

# GİRİŞİMCİLİK ÖYKÜLERİ

GAZELLA  
TURİZM



Sportyeer



amazon



SCOUTIUM

teksim®



Bin Rota

HEDİYE UN FABRİKASI  
İMALAT SANAYİ ve TİCARET ANONİM ŞİRKETİ

BEBETO



SARAR



KUTLUSAN®

Walmart\*

UZMANTV

Uber

FB

kervan

PROCENNE  
Simple, Stable, Secure

SOCAR-KBR

MAD

Mental Arc Design

French House  
MAISON PARISIENNE



ÖZCA

ÖZLEM DİKEL  
CREATIVE AGENCY

InfoNet  
Your Trusted Partner For e-Security



PEGASUS

Anne Sefkati  
Oral Eğitim ve Rehabilitasyon  
Merkezi



SEFERİHİSAR  
DALIŞ MERKEZİ

by Aydin Erenca



otsimo



İNÖNÜ ÜNİVERSİTESİ  
TURGUT ÖZAL  
TIP MERKEZİ

BiGe  
SAÇ TASARIM  
&  
GÜZELLİK SALONU

VICTORIA'S  
SECRET



Jollibee®



YENİMEDYA



HIZ YAVINLARI



InterGlobal  
cargo

SUSTACI METİN  
Grubu

HERAX  
Glass & Door Systems

bi'dolubaski.com  
"Yeni Nesil Mutfak"

Editör: Dr. Gözde MERT



AKADEMİ TİTİZ YAYINLARI

# GİRİŞİMCİLİK ÖYKÜLERİ

Editör :

Dr. Güzde MERT

.....

.....

.. / .. / 20 ..



AKADEMİ TİTİZ YAYINLARI

# GİRİŞİMCİLİK ÖYKÜLERİ

Yayın No: 156

<b>Editör</b>	Dr. Gözde Mert
<b>Kapak, Düzenleme, Ofset Hazırlama</b>	Dr. Gözde Mert
<b>ISBN</b>	978-605-7604-16-3
<b>Yayıncı Sertifika No</b>	17815
<b>Matbaa Sertifika No</b>	17815
<b>Yayıncı Türü</b>	Uluslararası Yayınevi
<b>Baskı Tarihi</b>	2019
<b>Baskı Cilt</b>	HÜNKÂR ORGANİZASYON Balabanağa Mh. Büyük Reşitpaşa Cd. Doğruman İş Merkezi No:6 Büro5-6 Fatih/İstanbul



İrtibat: Balabanağa Mh. Büyük Reşitpaşa Cd. Doğruman İş Merkezi No:6  
Büro:5-6Fatih/İSTANBUL  
Tel: 0212 520 72 69  
e-mail: atiyayinlari@gmail.com  
www.atiyayinlari.com.tr

## **KÜTÜPHANE BİLGİ KARTI**

Mert, Gözde

Girişimcilik Öyküleri

Editör: Dr. Gözde MERT

1.Basım EKİM 2019, 516 s. 160x240mm

Kaynakça var, izin yok.

ISBN 978-605-7604-16-3

1.Girişimcilik 2. Girişimci 3. Girişimcilik Vakaları 4. Müteşebbis

Kitap > Sosyal Bilimler > İşletme > Girişimcilik

Copyright © Bu kitabın tüm hakları Atı Yayınlarına aittir. Her bir eserin hukuki sorumluluğu, yazarının kendisine aittir. Akademik etik kurallara bağlı kalınarak yapılacak olan alıntılar ve tanıtım maksadıyla yapılacak olan kısa alıntılar dışında, yazılı izni alınmadan, tümünün veya bir kısmının elektronik, mekanik ya da fotokopi yoluyla, basımı, yayımı, kopyalanması, çoğaltımı veya dağıtımı yapılamaz.



## AKADEMİ TİTİZ YAYINLARI

Balabanğa Mah. Büyük Reşitpaşa Cd.  
Doğruman İş Merkezi No:6 Fatih/İST.  
Tel: 0212 520 72 69  
www.atiyayinlari.com.tr  
atiyayinlari@gmail.com

## İLGİLİ MAKAMA

Tarih : 10 EKİM 2019, İstanbul  
Konu : Uluslararası Yayınevi Statüsü Hakkında

Akademi Titiz Yayınları 2011 yılında yayın hayatına başlamıştır. Kısa sürede yayınladığı 145 farklı eserlerle uluslararası yayıncı statüsünde yer almaktadır. Yayın listesi ekte sunulmuştur.

Akademi Titiz Yayınları arasında yayınlanan kitapların yer aldığı uluslararası üniversite kütüphanelerinden bazıları şunlardır:

Columbia University  
Duke University  
Harvard University  
Princeton University  
Stanford University  
University of Colifornia at Los Angeles  
University of Chicago  
University of Michigan at Ann Arbor  
University of Pennsylvania  
Yale University

HÜNKAR ORGANİZASYONİ  
EĞT.YAY.BİLİSİM ve TUR.SAN.DİŞ.TİC.LTD.ŞTİ.  
Balabanğa Mah. Büyük Reşitpaşa Cad.  
Doğruman İş Merkezi No: 5-6 Fatih-İSTANBUL  
Tic.Sic.No: 109795 Hicazisa V.D.: 464 013 4197

## **Dr. Öğr. Üye. Gözde MERT**

İktisat alanında lisans, işletme alanında yüksek lisans ve işletme yönetimi alanında doktora yapmıştır. Birçok firmanın, uzman ve yönetici kadrolarında çalışmıştır. Kurucusu olduğu Gözde Araştırma şirketinde, uzun yıllar yönetici ve uzman olarak görev yapmıştır. Halen, Nişantaşı Üniversitesi'nde İşletme Bölüm Başkanı olarak görev yapmaktadır. 2018 TÜAD Akademik Baykuş ödülü sahibidir. Yönetim, organizasyon, bilgi yönetimi, felsefe ve iktisat tarihi alanlarından birçok ulusal ve uluslararası bilimsel çalışmaları ve bu alanlarda yayınlanmış olan kitapları mevcuttur.

*She has bachelor's degree in economics, master's degree in business administration and a doctorate in business administration. She has worked in expert and executive positions of many companies. She has worked as a manager and expert at Gözde Research Company for many years. She is currently the Head of the Department of Business Administration at Nişantaşı University. She is the recipient of 2018 TÜAD Academic Owl Award. She has many national and international scientific studies and books published in the fields of management, organization, information management, philosophy and economic history.*

# YAZARLAR

(Soyadı Sıralıdır)

<u>Yazar/Yazarlar</u>	<u>Bölüm</u>
Dr. Öğr. Üye. Cengiz AĞ .....	38
Dr. Öğr. Üye. Ayşegül AKAYDIN .....	58
Şeyda AKFİDAN .....	33
Osman ALTUNTAŞ .....	1
Dr. Öğr. Üye. Fatih ANIL .....	31
Arş. Gör. Mehmet Emin ASLANLI .....	32
Mustafa ASLAN .....	43
Öğr. Gör. Hülya ATEŞOĞLU .....	27
Öğr. Gör. Dr. Nermin AYAZ .....	48
Doç. Dr. Erdal AYDIN .....	5
Dr. Öğr. Üye. Tarana AZIMOVA .....	11
Bülent BAHADIR .....	22
Dr. Adayı Yağmur Sacide BAHÇECİK .....	15, 21
Dr. Oktay BALCI .....	18, 57
Öğr. Gör. Dalga BAŞARIR .....	5
Dr. Öğr. Üye. Mükerrerrem Bahar BAŞKIR .....	45
Dr. Öğr. Üye. Gülhan A. BÜYÜKPEHLİVAN .....	53
Öğr. Gör. Ali Ceyhun CAM .....	35
Öğr. Gör. Mehmet Akif ÇAKIRER .....	2, 19, 23, 26, 44, 49
Muzaffer ÇİLEK .....	12
Mustafa ÇİLEK .....	12
Muharrem ÇİLEK .....	12
Doç. Dr. Zeynep Birsu ÇİNÇİN .....	4
Öğr. Gör. Cenap COŞKUN .....	52
Görsev DEMİR .....	13
Dr. Adayı Tolga DEMİRER .....	14
Özlem DİKEL .....	34
Metin DOKUMACI .....	30

## Yazar/Yazarlar

## Bölüm

Dr. Öğr. Üye. Hazar <b>DÖRDÜNCÜ</b> .....	25, 51
Doç. Dr. Vildan <b>DURMAZ</b> .....	35, 37, 39
Dr. Öğr. Üye. Suzan <b>ERGÜN</b> .....	36
Velit <b>GAZEL</b> .....	18
Doç. Dr. Pınar <b>GÖKTAŞ</b> .....	20
Bülent <b>GÜNDOĞMUŞ</b> .....	10
Prof. Dr. Serap <b>İNCAZ</b> .....	25
Prof. Dr. Himmet <b>KARADAL</b> .....	1
Mustafa Talha <b>KOYUNCU</b> .....	19
Dr. Öğr. Üye. Gözde <b>MERT</b> .....	12, 14, 42, 55
Yük. Müh. Mehmet <b>MERT</b> .....	14
Öğr. Gör. Begüm <b>MUTLU</b> .....	7
Dr. Öğr. Üye. Serdar <b>NESLİHANOĞLU</b> .....	54
Dr. Öğr. Üye. Mehmet <b>OĞUZ</b> .....	6
Cevher <b>OKUMUŞ</b> .....	8, 55
Dr. Erden <b>OR</b> .....	40
Taner <b>ÖZDEŞ</b> .....	24, 46
Dr. Öğr. Üye. Çağla <b>ÖZER</b> .....	17
Arş. Gör. Çağla <b>ÖZGEN</b> .....	56
Arş. Gör. Mehmet <b>ÖZYURT</b> .....	50
Öğr. Gör. Mert Taylan <b>PEKDİL</b> .....	29
Elif <b>PELİN</b> .....	41
Doç. Dr. Dilek <b>DÖNMEZ POLAT</b> .....	3
Dr. Öğr. Üye. Taşkın <b>SUBAŞI</b> .....	9
Prof. Dr. Cafer <b>TOPALOĞLU</b> .....	48
Aydın <b>TUNCA</b> .....	41
Doç. Dr. Nesrin <b>ŞALVARCI TÜRELİ</b> .....	28, 30
Dr. Öğr. Üye. Günay <b>YEŞİLBAŞ</b> .....	25
Dr. Öğr. Üye. Osman <b>YILMAZ</b> .....	47
Mert Barış <b>YÜKSEL</b> .....	16

*Ticaretin sadece iki basit işlevi vardır:*

*Pazarlama ve Yenilik,*

*Peter F. Drucker*



*Bütün insanlar girişimci doğar.*

*Muhammed Yunus*

*I always believed that whenever you follow  
your heart or gut, when you really follow the  
things that feel great to you, you can never lose  
because settling is the worst feeling in the  
world.*

***Rihanna***

*Ben: bir insanın,  
kendisine iyi olacağını düşündüğü konularda,  
her zaman kalbini ve sezgilerini dinlemekle,  
asla o kişinin kaybetmeyeceğine inanıyorum.*

*Çünkü bir insanın  
ezik ya da çökmüş içinde olması,  
dünyada başına gelebilecek  
en kötü durumdur.*

***Rihanna***

*En büyük sorumluluk;  
kendini sevmek ve  
her şey için yeterli olduğuna, inanmaktır.*

***Dr. Gözde MERT***

*Bir Şey bilinirse;  
tarafıarı olur ve kabuı görür,  
hatta taraftarlığı yapıldığı gibi  
mücadelesi de verilir.*

*Ama bilinmezse, neyin mücadelesi verilir ki ?*

***Prof. Dr. Mustafa KAFALI***

*Yağmur herkese eşit yağar, adaletlidir.  
Rüzgâr ise seçicidir, zayıfları savurup, geçer.*

*Girişimci hazırlıklı ol;  
Çünkü ticaret: fırtınadır, yıldırımdır!*

*Bugün;  
Diğerlerinin yapamadığını yapmanın,  
yollarını bulacağım demelisin.*

***Dr. Gözde MERT***

# ÖNSÖZ

## *Girişimciliğin İlkeleri ve Duayen Girişimcilerden Tavsiyeler*

### **Girişimciliğin Tanımı**

Bazı uzmanlara göre girişimciler, başka insanların cesaret edemediği riskleri alan, gözü pek kişilerdir. Bir kısım uzmanlar ise girişimcileri, başarılı şirketler kuran ve yaptıkları işi sürekli büyüten kişiler olarak tanımlar. Girişimcilik, iş kurmakla eş anlamlı olarak kullanılmaktadır. Kendi işini yapmayıp, bir örgüt ya da şirkette çalışıp, girişimci olarak tanınan kişiler de vardır ve sayıları oldukça fazladır. Girişimcilik, aslında bir hayatta kalma mekanizmasıdır.

Girişimcilik kavramı ile ilgili ilk resmi tanım, 18. yüzyılda İrlandalı ekonomist Richard Cantillon tarafından yapılmıştır. Cantillon girişimciyi; henüz belirginleşmemiş bir bedelle satmak üzere, üretim girdilerini ve hizmetlerini satın alan kişi olarak ifade etmektedir. Buna göre girişimci; piyasadaki değişimlerin neden olduğu risklerin, taşıyıcısı durumundadır. Cantillon, girişimcinin piyasadaki belirsizliğe katlanma rolü üzerine odaklanmıştır. Schumpeter'e göre ise girişimciler, yeni bileşimler yaparak, mevcut ekonomik düzeni yıkan kişilerdir. Schumpeter'in ifadesiyle; girişimcilik, aslında bir yaratıcı yıkımdır ve kapitalizmin itici gücüdür. Liberal bir perspektiften bakılırsa, sistem herkese aslında böyle bir şans tanımaktadır. Sistem, herkese; "Sen de yapabilirsin, sen de başarabilirsin"

demektedir. Herkesin, fırsat eşitliğine sahip olduğunu düşünmesini ister. Girişimci olup, kendini kurtarmak, başarıya ulaşabilmek için aslında, herkes eşit ve özgür değildir. İktisat literatürünün diliyle; üretim faaliyetinin gerçekleşmesi için birkaç faktörün bir araya gelmesi gerekmektedir. Bunlar; *emek, sermaye, doğal kaynaklar ve müteşebbis*. Bu faktörlerden müteşebbis dışında olanlar; kiralanabilir, yani emek için ücret, sermaye için faiz, doğal kaynaklar için de rant ödenip, bunlar elde edilebilir.

Girişimciliğin olmazsa olmazı; cesaretli olmaktır. Fikrinizin meyvesini vermesi, ne kadar zaman alırsa alsın, bu işin anahtarı cesarettir. Bir işe özenip gerekeni yapamayacak olanlarla, kendini işine adanmış olanları birbirinden ayıran manevi özellik; cesarettir. Girişimci, başkalarının baktığı ama göremediği fırsatları görüp, bunları birer iş fikrine dönüştürebilen kişidir.

Girişimcilik, karşımıza çıkan fırsatlardan yararlanma ya da yeni fırsatlar yaratma amacıyla, üretimin girdilerini örgütleme yeteneğimiz ve risk alma özelliklerimizdir. Girişimcilik, külfetli ve riskli bir iştir. Kararlarınız; sizi ya batırır ya da çıkartır. Başarılı olmak için; rahatınızı bozmanız ve isabetli çalışmanız gereklidir.

İş dünyası, tam olarak belirli bir alan olmasa da inşaat, üretim, danışmanlık, perakendecilik gibi alanlar liderler için bir bilgi düzeyinin olmasını gerektirmektedir. Yöneticiler, kendileri için topladıkları bilgiyi değerlendirebilecek uzmanlığa sahip değillerse, etkili şekilde liderlik yapamazlar. Mantıklı fikirler sunan çalışanlar ödüllendirmeli, onların çalışma saatlerine, esneklik getirmelidir. Çalışanların, yaratıcı olmaları teşvik etmelidir. Başarılı çalışanlara, şirketten hisse vermelidir.

Malcom Gladwell'e göre *üç ana çeşit insan tipi* bulunmaktadır. Bunlar

- Bağlayıcılar (Connectors),
- Yetenekliler (Mavens) ve
- Satıcılar (Salespersons).

Bağlayıcılar, geniş çevreleri olan, hemen her kanatta bir tanıdığı olan kişilerdir. Yetenekliler, çevresindekileri sürekli bilgi ile donatan bireylerdir. Satıcılar ise ikna kabiliyeti çok yüksek olan karizmatik bireylerdir. Hangi kategoride olduğunuza karar vererek, bir değer yaratmalı ve markalaşma yoluna gitmelisiniz.

## **Girişimcilik Becerileri Nelerdir?**

Teknolojiden çok iyi anlamak ya da önemli bir alanda tecrübeye sahip olmak işinize yarayabilir. Girişimcilik için gereken nitelikler: yaratıcılık, zorluklar karşısında geri adım atmamak ve başarılı ekipler kurmak için gereken sosyal becerilere sahip olmaktır. Başarılı girişimcilerin ortak özellikleri aşağıdadır:

- **Kişisel Özellikler:** İyimserlik, vizyon, inisiyatif, kontrol arzusu, azim ve kararlılık, risk alabilme ve metanetlilik.
- **İnsan İlişkileri Becerileri:** Liderlik ve motivasyon, dinleme, kişisel ilişkiler, pazarlık ve etik ilkeler,
- **Yaratıcı ve Eleştirel Düşünme Becerileri:** Yaratıcı düşünme, sorun çözme ve fırsatların farkına varmak,
- **Pratik Beceriler:** Hedef belirlemek, planlama ve organizasyon, karar verme, genel iş bilgisi, girişimcilik bilgisi, fırsat bilgisi ve yaptığımız işe özgü bilgiler.

**Zengin İnsanların Sahip Olduğu Özellikler:** Uzun vadeli düşünürler, acele etmezler, kazanç sağlayan planlar yaparlar, zayıf oldukları konuda yardım alırlar, plansız iş yapmazlar, tutkularının peşinden koşarlar ve daima daha iyi olmaya çalışırlar.

**Okullarda Öğrenilemeyecek Girişimcilik Özellikleri:** İsteklerinde inatçı olmak, hedefi büyük tutmak, her şeyi sorgulamak, insan yönetimini öğrenmek, muhasebeye hâkim olmak, kendinizin patronu olmak, asla pes etmemek, mutlu olmayı bilmek, zararın neresinden dönülürse kar olacağını bilmek ve geniş bir çevre edinmek.



## **İş Kurmadan Önce Kendinizi Sorgulayın**

- Kendi işiniz için, kendi sermayenizi riske atmaya hazır mısınız?
- Herkesin gözünde, bir başarısızlık örneği olarak algılanacak olmanız, sizi rahatsız eder mi?
- Satış yapmayı istiyor musunuz?
- Risk alabilme kapasiteniz yeterince yüksek midir?

## **İş Yönetimi, Size Uygun mu?**

İşletmecilik, herkesin yapabileceği bir şey değildir. Sizin için en mantıklı hareket; güçlü ve zayıf yönlerinizi tahlil etmek, sonra da kendinizi tipik bir girişimciyle karşılaştırmaktır. Böylelikle girişimciliğin, karakterinize uygun olup-olmadığını anlayabilirsiniz.

Girişimci olmak, kariyeriniz boyunca verdiğiniz kararlardan sadece bir tanesidir. Bu yüzden yapmanız gerekenleri yaparak, ihtiyaçlarınızı ve isteklerinizi listeleyin, sonra da girişimciliğin sizin için en doğru yol olup olmadığına karar veriniz.

## **Başarıya Ulaşmak İçin Girişimciler Neler Yaparlar?**

- Kendi fikirlerini hayata geçirmeye çalışırlar,
- Hareketlidirler; yapmaları, görmeleri ve olmaları gereken yerlerde olurlar,
- Rakip analizi yaparlar,
- Zor durumda, diğer planlarını devreye koyarlar,
- Fikirlerinin uygulanabilir en küçük hali olan iş modelleri vardır,
- Para ve zamanını tüketirken çok dikkatlidirler, çok tasarrufludurlar,
- Risk alırken, riski dağıtırlar, sadece bir yere bağlı kalmazlar,

- Endüstri seçiminde, pazar seçiminde, hedef kitleyi belirlemede, müşteri değeri hesaplamada, Google Adwords kullanımında vb. konularda bilgi ve beceri sahibidirler, birçok alanda uzmanlık ve becerileri vardır,
- Gerçek müşteriye ulaşmakta bilgili ve becerilidirler,
- Odağında daima insan vardır, iletişimi güçlü, etik değerleri yüksektirler,
- Sektörde en iyilerle çalışırlar,
- Çalışanlarının kendisiyle birlikte kazanmasını sağlar, paylaşmayı bilirler,
- Etrafında olup-biteni dikkatle izler, fırsatları yakalar ve atak yaparlar,
- Adildirler.

### **Sony'nin Kurucusu Akio Morita'dan Başarı Tavsiyeleri**

*Şirketimize bir çalışan aldığımızda, o çalışanın akademik başarısının geçmişe yönelik bir veri olduğunu ve iş hayatında değerlendirme veya terfi için bir kıstas olamayacağına dair bir kural geliştirdim.*

*Yaratıcılığın önünü açmak için her zaman bir hedef belirlemek gerekir.*

*Olağanüstü büyümemizin sebebinin; şirketimizdeki rahat tartışma atmosferi olduğuna inanıyorum. Eğer tüm düşünme işi, yönetime bırakılmışsa o şirket ilerleyemez.*

*Her zaman tüm çalışanlarımızı tanımaya, şirketimizin her birimini ziyaret etmeye çalıştım.*

*Şirket, üst seviye yöneticilere yönelik yüksek bonuslara para harcamak yerine, kaderini çalışanları ile paylaşmalıdır.*

## **Akio Morita'dan İşletme Tavsiyeleri:**

*Reklam ve promosyonlar tek başlarına, kötü veya o zamana uygun olmayan bir ürünü iyileştiremezler.*

*Bir yönetici olarak, insanların doğuştan gelen yaratıcılığını ortaya çıkarmak oldukça önemlidir. Bana göre, herkesin yaratıcı yetenekleri vardır ancak, çok az insan bunu nasıl kullanacağını bilir.*

*İnsanların tatmin olmak için çalıştığına inanıyorum. Bence insanları sadece para ile işe motive etmek büyük bir hata. İnsanlar paraya elbette ihtiyaç duyar ancak, aynı zamanda yaptıkları işten mutlu ve gururlu olmayı da isterler.*

*En iyi Japon şirketlerin başarısının ardında, hiçbir gizli etmen veya formül mevcut değil. 3 yaratıcılık türü vardır: Teknolojide yaratıcılık, ürün planlamada yaratıcılık ve pazarlamada yaratıcılık. Bu türlerden, diğerleri olmadan yalnızca birine sahip olmak, işletmelere uzun vadede zarar verir.*

## **Akio Morita'dan Girişimcilik:**

*Eğer hayatınıza kendi gidiş yolunuzun her zaman en iyisi olduğuna inanarak devam ederseniz, dünyadaki tüm yeni fikirler, sizi es geçer.*

*İnsanların nasıl yaşadığını dikkatlice izleyin ve neyi isteyebileceklerine yönelik, içgörüler edinin. Buna göre hareket edin, pazar araştırması yapın. ABD pazarına girebilmek için bir araca ihtiyacımız olduğunu biliyordum. Bu araç her şeyden farklı, kimsenin yapmadığı bir şey olmalıydı.*

*Hata yapmaktan korkmayın, ama aynı hatayı, iki kez yapmadığınızdan emin olun.*

*Çocukluğumuzda, öğrenciliğimizde ve iş dünyasındaki acemi zamanlarımızda, hepimiz bir şeyleri taklit ederek öğreniriz. Daha sonrasında ise büyürüz ve öğrendiğimiz kural ve prensipler ile kendi kabiliyetimizi, bir araya getiririz.*

## **Girişimcinin, Mevcut Bir şirkete Yatırım Yapmadan Önce; Firmanın İflas Durumunu Sorgulaması Gereklidir**

Amacınıza, düşündüğünüzden daha hızlı bir şekilde ulaşmak için; yeni bir işe girişmek yerine, var olan bir işletmeyi veya hissesini satın alabilir ya da ona yatırım yapabilirsiniz. Böyle bir durumda, **Altman'ın İflas Formülünü** kullanarak, firmanın iflas durumunu ortaya çıkartmalısınız. Bu herkesin yapabileceği, son derece kolay bir hesaplama yöntemidir. Şirket, sağlıklı durumda değilse (yani Z değeri 3'ten küçükse); bu şirkete yatırım yapmamalısınız.

Altman'ın Z Değeri, bir şirketin iflasa yakınlığını görmemizi sağlayan ve bilimsel dayanağı olan bir araçtır. New York Üniversitesi'nde görevli olan akademisyen Edward Altman tarafından, 1968 yılında ortaya atılan bu teori, bir şirketin, içerisinde bulunduğu mali sıkıntıyı ölçümleyip, iflasa yakınlığını ortaya koymaktadır. İmalat sektöründe faaliyet gösteren şirketler için hazırlandığından dolayı; ulaştırma, haberleşme ya da bankacılık gibi sektörlerde uygulanamaz.

$$Z = 1.2 T1 + 1.4 T2 + 3.3 T3 + 0.6 T4 + 0.999 T5$$

Bu formülde;

**T1**= Çalışma sermayesi / Toplam Varlıklar: Bu şirketin büyüklüğü ile likit varlıkları arasındaki ilişkisini

**T2**= Alıkonmuş karlar / Toplam Varlıklar: Bu rasyo, şirketin köklülüğü ve gelir yaratma becerisini,

**T3**= Faiz ve vergi öncesi kar / Toplam Varlıkları : Şirketin operasyonel karlılığını,

**T4**= Toplam Piyasa Değeri / Toplam Yükümlülükler: Piyasanın bakış açısını da dikkate alarak şirketin değerine olan algıyı,

**T5**= Toplam Satışlar / Toplam Varlıklar: (Bilindiği gibi) varlık devir hızını ortaya koymaktadır.

Formülde belirtilen değerler, kamuya açık olarak yayınlanır. Elde edilen Z değeri firmanın durumunu gösterir. Eğer **Z-değeri**,

**>2.99** ise şirket güvenli alanda olup, **sağlıklı** bir durumdadır.

**1.81<Z<2.99** ise şirket gri alandadır, borçlanmada **tehlikeli** bir duruma doğru gidiş vardır.

**<1.81** ise şirket sıkıntı alanındadır, önemli kredi sorunları vardır, şirketin **iflas** beklentisi vardır.

## **Sıfırdan Başlamak Yerine, Başarılı Bir Şirketi Satın Almanın Yararları**

Bir işletmeyi satın almanın faydaları aşağıdadır:

- Kendinize hemen bir maaş öder ve daha kısa sürede kara geçersiniz.
- Altyapınız hazır olur.
- Bir işletmeyi satın almak için kendi cebinizden ödeme yapmanıza gerek olmaz.
- İnsanlar (başarılı) işletmelerini size satmak isterler.
- Uzun vadede kar elde edeceğinizi bildiğiniz zaman, satın alma sürecinde kendinize daha çok güvenirsiniz.

## **Girişimci, Bir İş Kurmadan Önce; Aşağıdaki Hususları Sorgulamalıdır:**

- Piyasanın durumu ve pazarın yapısı,
- Müşteri durumu, pazarlama metodu, reklam,
- İşletme girdilerinde sürekliliğin sağlanması,
- İşletme giderlerini (hammadde, personel, enerji, rant, iletişim, ikmal vb gibi) karşılayacak nakit akışının sürekliliği,
- Süreçleri aksatmadan yürütecek ve sürekliliği olan bir çalışma ekibi,
- İşletmenin; insan, malzeme, para, zaman ve diğer kaynaklarını etkin bir şekilde nasıl yönetileceği.

## **Dünya’da Girişimcilik**

Çoğu girişimcinin amacı; finansal özgürlüğünü kazanmak, kendi planlarına göre çalışmak ya da bir iz bırakmaktır. Yeni bir macera, birçok belirsizliği beraberinde getirir. Bu sorunları ortadan kaldırmaya çalışmak, daha hızlı yol almayı sağlayabilir. Yeni kurulan işlerin çoğu başarısız olmaktadır.

***Dünyada her 100 şirketten, ancak 12’si, 10 yıl sonra ayakta kalabilmektedir. Küçük işletmelerin :***

- %20’si, kuruldukları ilk sene iflas etmekte,
- Kalanların %50’si, beşinci yılda iflas etmekte ve
- Kalanların da %70’i 10. yıllarını doldurduktan sonra iflas etmektedir.

***Yeni kurulan işletmelerin iflas etmesinin, birçok sebebi vardır. Bu sebeplerin ilk üçü aşağıdadır:***

- %42’si sundukları ürün ve hizmetler için **piyasa** bulamadıklarından,
- %29’u ellerinde **nakit** kalmadığından,
- %23’ü işletmeyi ayakta tutacak, deneyimli bir **ekibi** olmadığından iflas etmektedir.

## **Gelişmemiş Ülkelerde Girişimcilik**

Gelişmemiş ve az gelişmiş ülkelerde ticari hayat; merkezi gücün yani devletin ya da hükümetin, sıkı kontrolü altındadır ve devlet, o ülkenin tek ve güçlü tüccarı konumundadır: o isterse istihdam sağlar, o isterse ihale açar, o isterse iş verir, o isterse sizin ticaretinizi canlandırır ya da durdurur. Ülkenin tüm sermayesini ve gücünü elinde tutar. Sizin, ticarete başarılı olmanız ya da zengin olmanız, bu tüccarla iyi ilişkiler kurmanıza bağlıdır. Bu ülkelerde, toplumun büyük bir çoğunluğu; kendi halinde ekip, biçen ve çok küçük esnaf olan bireyler durumundadır. Bu ülkelerde girişimci olmak hem çok zor hem de çok kolaydır. Bu tür ülkelerde, girişimcilik faaliyetleri, normal süreçleri takip etmemektedir.

## **Türkiye’de Girişimcilik**

Türkiye’de, yeni kurulan işletmelerin başarı oranı; %10’dur. Türk insanı girişimci ruha fazlasıyla sahiptir ancak, başarılı değildir. Reel olarak, ilk 1 yıl içinde, kapanan küçük işyeri oranı, %80’lerdedir. Bu süre, girişim sermayesinin büyüklüğü ile daha da uzayabilmektedir.

Girişimcilerimiz, aynı cadde üzerinde; açık parfüm dükkanını, simit fırını, güzellik salonunu, halı mağazasını vb.lerini, çok sayıda açmaktan, hiç çekinmemektedir. 6 ay gidebilecek olan sermayesini ya da bütün birikimini, cebine koyarak, işe başlamaktadır. Bu sermaye yoksa, bankadan kredi almakta ve evini ipotek etmektedir. İş hayatına girişimcilerimiz, genellikle bu şekilde atılmaktadır. Henüz 1 aylık olan işletme sahipleri, banka şubelerinde kredi kuyruğunda olabilmektedir. İş hayatına başlayan girişimcilerin ilk yaptığı şey; lüks bir ofis kurup, bir sekreteri işe almaktır. 6 ayın sonunda ise kirayı ödeyemez bir duruma gelmektedir. Sonrasında ise, depresyona girmektedir. Hatta cinnet geçirip, bütün ailesine zarar vermektedir.

Ticaret hayatında ise işler, bu şekilde yürümektedir. İş hayatında; SWOT analizi, fizibilite etüdü, pazar araştırması ve iş planı yapmayı bilmelisiniz. Bunu yapmak için, işletme okumuş olmanıza gerek yoktur çünkü, kullanacağınız mantık son derece basittir. İlkokul mezunu olup, bu hususları gayet iyi uygulayan iş sahiplerini, etrafınızda

görmemiz mümkündür. Bu insanları, yeni bir iş kurmaya ikna etmeye çalıştığımızda; size, öyle net soru sorarlar ki; hayret edersiniz. Yeni girişimcilerin, kendilerini iyi senaryoya değil, kötü senaryoya hazırlaması durumunda bile, başarı oranları yükselecektir. Ayrıca işe başlamadan önce; o işi çok iyi bilmek de bir gerekliliktir.

İş hayatında, “*Belki boğulmam*” ya da “*Nasılsa babam beni kurtarır*” diye fazla iyimser bir vizyon içinde olmamak gerekli. Sadece bir işe sahip olmak için, asla girişimci olunmamalı. İşinizin; sürdürebileceğiniz bir iş olması için araştırma yapmalısınız. Ülkemizde genel kanı; küçük işletme sahiplerinin, 5 kez iflas etmeden, sürdürülebilir bir işe sahip olamadıkları yönündedir. Bunun nedeni olarak; ülkenin sosyo-ekonomik yapısı, ekonomik istikrarsızlıklar, uluslararası işletmelerin ve hükümetlerin pazarı kontrol altında tutması, rekabet, girişimcinin çevresi, ilişkileri, eğitim ve deneyimi vb. faktörler ifade edilebilir. Ülkemizde yeni bir iş kuracak olan girişimciler, bu kitapta ifade edilen hususlardan, kendilerine mentorlük yapacak ve yol gösterecek olan, birçok çıkarımı elde edebilirler.

Aile ekonomisinin çöktüğü toplumlarda; bireylerde psikolojik olumsuzluklar yoğunlukla ve çoklukla yaşanır. Ülke ekonomisi çöktüğünde ise, adalet sistemi de çöker. İş hayatında, karşılıklı anlaşmalar ile artık sorunlar çözülemez olur. İşsizlik, icra davaları, boşanmalar, işyeri kapanmaları, kişiler arasında çatışmalar ve mahkumiyetler arttıkça, artar. Devletin olmadığı ya da ortada boş kalmış alanlarda, kişiler çözüm arayışları içinde olurlar ve bunları, birer girişimcilik faaliyeti olarak ortaya çıkartırlar. Bu girişimcilik faaliyetleri elbette o toplumun hayatını, bir parça kolaylaştırır, hiç yoktan iyidir ölçeğinde, bir mutluluk da sağlayabilir. Ancak bu girişimler, dünyayı değiştirecek girişimler olmaktan çok uzaktadırlar. Bu girişimler, yeni bir fırsatı değerlendirmek için, cılız bir iş kurmaktan öteye geçemez.

Her bireyde, her toplumda ve her organizasyonda; atak yapılan bir dönem mutlaka vardır. Kültürel alt yapının başta olduğu birleşik yapı ve yetenekler, bazı önemli gelişmelerin fişkırcasına çıkmasını tetikler. Baskılanan, uzun dönemli ve sürekli stresli olan bireylerde, organizasyonlarda ve toplumlarda, gelişmeler anlaşılmadığından dolayı, bu patlamalar hiç olmaz. Başarılı girişimcilerin algısı çok yüksektir, hiçbir detayı atlamazlar ve bütün bilgiyi işleyerek, değerlendirirler.



Önemli girişimcilik olayları, dünyayı değiştiren ve bütün insanlara mutluluk sunan yeniliklerdir. Bu tür girişimler incelendiğinde; büyük firmaların, uzun Ar-Ge çalışmaları ve büyük bütçeleriyle ortaya çıkmış olduğu görülmektedir. Yeni bir girişim, bir anlamda; sahip olduğunuz kapasitenin gücü ölçüsünde bir değerle, ortaya çıkmaktadır. Toplumda kabul gören bir girişim, insanların yaygın olarak bunu kullanması ile hayat bulmaktadır. Toplumun refah düzeyi ölçüsünde, yenilikler önem ve geçerlilik kazanmaktadır.

Günümüz dünyasında, insanlığın sahip olduğu bütün bilginin miktarı, her 10 saatte bir, ikiye katlanmaktadır. Böyle bir dünyada, bir kişinin ortaya koyacağı yenilik, ilkel kalabilir. Yeni çağda gerçekleşen yenilikler, daha komplike, daha karmaşık ve daha dinamik bir yapıdadır. Yeni bir girişim, bir kişinin fikri ile başlamakta, ancak sonrasında profesyonel büyük bir ekip, büyük bir finansman, büyük bir reklam kampanyası ve diğer çok çeşitli unsurlarla desteklenerek, refah seviyesi yüksek olan toplumlarda ortaya çıkmakta ve buradan tüm dünyaya yayılmaktadır. Tabi büyük bir yeniliğin, refah düzeyi düşük ülkelerin, ayrıcalıklı kesimlerinde de ortaya çıkması da söz konusu olabilir. Ancak bir yeniliğin, büyük bir pazara sahip olmakla geçerli olacağı ve hayatta kalacağı unutulmamalıdır. Büyük pazarlar, küreselleşme ile genellikle uluslararası işletmelerin, o ülke hükümetinin ve rakip firmaların kontrolü altındadır.

Kısaca, bir yeniliğin ya da girişimciliğin; bilinmesi başkadır, bulunması başkadır, olması başkadır ve başarılı bir sonuca ulaşılması ise daha başkadır.

***Dr. Öğr. Üye. Gözde MERT***  
İstanbul, Ekim 2019

## İÇİNDEKİLER

<b>Blm</b>	<b>Eser Adı</b>	<b>Yazar/Yazarlar</b>	<b>Syf</b>
	<b>Önsöz : Girişimciliğin İlkeleri ve Duayen Girişimcilerden Tavsiyeler</b>	<i>Dr. Öğr. Üye. Gözde MERT</i>	<b>xv</b>
	<b>Giriş</b>	<i>Dr. Öğr. Üye. Gözde MERT</i>	<b>1</b>
	<b>Girişimciliğin Sözlerle İfadesi</b>	<i>Dr. Öğr. Üye. Gözde MERT</i>	<b>3</b>
	<b>Girişimcilikle İlgili Önemli Terimler</b>	<i>Dr. Öğr. Üye. Gözde MERT</i>	<b>17</b>
<b>1</b>	<b>Altuntaş - Alfın &amp; Obial</b>	<i>Osman ALTUNTAŞ Prof. Dr. Himmet KARADAL</i>	<b>23</b>
<b>2</b>	<b>Amazon</b>	<i>Öğr. Gör. Mehmet Akif ÇAKIRER</i>	<b>37</b>
<b>3</b>	<b>Atiye Laçın Mevlevi Tatlıları</b>	<i>Doç. Dr. Dilek DÖNMEZ POLAT</i>	<b>43</b>
<b>4</b>	<b>Atlas Biyoteknoloji</b>	<i>Doç. Dr. Zeynep Birsu ÇİNÇİN</i>	<b>49</b>
<b>5</b>	<b>Aydınlar Tuğla San. ve Tic. A.Ş.</b>	<i>Doç. Dr. Erdal AYDIN Öğr. Gör. Dalga BAŞARIR</i>	<b>55</b>
<b>6</b>	<b>Basım Teknolojileri Bölümü</b>	<i>Dr. Öğr. Üye. Mehmet OĞUZ</i>	<b>63</b>
<b>7</b>	<b>Bidolubaski.com</b>	<i>Öğr. Gör. Begüm MUTLU</i>	<b>75</b>
<b>8</b>	<b>Bige Güzellik ve Saç Tasarım</b>	<i>Cevher OKUMUŞ</i>	<b>79</b>
<b>9</b>	<b>Borsa İstanbul</b>	<i>Dr. Öğr. Üye. Taşkın SUBAŞI</i>	<b>85</b>
<b>10</b>	<b>Bülent GÜNDOĞMUŞ</b>	<i>Bülent GÜNDOĞMUŞ</i>	<b>101</b>
<b>11</b>	<b>Case Study of SOCAR KBR LLC</b>	<i>Dr. Öğr. Üye. Tarana AZIMOVA</i>	<b>111</b>

<b><u>Blm</u></b>	<b><u>Eser Adı</u></b>	<b><u>Yazar/Yazarlar</u></b>	<b><u>Syf</u></b>
12	Çilek Mobilya .....	Muzaffer ÇİLEK ..... Mustafa ÇİLEK Muharrem ÇİLEK Dr. Öğr. Üye. Gözde MERT	121
13	Designer Shop Sample Sale	Görsev DEMİR .....	127
14	Elon Musk .....	Dr. Öğr. Üye. Gözde MERT ..... Dr. Adayı Tolga DEMİRER Yük. Müh. Mehmet MERT	131
15	Elma Grup .....	Dr. Adayı Yağmur Sacide BAHÇECİK .....	173
16	Fazla Gıda .....	Mert Barış YÜKSEL .....	177
17	Franck Bistro .....	Dr. Öğr. Üye. Çağla ÖZER .....	183
18	Gazelle & Binrota Turizm ..	Velit GAZEL ..... Dr. Oktay BALCI	187
19	Hacı Mustafa Han .....	Mustafa Talha KOYUNCU ..... Öğr. Gör. Mehmet Akif ÇAKIRER	195
20	Hediye Un Fabrikası .....	Doç. Dr. Pınar GÖKTAŞ .....	203
21	Herax Yapı Sistemleri .....	Dr. Adayı Yağmur Sacide BAHÇECİK .....	207
22	Hız Yayınları .....	Bülent BAHADIR .....	211
23	IKEA .....	Öğr. Gör. Mehmet Akif ÇAKIRER .....	215
24	Infonet .....	Taner ÖZDEŞ .....	221
25	İnter Global Kargo .....	Prof. Dr. Serap İNCAZ ..... Dr. Öğr. Üye. Günay YEŞİLBAŞ Dr. Öğr. Üye. Hazar DÖRDÜNCÜ	231
26	Jollibee .....	Öğr. Gör. Mehmet Akif ÇAKIRER .....	239
27	Kervan Gıda .....	Öğr. Gör. Hülya ATEŞOĞLU .....	245
28	Mustafa BÜYÜKKUTLU ...	Doç. Dr. Nesrin ŞALVARCI TÜRELİ .....	249

<b><u>Blm</u></b>	<b><u>Eser Adı</u></b>	<b><u>Yazar/Yazarlar</u></b>	<b><u>Syf</u></b>
29	Mental Arc Design .....	Öğr. Gör. Mert Taylan PEKDİL .....	263
30	Metin Dokumacı Hadde ..... Susta ve Makas Sanayi	Dr. Öğr. Üye. Nesrin ŞALVARCI TÜRELİ ..... Metin DOKUMACI	267
31	ORKA Holding .....	Dr. Öğr. Üye. Fatih ANIL .....	273
32	OTSİMO .....	Arş. Gör. Mehmet EMİN ASLANLI .....	279
33	Öğretmenliğe İlk Adım .....	Şeyda AKFİDAN .....	287
34	Özlem DİKEL .....	Özlem DİKEL .....	293
35	Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş.	Öğr. Gör. Ali Ceyhan CAM .....	299
36	PİMAK Profesyonel .....	Dr. Öğr. Üye. Suzan ERGÜN .....	307
37	PİNO .....	Doç. Dr. Vildan DURMAZ .....	315
38	Procenne .....	Dr. Öğr. Üye. Cengiz AĞ .....	323
39	Sarar .....	Doç. Dr. Vildan DURMAZ .....	327
40	Scoutium .....	Dr. Erden OR .....	335
41	Seferihisar Dalış Merkezi ...	Elif PELİN .....	339
42	Ses Sanatçısı ve .....	Dr. Öğr. Üye. Gözde MERT .....	353
	Akademisyen: Pınar ALTINOK		
43	SİESTA Bahçe Mobilyaları	Mustafa ASLAN .....	363
44	Sportyeer .....	Öğr. Gör. Mehmet Akif ÇAKIRER .....	367
45	Şanver Helva ve Şekerleme	Dr. Öğr. Üye. Mükerrrem Bahar BAŞKIR .....	373
46	Taner ÖZDEŞ .....	Taner ÖZDEŞ .....	379

<b><u>Blm</u></b>	<b><u>Eser Adı</u></b>	<b><u>Yazar/Yazarlar</u></b>	<b><u>Syf</u></b>
47	Teksim Metin Kurtuluş ..... NEVRUZ	Dr. Öğr. Üye. Osman YILMAZ .....	393
48	The Museum Hotel ..... Antakya	Öğr. Gör. Dr. Nermin AYAZ ..... Prof. Dr. Cafer TOPALOĞLU	405
49	TT Custom Choppers .....	Öğr. Gör. Mehmet Akif ÇAKIRER .....	411
50	Turgut Özal Tıp Merkezi Karaciğer Nakli Hastanesi	Arş. Gör. Mehmet ÖZYURT .....	415
51	UBER .....	Dr. Öğr. Üye. Hazar DÖRDÜNCÜ .....	425
52	UzmanTv .....	Öğr. Gör. Cenan COŞKUN .....	431
53	Ülkemizde Önlisans .....	Dr. Öğr. Üye. Gülhan A. BÜYÜKPEHLİVAN	437
54	Veri Analizi İçin R Projesi	Dr. Öğr. Üye. Serdar NESLİHANOĞLU .....	447
55	Victoria's Secret .....	Dr. Öğr. Üye. Gözde MERT .....	453
56	Walmart .....	Arş. Gör. Çağla ÖZGEN .....	461
57	Walt Disney .....	Dr. Oktay BALCI .....	473
58	Yeni Medya Elektronik .....	Dr. Öğr. Üye. Ayşegül AKAYDIN .....	479
	Yayınçılık		

# GİRİŞ

Bu kitap, girişimcilik konusunda, akademik bir ihtiyaca cevap vermek amacıyla hazırlandı. Her ne kadar akademisyenler tarafından arzu edilmiş olsa da; bugüne kadar, Girişimcilik Öyküleri adında bir kitap hazırlanamadı. Bu konuda, yazarlarımızla bir araya geldik ve çok kısa sayılabilecek bir zamanda, büyük bir özveri ortaya koyarak bu kitabı, akademik dünyaya kaynak bir araç olarak sunduk. Girişimcilik Öykülerini oluştururken, yazar ve konu sayısına kısıtlama getirmediğimiz. İsteyen yazarlar, istedikleri öyküleri kaleme aldılar. Öykülerin ait olduğu kişi ve kurumlar ile irtibat kurularak gerekli izinler alındı. Büyük ölçekli firmalara ait bilgilerin bir kısmı, internet ortamında yayınlanan kaynaklardan alınmıştır ve bu kaynaklar eserlerde belirtilmiştir.

Kaleme alınan öykülerin her birisi; girişimciye ve okuyucuya ilham verecek, yol gösterecek olan, çok çarpıcı ve eşsiz bilgiler içermektedir. Kişisel girişimlerini kaleme alan yazarlarımız ise aynı zamanda; bir girişimci için olmazsa olmaz sayılan ve çok değerli olan: mentorluk görevini de eserlerinde, hakkıyla yerine getirmişlerdir.

Bir çırpıda okuyacağınız girişimcilik öyküleri, çok uzun yılların bir sonucu olarak karşınızdadır. Bazı girişimcilik sürecinin, öyle kritik noktaları vardır ki; hiç beklenmedik bir tesadüf ve şans sayesinde hayatta kalmış ve gittikçe büyüyerek, gelişmiştir. Çalışan insan, bu dünyada, her zaman çalıştığının karşılığını almaktadır. Ama çok büyük bir zenginliğe ulaşmak, çalışmanın yanında ve onun çok daha ötesinde, büyük bir manevi güce dayanmaktadır. Gelin bunun adına, doğru yer ve zamanda bulunmak, doğru ataklar yapmak, tesadüf ya da şans diyelim.

Girişiminiz, yani işiniz, bir anlamda sizin yaşam biçiminizdir. Bu yaşam biçimini severseniz, o da sizi sever, böylece başarılı ve mutlu olursunuz. Girişimcilik öykülerinde anlatılmış olan çok değerli bilgiler var. Bunları öykülerde aramak ve bulmak ise artık okuyucuya kalıyor.

Öykülerin her birini, ayrı bir bölüm halinde, bu kitapta okuyucuya sunduk. Öykülerin kitaptaki sırası ise; öykülerin başlık adına göre yapıldı. Dolayısıyla öyküleri adına göre, alfabetik sırada kolayca arayıp, bulabilirsiniz.

Kitapta, girişimciliğin teorik ve kavramsal çerçevesine yer verilmedi. Çünkü amaç; sadece girişimcilik öykülerini size anlatmaktı. Bu noksanlığı gidermek için, önemli girişimler yapmış kişilerin, girişimcilik ifadelerine kitapta yer verildi. Böylece, bir cümlede size, koca bir literatürü anlatma imkânı sunduk. Kitapta ayrıca, girişimciler için önemli girişimcilik terimlerinin olduğu bir sözlük de bulunmaktadır.

Kitabın, okuyuculara, girişimcilere ve akademik dünyaya yararlı olması dileğiyle...

***Dr. Öğr. Üye. Gözde MERT***  
İstanbul, Ekim 2019