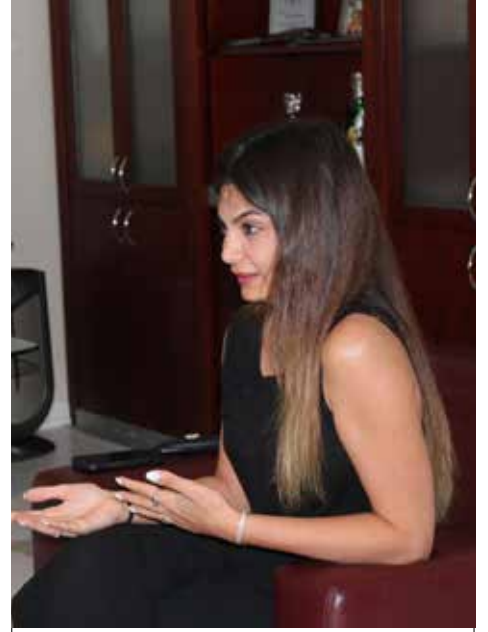
Piyasalardaki durgunluğun sizin pazarınıza etkilerini değerlendirir misiniz?

Tolga Varhan: Organizasyonlarda bizim verdiğimiz ürünler aslında baktığınızda toplam organizasyon maliyeti içinde en küçük birimdir. Ama organizasyonda en keyifli ve çok anımsanacak andır. Basının en çok ilgi gösterdiği bölümdür.

Tabii ki ister istemez bu ekonomik şartlarda oraya ayrılacak bütçenin de gözden geçirilmesi gerekiyor. Turnuvalarda küçükse olsa bir madalya ve kupa verme geleneği devam ediyor.

Sadece ürün görsel olarak küçülüyor. Tabii ki bizim firma olarak kalitemiz belli. Daha ucuz, merdiven altı yapılmış ürünler de piyasada var. O ürünlere yönelme olabiliyor. Biz bunları göz ardı ediyoruz, çünkü biz kalitemizle bu işi yapıyoruz. Kaliteden de hiçbir şekilde ödün vermemeye çalışıyoruz. Fiyatı ucuzlatmaya diye kaliteden taviz vermiyoruz.

Belli bir müşteri portföyümüz var. O portföye tabii ki başkalarını da



eklemeye çalışıyoruz. Ama kaliteyi düşürerek bu portföyü çoğaltmak bize hiçbir zaman mantıklı gelmedi. Hala da gelmiyor.

ORTAK HOBİLER VE AİLE DİNAMİKLERİ

Peki ortak hangi hobileriniz var?

Tolga Varhan: Öncelikle iş yerinde hep iş odaklı çalıştığımız için dışarıya çıktığımızda sohbet odaklı olmaya çalışıyoruz. İkimiz de deniz tutkunuyuz. Tekneyle açılmayı çok seviyoruz.

Ekleme istedikleriniz...

Alara Varhan: Genelde hafta sonları babam ve annem birlikte Çeşme'ye gider. Ben ise çoğu zaman İzmir'de kalmayı tercih ediyorum. Ama eğer birlikte Çeşme'ye gitmişsek, ailece olsak bile mutlaka baba-kız olarak da bir yemeğe çıkmaya çalışırız.

İzmir'de kaldığımız zamanlarda ise Şirince ya da Çiçekliköy gibi yerlere küçük kaçamaklar yapıyoruz. Sabah kahvaltılar için oralara gitmek, sadece babamla baş başa zaman geçirmek bana çok iyi geliyor.

Bizim en keyif aldığımız şeyler; yemek, içmek ve sohbet etmek. Bir etkinlik planlarken bile mutlaka *"güzel bir yemek yiyelim, bir şeyler içelim ve bol bol sohbet edelim"* deriz. O onların kıymetini birlikte yaşamayı seviyoruz. ■



EGİAD-ESİAD Yapay Zeka Zirvesi, iş dünyasının dijital dönüşüm yolculuğuna yön vermek amacıyla bu yıl **'Dönüştüren Güç'** temasıyla gerçekleştirildi

Hedef; yapay zekada 'üreten' güç olmak

Türkiye'nin şu anda üretken yapay zeka teknolojisinin **'kullanıcısı'** konumunda olduğunun belirtildiği EGİAD-ESİAD Yapay Zeka Zirvesi'nde, ülke olarak bu teknolojiyi üreten ve geliştiren bir konuma gelinmesi gerektiğine değinildi.

Ege Genç İş İnsanları Derneği (EGİAD) ve Ege Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (ESİAD) tarafından 15 Mayıs'ta düzenlenen **"EGİAD-ESİAD Yapay Zeka Zirvesi"** İzQ İnovasyon Merkezi'nde gerçekleştirildi. İş dünyasının dijital dönüşüm yolculuğuna yön vermek amacıyla düzenlenen zirve, bu yıl **"Dönüştüren Güç"** temasıyla yapıldı.

Zirveye, iş dünyası temsilcilerinin yanı sıra yapay zeka ve yazılım konusunda çalışan girişimciler ve yatırımcılarla birlikte alanında uzman pek çok isim katıldı. Yapay zekanın dünü, bugünü ve yarınının masaya yatırıldığı zirvede, iş dünyasının yapay zekayla dönüşeceği bilgisine yer verildi. Türkiye'nin şu anda üretken yapay zeka teknolojisinin **'kullanıcısı'** konumunda olduğunun belirtildiği zirvede, ülke olarak bu teknolojiyi üreten ve geliştiren bir konuma da gelinmesi gerektiğine değinildi.

Zirvede, yapay zekanın gelecekte rekabet açısından avantaj oluşturacağı vurgulandı. Zirvede paylaşılan verilerde, üretken yapay zeka girişimlerinin 2024'te yaklaşık 45 milyar dolar yatırım aldığı belirtildi.

ELBAN: KARAMSAR TARAFTA DEĞİLİM

Zirvenin açılışında konuşan İzmir Valisi Dr. Süleyman Elban, **"Ne zaman bir yapay zeka konusu gündeme gelse, teknolojiyle ilgili bir tartışma veya program izlese, sonunda genel olarak bir moral bozukluğu yaşıyoruz. Çünkü o programlarda yapılan yorumları dinlediğimizde durumun hiç parlak olmadığını düşünüyoruz. Artık insana gerek olmadığı, her şeyin insanın yerini alacağı insanların işlerini kaybedeceği karamsar bir tablo çiziliyor. Ancak ben karamsar tarafta yer almıyorum. Pozitif bir bakış açısıyla değerlendiriyorum."** dedi.



Zirveye, iş dünyası temsilcilerinin yanı sıra yapay zeka ve yazılım konusunda çalışan girişimciler ve yatırımcılarla birlikte alanında uzman pek çok isim katıldı. Yapay zekanın dün, bugün ve yarının masaya yatırıldığı zirvede, iş dünyasının yapay zekayla dönüşeceği bilgisine yer verildi.





Dünyada yapay zekanın ilk kez 71 yıl önce konuşulmaya başlandığını hatırlatan Elban, "O günden itibaren adım adım hayatımıza girdi. Son yıllarda yapay zeka sıkça gündeme geliyor, konuşuluyor özellikle pandemi döneminde dijitalleşme öne çıktı. Ancak yapay zeka konusu uzun süredir var. Belki de birkaç yıl sonra bambaşka bir şeyden bahsedeceğiz, ama bunu hep gündem yapıyoruz. Kesin olan bir şey var; dünyadaki teknolojik dönüşümün son noktası belki burası. Ama bu süreç devam ediyor. Önemli olan bizim bu teknolojik gelişmelerin neresinde olduğumuz. İzleyici ve kullanıcı olarak mı devam edeceğiz? Yoksa artık bizde bu teknolojiye yön veren ve üreten tarafta mı olacağız? Çünkü bilerek ya da bilmeyerek yapay zekayı zaten navigasyon, çeviri, sesli komutlar, mimarlık programları gibi birçok alanda kullanıyoruz. Kullanıcı olarak devam etmekten mutluousak bir sorun yok. Onlar üretiyor biz kullanıyoruz. Üretilen bu veriler bize yapay zeka üzerinden çok sınırlı bir şekilde sunuluyor. Bir miktar ödeme yaparsak biraz daha sunuluyor. Ama esas üretilmiş bilginin ne kadar bize sunuluyor, ne kadar kendileri tarafından kullanılıyor bunu bilmiyoruz. Bu nedenle hedefimiz, 1., 2., 3. ve 4. sanayi devrimlerini pas geçtik ama 5. ve 6. sanayi devriminde bu yarışın parçası olmayla ilgili hedef koymak zorundayız.

Global Teknoloji Lideri Ayşegül İldeniz, "Fortune 500 şirketlerinin yöneticileri bile yapay zeka konusunda çok yavaş kaldıklarını söylüyorlar. Bu durum, Türkiye için bir fırsat. Henüz herkesin eşit derecede yavaş olduğu bir yarışta hızlı olan kazanır" dedi



Yapay zekanın getirdiği tüm bilgileri ve teknolojileri sonuna kadar kullanırken, aynı zamanda bu alana yön verecek dijital teknoloji ile ilgili ne yapılması gerekiyorsa yapmalıyız." diye konuştu.

TUGAY: ULAŞIMDA VERİMLİ SONUÇLAR ELDE ETTİK

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Cemil Tugay ise ülke olarak yapay zeka teknolojisinin bir parçası haline gelebilmek için gençlerden umutlu olduklarını söyledi. Yapay zeka teknolojilerini şehircilik uygulamalarında kullanmaya başladıklarını, ulaşımında verimli sonuçlar elde ettiklerini bildiren Tugay, Kültürpark'taki bankların tasarımında dahi yapay zekanın kullanıldığını dile getirdi.

Yapay zekanın, herkesin çok ilgisini çeken üzerine hemen her gün bir şeyler okuduğumuz, karşımıza çıkan bir konu olduğunu vurgulayan Tugay, "Yapay zekayla ilgili kent olarak bir vizyon ortaya koyarken, bir şeyleri konuşurken, samimi olarak şu ayrımı yapmak gerekir. Bizler yapay zeka teknolojisini üreten ve geliştiren konumda olabilir miyiz? Yoksa sadece üretilmiş olan teknolojiyi mi doğru kullanmayı hedefliyoruz? Yapay zeka uygulamalarına veri girişiyle ilgili özel bir meslek dalı olduğunu öğrendiğimden, bu işin aslında daha doğru kullanımı tarafının da küçümsenmeden sahiplenilmesi gerektiğini gördüm. Bu teknolojiyi doğru kullanarak kaynaklarımızın daha verimli kullanımı ve bu verimlilik üzerinden üretim gücümüzü artırabilir ve yönetsel olarak daha başarılı olabiliriz." dedi.





ÖZHELVACI: YAPAY ZEKA KALICI ETKİLER YARATIYOR

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı ise yapay zekanın artık yalnızca teknolojik bir gelişme değil; düşünme biçimimizi, üretme kabiliyetimizi, öğrenme yöntemlerimizi ve hatta hayal gücümüzü yeniden şekillendiren köklü bir dönüşüm olduğunu kaydetti. Özhelvacı, "Hayatımızın her alanında; üretimden hizmetlere, sağlıktan sanata, tarımdan uzay araştırmalarına kadar birçok sektörde yapay zeka derin ve kalıcı etkiler yaratıyor. Bu büyük dönüşümün en sarsıcı yansımalarından biri ise iş dünyasında gözlemleniyor. Yapay zeka yalnızca iş yapış biçimlerini değiştirmekle kalmıyor, aynı zamanda 'başarı' tanımını da yeniden yazıyor. Yapay zekaya yatırım yapmak artık bir tercih değil; kritik bir rekabet avantajı. Hızla adapte olan şirketler yalnızca bugünün lideri değil, yarının standart belirleyicisi olma fırsatını yakalıyor. Geç kalanlar ise değişen piyasa

koşullarına ayak uydurmakta zorlanarak rekabet güçlerini kaybetme riskiyle karşı karşıya kalıyor. Ancak bu dönüşümde asıl kritik olan yalnızca teknolojiyi kullanmak değil; onu doğru zamanda ve doğru hızla benimsemek. Yapay zekaya hızlı adapte olan şirketler yalnızca verimliliklerini artırmakla

kalmıyor; aynı zamanda rakiplerinin birkaç adım önüne geçiyor. Bu dönüşüm yalnızca büyük ölçekli şirketleri değil; her ölçekte işletmeyi doğrudan etkiliyor" diye konuştu.

Geleceğin ekonomik ve siyasi liderlerinin, bugün teknolojiye yatırım yapanlar olacağını belirten Özhelvacı, "Bu nedenle iş insanları olarak, işlerimizi yönetirken yerel başarıların ötesine bakmamız ve küresel trendleri anlayarak stratejiler geliştirmemiz büyük önem taşıyor. Yapay zeka yalnızca verimliliği artırmak için değil; bağımsızlık, rekabetçilik ve sürdürülebilirlik için de kritik bir araç.

Bu noktada, derneğimizi bir "Liderlik Okulu" olarak konumlandırıyor; üyelerimizin kişisel ve profesyonel gelişimlerine, özellikle yapay zeka dönüşümü başta olmak üzere pek çok alanda en üst düzeyde katkı sağlamayı hedefliyoruz." diye konuştu.





ZORLU: YARATICI EMEĞİN KORUNMASINI TARTIŞMALIYIZ

2024 yılının, yapay zeka için bir dönüm noktası olduğunu ifade eden ESIAD Yönetim Kurulu Başkanı Sibel Zorlu, "Geçtiğimiz yıl yapay zeka şirketlerinin küresel finansmanı 100 milyar doları aştı. Özellikle üretken yapay zeka girişimleri 2024'te yaklaşık 45 milyar dolar yatırım olarak, bir önceki yıla göre neredeyse ikiye katlandı. Öte yandan işgücü piyasasında, 92 milyon işin yer değiştirmesi, buna karşılık 2030 yılına kadar 78 milyon yeni işin

ortaya çıkması öngörülüyor. Robotların yükselişiyle yapay zeka işsizlik sigortası kavramının hayatımıza girmesi bekleniyor.

Bu yeni dönemin adı: 'Yapay Zeka Çağı'. Bu çağ; teknolojiyi yaratan, yöneten ve ona yön verenlerin çağı olacak. Bu dönüşümün sadece teknolojik değil, aynı zamanda zihinsel ve yönetsel bir dönüşüm olduğunu görmek son derece önemli. Konuyla ilgili regülasyonları, veri güvenliğini, yaratıcı emeğin korunmasını tartışmak zorundayız." dedi.



Yapay zekada gelinen noktanın, insanlık tarihinde belki de benzeri görülmemiş bir eşikte olduğunu belirten Zorlu, "Teknolojik tekillik – Singularity olarak adlandırılan ve yapay zekânın insan zekâsını aşacağı bu olası dönüm noktası, bizlere büyük umutlar verirken, ciddi görevler de yüklüyor.



Bir yandan hastalıkların tamamen ortadan kalkabileceği, bilgiye sınırsız erişimin mümkün olabileceği, üretkenliğin ötesine geçen bir refah hayal ediliyor. Öte yandan, kontrolün elden çıkabileceği, etik ilkelerin gölgede kalabileceği bir belirsizlik de ufukta görünüyor. Bu nedenle yapay zekaya yalnızca bir teknoloji olarak değil, insanlık değerlerini merkezine alan bir gelecek vizyonu olarak bakmak zorundayız. Bu noktada insanlık adına önemli bir sorumluluğumuz da teknolojiyi geliştirirken yarattığı dönüşümü etik değerlerle yağurmak." diye konuştu.

Yüksek kaliteli veri merkezleri kurulmasına ihtiyaç olduğunu belirten Zorlu, "Startup'lar, KOBİ'ler, OSB'ler, sanayi ve üniversitelerin dahil olacağı bir yapay zeka ağı kurulması için iş birliklerinin önemine dikkat çekmek istiyorum. Bu dönüşümde yön gösteren, cesaretlendiren, birlikte öğrenen ve üreten bir ekosistemi hep birlikte İzmir'de inşa edebiliriz." dedi.

ÇİZMECİ: YAPAY ZEKA, DİJİTAL BİR YOLDAŞ

Teknoloji içerik üreticisi Çiçek Çizmeci, yapay zekayı dijital bir yoldaş olarak tarif ederek, *"Dikkatli olmak, yapay zekayı öğrenmek, bununla beraber çalışmak, hayatımıza entegre etmek ama bir yandan da bir dijital yoldaşlığın kalması da önemli..."* diye konuştu.

2026 yılından itibaren fiziksel dünyayı daha iyi anlayabilen robotların yavaş yavaş üretileceğini söyleyen Çizmeci, şöyle konuştu: *"Yapay zeka, çok büyük bir zeka. Her birinin şu anda cebinde birer Einstein var. Dolayısıyla bunu anlamını anlamak, öğrenmek, nasıl iletişime geçeceğimizi, hem kendi hayatımızda hem de şirketlerimizde bunu nasıl uygulayacağımızı ve işlerimizi yapay zekayla nasıl dönüştüreceğimizi düşünmeye başlamak önemli."*

PROF. DR. ÇAKIR: GELMEK İSTEDİĞİMİZ YER, HER ŞEYİ BÜTÜN OLARAK KULLANABİLECEĞİMİZ BİR NOKTADA OLMAK

Türkiye Yapay Zeka Platformu Eş Başkanı ve İstanbul Teknik Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Altan Çakır, insanların hayatlarında algoritmaların olduğunu söyledi. Dar kapsamlı yapay zekanın zaten insan hayatında olduğunu belirten Prof. Dr. Çakır, üretken yapay zekanın yeni olduğunu vurguladı.

Dijitalleşmede en büyük sıçramanın makine öğrenmesinden geldiğini, ardından endüstrideki sıçramanın geldiğini ifade eden Prof. Dr. Çakır, şöyle konuştu: *"2014/15 yılında endüstrideki sıçrama, endüstrinin yatırım yapmasıyla oluyor. Çünkü endüstri, işin önemini anlayıp yatırım yapmaya başlıyor. Akademi ise endüstri ile başa baş giderken, 2015'ten sonra akademide ivme aşağıya iniyor. Bu durum, nitelikli insanların kaçışı olarak adlandırılabilir. Yönelim tamamen endüstriye doğru gitmiş durumda."*

Veriyi toplayıp, veriden ne anlaşılması gerektiğini uzmanlara sorulduğunu ve onların da bundan anlamadığına değinen Prof. Dr. Çakır, *"Gelmek istediğimiz yer, her şeyi bütün olarak kullanabileceğimiz bir noktada olmak. Bulut bilişim güzel ama bunları kullanmak bir sanat. İnanılmaz maliyetler gerekiyor. Diğer tarafta 'Şirketin hangi verisi var? Bunlarla ilgili regülasyonlara tabi miyiz?' bunlar önemli başlıklar..."* diye konuştu.

Yatırım fonlarının fiziksel robotlara yöneldiğini aktaran Prof. Dr. Çakır, *"Eskiden her bir ana bilim dalında uzmanlar varken, şu anda bütün sistemlerin konsolide olduğu bir yapı var. Modüler bir yapıdayız. Ses, görüntü ve dili işleyebileceğimiz, bunları bir arada kullanabileceğimiz yapının içindeyiz ve bunları kullanıyoruz."* ifadelerini kullandı.



17 MİLYON KİŞİ YAPAY ZEKADAN ETKİLENECEK

Prof. Dr. Altan Çakır da yapay zekanın yalnızca teknolojik bir atılım değil, aynı zamanda karar destek mekanizmalarından kurumsal hafızaya, veri yönetiminden üretim süreçlerine kadar tüm yapıları dönüştüren stratejik bir zemin sunduğunu vurguladı. Türkiye'de yapay zekanın ekonomiye ve istihdama dair güncel veriler paylaşan Çakır, *"Türkiye'nin Gayrisafi Yurtiçi*



Hasılasına yapay zekanın katkısı önümüzdeki 5 ila 10 yıl içinde en az yüzde beş olacak. Aslında potansiyel katkı yüzde on bir civarında ve bu çok büyük bir rakam. Ama burada geç kalmamak gerekiyor.” dedi. Türkiye’deki istihdamın yaklaşık yüzde 55’inin yani 17 milyon kişinin yapay zekadan doğrudan etkileneneğini belirten Çakır, “Bu değişimden yüzde 41’lik insan odaklı meslekler etkilenmeyecek, yüzde 4’lük bir kısmın ise tamamen kaybolması öngörülüyor. Ama bu da çok abartılmamalı. Türkiye’de zaten her yıl yetmiş bin ile yüz elli bin arası iş kaybolup yeniden kuruluyor.” diye konuştu.

ERDEN: GELECEĞİN ANAHTARI ‘HIZ’ OLACAK

Next Akademi Kurucusu Levent Erden, bir dönemin alışkanlıklarının terk edilmesi gerektiğini dile getirdi. Yapay zekayı sadece teknoloji olarak algılamanın eksiklik olduğunu kaydeden Erden, “Dünya 3 bin senedir hızını değiştirmede.

Şu anda hız çok önemli. Bundan sonra hıza bakmalıyız. Hayatımız hıza dayanıklılığımızla alakalı olacak. Ne kadar hızlı bir şey yaptığımız önemli olacak.” diye konuştu. Dünyanın daha önce hiç görülmemişler döneminde olduğunu söyleyen Erden, “Pandemi yeni dönemin hızlandırıcısı oldu. Bundan sonra hızın parçası olacağız.” dedi.

Veriyi merkeze alanın kazanacağını vurgulayan Erden, bundan sonra hayatın veri olduğunu belirtti. Algoritmaların her şeye karar vereceğinin altını çizen Erden, “Bundan sonra her şey algoritma. Her yönetim şekli algoritmokrası...” dedi. Yapay zeka ve teknolojinin ilerlemesinin regülasyonlardan dolayı hızla zorlaştığını belirten Erden, gelecekte regülasyonun önemli tartışma konusu olacağına dikkat çekti. Regülasyonun neye, nereye kadar karışacağını gelecekte belli olacağını ifade eden Erden, “Sınırlı olanaklarla oyun oynuyoruz bu yüzden verimliliği önemsemeliyiz.” dedi.

Yapay zekadan dolayı kaygılı olduğunu dile getiren Erden, şöyle konuştu: “Yapay zekanın önünde durmak mantıklı değil. Karmaşık yapılar bitti. Kurumların yapılarının hepsinin yeniden düzenlenmesi lazım. Kurumlarda hiyerarşi ortadan kalkmalı. Sistemi yeniden yazmak zorundayız. Yoksa hiçbir şey sürdürülebilir olmaz. İnsanların birden fazla yani çoklu yeteneği olması lazım.” Ne kadar iyi komut verebilirse yapay zekadan o kadar verim alınabileceğini kaydeden Erden, “O yüzden komutu kimin vereceği önemli. İlk önce kurumun, kişinin kendisini tanımlamak gerekir. Nereye gittiğimize karar vermeliyiz.” diye konuştu.

GELECEĞİN DÜNYASI YAPAY ZEKAYLA ŞEKİLLENECEK

Yapay Zeka Zirvesi, geleceğin dünyasına dair vizyon çizdi. Yapay zekayı üretim ve iş modellerine entegre eden firmaların deneyimlerini paylaştığı etkinlikte, girişimciler de geleceğe yönelik öngörülerini ve başarı hikayelerini aktardı.



Şirketlerin yetenek geliştirmeye önem vermesi gerektiği belirtilen zirvede, yeteneklerin tespit edilip, geliştirilmesi sonra da teste tabi tutulmasının önemi vurgulandı.



Sanayicilerden genç teknoloji takipçilerine uzanan geniş bir katılımcı profiliyle düzenlenen zirvede, İzmir'in yapay zeka üssü olabilmesi için atılması gereken somut adımlar da masaya yatırıldı. Yapay zekanın eğitim ve iş dünyası başta olmak üzere hayatın her alanını dönüştürdüğü belirtilen etkinlikte, özellikle 'hız' kavramının önemine değinildi. Şirketlerin yetenek geliştirmeye önem vermesi gerektiği belirtilen zirvede, yeteneklerin tespit edilip, geliştirilmesi sonra da teste tâbi tutulmasının önemi vurgulandı.

"HIZLI OLAN KAZANIR"

İş dünyasına ilişkin verileri aktaran Global Teknoloji Lideri Ayşegül İlideniz, "McKinsey tarafından birkaç ay önce yayımlanan yeni bir araştırmaya göre, Fortune 500 şirketlerinin yüzde 90'ı yapay zekayı aktif bir şekilde ve her gün kullanıyor. Bu şirketlerin yüzde 58'i cirolarını artırmışlar. İlginç olanı ise yüzde 80'i yüzde 1-5 arasında artırırken yüzde 20'si yüzde 6-20 arasında artırıyor. Çok büyük bir gelir kazandıklarını iddia ediyorlar. Yöneticiler, şirket olarak çok yavaş olduklarını söylüyorlar. 'Yol haritanız var mı?' dediğimizde sadece yüzde 25'i yapay zeka yol haritası koyabiliyor." dedi.

İş hayatında bilginin değil becerinin kazanacağını ifade eden İlideniz,

"Soruları kim soruyorsa, liderlik artık onda. Bu çağda ayakta kalmak istiyorsak, 'bu hep böyleydi' cümlesini bırakıp her şeyi yeniden düşünebilmeliyiz." dedi. Konuşmasında liderlerin dönüşümdeki rolüne de dikkat çeken İlideniz, "Lider demek, başkalarını izlemek değil, yön tayin etmek demek. Bugün Fortune 500 şirketlerinin yöneticileri bile yapay zeka konusunda çok yavaş kaldıklarını söylüyorlar. Bu durum, Türkiye için bir fırsat. Henüz herkesin eşit derecede yavaş olduğu bir yarışta hızlı olan kazanır." ifadelerini kullandı. Gençlere ve geleceğin iş gücüne de seslenen İlideniz, "Yeni nesil 18 farklı işte çalışacak. Çünkü işleri ezberleyerek değil, sorgulayarak ve etkileyerek yapacaklar. Onun için çocuklarımıza sabit bilgi değil, dayanıklılık, merak, takım ruhu ve yaratıcı düşünce öğretmeliyiz. Artık buzdolabına bilgiyi koyup kapağını kapatma devri bitti." diye konuştu.

"RADİKAL ŞEYLER OLACAK"

Uzun vadede hayatımızın çok ciddi ve radikal bir biçimde değiştirecek bir dalga geldiğini belirten İlideniz, "Henüz ortada bir etki yok. Garip ama kısa bir zaman dilimi var önümüzde. O zaman diliminde nasıl pozisyon aldığımız, İzmir olarak son derece önemli. Çok radikal bir şeyler olacağına dair iki neden var. Para demek beyin gücü demek. Silikon Vadisi'nde insandan başka hiçbir şeyimiz yok.

En zeki insanlar en pahalı insanlar. 2,5 yıldır alt yapıya, araştırmaya ve geliştirmeye ve işlemcilere kavayla para dökülüyor. Geçmişte bu kadar büyük beyinler bir konuya konsantre olduğunda insanlık çok ciddi sıçramalar yapmış. İkincisi konu ise hız. Piyasaya teknolojik bir ürün koyduğumuz zaman onun ne kadar hızda kaç kişiye yayıldığı bizim bir numaralı önceliğimizdir. 2007-2025 yılları arasındaki 18 yılda insalık olarak tüm tarihimizdekinden daha büyük sıçramalar yaptık. Bu iki nedenden dolayı, yapay zekanın ciddi bir sıçrama ve yaşantımıza radikal bir değişiklik getireceğini düşünüyorum. Henüz hiçbir şey görmedik." dedi.

"FİZİKSEL DÜNYANIN YAPAY ZEKASI OLUŞTURULMAYA ÇALIŞILIYOR"

Konuşmasında gelecek için üç başlık üzerinde duran İlideniz, bu başlıkları robotlar, ajanlar ve biyolojik devrim olarak özetledi. İlideniz, "Robotlar üzerine çok uzun yıllardır çalışılıyor. Biz yıllardır çok basit ve çerçeveler içindeki şeyleri robotlara yaptırmaya çalıştık. Tamamen simülasyon yapıyoruz. Algoritma bir şekilde yetmiyor. Fiziksel hareketleri de robotlara entegre etmeye çalışıyorduk. Şu anda düşünebilme yeteneğini içine koyabiliyoruz robotların. Sensörleri de içine entegre edebilmeye başladık. Robot konusunda özellikle bilişimde ve yapay zekada çok net bir sınırimız var. Kullandığımız gri ekranlarla sınırlıyız. Fiziksel dünyayı algılama kapasitesinden yoksun. Onu şu anda test ediyorlar. Fiziksel dünyanın yapay zekası oluşturulmaya çalışılıyor. Bu da çok zor." diye konuştu.

İlideniz, konuşmasına şöyle devam etti: "Ajanlar ise yapay zekaların minik minik birbiriyle konuşması ve anlaşması. Herkes bu teknolojiyi geliştirmeye çalışıyor gerçek katma değer burada oluşturulacağı düşünülüyor. Gelecekte nasıl olacak? 'Bizim dışımızda düşünecek, hareket edecek nesnelere nasıl yol göstereceğiz, o çerçeveyi nasıl çizeceğiz?' sorusu bugün geçerli. Yarın çok daha da geçerli olacak.



Bunların farklı versiyon ve uygulamalarını göreceğiz." dedi. Biyoteknoloji konusu yapay zekadan sonra en büyük ikinci konu olduğunu belirten İldeniz, "Bu alanda yatırım itibarıyla kurulan şirketlerden 3'te biri neredeyse biyoteknoloji ve genetik alanında yatırım yapıyor. Yapay zeka elimize inanılmaz bir anahtar verdi. İnsan olarak doğayla yaşamayı çok iyi başaran bir türüz. Ama hiçbir zaman doğayı temel taşından değiştirmeye kalkmamıştık. Bu olacak ve oluyor. Bunu da hep birlikte izleyeceğiz." ifadelerini kullandı.

"AKILLI SANAL ASİSTANLARLA DÖNÜŞÜM İÇİNDEYİZ"

İzmir Ekonomi Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Levent Eren'in moderatörlüğünü üstlendiği "İzmir'de Yapay Zeka Ekosistemi ve İhtiyaçlar" oturumunda; üniversitelerden özel sektöre, kamudan hukuk alanına kadar uzanan bir perspektifte şehrin potansiyeli ve ihtiyaçları tartışıldı. Panelin açılışında konuşan Prof. Dr.

Levent Eren, "Yapay zeka sadece iş modellerini değil, eğitimi de dönüştürüyor. Üniversite olarak biz de kişiselleştirilmiş öğretim deneyimleri, yapay zeka destekli ölçme-değerlendirme sistemleri ve akıllı sanal asistanlarla dönüşüm içindeyiz. Öğrencilerin öğrenme hızları, ilgi alanları farklı. Yapay zeka sayesinde öğrenciye özel içerikler üretebiliyor, anlık geri bildirimlerle eğitimi daha etkili hale getirebiliyoruz. Artık yapay zekayı sınırlandırmak yerine, etik çerçevede derslerin içine entegre ediyoruz. Birçok alanda öğretim üyelerinin katılımı olan bir yapay zeka araştırma merkezi kuruyoruz." dedi.

"YETENEKLER TESPİT EDİLİP, GELİŞTİRİLMELİ"

Kariyer Net CEO'su Fatih Uysal, Türkiye'nin genelde yapay zeka gibi teknolojilerde iyi bir kullanıcı olduğunu dile getirdi. Türkiye'nin teknolojinin yaratımında o kadar da iyi olmadığını

altını çizen Uysal, "Çok hızlı takip edip, adapte oluyoruz. Ama yaratım kısmında çok varlık gösteremiyoruz. Yapay zeka teknolojisinin üretim alanında çalışabilecek yetenekleri yetiştirmek için tüm illerde bu teknolojiyle ilgili çalışabilecek kişilerin özgeçmişlerine bakılarak tespit edilmesi gerekiyor. Bu sebeple ilk yapılması gereken, tespit etmek. İkincisi ise, geliştirmek olmalı." diye konuştu.

Teknolojinin gelişim hızıyla yeteneğin gelişim hızı arasında dünyada makas olduğunu kaydeden Uysal, bu makasın açıldığını belirtti. Startup ve teknoloji şirketlerinin kurulma hızının, yeteneğin büyüme hızından çok daha hızlı olduğunu vurgulayan Uysal, "Yeteneği tespit etsek de kıtlık olacak. Dolayısıyla geliştirmek ikinci aşama. Geliştirmek de eğitim. Üniversitelerimiz bu konuda önemli rol üstleniyor. Üçüncüsü de test etmek. Eğittiğiniz

yetenekler, bu işi üstlenebilecek mi? Bu açıdan test aşaması çok kritik..." ifadelerini kullandı. Test ile mevcut olan yeteneğin ne kadar ihtiyacı karşılayabileceğini ölçmeye çalıştıklarını söyleyen Uysal, ekosistemi bu üç aşamada yapmaya çalıştıklarını belirtti. Dijital dönüşüm ile şirketlerin yapması gerekenlerle ilgili bir endeks belirlediklerine dikkat çeken Uysal, "Aynı endeksin yapay zeka için de yapılması gerekiyor. Yapay zeka endeksi, bir şirketin bütün çalışanları ile yapay zeka dönüşümüne ne kadar hazır olduğunu belirleyebilir." dedi. Uysal, şirketlerin kendi yeteneklerini kendisinin eğitmesi gerektiğini de belirtti.

YAPAY ZEKA MÜHENDİSLİĞİ PROGRAMI GELİYOR

İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü (İYTE) Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Cem Çelebi ise, üniversitelerde yapay zekaya yönelik programların sayısının yetersizliğine dikkat çekerek, "Türkiye'de bu alanda açılmış lisans ve ön lisans programı sayısı henüz yirmi civarında. Bu sayı sektörün ihtiyaçlarını karşılamıyor. YÖK'ün hedefi seksene çıkarmak. Biz de İYTE olarak Yapay Zeka Mühendisliği lisans ve yüksek lisans programlarımızın kurulması için süreci başlattık." dedi.

Üniversitenin stratejik yaklaşımını da paylaşan Prof. Dr. Çelebi, "Kendimize şu soruyu sorduk. Yapay zekayı üreten bir nesil mi, en iyi şekilde kullanan bir nesil mi yetiştireceğiz? Sektörün acil ihtiyacı doğrultusunda, şimdilik hedefimiz en iyi kullanan insan kaynağını yetiştirmek." dedi.

"GİRİŞİMCİDEN SADECE FİKİR İSTİYORUZ"

Bilişim Vadisi Genel Müdür Yardımcısı Tuğba Öztepe de teknoparkın İzmir kampüsü ve hedefleri hakkında bilgi verdi. Öztepe, "Bugün Türkiye genelinde 720'den fazla firmayla çalışıyoruz. 125'i yapay zekâ odaklı. İzmir'de kurduğumuz kuluçka merkezine girişimcilerin yalnızca iyi bir fikirle gelmeleri yeterli. Elektrik, internet gibi temel alt yapıyı biz sağlıyoruz. Eğitimden yatırıma kadar her alanda destek veriyoruz. Yapay

zekâ hızlandırma programlarına Türkiye genelinde 800'ü aşkın başvuru aldık. Girişimciden sadece fikrini istiyoruz. Ürün çıkarsa yatırım da bizden. Sadece inanın ve başlayın." diye konuştu.

SRP Legal Kurucusu Av. Dr. Çiğdem Ayözger Öngün de İzmir'de kurulabilecek bir yapay zeka vadisi için iki öneri getirdi. Dr. Öngün, "İlki self-regülasyon; yani kendi kurallarımızı kendimiz belirlemek. İkincisi ise regulatory sandbox; yani küçük kum havuzları. Bu alanlar, geliştiricilere deneme şansı sunar. Tıpkı Dubai'nin fintech alanında yaptığı gibi. Türkiye'de uygulanmayan bu modeli neden İzmir'de başlatmayalım?" ifadelerini kullandı.

"BÜTÜNSEL YAKLAŞIMLAR GETİRMELİYİZ"

Siemens Batı Avrupa & Afrika ile Orta & Doğu Avrupa Bölgeleri RPO Başkanı Kaan Tunçbilek, şirketlerin, ülkelerin veya bankaların üst yönetimlerinin yapay zeka projeleri konusunda bütünsel yaklaşımlar getirmek zorunda olduğunu ifade etti. Çünkü bireylerin bu riski almak istemediğini dile getiren Tunçbilek, "Bizim en büyük şansımız şirketin baştan beri yapay zeka projelerini yoğun olarak desteklemesi" dedi. Bütün verilerin çok önemli olduğunu kaydeden Tunçbilek, "Veriyi

değerlendirmek, veriyi analiz etme becerileri çok büyük önem taşıyor." diye konuştu. En çok aranılanın sektörel ve teknolojik uzmanlaşma olduğunu vurgulayan Tunçbilek, şöyle konuştu: "Ben her şeyi yaparım mantığı ikinci planda kalıyor. Gelecek o kadar acayip geliyor ki; yüzlerce çeşit ürün geliştirebilirsiniz, birçok alana odaklanabilirsiniz ama bunlardan birkaç tanesini seçmek, buna odaklanmak çok fark yaratıyor."

"100 KİŞİDEN 1,5'İ ONLINE ALIŞVERİŞ YAPIYOR"

Insider Kurucu Ortağı Kerem Bozokluoğlu ise, her 100 kişiden 1,5'inin Türkiye'de online alışveriş yaptığını söyledi. Büyük marketler çıkartılınca bu oranın 0,98'e düştüğünü ve kategorisel olarak da değişiklik olduğunu kaydeden Bozokluoğlu, "Bir firma tatil sektörü dahil bir müşteriye reklam gösterip alışveriş yaptıran kadar 3 bin 800 TL, tatil sektörünü çıkarttığımızda da 2 bin 100 TL harcıyor. Bir müşteri edinmek için bir tatil sitesinin ortalama 4 bin 500-5 bin TL'ye sattığı bir oda üzerinden ne kadar kâr edilebildiğini düşünün." diye konuştu.

Bozokluoğlu, daha sonra firmaların diğer satışları da yapmaları gerektiğini belirterek, "Reklamla para ödememesi gerekiyor ki bu işlemleri yapabilsin. Insider ise bunu yapay zeka platformuyla yapıyor." dedi.



“MÜŞTERİ DENEYİMİNDE YAPAY ZEKÂNIN KATKISI ÖNEMLİ”

Teknosa Teknoloji Genel Müdür Yardımcısı Ersen Gelçin, teknolojinin günümüzde temel ihtiyaç olduğunu ve hayatın tam merkezinde yer aldığını belirtti. Tüketicilerin daha talepkar olduğunu ve beklentilerinin de her geçen gün arttığı kaydeden Gelçin, “Dijitalleşme, alışverişin her alanında benzersiz bir müşteri deneyimi sunuyor. Müşteri deneyimi sunarken de yapay zekâ gibi yeni nesli teknolojilerinin katkısı son derece önemli” diye konuştu.

Yapay zekanın tüm sektörlerde olduğu gibi teknoloji perakendeciliğinde de işin tam kalbinde yer aldığını vurgulayan Gelçin, “Yapay zeka, yaptığımız işi baştan sona değiştiriyor. Karar alma hızımızı artırıyor. Müşterilerle kurduğumuz ilişkiyi daha derin ve kişisel hale getiriyoruz. Tam da bu nedenle yapay zeka artık sadece destekleyici bir teknoloji olmaktan öteye geçip iş stratejilerine entegre olmuş durumda” ifadelerini kullandı. Bu farkındalıkla yapay zekâya yapılan yatırımların her geçen gün arttığını aktaran Gelçin, “2025 yılında 26 ülkede yapılan bir araştırmada katılımcıların yüzde 94’ünün 2 yıl içinde yapay zekâ teknolojilerine daha da fazla yatırım yapacağı öngörülüyor.” dedi.

“MÜŞTERİYE MİLİSANİYELER İÇERİSİNDE ÇÖZÜMLER SUNULMALI”

Trendyol Veri Bilimi Teknik Lideri Alp Kindiroğlu, ellerinde çok büyük bir veri olduğunu ifade etti. Müşteriye milisaniyeler içerisinde çözümler sunulması gerektiğini belirten Kindiroğlu, “Bunun için yapay zeka ve data platformları geliştiriyoruz. Sürekli olarak veriye dayalı kararlar vermeye çalışıyoruz.” dedi. Kindiroğlu, kullanıcıların eskiden e-ticarette kullanılan “bunu alan bunu da aldı” bilgilerinden ziyade; kullanıcıların beraber aradıkları aramalardan çıkardıkları yöntemlerle yapay zeka modelleriyle ürünlerini gruplayıp, koleksiyonlar oluşturabildiğini kaydetti. Şu anda yapay zeka modelleri ve kaynaklarını paylaştıklarını aktaran Kindiroğlu, “Türkçe kaynaklar



oluşturmaya çalışıyoruz. Verimizden harmanladığımız Türkiye’ye özel ürünler, dil modelleri ve kullanıcı davranışlarıyla modellerimizi açıyoruz. Türkiye’de bu ekosistemin gelişmesine katkıda bulunmak istiyoruz.” diye konuştu.

“YAPAY ZEKAYI TAKİP ETMEK NEREDEYSE İMKANSIZ”

Havelsan İş Geliştirme ve Satış Uzmanı Doruk Can Mutlu, yapay zekanın kontrolü ele geçireceği gibi iddialar olsa da şu an için o boyutlarda olmadığını belirtti.

Yapay zekanın kullanım alanlarının da şu an o boyutlara gidilmesine izin vermeyeceğini vurgulayan Mutlu, “Yapay zeka teknolojisi o kadar hızlı ilerliyor ki; sürekli bunu yakalamak ve takip etmek artık neredeyse imkansız.” dedi. 2024’ün gündeminin büyük dil modellerinin başarısı olduğunu kaydeden Mutlu, “Artık 2025’te büyük dil modellerini iş süreçlerimize, çözümlerimize nasıl dahil edeceğimizi konuşuyoruz. Bugün yapay zekanın dil modellerinin halüsinasyon gibi bazı riskleri var.

Bu riskleri bugün göze alanlar ileride bir adım değil üç beş adım daha ileri gitmiş olacak” ifadelerini kullandı.

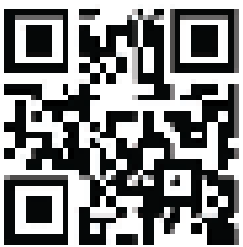
GELECEĞİN YAPAY ZEKÂ UNİCORN’LARI

Zirvede ION Academy Kurucusu Ali Rıza Ersoy’un moderatörlüğünde gerçekleşen “Geleceğin Unicorn’ları” oturumunda ise; Skymod Kurucu Ortağı ve CEO’su Oltan Dere, Ekmob Kurucu Ortağı Sunay Şener, Kuika Yapay Zeka ve Mobil Teknolojiler Yöneticisi Armağan Döker, Robolaunch Kurucu Ortağı Mükremin Çetinkaya, Novus Kurucu Ortağı ve CRO’su Vorga Can ile Vinter Ürün Yöneticisi Alper Özer girişim serüvenlerinden kesitler aktarırken, geliştirdikleri teknolojileri, küresel pazara açılma vizyonlarını ve girişimcilik ekosisteminde yapay zekanın sunduğu fırsatlar hakkında değerlendirmelerde bulundular. ■

Endüstriyel Boyama Sistemlerinde **Akıllı Çözümler**

- DOKÜMANTİK PANEL
- YÜKSEK VERİMLİ EŞANJÖR
- EXPROOF AYDINLATMA
- ÖZEL ÖLÇÜLERDE BOYAMA
- MODÜLER ÜRÜN YAPISI
- ÖZEL İMALAT İZGARASI

ilkeendustriyel.com





Sakız Ağacım Çeşme Projesi hakkında bilgi veren EĞİAD Fahri Üyesi ve Proje Koordinatörü Hasan Ege Tütüncüoğlu, hem bölgesel kalkınmayı destekleyen hem de çevresel sürdürülebilirliği hedefleyen bu adımın, İzmir'in yeşil alanlarını daha da zenginleştirirken, bölgenin uluslararası pazarlarda daha güçlü bir konum elde etmesine yardımcı olacağını vurguladı

Çeşme'ye “Sakız Köyü” kuracaklar

TÜRKİYE'Yİ SAKIZ ÜRETİMİNDE YENİ “ÜS” YAPACAKLAR

Çeşme Belediyesi'nin desteğiyle hayata geçen Sakız Ağacım Çeşme Projesi kapsamında, yeşil alanlar Çeşmeköy Tarımsal Kalkınma Kooperatifine tahsis edildi ve bugüne kadar 7 bin sakız ağacı bağışlarla dikildi.



RÖPORTAJ: SEDA GÖK

Çeşme Damla Sakızı, tıbbi ve aromatik değeri ile tarihten günümüze sağlık ve lezzet kaynağı olarak ekonomik değerini koruyor. Dünyada sadece Ege Denizi'nin özel bir bölgesi olan Çeşme'de ve karşısında bulunan Yunanistan'ın Sakız Adası'nda yetişen damla sakızı ağacı, 400 yılı aşkın süredir Çeşme'de kök salmayı sürdürüyor. Yok olma noktasına gelen sağız ağacını bölgede yeniden bir ekonomik değere dönüştürmek için harekete geçen ve aynı zamanda EĞİAD Fahri Üyesi de olan Üretici Hasan Ege Tütüncüoğlu, Çeşme Sakızı'nın ülke için ekonomik değer oluşturduğunu vurguladı.

Damla sakızının kilogramının Türkiye'de 10-12 bin TL arasında olduğunu belirten Tütüncüoğlu, “Sakızın

kullanıldığı farmakolojik maddeler 30-40 bin TL. Sakızı işlemek daha avantajlı. Sakız, Çeşme için çok önemli bir ekonomik değere sahip” dedi.

Amaçlarının Çeşme Damla Sakızı'nı gastronomi, farmakoloji, kozmetik literatürüne geçirmek olduğunu vurgulayan Tütüncüoğlu, “*Bizim üretimimiz çok minimumda. Ama bunun minimum olmasına rağmen biz bu basamakları şu anda gerçekleştirmiş durumdayız. Artık üretimi arttırıcı yol lazım. Üretimi arttırmak için de birinci ihtiyaç arazi. Sonra fidan ve doğru iş gücüyle bu üretimleri yapabilmemiz lazım. Gerekli destekler sağlanırsa Çeşme, sakız üretiminde yüksek potansiyel taşıyor”* diye konuştu.



Projede bugün itibarıyla geline nokta değerlendirir misiniz?

Sakız Ağacım Çeşme Projesi, Çeşme’de sayıları bine düşmüş ve gelecek nesillere aktarılması kararı alınmış bir tür olan sakız ağacının sayısını artırmayı amaçlayan bir ağaçlandırma ve koruma projesidir. Bu kapsamda, elimizde kalan ve Tabiat Varlıklarını Koruma Genel Müdürlüğü tarafından koruma altına alınmış, yerleri belirlenmiş bine yakın sakız ağacından, havayı köklendirme yöntemiyle yeni fidanlar üretiyoruz.

Havayı köklendirme yöntemi hakkında bilgi verebilir misiniz?

Bu yöntem, son 10 yılda kullanılan bir metottur. Eskiden çelik yöntemiyle üretilen sakız ağaçları 20 yılda damla sakızı verir hale geliyordu. Şimdi ise, 5 ile 20 yaş arasındaki dallar budanıp atılmıyor; havayı köklendirme yöntemiyle, dal üzerinde bir yüzük açılarak, streç film ve torf kullanılarak köklendiriliyor. Yaklaşık 4-5 ay içinde köklenme gerçekleştikten sonra, dal altından kesilerek 1-1,5 metre boyunda,

Sakız ağaçlarını dikmek için yer sorunu olduğunu dile getiren Tütüncüoğlu, “Bunun için devletten 120 dönüm yer tahsis aldık. Çeşme’ye sakız köyü kuruyoruz. Sakız köyünün bu sene teraslamaları bitti. Teraslamalarla beraber şimdi kuyu izinleri alınıyor, Tabiat Varlıklarını Koruma Genel Müdürlüğü’nden ağaç dikim izinleri alındı. Bu alanlara yakın zamanda 8 bin sakız ağacı dikilecek.

en az 10 yaşında bir dal yeni bir fidan olarak sakıya alınıyor. 5-6 aylık bir rehabilitasyon sürecinden sonra toprakla buluşturuluyor. Bu yöntemle, sakız ağaçları artık 4-5 yılda damla sakızı verir hale geliyor.

Proje kapsamında bugüne kadar ne kadar fidan üretildi?

2022 yılında başladığımızda kayıtlı anaç ağaç sayısı yaklaşık 1.000’di. İlk yıl 5 bin adet sakız fidanı ürettik. Bu metot, fireyi minimuma indiren bir model. Şu anda yüzde 1’in altında fireyle, yılda 20 bin adet sakız fidanı üretebilecek durumdayız.

Üretilen fidanların dikimi konusunda ne gibi zorluklarla karşılaşıyorsunuz?

En büyük problem, dikilecek arazi bulunamaması. Tarım ve Orman Bakanlığı’nın özel ağaçlandırma kapsamında arazi tahsis yapması gerekiyor, ancak Çeşme Yarımadası’nın sit alanı olması nedeniyle bu mümkün değil. Milli Emlak’ın bitkisel aromatik üretim kapsamında tahsis ihalesi açma

yetkisi var. Bu kapsamda, Çeşme'de 100 dönüm civarında bir araziye sakız ağacı dikmek üzere devletten kiraladık. Şu an itibarıyla 12 bin civarında sakız ağacı dikildi.

Projenin uzun vadeli hedefleri nelerdir?

Dünyadaki tüm damla sakızı üretimi, Yunanistan'ın Sakız Adası tarafından yapılmakta. Yıllık 250 ton üretimle, 1,5 milyon sakız ağacı ve 6 bin çiftçiyle bu üretimi gerçekleştiriyorlar. Türkiye, bu üretimin 20 tonunu ithal ediyor. Bizim amacımız, Türkiye'nin tükettiği 20 tonu, Çeşme Damla Sakızı olarak üretebilmek. Ayrıca, Çeşme Kaymakamlığımız ve İlçe Tarım ve Orman Müdürlüğü tarafından yapılan başvuru sonucunda, Türk Patent ve Marka Kurumu'ndan Çeşme Damla Sakızı için coğrafi işaret tescil belgesi de alındı.

Sakız ağacının ekonomik ve tarımsal avantajları nelerdir?

Sakız ağacı, diğer tarımlara göre daha kolay bir tarım modeli sunuyor. İlaçlama istemiyor, hastalıklara karşı dirençli ve sulama ihtiyacı düşük. Aileler, dışarıdan tarım işçisine ihtiyaç duymadan, çocuklarıyla birlikte bakım ve hasat işlemlerini gerçekleştirebilir. Bu özellikleriyle, su krizlerinde dahi varlığını sürdürebilecek bir tarım modeli sunuyor.

Projenin sosyal etkileri neler?

Proje, kadın istihdamını destekleyerek, Çeşme'deki kadınların ekonomik bağımsızlığını artırmayı hedefliyor. İstihdam programlarımızla daha fazla kadına iş olanağı sağlıyoruz. Ayrıca, projenin sürdürülebilir bir çevre projesi olarak, karbon izimizi azaltmada ciddi fayda sağladığını düşünüyoruz.

Siz bu süreçte kooperatifleşmeyi nasıl sağladınız?

Bizim Sınırlı Sorumlu Çeşmeköy Tarımsal Kalkınma Kooperatifimiz var. Şu anda yedi-sekiz üretici bu kooperatifin içinde yer alıyor. Çeşme'de şu anda yaklaşık yüz kilo ile tek damla sakızı üreten üretici biziz. Üç-beş kilo civarında üretim yapan arkadaşlarımız da var ama genel üretim az. O yüzden daha fazla üreticiye ihtiyacımız var.

Sakız üretiminin Çeşme'deki potansiyeli nedir?

Diktiğimiz 15-20 bin ağaç 5 yıl sonra

bir ton sakız verecek. Bu miktar, sadece İmren Pastanesi'nin yıllık ihtiyacını karşılar. Çeşme'ye gelen bir milyon yerli turist, doğru yapılanma ve markalama ile bu ürünleri rahatça tüketebilir. Sadece damla sakızı değil, enginar ve kavun gibi tüm tarım ürünleri için de bu geçerli.

Ege Genç İş İnsanları Derneği (EGİAD) ile nasıl bir iş birliğiniz var?

EGİAD fahri üyesiyim. Geçmiş dönem başkanımız Alp Avni Yelkenbiçer ile başlattığımız bu iş birliği, şimdilerde M. Kaan Özhelvacı Başkanımızın da desteğiyle gelişti. EGİAD adına Çeşme'de bir alana 250 adet sakız ağacı diktik. Ayrıca EGİAD her etkinliğinde konuşmacılara birer sakız fidanı hediye ederek projemize destek veriyor.

Ağaçların bakımı nasıl sağlanıyor?

Kooperatifimiz bu konuda sorumluluk alıyor. Ağaçların sulanması, tutmayanların değiştirilmesi ve beş yıl boyunca bakımını üstleniyoruz. Çeşme Belediyesi tahsis ettiği alanları bize açtı, biz de bağışlarla bu ağaçları diktik.

Projenin çevresel ve sosyal boyutu nedir?

Bu bir çevre projesi. Sakız ağacı yılda 0,5 kg karbon emiyor, 1,2 kg oksijen üretiyor. Bu nedenle projemiz karbon ayak izinin silinmesine katkı sağlıyor. Ayrıca, kadın istihdamını da hedefliyor. Sakızın temizlenme süreci tamamen el işçiliğiyle yapılıyor ve evde yapılabilir. Bu sayede evdeki kadınlar için istihdam yaratıyoruz.

Bu iş modelinin geleceği nasıl şekillenecek?

Beş yıl sonra dikilen ağaçlar 1 ton sakız verecek. Bu da en az 100 kişilik iş gücü gerektirir. Bu yüzden Çeşme Halk Eğitimi Merkezi ve Çeşme Belediyesi iş birliğiyle sertifikalı sakız hasatı eğitimi düzenleyeceğiz. Eğitim alan kadınlara "yarıcılık" usulüyle ağaçlar verilecek ve iş olanağı yaratılacak.

Bağışçılar ve diğer paydaşlar kimler?

70'in üzerinde kurum, aile ve şirketten bağış aldık. İzmir Ticaret Odası, EGİAD, Ulusoy, IC Holding, Bahçeşehir Koleji, BMW gibi firmalar destekçilerimiz arasında. Rotary 2440 da 101. yıl anısına 101 fidan dikti. Okullarla, yelken yarışlarıyla özel etkinlikler düzenliyoruz. ■



Türkiye'de Bir İlk: 3 Sertifikalı Sakız Ağacı Projesi

Çeşme Belediyesi'nin desteğiyle hayata geçen Sakız Ağacım Çeşme Projesi kapsamında, yeşil alanlar Çeşmeköy Tarımsal Kalkınma Kooperatifine tahsis edildi ve bugüne kadar 7 bin sakız ağacı bağışlarla dikildi. Bu yılki hedef 20 bin, beş yılda ise 100 bin ağaca ulaşmak. Projenin sürdürülebilirliği bağışlara dayanıyor. Kurumsal bağışlarda en az 100 ağaç kabul edilirken, Türkiye'de ilk kez bireysel bağış imkânı da sunuluyor. Dileyen herkes bir yakınına özel bir sakız ağacı hediye edebilir. Bağış yapılan ağaç 10 gün içinde dikiliyor, üzerine isim etiketi asılıyor, fotoğrafı ve konum bilgisiyle birlikte üç bağlantı içeren bir teşekkür e-postası gönderiliyor. Bu sistemle bağışlar kişisel, belgeli ve anlamlı hale geliyor. Ağaçlar şehrin içindeki belirli yeşil alanlara dikildiği için yerini ziyaret etmek de mümkün. Bu benzersiz projeyi Türkiye'de ilk kez Çeşme'de hayata geçirmekten gurur duyuyoruz.



“Çeşme’ye Sakız Köyü kuruyoruz”

Sakız ağaçlarını dikmek için yer sorunu olduğunu dile getiren Tütüncüoğlu, “Bunun için devletten 120 dönüm yer tahsis aldık. Çeşme’ye sakız köyü kuruyoruz. Sakız köyünün bu sene teraslamaları bitti. Teraslamalarla beraber şimdi kuyu izinleri alınıyor, Tabiat Varlıklarını Koruma Genel Müdürlüğü’nden ağaç dikim izinleri alındı. Bu alanlara yakın zamanda 8 bin sakız ağacı dikilecek. 5 sene sonra bunlardan yaklaşık 1 ton civarı Çeşme Damla Sakızı alacağız. Şu anda yaklaşık 50 kilogram ticari damla sakızı üretiyoruz. Çeşme’de ilk defa damla sakızı üretimi ticari amaçlı yapılıyor. İlk üretimlerimizi Çeşme’deki 100 yıldır işletilen pastanelere verdik. Onlar da aromasının ve kalitesinin Sakız Adası’ndan getirdikleri sakız kadar iyi olduğunu söylediler ve bizim ürünlerimizi kullanmaya başladılar” diye konuştu.



EGİAD, sakız ağacının mirasına sahip çıkıyor

Sakız ağacı mirası için S.S. Çeşmeköy Tarımsal Kalkınma Kooperatifi ve EGİAD arasında “Sakız Ağacım Çeşme Projesi” kapsamında iş birliği protokolü imzalandı.

Dünyada yalnızca Sakız Adası ve Çeşme Yarımadası’nda yetişen ve Çeşme’de kaybolmaya yüz tutmuş sakız ağaçlarını anavatana Çeşme’ye geri kazandırmayı amaçlayan “Sakız Ağacım Çeşme Projesi” için S.S. Çeşmeköy Tarımsal Kalkınma Kooperatifi ve Ege Genç İş İnsanları Derneği (EGİAD) bir araya geldi ve iki kurum arasında iş birliği protokolü imzalandı. Sakız ağaçlarının geleceğine destek olmak amacıyla EGİAD Dernek Merkezi’nde gerçekleşen iki kurum arasındaki protokol imza törenine, EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Öznelvacı, S.S. Çeşmeköy Tarımsal Kalkınma Kooperatifi Başkanı Kazım Beyaz, EGİAD Fahri Üyesi ve Proje Koordinatörü Hasan Ege Tütüncüoğlu ile EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri katılım gösterdi. Kooperatife sakız fidanı bağışlayan EGİAD, Çeşme’de kendi adına bir koru oluşturmak üzere çalışma başlattı. Uzun yıllar yaşayabilen sakız ağaçlarından büyük bir emekle elde edilen reçineler, 250 farklı sektörde kullanılmak üzere üreticiyle buluşurken, ağacın tarım, turizm, istihdam ve gastronomi alanlarında büyük önemi bulunuyor. EGİAD Başkanı M. Kaan Öznelvacı, projenin çıkış noktasını ve sürecini katılımcılara aktararak, destekleriyle Çeşme’de EGİAD Sakız Ağacı Korusu kurulduğunu belirtti. Sakız ağacının sadece ekonomik bir değere sahip olmadığını, aynı zamanda ekosistemin ve biyoçeşitliliğin önemli bir parçası olduğunu vurgulayan Öznelvacı, “EGİAD çevreye ve doğaya da değer katan projeleriyle örnek olmaya devam edecek. Hepimizin bildiği üzere iklim değişikliği günümüzde dünyamızın karşı karşıya olduğu en büyük çevresel sorunlardan biri. Doğal kaynakların korunmasında ve iklim değişikliği ile mücadelede gerçekleştirdiği projelerle adından söz ettiren EGİAD, bu tip çalışmalarla STK’lar arasında öncü ve kilit bir rol oynuyor.” dedi.

“Geleceğe daha çok sakız ağacı bırakabilmek için adım attık”

Öznelvacı, “Sakız Adası ve Çeşme yöresinde doğal olarak yetişen, reçinesiyle yüksek ekonomik değere sahip, endemik bir tür olan ve halk arasında ‘altın damlayan ağaç’ olarak bilinen sakız ağacı; yalnızca ekonomik katkısıyla değil, aynı zamanda doğaya sağladığı faydalar ve doğal mirasımızdaki yeriyle de büyük önem taşımaktadır. Bu çerçevede, ülkemizde sakız üretiminin artırılması; hem yöre hem de ülke ekonomisine kalıcı fayda sağlamak açısından stratejik bir gerekliliktir. Biz de bu anlayışla, sürdürülebilir bir katkı sunma hedefiyle yola çıktık. Üyelerimizin desteğiyle gelecek nesillere daha fazla sakız ağacı bırakabilmek için somut adımlar attık. İzmir ve Çeşme’de damla sakızı üretiminin geliştirilmesi ve bu ürünün sektöre kazandırılması amacıyla yürütülen proje; damla sakızının, önce Türkiye’de ardından ise uluslararası alanda ‘Çeşme’nin damla sakızı’ olarak tanınmasına katkı sağlayacaktır. Projenin bir diğer önemli boyutu ise; fidanların dikimi ve bakımı süreçlerinde, kadın istihdamının kooperatif aracılığıyla sağlanmasıdır. Kadınların bu sürece etkin şekilde dahil edilmesi, sosyal ve ekonomik açıdan da güçlü bir değer yaratacaktır.” dedi.



nolte[®]
KÜCHEN

SimarC



Yapı Mimarlık Dekorasyon San. Tic. Ltd. Şti.

📍 Kültür Mahallesi Vasıf Çınar Bulvarı No3/D Tarakçıoğlu Apartmanı Alsancak-İzmir

✉ info@nolteizmir.com

☎ Tel:0232 463 94 37



EGİAD FRANSA İŞ ZİYARETİ: Uluslararası Bakış Açısı ile Yarını Gözlemlemek

Fransa iş gezisi, EGİAD'ın yeşil dönüşüm, dijitalleşme ve küresel gelişmelerle temas gibi dönemsel hedefleri açısından son derece faydalı ve ufuk açıcı bir deneyim olarak öne çıkmıştır. EGİAD üyeleri ile dünya arasında bir köprü işlevi gören bu ziyaret, aynı zamanda Derneğin tüzüğünde yer alan kuruluş amacı ve vizyonuyla da tam bir uyum içindedir. Uluslararası iş birliklerinin geliştirilmesine katkı sunan bu tür organizasyonların, EGİAD'ın şehrimize, bölgemize ve ülkemize nitelikli çıktı üretme misyonunu güçlendirmektedir.

Rebia Rezzan Özdoğan

Günümüzün iş dünyasında fark yaratan şirketler ve Sivil Toplum Kuruluşları, dünyanın hazırlandığı ve günlük hayata hızla adapte ettiği teknolojik yenilikleri ve uluslararası alandaki iş yapış stillerindeki değişiklikleri gözlemleyerek varlıklarını sürdürebileceklerini biliyorlar. EGİAD da bu noktada, şehrin, bölgenin ve ülkenin değişen dinamiklerinin yanında, küresel ölçekte de gündemle uyumlu hareket etme konusunda çalışmalarını sürdürüyor.

10-13 Haziran 2025 tarihleri arasında EGİAD ve EGİAD Melekleri Yatırım Ağı üyelerinden oluşan 35 kişilik bir heyet, Paris'te son derece yoğun ve vizyoner bir program gerçekleştirdi. Yeni teknolojiler, yapay zekâ, girişimcilik ekosistemleri, sürdürülebilirlik ve uluslararası iş birlikleri odağında geçen bu ziyaret, EGİAD'ın, Dernek Tüzüğünde yer alan "..... mevcut yasalar çerçevesinde yurtiçi





ve yurtdışındaki benzer kuruluşlarla işbirliklerini geliştirmek suretiyle üyelerinin ve ülke ekonomisinin yararlanması" şeklinde ifade edilen Dernek Amaçları ile bire bir uyumlu nitelikteydi.

Ziyaretin önemli duraklarından biri, Fransa Uluslararası Ticaret Köprüsü etkinliği idi... UNION Business Club, La French Tech İstanbul ve İş Bankası Yapay Zeka Fabrikası iş birliğiyle gerçekleştirilen organizasyonda, 90'dan fazla yatırımcı, girişimci ve kurum temsilcisi bir araya geldi. Açılış konuşmaları; Union Business Club Koordinatörü Sinan Özkok, İş Bankası Yapay Zeka Fabrikası Genel Müdür Yardımcısı Kübra Boz Binzet

Fransa ziyaretinin bir başka önemli noktasıysa, EĞİAD heyetinin, Schneider Electric'in Paris'teki genel merkezi "The Hive" binasına yaptığı ziyaretti. Yurtdışı İş Yeri Ziyareti niteliğinde gerçekleşen ziyarette, EĞİAD heyetini Schneider Electric Avrupa Strateji Direktörü Sevim Muradaermiş ve üst düzey yöneticiler karşıladı.

ve EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı tarafından yapıldı. Türkiye'nin girişimcilik potansiyelinin uluslararası sahada temsil edilmesi, yatırımcı ve girişimci buluşmalarının sağlanması, organizasyonda atılan adımlarla pekiştirildi.

Ziyaretin bir diğer önemli ayağı, Avrupa'nın en büyük teknoloji fuarlarından biri olan VivaTech 2025 oldu. Paris'te düzenlenen bu fuarda, EĞİAD üyeleri yapay zekâdan biyoteknolojiye, sürdürülebilir üretimden uzay teknolojilerine kadar birçok başlıkta dünyanın nabzını tuttu. Bir yandan da, ilk kez 2023 yılında katılım sağlanan VivaTech Fuarı ile birlikte Paris iş gezisi organizasyonun,



bu yıl yeniden organize edilmesi ve fuara iştirak edilmesi, küresel gelişmelerin takibi açısından stratejik bir önem taşımaktaydı. Aradan geçen süre zarfında yaşanan değişimlerin yerinde gözlemlenmesi, EGIAD'ın sürdürülebilir uluslararası temaslarını pekiştiren bir unsur niteliğindeydi.

EGİAD üyesi genç iş insanlarının uluslararası ticaret arenasında yer almasına imkân tanıyan bir adım olarak gerçekleştirilen ziyarette, EGIAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı ve Başkan Vekili Arda Yılmaz'ın T.C. Paris Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği'ni ziyaretleri sürecin diplomatik boyutunu oluşturdu.

Gerçekleştirilen temaslarda ihracat kapasitesinin artırılması, yeni pazarlara erişim ve uluslararası projelere EGIAD üyelerinin aktif katılımı üzerine önemli başlıklar üzerinde fikir teatisi sağlandı. Fransa ziyaretinin bir başka önemli noktasıysa, EGIAD heyetinin, Schneider Electric'in Paris'teki genel merkezi "*The Hive*" binasına yaptığı ziyaretti. Yurtdışı İş Yeri Ziyareti niteliğinde gerçekleşen ziyarette, EGIAD heyetini Schneider Electric Avrupa Strateji Direktörü Sevim Muradaermiş ve üst düzey yöneticiler karşıladı. Ziyaret kapsamında, yeşil dönüşüm ve dijitalleşmenin somut örnekleri incelendi, yapay zekâ destekli bina otomasyon sistemleri, karbon ayak izini azaltan teknolojiler, siber güvenlikten endüstriyel otomasyona kadar bir dizi inovasyon, EGIAD üyelerinin bilgi ve incelemesine iletili.

Fransa iş gezisi, EGIAD'ın yeşil dönüşüm, dijitalleşme ve küresel gelişmelerle temas gibi dönemsel hedefleri açısından son derece faydalı ve ufuk açıcı bir deneyim olarak öne çıkmıştır. EGIAD üyeleri ile dünya arasında bir köprü işlevi gören bu ziyaret, aynı zamanda Derneğin tüzüğünde yer alan kuruluş amacı ve vizyonuyla da tam bir uyum içindedir. Uluslararası iş birliklerinin geliştirilmesine katkı sunan bu tür organizasyonların, EGIAD'ın şehrimize, bölgemize ve ülkemize nitelikli çıktı üretme misyonunu güçlendirmektedir. EGIAD'ın girişimcilik ve sürdürülebilir kalkınma odaklı hedefleriyle uyumlu bu değerli organizasyonun, gelecekte de benzer başarılarla sürmesi ve daha nice uluslararası iş birliklerine temel sağlaması dileğiyle... ■





*En mutlu organizasyonlarınıza eşsiz
Kordon manzarası eşlik ediyor...*

MÖVENPICK
HOTEL IZMIR

Detaylı Bilgi İçin >> 0232 488 14 14

 @movenpickizmir

EGİAD Danışma Kurulu'nda Bayrak Değişimi

EGİAD, 18. Dönem ilk Danışma Kurulu Toplantısını 23 Haziran'da İzQ İnovasyon Merkezi'nde gerçekleştirdi. Toplantı, Perihan İnci başkanlığında ve M. Kaan Özhelvacı'nın ev sahipliğinde kent, üniversite, kamu ve iş dünyasını bir araya getirdi.

Ege Genç İş İnsanları Derneği (EGİAD), 18. Yönetim Döneminin ilk Danışma Kurulu Toplantısını 23 Haziran 2025 tarihinde İzQ İnovasyon Merkezi'nde geniş katılımıyla gerçekleştirdi. EGİAD Danışma Kurulu Başkanı Perihan İnci'nin başkanlığında ve EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı'nın ev sahipliğinde düzenlenen toplantıda, kent, üniversite, kamu ve iş dünyasının temsilcileri bir araya geldi. Toplantının en dikkat çeken noktalarından biri, önceki dönem Danışma Kurulu Başkanı Mahmut Özgener'in görevini, iş dünyasının saygın isimlerinden Perihan İnci'ye devrettiği tören oldu. İnci, EGİAD'ın ilk kadın Danışma Kurulu Başkanı unvanını da taşıyarak önemli bir ilke imza attı.

Yeni dönemde Danışma Kurulu'na katılan isimler de toplantıda tanıtıldı. İzmir iş dünyasının önde gelen kurum ve şirketlerinden yöneticilerin yer aldığı kurul, stratejik yönlendirme açısından EGİAD'ın en önemli danışma mekanizmalarından biri olmasıyla bilinmekte.

KOLEKTİF AKIL VE STRATEJİK İŞ BİRLİĞİ İLE YENİ DÖNEME BAŞLANGIÇ

Toplantının açılış konuşmasını gerçekleştiren EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı, Danışma Kurulu'nun dernek için yalnızca bir istişare organı değil, aynı zamanda stratejik yön belirleyici bir güç olduğunu vurguladı. Özhelvacı, EGİAD'ın vizyonunu *"sürdürülebilir ve üstün değer yaratan*



bir lider STK" olarak tanımlarken, bu vizyonun temelinde bilgi, deneyim ve ortak aklın yattığını ifade etti.

Özhelvacı konuşmasında şunları kaydetti:

"Bu toplantı, 18. Dönem Yönetimimizin ilk Danışma Kurulu buluşması olması açısından özel bir anlam taşıyor. Yeni dönemde Danışma Kurulumuzun üye yapısında gerçekleşen değişiklikleri paylaşmak isterim.

Kurulumuzun yeni dönem temsilcileri İzmir Teknoloji ve İnovasyon A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Andaç Pamuk, Hugo Boss İzmir Genel Müdürü Arif Kaya, NORM Holding CIO'su Erkan Yeniçare, TAİDER Yönetim Kurulu Başkanı Gülfem Yorgancılar Perçin, Arkas Holding CIO'su Mert Oruz, Cevher Group CEO'su Oğuz Özmen.

Yeni üyelerimize, bu değerli kurulda yer alarak bizleri onurlandırdıkları için gönülden teşekkür ediyoruz. 18. Yönetim Döneminde Danışma Kurulumuz yeniden şekillenirken, aynı zamanda EGİAD açısından çok anlamlı bir bayrak değişimine de tanıklık edeceğiz. EGİAD Danışma Kurulu Başkanlığı görevini üç dönemdir büyük bir özveriyle yürüten, bilgeliği, ileri görüşlülüğü ve her zaman yanımızda olan duruşuyla bizlere ilham veren çok kıymetli büyüğümüz Mahmut Özgener'e huzurlarınızda gönülden teşekkürlerimizi sunmak istiyoruz. 2019 yılından bu yana derneğimize kattığı vizyon, sağladığı rehberlik ve üstlendiği sorumluluk, EGİAD tarihinde her zaman özel ve saygıyla anılacak bir yere sahip olacaktır.

Mahmut Başkanımız, bugün Danışma Kurulu Başkanlığı bayrağını, iş dünyasında güçlü duruşu, topluma olan katkıları ve ilham verici liderliğiyle tanınan bir başka değerli isme, Perihan İnci'ye devrediyor. İnci Holding Yönetim Kurulu Üyesi, TÜRKONFED Başkan Yardımcısı, TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Dijital Türkiye Yuvarlak Masası Başkanı İnci'nin davetimizi kabul ederek EGİAD Danışma Kurulu Başkanlığı'nı üstlenmesi; bizler için büyük bir onur ve mutluluk kaynağıdır. Ayrıca, kendisinin derneğimizin ilk kadın Danışma Kurulu Başkanı olması da dernek tarihimizde önemli ve ilham verici bir dönüm noktasıdır. Kendisinin liderliğinde yol yürüyeceğimiz bu yeni dönemin hepimiz için üretken, ilham verici ve başarılarla dolu geçmesini diliyoruz."

Tüzük gereği, Danışma Kurulu Başkanlığı'nın yanı sıra Başkan Yardımcılığı ve Kurul Sekreterliği



görevlerinin de yeniden belirlenmesiyle, önceki dönemde olduğu gibi bu dönemde de Danışma Kurulu Başkan Yardımcılığı görevine Yiğit Tatış'ın, Kurul Sekreterliği görevine ise Prof. Dr. Mustafa Tanyeri'nin devam etmesi karara bağlandı.

DEVİR TESLİM TÖRENİNDE DUYGUSAL ANLAR

Danışma Kurulu Başkanlığı görevini üç dönemdir sürdüren Mahmut Özgener'e EGİAD'a sunduğu katkılardan ötürü teşekkür plaketi takdim edilirken; görevi devralan Perihan İnci ise, EGİAD gibi vizyoner bir yapının danışma kuruluna liderlik etmekten duyduğu onuru dile getirerek, kolektif akıl ve katılımcılık temelinde yeni dönemde üretken bir süreç yürüteceklerini belirtti. İnci şunları kaydetti: "EGİAD'ın ilk kadın Danışma Kurulu Başkanı olmam sadece kişisel bir onur değil;

aynı zamanda toplumsal dönüşüm ve eşit temsiliyet adına atılmış güçlü bir adım. EGİAD olarak gündemin ruhunu anlamaya, fırsat ve tehditleri doğru okumaya ihtiyacımız var. EGİAD sadece gençliğin dinamizmini değil, aynı zamanda kolektif akıllı temsil ediyor. Bu yapının içinde gençlerin enerjisiyle tecrübemizi birleştirdiğimizde İzmir'den Ege'den çok güçlü işlerin filizleneceğine inanıyorum." Bugün Türkiye'nin en büyük ihtiyacının toplumsal güven ortamının yeniden inşa edilmesi olduğunu ifade eden İnci, "Karmaşık hale gelen jeopolitik, ekonomik ve toplumsal dinamikler karşısında yerel inisiyatiflerin gücü her zamankinden daha kıymetli. İzmir olarak kendi potansiyelimize, insan kaynağımıza ve üretim kapasitemize daha fazla odaklanmamız gereken bir dönemdeyiz.





Yereldeki sivil toplum kuruluşlarımızı, meslek örgütlerimizi ve iş dünyası temsil yapılarımızı daha da güçlendirmeli; mutabakatla hareket ederek sürdürülebilir ve kapsayıcı bir kalkınma modelini hep birlikte inşa etmeliyiz.” diye konuştu. EGİAD Danışma Kurulu Geçmiş Dönem Başkanı Mahmut Özgener ise, her zaman EGİAD’ın arkasında olduğunu belirtti.

YENİ PROJELER VE DÖNÜŞÜM HEDEFLERİ TANITILDI

Toplantıda ayrıca, EGİAD’ın 2025 yılının ilk yarısına ait faaliyetleri, yürütülen projeler ve gelecek dönem öncelikleri katılımcılarla paylaşıldı. Yönetim Kurulu Başkanı Özhelvacı’nın yaptığı sunumda, dijital, yeşil ve toplumsal dönüşüm başlıkları altında şekillenen 66 projeye dikkat çekildi. Özhelvacı, *“EGİAD Değer Çemberi”* adıyla oluşturulan infografik aracılığıyla derneğin hem üyelerine hem topluma sunduğu katma değeri görsel bir sistematikle aktardı.

Kurul EGİAD faaliyetlerinin aktarılması ile devam etti. Fransa’da gerçekleştirilen VivaTech ziyareti, Yapay Zekâ Zirvesi,



Ali Sabancı’nın konuk olduğu 82. Ege Toplantısı ve Melek Yatırımcılık Zirvesi gibi önemli etkinliklerle EGİAD’ın uluslararası etki alanını ve yerel iş birliği kapasitesini artırdığına işaret edildi.

Rakamlarla EGİAD’ın sunumda yer aldığı kısımda ise, 514 aktif üyeye ulaşılmış olması dikkat çekti. 3500 üye şirketin 150 bin kişilik üretim gücü ve istihdamı oluşturduğu belirtilerek, üyeler arasında yüzde 30 ve yeni üyelere ise yüzde 36 olan kadın üye oranının her geçen gün artışı ise kayda değer başlıklardan oldu.

ORTAK AKIL İLE ŞEHRİN VE ÜLKENİN GÜNDEMİ ELE ALINDI

Toplantının devamında Danışma Kurulu üyelerinden görüş ve öneriler alındı. EGİAD Genel Sekreteri Dr. H. İ. Murat Çelik moderasyonunda gerçekleştirilen dijital katılım uygulaması sayesinde kurul üyeleri, faaliyetlere ilişkin görüşlerini interaktif olarak aktarma imkânı buldu. Gündemde ayrıca Türkiye ve İzmir’in güncel ekonomik-politik gelişmeleri ve *“Deprem ve Kentsel Dönüşüm”* gibi kritik başlıklar da masaya yatırıldı. Dilek ve temenniler bölümüyle



tamamlanan toplantı, EGİAD’ın katılımcı yönetim anlayışını bir kez daha vurgulayan, geleceğe dair ortak akıl ürünü önerilerin şekillendiği verimli bir oturum olarak değerlendirildi. ■



Ege Bölgesi ve Türkiye Geneline

en kapsamlı ve modern araç filosuyla,
81 il'e hızlı, güvenilir ve profesyonel taşımacılık hizmeti sunuyor.

Parsiyel Taşımacılık
Komple Taşımacılık
ADR'li Taşımacılık
Zincir ve Yapı Market Dağıtımı
Proje ve Ağır Yük Taşımacılığı
Ters Lojistik
Depolama Çözümleri

81İL
DAĞITIM



26 AKTARMA
MERKEZİ



EGİAD 2025 Yılı Üye Oryantasyon Kampı Geleceğin İş Dünyası Liderleri Çeşme’de Buluştu

EGİAD’a Güçlü Bir Başlangıç

Oryantasyon Kampı’nın en önemli bölümlerinden biri de “Başkanlar Paneli” oldu. Moderatörlüğünü EGİAD Yönetim Kurulu Başkan M. Kaan Özhelvacı’nın üstlendiği oturumda; EGİAD Kurucu Başkanı Bülent Şenocak, 14. Dönem Başkanı Aydın Buğra İter ve 15. Dönem Başkanı Mustafa Aslan deneyimlerini paylaştı.

EGİAD, derneğe son bir yılda katılan yeni üyelerin kurum kültürüne entegrasyonunu sağlamak, aidiyet duygusunu güçlendirmek ve geleceğin iş dünyası liderlerini bir araya getirmek amacıyla geleneksel hale getirdiği Üye Oryantasyon Kampı’nı 10-11 Mayıs 2025 tarihlerinde Boyalık Beach Hotel Çeşme’de başarıyla gerçekleştirdi.

100’e yakın üyenin katılım sağladığı iki günlük kamp programı; EGİAD’ın vizyonunu, çalışma alanlarını ve değerlerini tanıtırken, ilham verici konuşmalar, deneyim paylaşımları ve etkileşimli oturumlarla dolu geçti. Katılımın yüksek olduğu kampta, EGİAD geçmiş dönem başkanları ve özel konuşmacıların katkısıyla derinlikli bir bilgi paylaşımı sağlandı.

EGİAD, ORTAK SESLE HAREKET EDEN GÜÇLÜ BİR TAKIM

Etkinliğin açılış konuşmasını gerçekleştiren EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı, EGİAD’ın 35 yılı geride bırakan köklü bir sivil toplum kuruluşu olduğuna dikkat çekerek, iş dünyasını birleştirici yapısı ve takım ruhuyla her dönem daha da güçlendiğini vurguladı. Klasik anlamdaki STK’ların ötesine geçen EGİAD’ın, ekonomik





kalkınma, toplumsal etki ve genç iş dünyasına verdiği destek ile öne çıktığını vurgulayan Özhelvaci, STK'lar arasında başarılı bir örnek sergilediğini ifade ederek, *"EGİAD üyeliği, yalnızca bir rozet taşımak değil; aynı vizyonu paylaşan, birbirini destekleyen, güçlendiren ve geleceğe birlikte yön vermek isteyen genç iş insanlarının oluşturduğu güçlü bir topluluğun parçası olmaktadır."*

Yeni üyelerimizin, bu aidiyeti derinden hissederek derneğimizin kültürüyle iç içe geçmeleri en önemli önceliklerimizdendir. Her yıl daha fazla iş insanını bünyemize katıyoruz. Onların EGİAD çatısı altında liderlik vasıflarını geliştirerek topluma katkı sunmalarını sağlamak bizim asli görevimiz." dedi. Özhelvaci, 18. Dönem Yönetimi olarak derneğin üyelerine sağladığı değerleri ifade eden *"EGİAD Sayesinde"* mottosuyla hareket ettiklerini belirterek, bu kampın da yeni üyelerin EGİAD vizyonu ile kaynaşması açısından çok önemli bir araç olduğunu vurguladı.

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı
M. Kaan Özhelvaci, *"Bu kamp, yeni*



üyelerimizin EGİAD ailesine güçlü bir başlangıç yapmalarını sağlarken, onların katkılarıyla daha büyük bir aile olduğumuzu da, bir kez daha anlamamızı sağladı." dedi.

ŞERİF İZGÖREN'DEN İLHAM VEREN LİDERLİK DERSİ

Oryantasyon kampının keynote konuşmacısı, alanında öncü isimlerden Ahmet Şerif İzgören oldu. *"Takım Liderliği"* temalı konuşmasıyla dikkat çeken İzgören, katılımcılara etkili liderliğin temel ilkelerini ve sahadaki deneyimlerini aktardı.

Bireylerin potansiyelini en üst düzeye çıkarmanın önemine dikkat çeken İzgören, kurum kültürünün sahibi liderlik üzerinden gelişebileceğini belirterek, EGİAD üyelerine günümüzün değişen liderlik paradigmaları hakkında çarpıcı bilgiler verdi. *"Daha çok okuyan, araştıran, sorgulayan ve çözüm üreten bireylerle Türkiye'yi ileri taşıyabiliriz. Kurumlar ise kendi değerlerini benimseyen liderlerle sürdürülebilir başarıya ulaşır."* diyen İzgören, EGİAD gibi örgütlü yapılarda genç liderlere yatırım yapılmasının önemine dikkat çekti.

EGİAD'IN HAFIZASINI YAŞATAN BAŞKANLAR PANELİ

Oryantasyon Kampı'nın en önemli bölümlerinden biri de **"Başkanlar Paneli"** oldu. Moderatörlüğünü EGİAD Yönetim Kurulu Başkan M. Kaan Özhelvacı'nın üstlendiği oturumda; EGİAD Kurucu Başkanı Bülent Şenocak, 14. Dönem Başkanı Aydın Buğra İlter ve 15. Dönem Başkanı Mustafa Aslan deneyimlerini paylaştı.

Kurucu Başkan Bülent Şenocak, EGİAD'ın yalnızca iş dünyasına değil, topluma yön veren bir yapı olarak tasarlandığını belirterek; **"EGİAD'ı kurarken gençlerin sesini duyurabileceği, sosyal sorumluluk bilinciyle hareket eden bir yapı hedefledik. Bugün geldiğimiz noktada bunun başarıyla sürdürüldüğünü görmek büyük gurur."** dedi.

EGİAD 14. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İlter, EGİAD Melekleri Yatırım Ağı'nın kurulması, genç girişimcilerin desteklenmesi ve sivil toplumun dönüştürücü rolü üzerine değerlendirmelerde bulunarak, **"Günümüzde sivil toplum kuruluşları yalnızca sosyal sorumluluk projeleri yürüten yapılar olmanın ötesine geçmiştir; artık kalkınmaya yön veren, politika üreten ve ekonomik ekosistemde etkin rol üstlenen aktörler haline gelmiştir. EGİAD da bu dönüşümün öncü temsilcilerindendir. Girişimcilik, sürdürülebilirlik ve gençlerin desteklenmesi gibi alanlarda üstlendiği misyonla yalnızca üyelerine değil, aynı zamanda bölgeye ve ülkeye de katma değer sağlamaktadır."**

sözleriyle EGİAD'ın vizyoner yapısına dikkat çekti. İlter ayrıca, EGİAD Melekleri Yatırım Ağı sayesinde genç girişimcilere yalnızca finansal kaynak değil; bilgi, mentorluk ve rehberlik gibi çok yönlü destekler sunduklarını belirtti.

EGİAD 15. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan ise, derneğin dijital dönüşüm sürecine liderlik ettiği döneme ilişkin olarak, **"Pandemi gibi zorlu bir süreçte, EGİAD'ın 90'a yakın etkinliğini dijital ortama taşıyabilmesini sağlayan D2 Projesi ile derneğimizi geleceğe hazırladık."**



Oryantasyon kampının keynote konuşmacısı, alanında öncü isimlerden Ahmet Şerif İzgören oldu. "Takım Liderliği" temalı konuşmasıyla dikkat çeken İzgören, katılımcılara etkili liderliğin temel ilkelerini ve sahadaki deneyimlerini aktardı.

Bu dijitalleşme süreci, yalnızca teknik bir dönüşüm değil; aynı zamanda EGİAD'ın ileri görüşlü vizyonunun bir yansımasıydı." ifadelerini kullandı.

EGİAD MELEKLERİ VE GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİ

Kamp kapsamında, EGİAD Melekleri Yatırım Ağı'na ilişkin bilgilendirici bir oturum düzenlendi. EGİAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve EGİAD Melekleri İcra Kurulu Başkanı Arda Yılmaz ile EGİAD Melekleri Koordinatörü Melisa İtmeç'in gerçekleştirdiği sunumda; girişimcilik destek mekanizmaları, yatırım süreçleri ve EGİAD'ın Ege Bölgesi girişimcilik ekosistemine sunduğu katkılar paylaşıldı.

AÇIK KÜRSÜ VE PLAKET TÖRENİ

Genel Sekreter Dr. H. İ. Murat Çelik moderatörlüğünde gerçekleştirilen **"Açık Kürsü"** oturumunda, yeni üyeler kendilerini tanıtmaya ve dernekten beklentilerini ifade etme fırsatı buldu. Kampın son bölümünde düzenlenen plaket töreni ve toplu aile fotoğrafı çekimiyle etkinlik anlamlı bir kapanışa sahne oldu. İlk gün, EGİAD Gala Yemeği ile sona ererken, ikinci gün sabah saatlerinde düzenlenen ruhsal denge çalışması dikkat çekti.

ETKİNLİKTE RUHSAL DENGELER UNUTULMADI

Kampın ikinci günü, Nazan Özçelik moderatörlüğünde düzenlenen **"Kahkaha Yagasi"** atölyesiyle başladı. Etkinlik, katılımcılara hem fiziksel hem zihinsel olarak rahatlatma ve içsel denge sağlama olanağı sundu. ■





FARE

+



HAMAM BÖCEĞİ

+



SİNEK



Onlar hepsi, çözüm tek!

444 22 18
okkygen.com.tr

5 SORU 5 Cevap



**BEGÜM
ERDEMİR ATAY**

1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1993 yılında İzmir'de doğdum. Hayvan besleme uzmanıyım. Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi, Zootehni Bölümü mezunuyum. Yüksek lisans eğitimimi tamamladıktan sonra bir süre karma yem fabrikasında kalite kontrol departmanında çalıştım. Ancak yaklaşık 7-8 aydır, kendi kurduğum kurumsal hediye firmasıyla ilgileniyorum.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Düzenli spor yapmak hayatımın bir parçası; oldukça keyif alıyorum. Aynı zamanda hayatımın belirli dönemlerinde fırsat buldukça tiyatroyla ilgilendim ve eğitimlere katıldım. İnsanlarla bir araya gelmek ve herhangi bir sosyal etkinliğe katılmak, en sevdiğim hobilerimden biri olabilir. Ayrıca son zamanlarda, hem yurt içinde hem de yurt dışında önerilen, bilmediğim yemekleri araştırmayı ve denemeyi çok seviyorum.

3- Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Tarım ve hayvancılık sektöründe faaliyette bulunuyorum. Çiftlik hayvanlarının (küçükbaş, büyükbaş, kanatlı) besin madde ihtiyaçlarını karşılamak ve maksimum düzeyde verim almak amacıyla karma yem üretmekteyiz. Teknolojik gelişmelerle birlikte, özellikle verilen yemler, yeni cihazlarla çok daha hızlı ve pratik şekilde değerlendiriliyor. Kümesler, ağıllar ve ahırlar, ilerleyen teknoloji sayesinde çok daha modern hale geldi. Bu durum, hayvan refahı ve sağlığını önemli ölçüde etkilemektedir. Özellikle ruminant hayvanların sindirimi sırasında açığa çıkan metan gazı, karbon ayak izinin en büyük bileşenlerinden biridir ve doğaya

metan salınımını azaltmak amacıyla yapılan çalışmalar ise 2025 yılında belirgin bir artış göstermiştir.

4- 2025 yılı için ekonomik beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2025 Türkiye'sinde ekonomik beklentim, enflasyon oranlarının düşürülmesi ve sonrasında faizlerin aşamalı olarak indirilmesidir. Bunun sağlanabilmesi için öncelikle hukuki düzenin kurulması ve yatırımcılara fırsat verilmesi gerekmektedir. Günümüz piyasa koşulları göz önüne alındığında, 2025'in ikinci yarısında küçük de olsa bir faiz indirimi bekleyebiliriz.

5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD'ın hem topluma hem de dernek üyelerine iş hayatı, sivil toplum projeleri, kişisel gelişim, girişimcilik gibi pek çok alanda gelişim fırsatı sunan bir dernek olduğunu düşünüyorum. Ben de farklı sektörlerden iş insanları ile tanışmak, iş ağımlı genişletmek ve geliştirmek, düzenlenen çeşitli seminer ve eğitimlere katılıp hem kişisel hem de profesyonel gelişimime katkı sağlamak ve sosyal sorumluluk bilincimi artırmak amacıyla EGİAD'ın yeni bir üyesiyim. Kısa süredir üye olmama rağmen, yapılan toplantılar ile herhangi bir proje veya düzenlenen organizasyonlarda ne kadar istekli ve sık yer alınırsa, karşılıklı olarak o ölçüde fayda sağlanacağını gözlemliyorum. ■



**BERKCAN
KARATAŞ**

1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1994 İzmir doğumluyum. Üniversiteye kadar tüm eğitim hayatımı TED Aliağa Koleji'nde sürdürdükten sonra Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun oldum. Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nde edindiğim akademik temeli, yıllar içinde avukat olarak farklı hukuk bürolarında çalışarak ve sonrasında yurtdışında yaşadığım süreçte kazandığım pratik tecrübelerle birleştirdim. 2024 yılında İzmir Bayraklı'da kendi hukuk büromu kurarak serbest avukatlığa adım attım. Şu anda hem kendi hukuk büromda hem de diğer deneyimli meslektaşlarımla bulunduğu partner hukuk bürolarıyla ortak çalışmalarımızda avukatlık mesleğini modern ve dinamik bir anlayışla icra etmekteyim. Hukuk alanındaki kariyerimle eş zamanlı olarak, akaryakıt sektörü ve inşaat sektöründe faaliyet gösteren aile şirketimiz Teknopet Petrol Ürünleri Limited Şirketi'ne destek vermekteyim.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

İş temposu dışındaki zamanımı bana yeni perspektifler kazandıran

uğraşlarla değerlendirmeyi seviyorum. Seyahat etmek, benim için farklı kültürleri ve yaşam tarzlarını ilk elden gözlemlemek adına harika bir yol. Kitap okumak ise, özellikle tarih ve çeşitli disiplinlerde, olaylara daha geniş bir çerçeveden bakmamı sağlıyor. Ayrıca iyi bir kitap da her zaman en iyi kaçış noktası oluyor. Son dönemde bu ikisine eklenen en büyük merakım ise yeni diller öğrenmek; bu hem zihnimi aktif tutuyor hem de iletişim bariyerlerini ortadan kaldırarak değişik kültürlerden insanlarla aracsız ve daha samimi bir bağ kurmamı sağlıyor.

3- Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektörteki gelişmeleri anlatır mısınız?

Hukuk alanında serbest avukat olarak faaliyet gösteriyorum. İzmir Bayraklı'daki kendi ofisimde, ağırlıklı olarak özel hukuk alanında müvekkillerime avukatlık ve hukuki danışmanlık hizmeti sunuyorum. Ayrıca birlikte çalıştığımız partner ofislerdeki meslektaşlarımla olan ortak çalışmalarımızda da tüm bu hizmetleri vermeye devam ediyoruz. Temel amacım, karmaşık hukuki süreçleri müvekkillerim için anlaşılır kılmak ve onların haklarını her zaman en etkili şekilde koruyacak çözümler üretmektir. Şahsi kanaatim ülkemizde son yıllarda UYAP sisteminin gelişmesi ve e-duruşma gibi uygulamalarla dijitalleşmenin hukuki süreçleri hızlandırdığı yönündedir. Ayrıca, arabuluculuk gibi alternatif uyuşmazlık çözüm yollarının yaygınlaşması mahkemelerin yükünü hafifleten, daha pratik ve yapıcı çözümler sunan son derece olumlu bir adım olmuştur. Tüm bu olumlu gelişmelerin yanında yargı süreçlerinin yavaş ilerlemesi, birçok adliyemizdeki fiziki şartların yetersizliği, ekonomik ve siyasi sorunların hukuk sisteminin işleyişine de olumsuz yansımalarının olması, temel hukuk eğitimindeki yapısal problemler ve fakülte sayısının gereğinden fazla olmasının

hukuk alanında çalışanlar arasında yarattığı rekabet ve işsizlik problemi gibi olumsuz yanlar da bulunmaktadır. Söz konusu problemlerin çözümüne yönelik adımlar kısa ve ortada vadede dahi hukuk sistemimizin çağdaş hukuk sistemlerinin standartlarına yaklaşmasına katkı sağlayacaktır.

4- 2025 yılı için ekonomik beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Enflasyonu kontrol altına alma hedefiyle uygulanan sıkı dezenflasyon politikaların başarısı, yılın genel seyrini belirleyecektir. Ancak günlük olarak değişen siyasi ve hukuki gelişmelerin ekonomik istikrarı sağlamanın önündeki en büyük engellerden biri olduğunu düşünmekteyim. Ekonomi alanında kalıcı istikrar, sadece para politikasıyla değil, aynı zamanda söz konusu alanlarda atılacak adımlarla sağlanabilir. Küresel ekonomide ise ana gündemi, Trump yönetiminin Amerika'da başa gelmesiyle başlattığı korumacı ticaret politikaları belirliyor. Gümrük tarifelerinin özellikle Çin ve iş birliğindeki Berkcan Karataş ülkelere karşı negatif bir araç olarak kullanılması, ciddi bir ticari gerilim yaratıyor. Bu durum, küresel bir belirsizlik ortamı oluşturarak ileriye dönük öngörülebilirliği azaltıyor.

5- Neden EĞİAD? EĞİAD'dan beklentileriniz neler? EĞİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Bir hukukçu olarak, iş dünyasının dinamiklerini ve hukukun bu dinamikler üzerindeki etkisini bir arada gözlemlemenin önemli olduğuna inanıyorum. EĞİAD'ı tercih etmemin temel sebeplerinden birisi tam da bu kesişim noktasında duruyor olmasıdır. Ayrıca, alanında Türkiye'nin en saygın ve etkin sivil toplum kuruluşlarından birisi olarak ortak hedeflere ve benzer vizyonlara sahip genç iş insanlarıyla aynı çatı altında buluşma imkânı sunması da benim için kritik önemdedir. EĞİAD'ın güçlü yanlarından birisinin, üyeleri arasında yarattığı sinerji ve sağlam iletişim ağıyla yarattığı projeler olduğunu düşünüyorum. EĞİAD'ın hem girişimciliği hem de sosyal sorumluluğu bir arada yürüten projelerini büyük bir takdirle takip eden birisi olarak söz konusu projelere katılımımla beraber hem kendime hem de EĞİAD'a katkı sağlamak istiyorum. ■



ÇAĞRI OVA

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

İzmir Tevfik Fikret Lisesi'nin ardından İzmir Bornova Anadolu Lisesi'nde eğitim gördüm. Daha sonra Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi Sosyoloji bölümünden mezun oldum. Yaklaşık 20 yıl boyunca televizyon programları ve sinema alanında, medya sektöründe çalıştım.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Her türlü martial arts ile uğraşıyorum. Düzenli olarak crossfit yapıyorum. İçinde hareket olan tüm spor

ve sosyal aktivitelere hemen dahil olurum. Film takıntım var, haftada 10'a yakın film kesin izlerim. Elimden geldiğince tiyatroyu da takip ediyorum. Yemek yemek benim için adeta bir hobi; tüm tatillerim, ne yiyeceğimiz üzerine şekilleniyor. Hatta insanlar benden sık sık yemek ve rezervasyon tavsiyesi alır. Yeni insanlarla tanışmak ve sosyalleşmek de bence bir hobi sayılabilir. 30-35 yıldır şiir yazıyorum; çoğu sadece bana özel.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Şu anda İzmir'de ortağım ile birlikte yeme-içme sektöründe büyüyorum. Bornova'da, içinde etkinlik alanı, otel ve food court bulunan 5 dönümlük bir arazide kurulu sosyal bir tesisimiz var.

Ayrıca Bornova ve Alsancak'ta, hızla zincirleştirmeyi planladığımız iki kafe işletiyoruz. Ekim ayında yine Bornova'da, restoran ve yanında sosyal kulüp yer alacak olan, eski bir Levanten köşkünde yeni bir projemiz faaliyete geçecek. İleride Çeşme ve Marmaris'le ilgili planlarımız da var.

Ben yaklaşık 20 yıldır İzmir'de yaşamıyordum. Döndüğümde, şu anda içinde bulunduğum sektörün sağlıklı bir şekilde gelişmediğini gözlerimle gördüm. Umuyorum ki İzmir'in yeme-içme sektörünü, 20 yıl önceki kalitesine yeniden taşıyacağız.

4- 2025 yılı için ekonomik beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Doğru stratejik adımlar ve yatırımların her dönem olduğu gibi bu yıl da doğru sonuçlar getireceğine inanıyorum.

5. Neden EĞİAD? EĞİAD'dan beklentileriniz neler? EĞİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Her ne kadar EĞİAD'da yeni olsam da, kendimi hep buraya ait hissetmişimdir. Sivil hayatta da EĞİAD'lı dostlarımla her zaman bir aradayım. Dernek çatısı altında da EĞİAD'lı dostlarım ve kardeşlerimle birlikte güzel işler yapacağımıza eminim.■



CEM BERK İNAN

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

Oxford Brookes Üniversitesi'nde Uluslararası İşletme eğitimi aldım ve uzun süredir yapı kimyasalları ve inşaat malzemeleri sektöründe faaliyet gösteriyorum. BYKS ve LAMDA şirketlerinin yönetim kurulu üyesiyim. İzmir ve Bodrum merkezli olarak hem yurtiçi hem de ihracat odaklı ticaret yapıyoruz. İş hayatında yenilikçi çözümler üretmeye ve iş birliklerini geliştirmeye önem veriyorum.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Spor yapmayı, özellikle futbol oynamayı ve izlemeyi severim. Fenerbahçe Kongre üyesiyim. Seyahat etmek, farklı kültürleri tanımak ve gastronomi deneyimleri de ilgi alanlarım arasında. Ayrıca kış sporlarıyla, özellikle kayakla ilgilenirim.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Yapı kimyasalları ve inşaat malzemeleri sektöründe faaliyet gösteriyorum. Şirketimiz su yalıtımı, endüstriyel zemin kaplamaları, yalıtım sistemleri ve inşaat kimyasalları üretimi ve dağıtımını yapıyor. Türkiye'de inşaat sektörü döngüsel bir büyüme sergiliyor. Son dönemde kamu altyapı projeleri, kentsel dönüşüm ve ihracat pazarlarındaki talep artışı sektörü canlı tutuyor. Ancak artan maliyetler ve finansmana erişim zorlukları firmaları daha verimli ve inovatif çözümler üretmeye yöneltiyor. Biz de sürdürülebilir ürünler ve teknik destek hizmetleriyle farklılaşmaya çalışıyoruz.

4- 2025 yılı için ekonomik beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2025'te Türkiye'de enflasyonun kademeli olarak düşmesi hedeflense de hâlâ yüksek seviyelerde seyretmesini bekliyorum. Faiz oranlarının yüksek kalmaya devam etmesi finansmana erişimi zorlaştırabilir. İnşaat ve malzeme sektöründe iç pazarda daha seçici bir büyüme olurken, ihracatın öneminin artacağını öngörüyorum. Kur dalgalanmalarına karşı önlem almak gerekecek. Genel olarak temkinli ama fırsatlara açık bir yıl olacağını düşünüyorum.

5. Neden EĞİAD? EĞİAD'dan beklentileriniz neler? EĞİAD'ın çalışmalarını hakkında görüşleriniz neler?

EĞİAD'ı, İzmir ve Ege Bölgesi iş dünyasına dinamizm katan, genç girişimcilere vizyon kazandıran bir organizasyon olarak görüyorum. İş birlikleri geliştirmek, sektörel ağları büyütmek ve yeni projelerde ortak akıl oluşturmak adına, EĞİAD'ın önemli bir platform sunduğuna inanıyorum. Özellikle ihracat, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik konularında daha fazla çalışma ve üyeler arası etkileşim bekliyorum. EĞİAD'ın sosyal sorumluluk ve kültürel faaliyetleri de bölgeye değer katıyor ve bu vizyonu çok kıymetli buluyorum.■



GÖZDE ŞENOLSUN

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1998 yılında İzmir'in Karşıyaka ilçesinde doğdum. Lisans eğitimimi İstanbul Bilgi Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nde tamamladım. Mezuniyetimin ardından, 2022 yılında İzmir'e dönerek mesleki faaliyetlerime burada devam etmeye başladım. Aile şirketimizin züccaciye ve plastik sektörlerinde yürüttüğü ticari faaliyetlerine hukuki danışmanlık desteği sunmanın yanı sıra, Öztürk & Kuru Hukuk Bürosu'nda avukat olarak görev yapmaktayım.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Yeni kültürleri tanımayı ve farklı ülkelerde deneyim kazanmayı seviyorum. Vaktim oldukça, yurt içi ve yurt dışı seyahatler planlamaya özen gösteriyorum.

Ayrıca mutfakta vakit geçirmekten, yeni tarifler denemekten ve farklı tatlar keşfetmekten keyif alıyorum. Sahil kentinde yaşamının en büyük avantajı olan denizde vakit geçirmek ise benim için vazgeçilmez. Yaz aylarında eskisi kadar sık olmasa da sörf ve yüzme sporlarını yapmaya özen gösteriyorum. Son dönemde ise EGİAD aracılığıyla tanıştığım padel sporu, benim için hem fiziksel aktivite hem de sosyal etkileşim aracı hâline geldi ve keyif almaya başladığım yeni bir hobiye dönüştü.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Hukuk sektöründe hizmet veriyorum. 2022 yılında Bumin Anal Hukuk Bürosu'nda yaptığım yasal stajın ardından, Öztürk & Kuru Hukuk Bürosu'nda avukat olarak çalışmaya devam etmekteyim. Sektörümüz, son yıllarda dijitalleşme alanında önemli gelişmeler göstermekte olup; özellikle e-duruşma, UYAP sisteminin yaygınlaşması ve e-tebligat uygulamaları, hem avukatlara hem de yargı mercilerine önemli ölçüde hız ve kolaylık kazandırmaktadır.

Aynı zamanda, arabuluculuk ve tahkim gibi alternatif uyuşmazlık çözüm yöntemleri; dava süreçlerinin uzunluğu ve maliyeti dikkate alındığında, son dönemlerde daha cazip hâle gelmiştir. Hızla değişen dünya koşulları ve küreselleşmenin etkisiyle, uluslararası sözleşmeler, sınır ötesi işlemler,

tahkim merkezleri ve yabancı yatırım hukuku gibi alanlar da giderek daha fazla önem kazanmaktadır.

4. 2025 yılına ilişkin ekonomik değerlendirmelerinizi ve 2026 yılından beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2025 yılında, dünyanın içinde bulunduğu durum nedeniyle yaşanan belirsizlikler, pek çok ülkede ekonomik zorluklara yol açmaktadır. Ülkemiz ise enflasyonun ve faiz oranlarının yüksekliği, ekonomik dengeleri fazlasıyla değiştirmiştir. Şirketler artık katma değerli ürün üretmediği için, yalnızca fiyat odaklı rekabete girerek Avrupa'ya veya Amerika'ya satış yapamaz hâle gelmiştir. İş gücünün çok yüksek maliyetlerle sağlanması nedeniyle firmalar, Türkiye'deki operasyonlarını bırakıp Mısır, Bangladeş, İran gibi ülkelere yönelmekte ve yatırımlarını bu bölgelere taşımaktadır.

2026 yılında, dünya genelinde ve ülkemizde yaşanmakta olan krizlerin devam etmesi hâlinde, şu an içinde bulunduğumuz durumdan çok da farklı bir ekonomik tablo öngörememekteyim. Ancak, dünyadaki belirsizliklerin sona ermesi ve petrol ile doğal gaz gibi bazı kaynakların fiyatlarının düşmesi, ülkemizdeki enflasyonun da gerilemesine katkı sağlayacaktır kanaatindeyim.

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD'ın vizyon ve misyon açısından önemli bir sivil toplum kuruluşu olduğunu, İzmir'e taşındığım süreçte fark ettim ve hemen başvurumu yaptım. İş dünyasına değer katma kapasitesine ve vizyonuna sahip bu saygın derneğin çatısı altında yer almak, benim için hem bir onur hem de büyük bir mutluluk. EGİAD çatısı altında yürütülen çalışmaları gururla takip ediyorum ve bu derneğin bir parçası olmak, bu çalışmalara katkı sağlamak beni son derece mutlu ediyor. ■



MERT KANALICI

1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1991 yılında Gaziantep'te doğdum. Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden 2013 yılında mezun oldum. Mezuniyetimin ardından özel hukuk bürolarında çalıştıktan sonra, İzmir Büyükşehir Belediyesi'nde avukat olarak görev yaptım. Belediyedeki görev sürem boyunca özellikle gayrimenkul hukuku ve imar planları alanlarında yoğun olarak çalıştım. Kamulaştırma, plan tadilatı, mülkiyet ihtilafları ve taşınmazlara ilişkin idari süreçler konusunda kapsamlı deneyim edindim. Daha sonra kamu görevinden ayrılarak kendi ofisim olan Kanalıci Hukuk Bürosu'nu kurdum. İzmir merkezli olarak faaliyet gösteren büromuzda, ağırlıklı olarak icra-

iflas hukuku, borçlar hukuku ve banka alacakları alanlarında, bireysel ve kurumsal müvekkillere hizmet sunuyoruz.

Ayrıca, Dokuz Eylül Üniversitesi'nde Kamu Hukuku alanında tezli yüksek lisansımı tamamladım. Tezimi, kişisel verilerin korunması hukuku üzerine hazırladım. Böylece hem gayrimenkul hukuku hem de teknoloji hukuku kesişiminde derinleşme imkânı buldum.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Boş zamanlarımda basketbol oynamayı ve golfle ilgilenmeyi severim. Bu sporlar, hem fiziksel hem de zihinsel açıdan denge kurmamı sağlıyor. Aynı zamanda satranç oynamak ve doğa yürüyüşleri yapmak da günlük rutinlerim arasında yer alıyor. Ayrıca tarih okumayı; özellikle antik hukuk sistemleri ve kent tarihi üzerine kaynakları takip etmeyi ilgi çekici buluyorum.

3- Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Hukuk sektöründe faaliyet göstermekteyim. Kanalıci Hukuk Bürosu olarak, ağırlıklı olarak gayrimenkul hukuku, teknoloji hukuku, icra ve iflas hukuku, banka ve finans davaları ile borçlar hukuku alanlarında çalışıyoruz. Kurumsal müvekkillerimizin hukuki risklerini en aza indirmek ve süreci şeffaf, hızlı ve etkin bir şekilde yönetmek temel yaklaşımımızdır.

Gayrimenkul hukuku ve imar planlaması alanlarında, İzmir Büyükşehir Belediyesi'ndeki görevim dolayısıyla

özel bir uzmanlık geliştirdim. Sektörde son yıllarda dijital dönüşüm, yapay zekâ destekli belge analizi, uzaktan duruşmalar ve kişisel verilerin korunması gibi alanlarda ciddi gelişmeler yaşanıyor. Biz de bu gelişmelere uyum sağlayarak, teknolojik çözümlerle müvekkillerimize daha verimli hizmet sunmayı hedefliyoruz.

4- 2025 yılı için ekonomik beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2025 yılında ekonomik belirsizliklerin, özellikle taşınmaz hukuku, icra takibi, iflas süreçleri ve yeniden yapılandırma gibi hukuki alanlarda yoğunluk yaratacağını düşünüyorum. Finansal yapısını sağlam tutmak isteyen şirketler, hukuki danışmanlık ihtiyacını daha sistematik hâle getirecektir. Ayrıca gayrimenkul sektöründe yaşanacak hareketlilik ve olası mevzuat değişiklikleri, imar ve tapu işlemleri gibi uzmanlık gerektiren alanları daha da ön plana çıkaracaktır.

Diğer yandan, yapay zekâ teknolojilerinin hızlı gelişimi ve dijital dönüşüm; bilişim hukuku, kişisel verilerin korunması ve algoritmik sorumluluk gibi konuların hukuki gündemde daha fazla yer bulmasını sağlayacaktır.

5- Neden EĞİAD? EĞİAD'dan beklentileriniz neler? EĞİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EĞİAD, genç, girişimci ve vizyoner iş dünyasını bir araya getiren saygın bir platform. Farklı sektörlerden profesyonellerle bir araya gelerek ortak projelerde yer almak, fikir alışverişinde bulunmak ve iş birliği imkânları yaratmak açısından EĞİAD'ın çok değerli bir yapı olduğuna inanıyorum.

EĞİAD'ın sürdürülebilirlik, inovasyon, sosyal sorumluluk ve girişimcilik eksenindeki çalışmalarını ilgiyle takip ediyorum. Bu yapının içinde yer alarak hem kendi mesleki gelişimime katkı sağlamayı hem de bilgi ve deneyimlerimle bu topluluğa katkıda bulunmayı amaçlıyorum. ■



PARLA KARABAĞLI

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

2000 yılında İzmir'de doğdum. Lisede İzmir Amerikan Koleji'nden mezun olduktan sonra, doktor olma hayalimi gerçekleştirmek üzere 2019 yılında İstinye Üniversitesi Tıp Fakültesi'ne başladım ve geçtiğimiz haftalarda mezun oldum ve tıp doktoru olarak meslek hayatıma başlıyorum. Sanayici bir ailenin üyesi olarak, kendi mesleğimi aile şirketlerimize de destek sağlayacak şekilde geliştirmek ve sağlık sektöründe yönetsel olarak da aktif rol almak en büyük hayalim.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

En büyük hobim kesinlikle gezmek! Yurt içi ya da yurt dışı fark etmeksizin, fırsat bulduğum her boşlukta bir yerlere gitmeyi; yeni tatlar denemeyi, yeni sokaklar keşfetmeyi ve farklı kültürleri tanımayı çok seviyorum. Her şehirde ya da ülkede deneyimleyip çok beğendiğim yerlerin kendimce

listelerini oluşturuyorum. Bunun dışında arkadaşlarımla vakit geçirmeyi, dizi izlemeyi ve dans etmeyi de çok seviyorum. Son olarak, içerik üretmeye de oldukça meraklıyım. Sosyal medya hesaplarımdan özellikle bir tanesini aktif olarak kullanıyorum; takipçilerimle hem hayatımı hem de tıbbi bilgileri paylaşmaktan büyük mutluluk alıyorum.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Şu anda tıp sektöründe faaliyette bulunuyorum; ancak bu sektörün aslında biraz yeni bir üyesiyim. Aile şirketler grubumuzda yaklaşık 1-2 yıldır Medikal İş Geliştirme Direktörü olarak görev alıyorum. Bu süreçte önceliğim, her zaman iyi bir hekim olmak ve sektörün eksiklerini doğru şekilde tespit etmek oldu. Türkiye, medikal hizmetler açısından diğer ülkelere kıyasla hem özel kuruluşlarda hem de kamu kurumlarında oldukça ileride; ancak sistemsel bazı sıkıntılar da yok değil. Bunun dışında, medikal malzeme üretiminde ve özellikle ileri teknoloji gerektiren medikal cihazlar alanında yurt dışına olan bağımlılığımız

hâlâ bir ölçüde devam ediyor. Bu noktada, Türkiye'de sağlık sektörünün daha da ilerlemesi ve dışa bağımlılığın azalması için elimizden geleni yapacağımız girişimlere ihtiyaç olduğu açık.

4. 2025 yılına ilişkin ekonomik değerlendirmelerinizi ve 2026 yılından beklentilerinizi paylaşır mısınız?

İçinde bulunduğumuz hem sosyal hem de ekonomik anlamdaki kaotik durum, ne yazık ki önümüzü görmeyi oldukça zorlaştırıyor. Enflasyon ve faiz sarmalı, yalnızca vatandaşları değil, iş dünyasını da ciddi şekilde etkiliyor. 2025'in de tıpkı 2024 gibi zorlu geçeceğini öngörmekle birlikte, uygulanmaya çalışılan ekonomik politikaların 2026'nın ortalarından itibaren iyileşme adımları atılmasına zemin hazırlayabileceğini düşünüyorum.

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD'ı, iş dünyasında hem aile şirketimde şu an aktif olarak yer aldığım süreçte, hem de tıp doktoru kimliğimle tıp ve iş dünyasını birleştirme hedefim doğrultusunda çok kıymetli bir fırsat olarak görüyorum. Ayrıca EGİAD'ın sunduğu değerli ağ, hem mevcut iş dünyası deneyimimi hem de gelecekteki tıbbi girişimcilik hedeflerimi destekleyecek önemli bir kaynak. Derneğin düzenlediği eğitimler, seminerler ve ağ kurma etkinlikleri, profesyonel gelişimimi hızlandırarak iş insanı kimliğimi güçlendiriyor. Bu nedenle EGİAD'ın sunduğu fırsatlar, hem iş dünyasında hem de sağlık sektöründe aktif bir rol üstlenerek girişimcilik hedeflerime ulaşmamda önemli bir adım niteliğinde. Bu anlamda, hem derneğin bana katabilecekleri hem de aile şirketler grubum ve vizyonumla EGİAD aracılığıyla bölgemize katkı sunabilme imkânı, bu üyeliği benim için çok değerli ve motive edici kıyor. ■

Endüstriyel soğutma sistemlerinde
kusursuz çözümler **Frigoduman**
güvencesiyle sizlerle!

www.frigoduman.com.tr



Frigoduman



Etki Yatırımı Danışma Kurulu'nun Ziyareti

17 Nisan 2025

EYDK - Etki Yatırımı Danışma Kurulu EGIAD'ı ziyaret etti. EGIAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı'nın ev sahipliği yaptığı toplantıda iki STK arasındaki iş birliği fırsatları görüşüldü. Görüşme kapsamında, Türkiye'de etki yatırımı ekosisteminin oluşturulmasını sağlamak amacı ile sektörlerinde lider kurumlarla çalışmalar yürüten EYDK ile EGIAD arasındaki potansiyel iş birlikleri ele alındı. STK'larda etki analizi, sosyal etki tahvili, Ev Genci (NEET) sorunu vb. alanlarda yapılabilecek ortak çalışmaların ana gündemi oluşturduğu görüşmeye, EYDK Genel Sekreteri Tuğçe Söğüt ve EGIAD Genel Sekreteri Dr. H.İ. Murat Çelik katılım sağladı.



EGİAD Üye İş Yeri Ziyaretleri: Norm Fasteners

17 Nisan 2025

EGİAD Üye İşyeri Ziyaretleri kapsamında, üyelerimiz M. Fatih Uysal'ın Yönetim Kurulu Başkanı ve Nedim Uysal'ın Yönetim Kurulu Başkan Vekili olduğu Norm Holding bünyesindeki Norm Fasteners firmasının İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde (İAOSB) yer alan tesisleri ziyaret edildi. 4000'i aşkın çalışan, 23 şirket, 22 üretim ve 15 satış ve lojistik merkezi ile 8 farklı ülkede ulusal ve uluslararası pazarlarda bağlantı elemanları, bilgi teknolojileri, ticaret, teknoloji, eklemeli imalat, kalıp sac şekillendirme, talaşlı imalat, kimya, makine ve otomasyon, sıcak dövme, tarım ve gıda alanlarında faaliyet gösteren Norm Holding bünyesinde yer alan Norm Fasteners; Amerika'dan Çin'e uzanan geniş lojistik ağı, güçlü Ar-Ge ve mühendislik hizmetleri ile sektörün lider bağlantı elemanları üreticisi konumunda bulunuyor. Ziyarete EGIAD Yönetim Kurulu Üyeleri Cem Elmasoğlu, Burak Güngör, Açelya Baç Uçar, Mustafa Güres, Elif Kâya, Hakan Barbak, Efe Saygılı, Hasan Güler, Özlem Talak Kara, Selen Günaydın ve dernek üyelerimiz katıldı.

Büyük Efes Sanat Günleri EGIAD Özel Gösterimi

18 Nisan 2025

Swissôtel Büyük Efes İzmir ile Büyük Efes Sanat iş birliğiyle ve İzmir Büyükşehir Belediyesi ile Konak Belediyesi'nin destekleriyle düzenlenen "Büyük Efes Sanat Günleri" kapsamında gerçekleşen EGIAD Özel Gösterimi'ne üyelerimiz yoğun ilgi gösterdi. Büyük Efes Sanat Günleri çeşitli sanat galerilerini, sanatçıları ve sanat dünyasının önde gelen isimlerini bir araya getiriyor. Bu yıl 9. kez düzenlenen sergide, 70'i aşkın sanatçıyı temsil eden galerilerin 400'den fazla sanat eseri sanatseverlerle buluştu. EGIAD Toplum, Sanat ve Spor Komisyonu tarafından organize edilen özel gösterimde, üyelerimiz Büyük Efes Sanat Direktörü Meriç Aktaş Ateş ev sahipliğinde sergiyi gezerek sanatçıların eserleri hakkında bilgi aldı. Etkinlik, EGIAD Sakız Ağacı Korusu Projesi kapsamında Sayın Aktaş Ateş adına bağışlanan sakız fidanı sertifikasının kendisine sunulmasıyla sona erdi.



PMI Türkiye Profesyonel Gelişim Aktivitesi

19 Nisan 2025

Project Management Institute (PMI) Türkiye'nin **"Fikirden Zirveye Startup Yolculuğu"** başlıklı Profesyonel Gelişim Aktivitesi, EĞİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Merkezi (ESKEM) – Tarihi Portekiz Sinagogu'nda gerçekleşirken, EĞİAD Genel Sekreteri Dr. H.İ. Murat Çelik etkinlikte konuşmacı olarak yer aldı. Dünya çapında proje yönetimi alanında faaliyet gösteren en büyük ve en saygın meslek kuruluşu olan Project Management Institute (PMI), proje profesyonellerinin güncel kalmalarına, becerilerini geliştirmelerine ve hızla gelişen bu alanda kariyerlerinde ilerlemelerine yardımcı olmak için tüm dünyada profesyonel gelişim aktiviteleri düzenliyor. EĞİAD Genel Sekreteri Dr. H. İ. Murat Çelik konuşmasında, EĞİAD'ın girişimciliğe verdiği stratejik önemi vurgularken, EĞİAD Melekleri Yatırım Ağı'nın faaliyetleri hakkında katılımcılara bilgi verdi. PMI Türkiye Startup Projeleri Direktörü Serdar Şimşek ise, PMI metodolojisinin startup projelerine kazandırdığı değerler üzerine değerlendirmelerde bulundu.



Rundigital Zamanı Yakala Sohbetleri

21 Nisan 2025

"Zamanı Yakala Sohbetleri: Dijital Dönüşümde Kurum Kültürünün Önemi" başlıklı etkinlik, EĞİAD ve Türkiye'nin teknoloji firmaları tarafından kurulan ilk dijital dönüşüm kulübü rundigital iş birliğiyle EĞİAD Dernek Merkezi'nde düzenlendi. EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı ve rundigital Yönetim Kurulu Üyesi Behiç Ferhatoğlu'nun açılış konuşmalarıyla başlayan etkinlikte, FigoPara Kurucu Ortağı ve CEO'su Koray Bahar ile Genwise Kurucu Ortağı Tuğrul Ağırbaş, Ekmob Kurucu Ortağı ve CEO'su, aynı zamanda rundigital Yönetim Kurulu Üyesi olan Sunay Şener'in moderasyonunda katılımcılarla değerli bilgiler paylaştı. Katılımcıların ilgiyle takip ettiği bu keyifli sohbet, dijital dönüşüm alanında öncü projelere imza atan konuşmacıların, dijitalleşmenin itici gücü ve inovasyon odaklı iş modelleri üzerine aktardıkları bilgilerle zenginleşti. Açılış konuşmasında M. Kaan Özhelvacı, teknolojiye

yatırım yapmanın nispeten kolay olduğunu; esas meselenin ise bu teknolojiyi içselleştirebilecek ve sürdürülebilir hale getirebilecek bir kurum kültürü oluşturmak olduğunu vurguladı. *"Biz inanıyoruz ki çağdaş bir iş insanı; verinin, bilginin, teknolojinin ve dijital dönüşümün gücünü derinlemesine kavramalıdır. Ayrıca, inovasyon odaklı iş modellerini benimseyerek iş dünyasına yön verebilmelidir. Bugünkü seminerimizin amacı da tam olarak budur; Genç iş insanlarını dijital dönüşüm süreçlerine dair en güncel bilgilerle buluşturmak, uygulamaya geçmiş örnekleri paylaşmak ve bu dönüşüm yolculuğunda onlara ilham verecek bir ortam yaratmak,"* dedi. Etkinlikte ayrıca, rundigital'in dijital dönüşüm alanındaki çalışmaları hakkında da katılımcılara bilgi verildi. Program, EĞİAD Sakız Ağacı Korusu Projesi kapsamında konuşmacılar adına bağışlanan sakız ağacı fidanı sertifikalarının takdimiyle sona erdi.



T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır ile Görüşme

19 Nisan 2025

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı M.Kaan Özhelvacı ve ESIAD Yönetim Kurulu Başkanı Sibel Zorlu, Sanayi ve Teknoloji Bakanımız Sn. Mehmet Fatih Kacır'ı, EGİAD-ESIAD iş birliğinde 15 Mayıs'ta düzenlenecek *"Yapay Zeka Zirvesi"*ne davet etti. AK Parti İzmir Milletvekilleri Sn. Ceyda Bölünmez Çankır, Sn. Dr. Mehmet Kasapoğlu ve AK Parti Kayseri Milletvekili Sn. Hulusi Akar'ın da yer aldığı buluşmada Bakan Kacır, programının uygun olması halinde zirveye katılmaktan memnuniyet duyacağını belirtti.



İş Hayatında Oyunlaştırma Semineri

28 Nisan 2025

"İş Hayatında Oyunlaştırma" başlıklı seminer, PMI (Project Management Institute) Türkiye Şubesi iş birliği ve PMI Türkiye Etkinliklerden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Göktuğ Aydın'ın katılımıyla EGİAD Dernek Merkezi'nde düzenlendi. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı'nın açılış konuşmasıyla başlayan etkinlikte, oyunların insan psikolojisi üzerindeki etkisini iş dünyasının dinamiklerine entegre eden Oyunlaştırma (Gamification) yaklaşımı hakkında detaylı bilgiler paylaşıldı. Seminer, Göktuğ Aydın'ın sunumu ve genç iş insanlarının konuyla ilgili sorularını cevaplamasıyla tamamlandı. Seminer sonunda ise, EGİAD Sakız Ağacı Korusu Projesi kapsamında Sayın Aydın adına bağışlanan sakız fidanı sertifikası kendisine sunuldu.

16. Kurumsal Sorumluluk Zirvesi

29 Nisan 2025

Türkiye Kurumsal Sorumluluk Derneği'nin (TKSD) 20. kuruluş yıl dönümü kapsamında düzenlediği 16. Kurumsal Sorumluluk Zirvesi, bu yıl İzmir'de başarıyla gerçekleştirildi. Ege Sanayici ve İş İnsanları Derneği (ESIAD) stratejik ortaklığında ve NORM Holding ana sponsorluğunda düzenlenen etkinlik, İzmir İzQ: Girişimcilik ve İnovasyon Merkezi'nde sektörün önemli temsilcilerini bir araya getirdi. Türkiye'de kurumsal sorumluluk bilincini artırmayı hedefleyen TKSD'nin İzmir'de ilk kez düzenlediği bu önemli etkinlikte, katılımcılar Ege Bölgesi'nin ekonomik ve sosyal çeşitliliği üzerinden güven kavramının önemini tartıştı. Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları doğrultusunda yürüttüğü projeler ve yönetim alanlarındaki çalışmalarıyla iş dünyasında sorumlu liderlik anlayışını güçlendiren EGİAD, etkinlik protokolünde Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı'nın katılımıyla yer aldı.





İzmir Ekonomik Kalkınma Koordinasyon Kurulu'nun EĞİAD NEET Raporu Sunumu

24 Nisan 2025

İzmir Ekonomik Kalkınma Koordinasyon Kurulu'nun (İEKKK) 135. Toplantısı, Tarihi Havagazı Fabrikası'nda gerçekleşirken, toplantının ana gündemlerinden biri **"EĞİAD NEET Gençler İzmir Araştırma Raporu"** oldu. EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özehlvacı ve Genel Sekreter Dr. H.İ.Murat Çelik'in EĞİAD NEET Gençler İzmir Araştırma Raporu hakkında kurul üyelerine detay bilgiler verdikleri toplantı, İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Cemil Tugay'ın ev sahipliğinde ve önceki dönem EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı ve Ege Genç İş İnsanları Dernekleri Federasyonu (EGİFED) Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer'in yönetiminde yapıldı. Özehlvacı, kamuoyunda **"Ev Genci"** olarak bilinen, bilimsel literatürde ise **"Ne Eğitimde Ne de İstihdamda Olan Gençler"** ya da kısaca **"NEET Gençler"** şeklinde tanımlanan sorunun yalnızca bir istihdam meselesi değil, aynı zamanda toplumsal bütünlüğü tehdit eden bir gelecek riski olduğunu belirterek; **"EĞİAD olarak, gençliğin üretim süreçlerine katılmasını sağlamak, onları topluma kazandırmak amacıyla önemli bir sorumluluk üstlendik. Kurduğumuz EĞİAD Think Tank ile kentimizin ve ülkemizin yapısal sorunlarına yönelik politika önerileri geliştirmeyi sürdürüyoruz. Geçmiş yıllarda hazırladığımız ekonomi ve kent raporları gibi, 2024 yılına ait bu çalışmamızda da NEET gençler sorununu çok yönlü olarak inceledik ve uygulanabilir çözüm önerileri geliştirdik. İnaniyoruz ki; bu rapor, İzmir'in gençlerine daha güçlü bir gelecek sunmak adına önemli bir adım olacaktır. Raporumuzda yer verdiğimiz çözüm önerilerini hayata geçirebilmek için, kurul üyelerimizin temsil ettiği tüm kurumlarla iş birliğine hazırız. Gelin, gençlerimizin mutluluğuna, başarısına ve hayallerine birlikte odaklanalım."** dedi. Raporun bulguları ve çözüm önerileri kurul üyelerinin yoğun ilgisini çekerken, toplantı EĞİAD NEET Gençler İzmir Araştırma Raporu'nda yer alan çözüm önerilerine uygun olarak İzmir Büyükşehir Belediyesi ve Bilim Virüsü tarafından hayata geçirilen ve EĞİAD'ın iş dünyası paydaşları arasında yer aldığı **"İzmir Seninle"** Programı'nın tanıtımıyla devam etti.



TÜRKONFED Yuvarlak Masa Toplantı Serisi İzmir Buluşması

29 Nisan 2025

Türk İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) tarafından, BASİFED iş birliğiyle düzenlenen **"TÜRKONFED Yuvarlak Masa Toplantı Serisi"**nin İzmir ayağı, BASİFED Federasyon Merkezi'nde başarıyla gerçekleştirildi. BASİFED Yönetim Kurulu Başkanı Semiha Güneş'in ev sahipliğinde gerçekleşen ve TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve EĞİAD 16. ve 17. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer'in açılış konuşması yaptığı toplantı, Ekonomist Can Selçuki moderatörlüğünde, interaktif ve katılımcı bir formatta düzenlendi. Toplantıya EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı M.Kaan Özehlvacı, EĞİAD Yönetim Kurulu Üyeleri Açelya Baç Uçar, Elif Kâya, Rebia Rezzan Özduzan Gölcüklü, EĞİAD Üyeleri Murat Çekirdek, Berk Altinkeserler ve Esra Büyükköşer ile EĞİAD Genel Sekreteri Dr. H.İ.Murat Çelik katılım sağladı.

EĞİAD Seramik Atölyesi ve Barbekü Etkinliği

4 Mayıs 2025

EĞİAD Seramik Atölyesi ve Barbekü Etkinliği, üyelerimizin sanatsal yaratıcılıklarını ortaya koyabilecekleri keyifli bir atölye çalışması ve ardından samimi bir barbekü etkinliğiyle gerçekleşti. Toplum, Sanat ve Spor Komisyonu ev sahipliğinde seramik veya ayna boyama atölyesi ile güne başlayan üyelerimiz, ardından Sosyal İlişkiler Komisyonu ev sahipliğinde düzenlenen barbekü etkinliğiyle günü kapatırken; hem sanatla buluşup hem de sosyal bağlarını güçlendirdi.





EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Merkezi (ESKEM) Engelli ve Yaşlı Diş Tedavisi Uygulaması

3-4 Mayıs 2025

EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Merkezi, Tarihi Kemeraltı Esnaf Derneği ve Engel Tanımayan Diş Hekimliği Derneği iş birliğiyle, Kemeraltı ve çevresinde ikamet eden engelli ve yaşlı vatandaşlarımıza ücretsiz diş tedavisi uygulanan anlamlı bir hafta sonuna ev sahipliği yaptı. Tarihi Kemeraltı Çarşısı'nın kültürel mirasını yaşatmak ve bölgenin gelişimine katkı sağlamak amacıyla faaliyet gösteren İzmir Tarihi Kemeraltı Esnaf Derneği (İTKED) ile öncelikle zihinsel engelli çocuklarımızın geciktirilemez diş tedavilerini gerçekleştirmeyi ve ağız-diş sağlığı konusunda eğitim vermeyi hedefleyen Engel Tanımayan Diş Hekimliği Derneği iş birliğiyle düzenlenen uygulama, İzmir İl Sağlık Müdürlüğü'nün değerli destekleriyle hayata geçirildi.



İş Dünyası'nın Yapay Zeka Dönüşümü Semineri

5 Mayıs 2025

"İş Dünyası'nın Yapay Zeka Dönüşümü" başlıklı seminer, Bahçeşehir Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Müdürü Doç. Dr. Yücel Batu Salman'ın katılımıyla EGİAD Dernek Merkezi'nde düzenlendi. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı'nın açılış konuşmasıyla başlayan etkinlikte, iş dünyasında köklü bir dönüşümün öncüsü olmaya devam eden ve karar alma süreçlerinden müşteri deneyimine, üretimden stratejik planlamaya kadar pek çok alanda oyunun kurallarını yeniden yazan yapay zekanın iş dünyasına etkileri, akademik derinliğiyle ve uygulamaya dönük bakış açısıyla katılımcılarla paylaşıldı. Seminer, Doç. Dr. Yücel Batu Salman'ın sunumu ve genç iş insanlarının konuyla ilgili sorularını cevaplamasıyla tamamlandı. Seminer sonunda ise, EGİAD Sakız Ağacı Korusu Projesi kapsamında Sayın Salman adına bağışlanan sakız fidanı sertifikası kendisine sunuldu.



İnci Vakfı "Birlikte Mümkün" Etkinliği

7 Mayıs 2025

İnci Vakfı'nın "Hem İşte Hem Eğitimde" programı kapsamında düzenlenen Birlikte Mümkün Etkinliği'ne EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı ve EGİAD Üyeleri katılım sağladı. Kadınların çalışma hayatında daha çok yer edinmesine ve istihdamın güçlenmesine alan açılması hedeflenen etkinlikte; kamu, STK ve özel sektör temsilcileri konuşmacı olarak yer alırken, kadın istihdamındaki iyi uygulama örnekleri ve zorluklar konuşuldu.



Global İlişkiler Forumu Etkinliği

7 Mayıs 2025

Global İlişkiler Forumu (GİF) tarafından düzenlenen ve İcra Komitesi Başkanı Emekli Büyükelçi Selim Yenel'in ev sahipliğinde gerçekleşen, *"Küresel Değişimler Kavşağında Uluslararası Gelişmeler ve Türkiye"* temalı sohbet yemeğine, EGIAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı, 16. ve 17. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Yönetim Kurulu Üyesi Elif Kâya ve 16. Dönem Yönetim Kurulu Başkan Vekili Cem Demirci katılım sağladı. Uluslararası ve global ilişkilere dayalı konuların sorgulanıp tartışabileceği bir platform oluşturmayı amaçlayan bağımsız bir STK olan GİF tarafından düzenlenen etkinlikte; Emekli Büyükelçi Selim Yenel tarafından küresel siyaset, dış politika ve Türkiye'nin uluslararası ilişkilerdeki rolüne dair değerlendirmelerde bulunurken, katılımcılar arasında bilgi ve görüş paylaşımı sağlandı.



Uluslararası İşletmecilik Kongresi

8 Mayıs 2025

İzmir Sanayici ve İş İnsanları Derneği (İZSiAD) ve Yaşar Üniversitesi iş birliğiyle gerçekleştirilen ve Türkiye'nin en köklü akademik etkinliklerinden biri olan 24. Uluslararası İşletmecilik Kongresi'ne, EGIAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı katılım sağladı. Kamu kuruluşu, STK, yerel yönetim, üniversite ve iş dünyası temsilcileri ile öğrencilerin yoğun katılım gösterdiği etkinlikte üniversite-sanayi iş birliğinin önemi vurgulanırken, İzmir'in üretim ve teknoloji alanındaki potansiyeline dikkat çekildi. Kongre boyunca girişimcilik, dijital dönüşüm, iş analitiği, kalite yönetimi, sürdürülebilirlik ve döngüsel ekonomi gibi güncel temalar etrafında tebliğler sunulurken; iş dünyasının bu alanlara yaklaşımı, karşılaştığı zorluklar ve beklentiler akademik perspektifle ele alındı. Kongre, akademi ve iş dünyası arasında köprü kurma hedefiyle önemli bir buluşma noktası oldu.

Ahmet Şerif İzgören ile Takım Liderliği Semineri

10 Mayıs 2025

Liderlik alanında ülkemizin en ilham verici isimlerden olan Ahmet Şerif İzgören, Çeşme Boyalık Beach Hotel'de gerçekleşen EGIAD Üye Oryantasyon Kampı kapsamında EGIAD üyelerine *"Takım Liderliği"* başlıklı bir seminer verdi. Kariyeri boyunca askerlikten iş dünyasına, eğitimcilikten yazarlığa uzanan çok yönlü bir deneyime sahip olan İzgören, Türkiye'nin en etkili kişisel gelişim ve liderlik uzmanlarından biri olarak görülüyor. Samimi üslubu, etkileyici hikayeleri ve gerçekçi anlatımıyla EGIAD Üye Oryantasyon Kampı'na renk katan İzgören, etkinlikte etkili liderliğin yalnızca yetkiyle değil, güven, iletişim ve ilhamla inşa edildiğini vurguladı.





EGİAD Üye Oryantasyon Kampı

10 Mayıs 2025

EGİAD'ın yeni üyelerinin derneğin vizyonu, işleyişi ve kültürünü daha yakından tanımaları, diğer üyelerle bağ kurarak aidiyet geliştirmeleri ve faaliyetlere aktif katılımları amacıyla düzenlediği EGİAD Üye Oryantasyon Kampı, Çeşme Boyalık Beach Hotel'de gerçekleşti. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvaci, kampın açılış konuşmasında kurumsal aidiyetin ve ortak vizyonla hareket etmenin önemine dikkat çekerek, *"EGİAD üyeliği; yalnızca bir rozet taşımak değil, aynı vizyonu paylaşan, birbirini destekleyen, güçlendiren ve geleceğe birlikte yön vermek isteyen genç iş insanlarının oluşturduğu güçlü bir topluluğun parçası olmak demektir."* ifadelerini kullandı. EGİAD Melekleri İcra Kurulu Başkanı Arda Yılmaz ve Koordinatör Melisa İtmeç tarafından girişimcilik ve yatırımcılık konularına odaklanan *"EGİAD Melekleri Yatırım Ağı"* bilgilendirmesi yapılan etkinlikte, yeni üyelerin bölgesel girişimcilik ekosistemine katkı sunmaları için yönlendirici bilgiler paylaşıldı. Kamp kapsamında EGİAD Genel Sekreteri Dr. H.İ. Murat Çelik tarafından EGİAD Tanıtımı yapılarak, derneğin tarihçesi, organizasyon yapısı ve öncelikli çalışma alanları hakkında detaylı bilgilendirme yapıldı. Ardında EGİAD faaliyetlerine yönelik önerilerinin alındığı *"Açık Kürsü"* oturumu gerçekleşti. Kamp boyunca düzenlenen Gala Yemeği ve diğer sosyal etkinliklerle, EGİAD üyelerinin birbirlerini daha yakından tanımaları, dayanışma ruhunu güçlendirmeleri ve EGİAD ailesinin bir parçası olmanın ayrıcalığını hissetmeleri sağlandı. Profesyonel Koç ve Uluslararası Kahkaha Yogası Lideri Nazan Özçelik tarafından gerçekleştirilen Kahkaha Yogası Atölyesi, kampın enerjisini yükselterek katılımcılara birlikte gülmenin ve pozitif iletişimin gücünü deneyimleme fırsatı sundu. Kampın en özel anlarından biri olan Plaket Töreni ile yeni üyelere EGİAD ailesine katılımlarını simgeleyen plaketler takdim edildi; ardından çekilen Aile Fotoğrafı ile bu birlikteliğin değerli hatırası ölümsüzleştirildi. EGİAD Üye Oryantasyon Kampı, bilgiyle güçlenen, dostlukla pekişen ve ortak vizyonla geleceğe umutla bakan bir topluluğun yeni adımlarını atmasını sağlayan unutulmaz bir deneyim olarak tamamlandı.



EGİAD Üye Oryantasyon Kampı Başkanlar Paneli

10 Mayıs 2025

EGİAD Üye Oryantasyon Kampı kapsamında gerçekleştirilen Başkanlar Paneli, EGİAD'ın önceki dönem Yönetim Kurulu Başkanları Bülent Şenocak, Aydın Buğra İter ve Mustafa Aslan'ın katılımıyla, EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvaci'nin moderatörlüğünde yapıldı. Panelde, EGİAD'ın kuruluş hikâyesinden farklı dönemlerde hayata geçirilen projelere, kriz zamanlarındaki liderlik örneklerinden genç iş insanlarının gelecekte sahip olması gereken vizyon ve değerlere, STK'ların öneminden EGİAD Melekleri Yatırım Ağı'nın ilk günlerine kadar pek çok önemli konu ele alındı. EGİAD kurumsal hafızasının yeni üyelerle paylaşılması açısından güçlü bir zemin oluşturan Başkanlar Paneli'nde, EGİAD Kurucu ve 1. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Şenocak, EGİAD 14. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter ve EGİAD 15. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan tarafından aktarılan tecrübeler, yeni üyelerimize hem ilham kaynağı oldu hem de EGİAD'ın güçlü kültürünün temel taşlarını bir kez daha hatırlattı.



Dönüşen Liderlik Zirvesi

12 Mayıs 2025

EKONOMİ Gazetesi tarafından üç yıldır Sapanca'da düzenlenen bu yıl ilk kez Ege buluşmasıyla Kuşadası'na taşınan **"Dönüşen Liderlik Zirvesi"**, iş dünyasının vizyoner temsilcilerini bir araya getirdi. Pine Bay Resort'ta gerçekleştirilen zirvede, EGIAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı, EGIAD'ın sürdürülebilir kalkınma, yeşil dönüşüm ve değer temelli liderlik konusundaki vizyonunu ve çalışmalarını paylaştı. Zirve'nin EKONOMİ Gazetesi Genel Koordinatörü Vahap Munyar moderatörlüğünde gerçekleşen **"Ege'de Dönüşümü Yönetenler"** başlıklı oturumuna, Balıkesir Genç İş İnsanları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Mert Kuşun ile birlikte katılan yapan Özhelvacı; çoklu krizlerle şekillenen içinde bulunduğumuz dönemde, genç liderlerin yalnızca ekonomik fayda odaklı değil, aynı zamanda çevresel ve toplumsal sorumluluk bilinciyle hareket etmesi gerektiğine dikkat çekti. EGIAD'ın bu kapsamda üstlendiği sorumluluğu aktaran Özhelvacı, **"Liderlik anlayışımızı dönüştürmeden, içinde bulunduğumuz sistemleri dönüştürmemiz mümkün değil. Genç iş insanları olarak, etik değerlere dayalı, veriye ve bilime dayanan bir yaklaşımla sürdürülebilir kalkınmanın öncüleri olmalıyız."** dedi.



"Birleşik Krallık İş ve Yatırım Fırsatları" Toplantısı

12 Mayıs 2025

"Birleşik Krallık İş ve Yatırım Fırsatları" toplantısı Birleşik Krallık İş ve Ticaret Bakanlığı Türkiye yetkililerinin katılımıyla EGIAD Dernek Merkezi'nde düzenlendi. Küresel doğrudan yabancı yatırımların en çok yöneldiği ülkelerden biri olarak dikkat çeken; özellikle inovasyon, finans, teknoloji ve yaratıcı endüstrilerde dünya lideri ülkelerden biri olan Birleşik Krallık'ın Türkiye için sunduğu önemli iş ve yatırım fırsatlarının görüşüldüğü toplantıda açılış konuşmasını yapan EGIAD Genel Sekreteri Dr. H.İ. Murat Çelik, EGIAD'ın üyelerinin uluslararasılaşmasına verdiği önemin altını çizerek, **"EGIAD olarak, üyelerimizin ve onların temsil ettiği firmaların küresel pazarlarda daha etkin rol alabilmelerini son derece önemsiyoruz. Onların sadece Türkiye'de değil, dünya genelinde de rekabet edebilecek bilgi, beceri ve network altyapısına sahip olmalarını istiyoruz."** dedi. Birleşik Krallık İş ve Ticaret Bakanlığı Türkiye Dış Yatırımlar Direktörü Zeynep Öztekbay, İzmir İngiltere Konsolosluğu Ticaret Müdürü Güliz Kıymaz ve Kıdemli Ticaret Danışmanı Nuh Üstün'ün sunumları ile devam eden toplantı, EGIAD Sakız Ağacı Korusu Projesi kapsamında konuşmacılar adına bağışlanan sakız fidanı sertifikalarının sunulmasıyla sona erdi.

EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Merkezi (ESKEM)'de Keşanlı Ali Tiyatro Gösterisi

16 Mayıs 2025

EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Merkezi (ESKEM), Ferit Bahriye Ergil Ortaokulu öğrencilerinin sahneye koyduğu Keşanlı Ali Destanı Tiyatro Gösterisi'ne ev sahipliği yaptı. EGIAD'ın Kemeralı'daki yaklaşık 400 yıllık Tarihi Portekiz Sinagogu'nu restore ederek bölgeye kazandırdığı EGIAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Merkezi – ESKEM, farklı tür ve nitelikte pek çok etkinliğe ev sahipliği yapmayı sürdürürken; bu kez de gençlerin kültürel ve sanatsal ifade becerilerini sahneye taşıdığı özel bir tiyatro etkinliğine kapılarını açtı. Etkinliğe ev sahipliği dolayısıyla EGIAD'a takdim edilen plaket, EGIAD Yönetim Kurulu Üyesi Simge Bilir Kurt'a sunulurken; gösterinin hayata geçirilmesine sağladığı katkılardan ötürü EGIAD Fahri Üyesi Nafiz Gönen'e de teşekkür plaketi verildi.





EGİAD - ESİAD Yapay Zeka Zirvesi

15 Mayıs 2025

“Dönüştüren Güç” Temasıyla Düzenlenen EGİAD-ESİAD Yapay Zeka Zirvesi, kamu, özel sektör, STK, üniversite ve girişimcilik dünyasından yoğun ilgi ve geniş bir katılımıla gerçekleşti.

Zirve'nin Açılış Konuşmaları, ESİAD Yönetim Kurulu Başkanı Sibel Zorlu, EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı M.Kaan Öznelvacı, İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Dr.Cemil Tugay, İzmir Valisi Dr. Süleyman Elban tarafından gerçekleştirildi. 500'ü aşkın katılımcı tarafından takip edilen Zirve'nin sponsorları Boğaziçi Ventures, Norm Digital, Proks Belgelendirme, ATK Grup, Can Fotokopi, Canias, D. Oetker, Dikkan, En Hotel, Enes Duru Mimarlık, Fms Grup, Gdz Elektrik, 1924 Gönen Kahve, Hum Oil & Fat Technologies, İzmir Özel Türk Koleji, Lezita, Run Dijital, Safe Bilgisayar, Serter Mobilya, Yunusoğlu İnşaat firmaları oldu. EGİAD-ESİAD iş birliğiyle gerçekleştirilen Yapay Zeka Zirvesi'nde iki ayrı oturumda yapay zeka alanındaki iyi uygulama örnekleri ele alınırken üçüncü oturumda ise İzmir ve Ege Bölgesi'nde güçlü bir yapay zeka ekosisteminin nasıl oluşabileceği ve ihtiyaçlar tartışıldı. Dördüncü oturumda ise yapay zeka temalı start up'ların ilham verici hikayeleri yer aldı. ION Academy Kurucusu Ali Rıza Ersoy'un moderatörlüğünde gerçekleşen **“Geleceğin Unicorn'ları”** oturumunda Skymod Kurucu Ortağı ve CEO'su Oltan Dere, Ekmob Kurucu Ortağı Sunay Şener, Kuika Yapay Zeka ve Mobil Teknolojiler Yöneticisi Armağan Döker, Robolaunch Kurucu Ortağı Mükremin Çetinkaya, Novus Kurucu Ortağı ve CRO'su Vorga Can ile Vinter Ürün Yöneticisi Alper Özer girişim serüvenlerinden kesitler aktarırken, geliştirdikleri teknolojileri, küresel pazara açılma vizyonlarını ve girişimcilik ekosisteminde yapay zekanın sunduğu fırsatlar hakkında değerlendirmelerde bulundular. Zirveye katılan tüm konuşmacılar ve sponsorlara, kendileri adına olanakları kısıtlı öğrenciler için Ege Çağdaş Eğitim Vakfı'na (EÇEV) yapılan bağış kapsamında sertifikaları takdim edildi.



EGİFED Erdek Temasları

16 Mayıs 2025

Ege Bölgesi Genç İş İnsanları Dernekleri Federasyonu (EGİFED)

Erdek'te bir dizi temasta bulundu. Erdek Belediye Başkanı Burhan Karışık, Erdek Ticaret Odası Başkanı Hüseyin Uz'u ziyaret eden EGİFED Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer ve Yönetim Kurulu Üyeleri, Erdek Genç İş İnsanları Derneği'nin ev sahipliğinde düzenlenen toplantıya katılarak Bandırma Onyedü Eylül Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Mustafa Sarı tarafından ayrıntılarıyla sunulan Marmara Denizi'nde yaşanan müsilaj sorunu hakkında bilgi aldı. Toplantıda ayrıca Ahmet Tercanlioğlu'nun sunumu eşliğinde Kyzikos Antik Kenti'nin tarihi ve kültürel mirası hakkında kapsamlı bilgi sunuldu. Bilgilendirme toplantısının ardından heyet, Erdek Genç İş İnsanları Derneği'nin ev sahipliğinde EGİFED Yönetim Kurulu ve akşam yemeğinde bir araya gelerek dernek faaliyetleri ve iş birliği konularında bilgi ve görüş alışverişinde bulundu. Erdek temasları ve yönetim kurulu toplantısına EGİAD'ı temsilen EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı M.Kaan Öznelvacı, Yönetim Kurulu Başkan Vekili Arda Yılmaz ve 17. Dönem Başkan Vekili Başak Çayır Canatan katıldı.

EGİAD Melekleri Danışma Kurulu İlk Toplantısını Gerçekleştirdi

20 Mayıs 2025

EGİAD Melekleri yatırım ekosistemini daha da güçlendirmek ve

stratejik yönelimlerini değerli görüşlerle şekillendirmek amacıyla kurduğu Danışma Kurulu'nun ilk toplantısını İzQ Girişimcilik ve İnovasyon Merkezi'nde gerçekleştirdi. Toplantıda, EGİAD Melekleri'nin bugüne dek yürüttüğü faaliyetler özetlenirken, gelecek dönem hedefleri, yatırım öncelikleri ve girişimcilik ekosistemine katkı sağlayacak yeni adımlar değerlendirildi. Danışma Kurulu'nun katkılarıyla, daha kapsayıcı ve etkili bir yatırım ağı oluşturma yolunda önemli bir adım atılmış bulundu. EGİAD Melekleri'ne, fikirleriyle yön veren tüm Danışma Kurulu Üyeleri'ne teşekkür ederiz.





LIAISE COST Action WG2 Çalıştayı, “İş Dünyası Perspektifinden Endüstriyel Simbiyoz Çalıştayı”

21 Mayıs 2025

LIAISE COST Action WG2 Çalıştayı, “İş Dünyası Perspektifinden Endüstriyel Simbiyoz: Zorluklar ve Fırsatlar” başlığı ile Avrupa’nın dört bir yanından gelen uzmanları İzmir’de buluşturdu.

İzmir Ticaret Odası’nda gerçekleştirilen etkinlikte; üniversitelerden, araştırma merkezlerinden, özel sektörden ve kamu kurumlarından temsilcilerin katılımıyla, Endüstriyel Simbiyoz ve Döngüsel Ekonomi’nin sadece çevresel değil, aynı zamanda ekonomik, sosyal ve teknolojik sürdürülebilirliği nasıl destekleyebileceği üzerine zengin içerikli bir program sunuldu. Etkinliğe katılım sağlayan EGIAD Genel Sekreteri Dr.H.İ.Murat ÇELİK, EGIAD ve EGIAD Melekleri Yatırım Ağı’nın çalışmaları hakkında katılımcılara bilgi verdi. Bu çalışmaların sürdürülebilirlik, yeşil dönüşüm, döngüsel ekonomi ve endüstriyel simbiyoz alanlarında, inovasyon ve girişimcilik ekosistemi açısından sağladığı katkıları aktardı.



Kocaer Fabrika Ziyareti EGIAD Üye İş Yeri Ziyaretleri

22 Mayıs 2025

EGIAD Fabrika Ziyaretleri kapsamında, Ege Bölgesi’nde demir çelik sektörünün ihracat şampiyonu olan ve 60 yılı aşkın tecrübesi, nitelikli iş gücü ve sürdürülebilir büyüme stratejisiyle küresel arenada başarılı bir Türk markası Kocaer’in Aliağa’daki tesisleri ziyaret edildi.

Kocaer Çelik, portföyüne ilave ettiği katma değerli ürünler ile 12.000’in üzerinde ve 60’a yakın farklı kalitede kimyasal kompozisyon içeren çeşitli cins, ebat ve kalınlıklarda ürünleri ile üretiminin %75’ten fazlasını 6 kıtada 140 ülkeye ihraç etmektedir. Üretimlerini 85.000 m²’si kapalı olmak üzere toplam 300.000 m² alanda gerçekleştiren Kocaer Çelik, yaklaşık bine yakın çalışanı, 800.000 ton/yıl toplam kapasitesi ile Türkiye’nin çelik profil segmentinde en büyük firmalardan biridir. Sahip olduğu 3 çelik profil fabrikasının yanı sıra 180.000 ton/yıl kapasiteli Çelik Servis Merkezi, çelik profil üretimine entegrasyonu ve LEED sertifikası ile tek tesis olma özelliği gösteren 100.000 ton/yıl kapasiteli Galvaniz Fabrikası ile hizmet vermektedir. Ayrıca, tükettiği elektriğin yaklaşık %33’ünü karşılayan 9,2 MW kapasiteli elektrik üretim kapasiteli Çatı Üzeri Güneş Enerji (GES) tesislerine sahiptir. EGIAD Sanayi ve Sürdürülebilirlik Komisyonu’nun organizasyonu ile ve Kocaer Çelik Genel Müdürü Mehmet Çakmur’un ev sahipliğinde gerçekleşen ziyarette, EGIAD üyeleri Kocaer firmasının üretim hatlarını, ileri teknolojiyi proseslerini ve sürdürülebilirlik odaklı yatırımlarını yerinde görme fırsatı buldu. Ziyarete EGIAD Yönetim Kurulu Saymanı Açelya Baç başkanlık ederken; EGIAD Melekleri İcra Kurulu Başkanı ve EGIAD Başkan Vekili Arda Yılmaz, Yönetim Kurulu Üyeleri Elif Kâya, Hasan Güler, Remzi Uslu, Geçmiş Dönem Başkan Vekili Fatih Mehmet Sancak, Geçmiş Dönem Yönetim Kurulu Üyesi Elif Koç, Sanayi ve Sürdürülebilirlik Komisyonu Başkanı Murat Özbek ve komisyon üyeleri de katılım sağladı.

Ziyaret sonunda EGIAD Saymanı Açelya Baç, Kocaer Çelik’in sürdürülebilirlik anlayışının örnek niteliğinde olduğunu belirterek, Genel Müdür Mehmet Çakmur’a teşekkür plaketi sundu.



EGİAD Golf Kulübü Çalışmalarına Başladı

21 Mayıs 2025

EGİAD Golf Kulübü faaliyetlerine başladı. EGİAD üyelerinin yoğun iş temposu içinde sürdürülebilir başarısına katkı sağlamak amacıyla tasarlanan çalışmalarda, yalnızca fiziksel bir aktivite değil; strateji ve odaklanma gibi zihinsel becerilerin geliştirilmesi planlanıyor. Temel düzeyde golf becerilerinin kazandırılacağı eğitimlerle, programa katılan EGİAD üyelerinin sosyal yaşamlarına ve bireysel gelişimlerine yeni bir boyut katılması amaçlanıyor.



Access2Tech Europe İzmir ve IndustX Innovation Call Demo Day

27 Mayıs 2025

Fark Labs ve EIT Community Hub Türkiye tarafından

EIT Manufacturing iş birliğinde düzenlenen Access2Tech

Europe İzmir ve IndustX Innovation Call Demo Day, İzQ İnovasyon Merkezi'nde düzenlendi. Sanayinin geleceğini dönüştüren yenilikçi fikirleri ve bu fikirlerin arkasındaki parlak zihinleri tanıtmayı amaçlayan etkinlik, endüstriyel teknolojiler üzerinde çalışan girişimcileri, yatırımcıları ve sektör temsilcilerini bir araya getirdi. EGİAD Danışma Kurulu Başkanı Perihan İnci, EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı ve EGİAD 16. ve 17. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer'in jüri üyesi olarak yer aldığı etkinlikte yapay zeka, sürdürülebilirlik, lojistik, eklemeli üretim (additive manufacturing) gibi alanlarda çığır açan çözümler geliştiren vizyoner girişimciler ve start-uplar sunumlarını gerçekleştirdi.

"Küresel Belirsizlik Ortamında Yol Almak" Semineri

26 Mayıs 2025

"Küresel Belirsizlik Ortamında Yol Almak" başlıklı seminer, TEPAV Kalkınma Programı Direktörü Ekrem Cunedioğlu'nun katılımıyla EGİAD Dernek Merkezi'nde düzenlendi. EGİAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili Arda Yılmaz'ın açılış konuşmasıyla başlayan etkinlikte, küresel ölçekteki belirsizliklerin ekonomik ve politik etkileri, ülkemizin bu dalgalı denizdeki konumu, iş dünyası için stratejik öngörüler ve adaptasyon yolları ele alındı. Yılmaz konuşmasında yaşadığımız dönemin sadece ekonomik değil; siyasi, sosyal ve teknolojik açıdan da sürekli değişen, çok boyutlu bir dönüşüm sürecine sahne olduğunu belirterek, **"Bu gibi dönemlerde belirsizlik bir zayıflık değil, doğru yönetildiğinde stratejik avantajlara dönüşebilecek bir ortamdır.**

Riskleri iyi analiz eden, fırsatları erken gören ve esnek hareket kabiliyeti olan işletmeler bu tür ortamlarda güçlenerek çıkabilir.

Bizler genç iş insanları olarak, tam da bu dönemin aktif şekillendiricileri olabiliriz. Ancak bunu yapabilmek için doğru bilgiye, sağlam analizlere ve güvenilir yol haritalarına ihtiyacımız var. Bu semineri düzenlerken amacımız sadece bir konuşma dinlemek değil; bir perspektif geliştirmek, birlikte düşünmek ve geleceğe daha hazırlıklı adım atmaktır." dedi. Seminer, Ekrem Cunedioğlu'nun sunumu ve genç iş insanlarının konuyla ilgili sorularını cevaplamasıyla tamamlandı. Seminer sonunda ise, EGİAD Sakız Ağacı Korusu Projesi kapsamında Sayın Cunedioğlu adına bağışlanan sakız fidanı sertifikası kendisine sunuldu.





Yaşar Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Levent Kandiller'i Makamında Ziyaret

28 Mayıs 2025

**EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri,
Yaşar Üniversitesi Rektörü
Prof.Dr. Levent Kandiller'i
makamında ziyaret etti.**

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Öznelvacı liderliğindeki ziyarete, EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri Özlem Talak Kara, Rebia Rezzan Özduvan ve Genel Sekreter Dr. H.İ. Murat Çelik katılım sağladı. Görüşme kapsamında, nitelikli eğitim ve araştırma ile sürdürülebilir değer yaratmak ve geleceğe yön veren yenilikçi bireyler yetiştirerek topluma katkıda bulunmak misyonuna sahip olan; eğitim ve araştırma alanında yaptığı çalışmalarla yüksek standartları sürdürmenin yanı sıra, başta öğrenciler olmak üzere tüm paydaşlarının doğru bilgiye hızlı erişerek entelektüel gelişimlerine katkı sağlayan Yaşar Üniversitesi ve EGİAD arasında potansiyel iş birliği alanları değerlendirildi. Ziyarette yaşam boyu eğitimin önemi, üniversite-sanayi iş birliği, teknoloji girişimciliği, melek yatırımcılık ve tarım teknolojileri başta olmak üzere iş birliği yapılabilecek alanlar ele alındı.



EGİAD 82. Ege Toplantısı

29 Mayıs 2025

EGİAD'ın 1990 yılından bu yana sürdürdüğü köklü bir gelenek olan, bilgi ve vizyonun paylaşıldığı güçlü bir fikir platformu niteliğindeki Ege Toplantılarının 82'ncisi, ESAS Yönetim Kurulu Başkanı Ali Sabancı'nın katılımıyla gerçekleşti. EGİAD Danışma Kurulu Başkanı Perihan İnci ve EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Öznelvacı'nın ev sahipliğinde düzenlenen toplantı; Sayın Sabancı'nın girişimcilik vizyonu, yenilikçi yaklaşımı ve iş dünyasındaki derin tecrübesiyle sunduğu perspektifler sayesinde katılımcıların düşünsel ufku genişletti. Açılış konuşmasında Öznelvacı, İzmir iş dünyasını böyle vizyoner bir liderle buluşturmanın EGİAD için bir ayrıcalık olduğunu vurgulayarak şunları söyledi: **"EGİAD olarak temel misyonlarımızdan biri, geleceğin lider iş insanlarını yetiştirmektir. Bu doğrultuda üyelerimizin stratejik düşünme kapasitesini geliştirmeye, küresel bir vizyon kazandırmaya ve onları hızla değişen dünyaya hazırlıklı kılmaya odaklanıyoruz. Ege Toplantıları da bu hedefe hizmet eden önemli bir araçtır." diye konuştu. Sayın İnci ise konuşmasında toplumsal cinsiyet eşitliği, etik değerler, teknoloji kullanımı ve sanayi-üniversite iş birliği konularına değinerek, **"Bu konuşmayı EGİAD'ın ilk kadın Danışma Kurulu Başkanı olarak yapıyor olmak, şahsım ve kadın temsiliyeti açısından anlamlı bir sorumluluk. Bu çatıda görev almak, genç iş insanlarına ilham vermek ve vizyon geliştirme süreçlerine katkıda bulunmak benim için büyük bir heyecan,"** ifadelerini kullandı. Ali Sabancı, Öznelvacı'nın moderasyonunda gerçekleşen oturumda, kariyerinin dönüm noktalarından yatırım yaptığı sektörlerin çeşitliliğine, aile şirketlerinin sürdürülebilirliğinden girişimcilik ve melek yatırımcılığa kadar birçok konuda içten ve ilham verici paylaşımlarda bulundu. Ayrıca Türkiye ve dünya ekonomisinde yaşanan belirsizlikler ışığında iş dünyasının geleceğine dair öngörülerini de aktardı. Toplantı sonunda İzmir'in simge yapılarından Saat Kulesi'nin mozaik sanatıyla yeniden yorumlandığı kadın el emeği ile üretilmiş özel bir eser ile Sakız Ağacı Çeşme Projesi kapsamında adına dikilen ağacın sertifikası, Sayın Sabancı'ya takdim edildi.**



İzmir Ekonomik Kalkınma Koordinasyon Kurulu “Kültürpark Ortak Akıl Çalışması”

29 Mayıs 2025

“Kültürpark Ortak Akıl Çalışması” ana gündemi ile Tarihi Havagazı Fabrikası’nda gerçekleşen İzmir Ekonomik Kalkınma Koordinasyon Kurulu’nun (İEKKK) 136. Toplantısı’na, EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı katıldı. Kent paydaşlarının Kültürpark hakkında görüşlerini bildirdiği toplantı, İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Cemil Tugay’ın ev sahipliğinde ve önceki dönem EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı ve Ege Genç İş İnsanları Dernekleri Federasyonu (EGİFED) Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer’in yönetiminde yapıldı. Toplantıda Kültürpark’ın kurulduğu günden bugüne gelen süreci, projeleri, mevcut ekolojik, yapısal ve kültürel durumu ile yapılması planlanan çalışmalar görüşüldü. Kültürpark’ın, ortak akıl ve uzlaşa doğrultusunda İzmirliilerin daha etkin kullanımı için yol haritası belirlendi.



EGİAD Yaza Merhaba Partisi

30 Mayıs 2025

EGİAD tarafından yaz mevsiminin gelişini karşılamak amacıyla gelenekselleştirilen EGİAD Yaza Merhaba etkinliği, Çeşme The Beach of Momo Dalyan’da düzenlendi. EGİAD Sosyal İlişkiler Komisyonu tarafından organize edilen etkinlikte, EGİAD üyeleri samimi bir atmosferde bir araya geldi. Yaz mevsiminin getirdiği enerjinin paylaşıldığı etkinlikte katılımcılar, sosyal bağlarını güçlendirme fırsatı buldu.

İzmir Başkanlar Kurulu Haziran Ayı Toplantısı

2 Haziran 2025

İzmir Başkanlar Kurulu Toplantısı, Ege Ekonomiği Geliştirme Vakfı (EGEV) sekreteryasında, Batı Anadolu Sanayici ve İş İnsanları Dernekleri Federasyonu (BASİFED) ev sahipliğinde, başarıyla gerçekleştirildi. Toplantıda, İzmir’in ve Türkiye’nin ekonomik gündeminin yanı sıra küresel gelişmeler de ele alındı. BASİFED Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Semiha Güneş, “*Kentsel Dönüşüm Odaklı Planlama Yaklaşımları*” başlıklı sunumunda İzmir’deki deprem gerçeğine ve kentsel dönüşüm süreçlerinin önemine dikkat çekti. İzmir’in dirençli şehir hedeflerine ulaşmasında ortak akıl ve kurumsal iş birliklerinin öneminin vurgulandığı toplantı, çözüm odaklı fikir alışverişleriyle güçlü bir vizyonun oluşmasına imkan sundu.



Toplantıya; Ege Genç İş İnsanları Derneği (EGİAD) Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı, Ege Genç İş İnsanları Dernekleri Federasyonu (EGİFED) Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer ve EGİFED Danışma Kurulu Başkanı Aydın Buğra İlter de katılım sağladı.



Aster 

Gazi Osman Paşa Bulvarı
No:1/D Konak/İZMİR
(Swissotel Büyük Efes İzmir Altı)

0533 813 87 45

aster.izmir@karhanas.com



Uluslararası Markalara Güncel Yaklaşımlar Semineri

16 Haziran 2025

“Uluslararası Markalara Güncel Yaklaşımlar” başlıklı seminer, Marka Yönetimi, Stil ve İmaj Danışmanı Serra Özsoy Karagülle'nin katılımıyla EĞİAD Dernek Merkezi'nde düzenlendi. EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı'nın açılış konuşmasıyla başlayan etkinlikte; marka ve marka değeri kavramlarından marka kimliğine, marka tüketiminin geleceğinden yeni medya ve dijital pazarlama kanallarına kadar günümüzün dinamik marka dünyası, tüm yönleriyle ele alındı. Özhelvacı konuşmasında, günümüzde markalaşmanın yalnızca bir logoya, bir isim ya da ürüne indirgenemeyecek kadar çok boyutlu bir kavram haline geldiğini vurgularken, *“Marka; bir değerler bütünü, bir iletişim dili, bir deneyim alanı ve aynı zamanda uzun vadeli büyümenin, rekabet gücünün ve sürdürülebilir başarının temel taşıdır. Geleceğin iş dünyasında fark yaratacak olanlar yalnızca kaliteli ürün veya hizmet sunanlar değil, aynı zamanda hikâyesini güçlü bir şekilde anlatabilen, doğru konumlanan ve duygusal bağ kurabilen markaların sahipleridir.”* dedi. Seminer, Serra Özsoy Karagülle'nin sunumu ve genç iş insanlarının konuyla ilgili sorularını cevaplamasıyla tamamlandı. Seminer sonunda ise, EĞİAD Sakız Ağacı Korusu Projesi kapsamında Sayın Karagülle adına bağışlanan sakız fidanı sertifikası kendisine sunuldu.



EĞİAD Gençlik Komisyonu Değerler Atölyesi

13 Haziran 2025

EĞİAD Gençlik Komisyonu'nun katılımıyla düzenlenen Değerler Atölyesi, EĞİAD Genel Sekreter Yardımcısı Ezgi Eroğlu'nun kolaylaştırıcılığı ile EĞİAD Dernek Merkezi'nde gerçekleşti. Kararlarımızı ve yaşam biçimimizi belirleyen öz değerlerin farkındalığı üzerinde durulan etkinlikte, ayrıca bu farkındalığın gelecek vizyonuna etkisi uygulamalı olarak ele alındı.

Finansmana Erişim ve Halka Arz Bilgilendirme Toplantısı

16 Haziran 2025

İzmir Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (İZSİAD) ev sahipliğinde, TÜRKONFED iş birliğiyle düzenlenen *“Finansmana Erişim ve Halka Arz Bilgilendirme Toplantısı”*na EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı katıldı. Sermaye Piyasası Kurulu Başkanı Sayın İbrahim Ömer Gönül'ün katılımlarıyla Dokuz Eylül Üniversitesi Alsancak Yerleşkesi'nde gerçekleştirilen etkinlikte, TÜRKONFED ile Sermaye Piyasası Kurulu arasında *“Protokol İmza Töreni”* yapıldı. Etkinlikte, halka arz süreçlerinin teknik boyutları, şirket değerlemesi yaklaşımı, Borsa İstanbul'un işleyiş modeli ve KOBİ'lere yönelik finansal araçlar aktarıldı.





BASİFED Yaza Merhaba Buluşması

17 Haziran 2025

Batı Anadolu Sanayici ve İş İnsanları Dernekleri Federasyonu'nun (BASİFED), EGE4FED Zirvesi'nin ardından düzenlediği Yaza Merhaba Buluşması'nda EGE Bölgesi iş dünyası bir araya geldi. BASİFED çatısı altındaki derneklerin üyelerinin bir araya gelerek tanışma ve iletişim ağlarını güçlendirme fırsatı yakaladığı Mahall Bomonti'de gerçekleştirilen etkinliğe, EGIAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı, EGIAD önceki dönem Yönetim Kurulu Başkanları Temel Aycan Şen, Alp Avni Yelkenbiçer, EGIAD Yönetim Kurulu Başkan Vekilleri Arda Yılmaz, Yağmur Yarol ve İlker Erdilbalı, EGIAD Yönetim Kurulu Üyeleri Açelya Baç Uçar, Aslı Güven Şahin, Yağız Serter, Hüseyin Kadioğlu, Selen Günaydın ve Simge Bilir Kurt katılım sağlarken, EGIAD üyeleri de etkinliğe yoğun ilgi gösterdi. TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Sönmez ve BASİFED Yönetim Kurulu Başkanı Semiha Güneş'in konuşmalarıyla başlayan etkinlik; BASİFED'in İzmir Kalkınma Ajansı (İZKA) desteğiyle *"Hafıza İzmir"* çalışmaları kapsamında hazırladığı kitabın tanıtımı ile devam ederken, Positive Live Project konseri ve iş dünyasının yoğun gündemine yönelik sohbetler eşliğinde sona erdi.



EGİAD Sanayi Konseyi Toplantısı

18 Haziran 2025

EGİAD Sanayi Konseyi Toplantısı, "Sanayinin Kalbinde Bir Yaz Akşamı" temasıyla BonVivant Pasaport'ta gerçekleştirildi. EGIAD Sanayi ve Sürdürülebilirlik Komisyonu organizasyonu ile düzenlenen etkinlik, EGIAD üyesi sanayicileri bir araya getirdi. EGIAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı'nın açılış konuşmasıyla başlayan etkinlik bilgilendirici panellerle devam etti. Etkinlik kapsamında gerçekleştirilen *"Çıracılık Okulu"* panelinde, genç iş gücünün sanayiye kazandırılmasına yönelik çözüm önerileri ele alındı. EGIAD Sanayi ve Sürdürülebilirlik Komisyonu Başkanı Murat Özbek'in moderasyonunu yaptığı panelin konuşmacıları arasında Can Atik – Atik Metal, Selin Baysak Altan – Terbay ve Ece Elbirlik Ürkmez – İnci Holding yer aldı. Ardından, Skymod Kurucusu Oltan Dere tarafından sunulan *"Sanayide Yapay Zekâ'yı Nasıl Kullanmamalıyız?"* başlıklı sunumla, yapay zekâ uygulamalarındaki son gelişmelere dikkat çekilerek farkındalık oluşturulurken; İzmir Bilimpark Genel Müdürü Kayahan Dede tarafından Teknoparkların sunduğu yatırım fırsatları hakkında bilgi verildi. Gün batımı eşliğinde gerçekleştirilen ve yemek programı ile tamamlanan toplantıda; üretimde sürdürülebilirlik, inovasyon ve stratejik dönüşüm başlıkları çerçevesinde görüş alışverişinde bulunuldu. Yaz akşamının sıcak atmosferi, yeni fikirlerin doğmasına ve olası iş birliklerinin temellerinin atılmasına olanak sağladı.

ESBAŞ Yürütme Kurulu Başkanı Dr. Faruk Güler'e Ziyaret

18 Haziran 2025

EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri, Ege Serbest Bölge Kurucu ve İşleticisi A.Ş. (ESBAŞ) Yürütme Kurulu Başkanı Dr. Faruk Güler'i makamında ziyaret etti. EGIAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı liderliğindeki ziyarete, EGIAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili İlker Erdilbalı, Yönetim Kurulu Üyeleri Hasan Güler, Hüseyin Kadioğlu, Nail Özkardeş, Selen Günaydın, Genel Sekreter Dr. H.İ. Murat Çelik ve Genel Sekreter Yardımcısı Ezgi Eroğlu katılım sağladı. Görüşme kapsamında, EGIAD'ın Danışma Kurulu üyesi de olan Sayın Güler'e ESBAŞ'ta gerçekleştirdikleri çalışmalarla İzmir'in kalkınmasına sağladıkları değerli katkılar ve genç iş insanları için bir rol model olması dolayısıyla, EGIAD adına teşekkür edildi. Yaklaşık 6 milyar dolar yıllık ticaret hacmi ve 25 bin kişiye yaklaşan istihdamı ile Türkiye'nin en büyük

serbest bölgesi ve ihracat üslerinden biri olan Ege Serbest Bölgesi'nin kurucusu ve işleticisi ESBAŞ ile EGIAD arasında yapılabilecek iş birliklerinin değerlendirildiği görüşmeye, ESBAŞ Yatırım Koordinasyon Direktörü Murat Özgürtaş da katılım sağladı.





EGİAD Danışma Kurulu Toplantısı

23 Haziran 2025

EGİAD Danışma Kurulu Toplantısı,

EGİAD Danışma Kurulu Başkanı Perihan İnci'nin başkanlığında ve EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı'nın ev sahipliğinde İzQ İnovasyon Merkezi'nde geniş bir katılımı gerçekleştirildi. Toplantıda, EGİAD Danışma Kurulu Başkanı Perihan İnci'nin önceki dönem EGİAD Danışma Kurulu Başkanı Mahmut Özgener'den görevi teslim almasına istinaden bir Devir Teslim Töreni gerçekleştirildi. Toplantının ana gündemini ise; 2025 yılı ilk yarısında gerçekleştirilen EGİAD faaliyetleri hakkında bilgi verilmesi, EGİAD 18. Yönetim Dönemi projeleri hakkında bilgilendirme, ekonomik gelişmelerin değerlendirilmesi ve Danışma Kurulu üyelerinin kıymetli görüş ve önerilerinin alınması oluşturdu. EGİAD'ın kente ve topluma karşı duyduğu sorumluluk anlayışı doğrultusunda 6 ayda bir düzenlenen Danışma Kurulu Toplantısı; İzmir iş dünyası, kamu, yerel yönetim, üniversite, sivil toplum ve medya temsilcilerini bir araya getirerek, hem şehrin hem ülkenin güncel meselelerini ortak akılla değerlendirme fırsatı sunuyor.



İzmir Sanayi ve Teknoloji İş Birliği Kurulu SANTEK toplantısı

18 Haziran 2025

İzmir'deki sanayicilerin karşılaştığı zorlukların ve ihtiyaçların tespit edilmesi, sanayi sektörlerinin mevcut durumu ile geleceğine yönelik çözüm önerileri geliştirilmesi amacıyla kurulan İzmir Sanayi ve Teknoloji İş Birliği Kurulu – SANTEK toplantısına, EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı katıldı. İzmir Valisi Dr. Süleyman Elban'ın başkanlığında ve İzmir İl Sanayi ve Teknoloji Müdürlüğü koordinasyonunda, İzQ Girişimcilik Merkezi'nde düzenlenen ilk SANTEK toplantısının ana gündemini ise *"Karbon Ayak İzi ve Yeşil Dönüşüm"* oluşturdu.

ERPEN Ziyareti

24 Haziran 2025

EGİAD Üye İşyeri Ziyaretleri kapsamında, üyemiz Olgar Erdoğanlar'ın yönetiminde faaliyet gösteren ve pencere ve kapı aksesuarları sektörünün öncü firmalarından biri olan ERPEN'in Kemalpaşa'daki üretim tesisleri ziyaret edildi. T&T markasıyla, pencere ve kapı aksesuarları sektörüne ilk adımını 1987'de menteşe üretimiyle atan ERPEN, her geçen yıl ürün portföyüne yeni ürünler ekleyerek bugünkü geniş ürün yelpazesine ulaşmayı başardı. Kaliteli ürünleriyle sektöründe uluslararası bir marka haline gelen ERPEN, ilk günden itibaren sektördeki başarılı çalışmalarının kazancını sürekli yatırım yaparak değerlendirdi. Günden güne büyüyen ürün portföyü oluşturan firma, bugün İzmir Kemalpaşa Organize Sanayi Bölgesi'ndeki 15.000 m²'lik fabrika binasında faaliyet gösteriyor. Firma, üretiminin %40'ını 32 farklı ülkeye ihraç ediyor. EGİAD İş Geliştirme Komisyonu organizasyonu ile gerçekleştirilen ziyarete, EGİAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve EGİAD Melekleri İcra Kurulu Başkanı Arda Yılmaz, EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri Açelya Baç Uçar, Hasan Güler, Özlem Talak Kara, Rebia Rezzan Özduran ve dernek üyelerimiz katılım sağladı. ERPEN'in ilham verici başarı hikâyesini ve üretim gücünü yakından tanıma fırsatı sunan ziyaret, katılımcılar açısından son derece verimli geçti.





İzmir Ekonomik Kalkınma Koordinasyon Kurulu 137. Toplantısı

25 Haziran 2025

İzmir Ekonomik Kalkınma Koordinasyon Kurulu'nun (İEKKK) 137.

Toplantısı'na, EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özihelvacı ve Genel Sekreteri Dr. H.İ. Murat Çelik katılım sağladı. Toplantı İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Cemil Tugay'ın ev sahipliğinde ve önceki dönem EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı ve Ege Genç İş İnsanları Dernekleri Federasyonu (EGİFED) Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer'in yönetiminde yapıldı. Toplantının ana gündemlerini, İzmir Kalkınma Ajansı tarafından hazırlanan Kuzey İzmir Mekânsal Gelişim Perspektifi (KUZIP) Çalışması sunumu ile İZVAK ve İzmir Ekonomi Üniversitesi İletişim Fakültesi tarafından hazırlanan *"İzmir Futbol Kulüplerinin Kent Ekonomisine Etki Araştırması"* sunumu oluşturdu.

İzmir Misyon Kent 2030 Kent Taahhüdü İmza Töreni

25 Haziran 2025

İzmir Misyon Kent 2030 sürecinde, 2030 yılına kadar kentte hayata geçirilecek taahhütler için bir yol haritası niteliği taşıyan *"Kent Taahhüdü"*nün imza törenine, EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özihelvacı ile Genel Sekreter Dr. H. İ. Murat Çelik katılım sağladı. İzmir Misyon Kent 2030 Kent Taahhüdü; İzmir'in, Avrupa Birliği'nin *"Şehirler Misyonu"* programı kapsamında *"İklim Nötr ve Akıllı Şehir"* unvanını almasının ardından, bu misyon doğrultusunda kentin geleceğine yönelik temel adımları tanımlıyor. İzmir'in ekonomik, sosyal, çevresel ve mekânsal dönüşümünde öncü rol üstlenen kurumların bir araya geldiği İzmir Ekonomik Kalkınma Koordinasyon Kurulu (İEKKK) üyeleri, ortak vizyon ve sorumluluk bilinciyle Kent Taahhüdü'nü imzaladı. İmza töreni, Tarihi Havagazı Fabrikası'nda düzenlendi. Her bir imzacı kurum, kendi faaliyet alanlarında Kent Taahhüdü ile uyumlu kurumsal stratejik planlar ve eylemler gerçekleştirme taahhüdünde bulundu. EĞİAD, İzmir Misyon Kent 2030 Kent Taahhüdü'nün hazırlıklarını yürüten çalışma grubunda aktif olarak görev alırken, taahhüt metninin oluşturulmasına yönelik düzenlenen İzmir Misyon Kent 2030 Kampı'na da, EĞİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Merkezi'nde (ESKEM) ev sahipliği yapmıştı.



EĞİAD'dan İzmir Gazeteciler Cemiyeti'ne Ziyaret

25 Haziran 2025

EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özihelvacı ile Basın Danışmanı Ebru Dön, İzmir Gazeteciler Cemiyeti'ni ve 9 Eylül Gazetesi'ni ziyaret etti. İzmir Gazeteciler Cemiyeti Başkanı Dilek Gappi'nin ev sahipliğinde gerçekleşen buluşmaya Başkan Yardımcısı Mehlika Gökmen, 9 Eylül Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Macit Sefiloğlu ve İnternet Sitesi Sorumlu Yazı İşleri Müdürü Mustafa Cem Özer de katıldı. Ziyarette, EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özihelvacı, 2025 yılının ilk yarısında gerçekleştirilen faaliyetleri, sürdürülen projeleri ve önümüzdeki dönemde odaklanacakları hedefleri aktardı. Özihelvacı, derneğin ekonomik büyümeyi yalnızca sayısal verilerle değil; aynı zamanda sosyal sorumluluk, kapsayıcılık ve çevreye duyarlılık gibi değerlerle bütünleştirerek ele aldığını vurguladı. *"Genç liderlerin gücüne inanıyoruz. Ekonomideki dönüşüm genç iş insanlarının aktif katılımıyla mümkün olacak"* ifadelerini kullandı. Basının toplumun doğru bilgilendirilmesi ve yönlendirilmesinde kritik bir rol üstlendiğini belirten Başkan Özihelvacı, *"Basını toplumsal dönüşümün en önemli paydaşı olarak görüyoruz. Her zaman ortak hareket edebileceğimiz alanlar ve projeler geliştirmeye açığız"* dedi. Gappi, ziyaret için M. Kaan Özihelvacı'ya teşekkürlerini iletti. İki kurumun, iş birliği ve ortak projelerle İzmir'in gelişimine katkı sağlamaya devam edeceği mesajı paylaşıldı.



EGİAD Basın Ziyaretleri 1. Gün

25 Haziran 2025

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı ve Basın Danışmanı Ebru Dön, EGİAD'ın 18. Dönem vizyonunu ve yeni dönem projelerini paylaşmak üzere; Hürriyet Gazetesi Ege Bölge Temsilcisi Deniz Sipahi, Posta Gazetesi Ege Bölge Temsilcisi Banu Şen, Milliyet Gazetesi Ege Bölge Temsilcisi Aslı Öktener, DHA Ege Bölge Temsilcisi Neşet Dişkaya, Ekonomi Gazetesi Ege Bölge Temsilcisi Yaşar Kuş ve Haber Müdürü Ahmet Usman, Ticaret Gazetesi İmtiyaz Sahibi Cemal Tükel ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü Seda Gök, İlkse Gazetesi Sorumlu Yazı İşleri Müdürü Erdal Ereke, Haber Müdürü Esin Gençel Özipekçi ve ilkse.com Haber Müdürü Eral Aytemiz ile gazete merkezlerinde bir araya geldi. Basın turu kapsamında gerçekleşen ziyaretlerde, EGİAD'ın 35. yılında İzmir ve bölgenin sosyoekonomik kalkınmasına katkı sağlayabilmek üzere planladığı 66 projelik yol haritası detaylarıyla paylaşıldı. EGİAD'ın oluşturduğu **"Değer Çemberi"** ile üyelerine ve topluma sunduğu faydaların sistematik biçimde tanımlandığını aktaran Özhelvacı; üyelere sunulan kişisel ve ticari gelişim, yatırım, kariyer desteği, toplumsal etki, iş ağı gibi sekiz temel değer ve topluma sunulan üçüz dönüşüm alanlarındaki katkılar doğrultusunda projelerin



şekillendiğini ifade etti. EGİAD Think Tank çalışmaları ile yaratıcı yıkım, ekonomik güvenlik, robot stratejileri üzerine raporlar hazırlayacaklarını belirten Özhelvacı, üyeler için Oryantasyon Kampları, Mentor-Mentee Programı, Liderlik Akademisi gibi gelişim odaklı çalışmaların sürdüğünü paylaştı.



EGİAD Basın Ziyaretleri 2. Gün

25 Haziran 2025

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı ve EGİAD Basın Danışmanı Ebru Dön, basın turlarının ikinci gününde Ege Telgraf Gazetesi, Gözlem Gazetesi, İhlas Haber Ajansı, Tele1 Televizyonu ve Ege Saati Gazetesi'ni ziyaret etti. Ege Telgraf ziyareti sırasında, Genel Yayın Yönetmeni Aylin Suphandağlı, Yazı İşleri Müdürü Kazım Erkmen, Haber Müdürü Hakan Serbest ve Haber Koordinatörü Nihat Ak; Gözlem Gazetesi'nde İmtiyaz Sahibi Çetin Gürel ve Yazı İşleri Müdürü Zeynep Gürel; İhlas Haber Ajansı'nda Ege Temsilcisi Özcan Aydın; Tele1 Televizyonu ve Ege Saati'nde ise Temsilci Tuncay Mollaveisoğlu ile Haber Müdürü Mutlu Yılmaz ile bir araya gelindi.

EGİAD'ın 18. Dönem hedeflerine ulaşma sürecinde basınla iş birliğinin önemine dikkat çeken Başkan Özhelvacı, "Bugün sizlerle bir araya gelmekten, çalışmalarımızı doğrudan siz değerli basın mensuplarına anlatmaktan

büyük memnuniyet duyuyorum. Yeni döneme oldukça yoğun bir tempoyla başladık. Bu ziyaretle üç temel amacı gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. EGİAD'ın vizyonunu ve güncel çalışmalarını paylaşmak, yeni dönem projelerimizi ve önceliklerimizi aktarmak ve en önemlisi kamuoyuna yönelik mesajlarımızda sizlerle iş birliği yapabileceğimiz alanları belirlemek. Çünkü biz basını yalnızca bir iletişim kanalı olarak değil, toplumsal dönüşümün en güçlü paydaşlarından biri olarak görüyoruz. Etki yaratmak istediğimiz alanlarda medyanın gücüne inanıyoruz. EGİAD olarak umut veren, çözüm odaklı projeler geliştiriyor; bu projelerin görünürlüğü noktasında sizlerin desteğini son derece kıymetli buluyoruz" dedi. Ziyaret kapsamında, EGİAD'ın doğaya ve sürdürülebilirliğe verdiği önemi simgeleyen EGİAD Sakız Ağacı Korusu projesi çerçevesinde, basın mensupları adına dikilen fidanların sertifikaları kendilerine takdim edildi.



Ekotürk TV Dış Ticaret Dünyası Programı Katılım

25 Haziran 2025

EGİAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve EGİAD Melekleri İcra Kurulu Başkanı Arda Yılmaz, 25 Haziran Çarşamba günü Ekotürk TV'de yayınlanan Dış Ticaret Dünyası programında Dr. Hakan Çınar ve Erdem İlbeyi'nin konuğu olarak yatırım ekosistemine dair önemli değerlendirmelerde bulundu. Yayında, Türkiye'de melek yatırımcılığın gelişimi ve melek yatırım ağlarının girişimcilik ekosistemindeki stratejik rolüne değinen Yılmaz, erken aşama girişimlerin büyümesi ve ölçeklenmesi için doğru yatırımcı eşleşmelerinin kritik olduğunu vurguladı. EGİAD Melekleri'nin bugüne dek gerçekleştirdiği yatırımlar üzerinden örnekler sunarak, yatırımcılığın yalnızca finansal değil, aynı zamanda bilgi, deneyim ve ağ desteğiyle şekillendiğini ifade etti. Yılmaz ayrıca, girişimciliğin ihracat odaklı kalkınma modeli için vazgeçilmez olduğuna dikkat çekerek; teknoloji, yapay zekâ ve dijital dönüşüm alanlarında gelişen girişimlerin Türkiye'nin küresel rekabet gücünü artırmada önemli bir araç olduğunu belirtti. VivaTech Paris teknoloji fuarı gibi uluslararası etkinliklerin, Türk girişimcilerin yurt dışı pazarlara erişiminde sağladığı katkılara da değinen Yılmaz, yatırımcıların bu süreçte vizyoner bir yaklaşımla dahil olmasının önemini vurguladı.



La French Tech İstanbul Breakfast Event İzmir

26 Haziran 2025

La French Tech İstanbul "Breakfast Event İzmir – Late Edition" etkinliği 26 Haziran'da Yaşar Üniversitesi'nde gerçekleşti. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhevaci, EGİAD Melekleri Danışma Kurulu Başkanı Levent Kuşgöz, EGİAD Melekleri İcra Kurulu Başkan Vekili Murat Çekirdek ve Genel Koordinatörü Melisa İtmeç, katılım gösterdi. Fransa'nın Türkiye Büyükelçisi Sayın Isabelle Dumont'un da onurlandığı etkinlikte; Fransa girişimcilik ekosistemi, Türk girişimlerinin küresel pazarlara açılımı, akıllı tarım ve sürdürülebilir şehirler konuları ele alındı.

EGİAD Happy Hour

27 Haziran 2025

EGİAD Happy Hour, iş dünyasının yoğun temposuna keyifli bir mola vermek, samimi sohbetler eşliğinde sosyalleşmek ve yeni fikirlerle olası iş birliklerinin temellerini atmak amacıyla, EGİAD Sosyal İlişkiler Komisyonu tarafından Çeşme Om Yildızburnu'nda düzenlendi.



PMI Türkiye Profesyonel Gelişim Aktivitesi

28 Haziran 2025

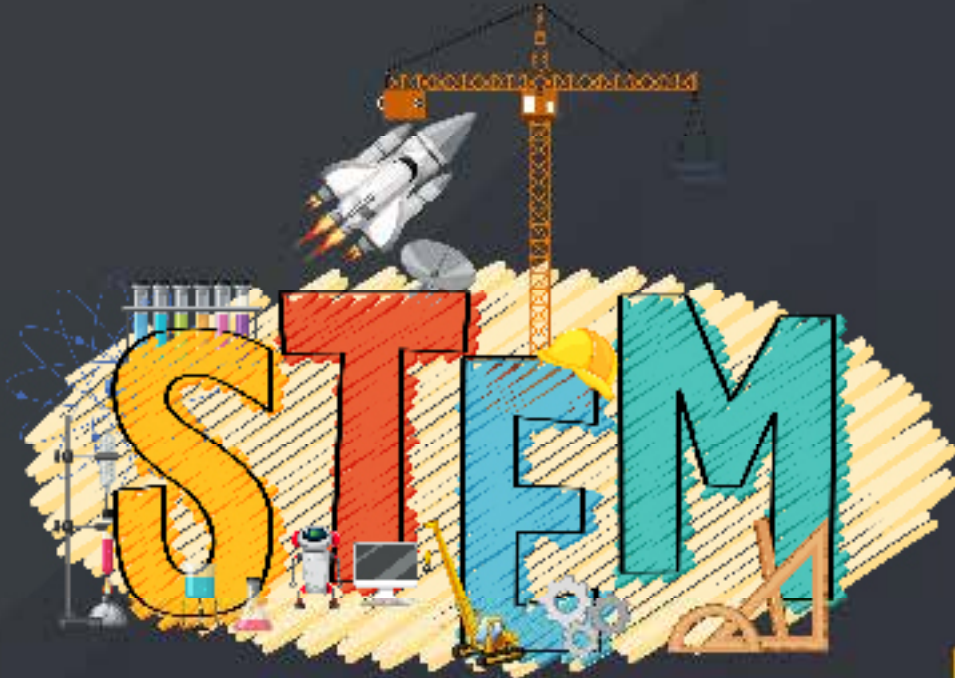
Project Management Institute (PMI) Türkiye'nin "**Çeviklik Öldü mü? Öldüyse Katil Kim?**" başlıklı Profesyonel Gelişim Aktivitesi, EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Merkezi (ESKEM) – Tarihi Portekiz Sinagogu'nda gerçekleşirken, etkinliğe EGİAD Genel Sekreteri Dr. H.İ. Murat Çelik katılım sağladı. Dünya çapında proje yönetimi alanında faaliyet gösteren en büyük ve en saygın meslek kuruluşu olan Project Management Institute (PMI), proje profesyonellerinin güncel kalmalarına, becerilerini geliştirmelerine ve hızla gelişen bu alanda kariyerlerinde ilerlemelerine yardımcı olmak için tüm dünyada profesyonel gelişim aktiviteleri düzenliyor. İzmir'de düzenlenen aktivite "**Çeviklik Öldü mü? Öldüyse Katil Kim?**" başlığıyla ve deneyimli Agile Koç İlker Murat Paşabeyoğlu'nun sunumuyla gerçekleşirken, çevik yönetim yaklaşımlarıyla ilgili son gelişmelerin ve gelecek projeksiyonlarının farklı bir bakış açısıyla ele alındığı önemli bir platform sağladı.

Güzelbahçe Uğur Okulları

Geleceği **STEM**'le Şekillendiriyoruz

Öğrencilerimizi sadece bilgiyle değil, geleceğin becerileriyle de donatıyoruz. Güzelbahçe Uğur Okulları olarak STEM (**Science, Technology, Engineering, Mathematics**) temelli eğitim modelimizle; problem çözme, yaratıcı düşünme ve takım çalışması gibi 21. yüzyıl becerilerini erken yaşta kazandırıyoruz.

- Kodlama atölyeleri
- Bilimsel projeler ve deneyler
- Robotik ve mühendislik uygulamaları
- Yapay zeka ve algoritmik düşünme eğitimleri



SCIENCE • TECHNOLOGY • ENGINEERING • MATHEMATICS



GÜZELBAHÇE
Kampüsü



Güncel SGK Uygulamaları ve Geleceğin Çalışma Biçimleri Semineri

30 Haziran 2025

‘Güncel SGK Uygulamaları ve Geleceğin Çalışma Biçimleri’ başlıklı seminer, Final Danışmanlık Kurucu Ortağı, SGK Eski Başmüfettişi ve Ankara, İzmir, Manisa SGK Eski İl Müdürü Yavuz Kurt’un katılımıyla EĞİAD Dernek Merkezi’nde düzenlendi. EĞİAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili İlker Erdilballı’nın açılış konuşmasıyla başlayan etkinlikte; değişen SGK uygulamaları, işverenlerin karşılaştığı güncel mevzuat sorunları, uzaktan ve hibrit çalışma modellerinin SGK boyutu, gelecekte bizi bekleyen yeni istihdam modelleri vb. pek çok başlık ele alındı. Erdilballı konuşmasında, bugünün iş dünyasının yalnızca teknolojik dönüşümlerle değil, aynı zamanda demografik, sosyal ve hukuki değişimlerin de etkisiyle yeniden şekillendiğini vurgularken, *“Yeni kuşakların beklentileri, yaşam tarzları ve iş yapma anlayışları çalışma hayatını baştan sona dönüştürüyor. Bu dönüşüm, sadece çalışma modellerini değil, aynı zamanda SGK mevzuatı, prim yükümlülükleri, teşvikler ve denetim süreçleri gibi konuları da doğrudan etkiliyor. Bu durum, işverenlerin sosyal güvenlik sistemine dair daha dikkatli ve proaktif bir yönetim anlayışı geliştirmesini zorunlu kılıyor.”* dedi. Seminer, Yavuz Kurt’un sunumu ve genç iş insanlarının konuyla ilgili sorularını cevaplamasıyla tamamlandı. Seminer sonunda ise, EĞİAD Sakız Ağacı Korusu Projesi kapsamında Sayın Kurt adına bağışlanan sakız fidanı sertifikası kendisine sunuldu.



Cumhuriyet Gazetesine Ziyaret

7 Temmuz 2025

EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı ve Basın Danışmanı Ebru Dön, Cumhuriyet Gazetesi Ege Bölge Temsilcisi Mehmet Şakir Örs’ü ziyaret etti. Görüşmede, EĞİAD’ın 18. Dönem hedefleri, devam eden projeleri ve kamuoyuna iletmek istediği temel mesajlar paylaşıldı. Özhelvacı, ziyaretin temel amacının; EĞİAD’ın güncel vizyonunu paylaşmak, yeni dönem projeleri hakkında bilgi vermek ve topluma katkı sunan çalışmalarda basınla daha güçlü bir iş birliği zemini oluşturmak olduğunu belirtti. EĞİAD’ın 18. Dönem hedeflerine ulaşma sürecinde basınla iş birliğinin önemine dikkat çeken Başkan Özhelvacı, *“Bugün sizlerle bir araya gelmekten, çalışmalarımızı doğrudan siz değerli basın mensuplarına anlatmaktan büyük memnuniyet duyuyorum. Yeni döneme oldukça yoğun bir tempoyla başladık. Bu ziyaretle üç temel amacı gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. EĞİAD’ın vizyonunu ve güncel çalışmalarını paylaşmak, yeni dönem projelerimizi ve önceliklerimizi aktarmak ve en önemlisi kamuoyuna yönelik mesajlarımızda sizlerle iş birliği yapabileceğimiz alanları belirlemek. Çünkü biz basını yalnızca bir iletişim kanalı olarak değil, toplumsal dönüşümün en güçlü paydaşlarından biri olarak görüyoruz. EĞİAD olarak geleceğe yönelik umut veren, çözüm odaklı projeler geliştiriyor; bu projelerin görünürlüğü noktasında sizlerin desteğini son derece kıymetli buluyoruz.”* dedi. Ziyaret kapsamında, EĞİAD’ın doğaya ve sürdürülebilirliğe verdiği önemi simgeleyen EĞİAD Sakız Ağacı Korusu projesi çerçevesinde, basın mensupları adına dikilen fidanların sertifikaları kendilerine takdim edildi.

Ayvalık Genç İş İnsanları Derneği (AGİİD)’nin Ziyareti

7 Temmuz 2025

Ayvalık Genç İş İnsanları Derneği (AGİİD) Kurucu Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Uzun başkanlığındaki heyet EĞİAD’ı ziyaret etti. EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı’nın ev sahipliği yaptığı toplantıda iki dernek arasındaki iş birliği fırsatları görüşüldü. Balıkesir Körfez Bölgesi’ndeki genç iş insanlarını bir araya getirmek amacıyla 2024 yılı içinde kuruluşu gerçekleşen AGİİD’in kurumsal gelişiminde, EĞİAD tarafından her türlü desteğin verilmeye hazır olunduğunun belirtildiği görüşmeye; AGİİD Kurucu Yönetim Kurulu Üyeleri Melih Cihan Güler ve Duygu Dilara Yavaş, EĞİAD Yönetim Kurulu Üyeleri Hakan Barbak, Remzi Uslu, Simge Bilir Kurt ve Genel Sekreteri Dr. H.İ. Murat Çelik de katılım sağladı.





EGİAD Melekleri Ege İhracatçı Birlikleri (EİB) Genç İhracatçılar Konseyi Protokolü

8 Temmuz 2025

EGİAD Melekleri Ağı ile Ege İhracatçı Birlikleri (EİB) Genç İhracatçılar Konseyi arasında imzalanan iş birliği protokolü ile melek yatırımcılığın ihracatçıları arasında yaygınlaştırılması ve erken aşama yatırımların desteklenmesi hedefleniyor. Bu kapsamda; girişimcilik, yatırımlar ve ihracat odaklı iş modellerinin geliştirilmesini teşvik edecek eğitim programları, mentorluk süreçleri, ortak etkinlikler ve tematik girişimci-yatırımcı buluşmaları hayata geçirilecek. Ayrıca, üyelik olanakları, politika önerileri ve stratejik sektörlerde ortak çalışmalarla girişimcilik ekosistemine katkı sunulması amaçlanıyor.



“Melek Yatırımcı – Girişimci Buluşması”

8 Temmuz 2025

EGİAD Melekleri, 2025 yılının ikinci ve kuruluşundan bugüne kırkinci “Melek Yatırımcı – Girişimci Buluşması”nı, 8 Temmuz’da hibrid olarak gerçekleştirdi. E2VC Genel Partneri Enis Hulli sunumuyla başlayan etkinlikte birbirinden değerli 4 girişimci sunumu yer aldı. Beehalf, paket teslimat ve iade süreçlerinde yaşanan zorluklara çözüm sunan dünyanın ilk yapay zekâ destekli toplama ve iade platformudur. BIOP, miselyum teknolojisini kullanarak atıklardan biyo-bozunur, yanmaz ve yüksek ısıtım performansına sahip iç mekân tasarım panelleri üreten bir biyoteknoloji girişimidir. Blendy, Londra’da yalnızlık ve yüzeysel dijital etkileşimlere karşı gerçek, doğal bağlantılar kurmak isteyen bireyler için geliştirilen sosyal buluşma platformudur. Blueit ise sanayi tesisleri ve ticari binalar için geliştirilen yapay zekâ destekli bir su yönetim platformudur.

Anadolu Ajansı’na Ziyaret

7 Temmuz 2025

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvaci ve Basın Danışmanı Ebru Dön, Anadolu Ajansı Ege Bölge Temsilcisi Ahmet Caner Baysal’ı ziyaret etti. Görüşmede, EGİAD’ın 18. Dönem hedefleri, devam eden projeleri ve kamuoyuna iletmek istediği temel mesajlar paylaşıldı. Başkan Özhelvaci, ziyaretin temel amacının EGİAD’ın güncel vizyonunu aktarmak, yeni dönem projeleri hakkında bilgi sunmak ve topluma katkı sağlayan çalışmalarda basınla daha güçlü bir iş birliği zemini oluşturmak olduğunu ifade etti. Basının yalnızca bir iletişim aracı değil, aynı zamanda toplumsal dönüşümün etkin bir paydaşı olduğunu vurgulayan Özhelvaci, EGİAD’ın hem üyeleri hem de toplum için oluşturduğu değerin altını çizdi. EGİAD’ın 18. Dönem hedeflerine ulaşma sürecinde medya iş birliklerinin önemine dikkat çeken Özhelvaci, “Bugün siz değerli basın mensuplarıyla bir araya gelmekten ve çalışmalarımızı doğrudan sizlerle paylaşmaktan büyük memnuniyet duyuyorum,” dedi. Ziyaret kapsamında, EGİAD’ın doğaya ve sürdürülebilirliğe verdiği önemi simgeleyen EGİAD Sakız Ağacı Korusu projesi çerçevesinde, basın mensupları adına dikilen fidanların sertifikaları kendilerine takdim edildi.





İzmir Kalkınma Ajansı'ndan EGiAD'a Ziyaret

9 Temmuz 2025

İzmir Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Dr. Mehmet Yavuz, EGiAD'ı ziyaret etti.

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı'nın evsahipliğinde gerçekleşen toplantıda, iki kurum arasında işbirliği fırsatları ele alındı. 2006 yılında, Bakanlar Kurulu kararıyla Türkiye'nin ilk iki pilot kalkınma ajansından biri olarak kurulan İzmir Kalkınma Ajansı, İzmir'in sürdürülebilir kalkınmasını desteklemek amacıyla yerel potansiyeli harekete geçirecek katılımcı ve bütüncül araçlar geliştirmeyi hedefliyor. Bu çerçevede EGiAD ile ortak projeler geliştirilmesi konusunda görüş birliğine varılan toplantıya, EGiAD Genel Sekreteri Dr. H.İ. Murat Çelik de katıldı. Toplantının ana gündemlerinden biri, İzmir Kalkınma Ajansı tarafından Temmuz ayı başında ilan edilen **"Üretimde Yeşil Dönüşüm Mali Destek Programı"** oldu. Küçük ve mikro ölçekli işletmelerin bu programdan etkin biçimde yararlanabilmesi için yürütülebilecek işbirlikleri değerlendirildi. Toplam 60 milyon TL bütçeye sahip olan ve 29 Ağustos 2025 tarihinde başvuruları sona erecek bu destek programı, Türkiye Sosyal Kapsayıcı Yeşil Geçiş Projesi (SoGreen) kapsamında yürütülüyor. Program, küçük ve mikro ölçekli işletmeler ile kooperatif ve üretici birliklerinin enerji tüketimini azaltan ve su verimliliğini artıran projelerine finansal destek sağlamayı amaçlıyor.

EGİAD'dan İzGazete'ye Ziyaret

9 Temmuz 2025

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı ve Basın Danışmanı Ebru Dön, İzGazete İmtiyaz Sahibi Ümit Kartal ve gazete ekibini ziyaret etti. Görüşmede, EGiAD'ın 18. Dönem hedefleri, devam eden projeleri ve kamuoyuna iletmek istediği temel mesajlar paylaşıldı. Başkan Özhelvacı, ziyaretin temel amacının EGiAD'ın güncel vizyonunu aktarmak, yeni dönem projeleri hakkında bilgi sunmak ve topluma katkı sağlayan çalışmalarda basınla daha güçlü bir işbirliği zemini oluşturmak olduğunu ifade etti. Basının yalnızca bir iletişim aracı değil, aynı zamanda toplumsal dönüşümün etkin bir paydaşı olduğunu vurgulayan Özhelvacı, EGiAD'ın hem üyeleri hem de toplum için oluşturduğu değerini altını çizdi. EGiAD'ın 18. Dönem hedeflerine ulaşma sürecinde medya işbirliklerinin önemine dikkat çeken Özhelvacı, **"Bugün siz değerli basın mensuplarıyla bir araya gelmekten ve çalışmalarımızı doğrudan sizlerle paylaşmaktan büyük memnuniyet duyuyorum,"** dedi. Ziyaret kapsamında, EGiAD'ın doğaya ve sürdürülebilirliğe verdiği önemi simgeleyen EGiAD Sakız Ağacı Korusu projesi çerçevesinde, basın mensupları adına dikilen fidanların sertifikaları kendilerine takdim edildi.



İzmir Ekonomik Kalkınma Koordinasyon Kurulu (İEKKK) Orman Yangınları Toplantısı

9 Temmuz 2025

İzmir Ekonomik Kalkınma Koordinasyon Kurulu'nun (İEKKK) orman yangınlarının ele alındığı olağanüstü gündemli toplantısına, EGiAD Yönetim Kurulu Başkanı M. Kaan Özhelvacı ve Genel Sekreteri Dr. H.İ. Murat Çelik katılım sağladı. Toplantı İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Cemil Tugay'ın evsahipliğinde ve önceki dönem EGiAD Yönetim Kurulu Başkanı ve Ege Genç İş İnsanları Dernekleri Federasyonu (EGİFED) Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer'in yönetiminde yapıldı. Toplantıda orman yangınlarına ilişkin durum analizi yapılırken, alınabilecek önlemler konusunda Kurul üyeleri arasında bilgi ve görüş alışverişi sağlandı. EGiAD Yönetim Kurulu Başkanı Özhelvacı, yangınların önlenmesi ve yangınlar sonrasında alınacak tedbirler kapsamında EGiAD'ın sağlayabileceği katkıları dile getirdi.



EGİAD Üye İş Yeri Ziyareti: Maxion İnci Jant

10 Temmuz 2025

Sanayi ve Sürdürülebilirlik Komisyonumuzun

organizasyonu ile gerçekleştirilen *"Fabrika Ziyaretleri"* kapsamında, üyemiz Ece Elbirlik Ürkmez'in yönetiminde yer aldığı Maxion İnci Jant'ın Manisa Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alan tesisleri ziyaret edildi. Maxion İnci ve Maxion Jantaş, dünyanın en büyük jant üreticilerinden Maxion Wheels ile İnci Holding'in ortak girişimi olarak faaliyet gösteriyor. Maxion İnci Jant Grubu, Avrupa'da tek lokasyonda faaliyet gösteren toplam beş fabrikasıyla; binek, hafif ticari ve ağır vasıta araçlara yönelik alüminyum ve sac jant üretiminde lider konumda.

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı M.Kaan Öznelvacı, Yönetim Kurulu Başkan Vekilleri Arda Yılmaz, Yağmur Yarol, Yönetim Kurulu Üyeleri Açelya Baç Uçar, Elif Kâya, Hakan Barbak, Alp Atay, Efe Saygılı, Hasan Güler, Hüseyin Kadioğlu, Remzi Uslu ve dernek üyelerimizin katıldığı ziyarette; toplam 1.800 kişiye istihdam sağlayan ve cirosunun %70'ini ihracatla gerçekleştiren Maxion İnci Jant Grubu'nun dijitalleşme ve inovasyon alanındaki öncü uygulamaları yerinde gözlemlendi. Ayrıca ziyaret kapsamında İnci Holding yetkilileri tarafından *"Aile İçi Kurumsallaşma"* konusunda bir bilgilendirme de gerçekleştirildi.

ARAMIZA YENİ KATILANLAR

NECMETTİN TARIK	ASLAN	ASLANEGE ÖZEL GÜVENLİK HİZ. A.Ş.
GÜLÇİN	SINAR	GÜLÇİN SINAR GLC OFFİCİAL GAYRİMENKUL
DEMET	DURAN KÖKSAL	DURAN HUKUK VE ARABULUCUK BÜROSU
TAN	VARDARLI	VARDARLI TOPRAK VE SANAYİ TİCARET
BERKCAN	KARATAŞ	KARATAŞ HUKUK BÜROSU
ÇAĞRI	OVA	SEGREAT İNŞ.REST.SAN.TİC.A.Ş.
ONUR	ÖZKOL	NATURELLA LİMİTED
MUHAMMED FATİH	ŞEN	ŞEN&YILMAZ HUKUK DANIŞMANLIK
ÖZGEN	GÜMRÜKCÜLER	İMBAT SOĞUTMA ISITMA MAKİNA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.



EĞİAD

SOSYAL VE KÜLTÜREL ETKİNLİKLER MERKEZİ

Ekonomi Haberciliğinde

TAM 84 YILDIR

SİZİN TİCARETİNİZ
BİZİM **TİCARET** 'İMİZ...

Ekonomi gazeteciliğinde öncü
TİCARET
www.ticaretgazetesi.com.tr

Health Design Office

Diyetisyen Berna Çoban



Hizmetlerimiz

- Bireysel ve Online Diyet
- Kurumsal Danışmanlık

Bilimsel, güvenilir ve

Size Özel

beslenme çözümleri için
bizimle iletişime geçin.

Bireysel Beslenme Danışmanlığı

Her bireyin ihtiyacı farklıdır.

size özel hazırlanan beslenme planlarıyla hedeflerinize ulaşmanız mümkün.



Kurumsal Danışmanlık

Şirketler için sağlıklı menü planlama, eğitim ve seminer hizmetleriyle
çalışan sağlığını destekliyoruz.



Gebelik ve Emzirme Dönemi

Anne ve bebek sağlığı için bu özel döneme uygun,
dengeli ve yeterli beslenme planları sunuyoruz.



Fonksiyonel Beslenme

Vücudu bir bütün olarak ele alır, kök nedenlere odaklanılır.
Fonksiyonel Tıp yaklaşımıyla, yalnızca semptomları değil; beslenme,
yaşam tarzı ve metabolik dengeyi birlikte değerlendirerek
kalıcı çözümler sunuyoruz.



Telefon: 0543 664 60 95

Mail: diyetisyenbernacoban@gmail.com

Adres: 372/7 Sokak No: 6/1 Kazımdırık Mahallesi / Bornova - İzmir