

VİZYONER'21

DİJİTALİ
İKLİMİ
GİRİŞİMİ
DÖNÜŞÜMÜ

FARK ET

MUSIAD



BAŞKANDAN

İnsanoğlunun binlerce yıl önce denizlere açıldığı biliniyor. Deniz üzerinde durabilen, hareket edebilen, avlanmayı, ulaşımı, hatta ticareti mümkün hâle getiren ilk gemiler çok eski çağlarda kullanılmaya başlanmıştı. Ancak gemiciler, geri dönmek için her zaman karayı görebilmek zorundaydı. Bu da deniz aşırı seferlerin gerçekleştirilebilmesini çok mümkün kılıyordu.

O günleri şöyle hayal edin; bir gemidesiniz etrafınız sadece sularla çevrili ve sadece uçsuz bucaksız denizi ya da gecenin karanlığı görebiliyorsunuz. Birden kendinizi bir fırtınanın ortasında buluyorsunuz. Devasa dalgalarla boğuşurken geminiz savruluyor, yönü değişiyor ve sürükleniyor... Artık ne tarafa gideceğinizi bilemiyor ve kayboluyorsunuz. Böyle bir durumda gideceğiniz doğru yolu bulabilmeyi bırakın; denize açılarak görüş mesafenden daha uzak bir yere gitmeye kalkışmak bile büyük cesaret istiyordu.

Antik Yunan'da ise insanların mıknatıs hakkında bilgi sahibi oldukları biliniyor. Ancak çok sonraları mıknatısların Kuzey-Güney yönünü gösterdiği fark edildi. M.Ö. 220 civarında Çin'de mıknatıslar doğru yöne bakmak için kullanılmaya başlandı. Sadece yapılan evlerin ya da yapıların iyi şans getirebilmesi için doğru yöne baktığından emin olabilmek amacıyla kullanılıyordu.

Yaklaşık 1.300 yıl sonra 1100'lü yıllara geldiğimizde, Çinli bir denizci ilk defa bu pusula ile eve dönebileceğini fark etti. İşte bu durum, o günden sonra daha uzak deniz yolculukları mümkün hâle getirdi. Bununla birlikte büyük deniz ticaretleri ve coğrafi keşiflerin kapıları aralanmış oldu. Pusula, o günden sonra tüm dünyada hızla yayıldı ve denizciler artık uçsuz bucaksız denizlere güvenle açılmaya başladı. Bu da yeni ticaret yollarının gelişmesine, yeni ticaret yolları açılmasına, yeni buluşların dünyada daha hızlı yayılmasına ve yeni keşiflere neden oldu. Varlığı binlerce yıldır bilenen mıknatısla bir denizci eve dönebileceğini fark etmemiş olmasaydı; belki bizler bugün çok daha geleneksel bir dünyada yaşıyor olabilirdik. Ancak Çinli bir denizcinin 1100 yılında yaptığı bu sıra dışı yolculuk; günümüzde kullanılan navigasyon sistemleri, jireskoplar ve radar sistemlerin ortaya çıkmasına ve geleceğin bugünkü gibi şekillenmesine neden oldu.

Türkiye'nin Üretici Gücü MÜSİAD, 32 yılını tamamlayan bir iş örgütü olarak Türkiye'nin 90 yıllık tarihinin sadece dörtte birine değil, aynı zamanda dününe damgasını vurmuş, bugününü şekillendirmiş, yarınını belirleme iddiasına sahip olmuş ender kurumlardan biridir. Bu yolda mütedeyyin iş dünyasına karşı yürütülen sindirme, yıldırma ve yok etme girişimlerinin hepsinden başarıyla çıkmış, Türkiye'nin genetiği bozulmamış gelecek tohumlarının yeniden yeşillenip filizlenmesini, güçlenip görkemli bir çınara dönüşmesini amaçlamıştır.

Bu amaçla bu yıl dördüncüsünü "Fark Et" başlığı ile gerçekleştirdiğimiz Vizyoner'21 ile katılımcılarımıza yeni bir vizyon çizmeyi ve geleceğe yönelik yeniliği ön plana çıkarmayı hedefledik. "Fark etmek her şey demektir" diyerek; Dijitali Fark Et, İklimi Fark Et, Girişimi Fark Et, Dönüşümü Fark Et diyerek bugünü birlikte anlamayı, yaşadığımız dünyayı birlikte anlamlandırmaya çalıştık. Yüksek Ahlak, Yüksek Teknoloji fikrinin her zaman arkasında duran MÜSİAD, bu yıl Vizyoner'21 Fark Et Zirvesi'nde de bu fikrin altını doldurarak; Dijitali, İklimi, Dönüşümü ve Girişimi, Yüksek Teknoloji başlığı altında verirken; Yüksek Ahlak mottosuna özel olarak tasarladığı oturum başlığında da "Değerlerimizi Fark Et" diyerek, geleceğimize yön vermeye çalıştık.

Vizyoner'21'in daha ulaşılabilir ve verimli olması için sizlere yoğun bir çalışma ile bu kitabı hazırladık. Bu kitap üzerinden Vizyoner'21 ile ilgili tüm detaylara, katılımcıların kıymetli fikirlerine, birbirinden değerli konuşmalara, önemli anlatılara ve iş dünyasına ilham verecek düşüncelere ulaşabileceksiniz.

Bu kıymetli eserin hazırlanmasında emeği geçen tüm arkadaşlarımıza teşekkür eder, sizlere keyifli okumalar dilerim.

Mahmut ASMALI
MÜSİAD Genel Başkanı



AÇILIŞ PROTOKOL KONUŞMALARI

MÜSİAD VİZYONER'21 İCRA KURULU BAŞKANI ERKAN GÜL "Her Şey Fark Ederek Başladı."	10
İSTANBUL TİCARET ODASI BAŞKANI ŞEKİB AVDAGİÇ "Farkındalığı Bir Rozet Gibi Yakamızda Taşımalıyız"	14
MÜSİAD GENEL BAŞKANI MAHMUT ASMALI "Cesaret Et, Geliştir, Dünyayı Değiştir."	18
TÜRKİYE CUMHURİYETİ SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANI MUSTAFA VARANK "Hiçbir Döviz Kuru, Türkiye Ekonomisinin İktisadi Gerçekliğinden Daha Güçlü Değildir."	24

KEYNOTE SPEAKER

2011 NOBEL BARİŞ ÖDÜLÜ SAHİBİ TAWAKKOL KARMAN "Demokrasi ve Hukuk Devleti, Ekonomik Başarının Temelinde Yer Alır."	32
--	----

DİJİTALİ FARK ET

HARVARD BUSINESS GENEL YAYIN YÖNETMENİ SERDAR TURAN / MODERATÖR "Dijital Dönüşümün Yolculuğu Başladı."	38
TUZLA BELEDİYE BAŞKANI DR. ŞADİ YAZICI "Dünyanın Dönüşümüne Şahit Oluyoruz."	39
TURKCELL BİLGİ VE İLETİŞİM TEKNOLOJİLERİNDEN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI SERKAN ÖZTÜRK "Farkında Olan Kazanır"	42
DIGITAL REALTY ÜST DÜZEY PAZARLAMA YÖNETİCİSİ ÖMER WILSON "Pandemiyle Beraber Dijital Dönüşüm Hız Kazandı."	44
İGA - DİJİTAL HİZMETLER VE TİCARETTEN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ERSİN İNANKUL "Mesaferler Engel Tanımadı, Tanımıyor."	46
TRENDYOL PAZARYERİ SATIŞ VE İŞ GELİŞTİRME DİREKTÖRÜ ÖZKAN ÇOKAYGİL "Dijitalleşen Dünyada Kendi Ekosistemimizi Kurduk."	48
KARTAL ANADOLU İMAM HATİP LİSESİ ÖĞRENCİSİ MERVE KORKMAZ "Fark Etmek İçin Buluştuk."	60

KEYNOTE SPEAKER

BORSA İSTANBUL GENEL MÜDÜRÜ DR. KORKMAZ ENES ERGUN "Dijitalleşen Yeni Dünya"	64
--	----

VİZYONER KONUŞMA

TUSAŞ GENEL MÜDÜRÜ PROF. DR. TEMEL KOTİL "Bizden Olmaz Demeyi Bırakın."	70
---	----

DÖNÜŞÜMÜ FARK ET

CUMHURBAŞKANLIĞI İLETİŞİM BAŞKANLIĞI STRATEJİK İLETİŞİM VE KRİZ YÖNETİMİ DAİRE BAŞKANI GÖKHAN YÜCEL / MODERATÖR "Hatırlama, Yeniden Öğren."	76
PEGASUS HAVA YOLLARI CEO MEHMET TEVFİK NANE "İhtiyaç Oluşursa Dönüşüm Oluşur."	78
DALGAKIRAN GRUP İCRA KURULU BAŞKANI STEVEN YOUNG "Her Şeyin Merkezi, İnsan"	81
TÜRKİYE UZAY AJANSI BAŞKANI SERDAR HÜSEYİN YILDIRIM "Dönüşüm Kesintisiz Bir Süreçtir."	83

STRATEJİK KONUŞMA

GABORAS YÖNETİM VE İCRA KURULU BAŞKANI AHMET BUĞA "Amaç: Türkiye'yi Dünya'nın Gayrimenkul Merkezi Yapmak"	92
---	----

İKLİMİ FARK ET

MÜSİAD ENERJİ VE ÇEVRE SEKTÖR KURULU BAŞKANI ALTUĞ KARATAŞ / MODERATÖR "Yeterince Geri Dönüşüm Yapmıyoruz."	98
BEREKET SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ MAHMUT GÜNGÖR "İklim Değişikliği, Bizi Bekleyen En Büyük Risk"	100
GAZETECİ - YAPIMCI - İKLİM AKTİVİSTİ ELİF DAĞDEVİREN "2040'a Kadar Vaktimiz Var."	105
T.C. ÇEVRE, ŞEHİRCİLİK VE İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ BAKAN YARDIMCISI PROF. DR. MEHMET EMİN BİRPINAR "Türkiye'nin %80'i İklim Değişikliğinin Farkında."	110

DEĞERLERİ FARK ET

IMI CONFERENCES KURUCU MELTEM KARATEKE / MODERATÖR "İnsan Maddi ve Manevi Değerlerle Kendini Tamamlar."	120
PSİKOLOG - YAZAR PROF. DR. KEMAL SAYAR "Fark Yaratırlar, Değerleri Olanlardır."	121
MİMAR - YAZAR PROF. DR. SADETTİN ÖKTEN "En Önemlisi Vicdan"	122

GİRİŞİMİ FARK ET

GİRİŞİMCİ YAZAR ÖMER EKİNCİ "Hayata Adım Attık, Evden Çıktık."	134
TÜRK HAVA YOLLARI KURUMSAL İNOVASYON VE PROJELER BAŞKANI ADEM YILMAZ / MODERATÖR "Türkiye'de Yeni Nesil Girişimcilik Yepyeni Bir Faza Doğru Geçiyor."	138
AIRCAR KURUCUSU ERAY ALTUNBOZAR "Geleceğin Seyircisi Olma, Mimarı Ol"	139
OMİX TÜRKİYE CEO MUZAFFER GÖLCÜ "Türkiye'de İlk Hologram Sunumu Gerçekleştirdik."	141
CHAMPS TEKNOLOJİ KURUCU ORTAĞI MAHİR TÜZÜN "İş Gücü Ne İstiyor? İş Veren Ne İstiyor?"	142

STAR - TALKS

RECONTACTS GAME KURUCU ORTAĞI SİMAY DİNÇ "Yeniliğin Peşinden Koş"	156
BİLGİYİ TİCARİLEŞTİRME MERKEZİ GENEL MÜDÜRÜ İBRAHİM ELBAŞI "Girişimciliğin Bir Okulu Yok."	160

MONEY TALKS

GENÇ MÜSİAD BAŞKANI YUNUS FURKAN AKBAL / MODERATÖR "Türkiye'nin Geleceğinin ve Kalkınmasının Temelinde Yatan İtici Güç; İhracat."	174
EFONLA.COM CEO DR. MELEK DEMİRAY "Küçük Yatırımlar Büyük Değerlenmeler"	176
20H20 INVEST OSMAN ÇALIŞKAN "Nitelikli Yatırımcı Sayısı Artmalı."	178
ALGAENERGY ULUSLARARASI İŞ GELİŞTİRME DİREKTÖRÜ DR. MERVE KAYA "Bir Multikültürel Organizasyon"	181
RAKAMLARLA VİZYONER '21	195



AÇILIŞ PROTOKOL KONUŞMALARI

ERKAN GÜL

MÜSİAD VİZYONER'21 İCRA KURULU BAŞKANI

ŞEKİB AVDAĞIÇ

İSTANBUL TİCARET ODASI BAŞKANI

MAHMUT ASMALI

MÜSİAD GENEL BAŞKANI

MUSTAFA VARANK

TÜRKİYE CUMHURİYETİ SANAYİ VE
TEKNOLOJİ BAKANI

**ERKAN
GÜL**MÜSİAD VİZYONER'21
ICRA KURULU BAŞKANI

"HER ŞEY FARK EDEREK BAŞLADI."

Bizler de geçmişten aldığımız tecrübeler ile bugünü daha iyi inşa etmeye çalışırken, yarınlarımız için de vizyon katan değerler oluşturmak istiyoruz. Bu nedenle Vizyoner'21 Zirvesi'nde "dijitali, iklimi, girişimi ve dönüşümü fark et" diyoruz.

Bildiğiniz üzere iklimler değişiyor, şehirler su altında kalma riski ile karşı karşıya... Hayvanların nesli tükeniyor. İklimsel kriz artık kendini çarpıcı bir şekilde gösteriyor.

Bugün şüphesiz ekonomik, politik, kültürel ve sosyal düzeye yayılan mevcut çok boyutlu krizin en önemli kısmını da iklim krizi oluşturuyor. Paris İklim Anlaşması ile Sanayi Devrimi'nden bu yana artan küresel ısınma için +1,5 derece sınır kabul edildi. Sera gazları salımı, küresel ısınmayı arttırmaktadır ve bu durum iklim krizidir.

İlk tanı kondu: "Hastalık sebebi küresel ısınma"

Bu konunun özellikle altını çizmek istiyorum. Dünyada ilk kez bir kadına hastalık sebebi, "iklim değişikliği" tanısı konuldu.

Dünya Sağlık Örgütü iklim değişikliği sebebiyle yılda 150 binden fazla kişinin hayatını

kaybettiğini tahmin ediyor. Kısacası değerli misafirler, hepimizin "İklimi Fark Etmesi" gerekiyor. "Dünya çapında artan iklim felaketlerini fark ediyoruz, ama eyleme ne kadar geçiyoruz?" Bu soruyu ilk başta MÜSİAD olarak kendimize yönlendirerek adımlar atmaya karar verdik. Genel Başkanımız Sayın Mahmut Asmalı önderliğinde alanlarında uzman danışma kurulumuz ile İklim Manifestosu hazırladık...

"MÜSİAD dönüşümün farkında."

Dönüşmek, insan var olduğundan beri devam eden bir süreç. Günümüzün dönüşen dünyasında metaverse kavramı, dijital ve sosyal hayatlarımızı bir araya getirmeyi vadediyor. Bir sabah uyanıp, o günün moduna uygun sanal avatarlarımızı giyip, sanal arabalarımıza binip, sanal ofislerimize gidip, yine diğer sanal karakterlerle görüşmek için metaverse dünyasında toplantılar yapabileceğiz.

Kısacası dünya daha fazla dijitalleşecek, dönüşecek. MÜSİAD Vizyoner'21 olarak bu değişimin farkına vararak tüm içgörülerimizi bu çerçeve içerisinde oluşturuyoruz. Bu nedenle de "Dijitali, Dönüşümü Fark Et" diyoruz.

"MÜSİAD olarak bizler ülkemizi 2023 hedeflerine taşıyacağız."

Değirmek istediğim bir başka husus ise dijital ve dönüşüm diyorsak muhakkak girişimcilikten de söz etmemiz gerekliliğidir. Genç nüfusumuzun girişimler için büyük bir fırsat olduğuna inanıyoruz. Büyük veri analitiği, bulut teknolojileri, yapay zekâ, nesnelerin interneti ve oyunlaştırma alanında işletmelerimizi dönüştürecek girişimleri Exchange Sahnemizde yatırımcılarla ve sanayicilerle bir araya getiriyoruz.

Türkiye'de son 20 yılda teknoloji geliştirme bölgeleri, yerinde ARGE merkezleriyle ama en önemlisi devletimizin destek ve teşvikleriyle girişimcilerimiz unicorn'lara ulaştı. Dijitalleşen dünyada yüksek teknoloji ve katma değer üreten, "Millî Teknoloji Güçlü Sanayi" vizyonu ile hareket eden öncü Türkiye için; "Yüksek Teknoloji ve İnovasyon", "Dijital Dönüşüm ve Sanayi Hamlesi", "Girişimcilik", "Beşerî Sermaye" ve "Altyapı" olmak üzere beş ana bileşenden oluşan strateji doğrultusunda, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımızın önderliğinde MÜSİAD olarak bizler de ülkemizi bu yenilikçi alanlarda 2023 hedeflerine taşıyacağımızın yeniden altını çizmek istiyoruz.

Türkiye'nin yeni unicorn'lar çıkarmasını hep birlikte sağlamak istiyor, bu nedenle de "Girişimi Fark Et" diyoruz.

Yüksek ahlak yüksek teknoloji

Bugün burada; esnafından CEO'suna, öğrencisinden akademisyenine, KOBİ'sinden unicorn'larına kadar herkesi bir araya getirmiş olmanın sevinci ve gururu bizim için paha biçilemez. Bu açıdan herkesin kendinden ve hayallerinden bir şeyler bulacağı Vizyoner'21 Zirvemizi çok katmanlı olarak kurguladık.

Önceki senelerden farklı olarak; Vizyoner'21 Fark Et Zirvesi'ni belli periyotlar ile 2023 yılına kadar

devam ettirmeyi planlıyoruz. Anadolu'muzun belli şehirlerinde silikon vadilerinin tohumlarını saçmak istiyoruz.

Start-up'ların geleceğimiz için oldukça önemli olduğunu dile getirmiştik. Vizyoner'21 için Start-up Exchange Sahnesi ile karşınızda olacağız. Girişimlerin yatırımlarla buluştuğu B2B görüşmelerimize ön ayak olurken, start-up ruhunun yaşandığı, alanında uzman kişilerin yer alacağı Star Talks muhabbetlere eşlik edeceğiz. Bu seneyi özel kılan iki farklılığımız ise NFT dijital sanat sergimiz ve start-up'larımıza vereceğimiz yenilikçi ödülllerimiz olacak...

Vizyoner'21 yola çıktığından bu yana, her bir içeriğiyle hayata katkı sağlayarak, ülkemizi yeni vizyonlarla buluşturmayı amaçladı. Her bir konuşmacımız ve misafirimiz, bizim için çok kıymetli. Bu bağlamda da programımızın ilerleyen saatlerinde bir sürpriz konuşmacımız burada olacak. Genç bir kardeşimizden hayallerini ve fark etmenin farklı bir çerçevesini dinleyeceğiz.

"Yüksek Teknoloji Yüksek Ahlak" mottomuz ile daha güçlü, daha sürdürülebilir, daha üretken ve daha aydınlık bir Türkiye hedefimize emin adımlarla ilerliyoruz. "Değerlerimizi Fark Et" diyerek medeniyetimizin münnevver şahsiyetlerini sizlerle bir araya getiriyoruz.



"Nasıl daha farklı ve dinamik hâle getirebiliriz?"

"Fark Et" mottomuzu her açıdan daha iyi anlamak adına ekibimiz ile gece gündüz çalışarak "Acaba nasıl daha farklı ve dinamik hâle getirebiliriz?" sorusunu kendimize sorduk.

İstişarelerimiz çerçevesinde, herkesin kendinden bir anlam ve fikir ortaya koyduğu Vizyoner'21'e özel projeler tasarlayarak, katkılar sağlayan tüm ekip arkadaşlarıma teşekkürü borç bilirim.

Vizyoner'21 Zirvemizin gerçekleştirilmesine katkıda bulunan Sayın Genel Başkanıma, Yönetim Kurulu Üyesi arkadaşlarıma, Vizyoner İcra Kurulumuza, Danışma Kurulumuza, kıymetli konuşmacılarımıza, profesyonel ekipteki arkadaşlarımıza ve programımıza verdikleri destekten dolayı değerli sponsorlarımıza teşekkür ediyorum.

2023 Sanayi ve Teknoloji Stratejisi'yle ülkemizdeki gelişim, değişim ve dönüşüme katkılar sunan Sanayi ve Teknoloji Bakanımız Sayın Mustafa Varank'a teşekkürlerimi arz ediyorum.

"Yolu bulmalı, yolda olmalı, yol olmalıyız."

Vakfetmek... Vakfeye durmak... Hacca gidenler bilirler, Arafat'a girenler bir müddet beklerler, dururlar, kendilerini sorgularlar, anlarlar, "dem bu demdir'in" manasını anda kalarak verirler... Günümüz çağında zihnimiz bin bir parçaya bölündü, hayatın gürültüsünden bir birimizi duyamıyoruz... Oysaki bakmalı, görmeli, seyretmeliyiz... Durup dinlemeli, düşünmeli ve kendimize doğru yolculuğa çıkmalıyız. Yolu bulmalı, yolda olmalı, yol olmalıyız...





**ŞEKİB
AVDAGIÇ**
İSTANBUL TİCARET ODASI
BAŞKANI

"FARKINDALIĞI BİR ROZET GİBİ YAKAMIZDA TAŞIMALIYIZ"

Bugün buraya toplanan insanlar olarak bizlerin ve MÜSİAD mensupları olarak bizim gerçekten tarihsel bir sorumluluğumuz olduğunu düşünüyorum. Dikkat ederseniz, MÜSİAD üyeleri diye bir ifadede bulunmadım, "MÜSİAD mensupları" diye hitap ettim. Çünkü "mensup" kelimesi nesep'ten gelir ve bir yere, bir görüşe olan bağlılığı vurgular. MÜSİAD mensupları olarak bizim mensubiyetimizden onur duyduğumuz bir dünya görüşümüz var. MÜSİAD mensupları olarak bizim, kendimizi nispet ettiğimiz bir derdimiz var.

Bu yüzden MÜSİAD bir iş insanları topluluğunun adı değildir. MÜSİAD; bir özverinin, bir idealin, bir gayenin, bir dünya görüşünün soylu mücadelesinin ismidir. Ne pahasına olursa olsun kazanmak için değil, "Ne pahasına olursa olsun ilkelerimizi koruyarak" kazanmanın ve hayırlı bir yarışın adıdır. Bu yüzden "Fark Etmek" mottosunun başladığı noktada da bittiği nokta da bu temel hassasiyettir. Neşet Ertaş'ın dediği gibi "Bizim evvelimiz de ahirimizde budur." Bunun "Farkında olmak" bizi yaşatacak ve yerli ve millî bir üretimi gerçekleştirmemizi sağlayacaktır.

MÜSİAD, her Vizyoner toplantısıyla, iş dünyasında en çok ihtiyaç duyulan bir temaya dikkat çekerek farkındalık oluşturmaya çalışıyor. Üretim ve ticaretle uğraşan insanlar

olarak bize yeni bir ufku işaret ederek, günlük telaş içinde kaçırdığımız büyük fotoğrafı göstermeye çalışıyor. Bu sene vurgulan motto ise biraz evvel de Erkan Bey'in gündeme getirdiği gibi "Dijitali, İklimi, Girişimi ve Dönüşümü Fark Etmek" olarak kurgulanmış. İzninizle ben de konuşmama buradan başlamak istiyorum: Bildiğiniz gibi "Fark etmek" sözcüğü, "görmek" demek aynı zamanda. Fark etmek, "seçmek, sezmek, değişmek ve ayırt etmek" demektir. Bu anlamların tamamı bize şunu gösteriyor: İş dünyası olarak gelmekte olanı görüp sezmek; yeni değerleri çekmek ve değişmek daimî ilkimiz olmalıdır.

Çünkü dijital çağ olarak nitelenen 21. yüzyılda, Türkiye olarak bir farklılık oluşturup varlığımızı ve geleceğimizi teminat altına alacak, bunu ancak "farkındalığı" bir rozet gibi yakamızda taşıyarak yapabiliriz. Çünkü bu çağın iş dünyası olarak yenilikçi ve değişimci ruhu kaybettiğimiz an, geriye düştüğümüz an olacaktır. Yunus Emre'nin o meşhur ilahisinde söylediği gibi kervanın göçüp dağlar başında tek başına kaldığı an'dır.

Hedef yeşil dönüşüm

Pandemi sonrası "yeni normalin" neye benzediğini hep beraber keşfetmeye çalışıyoruz. Bu keşifte en önemli enstrümanlardan biri yeşil

dönüşümdür. Yeşil dönüşüm ile aynı zamanda rekabetçi avantajımızı, ileriye ve geleceğe taşımayı hedefliyoruz. Kapımıza gelen sıfır emisyonlu enerji düzenini, fark etmek istiyoruz. Aynı şekilde yapay zekâ, big data ve siber güvenliğe dikkatimizi mutlaka odaklamamız gerektiğini biliyoruz. Bu yılki MÜSİAD Vizyoner Zirvesi de bize göre bu arayışa yanıt vermek için gerçekten ideal bir ortam sunuyor.

"Fark etmemiz gerekiyor."

Önce karbonsuz dünyadan başlayalım isterseniz. 2021 yılı ve daha önceki yılları hatırlamaya çalışalım. Türkiye dâhil pek çok ülke yangınlarla boğuştu. Hepimiz biliyoruz ki yangınlarla küresel ısınmanın, küresel ısınmayla dünyanın geleceğinin ve dünya ekonomisinin çok yakın ilişkisi var. Orman yangınlarının önemli bir kısmı aşırı sıcak havalar nedeniyle kendiliğinden çıkmış olsalar dahi, dünya insanın eliyle ısındı. Bunu da hepimiz biliyoruz. Biliyorsunuz 1880'den bu yana dünyanın sıcaklığı 1° santigrattan biraz daha fazla arttı. Isınmanın üçte ikisi 1975 yılından sonra gerçekleşti. Kabaca her 10 yılda bir kabaca 0,15 ilâ 0,20°C oranında sıcaklık arttı. 2021 ise sıcaklık ölçümlerinin yapıldığı tarihten bu yana, en yüksek sıcaklıkların yaşandığı yıl oldu. Dünyanın koca bir seraya dönüşmesine sadece ve sadece 2°C kaldı.

Yeşil dönüşüm, yaklaşan tehlikeye karşı çözümün en önemli parçası... AB, bu kapsamda Sınırdaki Karbon Düzenlemesi ve Sınırdaki Karbon Vergisi takvimini net bir şekilde açıkladı. Aslında bunu, sürdürülebilir yeni bir model arayışı olarak da nitelendirebiliriz. Dolayısıyla hepimizin önünde teknolojik dönüşüm ve ekonomik büyümede de yeni bir yol arayışı var. AB tarafından gündeme getirilen "Yeşil Mutabakat" aynı zamanda bu teknolojik dönüşüm ve ekonomik büyümeyi tetikleyici, kapsamlı bir araç olarak görülüyor. AB, yeşil teknolojileri küresel çapta kendisine rekabet avantajı sağlayabileceği bir alan olarak görüyor.

Özellikle bu verilere dikkatinizi çekmek istiyorum. OECD verilerine göre, son 10 yılda AB'nin yeşil teknoloji patentleri içindeki payı yüzde 25'lerde... ABD ve Japonya'nın toplam payı ise yüzde 50 civarında. Onları Almanya izliyor. Çin, Almanya'ya yetişmek üzere. Son 10 yılda Çin'in payı yüzde 3'lerden yüzde 10'ların üzerine çıktı. Ama üzüldüğümüz bir konu var: Türkiye'nin yeşil teknoloji patentlerinden aldığı pay henüz binde 3. Elbette aldığımız payda artış eğilimi var. Ancak oldukça geride olduğumuz da çok açık... Dolayısıyla bizim çok hızlı bir çalışmanın içinde bulunmamız gerektiğinin özellikle altını çizmek istiyorum.



Avrupa Birliği, "Yeşil dönüşümün dışında karlı, ürettiğiniz mal ve hizmetlerin karbon ayak izlerini küçültmezseniz AB'ye mal satmakta giderek zorlanacaksınız." diyor. Sadece Avrupa'nın değil, ABD, Japonya ve Çin'in de "sıfır karbon" üzerine ticaret programları devreye giriyor. Yeşil dönüşümü, bundan sonra bir ek maliyet olarak değil, rekabetçilik kaybını önleyecek bir sermaye olarak görmemiz gerekiyor. Çünkü Yeşil Mutabakat'ın ve ayrılmaz parçası olan dijital dönüşüme yapacağımız yatırımın getireceği fırsat ve "rekabetçilik kazancı" çok daha büyük olacak. Burada bir konunun altını çizmek istiyorum: Karbonsuzlaşmayı ülkemiz içinde hep beraber bir fırsata dönüştürebiliriz. Yeşil Mutabakat'a uyan firmalar, mal satmak için yeni kanallar açma imkânını mutlaka yakalamalı.

Öyle ki şirketler projelerine fon bulurken, karbon emisyonu taahhütlerinde bulunmaya başladılar bile. Ülkemizdeki banka reklamlarını görüyorsunuz. Banka reklamlarında bile artık bu çerçevede faaliyet gösteremeyen şirketlere destek verilmeyeceği, kredi verilmeyeceği gündeme gelmeye başladı. Emisyon skorunu tutturamayan firmanın ihracat şansı gittikçe azalacak. Zaman kaybedilmesi hâlinde, yakın dönemde AB Yeşil Mutabakat'ın ve Sınırdaki Karbon Vergisi düzenlemesinin yürürlüğe girecek olması, finansman ve dolayısıyla yatırım maliyetlerini daha da dezavantajlı noktaya getirebilir.

Yeşil Mutabakat'ın 2030 ve 2050 yıllı hedeflerinin bugünden yapılacak yatırımlarla şekillenecek olması, esasen Türkiye açısından da çok önemli bir fırsat penceresi açıyor. Çünkü 2030 ve 2050'nin üretim dinamikleri, bugün başlanacak yatırımlarla şekillenecek ve desteklenecek. Yeşil yatırımlar önemli finansal destekler görürken, fosil kaynaklara yatırımın maliyeti bundan sonra çok daha yüksek olacak. Bu nedenle rekabetçiliği esas alan doğru projelerin uygun finansman modelleri ve maliyetlerle gerçekleştirilmesi kaçınılmaz.

Vizyoner'in mottosuyla ifade edersek, artık bunu net bir şekilde "fark etmemiz" gerekiyor.

"Çoklu kariyer yaygın hâle gelecek."

Türkiye, 200 yıldır çağını yakalamaya çalışıyor. Sanayileşme hamlesini yapmaya gayret ediyor. İlk defa, gelişmiş ülkelerle ile aramızdaki farkı kapatmada kullanacağımız yeni bir vasat ortaya çıktı. Biz bu olayı böyle görüyoruz. Bana göre bir anda sıçrama yapacağımız alan teknolojik sıçramadır, yenilikçi fikirlerdir. Ancak bu sayede yeni teknolojilerle ekonomi ve sanayi alanında bağımsızlığın temellerini atmamız çok net bir şekilde mümkün olacaktır.

Bu bağlamda çağımızda iki alanda, otomasyon ve yapay zekâda çok hızlı gelişmeler yaşanıyor. 2030 sonrası için farklı senaryolar çiziliyor artık. Bütün senaryoların merkezinde ise çok açık bir şekilde sadece teknoloji var. Artık kendi kendine giden otomobiller, X dalgalarını okuyabilen makineler ve hayatımıza çok daha fazla giren ve girecek olan algoritmalar söz konusu.

"Çoklu kariyer" yani bir ömür boyu birçok iş yapabilmek, artık çok yaygın hâle gelecek. İşlerin geleceği, insanların etkili şekilde makinelerle iş birliği yapmasını gerektiriyor. Şunu da unutmamamız gerekiyor "geleceğin işleri" ile "geleceği olmayan işlerin, bir arada görmeyi başardığımızda, bugün de tökezlemeden geleceğe yürümemiz mümkün olabilecektir. Potansiyeli yüksek ama çok da açık olmayan bir fırsat penceresi var önümüzde. Türkiye bu fırsatı değerlendirmeli, ancak bu şekilde girdiğimiz yarışta en önde olmayı başarabiliriz. Olabileceğimiz konusunda da inancımız tam.

"Değişimi görmeli ve sezmeliyiz."

Pandemi ile birlikte kendimizi normale ikna etmemiz oldukça zor olacak, öyle gözüküyor. Geleceği tartışırken, yüksek eğitimin gelece-

ğini de tartışmamız gerekiyor. Hibrit öğrenme, yüksek eğitimin geleceği olarak görülüyor. Amerika'da "The hybrid flexible" ya da "HyFlex" diyorlar artık bu sürece. Yani yüz yüze ile online öğrenimi birleştiren bir yaklaşım... Her bir ders ya da öğrenme aktivitesi sınıfta veriliyor. Ama dersleri aynı zamanda kameralarla senkronize ya da asenkronize olarak online olarak da takip etmek mümkün. Öğrenci hangisine nasıl katılacağına karar veriyor. Türkiye'de de dünyada da eğitimin "yeni normali" bu şekilde yayılıyor. HyFlex sınıflar giderek tüm dünyada daha fazla yayılıyor. Projektörler, dokunmatik kontrol panelleri, mikrofonlar, dersi anlatan profesörü otomatik takip eden tavan kameraları, artık eğitim hayatımıza girmiş durumda.

Son olarak Virtual Reality'ye (VR) ayrıca değinmek istiyorum. Türkçeye "Sanal Gerçeklik" diye çevirisini yapıyoruz. VR dediğimizde hepimizin aklına Minority Report (Azınlık Raporu)

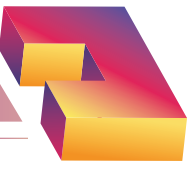


filmi gelir. Bugün ise VR demek, video oyunların çok ötesinde; ameliyatlar, eğitim, turizm, pazarlama ve başka bir sürü şey demek. Bununla beraber bu rakamın altını özellikle çizmek istiyorum: Artırılmış Gerçeklik pazarının 2024'e kadar 300 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Çok değil, önümüzdeki üç yıl içinde. Avrupalı şirketlerin stratejileri buna göre belirleniyor.

VR ile hepimizi meta veri deposuna, yani "metaverse"e doğru uzun bir yolculuk bekliyor. 900 milyar dolarlık teknoloji devi Facebook'un sanal dünya vizyonunda, nerede çalışacağımız, nereden alışveriş yapacağımız ve nerede "yaşayacağımız" her şey VR'a bağlanıyor. Sanal gerçeklik platformlarıyla bambaşka dünyalara geçiyor olacağız. İki kameralı, bir mikrofon, hoparlör ve sesli asistan ile hayatımıza akıllı gözlükler çok daha fazla girecek. Etik kaygılar, temsil kabiliyeti olmayan sanal nüfus ve daha birçok konu umduğumuzdan daha hızlı bir şekilde gündemimize girecek. VR dünyasına girmek için bir gün varsa o da bugündür. Bu yeni teknolojiler dünyasında sağlayacağımız büyük ya da küçük her bir katkı, Türkiye'yi dönüştürme konusunda çok önemli adımlar olacak.

Bütün bu anlattıklarımı çok değil, 10 sene evvel böyle bir topluluk huzurunda söyleseydim ya kimse beni dikkate almayacak ya da felsefi ve fütüristik yaklaşımlarda bulunduğum düşünülecekti. Bu bile tek başına, 20. ve 21. yüzyılda büyük bir değişim rüzgârıyla karşı karşıya olduğumuz gerçeğinin altını çiziyor. Malcolm X "Değişmeyen tek şeyin değişim." demiş çok uzun bir süre evvel.

Bu değişime karşı bir tek kozumuz var: Bu da değişimi "görmek", değişimi "sezmek" ve değişimi "fark etmek"tir. MÜSİAD Vizyoner'21 Toplantısı'nın bu farkındalığı artırmasını özümüzü ve ilkelerimizi muhafaza ederek, estireceği yerli ve millî üretim rüzgârının tüm ülkemizi etkisi altına almasını diliyorum.



**MAHMUT
ASMALI**
MUSIAD
GENEL BAŞKANI

"CESARET ET, GELİŞTİR, DÜNYAYI DEĞİŞTİR."

Müslüman Bilim Adamı El-Cezeri; yapmış olduğu mühendislik harikası çalışmalarıyla ilk robotik, basit makinelerin yapılabileceğini fark etti, günümüz yazılım sisteminin temellerini atmış oldu.

Astronom Ali Kuşçu, kafasını uçsuz bucaksız semaya kaldırarak güneş sistemini ve yıldızları fark etti, bilime ışık tutan uzay çağının açılmasına vesile oldu.

Tıbbın dâhisi Avicenna, bizim bildiğimiz ismi ile İbn-i Sina narkozu icat etti, modern çağın ameliyatları ağrısız bir şekilde başlamış oldu.

Hız. Mevlânâ yediden yetmişe herkese ulaşmanın gönül dili ile olacağını fark etti. Eseri olan Mesnevi, günümüzde dahi ilmî bir kaynak olarak birçok dünya üniversitesinde okutulmaktadır.

Nobel ödüllü Türk bilim insanımız Aziz Sançar, DNA'daki o küçük ayrıntıyı fark etti, kanser araştırmalarında yeni bir dönem başladı.

Onlar öncüler... Cesaret ettiler, geliştirdiler ve dünyayı değiştirdiler. Çünkü onlar fark ettiler!

21. yüzyılda insan hayatındaki dönüşüm ve gelişim hızla yol alırken, her birimizde de farklı etkiler bırakmıştır. Teknoloji, dijital, küresel ve inovasyon gibi kavramlar artık

hayatımızın bir parçası hâline gelmiş, etkileri yaşamımıza yansımıştır. Bu etkiler de bizlerin, yeni kurulan dünya düzenini "fark etmesi"ne aracı olmuştur.

Hız. Adem'in erdemi...

Nuh'un dayanıklılığı...

İbrahim'in vefası...

İsmail'in sadakati...

Musa'nın ihlası...

Eyüp'ün sabrı...

Muhammed'in cömertliği...

Ebubekir'in inceliği...

Ömer'in cesareti...

Osman'ın hayâsi...

Ali'nin ilmi ile tasavvur ediyor, fütüvvet ruhu ile her cana hizmeti kendimize görev ediniyoruz.

İşte, bu mana ve anlayış ile MÜSİAD Vizyoner'in dördüncü Zirvesi'nde birlikteyiz!

MÜSİAD Vizyoner olarak bu yılki programımızın başlığını "Fark Et" olarak belirledik. Çünkü biliyoruz ki fark etmek, geleceği inşa etmek demektir.

Dijitali...

İklimi...

Girişimi...

Dönüşümü, fark ederek hayata katkı sağlamak için buradayız.



"Dijitali fark et."

Konvansiyonelden siber âleme, diğer bir deyişle dijital çağa hızla geçildiği bir dönemin içindeyiz. Bilgi teknolojisi ve küreselleşmenin etkisiyle, pazarlama uygulamalarında geleneksel stratejiler, yerini dijital stratejilere bırakmıştır.

Elektronik ticaretin ekonomi dünyasına sunduğu avantajlar, siber alanda yapılan alışverişin gelişmesi ve yaygınlaşması arzularını artırmaktadır. Bugüne kadar elektronik ticaretin gelişimine zemin hazırlayan en önemli faktör, bilişim teknolojileri olmuştur. Bilişim teknolojilerindeki yenilik, hayatlarımıza yepyeni kavramların girmesine vesile olmuştur; e-ticaret, e-devlet, e-nabız, e-kitap, e-okul, e-arşiv ve benzeri terimler ile dijital insan olma yolunda adımlar atılmıştır.

Dünyayı etkisi altına alan Covid-19'un tetiklediği yeni dünya düzeninin; dijitalleşme sürecini, tüm endüstrilere uyarlayarak dönüştürdüğü net biçimde görüldü. Dünyada hızla büyüyen e-ticaret sektörü, artık hepimizin hayatında önemli bir yere sahip. 2020 yılında dünya perakende e-ticaret hacmi, son 10 yılda 15 kat artarak 4.2 trilyon dolar olarak gerçekleşti. Bu hacimde ülkemizin de büyük bir paya sahip olmasını istiyoruz, o yüzden e-ticareti fark et, kısacası "Dijitali Fark Et" diyoruz.

Yaratılmış her canlının adil yaşam hakkı var

Sevdiğimizize bakıp "bir bahar akşamı rastladım size" diyebilecek miyiz?

Ya da "tadı yok sensiz geçen ne baharın ne yazın" dizeleri ile ruhumuzun derinliklerine akabilecek miyiz? Mevsimler değil mi?.. İnsan ruhuna işler, ilham olur, sanat olur, hayatın renklerini oluşturur. Fakat ne yazık ki ülkemiz günden güne dört mevsim olma özelliğini kaybediyor, İstanbul'un ortasında hortum çıkabiliyor ya da Antalya'ya görülmemiş bir şekilde kar düşebiliyor, kısacası iklimler değişiyor, küresel ısınma hayatımızı etkiliyor.

Bildiğiniz gibi Paris İklim Anlaşması, iklim krizi ile mücadele kapsamında bir dizi uygulama ile iş dünyamıza önemli sorumluluklar yüklemektedir. Bizler MÜSİAD olarak yaratılmış her canlının kaliteli ve adil yaşam hakkı olduğuna, dünya ikliminin geleceğinin birkaç ülkenin menfaatinden daha önemli olduğuna inanıyoruz. Bu kapsamda "İklimi Fark Et" diyerek, 11 binin üzerindeki üye sayımız ile Türkiye'nin iklim politikasında rol üstlenmek için, öncü olmayı hedefliyoruz. İklimi korumak, dünyamıza sahip çıkmak adına Yönetim Kurulu olarak elimizi taşın altına koyuyor ve bir ilki gerçekleştiriyoruz. MÜSİAD olarak İklim Manifestomuzu sunuyoruz.

Kıymetli akademisyenlerimiz ve Danışma Kurulumuz ile oluşturduğumuz, İklim Manifestomuzu kısmet olursa Vizyoner'21 Fark Et Zirvemizin sonunda sizlerle paylaşacağız. Hayata katkı sağlamak ve yeşili sürdürülebilir kılmak için, bir araya gelerek iklim manifestomuzun oluşmasında katkı sağlayan, Sayın Büyükelçimiz Prof. Dr. Kerem Alkin'e, Enerji Uzmanı Doç. Dr. Sohbet Karbuz'a, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde okutmanlık yapan Prof. Dr. İsmail Ekmekçi'ye, Enerji Mühendisi Dr. Cihad Terzioğlu'na teşekkürlerimi sunuyorum, sağ olun, var olun.

Start-up ruhunu fark et

Bu devirde fark eden başarıyor. Peki nerede başarıyor? Ticarete başarıyor, dijitalde başarıyor, inovasyonda başarıyor, dönüşümde başarıyor, sağlık alanında başarıyor; kısacası fark eden insan, yeni kurulan dünya düzeninin başrolünde yerini alıyor.

Bizler de MÜSİAD Vizyoner ailesi olarak ülkeyimizin küresel arenada başrolde olmasını istiyoruz, bu nedenle de "Girişimciliği, start-up Ruhunu Fark Et" diyoruz.

Üretim odaklı sektörlerimiz, Sanayi 4.0 vizyonu ile şekillenen teknolojik atılımlarımız, yapay zekâ, artırılmış gerçeklik, büyük veri, sanal gerçeklik gibi ileri teknolojileri merkeze alan, girişimci ve yatırımcılarımız, nitelikli ve eğitilmiş gençlerimizden oluşan istihdam gücümüz, iş hayatına katma değer sağlayan kadınlarımız ile çok daha ferah ve aydınlık bir geleceğe yürüyoruz. Bu açıdan da start-up'larımızın Türkiye'den çıkarak dünyaya yayılmalarını, bir marka değerini oluşturmalarını istiyoruz.

Dönüşüm ile gelişim

İlmin Sultanı Hz. Ali "Çocuklarınızı kendi zamanınıza göre değil, onların yaşayacağı çağa göre yetiştirin." der. Çünkü değişmeyen tek

şey, değişimin kendisidir. Diğer bir ifade ile her şey dönüşüme muhtaçtır. Bu noktada çocuklarımızın yaşayacağı çağın her anlamda farklı olacağıdır. Şu an sahip olduğumuz tüm teknolojik, maddi ve manevi iş şartları gelecekte bambaşka olacak.

Biz yetişkinler, ne yazık ki geçmiş anılardan günümüze geçemeyebiliyoruz. Sürekli geçmiş güzelleme yapan "Bizim zamanımızda böyleydi, eskiler daha mı bir güzeldi." gibi genel cümle yapıları, dilimize pelesenk olmuş durumda. Bu açıdan da günümüzü, yarınlarımızı fark etmemiz için kelimelerimizi ve sonra da düşüncelerimizi değiştireceğiz. "Bizim zamanımızda böyleydi." demeyeceğiz, "Çocuklarımızın zamanında nasıl olacak veya nasıl daha güzel olurdu?" diyeceğiz; kısacası dönüşeceğiz, dönüşümü fark edeceğiz.

Bizim zamanımızda Jetgiller diye bir çizgi film vardı, Jetgiller'de evde çalışan robotlara, cep telefonlarına, saatıyla görüntülü konuşma yapan karakterlere veya uçan arabalara bakıp hayaller kurardık. Şimdi ise Jetgiller çizgi filminde gördüğümüz ütopya dünyasının gerçekliği içinde yaşıyoruz. Yani dünya olarak da teknolojik, dijital ve inovatif anlamda dönüşüyoruz.

Metaverse diye bir söylem artık hayatımıza girdi. Facebook'un kurucusu Mark Zuckerberg, Facebook'u artık meta dünyası olarak tanımlıyor. Karayipler'in Ada ülkesi Barbados, Metaverse'te büyükelçiliği olan ilk ülke olmak için adım attı. Dünyanın dev moda markaları kıyafetlerini metaverse dünyasında satışa çıkarıyor, belki de gelecekte Matrix filmindeki gibi bir kablo ile metaverse'teki avatarlarımıza bağlanıp bambaşka dünyalara gideceğiz... Ya da ilerleyen zamanlarda Vizyoner buluşmalarını metaverse dünyasında yapacağız. Çünkü "Gelecek bir gün gelecek." Bu nedenle de dönüşümü ülke olarak fark etmemiz hem bizler hem de çocuklarımız için elzemdir.





"Değerlerimizi fark edelim."

Hız. Mevlânâ'nın pergel metaforu gibi bir ayağımızla tüm dünya ile bir arada olurken bir ayağımızla da Anadolu'da sabit manevi değerlerimize sahip çıkan bir ocak şeklindeyiz. Bu nedenle de "Yüksek Teknoloji Yüksek Ahlak" mottomuz ile daha güçlü, daha sürdürülebilir, daha üretken ve daha aydınlık bir Türkiye hedefimize emin adımlarla ilerliyoruz.

Medeniyetimizin temel değerlerini inşa etmiş olan manevi şahsiyetlerin düşüncelerinden yola çıkarak; içinde bilgiyi, ilimi, geleneği ve yeniliği barındıran bir anlayışımız var. Bu nedenle de MÜSİAD Vizyoner'21'e özel olarak "Değerlerimizi de Fark Edelim" diyoruz ve Psikiyatrist Profesör Doktor Kemal Sayar'ı; şehir ve medeniyet, özellikle de İslam medeniyeti konularındaki konuşma ve çalışmaları ile tanınan Profesör Doktor Sadettin Ökten'i ağırlamanın mutluluğunu yaşıyoruz.

"MÜSİAD olarak dünyaya yayılmış büyük bir aileyiz."

MÜSİAD olarak 31 yıldır gücümüzü üyelerimizden alarak ilerliyoruz. Şubelerimizi ve irtibat merkezlerimizi büyük bir hızla açtık, açmaya da devam ediyoruz. Yurt içinde 88 şubeye, yurt dışında ise 74 ülkede 81 irtibat noktasına ulaştık. Değişik sektörlerde faaliyet gösteren 11 bin üyemiz ve 60 bin firmamız ile 1 milyon 800 bin kişiye istihdam sağlıyoruz. Oluşturduğumuz katma değer ile Türkiye ekonomisinin gelişmesine yön veriyoruz. MÜSİAD olarak üyeleri, dünyanın dört bir yanına yayılmış büyük bir aileyiz. İşte, bu güçle büyüyor, değerlerimizden aldığımız ilham ve sinerjiyle hem bugünümüzü hem de yarınımızı inşa ediyoruz.

MÜSİAD'ımız bir ocaktır, bir okuldur, bir gönüllü teşekküldür. Kapımız ise ülkemize ve halkımıza hizmet etmek isteyen herkese açıktır.



Yıllık ortalama yüzde 5,3 büyüme

Hepimizin bildiği üzere ülke olarak son dönemde dar kapılardan geçiyoruz. Üzülerek görmekteyiz ki son dönemde, makroekonomik temellere dayanmayan suni bir güvensizlik ortamı oluşturulmaya çalışılmaktadır.

MÜSİAD olarak bizler, reel ekonomik göstergelerle değil algılarla yön verilen her türlü ekonomik iklimin karşısındayız. Türkiye ekonomisi gerek iç gerekse dış kaynaklı bütün algı manipülasyonlarına karşı, geçmişte olduğu gibi bugün de dimdik ayakta duruyor.

Son 20 yıldır serbest piyasa koşullarından ödün vermeden yıllık ortalama yüzde 5,3 büyümeyi başaran ekonomimizin, bu süreci de en hafif hasarla atlatacağına inanıyoruz.

Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın önderliğinde temelleri atılan Yeni Ekonomik Model'in; üretim, ihracat, istihdam ve büyüme odaklı kazanımlarımızı katbekat artıracığına inandığımız "düşük faiz odaklı" yeni politikamızın destekçisi olduğumuzu yineliyoruz.

Hepimiz biliyoruz ki faiz, finansmana erişimin önüne ciddi bir set çekmekte ve yeni yatırımlara yönelik artışı büyük oranda engellemektedir. Bu çerçevede MÜSİAD olarak önerimiz; orta ve uzun vadeli yatırım fonlamaları için sıfıra, kısa vadeli oranlar için ise enflasyon oranına yakınsayan bir faiz koridoru belirlenmesidir. Böylece bir yandan mevcut yüksek faiz oranlarının ticari krediler üzerindeki baskısı son derece azalacak ve yatırımların önü açılacak, diğer taraftan da politika faizi üzerindeki spekülasyon hareketlerin önüne geçilecektir.





"İSTİKAMETİMİZ; GELECEK NESİLLERE DAHA MÜREFFEH BİR TÜRKİYE BIRAKMAK."

AK Parti Hükûmetleri olarak Sayın Cumhurbaşkanımızın liderliğinde son 19 yıldır, Türkiye'yi her alanda güçlendirmenin mücadelesini veriyoruz. İnşa ettiğimiz otoyollar, köprüler, limanlar ve havaalanlarıyla, sadece insanları birbirine bağlamadık. Aynı zamanda yatırımın, üretimin, ticaretin, ihracatın da önünü açtık. Dünyanın şok hâlinde yakalandığı pandemide şartlara hızla adapte olup üretime devam eden, yeni talepleri hızla karşılayabilen bu sayede de pozitif büyüyen nadir ülkelerden bir tanesi Türkiye oldu. Bunlar elbette tesadüf değil. Yaptığımız yatırımlar, sağladığımız imkânlar ve geliştirdiğimiz politikalar sayesinde ulaştığımız güçlü üretim altyapımızın sonucu olarak bu başarıları yakalayabiliyoruz. Attığımız her adımda istikametimiz; bu milletin refahını artırmak, gelecek nesillere daha müreffeh bir Türkiye bırakmaktır. Siyasette de ekonomide de bunun mücadelesini verdik. Bu uğurda büyük bedeller ödedik. Bu mücadelenin de ödenen bedellerin de en yakın şahitlerinden birisi, elbette MÜSİAD'dır. Bu manada Sayın Cumhurbaşkanımız ile birlikte ekonomi alanında, şu son dönemde verdiğimiz mücadeleyi de yine en iyi anlayacak olan sizlersiniz. Zaten yapılan açıklamalarla da bunu gösterdiniz. Biz size çok teşekkür ediyoruz.

Diğer yandan "Genel iktisat bilimi kurallarına geri dönlün." diyerek Hükûmetimizi, eko-

nomi politikamızı, serbest piyasa koşullarının dışında göstermeye çalışanlar da oldu. Türkiye'nin geçtiği siyasi ve ekonomik sıkıntılı süreçlerin hiçbirinde elini milletten yana taşın altına koymayanlardan, zaten başka bir tavır da beklemiyorduk. Biliyorsunuz iktisat ilmi dediklerinde sadece kurun yukarı çıkmasını anlıyorlar, ama kur aşağı doğru gittiğinde kimse iktisat ilminden bahsetmiyor. Sizler de televizyonlarda sunucuları ve yorumcuları izlemiştinizdir. Nasıl lâl olduklarını, nasıl şekilden şekile girdiklerini, kur aşağı gittiğinde nasıl dillerinin bağlandığını sizler de izlemiştinizdir. Biz diyoruz ki "Hiçbir döviz kuru, Türkiye ekonomisinin iktisadi gerçekliğinden daha güçlü değildir." Türkiye ekonomisinin geldiği seviyeyi, sahip olduğu kapasiteyi, herkesten daha çok iş insanlarımızın bilmesi gerekiyor. Sağ olsun MÜSİAD bunu bilerek konuştu, konuşmaya da devam ediyor.

Geçen gün Sayın Cumhurbaşkanımızın ilan ettiği yeni enstrümanlar ve ekonomik manifesto sonucunda, piyasalarda Türk lirası lehine gelişmeleri hep birlikte izliyoruz. "Türkiye'de fabrika açılmıyor, üretim yapılmıyor, istihdam olmuyor." diye alenen yalan söyleyenlerin bu yeni finansal araçlara da bin bir türlü kulp bulmasını elbette şaşkınla izliyoruz. Ama biz bunlara aldırış etmeyeceğiz, işimize bakacağız. Temel önceliğimiz: Kurda ve fiyatlarda istikrarı sağlamak. Öngörülebilirliği daha

da artırmak. Türkiye ekonomisini, her anlamda dışa bağımlılıktan kurtaracak adımları da daha fazla yerli üretimle atacağız. Böylece dış kaynaklı şoklara daha dirençli hâle geleceğiz. Yatırım yapmak isteyen, finansmana erişimini kolaylaştıracak bir ekonomik iklimi hâkim kılacağız. Sayın Cumhurbaşkanımızın liderliğinde Türkiye ekonomisini nasıl 3,5 kat büyüttüysek, küresel piyasadaki fırsatları gözeterek yepyeni bir büyüme hikâyesini de hep birlikte başacağız.

"Millî teknoloji hamlesi ile 20 milyar dolarlık katma değer oluşturunuz."

Bunun için de bizim reçetemiz belli: Millî Teknoloji Hamlesi. Malumunuz son yıllarda yaşanan teknolojik gelişmeler ve hızla artan dijitalleşme, ekonomik değer üretiminde tüm dünya için yepyeni bir pencere aralamış durumda. İşte, biz teknoloji rekabetinde ülkeleri başlangıç noktasında eşitleyen bu paradigma değişimini, ülkemiz için önemli bir fırsat olarak görüyoruz. Ülke olarak dijital yetkinliklerimizi ve dijital olgunluk seviyemizi, daha da yukarılara taşıyacağız. Böylece sadece imalat sanayisinde kısa vadede 20 milyar dolara yakın ilave bir katma değer oluşturmaya hedefliyoruz. Ama inanın bu etki, sanayimizin verimliliğinin ve küresel rekabet gücünün artmasıyla daha da büyük bir hâle gelmiş olacak. Bu konuda sanayicimizin, girişimcimizin ihtiyaç duyacağı tüm destekleri sağlamak için de biz Hükûmet olarak var gücümüzle çalışmaya devam ediyoruz. Ancak dijital dönüşüm süreci, sadece akıllı bir makine alıp üretim hattına koymaktan ibaret elbette değil. Mevcut durum tespitinden ihtiyaçların belirlenmesine, dönüşüm stratejisinin oluşturulmasından bunun uygulanmasına bütüncül bir yaklaşımı elde etmekten geçiyor. Özellikle KOBİ'lerimizin bu noktada desteğe ihtiyacı olduğunun farkındayız. İşte sayıları sekizi bulan model fabrikalarımızı, aslında bu ihtiyacı gidermek için hayata

geçirdik. Bu merkezlerle sanayicimize verimlilik ve dijital dönüşüm danışmanlığı hizmeti sunuyoruz. Model fabrikaların sayısı ve etkinliğini, inşallah önümüzdeki dönemde daha da artıracacağız. Anadolu'da özellikle KOBİ'lerin, model fabrikalarda alacakları eğitimlerle kapasitelerini geliştirmelerini sağlayacağız. Bunun yanında daha yaygın bir danışmanlık modelini de TÜBİTAK TÜSSİDE ve KOSGEB'le birlikte yakın zamanda devreye aldık. İşletmelere, dijital dönüşüm süreçlerinin tasarlanmasında hem teknik hem de maddi destekler sağlıyoruz. Dünyada her geçen gün yeni teknolojilerin, yeni uygulamaların geliştirildiği düşünüldüğünde bu alandaki yatırımların sürekliliği, elbette büyük bir önem arz ediyor. Biz de KOBİ'lerimizin bu konudaki yatırım yükünü hafifletmek için gerekli adımları atıyoruz. KOSGEB'in farklı destek programlarıyla dijital dönüşüm kapsamındaki harcamalara maddi destek sağlıyoruz. Tabii sanayicimizin geleceği için en önemli konulardan biri de hiç şüphesiz dijital yetkinliklere sahip insan kaynağı mevzusu. Yapay zekâ başta olmak üzere tüm dijital teknolojiler, iş gücü piyasasında çok hızlı bir şekilde dönüştürücü etki oluşturuyor. Standart süreçlere ve kas gücüne dayalı bazı geleneksel görevler, gelecekte robotlar tarafından üstlenilecek. Mevcut mesleklerin büyük çoğunluğu ise teknolojik araçlarla birlikte icra edilebilir bir hâle gelecek. Bunun yanında yeni teknolojilerin geliştirilmesiyle bugün var olmayan birçok yeni meslek de ileride doğmuş olacak. İş gücü piyasalarında şimdiden etkilerini görmeye başladığımız bu kırılma, beşerî sermayemizi dönüştürmeyi de bir zorunluluk hâline getiriyor. Biz de bunun için gerekli adımları atıyoruz. Türkiye Açık Kaynak Platformu'ndan Deneyap Teknoloji Atölyelerine, Uluslararası Lider Araştırmacılar Programı'ndan TEKNOFEST'e birçok yenilikçi projemizi hayata geçirdik. Bu yenilikçi projelerle bir yandan mevcut insan kaynağımızı dönüştürürken bir yandan da gençlerin geleceğin teknolojilerindeki yeteneklerinin geliştirilmesini destekliyoruz.



"Dünyanın en önemli uzay gözlem merkezlerinden biri Erzurum'da kurulacak."

Millî Teknoloji Hamlesi, teknolojinin iyi bir kullanıcısı olmanın çok ötesinde teknolojiyi yerli, millî ve özgün olarak geliştirmeyi gerektiriyor. Bugün Türkiye Savunma Sanayisinde yazdığı başarı hikâyesinin benzerlerini, diğer sivil teknoloji alanlarında da gerçekleştirmeye başlamış durumda. Son 20 yıllık süreçte istikrarlı yatırım ve desteklerimizle teknoloji ekosistemimiz çok önemli bir yetkinliğe ulaşmış durumda. Sayıları 209'a ulaşan üniversitelerimizde Anadolu'da büyük araştırma altyapıları inşa ettik. 4 metrekarelik çapa sahip, aynasıyla dünyanın en önemli uzay gözlem merkezlerinden biri olacak Doğu Anadolu Gözlemevi'ni DAG'I Erzurum'a kazandırdık. Geçtiğimiz günlerde devasa aynanın Palandöken Dağı'na taşınmasını izlerken inanın duygulandım. Ben bundan birkaç sene önce "Dünyanın en önemli uzay gözlem merkezlerinden biri Erzurum'da kurulacak." desem herhâlde bana

inanmazdınız. Ama biz bugün bunları, bu örnekleri başarıyoruz. 2002 yılında sadece beş olan teknopark sayısını, bugün 89'a çıkardık. Buralarda 7 bine yakın teknoloji firması faaliyetlerini sürdürüyor. Bununla birlikte şirketlerimizin teknopark dışında da ARGE ve tasarım faaliyetlerini desteklemek üzere geliştirdiğimiz ARGE ve Tasarım Merkezleri modeliyle yaklaşık bin 600 firmamızın teknoloji tabanlı yüksek katma değer üretmesine destek oluyoruz. Tabii ARGE'ye yatırım yapmak kadar önemli bir diğer husus da bu faaliyetler neticesinde ortaya çıkan bilginin, ekonomik değere dönüştürülebilmesidir. Bu bakımdan teknoloji tabanlı girişimcilik faaliyetleri, ülkemizin geleceği açısından hayati bir role sahip. Bu bakış açısıyla girişimcilik ekosisteminin geliştirilmesi Bakanlığımızın hedeflerinin en önceliklerinden bir tanesi. Yıllar boyunca istikrarlı bir şekilde bu alana çok ciddi destekler verdik. Bunun meyvesi olarak da son dönemde çok güzel gelişmelere hep birlikte şahitlik ediyoruz. Start-up'lara, filiz teknoloji firmalarına yapılan girişim sermayesi yatırımlarında bu yıl 10 kattan fazla bir artış gerçekleşti.

Yani 2023'te hedeflediğimiz rakamlara bugünden aslında ulaşmış olduk.

Bununla birlikte birçok insan için ulaşılması hayal olan Türk unicorn'lar ya da bizim tabirimizle turcorn'lar birbiri ardına ilan edilmeye başlandı. Bugün 1 milyar dolardan fazla değerlemeye ulaşan 5 turcorn'umuz var. Tabii biz 2023 Sanayi ve Teknoloji Stratejimizi ilan ettiğimizde kendimize 2023 yılına kadar en az 10 turcon çıkarma hedefi koymuştuk. Bizimle dalga geçtiler. Dediler ki "Türkiye'de öyle bir ortam yok. Türkiye'den asla bir unicorn çıkmaz." Evet bugün geldiğimiz noktada Türkiye'den beş tane milyar dolar değerlemeyi aşan unicorn çıktı ve burada arkadaşlarımız var. Bugün gözbebeğimiz olan bir tanesinin ismini vereceğim: Getir firmasının sahibi Nazım Bey'i biz, Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu'nda dinlerken daha unicorn değildi. İşte biz geleceği hedeflemek için bu şekilde detaylı planlama yapıyoruz ve inşallah bu yeni ekonomi diyebileceğimiz alanlarda, Türkiye'de özellikle gençlerin girişimlerinden biz çok şey bekliyoruz. Onların da sonuna kadar başarılı olmalarına inanıyoruz.

Bu gelişmeler aslında önümüzdeki yıllar için sahip olduğumuz potansiyelin de en net göstergesi niteliğinde. Bu potansiyeli daha fazla açığa çıkarmak için Bakanlık olarak kapsamlı bir yol haritası hazırlamış durumdayız. Teknoloji tabanlı girişimciliğe has bir ulusal stratejiyi birkaç hafta içerisinde kamuoyuna ilan edeceğiz. Ekosistemle birlikte hazırladığımız bu strateji, girişimciliğe yeni bir ivme kazandıracak iddialı hedefler ve eylemler içeriyor. Türkiye'nin yeni unicorn'lar çıkarılmasını hızlandıracak ileri aşama girişimler için tasarladığımız Turcorn 100 programını, stratejimizle birlikte devreye alacağız. Bunun yanında girişimlerimizin finansmana erişimlerini kolaylaştırmak üzere girişim sermayesi uygulamalarına da hız veriyoruz. Daha önce kurduğumuz Teknoloji ve İnovasyon Fonu, Bölgesel Kalkınma Fonu ve Bilişim Vadisi Fonu'nu yeni kaynaklarla önümüzdeki dönemde büyütüyoruz. İstanbul Kalkınma Ajansımızın fonların fonu şeklinde yeni destek programının da geçtiğimiz haftalarda sonuçlarını ilan ettik. Bu programla da özellikle girişim sermayesi fonlarının büyümesine ciddi katkı sağlayacağız.





Tabii kamunun yanında özel sektöre de girişimciliğin geliştirilmesi konusunda gerçekten önemli görevler düşüyor. MÜSİAD'ın bu alandaki çalışmalarını elbette memnuniyetle takip ediyoruz. Bugün de MÜSİAD'ın seçtiği bazı girişimcilere plaket takdimimiz olacak, onları bir manada ödüllendirmeye çalışacağız. Ama ben buradan şunu tekrar ifade etmek istiyorum: Özellikle özel sektörün bu alana olan ilgisini biz yeterli görmüyoruz. Bugün Lüksemburg'tan Londra'dan Birleşik Arap Emirlikleri'nden fonlar gelip Türkiye'deki girişimlere yatırım yapıyorlar ve bu girişimler büyüdüğünde parayı o fonlar kazanıyorlar. Neden Türkiye'deki geleneksel iş insanlarımız, bu alanlara daha fazla yatırım yapıp beraber kazanmayı tercih etmiyor, biz gerçekten bunun acısını yaşıyoruz. İşte ne diyoruz "Yeni finansman modellerini devreye sokalım." diyoruz. Girişim Sermayesi Fonları, yeni finansman modellerinin belki de en başarılılarından bir tanesi ve bizim hassasiyetlerimizle en fazla örtüşen modellerden bir tanesi. Ben buradan tekrar çağrıda bulunmak istiyorum. Biz kamu olarak girişimciliğe, teknoloji girişimciliğine emin olun dünyadaki en büyük katkıları veriyoruz. Ama özel sektörümüzün de geleneksel yatırımcıların da

artık bu alanı fark etmesi gerekiyor. Bir koyduğunuzda üç kazandığınızı, beş kazandığınızı hem de gerçekten temiz bir şekilde kazandığınızı fark etmeniz gerekiyor. Bu manada da MÜSİAD'a çok iş düştüğünü düşünüyorum. İnşallah bu Girişim Sermayesi Fonlarını hep beraberdahadabüyütelim. Türkiye'deki girişimlerin, pırıl pırıl gençlerimizin önünü açalım diyorum. Saygıdeğer katılımcılar, vakit Türkiye'ye inanca ve geleceğe odaklanma vakti. Türkiye'nin 20 yılda elde ettiği büyük birikimin farkında olarak geleceğimizi birlikte inşa etme vakti. Türkiye 1970'ler, 1980'ler ve 1990'larda tekerleri çamura batmış şekilde patinaj yapıyordu. AK Parti Hükûmetleri, bu arabayı düştüğü çukurdan çıkma noktasına getirdi. Şimdi bu araca son desteği verip otobana çıkarma vakti. Artık düzlüğe ulaşmışken son desteği vermemek aracı kurtarmaya çalışanların moralini bozmak, onları engellemek bırakıp gitmek gerçekten büyük bir vebaldir. Bu araç eninde sonunda tam gaz yol almaya başlayacak. Bugün ülkesine inanmayanlar, bırakıp bilmediği yollara yaya çıkanlar, Türkiye şahlandığında emin olun bu yolda yayan kalırlar. Gelin hep beraber Millî Teknoloji Hamlesi'ne omuz verelim.





TAWAKKOL KARMAN
2011 NOBEL BARIŞ ÖDÜLÜ SAHİBİ

**TAWAKKOL
KARMAN**
2011 NOBEL BARİŞ ÖDÜLÜ SAHİBİ

Hiçbir toplum, halk dayanışması olmadan, kalkınmadaki rolünün bilincinde bir millî sermaye olmadan yükselmez ve gelişemez. Ekonomik kalkınma, demokratik sürecin sürdürülebilirliği, başarısı ve istikrarı için hayattır ve yüksek önemi haizdir. Demokrasi ve hukuk devleti, ekonomik başarının temelinde yer alır ve yatırımları çekmek, iş fırsatları oluşturmak, iş, sanayi, ticaret ve küçük işletmeleri büyütmek için elverişli bir ortam oluşturmak için önemlidir.

Bildiğiniz gibi Birleşmiş Milletlere göre; iyi yönetişimin temel özelliklerinden biri de —şeffaflık, sorumluluk ve hesap verebilirliğe ek olarak—yönetime katılım ve insanların ihtiyaçlarına cevap vermeye açık olmaktır. Burada katılımdan kastedilen sadece siyasi süreçlere ve çeşitli politika oluşturma süreçlerine katılım değildir. Bunların ötesinde ekonomik, sosyal ve kültürel alanlara adil ve hakkaniyetli koşullar içinde bu süreçlere katılabilme olanaklarını da kapsadığını belirtmek gerekir.

Bunun zıddı ise iyi yönetim ve bütünlükten yoksun, kaynakları, fırsatları, siyasi, ekonomik, toplumsal ve kültürel çalışmaları tekeline alan diktatörlük rejimleridir. Genel olarak diktatörlük rejimleri, kendi yetki ve denetimleri dışında herhangi bir sermayenin gelişmesini engellemek için uğraşır ve insanla-

“DEMOKRASİ VE HUKUK DEVLETİ, EKONOMİK BAŞARININ TEMELİNDE YER ALIR.”

rı muhtaç hâle getirmek için fakirleştirmeye çalışırlar. Bu, açlık ve kriz siyasetinden fazlası değildir.

Paranın temel işlevi

Kanımca paranın temel işlevi kalkınma olmalıdır; para, bir tahakküm veya tekel aracı olmamalıdır. Çünkü böylesi bir durum daha fazla çatışmaya, anlaşmazlığa, yıkıcı krizlere veya savaşlara yol açabilir.

Paranın toplumsal işlevlere sahip olması gerekir. Bu da topluma asli ve eğlence amaçlı ihtiyaçlarını üstlenme yeteneği verme fikrini kâr elde etmekten daha öncelikli hâle getirir. İslam tarihini gözden geçirirken, kurulan vakıfların toplumu ve toplumsal ahengi güçlü tutmaya ve yoksulluğu azaltmaya nasıl katkıda bulunduğunu basitçe tespit edebiliriz. Üstelik, farklı İslam ülkelerinde vakıflar insanlara ek olarak kuşlar ve diğer hayvanların sorunlarıyla da ilgileniyordu.

İslami vakıflar; insanların ihtiyaçlarına cevap verilmesine katkıda bulunmuş ve en önemlisi, devletten bağımsız olarak topluma bağımsız ve yaratıcı olmak için önemli bir fırsat vermiştir.

Bugün milyonlarca insan işsiz ve yaşam imkanlarından yoksun durumdadır. Milyonlarca insan arasında yoksulluğun ve gıda güvensizliğinin



yayılması; teknik ve endüstriyel ilerleme, bilgi çağı, internet ve teknolojik gelişme çağında gerçekleşiyor. Bu acı gerçek, küresel sistemin bir suçudur; insan hakları, istikrar ve dünya barışı gibi kavramları dikkate almayan büyük ülkelerin ve onların uluslararası çıkar çatışmalarının sonucudur.

Aynı zamanda toplumları ve ihtiyaçları ile açgözlülük, bencillik ve toplumsal sorumluluktan yoksun bir vicdanla ilgilenen finans ve iş sektörlerinin de suçudur.

Toplumsal sorumluluk mekanizmaları, ekonomik ve toplumsal dönüşüm aşamasındaki toplumlar için bir ihtiyaçtır; savaşlardan ve devletin çöküşünden mustarip ülkelerde bu mekanizmalara duyulan ihtiyaç iki katına çıkmaktadır.

Devlet ne derece güçlü veya zayıf, zengin veya yoksul olursa olsun, yoksullukla mücadelede iş

adamlarına ve iş kadınlarına sosyal sorumluluk ve olumlu bir rol verilmelidir. İş adamları ve iş kadınları, hayırsever kalkınma amaçlı projeleri benimseyerek, küçük işletmeleri destekleyerek gençler, kadınlar ve hassas/korumasız gruplardaki kişiler için çok şey yapabilirler. Üniversitelerde bilimsel araştırma ve geliştirmeyi destekleyebilirler, çünkü daha fazla ilerlemenin yolu budur. Ve bu gelişmenin herkesin yararına olacağından kimsenin şüphesi olmasın.

İş adamları ve iş kadınları; toplumların ve ülkelerin ilerlemesini, gelişmesini ve ekonomik refahını yönlendirebilecek önemli seçkinlerdendir. Ve bildiğiniz gibi kendi projesi olan, kendi parası olan insanların sayısının artması tüm topluma faydalı olmaktadır; tekelleşmeden mustarip bir toplumda demokrasi gelişmeyeceğinden, [bu insanların sayısının artması] demokrasinin pekiştirilmesine de yardımcı olacaktır.



"Ekolojik bakış açısını ön planda tutmalıyız."

İklim değişikliğini, konferansınızın gündemine almak ekonomik ve ticari ilişkileri desteklemek ve geliştirmek önemli bir adımdır. Bu adım, yaşam ve doğa etkinliklerinin entegrasyonu- nu öncelikli olarak temel almakta, ekolojik ba- kış açısını ön planda tutmaktadır.

Gerçek şu ki, toprak ana ölmektedir. Biyolojik ve ekolojik çeşitlilik bilinçli ve istismarcı bir şekilde yok edilmekte ve sera gazları ile yıkım süreci hızlanmaktadır.

Ortaya çıkan çölleşme, ormanların yok olması ve buzların erimesi, acımasız bir döngü içinde iklimin daha da kötüleşmesinde açıkça görülmektedir. Bu döngüyü durdurmak için kararlı adımlar atmadıkça, bu gezegendeki geleceğimiz ve çocuklarımızın geleceği dayanılmaz tehlikeler ve hayal edilemez felaketlerle çevrili olacaktır. Bu tehlikeler yanı başımıza kadar gelmiştir.

Ne yazık ki bu beyhude ve sistemli tahribatla gelen bozulmayı durdurmak için dünyanın en önemli ülkeleri ne küresel ne de ulusal düzeyde ciddi ve etkili bir çaba göstermektedir.

Özel sektördeki iş adamları ve iş kadınları olarak sizlerin sosyal sorumluluklarınızdan biri de çevreyi korumak ve ekosistemle ilgili acil sorunları, iklim değişikliğini, küresel ısınma oranlarındaki korkutucu artışları, diğer çevresel ve ekolojik sorunları çözmektir.

Son olarak ve en önemlisi, olumlu dönüşüm-
ler sağlamada ve toplumdaki olumlu faaliyet-
leri desteklemede adaletle kazanılmış ve top-
lumsal sorumluluklarını gözeten sermayenin
önemine inanıyorum. Umarım bu toplantıda
bulunanlar, çeşitli faaliyetleri aracılığıyla top-
luma ve insanlığa hizmet etmek için hakiki bir
motivasyona sahiptir.

Etkin yönetime sahip, iyi ve yapıcı sermayenin bulunduğu toplumlar gerçekten şanslı toplumlardır.





SERDAR TURAN

MODERATÖR
HARVARD BUSINESS GENEL YAYIN YÖNETMENİ

DR. ŞADİ YAZICI

TUZLA BELEDİYE BAŞKANI

SERKAN ÖZTÜRK

TURKCELL BİLGİ VE İLETİŞİM TEKNOLOJİLERİNDEN SORUMLU
GENEL MÜDÜR YARDIMCISI

ÖMER WILSON

DIGITAL REALTY ÜST DÜZEY PAZARLAMA YÖNETİCİSİ

ERSİN İNANKUL

İGA - DİJİTAL HİZMETLER VE TİCARETTEN SORUMLU
GENEL MÜDÜR YARDIMCISI

ÖZKAN ÇOKAYGİL

TRENDYOL PAZARYERİ SATIŞ VE İŞ GELİŞTİRME DİREKTÖRÜ

**SERDAR
TURAN**
HARVARD BUSINESS GENEL
YAYIN YÖNETMENİ

"DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜN YOLCULUĞU BAŞLADI."

Bugün "Dijitali Fark Et" oturumunu yönetmek naçizane bana görevlendirildi, inşallah layıkıyla yaparız. Tekrardan hoş geldiniz. Ben hemen vakit kaybetmeden çok değerli konuklarımızı davet edeceğim. Zira dijital dönüşümün ve dijitalleşmenin farklı perspektiflerinden bakıp farklı paydaşlara etkisini masaya yatıracağımız bir oturum olacak. Öncelikle Tuzla Belediye Başkanı Sayın Dr. Şadi Yazıcı bizlerle birlikte, buyurun Sayın Başkan. İkinci konuğumuz, Turkcell Bilgi ve İletişim Teknolojilerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sayın Serkan Öztürk, buyurun Serkan Bey. Üçüncü konuğumuz, Digital Realty Üst Düzey Pazarlama Yöneticisi Ömer Wilson, Ömer Bey buyurun. Dördüncü konuğumuz, İGA - Dijital Hizmetler ve Ticaretten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ersin İnankul, Ersin Bey buyurun. Beşinci konuğumuz, Trendyol Pazaryeri Satış ve İş Geliştirme Direktörü Özkan Çokaygil, Özkan Bey buyurun. Evet gördüğünüz gibi ben arada böyle biraz dolaşarak, arada kürsüde sohbet ederek sizlerle bu soruları paylaşacağım. Hız kesmeden devam edelim. Madem dijitalleşmeden bahsediyoruz. Dijitalleşmede, teknolojiye büyük bir paradigma değişimi yaşıyor sevgili dostlar, değerli izleyiciler... Bu paradigma değişimi; insanların şehirlerde yaşamasından tutun ticarete, iş yapma biçimlerinde tutun eğitime kadar birçok noktada kendini çok yoğun olarak hissettiriyor.

Değerli açılış konuşmacıları da birçoğunu anlattılar; ama büyük bir devrim, büyük bir paradigma değişikliği yaşıyor. Şimdi biraz değerli konuklarımızla bunun sohbetini gerçekleştireceğiz.

Sayın Başkan, hemşehri de sayılır sizinle Kartal'dan mütevellit. Sizinle başlamak istiyorum. Siz teknolojiye de çok yakınsınız hatta bununla ilgili kitabınız da var: İnsanın Teknolojik Yalnızlığı isminde. Biz sizinle şöyle hızlıca başlayalım. Dünyada bu teknoloji gelişimini nasıl görüyorsunuz? Dijitalleşmeyi nasıl görüyorsunuz? Bugün büyük veriden, nesnelerin internetinden, yapay zekadan bahsediyoruz ama nasıl bir yolculuk, ne dersiniz Sayın Başkan?

**DR. ŞADI
YAZICI**
TUZLA BELEDİYE
BAŞKANI

"DÜNYANIN DÖNÜŞÜMÜNE ŞAHİT OLUYORUZ."

Bugün Sayın Bakana NFT'i takdim edildi. Dolayısıyla yeni dijitalleşen dünyada, insana dair her şey var. Şehirleşmede de dünyada akıllı şehirler, akıllı evler veya giyilebilir teknolojilere kadar insana dair her şey var. Ama fark etme konusunda geç kalmamak için, bu gelişimi iyi takip etmek lazım. Big data ve IoT ile birlikte gelişen dünyada biz de hak ettiğimiz noktayı almak zorundayız. Artık hem farkındalığımızı oluşturup hem de geleceğe dair mutlaka ve mutlaka gelişimimizi sağlayacak olan adımları atmak zorundayız.

Fark edemediğimiz zamanlar oldu, fark edip de yakalayamadığımız zamanlar oldu. Newton'un klasik mekaniğini, Einstein'ın kuantum mekaniğini, bir transistör ile başlayan dijital dünyanın belki de 1960'lı yıllardaki yarı iletken teknolojisi, 1980'li yıllarda bilginin dijitalize olması, sonra bunun paylaşılabılır iletişim teknolojisinin dijitalize olmasıyla beraber paylaşılmaya başladı ve tahmin edilemeyen bir gelecek, internetle beraber farklı bir dünyanın oluşmasına yol açtı. Kimse fark edemedi bunu.

Hızlı olma, hızı yakala

Böylesine hızlı bir dünyadayız ve şu anda var olduğumuz bir gerçeklik var ki artık internetle beraber milyarlarca insan birbiriyle

sürekli çok hızlı bir şekilde yaşıyorlar. Artık büyük balığın küçük balığı yuttuğu değil, hızlı balığın yavaş balığı geçtiği bir dünyada yaşıyoruz. Dolayısıyla dijital bizim hayatımıza girdi ve insanı direkt olarak etkiliyor. Asla ve asla bundan kurtulmamız, izole olmamız mümkün değil.

Bilgisayar okuryazarlığı ile beraber şimdi dijital okuryazarlık da konuşuluyor. 2005-2025 planlarına dijital okuryazarlık girdi. Artık tüm yüksek öğretim kurumları dahil işin içerisine girecek. Dolayısıyla böylesine bir dünyada dijital okuryazar olarak da bizim devam etmemiz lazım. Sağlıkta da eğitimde de ekonomide de iletişimde de dijitalin varlığı hayata dair her alanda var.



Dijital dünyadan izole olmak

İnsan odaklı düşündüğümüzde belediyelerin bulunduğu hizmette de insan var. İnsanın evindeki akıllı cihazlardan akıllı şehirlere, bütüne baktığımızda smart world ve smart city kapsamındaki yönetimleri işin içerisine koyduğumuzda insanı doğrudan etkileyen, asla ve asla insanın kenarda duramayacağı bir dünyada etkileşimlerimiz devam ediyor. NFT'lerin, token'ların geliştirildiği özellikle sağlık, ekonomi, alışveriş alanları başta olmak üzere fazlasıyla dijitalize olan bir dünyanın içerisindeyiz. Hatta 4.1 trilyon dolar e-ticareti yapıldığı bilinmekte. Biz de böyle bir dünyada izole olamayız ve kesinlikle bizi doğrudan etkiliyor.

Bir hekim olarak bunu söyleyeceğim. Sağlığımızı ilgilendiren konuda giyilebilir teknolojilerle beraber daha ileriye bakan bir insan veya Ray Kurzweil'in kitabında İnsanlık 2.0 dediği noktaya gittiğimizde giyilebilir teknolojilerle daha iyi, daha güçlü, daha sağlıklı, daha hızlı düşünebilen, daha hızlı yapabilen ve böylesine transhüman dediğimiz işte birazcık da fütüristtik, ben onu kabul etmiyorum. O kadar da olduğunu düşünmüyorum. Ama teknolojik tekillığe gitmeyen, daha çok gelişen ve kendini geliştiren bir insan bekleniyor ve biz bunu yaşıyoruz. Şu anda ilçelerimizde de akıllı şehir otomasyon sistemleri ile yapmış olduğumuz işler ile de bunu görüyoruz. Ama bir dijital okuryazarlığı kesinlikle ve kesinlikle geliştirmek zorunda olduğumuzu yüzde yüz biliyoruz. Artık bilgisayar okuryazarlığının veya teknoloji okuryazarlığının ötesinde dijital okuryazarlığımızı geliştirerek de dünya vatandaşı olarak bugünkü iklimi, değişim ve start-uplar ile beraber biz dijital fark eden bir dünyada biz de kendi toplumumuzda var olan noktamızı ve bulunduğu yeri mutlaka yakalamak zorundayız.

"Dünyanın en iyi sürümünde yaşıyoruz."

Zaman zaman duygusal konuşmalar da geçiyor. "Dünya iyi noktaya gidiyor mu?" "Dünya kötü noktaya gidiyor." diye bazı karamsarlıklar var. Hayır, dünya hiçbir zaman bugünkünden daha iyi bir dönemi yaşamadı. Bunu polyannacılık gibi de söylemiyorum. Güvenlik, sağlık, eğitim dahil olmak üzere tüm istatistiksel bilgilere baktığımızda dünya geçmişteki tarihten özellikle gelişmiş ülkeler, gelişmekte olan ülkeler veya gelişmemiş ülkelerde bile belli bir grubun, özellikle de artık yaşam tarzlarının, güvenliğinin geliştiğini görüyoruz.

1990' yılların başında dünya nüfusunun yüzde 12'sinin öldüğü; cinayetlerin ve gaspların çok geliştiği bir yerde dijital teknolojiler sayesinde güvenliğinin arttığı, insan ömrünün çok daha iyi noktaya geldiği bir gerçek. Kötü insan insidansı dünyada azalmıyor ama bu insanların kötülüklerini yapabilecekleri ortamları daha aza indirgeyen, daha güvenli bir ortam sağlayan dijital teknolojiler ve dijital dünyanın büyük avantajlarını yaşıyoruz.

Ben gençlerden çok umutluyum, "Geleceğimiz eşittir gençlik" her zaman da bu mottoyla hareket ediyoruz. Gelecekte daha iyi bir ülke ve daha iyi bir dünya için hep birlikte mücadele ediyoruz, bu farkındalık çok önemli.

İklim krizini teknolojiyle yenmek mümkün

İklim kötüye gidiyor. Fazla enerji ihtiyacı, sıfır medeniyet seviyesindeyiz ama çok fazla enerji üretmek zorundayız. Enerji üretirken ihtiyaç duyuyoruz. Ömer Bey, dünyada en fazla veri merkezi olan bir firmanın Asya Pasifik temsilcisi. Veri merkezi; büyük enerji-

ler harcıyorlar ama büyük dataya bilgiyi de tutabilmek, toplayabilmek, onu işleyebilmek lazım. Diğer yandan enerjiye ihtiyaç var, bu belki iklim değişikliklerini etkiliyor. Küresel ısınmaya karşı tedbiri de bilim ve teknolojiyi kullanarak birlikte alacağımızı düşünüyorum.

"Bilgi savaşları kaçınılmaz."

Hep teknolojiden bahsediyoruz ama ve mutlaka bilimsel bilginin ürününün, teknoloji olduğunu unutmamamız lazım. Dolayısıyla bilimsel bilgi vurgusunun da mutlaka ele alınması gerektiğini düşünüyorum. Teknolojinin son kullanıcısı değil, üretenlerden de olmamız gerektiğini düşünüyorum. Gelecekte bilgiye sahip olmanın çok kıymetli olduğunu düşünüyorum. Dolayısıyla bilgiyi üretmek, bilgiyi iletmek, depolamak, bu depolanan bilgiyi de güçlü bir şekilde kullanan bir ülke olabilmek gelecekteki bağımsızlık için çok kıymetli olacak. Algoritmada daha kıymetli olan bilgi, dolayısıyla gelecekte bilgi savaşları olacak.

Ülke olarak bilgiyi depolamak ve kendi big datamızı oluşturmak zorundayız. Bu bil-

gi ile de yapay zekalarımızı da geliştirmeliyiz. Nesnelerin interneti ile beraber bilgi gün geçtikçe daha da çok üretilmeye devam ediyor. Dolayısıyla biz şehirlerimizdeki ve ülkemizdeki oluşturduğumuz bilgilerle, dünyadaki var olan yapay zeka savaşlarında algoritmada daha kıymetli olan bilgiyi en çok kullanabilen olmalıyız. Bilgi savaşları kaçınılmaz, bu savaşta iyi cephe almak lazım, hazırlıklı olmak lazım. Biz yerelde de bu konuda gerekenleri yapıyoruz. Herhalde sanıyorum.

Serdar Turan: Çok teşekkür ediyorum, değerli görüşleriniz için. Serkan Bey ile devam ediyorum. Serkan Bey, dijital fark et diyor. Dijitalin ana omurgası aslında iletişimden geçiyor. Hep böyle oldu. Mobil iletişim bunun önemli unsurlarından bir tanesi... Önümüzdeki dönemde 5G'leri, uç bilişimleri konuşuyoruz. Dolayısıyla iletişim teknolojileri altyapı tarafı burada çok önemli. Şunu merak ediyorum, bu pandemi dönemi ve sonrasında telekomünikasyon sektörü nasıl değişiyor, nasıl dönüşüyor, nasıl bir yol haritası var önümüzde ve sektörde hangi yenilikler, hangi teknolojiler bizi bekliyor, ne dersiniz?



SERKAN
ÖZTÜRKTURKCELL BİLGİ VE İLETİŞİM
TEKNOLOJİLERİNDEN SORUMLU
GENEL MÜDÜR YARDIMCISI

"FARKINDA OLAN KAZANIR"

Biz bir telekom şirketi olarak kurulduk, iletişim temelli işi olan bir şirketi olarak kurulduk ama son beş yıldaki önünde durulamayacak değişimi önceden fark ederek kendimize biz de dijital operatör ismini verdik. Dünyada da sayılı operatörlerinden biriyiz. İlk zamanlar belki pek anlaşılmıyordu ama pandemi öyle bir etki yarattı ki iki yılda belki beş yıllık yollar alındı. Bazen böyle kötü olaylar, inovasyonu, yeniliği hızlandırır. Bazı iyiliklerin önünü açar diyorum. Bu pandemi insanlığa ve dünyaya sağladı bunu. Bunun korkulacak bir yanı yok, tam tersi burada farkında olup da işin içinde olanlar daha kârlı çıkacak.

İletişim bir lüks değil, ihtiyaç

Biz de zaten hem şirket olarak hem ülke olarak bu konuda çok ciddi yatırımlar yapıyoruz. Biz tabi iletişim olması sebebiyle de işin tam göbeğindeyiz. Ne yaparsanız yapın bunu iletebilmeniz lazım. Yani teknolojinin altında aslında iletişim var dediğiniz gibi pandemi döneminde özellikle altyapının ne kadar önemli olduğunu, evlerde kapalı kaldığımız dönemlerde hepimiz yaşadık. Her şeyimiz, elimiz ayağımız oldu evdeki ve cep telefonundaki internet. Dolayısıyla bir kere daha gördük ki çok sağlam bir altyapınız olması lazım. Yani hatırlarsınız, Maslow'un ihtiyaçlar piramidi vardır. İnternet kaba tabiriyle, iletişim en altta beslenme gibi, barınma gibi.

O olmayınca istediğiniz kadar en üste çıkmaya çalışın, başaramıyorsunuz. Bir kere bunu gördük. Tabii ki bu altyapının da dijitalleşmesi lazım. Onu da gördük. Ne demek istiyorum? Bu kadar büyük uygulamaların olduğu, bu kadar büyük yazılımların, yeni işlerin kurulduğu dönemde artık insanların işinin yani para kazanmasının buna dayandığını gördük. 10 dakikalık kesinti bile şirketlerin bütün işini kaybetmesine sebep olabilecek hâle geldi. Her sektörde sadece iş değil, insan sağlığında öyle. Dolayısıyla şunu da çok iyi anladık, gördük ki her ne yaparsanız yapın, kendi yatırımlarınızı yapmak zorundasınız. Bu artık ülkelerin stratejisinde. Onun için biz mesela yedi yıl önce başladığımız veri merkezi yatırımımıza çok daha hız verdik. En son iki ay önce de Çorlu'da veri merkezimizi açtık. Bunları çok daha ileri götürme kararını aldık. Çünkü ne yaparsanız yapın iletişime dayanıyor. Ne yaparsanız yapın veriye dayanıyor, o veriye sahip olmanız lazım. Onu iyi koruyabilmeniz lazım ve kesintisiz iletişimi, kendi imkanlarımızla sağlamanız lazım. Bu turda son şunu da söyleyeyim, daha fazla uzatmadan bir de siber güvenlik boyutu bunu gördük. Dolayısıyla biz dijital operatör dediğimizde aslında basit bir dijitalleşmeden bahsetmedik. Yola çıkarken dedik ki iletişimin dijitalleşmesi, altyapının dijitalleşmesi, sunduğunuz ürün ve servislerin dijitalleşmesi... Dolayısıyla

yine yakından biliyorsunuz dünyadaki diğer uygulamalar ile mücadelede de biz var olma kararı aldık. Yine zor bir karardı, o da çok anlaşılmamıştı ama şu son bir yılda diyorum ya bu pandemi bizim beş yılda yapacağımızı yaptı. Çok büyük uygulamaların çıktığı zaman insanların işlerinin aksadığını şahit olduk değil mi? Bunlara dayanan işler var. Bir kere daha anladık ki bu dijitalleşme takip edilecek değil, işin içinde olunacak ve oyunu oynamanız gereken bir dünya. Biz de var gücümüzle bu mecrada çalışıyoruz.



Serdar Turan: İngilizlerin, Amerikalıların "mission critical" dedikleri işinizi yapmak için kritik öneme sahip varoluşsal bir nokta aslında. O yüzden burası çok önemli. Çok teşekkür ediyorum Serkan bey. Eğer ki telekomünikasyon iletişim ve onun dünyası, bir dolaşım sistemi ise veri de aslında bunun kanı. Yani tamamen bu sistemi besleyen en önemli varlık, en önemli girdi. Bir veri dünyasından bahsediyoruz ama tabii ki veriyi elde

etmek, toplamak, ayırtırmak, temizlemek, depolamak, korumak baktığınızda oldukça da komplike bir süreç bütünü aslında. Sevgili Ömer, şimdi dijital dönüşümün en temel unsuru veri ve veriye dayalı iş modelleri çok artıyor. Artık herkes işini veri odaklı yapmaya çalışıyor. Tüm bunlar veri modellerini ve özellikle veri merkezi kavramını nasıl değiştiriyor? Bu sektörün temel dönüşümü, temel dinamikleri nasıl şekilleniyor?



"PANDEMİYLE BERABER DİJİTAL DÖNÜŞÜM HIZ KAZANDI."

Hayatımızda hep dijitalleşme vardı, yine elektronik yaşıyorduk ama son iki yıldaki olan değişimi 5-10 yıla ancak sığdırabiliyorlar. Mesela Microsoft ya da Amazon'un başındakiler ile konuşursanız üç, dört yıllık programımız artık üç aylara indirdik diyorlar. Aynı şekilde 290 tane veri merkezi var dünyada ve çoğu dünyadaki internet sadece bizim binalarımızın içindedir. Onlarla konuşuyoruz.

2020 pandeminin hızlandığı dönemden sonra bugüne kadar internette ne oldu dünyada? Dünyada yüzde 30 bir seviye görüldü yani yüzde 30 artış hissedildi. Bunlar da tabii altyapı hazır yani pek bir internet çöküşü görmediniz. Tabii saygıdeğer Turkcell veri merkezleri, Türkiye'nin en iyi veri merkezleri... Bir düşüş olmadı dünyada. Ama neye baktılar? Bu yüzde 30 seviye devam mı edecek. Çünkü pandemi biraz hızlandı, biraz yavaşladı, açıldı, kapandı, düşüş yok. Niye düşüş yok. Çünkü artık dijital yaşam eskiden belli bir kesimdeydi, bugün artık yaşlı kesim dediğimiz gruplar da gelişti. Onlar da Instagram'a giriyor, onlar da Facebook'a giriyor, onlar da online alışveriş yapıyor, onlar da Skype aramaları yapıyor, WhatsApp vesaire hepsinde varlar. Bu iki senelik dönüşüm dönemi, artık eskiye gidiş ihtimallerini bitirdi. Onun üstüne ilginç bir şekilde bu döneme paralel olarak metaverse gibi tamamen ve-

riye bağlı, tamamen sanal alışveriş, yaşam, eğitim düşüneceğiniz oluşum, inanılmaz bir şekilde hızlandı. En büyük müşterilerimizden biri olan Facebook, şirket ismini değiştirdi. Yani bundan daha büyük bir atılım olamaz, ismini değiştirdi. Ve dikkat ederseniz şu an bütün yatırımları oraya. Ama bu pandemiden bağımsız olmuyor. İlginç bir şekilde hepsi birbirini takip etmekte.



Dünyaya başka bir gözle bakmak

İklim, dijital dönüşüm, insan. Mesele insan, negatif ya da karamsar olmaktan değil. Türkiye inançlı bir toplum. Ben dışarıdan bakıyorum. Mesela TÜSİAD'da değiliz, şu anda MÜSİAD'dayız. MÜSİAD inançlı bir altyapı, farklı bir bakış iş yerine. Teknolojiye de bu lazım. Türkiye'ye bakış açısıyla demiyoruz bunu, yurt dışına gidince de diyorlar. Negatif olmaya hiç gerek yok ama insanlar bir karamsarlığa girdi bu dönem. Çünkü sorgulamaya başladılar. Mesela "grade resignation" diyorlar Amerika'da şu an. İnsanlar işleri, takır takır bırakıyorlar. Niye? Çünkü yoğun bir pandemi dönemi, dijitalleşmeyle imkanlar artıyor. Gençler diyor "artık ben her ülkede çalışacağım." Spotify mesela müzik sistemi, iş başvurularında ülke şartı yok. "İstersen Afrika'dan başvur bize." diyor. Yani öyle bir döneme girdik.

İnsan oluşumunda verinin önemi, veri merkezleri ama insan olarak teknolojiye bakış ne mana olacak. Zaten metaverse dediğimiz, yapay zeka dediğimiz hep bizim verimiz üzerine kuruluyor. Yani biz veriyoruz o verileri, şirketler çok akıllı para almıyorlar başta sizden para yok, ama verilerinizi alıyorlar. En değerli noktayı arıyorlar.

Serdar Turan: "Bir şey ücretsizse, ürün sizsiniz." diye bir söz vardı, hatırlarsanız.

Genç nüfus ile millî teknoloji hamleleri geliyor

Ömer Wilson: Kişisel veri çok önemli. Artık ülkelerin verileri, bir millî değer. "Millî değişim" dedi ya Bakanımız başta o çok önemli. Millî Teknoloji Hamlesi'nde Türkiye'nin millî verisi muazzam önemli olacak. 80-83 milyon Asya'dan buraya baktıkça Türkiye'yi,

Endonezya ile benzetirim. Büyüme potansiyeli o bölgenin başı Endonezya olacak. Şu an Singapur örneğin. Zengin bölge Singapur değil, Endonezya'ya kayıyor. Niye 100+ milyon nüfus, genç nüfus o bölgedeki yeni ekonomik önemli olan fikirler Singapur'dan çıkmıyor, Endonezya'dan çıkıyor, Malezya'dan çıkıyor. Bu bölge ve dünya için de fikirler Türkiye'den çıkabilir ve 80+ milyon 100 milyona giden genç bir nüfus ile bu veri ile Millî Teknoloji Hamlesi çok önemli ve tabii veri merkezleri şart.

Serdar Turan: Yani bu bize Türkiye olarak nasıl bir potansiyel gösteriyor aslında? Çünkü senin de söylediğin gibi Sayın Başkanın da söylediği gibi paradigma değişiyor, her şeyin merkezine insanı koyduğumuz yeni bir oyun dizayn ediliyor ve bu oyun artık ademi merkezietçi sınırlardan uzak ve daha olabildiğince dijitali merkeze alan ama yine insanı öze koyduğu için de teknolojinin ve dijital insan için var olduğu bir dünya kurgusu gerekiyor. Biraz karmaşık bir denklem bunu biraz konuşuruz.

Şimdi baktığımızda özellikle havalimanı işletmeciliği gibi müthiş bir operasyonel yoğunluğun olduğu bir dünyada herhalde teknoloji olmadan bu işi yapmak mümkün değil. Burada bir saniyenin bile çok kıymetli olduğu hayati öneme sahip olduğu bir operasyondan bahsediyoruz. Ersin Bey'e bu noktada bir sormak istiyorum. Şimdi zaten çok yoğun bir operasyon, bir de üstüne pandemi geldi; temas, mesafe, o, bu uçakların özellikleri falan derken sizin resim bayağı bir değişti diye düşünüyorum. Biraz anlatır mısınız? Özellikle İstanbul Havalimanı özelinde pandemi ile birlikte bu dijitalleşme ve dijital strateji ne yöne evriliyor Ersin bey? Nasıl bir resim var?



"MESAFELER ENGEL TANIMADI, TANIMİYOR."

Havacılık, regülatif olarak sınırları belirli ve rekabetin de çok ağır olduğu bir sektör olması hasebiyle pandemi konusunda en çok etkilenen sektörlerden bir tanesi oldu. Globalde yüzde 92 oranında uçuş kayıpları, ülkemizde ise yüzde 72'lere varan uçuş kayıpları yaşandı. 2019'da 68 milyon yolcuyla, bin 400 – bin 500 uçağa günlük hizmet ederken pandemiden sonra bu rakamlar 400'lere hatta bir ara bir, iki aylık süreçte 30'lara 40'lara kadar düştü. Bugün geldiğimiz noktada 2021 itibarıyla 2019'daki yani pandemiden önceki rakamların yüzde 55'i ile uçuşumuzu, yolcuda ise yüzde 60'a yakın bir rakamla tamamlıyor görünüyoruz.

İstanbul Havalimanı, o anlamda hiç kapanmadı. Avrupa'da ya birinci ya ikinci havalimanı olarak uçuşlarına devam etti. Şu anda da ya Heathrow ya biz binin üzerinde uçuşla hayatımıza devam ediyoruz. Biz aslında havalimanı yönetimi olarak pandemiye de fırsata çevirebilmek için aslında çok yeni kurulmuş ve güçlü teknoloji altyapısının üzerine dijitalleşme anlamında birtakım dönüşüm planlamaları yaptık. Dünya bütün konuşmacıların bahsettiği gibi inanılmaz bir hızla değişime girdi. Belki de beş senede, 10 senede alacağımız yolu dijitalleşme anlamında bir, iki senede almış bulunduk. Çok enteresan örnekler var. Hepimiz bir anda kendimizi evlerde bulduk ve aslında toplantıları evlerden

devam etmeye başladık ki biz de öyle yaptık. Bugün o toplantıları yaptığımız Zoom platformu, dünyanın en büyük ilk 10 hava yolunun toplam değerinden daha büyük bir değer hâline geldi ve bunu sadece pandemi süresince bir yılda yaptı. Yani 10 tane hava yolunun toplam değeri bir Zoom etmez hâle geldi. Bütün iş yapış tarzları, bir anda değişti ve biz de aslında İstanbul Havalimanı olarak bu değişime çok hızlı bir şekilde adapte olduk.



Yeni nesil seyahat deneyimi

Herkesin konuştuğu Z jenerasyonu, yani 1996 ile 2010 yılları arasında doğanlar, dünyanın yüzde 24'ünü oluşturuyorlar. Ülkemizin de yüzde 39 popülasyonunu sağlayan o jenerasyonun, dijitalleşmeyi hızlandırdığını gördük. Pandemi döneminde onların kullanım ve son kullanıcı tarafındaki hem internete hem de mobiliteye verdikleri destekle hızlandığını gördük. 7.9 milyar insanın arasında 5.2 milyar telefon kullanıcısı var. Bunun 4.3 milyarının sosyal medya hesabı var. İstanbul Havalimanı olarak özellikle pandemi sonrası yeni dijital seyahat deneyimini planlarken, mobility ve Z jenerasyonuna çok önem verdik. Havalimanına yeni bir konsept geliştirdik ve bunun ismini, "evden kapıya" koyduk. Mobil uygulamayla evlerinde yakaladığımız yolcularımıza, havalimanına gelene kadar İstanbul'daki trafik bilgilerini ayrıca havalimanındaki uçuşlarla ve kapılarla ilgili bilgilendirmeleri 12 saat önceden vermeye başladık. Yolda yaşayabilecekleri sıkıntılarla havalimanındaki durumlarla ilgili bilgiler vermeye başladık. Bu bilgiler eşliğinde havalimanına geldikten sonra onları, artık HES kodu kontrolü diye yeni bir şeyle karşılıyoruz. 160 kişiden oluşan bir hijyen ekibimiz var. Bu hijyen ekibinin bazılarının kafalarında başlıklar, kasketler var. Bunlar kameralı kasketler. Yani giyilebilir teknolojileri kullanıyoruz ve bu kasketlerle aynı anda 8-10 kişinin ateşini ölçüyoruz. Eğer orada bir farklılık varsa hemen onu merkeze bildirip ilgili önlemlerin almasını kurguluyoruz. Yine bagaj çok önemli. Bagajların dezenfektasyonu için girişteki X-Ray'lerin önüne ultraviyole ışıklarla donatılmış yeni donanımlar ekledik. Bu sayede yolcularımızın bagajlarının havalimanına gelmeden önce dezenfekte edilmesini sağlamış olduk.

Türk misafirperverliği ve çocuk dostu havalimanı konseptini de yine bu dijital platforma entegre etmiş olduk. Özetle pandemiyle beraber bütün dünyanın konuştuğu "direct to custom" yani müşteriye en önemli ve

en öncelikli konuma koyan, müşteri ile direkt konuşan bir işletme hâline gelmeye çabaladık. Bu çabaları 2022'de de sürdürmeye devam edeceğiz.

Serdar Turan: Ersin Bey, özellikle de bu bir deneyim. Evden çıkmakla başlayan ve uçağa binmekle bir kısmı sonra eren hafifte gergin bir deneyim, "Trafik var mı, zamanında yetişebilecek miyim, check-in de çok sıra var mı?" diye. Bunu ne kadar sürtünmesiz, ne kadar müşterinin, misafirin faydasını artıracak şekilde kurgularsak sizin açınızdan da kolaylaştırıcı oluyor gördüğüm kadarıyla. Teknoloji ile artık o deneyim inanılmaz noktalara taşınabiliyor. Bunun detaylarını ikinci turda rica edeceğim ama şimdi dijitale doğan bir şirket var: Trendyol. Hepimizin günde birkaç defa göz ucuyla da olsa "Uygun bir kampanya var mı?" diye baktığımız bir platformdan bahsediyoruz. Özkan Bey aslında biz de çok yazıp çiziyoruz. Son dönemde artık hiçbir şirket, hiçbir endüstri, hatta hiçbir ülke tek başına bütün değeri oluşturamıyor. Dolayısıyla bizim iş birliği yapmamız lazım. Hem dünyanın kötücül sorunlarına çözüm bulmak için hem de daha adil ve daha güçlü bir ekonomik model için iş birliği gerekiyor. Bunun önde gelen yapılarından bir tanesi de ekosistem iş modelleri. Trendyol da aslında özü bir ekosistem olmaya dayanan yenilikçi bir iş modeli ve oldukça da başarılı bir iş modeli. Biraz anlatır mısınız nedir bu ekosistem yaklaşımı ve Trendyol aslında nasıl bir ekosistem? Bizim gördüğümüz o ön yüzün arkasında nasıl bir dünya var?





"DİJİTALLEŞEN DÜNYADA KENDİ EKOSİSTEMİMİZİ KURDUK."

Bugün itibarıyla Trendyol'a baktığımızda 230 binin üzerinde satıcının olduğu bir platform. Satıcıların profiline baktığımızda Türkiye'nin 81 ilinin 91 ilçesinden evinin bütçesine destek olmak isteyen ev kadını Ayşe Hanım'dan bölgesinden büyük üretici Hamdi Bey'e kadar ya da mahalledeki tuhafiyeye dükkanı olan Ahmet Abi ile Türkiye'nin en önemli markalarının bulunduğu bir platform. Bu kadar farklı profilin olduğu bir platformda biz herkesin kolay kullanabileceği, işlerini yönetebileceği bir dijital ortam sağlıyoruz. Bu satıcı tarafı, bir de bunun alıcı tarafı var. Alıcı tarafında da dönüp baktığımızda aktif olarak 30 milyon civarında bir müşteri kitlemiz var. Bu müşterilerimiz için de aynı şekilde platforma geldikleri andan itibaren aradıkları ürünü bulmalarını, karşılaştırmalarını ve kampanyalardan haberdar olmalarını sağlayarak ihtiyaçlarını gidermelerine aracılık ediyoruz. Dolayısıyla hani ekosisteme baktığımızda satıcılarla alıcıları dijital bir ortamda buluşturarak kimsenin kimseyi görmediği, sadece ticaretin olduğu bir ortamı yaratmaya çalışıyoruz.

Ekosistem sadece alıcılar ve satıcılardan mı oluşuyor? Hayır, bunun arkasında çok önemli destekçilerimiz de var. Kimler bunlar diye baktığımızda, kargo şirketleri yetki verilen siparişlerin hızlı bir şekilde tüketiciye ulaştırılmasını sağlıyorlar. Onun haricinde özel-

likle fotoğraf ve video çekimi yapan sektör, bizim için çok önemli. Satıcılarımızın satmak istedikleri ürünlerin görsellerini tüketicilerin beğenilerine sunulmasını sağlıyorlar. Bunun haricinde internet servis sağlayıcı ve telekom operatörleri bizim için çok çok önemli. Onların sağladığı hizmet kalitesi ile birlikte ve internet hızıyla insanların sağlıklı bir şekilde bağlanabiliyor olması ekosistemi destekliyor. Toplama baktığımızda satıcıdan alıcıya kadar ve diğer partnerlerimize kadar herkesin dijitalde bulunduğu, dijital üzerinden işlerini yönetmeye çalıştığı bir ekosistem olarak tanımlayabiliriz Trendyol'u.

Bu dijitalleşme yolculuğunda özellikle satıcılarımızın dijitalleşmesine de çok önem veriyoruz. Bir satıcının bize başvurduğu andan itibaren bütün bilgi girişlerini, sözleşme girişlerini, evrak girişlerini dijitalde yapmasını sağlıyoruz. Başvurusu onaylandıktan sonra ikinci aşamada yine ürünlerin yüklemesini, fiyat ve stok bilgilerinin girilmesini, gene kendisi hiç kimseye ihtiyaç duymadan dijital üzerinden yapabiliyor. Bunu da tamamladıktan sonra artık satış aşamasına geldiğinde de yine satıcılarımız; kendi kampanyalarını yaratıyorlar, kendi stok ve finans yönetimlerini onlar için sağladığımız bir panel üzerinden yapabiliyorlar. Şunu görüyoruz: Bu çok farklı profildeki 230 bin satıcımızın günün sonunda ticaret ile birlikte diji-

talleştiklerini, işlerini artık tamamen bizim üzerimizden dijital yapmakla beraber bu işe bağlı olan işlerini de dijitalde yapmaya başladıklarını görüyoruz. Bankacılık işlemlerini de artık dijitalde yapmaya başlıyorlar. Fatur-

ra kesimlerini, e-faturaya geçirerek onu da dijitalleştirmeye başlıyorlar. O yüzden yaratmış olduğumuz ekosistemin hem ticarete hem de ticaretin dijital dönüşümüne ciddi anlamda katkı sağladığını düşünüyoruz.



Serdar Turan: Bu çok önemli bir şey... Bu dönemin önemli dinamiklerinden biri de birçok alanda bariyerin aşağı inmesi. Yani baktığımızda sosyal etki oluşturmaktan tutun da ticarete ve birazdan konuşacağımız yurt dışı pazarlara erişmeye bile çok ciddi biçimde etkisi olan aynı zamanda bariyerlerin ciddi biçimde aşağı indiği dolayısıyla bireysel ve küçük bir işletmede olsak çok önemli farklar oluşturabileceğimiz bir döneme giriyoruz. Bu da bence fark edilmesi gereken önemli dinamiklerden bir tanesi diyorum ve Sayın Başkan, size dönüyorum. Metaverse'den bahsediyoruz, artık hayatlarımız dijital dünyalarda. De merkezleştirilmiş bir arazi mi alsak gibi konuşmaların geçtiği günler bugünler... Bir taraftan da fiziksel dünyamız var ve insanlar daha hızlı A noktasından B noktasına gitmeye, şehirlerde daha keyifli yaşamaya, kaynakları daha etkili kullanmaya yönelik ihtiyaçlar ortaya koyuyorlar. Siz bu hem teknolojiye çok yakın olan hem de belediye perspektifinden bakabilen biri olarak hizmetin vatandaşa yönelik hizmetin dijitalleşmesi nasıl görüyorsunuz? Neler oluyor, vatandaş ne bekliyor, sizler neler yapıyorsunuz?

Hızlı ve akıllı kent otomasyonları

Dr. Şadi Yazıcı: Gerçekten büyük bir nüfusa sahip bir ülke olarak, çok bilgi üreten bir ülkeyiz. Dolayısıyla bu bilgiyi depolayıp kullanılabilecek hâle getirmemiz lazım. Bu da şehirlerden ve onların ilçeleri ile beraber başlayan süreçte bilgiyi üreten, toplayan ve onu da iyi şekilde kullanabilen bir noktaya, bilgiye dayalı belediyeçilik de kıymetli hâle geldi. Artık bütün totaliter, otoriter yönetimler yerine insanı merkeze koyan yönetim anlayışıyla yönetim denilen katan ve birlikte yöneten, bununla beraber şeffaf ve hesap verebilir belediyeçilik; şu anda vatandaşın istediği hizmet ve arzu ettiği yönetim tarzı. Dijitalleşme bunu, çok kolaylaştırdı.

Bizim demokrasimizin eksik kısımlarından bir tanesi olan Örgütlü Toplum Modeli'ni, Batı 200, 300 belki 400 yıllık bir süreçte yaptı. Dijitalleşmenin, bireyin katılımı ve belli sosyoloji tabanlarının birlikte sosyal medya üzerinden yönetim ile yönetime katılabilirliği açısından bir fırsat olduğunu düşünüyorum. Belediyeçilik açısından ele alacak olursak ben 2009'da Belediye Başkanı oldum. Akıllı kent otomasyon sistemini oluşturmak bununla beraber ilk defa insanların belediyeye gelmeden işlerini görebilecekleri böylelikle kendi hayatlarına daha fazla zaman ayırabilecekleri şekilde belediyeçilik hizmetini kolaylaştırmakla başlamıştık. Akıllı kent otomasyon sisteminde bir çok modüller oluşturduk. Dijital arşivimizi oluşturduk. Sayın Cumhurbaşkanımızın Belediye Başkanlığı'nda oluşturduğu Beyaz Masayı, e-beyaz masaya çevirdik. Tıkla konuş, tıkla yaz gibi...Biz belediyeçiliğin herkes için ulaşılabilir bir noktaya gelmesini, aldığımız face to face bilgilerle de birlikte güzel bir hizmet oluşturabildik.

Anlaşılabilir, ulaşılabilir hizmetler talep ediliyor

Belediyeler zaten hizmet sektörünün zirvesidir. Dolayısıyla biz bunları yaparken vatandaşın da bütün bu uygulamaları, kolaylıkları anlayabilmeleri ve kullanabilmeleri gerekiyordu. Uygulama yapmak çok ayrı bir şey ama kullanılmayan uygulamalar anlamsız oluyordu. Kentin IQ'sunu yükseltebilirsiniz ama kullanılmadığı zaman hiçbir anlamı yok. Dolayısıyla biz bilgisayar okuryazarlığını ve son zamanlarda dijital okuryazarlık kısımlarını geliştirdik. Ama biz elektronik belge yönetim sistemi dahil olmak üzere coğrafi işletim sistemlerini ve tüm belediyeçilik hizmetlerini dijital ortamda tamamen iyi bir noktaya getirdik. Hatta son aldığımız kararla şu anda belki de bunu inşallah Turkcell de bilemiyorum artık Süper Online bize uygun

bir şey yaparsa ilk defa biz bunu buluta geçmek istiyoruz. Yani kendi serverimizde buluta geçmek istiyoruz. Bu arada yeni bir uygulama başlattık. İhalesini yaptık bitirdik ve başlıyoruz. Katılımcı bir yönetim açısından ilk defa blockchain teknolojisini belediyemizde uygulamaya başlıyoruz.

Serdar Turan: Bu çok enteresan bir şey. Çünkü blockchain'i bugün kripto paralardan başka bir şey olduğunu anlatmaya çalışırken, siz bunu bir belediyeçilik uygulamasında kullanıyorsunuz.

Dr. Şadi Yazıcı: Tapu kayıtları dâhil olmak üzere benzeri kayıtlarda da aslında çok önemli olacak.

Serdar Turan: Ama şu da bir gerçek kamu belli alanlarda bu teknolojiyi kullanmakta baya önde. Yani geçen Emlak Zirvesi'nde de onu konuşuyorduk, Ömer Bey de vardı. Bugün tapu mantığına baktığımızda yani Türkiye'de tapuların dijitalleştirilmesi falan bunlar çok önceden olmuş şeyler. O yüzden bugün artık hiç tapu dairesine gitmeden bir şey satın alabiliyorsunuz. Belediyeçilikte de bunu çok gördük.

Dr. Şadi Yazıcı: Hatta iş birliği ile yapıyoruz.

Serdar Turan: Aynen öyle. Aslında enteresan ve fark edilmesi gereken bir detay bence. Madem bugün fark etmekten bahsediyoruz, burada kamunun da hakkını vermek lazım bugün.





Dr. Şadi Yazıcı: Kamuda bilgilerin buluta alınması konusunda ciddi kararlar alındı, bunu ilk deneyen kobay olacaktı. Biz de bunu kendimizi kobay olarak görüyoruz. Ne yapıyoruz? İnşallah bu uygulamaları biz gençlerle birlikte yöneteceğiz. Şehrimizi vatandaşlarımızla birlikte yönetmeye çalışacağız. Bizim belli mailler ve mesajlar atarak sürekli geri dönüşler aldığımız online modellerimiz var. Bu da karar verme süreçlerimizi etkiliyor. Okullarda, bütün üniversiteler dahil kendi hinterlandımızdaki sanayicilerle birlikte biz aslında start-up oluşturma konusunda gayret sarf ediyoruz. Çünkü sanayi yoğunlukta bir ilçeyiz. İlk defa Türkiye'de KOSGEB iş birliği ile bir TEKMER kurduk. Bunun açılışı, inşallah bir ay içerisinde olacak. Bu açıldığında yeni start-up kuluçkamızı oluşturmayı düşünüyoruz. Bununla beraber risk sermayesi olan melek yatırımcılarla "Benim fikrim var." diyenleri buluşturma ortamını da şu anda oluşturuyoruz. Cumhurbaşkanlığı Bilişim Ofisi ile beraber bir pilot uygulamaya başladık. 2009 seçim vaadimizdi, Tuzla'daki herkesin dijital okuryazarlığının geliştirilmesi konusunda. Çünkü dijital okuryazarlık bilgisayar, tablet gibi teknolojik cihazları kullanmak değil, çok daha farklı bir şey. Bu bizim

seçim vaadimizdi. Pandemi biraz sürecimizi yavaşlattı. Tuzla'da ilk önce gençlerde daha sonrasında ise bir ağaç dalı gibi bütün toplum katmanlarında dijital okuryazarlığı artırıp daha fazla katılımı sağlayabilmek lazım. Dünyada internet kullanım oranı yüzde 59, ama Türkiye'de bu yüzde 70'lerde diye biliyorum. Yanlış değilse yüzde 70 küsurlarda, dolayısıyla adaptasyon çabuk oluyor. Türkiye dijital bankacılığı en çok kullanan ülkelerden biri konumunda. Yani ülkemiz bu konuda çok iyi. Biz de belediyecilikte fikrim var diyen insanlara bu ortamı oluşturabilmek ve hizmetlerini e-devlet kapısından da girerek otomasyon sistemimize entegre etmek istiyoruz. Şu anda bir şey daha yaptık, onun da son kararını aldık, bir İSTKA projesi olarak kabul oldu, açık veriyi kullanma konusunda. Kişisel verilerin paylaşımı Türkiye'de biraz problem oluyor ama biz buna ve mahremiyete dikkat ederek verileri herkese açmak dolayısıyla da yeni uygulamalar geliştirilmesi ve unicorn'lar çıkmasına zemin hazırlıyoruz. Açık veri ile beraber belediyelerden başlayan bireyi direkt alan, onun gelişimine katkı verip önünü açan tüm imkanları sunan anlayışı teknoloji merkezlerimizde sağlayacağız. Kabiliyetli çocukların yönlendirilmesi



konusunda Millî Eğitim Bakanlığı ile iş birliği içerisinde olarak Bilim Sanat Merkezlerinden beşincisini de açıyoruz. İnşallah bilim sanat merkezleri Anadolu yakasında olacak. Bundan yıllar önce ben biraz programcılık da yapmıştım. Üniversite ikinci sınıftaydım biyofizik hocam beraber çalışırken bir şey söylemişti: "İleride bilgisayar kullanmayı bilmeyen kişi doktorluk yapamayacak." Hakkaten 2000'li yılların başı itibarıyla bu gerçekleşti. Biraz belki iddialı olacak ama ben önümüzdeki 10 yılı geçmeyecek bir süreçte dijital okuryazarlığını geliştirmeyen bireylerin geliştirenlere göre daha az kalitede yaşamak zorunda kalacaklarını iddia ediyorum. Yaşamı kolaylaştırmanın ve daha fazla olasılıklara kapı açabilmenin yolu, dijital okuryazarlıktan geçiyor. Umutsuz bakan gençlere birkaç istatistik söylemek istiyorum:

Yani 1900 yılların başında dünya iyi bir noktaya gidiyor. Ülkemiz çok iyi bir noktaya gidiyor. Yani dünyada hiçbir ülke bir öncesine göre daha kötüye gitmiyor. Daha iyiye gidiyor. Belki çıkar veya bazı çıkar odaklarının çarpıştığı bir jeopolitik konumundaki bazı ülkelerde veya coğrafi bölgelerde kaotik yönetimler arzu edilerek belki manipülasyon olabilir. Ama total manada baktığımızda 1930'ların başında ortalama ömür 30 iken bugün dünyada 70. 1950'lerin başında 11 ülke demokrasi ile yönetilirken, bugün 90'dan fazla ülke demokrasi ile yönetiliyor. Dünyadaki nüfusun yüzde 12 si savaşlar, gasp ve benzeri işte cinayetlerle ölüyor. Bugün bu rakam 386 binde birleşmiş. Yani dünyanın yüzde 12'sinin ölmesi demek, 1 milyar 200 milyon insanın ölmesi demek ki pandemi de bile 5 milyon insanın şu anda ölümü ile karşılaştık. Dolayısıyla bu açıdan da bakıldığında nükleer başlıklar bile azaltıldı ülkede 1960'lara göre. Kişi başına düşen gıda miktarı, bugün 9 milyara yaklaşan bir nüfusa rağmen şu anda 4 katı artmış durumda. Ama israf artmış durumda ama baktığımızda



IQ testi 1950'lerde ortalama dünyada 80 iken bugün 100'lerin ortalamasını bulmuş. Yani dünyada insanoğlu daha iyi bir noktaya gidiyor. Ben bazı noktalarda işte böyle çok karamsar bakışları çok uygun bulmuyorum, yanlış buluyorum. Marslow'un hiyerarşisinden bahsetti, çok güzel, ben teşekkür ediyorum. İnternet olmazsa olmaz oldu, akıllı telefonlar. 20 tane de hayatımızı değiştiren buluşları kendi içinde bulunduran cihazlarla yaşıyoruz. Olmayınca yoksunluk sendromu oluyor. Dozu kaçırmamak lazım. Yani kullanıcı olmanın da dozunu kaçırmamak lazım. Antik Çağ'da da dozu kaçırıldığında bir şey tehlikeliydi. Bir hekim olarak söylüyorum her şey gibi teknolojiye de bağımlı olmamak lazım. Dozunda kullanıldığında kesinlikle iyiye götüren bir durumda olduğumuzu ifade etmek istiyorum.

"Daha iyi bir geleceği hep birlikte oluşturacağız."

Son olarak da şunu söyleyeyim, gelecekte var olmanın tek yolu bilim. Bilimsel bilginin önemini tekrar vurgulamadan geçmeyeyim: Teknoloji bilimin ürünüdür. Fizik, kimya, biyoloji, matematik metodolojisi, dili olmadan yani temel bilim olmadan teknoloji geliştirmek mümkün değil. Komünikasyon cihazları ile beraber bilginin depolanmasında kullanın tüm teknolojinin altında fizik, kimya yatar. Genom projesi ile başlayan ve bugün artık en son Nobel Fizik Ödülü ile AIDS'e dirençli bir çocuğun doğumuna neden olan CRISPR-Cas9 gibi muthiş projelerin geliştiği bir dünyada yaşıyoruz. Gelecek 2040'lara doğru daha iyi bir noktaya gidecek. Birçok yapay organla beraber insan ömrünün ortalamasının çok daha yükseğe gideceğini biliyoruz. İnşallah daha iyi bir geleceği hep birlikte oluşturacağız.

Serdar Turan: İnşallah! Çok teşekkürler, Sayın Başkan değerli görüşleriniz için. Serkan Bey, ilk turda biraz bahsettiniz ama sizin de iş modeliniz dijitalleşiyor. Ürünler, hizmetler, tüketicinin talepleri birçok şey dijitalle dönüşüyor, buluta dönüyor. Bu sizi nasıl dönüştürüyor? Sizde neler var? Geleceğe dair neler bekliyorsunuz?

Serkan Öztürk: Çok hızlı özetleyeyim. Baş döndürücü hızla gelişen bir dünyadayız. Artık dijitalleşme, teknoloji kavramları iç içe ve bunun sektörlere, iş kollarına ya da hayatımıza olan önemini kimse inkar edemez. Biz özellikle bu son üç, dört yılda yenilikçi teknolojilere yatırım yapma kararı aldık. Bunlardan bir tanesi, yapay zeka.

Çok zor bir konu, biliyoruz ama biraz önce söylediğim gibi OTT'lerle mücadeledeki yolculuğumuz gibi burada da sadece kendimize değil, kurumsal müşterilerimize de fark yaratabileceğimiz düşündük. Ki belediyelerde

bunun başında geliyor; hizmet sektörü, servis dünyası, üretim. Ve kendi geliştirdiğimiz algoritmalarla arıza tahminlemeden tutun chatbot'lara kadar çok geniş bir portföyümüz var. Bunları da kendi ARGE merkezimizde yapıyoruz. Bugün bizim chatbot'umuzu kullanan belediyelerimiz var ve çok hızlı adapte edebiliyorlar. Başkan Bey ile de görüşeceğim toplantıdan sonra ve böyle bir application için uygulamaları yedirmek lazım.

"Yapay zekanın çok geniş alanları olduğunu fark ettik."

Türkçe konuşabilen Türkçe kütüphanesi olan ve çok kolay konfigüre edilebilir chatbotlar... Robotik proses otomasyon işlemleri yine yapay zeka başlığı altında yine tıp çok önemli bir alan. Çok güzel kurumlarımızda çok güzel iş birliklerine başladık. Görüntü işleme. Özellikle sağlık sektöründe inanılmaz faydalarını gördük. Mesela üç yıl önce genç yaşta küçük yaşta çocukların şaşılık tespitine dair geliştirdiğimiz bir algoritma vardı, Cern'de sunduk. Avrupa'da çok büyük beğeni aldı. Yani üretimde dediğim gibi perakendede pek çok sektörde yapay zekanın çok geniş alanları olduğunu fark ettik ve bunları yaparken de önce kendi ihtiyaçlarımız ile başlayıp kendi müşterilerimiz ile başlayıp daha sonra geliştirip dışarıya nasıl uygulayabiliriz noktasına odaklandık. Diğer bir alan blockchain. Yine çok enteresan bir alan dediğiniz gibi sadece kripto para gibi bilinen ama akıllı kontratlarla aslında o da uçsuz bucaksız üzerinde pek çok iş modeli barındıran bir dünya. Bilmiyorum değerli konuşmacılar da bana katılır mı ama bizim bu yenilikçi teknolojiler de şu an sorunumuz teknolojinin biraz daha önde gitmesi, yani iş modelleri biraz daha geride kaldı. 10 yıl önce iş modelleri, teknolojiyi çekmeye çalışırdı. "Benim şöyle bir ihtiyacım var, bunu yapalım." Şimdi pek çok hazır teknoloji altının dolmasını bekliyor. Blockchain, bence buna güzel bir örnek biz dijital kimlik uygulaması geliştirdik. Bugün uy-

gulama dükkanlarında var. Aslında bildiğiniz Türkiye Cumhuriyeti kimliğini dijitalleştirebiliyorsunuz. Uygulama alanlarını geliştirmeye çalışıyoruz şimdi blockchain temelli bir uygulama. Özetle ben önümüzdeki dönemde de dijitalleşme kavramı altında ister blockchain deyin ister yapay zeka deyin ister uygulamalar dünyası ister RPA onlarca konu sayabiliriz. İşinizi daha kolay, daha hızlı, daha güvenli yapabileceğiniz teknolojilerin çok daha hızlı gelişeceğini düşünüyorum işte biraz önce konuştuk. Metaverse'ler değil mi? Extended reality konuşuyoruz. Belki bir sonraki toplantıda biz burada olmayız, avatarlarımız olur. Belki onu da yaşarız. Ben çok uzun vadede olmayacağını düşünüyorum.

Serdar Turan: Bizim iş ortaklarımızdan bir tanesi Amerika'da yayınlanan bir canlı yayında moderatör olarak avatarlarını kullanıyor.

Serkan Öztürk: Artık bu film olmaktan çıktı değil mi? Bilim kurgu olmaktan çıktığını görüyoruz. Dolayısıyla herkesin işinde inşallah verimli güzel gelişmeler sağlar diye son vereyim.



Serdar Turan: Size çok teşekkür ediyoruz, Serkan Bey. Ömer Bey bıraktığımız yerden tamamlayalım. Bu verinin bu kadar ön plana çıkması ve veri merkezlerinin bunun sınır uçları veya kontrol noktaları olması çok kritik. Buradan Türkiye'ye veri merkezi, habı, bölgesel merkezi olma gibi bir fırsat çıkar mı ve geleceğe dair sen neler görüyorsun?

Z jenerasyonu oyunu yönlendiriyor

Ömer Wilson: Veri merkezlerinden başlayalım. Bölgesel hab olma ihtimali ve oluşumu çok yüksek. Hatta şimdiye kadar olması lazımdı diyebiliriz. Türkiye'nin 80, 85 milyon onu bıraktım bölgesel verici ve coğrafik pozisyonundan dolayı muazzam bir yerde. Bugüne kadar olmadı, çeşitli nedenlerden olmadı. Onun dışında bir tane nokta var bunu sürekli söylüyorum konuştuğum yetkililere de Türkiye'nin OTT, bulut Çin olsun, Amerikan olsun bizim müşteri olarak büyüttüğümüz şirketler. Tik Tok'un sahibi ByteDance'sın tut bize ne diyor? Artık dünyada veri merkezi baktığı zaman ne diyor bize? Birincisi yer diyor. O tamam hani Singapur, Londra, Tokyo bunlar belli finans merkezleri, ondan sonra veri merkezleri. Orası önemli finans merkez, veri merkezi. Ama bunları geçip artık oralara bakmıyoruz demek üzere olunan bir dönemde yenilenebilir enerji... Türkiye'nin burada diyecek çok önemli şeyleri var. Avrupa'da ikinci, üçüncü güneş enerjisine sahip bir ülke. O yetmiyorsa rüzgara geçebiliyorsun, o yetmiyorsa dalga enerjisine geçebiliyorsun. Bunlar teknoloji şirketleri için muazzam bir önem. Çünkü artık onların müşterileri yani Z jenerasyonu dediğimiz gençler, bunu artık talep etmek değil, "Bu yoksa biz yokuz." diyorlar. En büyük korkuları büyük teknoloji şirketlerinin. Bu şekilde çekme ihtimali çok yüksek Türkiye'nin.

Serdar Turan: "Hatta yetenekli iş gücü, bunu böyle yapmazsanız biz sizle çalışmayız, yapana gideriz." diyorlar.

Ömer Wilson: Aynen öyle. Bu artık bir seçenek olmaktan çıkıyor. Son 5, 10 yılda devlet çok büyük yatırım yapıyor. Avrupa'ya ve dünya'ya da ihraç edilebilecek şekilde. Ama bu veri merkezi ile birebir gidecek. Çünkü artık veri merkezleri o şekilde büyüyor ki işte Çin'deki 80 milyonluk galiba 40 milyon her yıl yeni online olan kişiler, Endonezya Afrika'nın da önemli kesimleri daha online olacak, internete bağlanacak muazzam bir kitle geliyor. Bir de nesneler gelecek. Onu düşünemiyor kimse. Bugüne kadar yaptığımız veri buzdaki ucu o nesneler birbiriyle konuşunca artık onun verisi kopacak ve otonom araçlarla daha da kopacak. Artık büyük veri merkezi, ortam veri merkezi ve her sokakta kendi güneşle çalışan kutular olacak. O yüzden Türkiye'nin büyük potansiyeli var. Çeşitli işte teşvikler lazım, yerler lazım Sayın başkan Tuzla ile bakabiliriz. Bu yani dünyada çok onları çekmek için bulut şirketlerini çektiğin zaman o ekosistemi büyütürsünüz ve zaten Türkiye'den çeken girişim şirketler belli oyun olsun, ticaret olsun, onlarda o şekilde büyüyecek.

"Merkeze insanı mı teknolojiyi mi koyacağız?"

Türkiye'nin bu konuda nasıl bir duruş alabileceğini de şöyle özetleyeyim. Metaverse'in yaşayacağı yer, veri merkezleri. Veri merkezlerini gezen kişiler varsa bilirlir pek insan yok. Biraz da ürkütücü açıkçası. Karanlık, makinelerin ışıkları, sesi gelir. Biz aslında Singapur'da gülerdik en azından temizleyici insanlar var diye. Onlar da gitmiş, bir baktım robot geliyor. Artık robotlar temizliyor. Düşünmek için söylememiz lazım bunları. Bunları Metaverse'de nereye gittiğimizi tam oturur idrak etmemiz lazım. Serkan Bey'in dediği çok çok doğru, iş modelleri yetişemiyor. Çünkü teknoloji, gelişim ve çoğalması o kadar hızlandı ki iş modelleri sonradan takip ediyor. Metaverse ve o teknoloji değişimi için de aynısını söylemek lazım. İnsanoğlu, teknolojiden sonra geliyor. Hani ortaya biz teknolojiyi mi koyacağız, insanı mı koyacağız bütün soru o.

Serdar Turan: Çok teşekkürler. Bu kritik sorunun cevabını herkes arıyor bu dönemde. Hemen sevgili Ersin Bey'e geçmek istiyorum. Ersin bey sizin ajandanızda ne var? 2022



ve sonrası için bu kadar yeni teknolojilerden bahsediyoruz. Yepyeni, fiziksel, dijital dünya yakınsamasından bahsediyoruz. Bu İstanbul Havaalanı'na nasıl bir yol haritası oluşturuyor?

Ersin İnankul: Aslında Serdar Bey, şöyle: İstanbul Havalimanı, ülkemizin en akıllı binalarından bir tanesi. Barındığı altyapıyla ülkemizdeki ilk 5G altyapısına hazır binamız, tamamen 1.4 milyon metrekarede wifi altyapısının sunduğumuz, bluetooth altyapısını sunduğumuz Türkiye'nin en büyük lora network ile haberleşme altyapısını sunduğumuz, yine havalimanı içerisinde kendi veri merkezimizle beraber müşterilerimize 4 bin metrekare bir veri merkezi Tier 3 sertifikalı bir veri merkezi üzerinden destek verdiğimiz çok büyük bir altyapı. Kendi nesnelerin interneti altyapımız sayesinde hem paydaşlarımıza hem hava yollarına yine bu platform üzerinden nesnelerin interneti vasıtasıyla 15 binin üzerinde sensör ile hizmet verdiğimiz bir altyapıdan bahsediyoruz. 3 boyutlu modelleme ile yapılan Cumhuriyet tarihinin en büyük projesi toplam 1.4 milyon metrekare, 3 boyutlu modellerle yapıp entegrasyonları bu işte boyutlu modellerle gerçekleştirildi. Ki şuan biz o 3 boyutlu modeller üzerinden bakım onarım faaliyetlerini yürütüyoruz. Kendi sanal kule operasyonu var, üç paralel pistiyle 760 milyon metrekare alanıyla çok büyük bir alandan bahsediyoruz. Yedi, sekiz tane kule yapmak yerine standart yöntemlerden vazgeçip kameraların vasıtasıyla kendi sanal kule operasyonumuzu şu anda Türkiye'de ilk defa, dünyada ikinci defa olarak havalimanında yürütüyoruz. Bu akıllı bina aynı zamanda çok büyük bir alışveriş ve yaşam merkezi... 54 bin metrekare duty free alanı, 33 bin metrekare yeme içme alanı ile aslında Türkiye'nin en büyük alışveriş merkezlerinden de bir tanesi... 400'den fazla mağazamız mevcut. Tabii bu 2022'yi biz dijitalleşmeyle beraber onun getirdiği nimetleri de kullanarak ticarete de kullanmak istiyoruz. Çünkü biz şunu biliyoruz, uluslararası araştırmalar müşteri memnuniyetinin yüzde 1 arttığı havalimanlarında harca-

ma oranı yüzde 1,5 artıyor. Gelirleri etkisi 1,5 katı oranında. Biz bu kapsamda 2022 ile beraber kendi e-ticaret platformumuzu devreye almaya hazırlanıyoruz. Bu buna İSBY ismini verdik. Bu dijital platform üzerinde havalimanındaki bütün mağazalar kendi ürünlerini bir marketplace mantığıyla Trendyol gibi sergileyebilecekler, oradan satış yapabilecekler. Bunun yanında artırılmış gerçekle beraber AR alışveriş tecrübesini de havalimanına konumlandırmaya hazırlanıyoruz. İki tane yeniliğimiz de bir deneyim merkezi planlıyoruz. Z jenerasyonu bizim için çok önemli demiştik. Z jenerasyonuna sadece onların girebileceği bir lounge tasarlıyoruz ki onların alışkanlıklarına ve yolcu deneyimine uygun bir tasarıma büründü bu, fiyatları da ona göre. Kendi geliştirdiğimiz bir dijital Sadakat Yönetimi Programı var. İsmi İGA Pass. İGA Pass'i de hem bu Z jenerasyonuna hem de bütün yolcularımıza sunmaya hazırlanıyoruz. Son olarak yine havalimanından son dakika siz yeme içmeden ya da alışveriş noktalarından uzaklaştığınız ve uçağınıza geldiniz. Ama bir şeyler almak istediniz. Biz orada havalimanı içerisinde bir getir projesine hazırlanıyoruz. Yani siz kapıda iken ne istiyorsanız bir yemek yiyecek ya da içecek olabilir ya da bir kıyafet olabilir. Siz sipariş edeceksiniz, biz uçağınız kalkmadan scooterlarla size ulaştıracağız. Scooter konseptini de havalimanımızda 2022 içerisinde devreye almaya hazırlanıyoruz.

Serdar Turan: Gerçekten iş modelinin varyantları da git gide artıyor. Sadece virüste değil, hizmet modelinde de bu varyantları görüyoruz. Özkan Bey çok kısaca, sizden de ihracat çok önemli ülkemiz için ekonomi modelinde de çok önemli bir yer tutuyor. Ticaret de bunun çok güçlü kaldıraçlarından biri. Bu noktada ne düşünüyorsunuz?

Özkan Çokaygil: Türkiye üretim kapasitesi olarak aslında çok büyük bir güç. Bu üretimimizi biz şu anda global pazarlara çıkartıyoruz ama baktığımızda daha çok toptan üzerinden

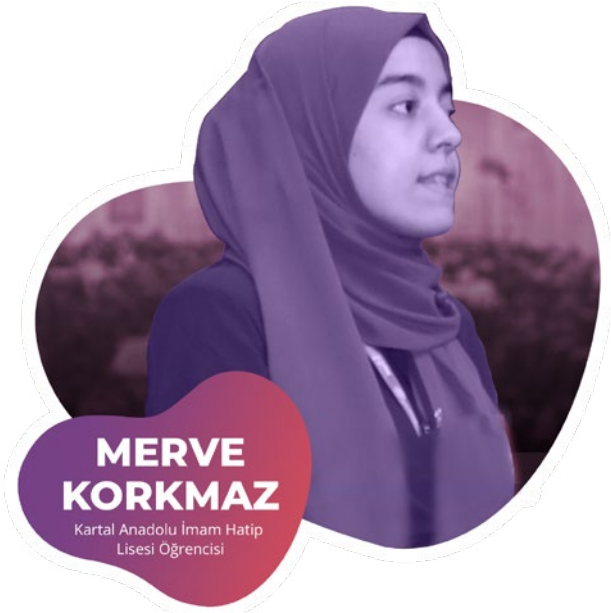


çıkarttığımızı da görüyoruz. Aslında perakende ile daha katma değerli fiyatlara bu ürünleri yurt dışına götürebiliriz. Bunun da en kısa ve kolay yolunun e-ticaret olduğuna inanıyoruz. Bugün Trendyol Türkiye'deki kurduğu ekosistem ve Hakkari'deki bir satıcının ürününü Edirne'deki bir tüketiciye İzmir'deki satıcının ürünü de Kars'taki tüketiciye ulaştırıyor. Onları birbiriyle buluşturuyor. Bundan sonraki amacımız da Hakkari'deki o üreticinin üretmiş olduğu ürünü ya da satmış olduğu ürünü, Berlin'deki tüketiciye ulaştırmak. İzmir'deki tüketicinin ürününü Paris'teki, Brüksel'deki, Londra'daki tüketicilere perakende fiyatları üzerinden ulaştırarak onlara yeni pazarlar açarak, ürünlerini yurt dışında satmalarını sağlayabilecek yeni bir çalışmanın içerisindeyiz. Biz çok kısa bir zaman önce bir yatırım aldık. Takip edenler biliyorlardır. Bu yatırımımızı da şu anda tamamen yurt dışındaki operasyonlarımız için kullanmaya başladık. İnşallah 2022 yılı içerisinde

yavaş yavaş Türkiye'deki üreticilerimizin, satıcılarımızın ürünlerini yurt dışındaki son tüketicilerle buluşturarak katma değerli bir şekilde ürünlerine yeni pazarlar açmayı hedefliyoruz. Çok kısaca böyle özetleyebilirim.

Serdar Turan: Çok önemli bir gelişme. Biraz evvel de söylediğim gibi aslında ihracatın bariyerlerini ortadan kaldıran ve bulunduğunuz yerden dış pazarlara erişmeye imkan veren değerli bir kaldıraç. Gördüğümüz gibi dijital altyapıdan tutun, iş modellerine, tüketicinin deneyiminden tutun vatandaşın kamu hizmetleri ile etkileşimine kadar her noktada çok önemli fırsatlar veriyor. Önemli olan daha da önemli olan belki buradaki değer nedir ve bunu nasıl sunabiliriz, nasıl paylaşabiliriz? Bunun nüanslarını fark edip zaten önde giden teknolojiyi; iş modelimize hayata bakışımıza, eğitimimize hangi noktayı düşünüyorsak oraya entegre edebilmek.





"FARK ETMEK İÇİN BULUŞTUK."

Ben, Merve Korkmaz. Kartal Anadolu İmam Hatip Lisesi 10'uncu sınıf öğrencisiyim. Bugün bu kongrede, "fark etmek" için buluştuk. Ben de sizlere bir gencin gözünden hayatımda neleri fark ettiğimi ve fark etmenin neleri değiştirdiğini anlatacağım. Sürçülisan edersem affola. Bir gencin sesine kulak verdiğiniz için hepinize teşekkür ederim.

"Z kuşağından daha fazlasıyız."

Eminönü Vapur İskelesi... Büyük şehrin, en kalabalık yerlerinden. Bir gün, kartı HES kodu tanımlı olmadığı için yaşlı bir amcanın turnikeden geçemediğine şahit oldum. Ona yardım etmeyi düşündüm, ama akan kalabalığı görünce bir başkası yardım eder düşüncesiyle vazgeçtim. Aslında dijital çağın çocuğu olan benim için yaşlı amcanın işini halletmek 10 dakikamı dahi almazdı. Üsküdar istasyonuna varınca, tam da turnikelerden geçeceğim sırada kartımı kaybettiğimi anladım. Öylece kalakaldım turnikelerin önünde. Etrafımdan pek çok insan gelip geçmesine rağmen kimse sorumluluk almadı, yardım etmedi. Tıpkı benim yaptığım gibi. O gün anladım ki hayatta yaşadığımız ya da tesadüf dediğimiz olaylar, bazı şeyleri fark etmemizi sağlıyor. Ben özellikle dijital çağımızın döngüsüne adapte olamamış, ayak uyduramamış büyüklerle yardımcı olmayı görev edindim. Çünkü dijital çağın çocuğu olarak bunu üstlenmem gerekiyordu.

Dediğim gibi ben dijital çağın çocuğuyum. Bizim nesil için bir isim bile var: Z kuşağı. 2000'den sonra doğan gençlere verilen isim bu. Ancak anlaşılmayan, belki de atlanan noktada şu ki biz gençler, Z kuşağı tanımlamasından daha fazlasıyız. İçinde bulunduğumuz çağın etkilerini ve bütün kimliklerimizi yok sayarak bizi tanımlaması her birimizi tek bir kalıba sokması doğru değil. YouTube'da Z kuşağı ile ilgili arama yaptığınız zaman karşınıza şöyle videolar çıkıyor: "Z kuşağı para hesaplamayı bilmiyor", "Z kuşağı birbirine girdi", "Olay röportaj: Z kuşağı dedesiyle kavga etti." Müthiş bir ötekileştirme...

Gençler sorgular, cesaret eder

Çok merak ediyorum: Yetişkinlere X, Y kuşağı denmezken neden gençlere Z kuşağı denme ihtiyacı hissediliyor. Sosyal medyanın burada çok büyük payı var tabii. Ancak bir başka sebep de gençlerin sorularının, sorgulamalarının ve itirazlarının olması. Biz gençler fitrata daha yakın olduğumuz için kalıplara sokulamıyor, doğruları hemen kabul edemiyor, yanlışları, hataları kabullenemiyoruz. Yetişkinler gibi değiliz, Ashab-ı Kiram bu yüzden gençlerden oluşuyordu. Çünkü gençler sorgular, cesaret eder, hayalleri doğrultusunda yeni girişimlerde bulunurlar. İşte bu noktada bizim itirazlarımız, başka bir değişle kendimizi ifade etme biçimimiz, sizler için kıymetli

olmalı. Neden mi? Dijitalleşme sayesinde dünyada neler olduğuna dair haberler alıyoruz, bunların büyük çoğunluğunu da maalesef çevreye, doğaya yapılan tahribatlarla alakalı. Her geçen gün ozon tabakası daha da inceliyor, buzullar eriyor, iklimler değişiyor. İşte bu noktada şu soruları sormak istiyorum size, yetişkinlere. "Neden bize, gelecek nesillere daha güzel bir dünya bırakmıyorsunuz?", "Neden yeryüzünü imar etmek yerine savaşlar yaparak daha da yaşanmaz bir hâle getiriyorsunuz?" Savaşlar demişken "Bebekler neden kıyıya vuruyorlar? "Daha da zenginleşme arzunuzun sonu ne zaman gelecek?" "Daha ne kadar iklim, çevreye zarar vereceksiniz?" "Ne olacak bu yetişkinlerin hâli?" "Ne zaman fark edecekler?" Bizim itirazlarımız siz cevap verene kadar devam edecek. Tabii ki gençler de sadece itiraz ederek bir sonuca varamaz. Bizim de hareket geçmemiz, bir şeyler yapmamız gerekiyor. Mesela daha çevreci bir dünya oluşturmak için ben ve arkadaşlarım sürdürülebilir, yenilenebilir bir bilhassa doğa dostu projeler üretiyoruz. Diğer yanda dünyada özellikle de Müslüman coğrafyalarda yaşanan sorunları, zulümleri herkese, tüm topluma ve topluluklara duyurmak için çalışmalar yapıyoruz. Bu amaçla okulumuzun sunduğu imkânların sayesinde ben ve arkadaşlarım Müslüman Coğrafyalar Kulübü kurduk. Her gün Kudüs'ten haberler paylaştığımız bir sosyal medya hesabımız var. Yalnız yetişkinlere değil; akranlarımıza da bu sorunları göstermek, onlara farkındalık kazandırmak için panolar oluşturuyor, tanzimler çıkarıyoruz. Bu alanda yetkin ve bilgili kişileri okulumuza davet edip bilinç düzeyimizi arttırmaya çalışıyoruz. En çok da Müslüman coğrafyaların sorunlarını fark etmiş gençler olarak Kudüs'e gitmek istiyoruz.

Fark et ve sorumluluk al

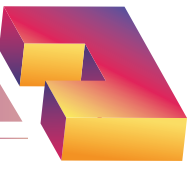
Dedim ya Ashap gençlerden oluşuyordu diye... O hâlde biz gençler için en iyi örnek onlar. Yaşadıkları zamanda cehalete, sıkıntılara,

zulümlere rağmen kendi doğrularından vazgeçmeyen sahabeler... Bugünün sorunlarına çözümler bulmak için onların hayatlarını inceliyor, okumalar yapıyoruz. Onları örnek alıyoruz. Gördüğünüz gibi ben ve arkadaşlarım fark ettik, sorumluluk aldık. O nedenle gençleri ötekileştirmek, yargılamak yerine onları anlamaya çalışmak, birlik olmak lazım sanki. Çünkü içinde bulunduğumuz çağ, biz gençlerin çağı. Çağa ayak uydurmaya çalışan sizlerin bizlere ihtiyaç duyduğunuz da bir gerçek. Bizim gelecek çağı en güzel şekilde inşa etmek için size ihtiyaç duyduğumuz gibi. Artık siz de fark ettiniz, o hâlde sorumluluk alın.





DR. KORKMAZ ENES ERGUN
BORSA İSTANBUL GENEL MÜDÜRÜ



DR. KORKMAZ
ENES ERGUN
BORSA İSTANBUL GENEL MÜDÜRÜ

"DİJİTALLEŞEN YENİ DÜNYA"

Sıklıkla dile getirilen sürdürülebilirlik, dijitalleşme, girişimcilik ve dönüşüm konuları, bu zirvede de vurgulandığı gibi artık önemle fark edilen hususlar arasındadır. Bugün bu dört konunun özellikle de ülkemizin gelişimi için olmazsa olmaz olan dönüşüm konusunun zirvenin odak noktasına konulması, Vizyoner'21'in stratejik olarak ne kadar doğru konumlandırıldığını göstermektedir.

Borsa olarak tüm bu konuları kapsayan geniş bir etki alanına sahibiz. Peki, biz bu konularda neler yapıyoruz? Bunları dönüşüm vizyonu ile üç başlıkta özetlemek gerekirse bir yandan halka arzları arttırarak şirketlerimize daha fazla kaynak aktarmaya çalışıyoruz. Diğer yandan yabancı yatırımcılarla kurumsal iletişimimizi güçlendirmeye çalışıyoruz. Ayrıca da sunduğumuz finansal hizmetleri ve ürünleri arttırmaya çalışıyoruz. Bu üç alanda sermaye piyasalarımızda bir dönüşümü gerçekleştirebilmek için gerçekten çok emek veriyoruz. Bu sene gerçekleşen 52 şirketimizin halka arzından yaklaşık 22 milyar TL kaynak sağlandı. Bu rakamlar geçen sene, sekiz şirketin halka arzıyla 1 milyar TL kaynak şeklindeydi. Bu artış, sadece sermaye piyasalarımız için değil; büyümelerini sermaye piyasaları yoluyla finanse edebilmeleri amacıyla şirketlerimiz için de başlayan bir dönüşümdür. Ülkemizin büyümesinin temel dinamosu olan, üretim yapan, yatırım yapan,

ihracat yapan, istihdam oluşturan şirketlerimizin büyümelerini sermaye piyasaları yoluyla finansa edebilmeleri, yani finansman modellerinde bir dönüşümü gerçekleştirebilmeleri için onları Borsa'ya davet ediyoruz.

"İş yapma modelimizde bir dönüşüm gerçekleştirdik."

Borsa olarak bu sene iş yapma modelimizde bir dönüşümü gerçekleştirdik. Sadece şirketlerin borsada işlem görme başvurusunu değerlendiren bir borsa değiliz. Başvuru öncesinde yani karar aşamasında da hazırlık aşamasında da şirketlerimizin sıkıntılarını çözen ve onlara destek veren bir borsayız. Çünkü amacımız; şirketlerin öz sermayelerini güçlendirmektir, her sene ülkemizin büyümesine katkı sağlayan çok sayıda büyük şirketlerimizin yatırımlarını, halka arz aracılığıyla finansa etmelerini sağlamaktır. Zira şirketlerimizin yatırımları için ihtiyaç duydukları uzun vadeli ucuz TL, sadece ve sadece sermaye piyasalarında ve borsada mevcut.

Bir dönüşümü de borsaya gelme potansiyeli olan yabancı yatırımcılarla kurumsal iletişimimizi güçlendirmek için adımlar atarak başlattık. Bu kapsamda uluslararası kuruluşlarda aktif olarak görev aldık. Bu sene Dünya Borsalar Federasyonu'nun Yönetim Kurulu Üyeliği'ne seçildik.



Ayrıca Dünya Borsalar Federasyonu'nun tüm alt çalışma komitelerinde arkadaşlarımız aktif olarak görev aldılar. Arkadaşlarımız, burada diğer dünya borsaları ile birlikte çalışıyorlar. Âdeta rakipleriyle yarışıyorlar. Diğer taraftan İslam İş Birliği Teşkilatı bünyesinde oluşturulan Borsalar Forumu'nun genel sekreteryasını yürütüyoruz. İslam ülkeleriyle birlikte ortak projeler gerçekleştiriyoruz. Bunlardan en önemlisi; "ortak altın projesi" ve "ortak şeria endeksi projesidir.

Öte yandan Borsa olarak dönüşümü, sunduğumuz finansal hizmetler ve ürünleri piyasamızın derinliğini arttırmak amacıyla çeşitlendirerek de başlattık. Böylelikle daha fazla kurumsal yatırımcı, Hazine'nin ihraç ettiği altın tahvil ve altına dayalı kira sertifikalarına yatırım yapma imkânına kavuştu. 17 Eylül'de altın ve gümüşten sonra Platin ve Paladyum Vadeli İşlem Sözleşmelerini de işleme açtık. 1 Ekim'de Sürdürülebilirlik Endeksi'nin değerlendirme metodolojisini değiştirdik. Endekse girme kriterlerini yükselttik. 19 Ekim'de

kurucu üyeleri arasında yer aldığımız Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Borsalar Girişimi tarafından oluşturulan TÜREV Borsalar Ağı'nın 11 kurucu üyesinden biri olduk. 22 Ekim'de Fiziki Teslimatlı Dolar TL Vadeli İşlem Sözleşmelerini işleme açtık. Böylece vade sonunda fiziki olarak doları vereceğimiz ve esnek vade açma imkânı olan bu ürünle reel sektörlerimizin kur risklerini daha rekabetçi bir fiyat avantajıyla güvenli ve şeffaf bir platformda yönetmelerine fırsat sağladık. 12 Kasım'da beş tane katılım endeksini hesaplamaya başladık. Hesapladığımız bu yeni katılım endekslerinin üzerine yatırım fonlarının kurulmasını sağlayacağız. Ayrıca vadeli işlem sözleşmeleri oluşturacağız. 16 Aralık'ta Devlet İç Borçlanma Senedi Vadeli İşlem Sözleşmeleri için gerekli olan çalışmalarımızı tamamladık. Bu sözleşmeler; özellikle finans sektörünün ve kurumsal yatırımcıların faiz risklerini daha etkin bir şekilde yönetmelerine, spot ile vadeli piyasalar arasındaki akışkanlığı sağlayarak tahvil ve bono piyasasındaki derinliğin artmasına ve daha etkin bir fiyat oluşumuna imkân verecektir.



"Bireysel yatırımcının artması, sorumluluklarımızı artırıyor."

Bir dönüşümü de teknoloji alanında başardık. Dünya Borsalar Federasyonu'nun verilerine göre, dünyanın en likit borsaları arasında 1'inci sıradayız. Borsa İstanbul piyasaları, uçtan uca tek bir platform üzerinden entegre bir şekilde faaliyet göstermektedir. Teknolojik altyapımız yani BİSTECH sistemimiz, hız ve erişilebilirlik açısından dünyanın en önde gelen sistemlerinden biridir. Geçmişe göre 10 kat daha hızlı emir iletimi ve dört kat daha fazla emir kapasitemiz mevcuttur. Yatırımcıların hızlı ve güvenli piyasa erişimini sağlayacak şekilde veri merkezinin genişletildiği, farklı ihtiyaçlara göre alternatif erişim imkânları sunan uluslararası standartlarda hizmet veren bir borsayız. Bu sayede tüm dünyayı etkileyen salgın sürecinde Borsa İstanbul olarak tüm hizmetlerimizi, kesintisiz bir şekilde sunmayı başardık. Sektör olarak aslında çok ciddi bir sınavdan geçtik. Değişen koşullara çok hızlı bir şekilde ayak uydurmayı başardık. Bir dönüşüm de yatırımcı sayımızda oldu. 2020'nin başında yaklaşık 1.2 milyon olan yatırımcı sayımız, 2021 yılında 2.4 milyona ulaştı. Bireysel yatırımcı sayısının artması, aynı zamanda sorumluluklarımızı da artırıyor. Ve biz bunun bilinciyle hareket ediyoruz. Yatırımcıların finansal okuryazarlığını artırmayı ve bilinçli yatırımcı olmalarını sağlamayı hedefliyoruz. Aynı zamanda şeffaflığı ve doğru bilgi akışını teşvik eden bir ortam için çalışıyoruz.

Kalkınmanın anahtarı: Fırsatları artırmak

Arz tarafında daha fazla şirketin çeşitli kaynak temini imkânına kavuştuğu, talep tarafında ise daha geniş bir yabancı yatırımcı tabanına ulaştığımız ayrıca piyasanın ihtiyaçlarına göre yeni finansal ürün ve hizmetlerin geliştirildiği, özetle piyasaların büyümesine odaklandığımız bir

dönüşüm ile İstanbul'un uluslararası finans merkezi konumuna güç katmaya devam edeceğiz.

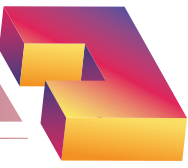
Sermaye piyasalarının sunduğu fırsatları artırmanın, kalkınmanın anahtarı olduğunu da özellikle vurgulamak istiyorum. Bu değişim ve dönüşüm için de farkındalığı artırmak, doğru vizyonu çizmek ve uygulamak, kesinlikle ortak çabamızı gerektiriyor.

Bu vesile ile zirveyi organize eden başta MÜSİAD'ın değerli yöneticilerine ve çalışanlarına teşekkür ediyorum. Emeği geçen herkese teşekkür ediyorum.





PROF. DR. TEMEL KOTİL
TUSAŞ GENEL MÜDÜRÜ



"BİZDEN OLMAZ DEMEYİ BIRAKIN."

Başkanım izin verirsiniz daha kocaman teşekkürü de genç arkadaşlara yapmak istiyoruz, bizi dinlemeye geldiklerinden dolayı. Çünkü gençler, bizim size ihtiyacımız var. Ben 62 yaşındayım. Allah nasip etti, çok çalıştık, herkes gibi babam da çok çalışmıştı rahmetli, babaannem daha çok çalışmıştı. Ama bugün siz gençlere bunları verebiliriz, bırakabiliriz diyebileceğimiz çok şeyimiz var. Tabii babam ve babaannem bana kendi özelliklerini bıraktılar. Ama bugün size biz, başka şey bırakmak istiyoruz ve sizin bunu kabul etmeniz lazım. Yani size teslim edilecek şeyi, kabul edip yuvarlara çıkarmanız gerekiyor.

11. yüzyıl... 11. yüzyılda bulunmadığınız değil mi, ben de bulunmadım. Yusuf Has Hacıp'i yüzde 100 bilirsiniz. Kimin evinde Kutadgu Bilig var? Gelirken bir daha baktım, "Sabrederseniz göğe çıkarsınız." diyor. Vay be... 11. yüzyılda; işleri kimlere bırakın, kimlere verin diyor? Gençlere... Samimiyim, kitabı alın okuyun. Arkadaşlar, siz gençlere ihtiyaç var. Neden? Çünkü bir yere kadar gelen ülkemizin, daha da yukarıya çıkması için genç lazım. Ben de sizin yaşıncıdayken 24 saat uyumasam hiçbir şey olmazdı bana. 24 saat uyumadığım, çalıştığım günler olmuştur. Allah bağışlasın. Masanın üzerine oturup uyuduğum da olmuştur, laboratuvar da deney yaparken de. Ama bu yaşta olmuyor. Sizin 24 saat çalışmanıza ihtiyacımız var.

Şimdi isterseniz azıcık şirketimden bahsedeyim. Neler yapıyoruz? Tabii sonra tekrar gençlere döneceğiz. Arkadaşlar TUSAŞ, Ankara'da toplam 11 bin çalışanı bulunan bir teknoloji merkezidir. Ben de şirkette, beş yılımı tamamladım. Tabii elimi beş yapınca da hemen aklıma Sayın Cumhurbaşkanımızın "Dünya beşten daha büyüktür." sözü geldi. Onu biraz konuşalım mı? Ben sosyolojiyi, tarihi o kadar bilmem, basit bir mühendisim. Ama şuna inanıyorum ki "Dünya beşten büyük." çok anlam yüklü. Geçenlerde Türkiye'de Afrika Zirvesi vardı, bilirsiniz. Bizim de işlerimiz vardı, görüşmeler yaptık.



Nijerya Cumhurbaşkanı ve Nijerya Millî Savunma Bakanı ile görüştük. Sonrasında da Senegal Cumhurbaşkanı ile. Şu beş var ya, çok önemli. Bu şu demek oluyor: Ben daha önce bu Afrika ülkelerini gezmiştim, daha sonra bir daha bir daha gezmeye başladım. Gerçekten dünya, beşten büyük. Çünkü her biri geliyor ve dün gibi değil. Mesela Somali'ye ilk gittiğim seferi hatırlıyorum, sonra birkaç kez daha gittim, Allah nasip etti. Nijer'e de daha önce gitmişim, geçenlerde bir daha gittim. Hâlâ çok yollar var, ama dünya beşten büyük ya, geliyorlar. Artık Allah'ın izniyle elleri başlarına yetiyor. Yani onlar da yapıyorlar. Dün, bir şeyler yapamayanlar da yapıyorlar.

Ben 1983 yılı İTÜ Uçak mezunuyum. Mezun olduğumda en büyük problemim nerede iş bulacağımdı. Uçak mühendisliğini severek seçtim. Şirketimiz de 74 yılında kuruldu. Kıbrıs Barış Harekati'nde Amerikanlar ambargo uyguladı. Hürriyet Gazetesi'ndeki resmi hiç unutmadım. Bir uçak resmi. Gaspet diyorlar, hidrolik conta... O olmadığı için uçak uçamıyor. Onun üzerine TUSAŞ'ı kurdular. Kuran Sayın Necmettin Erbakan'dır, o zaman Başbakan Yardımcısı'ydı. Kendi özel gayretleri vardı, onun biliyorum. Kurulum ile ilgili kanun internette var. O zaman kurulduk, biz de o sevdıyla uçak mühendisi olduk. Mezun olduktan sonra aç kalacağız diye korktuk. Her zaman insan korkar, ama gençler biraz daha fazla korkuyor. O zaman gençtim, ben de korkuyordum. Şimdi yapıyoruz. Videoda gördüğünüz Millî Muharip Savaş Uçağı'nda iki motor var, beşinci nesil. Yine beş. 30 bin paund çarpı iki, 30 ton kuvvetle itiliyor. Yani genç arkadaşlar, ben sizin yaşıncıda okuldan mezun olduğumda biri bana bunları deseydi, vallahi billahi inanmazdım. "Bize uçak muçak yaptırmazlar." Kim? "Kendimiz." Kendimiz, kendimize yaptırmayız. Temel Kotil yaptırmaz. Çünkü hep sinmiş, neden biz yapamayız, bizden olmaz anlatabiliyor muyum? Hep sinen bu, benim çocukluğum böyle geçti

arkadaşlar: Yapamayız, edemeyiz, olmaz, yaptırmazlar... Bir alüminyum blok bile dökmeyiz. Hiç ilgisi yok. Şu anda biz uçağı yapıyoruz. Sayın Binali Başbakanımız, "18 Mart 2023'te bu uçağı hangardan çıkaramazsanız, biz sizi 18 Mart Köprüsü'ne çıkaracağız." demişti. Hür jeti gördünüz.

Hür jet, jet eğitim ve hafif saldırı uçağı. O da ufacık değil, koca bir şeydir. İnşallah Malezya'da ihaledeyiz, public olduğu için söylüyorum. 18 sene, nasip olursa kazanırsak çok iyi olacak. Hem Türkiye'ye hem de yurt dışına satacağız. Jet eğitim uçağı yapıyoruz. Arkadaşlar sizin yaşıncıda hiç inanmazdım, valahi inanmazdım, silah dayasalar inanmazdım. Yapıyoruz ama. Şu anda imal ediliyor. 18 Mart'ta da uçacak uçmazsa biz köprüden uçacağız. Atak 2 gördünüz orada. Atak2, 11 ton helikopter. Belki bilirsiniz Apahçe... Bosna Hersek'teki olayları hepimiz hatırlarsınız. Ben de üzüntüyle hatırlıyorum. Orada bir de Amerika'nın Apahçe'si düşmüştü. Belki hatırlarsınız, yani o klasta bir helikopter. Bize göre Allah'ın izniyle en iyisi olacak. Ondan daha iyi olacak. Sonradan yaptık da ondan dolayı. Diyeceksiniz ki siz kim, onlar kim? Öyle değil arkadaşlar.

Siz gençlerden bizde kaç tane var biliyor musunuz mühendis olarak 4 bin 600 tane. En azından 3 bin 600'ü yeni mezun. Hani yeni mezunu işe almıyorlar ya biz çok alıyoruz. Zaten eski mezunlar yok ki onlar bir yerlerde iş bulmuşlar. Hep yeni mezun alıyoruz. Yılda bin tane mühendis alıyoruz.

Başkanım, eğer gelmek isterlerse biz gençleri Ankara'da misafir edebiliriz. Tesisleri de göstereyim, burada anlatmam bir işe yaramaz. O zaman organize edeceksiniz.

Atak helikopteri de beş tondur fena değil oda. Filipinler'e altı tane ihraç ettik, ikisi gidiyor. Parasını da bir kısmı yarı geliyor inşallah. Dolar geliyor Türkiye'ye. Arkadaşlar dedim ya size ihtiyaç var.



Şimdi Allah nasip etti, bunlar yapıldı. Ama bir daha yapmayla olmaz bu iş bilirsiniz onu. Hani Apahce'den bahsettik ya yaklaşık 20 sene önce yapılmış, hâlâ da yapıp yapıp duruyorlar. Yani iyileştiriyorlar. Onun için biz yaptık, sizlerle vereceğiz, bunu geliştirin. Elinize bir imkân konuyor. Malezya'ya üst düzey bir seyahatim oldu, Kazakistan'a da oluyor. Şu anda Türkiye'nin elinde, bu ülkelerin ihtiyaç duyduğu çok şey var. Anka'sıydı, Hür Kuş'uydu, Hür Jet'iydi, o videodakiler değil yalnızca. Mesela Kazakistan ucsuz bucaksız bir ülke maşallah. Dua ediyoruz, kardeş ülke. Ama oraların ekilmesi gerekiyor. Biz de görüştüğümüz devlet büyüklerine dedik ki buranın ekilmesi gerekiyor. Örneğin; meyve fidancılığı... Hazar Denizi'nin kenarında Kazaklar, çiftlik balıkçılığı yapmak istiyorlar, bakabilirsiniz internette bile var. Sayın Başbakanım Binali Bey dedi ki yanılmıyorsa, "Türkiye, 700 milyon dolarlık çiftlik balıkçılığı ihracatı yapıyor." Gidip 1-2 milyar dolar da orada yapacağız.

"Kim ne yapıyorsa biz de yaparız."

Türkiye'nin her şeyini yurt dışına getirin, satın onları. Arkadaşlar, satacağınız şey beceri. İster uçak deyin, isterseniz gıda sektöründe olun, isterseniz Hazar-Kazakistan sahillerinde balık çiftliği kurun. İnternete girin bakın, bize anlattıklarını bulabilirsiniz.

Serüven arayan genç arkadaşlar var mı, ne bileyim "Nijer'de çiftlik yapayım." diyen. Benim yaşımdan bir şey olmaz, diğer arkadaşlar da darılmasın. Gençlerden var mı? Başkanım, MÜSİAD olarak bunlara destek olun gitmek, oralarda yatırım yapmak istiyorlar.

Biz çok enteresan bir coğrafyada yaşıyoruz. Yalnız Türkiye değil, Orta Asya'daki Kazakistan, Özbekistan da böyle Afrika da böyle. Çok enteresan bir bölge. Genç arkadaşlar niye enteresan biliyor musunuz? Beşten dolayı. Eski-

den bu yoktu. Bence bu, çok büyük sosyolojik bir olay. Ömer Başkanım daha iyi bilir, çok büyük bir olay. Herkes diyor ki "Biz de varız." Ben TUSAŞ olarak diyorum ki "Kim ne yapıyorsa biz de yaparız." İyi olacak Allah'ın izniyle. Bizdeki gençler, sabahlara kadar çalışıyorlar. Ben de gençken çalışırdım ve ellerine tasarım yapmak için verdiğimiz yazılım cihazı ne biliyor musunuz? Airbus'ta ne varsa biz de onu veriyoruz. Parasını verince alıyoruz veya kendimiz yazıyoruz. Daha inşaat bitmedi ama inşallah Ankara'ya gelirsiniz inşaat hâlini gösteririz. 2022'nin sonunda devreye girecek, Avrupa'daki iki önemli rüzgâr tüneline birini yapıyoruz. Ben İTÜ Uçak mezunuyum, şu kadar bir tünelimiz vardı. Gerçi içine biz sığıyorduk o kadar da küçük değildi. 1950'de Almanya'dan gelen hocaların İTÜ Uçak Fakültesi'ne yaptığı tüneline içine girdiğimiz zaman heyecanlanıyorduk. Bizim tünel çok çok daha büyük. 100 milyon dolar harcıyoruz, Allah başlasın devletin parasıyla harcıyoruz. Vakıf şirketiyiz, vakfın parasından harcıyoruz. Vakfa siz de yardım ediyorsunuz, harcıyoruz. Ama iyilik için harcıyoruz. Siz gençler kullanın diye harcıyoruz. Bir ülke uçak yapacaksa rüzgâr tüneline ihtiyacı vardır. Tamam biz bunları hamal gibi yapıyoruz. Hamallıkla da derdimiz, sıkıntımız yok. Ama siz gençler devreye girip de bunu alıp bir yerlere götürmezseniz, olmaz.

Afrika ülkelerini ziyaret ettim, onların da elleri başlarına yetiyor, Allah'a şükür. Önceden de ziyaret etmiştim, şimdi de ettim ve bakıyorum aralarında fark oluşmuş, maşallah. Bir daha ziyaret edersek uçacaklar. Ama Türkiye'nin bilgilerini, yapma yeteneklerini onlara taşımamız lazım. Türkiye ileri gitti, Allah'a şükür. Ama Türkiye bu güzellikleri kendi içinde korursa olmaz. Biz geçmişte öyle yapmadık ki, değişen bir şey yok. Kutadgu Bilig, 11. yüzyılda "siz gençler" diyor. Aradan bin sene geçmiş, ama değişen bir şey yok. Onun için genç arkadaşlar, arkada durmayın.

Dediğim gibi TUSAŞ özelinde, 11 bin çalışmamız

var. Allah nasip etti, beş yıl önce başladım. O zaman da 5 bin 200 çalışmamız vardı. Gerçi şu an, 11 bini de geçtik. Bin 200 mühendismiz vardı, şu an 4 bin 600. 3 bin 500 teknisyen vardı, şimdi sayısı 5 bine geldi. Nereye gideceğiz biz 10 bin mühendisle. Bizi aç göz-lü görmeyin. Loockheed Martin, dünyanın en büyük savunma şirkettir ve kaç mühendisi var biliyor musunuz? 50 bin. Bizim de olsun ne olacak. İş de çok genç de. Almamız da gerekiyor. Yılda bin tane mühendis, bin tane de teknisyen alıyoruz. 7 bin kişi almak nasip oldu, beş yılda. Bununla övünüyoruz, bize geldiğiniz zaman sizi fazlalık görmüyoruz. İş devretmek için fırsat görüyoruz, omzunuza yük koymak istiyoruz. Uyuyamıyoruz bu günlerde. 18 Mart'ta Hür Jet uçacak, 18 Mart'ta Atak2 uçacak, 18 Mart'ta Millî Muharip motorunu çalıştıracak veya Çanakkale Köprüsü'nden biz uça-çağız. Bunu içselleştiriyoruz arkadaşlar, onun için gelin.

"Dün yapmayanlar, bugün yapabilir."

Dedim ya genç olma zamanı, ama benim de gençliğim güzeldi problem yok. Her şey güzeldir. Hep aynı şeyleri tekrar tekrar anlattım size farkındayım, süremi de doldurdum. Şu size kalsın: Arkadaşlar dünya değişiyor, geliyor, dünyada dün yapamayanlar bugün yapabiliyor. Dünya beşten büyük şu demek: Diğer ülkelerin de elleri başlarına yetiyor. Bir şeyler yapmak isterseniz genç arkadaşlar; çok özel bilgisayar yazılımları, analiz metotları var. Benim gençliğimde diferansiyel denklemi çözmek çok büyük marifetti. Bugün de marifet. Ben fena öğrenci değildim. Michigan mezunuyum. Doktoram orada, bir program yapmıştım kahraman olmuştum. Şimdi öyleleri var ki siz oturuyorsunuz direksiyona buraya çekiyorsunuz uçağın tasarımı değişiyor. Biz cep telefonu yaptırmıyoruz gizli olduğu için ama telefonunuz ana bilgisayara bağlanıyor, oradan kulağını çekiyorsunuz fanın büyüklüğü

değişiyor. Arkadaşlar benden iyi biliyorsunuz ki böyle bir dünya var.

3D printer diye bir şey çıktı. Biz de çok iyiyiz TUSAŞ olarak öyle bir printer alıyoruz ki 5 metreye 4 metre, vakum altında titanyum ve alüminyum 3D printer ile üretecek. Aldığımız genç mühendisleri grup grup alıp eğitiyoruz. Onlara birer tane uçak yaptırıyoruz. Her dört kişiye, dört ay boyunca bir uçak yaptırıyoruz. Biz de çalışan varsa bilir onu buradan. 3D yazıcıdan çıkarıp parçalarını yapılabiliyorsunuz. Devrim. Biz de ne yapardık tahtadan elle yontardık onu fena değildik, biz de becerirdik. El marifetimiz vardı, şimdi öyle değil ki basıyor düğmeye halloluyor. Genç arkadaşlar size ihtiyaç var. Şu anda Türkiye'nin geldiği yerde birçok şeyimizi, tarım da olur uçak da olur başka bir şey de olur, satacak durumdayız. Buna ihtiyacı olan ülkeleri ben kendi gözlemlerimle gördüm. İsim isim üzerinden geçmiyorum ki ülkeler böyle oldu şöyle oldu olmasın diye. Onun için çantanızı alın, Türkiye'nin güzelliklerini satın. Hem Türkiye para kazansın hem sizin ufkunuz büyüsün hem de Türkiye'nin etki alanı ilerlemiş olsun.





GÖKHAN YÜCEL
MODERATÖR
CUMHURBAŞKANLIĞI İLETİŞİM BAŞKANLIĞI
STRATEJİK İLETİŞİM VE KRİZ YÖNETİMİ DAİRE BAŞKANI

MEHMET TEVFİK NANE
PEGASUS HAVA YOLLARI CEO

STEVEN YOUNG
DALGAKIRAN GRUP İCRA KURULU BAŞKANI

SERDAR HÜSEYİN YILDIRIM
TÜRKİYE UZAY AJANSI BAŞKANI



"HATIRLAMA, YENİDEN ÖĞREN."

Kıymetli hazirun, hoş geldiniz. Buradaki kalabalığı görünce MÜSİAD'ımızın bu güzide etkinliğinin çok heyecan verici devam ettiğini anlıyoruz. Bu panel; "Dijitali Fark Et", "İklimi Fark Et", "Girişimi Fark Et" ve "Dönüşümü Fark Et" mottolarından "Dönüşümü Fark Et" kısmına odaklanacak ve kıymetli panelistleri dinleme fırsatı bulacağız.

Ben izninizle Pegasus Havayolları CEO'su Mehmet Teflik Nane Beyefendi'yi, Türkiye Uzay Ajansı Başkanı Serkan Hüseyin Yıldırım Beyefendi'yi ve Dalgakıran Grup İcra Kurulu Başkanı Steven Young Beyefendi'yi sahneye davet ediyorum. Hepiniz hoş geldiniz, teşekkür ediyoruz.

Dün gece şöyle bir kütüphaneye baktım. Farklar Sözlüğü, gördüm. Bir kavramı alıyor, özellikle Arapça literatürde etimolojilerine inerek onun hangi farklı anlamlara geldiğini metinlere bakarak gösteriyor. Yolda gelirken de Batı dillerinde fark etmeden hangi kelimeler kullanılıyor diye düşündüm. Recognize, notice... Recognize dediğimiz kelime aslında "re" yeniden, "cognize" yeniden tanımak. Notice, orada sanki tarihe bir not düşmek. Sahneye gelmeden yaklaşık 45 saniye önce 20'nci yüzyıl sonları ve 21'inci yüzyılda yaşamış düşünürlerden Adem Taflan'ın bir lafı aklıma geldi. 21'inci yüzyılın cahilleri diyor, "Bilmemekten çok gerektiğinde bildiklerini

unutmayan ve yeniden öğrenmeyenler, kendilerini tazelemeyenler olacak." Tabii şunu da eklemek lazım tüm bu "fark et" çerçevesinde duruşumuz itibarıyla biz hayrı şerden fark edeceğiz, iyiyi kötünden fark edeceğiz, yeniye eskiden fark edeceğiz. Lafı çok da uzatmadan farklı disiplinlerden ve sektörlerden gözükmesine rağmen bu dönüşümü bize en iyi anlatabilecek üç ismi burada ağırılıyoruz.



Ben izin verirseniz Mehmet Bey'den başlamak istiyorum. Verilere bakarak konuşuyorum, Avrupa'nın en çok uçan hava yolları arasındasınız. Son verilere baktığımda Türkiye hava sahasında sadece trafik, geçen yıl yüzde 43 arttı. Hani Türk ekonomisi "şöyleydi", "böyleydi" diyenlere bir veri de buradan. Elimdeki son verilere göre -eğer yanlışsa beni düzeltin-

pandemide, özellikle de pandeminin son dönemlerinde Pegasus, günlük 515 uçuşla şu anda Avrupa'nın 9'uncu sırasında. Pandemi sırasında ne gibi zorluklar yaşadınız. Bu dönüşümü fark etmek konusunda pandemi size ne gibi sinyaller gönderdi? Geleceğe matuf, girişim mahiyetinde dönüşümü fark etmenin çerçevesi ne olmalı, bunu sizden dinleyebilir miyiz?





"İHTİYAÇ OLUŞURSA DÖNÜŞÜM OLUŞUR."

Bir dönüşüm neden oluşur, bir ihtiyaçtan oluşur. Bu ihtiyaç neden oluştu? Demek ki giydüğümüz ayakkabı, elbise bize dar geldi ki bunu genişletmek ihtiyacı hasil oldu. Dönüşümler de ihtiyaçtan... Yani mevcut yaptığınız işi farklı yapmanızın gerekçesi, dönüşümün gerekçesidir aslında.

Ben biraz geriye gideyim, Şirket olarak bizdeki büyük dönüşümler, kritik noktalarda oluştu. 2016 bunlardan bir tanesidir. 2016 yılında ülkemizde olan olaylar, Batılı bir ülkede 100 yılda olur ya da olmaz. Hain girişimden tutun da ülkede o kadar çok olay oldu ki... 15 Temmuz üzerine tüy dikti. O sene Türkiye'ye gelen turist sayısında, yüzde 35 oranında azalma oldu. Çünkü bu, bilerek yapılmış bir şeydi. Tam turizm sezonu öncesi bombalar patladı. Türkiye'de nasıl sıkıntı olur düşüncesiyle kurulmuş bir olguydu bu, devamını da gördük zaten. Ama Türkiye'nin öyle büyük bir dinamiği var ki ertesi sene 2015'le başa baş geldik. 2018'de rekor kırdık, 2019'da ise rekoru egale ettik ve daha da ileri götürdük. Tabii ki potansiyel kendi kendine olmuyor, sizin de çalışmanız gerekiyor.

2016 yılında yüzde 35 küçülme çok büyük bir rakam. Temel Hocam da o zaman Türk Hava Yolları'ndaydı. Biz şirket olarak üç şeye önem verelim dedik: 3C. Bir, maliyetimizi oluşturan cost dediğimiz bir ölçüm vardır, bu çok

önemli. Maliyete önem verelim. İki, nakde önem verelim: Cash. Üçüncüsü de capacity, filo adedine önem verelim. Çünkü yüzde 35 küçüldüğünüz vakit filonun her gün yatması, size maliyet demektir. Bunu 2020'de çok net gördük. Nisan-mayıs aylarında uçaklar uçmadığında biz takır takır bunların kirasını ödedik yabancılara ve gram insaf göstermediler. Bu 3C'yi başarıyla uyguladık ve mesela 13 tane de uçak sattık biz. Hem nakit sağlayabilmek açısından hem de yatar filonun maliyetini kurtarmak için. Çünkü bu bizde oluşan bir krizdi. O zaman konjonktür de el verdi, yurt dışında uçuşlar iyiydi ve uçakları satabildik. O dönemde rahatladık. 2020 krizi, global bir krizdi ve bunu her zaman yaptığınız yöntemle çözmek mümkün değil.



Akıllı ve etkin yönetim

O 3C önemliydi tabii ki ve ona iki tane daha ekledik. Bir customer (müşteri) dedik ama onu da iç ve dış müşteri olarak ikiye ayırdık. Çalışanımızda bizim müşterimizdir, bizle uçmayı tercih eden de. 5C ile biz bu süreci yönetmeye çalıştık, yine uçak sattık. Hâlen de satmaya devam ediyoruz, çünkü uçuramadığımız uçak bize ek bir maliyettir. Bunu nakde döndürebiliyorsanız bu hem sizi maliyetten kurtarıyor hem de ek gelir elde edip nakit girdisi sağlıyorsunuz. Bu süreçte 5C'yi akıllı ve etkin kullandığımız bir yönetim yaptık. Tabii bu etkinlik daha farklı olur muydu? Mutlaka olurdu. Bizim ekibimizin yoğurt yiyiş yani iş yapış şekli buydu, çalışma azmiyle bu süreci mümkün olan

en az zararla atlatmaya çalıştık. En az zararla dediğim de şirket olarak 2020 yılında 170 milyon lira zarar ettik. Bu seneki zararımız da 110-120 milyon dolar arasında olacak. Ama bu çok daha büyük olabilirdi. Nitekim baktığımızda Avrupa'dan örnek verelim. Lufthansa Grubu, 9 milyar dolar devletten destek aldı. Air France KLM Grubu, Fransa ve Hollanda hükûmetinden bu süreci atlatabilmek için 10 milyar Euro destek aldı. Onların zararları bizlere göre katbekat büyüktü. Biz gene kontrolü gittiğimiz için bu süreci yönetebildik, artık geçmişte kaldı bunlar. 2022'ye giriyoruz nedir bizi ayakta tutacak, geleceğe nasıl bakıyoruz? Valla bizim kitabımızda yılmak yok. Bizim kitabımızda tam tersine hatalardan ders almak ve sürekli ileri gitmek var.





İnan, yap, başar

Havacılık, uzun vadeli planlama gerektiren ama güncel olaylarla yönetilen bir sektör. Biz, 2012 yılında Airbus'a 100 uçaklık sipariş vermiştik. Onu kısaca anlatacağım. Bu 100 uçağın ilk teslimatı 2016, son teslimatı ise 2024'te olacak. Yani 2021'de verdiğimiz bir sipariş, 2024 yılına kadar uzayan 12 yıllık bir süreci kapsıyor. Eğer siz ülkenizin dinamiğine güvenmiyorsanız, yönetimine ve gençliğine olan inancınız yoksa böyle bir işe giremezsiniz. Bu ilk teslimatlar çok önemlidir, bizim ilk uçağı teslim alma tarihiz 19 Temmuz'du. CFM motorlu dünyada ilk uçağın teslimini biz alıyoruz, lansman müşterisiyiz. CFM motor üreten şirketin genel müdürleri gelecek ve kalkışma oldu 15 Temmuz'da. 30 kişilik bir basın heyetiyle gidecektik, gidemedik. "Gitmeyelim." dedik. Sonrasında oturup konuşurken dedim ki "Arkadaşlar, neden gitmiyoruz. Olaylar oldu, daha iyi ya gidip anlatalım. Böyle nitelikli insanları nereden buluruz. Türkiye'nin demokrasi sınavı verip de bu sınavdan başarıyla geçtiğini anlatalım." Ben, genel müdür yardımcılarımız hep birlikte gittik. Sahneye çıkıldı, uçak teslimi öncesi seremoni gerçekleştirildi. Kürsünün arkasından öne gelip konuşma metnimi yırttım. Herkes, bu adam ne yapıyor diye şok oldu. Dedim ki "Bakın bu konuşma metni, benim ülkemde 15 Temmuz olayı olmadan hazırlanmıştı ve ben buraya geldiğimde bu konuşmayı yapacaktım. Ama şimdi şartlar değişti. Şu üç günde benim ülkem öyle büyük bir demokrasi

dersi verdi ki... 'Seçimle gelen, seçimle gider. Ne topla ne tüfekte ne de tankla gılmaz.' dedi.

Teveccüh ettiniz, alkışladınız. Oradaki heyet de beni dakikalarca alkışladı. Hâlâ tüylerim diken diken olur. Çünkü gerçekten yaptığınız iş seviyorsanız, ülkenize inanıyorsanız ve aklınızı kalbinizle dengeli bir şekilde kullanıyorsanız başarı kaçınılmaz oluyor. Bunu orada da gösterdik. Gelecekte de 2022'de de enseyi karartmama taraftarıyım. Köpük gittikten sonra oluşacak kurlarla Türkiye'nin değer açısından çok uygun bir hâle geleceğine ve bu şekilde de turizmde de önümüzdeki sene ayağımızı bağlamazlarsa rekor yılı olacağına canı gönülden inanıyorum.

Gökhan Yücel: Çok teşekkürler... Tabii biz fikirlerimizi, projelerimizi anlatıyoruz. Özellikle İletişim Başkanlığımız burada çok önemli bir rol üstleniyor. Nurettin Nebati Bakanımızın Türk Ekonomi Modeli isimli bir şeması var. Özellikle genç arkadaşlarımızın o şemaya, akışa ve akıştaki derinliğe bakmasını ve incelemesini tavsiye ediyorum.

Şimdi Steven Bey'e dönüyorum. Ufak bir araştırma yaptım zatıalınızla ilgili. Tamam ekspansiyel çağ, agility, distribution, inovasyon, yapay zekâ, akıllı şehirler vesaire. Ama sizin bütün söylemlerinizde bir insan odaklı bakış gördüm. İnsan bu hızlı dönüşümün içerisinde nasıl konumlanacak? İnsan odaklı bakış açısı ne demek?



"HER ŞEYİN MERKEZİ, İNSAN"

Bir şeyi başında prensip olarak söyleyelim: İnsan olmadığı yerde hiçbir şey olmaz, önce onu ortaya koymamız gerekiyor. Diğerleri ise hayatımızın daha kaliteli, daha güvenli ve daha konforlu olması için yapılan teknoloji-lerdir.

Dünya hızla değişiyor, dönüşüyor

İsterseniz içinde bulunduğumuz son 10 yıl içinde başlayan ve devam eden bu muazzam dönüşümün temeline inip ondan sonra insan konusuna dönelim Gökhan Bey. Şu andaki bulunduğumuz dönemde, herhâlde son 100 yılın en büyük, en hızlı ve en dikkat çekici değişimi içerisindeyiz. Neden, çünkü birtakım büyük dalgalar üst üste gelmiş durumda. Bir tanesi teknolojik değişim. İşte buna dijitalleşme diyebilirsiniz, bağlanabilirlik de diyebilirsiniz. Bir tanesi, demografik değişim. Dünyada muazzam bir şekilde nüfus ve gelir dağılımında farklılıklar oluşuyor. Üçüncüsü de yaşadığımız dünya. İklimle ve enerjiyle ilgili değişimler. Bunların altında dört temel dalga yatıyor. Bir tanesi bağlanabilirlik, bu teknolojiler sayesinde 2025 yılında dünyada 55 milyar akıllı cihaz birbirine bağlanabilir durumda olacak. Bunu bir yere koyalım. Nesnelerin internetini rakamla ifade etmek gerekiyorsa 2030 yılında bu sektö-

re dünyada 15 trilyon dolar yatırım yapılacaktır. Muazzam bir büyüme. İkincisi kentleşme. İnsanlar daha çok büyük şehirleri tercih edecekler, metropol şehirleri. Öngörülen şu ki 2050 yılının yaklaşık 10 milyar nüfusunun yüzde 70'e yakını büyük şehirlerde yaşayacak. Bu da demek ki akıllı şehirler, enerji yönetimi, hava kalitesi bunlar devreye giriyor. Üçüncü büyük dalga demografik. İnsan artık daha uzun ve daha kaliteli yaşıyor. Burada şunu görüyoruz ki tüm dünya çağında 65 yaş ve üstündeki nüfus grubu, diğer nüfus grubuna nispeten iki kat daha hızlı büyüyor. Bu da beraberinde muazzam yeni imkanlar ve alanlar yaratacak. Tabii bir de bunların getirdiği de enerji ve iklim ihtiyacı.



Hemen şurada kapımızda, 2030 yılında şu anki duruma nispeten yüzde 30'la 40 arasında daha fazla enerji ve daha fazla temiz suya ihtiyacımız olacak. Dolayısıyla bu dört tane temel dalgalanmayı alt alt alt kırabiliriz. Detaylarına girmeyelim vaktimiz olursa ikinci turda değinebiliriz. Ama birkaç örnek vermek istiyorum burada. Fark görebilmek için iki şeyi birbiriyle mukayese edebiliyor olmanız gerekiyor. Teknolojiden başlarsak geçmişte neydi, üründü. İyi bir ürün, sizi iyi bir yere götürürdü. Bundan sonra çözüm ve akıllı çözümler. Ve alışageldiğimiz iş modelleri bile değil. Çok değişik iş modelleri. Artık hizmet size gelecek, siz hizmete gitmeyeceksiniz. Pandemide de bunu gördük.

Biraz sermaye akımlarından bahsedeyim. 1970 yılında gelişmekte olan ülkeler, tüm dünya ekonomisinin yüzde 27'sini oluştururken şimdi yüzde 54'ünü oluşturuyor. Tam iki katına katlamış, muazzam bir akım var. Nereden? Batıdan doğuya doğru. Ve tabii ki bununla beraber hızdan bahsettim. Bir örnek daha vereyim ondan sonra toparlarız. Fortune500 listesini ele alalım. 2000 yılının listesine bir gidip bakalım ondan sonra 2020'nin listesini açalım. Arada 20 yıldan bahsediyoruz. Göreceğiz ki 2000 yılındaki ilk 500 şirketin yüzde 52'si artık yok. Sadece liste içinde değil, yok. Bu şunu gösteriyor bu değişim çok hızlı. Bu değişim yıkıcı da olabilir, dolayısıyla buna da dikkat etmek gerekiyor.

İnsana gelirsek kendimizi bu konuda eğitmemiz, meslek yeteneklerimizi ona göre uyumlamamız gerekiyor. Özellikle 35-50 yaş arasındaki arkadaşlar, bu dönüşümün içinde. Bu adaptasyonu sağlamak gerekiyor. Ama şu an ilkokula giden çocuklar, üniversiteden mezun olduktan sonra şu anki mesleklerin yüzde 60'ı zaten olmayacak, yeni mesleklerde çalışacaklar. Onlar zaten bu şekilde yetişiyorlar. İnsan işin odağında vardır, olmaya da devam edecektir. Bu teknolojik değişimlere ayak uy-

durabilmemiz gerekiyor. Burada da bunun eğitiminden skill set dediğimiz eğitiminden geçiyor.

Gökhan Yücel: Teşekkür ediyorum. Böyle az az konuşup, çok konuşmak daha çok konuya temas etmek belki daha iyi. Geleceğin meslekleri dediniz... Türkiye'de belki de bütün dünyada uzay meselesi, geleceğin mesleği olarak gözüküyordu. Öyle bakmayın; gözüküyor demiyorum, gözüküyordu diyorum. Herhâlde altı aydan fazla oldu Sayın Başkanım zatîalini-zi ofisinizde ziyaret ettik, orada da konuştuk. Kendisi hep şunu söylüyor: "Uzaya yatırım bir lüks değil, ihtiyaçtır." Turizm gibi kavramları, bugün uzayda da görüyoruz. Uzay turizmi, uzay madenciliği, uzay ekonomisi, uzay hukuku... Hadi savunma tarafını da ekleyelim. Uzay geleceğin bir mesleği mi, yoksa bugünün meselesi mi? Nereler yapıyoruz?

Serdar Hüseyin Yıldırım: Teşekkür ederim, Gökhan Bey. Ben uzay konusuna girmeden önce MÜSİAD Yönetimi'ni tebrik etmek isterim. Başlık çok güzel: "Fark Et"

Gökhan Yücel: Biraz da buyurgan, muhakkak fark et gibi...



Dönüşüm bana göre, bir süreçtir. Aslında kesintisiz bir süreçtir, çünkü dönüşüm hep var. Ama onu fark etmek önemli. Fark edenler, fark yaratıyorlar. Fark edenler öne geçerken, fark edemeyenler ister istemez geri kalıyorlar. Dünya tarihinde birçok milletler ve devletler açısından da bunu görebiliriz. Dönüşümü ya da herhangi bir gelişmeyi fark etmek önemlidir. Bu da içindeyseniz biraz zordur. Bir şehre 20 sene arayla gelen birisi, o şehrin dönüşümünü çok daha doğru fark edebilir. İçinde yaşayanlar, fark edemeyebilirler.

Böyle bir girişten sonra uzaya dönelim. Steven Bey çok güzel bir noktaya temas etti. Ben de onu söylemek istiyordum. Bu IoT meselesi, nesnelerin internetinden bir örnek vererek başlamak isterim kısaca. Tabii uzay konusunu saatlerce konuşabiliriz, ama uzatmayacağım. Mümkün olduğunca kısa tutmaya çalışacağım. Ama genel olarak dünyadaki dönüşümde uzayın önemli bir rolü var. Yaklaşık yedi sene önce İsveç'te bir teknoloji firmasını ziyaret ettiğimde bize yaptıkları sunumda şunu söylemişlerdi: "Gelecekte nesneler ve internet olacak, bütün makineler ve teçhizatlar birbirleriyle konuşacaklar biz bunu şu anda hazırlıyoruz, bu sisteme hazırız." Bunu yedi sene önce orada görmüştük. Peki, neden bugüne kadar bu gündeme alınamadı? Çünkü bunu yapabilmek

"DÖNÜŞÜM KESİNTİSİZ BİR SÜREÇTİR."

için karasal sistemler yeterli değil dostlar. Yani uzay sistemlerine ihtiyaç var da onun için. Steven Bey 55 milyar dedi ama bendeki rakama göre 75 milyar makinenin birbiriyle konuşacağı öngörülüyor. İnsan faktörü olmadan, birbirleriyle konuşacaklar. Evinizdeki buzdolabı da buna dahil otomobiliniz de buna dahil, cep telefonunuz da her şey dahil. Yani ne varsa hepsi birbiriyle konuşma kapasitesine sahip olacak.

Gökhan Yücel: Evimizdeki buzdolabı, marketteki rafla iletişime geçip son kullanma tarihini zaten bildiğimiz o otomasyon sistemi içerisindeki tarihi kendi sisteminde çalıştırıp siparişi verecek.



"Uzayda izimizin olması lazım."

Serdar Hüseyin Yıldırım: Güzel bir örnek. Tabii masum bir örnek. Bu çeşitlendirilebilir. Game changer, hakikaten dünya düzenini değiştirebilecek bir gelişmedir. Ama bunun olabilmesi uzay sistemlerine bağlıdır. İkinci bir sebebi de var, sadece teknik sorunlar değil. Bunu karasal sistemlerle yapmak isterseniz, bütün ülkelerde birtakım altyapılar kurmanız gerekir. Mesela Türkiye'de bunu kullanmak isteyen güçler diyecekler ki "Türkiye içerisinde bilmem kaç bin tane direk dikeceğiz." Türkiye, buna izin vermeyebilir. Herhangi bir ülkede izin vermeyebilir. Bunu engellemek de çok kolay olabilir. Ama siz bunu uzaydan yaptığınız zaman böyle bir şey söz konusu değil. Uzaydaki sistemler, dünyayı her zaman çok etkiledi. Bundan sonra çok daha fazla etkileyecek ve gündemden düşmeyecek. Artık öğrenildiğini zannettiğim bir sloganımız var: "Uzayda izi olmayanın dünyada sözü olmaz." diye. Hakikaten uzayda izimiz olması lazım. Bu değişimlerin hepsi uzayla irtibatlı. Siz girişte çok önemli bazı başlıklar saydığınız. Üretim başlıyor mesela uzayda üretim olacak, uzayda madencilik yapılacak ama belki o biraz daha sonraki bir adım. Uzayda turizm var, hukuk var, tıp var. Bir sürü sektörler geliyor. Tabii şimdi bu büyük gelişmeler ve özellikle bunlara şunu ilave edelim. Gök cisimlerinde kolonileşme başlıyor, bakın başlayacak demiyorum, başlıyor hatta başladı. Bunun ön çalışmaları devam ediyor. İki tane büyük proje var: Batı'da Artemis projesi, Doğu'da Çin ile Rusya'nın ortak projesi olmak üzere... Öncelikle Ay'da sonra Mars'ta koloniler kurarak insanların devamlı yaşayacağı yapılar oluşturuluyor. Bunun haricinde tabii dünyanın yakın çevresinde dolaşacak olan istasyonlar da... Ki Çin kendisiyle ilgili bir tane kurmaya başladı. Bunların sayısı artarak devam edecek.

Böyle bir ortamda, yani dünyadaki her çeşit teknolojiyi ve dönüşümü etkileyebilecek böyle gelişmeleri gördüğünüz zaman ülkemizin

buna bigâne kalması mümkün değil. Zaten onun için devletimiz bir karar alarak ajansımızı, Türkiye Uzay Ajansı'nı kurdu ve bu vazifeyi verdi. Bizler de gerçekten çok ağır bir yük yüklendik bu dönemde ve var gücümüzle çalışıyoruz. Çünkü ne yazık ki bunu söylememiz lazım "Bu saha geride olduğumuz bir sahadır." Biraz geriden geliyoruz ama hızlı bir şekilde yürüyerek ve bazı imkanları doğru kullanarak bu arayışı hızla kapatmak hedefindeyiz. O yüzden Millî Uzay Programımız açıklandı. 10 sene için 10 hedefimiz var ve bunlara ulaşabilmek için canla başla çalışıyoruz. Dönüşüme dönecek olursak dünyada sosyal hadiseler de dahil olmak üzere her türlü dönüşümde uzay, belki de en önemli parametre hâline gelmiştir ve bundan sonra hayatımızda çok daha fazla yer alacaktır. Herkes özellikle de genç kardeşlerimiz, üniversite talebeleri ve kariyer planlaması yapan kim varsa uzay faktörünü hesaba katsın derim. Mutlaka uzayla olan irtibatı kursun diye tavsiye ederim. Çünkü böyle yapanlar kazanacak, ne yazık ki diğerlerinin saf dışı kalma, bertaraf olma ihtimali olacak.



Gökhan Yücel: Teşekkür ederim. Bizim mahdum 4,5 yaşında Emir Tuğrul, bu kariyer planlamasını ne kadar bilinçli yapıyor bilmiyorum ama evdeki kanallar, yani televizyon sürekli belgesel modunda. Bunlar da yüzde

90-95 uzayla ilgili. Niye ilgisini çekiyor, nasıl ilgisini çekiyor bilmiyorum ama meteordan kuyruklu yıldız kadar hemen hemen her şeyi gelip soruyor. Bu da sevindirici bir şey bizim adımıza. Bu vatanın evlatlarının bu tür konularla meşgul olması önemli. Sayın Nane bir de direnç meselesi var. Bu direnç meselesi Türkiye'de çok konuşuluyor ama kavramlar bazen gerektiği yere yerleştirilemeyebiliyor. Ben şuna şahit oldum "resillance" kavramı. Bundan yedi-sekiz sene önce konuşuluyordu, bunun tam Türkçesi ne?

Mehmet Tevfik Nane: Mukavemet de olabilir direnç de olabilir.

Gökhan Yücel: Onu soracağım size: Dönüşen kavramlar da var değil mi? Mesela bir ara sosyal sermaye ve sürdürülebilirlik çok konuşuluyordu. Ama sanki bu kavramlar, bir sonraki faza geçiyor. Burada nelere dikkat etmek gerekiyor? Ne gibi değişiklikler yapmak gerekiyor ki bu yeni kavramları es geçmeyelim? Bir tavsiye niteliğinde...

Mehmet Tevfik Nane: Ona girmeden Serdar Bey'in açtığı yoldan gitmek isterim. IoT çok enteresan. Mesela biz havacıyız Internet of Things'in bizim için canlı örnekleri var. Havacılıkta dünya çapında ilk örneklerden biri. Bizim apronda otobüslerimiz var, uçağa bindiyseniz mutlaka görmüşsünüzdür. Şimdi karasal olarak, çünkü uzaysal olarak starling projesi henüz oturmadığı için yok. Karasal olarak Sabiha Gökçen Hava Meydanı'na her yere direk diktik. Serdar Bey'in dediği çok doğru. Gerçek direkler dikildi, tüm araçlara sensörler koyduk. Bizim aracımızın apronda 30 kilometre sınırı var. Bu sensörler, geçtiği yerde direklerle konuşuyor ve araç 30 kilometre sınırını aştı mı, aşmadı mı, frene sert mi bastı, gaza çok mu bastı, viraja sert mi girdi hepsini çıkartıyoruz. Bu sayede bakımdan, yakıttan ve misafir konforundan çok ciddi avantajlar elde ettik. O kadar güzel bir uygulama ki...

"Evinizin önünü temizlerseniz, mahalle temizlenir."

Dönüyorum sürdürülebilirlik ve resillance kelimesine. Şimdi hayatımıza yeni bir kavram girdi: E,S,G... Environmental, Social, Governance. Bu dediğimiz bütün kavramların toparlanması ve bunun raporlamaları da başladı. Biz de şirket olarak bu raporlamayı yapıyoruz. Biz şirket olarak kuruluş sözleşmemizde belirtilen şartlar doğrultusunda iş yapmak için kuruluyuz. Bu şirketler, bu işi yaparken de kendilerinden beklentilerini kısa vadede yıllık bütçelerle orta-uzun vadelerde stratejik planlarıyla ortaya koyuyor. Ama bu sadece dar açıdan baktığımızda böyle. Geniş açıdan baktığımızda bir şirket olarak bir sektörde faaliyet gösteriyoruz. Biraz daha geniş açıdan baktığımızda bir şehir ya da şehirlerde farklı noktalarda hizmet ediyoruz. Ülkede, ülke bölgede, bölgede, dünyada. Şu analoji çok hoşuma gidiyor: "Evinizin önünü temizlerseniz, mahalle temizlenir." Şirket olarak biz işimizi yaparken doğru yapmamız lazım. Doğru tanımı dünyadan bugüne çok değişti. Doğru yaparken çevreye saygılı olmamız, çevreyi kirletmemiz lazım. Biz doğru yaparken sosyal olarak pozitif değer yaratıyor olmamız lazım. Toplumsal cinsiyet eşitliğinden tutalım eşit işe eşit ücrete kadar bunu çok farklı alanlarda gösteriyor olmamız lazım.

Sürdürülebilirlik ve sistematik ilerleme

Governance dediğimiz de yönetim anlamında sağlıklı bir yönetim yapısı kurmamız lazım ki şirketimiz bizden sonra da kalsın. Yine çok anlatırlar dünyadaki şirketlerin yüzde 50'den çoğu, ikinci nesilden üçüncü nesle geçemiyor. Niye? Çünkü kurduğunuz yapıların onu taşıyacak güçte olmaması ve siz bireylere bağlı olması bireylerin işten ayrılması ya da emri

hak vaki bulduğunda geride kalanların aynı şekilde sürdürememesi bunu getiriyor. Burada bizim yönetim kademesindeki nesiller olarak geleceğe, siz gençlere borcumuz var. Nedir bu borç biliyor musunuz? Bize emanet edilen değerleri, size en azından aldığımız oranda, tercih edilen ise üstüne koyarak vermemiz. 1966 doğumluyum, itiraf ediyorum ve benim neslim bize emanet edilenleri azaltarak sonraki nesle veriyoruz. En basiti çevre konuları... Halbuki bizim arttırarak ya da en azından başa baş vermemiz gerekiyor. İşte bütün bunları toparlayabilmek için bizlere düşen bu sorumlulukları bu üç başlık altında global olarak çerçevelemişler ve şirketleri, bu başlıklar altında raporlamaya yönlendiriyorlar. Bunu yaptığınız oranda siz sadece kuruluş sözleşmenizdeki işleri değil, bulunduğunuz ortama değer yaratarak bunu nasıl yaptığınız ortaya koyuyorsunuz. Bu da nesillerin sürdürülebilirliği ve dünyanın kalıcı olması için çok önemli.

Aksi takdirde en basit aklıma gelen şu: İnsan olarak Ergene nehrine yaptıklarımız, İstanbul'da Bakırköy Ataköy'ün oradan geçen Ayazma deresine yaptıklarımız, Kurbağalıdere'ye yaptıklarımız... Bunlar can taşıyan, mikroorganizma yaşayan, balık yaşayan ortamlar... Yani bizler geçtiği yerde insanların su ve tarımsal ihtiyacını gideren noktaları kirleterek zehir hâline getirdik. ISO döngüsü, süreç analizler ve prosesleri vardır bilirsiniz. Mesela Pegasus'ta ilk işe başladığım 2016 yılında tüm iş yapış şekillerimizi bilgisayarlı ortama taşıdım. Ben bunu daha önce CarrefourSA ve Teknosa'da da yapmıştım. Görev aldığım STK'larda da bunu yaptım. Ben bulunduğum görev esnasında birtakım tecrübeler elde ediyorum, bunları süreçlere yansıtmazsam, proseslere aktarmazsam gittiğimde yerime gelen kişi benim deneyimlediklerimi kendisi deneyimleyecek. Hem zaman hem para hem de emek kaybı yaşayarak öğrenecek.

Bize emanet edilen artırmamız gereken değeri yok ediyoruz. Bunu yapmamak, sürdürülebilir olmak, sistematik gitmek, deneyimleri geniş kitlelerle paylaşabilmek için aklı kullanıp bilimsel davranmak gerekiyor diyerek hızlıca toparlamış olayım.

Gökhan Yücel: Dönüşümden etkilenmeyen bir sektör yok. Ben eski millî eğitim bakanı danışmanıyım. İki bakana danışmanlık yaptım. 2009'da başladım ilk göreve, bir önceki bakanımıza danışmanlık yaptım ve 2020 yılında bıraktım. Steven Bey dedi ya skill set... Özellikle yumuşak ve sert becerilerin birleştirilmesi 4C diye. Bu aralar C'ler çok meşhur demek ki. Creavite (yaratıcılık), communication (iletişim), collaboration (takım hâlinde çalışabilmek) ve critical thinking (eleştirel düşünce) gibi küresel eğitim dünyasının biraz kutsallaştırdığı beceri setleri var. Sizin gibi profesyonellerden; bunu sistemize etmenin, dönüşümün parametrelerini yerli yerine yerleştirmenin, bunların takibini yapmanın ve bunların kendi içinde bir direnç geliştirmesini bu yolla sürdürülebilir kılınmasını sağlamanın gelecek nesiller için yapılabilecek en iyi şey olduğunu anlıyorum. Serdar Abi, siz ne dersiniz?



Serdar Hüseyin Yıldırım: Elbette söylediğiniz doğru. Bu mutlaka yapılması gereken bir şey. Bu yöntemler çok önemli. Fakat şunu gözden kaçırmamız lazım. Dünyada en üst teknolojik seviye, her zaman anlaşılması zor bir seviye. Üzerine koyarak gidiyor neticede, bu piramit gibidir. Siz bu piramidin bir yerindesiniz. Yani daha yukarıdakileri anlamak için çok ciddi bir birikime ve tecrübeye sahip olmanız lazım. O yoksa, adam size bütün elindeki bilgileri açsa da siz onları kullanacak noktada olamazsınız. Zaten iş biraz oraya geldi. Yani artık o kadar yüksek bir ihtisaslaşma var ki. Yani öyle üç beş senede, üç beş kişinin gayretiyle bazı şeyleri yapmak mümkün değil. Mutlaka ve mutlaka kurumsallaşmak, sistemli çalışmak ve sistem kurmak zorundasınız. Bakın bunun en güzel örneği, Nobel ödülleri... Bilimsel ödüller, uzun bir süredir hep birden fazla kişiye veriliyor değil mi? Bu tesadüf değil. Aslında ne oluyor, o Nobel Ödülü'nü hak eden buluş ya da çalışma bir laboratuvarda yapılıyor. Bir kişi yapmıyor onu, ekip tarafından yapılıyor. Öyle bir şey mümkün değil zaten artık. Herhangi bir kişi bizim eskilerin tabiriyle allameicihan olsa böyle bir şey yapabilecek durumda değil.

Gökhan Yücel: Biontech de bile öyle... Uğur Şahin ve Özlem Türeci, her ne kadar karı koca olsalar da ekip çalışması var.

Serdar Hüseyin Yıldırım: Nobel verileceği zaman, laboratuvarında kaç kişi çalışıyor diyelim 80. Onlar kendi aralarında seçiyorlar, "Şu üç kişi alsın ödülü." diye. Bunlar öne çıkanlar, onlara veriliyor sembolik olarak.

Gökhan Yücel: Orada bir feragat var demek ki. 80 kişiden 77 kişi feragat gösteriyor, üç kişiyi öne çıkarıyor.

Serdar Hüseyin Yıldırım: Elbette bir tercih yapılıyor orada. Belki en çok rolü olan ya da yönetici olan. Bu şunu gösteriyor: Artık bizler, teknolojinin en üst seviyesinde gerçekleşen konuları hem anlamak hem de bunlarla yarışabilecek benzer sistemler kurmak, altyapıyı ona göre geliştirmek zorundayız. Bu aslında beyin göçü konusunda da çok önemlidir. Bizim ülkemizden olan göçü önlememiz gerekiyor. Ne yazık ki bir miktar kaybımız var, geri çevirmemiz de gerekiyor.

Gökhan Yücel: Tersine de var, son zamanlar da güzel haberler alıyoruz.

Serdar Hüseyin Yıldırım: Var. Gelenler de var.

Gökhan Yücel: Devlet teşvikleri de var.

Serdar Hüseyin Yıldırım: Bunu niye örnek verdim: Bunu daha iyi yapabilmek için altyapıyı iyi kurmak lazım. Siz gereken şartları oluşturun dönecekler, bizim teşvik etmemize gerek kalmayacaktır. Çünkü ben bunu bizzat yaşayarak biliyorum. Yurt dışındaki toplantılara katılmak için ziyaretlerimde bizi oradaki insanlarımız, bilim insanlarımız ve gençlerimiz buluyorlar. "Başkanım, biz de ülkemizde bu konuyla ilgili bir şeyler yapmak istiyoruz." diye kendileri söylüyorlar. Biz desek ki "tamam" hemen buna vaziyet edecekler.

Ama şunu da biliyorum ki onları değerlendirmek için gereken alt sistemi, yapıyı kurmadan böyle bir şeye girersek onlara yazık ederiz. Bizim imkanlarımıza da yazık olur.

"Uzaya şimdi yatırım yapmak zorundayız."

Şunu söylemek istiyorum artık cefelkalem işler dönemi kapanmıştır. Çok çok programlı ve sistemli çalışmak zorundayız. Aslında bu, dönüşümün gösterdiği bir ışıktır. Bunu anlayıp doğru değerlendirmek zorundayız. Uzay bunun bir uygulama sahası. Belki konumuz değil ama ilgilidir, Uzay Kuvvetleri kuruldu. Bu da bir dönüşüm. NATO ne yaptı, kalktı uzayı harekât alanı ilan etti. Bir yerin harekât alanı ilan edilmesi, orada operasyon olacak demektir. Bu onun ifadesidir. Bu işlerin içinde olan ve Türkiye'de emek veren biri olarak şunu söyleyebilirim: Uzayda her şeyi bekleyelim bundan sonra. Hem uzayda kendi arasında hem de dünyaya dönük olarak. Dolayısıyla siz buralarda olamazsanız bu sefer güvenliğinizi de tehlikeye girer, geleceğiniz de. Yani doğru kararları vermek, öncelikleri doğru tespit etmek çok önemli. Çünkü her zaman olduğu gibi Türkiye'de de dünyada da kaynaklar kısıtlı. Sonsuz bir kaynaktan bahsedemeyiz. Dolayısıyla bu kaynakları en doğru şekilde kullanıp gereğini yapmak lazım. Bir ekle bitireyim cevabımı. Mesela bize bazen eleştiriler getiriliyor. "Çok mu lazım uzay çalışmaları, o kadar paralar harcanıyor bu işlere." diye ya da "Bu Türkiye'nin diğer ihtiyaçları için harcarsa olmaz mı?" gibi tenkitlerle karşılaşıyoruz. Bana da bazen böyle sorular soruluyor. Çok açık olarak şunu söylüyorum: "Eğer bugün uzay gibi yüksek teknolojilere, niş teknolojilere yatırım yapmazsanız yarın daha fakir olacaksınız." Buna şüphe yok. Onun için bu yatırımı bugün yapmak ve dönüşümü görmek zorundayız.

Gökhan Yücel: Uzaydan her şey olur dediniz... Bir vakit bundan yedi, sekiz sene önce

bir TEDx konuşması yaptım. Konuşmamın başlığı: "Öğretmenden astronot olur mu?" idi. Niye çünkü malumunuz Amerika'nın özellikle 80'lerin başında çok hızlı giriştiği ve hızlandırdığı uzay çalışmalarının inkitaya uğradığı çok ciddi bir kaza var. Challenger Kazası. Challenger Kazası'nda görev astronotlarından birisi, öğretmendi. Yüz binlerce Amerikalı öğretmen arasından uzayda fizik müfredatını hazırlamak ve orada bazı deneyler yapmak üzere gönderildi, ama malumunuz kaza oldu ve o görev tamamlanamadı. O da Amerika'nın uzayda yaklaşık bir 10 sene geriye gitmesine sebep oldu. Öğretmenden de astronot oluyor.

Serdar Hüseyin Yıldırım: Müsaade ederseniz buraya bir ilave yapacağım. Çok önemli burası: Astronot olmak. Çünkü biliyorsunuz biz de bir Türk vatandaşını göndereceğiz uzaya inşallah. Hatta Sayın Cumhurbaşkanımız "Buna bir isim de bulalım." dedi. Bilmiyorum Türk Dil Kurumu üzerinde çalışıyor herhâlde. Neyse isme takılmadan devam edelim. Eskiden astronot denilince bu iş çok zor bir eğitim, ciddi bir altyapı ve birikim gerektiriyordu. Sebebi, bizzat kapsüldeki kişinin çok kompleks cihazları kullanması gerekiyordu. Bir arıza olduğunda ona müdahale edebilmesi gerekiyordu. Bu da seneler sürececek bir eğitim gerektiriyordu. Sizin verdiğiniz örnekteki dönemden itibaren değişmişti. Astronotlar olmakla beraber bir de de mürettebat diyebileceğimiz, aslında astronot özelliği taşımayan ama uzaya gidecek kişiler vardı. Bugün artık tamamen buna döndü. Çünkü sistemlerin büyük bir bölümü otonom hâline geldi. Çok gelişmiş sistemler, artık bilgisayarlar tarafından kontrol ediliyor. Belki ekibin içerisindeki bir kişi bunlardan anlayan ve müdahale edebilecek konumda, onun dışındakiler mürettebat. Son gidenlere baktığınız zaman 90 yaşındaki William Shatner... Herkes artık uzaya gidebilir aslında sadece öğretmenler değil. Biz de astronot seçimlerimize başladığımızda böyle bir kısıtlama getirmeyeceğiz. Ama tabii ki bazı kısıtlamalar

var; fiziki, psikolojik ve birtakım altyapılar bakımından. İstese de herkes uzaya gidemeyebilir öyle söyleyeyim. Ama bu yelpaze çok genişledi, onu ilave etmem lazım.

Gökhan Yücel: Steven Bey, özeti yapmak size düştü. Nasıl yaparsınız bilmiyorum ama dönüşümü, fark etmeyi, icra etmeyi ve planlamayı özetlesek... Biliyorum 1 milyon dolarlık bir soru ama... Biraz da gençlere, buradaki bütün MÜSİAD ailesine ne gibi tavsiyelerde bulunabiliriz, ipuçları verebiliriz?

Steven Young: En zor görevi bana verdin, Gökhan. Başlangıçta büyük bir değişim içinde olduğumuzu söyledim, bunu bir fırsata çevirmemiz gerekiyor. Bu klişeyi çok duyuyoruz, ancak Türkiye'nin bunu fırsata çevireceğine dair temel bir örnek vermek istiyorum.

"Dünya artık birlik ve beraberlik dönemine girdi."

Ülkemizin ortalama yaşı, 31-32 civarında. Demografiyi inceleyen uzmanlar şunu görür: Bir ülkenin 30'la 40 yaş ortalaması bir fırsat penceresidir. Bu da yaklaşık 30 sene sürer. Şimdi Türkiye tam bir fırsat penceresinin başlangıcında. Biz, 2040-2050'ye kadar bunu devam ettireceğiz. Her şey insanla başlar ve her şey insan için yapılır. Entelektüel sermayemiz çok önemli. Bu anlamda gençlerimizin her türlü desteği bizden alabiliyor olması, bizlerin de bunun arkasında durmamız gerekiyor. Bu bir. İki, dünya artık birlik ve beraberlik içerisinde ortak zeminlerde faaliyet gösterme dönemine girdi. Ben yurt dışına giden gençlerimizi; üç, beş sene birkaç ülke gezip tecrübe edindikten sonra Türkiye'ye dönüp o sermayeyi, ülkemize getirip Türkiye'ye kazandırabilme noktasında bir fırsat olarak görüyorum. Bu çok büyük bir fırsat. Almanya'nın ortalama yaşı 47 artık. Orada parlak fikirler çıkmasından ziyade, mevcut teknolojilerin geliştirip

iyileştirmesi söz konusu olabilir. Oyun konusundaki start-up'lar müthiş bir hazine Türkiye'de, odaklanalım buna. Bizim iş dünyası olarak bunlara destek vermemiz gerekiyor. Bunun gibi muhtelif konulara değinmemiz gerekiyor. Ülkemizin demografik mayası buna çok müsait.

Gençlerimiz çok parlak, bu anlamda biraz uluslararası ufuk açmamız gerekiyor. Gençlerimize, fırsat ve destek vermemizin yanı sıra iş birliklerine açık olmamız gerekiyor. Gerçek şirketlerimiz arasında gerek diğer ülkelerdeki geliştirme platformlarında. Bezos ve Branson, uzaya gitti. 15 dakika kalıp döndüler. Ne diyorlar, "300-400-500 bin dolar bilet keseceğiz." Bunların hepsi artık gerçekleşmeye başladı. Gelecek, geldi. Bu anlamda elimizdeki temel güç olan insan gücünü iyi kullanırsak birlik ve beraberlik çerçevesinde yapamayacağımız hiçbir şey olmadığını görüyorum. 25 senedir Türkiye'deyim ondan evvelki bütün eğitimlerden çok daha fazlasını buradaki pratikte öğrendim. Görüyorum ki halk olarak birlikte ve bütün olduğumuzda üstesinden gelemeyeceğimiz hiçbir şey yok. Bu anlamda yolumuz açık diyorum ve şimdiden hepinize teşekkür ediyorum.

Gökhan Yücel: Çok teşekkür ediyorum. İnanın bize tanınan zamanı elifi elifine tamamlamış olduk. Ben 21'nci yüzyılın bugüne kadar olduğu gibi, bundan sonra da Türkiye'nin yüzyılı olacağını düşünüyorum. Bunu yapmak boynumuzun borcudur, vazifemizdir. Ve tabii bir İletişim Başkanlığı çalışanı olarak "Daha adil bir dünya mümkün" şiarını bize fark ettiren Sayın Cumhurbaşkanımıza teşekkürlerimi arz edip bütün konuşmacılarımıza Sayın Nane'ye, Sayın Young'a ve Sayın Yıldırım'a teşekkürlerimi arz ediyorum. Hassaten MÜSİAD'da böyle güzide bir toplantıyı tertip ettiği için teşekkür eder, sözü bundan sonraki konuşmacılara bırakmak isterim.



AHMET BUĞA
GABORAS YÖNETİM VE İCRA KURULU BAŞKANI

**AHMET
BUĞA**Gaboras Yönetim ve İcra
Kurulu Başkanı

"AMAÇ: TÜRKİYE'Yİ DÜNYA'NIN GAYRİMENKUL MERKEZİ YAPMAK"

Böyle bir oturumda GABORAS'ı, GABORAS'ın ürünlerini ve sistemini takdim etme fırsatı bulmuş olmak bizim için son derece mutluluk verici. Çünkü GABORAS, MÜSİAD'ın vizyoner yaklaşımıyla ortaya çıkmış ve hepimiz için çok çok önemli olan mekânsal farkındalıkla ilgili bir proje. GABORAS'ın açılımı: Gayrimenkul Borası Anonim Şirketi. Yani gayrimenkulün bir menkul varlık olarak alınıp satılabilmesi, dijital ortamdan bu ticaretin yapılabilmesi ve insanların hiç görmedikleri lokasyonlarda gayrimenkul alım satımı ile alakalı karşılıklı güven mekanizmalarının oluşturulması üzerine hem teknolojik hem hukuki hem de gayrimenkul farkındalığıyla ilgili teknolojilerin içerisinde olduğu bir proje. Öncelikle GABORAS'ın ne olduğunu ifade etmek istiyorum. Dijital teknoloji ve akıllı kontratlar ile gayrimenkul ticaretine güvenlik sağlayarak gayrimenkulleri geniş kitleler için menkul kıymet yatırımı boyutuna taşımak üzere kuruldu, GABORAS.

Türk gayrimenkul piyasasını, uluslararası yatırım için güvenli bir piyasa hâline getirip Türkiye'nin gayrimenkul değerini hak ettiği noktaya ulaştırmak hedeflerimizden bir tanesi. İleriye dönük amaçlarımızdan biri de uygun ülkelerde gayrimenkul piyasasını, GABORAS olarak kurup Türkiye'yi dünya gayrimenkul piyasasının ve finansmanının merkezi bir ülke hâline getirmek. Bu konuyu biraz açmak istiyorum. Neden akıllı kontratlardan bahsediyoruz?

Akıllı kontrat dediğimiz nokta şu, gayrimenkul alım satımında özellikle gayrimenkulün teknik özellikleriyle alakalı sonradan çıkabilecek problemleri giderecek sigorta sistemlerinin olması gerektiğini düşündük ve bununla alakalı çalışmalar üzerine odaklandık.

Kiralamalarla alakalı alana girildiğinde ise hem kiracının kira verene karşı kendisini güvenli olarak takdim edebilmesi hem de kiralanan mülkün teknik özellikleriyle ilgili olan boyutlarda, kiracının kendisini rahat hissedebilmesi için kontratlar boyutuyla ilerledik. Sonraki süreçte aralarında doğabilecek sorunların çözümü hususunda da hem hızlı hem de etkin bir hukuk sistemi meydana getirmek gerektiğini düşündük. Bütün bunları, GABORAS'ın yapısı içerisine yerleştirdik. Türkiye'nin gayrimenkul değeri ile alakalı boyutunu, özellikle dikkatinize arz etmek istiyorum. İstanbul'un, İzmir'in, Ankara'nın tırnağı olamayacak Batı şehirlerinin metrekare fiyatlarının, Türkiye'deki gayrimenkullerin metrekare fiyatlarıyla mukayese edildiğinde özellikle döviz bazında bu mukayeseler dille getirildiğinde, bizim piyasamızın hâlen daha ucuz bir piyasa olduğu görülecektir. Bunun aynı zamanda, Türkiye'deki şirketlerin değeriyle alakalı konuda da bize darboğaz meydana getirdiği alanlar vardır. Çünkü muhasebeleşmede gayrimenkul varlıklar, şirketlerin duran varlık kayıtlarında yer alır. Eğer gayrimenkulün menkulleşmesiyle alakalı

adımlar doğru atılabilirse, duran varlıklardan hazır değerlere taşınmış olacağı için şirket değerine olumlu katkı meydana getirecektir. Özellikle MÜSİAD camiası içerisinde, önümüzdeki dönemde menkul kıymet piyasalarına arz olacak potansiyele sahip şirketlerimiz var. Türkiye'nin bu konuda potansiyeli çok yüksek.

Biz GABORAS olarak bilhassa gayrimenkulün menkulleşmesiyle alakalı teknolojilerle sanayicilerimize doğrudan ürünler ve hizmetler sunar noktadayız. Peki, ne yapıyoruz? Bu konuya değinmiştim ancak daha detaylı ifade edeyim. Dijital teknoloji ve yerinde kontrol ile gayrimenkulün değer bileşenlerini, tam ve doğru olarak tespit ederek gayrimenkul alım-satımıyla uğraşan yatırım ve kiralama yapmak isteyen yatırımcıların gayrimenkulün değerini tam manasıyla algılayabilecekleri, farkında olabilecekleri teknoloji üretmiş vaziyetteyiz. Bu teknoloji, sadece dijital bir sistem içermiyor. Aynı zamanda gayrimenkul, lokasyon bazlı bir konudur. Yerel farkındalığın mutlaka devreye girmesi gereken bir konu olması nedeniyle Türkiye'deki nitelikli emlak araçlarının GABORAS sistemine üye olmalarını ve GABORAS'la birlikte hareket etmelerini sağlıyoruz. Kendi bölgelerinde piyasaya arz edilmiş satılık ve kiralık gayrimenkullerle ilgili yerinde tespitler yapıp, yatırım yapmak isteyenlere doğru bilgiyi aktarmak için teknolojik ve hukuki altyapı meydana getirdik.

Burada en önemli adımlarımızdan bir tanesi; GABORAS piyasasında kiralık ya da satılık olarak arz edilmiş gayrimenkulle alakalı teknik verilerin, gayrimenkulün değer bileşenleriyle ilgili bir teknisyen tarafından tespit edilip kayıtlara geçirilecek bu teknik bilgilerin doğruluğunu garanti eden bir ticaret sigortası meydana getirdik. Bu anlamda Türkiye'deki öncü sigorta kuruluşlarıyla iş birliği yaparak hareket ettik. GABORAS yatırımını yapan SENYAP Yatırım Ortaklığı, bu alanda sigorta endüstrisine de bir girişim yaptı. Bu da yine Türkiye'nin ihtiyaç duyduğu güvenli piyasaların teşekkülü için önemli bir girişim oldu.

İkinci adımımız ise şu: Gayrimenkul ticaretiyle alakalı konunun Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü tarafından geliştirilen Web Tapu uygulaması var. Web Tapu uygulaması, gerçek mülk sahibinin gerçek aracı ve tacirlerle iş yapmak üzere vekalet sistemlerini çalıştıran bir modül. Bu modül üzerinden işlerin başlangıcını sağlayarak, aynı zamanda alışverişlerle alakalı olan boyutta da Borsa İstanbul'un güzide kuruluşu Takasbank'ın güvence hesaplarını sistemlerimize entegre ederek gayrimenkul alım-satımında tarafların karşılıklı güven duymalarını temin eden, hiç kimsenin birbirine yanlış yapma imkânının olmadığı bir hukuki altyapı meydana getirdik.





Özellikle kira piyasasında, kira tahsilatının yapılmasıyla ilgili endişelerin sonrasında temerrütler meydana geldiğinde, mülk sahibi ile kiracılar arasındaki problemlerden kaynaklı gayrimenkul davaları yıllarca sürer vaziyette oluyor. Bundan da incinen taraflar olabiliyor. Bu kırılma noktasının ortadan kaldırılması için de dijital ödeme teknolojileriyle kiralık gayrimenkullerde kira ödemelerini satış vaadi sözleşmeleriyle müteahhitten yapılan gayrimenkul satışlarında taksit ödemelerinin takibinin yapıldığı bunlarla alakalı temerrütler meydana geldiğinde uçtan uca hukuki takibin sonuna kadar tamamlandığı bir uzmanlık tahkim merkezi meydana getirdik GABORAS'ın içerisinde. Ticaret sigortası ve gayrimenkul yatırımcılarının zararlarının tanzim edilmesini sağlayan bu gayrimenkul tahkim merkezi de önemli bir inovasyon alanıdır. Türkiye'deki gayrimenkul ticareti ile alakalı hem yerli hem de yabancı yatırımcıların güvenle işlem yapmalarını sağlayacak farkındalığı üst düzeye çıkartan önemli teknolojilerdir. GABORAS piyasasında yatırım yapan insanların hukuki güvenliğinin uzman arabuluculuk ve GABORAS Tahkim Merkezi vasıtasıyla etkin ve hızlı bir şekilde sağlanabiliyor olmasının esas faydası, gayrimenkul menkulleşme adımı atıldığında bu boyutta güvenli bir piyasanın varlığı gayrimenkulün likidite dediğimiz hızlı satışa geçildiği zaman değer kaybına sebebiyet veren likidite priminin minimize edilmesini ve gayrimenkul değerinin en üst seviyede tespit edilerek alıcı ve satıcının güvenli ticaret yapmasını sağlayan son derece önemli bir inovasyon olmasıdır.

Teknolojik ve hukuki altyapı hazır

Türkiye'de gayrimenkul yatırımı; geniş kitlelerin, vatandaşların ve hane halkının da işin içerisinde olduğu bir alandır. Pek yakında, ürettiğimiz teknoloji ve hukuki altyapıyla piyasada birlikte çalıştığımız emlak danışmanları ve broker'lar vasıtasıyla gayrimenkul piyasa-

sı bir sermaye piyasası disipliniyle çalışan bir ortam hâline gelecek. İnşallah önümüzdeki yıl içerisinde GABORAS'ın Sermaye Piyasası Kurulu tarafından da onaylanmış bir borsa statüsü kazanmasını hedefliyoruz. Gayrimenkule dayalı menkul kıymet ve kira senetleriyle özellikle avantajlı büyük gayrimenkul yatırımlarının, küçük yatırımcının da paydaş olup getiri elde edebileceği menkul kıymet yatırımı hâline dönüşmesiyle ilgili teknolojik ve hukuki altyapıyı hazırlamış vaziyetteyiz. Önümüzdeki yıl bu konuyla alakalı ürünler de yatırımcıların, sizlerin istifadesine sunulacak.

Özellikle sanayicilerimiz ve tacirlerimiz için ifade etmek istediğim nokta; ellerindeki gayrimenkul varlıkların menkul kıymet hâline dönüştürülerek, GABORAS sistemleriyle bilançolarında duran varlıktan hazır değere dönüşmesi ya da yapmak istedikleri yeni yatırımların kaynağını sağlayacak şekilde sermaye piyasası ürünlerine dönüşmesiyle alakalı olarak biz iş birliği yapmaya hazır vaziyetteyiz. Bizim teknolojilerimiz, sistemlerimiz müsait. Bu konuyla alakalı çalışmak isteyen dostlarımızı; beraber çalışmaya, GABORAS'tan hizmet satın almaya davet ediyorum. Hane halkının gayrimenkul yatırımları ve geniş kitleler vasıtasıyla en uygun koşullarda doğrudan gayrimenkul finansmanı ile alakalı konular da yine GABORAS teknolojileri ve hukuki çözümleriyle mümkün hâle gelmiş durumda.

"GABORAS sadece Türkiye'de değil, bütün dünyada hizmet verebilir."

Biliyorsunuz finansal teknolojilerle alakalı birçok yatırım yapılıyor. Yeni teknolojiler ortaya çıkıyor. Banka dediğimiz müessesenin fonlama ve kredi verme ile ilgili kaynak sağlama mekanizmalarıyla alakalı alanda ciddi değişiklikler meydana geliyor. Türkiye, bu teknolojilerle ilgili öncü ülkelerden biri. Elhamdulillah, GABORAS teknolojisiyle gayrimenkule dayalı

finansman alanlarında bütün dünyaya önderlik yapabileceğimiz ve gerçekten hem teknik hem de hukuki güvenliği itibarıyla öncü bir teknolojiyi ortaya çıkarmış vaziyetteyiz. Bu da GABORAS'ın sadece Türkiye'de değil, bütün dünyada hizmet verebilecek nitelikte bir gayrimenkul piyasası üretmesine imkân sağladı.

Satış ve kiralama işlemleriyle alakalı çok yalın ve hızlı çalışan bir mekanizmamız var. Önce GABORAS sistemine mülkler tarif edilerek yükleniyor ve bunlar tamamen dijital harita sistemleri üzerinden çalışan yapılar. Web Tapu üzerinden bu konuyla alakalı vekaletlendirmeler otomatik olarak gerçekleştiriliyor. Yerinden bir emlak uzmanı giderek gayrimenkule alakalı belirtilmiş teknik durumu inceliyor.

Bunun bir doğrulamasını yapıyor, ardından alım-satım ya da kiralama ile alakalı teklif toplama süreçleri devam ettiriliyor. Burada hem ihale hem de pazarlık usulüyle alım-satım kiralama işlemlerinin yapılabildiği bir teknik altyapı var. Bütün bu teklifler, dijital ortamda akıllı kontratlar vasıtasıyla yürütülen sistemler. Satış ya da kira kapama işlemi tamamlandıktan sonra da hem para transferleriyle hem de tahsilatlarla alakalı bir güvence sistemi çalıştırılıyor. Bunların tamamı Türkiye'deki mevcut sermaye piyasası ve bankacılık yasaları çerçevesinde güvenli platformlardan yürütülen konulardır ve tamamen öncüdür. Elhamdulillah bütün gayrimenkul yatırımıyla uğraşan insanların, güvenli olarak çalışabilecekleri bir ticaret piyasası meydana getirmiş vaziyetteyiz.





ALTUĞ KARATAŞ
MODERATÖR
MÜSİAD ENERJİ VE ÇEVRE SEKTÖR KURULU BAŞKANI

MAHMUT GÜNGÖR
BEREKET SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ

ELİF DAĞDEVİREN
GAZETECİ - YAPIMCI - İKLİM AKTİVİSTİ

PROF. DR. MEHMET EMİN BİRPINAR
T.C. ÇEVRE, ŞEHİRCİLİK VE İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ
BAKAN YARDIMCISI



"YETERİNCE GERİ DÖNÜŞÜM YAPMIYORUZ."

Çöple çıkıyorum sahneye. Daha önce bana sordular: "Niye böyle bir şey yapıyorsunuz?" diye. Sayın Bakanımızın da hazırlığı tamamlanırken ben en azından bununla ilgili bilgi vermiş olayım. Elimde görmüş olduğunuz çöp poşetleriyle bir tanıtım yapıyorum. Çünkü bunun bir ekonomi olduğunu, biraz önce Sayın Bakanımızla da konuştuk. Çöpün içinde, bir tane plastik şişe içinde görmüş olduğunuz gibi kağıtlar... Eminim hepiniz bunlardan evinizde iş yerlerinizde kullanıyorsunuz, sonra atıyorsunuz. Birçok metal parça var, içinde bir tane de cam şişemiz var. Bunların hepsini çöpten aldık. Bunları neden sahneye çıkartmak ihtiyacı hissettim? Aslında bir farkındalık oluşturmaya çalıştık. Bugün MÜSİAD olarak bir İklim Manifestosu açıkladık ve bazı sorumluluklar alacağımızı belirttik. Genel Merkezimizde yeşil enerjiden üretim yapacağımızı belirttik. Mesela bir ton kağıdı kurtardığımız zaman, yaklaşık olarak 17 ağacın kesilmesini önlemiş oluyoruz. 4 bin 100 kilovat saat enerji tasarrufu sağlıyoruz, böylelikle 177 kilogram daha az sera gazı salımı gerçekleşiyor. Kağıt üretiminde çok fazla su kullanılır. 28 metreküp su tasarrufu, 2,5 metre küp de depolama alanından tasarruf. Aynı şey plastik için de geçerli. Hatırlar mısınız plastik için "Niye bunlar yurt dışından ithal ediliyor?" denmişti. Çünkü bizler yeterince geri dönüşüm yapmıyoruz. Yine bir ton plastikten 5 bin 744 kilovat elektrik tasarrufu sağlama imkânımız var. 41 kilogram sera

gazı salınımını engelliyoruz, 16,3 varil daha az petrol tüketmiş oluyoruz. Cam için de benzerleri var ve metal için de... Çok uzatmayacağım şunu söylemek istiyorum: "Kaç kişi acaba evinde kağıtları, plastiği, metali ya da camı ayrıştırıyor ve bunu geri dönüşüm için tekrardan kullanıma sunuyor?" Orada görüyorum sizleri seviyoruz, Elif Hanım da aynı şekilde. Elleri görüyorum ve bunu gerçekleştiren herkese



teşekkür ediyoruz. Fakat bugün milat olsun. MÜSİAD'ın manifestosundan sonra en azından MÜSİAD Vizyoner'21'e gelenlere bir milat söylemiş olalım, kağıtlarınızı çöp değil, aslında hepsi bir millî servet. Plastik atıkları, camları ve metalleri topluyoruz, dönüştürüyoruz. Tahminim Bakanımız bilgi verecektir. Çünkü bu artık bir ekonomi, aynı zamanda Yeşil Kalkınma Planlaması da olduğu için ben bunu vurgulamış olacağım. Müsaade ederseniz yavaş yavaş ben konuklarımı sahneye alacağım. İlk olarak bizleri kırmadı, çok teşekkür ediyoruz. Yeni ismi ile söyleyeceğim Çevre Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı Sayın Bakan Yardımcımız ve aynı zamanda İklim Başmüzakerecimiz Sayın Prof. Dr. Mehmet Emin Birpınar, buyurun Sayın Bakan Yardımcım... Hoş geldiniz...

Gazeteci, yapımcı, aynı zamanda iklim aktivisti... Kendisini misafir etmekten çok mutluyuz: Sayın Elif Dağdeviren. Buyurun Elif Hanım, hoş geldiniz, teşekkür ediyoruz.

Bereket Sigorta Genel Müdürü Sayın Mahmut Güngör... Mahmut Bey buyurun. Tarımı da konuşacağız, sigortacılığı da konuşacağız.



Hoş geldiniz. Teşekkür ediyoruz. Tabii bugün manifestomuzu da açıkladığımız için basın da inanılmaz ilgisi var, teşekkür ediyoruz herkese katılımlarınızdan ötürü...

Tabii Sayın Bakanımızdan alacağımız çok şey var, özellikle Glasgow sonrasında... Türkiye'nin iklim ile ilgili yol haritasını ve yeşil dönüşümü onunla konuşacağız. Ama oturma sırası üzerinden gidelim diye belirtiyorum. İklim değişikliği dediğimiz zaman işin bir tarım yönü var. Türkiye de bir tarım ülkesi ve bunun için işin bir de su tarafı var. Son zamanlarda çıkan hortumlar hep gözümüzün önüne geliyor. Antalya'da seraların tahrip olduğu bilgisi geliyor, seller oluyor, birçok konu var. Ayrıca iklimin neden değiştiği konusu... Bu işin zararlarıyla ilgili de sponsorumuz Bereket Sigorta, bazı bilgiler de verecek. Çünkü bu işin bir de zarar tarafı var. İlk sözü size verelim Mahmut Bey. Tarım tarafına değinmenizi isteyelim, bir de sunumunuz var. Evet iklimi değiştirmemek için bir şeyler yapacağız ama kendimizi nasıl koruyacağız? Bununla ilgili sizden bilgi rica edelim.

MAHMET
GÜNGÖR

BEREKET SİGORTA GENEL MÜDÜR

"İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ, BİZİ BEKLEYEN EN BÜYÜK RİSK"

Öncelikle MÜSİAD'a böyle önemli bir konuda bizi, bir araya getirdiği için teşekkür ederiz. MÜSİAD Başkanımız ve üyelerine, değerli haziruna saygılarımı sunuyorum. Eğer alkışlarsanız bunu garanti ederseniz bir slogan ile başlamak istiyorum.

Altuğ Karataş: Ne demek buyurun.

Mahmut Güngör: "Sigorta hasar öder, ama kirlenen doğayı geri getiremez." Benim sunumum bu kadardı.

Altuğ Karataş: Çok etkileyici oldu.

Mahmut Güngör: "Dünyada bizi bekleyen en büyük riskler nedir?" diye bakıldığında 10 tane bizi bekleyen riskin olduğunu görüyoruz. Sıralama çok sık değişiyor. Örneğin, bulaşıcı hastalıklar geçen sene ilk sıradaydı. Uluslararası ölçekte yapılan araştırmalar ve değerlendirmeler bunu gösterdi. Ancak iklim değişikliği yine birinci sıraya yükseldi. Bizi bekleyen risklerde başta iklim değişikliği var. Siber riskler var, bulaşıcı hastalıklar var, jeopolitik istikrarsızlık var, sosyal huzursuzluklar var, doğal kaynaklara yönelik riskler var, yeni güvenlik riskleri var, finansal istikrara dair riskler var, makroekonomik riskler var, yapay zekâ ve büyük veriye dair riskler var. Altını çizerek söylüyorum iklim değişikliği, bizi bekleyen en büyük risk. İklim değişikliğinin nelere yol

açtığına baktığımızda; buzulların erimesi-ne yol açıyor, sağlık tahribatları yaratıyor, -birazdan tarıma daha geniş yer vereceğiz-tarıma büyük ölçüde zarar veriyor, dolayısıyla ekonomilere zarar veriyor. Yağışların dengesi değişiyor, küresel ısınmaya sebebiyet veriyor. Bunlar bizi bekleyen iklim değişikliğinin yol açtığı riskler ve etkileri...



"Dünya beşten masum."

Dünya emisyon sıralamasına baktığımızda Çin'in birinci sırada olduğunu görüyoruz. Yaklaşık tüm emisyon tahribatının yüzde 27'si, dolayısıyla dörtte biri gibi bir oran. Arkasından Amerika, Hindistan, Rusya, Japonya ve devamında yüzde 1, 2 ile Türkiye yer alıyor. Burada şunun altını çizmek istiyorum: Çin birinci sırada gözükmekle birlikte kişi başına düşen emisyon miktarına baktığımızda Amerika'da 15,5 buçuk ton, Çin'de 8 ton dolayısıyla yine Amerika birinci sırada. Şimdi burada hani veciz sözü var Sayın Cumhurbaşkanımızın: "Dünya beşten büyüktür." diye. Valla böyle bakıldığında dünya beşten masum. Şu ilk beşe ilk ona baktığımız zaman yüzde 50'den fazlasını oluşturuyor toplam emisyon.

Altuğ Karataş: Siz bir pas attınız. "Dünya iklimi, en büyük birkaç ekonomiye feda edile-

mez." diye İklim Manifestomuzun içine yazdık MÜSİAD olarak sizin bu cümlemlerle birlikte.

Mahmut Güngör: Valla bugün manifesto bizim için de sürpriz oldu, çok da yerinde bir aksiyon. Önemli bir STK olarak sizleri tebrik ediyoruz bu vesileyle. İklim krizine ulusal değil, küresel bakmak lazım. Yani iklim krizi ulusal değil, küreseldir. Bunu gören dünya, son yıllara baktığımızda 2015'te Paris İklim Anlaşması, 2019 yılında Avrupa Yeşil Mutabakatı, 26. İklim Konferansı, Hükûmetler Arası İklim Değişikliği Paneli, 2021 yılında oluyor bunlar... Sayın Bakanımız, orada ülkemizi temsil ettiği için detaylı bilgiler verir. Ben onun alanına çok girmek istemem. Burada dört başlıktan oluşan bir çıktı var. Küresel ısınmanın azaltılması önemli, emisyonun azaltılması önemli, fosil yakıtlarının kullanımının azaltılması önemli, karbon ayak izini en aza indirmesi önemli çıktılar bunlar...

İklim değişikliği, ekosistemi altüst ediyor

İklim değişikliğinin tarıma ne gibi etkileri var? Tarıma etkilerine baktığımız zaman kuraklık ilk sırada yer alıyor. Biliyorsunuz ki işte bu yıl içerisinde yangınlar gördük, doğal afetler gördük. İşte bunlar hep kuraklık, efendime söyleyeyim tarımı olumsuz etkileyen hususlar... Ekstrem meteorolojik olaylarda artış, aşırı yağışlardan bahsediyorum. Su kaynaklarında azalma, su ve toprak kalitesinin azalması, biyolojik çeşitliliğin azalması, tarımsal üretimde ve kalitede azalma, zararlar ve hastalıklarda artış gıda güvenliği için tehditler var. Hepsi birbirinden önemli başlık bunlar tarıma etkileri anlamında. İnşallah bunun üstesinden ülkemize gelir. Artık dünya vatandaşlarından bahsediyoruz, dünyaya gelir bunun üstesinden. Bir de Avrupa Yeşil Mutabakatı'nda Tarladan Sofraya Stratejisi var. Sıkça değiniliyor, tarladan sofraya gıdanın erişilmesi ile ilgili stratejiler. Burada gıda üretirken de doğal kaynaklar gidiyor, bunu hiç göz ardı etmeyelim. Hatta güvenilir gıda üretirken bile doğal kaynaklar zarar görüyor. Bunların en aza indirgenmesi, bizim için temel hedef olmalı. Bir konunun daha altını çiziceğim; gıda güvenliğinden bahsediyoruz, güvenilir gıdadan bahsediyoruz. Gıda var, ama gıdayı israf ediyoruz bu sefer de. Yani güvenilir gıdayı üretelim, ama sonunda da israf etmeyelim. Burada organik tarımın altının çizilmesi gerekiyor. Organik tarım tüm dünyada her geçen gün önem kazanıyor. Dört mevsimi yaşayan ülkemiz, tüm zenginlikleriyle organik tarıma belki de en uygun, en müsait ülkelerden bir tanesi... Bir de gıda tercihlerimizde önceden gıdanın nereden geldiğine bakardık, besin değerine bakardık artık karbon ayak izine de bakmaya başladık. Bu olumlu gelişme...

İklim değişikliğinin 2020 bilançosuna dünya ölçeğinde bir göz attığımız zaman, 202 milyar ekonomik hasar oluşmuş. Buradan sigortaya bir nebze geçiyorum. Bu 202 milyar hasarın 89 milyarını, sigorta müessesesi karşılamış.

Bir şeyin altını çizeyim, 81 milyar dolar sigorta hasarının veya sigorta sisteminin karşıladığı hasarın 81 milyar doları doğal, 8 milyar doları insan kaynaklı afetlerden kaynaklanmış. Yani iklim krizleri sonucunda oluşan hasarlar, insan kaynaklı hasarlardan katbekat fazla, 10 kat fazla hasarlar var. Burada üzülerken ifade edeyim hayatını kaybeden kişi sayısı 8 bine yakın. 274 afet meydana gelmiş 2020 yılında. Bizim ülkemizde de biliyorsunuz orman yangınları, sel gibi afetler oldu sıkça oldu bu sene. İnşallah önümüzdeki yıllarda ülkemiz, bir daha böyle ekonomik hasarla ve insan kayıplarıyla karşılaşmaz. Dünya bir anlamda finans sektörü olarak önlem anlamında yeni yöntemlere müracaat ediyor.

Şimdi yeni risk transferleri söz konusu. Mesele bir tanesi, afet bonoları... Daha önce 2013 yılında DASK kurumu afet bonosu ihraç etti. Başarılı bir ihraçtı ve bu dün olmayan bir mekanizmaydı. Dünyada parametrik sigortalar konuşuluyor. Bunlar da düşük olasılıklı, ama yüksek maliyetli riskleri teminat altına alan sigorta türleri. Artık bunları ülkemizde de göreceğiz. Ülkemiz bu konuya hangi yöntemlerle göğüs germeye çalışıyor? Aralık 1999'da deprem sonrası DASK kurumu kuruldu ve şu anda 12 milyar TL gibi bir prim üretimine yaklaştı. 2005 yılında TARSİM kuruldu. Daha önceki dönemde geleneksel tarım sigortası vardı, dolu ve yangını teminat altına alırdık. Bugün artık o şirketler devroldu ve başka birleşmeler ile gündeme geldi. Güven Sigorta ve Başak Sigorta, şu anda faaliyette olmadıkları için söylüyorum geleneksel tarım sigortası yaparlardı, don ve yangınla ilgili.

Kuraklık var, hortum var, fırtına var, sel baskını var, aşırı yağış var hatta son günlerde verim kaybı, gelir kaybı ile ilgili pilot uygulama Konya'da başladı. Verim kaybıyla ilgili de bir teminat altına alma durumu var. Devam ediyorum: Paris İklim Anlaşması, 2016 yılında imzalanmıştı. Ekim 2021, bu yıl içerisinde mecliste onaylandı ve orada 2030 yılına

kadar yüzde 21 oranında emisyon oranının azaltılması taahhüdünde bulunduk. 2050 yılında da sıfırlanması taahhüdünde bulunduk. Sayın Bakanımız burada, Bakanlığımızın ismi Çevre Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı oldu. Ülkemiz bu konulara duyarlı, Birleşmiş Milletler İklim Konferansı'nda yer aldı ve orada bulunduğumuz taahhütler var. Bir konunun daha altını çizmek istiyorum. Türkiye'nin kurulu elektrik gücünün yüzde 53'ü yenilenebilir enerji kaynaklı. Bu sevindirici hatta Avrupa ortalamasının üzerinde olduğunu biliyorum. Türkiye'de iklim değişikliği etkileri ve 2050 Vizyonu ile ilgili Bakanlığımızın sonuç bildirgesi var, İklim Kanunu çıkacak Sayın Bakanımız belki bilgi verecektir. Sera gazı emisyonlarının azaltılması, akıllı şehir ve sıfır atık uygulaması, yenilenebilir enerji kaynakları, emisyon ticaret sistemi, iklim ve çevre dostu üretim, fosil yakıtların yüzde 25 azaltılması, Ulusal İklim Değişikliği Araştırmaları Merkezi'nin kurulması... İnşallah bunlarla ülkemiz iklim değişikliği konusunda dünya ölçeğinde en duyarlı ülkeler arasına girecek diye ümit ediyoruz.

Yeşil poliçe sistemi

Türkiye'de biraz önce hasardan, bunların sigorta sistemi ile karşılaşmasında bahsettik. 2021 yılında sigorta sektörü, 2,2 milyar TL hasar ödedi. 87 milyon fırtına hasarı ödedi. 117 milyon orman yangınlarıyla ilgili ödemesi var. 220 milyon kuraklık hasarı, 392 milyon sel felaketi ile ilgili hasar ödendi. 414 milyon dolu hasarı, 995 milyon da don hasarı ödendi. Buradan sigorta sistemimiz, dünyada nerede diye bir, iki cümleyle sonlandırılalım. Dünyada sigorta penetrasyonu yüzde 7,4, gelişmiş ülkelerde 9,9, biz de ise yüzde 1,5. Bu konuda Türkiye'de sigortacılık müessesesinin yapması gereken çok şeyler var. Burada koruyucu hekimlik önemli. Sigortadan önce, sigortanın hasar ödemesine yol açan etkenleri ortadan kaldıralım. Bu anlamda belki doğayı daha az tahribata yol açacak bir yola girmiş olacağız. Poliçelerde, yeşil poliçe diye ifade edelim,

belki yenilenebilir enerji ile ilgili önlemler alan, yatırımlar yapan işletmelere indirimli poliçeler üretilebilir. Biz bunun çalışmalarını yapıyoruz. Yeşil finans, yeşil yatırım, yeşil ekonomi, yeşil ittifak, yeşil tahvil... Yeşil ile ilgili başlayan sıfat tamlamaları artmaya başladı. Biz de inşallah arkadaşlarımızla da istişare ettik, yeşil poliçe diye bir çalışmayı başlatıyoruz. Yeşil fona geçeyim, biliyorsunuz emeklilik şirketleri de sigorta sisteminin bir parçası... Orada da yeşil fonlar üzerinde çalışmalar var, onun haberini vermiş olayım. Böylelikle yeşil sıfatıyla bir poliçeyi artık gündeme getirmiş olduk. İnşallah ülkemiz için sigorta sektörü için de hayırlı olur diyorum. Hepinize teşekkür ediyorum.

Altuğ Karataş: Çok teşekkür ediyoruz Mahmut Bey, ağzınıza sağlık. Yeşil kravatla da mesajınızı almış olduk tabii bu arada.

Mahmut Güngör: İtiraf edeyim, bilerek taktım.





Altuğ Karataş: O yeşil hissiyatı hem Bakanımızda hem Elif Hanım'da aynı şekilde var zaten kı-yafetlerde. Şimdi Elif Hanım'a geçeceğim ama bir, iki mesaj daha vermeye çalışıyorum. Me-sela evlerimizin 1 santigrat derece daha sıcak olmasının yani ihtiyacımız olmasa da 22 dere-ce oda sıcaklığı 23'e çıktığında yüzde 7 daha fazla doğal gaz tükettiğimizi, yazın da 22 de-recede tutmak yerine 21 derecede tuttuğu-muzda yüzde 7 daha fazla elektrik ve bunun neticesinde karbon salımındaki artışı özellikle vurgulamak istiyorum. Hatta araba lastikleri-nin ygun şekilde şişirilmesi bile tükettiğimiz enerjiyi yüzde 2 azaltıyor. Bu kadar çok konu

var, ama işin tabii bir de bireysel ve toplumsal tarafı var. Elif Hanım kendisini iklim aktivisti olarak belirtiyor, ben de kendimi enerji verim-liliği aktivisti olarak söylüyorum, uzmanlığım enerji verimliliği olduğu için. Burada bireysel ve toplumsal neler yapmamız gerekiyor? Bel-geseller izliyoruz biz daha önce sohbet ettik tabii kendisinin de bir projesi var, ben ondan da bahsetmesini isteyeceğim. Elif Hanım bi-reysel anlamda, toplumsal anlamda bu iklim değişikliğinin -mottomuz "Fark Et" - farkında mıyız? Bir kere onu konuşalım. Sözde mi ka-lıyor acaba konuştuğumuz bazı şeyler, neler yapmamız lazım bireysel ve toplumsal anlamda?



**ELİF
DAĞDEVİREN**
GAZETECİ - YAPIMCI
İKLİM AKTİVİSTİ

"2040'A KADAR VAKTİMİZ VAR."

Şimdi farkında mıyız ben hemen size göste-reyim. Bizden bir önceki konuşmacıdan kalan-lar(su)... Ve şu suyu Afrika'da bulmak için kaç çocuk ölüyor biliyor musunuz? Bakın birazdan atılacak bu. Kalmış ve atılacak. Biz ne yapı-yoruz? Bir şişe açılıyorsa, o içilmek zorunda. Zaten sağlığınız için de gerekli. Eğer, bu ka-darını bırakacaksanız diğerini de içmeyin. Ben bir kere size teşekkür etmek istiyorum. Çünkü sigortanın önemini anlattınız ve tarım üzerin-den gittiniz. Sayın Bakanım da eminim ki çok daha detaylı, toplumsal, ülkesel ve küresel bazda neler olacağını anlatacaktır. Ben biraz daha bireysel olarak konuşabilmek istiyorum. Çünkü aslında biz ne konuşursak konuşalım bu meseleyi içselleştirmediklerimiz sürece, dünyayı değiştirme şansımız yok. Ve ne yazık ki bütün her tarafta anlatıldığı gibi 2040'a kadar vakti-miz varmış gibi düşünmemiz lazım. Ben bunu anlatırken arkadaşlarıma ve dostlarıma, ev ör-neğinden yola çıkıyorum. Hepimizin yaşadığı evler var, doğal olarak da evlerimize özen gösteriyoruz. Isıtıyoruz, bazen gereksiz fazla ısıtıyoruz, ısıtılmak için mesela pencereden giren havaya engel olmaya çalışıyoruz; ama çok da umursamıyoruz. Dolayısıyla normalden daha fazla ısıtmamız gerekiyor. Bina yalıtımları olmuyor falan filan ama sonuçta biz o evin içinde kendi konforumuzu sağlamaya çalışı-yoruz ısınıyoruz, dolabı dolduruyoruz, yiyo-ruz, içiyoruz falan. Evi şöyle düşünün; nefes alıyorsunuz, nefes veriyorsunuz, buzdolabını

açılıyorsunuz gıdalarınızı alıyorsunuz. Buzdo-labından çıkardığınız her gıdayı yemeye baş-ladığınız andan itibaren görünenin yani yedi-ğiniz ve aldığınız lezzetin haricinde arkada bir dünya olay dönüyor. Ama biz onun farkında değiliz. Suyu aldığımız vakit, suyu ağzımıza değdirirken aldığımız hazzın, rahatlamamın, sıhhatin haricinde orada bir dünya iş dönüyor onun da farkında değiliz. Marketlere gidiyo-ruz. Rafları dolaşırken tık tık tık atıyoruz, her attığımız kutunun arkasında bir dünya iş dö-nüyor onun da farkında değiliz. Şimdi bu iş-lerin tamamı ekonomik olarak oraya yansıyor ama bunun haricinde bir yansıması var. Kar-bon ayak izi var, su ayak izi var, çalıştırılan işçi meselesi var, vergisi var, toplumsal dönüşü-mü var, etik değerleri var, dengeleri var. Yani sizin çok masum aldığınız bir paket makarna-nın, bir çayın, bir sütun arkasında neler neler dönüyor?

Belki bilenler vardır, ben eski gazeteciyim. Cosmopolitan, Hürriyet köşe yazarıyım, genel yayın yönetmeniyim, televizyon programla-rı yaptım, yapımcı oldum. Oscar'a kadar film götürdüm; İftarlık Gazoz, Dondurmam Gay-mak. Yazıyorum, çiziyorum, projeler geliştiri-yorum. Yaşı tutanlar hatırlarlar Türkiye'nin ilk internet içerik şirketini kurdum: "netbul.com." O kadar çok şey yaptım, kendimi parçaladım. Hep şunu söylüyordum geçtiğimiz bir, iki sene öncesine kadar. "Ben biraz maymun iştahlıyım."



Film yapmak şu yüzden güzel: Bir film bitiyor, ama öğrendiğimiz donelerle yeni bir filme başlıyoruz. Dolayısıyla hep bir heyecan var hayatımızda ama benim hâlâ içimde bir şey dolmuyor. Sonunda eşimle beraber bir köye taşındık. Assos'un Ahmetçe diye bildiğiniz bir köyünde yaşıyorum. Yani keçilerin zıpladığı, tavukların sokaklarda dolaştığı, köylülerin "Deli mi bunlar, niye burada yaşıyorlar?" diye sordukları bir köy. Ben bir gün şöyle bir aydınlanma yaşadım ormanda dolaşırken: Hepimizin ama hepimizin doğduğu bu dünyaya borcu var. Borçlu doğuyoruz. Ve bu borcu, bizden öncekiler bizim üstümüze koydu. Hani "Kara yolu yapıyor, geçmesek de parasını ödüyö-rüz." diye bir laf var ya... Biz de dünyaya borçlu doğuyoruz ve bu borcu ödemek için yapılacak o kadar çok şey var ki... Şimdi demin bahsettiğim eve dönüyorum. Biz yiyoruz ya yemeği, arkada da olaylar dönüyor ya. Şimdi evi şöyle farz edin; kapalı bir ortam, oksijen belli bir oranda var. Yani eğer ben evin havalanması ve oksijen oranını koruması için gerekli önlemleri almazsam, bir süre sonra boğularak öleceğim.

Köyde bizim gibi yaşayan başka insanlar var, eşimle birlikte muhtarı ikna edene kadar anamız ağladı; fakat her pazara çöp toplamaya başladık. Şimdi de köyün gençlerine bunu anlatmaya başladık. Şimdi ben köylü kadınlarla biçki dikiş kurslarına başlayacağım. Hani en kötü ihtimalle bir yeni mesleğim olmuş olur, diye düşünüyorum. Çünkü muhtar rica etti dedi ki: "Eğer onların arasına girerseniz, sizi dinler ve anlarlar." Ne yapacağım ben biçki dikiş kursuna gittiğimde bir bir 'Hanım onu mu pişirdi, bunu mu pişirdi' arasında bunu anlatmaya başlayacağım sohbet gibi. Onlar bilinçlenirse, onların çocukları bilinçlenecek. Yani aslında çevre hareketinin hiç alakasız gibi gözükse de önemli bir adımı, kadınlar. Yani bir kadın aktivist olarak da konuşuyorum tabii. Çünkü evdeki çocukları, o kadınlar eğitiyorlar. Hepimizi sokağa, analarımız salıyor. Bir, tamam bu bilinçleri verdik. İki, çöpleri toplamak neden önemli. Bunları anlatacak

değilim çünkü aslında hepimiz birçok şeyi biliyoruz. Biz çöp toplamaya başladık birinci gün Ahmetçe'de bizim evden denize doğru inen yoldaki bir kilometrede, sadece yol kenarında 30 battal boy çöp topladık. Parçalandık bilmem ne falan filan, ama her yaramı sevdim. O kadar mutlu oldum, çok eğlenceli bir şey bu arada... İkinci hafta bu 15'e falan düştü. Sonra şöyle bir sistem yaptık o bir kilometreye bir kilometre daha katıyoruz. İlk kilometrede torbalar azalıyor, ikinci kilometrede çoğalıyor. Tabii kış geldiği için şimdi daha da azaldı çünkü turistimiz azaldığı için. Şimdi çöp toplamak özellikle şehirde zor bir şey. Ayırtırmak tamam. Ankara'da konferansta çöp dönüşümü yapan bir beyefendiye dedim ki "Ben çok üzülüyorum Bebek'teyken çöpleri ayırıyordum. Taksim'e taşındık, çöp ayıramıyoruz." Dedi ki: "Hiç üzülmeyin. Çünkü sizin ayırdığınız çöpler bir konteynerde bir araya geliyorlar. İyi niyetlisiniz, ama genelde böyle oluyor. Bu kötü haber, ama iyi haberi vereyim: Biz onları tekrar ayırıyoruz." Aman çok rahatladım ben. Bir sürü şeyler anlattı ben çok rahatladım. Ama o rahatlık bana yetmiyor, çünkü hâlâ yapmam gereken şeyler var. Sokaklarda röportajlar yaparlar ya "Genellikle ne seyre diyorsunuz?" diye. "Ben belgesel seyre diyorum, Türk dizisi seyretmeyorum." falan işte o benim. Ama Türk dizisi de seyre diyorum, işimin bir parçası olarak. Birkaç tane belgesel adı vereceğim ilgilenenler için ilgilenmeyenlerden de yalvararak izlemelerini rica edeceğim. Digitürk'te var, Netflix'te var, internette var. Belgesellerin iyi tarafı çoğunun internette bedavaya izlemeye açık olmaları. Tabii ki korsan izlemeyin. Diğer işimden dolayı bunu söylemek zorundayım. Çünkü belgesel, çok büyük kahramanlıklarla çekilen ve hakikaten geri dönüşü çok zor olan eserler diyeyim. Onun için çok saygı duyuyorum onlara.

Ben evde su tasarrufu yaptığımda, su ısınana kadar vakit geçiyor. Daha çabuk duş yapıyorum ve o ısınana kadar ki suyu kovada biriktiriyorum. Benim evde biriktirdiğim su bu kadar,



bir insanın harcadığı su bu kadar, harcamaktan tasarruf edebileceği bu kadar, dünyanın bütün sularından tasarruf edip buraya koysak, bu kadar tasarruf yapabiliyorken hayvancılık sektörü; tavana kadar su harcıyor, karbon ayak izi yaratıyor, dünyanın bütün kaynaklarını yok edi-

yor. Bunun gibi bir sürü sektör var. Şöyle bitirmek istiyorum: "Açtıysanız için öldürdüğünüzüseniz bari yiyin." Bir de çöpe atılıyorlar çünkü. Öldürmeyin, öldürülmesine izin vermeyin. Ben şunu söylüyorum aslında çok basit bir şeyi, hayatımıza sokarsak bir sürü sorun çözülebilir.





"Dünyayı iyilik kurtaracak."

Çok klişe güzellik yarışması cümlesi kuracağım şimdi o da "iyilik" "Dünyayı iyilik kurtaracak." Neden? İyilikten kastım da kötülüğü tanıyıp iyiliği seçmek. Canım deli gibi balık istiyor, hayatta yemeyi en sevdiğim şey, yemiyorum. Benim yapabileceğim aktivasyon bu. Soğuk suyla duş almayı öğreniyorum, çöp toplama-yı öğreniyorum. Bunları anlatacak yol seçiyorum, bunu gönüllü yapıyorum. Çocuklara gidiyorum, anlatıyorum. Onu yapıyorum, bunu yapıyorum, kendime ayıracağım lüksten za-

man olarak da para olarak da satın alma olarak da vazgeçiyorum. Ama vazgeçtikçe daha çok lükse kapılıyorum. Benim lüksüm bu, dünyanın lüksü bu, Z kuşağı denilen insanların lüksü bu. Lüks değişti, lüksümüz bunu fark etmek. Bunun bir ekonomisi olmak zorunda, çünkü kötülük satılabilir. Aynılaştırmanın ekonomisi çok fazla. Biz iyiliği sahneye çıkartırsak, oradan biraz para kazanmaya başlarsak hiç ayıp değil. Mütevazı olmayıp bunları anlatalım, yaparı işaret edelim. Yapalım, yaparı alkışlayalım, ortaya çıkaralım. Sahneye çıkmadıkça olmayacak deyip bitiriyorum.



Altuğ Karataş: Şimdi biz İklim Manifestomuzu açıkladık, evet iklim krizi herkesin gündeminde. Bir de bunun ekonomik boyutu var. Bu konuyla ilgili birkaç sorumuz var Sayın Bakanımıza. Program öncesinde de konuştuk, hepsini peş peşe soracağım Sayın Bakanımız bunları cevaplayabilsin diye. Çevre Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakan Yardımcımız Prof. Dr. Mehmet Emin Birpınar hocamız, aynı zamanda Türkiye Cumhuriyeti'nin İklim Başmüzakereçisi... Ve biliyorsunuz bu COP26 olarak en son Glasgow'da gerçekleştirilen büyük devletlerin bazı kararlar aldığı oturumda da Sayın Bakanımız Türkiye'yi temsil etti. Birkaç sorumuz şöyle Bakanım: "Biz iklim değişikliği deyince ne anlamalıyız? Kriz hangi boyutta? Bizi ve dünyamızı nasıl etkiliyor? Ki biz

açılıştaki videomuzda da bunları vermeye çalıştık. Yine birçok uluslararası sözleşme ve anlaşma var. Şu anda en çok duyduğumuz Paris İklim Anlaşması, ama ekonomik bir anlaşma da var Green Deal denilen Avrupa Birliği'nin Yeşil Mutabakatı. Biz bu anlaşmaların son ve büyük halkası olan Paris İklim Anlaşması'nı meclisimizden geçirdik, anlaşmaya taraf olduk. Bundan sonrasında bizi ne bekliyor? Nasıl bir yol haritamız var? 2053'te de net sıfır emisyonundan bahsettik. Glasgow sonuçlarını nasıl değerlendiriyorsunuz? Çünkü bazı umutsuz söylemler de oldu. Son olarak da iklim değişikliği ile mücadele kapsamında siz bu konunun uzmanı ve bence en üstteki kişisi olarak neler tavsiye edersiniz bizlere Sayın Bakanım?



PROF. DR. MEHMET
EMİN BİRPINAR
T.C. ÇEVRE, ŞEHİRCİLİK VE
İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ BAKAN YARDIMCISI

"TÜRKİYE'NİN %80'İ İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNİN FARKINDA."

İklim değişikliği meselesi, bu aralar çok gündemde. Özellikle bunu yaşayarak gördüğümüz için yani her seferinde bir olay olduğunda onunla ilgili herhangi bir sebep bulamadığımızda "İklim değişikliğinden dolayı oldu." diyoruz aslında bu yıllardır var olan bir şey. Tabii sadece bizim ülkemizin bir meselesi de değil, küresel bir mesele. Dolayısıyla küresel meselelerin de küresel çözümü olması gerekiyor. Ortak bir mesele ortak çözüm. Peki neden böyle, nedir iklim değişikliği? Elif Hanım diyor ya "Mikrofonu tutuyorsunuz, belgesel seyrediyorum diyor." İklim değişikliğini sorduğunuzda ne cevap alırsınız? Sadece "İklim değişikliği var ve bunu yaşayarak görüyoruz." diye cevaplar alıyorsunuz. Ama Türkiye'de yüzde 80'e yakın insanın iklim değişikliğine inancı var. Yaşayarak gördüğü için böyle bir gerçek de var.

Birçok ülkede bu rakamlar yok, inkâr edenler de var. Bilimsel olarak nasıl bir şey bu iklim değişikliği? Aslında bu küre yani dünyayı, Allah atmosferle beraber yaratmış. Yani inananlar için böyle. Bu atmosferin içerisinde gazlar var; karbondioksit gazı var, metan gazı var veya işte ona benzer buzdolaplarının arkasında bulunan gazlardan yani NX, N2O gazları dediğimiz gazlar var. Bunlarla beraber yaratılmış ve bunlarla beraber atmosferde dönüyor. Güneşten gelen ışınlar, dünyaya kısa dalga ile sert geliyor ve bu atmosferi delip yerküreye çarpıyor. Buradan daha uzun dalga ile daha

yavaş bir şekilde tekrar atmosferi delerek çıkıyor. Eğer bu gazlar olmasaydı, buradaki sıcaklık -15 derece olurdu. Bu gazlar sayesinde o çıkması gereken ısıнын bir kısmı tutuluyor ve geri gönderiliyor. Burada +15 derecelik bir sıcaklık ortalaması oluyor ve hayat oluyor aslında. Dolayısıyla bu gazların yaratılması, burada hayatın var olduğu anlamına geliyor.



Dünyanın dışındaki gezegenlerde böyle bir atmosfer yapısı olmadığı için orada hayat olmuyor. Yani -15 derece demek birçok yerde belki -100 dereceye düşen sıcaklıkların olması demek. Hiçbir canlının yaşayamayacağı bir ortam demek. Ama siz bu gazların miktarını arttırmaya başlarsanız, o zaman çıkması gereken ısı çıkmamaya başlıyor. Karbondioksit mesela insanlar oksijen alıyorlar, karbondioksit veriyorlar. Dolayısıyla insan nüfusu, dünyada arttıkça bu karbondioksit miktarı da artıyor. Ama bu karbondioksiti yutan şeyler de var, ormanlar ve denizler... Dolayısıyla aldığımız iki nefesten bir tanesi ormanlardan geliyor, bir tanesi de denizlerden, okyanuslardan geliyor; onlar üretiyorlar. Biz okyanusları kirletirsek, ormanları kesersek işte o gelmesi gereken oksijen gelmiyor. Böylelikle insanların sırf nefeslerinden ürettiği karbondioksitin yutulacağı alanları da kaybediyorsunuz. Dolayısıyla bu karbondioksit açığa çıkıp gidip atmosferde birikiyor. Elif Hanım'ın bahsettiği gibi aşırı bir tüketim toplumu oldu dünya ve inanılmaz tüketim yapınca bu sefer elektriğe ihtiyaç duymaya başlıyorsunuz. Herkesin elinde bir cep telefonu var ve herkes telefonlarını şarj etmeye çalışıyor. Evlerdeki elektrik bir yerden geliyor. Kömürü yani fosil yakıtları yakıp onlardan elektrik üretiyorsunuz ve ürettiğiniz elektriği bir şekilde kullanıyorsunuz. Kömür yanan termik santralin de bacasından yine karbondioksit çıkıyor. O da atmosfere gidiyor. Eğer ağaçlar bunu teneffüs edemiyorsa, bu gidiyor atmosfere veya her gün çöp üretiyorsunuz.

İklim değişikliği kapıda

Çocukluğunuzu hatırlayın benim yaşımdaykiler, evden çöp falan çıkmazdı. Çöp kutuları falan da yoktu, her şey kendi içerisinde dönüştürdü. Şimdi dünyada günde ortalama bir kilogram çöp çıkarıyoruz. Bugün İstanbul'da 22 bin ton çöp çıkıyor. Çöp miktarından artık nüfuslar hesaplanmaya başlandı. Buranın, İstanbul'un yaşayan nüfusu 22 bin kişi, günlük 22 bin ton çöpü bir yere depolamak zorun-



dasınız. Bir yere depoluyorsunuz daha sonra belli bir süre sonra buradan metan gazı çıkmaya başlıyor. Bu metan gazı, karbondioksit gazının demin bahsettiğimiz iklim değişikliği yönüyle sera gazı yönüyle 18 ila 84 misli daha etkili bir gaz. Yani çıkması gereken ısıyı, o kadar etkin bir şekilde tutuyor. İşte o çöp depolama sahalarından da bir süre sonra bu metan gazı çıkıyor ve gidiyor atmosfere birikiyor.

Atmosferde çıkması gereken ısıyı tutup geriye gönderiyor. Son yüzyılda bu miktar, 1,2 derece artmış durumda. Yani dünyanın ortalama sıcaklığı, Endüstri Devrimi'nden beri 1800 yıllardan beri 1,2 derece artmış durumda. Böyle tüketmeye, bu şekilde atmosferi ısıtmaya devam edersek bu 3 ile 6 derece arasında bir ısınma anlamına geliyor. Fosil yakıt dediğimiz üç tane şey var: Bir kömür, iki petrol, üç doğal gaz. Bunların üçünü ne kadar çok kullanırsanız, o kadar çok atmosferi ısıtıyorsunuz. Bu meselenin teknik kısmını anlamak lazım. Peki, bu ısınır mı ne olur?

Atmosfer ve sıcaklık arttı, sıcaklık artınca ne olacak? Aslında ne olacağını sadece kestirebiliyoruz, öngörebiliyoruz. IPCC dediğimiz dünyanın en iyi bilim insanlarının bir araya gelip yıllardır hazırladığı raporlarda kendileri haklı çıktılar. Son raporlara göre, dünyanın her yerinde su yüksekliği 19 santimetreye ulaşmış durumda. Bileşik kapılar gibidir biliyorsunuz. Böyle devam ederse yüzyılın sonunda bu 4 metreye kadar çıkacak deniliyor. Bu çok daha hızlı da olabilir. Çünkü ısınma olunca özellikle Kuzey Kutbu'nda ve Güney Kutbu'nda karaların üzerinde bulunan buz kütleleri erimeye başlıyor. Arşimet prensibine göre, su yükselmez biliyorsunuz. Bardağın içerisindeki buzun erimesi su seviyesini yükseltmez. Ama karalardaki milyonlarca ton buz kütleleri, denize indiği zaman denizdeki su seviyesinin 3 ila 4 metre hatta 5 metreye kadar yükselecek bu da Boğaz'da hiçbir yalının olmayacağı anlamına geliyor. Antalya sahilindeki otellerin hiçbirinin olmayacağı anlamına geliyor.

Dünyadaki hemen hemen hiçbir ada ülkesi-
nin olmayacağı, yok olacağı anlamına geliyor.
Aslında sadece bunların yok olması değil, aynı
zamanda onların kültürlerinin de yok olma-
sı anlamına geliyor ve bu insanlar, bir yerlere
doğru göç edecekler sonuçta. Peşinden de
iklim göçleri dediğimiz göçler gelecek. Sade-
ce insanların değil, bütün habitatın, canlıların
da göç edeceği anlamına geliyor. Son raporda
okuduğumuz şey şu: Pakistan'da önümüzde-
ki yıllarda, sıcak hava dalgalarından dolayı her
yıl, 20 milyon insanın öleceği söyleniyor. Bu
ilk yıl ölür bu insanlar, ikinci yıl da bu tarafla-
ra doğru göç etmeye başlarlar. Kavimler Göçü
gibi göçleri yaşamaya başlarız. Türkiye'de ge-
çen yaz üç tane kritik olay yaşandı. Bunlardan
bir tanesi müsilaj olayıydı.

Sorgulanması gereken meseleler

Marmara Denizi'nde hiç görmediğimiz bir mü-
silaj meselesi yaşandı. Aslında iklim değişikli-
ğinin ana sebeplerinden bir tanesiydi. Çünkü
Marmara Denizi, Türkiye'de dünyadaki en-
demik denizlerden bir tanesi. Normalde de-
nizlerin tamamının yüzey sıcaklığı, tabanda-
ki sıcaklığından daha fazladır. Yani normalde
Akdeniz'de üst sıcaklık 15 derece ise denizin
dibindeki sıcaklık 11 kilometre altında bile en
derin yerinde +4 dereceyi hiç geçmez. +4
derecenin altına inmez, su molekülün özelliği-
dir. Eğer +4 derecenin altına ise hayat olmaz
o da yine Allah'ın büyük mucizesidir aslında.
Çünkü 11 kilometre en derinlerde, kutuplar-
da bile +4 derecededir ve orada hayat vardır.
Ama Marmara Denizi bunun tam tersini ya-
pıyor. Marmara Denizi'nde üstteki sıcaklık 10
derece ise alttaki sıcaklık 15 derece. Neden
çünkü altta Akdeniz'den Karadeniz'e doğru gi-
den bir akım var, üst tarafta da Karadeniz'den
Akdeniz'e doğru giden bir akım var. Yani çift
akımlı bir yapının ortasındaki bir ölüdeniz aslın-
da Marmara. Üste 10 derece var, altta 15 dere-
ce var. Bu sıcaklık 2,5 derece artmış durumda
Marmara Denizi'nde. Çünkü Karadeniz'den ge-

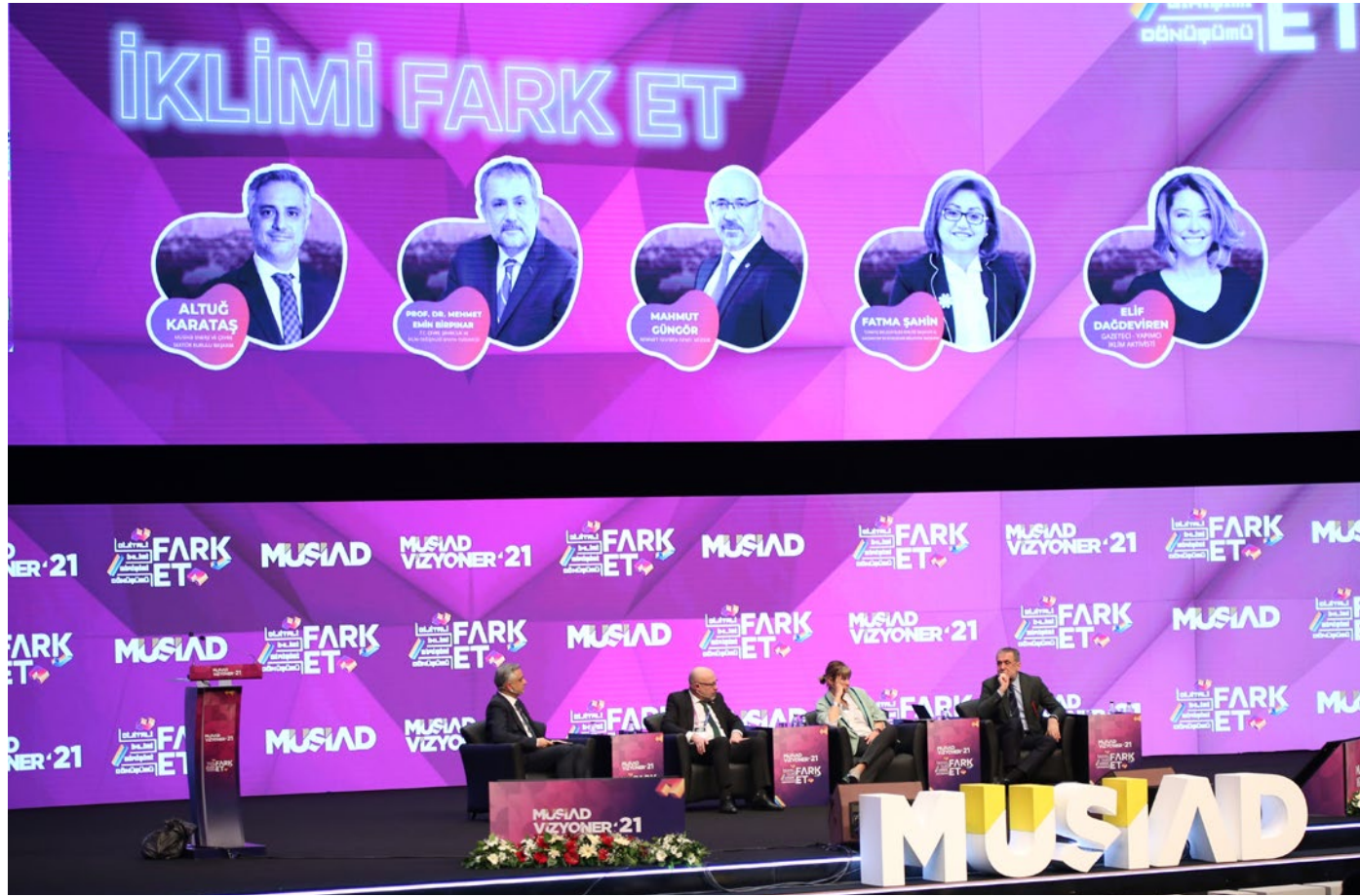
len sular ısındığı için Marmara'ya gelen sular
da ısınmış vaziyette. Kirlilik de suyu ısıtıyor.
Yani siz kirli bir suyu güneşin altına koyun bir
de temiz suyu koyun kirli su çok daha hız-
lı ısınır. Çünkü çok daha hızlı bir şekilde ısıyı
absorbe eder. Bunun için aynı zamanda su
sıcaklığının artması, hareketliliğin azalma-
sı ve bir yandan da kirliliğinin artmasıyla hiç
beklenmedik bir şekilde bir alg patlaması ve
arkasından da müsilaj olayı oldu. "Sen yaptın,
ben yaptım. Benim dönemimde oldu, senin
döneminde oldu." tartışmaları oldu, ama bu
temizlendi. Önümüzdeki dönem yine aynı şe-
kilde risk olarak yaşıyoruz.

Hemen arkasından orman yangınlarını yaşa-
dık ki Birleşik Milletler raporlarında şunu çok
net bir şekilde söylüyor, diyor ki "Akdeniz ça-
nağında yani Akdeniz havzasında 21 ülke var,
Avrupa Birliği ile 22 tane ülke var. Akdeniz
sahilinde eğer ortalama sıcaklık bir derece
artarsa orman yangınları yüzde 47, ortalama
sıcaklık iki derece artarsa orman yangınları
yüzde 67, ortalama sıcaklık üç derece artar-
sa o yaz orman yangınları yüzde 97 artacak."
Peki ne yapmak lazım, neden bu oluyor? Bir
kere nem azalıyor, sıcaklık artıyor bunun pe-
şinden de rüzgar kesiliyor. Rüzgar kesilince
de burada ormanlar, çıra hâline geliyor ve en
ufak bir şeyden alev almaya başlıyor. Buna
karşı mutlaka ne yapmak lazım, uyum sağla-
mak, adapte olmak gerekiyor. Bundan sonraki
süreçte yaşayacağımız en önemli olaylardan
bir tanesi bu orman yangınları meselesi... Biz
150 bin hektar ormanımızı maalesef kaybet-
tik. Uyum sağlamak ne demek, kapasitemizi
artırmamız gerekiyor, insanları eğitip orman-
ları kirliletmemeyi -piknik yaptıktan sonra ora-
yı temiz tutmalarını gerektiriyor- ve hemen
öncesinde devletinde alacağı tedbirler olarak
ormanın içerisinde geçen özellikle bu iletim
hatlarının altının boşaltılması gerekiyor. Çün-
kü birçok yangın o iletim hatlarının bir tane-
sinin kopmasıyla ve alttakini tutuşturmasıyla
oldu. Tabii ki ihmaller de var, ama bunları ya-
şamaya devam edeceğiz.

Tabii orada bir sürü canımız da gitti. Şöyle bir
ifadeye katılmıyorum "Orman yangınlarında
can kaybı yok." İnanın orada belki 100 binler-
ce kaplumbağa, 100 binlerce kertenkele öldü
onların canı yok mu? Onların da canı var. Biz
can deyince sadece insan canı diyerek aslın-
da çok egosantrik bir davranış gösteriyoruz.
Benim dedem öyle bir adam değildi, benim
dedem de babaannem de Toros dağlarının
tepesinde hiç okula gitmemişti. Ama ağaç-
tan kiraz toplardık, kirazın bir dalını bırakırdı.
"Bu dalları niye bırakıyorsun" dediğimde, "Oğ-
lum bu ağaç sadece bizim için kiraz vermiyor.
Bu ağaç kurtlar, kuşlar ve böcekler için de
bu kirazı veriyor. Onların da hakkı var dolay-
ısıyla onu bırakmamız lazım. Bu ağacın zeka-
tıdır." derdi. Biz nasıl böyle olduk bilmiyorum
veya benim babaannem odunu kuzine sobası
atarken yere üç, dört defa vuruyordu. "Niye
vuruyorsun babaanne?" diyordum. "Oğlum
içinde böcekler vardır, karıncalar vardır. On-
lar yanmasın." diyordu. Hiç okula gitmemişti,
ama çevre okuryazarıydı. Ben İstanbul Çevre
Müdürlüğü yaptım 10 sene. 2006 yılında bize
bir ihbar geldi Tuzla Orhanlı'dan. İşten atıl-
mış bir şoför "Ben bir fabrikada çalışıyordum.
İçinde tehlikeli atık bulunan 2 bin varilli Tuzla
Orhanlı'ya gömdüm." dedi. İsmi vermeyeyim
ilaç fabrikasıydı bir tarafından da maya fabrika-
sı. Şoförle gittik baktık hakikaten içinde tehlikeli
atık olan 2 bin tane varilli Tuzla Orhanlı'ya göm-
müştü. Bir kısmını da Konaşlı deresi var, buraya
da bizzat varilleri delerek bırakmıştı. Biz buldu-
ğumuzda bin tane varilin içinde hiçbir şey kal-

mamıştı. O dere, ileride seraları suluyordu ve
denize ulaşıyordu. Bu varillerin içerisinde fenol
vardı, arsenik vardı, her türlü tehlikeli atık vardı.
Bunları bulduğumuzda beş sene geçmişti gö-
müleli hepsini çıkardık. İZAYDAŞ'a gönderdik.
Belki de o seralardan yetişen sebze-yi mey-
veyi oraya gömen o iş adamının çocuğu veya
kendisi bir restoranda yeşillik olarak diyordu
ya da o denizden tutulan balığı da bir yerde
yiyordu. Baktığımız zaman aslında Ameri-
ka'da eğitim almıştı, master yapmıştı, en iyi
okullarda okumuştı. Hani eğitim diyoruz ya
bence eğitimden çok daha önemlisi ahlak,
etik değerler... Benim babaannem ve dedem
hiç okula gitmedi ama çevre okuryazarıydı. O
ise Türkiye'nin ve dünyanın en iyi okullarında
okumuş adam, çevreyi acımasızca kirliletiyor-
du. O zaman şöyle demiştim: "Küçükken bir
çocuk, arabanın camından muz kabuğunu
sokağa atıyorsa büyüyünce de tehlikeli varil-
leri bir yere gömülebilir." Bu bir ahlak mesele-
sidir. Aslında biz yaş kesenin, baş kesenin ve
yol kesenin affedilmeyeceği bir medeniyetin
çocuklarıyız. Türk İslam Medeniyeti de bunu
söylüyor. Dolayısıyla işi sadece bir yere indir-
genmemeli, bu mesele küresel bir mesele...
Hep beraber özümüze döndüğümüz zaman
aslında birçok meseleyi bunda bulabiliriz. Hiç-
bir şekilde Batı'nın bize öğreteceği çok fazla
bir şey yok. Sadece bunun farkında olmamız
ve dedelerimizin, ninelerimizin ne yaptığına
da iyice bakmamız gerekiyor. Bunları da bu
güzel örnekleri dünyaya da göstermemiz ge-
rektiğini de ifade etmek istiyorum.





Az al, çok kullan, dönüştür

Aslında tarihi sorumluluğu olan bir ülkede değiliz. İklim değişikliğinde Türkiye'nin tarihi sorumluluğu binde 7 civarında. Bu dünyanın en medeni ülkeleri, hepimizin gitmeyi hayal ettiğimiz New York, Paris, Londra, onlar sadece insanları sömürmediler doğayı da sömürdüler. Yani Endüstri Devrimi, ağır sanayi devrimi diye başlayan şeyle aslında havayı, suyu ve toprağı acımasızca kirleterek bir kalkınma modelini benimsediler. Bunun adına Endüstri Devrimi dediler işte geçenlerde Glasgow'da toplantı yaptık. Çok enteresan bir tesadüftür, Glasgow James Watt denen ve modern buharlı makineleri bulan adamın memleketi. Orada heykeli de var. İşte o, modern buharlı makineleri bulduğu zaman kömür yakmaya başlıyor. Kömür yaktıktan sonra da o makineleşme sistemiyle havayı, suyu ve toprağı acımasızca kirleten vahşi bir kalkınma modelini

benimsiyor. Sadece insanları sömürüyorlar, doğayı da sömürerek bir kalkınma ve zenginleşme modelini benimsiyorlar. Biz bu modelin içerisinde olmadık, bu suçun ortağı olmadık. Çünkü can derdiyle uğraşıyordu Osmanlı. İyi ki de olmamışız çünkü o kalkınma modeli bugün iklim değişikliğinin de ana sebebi. Sadece yiyeceğimiz etler ya da yiyebileceğimiz etler meselesi değil. O bundan sonrasında ilgili meseleler. Esas işi bu hâle getirenler, bu cenazeyi bu hâle getirenler bence Batılı devletler. Evet kalkındılar da zenginleştiler de 1800'lerde başladı. Sonrasında 1960'larda başka bir devrim meydana geldi. IT Devrimi dediğimiz Information Technology, aslında bilgi teknolojileri yani radyonun, televizyonun bulunmasından internetin bulunmasına kadar aynı zamanda cep telefonunun bulunması kadar elektronik dünyanın zenginleştirdiği... Yine Batı zenginleşti. Doğu'da da Güney Kore, Çin ve Japonya gibi ülkeler zenginleşti, Malezya

ve Hindistan yaklaştı. Biz sağcı solcu diye birbirimizi suçlarken o devrim de kaçtı. Türkiye 15 bin dolarlık orta gelir tuzağının üstüne maalesef çıkamadı. Şimdi yeni bir devrim var: Yeşil Devrim. Yeşil Kalkınma Hamlesi aslında. Sayın Cumhurbaşkanımız Erdoğan'ın da New York'ta bu sene Birleşmiş Milletler'de söylediği gibi "Biz, Yeşil Kalkınma Hamlesi'ni başarmak zorundayız." Kısaca, kafa yapısını değiştireceğiz. Vahşi kalkınma modelinden sürdürülebilir kalkınma modeline geçeceğiz. Yani havayı, suyu ve toprağı vahşice kirletmek yerine havayı, suyu ve toprağı koruyarak başka bir ifadeyle gelecek nesillere biraz nefes alabilecekleri hava, biraz verim alabilecekleri toprak ve içip kullanabilecekleri biraz su bırakarak oluşturulan kalkınma modeli dediğimiz şeyin adı: Sürdürülebilir Kalkınma Modeli. Vahşi kalkınmadan sürdürülebilir kalkınma modeline, lineer ekonominin bize yıllardır öğütlediği "Mümkün olduğu kadar çok alışveriş yap, mümkün olduğu kadar az kullan ve hemen çöpe at." modelinden döngüsel ekonomiye geçiş. Yani "Mümkün olduğu kadar az al, mümkün olduğu kadar uzun süre kullan ve mümkünse bunları dönüştür ekonomisi." Demek ki vahşi kalkınmadan sürdürülebilir kalkınmaya, lineer ve doğrusal ekonomik modelden döngüsel ekonomik modele geçen aslında iki tane kolon üzerinde büyüyen bir yeşil kalkınma modeli dünyaya hakim olacak. Fosil yakıtlardan uzaklaşan rüzgar enerjisi, biyoenerji, güneş enerjisi, jeotermal enerji sistemleri kullanan -ki bizde bunlardan çok fazla var- fosil yakıtlı araçlardan uzaklaşıp elektrikli araçlara geçip her türlü ulaşımı elektrik aracılığıyla sağlayan bir model. İşin özü yerin altında yıllarca duran fosil yakıtları, kömürü doğal gazı daha az kullanıp -ki biz bunların fakiri bir ülkeyiz- böyle bir kalkınma modelini geliştirmemiz gerekiyor. Bunu yaparken de şunu unutmamamız lazım: Biz dünyayı kirletmedik, kirletmeye de niyetimiz yok. Onun için de ülke olarak Paris Anlaşması'na taraf olduk. Müzakerelerde bize hep kızıyorlardı "Paris Anlaşması'na niye taraf olmuyorsunuz?" O müzakereler 195 ülke arasında yapılan, her ülkenin

masası olan ve orada her ülkenin kendi menfaatlerini ön planda tuttuğu ve en iyi müzakerecilerini, en zeki hukukçularını, diplomatlarını gönderdiği masalar... Oralarda ülkelerin gelecek nesillerini etkileyecek kararlar alınıyor. Glasgow'daki ve daha evvel Paris'te yapılan 21'inci Taraflar Toplantısı gibi buralarda doğru kararlara imza atarsanız, Doğulu finansmanları ülkenize getirmeden bunlara imza atarsanız çok büyük sıkıntılar yaşarsınız. Onun için biz 2015 yılında Paris Anlaşması'na onay vermiştik. Daha sonra 2016'da bunu imzaladık. 2021'e kadar müzakereleri devam etti ve Türkiye özellikle Dünya Bankası'ndan, Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası'ndan 3.2 milyar dolarlık bir iklim finansmanı olarak aslında buna taraf oldu. Biz dünyaya şunu söylüyoruz: Türkiye emisyon azalımı konusunda potansiyeli yüksek bir ülkedir. Dolayısıyla iklim finansmanı dediğimiz yardım değil, bunlar sadece finansman. Yani kredi noktasında bizim şirketlerimizin kullanabileceği finansman araçları. Ne kadar çok bu finansmana ulaşırsa ülke, o kadar çok iyi işler yapar. Siz zenginleştiniz, büyüdünüz, kalkınmış ülkeler olduğunuz paranız; çok ama bu dünyada beraber yaşıyorsa fakirler açken zenginler huzur bulamaz. Bu ülkeler için de böyledir. Bugün Madagaskar da çok ciddi bir açlık var, bırakın kıtlığı açlık başlamış durumda. İklim değişikliği meselesini söylerken bana hep şunu söylüyorlar: "Bu afetler zaten oluyordu." Yeni bir afet falan getirmiyor iklim değişikliği sevgili dinleyenler, mevcut olan hepimizin bildiği dedelerimizin de bildiği bizimde bildiğimiz mevcut afetler belli... Ya taşkın oluyor, ya orman yangınları oluyor, ya fırtına oluyor ya hortum oluyor, ya aşırı sıcak oluyor, ya aşırı soğuk oluyor. Bunlara doğal afet diyoruz ya iklim değişikliği bunların şiddetini arttırıyor, yeni bir parametre olarak. Bu senenin ortalarında Kastamonu ve Sinop'ta yağışlar oldu. Kastamonu ve Sinop'ta iki günde düşen yağış miktarı, Konya ve Gaziantep'e bir yılda düşen yağış miktarından fazlaydı. İklim değişikliği, yen, parametre gelişmiş ülke, gelişmekte ülke olan ülke dinlemiyor.

Hepimiz çevreci olmak zorundayız

Biliyorsunuz insanoğlu medeniyetleri su kenarlarına kuruyor, yeraltı suyuna, nehre ya da denize yakın olacaksınız. Biz geçen yaz G20 Toplantısı'ndan sonra Alman Çevre Bakan Yardımcısı ile görüştük, Almanya'da bir nehir vardı, su yüksekliği en fazla 80 santimetre. Etrafında bir şehir var, şehir 500 senelik. Geçen yaz olan taşkında burada nehirdeki deniz su seviyesi sekiz metreye çıkmış, daha önce hiç iki metrenin üstüne çıkmamış. O şehrin içerisinde engellilerin bulunduğu hostelde 80 kişi 10 dakika içerisinde ölmüş. Burası kalkınmış bir ülke. Zengin bir ülke, bütün hesaplamalar yapılmış, nehir yatağına göre dizaynlar yapılmış... Hani diyorlar ya "Devlet nerede?" falan diye. Halbuki yeni bir parametre olduğu için altyapısı çok iyi olan şehirleri bile perişan ediyor. Altyapısı çok iyi olan bir şehirde nehir seviyesinin sekiz metre seviyesine ulaşacağını hiçbir mühendislik hesabı yapamaz. Mühendislik hesabının yaptığı bu sonuçları, uygulamazsınız da. Yani o zaman sizin oradaki yağmur suyu kanalının çapını iki misline çıkarmanız lazım. Dünyada böyle bir maliyeti karşılayacak bir ülke yok, altyapı pahalı bir şeydir. Kastaamonu'da ve Sinop'ta sadece yıkılan yolların ve köprüler için devlet 750 milyon TL ihaleye çıktı. Çünkü bir kilometre yol asfalt yolu, yapmak 1 milyon dolara mal oluyor. Cumhuriyetin kurulduğundan beri 100 yıldır var olan bu altyapının bir anda çökmesi mümkün. Tedbir almamız gerekiyor. Ne yapıyor iklim değişikliği? Çok kısa bir örnek vereyim. Sinop'a gittim, orada yağış miktarlarına baktım. Nasıl oluyor diye, hidrologistim. Aslında bin milimetre yağış normalde, 100 dakikada yağar. Yani bin milimetre yağış demek bin kilogram demek. Bin milimetre yağış, 100 dakikada yağınca bu yağışın şiddeti ne olur? Bini 100'e bölersiniz 10 milimetre bölü dakika yapar. Dakikada 10 milimetre yağış demek normal yağmur yağar, toprağa iner, belli bir kısmını toprak emer yeraltı suyuna karıştırır, toprak doygunluğa ulaştıktan sonra da akışa ge-

çer yavaş yavaş nehri oluşturur ve akar denize doğru gider. Bunda sıkıntı yok. Boğaz Köprüsü, 64 metredir Boğaz Köprüsü'nden bir adamı paraşütle aşağıya atsanız suyun üstüne cuk diye düşer, hiçbir şey olmaz. Aynı böyledir. Ama bin milimetre yağış eğer 10 dakikada yağıyorsa bini 10'a böldüğünüz zaman yağış miktarında bir farklılık yok. Bin milimetre yağış, 10 dakikada yağınca bini 10'a böldüğünüz zaman 100 milimetre bölü dakika yapar. Yani dakikada 100 milimetre yağmur yağması ne demek biliyor musunuz? O toprağın; beton gibi, asfalt gibi davranması demek. Her düşen damlanın akışa geçmesi ve büyük taşkınlarla sebep olması demek. Aynı şekilde Boğaz Köprüsü'nden bir adamın paraşütsüz atlaması, Marmara Denizi'nin beton gibi davranması ve adamı öldürmesi gibi bir durumla karşılaşıyoruz. İklim değişikliği, her afetin şiddetini artırıyor. Geçenlerde Amerika'da bir hortum olayı meydana geldi, tornado dedikleri. Normalde 200 kilometre süratle denizin içerisinden gelen rüzgar, karaya giriyor ona göre tedbirli binalar yapıyorsunuz. Esiyor, herkes içeriye kapanıyor. Ama bu rüzgarın şiddeti, 400 kilometreye çıktı. 400 kilometre çıkınca yüzlerce binayı yıktı, insanı öldürdü. Bizim şöyle bir şansımız var: Akdeniz'den İzmir'e kadar bizim sıra dağlarımız var. Dolayısıyla Akdeniz'e böyle tornado olan hortumların gelmesi dağa çarpıp yükselti enerjisini azaltıyor. Ama kıyıdaki yapılar bugünden itibaren çok dikkatli olmalıdır.

Orada biliyorsunuz iki sene evvel seraları yıkılmıştı ve fiyatlar Türkiye'de uçmuştu. İklim değişikliği meselesi, sadece bir çevre meselesi değil bir kalkınma meselesidir, tedarik zincirlerini bozuyor. Antalya'ya günde bin tır meyve ve sebze almaya gidiyordu. Ama seralara hortum vurduğunda meyve sebze almak için 100 tır gitmeye başlayınca şehirdeki fiyatların otomatik uçtuğunu görüyorsunuz. Dolayısıyla iklim meselesi, çevre meselesi, kalkınma meselesi, bir ekonomi meselesi ve ekonominin bozulması meselesi hâline geliyor. Evet, iklimi değiştiren meselelere, küresel olarak çareler

bulacağız. Ama ev ödevimiz: mutlaka içeride iklim değişikliğine adapte olmamız gerekiyor. Altyapımızı ona göre dizayn etmemiz, tedbirlerimizi ona göre almamız, vatandaşlarımızı da buna göre eğitmemiz ve Elif Hanım'ın söylediği gibi mümkün olduğu kadar tasarruflu davranmamız ve insan olmayı öğrenmemiz gerekiyor. Fütursuzca tüketen bir toplum değil, mümkün olduğu kadar daha az tüketen uzun süreli kullanan bir toplum olmalıyız. Geçen gün çocuklarımin arkadaşlarına sordum "Kaç tane ayakkabınız var." diye en az sayan 20 tane saydı. "Kaç gömleğiniz var." dedim. En az sayan "30 tane" dedi. Eskiden hatırlıyorum bize bayramlık bir ayakkabı alındığında başımızın ucuna koyar, sabah uyanınca onu giyiyorduk. Spor ayakkabısı olanlar, zengin sayılırdı. Ama şimdi herkesin evinde 20 tane ayakkabı var. Çok hızlı tüketmeye başladık, bu tüketimden vazgeçip dünyadaki fakir fukarayı da garip gurabayı da düşünmek adına da iklimi düşünmek adına da gelecek nesilleri düşünmek adına da bunu yapmamız lazım. İklim değişikliğinin yapanlar, iklimi değiştirenler bizden önceki nesiller ve bizim neslimizdir. Onun için gelecek nesillere en azından bizim bir özür borcumuz vardır. Gelecek nesillerin bunları yaşayarak gördüklerini biliyorum. Son söz, dünyada her iki kişiden birini çevreci yaparsak bu problemi çözeriz diye düşünüyorum.

Altuğ Karataş: Sayın Bakan Yardımcımıza, Türkiye Cumhuriyeti İklim Baş müzakerecimiz Sayın Prof. Dr. Mehmet Emin Birpınar'a çok teşekkür ediyoruz, ağızınıza sağlık. Elif Hanım size de çok teşekkür ediyoruz, Mahmut Bey size de çok teşekkür ediyoruz.

Cenabı Allah'ın yarattığı, insanlara bahşettiği dünyanın kendini yenileme özelliği var. Biz bu krediyi her yıl temmuz ayının ortasında bitirip bir sonraki yıldan yiyormuşuz. Bu bir milat olsun. İnşallah bundan sonra israf kültüründen tasarruf kültürüne geçerek inşallah bu süreyi daha uzatalım hatta nötr yapalım, diye bağlayım. Tüm dinleyenlere teşekkür ediyorum.

Elif Dağdeviren: Hani dediniz ya belgesel yapmayı düşünüyorsun diye. Sayın Bakanımın söylediği bir cümle var, benim yapmak istediğim şey aslında bu. Pandemide de gördük ki Türk kültürü, Anadolu kültürü birçok şeyin cevabı... Dolayısıyla ben bunu biraz ortaya çıkaracak bir belgesel yapmak istiyorum koskoca MÜSİAD buradayken bir destek beklediğimi de hepinize iletmek istiyorum. Çok teşekkürler.

Mehmet Emin Birpınar: Son bir cümle söyleyeyim. İklim değişikliği ile mücadele ederken bize gelen bir soru var Elif Hanım da ondan bahsetti: "Hayvanlar ne olacak, kurban kesemeyecek miyiz?" Öyle bir şey yok Elif Hanım'ın verdiği örnekler çok uç, marjinal örnekler. Orada sadece dikkat edilmesi gereken şey şu, bizim açımızdan. Dünyada çok fazla böyle bir tartışma yok. Elon Musk başlattı, sadece şurası var. Sokakta beslediğimiz hayvanlar da başka bir hayvanı yiyor, canını alıyor, fark etmiyor da. Ama biz kendimiz için yiyeceğimiz kadar yapalım. Kendi yiyeceğimiz alanları, sebze meyve ekeceğimiz alanları hayvanlar için ekmeye başladık, sıkıntı orada. Büyük alanlar açıyoruz ve burada hayvanlar için bir şeyler yetiştiriyoruz. Onları hayvanlara veriyoruz hâlbuki o alanlardan biz yiyebiliriz, ona gerek yok. Nüfusun artışı büyük bir kriz olarak dünyada duruyor. Bunlara da sürdürülebilir çözümler bulmamız lazım. Dediğim gibi kaynakları aşırı tüketmemek gerektiğini söylüyoruz. Suyu böyle tüketirseniz o zaman gelecek nesillere bunlar kalmayacaktır.





DEĞERLERİ FARK ET

MELTEM KARATEKE
MODERATÖR
IMI CONFERENCES KURUCU

PROF. DR. KEMAL SAYAR
PSİKOLOG - YAZAR

PROF. DR. SADETTİN ÖKTEN
MİMAR - YAZAR



**MELTEM
KARATEKE**
IMI CONFERENCES KURUCU

"İNSAN MADDİ VE MANEVİ DEĞERLERLE KENDİNİ TAMAMLAR."

MÜSİAD Vizyoner'21'in sonuna, ama en değerli bölümüne geldik. Toplumsal bir varlık olan insan maddi ve manevi değerlerle kendini tamamlar ve hayatını şekillendirir. Toplumsal değerler, iş dünyasına dair değerler, kültürel değerler veya akademik değerler... Tüm bu değerleri inşa eden temelde şüphesiz aile birliği, aileye ait değerler... Şeyh Edebalı'nın çok sevdiğim bir sözü var: "Ey oğul, ananı ve

atanı say! Bil ki bereket, büyüklerle beraberdir." Birlik, beraberlik, hoşgörünün belirleyici olduğu bir toplumun önemi, bugünümüzü ve geleceğimizi şekillendirirken bizlere de yol gösterici olacak. Değerler paneli için, bu çok keyifli panel için alkışlarınızla çok değerli iki tane hocamı sahneye davet etmek istiyorum. Profesör Doktor Kemal Sayar, Profesör Doktor Sadettin Ökten.



**PROF. DR.
KEMAL SAYAR**
PSİKOLOG - YAZAR

"FARK YARATANLAR, DEĞERLERİ OLANLARDIR."

MÜSİAD'ın bu zirvesine kıymetli hocam Sadettin Ökten ve bendeniz Kemal Sayar bir oturumla katkıda bulunmak istiyoruz. Bizim konumuz, değerler ve değerleri fark etmek üzerine. Değerler, her birimizin hayatına yön gösterecek kutup yıldızları gibi... Değerleri olmayan insan pek azdır. Değerleri olan insanlar, her zaman hayatta fark yaratan ve farklı bir şey ortaya koyanlardır. Belki kimileriniz biliyordur, çok kıymetli Sadettin Ökten ile üç senedir devam eden bir radyo programımız var. Tamamen irticalen, hazırlanmaksızın çıkıyoruz ve yüreğimiz bizi nereye götürüyorsa oraya kadar gidiyoruz.

Bugün değerleri konuşacağız. Değer dediğimizde insanların aklına çok soyut bir şey geliyor. Ama değer, biraz da ne için yaşadığımızdır. Neyi hayatımızın mihrine, ana eksenine koyduğumuzdur; hayatımızı ne uğruna yaşanabilir bulduğumuzdur. Değerler gayeleri, gayeler de hayatımızın anlamını tayin ediyor. Fakat günümüzde, modern dünyanın insanında şöyle bir problem var: Farklı yerlerde, farklı değerler... İş hayatında farklı değerler, ev hayatında farklı değerler, aile hayatında farklı değerler, sokakta farklı değerler. Bir insicamsızlık, zaman zaman da riyakarlık gözleyebiliyoruz. Değerlerin bölük pörçük olması... Mesela iş hayatında zalim, acımasız olmak ama ev hayatında müşfik bir baba olmak veya bazen iş hayatının

değerleri, aile hayatının değerlerini tamamen etkisi altına alıyor. Orada da acımasızlık başlayabiliyor. Ben böyle bir kitabı açmış olayım.





PROF. DR.
SADETTİN ÖKTEN
MİMAR - YAZAR

"EN ÖNEMLİSİ VİCDAN"

Beni çok zor bir problemle baş başa bıraktınız. İsterseniz çok kısa birkaç cümleyle söyleyeyim. İnsan hayatının manasını ve gayesini sorguluyor, böyle bir varlık insan. Hayatına bir mana, ehemmiyet, gaye tanımlamak istiyor. Değerler de buradan ortaya çıkıyor. Ben derslerde anlatırken hep ötekinden de bahsederim. İnsan bir manada kendisini, ötekiyle kıyaslayınca daha rahat anlayabilir. İnsan dediğimiz mahluk veya varlık... Burada mahluk dediğimiz zaman bir

yaratısının olduğunu ima ediyoruz. Varlık dediğimizde ise varoluşunu kabul ediyoruz, manasıdır bu. Ötekisi ise diğer canlılardır. Onlar içgüdüye tabii olarak yaşarlar. İki tane de içgüdü vardır: Bir tanesi hayatın, diğeri de türün devamı. Dolayısıyla insan dışındaki bütün varlıkların hayatlarında, içgüdü dışında yapacakları bir şey yoktur. Ona tabi olarak yaşarlar. Ama insan öyle değil. İnsanda içgüdü var, akıl var, duygu var, bunları besleyen destekleyen hafıza var. En önemlisi de vicdan var.



Kemal Sayar: Hocam, vicdan dediniz... Hayvanların bir kısmında, yüksek memelilerde de vicdan duygusuna, empatiye benzer duygulara rastlıyoruz, insan kadar olmasa da.

Sadettin Ökten: Dolayısıyla kendisine baktığı zaman, hayatın manasını ve gayesini sorguluyor. "Ben niçin buradayım." diyor. Necip Fazıl Bey'in bir dörtlüğü var, hatırlamaya çalışayım: Niçin küçülüyor eşya uzakta? Gözsüz görüyorum rüyada, nasıl? Zamanın raksı ne, bir yuvarlakta? Sonum varmış, onu öğrensem asıl?

Şimdi şair, "Niçin küçülüyor eşya uzakta?" bir fiziki dünyayı sorguluyor. Perspektif meselesini. "Gözsüz görüyorum rüyada, nasıl?" Peki, gören ne rüyada? Basiret ve feraset. Kalp gözü görüyor, rüyada görünen o. Fizik çalışmıyor, çünkü rüyada optik kuralları çalışmıyor. "Zamanın raksı ne, bir yuvarlakta" burada hem astronomi var hem felsefe var, zamanı sorguluyor. Bir de tabii esas problem "Sonum varmış, onu öğrensem asıl?" Tarih boyunca bütün inşalarda kader ve ölüm temel problemdir. İşte değerler, bize bir çerçeve ve sistematik içinde bu soruların cevabını veriyor ki biz bunlara medeniyet tasavvuru diyoruz. Değerlerle ifade edilen bir tasavvur bu. Diyor ki bize "Sen şunun için yaratıldın." Her tasavvurun değerleri farklı. İslam Medeniyeti tasavvurundan örnek verelim. Diyor ki "Sen Allah'a ibadet etmek için yaratıldın." "İnsanları ve cinleri, bana ibadet etsinler diye yarattım." Efendim, böyle bir söylem modernitede geçerli olabilir mi, olmayabilir. Ama böyle inanan insanlar var. Bunların belli bir sayısı var ve bu inanç istikametinde davranıyorlar. İşte bakın bir değer, niye yaratıldığımızı ifade ediyor. Bir başka medeniyet tasavvuru da diyor ki "Hayat budur, ölüm bir realitedir. Ölümünden sonrası beni ilgilendirmiyor. O hâlde siz de bu hayat sürecinde olabildiği kadar bu hayattan istifade edin." Bu da bir medeniyet tasavvuru. Bunun ekonomik karşılığı

"Laissez-faire, laissez-passar" Yani "Bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler." Farklı medeniyet tasavvurları var.

Kemal Sayar: Hocam böyle bir kültürün içinde "Laissez-faire, laissez-passar. Bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler." diyen bir kültürün içinde değer üretmek biraz daha zor değil mi?

Sadettin Ökten: Onların da kendilerine göre değerleri var. Sizin biraz evvel bahsettiğiniz mevzu, çok mühimdi. Biz Türkiye'de ikili değerler yaşıyoruz." Ne tam modernistiz. Bunu fıkhi manada söylüyorum, tövbe haşa. Tövbe haşa da benim kimliğimi ifade ediyor. Yani "Özür dilerim." demiyorum, "Tövbe haşa." diyorum. Tövbe haşa dediğim zaman Cenab-ı Rabbü'l-alemine karşı kendimi aciz ifade ediyorum. Ne de tam manasıyla İslam Medeniyeti'nin içerisindeyiz. Bir geçiş dönemi... Dünya bunu yaşıyor. Batı dünyası Orta Çağ'daki Hristiyan Katolik medeniyet tasavvurunu bıraktıktan sonra modernist oldu. Fakat o tasavvurdan yansıyan folklorik manada Noel geliyor, ben de dışarıdayken Noeller geçirdim. Artık dışarıda Noeller, kapitalizmin bir tüketim aracına döndü. Kutsal mı kutsal, sanat boyutu da var. Kutsal ama esas itibarıyla bir conception economy. Yani tüketim ekonomisinin bir aracı hâline döndü. Batılı modernist, kendi çizgisi içinde düz bir kompozisyon yaşıyor; orada bir çelişki yok. Mesela acımasız dediniz. Onun da acıması var ama acımayı kendine göre tarif ediyor. Onun acısı, bizimkinden farklı. Çünkü acımak da insani bir duygudur. Sizin sahanıza girmeyeyim çok fazla. Ona ihtiyaç var.

Kemal Sayar: Ona, "Narsistik merhamet" diyor bir Fransız yazar. Biz diyor, "Sadece kendimize benzeyenlere merhamet gösteriyoruz. Kendimize benzemeyenlere merhamet göstermiyoruz." Bir değer var ama sadece kendi kabilesi ve kendisine benzeyenler için.

Sadettin Ökten: O, bütün insanlık için değildir. Bu konuya çok da fazla girmeyelim, zülfüyâre dokunmayalım. Çünkü zülfüyâre dokunursak olmaz, realite yapacağız. Onların da değerleri var. Değer dediğimiz şey, esasında bir kavram. Siz ona anlam ve önem yüklüyorsunuz, tarif ediyorsunuz. Tarif ettiğiniz, anlam ve önem yüklediğiniz zaman da o artık sizin hayatınızda bir düstur hâlini alıyor. Siz o değeri görünür hâle getirmek için eylem yapmaya başlıyorsunuz. Mesela sizin meslekte, hasta ayıramıyorsunuz, yemininiz öyle. Şu cinstendir, bu ırktandır diye ayıramıyorsunuz. Hepsine bakıyorsunuz. İşte bu, insanlara karşı genel bir yaklaşımdır. Çevre için de kendi nefsimiz için de böyle evlad-ü iyal için de böyle.

Farklı kültürler, farklı değerler

Biz değerlerle yaşarız. Modernitenin değerleri farklıdır, İslam Medeniyeti'nin değerleri farklıdır. Bugün ülkemizde ister istemez modernitenin biçimleriyle yaşıyoruz. Onun da arkasında uzun bir hikâye var. Bir taraftan da iş dünyamızda kendi değerlerimizi muhafaza etmeye çalışıyoruz ve bunları yavaş yavaş fark ediyoruz. Aradaki çelişkiyi henüz tam manasıyla anlayamadık, temel kabuller farklı olduğu için. Biraz evvel Sayın Birpınar da işaret etti: İslam medeniyet tasavvurunun temel kabulleri farklı, modernitenin temel kabulleri farklı. Dolayısıyla değerler sistemi de fark ediyor, bu da eylemlere yansıyor. Eylemlere yansıdığı zaman biz, ikili bir hayat yaşıyoruz. Ama bir modernist Batılı, ikili bir hayat yaşamıyor. O, kendi içinde tutarlı bir hayat yaşıyor. Problemleri var mı, var. Problemleri çözemediği zaman, "Bunlar problem değildir." diyor. Kabul etmiyor, problem olduğunu. Zaten o problem hayatında ağırlığını hissettirmedikçe onları unutmaya ve kendini avutmaya çalışıyor. Yine yavaş yavaş kırmızı çizgiye yaklaştım, burada kalayım.

Kemal Sayar: Mesela çevre problemi konuşuldu. Çevre konusunda da değerler önemli. Tabiat yağmalanmaya hazır bir ham madde

deposu mudur? Yoksa Allah'ın bir emaneti midir? Üzerine titrenilmesi gereken bir şey midir, yoksa insanın çıkarlarına tamamen tabi kılınması, sınırsızca tüketilmesi gereken bir şey midir? Eğer üzerine titrenilmesi gereken bir şeyse orada bir değer üretmiş oluyoruz. Yani "O da bir mahluktur, canlıdır, korunması gerekir. Ona da saygıyla, iyilikle yaklaşılması gerekir." diyoruz. Ama "Yağmalanması gerekir gibi bir şey." dediğimiz zaman ona bir kutsiyet atfetmemiş oluyoruz ve oradan da aslında çok anlamlı bir değer ürememiş oluyor sanki hocam.

"Modern insan kendi kaderini çizdi."

Sadettin Ökten: Modern insan diye bir insan tipi var. Bu, Rönesans'la beraber ortaya çıktı ve yavaş yavaş evrildi. Bu insan, Sanayi Devrimi'ni yaptı. Bu insan tipi, hümanist insandır. Hümanisti bize uzun yıllar mekteplerde insan severlik diye anlattılar. Sonra ben bunların kendi kaynaklarını okumaya başlayınca ki hâlâ okuyorum şunu gördüm: Hümanist insan, insan seven insan değil. Tanrı ile eş değer insan anlamına geliyor, hümanizmin temeli bu. Çünkü o insan tarifinde "Kaderini çizen insandır." diyor. Geçen YouTube'da bir video mu gördüm. Orada bu insandan söz etmişim. "Kendi kaderini çizen insan" çok mühim bu. Orada demişim ki "Allah ihmal etmez, imhal eder." Yani mühlet verir. Bu mühlet meselesi, çok mühim. Modern insana, Allah mühlet verdi. "Kendi kaderini çiz bakalım, görelim." dedi. Kendi kaderini çizdi, çizdi, çizdi sonunda bir bataklığa saplandı, 1914 bataklığı. Bendeniz, biraz mütenevvi okurum. Hâlâ da devam ediyor bu alışkanlığım. Stefan Zweig okuduğum zaman; bir modernist insanın büyük düş kırıklığını, sükutu hayalini gördüm. Zweig, modernist bir Orta Avrupalı. Ama Birinci Dünya Savaşı'nın nasıl çıktığını anlamıyor, anlayamıyor. "Çıkması lazım, böyle bir savaşın." diyor. Hâlbuki çıktı, niye çıktı? Çünkü modern insan, varlığını nefsi emaresi üzerine bina etti.

Hiçbir felsefe kitabında, hiçbir medeniyet tarihi kitabında "nefsi emare" tabirini göremezsiniz. O, bize ait bir tabirdir. Ben üzerine bina edilen bir varoluş. Ben üzerine varoluşu bina ettiğiniz zaman, böyle büyük çatışmanın çıkması mümkün değil. Bu, çıkacaktır. Birinci savaş bitmeden, hesap kapanmadan savaş bitirdiler ama 1939-1945 çok daha enteresan bir savaş oldu. Ondan sonra da post-modern çıktı. Ben diyorum ki modern insanın geldiği noktada, saplandığı bataklıkta onlar Birinci ve İkinci Dünya Savaşı değil, modernitenin kendi iç savaşlarıdır. Ve bütün dünya sahnesini berbat etti. İster istemez savaşta hiç hissesi olmayan insanları da içine çekti. Şimdi de bu küreselleşme adı altında devam ediyor. Bu böyle, modern insan doymaz. Çünkü ihtiyacı olan şey, aradığı sahada değil. Deniz suyuyla doymak, susuzluğu gidermek mümkün değildir. Modern insan, deniz suyuyla susuzluğunu gidermek istiyor. Maddeyle dünyada iş tatminini bulmak istiyor, bu mümkün değil. Burada saç sakalı ağarmış bir adam ileri geri konuşuyor diyebilirsiniz. Hiç problem yok, ama gördüğüm budur. "Sen ne yapıyorsun?" diye kendime soruyorum. Bu dünyadan minimal almaya çalışıyorum, kendimi çok ezdirmeden hayatın bütününü düşünerek. Ve olabildiğince insanlara muhabbetle, merhametle, sevgiyle yapabildiğim kadar sabırla yaklaşarak. Yapabildiğim budur.

Kemal Sayar: İncitmeden ve incinmeden.

Sadettin Ökten: Evet, zaten hayat başladı, bitiyor ne olacak yani.

Kemal Sayar: Kalp kırmadan, gönül yıkmadan... Bizim kadim medeniyetimize baktığımız zaman hep bir değerler silsilesi görüyoruz. Yunus, Mevlâna gibi gönül büyükleri, ruh büyükleri; kalp kırmamaktan, incitmemekten, insan ilişkilerinde onarmaktan, gönüller yapmaktan bahsediyorlar. Bu da değer eksenli bir dünya demek. Yani hayatı sadece fiziki varoluşumuzla yaşamamak, manevi varoluşumuzla

da yaşamak hatta daha çok manevi varoluşumuzla yaşamak... Yaşamak, fiziki ihtiyaçlarımızı biraz geride tutmak ve manevi ihtiyaçları hiyerarşinin en üst basamağına koymak... Aslında bu da herhalde insanlar arasındaki ilişkilerde, bir iyileşmeyi beraberinde getiriyor. Ve Farabi'nin medeni toplum, fazıl şehir dediği yepyeni bir insan ilişkileri silsilesini beraberinde getiriyor. Yani fazilet, erdem eksenli bir hayat. Biz ne kadar değer eksenli yaşarsak, hayatımıza o değerleri ne kadar hükümferma kılırsak tabii sadece konuşmak yetmez değer mutlaka eylemle takip edilmeli. Az önce sizin de buyurduğunuz gibi. Eylemle taçlanmazsa bir değer, biz onu istediğimiz kadar içimizde yaşadığımızı iddia edelim hiçbir ehemmiyeti kalmayacaktır. İki insanın ilişkisinde de değer hükümferma olabilir oradan bütün topluma yayılır. Bütün toplum o ilişkiler muvacehesi yaşayabilir, bu da bizi daha faziletli daha erdemli bir topluma doğru götürebilir. Ne dersiniz?

Sadettin Ökten: Tabii, aynen iştirak ediyorum. Şöyle ki sizin bahsettiğiniz muhabbet üzerine, hizmet üzerine kurulan bir sistem bu. Bu, dini bir sistem. İslam Peygamberi'nin ortaya koyduğu bir sistem ve tabii uygulamaları da olmuş. Devam da ediyor. Yalnız bu sistemin bugün biçimleri eksik, biçimleri yok. Şundan dolayı yok. İslam toplumları Sanayi Devrimi'ni yapamamışlar. Bu bir realite. Ondan sonra Information Technology, Onda da biraz eksik kaldılar. Bu da bir realite. Modernite bunları yaptı. Modernitenin de kendine göre değerleri var. Modernite, benmerkezci bir dünya kurdu. Bu dünyada ihtiras çok önemli, tutku dediğimiz hadise ve insana güven. İnsanın yapabileceklerinin sınırlı olmayışı... Ve tutkunun da önünün açık oluşu. Adam Smith'in öyle söylersek biraz daha bilimsel oluyor, Adem Simit diyelim. Smith de nalbant demek yani. Nalbant Adem'in ortaya koyduğu hadise. Sınır tanımıyor liberaller. "Bırakınız yapınlar." dediği krala karşı "Bırakınız geçsinler." dediği de "Gümrükleri kaldırın."

diyor, serbest ticaret yapsın. Kıtaları keşfetti. Tamam güzel, dünyaya sığmadı uzaya çıktı. Ama bütün bunlardan sonra bakıyoruz, eski tabirle zimmet matlup hanesine insan mutsuz. Modernite kendi içerisinde çıldırıyor, mutsuz. Çok parası var, gücü var mutsuz. Çünkü dünyanın imkânı mahdud. Ama insanın ihtirası mahdud değil. İşte onu bir dengeye sokması lazım insanın. Bunu şu anda görüyor mu, bir kısmı görüyor. Bir kısmı görüyor ve bir başka istikamete doğru kendisini çeviriyor.

Bizim sıkıntımız Türkiye'de "Biz yapamadık, edemedik, geri kaldık. Teknolojik bakımdan şöyleyiz böyleyiz." Şimdi ben bayağı bir yaş yaşadım. 50'lerin başında hatta 40'ların sonunda şunu çok net ifade edeyim. İstanbul çocuğuyum. Beyazıt'ta doğdum büyüdüm. Orta hâlli bir ailedeyim. Genel söylem: "Biz bir toplu iğne bile yapamayız idi." Bu noktadaydık. Ben bir mühendisim ve dünyayı takip ediyorum. Biraz derken Türkiye'ye göre bayağı iyi takip ediyorum. Şu anda geldiğimiz, nokta hayal bile edemediğim bir noktadır. Altyapıyı geçtim zaten o ayrı bir hadise. Ama yazılım ve donanımda geldiğimiz nokta hayalimizin dışında bir nokta. Demek ki yapabiliyormuşuz. Mühim olan bunların hepsinin "Ol!" emriyle olduğunu, önemli olan "Ol!" emrinin sahibinin de var olduğunu unutmadan, onun gösterdiği istikamette, onun verdiği liyakatle, onun verdiği akılla, onun verdiği zekayla ve ferasetle bu akımı bir başka istikamete çevirmek. "Kalkınmayalım", böyle bir şey yok kalkınacağız. Çağın icabı neyse bunu yapacağız, ama bileceğiz ki bunların hepsi "Ol!" emrini verenin izni ve onun müdahalesiyle gerçekleşiyor. Çok genel bu söylediklerim. Tabii şimdi burada umumi bir heyete hitap ediyorum. Ama hayat bana böyle baktığım zaman "Ol!" emrinin sahibinin her an müdahil olduğunu gösterdi. Anbean hatta çok yakın bir geçmişte de bunu aynen gördüm. Peki yarın ne olur? Ben bilmem. Ben sadece dua ederim, niyaz ederim, ümit ederim ama yaparsa o yapar, yapmazsa da yapmaz bu kadar nettir.

Temel kabullerimiz, farklılıklarımız

Frenkleri de tanıdım kendime göre, bayağı içlerinde bulundum. Tabii hocam daha aktif biraz daha kendi çizgimdeyim, muhabbet ettik, sordum, merak ettim. Onların da temel kabulleri var. Onların temel kabulleri, insanın varlığına dayalı. Benim temel kabulüm, O'nun varlığına dayalı. Çok nettir farkımız, o der ki "Ben yaptım", ben derim ki "Beni vesile kıldı, O yaptırdı." Eskiden yazarmış şimdi pek kalmıyor: "La faile illallah." Bizim medeniyetimizin temeli bu. Diyor ki: "Ben yeryüzünde bir halife yaratacağım." Bu bir medeniyet tasavvuru. Efendim bu medeniyet tasavvuru, bugün geçerli mi? Bu çağdışıdır. Arkaik'tir, Orta Çağ'dır. Hiçbir itirazım olmaz doğrudur bu beyan Orta Çağ'da zühur etti, eyvallah. Buna hiçbir itirazım yok. Ama sosyolojik olarak bakıyorum buna inanan milyar insan var ve bu inançla beraber yaşamak istiyorlar. Bu reel bir hadise, aynı fizik yasası gibi. Ben nasıl gözlem yaparak fizik yasasını buluyorum, öğreniyorum, kullanıyorum. Sosyolojik gözlem yaptığım zaman da insanları tanıyorum. Bu insanların eylemleri, bahsettiğim ilahi beyan istikametinde bunun Orta Çağ'da olması, Yakın Çağ'da olması, Prehistorik olması hiç önemli değil. Var mı bugün, var. Hadise buradan kaynaklanıyor. Mesela şu soruyu soruyorum doktora talebelerime, "Aristoteles'ten alıntı yapıyorsunuz, niye ona Arkaik demiyorsunuz, 2003 sene önce yaşamış." "O, başka" diyorlar. Niye başka, çünkü modernite de ondan alıntı yapıyor. O zaman ben de kendi kaynağımdan alıntı yapayım, kategori olarak fark yok. Diyor ki "Ben yeryüzünde bir halife yaratacağım ve ona ruhumdan ruh üfleyeceğim. Siz de ona secde edeceksiniz." Beyan gayet net. Halife; esas olan amirin yeryüzündeki vekili, onun emirlerini ve nehiylerini tatbik edecek kişi demek. Ben kendimi bununla muvaffak hissediyorum. Yapabiliyor muyum, o ayrı mesela ama böyle hissediyorum ve ruhumdan ruh üflediğine de inanmış vaziyetteyim. Nefsim ölümü tadacak, ruhum tatmayacak. İşte bizim İslam

Medeniyeti tasavvurunun insan anlayışı bu. Bu istikamette yürüdüğümüz zaman birtakım değerlerle karşılaşıyoruz. Bu değerlerin başında hakka muhabbetle hizmet, insanlara ve bütün mahlukata merhametle hizmet. İnsanları ayırıyor, çünkü sadece insanlar hizmet edebilir, diğer canlılar edemez. Onlar insana hizmet ederler, ama insan bütün mahlukata hizmet eder. Diğer canlıları da kullanır hizmet için. Tek başına bıraksanız, onlar hizmet edemez. Siz, onları eğiterek kendinize hizmet ettirebilirsiniz. Peki, "Böyle bir dünyada bu teknolojiye, bu kapitalist dünyada, bu acımasız dünyada bir

Müslüman var olabilir mi?" Soru bu. Ben diyorum ki bu bir ön kabul. Eğer o Hu, "Ol!" derse olur, "Olmaz." derse olmaz. Bu bir inanç mı evet inanç. Peki modernitenin de kendine göre inancı yok mu, hem de nasıl var. "Peki, senin inancın ne kadar reel?" kendime soruyorum bunu. O zaman tarihe, bundan 100-150 sene evvelki hâlimize bakıyorum, bir de bugünkü hâlimize...Aradaki muhteşem farkı görünce, "Aman Yarabbi." diyorum. "Bizi servetle, imkanla, iktidarla imtihan etme. Zor imtihanlar, bunlar." diyorum ve sözü Kemal Bey'e tevdi ediyorum.





Sadettin Ökten: Tabii, çok doğru söylediniz. Meşru ve gayrimeşru da mensup olduğumuz medeniyet tasavvuruna göre tanımlanıyor. Yani İslam medeniyet tasavvuruna göre meşru olan veya gayrimeşru olan moderniteye göre tam tersi olabilir. Bunun çok tipik bir örneğini anlatmak isterim size. 45 senesinin Nisan ayında Almanya teslim oldu. Kendi kitaplarından okuyorum bunu Türkçe kitaplarından değil. Aynısını yazıyorlar, medeniyetler tarihi kitaplarında bunlar var. Fakat Japonya olmadı. Amerikan Genelkurmayı bir hesap yaptı. Pasifik'te bin tane ada var. Bu adada Japon askerleri var. "Benim bunları teslim almam için şu milyar dolar ve şu kadar Amerikan askerini telef etmem lazım. Bende atom bombası var. Bunların şehirlerine atarsam panik olur, pes ederler." dediler. Ve bir Albay bir uçağa bindi, uçakta atom bombası vardı ve bir levveyi çekti sadece. Bir anda 125 bin kişi, Hiroşima... Japonya bir sallandı ama teslim olmadı. Altı gün sonra Nagazaki'ye bir tane daha attı. Bunu yaparken onların vicdanı fevkalade rahattı. Çünkü değerlerine göre eğitilmiş vicdanlardı onlar. Meşru ve gayrimeşru, o değerlere göre hesaplanmıştı. O değerleri beşer ortaya koyuyor. Ama İslam medeniyetinin değerlerini beşer ortaya koymuyor. Onlar ilahi değerler ve o ilahi değerleri İslam peygamberi aramızda 23 sene yaşayarak uyguluyor, yorumluyor, biçimlerini gösteriyor sonra da onun varisleri geliyor. Bu kadar ciddi bir fark var aramızda. Peki bu mesele ne zaman hallolacak? Yani biz mi haklıyız, modernler mi haklı? Bize göre biz haklıyız, modernlere göre modernler haklı. Ama gene Yunus'a gidelim: "Er yarın hak divanında belli olur." diyor. Modernlikte ölümden sonrası için bir şey söylemez. Ama İslam medeniyeti söylüyor, hangisi doğru? Ben bilmem. Ama ya o doğruysa ya ben doğruysam. Modernite ölüm realitesini kabul eder, ama ölümden sonrası için bir şey söylemez. Çünkü rasyonel bir medeniyet tasavvurudur. Akıl, ölümden sonrası için bir şey söyleyemez. Kim söyler, inanç söyler. Peki bu inanç gerçek mi, o vefattan sonra belli olacak. Hakkın divanında

ne olacağı belli olacak. "Ölüm vardır yahu, sen gafil olma; Er yarın Hak divanında bellolur." diyor Yunus. Rasyonel bir medeniyet birikimiydi Roma. Muhteşem tapınakları vardı, ritüelleri güçlüydü, rahipler vesaire.. Ölümden sonra bir şey söyleyemediği için kölelerin tırnak içinde söyleyeyim kendi tabirleridir: "Kölelerin dini olan Hristiyanlık Roma'yı 300 senede teslim aldı." Hiçbir fiziksel gücü yoktu. Ama insan varlığına ölümden sonra da bir şeylerin var olduğunu söyledi ve insanlar buna inandılar. Bu kadar basit hadise. Ben şöyle bakıyorum: Her gün benim için yeni bir fırsattır. Burada geldik, Kemal Bey dostumuz, kardeşimiz, biraderimiz hâkim ve hekim vesile oldu sizlerle görüştük. Bir kısmet oldu, bir şeyler söylemeye çalıştık. Elhamdülillah diyoruz. Rahmetli pederin duasıydı: El-hamdülillahi alâ külli hâl sivel küfri ved-dalâl. Küfür ve dalal haricinde her hâle elhamdülillah diyorum. Böyle bakıyorum. Allah bir gün daha ömür verirse belki bir şey yazarım, yine bir şey söylerim belki bir şey okuruz. Ben böyle bakıyorum hayata. Siz de bu amcanızın, dedenizin sözünü iltifat ederseniz siz de öyle bakın. Her gün yeniden doğarız bizden kim usanası. Endişelerim tabii ki var, sıkıntılarım tabii ki oldu. Ama zaman geçince unutuluyor. Mühim olan muhabbeti elden bırakmamak. Bizim değerimiz muhabbettir. İnsanlara muhabbetle yaklaşımdır. Hizmet etmektir. Ne kadar kısmet olur o kadar rızık da öyledir, iş de öyledir evlad-ü iyal de öyledir. İlim de öyledir, hikmet de öyledir. Hepsi onun yedi kudretindedir. Bunu unutmamız zaman hayatta rahat ediyoruz. Zaman zaman sıkıntıya tabii düşeriz. O da beşeri bir hâldir. Hep mutlu olsak mutluluğun kıymetini bilmeyiz hep gündüz olsa gecenin kıymetini bilmeyiz. Hep gece olsa gündüzün kıymetini bilmeyiz. Hep güzel sağlıklı olsak sağlığın kıymetini bilmeyiz, Allah bizi böyle yaratmış, eksikliyiz.

Kemal Sayar: "Her şey, zıddıyla kaimdir." denir ya hocam. Hakikaten eksikliğini görmediğimiz bir şeyin kıymetini anlayamıyoruz. İnsan

hastalığı tecrübe etmeden sağlığın kıymetini bilemiyor. Yalnızlığı tecrübe etmeden dostluğun kıymetini anlayamıyor. Işık bile karanlık sayesinde bir anlama sahip. Belki yaşadığımız dünyada giderek soğuyan insan ilişkileri, kıyıcılık, zalimlik, bize değerlerin ve kadim değerlerin aslında ne kadar önemli olduğunu hatırlatıyor. Onların yokluğu, onların ne kadar kıymetli olduğunu anlatıyor. Şimdi çok güzel bir şey anlattı az önce Bakan Yardımcısı Birpınar Bey. Odunu önce böceklerden arındırıyor büyükanne ve sobaya öyle atıyor. Hani eskiden ağaçları kesmeye gittikleri zaman baltanın sapını gizlerlermiş ya ağaç korkmasın diye. Böyle çok ince, duyarlı sadece insana değil varlığa da saygılı, bütün varlığı birbirinden ayırmayan bütün olarak gören bir zihniyet söz konusu. Hatta köylülerin Anadolu'da kendi başlarına kurdukları otantik hayata, o sahici hayata dışarıdan fazla müdahale etmemek gerektiğini siz bir sohbetimizde söylemişsiniz. Yani biz kendi alışkanlıklarımızla oraya gidip bir şeyleri değiştirmeye kalkarsak belki oranın kendi sistemini bozarız. İnsanların kendi değerler sistemini, altüst ederiz. Dolayısıyla onları kendi hâllerine bırakıp bizim onlardan bir şeyler öğrenmeye gayret etmemiz daha iyi olur diye söylemişsiniz. Belki buradan ilerleyebiliriz.

Sadettin Ökten: Şöyle ki ben bir şehir çocuğu olarak büyüdüm, sonra kasabayı ve köyü gördüm. Orada da farklı tecelliyatın olduğunu öğrendim. Ve oradaki insanlardan çok şey öğrendim. Yalnız kalmanın ne demek olduğunu, çaresizliğin ne demek olduğunu ve bunlarla nasıl başa çıkılabileceğini... Siz şehir hayatında bir manada kendinizi garantide hissediyorsunuz. Ama birkaç yıl önce Beykoz'da çok mühim bir zat rahatsızlandı. Emirinde sahip olduğu bir hastane vardı, ama orada değil Beykoz Devlet Hastanesi'nde hayata veda etti. Etrafında da özel hekimleri vardı. Böyle bir hadise. Hâlâ bir köyle irtibatım var. Gidiyorum, amca diye hoca diye çok saygı gösteriyorlar. Ben onların hayatına bakarak, kadere olan teslimiyetin ne anlama geldiğini öğrenme-

ye çalışıyorum. Kader böyle bir hadise ve sizi bir yerde mutlaka yakalıyor, buluyor. Hayatta herkes için bir denge var. Bu dengenin ölçeği önemli. Bu ölçeğin içerisine eğer takdiri, ilahi kaderi başa koyuyorsanız; ister şehirde yaşayın ister köyde yaşayın ister kasabada yaşayın ister yabancı bir diyarda yaşayın hiç fark etmiyor. Çünkü sahibiniz bellidir. Ama insanların kurduğu şartlar içinde kendinizi daha güvende hissederseniz ve o sahibi unutup reel olarak "Bu beni kurtaracak." dersanız, orada büyük bir yanılgıya düştüğünüzü söyleyebilirim. Gerek yurt dışında gerek yurt içinde her türlü ölçekte o sahibi unutmamamız gerekiyor. Modern insan tedbir alarak kendi hayatını bir manada düzenli, güvenli hâle getirdiğini zannetti ama hiç ummadığı yerde ummadık problemlerle karşılaştı. Çözemediği zaman da korktu, paniğe kapıldı ve bütün dünyayı kana buladı. Bu hâlen devam ediyor.

Kemal Sayar: Muhabbet eksenli bir değerler sistemi... İş hayatına neler tavsiye edersiniz? Burada bizleri izleyen değerli dinleyicilerimizin bir kısmı, anladığım kadarıyla iş hayatının içinde. Böyle bir değerler sistemi iş hayatında nasıl bir kılavuzluk yapmalı, çalışanlara davranma biçimi ve iş ahlakı açısından, bir işletmenin üzerine inşa edilmesi gereken ahlaki kaideler açısından neler söylemek istersiniz?

Her şey küçük adımlarla başlar

Sadettin Ökten: Ben iş hayatını bilemem. Ama ben de üniversite hayatını biliyorum. Benim de mensup olduğum teknik üniversite bir Batılı, modernist kurum. Burada bir eğitim veriyorsunuz. Talebeye, hoca ve asistan arkadaşlarınıza o rasyonel çerçevenin dışında çok küçük nüanslarla, küçük iltifatlarla, küçük adımlarla ve yani sevgiden muhabbetten kaynaklanan davranışlar göstermeye başladığınız zaman başka bir atmosfer içine, başka bir ortam içine, başka bir güzellik, muhit içine giriyorsunuz yavaş yavaş. Bunu gördüm. Yoksa benim tek başıma üniversiteyi değiştire-



cek gücüm yok. O mümkün değil. Kurumsal bir yapı var, resmi örgütü var vesaire. Ama ben bu yapı içerisinde bir yer buldum kendime. Diyelim ki tam çıkacaksınız saat 18.00, yorulmuşsunuz bir talebe geliyor; kapıyı çalıyor ve diyor ki "Hocam filan kitabın filan yerindeki şu meseleyi anlayamadım. Bir anlatır mısınız?" O gün de size sekiz tane çocuk gelmiş, anlatmış yorulmuşsunuz. O çocuğa bakıyorsunuz, kendinize bakıyorsunuz. "Git başımdan yarın gel." demek de var, "Hadi beş dakika daha oturayım bir de kahve söyleyeyim, bu çocuğun da derdini dinleyeyim." diyorsanız başka bir resim çıkıyor orta yere. Alman hoca kapıya yazıyor, "Görüşme saatim perşembe günü saat 15.00'ten 17.00'e kadar. Beş dakika gecik "Kusura bakma, olmaz." diyor. Ben niye oradayım. Bir âdemoğlu gelmiş bir şey sormuş. Cevap vereceğim, böyle başlıyor hadise. "Hadi bir de çay yapalım, battı balık yan gider. Bir yarım saat daha oturalım. Sen anlat bakalım ne var ne yok." Hadise burada başlıyor, problemi çözdük bile. Siz de onu yapıyorsunuz, dert dinliyorsunuz yani. Beni bile dinlediniz kaç sene önce.

Kemal Sayar: Estağfurullah. İnsan, insana yar ve yardımcı. İki temel paradigma var sanki birisi "Homo homini lupus." "İnsan, insanın kurdudur." diyor. Diğer paradigma ise "İnsan, insanın yurdudur." diyor. "İnsan insana sığınaktır, insan insana teselli ve şifadır." diyor. İnsan insanın kurdudur diyenler, devamlı altta birisi kalacak şekilde bir çatılma iklimi inşa ediyorlar.

Sadettin Ökten: Zaten kalıyor da.

Kemal Sayar: Kalan çok oluyor. Hakikaten endüstrileşmenin görünmez maliyetleri de çok yüksek. Öte tarafta ise daha dayanışmacı, daha tesianüt üzerine kurulu sistemler ise "Beraber kalkalım." diyorlar. "Beraber ayağa kalkalım." diyorlar, kimsenin altta kalmasın istemiyorlar.

Sadettin Ökten: Zaten rızık dağıtılmıştır, Kemal Bey. O, ezelde dağıtılmıştır. Rezzâk-ı alem, rızınızı size tekeffül ediyor. "Rızık biteni, alırım zaten öbür tarafa." diyor. Bu kadar basit.



Peki, bu ortamda bu nasıl olur? Bana çok sormayın bu işleri, ben küçük şeyler söylemeye çalışıyorum size. Kitabı yoktur kitap verirsiniz, derdini dinlersiniz, ne bileyim bazen bir gülümseme... İmtihanda mesela, çok olurdu. Problem sorduk, çocuk yazıyor, yapıyor. Bir yerde takılmış onu anlayacağı tarzda hafif esprili yol gösterici bir soru sorarsınız bir anda değişir yüzü, bitti o kadar yani. Hep öyle yetişmedik mi? Büyüklerimiz bizi itseler kaksalar böyle olur muyduk yani. Öyle yapmadılar. Ben şimdi hatırlıyorum ne sorular sormuşum rahmetli Ali Nihat Tarlan'a. Ne saçma sapan sorular sormuşum, Nurettin Topçu'ya. Beni yetiştiren adamlar onlar yani. Gülerek anlatırlardı, bazen de önlerine bakarlardı anladık yanlış bir soru sormuşuz. Ama hiçbir zaman itip kakmadılar. Böyle yani benim meslek hayatımda, şimdi de öyle. Şimdi de yine bir vakıf üniversitesinde devam ediyorum. Bu defa 40 yaş nesliyle temastayım, çok da hoş oluyor. Onlar bana öğretiyorlar, ben onlara öğretiyorum. Mühim olan hizmette daim ve kaim olmak azizim.

"Daim ve kaim olun."

Ne iş yapıyorsanız yapın hizmette daim ve kaim olmak. Rızık da imkân da sağlık da bilgi de servet de nasip meselesidir. Tabii ki uğraşacağız ama bilgimizde de servetimizde de ilmimizde de faziletimizde de öbürlerinin de hakkı olduğunu bileceğiz. Zaten Allah bize muhtaç olanları yolluyor. Mümkün mertebe kapıdan boş çevirmeyeceğiz. İstismar, bu kapitalist bir tabirdir. İstismar yok mu var, varсын olsun yahu ne var ki bunda. Öyle bakarsanız hadiseye hayat çok renkli geçiyor.

Kemal Sayar: İnşallah sizlerden, sizin gibi büyüklerimizden toplumumuza, insanlığa yayınlan hikmetler çoğalsın. Sizi işitenler, daha fazla olsun. Genç dostlarımızdan eğer dinlemeyen varsa Spotify'da hocamızla Gönül Sadası adı altında sohbetlerimiz bulunuyor, oradan dinleyebilirsiniz. Hepinize burada olduğunuz için çok teşekkür ediyorum, hocamıza da ayrıca teşekkür ediyorum. Sağ olun.





GİRİŞİMİ

FARK ET

ÖMER EKİNCİ
GİRİŞİMCİ YAZAR

ADEM YILMAZ
MODERATÖR
TÜRK HAVA YOLLARI KURUMSAL İNOVASYON
VE PROJELER BAŞKANI

ERAY ALTUNBOZAR
AIRCAR KURUCUSU

MUZAFFER GÖLCÜ
OMİX TÜRKİYE CEO

MAHİR TÜZÜN
CHAMPS TEKNOLOJİ KURUCU ORTAĞI



"HAYATA ADIM ATTIK, EVDEN ÇIKTIK."

Bendeniz Ömer Ekinci. Aranızda tanıdıklarım da vardır, beni tanıyanlar da. Genç girişimcilerle ilgili çok fazla çalışmalar yaptım, çok fazla konferanslara gittim. Herhâlde 500'den fazla üniversiteye konferansa gitmişimdir. Hepsine çok pişmanım, şimdiki aklım olsa gitmezdim. Liselere giderdim, daha akıllı olsam orta okullara giderdim. Şu anda ise sadece ilkokullara gidiyorum. Çünkü girişimcilik denilen şeyin tohumunun atıldığı yer aslında ilkokul ve orta okul. Üniversite ise çok geç. Üniversiteler-

de yaklaşık 1 milyona yakın Türk ve yabancı gencin gözlerinin içine bakarak girişimcilikten bahsettim. Üniversitelerdeki geri dönüşler hep şu modda: "Ya sen anlatıyorsun da tabii senin tuzun kurudur. Sen zaten doğru anne babayı seçmişsindir. Onu seçemediysen en kötü ihtimalle doğru kayınpederi seçmişsindir. Bir yerlerden şansın yaver gitmiştir."

Girişimcilik hikâyeme hiç girmeyeceğim, ama biz Erzincan depremzedesiyiz. 1992 depreminde

İstanbul'a göçen bir ailenin en büyük oğluyum. O dönem için gerçekten zorlu bir yaşam hikâyesiydi. Çünkü depremde İstanbul'a geliyorum ve tanıdığım hiç kimse yok. İstanbul'da hiç kimseyi tanımadan hayata başlıyorsunuz ve ben 14'ümde çalışmaya başladım. 1992 ile 1997 arası internetin Türkiye'ye girdiği dönemdir. 1997'de internet kafeler başladı. Ben 1984'lüyüm. Bizim jenerasyonun en büyük talihi, internetle birlikte gençliğimizin başlaması. Yani hayata adım attık, evden çıktık, bıyıkları- mız terledi ve internetle tanıştık. Şu an 84'lü, 37-38 yaşında birisi olarak üniversitelere gitme sebebim, onlarla beraber Instagram'ı, Tik-Tok'u falan görmüş olmak, bunların doğuşuna şahitlik etmek. Bir önceki jenerasyonla beraber de MSN'i, internetin o bağlanma sesini hatta öncesini altın rehberleri görmüş olmak yani arada köprü jenerasyonu olmak gibi bir şansım var.

"Çırak ve kalfaların yok olduğu bir dönemdeyiz."

Niye üniversitelere gitmem diyorum. Çünkü bugün özellikle her sokağın üniversitelerle dolmuş olduğu bir ülkede, üniversitelerde yeterince doğru eğitimin verilir verilmeyeceğini ve bugünün dünyasını yani post pandemi-yi saymıyorum, bir kenara koyuyorum. 18-22 yaş arası dört yılı, üniversiteye vermek bugünün dünyasına aykırı. Bugünün dünyasında olmayacak bir şey. Bu, bugün android'de uygulamalar geliştirilirken, oyunlar tasarlanırken üniversitelerde hâlâ 90'lardan kalma pascal uygulamalarının öğretilmesine benziyor. Hani biz gökyüzüne baktığımızda bir yıldız görüyoruz ama o yüzlerce, binlerce yıl önce kaymış gitmiş oluyor ya ona benziyor. Arada bir zaman sapması var. Hani bir askerlik anısı anlatılır. Bir askeri bölgede bankın yanına her gün birine nöbet yazıyorlar. Bir gün birisinin dikkatini çekiyor: "Ben beş sene önce buraya subay olarak geldim, o zamandan beri burada nöbet bekleniyor." Araştırmaya başlıyor, on-

dan önceki gelen de diyor ki "Ben geldim, gel- leli de böyle, bu bir kural." Araştırıyorlar ve şu sonuç ortaya çıkıyor: "15 sene önce bir gün o bank boyanmış, o gün için başına bir nöbetçi dikmişler. Ertesi gün oranın sorumlusu birine demiş ki "Dün burada bir nöbetçi vardı, bugün sen nöbetçisin." O silsile bugüne kadar gelmiş. 15 yıldır kurumayan bir bankı bekliyorlar ya da 15 yıl önce kurumuş bir bankı.

Bugünün gerçekliğine dönecek olursak benim Desnet diye bir teknoloji şirketim var ve şunu iddia ediyorum: Bana bir lise öğrencisi verin, bir değil beş, beş değil 10 genç verin. Bu gençler, hayatları boyunca hiçbir zaman iş aramayacaklar ve ben bunlara yüksek teknoloji öğretmeyeceğim. Bir cihazı sökmeyi, takmayı, tamir etmeyi öğreteceğim, emin olun bugünün en büyük eksikliği ve ihtiyacı bu. 2002, 2007, 2010 tarihleri arasında Türkiye'de döviz çok ucuzken bir pek çok şeyi Alibaba'dan, Aliexpress'ten bir iki dolara mal edebildiğimizi gördük. Hatta bunun kargo bedelini bile Çin ödüyordu ve bedelsiz geliyordu. Bu dönemde ara üreticiler, küçük esnaf ve küçük atölyelerin tamamı kapandı. Bugüne geldiğimizde ise ara malın üretimin ortadan kalktığı, dolayısıyla orada çalışan çırağın kalfaların da yok olduğu bir dönemdeyiz.

Ben el terminalleri satıyorum. El terminalleri var belki bilirsiniz, barkod okuyan. Çok çarpıcı bir şey söyleyeceğim. Bizim iş yerimiz Yeni Bosna'da biz Amerikalı Walmart marketler zincirinin kullandığı Amerikan markası bir ürünün teknik servisini veriyoruz. Uçakla arızalı cihazlar geliyor, biz onları büyük bir saygıyla karşılıyoruz. Birçoğumuzun şu an alamayacağı biletlerle gelinen bir yerden servise geliyor paşam. Onu güzelce yatırıyoruz, önce dinlendiriyoruz. Onlara şunu sordum: "Amerika'nın yaptığı ürünü Amerikalı kullanırken servise Türk'e geliyor. Niye bunu yapıyorsunuz?" Diyorlar ki: "Amerika'da bunu yapan usta kalmadı. O yüzden de çok uzun sürüyor. Bir ay gibi sürelerle geliyor.



Türkiye'ye iki günde geliyor uçakla, iki gün de geri dönüyor. Bizim de bir gün ortalama servis süremiz var. Beş günde sizden geri geliyor, çok daha ucuza geliyor."

"Usta-çırak kültürüyle yönetiyorum."

Gençlerle çok konuşan biriyim. Gençlere, "mesleğin nedir?" dediğimde okuduğu bölümü söylüyor. Şu anda çok fazla diplomalı, çok az meslek sahibi gencimiz var. Bir elektrik ustası, tesisat ustası ya da herhangi bir usta çağırdığınız zaman randevu almanız lazım. Bir haftadan, on günden önce gelmiyorlar. Saatleri, 200-300 lira gibi ücretlerle geliyorlar ve randevuyla, rica minnetle araya adam koymanla gerekiyor. Bir taraftan da bu kadar işsizimiz var. Demek ki bizim bakış açımızı mesleklere, ustalığa çevirmemiz gerekiyor. Ben, dedemden ahiliği görmüş biriyim. Dedemin tezgahında usta-çırak kültürüyle 3-4 yaşlarında yaşanmış biriyim. Bugün teknoloji sektöründe bir şirketi; usta-çırak kültürüyle, ahilik yöntemiyle yönetiyorum. Her çalışmamızın altında iki tane genç yani çırak var. "Eti senin, kemiği benim sözünün" hâlâ geçtiği bir işletmeyi, 2021 yılında İstanbul'da yönetiyoruz.

Bir örnekle tamamlayayım. Tanıdığım en büyük şirketlerden birinin sahibi, Casio saatleri yıllardan beri Türkiye'ye getiren firma. Aynı zamanda da 15-20 tane de büyük şirketi var. Genpa şirketinin büyük ortaklarından biri. Benim çocukluğumda bilgisayar bulamadığım için şirketlerine gidip o gün işe gelmeyen birinin boş bilgisayarı varsa internete girmek için ricacı olduğum bir aile bunlar. Bu aile geçen sene, benden bir şey rica etti. Dedelerini tanıyorum tabii ben onların. Dede rahmetli oldu, İsmail Amca. Gelip bana dediler ki "Bizim Ekmel var, Ömer. Sizde staj yapabilir mi?" Ben onların dükkanına gidip de boş bilgisayar aradığım zamanlardaki yaşımda olan bir oğulları var. "Hiçbir şey istemiyoruz, kendi

arabasıyla gelecek, mazotunu da biz koya-cağız, sizde çalışabilir mi?" dediler, "Tabii ki." dedim. Sonra düşündüm: Babasının 20 tane şirketi varken, en küçüğü bizim yirmi katımız büyüklüğündeyken niye bizim şirkette çalışmak istiyor? Zaman geçti; Ekmeli, Türk Alman Üniversitesi'ne başladı. Babası beni aradı: "Ömer, Ekmel'in okulu uzaktan eğitime geçti. Gelip şirkette uzaktan eğitim alabilir mi? Gelsin laptop'ıyla." Çocuk demiş ki "Baba artık saçmalama. Orada işin gücün arasında ben laptop'la ders izleyemem ayıp olur Ömer Abi'ye."

"Dışarıdan devşirme elemanım yok."

Sıfırdan kendi yetiştirdiğim çalışanımdan başka çalışmam yok, dışarıdan devşirme hiçbir elemanım yok. Zaten dışarıdaki şirketlerin kültürünü beğenmediğim için ayrı bir şirketim. Başka bir yerden gelen kişi, geldiği yerin kültürünü getiriyor. O yüzden de sıfır tecrübe, tertemiz. Uzun uzun CV'ler yerine, en güzel ve kıymetli CV benim için "Hiçbir şey bilmiyorum, öğrenmeye açığım." yazan. Dediğim gibi o kişiyi, birkaç sene içinde hayatı boyunca iş aramayacak hâle getiriyoruz. Bizimle olan arkadaşların çalışma süresi, beş yıl. Beş yılın sonunda, kendi iş yerini açıp gitmesini bekliyoruz ve ben bunu yıllar öncesinden söylüyorum: "Beş yılın kaldı, dört yılın kaldı, üç yılın kaldı..." Squid Game gibi. Böyle tarih veriyoruz, zamanı gelince de o, uçmaya hazır olduğu zaman "Hadi, güle güle diyoruz." ve ilk müşterisi de biz oluyoruz, ilk faturasını bize kesiyor. Şimdi spin-off diyorlar onlara ama dedemin tezgahındayken "Kuş yuvadan uçtu." ya da "Çıraklar, usta oldu." diyorlardı. Biz de yemek yiyeceğimiz zaman, canımız tatlı istediği zaman çağırıyoruz spin-off'larımızı. Şu an üç tane bizden ayrılan şirket var. Bir tanesi yeni ayrıldı, bir tanesi mart ayında ayrılacak. Biri sağ, diğeri sol kolum olan iki elemanım. Bunlar şimdi yeni işlerini kuracaklar, çünkü altlarından gelenler var. Bir gün merak ederseniz beklerim

Yeni Bosna'da Basın Ekspres yolu üzerindeyiz.

Bunu, ben Rusya'da 9 bin Rus gence anlattım bir konferansta. Rus Devleti'nin "My Business - Benim İşim" adlı bir konferansında. Onlara; Türkiye'deki ahilik sistemini, usta çıraklığı anlattım. Mesela çalışanlara ev, araba alacaklarsa ya da yatırım yapacaklarsa bankalardan kredi kullanmasınlar diye ne istiyorlarsa şirket olarak alıyor ve istediği aylara bölüp maaşından düşüyoruz. Bunu Rusya'da anlattığımda çok olay oldu. Ama bu zaten Türkiye'de var olan bir şey. Ustalar, zaten çıraklara bunu yaparlar. 18 konuşmacıdan 17'si Rus, bir tek ben yabancıydım. Diğer konuşmacılar, gelip benim elimi

sıkmadılar. Rusya'da gidip onların sahnesinde 9 bin gence; Türkiye'den Ortaköy'den bir fotoğraf, bir simit fotoğrafı gösterip onları İstanbul'a davet ettim. Bunların da birçoğu Tatar bu arada. Ama Rusya'nın egemenliğini kabul etmiş Tatarlar. Çok rahatsız oldular; ama en sonun 9 bin genç, usta-çıraklık kültürünü, ahilik sistemini ayakta alkışladılar. Amerika'da ahilik sistemiyle ilgili onlarca kitap çalışması, tez çalışması varken Türkiye'de sadece Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin ve Esnaf ve Sanatkarlar Odası'nın yılda bir kez düzenlediği bir zirve yapıp, ertesi gün herkesin hayatına geri döndüğü bir etkinlik şeklinde kutlanıyor.



ADEM
YILMAZTÜRK HAVA YOLLARI KURUMSAL
İNOVASYON VE PROJELER BAŞKANI

"TÜRKİYE'DE YENİ NESİL GİRİŞİMCİLİK YEPYENİ BİR FAZA DOĞRU GEÇİYOR."

"Girişimi Fark Et" oturumuna hoş geldiniz arkadaşlar. Biz burada bugün, çok değerli girişimci arkadaşlarımızla beraber hem girişim ekosistemini konuşacağız hem kendi hikâyelerini dinleyeceğiz hem de zaman kalır da fırsat bulursak sizin onların hikâyesinden aldığınız ilham üzerine birtakım sorularla devam ediyor olacağız.

MÜSİAD Vizyoner'21 bize ilk teklif edildiğinde bu tür girişimcilik ekosistemini geliştirecek ortamların her platformda destekçisi bir kurum olarak oldukça heyecanlandığımızı söyleyebilirim. Biraz önce de Bakan Bey'i dinledik. Türkiye'de son yıllarda bu ekosistemde ciddi çalışmalar ve ivmelenmeler var. Türkiye maalesef dünyanın ilk 20 ekonomisine giriyor olmasına rağmen inovasyon ekosisteminde 40'inci sıralara yükseldik. Bu aslında bizim inovasyon liginde hak ettiğimiz bir yer değil. Girişimcilikte de 1 trilyon dolara doğru giden bir yatırım var. Her çeyrekte girişimcilere, 15-160 milyar dolarlık yatırımlar var. Bu da önümüzdeki bir, iki yıl içerisinde 1 milyar dolara doğru gidecek. Türkiye'de maalesef bu sayıda yeterli miktarda değil. Girişimcilik ve inovasyon ekosistemini destekleyecek platformları; sadece farkındalığı artırmak için değil, birazdan dinleyeceğimiz güzel hikâyelerle hem ilham verme hem de ekosisteme destek verme açısından çok önemli buluyoruz. Zaten hem dünyada hem de Türkiye'de yeni nesil girişim-

cilik senkronize olarak yepyeni bir faza doğru geçiyor. Apple ile beraber yükselen yeni bir ekosistemin kurulması ve o ekosistemde up'lar üzerinden yeni bir girişimcilik sisteminin dünyaya gelmesiyle de unicorn'laşma yedi yıldan bir yıla inmiş durumda. Zoom'la beraber bu çok daha kısa sürelerle inmiş durumda. Önümüzdeki dönemde yepyeni bir ekosistem, bizi bekliyor olacak. Arkadaşlarımız eminim hem sanal hem de gerçeğin bir araya geldiği marketplace'lerden de bahsediyor olacak kendi örnek hikâyelerinde. Dolayısıyla ben çok fazla sözünü uzatmadan değerli girişimci arkadaşlarımıza, söz vermek istiyorum. Eray Bey aramızdalar. Eray Altunbozar, AirCar'ın ceo'su kendisi. kendilerinden hem kendilerini tanıtımlarını hem de girişimcilik hikâyelerini dinlemek, bu yolculuğa kendisiyle beraber tekrar çıkmak istiyorum. Ben Eray Bey'e söz veriyorum.

ERAY
ALTUNBOZAR
AIRCAR KURUCUSU

"GELECEĞİN SEYİRCİSİ OLMA, MİMARİ OL."

Çok teşekkür ediyorum, sağ olun. Evet, benim ismim Eray, seri girişimciyim. AirCar'la birlikte birkaç girişimim daha var, devam ediyor bir tanesi: Outliers Not Defteri. İlk girişimcilik maceram aslında orada, bir ürünleşme macerasıyla başladı diyebiliriz. 2017 yılında AirCar'ı kurdum. AirCar'ı neden kurdum, buradaki hikaye biraz daha zor ve çetrefilli bir konu. AirCar, bir hava taksi cihazı. Uçan araba da deniyor, o jargonu çok kullanmıyoruz. "eV-TOL" deniyor sektörde. Ancak sizi bir noktadan bir noktaya orta sınıf elektrikli araba fiyatı ile taşıyabilecek bunu da sürdürülebilir yapacak bir platform olarak düşünebilirsiniz. "Bu uçan arabalar ne zaman çıkacak, nasıl bu yola başladın?" gibi sorular geliyor. Aslında Paypal'ın Kurucusu Peter Theil'in güzel bir sözü var: "Biz Silikon Vadisi'nden uçan arabaları bekliyorduk ama tek elimize geçen 140 karakter oldu." diye. 1920'den beri uçan arabalar bekleniyor aslında ancak 2015 yılında gelişen teknolojilerle, batarya drone sistemleri ve yapay zeka otonom sistemlerinin gelişmesiyle bu mümkün oldu. 2017 yılında ben de sürdürülebilir mobilite alanında bir girişim kurmayı düşünüyordum, bakıyordum, inceliyordum. O ara dünyada birkaç örneği başlamıştı; Çin'de, Amerika'da, Almanya'da. Tamam bunun doğru zamanı, işte girmek istediğim, hayatımı adamak ve uğruna çalışmak istediğim konu bu. Çünkü insanlara

çok ciddi zaman kazandırıyor. Ben buraya Kartal'dan bir buçuk saatte geldim, bir buçuk saat de geri döneceğim, üç saat. Ve yolda araba sürerken hep şunu düşündüm: Şimdi eğer AirCar'a binmiş olsaydım, 15 dakikada gideceğim yere ulaşacaktım ve yarım saatte bu yolculuğu tamamlayabilecektim. Bu iki buçuk saati insanlara vermek benim için çok değerli bir algı oldu. Kendim kullanıcısıyım, insanlar bunun kullanıcısı. Şimdi 3 milyar insan bir şekilde hareket ediyor, gün içerisinde. Gün içerisinde insanlara, ortalama bu bir saati geri verebilirsek AirCar olarak bu bizim için müthiş bir başarı olurdu. Bunu yaparken de tabii sürdürülebilirlik çok önemli. AirCar tamamen elektrikli, burada da bir electrification geçişi de hızlandırmış olurduk, diye düşünmüştük. Bu uçan arabalar çağı. Aslında jargonda da belki 50 yıl sonra "Uçan arabalar çağı başladı." diyebileceğimiz 2020 yıllarında. Bunun seyircisi ya da mimarı olmayı tercih edebilirdik. Biz AirCar ekibi olarak bunun mimarı olmaya karar verdik. O gün bugündür de dört yıldır ekibimle birlikte yoğun çalışmalarla AirCar'ı hayata geçirmiş bulunuyoruz. Çalışmalar da devam ediyor. Kısaca bizim hikayemiz böyle.



Adem Yılmaz: Biliyorsunuz girişimcilik serüveninde, girişim fikrinin ve hayata geçmesinin zamanlaması çok önemlidir. Mesela 2010'lu yılların başlarında İsrail'de batarya istasyonlarıyla ilgili bir girişim, sadece bir veya iki yıl hayatta kalabildi. Eğer o girişim, bugün açılmış olsaydı eminim belki de dünyanın en hızlı büyüyen girişimlerinden biri olacaktı. Dolayısıyla Eray Bey, aslında Aircar ile beraber tam da

hikayenin uçan arabalara doğru geçmeye başladığı bir dönemde girişimini başlatmış oldu. Bu bizim için önemli bir mesajdı diye düşünüyorum. Şimdi de sözü Muzafer Bölçü Bey'e vermek istiyorum. Omix Türkiye CEO'su kendisi. Muzafer Bey'den hem kısaca kendisini tanıtmasını hem de girişimciliğe ilişkin mesajlarını almak istiyorum.



“TÜRKİYE'DE İLK HOLOGRAM SUNUMU GERÇEKLEŞTİRDİK.”

Teşekkürler, öncelikle herkese merhaba. Muzafer Gölcü, 1976 Kahramanmaraş doğumluyum. İlk girişimimle, 2005 yılında General Mobile markasıyla dünyaya ilk çift sim kart teknolojisini duyurarak ilk girdim bu işlere. 2005 yılından beri tamamen mobil sektöründeyim. Bu yıl da geçen hafta pazartesi günü, Türkiye'de ilk defa bir hologram sunum yaparak Omix markasıyla Türkiye'ye girmiş olduk. Omix, farklı olarak teknolojinin karmaşıklığını ortadan kaldırıp en ileri teknolojileri tüketiciyle kolaylıkla buluşturmayı sağlayan bir ekosistem ve teknoloji markası. Mottosu da “Akıllı insanların akıllı teknoloji markası” Bunu nasıl yapıyor? Artık biliyorsunuz akıllı cep telefonları işin merkezinde, onu zaten Türkiye'de üretiyoruz. Farklı ekosistem ürünleri var. Bugün ekosistem ürünleri dediğimiz şey; internete bağlanan akıllı robot süpürgeler, hava temizleyiciler, akıllı prizler, kameralar ve farklı birçok cihaz var. Satın alım deneyimi yaptığımız zaman, bu cihazları eve götürdüğünüzde kutusundan QR kodla yazılımı indiriyorsunuz, ayarlarını yapıp giriyorsunuz. Ama Omix bunu değiştirdi. Direkt IoT cihazların içerisinde bir çip koyarak kendi telefonunda da bu çip olarak birbirlerini gördüğü anda direkt fişe taktığınızda kullanıcın hayatını kolaylaştırarak onu tanıyor. Sizin asistanlarınız var Sri, Okey Google hem Google hem Apple'la anlaşma yaparak direkt asistanlarınızdan nerede olursanız olun bu cihazları çalıştırmanızı sağlayan

bir platformu var MixO diye. Bu platformu, geçen hafta itibarıyla duyurduk. Bu yıl toplamdan 20 tane ürünle piyasaya girdi ve bunun sadece bir modeli cep telefonuydu. Omix olarak reklamlarımızı da görüyorsunuzdur. Reklam kampanyamız geçen hafta itibarıyla başladı. Türkiye'de hakikaten ciddi bir giriş yapmış olduk.

Adem Yılmaz: Muzafer Bey'e teşekkür ediyorum. Muzafer Bey aslında bu kaotik teknoloji ortamını nasıl sadeleştirebiliriz konusuna odaklanmış ve onun üzerinden de çözüme doğru yenilikçi teknolojilerle gitmiş. Şimdi müsaadenizle sözü Sayın Mahir Tüzün Bey'e bırakmak istiyorum. Champs Teknoloji AŞ Kurucu Ortağı ve CEO'su kendisi.





"İŞ GÜCÜ NE İSTİYOR? İŞ VEREN NE İSTİYOR?"

Teşekkür ederim Adem Bey. Mahir Tüzün benim adım. Benim girişimcilik hikayem aslında dört yıl önceye dayanıyor. 20 yıla yakın bir zamandır kurumsal hayatta, yerli ve yabancı lider firmalarda yöneticilik yapıyordum. 2018 yılında ben de birtakım girişimlere yatırım yaparak profesyonel hayatın yanında başladım. MÜSİAD Vizyoner etkinliğinin "Fark Et" mototosuna uygun olarak pandemi ile beraber bir farkındalık oluştu. Daha sürdürülebilir bir iş ekonomisi için hem pandeminin bizlerde yaratmış olduğu uzatan çalışmayı hem çalışanların mental sağlığını hem de işveren açısından bunun yönetilerek sürdürülebilirliğin sağlanması açısından iş gücündeki değişimi, araştırmaya başladık. İş gücünde dünyada çok hızlı bir değişimi fark ettik. Neyi fark ettik? Bugünde üzerinde konuştuğumuz girişimcilik ekosisteminin ve self employment dediğimiz bağımsız çalışmanın çok hızlı geliştiğini gördük. Ve 2020'ninde sonunda bir platform yaratarak Champs adında champs.buzz adresinde bir platform yaratarak bireysel çalışmak isteyen, yeteneğinin farkında olan ve bunu geliştirip farklı farklı markalara satmak isteyen arkadaşları, dünyanın lider markalarıyla buluşturma vizyonu ile bir yola çıktık. Özellikle yeni kuşakların hiyerarşik ortamlarda, kurumsal hantal yapılarda çalışmalarındansa onları için daha bireysel, yeteneklerini daha iyi ifade ettikleri ve istedikleri zaman istedikleri yerden çalışabilecekleri ortamları sağlamak

çok önemli. Bugün iki değerli misafirimiz de teknolojik gelişmelerden bahsetti. Her ikisi de gerçekten çok değerli girişimler ama bir başka bakış açısıyla "İş gücü ne istiyor, işveren ne istiyor, daha sürdürülebilir bir çalışma ortamını nasıl yaratabiliriz?" Bunun üzerine düşünmemiz lazım. Burada düşünmenin de ötesinde aslında hızlı da ilerlememiz lazım. Çünkü dünya bu alanda çok hızlı değişime uğruyor. Bugün Amerikan ekonomisinin yüzde 36 bağımsız çalışanlardan oluşuyor. Yüzde 29'u ise mevcut işinin yanında bağımsız çalışarak gelir elde edenlerden oluşuyor. Yani Amerikan ekonomisinin yüzde 70'e yakınının aslında freelance dediğimiz, bağımsız çalışma ile gelir yarattığını görüyoruz. Bunun üzerine de Türkiye'de bu kadar yetişmiş, yetkin, genç nüfusun olduğunu düşünürsek bu alanda zaman kaybetmeden daha fazla kedisimizi geliştirmemiz gerektiğine inanıyoruz. Hatta yeteneklerimizi, dünyaya ihraç ederek burada farklı bir katkı sağlayabileceğimizi inanıyoruz Teşekkür ederim Adem Bey.

Adem Yılmaz: Ben teşekkür ediyorum. 24-25 yıl önce okuduğum bir kitaptan örnekle size katkı yapmak istiyorum. "2020 Yılında Dünya Nasıl Olacak?" adlı bir kitap okumuştum. Geçenlerde yani pandemi döneminde tozlu rafları karıştırırken o kitabı tekrar buldum. Dolayısıyla 2021 yılında tekrar okuma fırsatım oldu. Dikkatimi çeken şeydi: Uzaktan çalışma

artık dünyada çok yaygınlaşacaktı. Pandemiye kadar ki zaman diliminde uzaktan çalışma hikayesi Türkiye'de aslında yoktu. Yani o kitapta yazdığı gibi hızlı bir şekilde gelişmemiş, ivmelenmemişti. Fakat şu anda özellikle de IT related business'larda çalışmak isteyen arkadaşlar arasından "Uzaktan çalışma yoksa ben sizinle kontrat yapmam." diyenler çıkmaya başladı Türkiye'de. Dolayısıyla uzaktan çalışma, pandeminin etkisiyle ciddi anlamda bir tercih oldu, hatta bazı şirketler için bir mast hâline geldi. Muzaffer Bey de bu anlamda fırsatı çok iyi yakalamış. Bunun üzerine odaklanarak malum süreç içinde dünya, girişimciliğin hikayesinin yeniden yazılacağı bir sürece doğru evriliyor. Bu süreçte eminim hem uzaktan çalışma hem de mesleklerin tanımlarıyla ilgili yepyeni kavramlarla karşılaşılıyor olacağız. Ben de kendilerine bu güzel girişimlerinden dolayı teşekkür ediyorum.

Tekrar sözü Eray Bey'e vermek istiyorum. Biraz daha uçan arabalarla ilgili fantastik merakımızı giderecek işin iç yüzüyle ilgili, mutfağından cevaplar almak istiyorum. Bu ne zaman gerçek olacak, dünyada bununla ilgili çalışmalar neler? Biliyoruz ki hava yolu ulaşımı sektöründe Amerika Birleşik Devletleri'nde FAA, Avrupa Birliği tarafında da EASA 2018 yılında bununla ilgili regülasyonları çoktan yapmışlardı. Bunların hava trafikleri oluştu mu? Hem girişiminiz özelinde hem de dinleyicilerin merak edeceği konular üzerinde cevap verirsiniz... Teşekkür ediyoruz, sizi dinliyoruz.

"Uçmak sadece bir hayal olmayacak."

Eray Altunbozar: Kısaca regülasyondan bahsedeyim. Çünkü insanların kafasında en çok bu soru oluyor: "Tamam uçuyorsunuz ama bu nasıl olacak? Havada milyonlarca hava cihazları birbirleriyle nasıl iletişime geçecek?" Çok da haklı sorular aslında. Hepimiz de bu işin partnerleri olarak bunlar için çözüm üretme-

ye çalışıyoruz. İlk olarak FAA'yı Amerikan Federal Havacılık Kurumu bu cihazları var olan sınıflarda yani "Pervane değil, sizi küçük sınıf helikoptere koyalım. Kanatlıysanız küçük sınıf Hürkuş'un olduğu sınıfta sertifika edelim. Ama siz benzinli motor kullanmıyorsanız, elektrikli batarya kullanıyorsanız onun da standartları bellidir. Yapboz gibi parça parça olarak bunun isterlerini belirleyerek bunun üzerinden bize sistemin çalıştığını kanıtlayın, testleri geçin. Biz de bunun sertifikasını verelim. İlk etapta pilot da olsun." gibi bir yaklaşımda bulundular. Biraz Amerikan tarzı bir yakımı var onları, hızlı bir şekilde hayata sokmak. Avrupa Sivil Havacılık Kurumu ki Türkiye'de buraya bağlı. Yani biz burada sertifika olursak Türkiye de otomatik olarak sertifika olmuş oluyor. Avrupa Havacılık Grubu ise yine küçük helikopterlerden küçük uçaklardan alarak inovasyonun önünü kesmemek için biraz daha da çerçevesini geniş bırakarak bir regülasyon yayınladı. Çünkü havacılık çok katı kurallarla yazılmış bir yerdir. Ama böyle olduğu zaman da bir inovasyon gelmiyor, yine tasarımlar uçağa, helikoptere dönüyor ve biz yine bunları kullanmak durumunda kalıyoruz. Biz buralarda bu kurumlarla da görüşüyoruz. Hatta inovasyon ekibi de kurdular, bizim ilk kontakımız buralarla oluyor. Bazen onlara input da veriyoruz, neler yaptığımızı anlatıyoruz. Aslında regülasyon olarak önümüzde hiçbir problem yok. Teknoloji yapanlar olarak bizler Aircar, bunlardan bir tanesi ve dünyada ciddi manada çalışan 10'a yakın firma var. Konsept aşamasında yani kağıt üzerinde de 200'e yakın firma mevcut. -gerekli input'larla bunun gelişmesini sağlamaya çalışıyoruz. Cihazın yapılması, tamamen bizim üzerimizde. Yani yapıp otoriteye gidip "Bu artık güvenlidir. 10 üzeri altı kilometrede bir kazaya kadar biz okeyiz." dersek, cihaz sertifikasını alacak ve bugün gökyüzünde bir helikopter, bir uçak nasıl uçuyorsa biz de öyle uçuyor olabileceğiz.

Hava taksilerin 2040 yılında 3 milyon adet olması öngörülüyor, muazzam bir sektör geliyor. Morgan Stanley analizine göre otomobiller, internet ve hava taksiler trilyon dolarlık bir sektör yaratacaklar. Yaşayış tarzımızın pandemiyle birlikte ne kadar değiştiğini biliyorsunuz. Şimdi gideceğimiz her yerde trafiği elimine ederek farklı bir boyuta, yeni bir çağa geçiyoruz. Burada da hava yollarının çizilmesi için çalışmalar var. NASA, bu konuda önderlik ediyor. Yine bizim de partnerlik yaptığımız start-up'lar var, genelde yurt dışındalar.

Türkiye'de bu konuyu, öncelikli olarak biz ilerletmek istiyoruz. Türkiye'de hava yollarının çizilmesi, sistemin entegrasyonu ve altyapı gibi birçok alanda... Yakında Dubai'de bir çalıştay başlayacak biz de oranın partneri olduk. 200 kilogram taşıyabiliyor Aircar. Birinci sınıfta kargolardan başlayarak iki, üç yıl sistem kendini kanıtladıktan sonra yani hava yolları sistemleri güzel çalıştıktan sonra tamamen otomatize edilmiş şekilde insan taşıyan operasyonlar 2025-2026'dan sonra başlıyor olacak. Bu ekosistemde çok ciddi çalışan firmalar var. Biz de onlara partnerlik yaparak buraya bir çözüm sunmaya çalışıyoruz.

Adem Yılmaz: Bildiğim kadarıyla bu sektöre en önemli parça batarya. Bataryanın ömrü ne kadar, yani ne kadar sürede ne kadar mesafe katediyor. Şu andaki maksimum ağırlık ve maksimum mesafe ne kadar?

Eray Altunbozar: Şu anda 200-220 kilogram, yani iki kişi için optimize edilmiş Aircar. Dört kişilik de yapabiliyoruz ama hem maliyeti hem yapısıyla cihaz neredeyse iki katına çıkıyor.

Kullanıcı datalarına baktığımızda, arabalar ortalama 1.7 yolcuyla seyahat ediyor. Bu oran taksilerde daha düşük. O yüzden arabada yüzde 92 oranında ön koltukları kullanıyoruz, arka koltukları kullanmıyoruz. Cihazı boşuna iki kat pahalılaştırmak yerine ikinci bir cihaz yapmak, mobiliteyi artırmak açısından bize daha

mantıklı geldi. Şu an tek kişiyle bugünün batarya teknolojisi 280 watt kilogramlarda. Commercial piller var, onları kullanıyoruz, lityum iyonlar. Başka pil zaten kullanmıyoruz, sertifika edilmiyor. Bunlarla birlikte bugünün teknolojisiyle tek yolcu ile 80 kilometre, 2 yolcuyla 50 kilometre uçuş menzilimiz olacak. Yeni teknolojiler de geliyor, onları da takip ediyoruz. Tam stabiliteler sağlanmadı. 400-500 watt kilogramlar geliyor, o zaman bu bahsettiklerimiz de iki katına çıkıyor olacak.

Adem Yılmaz: Teşekkür ederim bilgiler için. Burada en çok dikkatimi çeken şey, sizin bir taraftan regülasyonlarla mücadele ediyor olmanız. Biz de hava yolu ulaşımı sektöründe bir oyuncu olarak özellikle inovasyon önceliklerimize standardizasyon diye bir şey ekledik. İnavasyon önceliklerimizin S'si standizasyondur. Burada aslında standartlarla beraber yaşamak hatta standartlarla ilgili problemleri sorgulamak bir taraftan öbür taraftan standartlarda kaliteden ödün vermemek... Standartlar aslında regülasyon demek, regülasyonlar inovasyonla çelişir doğasında. Fakat Eray Beyler, hava yolu ulaşımı sektöründeki o air taksilerdeki standartlarda ilk oldukları için, disruptive bir teknoloji ile markete girdikleri için şu anda kendileri oluşturuyor olmanın da şansını yaşıyorlar. Dolayısıyla disruptive alanlarda yeni bir inovasyon geliştirip bununla ilgili regülasyonları yaptığınız zaman, o standartları belirleyen siz oluyorsunuz. Onun içindir ki "Markette ya birinci olacaksınız ya da ikinci. Üçüncü sakın olmayın." diye meşhur bir tabir vardır. Ben burada sizden bu mesajı almış oldum. Ben müsaadenizle sözü tekrar Muzaffer Bey'e bırakıyorum. Girişimciler büyürken nelere dikkat etmeliler, önlerindeki engeller neler, tavsiyeleriniz neler olacak? Biraz Omix üzerinden, kendi tecrübelerinizden dinlemek isteriz.

"Fırsat treni geldiğinde düşünmeden binin, ihtiyacınız olan yolda karşınıza çıkacak."

Muzaffer Gölcü: Bugün Vizyoner toplantısında çok güzel bir giriş yapıldı Adem Bey. Dedi ki "Artık yeni dünyaya giriyoruz metaverse'le. Sabah kalkacağız avatarlarımızı alacağız, işimize gideceğiz." Artık ışınlanma mıdır, yoksa hava aracı mıdır onu bilemem. "Toplantılarımız sanal ortamda gerçekleştireceğiz, işlerimizi de orada yapacağız." dedi. Hakikaten mütthiş bir vizyon. Yeni girişimci olacak arkadaşların, fiziksel boyutun dışında sanal boyutta da neler yapabileceklerine bakmaları gerektiğini düşünüyorum. Omix, 2021 yılının ikinci yarısından sonra yapılan bir girişim. Biz bu girişimi yaptığımız dönemde teknolojik karmaşayı içinde barındırmasına rağmen kullanıcısına çok basit bir şekilde sunarak geliştirdik. Şirketi tamamen dijitalde kurduk. Bürokratik işlerin olmayacağı şekilde herkesin online platformu kullandığı kendi şirket çalışanlarının dahi aynı platformda çalıştığı bir şirket olarak bir girişim yaptık. Bugün kullanıcılarımıza sunduğumuz şeyin temelinde, en ileri teknolojileri, en basit ve sade hâlde kullanırmak var. Hatta o kadar ileri gitti ki normalde telefonunuzu alıyorsunuz, kapatırken size bir ekran geliyor, "kapat" ya da "yeniden başlat" diye. Omix telefonunu kapatırken MixO platformundaki açık cihazları görüyorsunuz, onları da kapatıp açabiliyorsunuz. IoT, 5G, yapay zeka cihazlarını da entegre etmiş durumdayız. Bu da dijital bir girişim yaptığınızda mümkün. Çünkü bir yere dokunmanız gerekiyor. Aldığınız veya kullandığınız verilerin dijital ortamda bir yerde işlenmesi gerekiyor. Bunu sağlayabilerseniz bu sonuç ortaya çıkıyor. Yazılı bir veriyle veyahut dijitalize edilmemiş bir datayla hareket ettiğinizde maalesef bunu yapamazsınız. Bu girişimin sonucu da kullanıcının hayatını kolaylaştırıyor. "Akıllı insanların akıllı teknoloji markası" olma yolunda bir girişim olarak devam ediyor.

Benim aynı zamanda kurucu ortaklarından olduğum 20H2O Invest diye bir şirketimiz var. Burada da start-up'lara yatırım yapıyoruz. Ama farklı bir şekilde, ihtiyacı neyse ona bakıyoruz. Örnek vereyim; start-up'ın finans ihtiyacı mı, mentörlük ihtiyacı mı var, globale mi açılması gerekiyor, müşteri bulması mı gerekiyor veya finansı mı yönetemiyor bunu inceleyip onun ihtiyacına göre bir can suyu verip büyütüyoruz. Şu ana kadar sekiz tane yatırımımız oldu. Bir yıl önce girdiğimiz ve büyüttüğümüz bir firma geçen haftalarda 6 buçuk milyon dolarlık bir değerle ile yeni bir yatırıma gitti. Burada şunu söylemek istiyorum, kazanılmış tecrübeleri yeni girişimci arkadaşlara aktardığınızda, onların elinden tuttuğunuzda çok güzel işler, hayata geçiren fikirler ortaya çıkıyor. Bu konuda genç girişimci arkadaşlara şunu söylemek istiyorum: Yeter ki bir işi başlatın. Bu bisiklet sürmek gibi... Bisikletinizi sürün, gittiğiniz yolda ihtiyacınız neyse mutlaka karşınıza çıkıyor. Fırsat treni, hayatınızda birkaç defa önünüze çıkar. Mutlaka ona binin. Yaptığınız işte bundan sonra hem fiziksel hem de sanal dünyayı da düşünün. Bu hayatın bir gerçeği oldu.

Adem Yılmaz: Mahir Bey, siz girişimleriniz süresince yepyeni platformlar geliştirmeye çalışırken aslında geçmiş tecrübelerin akümüasyonu üzerine inşa etmeye, transfer etmeye çalışıyorsunuz. Bill Gates'e "Apple Store gibi bir platformu niye gerçekleştiremedin?" diye soruyorlar. O da şöyle cevap veriyor: "Benim zamanımda Silikon Vadisi yoktu." Microsoft'un yükseldiği yıllarda Silikon Vadisi böyle top trend değildi. Bunun için bir ekosistem gerekiyor açıkçası. Muzaffer Bey'in mesajında da aslında biz bunu görüyoruz. Microsoft'un birikimi üzerine dünyada Apple kuruluyor. Şu anda 2,5 milyon developer şu anda Apple için çalışıyor. Bir yandan da kendi markasını geliştirmek için çalışıyor. Biraz önce Bakanımız da verdi. Türkiye'de şu anda 5 adet unicorn var. Önümüzdeki yıllarda neden içimizden biri de çıkmasın. Çünkü ekosistem tamamen hızlı bir

şekilde geliyor, başkalarının tecrübeleri üzerine inşa edilerekten geliyor ve ekosistemde sürekli birbirini feed ederek geliyor. O kavramı kullanmak da doğru değil eminim değişecektir şu anda metaverse alem deniyor ama aslında Web 3 üzerine yapay zeka ile manting reality vencur reality'nin de birlikte hareket ettiği yepyeni bir platformlar kuruluyor. Şu anda platformlar rekabet ediyor. O platformların hayata geçmesiyle beraber kuantumun da önümüzdeki üç, beş yılda hızlanmasıyla çok daha farklı bir sürdürülebilir konseptinden bahsediyor olacağız. Yani arkadaşlarımız sundukları teknolojileri veya kendi fikirlerini o alemde hayata geçiriyor olacaklar. Yani hayallerinizin dijital ikizini, önümüzdeki yıllarda görüyor olacağız. Bu anlamda Türkiye'nin şansı şu, hâlâ bir ekosistem oluşmadı. Bu ekosistemin infrastructure'ını Türkiye oluşturabilir. Böyle bir şansımız da var. Müsaadenizle sözü sürdürülebilirlik alanlarına, Geek ekonomisi ve platformlara etkisiyle ilgili çalışmalarından dolayı Mahir Tüzün'e vermek istiyorum.

Mahir Tüzün: Çok güzel şeyler söylediniz. Aslında bu teknolojiler, bize zaman kazandırmak, kendimize daha fazla zaman ayırabilmek ya da özgürlüğümüzü artırabilmek için geliştirdiğimiz şeyler. Demin Eray Bey söyledi: "Üç saat yerine yarım saatte halledecektim, iki buçuk saat bana kalacaktı." Burada bir sürü kullandığımız teknolojinin birbiriyle harmonik şekilde çalışmasını sağlayan başka bir teknoloji geliyor. Bunların hepsi bize zaman kazandırıyor. Günün sonunda yaptığımız her şey cebimize biraz daha fazla zaman koymakla alakalı. Geek ekonomi de tam burada karşımıza çıkıyor, bir özgürlük ekonomisi. Yeteneklerinin farkında olan bu yeteneklerini hem girişime çevirecek hem de farklı farklı firmalara satarak aslında özünde kendi hayallerine zaman ayırabileceği bir ekonomiden bahsediyoruz. Demin Amerika'daki ekonomi rakamlarını söyledim, ama mesela Dünya Ekonomik Forumu'na göre, çok çarpıcı... 2027 yılının sonuna kadar dünya-daki toplam iş gücünün yüzde 50'sinin geek

olacağı söyleniyor. Dünyadaki toplum iş gücünün yüzde 50'si yani bu salondakilerin yarısı freelance çalışacak. 2030 daha da çarpıcı, yüzde 70'in üzerinde bir rakam veriyorlar. Günümüzde hem dijitalleşme hem dönüşüm aslında bizleri bağımsız çalışmaya itiyor. Sizin verdiğiniz örnek çok güzel. Metaverse ile beraber düşünsenize, kendi yeteneklerinizi dijital sanal bir karaktere vereceksiniz. Siz hayallerinizi yaşarken o karakter, sizin adınıza çalışıp para kazanacak. Bugüne indirgeyelim bu yaklaşımı. Fütürist demiyorum, çünkü hayatımızın çok içinde. Bugüne indirgediğimiz zaman mesela Airbnb, Uber gibi aracını, evini, değerini satan insanlar da bu ekonominin bir parçası ve buradan gelir elde edebiliyor. Baktığınız zaman Avrupa, Amerika ve İngiltere'de çok yaygın bir ekonomik model, ama Türkiye'de ve Kıta Avrupası'nda yeni yeni gelişmekte olan bir model. Türkiye'de ağırlıklı olarak yazılım becerileri yüksek arkadaşların kullandığı bir ekonomik model. Bu çalışma modeli, daha da genişleyebilir daha da gelişebilir. Çünkü müthiş bir eğitilmiş nüfus var. Dolayısıyla geek ekonomisinin platformlar aracılığıyla biraz da kanun koyucuların bu alanda yapacakları açılımında hepimizin önü bu anlamda açılabilir diye düşünüyorum.

"Her birimiz, birer marka elçisi olabiliriz."

Champs olarak bir yıl içerisinde yaklaşık 60 bin kişiye dokunduk. 3 bin tane de şu anda platformumuzda çalışmak arzusunda olan girişimci üye arkadaşımız var. Girişimci diyorum, çünkü bunlar çalışan değil. Ne zaman hangi koşullarda çalışacağını kendileri belirleyen girişimciler. Bu arkadaşlarımızı markaların tüketici deneyimi ekibiyle bir araya getiriyoruz. Şöyle de bir açılıma gidiliyor aslında "Her birimiz, birer marka elçisi" olabiliriz. Demin adı geçen Microsoft olsun Apple olsun bu markaları tanıyor, biliyor, deneyimliyoruz. Kullandığımız araba, giydiğimiz kıyafet,

kullandığımız teknoloji aslında hayranı olduğumuz birer marka. Bu markalarda uzmanlığımız varsa biz bu markaların hizmet veren kısmına geçebiliriz. Dolayısıyla Champs olarak biz, tüketicinin diğer tüketiciye hizmet verdiği, deneyimlerini paylaştığı ve bu deneyimlerini paylaşarak gelir elde ettiği bir ekosistem inşa etmeye çalışıyoruz. Bununla ilgili çok güzel örnekler var. Bir yıl içerisinde Türkiye'nin önde gelen hem perakende hem de teknoloji şirketleriyle ilgili yapmış olduğumuz başarılı iş birlikleri var, giderek bunları arttırıyoruz. Dediğim gibi buradaki herkes bir marka elçisi, bir geek ekonomi mensubu olabilir, bu ekonomiye katkı yaratabilir ve ekstra gelir elde edebilir. Teşekkür ederim.

Adem Yılmaz: Mahir Bey'in konuşmasından ben, girişim konusunda hiç kimsenin yalnız olmadığını, oldukça fazla fırsatların olduğunu ve bu fırsatların da giderek artacağı mesajını aldım. Aynı zamanda geek ekonomisinin hızla ilerleyeceği, ileri ülkelerde ise bu çalışma şeklinin bir yaşam tarzı olacağı mesajına aldım. Bu anlamda küresel bir markayla da herhangi birimiz iş birliği yapabilir olacağız. Meslekler aslında ortadan kalkmıyor, tam tersine yeni ekonomi, yeni düzen, yeni dijital dönem bize ciddi anlamda fırsatlar veriyor olacak.

Bugün çok büyük katılımlı geniş bir organizasyon yaptık, iki yıl aslında pandemi canımıza okudu, doğru. Ama yavaş yavaş hayatımızdan çıkıyor. Kalıcı olan insanlığın en çok mücadele etmesi gereken şey sürdürülebilirlik kavramları.

Şimdi üç girişimcimize, geliştirdikleri girişimler özelinde sürdürülebilirliğe ne kadar doku-nuyorlar, kendi bakış açıları neler olduğunu sormak istiyorum.

Maalesef dünyada sürdürülebilirlik kavramı sadece Bill Gates'in iki dudağının arasındadır. Onun üzerinden bir kavram geliştiriliyor, gündem onun üzerinden takip ediliyor. Amerika ve Avrupa Birliği tarafında regülasyonlar,

borsalar kuruluyor. Çin de ha keza Türkiye de regülasyon geliştiriyor. Fakat bundan üç ay önce Harvard Business Review'da bir rapor yayınlandı. Rapor şunu gösteriyor; biz dahil bütün şirketler sürdürülebilirlik raporlarını yayınlıyorlar, fakat maalesef yaşlı gezegenin ısınmasının önüne geçemedik. Aslında hazırlanan raporlar, derdimize şifa değil. Bu raporlar tam olarak gerçeği yansıtmıyor, farkındalığın ötesine geçemiyor. Dolayısıyla ben her bir dijital projenin, tabiata zarar vermeyen her bir üretim şeklinin ki metaverse de eminim bunlardan biri olacak.

Değerli konuşmacılarımızdan Aircar'dan itibaren konuyla ilgili görüşlerini paylaşmasını rica ediyorum, sonrasında soru cevapla bitirmek istiyorum. Eray Bey ne diyorsunuz? Yakın bir zamanda bir sunum dinledim. Sunum yapan arkadaşlarımızdan biri şunu söyledi: "Bataryaların ortaya çıkardığı çevreye ilişkin problemler, fosil atıklardan daha az değil." Siz bu görüşe katılıyor musunuz? Hem de biraz challenge etmiş oluyorum. Siz sürdürülebilirlik anlamında nasıl bir gelecek öngörüyorsunuz? Kendi markanız üzerinden cevaplarsanız sevinirim.

Sürdürülebilir ve zaman kazandıran teknoloji

Eray Altunbozar: Evet bir tane evimiz var, o da dünya. Ona sahip çıkmak zorundayız. Teknoloji girişimcileri olarak biz teknoloji geliştirirken her ne kadar yıkıcı teknolojileri üzerine çalışsak da bazen amacı para oluyor, bazen farklı şeyler oluyor. Ama bizim Aircar'da böyle bir amacımız yok. Sürdürülebilir ve insanlara zaman kazandıran teknolojiler yapmak istiyoruz. Sürdürülebilirliği ilk olarak kullanıyoruz, bunu da elektrikle sağlayabiliyoruz. Evet şu anda fosil yakılardan da elektrik üretiliyor. Ama git-gide dünyada güneş ve rüzgar türbinlerinden enerji üretimi artıyor. Nükleer santrallerde de artıyor, git gide daha fazlaya doğru gidecek. Evet piller, bu noktada kobaltın çıkartılması

bazı problemler çıkartıyor olabilir, küçük çocukları çalıştırıyorlar ama bunlar yavaş yavaş ortadan kalkacak. Sonra tamamen elektriğe... Ki elektriği de şu anda kullandığımız kaynakları önümüzdeki dönemde çok daha temiz alanlardan da yaratıyor olabileceğiz. Yani nükleerde atık oluyor, fakat burada da gelişmeler yaşanıyor. O yüzden burada yapabileceğimiz en mantıklı şey, geliştirdiğimiz tüm teknolojileri elektrik üzerine kurgulamak. Çünkü şu anda dünyadaki karbonmonoksit yüzde 30 ile 40 arası bireysel araçların, bizim lojistiğimizden dolayı geliyor. Ben Harvard'da sürdürülebilirlik yönetimi üzerine yüksek lisans yaptığım için konuyu daha iyi biliyorum. Hatta iki hocamın da Nobel Ödülü vardı. Hatta bir tanesi de dünyanın ısındığını kongrede Amerika'ya söyleyen kişiydi. O yüzden bu konuda iyi bir birikimim var diyebilirim. Ancak burada genelde şöyle yargılar oluyor mesela şu anda dünya nüfusu yüzde 1.9, 2 oranında artıyor. "Bu sürdürülebilir mi?" diye sorduğumuzda salonun yarısı genelde el kaldırıyor, "Bu sürdürülebilir" diyor. Ama

insanoğlu bildiğimiz kadarıyla 100 bin yıldır dünyada. Eğer 100 bin yıldır iki kişiden başlayarak yüzde 1.9 oranında artsaydı şu anda galakside bilinen atom sayısından daha fazla insan oluyor olurdu. 10 üzerinden 83-84 gibi bir rakama gidiyor. O yüzden bu raporlar, analizler gerçekten çok dikkatli yapılmalı, çok dikkatli incelenmeli.

Lityum piller, analizde bunları çöpe atıyoruz diye bakarsanız ayrı fakat Bilişim Vadisi'nde de bir start-up'ımız bunların geri dönüşümü ile ilgili çalışıyor. Yani kobaltı ayırıyorsunuz içerisindeki ayıran kısmı tekrar ayırtıp kullanabiliyorsunuz. O yüzden bu taraflar gerçekten çok önemli, dikkat edilmesi gereken kısımlar. Çünkü geri dönüşümü olmuyor. Şu anda bu önlemleri almasak, bu teknolojileri biz bulamazsak Aircar'ı elektrikli değil de benzinli yaparsak geri dönüşü çok zor oluyor. O yüzden ben girişimci olarak, ömrünün kalan kısmında başka firmalar da kurarsam mutlaka onların odak noktasında sürdürülebilirlik,



insana zaman kazandırma ve insanların sağlıklarını ileri götürme, daha yaşanabilir bir dünya kurma üzerine yapmayı hedefliyorum. Bu da bana moral veriyor, o yüzden bizim için çok önemli diyebilirim.

Adem Yılmaz: Aynı soruyu sizin için de sormuş olayın Sayın Muzaffer Bey.

Muzaffer Gölcü: Teşekkür ederim Adem Bey. Ben konuşmama başlamadan önce salona bir soruyla başlamak istiyorum müsaade ederse-niz. "Cep telefonu dışında evinize en son aldığınız internete bağlanan bir elektronik cihaz var mı?" Varsa bir el kaldırabilir misiniz? Yani internete bağlana cep telefonu dışında evinizde kullandığınız akıllı tartı olabilir, ne bile-yim kamera olabilir. Farklı dijital ürün olabilir. Baktığımız zaman biraz az. Ben buradan şunu anlatacağım. Hem doğru bir şekilde yaşamamız hem geleceğimize yatırım yapmamız açısından önemli.

Daha yaşanılabilir bir dünya için çalışıyoruz

Markamız şu anda çıktığı yolda teknolojik ürünleri fazla elektrikten, çevreyi kirletecek etkenlerden arındırarak bu ürünlerin birbirleri arasında iletişim kurup hayatınızı kolaylaştır-masını ve sizin kendinize zaman ayıracak ortamlar hazırlamanızı sağlamayı istiyor. Bugün normal bildiğimiz telefon formatında ama yarın bir gün giyilebilir, başka formata dönüşebilir, ama merkezinde akıllı telefon ve çevresinde birbiriyle haberleşen cihazlarla sizi özgür, dünyayı daha yaşanabilir kılan bir ortam oluş-ması için çalışıyoruz. Bunun için sürdürülebilir işler yapmaya, yaptığımız işin sürdürülebilir olmasına önem veriyoruz.

Adem Yılmaz: Teşekkür ediyoruz Muzaffer Bey. Aynı soruyu size yönelteyim. Siz konuş-manızda zaman zaman değindiniz ama konu hayati öneme sahip.

"Mutluluk ekosistemi oluşturduk."

Mahir Tüzün: Pandemi sonrası büyük teknoloji şirketlerinde temel sorun, işin sürdürülebilirliği. Şimdi büyük istifa diye bir şey var, herkes bunu konuşuyor. Binlerce çalışan ofise dönmek istemiyor ve istifa ediyor, büyük firmalar da bunları tutabilmek için alternatif çözümler geliştiriyor. Tam da bu noktada freelance, bağımsız çalışma ekosisteminin aslında hem dünyanın hem de işin sürdürülebilirliği açısından çok önemli olduğunu düşünüyoruz. Çünkü uzaktan çalışıyorsunuz ve gereksiz kaynak israfına bulunmuyorsunuz. Eski büyük ofis ortamlarına gerek yok. Buna ihtiyacımız olmadığını fark ettik dolayısıyla buna odaklanıyoruz. İkinci bir şey de hem çalışanın hem işverenin hem de tüketicinin mutlu olduğu bir ekosistem yaratmak... Aslında hikayemizin büyük bir kısmı o, mutluluk ekosistemi yaratabilmek. Champs de biz çalışana mevcutta aynı işi yaparken kazandığının iki, üç katı fazlasını sunuyoruz. Firmaya ise mevcuttaki maliyetleri yüzde 30-40 aşağı çekme fırsatı sunuyoruz. Baktığınız zaman bu sürdürülebilir... Ki bu çok önemli bir şey. Çünkü bu kadar maliyet baskısı yaşadığımız bir ortamda, dünyada bu kadar çalkantılı bir ekonominin olduğu bir dönemde bunu kritik görüyorum. Bu bireyselleşme ekonomisi hem insanların refahını artıracak hem işsizliğin önüne geçecek. Bunun örnekleri de var. Ekonominin büyüdüğü yerlerde işsizliğin önüne geçilmiş. İşsizlik oranlarında ciddi düşüşler yaratılmış. Dolayısıyla Champs olarak vizyonumuzu biz de buraya, mutluluk ekosistemine koyduk. Temel olarak bireylerin yaptığı işten mutlu olmaları, becerilerini keşfetmeleri, eksik oldukları alanda kendilerini yetiştirmeleri; eğitmenlere ve sadece bulundukları bölgeye değil, tüm dünyaya kendilerini sunabilmeleri ve yeteneklerini satabilmelerine imkan yaratmaya çalışıyoruz. Yani sürdürülebilirlik ile ilgili şunu söyleyebilirim.

Yaptığınız işin farkındalığı eşittir tüketiciye verilen değer

Muzaffer Gölçü: Tam da önemli bir noktaya değindi. Çözümün bir parçası olduğumuz için bunu anlatacağım. Bizim şu anda yaptığımız teknolojileri, az önce sorduğumda salonun yarısını beklersen sadece dörtte biri ya da beşte biri parmak kaldırdı. Demek ki hem iş potansiyelimiz var hem de aslında gidilecek mesafe var. Sattığımız ürünlerin anlaşılması için bir eğitim programına ihtiyaç vardı, burada Google ile iş birliği yaptık. Önümüzdeki ay Google, bunu dünyada açıklayacak. Bunu hem genç arkadaşlar için hem de bu işi yapan insanlar için. En kritik nokta, tüketicinin gidip satın aldığı noktadaki satının bu konuda bilgilendirilmesi, işletim sistemini IoT cihazların nasıl çalıştığını ve teknolojilerin nasıl kullanılması gerektiğiyle ilgili bir sertifika programına başlandı, Android Mobile Certification diye. Bu program çerçevesinde bütün dünyada geçerli olacak şekilde eğitimler, online olarak verilecek ve buradan bir sınav yapılacaktır.

Bu sınavı geçen arkadaşlar, Google'dan aldıkları tüm dünyada geçerli olan AMC sertifikasıyla hem bu tarafta hem de sanal tarafta bu eğitimleri, bilgileri program çerçevesinde verecek bu da sürdürülebilirliğin bir parçası... Çünkü eğitim ve yaptığınız işin farkındalığını ortaya koymak bence sizin kullanıcıya veya tüketiciye verdiğiniz en büyük değer diye düşünüyorum.

Adem Yılmaz: Teşekkür ediyorum, değerli katkılarınız için. Pandemi unutacağız dedik ama sürdürülebilirlik ile yüzleşeceğiz. Önümüzdeki bir 10 yıl bununla yaşıyor olacağız. Aslında 2020 yılı ile 2030 arasındaki tam 10 yıllık gelişmenin ziplendiği, sıkıştırıldığı bir yıl oldu. Dijitalleşme, dijital dönüşüm ve dijital dönüşümün şirketler tarafından algısı anlamında hatırlarsınız Lehman Brothers krizinde ilk uçaktan atılacaklarda IT'ciler vardı. Ama

2020 öyle bir krizdi ki tam tersine IT'cileri daha çok önceledi ve onları çok daha değerli kıldı. Uzaktan çalışma ve uzaktan çalışmaya ilişkin her türlü yenilikçi teknolojiler de o arkadaşlarımıza çok daha fazla ihtiyaç vardı. Geek ekonomisi bu anlamda bunu ve sürdürülebilirliği destekliyor. Bu soruyu sorduğum zaman "Siz ne yapıyorsunuz, hava yolu şirketi olarak." deniliyor. Bizde doğrudan akaryakıtla ilgili zaten çok büyük bir komite var. O komitede, hayata geçirilmesi planlanan her bir projede mutlaka karbonmonoksit hesabı yapılıyor. Biz İnovasyon Başkanlığı olarak şu ana kadar 24 bin fikir üzerinden bin 250'nin üzerinde proje gerçekleştirdi. Önümüzdeki dönemde bizler sadece doğrudan karbonmonoksit atığımızla ilgili değil, hayatın her alanında tüketimi minimize ettirecek projeleri hızlandıracağız. Yani orada bir sürdürülebilir skor geliştiriyoruz ve her bir projenin de sürdürülebilirlik skoru üzerinden öncelenmesiyle ilgili bir çalışma başlatıyoruz. Dolayısıyla önümüzdeki yıllar, sürdürülebilirliğin kişiler bazında fark edilmesi, şirketler bazında bu farkın çok daha yaygın hâle getirilerek globalize edilmesi ve tüketicinin daha da aşağı çekilmesi endüstriyel eskitmenin belki de ortadan kaldırıldığı yıllar olacak. Çünkü insanlığın buna ihtiyacı var. Aslında Allah'ın yarattığı yeryüzü sekiz milyara da yeter 10 milyara da yeter. Yeter ki biz tüketimde daha az hırslı olalım diyerek cümlelerimi bitirmek istiyorum.

Sizlerin soruları varsa değerli arkadaşlarım, soruların üzerinden gidebiliriz. Evet buyurun efendim...

Burçak Çakır: Öncelikle teşekkür ederiz çok keyifli ve ilham verici bir sohbet oldu. Ben bir girişimin kurucu ortağıyım ve aynı zamanda danışmanlık yapıyorum. Sorum Mahir Bey'e Sürdürülebilirliği konuştuk, dijital dönüşümü konuştunuz. Ama başlangıcı da bir dinleyebilir miyiz? Yani mutlaka sıkıntılar da yaşıyorsunuz. Hani müşteri kazanımında sizin de iki tarafınız var burada ne gibi sıkıntılar yaşı-

dınız? Nasıl çözdünüz kısaca bahsedebilir misiniz?

Mahir Tüzün: Doğru söylüyorsunuz sıkıntı olmazsa olmaz. Bu benim dördüncü girişimim. Bizim Champs'te yani bu geek ekonomisine çok inanıyoruz, arkadaşlar da çok inanıyor. Dünyadaki rakamlarda bunu gösteriyor. Dolayısıyla firmaların adaptasyonu bizim için bir bariyer oldu. Yani "Freelance ile nasıl çalışacağım?" "Mevcutta 09.00-18.00 maaşını veriyoruz, çalışıyoruz. Alışageldiğimiz geleneksel model ama sadece yeteneğini, işe katkı sağlayacağı zamanı nasıl satın alacağım, onu nasıl ölçeceğim?" Bu bir soru, bir iş yapış kültürü değil. Bunun oturması, firmaların bu konuda yatırım yapması gerekiyor.

"Bariyerleri aşmak için fikrimizin arkasında durmalıyız."

Harvard Business School'un WCG ile yapmış olduğu bir araştırmada Amerika'nın en büyük 500 şirketinin önümüzdeki iki yıl içerisinde yani 2023 sonuna kadar organizasyonunda kilit rollerin yüzde 80'inde freelance yetenekleri kullanacağını söylüyor. Dolayısıyla oradan gelen bazı kotalar var tabii. Türkiye'deki organizasyonları da bazı hedefler var. Onlar birazcık bu adaptasyonu hızlandıracak diye düşünüyorum. Bol bol anlatıyoruz, biz bir platformuz ve işimiz aslında freelancer'la yetenekle firmayı buluşturmak ama orada kalmıyoruz. Bu konseptin firmalara faydasını ve nasıl yöneteceklerini anlatıyoruz. Tam olarak aşabilmiş değiliz. İkna ettiğimiz firmalarla iş birliği yapıyoruz. Onun dışında önemli bir şey de şu, bu yurt dışında daha alışık olunan bir model olduğu için bize bir hizmet ihracatı potansiyeli de sundu. Çünkü oradaki firmalar yetenekli insanları nasıl kullanacağını biliyor. Türkiye'de dil becerileri yüksek, yeteneğini yurt dışında anlatabildiğimiz, ihtiyacı olan firmalar bulabildiğimiz markalarla ki bir araya getiriyoruz ki dünyanın

en büyük teknoloji şirketlerinden bir tanesine Türkiye'den Almanca dili olan ve iletişim becerileri yüksek arkadaşları verdik. Orada çalışıyorlar uzun bir süredir. Yani bariyerler var. Bariyerleri aşmak için biraz direnmemiz, anlatmamız, inandığımız fikrin arkasında durmamız lazım. Gerçekten inanıyorsak bunu sahip lenmemiz gerekiyor diye düşünüyorum.

Bahadır Pamir: MÜSİAD Enerji Çevre Sektör Kurulu Yönetim Kurulu Üyesiyim. Ben genelde sormak istiyorum sorumu şimdi geek ekonomisi, uzaktan çalışma ekonomisi, freelance bunları konuşuyoruz. Yalnız şu da bir gerçek, işinin başında çalışması gereken insanlar da var. Çok basit bir şey söyleyeceğim, koyun yetiştirmek istiyorsanız işinin başına çalışması gereken insanlar var. Endüstride çanta üreteceksiniz, işinin başına çalışması gereken insanlar var. Genel olarak sanayiciler arasında şöyle bir sıkıntı var: Özellikle genç mezunların, iş arayanların uzaktan bilgisayar başında çalışma istediği ve arzusu sürekli büyüyerek artıyor. Çünkü ciddi bir penetrasyon sağlıyor bu fikirle ilgili olarak. Benim bununla ilgili bir sorum olacak. Bunun kırılması ve dengelenmesi lazım. Yani herkes evinden veya bilgisayarın başından çalışamaz, bunu dengelemek gerekecek. Birilerinin işinin başında olması gerekecek ama bunu dengelemek gerekecek herkes de öyle çalışamaz. Çalışmaması da gerekiyor zaten. Çünkü bir yandan çok büyük ofislerden artık daha lokal, insanların daha flexible hareket edebileceği noktalara dönmek gerekiyor. Ama dediğim gibi bir yandan da insanların işinin başında olması gerekiyor. Her üç girişimciden de fikirlerini isteyebilirim veya cevaplamak isteyen de olabilir. Bunun dengelenmesiyle ilgili dünyada ne tür çalışmalar var?

Mahir Tüzün: Burada önemli olan ihtiyacı-mız olan konuyu, işin gerekliliklerini iyi tespit edebilmemiz. Yani fabrikada bir şey sıkacaksa onun uzaktan çalışması veya geek olması biraz daha zor olabilir. Önemli olan temelde

ihtiyacımızı belirleyebilmek. Yeni mezun, müthiş parlak ve yetenekli bir arkadaşımızı ofise alıp yeteneklerini anlamadan dinlemeden ona bir iş verir o alanda "Bunu yapıyor zaten çok yetenekli hadi bunu da verelim, bunu verelim, bunu da verelim." Dolayısıyla bu aslında onu yeteneklerini keşfetmesi ve şirkete değer yaratmasını önünde büyük bir engel. Önemli olan onun neye yeteneği olduğunu keşfetmek. Belki benim iki saatim firmanız için yeterli olabilir. Benim 10 saatimi ödemek zorunda değilsiniz. Dolayısıyla siz benim iki saatim ile müthiş bir tasarruf elde edebilir, müthiş bir yetenek satın alabilirsiniz. Tabii ki her işte değil, kesinlikle katılıyorum. Bunun ayrımını yaptıktan sonra çok daha net oraya çıkacaktır.

Zaman kavramı yok, görevler var

Muzaffer Gölcü: Ben de deneyimlerimi hemen aktarmak isterim. Şu an bizim iki farklı ülkede, zaman dilimleri farklı olan ülkelerde çalışanlarımız var. Biri bize göre beş saat ileri, biri sekiz saat geride. Ben o çalışanlarımı henüz görmedim, fiziksel olarak görmedim ama çalışıyorlar bizim. Zaman kavramı da yok, ben saat kaçta gidiyor, kaçta çıkıyor onu da bilmiyorum. Zaman kavramı da yok ben saat kaçta gidiyorlar, kaçta çıkıyor onu da bilmiyorum. Sadece bildiğim şu: Bizim iş süreçlerimiz var, görev ve sorumluluklar var. Bu iş süreçlerini, görev ve sorumluluklarını yerine getirdikleri sürece hiçbir sıkıntı yok. Her ay maaşlarını alıyorlar dolayısıyla zaman ve ülke farkı olmadan verdiğiniz işlerde iş süreçlerini ve sorumluluklarını yerine getiriyorsa bunun kişiyle veya oradaki yaptığı görevle çok bir alakası yok. Tamamen sizin firmanızın ihtiyaçları doğrultusunda yönlendirerek yaptırdığınız ve sonuç alıp almadığınızı değerlendirdiğiniz bir süreç. Bu tamamen size bağlı. "Bundan beş yıl önce bana yurt dışında ofiste olmadan birini çalıştıracaksınız." deseydiniz "Ofise gelecek, kaçta gidecek, çalıştı mı yoksa çalışmadı mı?" diye soru işaretleri

olurdu. Şu yeni düzende özellikle de pandemiden sonra artık böyle şeyler yok. Sonuca bakıyorsunuz, çıktıya bakıyorsunuz ve ona göre yönlendiriyorsunuz.

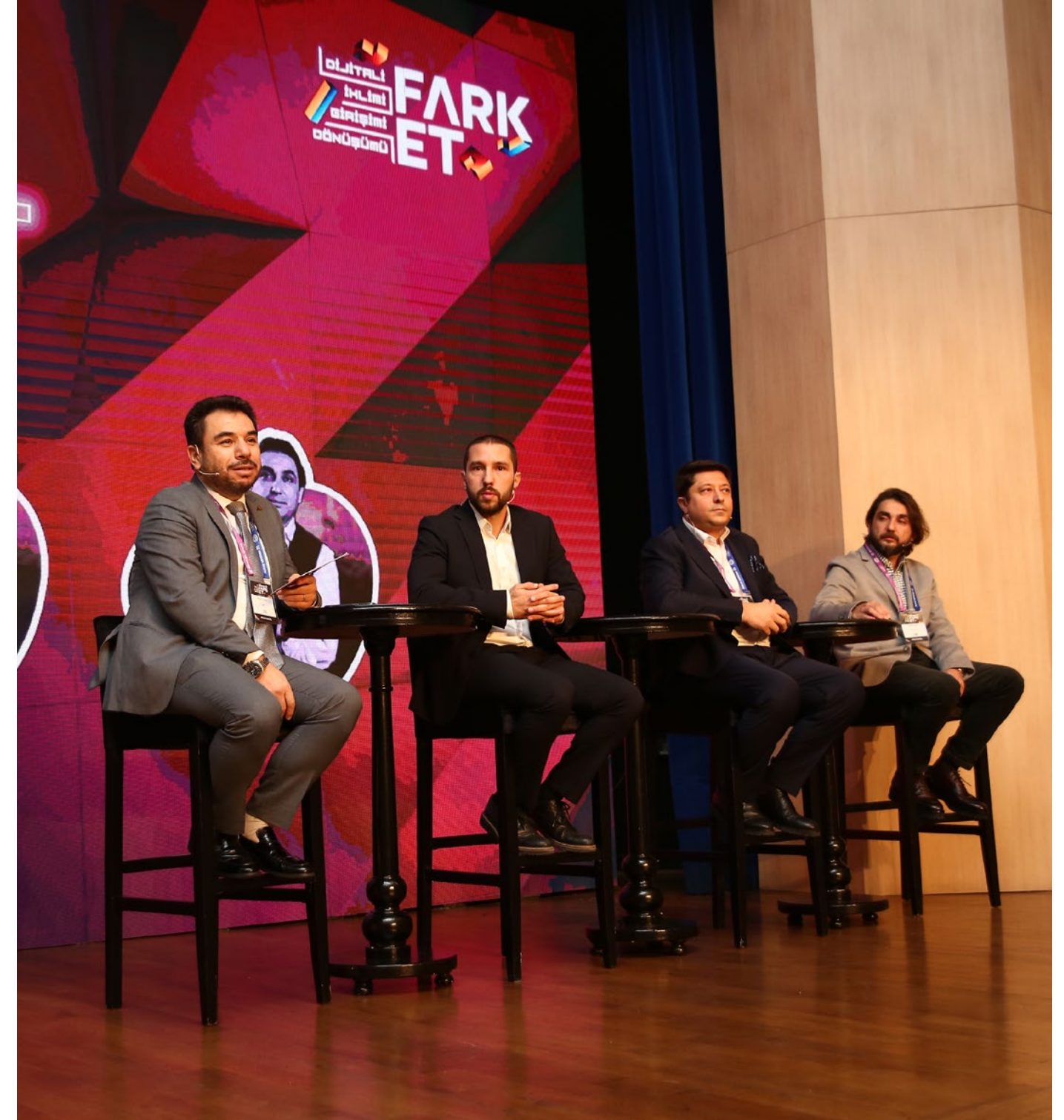
"Bu bir ticari oyun mu?"

Dünya kurulalı yaklaşık 40 milyar yıl olmuş. İlk canlılar geleli 300 bin yıl, ilk insanlar geleli 30 bin yıl olmuş. Bugüne kadar da dünyada doğan ve ölen kişi sayısını hesaplamışlar. 110 milyar kişi doğmuş ve ölmüş, şu an da 8 milyar insanımız var. Siz az önce belirttiğiniz aslında dünyada 8 milyarı doyuracak imkanlarımız var. Ben diyorum ki acaba bu bir oyun mu, yani bu bir ticari oyun mu? Ticari kavramlar, basın yoluyla çeşitli yollarla insanlara aktarılmaya mı çalışılıyor? Bununla ilgili bir örnek anlatmak istiyorum. Palm yağı ile ilgili bir örnek. Dünyada işte soya yağı, mısır yağı, ayçiçek yağı sonra gelen palm yağı var. Bir gün gazetede bir haber okudum. Bir sanatçı palm yağına karşı bir aktiviteler yapmaya çalışıyor. Dedim ya bu niye böyle acaba? Sonra bir baktım Amerika dünyanın en büyük ya üreticiden birisi soya yağı üretiyor. Palm yağı da Malezya, Endonezya tarafından üretiliyor ve dünyada soya yağından çok ciddi bir şekilde pay almaya başladı. Bu Greenpeace gibi firmaları da devreye sokmak suretiyle "O taraflarda orangutanlar var, onların yaşadığı ormanlık alanlar ortadan kaldırılıyor." diyerek bütün dünyayı manipüle edip işi yürütmeye çalışıyorlar. Şu an o işte çevrecilik çalışmaları, yeşil ekonomi çalışmaları, sürdürülebilirlik kavramları buna bu gözle baktığınızda yorumlarınızı öğrenmek istiyorum.

Adem Yılmaz: Teşekkür ediyoruz. Bu problemlerle yüzleşeceğiz. Bir vaka var, ama bunu birileri manipüle ediyor olabilir. Bizim bilinçli olmamız ve problemlerin üzerine gitmemiz gerekiyor. Günümüzün sıradan, asgari ücretli bir insanı bile bundan 20-30 asır önceki tiranların, kralların tükettiğinden daha fazla tüketiyor. Üretim ve tüketim arasındaki ilişki-

den yani, yeni tüketim alışkanlığından dolayı. Burada bir konsensüs oluşmalı. Markalarla tüketicileri bir araya getirip asında tüketilmesi gereken yani şu telefonun ömrü üç, dört yıl değil, 20 olması lazım. Bunu söylemeye çalışıyorum. Diğer taraftan da siz aklınıza ge-

lebilecek her türlü üretim ve tüketimin sürdürülebilirliğine ilişkin konuları düşünüyor olabilirsiniz. Ben katılımcı arkadaşlara ve siz dinleyenlere teşekkür ediyorum. Umarım ifade edilmiştir, faydalı olmuşuzdur.





SİMAY DİNÇ
RECONTACTS GAME KURUCU ORTAĞI

İBRAHİM ELBAŞI
BİLGİYİ TİCARİLEŞTİRME MERKEZİ
GENEL MÜDÜRÜ



"YENİLİĞİN PEŞİNDEN KOŞ"

Herhâlde 2013, 2014 yılları... Ben tutturdum oyun sektörüne gireceğim diye. Ama Türkiye'de henüz böyle bir oyun ekosistemi kurulmamıştı. Oyun endüstrisini, kendi maceram yani girişimim üzerinden anlatacağım hem de dünyada bu alanda neler olduğunu. Biraz bunları konuşmak istiyorum. Zorluklardan da bahsedeceğim ama tabii ki girişimci olmak çok güzel bir şey. Kendi işini, fikrini hayata geçirebilmek, yeniliğin peşinden koşabilmek ve öncü olabilmek...

"Tutkum beni buraya getirdi."

Geldik benim oyun endüstrisine girişime, yedi yaşından beri oyuncuyum. Belki Prince of Persia'yı bilenleriniz vardır. 8 bit olanından başlayan bir serüvenim var. Ama hayalini kurduğum üniversite: İstanbul Üniversitesi İşletme. Girdiğime maalesef ve maalesef mezun olunca bir işsiz olacağımı anladım ve 18 yaşından itibaren de 28 yaşına kadar dünyayı dolaşmaya başladım. Amerika'dan İngiltere'ye, Avustralya'ya, Japonya'ya, Endonezya'ya kadar birçok ülkede hem çalışma hem de eğitim alma fırsatım oldu. Kendi paramla uçak bileti mi alarak, bütün network'ümü de kendim kurarak dünya turunu tamamladığım sırada New York'ta Museum of Modern Art'ın bir katının tamamıyla oyun sektörüne ayrıldığını gördüm ve bu beni çok etkiledi. Çünkü her zaman sa-

nat ve teknolojinin iç içe olduğu bir iş yapmak istiyordum, oyun endüstrisi tutkumdu ama maalesef bunun bir sektör olduğunu bilmiyordum. O dönemden yani 2013, 2014 yılında başlayan heyecan ve tutkum beni bu zamana kadar getirdi. Bu zamana kadar oyunla alakalı Recontact Games, Women in Games, Art Hackathon, Kiraarthane projeleri ve daha birçok projede yer alma fırsatım oldu.

Başlamadan önce oyun endüstrisinin büyüklüğünü sizlerle paylaşmak istiyorum. Dünyada sinema endüstrisinin 50 milyar dolar bir değerlemesi var. Oyun dünyası ise bu sene 178



milyar doları buldu ve 2023 yılında 200 milyar doları aşacak. Sadece oyun olarak görmemek lazım bu işi. Bu bir kültür, sanat, teknoloji ve bilimin işi. Baktığımızda tabloda yer alan ve göze en çarpıcı gelen işlerden bir tanesi de mobil oyun dünyasının gümür gümür, her sene katlayarak gelmesi... Şu an 90 milyar dolarda yarattığı değer. Türkiye de 1,5-2 milyar dolar arasında bir değerlendirme yaratıyor ama bu hiç yeterli bir rakam değil. Çünkü biz, 36 milyon oyuncumuzla hem para harcıyoruz oyun dünyasında hem de son iki yıldan beri de üretici konumuna geçtik. Umarım bundan sonra daha da hızlanacağız.

Türkiye'ye baktığımızda şirketlerin yüzde 90 civarında hyper casual ve casual genre'lerde oyunlar ürettiğini görüyoruz. Umarım ileride senaryosuyla, çekimleriyle daha büyük prodüksiyonlara imza atacağımıza çok çok inanıyorum. Bunu bir öğrenme evresi diye görüyoruz.

Fikri hayata geçir, öncü ol

Evet, 2023 yılında 205 milyar dolara kadar çıkacağı öngörülüyor. İlk girdiğimde sektördeki kadın erkek eşitsizliği de çok dikkatimi çekmişti. Bununla ilgili de çalışmalarımız vardı ama benim sektöre girişim Recontact Games ile oldu. Recontact'ta biz ne yaptık? Benim kardeşim bir yönetmen. Doktorasını yapmış bir sinema yönetmeniydi ve ikimizin tutkusu da oyun endüstrisine gitmekti. Ama baktığımızda hem App Store'da hem de Google Play'de birbiriyle aynı milyonlarca oyun var. Biz nasıl fark etmeliyiz, nasıl farkındalık yaratacağız? Üç kişilik bir ekip kurduk ve Recontact İstanbul adında video sanatını, mobil oyuna entegre ettiğimiz ilk oyunumuza çıkardık. Sadece üç kişiyiz ve oyun dünyasını hiç bilmiyoruz. Yıl 2014 ve Türkiye'de oyun ekosistemi denilen büyük bir sektör maalesef yok. Ama oyun çok kısa sürede bütün dünyanın dikkatini çekti, Apple Store'da-

ki milyonlarca oyun arasından fark edildi ve yılın oyunu seçildi. Yılın oyunu seçilince de 153 ülkede "en yenilikçi oyun" kategorisinde lanse edildi. Bunu şunun için anlatıyorum: Siz belki şu an üç üniversite öğrencisi bir araya geldiğiniz, burada oturuyorsunuz ve farklı bir fikriniz var. Nereden başlayacağınızı ve nasıl yapacağınızı bilmiyorsunuz. Ama o üç kişinin bir araya gelmesiyle gerçekten dünya çapında minimum bütçelerle bile maksimum eforla işler yapılabilir. O yüzden kesinlikle geri adım atmayın. Çok şanslısınız çünkü kuluçka merkezleri, inkübasyon merkezleri ve teknoparklar var. Ayrıca mentörlük alabileceğiniz birçok kişi var. Mentörlere, sosyal medyadan ulaşın size destek versinler ve kesinlikle fikrinizi hayata geçirin.

Farklı disiplinler farklı değerler

İlk oyundan sonra "Biz daha farklı bir oyuna gidelim ve ekibimizi büyütelim." dedik. İlk melek yatırımcımızı da şirketimize dahil ettik. O Dönemde Recontact İstanbul: Eyes Of Sky'ı çıkardık. Bu da ilk sinematografik mobil oyun. Apple tarafından dünyanın ilk sinematografik mobil oyunu olarak lanse edildi. Sinema ve mobil oyunu entegre eden bir oyundu, Fikret Kuşkan başrolünde oynadı. Ahmet Ümit, senaryo danışmanlığını yaptı. Burada farklı disiplinlerin bir araya gelerek, farklı bir değer yarattığı bir oyun görüyorsunuz. Oyuna sadece kodlama gözüyle bakmamak lazım. Şu an siz belki siyaset ya da ziraat mühendisliği okuyorsunuz ama oradaki öğrendiğiniz bilgi birikiminizi, deneyiminizi oyuna aktarabilirsiniz ve bambaşka işler yaratabilirsiniz. Bu oyundan sonra iki yatırımcımızı daha içeriye davet ettik, üç melek yatırımcımız oldu. Şimdi de geçen ay Steam'da çıkardığımız Recontact London: Cbyer Puzzle'ı hayata geçirdik. Bunu hayata geçirmek hiç kolay olmadı arkadaşlar. En büyük zorluklarından bir tanesi bu oyunun full sinematografik olmasıydı. Hem bir film hem de oyun ekibi kuruldu.



Game Of Thrones'ta belki izleyen arkadaşlar vardır: Rose Blend'le çalıştık bu oyunumuzda. 8 milyon sanat eserinin olduğu British Museum' kapattık. Çünkü gamer'lara bu oyunun 8'nci sanat eseri olduğunu ve oyuna sanat eseri olarak bakmaları gerektiğini subliminal bir mesaj olarak vermek istedik. Moskova Senfoni Orkestrası ile çalıştık. 60 kişilik müzisyen seslendirdi. Londra'da çekimleri yaptık ve tamamen İstanbul'dan başlayan macera Londra, umarım bundan sonra da Tokyo olarak devam edecek. Recontact; müzikten sinemaya, fotoğrafa kadar birçok sanat disiplinini bir araya getiriyor; yeni bir ürün, eser yaratıyor ve bunun için oyun endüstrisinde var olmaktan, çalışmaktan dolayı heyecan duyuyoruz. Bu multidisipliner gücü, sizin de faydalanacağınız, üreteceğiniz alanlar yaratacak.

"Hem işinizi hem kendinizi geliştiriyorsunuz."

Biraz önce bahsettiğim gibi sinematografik yapımı içinde de bir augmented reality ile birlikte investigation yani bulmaca bölümlerine ise yeni bir deneyim kazandık. Eğer oynamak isterseniz Steam'de yine yenilikçi bakış açımızı göstermiş olduk.

2014 yılında sektöre ilk girdiğimde bu alanda çok az kadının yer aldığını gördüm. Neden diye sorgulamaya başladım. 100 kişilik bir konferansa biri kadın 99'u erkek. Bu sektörde nasıl fark edilmemiş olabilir dedik ve Women in Games Türkiye'yi oyunların bünyesinde kurdum. İlk etkinliğimize üç kadın, 30 erkek geldi. Çok güzel dedim ve bu sefer Türkiye'deki bütün üniversiteleri gezmeye başladık. 40 farklı üniversitede etkinlikler yaptık, eğitimler verdik ve hackathon'lar düzenledik. Pandemi öncesinde yaptığımız müze de hackathon'du. Önce arkadaşlarımız Sabancı Müzesi'ndeki sanat eserlerini gezdiler, sonra bir gece kalıp kendi sanat eserlerimizi yani oyunlarımızı gerçekleştirdik, hayata geçirdik. Bir de pandemi

döneminde Art Hackathon Uniq'te yaptığımız bir etkinlik vardı. Sadece bilgisayar mühendisliği, bilgisayarlar ilgili herhangi bir alan ya da yazılım mühendisliği okumak yeterli olmuyor arkadaşlar. Sizin mümkün olduğu kadar network'ünüzü çok çok geliştirmeniz gerekiyor. Farklı disiplinlerden, farklı endüstrilerden arkadaşlarını olduğu zaman daha da gelişiyorsunuz. Hem kendiniz geliyorsunuz hem de yaptığınız işler gelişiyor. Yaptığımız etkinliklerden bir tanesi de 13 Kasım'da Beykent Üniversitesi'nde idi. Eğer şu an okuduğunuz üniversitede etkinlik yapmak isterseniz Women in Games olarak biz destek verebiliriz.

Köy çocuklarına ücretsiz kodlama dersleri

Bir projeden daha bahsetmek istiyorum. Oyun endüstrisine girdiğimizde dedik ki "Neden plazalarda çalışıyoruz, neden ofise tıklalım ki? Zaten hep bilgisayar başındayız. Bir köy ortamında hem çalışıp hem üretip hem de oradaki çocuklara farkındalık yaratsak, bilim insanlarını ve sanatçıları bu köyde toplayalım mı?" Neden olmasın? Zaten her çıkış yolu, bir neden olmasın ile başlıyor hayatımızda. Kardeşimle birlikte Ayvalık Küçükköy'deki tarihi bir kiraathaneyi aldık Kırarthane'ye çevirdik. Amacımız, burayı yaratıcı oyun endüstrileri için bir kuluçka merkezi hâline çevirmekti. Kiraathanede başladığımız ilk dönemde İngiliz ajansı dendi, Amerikan ajansı dendi. Biz iyi bir niyetle başladık, herkes çok destek olacak sandık ama taşlandık bile köylüler tarafından. Dijital Sanat İnkübasyon Merkezi olacağız, deyince ilk başta onlar da korktular. Burada neler olacak diye ama sonrasında anlaşıldı. Köy çocuklarına ücretsiz kodlama dersleri ve rol model söyleşileri başlayınca onlar da bize destek olmaya başladılar. Yedi yıl önce başladığımız projede düşünün ki o zaman coworking alanları bile yok. Kolektif House daha açılmamış ve insanlarda bu bilinç oluşmamışken biz bu bilinci köyle başlatmaya çalıştık.



Sadece kodlama değil, kültür ürünü...

Bazı konularda öncü olmak gerçekten çok zorlayıcı, ama bir o kadar da keyifli. Yaşarken acı, ama anlatırken keyifli oluyor. Sizi de mutlaka yazın bekleriz. Çünkü gençler için de çok önemli etkinlikler yapıyoruz. 21 ülkeden bilim insanının, oyun geliştiricinin, tıp fakültesi öğrencisinin bir araya geldiği bir ortamda "İyi bir dünya için nasıl oyunlar geliştirebiliriz?" gibi konuları tartışıp, konuşuyoruz. Bu sene de C.A.T.S of Small Village projesine başladık. Culture, Arts, Techonology ve Science'tan oluşuyor. Burada yapmak istediğimiz şey; çocuklara oyunun sadece kodlamadan oluşmadığını, bunun bir kültür ürünü olduğunu anlatabilmek. Onlara oyunla tarihi anlatarak çevrelerindeki mitolojik kahramanları kullanmalarını sağlamak ve sürdürülebilir kalkınma hedeflerini oyunla öğretmek. İşin içine oyun girince dikkatlerini daha iyi çekebiliyoruz, kendileri de üretimin başında olduğundan işe daha bir ciddiyetle bakıyorlar. Oyun endüstrisi ile ilgili sorularınız varsa, bana sosyal medya üzerinden ulaşabilirsiniz. LinkedIn'den ya da Women in Games Türkiye'nin sayfasından...

"Eşitlik için çalışıyoruz."

Women in Games olarak sadece kadınlar için değil, eşitlik için çalışıyoruz. O yüzden bu-

tün etkinliklerimize ve eğitimlerimize isteyen herkes katılabilir. Hangi üniversitede ya da hangi bölümde olduğunuz hiç önemli değil. Bundan sonraki etkinliğimizde de büyük bir hackathon yapacağız. Bu arada oyun sektörünü takip etmek isterseniz Türkiye'de mobidictum sitesi var. 27 Ocak'ta büyük buluşma yapacak. Yurt dışında Pocket Gamer, Conax, CDC gibi... Biliyorsunuz artık buradaki çalışma sistemleri remote, etkinlikler de hibrit oldu. Bu nedenle de onlara da katılmanızı ve takip etmenizi öneririm. Türkiye'deki oyun endüstrisinde kadınların oranı yaklaşık yüzde 50. Kadın oyuncularımız yüzde 50, ancak maalesef çok az bir kısmı yüzde 23'ü üretici konumunda. O yüzden daha çok kadını, bu sektörde görmek istiyorum arkadaşlar Mutlaka ve mutlaka da ileride sizlerle iş birliği yapacağımızı düşünüyorum. Oyun dünyası tabii ki şu an çok popüler. Türkiye'deki yeni yatırımlarla birlikte bambaşka bir konuma geliyor.

En son tabii ki görmüşsünüzdür belki haberlerini duymuşsunuzdur. Blockchain'in, NFT'nin bu tip oyunlara yapılacak destekler için fonlar çok hızlı kuruluyor. Geçen ayki aldığımız haberde de paylaşmak istedim 750 milyon dolarlık yeni bir fon kuruldu. İki gün önce paylaşılan haberde de 200 milyon dolarlık yeni bir fon geliyor, bu sektörde işi yapmak isteyen arkadaşlar için. Çok teşekkür ediyorum.





"GİRİŞİMCİLİĞİN BİR OKULU YOK."

İbrahim Elbaşı: Eski dostlar bir araya gelmişler, yeni dostlar kazanıyorlar.

"Gerçek bir girişimci dükkanının başında durur."

Ömer Ekinci: Şöyle bir şey var, ben de çok şaşıryordum eskiden. Mesela bakıyordunuz, ünlülerin hepsi birbirinin arkadaşı, hep bir aradalar. Girişimcilikte de öyle bir durum var. Simay'ın da söylediği gibi sekiz, dokuz yıl öncesinde e-tohum toplantıları, girişimcilikle ilgili ekosistem buluşmaları... Geliyorsun, gidiyorsun. O kadar çok girişimcilik konferansına gittim ki bizim şirket batıyormuş benim habirim yok. Babamla beraberiz o zaman, o da sağ olsun batmayalım diye sürekli kredi kullanmış. Bir baktım, 2,5 milyon lira kredi borcumuz olmuş. O gün konferans vermeyi bıraktım. Çünkü Türkiye'de bitmeyecek tek sektör, konferans değil; plaket sektörü. Dünyada son üç kişi kalsa emin olun birisi plaket üreticisi olur, ikincisi organizasyonu yapar, üçüncüsü de takdim eder. Hiç bitmez. Ve biliyorsunuz plaket, girişimcilik için duygusal tatmin. Gidiyorsun konuşuyorsun ama kimse senin dükkanında işler nasıl gidiyor, maaşları ödeyebiliyor musun, zam ne kadar yapıyorsun sormuyor.

Girişimcilikte kimse onu sormaz. Derneklerde de öyle 7/24 git, derler ki "Sekizinci gün niye

gelmedin?" O yüzden öncelikle işinize, dükkanınıza sahip çıkıp, başında durmanız gerek. Derneklerde görev alanlara bakın, özellikle Anadolu'da mesela aynı ailenin bir oğlu ticaret odası başkanıdır, bir oğlu siyasetçidir, vekildir. Ailenin ismini söylemeyeceğim, ısrar ederseniz söylerim, bir aile var. Benim yaşıttım olan arkadaşım dedi ki "Abi ailecek karar vermeye çalışıyoruz, bizim ailede milletvekilini kim yapacağız diye." dedim ki "Sizin ailede öyle bir kontenjan mı var? Bize hiç öyle bir şey söylenmedi." "Sizin yok, bizim aile olarak var." dedi. Gerçekten de amcasıydı vekil, bu dönem yeğeni olacakmış, onlarda o sistem



varmış: Babadan oğula vekillik sistemi ve Anadolu'da böyledir. Bazı şehirlerde bu çok yaygın. O nedenle eğer ki arkanızda hiç kimse yoksa, eğer ki düştüğünüzde tutacak kimse yoksa; alkışların, sahnelerin ışıkların sizi tatmin etmesine izin vermemeniz gerekiyor. Gerçek bir girişimci, dükkanında durur. Ben bir bunu öğrendikten sonra bir de evlendikten sonra para kazanmaya başladım. Ne zamanki ipleri verdim, rahat ettim. Oğlum oldur bir tane, ellerinizden öper. Ve onun kısmetine çok inandım. O doğduğu yıl itibarıyla dedim ki "Bütün borçlarımı sileceğim, kredileri ödeyeceğim ve bankalara beş kuruş para vermeyeceğim." Ve tüm banka borçlarını bir senede bitirdik. Beyazlarımın tamamı, o bir senenindir. Hatta bir senenin yarısından. Bir senenin yarısında öyle bir bereket verdi ki Allah, bankacı diyordu "Ömer Bey, bunu iki yıla bölelim. Bir yılda canın çıkar, ödeyemezsin." Bir yılın yarısında altıncı ayda, dokuzuncu ayın kredi taksiti kasamdaydı. Bir de çok hayal ettiğim bir araba vardı, gittim onu aldım. Şimdi araba fiyatları uçtu ya, ben o zaman şu anda bineceğim arabayı almışım farkında olmadan. Şimdi de o arabaya binıyorum. Araba fiyatları, çok uçtu diyorlar değil mi? Hayır, araba fiyatları eskiden çok düşüktü. Benim birçok arkadaşım var 25 yaşındayken üç, beş tane daireye giriyor. Kardeşim gözün doysun, altı üstü bir evde oturacaksın. Şimdi diyeceksin ki "Üç, beş ev herkese düşüyor mu?" Hayır, düşmüyor. Benim mesela üzerimde hiç ev yok, gayrimenkule çok karşıyım. Hanım da bana şöyle bir şey söylüyor gerçek mi değil mi bilmiyorum. Dedesinin vasiyeti varmış, Yeliz'in adına İstanbul'da bir ev olsun diye. Bunu hanım da türetmiş olabilir. Dedenin hatrına... Dede de beni çok sever, Makedonyalı onlar. Makedonya'da ben krallar gibiyim. Bir gidiyorum Makedonya'ya bakanları geliyor. Makedonya'nın bakanlarına biz yer yatağı seriyoruz evde. Adamlardaki tevazu seviyesi... Şimdi düşünün Türkiye'den bir bakan gidecek, bir evde kalacak mümkün mü, değil. Bizim evliliğimiz Makedonya-Türkiye dostluk buluşması gibi. Benim eşim Makedonya'nın

en genç milletvekiliydi. O zamanki parti başkanı da şimdi Başbakan Zoran Zaev. Galiba görevden ayrıldı şimdi. Evliliğin faydasını, bir de çocuğun bereketini kesinlikle söylemem lazım. Oğlum otizmlili, hepimizden içinizden bir küçük dua isteriz. Çünkü şu an çok kritik bir dönemdeyiz. Okul hayatına başlayabilir ya da başlamayabilir, özel eğitim alıyor. Ve ben bunun da bana bir hediye olduğunu düşünüyorum. Allah'ıma bin şükür, iyi ki oğlumu bana nasip etmiş. Çok şükür. Ben en büyük hediyemin o olduğunu düşünüyorum. Gerçekten insanın büyümüş hâli, aynı zamanda en bozuk hâli. Mesela çocuklar öyle güzeller ki şurada bir evsizle cumhurbaşkanını yan yana oturtduğunuzda onlar makam, mevki ayırt etmeden ikisine de eşit mesafede koşar, ikisinin de elini eşit mesafede tutar ve severler. Ama biz büyüyünce birini diğerinden ayırmayı öğreniyoruz. Makam ve mevkie kıymet vermeyi öğreniyoruz. Baba olunca bildiklerimi öğreteceğimi sanıyordum, ama çok şey öğrendim. Meğer, öğrenmem için Allah bana onu vermiş. Her şeyi sıfırdan, en baştan öğretmek için. O yüzden çok şükür. Otizmin bana Allah'ın bir hediyesi olduğunu ve beni görevlendirdiğini düşünüyorum. Bir otizmlili ailenin aylık eğitim gideri, 25-30 bin lira. Birçok aile bunun için kendi tabirleriyle, tırnak içinde söylüyorum "dileniyorlar." Ya da götüremiyorlar. Benim oğlumun ayda 300 saate yakın eğitim alması gerekiyor. Para nedeniyle devletin verdiği imkanlarla eğitim alan aileler, çocuklarını sadece 12 saat eğitime götürebiliyorlar. Bu anlamda çok büyük bir eşitsizlik var.

Esas projeye odaklan, merkezde kal

Pandemi nedeniyle sokağa çıkmanın yasak olduğu dönemde otizmlili ailelere serbestti. Aracımın giderken polis yaklaşıyor, diyorum ki: "Efendim, 27'nci maddeden serbestiz." Polis eğiliyor, oğlum arkada, benim çocuğun otizm bilmez. Henüz bilmiyor, bunu kabullenmiş değil.



Diyor ki, "Engelli mi, özürlü mü?" Çocuk, benim arkamda. Ama bir gün bir tanesi çevirdi ve şöyle dedi: "Özel çocuk mu?" Eşimle ikimiz aynı anda ağlamaya başladık. O polisi bulamadım, ama bu konuyla ilgili yaptığım paylaşım 5 milyon kişiye ulaştı. Bunu yazdım sadece, "Allah senden bin kere razı olsun." Benim o paylaşımım, Emniyet Teşkilatı'nın eğitim kitapçığına girmiş. Emniyet Genel Müdürlüğü de paylaştı. Birçok kişi paylaştı. Emniyet Teşkilatı'na bunun eğitimi verin deseniz, verdiremezsiniz. Bunu anlatayım deseniz, beş sene sürer herkese eğitim vermeniz. Ama bir paylaşım, 280 karakter bu kadar insana ulaştı. O yüzden ben bunu bir vazife olarak görüyorum ve vazifemden, derdimden çok çok mutluyum. TRT'de Gençler Uçuyor diye program yapıyordum, bunun haricinde radyo programı yaptım, kitap yazdım, dergilerde yazdım, Star Gazetesi'nde dört sene yazdım. Şu an hiçbirini yapmıyorum. Diyorlar ki "Uzaklaştın mı?" "Hayır" diyorum. "Ben merkeze yaklaştım." Esas projeme odaklandım. Aynı mutluluğu, yarınlara güzel insanlar bırakmak onlara da güzel bir ülke bırakmak heyecanını hep beraber yaşarız diye umuyorum. İbrahim Bey'e sahneyi bırakıyorum. Çok teşekkür ederim.

Bak, gör ve değerlendir

İbrahim Elbaşı: Beklemiyordum açıkçası, sunumun içerisini değiştirdin. Süreç içerisinde biraz evrildi. Üç, dört tane standart sunumlarımız oluyor. Ömer Bey gibi bazı arkadaşlar da ben de sıklıkla sunumlar yapıyoruz. Bazı standartlara hapsoluyoruz diyeyim. Sürekli yeni içerik üretmiyoruz ama arka planda çalışmalar yapıp size en doğru, en marjinal, en faydalı bilgileri güzel bir şekilde sunmaya çalışıyoruz. Ama dün süreç biraz değişmeye başlamıştı. Şimdi Ömer'in ilaveleriyle birlikte bayağı değişti.

Asıl sunuma geçebiliriz. Kısaca kendimi tanıtım. Ben, Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi adına hizmet veren İstanbul Ticaret Odası tarafından kurulmuş bir start-up merkezinin yöne-

ticiyim. Burası sadece kuluçka merkezi değil. Değişik tematik dikey programları ve hızlandırma programlarını da içine alan sadece girişimcileri değil, aynı zamanda iş insanlarını, yatırımcıları, STK'ları, üniversiteleri ve teknoparkları da hedef alan bir yapı. Az önce Simay, kim girişimci, kim değil diye el kaldırttı. Ben ona denk geldim, gördüm girişimciler de var aramızda girişimci olmak isteyenler de. Neticede burada müşterek, girişimcilik. Madem Ömer Bey böyle bir giriş yaptı; girişimciliği, girişimcileri konuşalım. Zaten aşına olduğunuz konuları, daha farklı konuşalım, farklı bir penceren açalım istedim. Hani hep derler ya "Arkadaş, her şey bitti." Eskiden derlerdi ya "Buralar dutluktu." Şimdi dutluk bitmiyor, her zaman olacak hayatımızda. Ama bu dutluk ne demek? Bir fırsat mı, durum mu, unsur mu, bir anda ortaya çıkartılan ya da keşfedilmeyi bekleyen bir boşluk mu? Aslında hepsi ve hiçbirisi. Burada odaklandığımız konu, dutluk değil aslında. Odaklandığımız konu; durum, konjonktür, geçmiş okumalarımız, kendimiz ve kaynaklarımız. Dolayısıyla da aslında fırsat dediğimiz şey. Bakabilme, görebilme ve bunları değerlendirebilme. Daha doğrusu uygulayabilmekle alakalı bir konu.

Yeniye, yalına ve esnek olmaya...

Girişimcilikle ilgili doğru bilinen yanlış var. Ne gibi mesela, "hayalperest bu insanlar" ya da "mucitler." Genç mucit, diye bir tabir var. Tabii genciz, güzeliz ama bununla da alakası yok, cinsiyetle de yaşla da alakası yok. İşin içinde gençlik var ama yaşla ilgili bir gençlikten bahsetmiyoruz. Peki nasıl olmalı? Sürekli yeni, yalın ve esnek olması gereken bir gençlik... Yani kafasında oluşan her şey için saldıracabilecek, koşturabilecek, yılmak ve yorulmak bilmeyen, sürekli derdi olan... Yani biz öyleydik. Gerçi günümüz gençliğinin dertli olmasıyla ilgili eleştiriler de oluyor. Bunun dertli olmakla ya da olmamakla, politik olmakla veya apolitik olmakla ne ilgisi var?

Aslında bahsettiğimiz şey şu: Biz genciz, girişimciyiz ama bizim odaklandığımız nokta değer yaklaşımı. Genç olmamızdan kaynaklı olarak bazı insana ait olması gereken şeyleri unutmadık, öldürmedik. Dertlerden, sorumluluklardan veyahut bir şeyleri yapma azminden bahsediyoruz. O yüzden ayırım diye önümüze koyduğumuz tablo, aslında ayırımın olmadığı bir tablo. Bunu kendimizi anlatabilmek için yapmak zorundayız. Halbuki girişimci dediğimiz zaman, eskisi gibi iş kurmak olarak bakmıyoruz ki... Yani İngilizce "entrepreneur" tanımı; bir üretici, tedarikçi ya da perakendeci için kullanılmıyor ki. Orada entrepreneur dediğin zaman; start-up girişimcisi, inovasyona dayalı büyüme potansiyeli yüksek, değer odaklı, paraya bir ölçüm birimi olarak yaklaşan girişimcilerden bahsediyoruz. Paraya ölçüm birimi olarak yaklaşmak, ağızdan kolayca çıkıyor ama öyle kolay değil. Paraya ölçüm birimi olarak yaklaşmak, bir özümseme meselesi. Paraya ölçüm birimi olarak yaklaşan insanlar, genelde o başarılı bulduklarımız... Örneklerimiz var, Steve Jobs hep aynı tişörtü giyiyordu. Bill Gates, hamburger sırasında bekliyor, ne kadar mütevazı insan. Bir tevazu değil arkadaşlar, orada bir aldatmaca var. Bu aldatmacayı tabii ki Bill Gates ve Steve Jobs yapmıyor. Bu popü-

ler kültürün aldatmacası aslında. İnsanlar paraya ölçüm biri olarak bakıyorlar. Yani düşünsenize bu adamlar paraya öyle bir hakimler ki altın bileziklerle, kolyelerle dolaşmaları lazım. Ben olsam öyle yapardım düşüncesi. Güzel arabalar falan... Tamam bu insanların imkanları çok fazla ama diğer yandan değerli olan farklı bir şey. Değerli olan zaten yaptıkları iş. Elde ettikleri veriler zaten onları mutlu ediyor. Fazlasıyla ilgili bir azim ya da hedef varsa o, paraya yönelik değil. O parayla ölçülemeyecek değerler üzerinde kurulu. Yani ihtiyaç.

Bir tarafta siz para kazanmak için çalışıyorsanız diğer tarafta insanlar paraya ölçüm birimi olarak bakarak daha fazla ihtiyaç sahibine o hizmeti sunmaya çalışıyor. Elbette kişisel bir refah artımı söz konusu oluyor, ama mesela daha çok ihtiyaç sahibine hizmet sunmak. Pazar doğrulamasından ziyade burada değerler, paydaşlar ve paydaşlarla değerler silsilesinde sizin rolünü öne çıkıyor. Paydaşlar dediğimizde herkesten bahsediyoruz. Sadece üretici, tedarikçi değil; aynı zamanda dezavantajlı gruplar, aynı zamanda azınlıklar, aynı zamanda çevre ekolojisi yani bir start-up girişimcisi her konuda dertli olmalı. O yüzden de entelektüel bir sermayeye ihtiyaç var.





Entelektüel sermaye, geleceğin sermayesi

Entelektüel sermaye nedir? Entelektüel sermaye; yakın zamana kadar ölçülemeyen, pa-hada değeri olmayan ancak son zamanlarda özellikle en değerli 10 firma arasına entelektüel sermayeyi baz alan firmalar girince ki kodlar, yazılımlar dediğiniz zaman bir nevi entelektüel sermaye sayılıyordu. Patentler öyle sayılıyordu. Stratejik anlaşmalar, network... Düşünseniz öyle işler var ki salt network üzerine kurulu ve network üzerinden bir anlamı olan işler. Peki burada meta ne? Buradaki para nerede, buradaki ham madde ne? İşte o veri, sosyal ve ilişkisel sermaye. İşte start-up'larımızın, yani günümüzün inovasyon tabanlı büyüme potansiyeli yüksek olan girişimlerinin baz aldığı sermaye türü, entelektüel sermaye. Bunun, günümüzde etkili ve verimli olması bekleniyor, geleceğin sermayesi olarak bakılıyor ama çok önemli bir handicap var. Bunu söylemeden geçemeyiz. Geleneksel girişimci ayrımındaki handikaplar açısından bakarsak entelektüel sermaye; gerçek bir kaynak, gerçek bir veri değil. Bir kod yazıyorsunuz, ortaya güzel bir yazılım çıkıyor, iş battığında yazılım da çalışamaz hâle geliyor. Bu yazılımı ve kodları başka yere satamıyorsunuz. Ama mesela perakendecisiniz; 2 milyon lira battınız. 2 milyon zararınız var ama içeride 1 milyon liralık ürün var, aslında 2 milyonluk değil, 1 milyonluk batmış oluyorsunuz. Çünkü 1 milyonluk ürünü, satma şansına sahipsiniz. Eğer entelektüel sermayeyi baz alan bir start-up'sanız maalesef battıysanız, zararınız 2 milyonsa 2 milyondur. Handikap bu, ama diğer yandan şöyle bir şey de var: Günümüzün yeni nesil teknolojileri, yöntemleri ve iş görme biçimleri, bize artık o kodları da kaynakları da metalaştıracak içerik olarak sunuyor. Dolayısıyla biz; entelektüel sermayeyi baz alan, temel yetenek üzerine odaklanan, marjinal sermaye ya da katma değer üzerine çalışan girişimcileriz. Entelektüel sermayeyi çok azıcık daha açmak istiyorum.

Arkadaşlar, biz hep deriz, "Girişimciliğin bir okulu yok." İktisatçıların, yönetim bilimcilerin ağırlıklı olması beklenirken şu anda girişimcilik, dünyada daha çok mühendislerin, pozitif bilimcilerin ve doğa bilimcilerin aktif olduğu bir alan. Ama daha da önemlisi, girişimcilerin hangi okulu bitirdiğini bilmiyoruz. Hatta yine ağızımıza pelesenk olmuş "Harvard'a girmiş ama bitirememiş" genellikle okumamış kişiler olarak bakılıyor. Girişimciye nasıl okumamış dersiniz, bir üniversite bitirmede diye. Ya da bir üniversite bitirdi diye nasıl çok kaliteli bir girişimci olabilir.

Girişimciler; fırsatları yakalamada atiklik gösteren yani fırsatları gören ve bunu uygulama iradesi sergileyen kişilerdir. Girişimcilikle ilgili bilinen en büyük doğru bilinen yanlış; hayal meselesi. Tamam şöyle bir şey var, bir iş yapmanın yarısı hayal etmektir. Eyvallah onunla ilgili bir sıkıntı yok ama bizde bu oran daha fazla değil.

Ömer Ekinci: Bir laf atabilir miyim size. Hayal etmektir diyoruz ya... Bazen şöyle mailler geliyor: "Ömer Bey, fikrim var; ama biri çalar diye korkuyorum. O yüzden yapmıyorum." Şimdi size bir ton proje geliyor. Biri geldi ve hayalini anlattı, ama hiç icraata geçmemiş. Ne ifade ediyor bu senin için?

İbrahim Elbaşı: Hiçbir şey ifade etmiyor.

Ömer Ekinci: O zaman, girişimciliğin yarısı hayal etmek değil.

Uygulama olmazsa fikir önemsizleşir

İbrahim Elbaşı: Onu demeye çalışıyorum, bu işin fikirle ilgisi yok. Uygulama olmadığı zaman, girişimcilik de yok. Girişimcilikle ilgili bir kelimeye ihtiyacımız olsa, manşet vermemiz gerekse o "uygulama" olurdu. Girişimci, uygulayıcıdır. İcraat, başka bir şey değil. Herkesin fikri

olabilir. Bunlar farklı ülkelerde farklı insanların aklına gelmiş olabilir, ama sizi ayırt edecek olan uygulayıcı özelliklerinizdir.

Entelektüel sermayeden yola çıkarak, sizi eşsiz ve farklı kılacak unsuru; ürünü, hizmeti ve modeli ortaya çıkartacak şey uygulama becerileriniz. Girişimcinin eğitim seviyesi ve aile yapısı gibi detaylardan ziyade asıl odaklandığım nokta: uygulamacı olmaları. Dolayısıyla başarısız olmaları. Genellikle başarısız olurlar, pembe tablolar çizmeye gerek yok. Fakat el âlemin çocuğu ya da girişimcisi 17-18 yaşında başarısız olmaya başlarken, biz olmuyoruz. Benim hiçbir arkadaşım başarısız değil. Kimse orada başarısız değil, herkes başarılı. Tamam kimse başarısızlığını yansıtmaz ama ben onu kendimce kırdım. Hep güzel fotoğraflarımı paylaşıyorum tabii ki çirkin fotoğrafımı paylaşacak değilim. Ama başarısızlıkla ilgili bir yazı yazdım mesela, herkesle yüzleştirdim böyleye. Başarısızlık bizim için temel faktör... Başarısızlık bizim için apolettteki yıldızlar gibi. Elbette başarısızlık kötü, motivasyonunuzu düşüren, sizi üzen bir şey. Ancak buradaki mesela o başarısızlıktan alacağımız deneyim, bilgi, geribildirim... Oradaki argüman neyse, onu bir şekilde sentezlememiz gerekiyor. Bizim problemimiz şu: Biz başarısız oluyoruz ve bunu itiraf da ediyoruz aslında. Bunu ne zaman yapıyoruz peki? 35 yaşından sonra...

Dene, başar, iş adamı ol

Ömer Ekinci: Bence başarısızlığı ne zaman kabul ediyoruz biliyor musun, başarılı olduktan sonra. O zaman kolay geliyor. Başarısızlığı başarısızken anlatmak hele bir de Türk toplumunda gerçekten çok zor. Bizim başarısızlık temalı bir panelimiz vardı, konuk bulamadık. Türkiye'de başarısız kimse yok, hep bir mazeret. Ben saklısehir.com diye bir ticaret sitesi, kurup batırdım. Ama öyle böyle batmadı. Quizy.me diye soru bazlı bir sosyal ağ kurdum, 300 bin üyeye ulaştı. Şili'de, Brezilya'da üye-

lerimiz vardı, ama benim onlarla hiçbir ortak yanımla ve irtibatım yoktu. Sonra baktım ki ben Yenibosna'da el terminali satan bir adamım, start-up beach'lere çıkacak ya da Amerika'da Palo Alto'da Starbucks'ta oturup bilgisayarını açan bir tipe de benzemiyorum. Bende bildiğin esnaf tipi var. O zaman "Ben niye kendimi, havalı online sosyal ağ girişimcisine benzetiyorum ki." dedim. Marc Zuckerberg ile yaşıtız aramızda altı ay var. Bir sunum hazırladım "O yapar, biz niye yapamıyoruz." diye. Meğerse biz yapamıyorduk yani ben yapamıyordum, bunu fark edip kapattım. 2019 yılında e-ticareti kapatacağım zaman MÜSİAD'ın "Yılın Genç Girişimcisi" ödülllerinden birini almıştım. Site artık batmış, zarar ediyor. Arkadaşlarıma söylüyorum diyorlar ki "Sakin kapatma. Kapatma demesinler. Kapatma imajı yapışır üzerine, battı derler." Çok. Mantıklı geldi, kapatmıyorum her ay 10 bin, 20 bin gidiyor. Yeni bir girişim yapacağım diye Twitter'a yazıyorum o dönem. Ben kendimi seri girişimci zannediyordum, meğer fikir ishali olmuşum da haberim yok. Arada çok ince bir çizgi var. Girişimci, zorlayan demek yani yapmaya çalışan. Düşünün bir de bunun seri girişimcisi var, seri olarak zorluyor. Aslında fikir ishali olmuş. Her gün geliyor, yeni bir fikir. Dur bakalım; fikir hiçbir şey değil, gerçekten hiçbir şey değil. Ayrıca bir adam 40 yıl girişimci olmaz. Girişimci olmayı denersin, başarırısan iş adamı olursun. Bir adam 35 sene boyunca girişimciyse o iyi bir şey değil, hele seri girişimciyse hiç iyi bir şey değil.

İbrahim Elbaşı: Bir de girişimcisin, 40 tane projen var. O da olmaz.

"Bir insan ömrü, birden fazla iş yapmak için çok kısadır."

Diyorlar ki "Ben şunun sahibiyim, bunun sahibiyim." Ben de böylelerine soruyorum: "Sen parayı nereden kazanıyorsun, onu söyle." Belli ki boş geziyor. Yahudiler ticareti çok iyi



biliyorlar ve şöyle bir sözleri var: "Bir insan ömrü, birden fazla iş yapmak için çok kısadır." Bir adam hayat boyunca bir işe odaklanıyor, sonra sen gidip yan iş olarak giriyorsun. Benim bütün batırdığım işler, yan işlerimdi. Hepsi de çok güzel fikirlendi, ama hiçbirinde ana işimden vazgeçemediğim için tek hayatta kalan ana işim oldu.

15 yıldır start-up etkinliklerinde karşılaştığım arkadaşlara bakıyorum, her karşılaşmamda karviziti farklı. Günün sonunda geldik, gittik hepimiz ilk baştaki kartvizitimize döndük. Günün sonunda evinize, ekmeği nereden götürüyorsanız esas girişiminiz o. Ama girişimcilik bakış açısı kalmadı ve hatta bence bir iş adamı, girişimci olarak başlatıp başarılı olduktan sonra girişimcilik kıyafetini çıkartıp şirketine giydirmeli. Yani artık girişimleri, şirket yapmaya başlayacak. Yemek Sepeti, bununla ilgili çok güzel bir örnektir. İrmik.com galan gibi restoranlara tedarik sağlayan bir girişim yaptı, Yemek Sepeti. Esas mesele bu. Elon Musk, hiçbirini kendi kurmamış baktığınız zaman. Bir tek en baştaki işi, bir mesajlaşma uygulaması yapmıştı, oradan bir para kazandı. Paypal'ı o kurdu. Ne SpaceX'i o kurdu, ne de Tesla'yı... Akıllıca bir şey yapıyor. Başarılı işlere gidiyor; parayı yatırıyor, başına geçiyor ve büyütüyor.

Esnek ve yalın iş modelleri

İbrahim Elbaşı: Öyle bir yaklaşım da var. Geliyorlar "Biz start-up değiliz, artık girişimciyiz." O ne demek yani? Senin rol model aldığın insanların hepsi start-up hâlâ. Start-up, küçük işletme anlamına gelmiyor ki. Burada bir yaklaşım meselesi var. Start-up büyüyor, binlerce çalışanı dahi olabiliyor ya da milyarlarca dolar değerlemeye ulaşabiliyor. Kendi içerisinde start-uplar oluşturmaya devam etmezse yine bir handikap, gene batıyorlar. Onların varoluş sebebi, start-up olma yaklaşımı. Mesela Google Translate ve Siri birer start-up. Günümüz teknolojilerinin kullanımına net bir şekilde

de hâkim olan konuları, genellikle bir start-up yapıyor veya kendi içerisinde start-up'lar yetiştiriyor ya da ayrı start-up'lara yatırım yapıyor. Bir tarafta bu varken diğer tarafta da şu var: Evet, bunlar birer işletme neticede ama daha önemlisi bunlar birer model. Bu modellerin rakipleri oluyor, ama rakipler birer marka değil. Yani start-upların rakip aldığı kurumlar, marka değil. Çünkü markaların ne yapacakları belli, orada örtük bir bilgi yok. Markalar aşına olduğumuz verilere sahip, stratejilerini öngörebildiğimiz modeller. Peki, burada rakip kim biliyor musunuz? Start-up'lar içinde çevresel belirsizlikler. Yani; pandemi, afet, ekonomik türbülans, devlet politikaları tarafındaki belirsizlikler. Asıl rakipler bunlar. Start-up'lar genelde modellemelerini, buradaki öngörüşleri için yapıyorlar. Sonuç şurada ortaya çıkıyor, bir anda hızlı bir şekilde dönüşebiliyorlar. Bruce Lee'nin bir sözündeki gibi su, hemen kabın şeklini alıyor. Yani su olacaksın gibi bir şey söylüyordu. Gerçekten start-up'lar su gibi. Bulundukları konjonktüre göre kalıbın şeklini alabiliyorlar. Çünkü en müsait modeller; bu tarz yalın ve esnek modeller. Dolayısıyla 17-18 yaşlarında ilk denemelerinde başarısız oluyorlar. 19-20'de de başarılı oluyorlar. 35-40 yaşında biri başarısız olursa kredileri var, iki-üç tane çocuğu var başarısızlık daha zor. 17-18 yaşındaki çocuk, en fazla buradan atlar, buraya düşer. En büyük hasarı belki bileği burkulur. Ama diğer tarafta, 35-40 yaşında başarısızlığı deneyimlemenin kendini Boğaz Köprüsü'nden atmaktan farklı yok açıkçası. O yüzden başarısızlık var, başarısızlık var. Bu nedenle esnek ve yalın modellerin hızlı bir şekilde benimsenmesini istiyoruz. Burada önemli bir konu var: Nerede hata yapıyoruz? Mesela fikrim çalınır meselesi, fazla kullanılan bir argüman ve hiçbir geçerliliği yok. Evet, fikri çalınmışlar var ama demek ki fikri çalan kişi de başarısız olmuş. Uygulamada problem olabilir. Problem o değil, problem genellikle kurgu. Az önce bahsettiğim sermaye konuları. Genellikle girişimci olmakla ilgili konular. Dolayısıyla ortaya çıkan şey şu: Doğru bir şey yapmamak.



Siz müşteri adına bir değer ürettiğinizi düşünüyorsunuz, onun için çalışıyorsunuz ama müşteri için bir değer üretmiyorsunuz. Belki o kadar agresif davranıyorsunuz ki bunun satması lazım diye yatırımcıya kızılıyorsunuz, nasıl yatırım yapmaz diye. İstemiyor bunu, görmüyor musun? Belli bir süreden sonra körlük başlıyor. "Devlet desteği ve teşviki yoktu, ailemiz yetiştirmedi, eğitim sınırlıydı"... Öyle bir şey yok. En büyük problem bu, kurgu. Demek ki doğru ürünü yapmıyor, doğru hizmeti üretmiyorsunuz. İkinci tarafta da siz

doğru insanlarla çalışmıyorsunuz. Daha doğrusu, siz doğru değilsiniz. Şöyle bir alıntılama yapayım. Girişimciler de girişimci olmuyor. Biz BTM'de de bunu görüyoruz. Muhasebeci var, finansçı var, yazılımcı var, mühendis var. Acayip bir ekip... Oradakilere bir anda maaş vermeye kalksanız, toplamda aylık maaşları 150-200 bin olacak. Çok değerliler, çok önemli işler üzerine çalışıyorlar. Ama girişimci yok. Girişimci iddiası olan kişi, girişimci değil. En büyük problemlerden biri bu.





İşe hâkim olursan adımları doğru atarsın

Evet, bu adamlar bazı şeyleri değiştirmişler, daha da önemlisi bu kişiler yapmışlar. Bu kişiler; yazılımcı mıymış değil miymiş, bizi ilgilendirmiyor. Günümüzde yazılımcı olmakla ya da kod bilmekle çok yakından ilişki kurulmuyor. Şu an en iyi kodcular, yazılımcılar, analistler... Tamam tabii ki kodlama biliyorlar; ama hangisi kodlama yapıyor? Genelde control + C ve control + V üzerinden ilerliyoruz. Kaç tane programcı var burada, oturup yazıyor musunuz gerçekten. Dataları almıyor musunuz yani genellikle. İleride kodlama yapabilmeniz için belki de "İnanılmaz kod yazıyorum." demekten ziyade "Bu işi iyi okuyorum, yönetimini iyi biliyorum, araştırmasını iyi biliyorum, ilgili market press'lere hakimim." veya "İlgili verilere hızlı ulaşabiliyorum." diyebilen kişiler bizim için daha iyi programcılar olacak.

Gökdelenleri düşünün, büyük binaların nasıl yükseldiğini hayal edin. Çok büyük başarılar elde ettiler, çok büyük satışlar yaptılar, acayip bir ekonomiye hükmettiler. Sonrasında da kocaman kocaman binalar oldu. Nasıl bakarsın kocaman binaya? Başını yukarı kaldırarak bakarsın, uzak yani. Sen müşteri olarak yanlarından geçiyorsun ama uzak. Ama adamlar ne yapıyor, garaj işletmeleri. Bunların farkı, küçük olmaları değil. Bizde, İstanbul'da garaj yok, onunla alakası yok. Bundan bahsetmiyorum. Az önce bir girişimci arkadaş vardı: "Starbucks'ta, Kahve Dünyası'nda, orada burada çalışıyorsunuz." falan diyor. O da senin garajın, problem değil. Garaj olmak, küçük olmak değil. Garaj olmak, hemzemin olmak. Müşterin de orada, yatırımcın da. İşte yanlış bir şey yaptın ve patladın. Garajı satmana gerek yok ki... Araba koyarsın, başka bir şey için kullanırsın, başka bir girişim yaparsın yani kaybedecek bir şeyin yok. Müşteriyi hemen anlıyorsun, nasıl olduğunu soruyorsun. "Şöyle olsa daha iyi olur." dediğinde "Tamam, hemen düzeltiyorum, bekle." Yatırımcı

önünden geçiyor, buluşup sohbet ediyorsun. Yani bu garaj dediğimiz şey sen müşterinle bir aradasın; yatırımcılarınla, bütün paydaşlarınla yan yanasın, yüz yüzesin demek. Peki, abiler ne yapıyorlar biliyor musunuz? Deli gibi para harcıyorlar ve binayı yıkmaya çalışıyorlar. Bütün yöneticilerini alıyorlar Boğaziçi Üniversitesi'nden, teknik üniversiteden... Bunu bizim daha iyi para kazanmamızı sağlamak için değil. Biz batıyoruz, geleceğimizi göremiyoruz. Bu katları yıkmak için birine balyoz veriyoruz. Balyoz dediğim Macbook Air falan veriyorlar, katları yıkmak için. Yani müşteriyi daha iyi anlayabilmek ve daha iyi duyabilmek için. Düşünseniz alttan başlayıp yukarı ne kadar hızlı çıkılabilir ya da aşağı inilebilir. Çok zor... Hem bunun ayrı maliyetleri var hem de bunun gibi olmak için ayrı bir maliyeti var. Dolayısıyla yine aslına, ilk şirketine tekrar dönüyor.

İşveren işçinin, işçi işverenin kıymetini bilmeli

Ömer Ekinci: Bina ile ilgili örneği manidar oldu. Hiçbirimizin öyle bir binası olmadığından derdimiz de yok. 2015'te, kredi borçlarımız olduğu dönem, Mecidiyeköy'de 300 metrekare bir ofis tutmuştum, dolaplar ve toplantı masaları yaptırmıştım. Bazı dolapları hiç kullanmadım. Büyük şirketiz, bir yandan konferanslara gidiyorum, imaj yapmışım. Sonra en küçük kardeşim bir gün benim beraber çalıştığım bir arkadaşına demiş ki "Ömer Abime söyle batıyor, haberi yok." Düşünün her gün sahaya on araba çıkıyor; gidiyoruz, geliyoruz ortada bir şey yok. Çünkü henüz zamanı gelmemiş onun, daha fazla gitmenin bir anlamı yok. Akıllı çalışmak daha önemliken biz çok çalışalım düşüncesindeyiz. Bana söyleyince kafama dank etti. Mecidiyeköy'de Profilo'nun altında plazadayız ve işlerimiz hep kötü gidiyor. O zaman yaşımda küçük, kendimden büyük insanlarla çalışıyorum, yönetemiyordum da. Sonra baktım ki ofisin sözleşmesine bir ay var. O dönemde de babam Bahçelievler'de bir

binanın altında otoparktan bozma bir yerde imalat yapıyor. Ben iki tarafı ayırmışım ve babamın tarafını beğenmez hâldeyim. Bir baktım babam, orada gece gündüz imalat yapıyor ama Mecidiyeköy'de işler iyi gitmiyor. Kardeşimin o uyarısıyla dank etti ve ofisi kapatmaya karar verdim. Mecidiyeköy'ü kapattık, Bahçelievler'e imalatın içine girdik. 200-250 metrekare bir yer... Arabayla inilecek bir yer, yani otopark olması gereken yeri biz ofis yapmışız. Hani tasavvufta ego tatmini vardır; Büyükle alimler ciğer satarlarmış kendilerini terbiye etmek için... Bizimki de batmaktan kaynaklı. Girdik oraya tozun toprağın içinde çalışıyoruz. Süse püse, havalı ofisimize gelmiş çalışanlarım teker teker mazeretler bulup ayrıldılar. Sadece gerçekten Desnet'i sevip benimseyen arkadaşlar kaldı. Bir arkadaşım vardı Markafoni'nin ortak olduğu bir şirketin ortağı. Arkadaşı Markafoni'nin patronlarıyla anlaşamıyor, bunu ortaklıktan atıyorlar. Beş kuruş da hisse vermiyorlar. Çocuk zaten kazanacağını kazanmış, dünyalığını yapmış bana da dertleşmeye geliyor. Görünürde sorun yaşayan o. Neyse geldi, "Neredesiniz?" dedi. "Yerin altındayız, in oradayız." dedim ben de. O zamanlar ben internette girişimcilik alanında çok iyi gidiyorum, orayı bana yakıştıramadı. Ama ben o kadar keyifli çalışıyordum ki... En azından yaptığım iş benim ve gözümle görüyorum. Babamla omuz omuza verdik gecelere kadar çalışıyoruz. Öğlen çıkıyoruz, yan apartmandaki evimize gidiyoruz; annem yemek yapıyor, biraz uyuyup kahve içip işe dönüyorum, çok huzurluyum. Arkadaşım geldi, karşıma oturdu; biraz işlerden bahsetti ama sürekli etrafa bakıyor. Sonra dedi ki "Abi beni boş ver, sen nasılsın? Az önce anlattığım başarısızlık hikâyesi... "Saklı Şehri Nasıl Batırdım" diye bir yaz yazdım. O dönem, yaklaşık 300 bine yakın okunmuştu. Bizde batışlar nasıl açıklanır? "Google reklam maliyetlerini arttırdı; kargolar şunu, tedarikçiler bunu yaptı. Sonuç olarak da ben battım." Sen neredeydin o zaman battıysan. İşler iyi giderken hep kazanan, en iyi durumda olan patrondur. Pandemi de mesela. İşler çok iyiyken

patron her şeyi yapar, işler kötü gidince aman İşsizlik Fonu, aman Kısa Çalışma Ödeneği, herkes evlerine maliyetleri kısıldım." Sana onlar kazandırdı. Ben her gün çalışanlarıma teşekkür ediyorum ve Allah'a şükrediyorum. Şöyle yanlış bir inanış var çalışanlar diyor ki "Patron sayesinde ekmeğimizi kazanıyoruz." Hayır, kalıplı basarım "Patronlar, çalışanlar sayesinde ekmeğini yiyor, kazanıyor." Pandemi başladığında oğlumun durumundan dolayı bahçesi geniş, ferah bir eve geçtim. İlk iş olarak çalışanlarımı oraya götürdüm, gezdirdim, kahve ikram ettim. Dedim ki "Ben bu evde, sizin sayenizde oturuyorum." Bunu patron çalışan, çalışan da patron için bunu bilirse emin olun şu an İş Kanunu'ndan dolayı yaşadığımız mahkemeler bu kadar olmaz. Yeter ki çalışan patronun, patron çalışanın kıymetini bilebilsin.

Adem Yılmaz: Bunları yapmak için belli teşvik imkânlarına ihtiyacınız var, özellikle devlet tarafından sağlanan teşvikler konusunda bilgi verir misiniz?

İbrahim Elbaşı: Ülkemiz, asında girişimciyi en çok destekleyen ülkeler arasında yer alıyor. Destek mekanizmaları çok fazla ama buradaki destekten kastımız bir fon ya da teşvik değil. Elbette bilhassa bazı ülkeler, yurt dışından girişim, yatırım çekmek için inanılmaz cazibeler ortaya koyuyor. Özellikle Kuzey Avrupa'da. İşte zamanında Amerika'da, ama şu an o kadar gözle görülür bir cazibe yok. Bunlar zamanında yapıldı, bu cazibe olanakları genellikle bu kitleyi çekebilmek için. İçeridekiler için ise teknoloji geliştirme bölgeleri, KOSGEB ve TÜBİTAK tarafında böyle kurum ve kuruluşlar girişimciyi destekliyorlar. Bu kadar devlet desteği doğru mu, bu ayrı bir tartışma konusu. Bana soracak olursanız burada bir desteğin öne çıkması doğru bir şey değil. Bir denge alanı, bir harmoni oluşması gerekiyor. Yani o destek ve teşviklerin, devlet tarafında olduğu gibi reel sektörde de sivil toplum kuruluşlarında da olması gerekiyor. Birlikte çalışabiliyor olmaları lazım.

Zincirin bütün halkaları önemli

Ekosistem kendi içerisinde organik bir döngüyü ifade ediyor. Yani yatırım aldığınız zaman, siz de yatırım yapmıyorsanız veya yatırımınızı gayrimenkule ya da salt belli bir yere yapıyorsanız problem burada oluyor. Özellikle Avrupa'daki ekosistemde gördüğümüz üzere bir start-up milyarlarca lira para kazansa dahi bir anda hemen diğer start-up'lara yatırım yapmaya başlıyor. Dolayısıyla bu ekosistem, belli paydaşların gösterdikleri paralel iradelerle eşgüdümlü ilerliyor. Büyük, küçük halkaları

olan bir bütün zincir düşünün. Küçük bir halka da ayrılrsa o bütünlük bozuluyor. Bir zincirin büyük, bir zincirin küçük olması çok önemli değil. Sürdürülebilir olması, zamanla kopmaması gerekiyor. Böyle bir metaforla anlaşılabilir. Ülkemizdeki devlet destekleri için Google arama yeterli.

Adem Yılmaz: Yaşadığınız ya da eğitim aldığınız yer çok önemli. Bizim yaşadığımız toplum bunu kısıtlıyor. "Yapamazsın, bunu yaparsan böyle olur." bize bastıra bastıra yapmamız gerektiğini öğretiyorlar bu, bir. İkinci olarak ben



ilaç firmasında çalışıyorum. İşte ilaçla ilgili bir fikir söylüyorsun ya da kendi yapmak istediğin bir şeyi... Orada yönetici hemen sana "Dur, ne yapıyorsun? Yapmamalısın." diyor. Türkiye'de herkes böyle sizin gibi düşünmüyor.

Teşvik konusuna gelecek olursak, ben kendi markamı çıkarmak istedim. KOSGEB diyorsunuz ama inanılmaz rezalet bir şey. Peşinden koşuyorsunuz, onu yapıyorsunuz, bunu alıyorsunuz.

Ömer Ekinci: Ne zaman denediniz?

2019 yılında denedim. Değişmiyor, minimum bir şey değişir. O kalem değil de kırmızı kalem ya da kırmızı kalem açacaksın bu böyle. Ben çok denedim. Çok da büyük değildim, 25 yaşındayım. Bir şeyler yapmak için çok denedim. Ya önüm kesildi ya da yönetici bir şey söyledi. Bu tarz şeylerle çok karşılaştım.

İbrahim Elbaşı: Son zamanlarda biliyorsunuz dünyanın en çok ARGE konusunda yatırım yapanları, ilaç firmaları. Bu şikayeti çok fazla duymaya başladım. İlaç şirketleri, girişimcilerle çok yakın ilişkiler kurmuyorlar. Doğru bir eleştiri, buna katılıyorum.

Herkes girişimci olamaz

Ömer Ekinci: Ben burada hiçbir kurumu temsil etmediğim için rahat konuşuyorum. Ben sadece kendi dükkanımı temsil ediyorum. İbrahim Bey, Özkan Bey hepsi belli kurumları temsil ediyorlar. Ben şunu söyleyeyim ben rahat konuşuyorum onlara nazaran. Girişimci arkadaşımız için de Afgan arkadaşımız için de geçerli... Birincisi girişimci, sadece ve sadece kendine güvenerek yola çıkacak. Destekler arkadan gelirse gelecek. Ben şimdi depremzede olmasaydım şu an Erzincan Ziraat Bankası'nda gişe görevlisiydim. Yani demek istediğim girişimciler sistemin iş kazalarıdır. Türkiye'de herkesin girişimci olduğunu düşünün mümkün mü?

Matematiksel olarak mümkün değil. Olmak isteyenler için de bu söyledikleriniz birer bariyer. Gerçekten istiyor musunuz? Yoksa sahnede gördüğün birine mi özeniyorsun? Bize şöyle mesajlar geliyor: "Abi, ben sabahları erken kalkmaktan bıktım, girişimci olacağım." Yemin ediyorum, ben dört saatten fazla uyuduğumda çok uyudum diyorum. Devlet şunu yapsa, dese ki "Girişim bekliyoruz. Herkesin hesabına 1 milyon TL yatırdık, hepinizden girişim bekliyoruz." Bu Türkiye'deki girişimci oranını yüzde 1 kılmıdatamaz. Mesela Getir'i yapan Nazim Salur kaç yaşında başladı, kaç yaşında başladı?

"Fırsatlar ülkesi"

Ben Türkiye'yi fırsatlar ülkesi olarak görüyorum. Amerika değil, fırsatları ülkesi Türkiye'dir. Şu an bazı zorluklar yaşıyoruz ama Afgan arkadaşımız gelmiş, Türkiye'de girişimcilik planlaması yapıyor. Bu zor bir şey, kolay değil. Türkiye'den herhangi bir ülkeye gittiğiniz zaman karşılaştığınız tonla şey var. Bilinçaltındaki birçok problemi çözmeniz gerekiyor ki kendinizi kabul ettiresiniz. Mesela Türkiye'de şu an Suriyeli konusu var. O kadar çok Suriyeli girişimciler var ki... Bunun siyasi ve sosyolojik tarafını konuşmuyorum ama girişimcilik konferanslarında ödül alan Suriyeliler göreceğiz. Nasıl ki Türkiye'den giden başarılı Chobani, ödüller alıyorsa Türkiye'de de bunu göreceğiz. Bu anlamda Türkiye fırsatlar ülkesi, buna inanmak zorundayız. Ama eğer ki sadece olumsuz yönünden bakarsak evet ama ilk denemede değil. Düşünün 10 tane şirket kurmuşum, bir tanesi başarılı olmuş dokuzu batmış. O zaman benim ağlamam lazım.

İbrahim Elbaşı: Hepimizin bir planı var. Sürekli ağzımıza yumruklar yiyoruz, yiyeceğiz de. Ama zaten girişimciyi ayırt eden de o. Biz sürekli yumruk yiyoruz ve yumruk yemek için çıkmışız yola.



MONEY TALKS

YUNUS FURKAN AKBAL
MODERATÖR
GENÇ MÜSİAD BAŞKANI

DR. MELEK DEMİRAY
EFONLA.COM CEO

OSMAN ÇALIŞKAN
20H20 INVEST

DR. MERVE KAYA
ALGAENERGY ULUSLARARASI
İŞ GELİŞTİRME DİREKTÖRÜ



"TÜRKİYE'NİN GELECEĞİNİN VE KALKINMASININ TEMELİNDE YATAN İTİCİ GÜÇ; İHRACAT."

Çünkü hem girişim hem yatırım, aslında bizim tüm çalışmalarımızın tam ortasında yer alıyor. Türkiye'nin belki de son zamanlarda çok öne çıkan bir kavramı var: İhracat. Türkiye'nin geleceğinin ve kalkınmasının en temelinde yatan itici güç olarak ihracat gösteriliyor. Biz Genç MÜSİAD olarak teknoloji tabanlı girişimlere yatırım yaparsak, katma değeri yüksek ürünler üretirsek ve teknolojiye sahip çıkarsak aslında Türkiye'deki en önemli kalkınma adımlarından birini de atmış olacağız diyoruz.



Günün son oturumundayız, herkes yoruldu. Hemen hemen hepimiz, sabahtan bu yana buradayız. Burada bu programların gerçekleşmesi için ciddi emek harcayan kişiler var, ben de onları alkışlamak lazım. Özkan Bey burada, Cemil Yüksekdağ Bey Yönetim Kurulu Üyemiz. Sağ olsunlar, emekleri çok büyük. Kuvvetli bir alkış alalım ikisine de.

Bugün Money Talks başlığı ile buluştuk. Neyi konuşacağız? Girişimcilik ekosisteminde yatırımları ve yatırım kanallarını masaya yatırmak istiyoruz. Bugün ekosistemin üç tane aslında sacayağı... Bir Osman Bey aramızda kendisi ortaklı bir yatırım şirketinin şu an Yönetim Kurulu Başkanı aynı zamanda. Bunun yanında Türkiye'de bundan sonra çok daha fazla ilgi göreceğine inandığımız kitle fonlama uygulaması var. Kitle fonlamada şu an paya dayalı olarak aktif şekilde çalışan iki firma var. İki firmadan bir tanesi Efonla. Melek Hanım bugün burada bizlerle olacak. Biraz kitle fonlamayı konuşacağız. Bir girişimcimiz, aslında bugün iklim konusu da çokça gündeme geldiği için çok da güzel bir seçim oldu. Bizim için büyük de bir şans olduğunu düşünüyoruz Merve Hanım'ın. Merve Hanım da bizlerle.

Bugün biraz aslında hem girişimcimizin hem de yatırımcımızın olduğu bir program icra edeceğiz. Biz özellikle Genç MÜSİAD olarak bu programın moderatörü olmak istedik.

"Aracımızın yakıtı: Girişim ve yatırım"

Türkiye'de girişimcimiz çok. Yani gerçekten girişimci bir milletiz. Doğal kaynakları olmayan, bunun için sürekli çalışmak durumunda olan zor bir coğrafyada bulunmasından ötürü sürekli bir meşakkatle hayatın yoğurduğu insanlarız ve girişimciyiz. Girişimcimiz çok, ama özellikle bu teknoloji tabanlı girişimlerde sadece girişimcinizin fazla olması yetmiyor. Girişim ile yatırım, aslında bir aracın yakıtı ihtiyacının olması gibi. Aracın yakıtı aslında yatırımdır. O yüzden bizim yatırım kanallarını da kuvvetlendirmemiz lazım. Bu alanda eksikimiz olduğu için yatırım hususlarını belki daha da öncelememiz lazım. Bu nedenle güzel bir dağılım olduğunu düşünüyorum. İki tane yatırım bir tane de girişim kanalımız var.

Tabii bazı notlarım var ama bunları zaman zaman aktarmak isterim. Osman Bey müsaade

ederse Melek Hanım'dan hanımefendilerden başlayalım sonra Osman Bey'e geçebiliriz.

Melek Hanım, kitle fonlama sizlerin uzmanlık alanı bu alanda doktanız da var. Bu alanın hem pratik hem de teori kısmında varsınız. Türkiye'nin geleceği, kurtuluşu olarak görüyoruz kitle fonlamayı. Şu an 280 milyar dolarlık bir yastık altı fondan bahsediliyor. Neden bu dolara gidiyor? Paranın daha fazla getiri getireceğini düşündükleri için ya da değerini korumak istedikleri için bu alana gidiyorlar. Hâlbuki paranın en iyi kazanılacağı yer ticaret. Ama ufak bir yatırımcının ticaret yapabilmesi için ciddi bir sermayeye ihtiyacı var. Ama kitle fonlamayla artık buna ihtiyaç yok. Çok daha küçük yatırımlarla ciddi değerlemeler elde edilebiliyor. Biraz kısaca Efonla'yı anlatıp akabinde kitle fonlama nedir biraz onu da açabilirsek özellikle paya dayalı arkadaşların bilmesinde fayda görüyorum.



DR. MELEK
DEMİRAY
Efonla.com CEO

"KÜÇÜK YATIRIMLAR BÜYÜK DEĞERLENMELER"

Davetiniz için çok teşekkür ediyorum. Gerçekten çok güzel bir kalabalık var. Bu saatte bile insanların bu kadar ilgiyle dinliyor olması çok güzel. Ben yedi, sekiz yıldır kitle fonlama alanında çalışıyorum, akademisyen olarak başladım. Yurt dışında da bir yılı aşkın süre sadece bu konuyu araştırdım. Sonrasında da Efonla'nın Kurucu Ortakları arasında yer aldım. Efonla bir yıl önce 11 Kasım 2020'de kuruldu ve kendi geliştirdiği yazılımla 11 ay gibi kısa bir sürede tüm yükümlülükleri yerine getirerek Sermaye Piyasası Kurulu tarafından lisans aldı. Şimdi burada kitle fonlamanın tanımını yapmadan önce biraz paya dayalı kitle fonlamasından bahsederken de şunu söyleyeceğiz: Biz SPK'dan lisanslı bir şirketiz. Dolayısıyla paya dayalı kitle fonlamanın Türkiye'de yasal mevzuatı var.

"Girişimciler erkenden fon alabiliyor."

Genel olarak kitle fonlamanın tanımını yapalım: Herhangi bir fikrin, projenin çok sayıda kişi tarafından küçük miktarlarda dahi online platformlar üzerinde fonlanması. Paya dayalı kitle fonlamayı da ülkemizde mevzuatı bulunan çoğunlukla girişimcilerin veya girişim şirketlerinin erken aşamada ihtiyaç duyduğu fona, kitle fonlama platformları aracılığıyla ulaşması olarak tanımlayabiliriz. Burada yatırımcılara ne sağlanıyor? İsminden de anlaşılacağı üzere paya dayalı olduğu için pay alıyor. Burada yatırımcılar, mevcut girişim şirketlerinin ortağı oluyor, onlardan pay alıyorlar. Bunun ülkemizde yasal mevzuatı bulunuyor ve Furkan Bey'in de dediği gibi halihazırda iki platform var. Efonla.com olarak Merkezi Kayıt Kuruluşu ve Takasbank gibi iki önemli paydaşla sistemde varız. Bu ne demek oluyor? Platformlarımıza yatırımcı veya girişimci olarak üye olmak istediğiniz zaman e-devlet entegrasyonu ile Merkezi Kayıt Kuruluşu üzerinden doğrulama yapılarak üye oluyorsunuz.

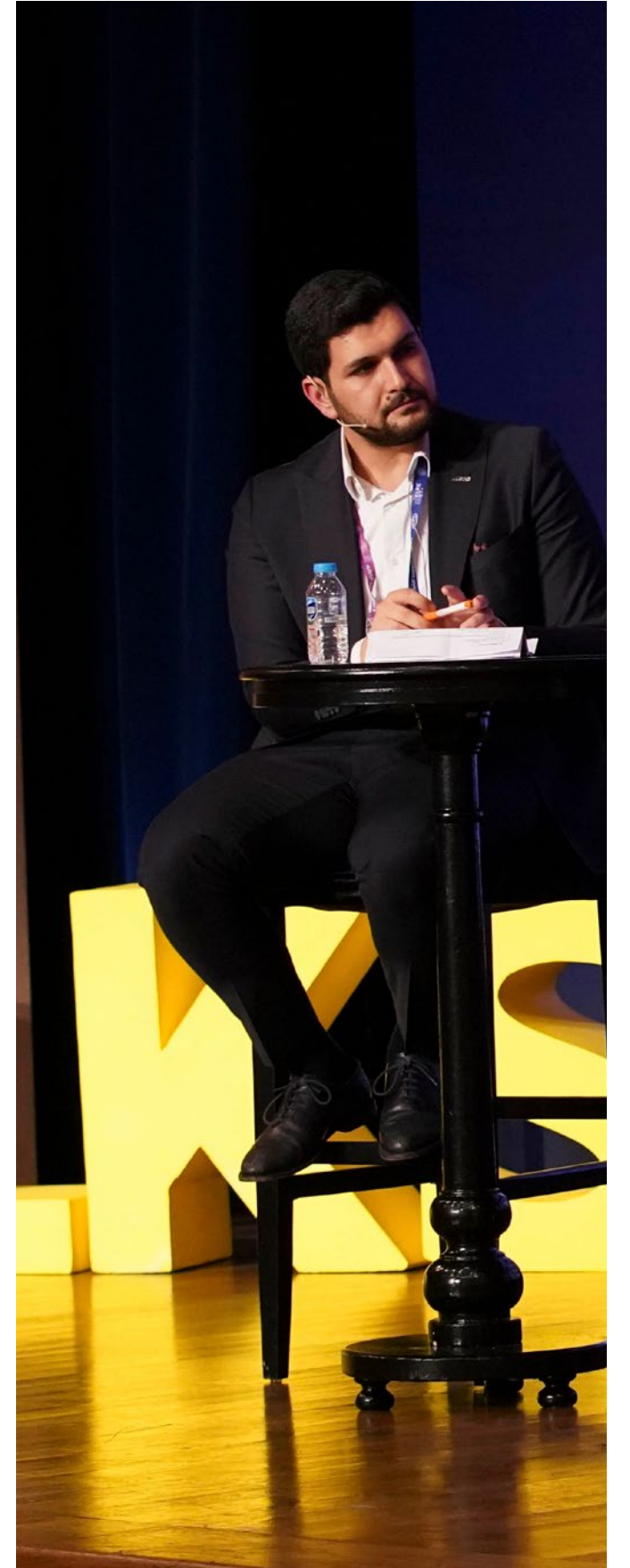


Bir diğer önemli paydaşımız da Takasbank. Yani platformda toplanan fonlar, girişimcilere aktarıncaya kadar Takasbank nezdinde saklanıyor. Dolayısıyla orada bir güven unsuru da Sermaye Piyasası Kurulu'nun yanı sıra iki önemli paydaşla birlikte platformlar aracılığıyla sunuluyor.

"Girişimcilerle yatırımcıları buluşturuyoruz."

Şimdi benim buradaki yerim bence çok ideal olmuş. Bir tarafımda girişimcimiz var, bir tarafımda yatırımcı var. Kitle fonlama platformları olarak tam da bu yerimde olduğu gibi girişimcilerle yatırımcıları buluşturan platformlar bizler. Bu girişimciler sizler gibi bireyler de olabilir, nitelikli yatırımcılar da olabilir. Kurumlar da olabilir, girişim sermayesi yatırım fonları da olabilir. Aynı zamanda bize girişimciler birey olarak da başvurabilirler. Ancak sonrasında fonu almak için şirket kurmaları gerekiyor, anonim şirket kurabilirler. Veya hâlihazırda bir anonim ya da limitet şirketle de bize başvurabilirler. Limitet şirket, sonrasında fonu alabilmek için anonim şirkete dönmekle yükümlüdür. Bu sistem gerçekten önemli, neden? Çünkü hem yatırımcılık hem de girişimcilik sistemini, demokratikleştirecek ve tabana yayılmasına imkân tanıyacak bir sistem. Böyle bir sistemin ülkemizde yasal güvencesinin bulunması çok değerli. Efonla.com olarak bu alanda öncü olacağımıza inanıyoruz. Dolayısıyla hem yatırımcılarımızı hem girişimcilerimizi hem de diğer paydaşları, iş birlikleri için platformumuza davet ediyoruz.

Yunus Furkan Akbal: Kitle fonlamayı şöyle basitleştirmeye çalışırsam, sadece Furkan Bey'in ve Osman Bey'in yatırımcı olacağı bir sistemin Ayşe teyze ve Mehmet amcanın da yatırımcı olacağı bir sisteme çevrilmesi. Osman Bey, bir girişimci için Türkiye'de ortalama yatırım miktarı nedir?





"NİTELİKLİ YATIRIMCI SAYISI ARTMALI."

Hiç kimse yaptığı yatırımı tam olarak açıklamıyor, ya da doğru açıklamıyor. Ama başlangıç seviyesi 200 bin lira mertebesi.

"Kitle fonlama ile çağ atladık."

Yunus Furkan Akbal: 200 bin lirayı pek çok kişinin çıkarması söz konusu olamaz. Ben mesela geçen gün, bir paya dayalı kitle fonlama şirketinin içerisindeki bir girişimcinin şirketine ortak oldum. Benimle birlikte ortak olan sayısı, 5 bine yakındı. 5 bin kişiyle beraber, topladığımız rakam 200 bin TL. Kimisi 100 lirayla kimisi de 15 bin-20 bin TL ile bir şirkete ortak olabiliyor. Kitle fonlamanın, ülkemizde geç geliştiğini ama yeni girişim ve yatırım fırsatı arama ihtiyacını direkt karşılayacak bir sistem olduğunu düşünüyorum. O yüzden de kitle fonlama ile ülkemizin çağ atlayacağını düşünüyorum. Kitle fonlamaya tekrar geleceğiz ama biraz çeşitlendirmek ve farklı görüş almak adına Osman Bey'e bir geçiş yapmak isteriz. Osman Bey de 20H2O Invest'in ortağı, kendisi bundan önce de çeşitli girişimlere yatırım yapmıştı. Hem kısaca 20H2O Invest'ten bahsetmenizi isteyip hem de şirketin yatırım stratejisi nedir, neden önemlidir, Türkiye'nin neden bu tarz şirketlere ihtiyacı vardır? gibi sorularına cevap alabiliriz.

Osman Çalışkan: Ekosistem büyüme devam ediyor ancak bunun daha da büyümesi lazım

ve oyuncu sayısının da artması gerekiyor. Yatırımcı ve nitelikli yatırımcı sayısının da artması gerekiyor. Kitle fonlama platformlarıyla, yatırımcılığı çok kolay şekilde öğrenme fırsatı var. Bu işin bir yönü. Bir sonraki adım da nitelikli yatırımcılık konusu. Nitelikli yatırımcıların biraz daha risk iştahı fazla olabiliyor, ya da yapılacak işin içerisine daha fazla girmeleri gerekiyor. Arada melek yatırımcılık tanımıyla yapacağımız bireysel nitelikli yatırımcılarımız var. O da işin bir diğer tarafı.



Ardından yatırım, portföy yönetim şirketleri ya da daha bir üst seviyedeki yatırımcılar var. Aslında bir girişimciyi, temeldeki o proje aşamasından yukarıya doğru taşıyan merdiven basamakları bunlar. Hâlâ Türkiye'de gelişmeye devam ediyor. Ciddi bir zamana daha ihtiyacımız var, öyle gözüküyor. Mesela hâlâ platformlarımız çok yeni. Henüz batık deneyimi çok fazla olmadığı için projelerin batma durumlarındaki o yanan para, fazla yok. Bunlarla ilgili uyarılar yapıyoruz. Herkes devamlı olarak bilinçlendirilmeye çalışılıyor. Biz de bilinçlendirmeye çalışıyoruz.

"Girişimci, hırslı ve ısrarcı olmalı."

Bir girişimin konusu, kendisi ve yatırım tarafı çok doğru ve ince hesaplanması gereken bir süreç. Fakat yatırım tarafının çoğunun, fazla zamanı olmayışı nedeniyle buna eğilemediği olabiliyor. Girişimcinin fikrinde ısrarcı olması ama çalışma hırslı olmayışı nedeniyle yarım kalabiliyor. Risk kat sayısına göre de yatırımın niteliği değişiyor. Biz H2O'da 14 kişi, ama biz devamlı 12 olarak telaffuz ediyoruz çalışan ve gerçekten uğraşan kişi var. Bu kişiler, 100'den fazla şirkette deneyim sahibi, girişimci. 100'den fazla şirket kurup belli aşamalara getirmiş insanlardan oluşan bir şirket, bizim şirketimiz. Biz H2O ismini verdik. Çünkü; bir girişimci proje fikrini önüne alıp onunla uğraşmaya başladığında ülkemizde ciddi meşakkatli bir yol gitmek zorunda. Aynı zamanda ısrarcı ve çalışkan olması lazım. Gerçekten uğraşması gerekiyor. Bu sıkıntıları kolay aşması gerektiğini düşündük.

"Can suyu olmak zorundayız."

Kendi namıma söyleyeceğim, 35 yıldır ticaret hayatındayım. Bir sanayicinin çocuğuyum ve hiçbir zaman başka bir yerde çalışmadım. Fakat rahmetli babamdan beri bir girişimin, şirketin nasıl yapılacağı, ne tip sıkıntılar yaşandı-

ğı ya da ekonominin inişli çıkışlı dönemlerinde ne tür problemlerle karşılaşıldığına yakinen içinde bulunarak şahit olan biriyim. Kendi girişimlerimde de aynı şekilde birçok defa sıkıntılı dönemler yaşadım. O sıkıntılı dönemlerdeki deneyimlerimi de birleştirdim ve benim gibi 11 tane daha arkadaş buldum. Onlar da benim gibi aynı durumdaydılar, aynı şeyleri yaşamışlardı. Yeni girişim yapacak arkadaşlara nereden, nasıl yardımcı olunur? Para mı, imkân mı ya da mekân mı gibi konuları biraz fazla irdledik belki. İşe başlamadan önce iki yıl gibi bir fikir ve nasıl yaparız sürecimiz oldu. Sürecin sonunda da dedik ki "Can suyu olmak zorundayız." O fidana, tohuma toprakla buluştuğu anda dökülen suya bizim kültürümüz de can suyu deniliyor. Biz can suyu fikriyle kendimize H2O invest dedik.

Yunus Furkan Akbal: H2O'yu ben de biliyorum, yakından takip ediyorum. Hatta direktten dönen yatırımcılarından biriyim.

Osman Çalışkan: Hatta tek direktten dönensin.



Yunus Furkan Akbal: O zaman 14'ü, 15'e çıkartalım; en azından orada zikredilelim. H2O'da tabii aynı zamanda çok güzel bir işleyiş var. Girişimciye sadece para yardımı değil, paradan daha fazla know-how yardımı yapıyorsunuz. Her ortak farklı alanlarda uzman ve girişimciye 360 derece hizmet sunan bir yapı. Siz yatırımcı olmasanız, girişimcilerin gelip danışmanlık isteyeceği bir yapı kurdunuz değil mi?

"Sadece parayla ortak olunamıyor."

Osman Çalışkan: Çok defa o tekliflerle karşılaşıyoruz. H2O'nun içindeki tüm ortaklar, her biri farklı alanlarda deneyimli. Yani herkesin öne çıkmış bir özelliği var. Keza bu özelliklerinden dolayı, ortakların içinde alınmış durumdadılar. Yani H2O'da yalnızca parayı konuşmuyoruz. Sadece parayla ortak olunamıyor. Kuruluş sözleşmemizde temel bir şartımız var: "Personelinizi, asistanınızı, yardımcınızı, ortağınızı gönderemezsiniz, fiilen kendiniz çalışmak zorundasınız." Ben şimdi toplamda 27 şirketten oluşan bir grubun finansından sorumlu kişiyim. Bazen ticari olarak çok çok küçük bir problemle uğraştığım zamanlar oluyor, ama fiilen herkesin o yatırımla uğraşmasını planladık. Öyle düşündük ve öyle yapılandırdık. Şirketteki bütün ortaklar, yatırım yapılan giri-

şimin sorunlarıyla birebir ilgilenmek zorunda. Öyle olunca arkadaşlar ilk başta çekiniyorlar. Yaptım yapılmış şirketlerde çok yaşıyoruz onu, görüşmekte ürküyorlar, hemen konuşmak istemiyorlar. Ya da "Nasıl görüşeceğim?" gibi tereddütler yaşıyorlar ama bizimle biraz ilerlediklerinde anlıyorlar ki iş öyle değil. Düşünsenize gece 22.00-23.00 gibi, birini mevcut sonunuz için arayacaksınız ve o kişi belki 10 şirkette aynı sorunu defalarca çözmüş olacak. Dolayısıyla işiniz o saniyede çözülecek. Bu çok önemli bir şey. Konunun sadece para olmadığı, çok defa söylüyoruz. Moral desteği, psikolojik destek, iletişim desteği ya da network kullanma gibi konularda da önemli bir fonksiyonumuz var.

Yunus Furkan Akbal: Teşekkür ederiz. Şimdi de Dr. Merve Kaya Hanımefendi'ye sorumuzu yöneltelim. Bugün sözlerimin başında da söylemiştim. İklim konusu çok öne çıktı. Bugün "Dijitali Fark Et", "Dönüşümü Fark Et", "Girişimi Fark Et" dedik ama "İklimi Fark Et" desek bugün yine komple doldurabilirdik. Özellikle son yıllarda bu konuyla alakalı ciddi bir atılım var. Türkiye Glasgow'da Türkiye Paris Anlaşması'nın bir tarafı oldu. Tüm devletler tarafından bu konuyla alakalı bir toplantı düzenlendi. İşleyişin nasıl olacağıyla alakalı detaylar ortaya konuldu. O yüzden bugün sizlerin de aramızda bulunması bizim için büyük bir şans.



Herkese merhabalar. Öncelikle bu etkinliği düzenleyenlere teşekkür ederek ve tebrik ederek başlamak istiyorum. Ben bugün işin hem girişim hem de yatırım kısmını temsil ediyorum diyebilirim. AlgaEnergy 2007 senesinde Madrid'de kurulmuş teknolojik start-up'tır. Bugün geldiği konum şöyle: Her ne kadar bir start-up olarak başlamış olsa da 14 ülkede varlık sürdüren, aynı zamanda da 50'ye yakın ülkede satış faaliyetlerinde bulunan multikültürel bir organizasyondan bahsediyorum. AlgaEnergy 2018 senesinde COVID'in hemen öncesinde Türkiye'ye yatırım yapma kararı aldı. Bugün İstanbul merkezli olarak biz de Türkiye biostimulants endüstrisine girmiş olduk. Bulunduğumuz sektör biostimulants endüstrisi ve bizim ürettiğimiz ham madde mikroalg. Mikroalg ham maddesinden bitki besleme ürünleri üretip çiftçimize sunuyoruz. Bilmeyenler için mikroalgin ne olduğunu anlatmak isterim. Mikroalgler, gözle görülemeyecek kadar küçük ve fotosentez yapan organizmalardır. Yüksek protein değerlerinden dolayı alternatif protein olarak da kullanım alanları var. Belki duymuşsunuzdur bu endüstride deniz yosunu, hümitik asit ve hayvan gübresi gibi organik bazlı bir ortamdan bahsediyoruz. Bugün rejeneratif tarım dediğimiz yenilenmiş tarımla birlikte bizim gibi ürünlerin de pazar payı her gün daha da artıyor.

"BİR MULTİKÜLTÜREL ORGANİZASYON"

Strese karşı savaşabilen endüstri

Girişimin yanında "İklimi Fark Et" dediniz, burada neyi fark etmemiz gerekiyor? İklimde şunu fark etmek gerekiyor: Paris Anlaşmasıyla birlikte ülkeler sıcaklığı 1,5 derece tutmayı, 2 derecenin üzerine çıkmaması konusunda efor sarf etmeyi kabul ettiler. Senaryolar şunu diyor: Biz bu kapsamda gerekeni yapmadığımız takdirde büyük bir kuraklık gelecek. Bu büyük kuraklıkla birlikte de hâlihazırda olan doğal afetlerin şiddeti ve süresi artacak. Peki, tarım alanında çalışan sektör paydaşları bundan ne anlamalı? Kuraklıkla birlikte tarım alanlarında, tarımsal verimin düşmesi söz konusu. Raf ömrünün azalmasıyla birlikte, zaten yüzde 30 olan gıda israfının artması da söz konusu. Kurak topraklardan yetişen ürünlerin, bugün zaten 2 milyar insanın yaşamış olduğu yetersiz beslenmeyi daha da yaygınlaştıracığı düşünülüyor. Şunu demek istiyorum: İklim değişikliği ile birlikte tarım sektörü üzerinde de stres faktörleri artacak. Biostimulants da bu kapsamda stres faktörlerine karşı savaşabilen bir endüstri.

Yunus Furkan Akbal: Genelde programlarda konuşmacı oluyorduk, ama moderatör olmak daha keyifli. Daha önce pek çok kanalda Genç MÜSİAD'la alakalı çalışmalar yapmıştık.

En çok korktuğum şey de Ali Çağatay Bey'in programına katılmaktı. Çünkü önceden soruları göstermez, soruyla alakalı fikir almaz ve muhakkak sizi ofsayta düşerecek kendini de üst konuma çıkaracak. Ben de acaba Ali Çağatay Bey gibi zorlasam mı diye düşündüm ama herhalde öyle olmayacak. Akademik girişimcilik kavramını, sizlerin çalışmasını inceleyen gördük. Çünkü genelde akademi çok eleştirilir. Türkiye'de teori çok önde ama teoriyi bir türlü pratiğe aktaramıyoruz. Hocalarımız bir yorum yapmaya çalıştığı ya da danışmanlık verdiği zaman pratiği anlayamadıkları için ciddi sıkıntılar yaşanabiliyor. Ama sizlerin çalışmalarıyla birlikte aslında akademi dünyasının da girişimciliğe bir adım attığını görüyoruz. Müthiş bir birliktelik ve sinerjinin ortaya çıktığını görüyoruz. Akademik girişimcilikle de alakalı aslında birkaç görüşünüze başvurmak isteriz.

Merve Kaya: Akademik girişimcilik, aynı zamanda teknolojik girişimcilik anlamına da geliyor. Bugün benim çalıştığım şirket de bir teknoloji start-up'ı olarak hayata başlamış. Biz start-up ruhunu hâlâ taşıyoruz. Şimdi akademik girişimci değince zaten hâlihazırda olan bir işim var. Genelde akademik girişimciler de hep böyledir, ek iş olarak, ikinci iş olarak yapılır.

Dönüştür, ticarileştir, geliştir

Az önce Ömer Bey de bahsetti. Buraya gelmeden önce aslında biraz neden başarısız olduklarını araştırdım ve Hacettepe Üniversitesi Sosyoloji Bölümü'nün bir tezine denk geldim. Akademik girişimcinin başarısız olma sebeplerinden biri, bizlerin ürün geliştirmeye yatkınlığı fakat risk alma konusunda diğer girişimci arkadaşlarımız kadar cesur olmamamız. Daha çok kamu girişim sermayelerini takip etmemiz, melek yatırımcıyı çekemememiz. Çünkü çok uzun süre ÜRGE çalışmaları yapmamızla birlikte ürünün pazarlama ve satışına yeteri kadar konsantre olamamamızı sayabilirim. Ben de tarımın yaklaşık 10 sene bo-

yunca Avrupa'da akademik anlamda tarımsal çalışmalar yaptım. Kendim son zamanlarda Türkiye'de bir balık yemi projesi üzerinde de çalışmaya başladım ve girişimcilik aslında bu konuyla ilgili. Avrupa İnovasyon Teknolojileri Endüstrisi'nde Kamerun, Endonezya, Bangladeş ve Türkiye'den bir hocamızla birlikte bir ekip oluşturduk ve balık yemini yeniden geliştirdik. Bu da 2020 senesinde Avrupa'da İnovasyon Teknolojileri Endüstrisi'nde en iyi iş fikri seçildi. Aslında akademik girişimci, akademik çalışmalar kapsamında geliştirdiği bilgiyi ticarileştiren kişi demektir. Diğer arkadaşlarımızda yüksek lisans ve doktora çalışmalarıyla bir yere getirdiler ve hepimiz bu bilgiyi kuru yemi geliştirme konusunda değerlendirdik. Aslında akademik girişimcinin görevi; kendi çalışmalarını inovasyona dönüştürmek, ticarileştirmek ve bu kapsamda da geliştirmek.

Yunus Furkan Akbal: Biz MÜSİAD'da "Marifet, iltifata tabidir." sözünü çok kullanırız. 2020'de aldığınız ödülle alakalı bence güçlü bir alkış da alabiliriz size.



Kitle fonlama, Türkiye'nin geleceği

Melek Hanım, konuşmanın başında da söyledim, birebir görüşmelerimizde de sürekli aktarıyordum, geçen Osman Bey'le de paylaştım: Kitle fonlama Türkiye'nin geleceği. Sadece girişimcilerin fonlanması anlamında değil, devlet projelerinin fonlanması anlamında da önemli demiştik. Neden? Çünkü dolarizasyonun arttığı dönemlerde, insanlar farklı yatırım kanalları ararken burada katma değerinin çok daha yüksek olacağı teknoloji tabanlı girişimlere yatırım yapma fırsatı buluyorlar. Biz şunu şöyle de kurguladık: Devlet bir proje geliştireceği zaman, bunun için dışarıdan fon aramak yerine iç kaynaklardan, bireylerde bulunan fonları sisteme toplayıp oradan elde edilecek gelire de onları ortak edebilir. Kitle fonlamanın, sadece belli bir aşamaya gelmiş girişim fikrinden ziyade bir devlet politikası haline gelmesinin iç kaynakların verimli kullanılmasında ve yastık altındaki yatırımların da ekonomiye kazandırılması anlamında ciddi çıktığı olacağına inanıyoruz. Bu inancımızın temeli var mı, ne düşünüyorsunuz?

Melek Demiray: Açıkçası şu an, mevzuatta üretim ve/veya teknoloji alanındaki projelerin fonlanmasına yönelik... Ama yurt dışındaki uygulamalara baktığımız zaman salt bu alanla ilgili özel bir tipi var, söylemiş olduğunuz devlet projelerinin fonlanması. Sonuçta halkın yararına olacak projeler, yine halktan toplanan desteklerle birlikte o diğer fazladan olan yükü almaksızın fonlanma üzerine yurt dışında gelişmiş ülkelerde çok yaygın kullanılıyor.

Yunus Furkan Akbal: Yani köprüdeki iki numaralı gişenin ortaklarından biri olabilirim mesela.

"Herkesin hayatına dokunacak."

Melek Demiray: Kesinlikle. Sadece siz değil, herkes olabilir. Biraz önce "100 liraya da yatırım yapabilirsiniz." dediniz ya bırakın 100 lirayı,

1 liraya dahi yatırım yapabiliyorsunuz, ortak olabiliyorsunuz. Köprü gişesine aslına bakarsanız 1 lira dahi ortak olabiliyorsunuz. Kitle sözünün kavramı da buradan tabana yaymadan geliyor. Şu anda ülkemizde hâlihazırda yasal mevzuatı yok. Yasal mevzuat paya dayalı kitle fonlaması üzerine, o da teknoloji veya üretim alanında. Ama neden olmasın? Bunlar yurt dışındaki uygulamalar ve aşama aşama ülkemize gelecektir. Ülkemizde bu potansiyel var. Ben kitlenin de destekleyeceğini ve devletin de bu uygulamalara sıcak bakacağını düşünüyorum. Mevcut sistemler başarıyla uygulandığı müddetçe ister girişimci ister yatırımcı nezdinde olsun herkesin hayatına mutlaka dokunacaktır. İşte bu nedenle Türkiye'nin geleceği olarak söylediğiniz kavramın temelleri aslında buraya dayanıyor. Her yönüyle herkesin hayatına dokunacak ve herkesin hayatının içerisinde yer bulacak.

Yunus Furkan Akbal: Tabana yayılacak Ayşe teyze de bir teknoloji şirketinin ortağı olacak diyoruz. Bunlar gerçekten yurt dışında tabana yayılmış uygulamalar mı?

"Yola sağlam adımlarla çıkılıyor, başarı ihtimali artıyor."

Melek Demiray: Kesinlikle. Yurt dışında kitle fonlamanın pazar payı 417 milyar dolar. Ki son dönemde Çin'deki veriler alınmadı. Bu rakamların çok daha üstünde olduğu düşünülüyor. Çin'den gelen veriler çok sağlıklı değil, ama 417 milyar doların da çok üstünde. Yurt dışında kitle fonlamanın farklı türleri de var. Girişim şirketlerine artık yurt dışında şu deniliyor: "Gidin bir kitle fonlama kampanyasında fon toplatın, kendinizi ispat edin." Bu girişimin de belirli bir aşamaya geldiğini, halkın güvenini kazandığını gösteriyor. Osman Bey'in de söylediği gibi girişimcilik sadece fona ulaşmak değil, bu bir şekilde sağlanıyor. Ama kitle fonlamanın özünde gi-



rişimciye kattığı çok farklı özellikler var. Ürün pazar uyumu sağlayabiliyor, network geliştirebiliyor, kitleye açıyor, pazarlamasını yapıyor, iş fikrini tanıyor, herhangi bir aksayan yönü olursa oradan gelen geribildirimlerle erken aşamada bunları giderebiliyor. Dolayısıyla baktığınız zaman yola çıkarken çok sağlam adımlarla çıkıyor ve ilerlerken de aynı sağlam adımlarla ilerliyor. Başarısızlık riski düşüyor, başarı ihtimali artıyor. Yurt dışında da bu şekilde ilerliyor zaten. Melek yatırımcıları ya da risk sermayeleri, bu nedenle girişim şirketlerine yatırım yapmadan "Önce yolunuz bir oradan geçsin." diyor. Bir de platform tarafından da herkesin teveccühünü kazanan girişimlere sonradan daha güvenle yatırım yapıyorlar. Aynı zamanda nitelikli yatırımcılar sadece sonrakı aşamada değil, kitle fonlama aşamasında da destek oluyor.

Yunus Furkan Akbal: Şu an yeni bir sektör olduğu için kitle fonlama şirketlerinden birinin aracılığıyla bir şirkete ortak olabiliyoruz. Şirketi devralabiliyoruz, e-yatırımcı uygulamasından portföyümüzü görebiliyoruz. Ancak şu an henüz borsası oluşmadı. Yani ikinci el pazarı daha doğrusu oluşmadı. İkinci el pazarının da oluşmasını bekliyoruz, ama ne zaman? Ne zaman online bir şekilde satım gerçekleştirebileceğiz?

Osman Çalışkan: Kitle fonlama platformunun Türkiye'deki ilk mevzuatı yanlış hatırlamıyorsa 2019 senesinde çıktı. Mevzuatta yatırım yapılabilecek alanlar çok dar tutuldu. Şirketlerin müdahale edebilecekleri yerler çok dar tutuldu. Geçtiğimiz son kasım ayında yeni bir tebliğ daha çıktı. O tebliğde alan biraz daha genişletildi. Denetim mekanizması biraz daha mantıklı bir şekle büründü, artık daha fazla büyüme hızına erişecek. Tabii şu var: Kitleyi ilgilendirdiği için çok fazla riske de girilmesi gerekiyor. Sistem biraz daha oturacak içerideki fon miktarı, yatırım miktarı büyüyecek, kötü tecrübe sayısı ne kadar az olursa o kadar çabuk ve hızlı serbestlik gelmeye

başlar. O günleri de bekliyoruz, faydası olacaktır. Ama şu köprüye ortak olma daha kârlı bir yer söyleyebilirim sana. Rahmetli Ahmet Ertürk Gelir İdaresi Başkanı, onlarla bir toplantıydık hiç unutmuyorum. Dedim ki "Sayın Hocam ne olur, şuradan bana milyonda bir hisse verin kendi hisseme düşen kadarı da olur." Dedi ki "Biz Türkiye'nin en kârlı şirketiyiz hiç giderimiz yok, hepsi kâr." dedi. Bütün vergiler orada toplandığı için.

Yunus Furkan Akbal: Bu projenin destekçisiyiz. Çok yatırımcımız da olur diye düşünüyoruz.

Osman Çalışkan: Herkes yatırımcı olur ona.

Melek Demiray: Ben ikinci el pazarla ilgili çok kısa bir ekleme yapayım. Mevzuatta SPK, Borsa İstanbul'u işaret etti ikincil pazarla ilgili. Uzun süredir platformları da dahil ederek Borsa İstanbul çalışmaları yürütüyor.

Rakamlar büyürse nitelik de artar

Yunus Furkan Akbal: Eli kulağında diyelim o zaman. Osman Abi desem sanırım daha iyi hissedeceğim. Osman Abi, özellikle son iki senedir yoğun bir pandemiden geçiyoruz. Pek çok sektör bundan doğrudan ve dolaylı olarak etkilendi. Bilançolara çok net yansındığını görüyoruz ama özellikle teknoloji tabanlı start-up ekosistemine baktığımız zaman burada sürekli ivmeli bir şekilde büyüyen, pandemiden belki volüm olarak etkilenen ama büyümeye devam eden bir yapıdan bahsediyoruz. Bu yıl 2021'de henüz ilk dokuz ayı tamamlamamıza rağmen girişimcilik ekosistemi, 1,4 milyar dolar bir hacme ulaştı. Belki 2022 yılına başladığımız zaman 2 milyar konuşmuş olacağız. Tabii 1,4 milyar dolar neden önemli. Şöyle bir geriye dönüp baktığınız zaman 2018 yılında 82 milyon dolar, 2019'da 103 milyon dolar, 2020'de yani tam



bir sene önce 146 milyon dolar olan bir pazar bir senede 1,4 milyar dolara ulaştı ve sadece 9 ayda. Belki bunu seneye çarpan etkileriyle konuşacağız. Tabii burada ilginç bir nokta da var adetsel bazda baktım. Ciddi bir teveccüh mü var yoksa rakamlar mı büyüdü? Rakamların büyümesi aslında projelerin de niteliğinin artması anlamına geliyor. Büyük fonların işin içine dahil olduğunu gösteriyor. Şöyle bir baktığım zaman 2018'in tüm senesinde 137, 2019'unda tüm senesinde 122, 2020'de 194, 2021'in ilk dokuz ayında 206. Orantılasak aslında adetsel bazda çok ciddi bir artış olmasa da volüm bazında çok ciddi bir iştah olduğunu görüyoruz. Tabii bunlar fonlar vesilesiyle de oluyor. Fonların altındaki kişiler, tekil bazlı sayılmadığı için çok ciddi bir ivmeden söz ediyoruz. Türkiye, bu işi sevdi gibi görünüyor. Bir yatırımcı gözünden baktığınız zaman önümüzdeki bir, iki, üç yıllık periyodu nasıl görüyorsunuz, bu artış devam edebilecek mi?

Osman Çalışkan: Pandemi, teknoloji şirketlerine çok yaradı o bir gerçek. Rakamsal ve adetsel olarak konuştuğumuz kısma biraz ekleme yapacağım. Aslında yöntem, imeceleşme gibi bir şey. Hamilik ve imeceleşme. Bizim kültürümüzde var olan bir şey, kitlesel fonlamada da var. Aynı temel fikirler, şimdi sistemli bir hâle geliyor, bununla ilgili bir mevzuat geliştiriliyor. Bu aslında öteden beri yapılan bir yatırım yöntemi.

Ben Sultanhamam'da çalışırdım. Rahmetli babamla mağazaya giderdim. Biri mağaza kurmaya çalıştığında esnaflar para toplar, arkadaşlarına destek olurdu. Altın ya da para olarak ona sermaye verirdi. O da çalışmaya başlardı, imkânı olmaya başlayınca da geri öderdi. Şimdi bunu, birbirini çok iyi tanımayan insanlar arasında yapıyor hâle getiriyoruz. Bu bir avantaj. Mevzuat çıktıktan sonra geçmişte yapılanlar aslında kaydi hâle gelmeye başladı.





"Deneyim aktarılmamışsa girişimci iki kere batar."

Bir de devam yatırımları da başladı. Şimdi bir yatırım yapıyorsanız o yatırımın bir faz sonrasında yeni bir yatırımcı girmiyorsa, onu daha büyütmek zorundasınız, yine yatırım yapıyorsunuz. Dolayısıyla aslında hem yatırımcı sayısı büyüyor hem fonun büyüklüğü devamlı daha da büyüyor. Bu daha hızlı bir şekilde de büyüyecek bunu söyleyebilirim. Bazen soruyorlar: "Daha hızlı büyüse, daha mı iyi?" Daha hızlı büyüse farklı hastalıklar çıkar. Hızlı büyümesi de çok yavaş kalması da iyi değil. Ortada, belli bir seviyede, işin yatırımcı ve girişimci tarafı bilinçlendikçe büyümesi en doğru olanı. Şu an Amerika'da başarı oranları yüzde 2'lerde. Bu kötü bir oran, bana göre çok çok kötü bir oran. Öyle bir noktaya gelmişler ki fon büyük, tek bir sayfa indirip yatırımcıyla girişimci imza atıyorlar. "Al git, bir dene bakalım. Olursa devam ederiz, olmazsa sildim, gitti." gibi bir mantık var. Türkiye'de para hiçbir zaman bu kadar ucuz olmadı, olmayacak da. Son bir ayda yaşadığımız sorunlara baktığımızda Türkiye'de bunun bu kadar ucuz olma ihtimalinin yakın zamanda olmayacağından eminim. 10 yıla keskin gözüyle bakarım. Ama şöyle bir güzelliğimiz var, Türkiye'de girişimci var. Girişimcinin bilgi ve deneyim eksikliği çok fazla ve bunu kolay da edinmiyor maalesef. Söylenen bir söz vardır: "Girişimci iki kere batmamışsa, ben ona girişimci demem." gibi. Böyle garip şeyler son dönemde çok fazla. Bana göre, deneyim aktarılmamışsa girişimci iki kere batar.

Yunus Furkan Akbal: Hiç battınız mı?

"Yatırım, girişimciye yapılır."

Osman Çalışkan: Ben şükürler olsun batmadım ama şu var, başarısız yatırım yaptığım yerler oldu. Örnek veriyorum, girişimciye çok güvendim yatırım yaptım. Ama kişi kendi girişiminde o kadar ısrarcı olmadı mesela. Az önce

Ömer Bey de güzel bir şey söyledi: Bakın ben Ömer'i uzun zamandır takip ederim bilirim, amcasını tanırım. Yani çevresini de bilirim. Bir girişimci girişiminde ısrarcı olacak. Bakın aynı şeyi yapacak demiyorum, söylediği şeyi de devam ettirecek de demiyorum. Ama girişimciliğinde ısrarcı olmalı. Birçok firmada biz şunu gördük evet bize bir ürün gelmiştir, "Bunu yapacağım." demiştir. Biz o ürüne çok inanmadığımız hâlde sırf girişimciye güvendiğimiz için yapmışızdır. Bazen soruyorlar yatırım nereye yapılır? Yatırım girişimciye yapılır. Konuştuğu fikre ya da geliştirdiği ürüne ya da size gösterdiği şeye değil. Gösterdiği şeyin bazen hiç kıymeti olmayabilir. Girişimcinin girişimci olmaya ve sürdürmeye sonuna kadar ısrarcı olması çok önemli. Belki güleceksiniz bir konuşma oldu, yakın zamanda iki kardeşimle sohbet ediyoruz. Dediler ki "Şu anda nasıl geçiniyorsunuz?" Arkadaşlarımız "fotosentez." dedi. Bazen öyle zorlu, öyle sıkıntılı zamanlar olur. Girişimci hakikaten girişimde ısrarcıysa zaten desteği de bulur, bulacak. Bulamadığında biz o zorlukları bildiğimiz için orayı doldurmaya çalışıyoruz. Oranın eksik olduğuna inanıyoruz ve bugün hala eksik olduğuna inanıyorum.

"Melek yatırımcılar artmalı."

Çok zengin çok profesyonel şirketlerde ya da büyük şirketlerde profesyonel yöneticilik deneyimi olan insanların, girişimcilere ne kadar destek olabileceği konusunu sorgulamak gerekiyor. Ya da çok büyük bir fonun, profesyonel çalışanlar üzerinden bir girişimciyi anlamaya çalışmasını da sorgulamak gerekiyor. Yani işte örnek vereceğim: Bir Vergi Dairesi memurunun önünde hesap vermemiş bir kişi, defterini koltuğunun altına alıp müfettişin önünde açmamış kişi, girişimcinin ne yaşadığını bazı zamanlar neler yaşayacağını anlayamaz. Deneyim aktarımı dediğimiz uğraşı tarafı çok çok önemli ve Türkiye'de burası biraz yavaş ilerliyor, orayı biraz hızlandırmak lazım. Bizim gibi belki 10 tane, 20 tane, 30 tane şirketlerin



kurulması, melek yatırımcıların daha da artması lazım. Melek yatırımcıların ticaretle uğraşan insanlardan çoğunlukla oluşması lazım. BTM bu açıdan çok önemli bir fonksiyona sahip. Biz ticaret hayatımızdaki iş adamlarımızın gerçekten bir girişimi kurup bir noktaya getirmiş insanların bu alanda daha fazla uğraşmasını ve işin içerisine girmesini istiyoruz.

"MÜSİAD olarak el atmalıyız."

Yunus Furkan Akbal: Burada ciddi manada bir algı eksikliği olduğunu görüyorum. Şöyle MÜSİAD ve Genç MÜSİAD üyelerine baktığımız zaman mesela Yaşar Abi, şu an bizle beraber. Yaşar Abi mesela bir melek yatırımcı mıdır, belki değildir. Bunu şundan dolayı söylüyorum. Yaşar Abi gibi ticari hayatında başarılı olan belli bir noktaya erişmiş pek çok üyemiz var. Sermayeleri var, ama melek yatırımcılıktaki çok basit bir prosedürü hayata geçirmedikleri için o lisansı almıyorlar. Veya belki küçük rakamları çok rahat ayırabilecek potansiyelleri var, ama bu ekosistemi bilmiyip tanımadıkları için girmek istemiyorlar. Ben bunu örneklerken hep şöyle diyorum: Denizi görmeyen insan için denize dalmak imkansızdır. Denize bir şey attığında dibe çeker, o da kendini bu şekilde tahayyül eder. O yüzden aslında Osman Bey gibi deneyimli insanların MÜSİAD'da çok daha önemli görevleri var. Pek çok kişiye ilham olacak, tıpkı koluna girmiş olduğu 11 kişi gibi. O yüzden bundan sonra da Osman Abi, özellikle Anadolu'da bence hem Genç MÜSİAD sizin de hamiliğinizle bu çalışmalara imza atmalı. Çünkü girişim ekosistemi dediğimiz yapı genelde İstanbul'a sıkışmış. Hep İstanbul'da dönen bir yapı var. Anadolu'da müthiş bir âtıl sermaye var. Geçen gün Kayseri'den bir arkadaşımız geldi. Dedi ki "Başkanım ben biletall'ın girişimcisiyim. Anadolu'daki en büyük exit." Kendisi bizim üyemiz ama tek. Kayseri'de bununla alakalı bir fon var, ama Konya gibi bir yerde çok ciddi sanayiler ol-

masına rağmen bu tarz ağları göremiyoruz. Bence MÜSİAD olarak buralara bir el atmalı, bununla alakalı bir seferberlik başlatmalıyız.

Osman Çalışkan: Size küçük bir bilgi vermiş olayım. Biz MÜSİAD altında melek yatırım ağı-mızı yakın zamanda kuruyoruz. Şu anda çalışmaları başladı.

Yunus Furkan Akbal: Osman Bey'i kocaman alkışlayalım.

Melek Demiray: Hem hamilik desteğini hem de bu nitelikli yatırımcılık desteğini, paya dayalı kitle fonlama platformlarıyla iş birliği içerisine taşırsak, kitleye gerçekten nitelikli girişimcilere ortak olma şansını verebiliriz. Buradan açık çağrıda bulunuyorum.

Merve Kaya: Ben de bir parantez açıp akademik girişimciliğin fonlanması ile ilgili de teşvik etmek isterim. Türkiye'de gerçekten bugün çok yapıcı bir ekosistem var. Ben 2007 mezunuyum. O zaman böyle bir girişimcilik yoktu. Bugün teknoparklar, teknoloji transfer ofisleri gibi girişimle ilgili bilgiye ulaşabileceğini kurumlarla fona ulaşmak için destek olan kurumlar var.

"Farkındalık artırılmalı."

Türkiye'de 2018 senesinde, 2244 TÜBİTAK adı altında üniversite-sanayi iş birliğiyle ilgili hem yüksek lisans hem de doktora öğrencileri yetiştirilmeye başlandı. Bu kişilerin de bilgiyi ticarete dönüştürmesinin önü açılmış oldu. Az önce konuştuk, sadece fon değil aslında. Özellikle akademiden geliyorsanız bizlerin girişimcilik eğitimine de ulaşması gerekir. Biz az önce demiştik Avrupa İnovasyon'dan ödül almıştık. Bu ödül bizim Avrupa'daki üniversitelerden girişimcilik eğitimi-ydi. Yaklaşık altı ay bize çok basit Canvas gibi Design Thinking gibi bir girişimcinin sahip olması gereken finans okuryazarlığıyla

birlikte bu eğitimlere ulaştık. Hem fon önemli ve Türkiye'de gerçekten bu konuda fonlar var. Nasıl ulaşılabileceği konusunda daha çok farkındalık artırılmalı. Sadece fon değil aynı zamanda da girişimcilik eğitimleri oldukça önemli.

Yunus Furkan Akbal: Bunun da başını Türkiye'de Genç MÜSİAD çekiyor, onu da belirtmek isterim.

Osman Çalışkan: Genç MÜSİAD da üye sayısı yönünden de üyelerin niteliği yönünden de çok sevdiğim takdir ettiğim iyi çalışmalara imzalar atılıyor.

Yunus Furkan Akbal: Osman Abi'yi bir kez daha alkışlayalım. Son sorumu Merve Hanım'a sorayım. Ondan sonra çok küçük cümlelerle programı bitirelim istiyoruz Özkan Bey. Tarım alanında biz üyelerimize çokça tavsiyelerde bulunduk. Anadolu'da pek çok arsanın atıl şekilde durması, gıda üretiminin Türkiye'deki en önemli hususlardan birisi olması hasebiyle üyelerimize tavsiye ediyorduk ama hiç bilfiil tarım alanındaki start-up'lara yönelim şeklinde bir önerim olmamıştı. Aslında biraz daha sizin çalışmalarınızı incelerken bu konuda ufukum açıldı. Tarım girişimciliği anlamında çok kısaca bize ne gibi tavsiyelerde bulunursunuz bu alandan istifade edebilir mi girişimciler?



"Multidisipliner çalışmalıyız."

Merve Kaya: Çok teşekkürler, çok güzel bir soru. Öncelikle tarımla ilgili bir girişim yaparsanız bundan sonra "İklimi Fark Et"ten yola çıkarak karbon ayak izinizi hesaplıyor olmanız lazım. Yani böyle bir girişim yaparsanız sizin yaptığınız faaliyetin evrene saldıgı sera gazı etkisi yapan karbon gazından, haberdar olmanız gerekiyor. Aynı zamanda bugün tarım denilince toprak anlıyorsak eğer, topraklarımızın üçte birinin degrade olduğundan yola çıkarak önce problemi tanımlamak gerekir. Problemi tanıyacağız sonra bir çözüm üreteceğiz. Sonra ürettiğimiz çözümü de geliştireceğiz, geliştirdiğimiz çözüme de katma değer katacağız. O nedenle bunu kompleks bir şekilde anlamak gerekir. Ben tarım girişimcilerine şunu da söylemek istiyorum: Multidisipliner çalışmamız gerekiyor. Bugün iklim değişikliği kompleks bir konu. Hem klimatalog hem agronomist, fizik, kimya, ekonomi pek çok disiplinin bir araya gelerek analiz etmesi gerekir. Multidisipliner ekip çok önemli. Karbon ayak izi çok önemli. Artık toprağın yapısını iyileştirici çözümler çok önemli.

Yunus Furkan Akbal: Çok teşekkür ediyoruz. Bugün artık son mesajları almak isteriz. Osman Bey sizden başlayalım. Genel mesajınız nedir, bugünün çıktısı şu olsun, bugünden sonra şuna dikkat edelim diyeceğiniz bir şey var mı?

Osman Çalışkan: Hem girişimciler için hem yatırımcılar için konunun sadece para olmadığını söylemek zorundayım. Konu gerçekten para değil.

Desteğimiz girişime, üretime, teknolojiye

Melek Demiray: Bugünle uyumlu olarak "Dijitali Fark Et" diyorum. Bizim resmi ismimiz

de Dijital Kitle Fonlama. Artık hem girişimcilik hem yatırım ekosistemi, dijitalin etkisiyle herkese ulaşabilir kılındı. Dolayısıyla artık tüketmekten ziyade üretimin bir noktasında olmamız lazım. Bu nedenle ülkemizde de belki sizlerin arasında da gerçekten girişimler vardır. Bu girişimler, bizim gibi platformlara devlet güvencesiyle başvursunlar. Yatırımcılar da sizlere sesleniyorum: Üretime, istihdama destek olmak için girişimcileri, üretmeyi, teknolojiyi hep birlikte destekleyelim diyorum.

Yunus Furkan Akbal: Hiç kitle fonlama platformundan yatırım yapmış olan var mı aramızda? Bir kişi mi? İki, üç. Bence bugünün çıktısı olsun herkes 100 TL de olsa 200 TL de olsa bunu bir deneyimlesin. Bugünün çıktısı olarak herkesi yatırımcı görelim.

Osman Çalışkan: Bir şey sorabilir miyim, tam yeri gelmiş. Bir soru sordun cevap aldın değil mi? Bu hani kripto paralar konusu var biliyorsunuz, kripto paralara yatırım yapmış olan var mı? Bu kadar mı yani? Kitle fonlamadan daha fazla onu görüyorum. Bakın kripto paradan daha sağlam bir şey söyleniyor. Kitle fonlama platformundaki yatırımlar kripto para yatırımından daha sağlam yatırım. Daha düzgün bir yatırım.

Merve Kaya: Artık "Azdan çok" mottosuyla daha az materyalden verimlilik odaklı daha çok ürün popülasyonu... Tarım için konuşacak olursak azdan çok.

Yunus Furkan Akbal: Çok teşekkür ederiz. Kıymetli misafirlerimiz, değerli dinleyiciler hepimize sabrınız için çok teşekkür ediyoruz. Benim için çok keyifli bir program oldu. İnşallah MÜSİAD çatısı altında daha nicelelerinde buluşmak üzere diyoruz. Osman Bey, Melek Hanım ve Merve Hanım bizleydi.

MÜSİAD İKLİM MANİFESTOSU



İKLİMİN GELECEĞİ
BİRKAÇ ÜLKENİN
MENFAATİNDEN
DAHA ÖNEMLİDİR

YENİLENEBİLİR ENERJİYİ
DESTEKLİYORUZ
**GENEL MERKEZİMİZİ YEŞİL
ENERJİYLE BULUŞTURUYORUZ**



SANAYİDE ENDÜSTRİYEL
SİMBİYOZ İLE
**ÇEVRE DOSTU ÜRETİMİ
DESTEKLEYECEĞİZ**

TARIMDA VERİMLİ
SULAMA VE SANAYİDE
**DÖNGÜSEL SU KULLANIMINI
DESTEKLEYECEĞİZ**



EMİSYON
TİCARET SİSTEMİNİN
OLUŞTURULMASINA
DESTEK OLACAĞIZ

MÜSİAD
TABİATİ İNSANLIĞA
**BİR EMANET
OLARAK GÖRÜR**



KÜRESEL GIDA
İSRAFINA KARŞI
**DEVLET POLİTİKASI
OLUŞTURULMASINI
DESTEKLEYECEĞİZ**

**“Dünya İkliminin Geleceği Birkaç Ülkenin
Menfaatinden Daha Önemlidir”**

ADALETLİ VE EŞİT
OLMASI ŞARTIYLA
**İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ
POLİTİKASINI
DESTEKLİYORUZ**



ÇEVRE DOSTU
TEKNOLOJİLER,
**MÜSİAD
EKOSİSTEMİNDE
GELİŞECEK**



ENERJİ
VERİMLİLİĞİ İÇİN
**FARKINDALIK
ÇALIŞMALARI
OLUŞTURACAĞIZ**



SIFIR ATIK POLİTİKASI
İLE İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ
**MÜCADELESİNE
DİKKAT ÇEKECEĞİZ**



İKLİM DİPLOMASİMİZİN
GELİŞTİRİLMESİ İÇİN
**DESTEK
SAĞLAYACAĞIZ**



ULUSLARARASI
MİSYONUMUZLA
**İKLİM GÖÇÜ ÇALIŞMALARINI
DESTEKLEYECEĞİZ**



ORTAK PAYDAMIZ
İKLİM İÇİN KOŞULSUZ
**HERKESLE GÜCÜMÜZÜ
BİRLEŞTİRMeye HAZIRIZ**

MAHMUT ASMALI
MÜSİAD Genel Başkanı

VİZYONER SPONSOR



ANA SPONSOR



ALTIN SPONSOR



GÜMÜŞ SPONSOR



BRONZ SPONSOR



DESTEKLEYENLER



İKLİM SPONSORU



STRATEJİK SPONSOR



TEKNOLOJİ SPONSORU



GLOBAL İLETİŞİM ORTAĞI



MEDYA SPONSORU



DESTEKLEYENLER



MUSIAD
VIZYONER '21

DİJİTALİ
İKLİMİ
GİRİŞİMİ
DÖNÜŞÜMÜ

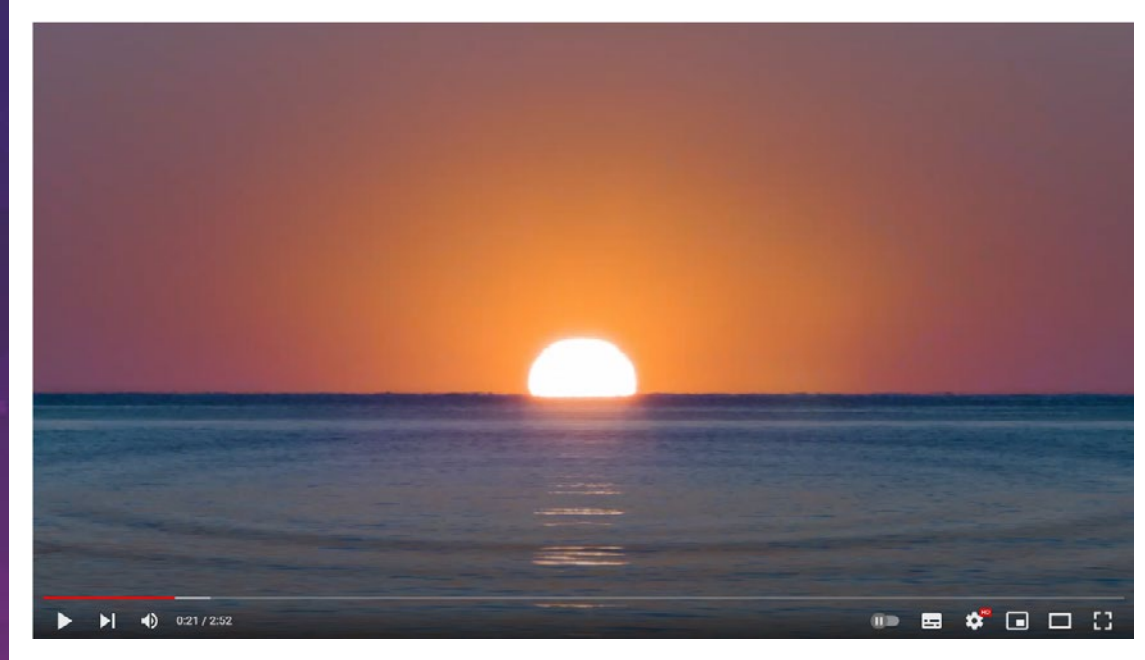
**FARK
ET**

RAKAMLARLA

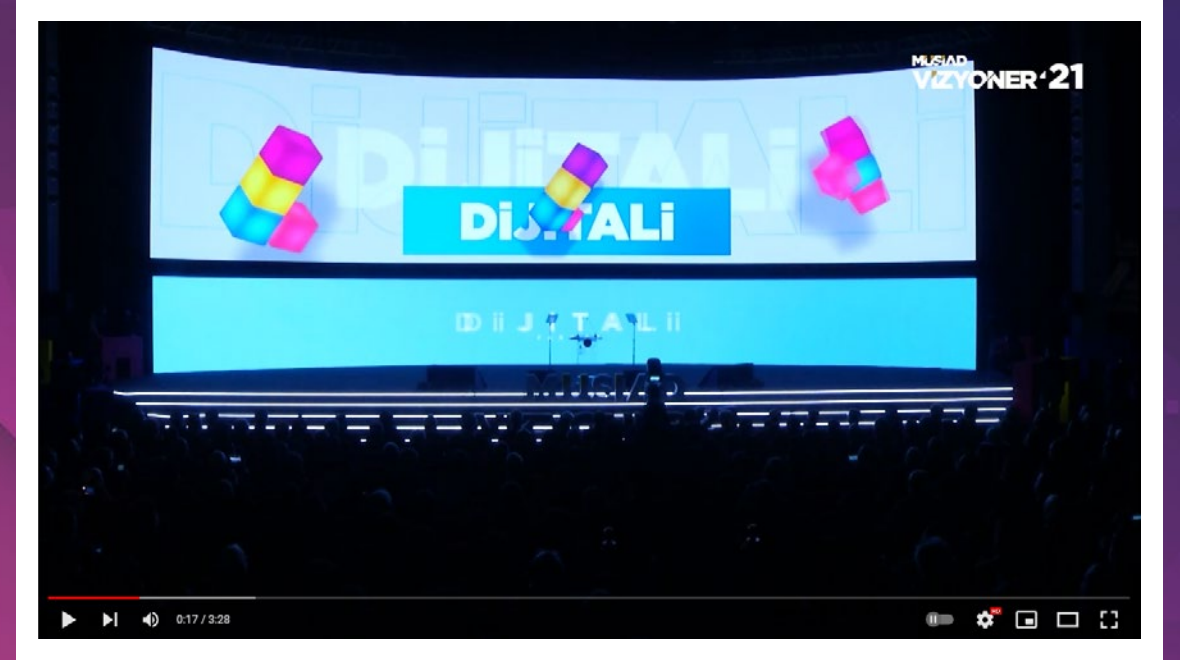
MUSIAD
VIZYONER '21



MÜSİAD VİZYONER'21 TANITIM FİLMİ



MAPPING SHOW GÖSTERİSİ



8.448

Online Kayıt

5.320

Katılan Davetli



127

Kişilik Organizasyon Saha Ekibi



64

Marka Standı

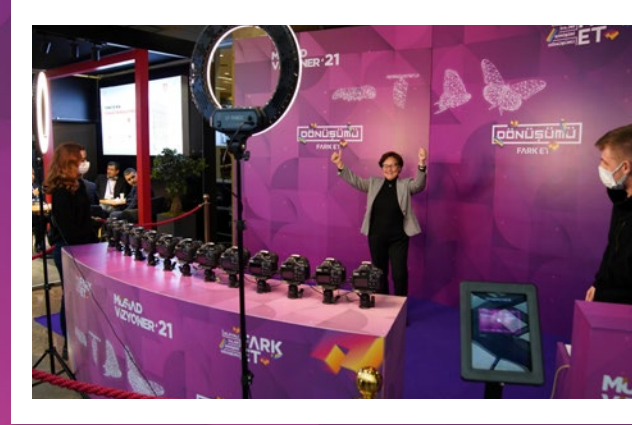


4 Deneyim Alanı

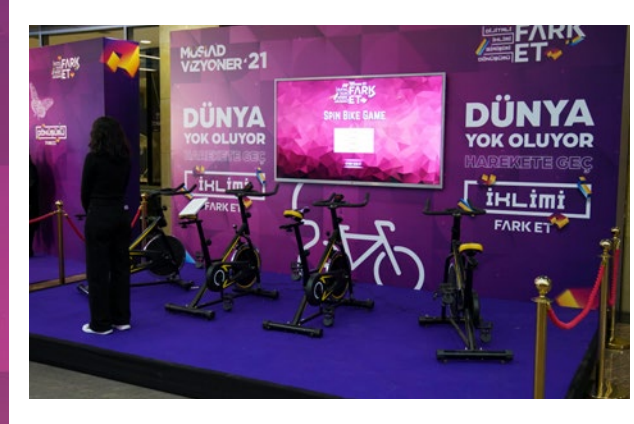
Dijitali Fark Et Deneyim Alanı



Dönüşümü Fark Et Deneyim Alanı



İklimi Fark Et Deneyim Alanı



Girişimi Fark Et Deneyim Alanı



AKILDA KALAN SEMBOL NESNE FARK ET BUZ STANT

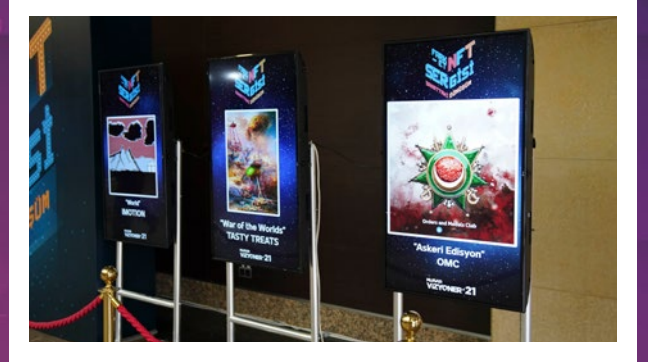


Türkiye'nin İlk Uluslararası NFT Yarışması ve Sergi Gösterisi

112
Online NFT Eser
Başvurusu



42
Uzman NFT
Sanatçısı



63
NFT Eseri
Sergisi



İlham Veren

2 Ana
Sahne



6 Panel



25

Konuşmacı



10

Star Talks
Konuşmacısı



13

Oturum



BEREKET SİGORTA EXCHANGE ALANI

15

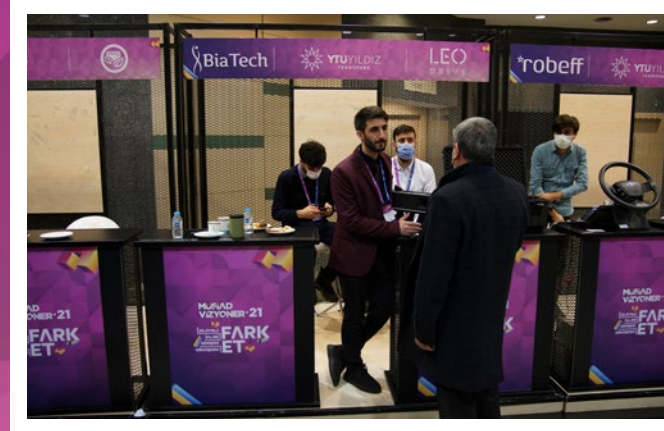
Teknopark
ve Yatırımcı

44

Start-up

4.669

Ziyaretçi



6 MELEK YATIRIMCI KATILIMI VE B2B GÖRÜŞMELERİ



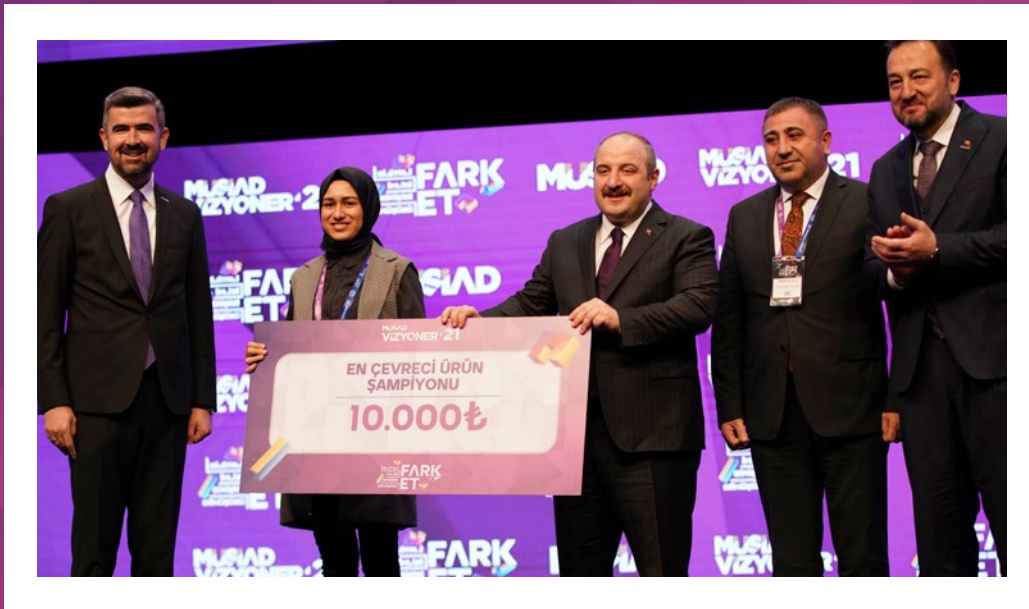
ULUSAL BOYUTTA İLK GÖSTERİM: Uçan Araba AirCar



3 Farklı Kategoride

60.000 TL

Değerinde Vizyoner Ödülleri



352

Yazılı ve TV Haber Sayısı

12.791.616 TL

Yazılı ve TV
Haber Reklam Eş Değeri

MÜSİAD Vizyoner'21 Zirvesi ile ilgili 29 Kasım – 26 Aralık tarihleri arasında 1.440 adet haber yayınlanmıştır. Haberlerin yayınlara göre dağılımı ise 206 televizyon haberi, 146 gazete, 1.088 internet sitesi şeklinde gerçekleşmiştir.

TRT HABER – 22 ARALIK



A HABER – 22 ARALIK



BLOOMBERG HT TV – 22 ARALIK



TRT HABER TV – 23 ARALIK AKŞAM HABERLERİ



ÜLKE TV – 23 ARALIK SABAH HABERLERİ



KANAL 7 – 22 ARALIK



146

Yazılı Haber

14.820.172

Yazılı Haber Erişimi

4.685.976 TL

Yazılı Haber Reklam Eş Değeri

12 Televizyon
YayınıMÜSİAD, iş dünyasına
geleceği 'fark et'tirecek

Ekonomik ve siyasi alanda etkin, dünyada saygın bir Türkiye hayaliyle yola çıkan hassasiyet sahibi iş adamlarının kurduğu MÜSİAD, vizyoner projesiyle geleceğe ışık tutuyor.

Türkiye ve dünyadaki saygın konumunu giderek yükseleten, mahalli ve evrensel değerleri gözetenek iş dünyasına geleceğe yönelik çözümleriyle rehberlik eden **Müstakil Sanayici ve İş Adamları Derneği (MÜSİAD)**, iş dünyası ve kamu-



GÜVEN ODAKLI İŞ
Başkan Asmalı, "Türkiye'nin kalkınması, dünya gündeminde söz sahibi bir ülke olması, toplumsal düzeyde bir bilinç ve farkındalık oluşturulması amacıyla düzenlenen programımız, geleceğimizin dönüşüm ve gelişimine çözüm önerileri getirmeyi hedefliyor. Vizyoner '21 geçmişti bildiğimiz, bugünü anladığımız ve geleceğin dünyasını çizme aksiyonundan yola çıkarak içinde yaşadığımız dünyayı her anlamda Fark Etme arzusuyla harmanladık. Bu Fark Etme

MÜSİAD Türk iş dünyasına geleceği "Fark et"tirecek

konferans ve toplantı alanında etkin, dünyada saygın bir Türkiye hayaliyle yola çıkan hassasiyet sahibi iş adamlarının kurduğu MÜSİAD, vizyoner projesiyle geleceğe ışık tutuyor. Türkiye ve dünyadaki saygın konumunu giderek yükseleten, mahalli ve evrensel değerleri gözetenek iş dünyasına geleceğe yönelik çözümleriyle rehberlik eden **Müstakil Sanayici ve İş Adamları Derneği (MÜSİAD)**, iş dünyası ve kamu-

konferans ve toplantı alanında etkin, dünyada saygın bir Türkiye hayaliyle yola çıkan hassasiyet sahibi iş adamlarının kurduğu MÜSİAD, vizyoner projesiyle geleceğe ışık tutuyor. Türkiye ve dünyadaki saygın konumunu giderek yükseleten, mahalli ve evrensel değerleri gözetenek iş dünyasına geleceğe yönelik çözümleriyle rehberlik eden **Müstakil Sanayici ve İş Adamları Derneği (MÜSİAD)**, iş dünyası ve kamu-

Asmalı: Fark etmek,
geleceği inşa etmektir

önemli konuklarını yer alacağı MÜSİAD Vizyoner '21, 22 Aralık'ta Haliç Kongre Merkezi'nde gerçekleşecek. 2015'ten bu yana farklı mottolarla gerçekleştirilen Vizyoner toplantılarına değinen MÜSİAD Genel Başkanı **Mahmut Asmalı**, bu yıl gerçekleşecek Vizyoner '21'in de hayli iddialı olduğunu vurguladı. "Teknoloji, dijital, global, inovatif gibi kavramlar artık hayatımızın ayrılmaz bir parçası haline gelmiş, etkileri yaşamımıza yansımıştır. Bu etkiler de benimizin yeni kurulan

MÜSİAD'dan
iklim manifestosu6 Radyo
Yayını

206

Televizyon Haber Sayısı

21.191.658

Televizyon Haber Erişimi

8.105.640 TL

Reklam Eş Değeri

MUSIAD VIZYONER '21

 musiadvizyoner.org