

İzmir Girişimcilik Araştırma Raporu 2023

Ege Genç İş İnsanları Derneği



İstanbul Ekonomi Araştırma



EGİAD 

Sponsorlar

ASGRUP[®]

Dikkan[®]

EFE[®]
ENDÜSTRİ ve TİCARET A.Ş.

EKSEN

ERDALETİKET
Serigrafi > Dijital Baskı > Endüstriyel Kesim

Interyağ

İZMİR VİNC
KURUMSAL İZMİR İNŞAAT KİRALAMA ve BAĞ. HİZ. A.Ş.

Milagro
Yem. San. ve Tic. A.Ş.

YELKENBİÇER
ŞİRKETLER GRUBU

Değerli Okuyucular

19 Mayıs 2019'da milli mücadelemizin başlangıcının 100. yılına ithaf ederek kuruluşunu gerçekleştirdiğimiz EGİAD Think Tank'in Cumhuriyetimizin 100. yılında yayınlanan İzmir Girişimcilik Araştırma Raporunu dikkatinize sunmaktan mutluluk duyuyorum.

Girişimcilik ile ilgili İzmir'in durumunu ortaya koyan bir çalışmanın yapılması fikri EGİAD Think Tank'in paydaşlarımızla gerçekleştirdiği arama konferanslarında ortaya çıkmıştır. EGİAD'ın girişimcilik ile ilgili yapmış olduğu ve temeli 2011'e dayanan çalışmalar, EGİAD Meleklerinin 2015 yılında kurulması ve hala bölgemizde hazineden akredite tek melek yatırım ağı olması, TÜSİAD ile ortak yürütülen Bu Gençlikte İş Var Ege programı; Delaware Üniversitesi ile yürütülen ve uluslararası düzeyde lise öğrencilerine yönelik gerçekleştirilen Diamond Challenge programı; İzmir için kritik öneme sahip İzQ projesindeki ortaklığımız ve girişimcilik doğrultusunda gerçekleşen yüzlerce etkinlik ve proje EGİAD'a hem teveccüh kazandırdı hem de bu konuda sorumluluk yükledi. Hayalimiz İzmir'in dünyanın önde gelen girişimcilik merkezlerinden birisi haline gelmesidir.

Bu nedenle İzmir'in girişimcilik anlamında ne durumda olduğunu objektif, bağımsız ve bilimsel yöntemlerle ortaya koyan bir rapora ihtiyaç olduğuna karar verdik. Yaptığımız araştırmalar sonucunda farklı konularda hazırladığı raporlarla sürekli kamuoyunun eğilimlerini ölçen ve bu konuda gün geçtikçe de tüm ülkenin dikkatini çeken Can Selçuki ile çalışma kararı aldık.

Rapor kapsamında dünya çapında uygulanan Global Entrepreneurship Monitor (GEM) raporunun metodolojisi İzmir'e uygulanmış hatta GEM'de mevcut olmayan üzerinde bir süredir çalıştığımız "Yeşil Dönüşüm" başlığı da eklenmiştir. Genel nüfus anketiyle İzmir'deki genel girişimcilik algısı saptanmış, daha derin bilgiler için de ekosistem paydaşları ile anket düzenlenmiş ve son olarak da İzmir'deki

teknolojik start-up girişimcileriyle birebir görüşmeler de yapılarak İzmir start-up ekosistemi analiz edilmiştir. Raporu incelediğinizde göreceğiniz üzere gerçekten oldukça kapsamlı, somut politikalar öneren ve İzmir için yol haritası olabilecek stratejiler sunan bir çalışma ortaya çıkmıştır.

EGİAD Think Tank İzmir Girişimcilik Araştırma Raporu 2023'ün İzmir, Ege Bölgesi ve Ülkemize katkı sağlaması dileğiyle...

Alp Avni Yelkenbiçer
EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı

1.Giriş ve metodoloji

2.Araştırma bulguları

1. Yetişkin nüfus anketi

1. Demografi
2. Girişimcilik geçmişi & eğilimi
3. Yeni bir iş kurmak
4. Neden iş kuruyoruz?
5. Kurduğumuz işlere ne oluyor?
6. Geleceğe bakış
7. Dijitalleşme
8. Sürdürülebilirlik ve yeşil dönüşüm
9. Ek analiz: 65 yaş ve üzeri

2. Uzman anketi

3. İzmir teknolojik start-up ekosistemi

1. Girişimci olmak
2. Finansman
3. Girişimciliğin zorlukları ve girişimci ruhu
4. Yurtdışı ve gelecek beklentileri
5. Pandemi etkisi
6. İzmir'de girişimcilik ekosistemi
7. Beğenilen uygulamalar ve ekosistemin geleceği
8. Tavsiyeler
9. Sonuç

3.Politika önerileri

Giriş ve metodoloji

Giriş & metodoloji

İzmir Girişimcilik Araştırması'nın amacı dünya çapında uygulanan Global Entrepreneurship Monitor (GEM) raporunun metodolojisini İzmir'e uygulayarak hem İzmir'in girişimcilik ekosisteminin araştırılması hem de yıllara yayılan ölçümlerle bu alanda Türkiye'ye örnek bir çalışma yapılmasıdır. GEM, seçilen ekonomilerdeki girişimcilik faaliyetlerini ölçer ve izler; "GEM'e göre girişimcilik, yeni bir iş kurma ve yürütme eylemidir, yani sadece planlamak veya başlamaya niyet etmek değil, yeni bir işi başlatmak için kaynak ortaya koymaktır"

Bu araştırmada metodolojik olarak GEM'i takip etmekle beraber dijital dönüşüm ve çevre gibi güncel konular için eklemeler yapılmıştır. GEM araştırmasının temelinde birbirini tamamlayan iki anket vardır. Bunlardan ilki ve en kapsamlısı, iş kuran bireylerin özelliklerinin, motivasyonlarının ve isteklerinin yanı sıra girişimciliğe yönelik sosyal tutumların analizini sağlayan Yetişkin Nüfus Anketi'dir. Bu anket, telefonla veya yüz yüze görüşme yoluyla ve bazen çevrimiçi olarak, her ekonomide en az 2000 yetişkin katılımcıdan oluşan rastgele bir örneklem tarafından yanıtlanır. İzmir Girişimcilik Araştırması bu anketin şehir bazında uygulanabilir kısımlarını alarak İzmir çapında 1.012 katılımcılık bir örneklem ile tekrarlamıştır. GEM'de kategorize edilen 'Başlangıç Aşaması Girişimciler', 'Yeni İşletme Sahipleri' ve 'Yerleşik İşletme Sahipleri' kategorilerine İzmir Girişimcilik Araştırması'nda da yer verilmiş, 'Girişim Yapmaya Niyetli Olanlar' ve 'Hiç Girişimde Bulunmamışlar' şeklinde 2 analitik kategori daha hazırlanmıştır. Araştırmanın bu kısmında katılımcılara yeni bir iş kurmaya yönelik yaklaşımları, geçmiş deneyimlerine dair değerlendirmeleri, iş kurma motivasyonları, finansman kaynakları, geleceğe bakış, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik konuları üzerine sorular yöneltilmiştir. Anket sonuçları toplam örneklemin yanı sıra girişimcilik alt kırılımları da incelenerek raporlanmıştır. GEM'de olduğu gibi İzmir Girişimcilik Araştırması analizinin büyük bir kısmı da Başlangıç Aşaması Girişimciler ve Yeni İşletme Sahipleri'nin toplamına tekabül eden Toplam Erken Aşama Girişimcilik Faaliyeti'nin Yerleşik İşletme Sahipleri grubuyla karşılaştırması üzerinden yapılmıştır.

Giriş & metodoloji

İzmir Girişimcilik Araştırması'nın ikinci kısmı GEM'in Ulusal Uzman Anketi'ne benzer bir uzman anketine dayanmaktadır. Ulusal Uzman Anketi'nde en az 36 GEM onaylı ulusal uzman, bir ekonomideki dikkatlice tanımlanmış girişimcilik ortamı koşulları hakkında çevrimiçi bir anketi tamamlarlar. Bu anket, finansmana erişim, sosyal ve kültürel normlar gibi Girişimcilik Çerçevesi Koşulları'nı belirlemek için kullanılır. İzmir Girişimcilik Araştırması, 18 uzmanla yaptığı anket sayesinde İzmir için ulusal rakamlarla da karşılaştırılmış Girişimcilik Çerçevesi Koşulları'nı belirlemiştir. Yetişkin Nüfus Anketi'nin sağladığı mikro seviye çıktılarının yanında Ulusal Uzman Anketi girişimcilik hakkında makro seviyedeki politikalar, finansman yapısı ve altyapı gibi alanlar hakkında bir perspektif sunmaktadır.

Son olarak, dijital girişimler ve startup'ların hem Türkiye hem de dünyadaki artan öneminden hareketle, GEM'de mevcut olmayan bir bölüm eklenerek İzmir'deki teknolojik startup girişimcileriyle birebir yapılmış görüşmelerden beslenen İzmir startup ekosistemi analizi yapılmıştır.

Bu üç kısımdan elden edilen sonuçlar ve GEM 2021/2022'deki Türkiye ulusal profili ile yapılan karşılaştırmalar sonucunda İzmir'deki girişimcilik ekosisteminin gelişmesi için politika önerileri sunulmuştur.

Araştırma bulguları

Yetişkin nüfus anketi

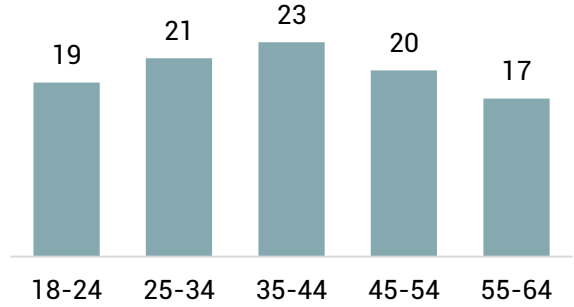
Demografi

GEM Yetişkin Nüfus Anketi (*Adult Population Survey, APS*) metodolojisi kapsamında uyarlanan ankette İzmir çapında 1.012 kişiyle bilgisayar destekli telefon anketi yöntemiyle görüşülmüştür. Bu bölümde GEM metodolojisine dahil edilmeyen 65 yaş ve üzeri katılımcıların verileri dışarıda bırakılarak araştırma bulguları 18-64 yaş arası 925 kişilik örneklem üzerinden raporlanmıştır. 65 yaş üzeri 87 kişilik grup, bu bölümün sonunda yer alan ek bölümde incelendi.

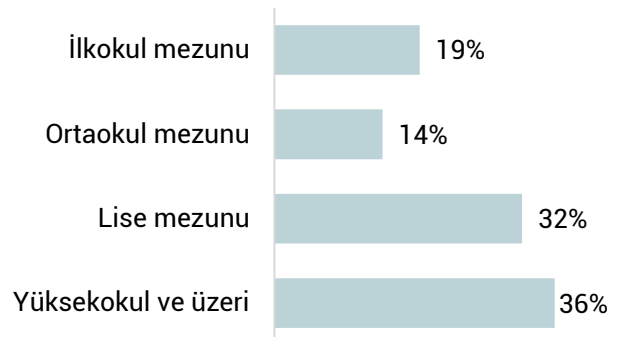
İlçe	
Buca	12
Karabağlar	11
Bornova	11
Karşıyaka	8
Konak	8
Bayraklı	6
Menemen	4
Torbalı	4
Çiğli	4
Gaziemir	4
Bergama	3
Ödemiş	3
Kemalpaşa	3
Aliağa	2
Menderes	2
Balçova	2
Urla	2
Narlidere	2

Araştırmada cinsiyet, yaş ve ilçe değişkenleri üzerinden İzmir ilindeki dağılımı yansıtabilecek şekilde kota tutulmuştur. Kadınlar (%51) ve erkekler (%49) yaklaşık olarak eşit oranda temsil edilirken örnekleme ortalama yaş 38.9'dur. İkamet edilen ilçeler arasında en yüksek orana Buca (%12), Karabağlar (%11) ve Bornova (%11) sahiptir. Katılımcıların %36'sı yüksekokul ve üzeri eğitim görmüş kişilerden oluşmaktadır.

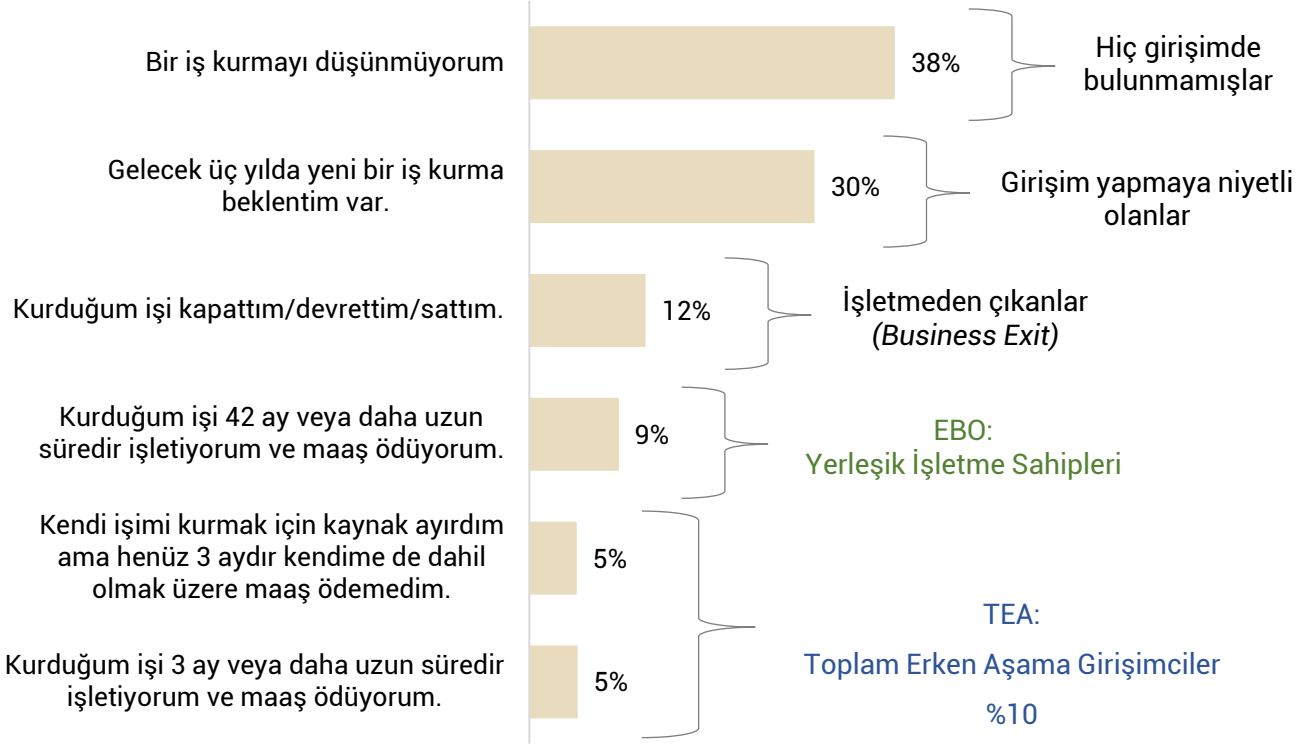
Yaş



Eğitim seviyesi



Girişimcilik geçmişi & eğilimi



GEM'de kategorize edilen 'Başlangıç Aşaması Giriřimciler', 'Yeni İşletme Sahipleri' ve 'Yerleřik İşletme Sahipleri' kategorilerine ek olarak İzmir Giriřimcilik Araştırması'na 'Giriřim Yapmaya Niyetli Olanlar' ve 'Hiç Giriřimde Bulunmamışlar' şeklinde 2 analitik kategori daha dahil edilmiştir. İzmir yetişkin nüfus anketi örnekleminin %38'ini bir iř kurmayı dūřünmeyen 'Hiç Giriřimde Bulunmamışlar', %30'unu gelecek 3 yılda yeni bir iř kurma beklentisi olan 'Giriřim Yapmaya Niyetli Olanlar', %12'sini ise kurduğu için kapatmış, devretmiş veya satmış 'İşletmeden ıkanlar' grubu oluşturmaktadır.

Araştırma bulguları raporlanırken GEM 2021/2022 raporunda da bulunan sorular Türkiye ulusal anket sonuçlarıyla kıyaslanarak incelenmiştir. Raporun genelinde bu kıyaslamalar Başlangıç Aşaması Girişimciler ve Yeni İşletme Sahipleri'nin toplamından oluşan ve örneklemin %10'una tekabül eden Toplam Erken Aşama Girişimciler ve Yerleşik İşletme Sahipleri (%9) grupları temel alınarak yapılmıştır.

Demografi

Girişimcilik kategorileri

Girişimcilik kategorileri demografik değişkenler açısından incelendiğinde bazı kategorilerdeki ayrışmalar dikkat çekmektedir. İş kurma deneyiminin cinsiyetli bir yapıya sahip olduğu görölmektedir. Hiç girişimde bulunmamış kişilerin büyük çoğunluğu (%62) kadınlardan oluşurken özellikle Toplam Erken Aşama Girişimciler (%62) ve Yerleşik İşletme Sahiplerinin (%63) çoğu erkektir. Grupların yaş dağılımına bakıldığında ise işletmeden çıkan kişilerin daha çok 45 yaş üzeri (%68), girişim yapmaya niyeti olanların ise ağırlıklı olarak 35 yaş altında olduğu görölmüştür. Yerleşik işletme sahiplerinin önemli çoğunluğu (%75) 35-64 yaş aralığında bulunurken erken aşama girişimcilerde bu oran %58 seviyesindedir. Hiç girişimde bulunmamış kişiler ise tüm yaş gruplarına biraz daha eşit dağılmıştır.

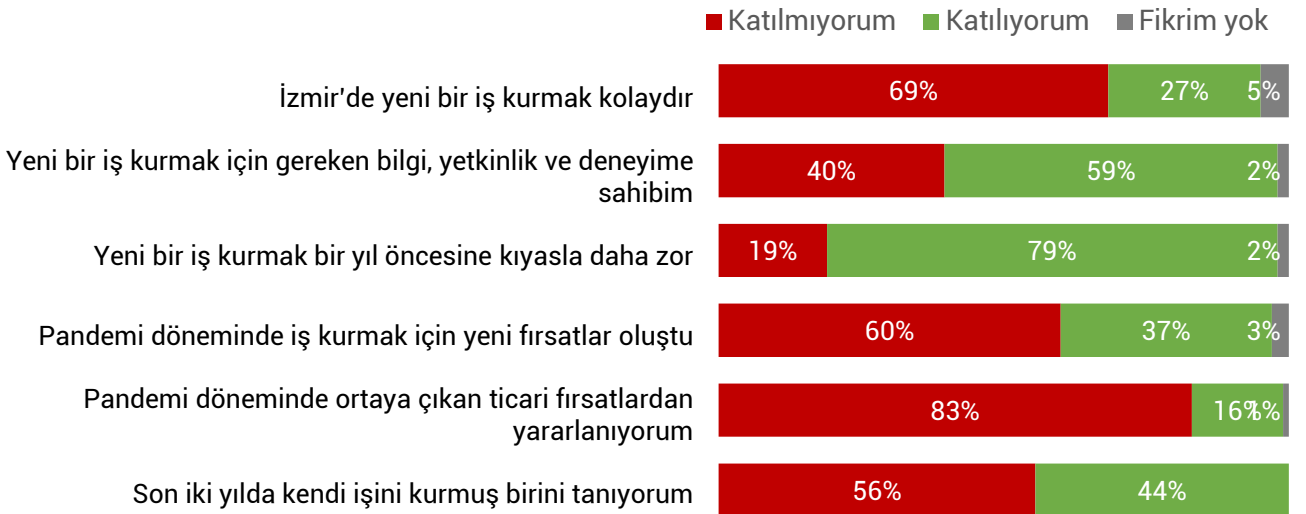
Eğitim seviyesi özelinde bir inceleme yapıldığında yüksekokul ve üzeri eğitim görmüş katılımcıların oranının en yüksek olduğu grup girişim yapmaya niyeti olanlardır (%44).

	İşletmeden ıkanlar	Hiç Girişimde Bulunmamışlar	Girişim Yapmaya Niyeti Olanlar	Toplam Erken Aşama Girişimciler	Yerleşik İşletme Sahipleri
Cinsiyet					
Erkek	59%	38%	49%	62%	63%
Kadın	41%	62%	51%	38%	37%
Yaş Grubu					
18-24	3%	16%	31%	20%	11%
25-34	15%	19%	29%	22%	14%
35-44	15%	23%	23%	29%	24%
45-54	33%	20%	11%	16%	38%
55-64	35%	22%	6%	13%	13%
Eğitim seviyesi					
İlkokul mezunu	21%	27%	11%	10%	16%
Lise mezunu	32%	28%	35%	19%	31%
Ortaokul mezunu	19%	13%	10%	39%	17%
Yüksekokul ve üzeri	27%	33%	44%	32%	36%

Yeni bir iş kurmak

Gerek İzmir'deki girişimcilik ortamını değerlendirmek gerekse daha genel anlamda girişimciliğe yönelik yaklaşımları ve geçmiş deneyimi anlamak amacıyla katılımcılara bir dizi ifadeye ne derece katıldıkları soruldu. Bulgular GEM 2021/2022 raporunun Türkiye ulusal sonuçlarıyla kıyaslandığında bazı farklılıklar olsa da sonuçların büyük oranda benzediği görülmekte. Yeni bir iş kurmak için gereken bilgi, yetkinlik ve deneyime sahip olduklarını söyleyenlerin oranı Türkiye genelinde olduğu gibi İzmir'de de %59'dur. İzmir'de yeni bir iş kurmanın kolay olduğunu düşünenler örneklemin %27'sini oluştururken GEM 2021/2022 Türkiye ulusal sonuçlarına göre Türkiye'de yeni bir iş kurmanın kolay olduğunu düşünenlerin oranı %25'tir. Hem ulusal araştırmada hem de İzmir özelinde kişilerin kendi girişimcilik yetkinliklerine dair olumlu değerlendirmeleri olmasına rağmen yaşanan bölgenin bu yetkinliği uygulamaya geçirebilecek fırsatlardan yoksun olduğunu düşündükleri söylenebilir.

Son iki yılda kendi işini kurmuş birini tanıyanlar İzmir örnekleminin %44'ünü, GEM Türkiye örnekleminin %43'ünü oluşturuyor. Her 10 katılımcıdan yaklaşık 8'i yeni bir iş kurmanın bir yıl öncesine kıyasla daha zor olduğunu belirtiyor. Pandemi döneminde iş kurmak için yeni fırsatlar oluştuğunu belirtenlerin oranı %37 ve bu ticari fırsatlardan yararlandıklarını belirtenlerin oranı %16'dır.



Yeni bir iş kurmak

Toplam Erken Aşama Girişimciler ve Yerleşik İşletme Sahipleri gruplarında "İzmir'de yeni bir iş kurmak kolaydır" ifadesine katılanların oranı hemen hemen aynı seviyededir. Bu anlamda işletmeden çıkanlar ve hiç girişimde bulunmamış kişiler konuya dair daha olumsuz bir yaklaşıma sahiptir.

İzmir'deki Toplam Erken Aşama Girişimciler'in yeni bir iş kurmanın zorluğuna dair yaklaşımının Türkiye geneline göre daha karamsar olduğu ön plana çıkmaktadır. Toplam Erken Aşama Girişimciler grubunda yeni bir iş kurmanın geçtiğimiz yıla kıyasla daha zor olduğunu düşünenlerin oranı GEM Türkiye ulusal sonuçlarına göre %62 iken İzmir'de bu oran %80'dir. Öte yandan, pandeminin yarattığı fırsatlara dair İzmirliiler daha olumlu bir değerlendirmede bulunmuştur. Pandemi döneminde iş kurmak için yeni fırsatlar oluştuğunu düşünenlerin oranı İzmir'deki Toplam Erken Aşama Girişimciler'de %44 iken GEM raporunda Türkiye ulusal sonuçlarına göre bu oran %33'tür.

	İşletmeden Çıkanlar	Hiç Girişimde Bulunmamışlar	Girişim Yapmaya Niyeti Olanlar	Toplam Erken Aşama Girişimciler	Yerleşik İşletme Sahipleri
İzmir'de yeni bir iş kurmak kolaydır	21%	21%	33%	30%	31%
Yeni bir iş kurmak için gereken bilgi, yetkinlik ve deneyime sahibim	65%	38%	69%	74%	82%
Yeni bir iş kurmak bir yıl öncesine kıyasla daha zor	87%	75%	84%	80%	72%
Pandemi döneminde iş kurmak için yeni fırsatlar oluştu	37%	26%	43%	44%	52%
Pandemi döneminde ortaya çıkan ticari fırsatlardan yararlanıyorum	21%	12%	16%	17%	28%
Son iki yılda kendi işini kurmuş birini tanıyorum	45%	32%	51%	59%	59%

Neden iş kuruyoruz?

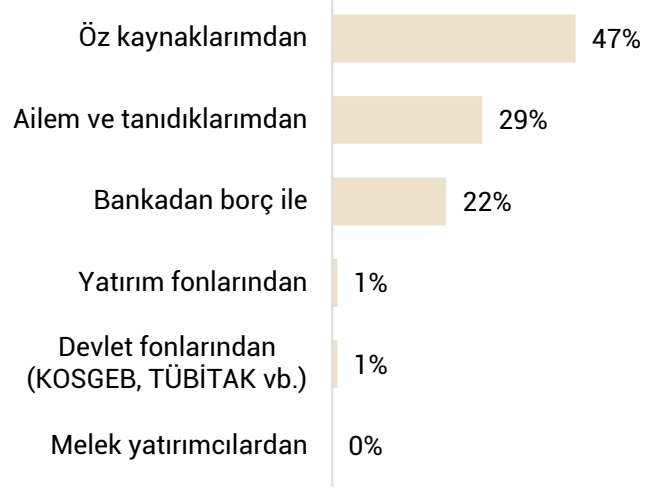
Kendi işini kurma motivasyonları incelendiğinde katılımcıların %47'si iş imkanlarının az olmasını öncelikli sebep olarak değerlendirirken %32 yüksek gelir elde etmek adına girişim faaliyetinde bulunduğunu/bulunmayı planladığını belirtmektedir. Bu anlamda girişimcilerin ve girişim yapma eğilimi olanların ekonomik sebepleri önceliklendirdikleri gözlenmektedir. İş imkanlarının azlığı sebebiyle geçim sağlamak için iş kurma motivasyonu Toplam Erken Aşama Girişimciler için Yerleşik İşletme Sahipleri grubuna kıyasla daha büyük önem arz ediyor.

GEM raporuna göre ise Türkiye genelinde Toplam Erken Aşama Girişimciler grubunun %55'i geçim sağlamak, %42'si aile geleneğini devam ettirmek, %40'ı daha yüksek gelir elde etme motivasyonu ile iş kuruyor. İzmir özelinde Toplam Erken Aşama Girişimciler grubu içindeyse %51 geçim sağlamak, %29 yüksek gelir elde etmek için iş kuruyor. Ulusal araştırmayla birlikte değerlendirildiğinde İzmir'deki girişimcilerin iş kurma amaçlarının ağırlıklı olarak tek bir kaynağa dayandığı, ancak Türkiye genelinde girişimcilerin birden fazla motivasyon belirtme eğiliminde oldukları dikkat çekiyor.

	Toplam	İşletmeden Çıkanlar	Girişim Yapmaya Niyeti Olanlar	Toplam Erken Aşama Girişimciler	Yerleşik İşletme Sahipleri
İş imkanları az olduğundan geçim sağlamak	47%	61%	42%	51%	38%
Yüksek gelir elde etmek	32%	20%	39%	29%	31%
Dünyada bir fark yaratmak	15%	12%	16%	14%	20%
Aile geleneğini devam ettirmek	14%	18%	10%	17%	21%

Finansman kaynakları

Bugüne kadar bir girişim kurmuş olan katılımcılara nereden finansman sağladıkları sorulduğunda %47'lik bir oranla en sık verilen yanıtın öz kaynaklar olduğu gözlenmektedir. %29 oranında katılımcı, finansmanını aile ve tanıdıklarından sağladığını söylerken %22 bankaya borçlandığını bildirmektedir.



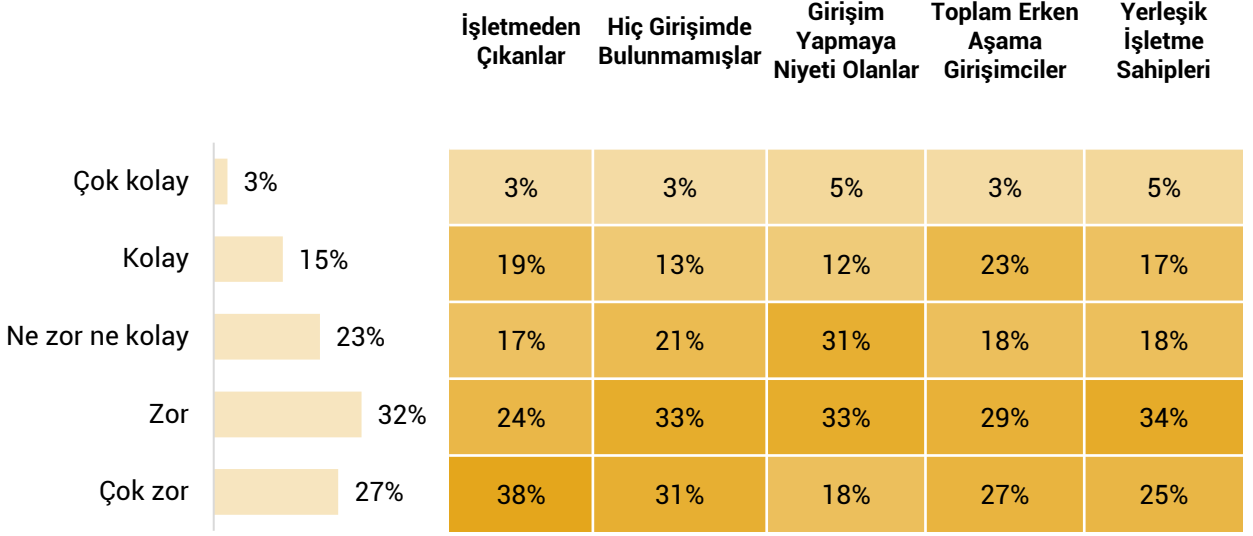
Devlet fonları, yatırım fonları, melek yatırımcılar gibi kaynaklardan yararlanma oranı ise oldukça düşüktür. Girişim faaliyetinde bulunmuş kişilerin genelde tek bir kaynaktan yararlandığı dikkat çekici bir bulgu olarak öne çıkıyor.

	İşletmeden Çıkanlar	Toplam Erken Aşama Girişimciler	Yerleşik İşletme Sahipleri
Öz kaynaklarımdan	49%	42%	51%
Ailem ve tanıdıklarımdan	31%	34%	22%
Bankadan borç ile	16%	22%	29%
Yatırım fonlarından	0%	2%	2%
Devlet fonlarından (KOSGEB, TÜBİTAK vb.)	2%	1%	0%
Melek yatırımcılardan	0%	0%	1%

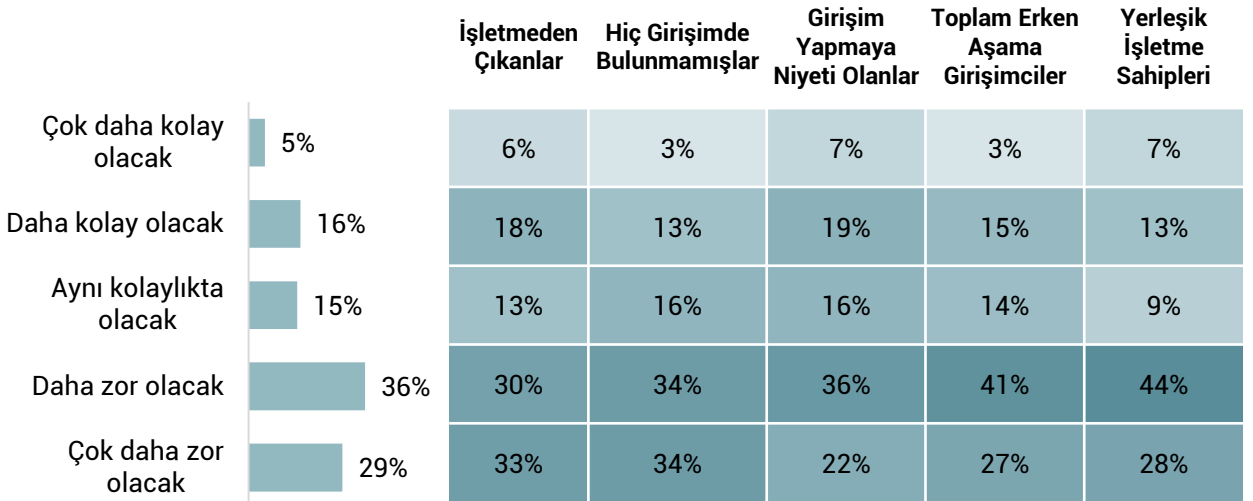
Girişimci kategorileri kırılımına bakıldığında ise bankadan borç alarak işletme kuranların oranının Yerleşik İşletme Sahipleri (%29) arasında, İşletmeden Çıkanlar (%16) ile kıyaslandığında daha yüksek olduğu görülüyor.

Finansmana erişim

Yeni bir işletme kurarken finansman kaynaklarına erişim katılımcıların %59 oranındaki çoğunluğu tarafından çok zor/zor olarak değerlendiriliyor. Finansmana erişimin kolay/çok kolay olduğunu düşünenlerin oranının en yüksek olduğu grup Toplam Erken Aşama Girişimciler (%26) olmuştur.



Katılımcılara gelecek beş yılda finansmana erişim konusundaki öngörülerini sorulduğunda çoğunluğun olumsuz beyanı olduğu gözlenmektedir. Girişimcilik kategorileri arasında bu anlamda dikkat çekici farklılıklara rastlanmıyor, ancak Girişim Yapmaya Niyeti Olanlar ve İşletmeden Çıkanlar'ın nispeten daha iyimser oldukları görülüyor.



Kurduğumuz işlere ne oluyor?

Katılımcıların yaklaşık %40'ı geçmişte kurup kapattıkları, sattıkları veya devrettikleri işletme(ler) olduğunu belirtiyor. Daha önce birden fazla işletmesi olanların oranı ise %17. Geçmişte hiç işletmesi olmayanların oranı Girişim Yapmaya Niyeti Olanlar grubunda %84'e ulaşıyor. Toplam Erken Aşama Girişimciler ve Yerleşik İşletme Sahipleri geçmişteki işletme kurma deneyimi anlamında göze çarpan bir ayrışma göstermiyor.

	Toplam	İşletmeden Çıkanlar	Girişim Yapmaya Niyeti Olanlar	Toplam Erken Aşama Girişimciler	Yerleşik İşletme Sahipleri
1	24%	61%	10%	19%	22%
2	11%	27%	4%	12%	10%
3	4%	9%	1%	2%	5%
Daha fazla	2%	4%	1%	2%	1%
Hiç olmadı	61%	0%	84%	65%	62%

İşletmesini kapattığını/sattığını/devrettiğini beyan eden katılımcılara bu kararları altında yatan öncelikli sebep sorulduğunda %30'luk bir oranla "İşletmem beklediğim ölçüde büyümedi" yanıtının öne çıktığı gözlenmektedir. İflas ise katılımcıların %26'sı tarafından öncelikli neden olarak ifade edilmektedir. Bu kararında pandemi koşullarının etkili olduğunu belirtenlerin oranı ise %56'dır.



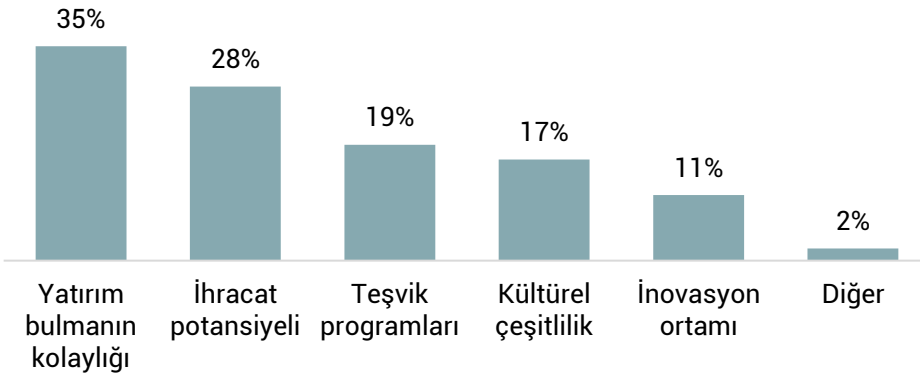
Geleceğe bakış

“Önümüzdeki üç ay içerisinde İzmir’de iş kurmak için iyi fırsatlar olacak”

		İşletmeden Çıkanlar	Hiç Girişimde Bulunmamışlar	Girişim Yapmaya Niyeti Olanlar	Toplam Erken Aşama Girişimciler	Yerleşik İşletme Sahipleri
Kesinlikle katılmıyorum	10%	13%	13%	7%	6%	13%
Katılmıyorum	56%	65%	61%	50%	56%	47%
Katılıyorum	23%	18%	16%	32%	24%	31%
Kesinlikle katılıyorum	3%	2%	1%	4%	5%	5%
Fikrim yok	7%	3%	8%	7%	9%	5%

“Önümüzdeki üç ay içerisinde İzmir’de iş kurmak için iyi fırsatlar olacak” ifadesine katılım durumuna bakıldığında çoğunluğun (%67) olumsuz görüş bildirdiği saptanmaktadır. Özellikle İşletmeden Çıkanlar (%78) ve Hiç Girişimde Bulunmamış (%74) katılımcıların bu konuda daha karamsar oldukları görülüyor.

İzmir’de iş kurmak için iyi fırsatlar olacağı yönünde görüş bildiren katılımcıların %35’i bunu yatırım bulma kolaylığına dayandırırken %28 ile ikinci sırada yer alan seçenek “ihracat potansiyeli” olmaktadır. Birden fazla seçeneğin işaretlenebildiği bu soruda teşvik programları yanıtı %19, kültürel çeşitlilik ise %17 oranında katılımcı tarafından ifade edilmektedir.



Geleceğe bakış

İş sahipleri

İş sahiplerinin önemli bir çoğunluğu işlerinin geleceği ile ilgili karar alırken toplumsal ve çevresel sonuçları dikkate aldığını belirtmiştir. İzmirli iş sahiplerinin bu anlamda Türkiye ortalamasından farklılaşmadığı söylenebilir. Ancak, gelecek beş yıl içinde 6 veya daha fazla çalışan istihdam etmeyi planlayan iş sahiplerinin oranının ulusal sonuçlara kıyasla (%9) İzmir'de (%55) oldukça yüksek olduğu bulgusu öne çıkıyor.

	İş sahipleri toplam	Toplam Erken Aşama Girişimciler	Yerleşik İşletme Sahipleri
İşimin geleceği ile ilgili kararlar alırken her zaman toplumsal sonuçları dikkate alırım	83%	84%	83%
İşimin geleceği ile ilgili kararlar alırken her zaman çevresel sonuçları dikkate alırım	85%	87%	83%
Gelecek beş yıl içinde altı veya daha fazla çalışanı istihdam etmeyi planlıyorum	55%	57%	53%

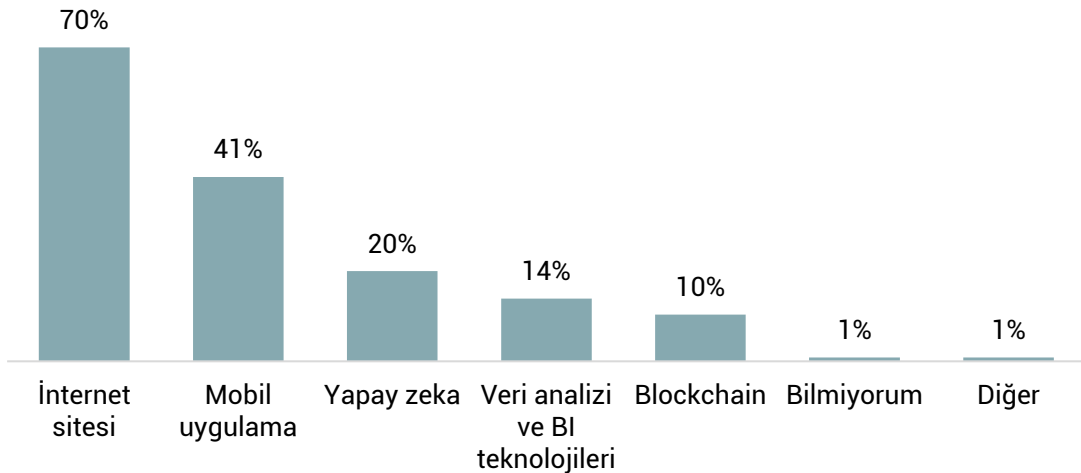
Katılımcıların çoğunluğu geçen yıla kıyasla işletmelerinin büyüme beklentisini düşük görmektedir. Büyüme beklentisini düşük olarak görenlerin oranı Yerleşik İşletme Sahipleri (%48) arasında, Toplam Erken Aşama Girişimciler'e (%40) görece daha yüksektir.

	İş sahipleri toplam	Toplam Erken Aşama Girişimciler	Yerleşik İşletme Sahipleri
Oldukça düşük	17%	16%	18%
Biraz düşük	27%	24%	30%
Aynı	21%	22%	21%
Biraz yüksek	25%	27%	23%
Oldukça yüksek	10%	12%	8%

İş sahiplerinin gelecek planlarında dijitalleşmeye yer verdikleri görülmektedir. “Önümüzdeki altı ayda hizmet veya ürünlerimi satmak için dijital teknolojileri daha fazla kullanacağım” ifadesine katılım oranları incelendiğinde %64’ün olumlu beyanda bulunduğu gözlenmektedir. Bu oranın alt kırılımlarda pek farklılaşmadığı görülüyor.

	İş sahipleri toplam	Toplam Erken Aşama Girişimciler	Yerleşik İşletme Sahipleri
Kesinlikle katılmıyorum	2%	1%	2%
Katılmıyorum	31%	29%	33%
Katılıyorum	57%	59%	54%
Kesinlikle katılıyorum	7%	6%	8%
Fikrim yok	3%	4%	2%

Hangi teknolojilerin kullanılacağı sorulduğunda katılımcıların %70 oranındaki önemli çoğunluğu bu soruya internet sitesi cevabını verirken %41’lik bir oranla ikinci sırada mobil uygulama, üçüncü sırada ise %20 ile yapay zeka yer almıştır.



Dijitalleşmeye ayrılacak finansal kaynaklar

İş sahipleri

	İş sahipleri toplam	Toplam Erken Aşama Girişimciler	Yerleşik İşletme Sahipleri
%5-%10	19%	18%	20%
%10-%20	20%	16%	24%
%20-%30	23%	28%	19%
%30-%49	4%	7%	2%
%50 ve üstü	17%	18%	15%
Bilmiyorum	2%	3%	0%
Bu alana kaynak ayırmayı düşünmüyorum	15%	10%	20%

Genel anlamda finansal kaynakların dijitalleşme ve diğer teknolojik araçlar için fazla kullanılmayacağına belirtildiği gözlemlenmektedir. Aynı zamanda katılımcıların konu hakkında bir çoğunluk yaratacak kadar fikir birliğinde olmadıkları, cevapların dağınık olduğu görülmektedir. Bu alana kaynak ayırmayı düşünmeyenlerin oranının Toplam Erken Aşama Girişimciler arasında (%10), Yerleşik İşletme Sahipleri'ne kıyasla (%20) daha düşük olduğu dikkat çekiyor. %50 ve üstü kaynak ayırmayı düşünenlerin oranı Toplam Erken Aşama Girişimciler'de %18 ve Yerleşik İşletme Sahipleri'nde %15 oranındadır.

Sürdürülebilirlik & yeşil dönüşüm

"Sürdürülebilirlik ve yeşil dönüşüm temaları yeni fırsatların ortaya çıkmasında etkili oldu" ifadesine katıldığını belirtenlerin oranı genel örneklemede %72'dir. Bu oran Toplam Erken Aşama Girişimciler grubunda %78'e ulaşırken Yerleşik İşletme Sahipleri grubunda %64'tür. İfadeye dair bir fikri olmayanların oranınının Yerleşik İşletme Sahipleri (%16) ve Hiç Girişimde Bulunmamış (%13) kişiler arasında yüksek olduğu görülüyor.

		İşletmeden Çıkanlar	Hiç Girişimde Bulunmamış lar	Girişim Yapmaya Niyeti Olanlar	Toplam Erken Aşama Girişimciler	Yerleşik İşletme Sahipleri
Kesinlikle katılmıyorum	1%	0%	0%	2%	0%	2%
Katılmıyorum	18%	29%	18%	15%	17%	18%
Katılıyorum	68%	64%	68%	75%	71%	53%
Kesinlikle katılıyorum	4%	2%	1%	3%	7%	11%
Fikrim yok	9%	5%	13%	6%	5%	16%

Ek analiz: 65 yaş uzeri

GEM metodolojisine göre 65 yaş ve uzeri kişiler yetişkin nüfus anketine dahil edilmediği için İzmir Girişimcilik Araştırması'na katılan 65 yaş ve uzeri 87 kişi ana örneklem dışında bırakılarak gruba dair araştırma bulguları bu bölümde özetlenmiştir. 65 yaş ve uzeri katılımcıların büyük çoğunluğu (%82) kurduğu işi kapatmış, devretmiş veya satmış kişilerden oluşmaktadır. Halihazırda bir işletmesi olan (n:7) veya ileride işi kurma beklentisi olan (n:9) katılımcıların sayısının bu grupta, beklenebileceği gibi, oldukça az olmasının giriřimcilęe olan bakışlarının ana örneklemden farklılaşmasına yol açtığı söylenebilir.

65 yaş ve uzeri katılımcıların yalnızca %25'i son iki yılda kendi işini kurmuş birini tanıyor. Bu grupta yeni bir işi kurmak için gereken bilgi, yetkinlik ve deneyime sahip olduğunu düşünenlerin oranı %38'dir. Pandemi döneminde işi kurmak için yeni fırsatlar oluştuğunu belirtenlerin oranı %23 iken pandemic döneminde ortaya çıkan ticari fırsatlardan yararlananlar ise %9'unu oluşturmaktadır.

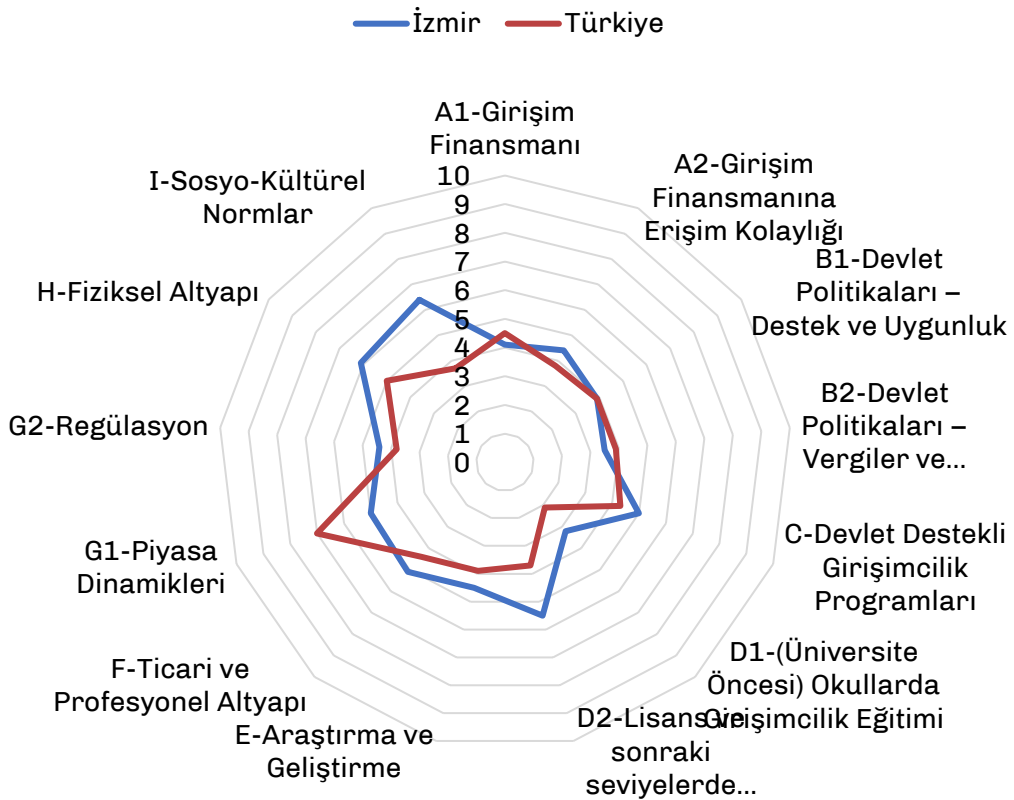
Araştırma bulguları

Uzman anketi

İzmir şehir profili vs. GEM Türkiye profili

GEM metodolojisine göre her bir ülkeden aralarında girişimciler, girişimcilik üzerine çalışan akademisyenler, politika yapıcılar ve yatırımcıların bulunduğu uzmanlar seçilerek dokuz girişimcilik çerçeve koşulu üzerine değerlendirmeleri alınmıştır. İzmir Girişimcilik Araştırması kapsamında bu metodolojinin modifiye edilmiş hali uygulanarak 18 uzmanın değerlendirmeleri çevrimiçi anket yoluyla alınmıştır. İzmir'de girişimcilik alanıyla ilgili ifadelerle ne derece katıldıkları sorularak 9 ana başlık için ortalama skor hesaplanmıştır.

Girişim finansmanı, devlet politikaları, devlet destekli girişimcilik programları, üniversite öncesi girişimcilik eğitimi, araştırma ve geliştirme, regülasyon gibi başlıklarda İzmir ve Türkiye'ye dair değerlendirmelerin farklılaşmadığı görülmektedir. Öte yandan, Lisans ve sonraki seviyelerde girişimcilik eğitimi ve sosyo-kültürel normlar konularında İzmir'deki girişimcilik ortamı Türkiye'ye göre daha olumlu değerlendirilirken piyasa dinamikleri anlamında uzmanların İzmir'e dair değerlendirmelerinin ulusal değerlendirmelere göre daha düşük olduğu dikkat çekmektedir.



Araştırma bulguları

İzmir teknolojik start-up ekosistemi

Giriş

İzmir Girişimcilik Araştırması kapsamında gerçekleştirilen nitel araştırmada; İzmir'li girişimcilerin girişimcilik deneyimleri ve motivasyonları, bir girişimci olarak yaşanan zorluklar ve İzmir'deki girişimcilik ekosistemi üzerine fikirlerin öğrenilmesi amaçlanmıştır. Araştırma kapsamında İzmir'de yaşayan 14 start-up girişimcisiyle Zoom uygulaması üzerinden yarı yapılandırılmış birebir görüşmeler gerçekleştirilmiştir. EĞİAD tarafından İstanbul Ekonomi Araştırma'ya sağlanan iletişim bilgileri aracılığıyla katılımcılara ulaşılmış ve Zoom toplantıları organize edilmiştir. Görüşmeler İstanbul Ekonomi Araştırma bünyesindeki sosyolog ve antropologlar tarafından gerçekleştirilmiştir.

İzmir teknolojik start-up ekosistemi

Girişimci olmak

Katılımcıların girişimciliğe dair motivasyonları değişiklikler gösterse de, çalıştıkları ya da ilgilendikleri alanda görülen eksiklik ve/veya aksaklıklar, birden fazla katılımcı tarafından girişimciliğe başlamada önemli bir etken olarak dile getirilmiştir. Özellikle geçmişinde iş/staj tecrübesi olan katılımcılar, girişimci olmaındaki başlıca sebeplerinin “girişimci olarak yola çıkmak” yerine (bir sektörde veya toplumun bir kesiminde görülen) **“bir problemde yola çıkmak”** olduğunu belirttiler.

“Bir Arkeoloji Enstitüsü’nde çalışıyordum. [...] Mimari belgelemenin son 100 yıldır aynı şekilde yapıldığını fark ettim. Sınır bozucu bir süreçti. ‘Ne yapabilirim’ dedim. [...] En sonunda da yazılım ve donanımı içeren bir şekilde ele alınması gerektiğine karar verdim.”

(kadın, 33, yüksek mimar, haritacılık-mimarlık sektörü)

“Kendi girişimimi kurayım diye yola çıkmadım. Çalıştığım bir işte yaşadığım bir problemde yola çıkarak bu yola girmiş oldum.”

(kadın, 33, yüksek mimar, haritacılık-mimarlık sektörü)

Yukarıda alıntı yapılanlardan farklı bir katılımcı ise “kurumsal şirketlerdeki hantallıktan kurtulmak için” bir start-up kurduğunu ifade etmiştir. Birazdan daha ayrıntılı inceleneceği üzere, pek çok katılımcı start-up’ları “hız” ile ilişkilendirmektedir. Büyük şirketlerin de burada söz edilen “kurumsal hantallık” sorunundan kurtulmak için gig-ekonomisi yatırımları yaptığı bilinmektedir. Pek çok katılımcı, girişimcilik faaliyetlerini yürütürken esnek çalışma modellerinden faydalandığını, bazıları dönemsel olarak danışmanlık aldıklarını ifade etmiştir.

İzmir teknolojik start-up ekosistemi

*“Daha önce Vestel gibi kurumsal yerlerin ar-
gesinde çalıştım. Ordaki dinamikler farklı, yavaş,
oradaki işleyişte bu doğal.”*

(erkek, 41, bilgisayar mühendisi, yazılım sektörü)

Hantallık ile özdeşleştirilen “kurumsalın” aksine, start-up tanımlarının içinde sık sık hıza ve dinamizme atıf yapıldığı görülmüştür. Katılımcılara kendi girişimlerini bir start-up olarak tanımlayıp tanımlamadıkları sorulduğunda çoğu katılımcı, girişimini start-up olarak tanımlamıştır. Buna göre; karar ve uygulama süreçlerinde hızlı ve inovatif olmak herhangi bir start-up için “olmazsa olmaz” özelliklerdendir. “Start-up” tanımlanırken “katı iş bölümlerinin olmaması”, “hızı, büyümeyi hedeflemesi” ve “sınırlı kaynağın efektif kullanılması” gibi farklı tanımlara da rastlanmıştır. Bir katılımcı “*üretim tesislerine sahip olması*” sebebiyle girişimini start-up olarak görmediğini ifade etmiştir.

“Ar-ge geliştiriyoruz, hızlı aksiyon alıyoruz.

Ekip hala genç ve dinamik.”

(kadın, 33, yüksek mimar, haritacılık-mimarlık sektörü)

Kendi girişimlerini kuran katılımcıların pek çoğu, yeni fikirlere ve nihayetinde girişimciliğe olan meraklarının çocukluk/gençlik yıllarına uzandığını ifade etmektedir. Özellikle üniversite yıllarının katılımcıların girişimcilik hikayesi açısından son derece kritik olduğu görülmüştür. Üniversite arkadaşlıkları, irtibatla kalınan öğretim görevlileri, çeşitli kariyer etkinlikleri ve girişimcilik yarışmalarının var olan girişimlere olumlu etkisi olduğu katılımcılar tarafından sık sık ifade edilmiş ve üniversite yılları; network oluşturma, bilgi birikimi sağlama, girişimci fikirlerin oluşması ve ilk girişimci adımların atılması konularında önemli bir zaman dilimi olarak ortaya konmuştur.

İzmir teknolojik start-up ekosistemi

Örneğin birkaç katılımcı, girişim ortağı ile üniversite arkadaşı olduğunu ifade etmiştir. Kurulan ortaklıklarda, ortakların “birbirinin eksiğini tamamlaması” veya “güçlerini birleştirmesi” ortak bir tema olarak göze çarpmaktadır. Ortaklıklar, yalnızca farklı becerilere sahip insanların bir araya gelmesinden ziyade, ortak bir amaç ve hedefte birleşen insanların bir araya gelmesi ile tanımlanmıştır. Ortağı elektronik mühendisi, kendisi fizik mühendisi olan bir katılımcı, ortağı ile sahip oldukları dinamiği aktarırken girişimci ruhun eyleme geçmesini sağlayan belirli koşullar olduğuna da ayrıca değinmiştir:

“Ortağım üniversiteden arkadaşım, evet. Çok güzel fikirleri vardı ama işte ortam meselesi. Bazen bazı şeylere, bazı insanlar inanmıyor. Ben inanıyordum her zaman. Fayda sağlamak da çok istiyordum. [...] Biz bir ekibiz gerçekten, her anlamda birbirimizi tamamlayan.”

(kadın, 27, fizik mühendisi, sağlık sektörü)

Katılımcıların pek çoğu networkün ve mentörlüğün girişimciler için kritik öneminden bahsetmektedir. Üniversitede edinilen kontakların yanı sıra, özellikle genç girişimciler söz konusu olduğunda sektörü bilen insanlarla fikir alışverişi ve diğer girişimcilerle yapılan işbirlikleri, katılımcılar tarafından girişimlerinin geleceği için önemli olarak değerlendirilmiştir. Birkaç katılımcı network sayesinde müşteri kazandıklarını, bazıları da sahip olunan network'e bağlı olarak sektör içerisinde kişilerle yapılan fikir alışverişlerinin girişimlerini geliştirdiğini ifade etmiştir.

“İnsan ilişkisi üzerinden işlerimi yürütürüm. İnsanlara iyi yaklaştığım için bana yardımcı oluyorlar. Benim seviyeme gelmiş bir argecinin genelde 1000 kontağı olur benim 7500 var.”

(erkek, 45, elektronik mühendisi, danışmanlık sektörü)

İzmir teknolojik start-up ekosistemi

Genç girişimcinin, girişim fikrini oluşturmasından itibaren geçirdiği süreçler (finansman bulmak için yatırımcılarla görüşmek, girişimcilik yarışmalarına katılmak, diğer girişimcilerle bir araya gelmek gibi) kimi zaman organize kimi zaman rastgele bir şekilde network oluşmasına hizmet etmektedir. Bazı katılımcıların network kurmak amacıyla attığı adımlar olduğu gibi bazılarında girişimi geliştirmek amacıyla gerçekleştirdikleri faaliyetlerin dolaylı yollardan network oluşumunu sağladığı görülmüştür. Katılımcıların pek çoğunun girişimini kurmak ve sürdürülebilmek amacıyla girdiği finansman arayışı, ürün ve teknolojilerini geliştirebilmek için aldığı danışmanlık hizmetleri ve benzeri girişimcilik faaliyetlerinin arasında insan ilişkilerine düşen payın önemini de gözler önüne sermektedir.

“Girişim dünyasındaki bazı insanlar çok yardımcı oluyor. [...] Bu dünyada en önemli şey bence finans değil network.”
(kadın, 28, moleküler biyoloji ve genetik, biyoteknoloji)

Finansman

Girişimin kuruluş ve erken aşamalarında, girişimcilerin öz sermaye kullanmaktan ve kredi çekmekten, devlet programları ve özel şirket yatırımlarına uzanan farklı finansman türlerinden yararlanmış oldukları görülmüştür. Neredeyse her katılımcı TÜBİTAK 1512'den ve KOSGEB desteklerinden yararlandığını, birkaç katılımcı da daha sonra TÜBİTAK 1507'den yararlandığını dile getirmiştir. Özellikle TÜBİTAK 1512'nin girişimi kurarken bazı katılımcılar için *“itici bir güç”* olarak rol oynadığı göze çarpmaktadır. Çoğu katılımcı devlet destekleri ve başlangıç yatırımlarını girişimi kurmak için *“yetersiz”* olarak değerlendirmekte, ancak bu destekler aynı katılımcılar tarafından öz finansmana destek olarak da görülebilmektedir.

İzmir teknolojik start-up ekosistemi

“Şirket kurulduğunda üniversite öğrencisi olduğumuz için özkaynak diye bir durum söz konusu değildi. Katıldığımız yarışmalarda 10'dan fazla ödül aldık, buradan gelen miktarları biriktirerek şirket kurulumu için özkaynak oluşturduk. Ardından TÜBİTAK ile KOSGEB projeleri de bizi destekledi.

Aldığımız melek yatırım da zaten bizim için bir tohum yatırımdı.”

(kadın, 24, metalurji mühendisi, biyoteknoloji sektörü)

Az sayıda katılımcı Türkiye'deki finansman olanaklarını tümüyle yeterli bulduğunu ifade ederken, çoğunluk finansman olanaklarını “yetersiz” bulmaktadır. Farklı alanlarda faaliyet gösteren girişimlerin eksiklerinin ve ihtiyaçlarının da farklı olduğunun pek çok sefer altı çizilmiştir. Bir katılımcı girişimcilik yarışmalarının, teşvik ve hibelerin sektör farklılıklarını dikkate alarak düzenlenmesi gerektiğini ifade etmektedir.

[Destekler hk.] *“Tabi ki yetersiz çünkü çok girişim var. Biraz daha tematik hale getirilmesi önemli. Çünkü bir oyun firmasıyla bir biyoteknoloji firmasının eksiklerinin ve ihtiyaçlarının aynı olduğunu düşünemeyiz. [...] Her sektöre aynı yatırım veya aynı muamele yapılmamalı.”*

(kadın, 24, metalurji mühendisi, biyoteknoloji sektörü)

Finansmanı yetersiz bulma sebepleri irdelendiğinde, özellikle devlet destekleri hakkında Türk Lirasının değer kaybının olumsuz sonuçlarına değinilmektedir. Bunun dışında; proje başvuru süreçlerinde ve sonrasında, çoğu katılımcı raporlama aşamasından “zaman alıcı ve karmaşık” olduğu gerekçesiyle şikayet etmiştir. Özellikle küçük bir ekiple çalışan girişimciler, bürokratik süreçlerin asıl işlerini yapmalarına engel olduğunu belirtmiş; hatta bir katılımcı bu durumu “*harcanan eforun maliyeti daha fazla*” sözleriyle ifade etmiştir. Benzer şekilde; devlet desteklerine hiç başvurmamış az sayıda girişimcinin temel argümanı da harcanan efor, maliyet ve elde edilen destek arasındaki orantısızlık.

İzmir teknolojik start-up ekosistemi

“Aldığım kalemin dahi hesabını vermem benim raporlama işlerimi uzattığı için ar-ge yapacak zamanım kalmıyor.”
(kadın, 24, metalurji mühendisi, biyoteknoloji sektörü)

“Büyük girişimlerin başvuruları yönetecek kişileri var. Ama küçük firmalarda kaynağımız çok daha kısıtlı. Kurucu ortak olarak teşvik ve hibeleri araştırmam, bunların raporlamalarını takip etmem gerekiyor; bu raporlamaların oluşması da kolay değil. Danışmanlık sağlayan firmalar var ancak çok yüksek ücretler talep ediyorlar. [...] Raporlamaları yaparken asıl yapılması gereken işten uzaklaşıyoruz.”
(erkek, 28, elektronik haberleşme mühendisi, yazılım geliştirme sektörü)

Özel sektör yatırımları ve yatırımcı ağlarıyla ilgili yapılan değerlendirmelerde, katılımcıların çoğunun öncelikle Türkiye'deki yatırımcıların mentalitesinden bahsetmesi dikkat çekmiştir. Türkiye'deki yatırımcılar, girişimci tarafından yatırım yaptığı girişimden kısa sürede en fazla kar etmeyi hedefleyen bir profil olarak çizilmektedir; görüşmecilerden birinin “Türk yatırımcı kafası” olarak ifade ettiği bu durum, pek çok girişimci tarafından dile getirilmiştir.

“Start-uplar desteklenmesi gereken şirketler; para kazanılması gereken şirketler değil. ‘Scale on aşamasında olan start-up tan ben ne kazanırım?’ diye bakmamak lazım.”
(erkek, 34, işletme, düşün portalı)

Yatırımcılara yöneltilen başlıca eleştiriler; yatırım miktarları düşük olmasına rağmen yüksek hisse beklentisi, kardan yüksek oranda pay alma isteği ve yatırımcıların ağırlık verdiği belli başlı sektörler olmasıdır. “En kısa sürede en fazla kar elde etmeyi hedefleyen” yatırımcıların, örneğin, oyun ve fintech sektörlerine daha çok odaklandıkları, yatırımcı ağlarının belli başlı sektörlerle ağırlık verip diğerlerini ihmal ettiği söylenenler arasındadır.

İzmir teknolojik start-up ekosistemi

“Özel sektörde benim gördüğüm; çoğu [yatırımcı] oyun sektörüne veya fintech gibi paranın çok çok rahat exit yapılabildiği ve daha kısa sürede dönüş olabildiği sektörlerle yönelik çalışmalar var. [...] Melek yatırımcının gerçekten melek gibi biri olup tek gayesinin para kazanmak olmaması gerekiyor [...] [Yatırım ağlarında] yer alan melek yatırımcılar belli başlı girişimcilerle ve yatırımlarla ilgileniyor. Oyun, fintech, parasal uygulamalar gibi. Bu ürünler ve faaliyetler üzerine yoğun yatırım yaptığı zaman diğer alanlarda faaliyet gösteren girişimciler de bu fonlara başvurmaktan çekiniyor.”
(kadın,24,metalurji mühendisi,biyoteknoloji sektörü)

“Tek hedefi karlılık olan” ve “belli başlı sektörlerle ağırlık veren” yatırımcılara yapılan eleştirilerin yanı sıra, İzmir’de girişimcilere yönelik desteklerin “-miş gibi” yapıldığına ve bazı desteklerin samimi olmayıp gösteriş için yapıldığına dair yorumlar da yapılmıştır. Çoğu İzmir’deki girişimcilik ekosisteminin potansiyelini yüksek bulmakla beraber, girişimcilik ekosistemine ait “yapılardaki” uygulamaların (örn: teknoparklar, yatırımcı ağları, devlet daireleri vb.) bu potansiyeli körelttiğine inanmaktadır. İzmir’de girişimcilere sağlanan destekler hakkında yapılan olumsuz yorumlar, başka şehirlerden örnek gösterdikleri ekosistemlerin mentalite ve uygulamaları ile kıyaslanarak dile getirilmiştir.

“Ben bir holdingim, geliyorum size ‘ben bir sosyal sorumluluk projesi yapacağım, projem 20 girişimi alalım onları bir programa sokalım, onların programını finanse edelim sonra ödemeyi yapalım fotoğraf çekinelim, gazeteye ilan geçelim’ şeklinde olduğu zaman orada 20 ekibin, en az 40 kişinin adam-gün olarak eforunu alıp sadece kendi çıkarınız için kullanmış oluyorsunuz. O zaman da Silikon Vadisi olmuyorsunuz.”
(erkek, 28, yazılım mühendisi, otomotiv sektörü)

İzmir teknolojik start-up ekosistemi

“Paydaşların odaklı olması lazım. Alanlar seçip o alanlara destek olmalı. EGİAD mesela önce İzmir, sonra ülke, sonra dünyaya fayda sağlamalı. Tek önerim -miş gibi yapılmamalı işler.”
(erkek, 45, elektronik mühendisi, danışmanlık sektörü)

Girişimciliğin zorlukları ve girişimci “ruhu”

Girişimcilerin tamamı girişimlerin kurulması ve devamlılığın sağlanması için hibe, teşvik, yatırım gibi çeşitli finansman olanaklarının önemine değinmiş, bazı girişimciler finansman bulmanın zorluğundan bahsetmiştir. Finansman bulmak dışında, genç girişimci olmak özelinde deneyimler dinlendiğinde, “genç girişimci” kimliğinin çoğunlukla dezavantajlarıyla anıldığı görülmüştür.

Girişimlerin başlangıç aşamalarında yatırımcıları ve potansiyel müşterileri ikna edebilmek, “ciddiye alınmak” genç girişimciler için zor hedefler haline gelebiliyor. Bazı katılımcıların deneyimlerine göre “genç olmak” deneyimsiz ve/veya bilgisiz olmakla özdeşleştirilmekte, bu durum girişimciler tarafından dezavantaj olarak hissedilmektedir:

“Genç olmanın çok dezavantajı var. Sektördeki start-up'ların artık hepsinde en az 1 tane yaşı ve tecrübesi büyük insan var. Bu bize çok büyük dezavantaj yarattı [...] genç olduğumuz için daha tecrübeli birini tercih ediyorlar.”
(kadın, 27, fizik mühendisi, sağlık sektörü)

Genç olmanın getirdiği sorunlar dışında, kadın girişimci olmanın da kendine göre sorunları var. Genç kadın katılımcılar tarafından, hem genç hem de kadın olmanın dezavantajlarının bir araya geldiği ve daha şiddetli deneyimlendiği ifade edilmiştir. Genç kadın girişimci olmak üzerine konuşan katılımcılardan biri, yaptığı işe şaşırın ve kadın olduğu için işinde kararlı olmadığını düşünen insanlarla karşılaştığını şu sözlerle ifade etmektedir:

İzmir teknolojik start-up ekosistemi

“Çok da genç değilim. 33 yaşındayım yaklaşık 13 senedir iş hayatındayım. Ama görüntü sizin bilginizin önüne geçiyor konuşana kadar. Bir erkeğe ve olgun bir insana göre çok cüretkar olmanız ve bir işi yapabileceğine karşı tarafı ikna etmeniz lazım. [...] Kadınsanız evlenince ya da çocuk sahibi olunca işi bırakabileceğinizi ya da rafa kaldırabileceğinizi düşünürler. O yüzden sizi ve işletmeyi bir kaç yıl izlerler. Ne zaman ki bir yol alınmış, o zaman değerlenirsiniz.”

(kadın, 33, işletme mühendisi, tekstil teknolojileri)

“Bu alanda kadın olmak zor çünkü inanmıyorlar. ‘Aa sen mi yapıyorsun?’ diyorlar.”

(kadın, 27, fizik mühendisi, sağlık sektörü)

Başka bir katılımcı ise genç girişimci olmanın daha avantajlı olduğunu ifade etmiştir: Bu avantajları, “olgun girişimcinin aksine kolay risk alabilmek”, “kaybedeceğim bir şey yok” diye düşünebilmek ve “enerjik olmak” olarak sıralamıştır.

Genç girişimci olmaya dair deneyimlerinden bağımsız olarak, tüm katılımcıların girişimlerine ve karşılarına çıkabilecek engellerle ilgili benzer bakış açılarına sahip oldukları görülmektedir. Bu bakış açılarından en göze çarpanı; girişimleri söz konusu olduğunda sergiledikleri kararlılık ve problem çözme odaklı yaklaşımları olmuştur. Konuşmaları sırasında pek çoğu geliştirilmesi gereken, eksik buldukları ve zorluk çektikleri alanlara vurgu yapmakla beraber, iş kurma süreçlerinde yaşadıkları problemler ve girişimlerine engel olarak gördükleri alanlar söz konusu olduğunda sıklıkla “engeller aşmak içindir” ve “zorluklar girişimciliğin olmazsa olmazı” gibi yanıtlar alınmıştır. Araştırmamıza katılan girişimciler, Türkiye’de girişimcilik yapmaya içkin pek çok probleme işaret etmelerine rağmen, geçmişte karşılaştıkları veya gelecekte karşılarına çıkabilecek problemler karşısında yılgın veya umutsuz görünmemektedir.

İzmir teknolojik start-up ekosistemi

"Dünya savaşı çıkmadığı sürece sınırimız yok.

Girişimimizi engelleri aşmak üzere kurduk."

(erkek, 28, yazılım mühendisi, otomotiv sektörü)

[Girişimcilik hayallerine engeller hakkında] *"Engel*

görmüyorum, çalışıp yapmak lazım."

(erkek, 41, bilgisayar mühendisi, yazılım sektörü)

"Finansal destek ve kararlı bir ekip olduğu sürece her şey yapılabilir."

(kadın, 24, metalurji mühendisi, biyoteknoloji sektörü)

Yurtdışı ve gelecek beklentileri

Girişimcilerin sergilediği kararlı tutum ve problem çözme odaklı yaklaşımın hem girişimcilik yapma motivasyonlarında hem de gelecek beklentilerinde etkili olduğu söylenebilir. Katılımcılara girişimleriyle ilgili hedef ve hayallerini sorduğumuzda, yurtdışına açılma hedeflerinin neredeyse tamamında önemli bir yerde durduğu görülmüştür. Örneğin; katılımcılardan bazıları şirket merkezlerini yurtdışına (özellikle İngiltere'ye) taşımak istediklerini ifade etmektedir. Nedeni sorulduğunda, "Londra'nın güvenilir bir işbirliği ve finans merkezi olması" ve Londra'da girişimcilere sağlanan vergi muafiyeti gibi kolaylaştırıcı faktörlere değinilmiştir.

"Gelecekte İngiltere'de şirketleşmeye çalışıyoruz. İngiltere finans merkezine yakın ve işbirliği güvenliği uluslararası düzeyde daha yüksek. Bir Ortadoğu ülkesinden daha iyi. Burada operasyon devam edecek, yönetim orada olacak."

(erkek, 28, yazılım mühendisi, otomotiv sektörü)

İzmir teknolojik start-up ekosistemi

“Yurtdışına açmak en büyük plan. Aynı eforu harcıyıp çok daha fazla gelir alabiliriz bunu yurtdışına açarsak.”

(erkek, yaş, işletme, düşün portalı)

Pandemi etkisi

Girişimlerini pandemi döneminde başlatanlar dahil olmak üzere, katılımcıların neredeyse tamamı çevrimiçi iş görüşmeleri, toplantılar ve eğitimlerin faydasına değinmektedir. Katılımcıların pek çoğu pandemiden önce sık sık İstanbul'a seyahat etmek durumunda kaldığını ifade etmiştir. Hatta bir girişimci bu durumu *“uçacağı taksi gibi kullanıyordum”* ifadesi ile açıklamaktadır.

“Pandeminin olumlu etkisi oldu, online görüşmeler oldu.

İşler daha hızlı ilerledi.”

(kadın, 33, yüksek mimar, haritacılık-mimarlık sektörü)

Bu dönemde girişimcilik yarışmalarının daha erişilebilir hale gelmesi de pandeminin olumlu etkileri arasında sayılmaktadır: Bir katılımcı pandemi sayesinde *“İstanbul'dan Van'a pek çok yarışmaya mesafe engeli olmadan katılabildiğini”* ifade etmiştir. Katılımcılara göre; pandemiyle beraber yaygınlaşan esnek çalışma modelleri, işe alım ve mülakatlarda kolaylaştırıcı bir etken olarak görüldüğü gibi, uzaktan çalışma olanağı sayesinde Türkiye'nin pek çok şehriden insanla çalışmak mümkün hale gelmektedir. Özetlemek gerekirse, pandeminin dolaylı yoldan mesafeleri yok etmesi, girişimcilerin çoğunluğu tarafından olumlu hissedilmiştir.

Bununla birlikte, pandemiden dolayı girişiminin büyüme gösteremediğini, pandeminin başlarında fiziksel görüşme gerçekleştirmekte yaşanan zorluklar sebebiyle iş süreçlerinin ve network edinmenin zorlaştığı yönünde yorumlar yapan katılımcılar da olmuştur:

İzmir teknolojik start-up ekosistemi

"Biz 2020'de pandemiyle beraber kurulduk, bu yüzden büyüme gösteremedik."

(erkek, 28, yazılım mühendisi, otomotiv sektörü)

"Pandemi süreci çok zorluydu. Biz şirketi açtığımızda online görüşmeler de bu kadar yaygın değildi ve kimse kimseyle görüşmüyordu. Bu yüzden ulaşmak istediğimiz insanlara çok zor ulaştık, İstanbul'a çok sık gittik. Bunlar startup ekosistemine dahil olamamamıza sebep oldu."

(kadın, 27, fizik mühendisi, sağlık sektörü)

İzmir'de girişimcilik ekosistemi

Pandemi sürecinin mesafe engellerini ortadan kaldırması, özellikle çeşitli şehirlerdeki girişimcilik yarışmalarına katılabilmek ve farklı şehirlerden insanlarla işbirlikleri kurabilmek sebebiyle olumlu değerlendirilmiştir; ancak pandemi sürecinin etkilerinden bağımsız olarak da, katılımcıların pek çoğunun gerek finansman bulmada gerek network edinmede kendilerini İzmir'le sınırlandırmadığı, bununla beraber girişimin kurulduğu bölgenin girişimin faaliyet alanı üzerinde etki sahibi olduğu görülmüştür. Örneğin birden fazla katılımcı, geliştirilen ürün ve teknolojilerin, bulunulan bölgede yaygın endüstriyel faaliyetler ve bölgeye hakim endüstrinin talepleri ile de yakından ilişkili olduğunu belirtmiştir. Tarımsal kullanım amaçlı drone yazılımları geliştiren bir girişimci şu sözlerle açıklamıştır:

"Her şehrin kendi endüstri alanları var. Ankara'da olsaydık belki daha fazla savunma sanayi alanında çalışıyor olabilirdi [...] İzmir'e baktığımızda, tarım-turizm yoğunluklu bir endüstri olduğunu görüyoruz. Bizim de tarıma yönelmemizde, aslında İzmir'in etkisi var diyebilirim."

(erkek, 28, elektronik haberleşme mühendisi, yazılım geliştirme sektörü)

İzmir teknolojik start-up ekosistemi

Ayrıca İzmir şehrinin doğal güzellikleri, kent yapısı ve yaşam şartlarına referansla bu şehirde girişimci olmanın güzelliklerine değinilmiştir. Pek çok katılımcı İzmir'in İstanbul'a kıyasla daha huzurlu ve bir girişimcinin iş geliştirmesi için gereken enerjiyi ve yaratıcılığı bulabileceği bir mekan olduğu konusunda hemfikir görünmektedir. İstanbul'daki hayat pahallılıkla ve stresle özdeşleştirilirken, İzmir'de çalışmanın daha keyifli olduğu yönünde yorumlar yapılmış, bu durum girişimcilerin motivasyonlarını arttıran faktörlerden biri olarak görünmüştür.

“İstanbul'da aldığınızı çok kolay veriyorsunuz. Bütün enerjinizi yola, maddiyata ve başka şeylere veriyorsunuz. Biz aslında geliştiriciyiz ama bunu yapacak enerjiyi İstanbul'da bulamadık. Bize göre İzmir insanın yaratıcılığı için en güzel yer.”

(kadın, 27, fizik mühendisi, sağlık sektörü)

“[İzmir'in] rahatlığı, iklimi. İstanbul Ankara kadar stresli değil. Ama oralarda olsak kendimi bu kadar yormadan istediklerimize ulaşılabilirlik.”

(kadın, 33, yüksek mimar, haritacılık-mimarlık sektörü)

İklime ve yaşam şartlarına dair olumlu görüşlere rağmen İzmir'de olmanın girişim faaliyetleri üzerindeki zorluklarına değinilmiştir. Bu zorluklar genel hatlarıyla finansman, İzmir'deki girişimcilik ekosisteminde paydaşların birbirinden kopukluğu, serbest bölgelerin ve üniversitelerin yetersizliği üzerinden açıklanmıştır.

İzmir'deki finansman olanakları üzerine yapılan değerlendirmelerde risk sermayesi yatırımları ve melek yatırımcılar hakkında olumlu ve olumsuz pek çok görüş dile getirilmiştir. Melek yatırımcılarla ilgili olumlu görüşler, girişime fayda sağlayan mentörlük deneyimleri veya “Türk yatırımcı zihniyetinde olmamaları” üzerinden açıklanmıştır. Bununla birlikte İzmir'deki yatırım ağları çoğunlukla “yetersiz” olarak değerlendirilmektedir. Bu değerlendirmeler sorgulandığında

İzmir teknolojik start-up ekosistemi

İzmir'de bir "yatırımcı ağı tekeli" olduğunu, İzmir'deki fon büyüklüğünün (İstanbul'a kıyasla) çok kısıtlı olduğu ve yatırımcı ağlarının iletişim eksikliği olduğu yönünde yorumlar yapılmıştır.

"İzmir'de yatırım ağları çok zayıf. Genel olarak bir iletişim eksikliği var. İzmirdekiler yatırım tavsiyelerini İstanbul'dan alıyor genelde. "

(kadın, 28, Moleküler Biyoloji ve Genetik, biyoteknoloji)

"İzmir'deki yatırım fonlarının büyüklüğü ile İstanbul fon büyüklüğü kıyaslanamaz. İzmir daha kısıtlı."

(erkek, 41, Bilgisayar Mühendisi, Yazılım sektörü)

İzmir'deki girişimcilik ekosistemi, birçok katılımcı tarafından elverişsiz bulunmakta, daha iyi bir örnek olarak görülen İstanbul ekosistemiyle karşılaştırılmaktadır. Yatırım olanaklarının yanı sıra İzmir'deki iş yapış biçimlerine de karşılaştırmalı olarak değinilmiş; farklı şehirlerden, hatta yurtdışından yatırım alabilen bazı girişimcilerin İzmir'de yatırım bulamadığı yönünde tanıklıklara sahip bir katılımcı, yaşadığı hayal kırıklığını dile getirerek, İzmir'e "dargınlığını" şu sözlerle ifade etmiştir:

"Ekonomik başkent İstanbul. Biz de şirketi orada kurduk. Çünkü ticaret odaları bile çok farklı bu şehirlerin. Mesela tekno-girişimde çok büyük sıkıntı çektim. Harçlardan muaf oluyorsunuz her yerde ama İzmir'dekiler harçları alıyor. Bu ufak bir örnek ama start-uplar için önemli. Yatırımı bile hiç İzmir ekosisteminde aramadım. Vizyonlar İzmir'de kötü. Ortada bir girişimci var ama onun değerini anlayacak vizyon yok. Küçük çocuklar olarak bakıyorlar. İzmir'e bu anlamda dargınlığım var. Ticaret odası çok zayıf. İnsanlar neden İstanbul'a gidiyor bu düşünülmeli."

(erkek, 34, Yazılımcı, yazılım sektörü)

İzmir teknolojik start-up ekosistemi

"İzmir'de de bir takım yatırımlar ve yatırımcılar var ama İstanbul'daki hızlı iş bitirebilme çevikliği yok."

(erkek, 52, yönetici ortak, teknik tekstil sektörü)

Başka bir katılımcı da, İzmir'de KDV muafiyeti konusunda yaşadığı zorluğu ifade etmektedir:

"Bankalar bile girişimcilik konusunda İzmir'de yeni yeni özelleştirmeye gitti.

Ya da vergi dairesinden KDV muafiyeti için belge alacaksanız bu bile zorluyor. İstanbul'da daha kolay çünkü çok fazla kişi alıyor."

(kadın, 33, yüksek mimar, haritacılık-mimarlık sektörü)

Yatırım bulma zorluğunun yanında, özel sektörün girişimcilere verdiği destekler, girişime etkisinin takip edilmemesi ve ölçülmemesi sebepleriyle eleştirilebilmektedir. Bazı katılımcılar verilen finansal desteğin yeterli olmadığını düşünmektedir: Girişimcilerin müşterilerle bir araya getirilmesi, sanayi ile yapılacak işbirlikleri için kolaylaştırıcı olunması, ekibin büyüme oranlarının takibi ve ar-ge'yi geliştirebilmek için aracı olunması gibi pek çok farklı alanda desteğin sürmesi gerektiğini ve İzmir ekosisteminin bu alanlarda eksik kaldığını ifade etmektedir.

EGİAD özelinde yapılan değerlendirmelerde EGİAD'la birebir teması olan katılımcıların daha olumlu değerlendirmelerde buldukları görülmüştür. EGİAD yatırımcılarından yatırım alan veya network kuran katılımcılar mentörlük ve/veya yatırım deneyimleri üzerinden olumlu yorumlarda bulunmuştur. Bununla birlikte, bazı katılımcıların melek yatırımcılara karşı temkinli davrandığı, bu temkinli olma halinin de olumsuz yatırımcı algısının bir sonucu olarak ortaya çıktığı söylenebilir.

İzmir teknolojik start-up ekosistemi

“EGİAD kurtarıyor biraz, benim de yatırımcılarım arasında var EGİAD yatırımcılarından. [...] Sunumu yapıyorsunuz, kafasına yatıyorsa 2 hafta içinde para hesabınızda. Ama çok az sayıları. Bize İzmir’e en az 100 tane daha böyle yatırımcı lazım.”

(erkek, 34, işletme, düğün portalı)

“EGİAD var, İnci holding’in kendi yatırım ağı var. Çok fazla karşılaşıyoruz ama temas konusunda ne kadar gerçekçiler bilmiyorum. EGİAD ilgileniyor ama sonuna kadar gidip yüksek bir yatırım yaptığı start-up var mı bilmiyorum. Melek yatırımcı profilini beğenmediğim için çok fazla yakınlaşmıyorum.”

(kadın, 33, yüksek mimar, haritacılık-mimarlık sektörü)

İzmir’de network kurmanın kısıtlılığı ve girişimcilik ekosistemindeki paydaşların iletişimde yaşanan kopukluk, İzmir ekosisteminde eleştirilen bir diğer önemli konu olarak öne çıkmaktadır. İzmir’de girişimcilerin tecrübe paylaşımında bulunabileceği ortak alanların kısıtlılığı ve network’ün kopuk olmasına değinilmiş, İzmir Teknopark’a ulaşmada yaşadığı zorluklardan bahseden bir katılımcı ODTÜ ile kıyaslamada bulunmuştur.

“İzmir’de bir ekosistem bile yok ve girişimciler çok izole. Bunu kırmak için hava olusturmak gerek. Aynı sektördeki bir araya gelmeye çalışalım. İşbirliği ve insan kaynağı için ortaklık gerekli. Start-up’lar iletişim kursun istiyoruz ama İzmir buna aşırı kapalı.”

(kadın, 29, Kontrol ve Otomasyon mühendisi, sürüdürebilir enerji)

İzmir teknolojik start-up ekosistemi

“ODTÜ ile her an iletişim kurabiliyoruz. Ama İzmir teknoparkla iletişimimiz çok zayıf. Zor ulaşıyoruz. [...] İzmir'dekilerde girişim isteği çok zayıf. İzmir'deki start-up'çılar mesela başka yerlerde yatırım alıyor. Yabancı yatırımcı alıyorlar. Devlet desteği alan da var ama İzmir ağlarını kullanarak İzmir'de yatırım alan ben daha duymadım. İstanbuldakiler de bence İzmir'e çok yatırım yapmıyor.”
(kadın, 28, moleküler biyoloji ve genetik, biyoteknoloji)

Beğenilen uygulamalar ve ekosistemin geleceği

İzmir'de var olan uygulamalar, yatırımcı ağları ve altyapı imkanları değerlendirilirken, girişimcilerin pek çoğu İzmir'i İstanbul'la kıyaslamakta ve İstanbul'un örnek alınması gerekliliği üzerinde durmaktadır. Özellikle İTÜ Teknopark, neredeyse her katılımcının üzerine olumlu söz söylediği bir yapı olarak ön plana çıkmıştır. İzmir ekosistemine yönelik yapılan yorumlarda, tümüyle olumsuz veya tümüyle olumlu bir algı olduğunu söylemek doğru olmayacaktır; zira pek çok katılımcı var olan zorlukları ifade ettikten sonra, İzmir'deki ekosistemdeki yaşanan gelişmelere ve güzel bulduğu uygulamalara da değinmektedir. Örneğin İzmir'de İZQ mentörlük eğitimleri ve İstanbul'a bağlı şirketlerin ofis açabilmesi sebebiyle örnek gösterilen bir girişimcilik merkezi olarak öne çıkmıştır. Bir katılımcı İzmir'deki ekosistemin gelişmesine paralel olarak İstanbul-Ankara yolculuklarının azaldığını belirtmekte, bir diğeri İzmir ekosistemindeki büyümeye işaret etmektedir:

*“İzmir'in son zamanlarda daha aktif olduğunu gördük, eskiden biz de Ankara ve İstanbul'a gidiyorduk. Ama artık pek çok atılım var. İzmir Ticaret Odasının İhracat Destek Ofisi programındayız. [...] Eskiden [İzmir'de] ekosistem çok daha küçüktü. Ekosistem büyüdükçe imkanlar artıyor. İzmir Büyükşehir Belediyesi Girişimcilik Merkezi, İZQ İnovasyon Merkezi, Tekmer, İzmir Bilimpark gibi alanlar arttı.
“Coworking” alanları da açıldı.”*

(kadın, 33, yüksek mimar, haritacılık-mimarlık sektörü)

İzmir teknolojik start-up ekosistemi

İzmir'deki teknoparklar bazı katılımcılar tarafından oldukça faydalı olarak değerlendirilmekte, İzmir'in yeni bir girişimci merkezi olma yolunda büyük bir potansiyel taşıdığına değinilmektedir. İstanbul'daki yatırımcıların İzmir'e ilgisinin olup olmadığı sorulduğunda ise, birbirinden farklı yorumlara rastlanmıştır. Bazı katılımcılar İstanbul'un ilgisinin İzmir'e kaydığını ifade ederken diğerleri, İstanbul'da yatırımcı aramaya devam ettiklerini ifade etmişlerdir.

“Teknoparkların faydasını çok gördük. Ürünlerin KDV istisnaları, gümrük muafiyetleri, personellerin gelir vergisinden istisnai olduğu durumlar var, onlardan da yararlanıyoruz. Bu da bizim işlerimizi kolaylaştırıyor.”
(erkek, 28, elektronik haberleşme mühendisi, yazılım geliştirme sektörü)

“İstanbul'daki ekosistem yavaş yavaş burayı tanımaya başlıyor İzmir'in ve Ege Teknopark'ın bunda çok büyük faydası var çünkü güzel girişimler yer alıyor içinde. Önceden Bu girişimleri tanıtıyorlardı ama artık tanıtmayı da başarıyorlar. Bu yüzden İzmir'in artık yeni bir merkez olacağına inancım var. [...] Burada büyük şirketlerin yokluğu hissediliyor ama VC'ler buraya gelmeye ve çeşitli etkinlikler düzenlemeye başladı.”
(kadın, 27, fizik mühendisi, sağlık sektörü)

Tavsiyeler

Görüşmelerin en sonunda İzmir'deki girişimcilik ekosisteminin gelişmesi adına tavsiyeler dinlenmiştir. Finansman miktarları ve çeşitliliğinden yatırımcı mentalitesine, girişimlerin bir araya gelebileceği etkinliklerden eğitimlerin içeriğine ve akademi-sektör işbirliğinin önemine uzanan pek çok konuda yorumlar yapılmıştır. Bazı katılımcılara göre var olan fon, hibe ve yatırımlar İzmir'deki girişimler için yetersiz kalmaktadır; özellikle genç girişimcilerin öz sermaye kısıtlılığı göz önüne alındığında, bu girişimlerin var olabilmeleri yatırımların varlığına bağlı görünmektedir.

İzmir teknolojik start-up ekosistemi

Var olan fon ve hibeler geliştirilmeli. Finansman eksiği yüzünden insanlar işini bırakabiliyor. Finansmansız yürüdük biz uzun süre. [...] Programlara insanlar 10 bin dolar için katılıyor ama bürokratik engeller bu az parayı bile almalarına engel oluyor. Ufak finansmanlarla büyük işler yapılıyor ama bu az paraya ulaşmak bile zor.”

(kadın, 28, moleküler biyoloji ve genetik, biyoteknoloji)

Devletin ihracat için girişimlere destek olması, yurtdışındaki fuarlara katılmak konusunda yardımcı olması, verilen destek kalemlerinin genişletilmesi ve TÜBİTAK-KOSGEB gibi destek programlarının başvuru/raporlama süreç ve önergelerinin basitleştirilmesi beklenmektedir. İzmir Büyükşehir Belediyesi özelinde teknokent anlaşmaları konusunda İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin örnek alınması gerektiği ifade edilmiştir. Bunun dışında İzmir'de girişimcilikle ilgili tüm kurumların ilişkilendirilmesi de beklentiler arasındadır. İzmir'deki girişimcilik faaliyetleriyle ilgili tarafların birbirinden “kopuk” olduğu görüşmeler sırasında zaman zaman ifade edilmiştir.

“Mesela belediyenin iki ayrı girişimcilik birimi var ve ikisi de birbirinden bağımsız.”

(kadın, 33, yüksek mimar, haritacılık-mimarlık sektörü)

“TÜBİTAK, KOSGEB gibi girişimcilik programlarının gerçekten çok yalın ve net bir dille proje kalemlerini ve önergelerini hazırlamaları gerekiyor.”

(kadın, 24, metalurji mühendisi, biyoteknoloji sektörü)

Görüşme sağlanan genç girişimciler akademi-sektör işbirliğinin önemine değinmiştir. İzmir'deki üniversitelerin altyapılarının geliştirilmesi, girişimci öğrencilere ders saatlerinde esneklik sağlaması ve üniversite imkanlarının girişimciler için erişilebilir hale getirilmesi talep edilenler arasındadır.

“Akademi, İzmir’de tembel. Akademisyen yazsın gitsin kafasında. Sektörle bağlantı kurayım, çocuklara faydam olsun dertleri yok. ABD’de şirketler hocaları fonluyor ve hocalar ekip kuruyor. Kadro kuruluyor ve şirketleşiyorlar. Bunu yapınca ürün üzerine deli gibi paper yazıyorlar. Hem sektör hem akademiye katkı bu. Bizde akademisyen 2 yılda paper yazıyor, memur kafasındalar hepsi.”

(Erkek, 45, elektronik mühendisi, danışmanlık sektörü)

Girişimcilik yarışmaları, yatırımcılarla buluşma gibi etkinlikler bir başka işbirliği kurma olanağı olarak gözükmektedir. Bazı katılımcılar İzmir ekosistemindeki “kopukluğa” çözüm olarak daha fazla etkinlik düzenlenilmesini önermiştir.

“İstanbul ve Ankara’da yapılan büyük etkinliklerin burada da yapılmasını çok isterim. Bu etkinliklere büyük reklam bütçeleri ayırılsın ve herkese duyurulsun. [...] Sadece yarışma değil de yatırımcılarla buluşma etkinliği veya girişimlerle buluşma etkinliği gibi çalışmalar da yapılabilir.”

(kadın, 27, fizik mühendisi, sağlık sektörü)

Ayrıca, yatırımcıların girişimleri ve girişimcileri tanımak için zaman ayırması ve yatırımcıların girişimcilerle “empati kurması” beklentiler arasındadır. Bir katılımcı “beş dakika bir girişimi anlamak için yeterli değil” sözleriyle bu duruma dikkat çekmektedir. Katılımcılara göre çoğu yatırımcının öncelikli ve tek hedefi karlılık olmamalıdır; yatırımcılar ülkenin yararlarını ön planda tutmalı; kısa vadede kar getirmeyebilecek girişimlere de destek vermelidir.

İzmir teknolojik start-up ekosistemi

“Biraz daha girişimcileri tanımaya yönelik zaman ayırmaları gerektiğini düşünüyorum. 5 dakika ne bir girişimi ne bir girişimciyi ne de bir ekibi tanımak için kesinlikle yeterli bir süre değil. [...] Zaman ayırmaları ve artık biraz para kazanmaktan öte bir şeyler geliştirmeye ve geleceğe hem de ülkemize bir yatırım yapma durumlarını değerlendirmelerini bekliyorum.”

(kadın, 24, metalurji mühendisi, biyoteknoloji sektörü)

Ülkenin yararlarını ön planda tutmak, girişimlere ve girişimcilere bu perspektiften bakmak, İzmir'deki yatırımcılardan beklenenler arasındadır. Görüşmeler boyunca farklı katılımcılar tarafından pek çok kez, bütünlüklü ve vizyoner bir yatırım anlayışının olmamasına değinilmiştir. İzmir'deki yatırımların sadece karlılığı değil aynı zamanda ülkenin yararlarını da gözetmesi beklenmektedir.

“Amerika'dan alınan girişimcilik modellerine veya şu an şu modaymış oraya gidip yatırım yapalım demekten biraz daha uzak, ülkenin yararlarını ön planda tutan yatırımların ve yaklaşımların gelişmesi gerekiyor.”

(kadın, 24, metalurji mühendisi, biyoteknoloji sektörü)

Sonuç

Girişimci Olmak

Katılımcıların çoğu girişimci olmayı “hızlı, çevik, kararlı bir ekip olmak” şeklinde tarif ettiler. Dünya’da da start-up’lar aşağı yukarı bu şekilde tarif ediliyor. Hızlı, çevik ve kararlı olmaları haricinde, dünyada start-up’ların öne çıkan bir başka özelliği de spesifik bir hizmete/ürüne odaklanmış olmaları. Global bir şirket için kendi bünyesinde, alanında uzman kişileri sürekli barındırmak yerine, aynı uzman kişileri “gig ekonomisine” teşvik etmek daha karlı. Zira bu kişilerin maliyeti yıllık bütçede yer kaplarken, aynı zamanda daha kompleks yönetim ve insan kaynakları süreçleri gerektiriyor. Onun yerine baştan teşvik edilerek gig ekonomisine yönlendirilen uzmanlar hem şirketin içinde değil ama “ekosisteminde” yer almaya devam ediyor, ve bu kişilerin sağladığı hizmetlerden ihtiyaç oldukça faydalanılıyor. Bu duruma start-up açısından bakarsak; onun da kendi alanında gelişimini devam ettirme imkanı ve kendine ait yeni bir network kurma fırsatı yakalıyor. Türkiye’de büyük şirketlerin bu konuya bakış açısı araştırma kapsamında dışında kalsa da araştırmamıza katılan girişimciler, bu konuda küresel trendlerden pek ayrılmıyorlar.

Araştırmamıza katılan girişimcilerin çoğu, girişimci olmalarına sebep olarak “inovasyon/çözüm odaklı” düşünce biçimine sahip olduklarını ifade ettiler. Daha önce “**bir problemden yola çıkmak**” olarak belirttiğimiz bu durum, girişimci olmak için;

- bir sektörü daha yakından tanımak,
- sektörde birtakım eksiklikleri/hataları tespit edecek tecrübeye ulaşmak
- eksiklikleri/hataları giderebilecek özgüven ve kararlılık

olmak üzere katılımcıların sık bahsettiği üç önkoşul oldu. Burada bahsedilen “özgüven” liyakat vurgusu olarak, “kararlılık” ise fazla çalışmayı sorun etmemek ve ekibi bozmamak anlamında kullanıldı.

Networking

Girişimci olma hikayeleri sorulduğunda, katılımcılar ilk girişim ortaklarının yakın çevrelerinden bulduklarını ifade ettiler. Daha önce birlikte çalışılmış bir iş arkadaşı, güvenilir bir arkadaş, üniversite arkadaşı gibi “aynı hayali” paylaşan kişilerin bir araya gelmesiyle girişimlerinin başladığı çoğu katılımcı tarafından belirtildi. Yine aynı katılımcılar, bu yakın ilişkilerin network ve finansman sorunlarına çözüm olmadığını anlattılar.

Kimi katılımcılara göre network, girişimciliğin en önemli unsuru. Doğru network olmadan tanıtım yapmak, yatırım bulmak, işbirlikleri kurmak ve projeleri gerçekleştirmek girişimciler için çok zor. Yukarıda bahsedilen ortaklık kurma biçimi ile network kurmak ayrı ayrı değerlendirilmeli: birçok girişimci yola çıkarken bir ekip kurduğunda bunu “**bağ kuran ilişkiler**” yoluyla yapıyor. Yakın çevredeki insanları kapsayan bu ilişki türü, bir girişimin yol alması için yeterli değil. Bu yüzden, profesyonel anlamda “**köprü kuran ilişkilere**” ihtiyaç duyuyorlar. Bu köprüleri kurmak kimi zaman İstanbul ve Ankara ile yakın temas halinde olmak, kimi zaman yarışmalara katılmak, kimi zaman da doğru girişimci topluluğunu aramak olarak yansıtılıyor.

Liyakat Sorunu

“Köprü kuran ilişkilere” çok somut bir örnek olarak; katılımcılardan biri güncel start-up’ların ekiplerine mutlaka tecrübeli ve yaşça büyük birini dahil ettiklerinden bahsetti. **Gençlerin ve kadınların dışlandığı veya hafife alındığı bir iş dünyası ve yatırımcı grubu** ile karşı karşıya olan girişimcilerin ürettikleri bu çözümün uzun vadede ne kadar yararlı ve sürdürülebilir olduğu tartışılır.

Farklı araştırmalarımızda da gördüğümüz üzere Türkiye’de liyakat sorunu siyaset sahnesinden çok daha derinlere iniyor. Bunun başlıca sebebi liyakat yerine intibaya öncelik verilmesi veya intiba üzerinden liyakat değerlendirmesi

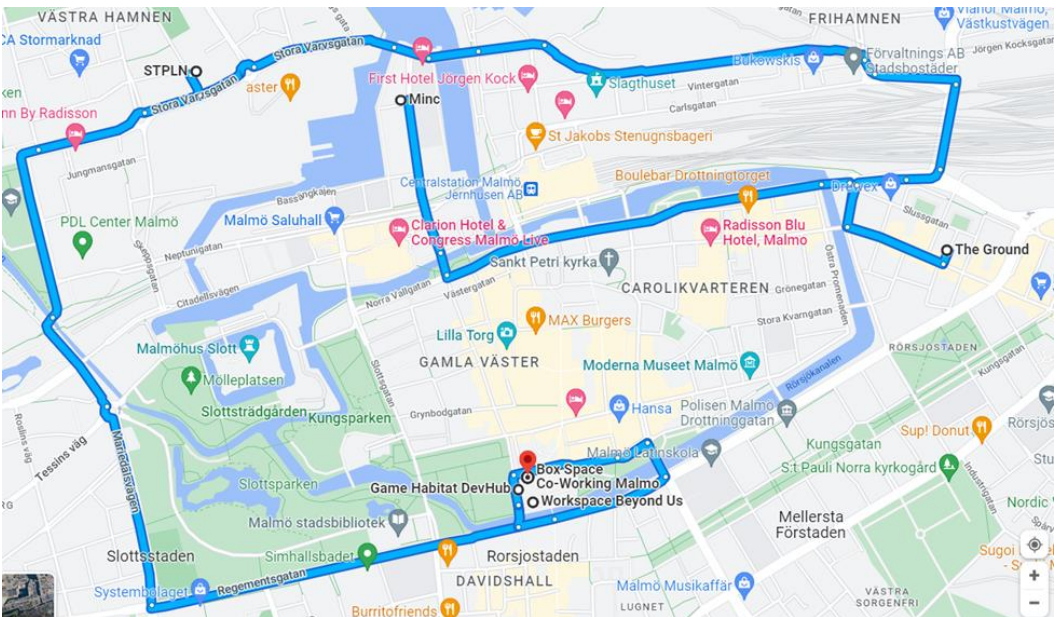
yapılması. Katılımcılar bir gencin veya bir kadının “köprü kuran ilişkilerde” sağlayamadığı güveni ve intibayı, ileri yaşlarda bir erkeğin “ilk intibada” sağlayabildiğinden yakındılar. İçinde buldukları ekosistemin cinsiyetçi, yaşçı vb. olması, söz konusu girişimcilerin bu ekosistemlerin niteliğini sorgulaması ile sonuçlanıyor.

Ekosistemde liyakat sorununa karşı etkili çözümlerden biri profesyonel topluluklar oluşturmaktır. Örneğin; yazılım sektörü girişimlerinin bir araya geldiği böyle bir topluluk başarılı girişimlere geçerli referans olabilir, tanınırlık (*recognition*) sağlayabilir. Ancak bu konuda da katılımcıların birtakım şikayetleri oldu: **Yatırımcıların belirli sektörlere odaklanıp diğerlerini ihmal ettiği, devlet desteklerinin sektör özelinde ihtiyaçlara hitap etmediği ve İzmir girişimci ekosisteminde “böyle bir vizyon bulunmadığı”** sık sık duyduğumuz şikayetler oldu. Diğer taraftan; çözümü İstanbul-Ankara'da arayan katılımcılar da bu şehirlerde yatırımcı sayısının fazla olmasına ve daha sık fırsat oluştuğuna vurgu yaptılar. Ancak sayısal farklılıklar dışında, bu şehirler ile İzmir arasında herhangi bir niteliksel farklılıktan bahsedenler azınlıkta kaldı.

Profesyonel topluluklara Türkiye'den verebileceğimiz en yakın örnek “Teknopark” konsepti. Adından da belli olduğu üzere, Teknopark'lar çeşitli sektörlerde yer vermiyor. Özellikle mühendis olduğunu belirten katılımcılar Teknopark'ların büyük fayda sağladığından bahsederken, sağlık teknolojileri alanında girişimi bulunan katılımcı Teknopark ile iletişimin çok zayıf olduğundan bahsetti. Bu durumda Teknopark'larda yer bulamayan katılımcılar, bir profesyonel topluluğun sağlayacağı “akran” (*peer*) tasdikinden, tanınırlıktan ve referanstan mahrum kalmış oluyor.

Yurtdışı Örnekler

Katılımcıların ABD'deki start-up ekosistemlerini örnek vermeleri üzerine biz de Avrupa ve Orta Doğu örneklerini araştırdık. Profesyonel toplulukları bir araya getiren şehir veya ülke ekosistemleri üzerine yaptığımız literatür taramasında İsveç ve İsrail örneklerine ulaştık. Aşağıdaki şehir haritasında görebileceğiniz üzere, İsveç'in Malmö şehrinde girişimci ekosistemi "coworking" alanları üzerinden dizayn edilmiş durumda. Haritada örnek olması açısından işaretlediğimiz coworking alanlarından MINC, belediye öncülüğünde kurulmuş bir "kulukça alanı". Genç girişimciler, fikirlerinin olgunlaşması ve network genişletmek isteyen girişimcilerin ilk adresi burası. Diğer coworking alanları ise, yukarıda bahsedilene benzer biçimde, spesifik sektörlerle odaklanıyorlar. Örneğin; haritada görülen STPLN kreatif girişimlere ev sahipliği yaparken, Game Habitat oyun sektörüne, The Ground ise teknoloji ve (oyun harici) yazılım girişimlerine odaklanıyor. Bir diğer örnek Box Space yalnızca freelance çalışanlara hizmet verirken, Beyond Us gibi lüks ve donanım açısından belirli bir seviyeye gelmiş girişimlere ve yatırımcılara hizmet veren çalışma alanları da bulunuyor.



Haritada mavi çizgiler arasında kalan bölgenin merkezinde ise şehrin merkez istasyonu ve Malmö Üniversitesi bulunuyor. İsveç örneğinde coğrafi organizasyonu ile öne çıkan bir girişim ekosistemi görüyoruz: Üniversite, iş dünyası ve girişimcilerin şehrin merkezinde (ve Türkiye'deki şehirlere kıyasla çok küçük bir alanda) toplandığı ve her girişimcinin kendi ihtiyacına göre kendi topluluğunu seçtiği bir ekosistem. Diğer taraftan; İsrail örneğinde ise planlamadan ziyade milliyetçi doktrin öne çıkıyor: "yüksek teknoloji girişimleri milli proje için kritik öneme sahiptir" düşüncesi, "milli proje" olarak bahsedilen İsrail'in bizzat kendisi (veya kendi bekası) ile ilişkilendiriliyor. Bu yaklaşım, Türkiye'de özellikle Teknoparklar ve savunma sanayiinden alışık olduğumuz bir yaklaşım. Ancak, İsveç örneğindeki kadar kapsayıcı değil.

Örneğin; İstanbul girişim ekosisteminde birbirine hem coğrafi hem mesleki anlamda yakın bir profesyonel topluluktan söz etmek zor (Teknopark. Girişimlerin sermayesi ve alım gücü, coworking alanları gibi topluluklara dahil olma konusunda nitelikten daha belirleyici oluyor. Katılımcıların verdikleri yanıtlar aynı sorunun İzmir'de de yaşandığını gösteriyor.

Yurtdışı Hedefler

Katılımcılara uluslararası faaliyetleri sorulduğunda, halihazırda böyle faaliyetleri olduğunu belirten katılımcıların yanı sıra yurtdışına açılma hedeflerini belirten katılımcılar da oldu. Bu hedefler arasında sık tekrarlananlar daha fazla yatırıma, finansmana ulaşmak ve işbirliklerini artırmak. Özellikle işbirliği konusu, yukarıda bahsedilen network konuları da doğrudan ilişkili. Katılımcılar gerek İzmir, gerek Türkiye genelinde işbirliklerinin yeterince kolay sağlanamadığı, verimli veya güvenilir olmadığından şikayet ettiler. Profesyonel toplulukların yeterli bulunmaması yanı sıra yatırımcılar ile ilişkilerde de birtakım zorluklar yaşadıklarını ifade ettiler.

Yatırımcılar, Akademisyenler veya Kamu ile İşbirlikleri

Çoğu katılımcı, yatırımcıların yalnızca kar odaklı olmalarından şikayet etti. Aslında bu durum, yatırımcılar açısından bakılırsa, gayet normal karşılanabilir. Ancak katılımcılardan konuyu biraz daha açmaları istendiğinde, “çoğu yatırımcının girişimin kendisi ile, niteliği ile ilgilenmediği” ve yine “çoğu yatırımcının kolayca girip çıkabileceği oyun ve fintech alanlarına yöneldiği” ileri sürüldü. Katılımcılardan bazıları bu durumu “Türk yatırımcı kafası” olarak etiketledi. Özellikle gençlere ve kadınlara yapılan ayrımcılık ile beraber düşünüldüğünde, (katılımcılar açısından bakılırsa) yatırımcıların esasen “ilgisiz” ve “liyakatsiz” olduğu ileri sürülebilir.

İlgisiz olduğu ve liyakat gösteremediğinden bahsedilen diğer bir grup ise akademisyenler. Yatırımcılara kıyasla daha az sayıda katılımcı akademisyenleri eleştirdi (bunun sebebi daha az katılımcının akademisyenlerle muhatap olması olabilir). Katılımcıları bu konuda eleştirmek ve sorgulamak zor; çünkü liyakat ile ünvanın örtüşmemesi halinde girişimcinin bunu baştan tespit edebilmesi oldukça zor. Yatırımcılarla ilgili şikayetler özellikle girişim ekosistemini yakından ilgilendirirken, akademinin özel sektöre ve girişimlere “kolay para kaynağı” gözüyle bakması, liyakat açısından önyargılı yaklaşması ve katkı sunmaktan da imtina etmesi Türkiye'nin genel sorunu.

Son olarak; kamu işbirlikleri (yatırımcı veya akademisyen gibi bireysel inisiyatife dayalı olmamasına rağmen) detaylı planlama, nitelik ve samimiyet konularında sorunlu bulunuyor. Kamu destekleri sayesinde girişimlerini belirli bir seviyeye getiren katılımcılar olduğu kadar, aynı desteklerin bürokratik yükünü karşılayamadığını ifade eden katılımcılar da oldu. Özellikle kamu destekleri söz konusu olduğunda küçük, büyük veya farklı sektörlerde faaliyet gösteren girişimlerin aynı kefeye konulması çoğu katılımcının hayal kırıklığı yaşadığı konulardan biri.

Sonuç

Bu araştırma sonucu bahsedilen tüm sorunlar bütüncül olarak ele alındığında; Türkiye'de girişimciliğin nasıl algılandığı (örneğin; kimler girişimci olabilir/olmalıdır, girişimci ne üzerine çalışmalıdır vb.), neden genellendiği ve girişimcilerden beklentilerin ne olduğu (savunma sanayi haricinde) bundan sonra yapılacak araştırmalarda üzerine eğililmesi gereken sorunlar olarak öne çıkıyor.

Öneriler

Genel Öneriler

İzmir'in beşeri, kültürel ve coğrafi sermayesi dikkate alındığında Türkiye'de üst düzey girişimcilik için önemli bir merkez olma potansiyeli olduğu değerlendirilmektedir. Bu raporun en önemli bulgularından biri İzmir için çizilecek inovasyon ve girişimcilik yol haritasında "ihtiyaç girişimciliği" değil "fırsat girişimciliği" temel hedef olarak kabul edilmelidir.

Fırsat girişimciliği kavramı, bir ildeki girişimciliğin sadece geçinme amaçlı değil, aynı zamanda şehrin uzun dönemli kalkınma planıyla uyumlu, yüksek teknoloji içerikli alanlarda yapılması olarak ifade edilebilir.

İzmir'in girişimcilik yol haritası düşünülürken, ülkemizde şubat ayında gerçekleşen yıkıcı depremlerin sebep olacağı değişiklikler de hesaplamalara dahil edilmelidir. Bu perspektiften bakıldığında, fırsat girişimciliği için hem yetenek havuzu hem de sermaye bakımından ön plana çıkan İstanbul'dan İzmir'e yoğun bir ilgi olacağı değerlendirilebilir. Dolayısıyla önümüzdeki dönem hem kamu desteklerinin hem de beşeri sermayenin mobilizasyonu finansal girişimcilik sermayesi için yeni adres arayışı yaratabilir. Bu potansiyel İzmir için önemli bir fırsat olarak değerlendirilmelidir.

Yukarıda tarif edilen çerçevede İzmir için bir seçkin ölçeklendirme stratejisi önerilmektedir: gerçek ölçeklendirme potansiyeli gösteren az sayıdaki ve oldukça seçkin başlangıç şirketlerine odaklanan bir ölçeklendirme programına yatırım yapılmalıdır. Böyle bir program, daha istikrarlı, öngörülebilir ve daha büyük değerlemeler ve çıkışlar akışı yaratmayı hedeflemektedir.

İzmir Girişim Sermayesi Fonu

İzmir'de kurulacak girişim sermayesi fonu sayesinde, girişimcileri İzmir'de tutmanın yanı sıra şehre yeni girişimlerin ve yatırımların çekilmesi için kullanılabilir. Örneğin; Lizbon yerel yönetimi telif haklarını kendi şehrine çekmek için sağladığı kolaylıkların arasında 6 ay konaklama hakkı bulunuyor. Buna benzer bir örnek de İskandinavya'da var; umut vaadeden girişimlere 6 ay ile 1 yıl arası sürelerle *coworking* alanı sağlıyor.

Girişim Ekosistemi ve Şehir

İzmir'de ve Türkiye genelinde teknoparkların ortak sorunu ulaşım zorluğu. Teknoparklar şehir merkezlerinden uzak, organize sanayi bölgelerine yakın alanlara kuruluyor. Araştırma kapsamında İzmirli girişimcilerle yaptığımız birebir görüşmelerde iş alanı, iş çevresi Teknopark konseptinin dışında kalan girişimciler çok yalnız kaldıklarından bahsettiler. "Yalnızlık" elbette duygusal anlamda değil ama yatırımcıya uzak olmak, girişimini ve faaliyetlerini tanıtamamak, network oluşturamamak, *know-how* gösterememek gibi çok temel sorunları işaret ediyor.

Teknopark, Bilimpark gibi konseptlerin şubeleşmeleri "yalnızlık" sorununu çözmek adına bir alternatif olabilir. Ancak, her şeyin merkezileşmesi felsefesi ile ortaya atılan bu konseptlerin daha çevik ve otonom hareket etmesi beklenen start-up'lara ve girişimcilere uygun olmayan pek çok özelliği de var. Teknopark ve Bilimparkların şubeleşmesine alternatif olarak; şehrin merkezi bölgelerinde *coworking* alanlarının yaygınlaştırılması uzun vadede daha uygun bir seçenek. Böyle bir seçenekte dikkat edilmesi gereken hususlar:

Co-working alanları yalnızca kar odaklı ofis yerleşkeleri değil, "community" odaklı olmalı. Girişimci, maliyetine göre değil, kendi girişimine ve iş modeline uygun *coworking* alanına yerleşmeli (örneğin; yapay zeka üzerine çalışan bir start-up, yine ML, AI, IT, software, teknoloji girişimlerinin bulunduğu bir *coworking* alanına yerleşmeli veya freelancer çalışan girişimciler ile belirli bir büyüklüğe ulaşmış start-up'lar aynı alanda olmamalı). Kısaca; *coworking* alanlarında çok heterojen topluluklar oluşmamalı.

Belirli bir çerçevede uzmanlaşmış bir topluluk oluşması halinde; liyakat ve referans sorunlarına çözüm üretmek daha kolay olacaktır. Bu durum, start-up'lar için olduğu kadar, yatırımcıların ve kurumsal firmaların girişimci ekosistemini daha kolay araştırması ve tanınması için de etkili olacaktır.

Şehir merkezinde spesifik topluluklar oluşturan co-working alanlarında yerleşme önerisine paralel olarak; IZQ bir kuluçka merkezi olarak bünyesinde "shared services provider" (SSP) bulundurmalı. Bu SSP, start-up'lar için uygun maliyetle networking, danışmanlık, hukuk desteği gibi hizmetler sağlamalı. IZQ halihazırda böyle hizmetler sunmakla beraber, start-up'lar arasında bu hizmetleri organize eden, işbirliklerini kolaylaştıran kendi içinde merkezi bir organizasyon kurmalı. Bu organizasyonun IZQ'da bulunan start-up'lar üzerinde belirli seviyede otoritesi sağlanmalı. Start-up'ların kendi ihtiyaçlarını belirleyip aksiyon almalarından ziyade, IZQ onlara dair eksiklikleri, fırsatları tespit edebilecek ve gerekli hizmeti sağlayabilecek veya önerebilecek düzeyde takibini yapmalı.

IZQ ile belirli bir noktaya gelmiş start-up'lar, bir süre sonra IZQ'dan ayrılarak kendilerine uygun bir coworking alanına geçiş yapmalılar. Bu sayede IZQ, hem bağlantıların kurulduğu hem de tecrübe ve gelişim sağlanan bir "okul" olarak kalmalı. IZQ için vizyon "Silikon Vadisi" olmamalı.

Finansmana erişim temel eksiklik

Girişimciler tarafında melek yatırımcılara yönelik eleştiriler güçlükle ifade ediliyor. Melek yatırımcının yalnızca girişimciyi düşünmesi, kendi çıkarını düşünmemesi gibi algılanan bu eleştirilerin esas konusu melek yatırımcıların yalnızca belirli iş alanlarına (örneğin; mobil oyunlar) yatırım yapmaları ama diğer iş alanları ile ilgilenmemeleri. Burada kritik nokta melek yatırımcının kar odaklı olmasından ziyade, melek yatırımcının kısa vadeli ama sürdürülebilir olmayan kazançlara çok fazla odaklanmaları. Bu bağlamda, melek yatırımcılar ile sürdürülebilirlik çalışmaları yapılabilir.

Melek yatırımcıların bireysel olarak bir strateji değişikliğine gitmesine alternatif olarak, melek yatırımcılar potansiyel **İzmir Girişim Sermayesi Fonu** yatırımına yönlendirilebilir. Bu fon sayesinde daha uzun vadeli, daha sürdürülebilir yatırımlar yapmaları sağlanırken, kaynakların çeşitli girişimler arasında daha adil dağılımı sağlanabilir.

Yatırımcılar ile ilgili araştırma bulgularına dayanarak özetlemek gerekirse:

- Teşvikler öncesinde büyük bürokratik süreçler var ve bürokrasinin maliyeti ile beraber düşününce, araştırmaya katılan girişimciler bu teşviklerin sanıldığı kadar faydalı olmadığını belirttiler. Teşviklerle ilgili “erişilebilirlik sorunu” öne çıktı.
- Yatırımcıların başta IZQ kuluçka merkezi olmak üzere belirli iş alanlarında uzmanlaşmış co-working alanlarına ve bu alanlarda oluşan profesyonel topluluklara yönlendirilmesi (yukarıda bahsedilen çözüm önerileri) yatırımcıların da işini büyük oranda kolaylaştıracaktır. Yatırımcılar da tıpkı girişimciler gibi bilinirlik ve güven kazanabileceği, düzenli takip edebileceği bu toplulukların birer parçası olabilirler.

Kurumsal firmaların girişimci dostu olmaları

IZQ ve yerel yönetimler öncülüğünde temeli inşa edilen girişimci ekosistemi kurumsal firmaların desteğine de ihtiyaç duyacaktır. Kurumsal firmalar, girişimleri satın almak yerine kendi içinden yeni girişimler çıkmasını teşvik edebilir, bu girişimlere sınırlı sürelerle destek sağlayabilir (kira, referans, proje vb.). Şehir merkezlerinde belirli iş alanlarında uzmanlaşmış coworking alanları ve profesyonel topluluklar oluşması, kurumsal firmaların desteği ile çok daha hızlı başarılabilir. Bu destekler karşılığında kurumsal firmalara da teşvikler sağlanabileceği gibi, teşvik olmadan da yönetim, bütçe, verimlilik gibi konularda kurumsal firmaların yükü hafifleyecektir. Tüm tarafların kazançlı çıkacağı bir ilişki kurmak için bu nokta özellikle vurgulanmalıdır.

Yeşil dönüşüm & dijital dönüşüm, kurumsal firma - girişimci ilişkisini geliştirmek için fırsat olabilir:

- Bu alanlara yönelik faaliyetlerde bulunan çok start-up var. Aynı zamanda kurumsal firmalar ve kamu kurumları da rekabetçi avantaj kazanmak ve AB mutabakatına uyum sağlamak için bu dönüşümlere yaptıkları yatırımları artırıyorlar.
- Meslek odaları ile start-up'ların bir araya geldiği bir platform, kurumsal firmalar ile start-up ilişkisine de olumlu yansıyacaktır. Meslek odaları, network ve referans bağlamında start-up'lara katkı verebilir.
- Yeşil dönüşüm ve dijital dönüşüm alanlarında çalışan girişimcilere devlet teşviği artırabilir. Ancak, girişimciler açısından zaten **bürokratik yük** getiren teşvikler yukarıdaki alternatifler kadar cazip bulunmayabilir. Bürokratik yük azaltıldığı (verimliliği arttırıldığı) takdirde yatırımcı ile girişimci birbirini daha kolay bulacaktır.
- Yeni teşvikler yerine kamu alımlarında/ihalelerde start-up'lara da yer verilerek girişimcilere hem kaynak hem referans sağlanmış olur. Ancak bu sürecin mümkün olduğu kadar adil ve şeffaf tasarlanması, sürdürülebilir olması açısından kritik.