

TÜRKİYE'NİN GİRİŞİMCİ KADINLARI

Kadın Dostu Markalar Platformu

Haziran 2023



DAHA AZ KAYNAK DAHA ÇOK VERİM

Son teknoloji damla sulama ve akıllı sulama sistemlerimizle, tarımsal üretimin daha verimli ve kaliteli olmasını sağlıyoruz. Sağlıklı, herkes için erişilebilir gıda ihtiyacının karşılanmasında bugün ve gelecekteki sorumluluğumuzu biliyor; durmaksızın çalışıyoruz.

Gelecek Nesillere Nefes Oluyoruz!





Nazlı BOZDAĞ DEMİREL

Genel Yayın Yönetmeni

Türkiye'nin Girişimci Kadınları kitabımızın ilk satırlarından herkese merhaba, Kadın Dostu Markalar Platformu, birçoğunuzun bildiği gibi bir sosyal girişim hikayesi olarak hayata geçirdiğimiz bir platform. Bu platform; bir haber sitesi, bir farkındalık kitaplığı, bir proje ofisi, anlamlı bir ödül programı ve daha birçok şey ifade ediyor bizler için.

Bir erkek çocuk annesi iken 2018 yılında sevgili kızım Nehir' i kucağıma aldığımda kaygılarımın dönüşümünü gözlemleme fırsatım oldu. Çocuklarımızın daha eşit, daha adaletli, daha güvenli bir geleceğe büyümeleri için birçok ebeveyn gibi ben de "Ben ne yapabilirim?" sorusunu kendime sormaya başladım. Nitekim girişimci ruhum uzun bir süredir beni hep o dönemece getiriyor, bir şekilde yükseldiğim pozisyonum ile pozitif engellere takılıp kalıyordum. 2020 yılında o iş, artık öyle olmadı. Girişimcilik hele hele sosyal girişimcilik damarlarıma sızmış, vücudumu sarmıştı. O dönem, yöneticimin karşısına büyük kararlılıkla çıkıp artık bir girişimci olarak hayatıma yön vermek istediğimi söylemek hiç de zor olmadı.

Konfor alanını dağıtmak bu olsa gerek. Yakın çevrem bu durumu biraz zor kabul etti. O dönem sürekli şu sorulara maruz kaldığım da doğrudur: "Pandeminin ortasında ne yapıyorsun? Dur, ne girişimciliği?.." deseler de olan olmuştu. Ben kararlılıkla yoluma devam etmiş hem çocuklarımla hem dünya çocuklarının daha eşit haklara sahip büyüyeceği bir geleceğin inşasına bir tuğla koymak üzere kolları sıvamıştım. 3. yılımızda aynı bilinci besleyen anlamlı projelere imza atıyor olmak, farkındalık yolculuğumuza ara vermeden keyifle devam etmek, kurumsal destekçilerimizi de bu anlamlı programlara ortak etmek her taraftan mutluluk kaynağı oldu bana.

TÜRKİYE'NİN GİRİŞİMCİ KADINLARI kitabı içinde, bambaşka başarı hikayeleriyle ve girişim savaşçısı diyebileceğimiz mücadeleci, üretken, azimli, kararlı ve başarılı kadınlarla ve de onların girişim yolculuklarıyla karşılaşacaksınız.

Bu anlamda kitaba emeği geçen değerli ekibime, özel paylaşımlarıyla katkı sunan dostlarımıza, yaşam ve girişim hikayeleriyle katkı sunan başarılı kadın girişimcilerimize, analizde katkılarıyla değer katan, bütünlük kazandıran çok kıymetli STK' lara ve reklam vererek çalışmalarımızı daha ileriye taşımamıza destek olan markalarımıza teşekkür ediyoruz.

Diliyoruz ki tüm yazılan girişimci hikayelerinin başarıyla aydınlanan yolculukları, genç girişimcilerimizin de yollarını aydınletsin.



Genel Yayın Yönetmeni

Nazlı Demirel

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Zuhal Kılınç Yokolma

Editör

Ayşegül Çetinkaya Koca

Çevirmen

Yüksel Yokolma

Tasarım

ND Medya

Reklam Yönetmeni

Özlem Fergane Adaş

ozlem.fergane@ndmedya.com

Reklam Rezervasyon

Ezgi Gürbüz

ajans@ndmedya.com

İletişim

Kavacık Mah. Özkan Sok. Varışlı Plaza No:2 Kat:5 Beykoz/İstanbul

Tel: 0216 288 02 80

www.kadindostumarkalar.org

info@kadindostumarkalar.org

Yayın Tarihi

Haziran 2023

Her Hakkı Mahfuzdur.

Dergideki yazı, fotoğraf ve diğer görsellerin izin alınmadan veya kaynak gösterilmeden her türlü ortamda çoğaltılması yasaktır.


iyilige
Bir ilmek



Kadın Dostu Markalar Platformu - **iyilige Bir ilmek projesi** kapsamında, deprem bölgesindeki kadınlara istihdam olanağı sağlıyoruz. Bölgede kurduğumuz **“Yaşam Atölyeleri”** içinde kurumsal promosyon ihtiyaçlarınızı depremzede kadınlarımız üretiyor. Sizi de kurumsal ihtiyaçlarınız için siparişleriniz ile bölgedeki iyileşme ve kalkınma faaliyetlerine katkı sunmaya davet ediyoruz. Bez Çanta atölyemiz Haziran ayında İskenderun'da faaliyete başlamıştır.

Bilgi ve sipariş için iletişim:

+90 216 288 02 80 / info@kadindostumarkalar.org

www.kadindostumarkalar.org

 @kadindostumarkalar  @kadindostumarka

03 BAŞYAZI

08 ANALİZ

Emine Perviz Erdem - Nurten Öztürk
Huriye Serter - Esra Baykal

32 Aslı Aksoy

Elibelinde Tarım Kurucusu

40 Aybüke Holat

Acta Sport - My Cutie Pie Kurucusu

46 Ayça Özer

Aicha Lavanta Kurucusu

52 Ayfer Karakoyunlu

Aykaya Ambalaj A.Ş.
Kurucusu ve CEO'su

58 Ayla Tural

Celler Enerji CEO

64 Aynur Çeşmeliler

Trakyam Üreten Kadın
Kooperatifi Başkanı

70 Ayşe Selin Varol

Kaptan'ın Ceviz Çiftliği Kurucusu

76 Betül Sezgin

B+S İç Mimarlık ve Tasarım
Stüdyosu Kurucusu

82 Canan Janan Alkın

Robot İstihdam Ajansı
Kurucu Başkan

88

Cansu Yavuz

Pamuk Atölyesi Kurucusu

94

Cevahir Asuman Yazmacı

Cevahir Han Kurucusu

100

Didem Şen Pamuk

Kipos Koçluk Eğitim ve Danışmanlık
Kurucusu

106

Dilara Üzünlü

Tech2bio - Akıllı Kovan Teknolojileri
Kurucusu ve Proje Yöneticisi

112

Ece Şirin

Bee Gooddes markasının
Kurucusu ve Tasarımcısı

118

Eda Şişman

Mantiye Kurucusu

124

Elif Aslı Yıldız

Patiswiss Handmade Chocolates
Yönetim Kurulu Başkanı

130

Elif Yıldırım - Leyla Akça Atik

Pebble Sıfır Atık Yolculuğu Kurucu
Ortak

138

Elif Yılmaz Aykan

YOUTHALL Kurucu Ortak

144

Esra Cevahir

Procompo Yönetim Kurulu Başkanı

150

Fikriye Aslan

Pusula Danışmanlık ve Adli
Muhasebe Uzmanlığı Kurucusu

156 Gizem Oral Kutman
GastroClub & GastroPay Kurucu Ortağı

162 Gözde Benzet
Bohemtolia Kurucusu

168 Hale Çolak Tura
Biorootzo Kurucusu

174 Hülya Yorulmaz
Microblading Academy
New York Kurucusu

180 İlgün Özdemir Yazgan
Accouchée Kurucusu

186 İlkay Demirdağ
Positive Impact Kurucusu
Etki & Yatırım Stratejisti

192 Kübra Yurtsever Kargı
Natuva Kurucu & Yönetici

198 Mehtap Şeniz Çahan
Nazar A.Ş Kurucu Ortak

204 Milka Karaağaçlı İnce
Kismet By Milka Kurucusu

210 Mine Özmen
Hişvahan Butik Otel ve
Restoranının Kurucusu

216 Müge Cergel - Hande Cergel
Blum Coffee House Kurucu Ortak

222 Nardane Kuşçu
Narköy ve Nar EğitimKurucusu

228 Neslihan Kılıç Hacılioğlu
BloominBag Kurucusu

234 Pınar Ayhan - Feyza Önay
Phase Interiors& Development
Şirketinde Kurucu Ortak

242 Reyhan Miray Reyhan
Peddon Markası Kurucusu

248 Sedef Budak
Secret Power Kurucusu ve Smart
Holding Proje Geliştirme Direktörü

254 Ayşe Serpil Başay - Semra Özalaybey
Pebble Sıfır Atık Yolculuğu Kurucu Ortak

260 Sevim Yenici Öz
Lidya Grup Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı

266 Sezen Sungur Saral
Reeder Kurucu ortak

272 Sezin Güleryüz
HealthyFoodBreak Kurucusu

278 Sinem Özler
SERAF Restaurant Kurucu Ortak

284 Zeynep Dağlı Kastro
MOMENTO Kurucusu



Geleceğe ışık saçan Türkiye'nin güçlü girişimci kadınları



Onların hikayesinin kimi ihtiyaçtan, kimi zorunluluktan, kimi başka bir dünyanın mümkün olduğuna inanan bir beyaz yakalının isyanından doğdu. Kalıpları yıkan, akıntıya karşı kürek çeken, lügatinden imkansız sözcüğünü çıkaran, kendine inanan, cesur, güçlü, özgüvenli, sadece kendisi için değil, daha yaşanabilir bir dünya için elini taşın altına koyan, aklın ve bilimin ışığında yol alan, üreten, sorgulayan, araştıran kadınlar onlar... Ortak noktaları, her ne yaşarlarsa yaşasınlar alışlagelmiş kalıpların çok ötesinde, bambaşka bir dünyanın mümkün olduğuna yürekten inanmaları. Cesaretle, yılmadan, bıkmadan attıkları her adım beraberinde ışığı da getirdi. Adımlar çoğaldıkça etrafa saçtıkları ışık arttı. Hayata geçirdikleri projeleri, ortaya koydukları fikirleri, tasarımlarıyla bir girişim fikri olup da adım atmaya cesaret edemeyen pek çok kadına ilham olan girişimci kadınlar cesaretle, özgüvenle “Ben de varım!” diyorlar.

Ticaret, sanayi, tarım gibi alanlarda sermaye koyarak bir işi yapmaya girişen, kar amacıyla riski üzerine alan kişi olarak tanımlanıyor girişimci. Ekonomiyi canlandırmada önemli bir role sahip olan, yeni iş olanakları yaratan, ürün, hizmet ve süreçlerde yenilikler getiren girişimciler, mevcut işletmeler tarafından karşılanmayan tüketici isteklerini karşıladıklarında ise bir adım öne çıkıyor. Yenilikçi ve yaratıcı olmak, esneklik, risk alabilmek,

geniş bir bakış açısına sahip olmak girişimciliğin olmazsa olmazları. Gerek dünyada gerek Türkiye’de yeni bir fikri olan ve bunu hayata geçirmek için cesaretle adım atan girişimcilerin sayısı her geçen gün artıyor ama sayı henüz yeterli değil. 2021 yılı üçüncü çeyreğinde yüzde 14 ile 185 bin olan kadın işveren sayısı, 2022’de aynı dönemde yüzde 12,5’a gerileyerek 166 bine düştü. Veriler kadın girişimciliğinin yaygınlaştırılması ve kadın girişimci sayısının

artırılması mücadelesinin ne kadar zor olduğunu gösterse de OECD ülkeleri içinde patent başvurularını gösteren "kadın mucit" oranında ise Türkiye 34 ülke içinde 6. sırada bulunuyor. Rakamlar istenilen seviyede olmasa da kadın girişimcilerin sayısının artması umut verici.

Her girişim hikayesini başlatan bir kırılma noktası vardır. Onların hikayesinin de kimi ihtiyaçtan, kimi bir isyandan, kimi zorunluktan, kimi de hayallerini ertelemek istemeyen, iş dünyasında özgürce kanat çırpma isteyen kadınların inancından doğdu.

Kadın girişimciliğinin ekonomik ve toplumsal hayata önemli fırsatlar sunduğu, kadınların ülke ekonomilerini geliştirmede girişimcilik faaliyetleri ile önemli bir kaldıraç kuvveti oluşturduğu muhakkak. Özellikle kırılgan bir ekonomiye sahip olan ülkemizde, ekonomiyi büyütmek, istihdamı artırmanın ve kalıcı bir üretim ve pazarlama anlayışı ile dünya ölçeğinde faaliyet gösteren işletmelerin yaratılmasında kadın girişimcilerin önemli bir rol oynayabileceği bir gerçek. Kadınların üretim yaşamı içine katılımını arttırmak kadın girişimcileri destekleyen politika ve programların ön plana çıkarılması, kadınların da ekonomik ve sosyal yaşamdaki potansiyellerini harekete geçirecek gücü kendilerinde görmeleri için bu desteklerden yararlanmaları çok önemli.

Kadın ve erkek girişimcilerde iş yapış şekli, beklentiler birbirinden farklılık gösteriyor. Genel olarak bir girişim hayata geçirildiğinde erkek girişimcilerde ekonomik beklentilerinin, kadın girişimcilerde ise kişisel beklentilerinin ön planda olduğu görülüyor. Dolayısıyla kadınlar, erkek girişimcilerle karşılaştırıldığında kardan çok sosyal itibara önem veriyorlar.

Kadınlar bütüncül yaklaşıyor

OECD kaynaklı bir araştırmaya göre kadınların

fırsatlara yenilikçi bir tarzda yaklaştıkları ve yeni ekonomik çevrenin gelişimine de katkı sağlayacak nitelikte bir düşünceye sahip oldukları saptanmış. Araştırmada erkek girişimcinin genelde otoriter yönetim tarzına yatkınken, kadın girişimcinin yönetim olgusuna daha "bütüncül" yaklaştığına dikkat çekiliyor. Yine araştırmaya göre, kadınlar; personel eğitimi, takım çalışması, işletme yapısında hiyerarşinin azaltılması, kalite konularında, başarı olgusunu erkeklerden farklı değerlendirmesi sonucu çalışanların kariyerlerinde gelişimlerinin sağlanması ve müşterilerin beklentileri konularında daha duyarlılar. Kadın girişimcilerin ortak özellikleri; dinamik, bağımsız, özgüvenli, rekabetçi, hırslı, risk alabilen, kendi işini kontrol edebilen, kendine güvenen, mücadeleci, cesaretli ve sabırlı olmaları olarak tanımlanabilir.

Kadın girişimcilerin karşılaştıkları en önemli sorunlardan biri gerek aile gerek iş hayatındaki profesyoneller tarafından ciddiye alınmamaları olarak karşımıza çıkıyor. Kalıplaşmış kültürel kodlar, aile hayatında ana görevin kadına yüklenmesi gibi yaklaşımlar sebebiyle kendi iş fikrini hayata geçirmek isteyen kadınlar bir taraftan da bu önyargılarla savaşmak zorunda kalıyor. Dolayısıyla kendi işini kuran kadın girişimciler için en büyük zorluklardan biri, iş ve ev hayatı arasında denge kurmaya çalışmak oluyor. Özellikle çocuk sahibi olan kadın girişimcilerin bir taraftan çocuklarıyla ilgilenmesi, diğer taraftan iş hayatını sürdürebilmesi için harcadığı enerji, yoğun iş hayatını daha stresli hale getirebiliyor. Kadın girişimcilerin yaşadıkları bir diğer problem ise yatırımcı bulamamak. Son yıllarda bu algı değişmeye başlasa da ciddiye alınmama problemi, yatırımcı arayışında da kadınların karşısına çıkabiliyor.

En büyük destekçileri, diğer kadın girişimciler

KAGİDER ve Türk Tuborg A.Ş.'nin destekleri ile 2019'da gerçekleşen "Türkiye Kadın Girişimcilik Endeksi" kadın girişimcilerin profilini anlamak, iş kurma sürecindeki deneyimlerini, motivasyonlarını ve yaşadıkları zorlukları değerlendirmek üzere yapılan araştırma için Türkiye'de ağırlıklı olarak KAGİDER üyesi olan 438 kadın girişimci ile görüşüldü. Kadın girişimcilerin kurdukları şirketlerin faaliyet alanları incelendiğinde önde gelen sektörlerin, toptan ve perakende ticaret ile imalat olduğu tespit edildi. Araştırmada, kadın girişimcilerin şirketin kuruluş aşamasında en çok aileden borç aldıkları, yakın geçmişte en fazla Türkiye'deki özel şirketler ile işbirliği yaptıkları görülüyor. Türkiye'deki kadın girişimcilerin, girişimcilik hikâyelerinin başlangıç aşamasına yönelik motivasyonları "ihtiyaç" ve "fırsat" içeren ifadelerle sorgulandı. Kadın girişimcilerin büyük çoğunluğu girişimcilik hikâyelerinin temelinde ilgili dönemde bir fırsat

görmenin ve değerlendirmenin yer aldığı ifadesine katılıyor. Kadın girişimcilerin öz benlik ve erkek girişimcilere yönelik algıları bu alanda gelişimi etkileyen önemli unsurlar olarak öne çıkıyor. Araştırma kapsamında görüşülen katılımcılar için kadın girişimci olmak en fazla cesaret, güç, bağımsızlık, özgürlük gibi sıfatlarla özdeşleştiriliyor. Girişimcilik algısı metropollerdeki kadın girişimciler için daha çok cesaretken, metropol dışı illerde ise güçlü olmak, diğer bir deyişle tüm zorluklara göğüs germek olarak yorumlanıyor. Girişimci olmaya yönelik paylaşımlarda kadın girişimcilerin kuvvetli pozitif duygulara değinen yorumları bulunuyor. Kadın girişimcilerin eşleri ve ailelerinden sonra en büyük destekçisi, kendileri gibi iş kurmuş olan kadın girişimci arkadaşları. Kadın girişimciler yurtdışına açılmak istiyor ve geleceğe yönelik değerlendirmeleri umut vadediyor. Kadın girişimcilerin en fazla ihtiyaç duydukları konu ise finansal destek.

İş gücüne katılım oranı yüzde 32,8

Toplumsal cinsiyet eşitliği kadın ve erkeklerin toplumsal yaşamın her alanına eşit katılımını öngörüyor. Bunlardan başında ise eğitim ve iş hayatına katılım geliyor. Kadın istihdamının henüz yeterince olmadığı Türkiye'de kadınların iş gücüne katılma oranı, geçtiğimiz 10 yılda erkeklere göre dört kat

daha hızlı artmasına rağmen TÜİK'in hane halkı iş gücü araştırması sonuçlarına göre 2022'de Türkiye'de kadınların işgücüne katılma oranı yüzde 32,8, erkeklerde ise yüzde 70,3 oldu. OECD ortalamasında kadınların işgücüne katılım oranı ise yüzde 64. Türkiye'de kadınların işgücüne katılım oranının en yüksek olduğu alan hizmet sektörü olurken,



bu alanda kadın istihdam oranı yüzde 59,6 olarak belirlendi. Hizmet sektörünü yüzde 22,6 ile tarım, yüzde 16,7 ile sanayi ve yüzde 0,9 ile inşaat sektörü izledi. Kadınların eğitim seviyesi arttıkça işgücüne daha fazla katıldıkları görülürken, OECD ülkeleri çapında yapılan araştırmaya göre; kadın ve erkek arasındaki işgücüne katılım farkının kapanmasının ülke ekonomisini iyileştirdiği de tespit edildi. Yani kadın istihdamını artırmak ülkemizin gayri safi milli hasılasını yükselterek sosyal ve ekonomik refahı da sağlayacak.

Kadın girişimci sayısı yüzde 14'den yüzde 12,5'e düştü

Öte taraftan Türkiye'de kadın girişimci sayısına bakarsak burada da rakamın oldukça düşük olduğunu görüyoruz. Ülkemizdeki kadın girişimcilerin sayısı son yıllarda artış göstermekle birlikte olması gereken seviyede değil. Pandemi sonrası yüzde 14'lere çıkmış olan kadın işveren oranı, TÜİK 3. Çeyrek İşgücü İstatistikleri'ne göre, Temmuz-Eylül 2022 döneminde yüzde 12,5'e düştü. Bu, pandemi etkisiyle başlayan küresel ekonomik krizin girişimcilik ekosistemindeki yansıması olarak, kadın girişimcilerin işlerini büyütmede ve sürdürmekte

2023'de 64 kadın girişimci yatırım aldı

Startups Watch verilerine göre, 2022 yılında 300 Türk girişime 1,6 milyar dolarlık yatırım yapıldı. Gelir dışarda tutulduğunda 825 milyon dolarla bütün zamanların rekoru kırıldı. Her beş işlemde birine yabancı yatırımcıların iştirak ettiği yatırım alan 300 girişimin 64'ünde kadın kurucu bulunuyor. Geçtiğimiz yıl 294 yatırımın 40'ında kadın girişimci bulunuyordu.

zorlandıklarını gösteren bir veri olarak değerlendiriliyor. Öte yandan, 2021 yılı üçüncü çeyreğinde 1 milyon 344 işverenin 185 bini kadın işverenlerden oluşurken, 2022'de aynı dönemde toplam işveren sayısının 1 milyon 374 bine çıktığını, kadın işveren sayısının ise 166 bine düştüğünü görüyoruz. Veriler kadın girişimciliğinin yaygınlaştırılması ve kadın girişimci sayısının artırılması mücadelesinin

ne kadar zor olduğunu gösteriyor. Diğer taraftan, 2021'de 764 bin olan kendi hesabına çalışan kadın sayısının 2022'de 863 bine çıkmış olması da dikkat çekiyor. İşveren sayısı yaklaşık 20 bin azalırken kendi hesabına çalışan kadın sayısı neredeyse 100 bin artmış durumda. Bu veriler kadın işverenlerin ekonomik krizde ayakta kalmak için çalışanlarını işten çıkartma yoluna gitmiş olabileceklerini de gösteriyor.

Startups Watch verilerine göre Türkiye'deki yüzde 12,5 kadın girişimci oranı dünya ile kıyaslandığında birkaç puan geride. OECD ülkeleri içinde patent başvurularını gösteren "kadın mucit" oranında Türkiye 34 ülke içinde 6. sırada bulunuyor. Geçtiğimiz yıl Türkiye'den yapılan patent başvurularının yüzde 16'sı kadınlar tarafından yapıldı. Kadın mucit oranının en yüksek olduğu ülke Portekiz. Bu ülkede patent başvurularının yüzde 26'sı kadınlara ait. Bu oran Yunanistan'da yüzde 22 ve Kolombiya'da yüzde 17. Kadın mucit oranının en düşük olduğu ülke ise yüzde 5,2 ile Avusturya ve yüzde 5,5 ile Yeni Zelanda. Listedeki 34 ülkenin ortalaması ise yüzde 11. Ortalamaya bakınca daha iyi durumda olsak da daha gidecek çok yolumuz var.

Dünya genelinde 274 milyon kadın yeni iş kurma faaliyetinde bulunuyor

Küresel Girişimcilik İzleme Örgütü'nün (GEM), 2020-2022 dönemini kapsayan Kadın Girişimcilik Raporu: Kriz Yoluyla Gelişme Raporu'nda yer alan ülkelere göre, dünya genelinde 139 milyon yerleşik işletme sahibi/yöneticisi ve dünya genelinde 144 milyon kadın kayıt dışı yatırımcı bulunuyor. Buna ek olarak, dünya genelinde tahmini 274 milyon kadın yeni iş kurma faaliyetlerinde yer alıyor. GEM, dünya genelinde ankete katılan kadın girişimcilerin yüzde 30,2'sinin önümüzdeki

beş yıl içinde altı veya daha fazla çalışan istihdam etmesi beklendiğini belirtiyor. Bu oranın ise önümüzdeki beş yıl içinde yalnızca yüzde 18,7 olması bekleniyor.

Amerika'da pandemide kadın iş gücü kaybı yüzde 30

2019 yılında yaşanan Covid 19 pandemisi ile beraber iş yapış şekilleri değişirken salgın sadece Türkiye'de değil, dünyada da kadınların istihdama katılımını negatif yönde etkiledi. Amerika'da pandemi döneminde kadın iş gücü kaybı yüzde 30'lara çıkarken, 2022 yılı orta ve üst kademe kadın yönetici istifalarında rekor yıl olarak lanse edildi. Pek çok ülkede hala evin sorumluluğu kadının üzerinde görüldüğü için özellikle evden çalışmanın iş ve ev dengesini bozması, kadınların yüzde 87'sinde tükenmişlik sendromu görülmesine neden oldu. Online toplantı arasında ev işi yapanlar, okulların kapalı olduğu dönemde anne, iş insanı ve öğretmen rolünü üstlenen anneler bu haksız rekabet içerisinde, ev ve toplum baskısına da dayanamayıp bir süre sonra işten istifa ettiler. Pandemi bittikten sonra, okulların açılması kadınları rahatlatırsa da uzaktan çalışma sistemleri, performans kriterleri, çalışma saatlerinin rayından çıkması yine en fazla kadınları etkiledi.

E-ticaretin büyümesi kadın girişimlerini arttırdı

Pandemiyle birlikte tabii ki e-ticarette de hızlı bir büyüme yaşandı. 2022 yılı ilk 6 ayı itibarıyla Türkiye'de e-ticaret hacmi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 116'lık artışla 348 milyar TL olarak gerçekleşti. 2022 yılı ilk 6 ayında sipariş adetleri yüzde 38 artış ile 1 milyar 654 milyon adetten 2 milyar 294 milyon adede yükseldi. Türkiye'de



2022 yılı ilk 6 ayında gerçekleşen e-ticaret harcamaları 18-70 yaş arası nüfusa oranlandığında, kişi başına düşen e-ticaret harcaması 4 bin 964 TL oldu. Sektörün büyümesi yeni girişimleri de cesaretlendirdi. Özellikle kadın girişimciler aldıkları eğitimler sonucunda, kendi üretimleri ile pazar yerlerinde daha aktif olmaya başladılar. Yerel üretimlerin, markaların değer kazanması ile birlikte bu üreticileri toplayıp pazar yerlerinde lanse eden kadınların sayısı da arttı.

Türkiye’de özellikle teknoloji bazlı kadın girişimci oranı oldukça düşük. Tüm dünyada teknoloji girişimcileri ekosisteminde kadın girişimcilerin oranı yüzde 17, Türkiye’de bu oran yüzde 15 civarında seyrediyor. Türkiye’de 2010 ila 2017 arasında teknoloji girişimciliğinde kadın girişimciler en çok e-ticaret, pazar yeri, bio teknoloji, bebek ve ebeveyn ile ilgili konularda girişimde bulundular.

En önemli konu finansa erişim

Finansa erişim ise girişimci kadınlar için en önemli konuların başında geliyor. Mentorluk sistemleri, melek yatırımcılar, ücretsiz eğitimler her geçen gün artıyor. Bilgiye, veriye, fona erişim eskisine göre çok daha kolay hale geldi. Finansa ulaşabilme yolları ya hibe ve destekler ya da yatırımcılar ve fonlar olarak karşımıza çıkıyor. Melek yatırımcılar yatırım yapmak için deneyim sahibi oldukları alanları tercih ediyor ve girişimciye katma değer sağlıyorlar, sadece finansör değiller. Öncelikle iş planını görmek istiyorlar. Tabii akılcıca hazırlanmış bir iş planı melek yatırımcıları ikna edecektir. Sunum hazırlamak ve gelebilecek sorulara hazırlıklı olmak bu sebeple çok önemli.

En çok KOSGEB tercih ediliyor

Ayrıca Kitleli Fonlama Platformları ve pek çok ku-

rum sal şirket de girişimcilere finansman sağlıyor. KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayiye Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) son 5 yılda kadınlara 1 milyar TL civarında bir destek sağladı. Pek çok banka da destek veriyor. KOSGEB'in kendi işini kurmak isteyen kadınlara yönelik verdiği ücretsiz eğitimler var. Girişimci adayları KOSGEB'e Girişimcilik Destek Başvurusu yaparak ihtiyaç duydukları hibe desteğini alabilirler. 18 yaşını geçmiş olmak, girişimcilik sertifikası bulundurmak, daha önce bir KOSGEB kredisi almamış olmak ve iş fikrinin KOSGEB'in desteklediği sektörler arasında yer arasında olması, KOSGEB'in 2022 yılı için kadın girişimci hibe desteği şartlarından. Girişimci kadınların lise, ön lisans veya lisans eğitimlerinin olması şartı bulunmuyor. Okuma-yazma bilmek KOSGEB'den hibe desteği almak için yeterli. Hibe desteğine başvuru yapıldıktan sonra 1 yıl içinde işletmenin kurulması gerekiyor. Girişimci kredisi almak isteyen kadınların Girişimcilik Eğitimi almaları zorunlu. 2022 yılı için KOSGEB'in geleneksel girişimcilere desteği 65 bin TL, ileri girişimciler için ise 365 bin TL'yd.

Kredi Garanti Fonu girişimcilere destek

İşletmelerin finansman ihtiyaçlarına ve krediye erişimlerini kolaylaştırmayı amaçlayan ve TOBB, TESK, KOSGEB, kamu bankaları ve özel sermayeli bankalar ile işbirliği içerisinde olan Kredi Garanti Fonu da kadın girişimcilerin ihtiyaç duyduğu kredi desteklerini almalarına yardımcı olan başka bir kurum. KGF'ye ortak olan bankalar ile bu bankaların hakim ortak olduğu finansal kiralama şirketleri veya KGF'ye ortak olan, yetkili finansal kiralama şirketleri ve finansman şirketleri üzerinden bu destekler kadın girişimcilere ulaştırılıyor. Bu kapsamda, işletme kredilerinde vade azami 5 yıl olup anapara ödemesiz dönem ise 1 yıl. Yatırım kredile-

rinde ise vade 10 yıla kadar çıkarken, anapara ödemesiz dönem, azami 3 yıl. Kredide kefalet üst limiti de 2,5 milyon TL olarak uygulanıyor. Kadın girişimcilere destek olan KGF, 3 bin kadına 620 milyon kefalet ücreti verdi. Kredi Garanti Fonu'na başvurmak için; başvuru tarihi itibarıyla en fazla 2 yıldır faaliyet gösteriyor olunması, kadın girişimciler için; bir iş fikrine dayalı olarak faaliyet göstermesi, hisseler toplamının en az yüzde 50'sinin 55 yaşını doldurmamış ve en az ilkokul mezunu kişilere ait olması, genç girişimciler için ise; firmanın hisseler toplamının en az yarısı başvuru tarihi itibarıyla 18 yaşını doldurmuş, 30 yaşından küçük ve en az ilkokul mezunu olan kişilere ait olması şartı aranıyor.

KAGİDER (Türkiye Kadın Girişimciler Derneği), kadın girişimcilere destek veren kuruluşlar arasında bulunuyor. Birçok özel sektör ve kamu kuruluşları ile projeler yürüterek girişimcilik konusunda kadınlara eğitim, rehberlik ve mentorluk desteği sağlayan KAGİDER, 2 gün süren 'İşimi Kuruyorum' adlı eğitimi ile kadın girişimci adaylarına; iş planı oluşturma, fikri mülki haklar, hukuk, mali mevzuat, pazarlama, satış ve insan kaynakları yönetimi gibi eğitimler veriyor. Türkiye'de bankaların da kadın girişimcilere destek kredileri var. Kadın girişimciler için özel vade fırsatları ve teminat şartsız kredi imkânları sunan bazı bankalar şöyle: Akbank- İşim İçin Kredi, Halkbank- Kadın Girişimci Kredisi, QNB Finansbank- Kadın İhracat Destek Kredisi, Ziraat Bankası- Kadın Girişimcilere Özel Destek Paketi, Türkiye İş Bankası- Kadın İhracat Destek Kredisi, ING Bank- Kadın Girişimci Platformu, Garanti Bankası- Kadın Girişimci Bankacılığı, TEB- Ev Hanımlarına Destek Kredisi.

Online pazar yerlerinden kadın girişimcilere teşvik

Yine son yıllarda online pazar yerlerinde kadın gi-

rişimci sayısının artmasını teşvik eden e-ticaret platformları da kadın girişimcilere destek veriyor. Hepsiburada, 32 binden fazla kadın girişimci ve 132 kadın kooperatifi ile kadın girişimcileri destekleyen ilk e-ticaret platformu unvanına sahip. Kadınlara Teknoloji Gücü ile kadınları destekleyen Hepsiburada'da satışlar üzerinden alınan komisyonlarda Hepsiburada tarafından belirlenen kategorilerde yüzde 75'e varan komisyon indirimi, kampanya alanlarında öncelikli gösterim hakkı, sponsorlu ürünler reklamlarında kullanılacak 500 TL'lik hediye çeki, 30 bin TL değerinde 2 adet reklam banner desteği, 500 ürüne kadar ücretsiz fotoğraf çekimi desteği, stok ve fiyat entegrasyonu desteği, ücretsiz çevrimiçi e-ticaret eğitimleri ve mentorluk desteği sağlanıyor.

Güçlü Kadınlar Programı'nı hayata geçirerek kadınları destekleyen Trendyol da kadınlara pazarlama ve entegrasyon, yüzde 80 indirimli komisyon, site ve uygulama içi reklam desteği, Trendyol KOBİ destek paketi kapsamında 14 gün vade süresi ile ödeme imkanı, ücretsiz havale/EFT, ücretsiz çek karnesi, personel maaş ödemesi ve ticari kredi dosya masrafı muafiyeti içeren banka destek paketi gibi destekler sunuyor.

Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı da kadın girişimcilere uzun vadeli ve faizsiz kredi desteği sunuyor. Bu kredinin geri ödemesi için 8 yıllık bir süre verilmekle beraber ilk 2 yıl içerisinde herhangi bir geri ödeme de talep edilmiyor.

Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu ise çiftçilik ile uğraşan girişimci kadınlar için projenin yüzde 70'ine kadar hibe sağlıyor. Çiftçilik dışında et imalatı, arıcılık, süt imalatı, mantar üretimi gibi alanlarda da bu destekten yararlanılabiliyor. Çiftçilik için yeterli sermayesi bulunmayan kadınlar, Avrupa Birliği (AB) tarafından aday ve potansi-



yel aday ülkelere destek olmak amacıyla oluşturulan Katılım Öncesi Yardım Aracı IPARD üzerinden de destek alabiliyor.

Türkiye'de sektör ve bölge fark etmeksizin çalışmakta olan girişimci kadınların desteklenmesi amacıyla 2021 yılında Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) yürütücülüğünde, Türkiye İş Bankası desteği ve Birleşmiş Milletler Toplumsal Cinsiyet Eşitliği ve Kadının Güçlenmesi Birimi (UN Women) iş birliğinde, hayata geçirilen 'Girişimde Kadın Gücü Projesi' de kadın girişimciler için önemli fırsatlar sunuyor. Proje kapsamında girişimci kadınlara dijitalleşme, e-ihracat, pazarlama gibi teknik konularda çevrimiçi ve yüz yüze eğitimler veriliyor ve mentorluk desteği sağlanıyor. Piyasada etkin olan kurumlarla network geliştirme, kadınların ürünlerini sergileyebilecekleri ve bir araya gelebilecekleri kanalların oluşturulması da yürütülecek çalışmalar arasında yer alıyor. Proje kapsamında kadınlara verilen eğitimler arasında şunlar da var: Şirket kuruluşu, vergilendirme süreçleri, girişimin marka yolculuğu, kurumsallaşma ve insan kaynakları yönetimi, iş hukuku ve opsiyon hakları, dış ticaret, satın alma ve tedarik yönetimi, kalite yönetimi ve süreç geliştirme.

ofisci



Çalışma alanlarına
dinamizm
katan tasarımlar.



MOD
Tasarım

www.modtasarim.com
info@modtasarim.com



“İş fikriniz varsa ertelemeyin, en doğru zaman bugün olabilir”

Türkiye’de kadın girişimci sayısının artış göstermesine karşın henüz istenilen rakamlara ulaşamadığını belirten KAGİDER Yönetim Kurulu Başkanı Emine Perviz Erdem, Türkiye’de pandemi sonrası yüzde 14’lere çıkmış olan kadın işveren oranının, Temmuz-Eylül 2022 döneminde yüzde 12,5’a düştüğünü aktararak, ilerleme sağlamak için ülke olarak bunun kapsamlı ve zor bir mücadele olduğunu görülmesi gerektiğini söylüyor. İş fikirleri olan girişimci adaylarına da seslenen Perviz Erdem, “İş fikriniz varsa vaktinin gelmediğine inanarak ertelemeyin. En doğru zaman bugün olabilir. İş kurmak ve büyütmek için bir yerden başlamak gerekir. Bu yolda yalnız değilsiniz” diyor.

Kadınların girişimcilikte karşılaştıkları sorunları yaşayan ve bu tabloyu değiştirmek isteyen 37 kadının 2002 yılında bir araya gelmesiyle kurulan KAGİDER, tam 20 yıldır kadın girişimciliğinin yaygınlaşması için çalışıyor. Kadın girişimcilerin karşılaştıkları sorunların kadınların tüm alanlarda karşılaştıkları eşitsizlik ve adaletsizliklerin bir sonucu olduğunun bilinciyle toplumda kadının güçlendirilmesi için çaba gösteren KAGİDER, kadının ekonomideki, toplumsal hayattaki, yerel yönetimlerdeki, siyasetteki, karar mekanizmalarındaki kısacası hayatın her alanındaki temsilini destekleyecek çalışmalara da ağırlık veriyor.

Girişimci adaylarına işlerini kurmaları için destek verdiklerini, işini kurmuş ve onu büyütmek isteyenlere bu amaca yönelik eğitim ve mentorluk destekleri sunduklarını söyleyen KAGİDER Yönetim Kurulu Başkanı Emine Perviz Erdem, Avrupa'da kadın girişimci oranının ortalama yüzde 35'ler düzeyinde olmasına rağmen Türkiye'de pandemi sonrası yüzde 14'lere çıkmış olan kadın işveren oranının, TÜİK 3. Çeyrek İşgücü İstatistikleri'ne göre, Temmuz-Eylül 2022 döneminde yüzde 12,5'a düştüğünü belirterek, "Bu mücadelede ne yazık ki bir adım ileri, bir adım geri atıyoruz. İlerleme sağlamak istiyorsak ülke olarak bunun ne kadar kapsamlı ve zor bir mücadele olduğunu görmek zorundayız. Bu konuda kamu, özel sektör ve ilgili STK'ların el ele vererek çalışması gerekiyor" diyor.

"Kadın istihdamı ve kadın girişimciliği desteklenmeli"

Kadın istihdamını ve kadın girişimciliğini desteklemek yönünde kamunun çalışmaları olmasına rağmen bu konunun son derece kapsamlı olması ve politikaların da konunun bütün boyutlarını karşılaması gerektiğine dikkat çeken Perviz Erdem,

Eğitim, süreci hızlandırıyor

KAGİDER girişimci adayları için iş hayatına yönelik temel bilgi ve beceriler, kariyer geliştirme ve yönetmeye yönelik bakış açısı ve işe giriş becerileri başlıklarından oluşan eğitimler veriyor. Genç kadınlara işe girişlerinde kendilerine faydalı olabilecek; Mülakat Simülasyonları, Teknoloji, Proje Yönetimi, Girişimcilik ve Sürdürülebilirlik gibi eğitimleri sunuyor. Bunların yanı sıra iş hayatlarına yön verecek Hikaye Anlatıcılığı, Toplumsal Cinsiyet Eşitliği, İlişki Tasarımı eğitimleri de veriyor. Ayrıca katılımcılar speed networking panelleri ile farklı sektörlerin temsilcilerinden, o sektörlerle ilgili doğrudan bilgi alma şansını yakalıyorlar. 12 yıldır bu programa katılmış tüm GKL mezunları bugün büyük bir network oluşturuyor. Onların sürekli iletişimde kalmaları sağlanıyor; böylece birbirlerinden öğrenip birlikte güçlenmeye devam ediyorlar.

kadınlarla ilgili politikalar oluşturulurken kadınlarla ilgili çalışmalar yapan STK'ların da sürecin içine dahi edilmesi gerektiğine işaret ediyor. Perviz Erdem, "Öncelikle kadınların eğitime, bilgiye erişimi ve dijital adaptasyonu desteklenmeli. Toplumsal cinsiyet eşitliği için kararlılıkla çalışmalar yürütülerek, genç kızlara, kadınlara önce ailede sonra eğitim sürecinde daha sonra da iş hayatında fırsat eşitliği sağlanmalı. İş yerlerinde eşit işe eşit ücret politikası sahiplenilmeli, cam tavanlar kaldırılmalı,



süt odaları ayrılmalı, kreş uygulamaları yapılmalı. Halen kadınların birincil görevi gibi görülen çocuk ve yaşlı bakım sorumluluğunu onların omuzlarından alacak kreş ve yaşlı bakım merkezleri yerel yönetimlerce artırılmalı, bu merkezlere erişim mümkün kılınmalı. İşe alımlarda kadın kotası getirilebilir ve aslında iş dünyasından siyasete, yerel yönetimlerden kamu ve medyaya kadar kadının temsiliyeti güçlendirilerek, güçlü kadın rol modeller artırılabilir. Özel sektör ve kamunun ihalelerde kadından almasını sağlayacak programlar yürütülebilir” şeklinde konuşuyor.

Eğitim ve istihdamın yanı sıra siyasi, ekonomik ve kültürel alanlarda da kadınlara fırsat eşitliği sağlanması, finansal ve para politikalarında, orta ve uzun vadeli planlamalarda toplumsal cinsiyet eşitliğinin göz önüne alınması gerektiğini vurgulayan

Perviz Erdem, “Kadına karşı şiddetle mücadele için var olan yasalar kararlılıkla uygulanmalıdır. Bu şiddet ancak caydırıcı cezalarla engellenebilir. Bu kapsamda, İstanbul Sözleşmesi derhal tekrar imzalanıp uygulanmaya başlamalıdır. Bütün bunların temelinde yer alan ve kamunun mutlaka yapması gereken bir şey ise toplumsal cinsiyet eşitliğini eğitim müfredatına sokmaktır. Böylece eşitlik ilkesini benimsemiş ve içselleştirmiş yeni nesilleri yetiştirmek mümkün olabilir. Geleceklerini eşit tahayyül eden genç kadınlar ileride iyi bir kariyer planı da çizer, istihdamda da yer alır, kendi işini de kurar, başka kadınları da işe alır... Kadın erkek zihinlerdeki önyargıları böyle yıkabiliriz” diye konuşuyor.

“Kadından Al-Malı, Memleket Kazanmalı”

KAGİDER olarak girişimci kadınlara yönelik pek çok projeleri olduğunu ifade eden Perviz Erdem, kamu ihalelerinde kadınlardan daha fazla alım yapılmasını, genç kadınların iş hayatına hazırlanmasını, kadınların teknolojiyi daha fazla kullanmalarını, ticaret ve ihracat bağlantılarını ve networklerini geliştirmeyi, pazara erişimlerini kolaylaştırmayı, tarım sektöründeki üretimlerini desteklemeyi ve şirketlerde fırsat eşitliği sağlamayı amaçlayan pek çok projeleri olduğunu altını çiziyor. Bu çerçevede önem verdikleri çalışmalardan birinin ‘Ticaretin Kadınları’ platformu olduğunu bildiren Perviz Erdem, bu platform sayesinde, kamu ve özel sektörde satın alma süreçlerinde ihtiyaç duyulan ürün veya hizmeti ilgili bölgede sağlayan kadın girişimcilere ulaşmayı kolaylaştırdıklarını söylüyor. Perviz Erdem sözlerini şöyle sürdürüyor:

“‘Kadından Al-Malı, Memleket Kazanmalı’ diyerek kurduğumuz bir platform bu. Satın almak istediğiniz ürün veya hizmet neyse bölgenizde bunu sağlayan kadın girişimciye bir arama motoru

Emine Perviz Erdem'den girişimci adaylarına tavsiyeler:

Bir iş fikri olan girişimci adaylarına öncelikle girişimlerini, finansal modellerini ve yatırım ihtiyaçlarını net bir şekilde belirlemelerini öneririm. Bu veri yatırımcıların size ne kadar yatırım yapacağını, hangi yatırım seçeneklerinin girişiminize uygun olduğunu anlamalarını sağlayacaktır. Girişimin pazardaki potansiyelinin ve rekabet avantajının da net bir şekilde belirtilmesinin önemli olduğunu düşünüyorum. Bir girişimin pazar potansiyelinin yüksek olduğunun bilmesi önemlidir. Rekabet avantajlarının açıkça belirtiliyor olması da yatırımcıların veya hibe sağlayıcılarının bilmek isteyeceği bir diğer önemli nokta. Takım çalışması, takım arkadaşlarınızın yetenekleri, deneyimleri ve işe bağlılıkları girişiminizi başarıya götüren kilit noktaların başında gelir. Özellikle kadın girişimcilere yönelik yatırım fonları, programları, platformları var. Bu fonlara ve yatırımcılara nasıl erişilebileceği konusunda ön araştırma

yaparak hazırlıklı olunmasını tavsiye ederim. Yatırımcılara ve hibe verenlere sunulmak üzere yukarıda bahsettiğim maddeleri mutlaka içeren, dikkat çeken, çarpıcı bir sunum hazırlayın. Bu tarz sunumlar yatırımcıların dikkatini çeken ve girişiminize yatırım yapmayı düşünmelerine yardımcı olan önemli araçlardan biridir. Ne kadar fazla yatırımcıyla görüşürseniz o kadar çok gelişirsiniz. Potansiyel yatırımcılarla iletişim kurarak, girişiminiz hakkında daha fazla bilgi edinebilir ve yatırım ihtiyaçlarınızı anlatabilirsiniz. Eksik yanlarınızı fark edip bu kaslarınız üzerine çalışabilirsiniz. KAGİDER olarak eğitim programlarımızda yatırım ihtiyacı olan girişimler için kaynaklara nasıl erişileceğini, finansal kaynak bulmak için en etkili sunumların nasıl yapılacağını anlatan modüllerimiz var. Bu alanda kadın girişimcilere ciddi bir bilgi ve eğitim desteği sunuyoruz. Bütün bunlardan yararlanmalarını tavsiye ederim.

aracılığıyla kolayca ulaşabiliyorsunuz. Anadolu'daki kadın girişimci networkünü genişletmek için şehir şehir istişare toplantıları yapıyoruz. KAGİDER'de genç kadınların profesyonel hayata daha güçlü hazırlanmasını sağlamak amacıyla Genç KAGİDER çatısı altında çalışmalar yapıyoruz. Sanofi Türkiye ile birlikte 12 yıldır düzenlediğimiz 'Geleceğin Kadın Liderleri' (GKL), bu programlardan bir tanesi. Proje

çerçevesinde, dezavantajlı genç kadınları iş hayatına hazırlamak için kapsamlı bir eğitim ve mentorluk programı düzenliyoruz. Kadın istihdamına katkıda bulunmak amacıyla yürütülen bu projedeki mezunlarımızın sayısı 1500'i aştı. Genç kadınlara yönelik ayrıca 'Düş Ortağım' adlı bir online eğitim portalımız var. Amacımız yine genç kadınların profesyonel hayata hazırlanırken güçlenmesini sağlamak."



Girişimci olmak güç, cesaret ve özgürlük getirir

TOBB Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Nurten Öztürk, Türkiye’de kadın girişimci sayısının henüz istenilen seviyelerde olmadığını belirterek, “Şunun farkında olmalıyız. Kuş tek kanatla uçamaz. Ülkemizin hedeflerine ulaşabilmesi için kadınların ekonomide daha çok yer alması gerekiyor. Hepimiz biliyoruz ki kadınlar için girişimci olmak, olumlu pek çok sıfatı beraberinde getiriyor: Güç, cesaret, özgürlük gibi. Dolayısıyla kadınların girişimcilik ekosistemine girmeleri gerek” diyor.

Türkiye'deki kadın girişimci potansiyelini nicelik ve nitelik bakımından geliştirmek amacıyla yola çıkan ve girişimcilik kültürünün kadınlar arasında gelişmesine öncülük etmenin yanı sıra; kadınlara kişisel gelişim yollarını öğretmek kariyer geliştirme fırsatları sunan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Kadın Girişimciler Kurulu, sürdürülebilir, fayda sağlayan, kadınların gelişmesine destek olan birçok proje gerçekleştiriyor. Kadın girişimciliğinin bir kalkınma, eşitlik ve ekonomik gelişim fırsatı olduğunu söyleyen TOBB Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Nurten Öztürk, kadınların iş hayatına güçlü, etkin ve eşit katılımının sağlanmasına yönelik atılacak her adımın, toplumun gelişimine ve ekonomik kalkınmaya yönelik bir yatırım olarak

görülmesi gerektiğini belirtiyor.

Türkiye nüfusunun yarısının kadın olması na rağmen istihdamın üçte birinin kadınlardan oluştuğuna dikkat çeken Öztürk, kadın girişiminin toplam girişimci nüfus içerisinde ortalama yüzde 10'luk bir orana sahip olduğunu kaydediyor. "Şunun farkında olmalıyız. Kuş tek kanatla uçamaz. Ülkemizin hedeflerine ulaşabilmesi için kadınların ekonomide daha çok yer alması gerekiyor" diyen Öztürk, kadın girişimci sayısında artış olsa da henüz istenilen seviyenin çok altında olduğunu bildiriyor. Özellikle pandemi döneminin en çok kadınları etkilediğinin altını çizen Öztürk, "Hepimiz biliyoruz ki kadınlar için girişimci olmak, olumlu pek çok sıfatı beraberinde getiriyor: Güç, cesaret, özgürlük gibi. Dolayısıyla

Nurten Öztürk'ten girişimci adaylarına tavsiyeler:

"Bir milyon tane fikriniz olabilir ancak onları hayata geçirmedeğiniz sürece hepsi değersizdir." sözü bence girişimciliği en iyi şekilde özetliyor. Girişimcilik için iyi bir fikrinizin olması yeterli değil. Zira başarılı olabilmenin yolu, fikrin ürün olarak ortaya konulması ve ürünün pazarlanabilir olmasından geçiyor. Girişimci, hayallerini kurduğu fikri, hedefleri doğrultusunda hayata getirirse bir iş fikri meydana getirmiş olur. Bu nedenle, stratejik düşünen, azimli, hayallerine ve kendine inanan girişimciler fikirlerini iyi bir şekilde modellemelidirler. Girişimci olmak isteyen kadınlar; öncelikle satacağı ürün ya da hizmeti iyi tanımlamalı, pazarı iyi analiz etmeli, rakiplerini yakından

tanımalıdır. Geliştirdiği ürün ya da hizmeti nasıl bir pazara sunacağına, müşteri kitlesinin kimler olacağına ve niteliklerine dikkat etmesi gerekmektedir. İş hayatına atılmak isteyen kadınların her ilde bulunan Sanayi ve Ticaret Odalarına giderek kurul başkanımız ve üyelerine ulaşmalarını tavsiye ediyorum. KOSGEB destekleri, teşvikler gibi birçok konuda güncel bilgilere ulaşabilirler. Yeni girişimci kadınların, il kurullarının düzenledikleri eğitimlere katılmalarını, kendilerini geliştirmelerini, rol modeller ile buluşmalarını, başarı hikayeleri olduğu kadar ders almak için başarısızlık hikayelerini de dinlemelerini çok önemsiyorum.

kadınların girişimcilik ekosistemine girmeleri gerek” değerlendirmesinde bulunuyor.

81 ilde, 81 il başkanı çalışıyor

Yapılan araştırmaların, yönetiminde ve kadrosunda kadın sayısı yüksek şirketlerin performansının hemen her alanda daha yüksek oldu-

ğunu gösterdiğini vurgulayan Nurten Öztürk, “Nüfusun ve yeteneğin yarısının kadın olduğu bir dünyada bu kaynağı görmezden gelmememiz gerekir. TOBB olarak girişimci ruhlu kişilere, bu özelliklerini daha etkili ve verimli kullanabilmelerini sağlayacak ve iş kurmayı düşünenlere kuruluş ve devamında işi sürdürme süreçlerin-



TOBB Kadın Girişimciler Kurulu neler yapıyor?

“Geleceği Yazan Kadınlar” projesi ile kadınlara mobil uygulama yazılımı geliştirme konusunda yetkinlik kazandırıyor. “Kız Kardeşim” projesi ile kadınları girişimci olmaları için gerekli yetkinliklerle donatmak üzere eğitimler düzenliyor. “İşimiz Temiz” projesi ile hizmet sektöründe faaliyet gösteren mikro işletmelere hijyen eğitim programları oluşturularak faaliyetlerini sürdürülebilmelerine destek oluyor. “Sanayi’de Kadın Eli” projesi ile sanayide kadın istihdamının artırılması ve sanayide nitelikli istihdam ihtiyacının karşılanmasına katkı sağlamak amacıyla mesleğin cinsiyeti olmadığını anlatıyor. Ayrıca “Türkiye’nin Girişimci Kadın Gücü” yarışmasını düzenliyor. Amaç kadın istihdamına destek veren şirketleri ödüllendirmek, en çevreci, en çok dijitalleşen, en hızlı büyüyen ve en çok ihracat yapan kadın girişimcileri yüreklendirmek ve öne çıkarmak.

de ihtiyaçları olacak temel bilgileri vermek ve yol göstermek amacıyla seminer, panel ve bunun gibi eğitim ve etkinlikler düzenliyoruz. Mentorluk desteğini çok önemsiyoruz. 7 bin üyemizin her biri ayrı ayrı kendi sektörlerinde rol model. Kadın girişimcilerimizi üyelerimiz ile buluşturarak tecrübe ve bilgi paylaşımında bulunmalarını sağlıyoruz. 81 il başkanı ilin dinamiklerine ve yapısına göre kadın girişimcilerin önünü açacak birçok proje geliştiriyor. Sanayi yoğun illerimizde kadınları sanayiye özendirme çalışmaları yapılırken, tarımsal faaliyetlerin yoğun olduğu illerde kooperatifçilik çalışmaları öne çıkıyor” diye konuşuyor.

Finansal okuryazarlık önemli

Kadın girişimcilerin yaşadığı en önemli sorunlardan bir tanesinin finansman kaynaklarına ulaşım zorluğu olduğuna da değinen Öztürk, kadın girişimcilerin finansal okuryazarlık konusunda kendilerini geliştirmelerini ve gündemi yakından takip etmelerini tavsiye ediyor. Kredi Garanti Fonu’nun kadın girişimcilere verdiği teminat sayesinde anlaşmalı bankaların kadın girişimcilere yönelik özel ayrıcalıklar sunduğunu hatırlatan Öztürk, AB fonları, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası’nın ve KOSGEB’in desteklerini iyice araştırmalarını ve bu desteklere başvurmalarını öneriyor.

“Ya sevdiğiniz işi yapın ya da işinizde sevilecek bir yön bulmaya çalışın”

Ayrıca kadınları ihracata yönelten, markalaşma sürecinde destek olan, tasarım odaklı ve dijitalleşme süreçlerinde çalışmalar yapan birçok marka bulunduğunu da kaydeden Öztürk, “İşini büyütme hedefi, tutkusu ve potansiyeli olan



kadın girişimcilerimiz iş hayatında büyük önem taşıyor. Kadınlarımız öğrenmeye her zaman açık olmalı. Ayrıca kendilerine güvenmelerini, güçlü ve zayıf yanlarını belirleyerek cesaretle adım atmalarını öneriyorum. Başarısız olduklarında hemen yılmasinlar, başarısızlıklar öğrenme fırsatı verir, başarının önemini hissettirir, yön verir. Dolayısı ile kadınların, kendilerini geliştirmeleri, hatalarından ders almaları, teknolojiyi ve yenilikleri takip etmeleri ve cesur olmaları çok önemli. Sahip oldukları becerilerinin farkına varıp akıllarına koyduklarını hayata geçirebileceklerine inansınlar. Bir fikre, bir işe tutkuyla bağlanmaktan korkmasınlar. Ben her zaman ‘Ya sevdiğiniz işi yapın ya da işinizde sevilecek bir yön bulmaya çalışın’ derim. İnsanın sevdiği işi yapması halinde başarısız olma şansı yok. Kadınlar gelişime, değişime ve farklı bakış açıları ile kendilerini sürekli geliştirmeye çalışmalı. Benim yoluma devam ederken karşıma çıkan sorunlarla mücadele yöntemim, azimle ve kararlılıkla sorunların üzerine gitmek ve yılmadan çalışmak oldu” şeklinde konuşuyor.

Girişimci kadınlara verilen destekler arttırılmalı

ZÜLÂL KOÇ

TOBB Diyarbakır İl Kadın
Girişimciler Kurulu Başkanı

Kadın girişimciliğinde Güneydoğu Anadolu olarak Türkiye ortalamasının gerisindeyiz. Türkiye'de anakent şehirde yaşayan kadınlar ile Anadolu'da yaşayan kadınlar farklı imkanlar içindedir. Bu sebeple bölgesel pozitif ayrımcılık yapılarak üreten kadına destekler artırılmalı ve pazarlama platformlarında bölgesel alım zorunluluğu getirilerek pazar yaratmak isteyen kadının ekonomik güçlenmesine katkıda bulunulmalıdır. Diyarbakır'da 2021 verilerine göre; 15 aktif kadın kooperatifimiz bu-



lunuyor. Diyarbakır esnaf sanatkarlara kayıtlı toplam 25 bin firma var. Bunun 2 bin 150'si kadın. Ticaret Odası'na bin 800 kadın girişimci kayıtlı. Bu sayının bin tanesi aktif çalışıyor. Kayıt dışı evinde üretim yapan ve yine kayıt dışı mevsimlik işçi kadınlarımızın sayısı ise binin üstünde. Kadının üretici zekâsını ortaya koyarak başaramayacağı hiçbir şey yok. Kadınlarımızın yeteneğine katkısına ve kucaklayıcı tavrına en çok ihtiyaç duyduğumuz alan iş dünyasıdır. Bu dünyanın içinde sevgimize, gayretimize ve vazgeçilmezliğimize her zamankinden daha çok ihtiyaç var. Bu inançla biz kadınlar dünyayı güzelleştirmeye devam edeceğiz.

AYNUR ÇEŞMELİLER

TOBB Tekirdağ İl Kadın
Girişimciler Kurulu Başkanı

Türkiye'nin girişimci kadın sayısı düşük ama bu sayının artırılması da mümkün. Kadın isterse yapamayacağı şey yoktur. Gelecek 20 yılda kadın gücünün bugüne göre yüzde 35 artacağını umuyorum. İlimizde kadın girişimler diğer bölgelere göre daha fazla. Tekirdağ'da tarım, turizm ve sanayi alanında kadın girişimleri öne çıkıyor. Ülkemizde kadınlara verilen destekler daha çok istihdam alanında. Girişimcilik konusunda daha somut ve kolay ulaşılabilen destekler verilmeli. Prosedür yoğunluğu da kadınların desteklere ulaşmasını zorlaştırı-



yor. Ayrıca kendi işini kurma cesaretini göstermiş kadınlarımız için vergi ve BAĞ-KUR prim teşvikleri yürürlüğe konulmalıdır. Hali hazırda genç girişimciler için bu iki teşvik bulunmakta ve 30 yaşından önce işini kurmuş girişimciler yararlanmaktadır. Ancak bir kadın için 30 yaş erken bir yaştır ve kadınlar için yaş sınırı kaldırılmalıdır. Kadınlara girişimlerinin ilk zamanlarında ellerinden tutacak ve işlerini kolaylaştıracak mentor ve danışman imkânı sağlanabilir. Vergisel olarak kadınlara belli bir tutara kadar evden yaptıkları ürünleri vergiden muaf satma imkânı vermiş olsa da e-ticaret platformları vergi mükellefiyeti olmayanların platform üzerinde satış yapmasına izin vermemektedir.

Girişimcilik kültürünün kadınlar arasında gelişmesine öncülük etmeyi amaçlayan ve kadın girişimciliği konusunda genel politikalar geliştirerek görüş oluşturulmasına katkıda bulunan TOBB Kadın Girişimciler Kurulu 81 ilde 81 bölge il başkanı ile faaliyet gösteriyor. Farklı illerden değerlendirmelerde bulunan il başkanları kadın girişimcilere verilecek destek ve kaynakların artırılması konusunda hemfikirler...

CEVAHİR ASUMAN YAZMACI

TOBB Şanlıurfa İl Kadın
Girişimciler Kurulu Başkanı

İlimizde kadın girişimci oranı, Türkiye geneli diğer bölgelerle kıyasladığımızda maalesef istenilen düzeyde değil. Şanlıurfa Ticaret Odası kadın girişimci sayısına baktığımız zaman aile şirketleri oldukça fazla ve bu şirketlerde ortak olan kadınların sayısı yaklaşık olarak 900 civarında. Sektörel olarak baktığımızda ise son 10 yılda hizmet sektöründe kadın girişimcilerimizin sayısı artış göstermekte. İlimizde dezavantajlı kadınlarımızı, ekonomik hayata kazandırmak ve bölge



ekonomisine katkı sağlamak amacıyla, Urfa Agro Kadın Girişimi Üretim ve İşletme Kooperatifimizi kurduk. En yüksek teknolojik seviye sahip olacak bu tesiste 12 ay sürecek kesintisiz üretim yapmaktayız. Urfa Agro Kadın Girişimi Üretim ve İşletme Kooperatifi olarak, bölgemizdeki mülteci kadınlarımıza da destek olmayı, sınırimıza komşu topraklarda yaşayan Suriyeli kadınları da kendi vatanlarında ve kendi emek güçleri ile ihtiyaçlarını karşılayacak bir model oluşturmayı hedefledik. Şehrimiz, ülkemiz ve dünyamız için sürdürülebilir başarı, sürdürülebilir enerji ve üretim ancak ve ancak çalışmak ve tasarlamakla mümkün olacaktır.

MEHTAP ŞENİZ ÇAHAN

TOBB Muğla İl Kadın
Girişimciler Kurulu Başkanı

Türkiye'de kadın girişimci sayısının yetersiz olduğunu düşünüyorum. Kadınlara kişisel gelişim yollarını öğreterek kariyer geliştirme fırsatlarını artırmalı; girişimci ruhlu kişilere, bu özelliklerini daha etkili ve verimli kullanabilmelerini sağlayacak ve iş kurmayı düşünenlere kuruluş ve devamında işi sürdürme süreçlerinde ihtiyaçları olacak temel bilgileri vermek ve yol göstermek amacıyla seminer, panel ve bunun gibi eğitim ve etkinliklerde bulunulmalı. Koçluk sistemi geliştirilmeli; yeni iş kuran girişimcilere belirli süreler-



de destek sağlamalıdır. Kamu nezdinde verilen destekleri yetersiz buluyorum daha iyileri mümkün. Türkiye'nin geleceğinde kadınları, üst düzey yönetici ve ülkenin yönetim idarelerinde daha fazla göreceğimizi ümit ediyorum. Özellikle Muğla, 2020 yılında yayınlanan bu karnede de yer aldığı üzere siyaset ve ekonomide temsil edilme, üretim faaliyetlerine katılım ve eğitim oranlarında, 81 il arasında oldukça üst seviyelerde konumunu korumakta. TOBB Muğla KGK olarak; TOBB, Coca Cola, Habitat Derneği iş birliğinde yürütülen 'Kız Kardeşim' ve Türkcell iş birliğinde 'Geleceği Yazan Kadınlar' Projesi gibi projelerin faydalı olduğunu düşünüyorum.



“Amacımız, kadın girişimci oranının yüzde 50’ye çıkarılmasına destek olmak”

Girişimci İş Kadınları Federasyonu (GİFED) Yönetim Kurulu Başkanı Huriye Serter, “Amacımız, bugün yüzde 12,5 olan kadın girişimci oranının yüzde 50’ye çıkarılmasına destek olmak. Bu kapsamda “finansman sağlama”, “cesaretlendirme”, “eğitim” ve “yeni pazarlara açılma” konularına yoğunlaştık. Kadın girişimcilerin yönetim becerilerini artırmak, iş hayatındaki varlığını güçlendirerek kalıcı ve sürdürülebilir kılmak için eğitim destekleri sunmayı çok önemsiyoruz” diyor.

Türkiye'de ilk kez girişimci ve iş kadınları derneklerinin bir çatı altında buluşarak 1 yıl önce kurduğu Girişimci İş Kadınları Federasyonu (GİFED), bünyesindeki 8 kurucu dernekle birlikte çalışmalar yapıyor. Önceki yıllara göre kadın girişimci oranında bir artış olsa da bu rakamın yeterli olmadığını savunan Huriye Serter, kadınların girişimcilik yolunda finansal olarak desteklenmeleri gerektiğini ve eğitim seviyelerinin yükselmesi halinde bu sayının da artacağını kaydediyor.

GİFED olarak oluşturdukları melek yatırımcılar ve start-up komisyonları birlikte gerek girişim öncesinde gerekse sonrasında gençleri ve kadın girişimcileri destekleyecek, onları melek yatırımcılarla buluşturacak projeler geliştirdiklerini söyleyen Serter, "Eğer girişimcinin öz sermayesi yoksa ki kadınların genelde olmuyor; finansa ulaşabilme yolları ya hibe ve destekler ya da yatırımcılar ve fonlardır. Bunların içinde melek yatırım ağıları oldukça güncel. Akılcıca hazırlanmış bir iş planı, melek yatırımcıları ikna edecektir. Sunum hazırlamak ve gelebilecek sorulara hazırlıklı olmak da çok önemli. Ayrıca Kitleli Fonlama Platformları ve pek çok kurumsal şirket de girişimcilere finansman sağlamaktadır. Biz de GİFED olarak komisyonlarımızda iş kurmakla ilgili eğitimler, yol göstericilik ve rol model çalışmaları için programlar ve kamplar düzenliyoruz" şeklinde konuşuyor.

GİFED olarak amaçlarının, yüzde 12,5 olan kadın girişimci oranının yüzde 50'ye çıkarılmasını desteklemek olduğunu altını çizen Huriye Serter, bu kapsamda "finansman sağlama", "cesaretlendirme", "eğitim" ve "yeni pazarlara açılma" konularında yoğunlaştıklarını bildiriyor. "Kadın girişimcilerin yönetim becerilerini artırmak, iş hayatındaki varlığını güçlendirerek kalıcı ve sürdürü-

rülebilir kılmak için eğitim destekleri sunmayı çok önemsiyoruz" diyen Serter, kendi işini kurmak isteyen kadınlara da şu tavsiyelerde bulunuyor:

"Kendi işini kurmak isteyenler öncelikle kendilerini çok iyi tanısinlar, hacimlerini görsünler. Burası özellikle çok önemli. Ardından ellerindekileri belirlesinler ve sonrasında neye ihtiyaçları olduğunu tüm açıklığı ile planlasınlar. Bunun dışında markalarına yatırım yapmaları gerekir, müşterilere ulaşmak için doğru bir kanaldan ilerlemeleri de çok önemlidir. Özellikle pandemiyle birlikte satış ve pazarlama sektörlerinde köklü değişiklikler oldu. Güncel olarak tüm dijital gelişmeleri takip ediyor olmaları onlara büyük avantajlar sağlayacaktır. Bütün bunların yanı sıra rakiplerini çok iyi takip etsinler. Rekabette bir adım öne geçmek için nasıl farklılaşabileceklerine kafa yorsunlar. Ve en önemlisi düşseler de kalkmanın yolunu bulsunlar. Yollarına devam edebilmek için en büyük motivasyonun kendileri olduğunu unutmasınlar."

"Kadın girişimcilere verilen destekler yetersiz"

Kadın yatırımcı sayısı arttıkça kadın girişimcilere yatırımın da artacağını söyleyen Serter, "Bütün kadın girişimcilerin ve yöneticilerin kendilerinin de yatırımcı olmaları yönünde sorumluluk almalarını diliyorum. Girişimcilik ekosisteminde kadınların varoluşunu, yolculuklarını, motivasyonlarını anlamalı, daha fazla kadını cesaretlendirmek ve sesini duyurabilmek için adım atmalarını teşvik etmenin yollarını bulmalıyız. Kadınların girişimcilikte karşılaştıkları zorluklar hakkında farkındalık yaratmak, empati kurabilmek, desteklemek için sadece kadınların değil herkesin çalışması gerekiyor" diyor.



“Girişimci kadın sayısını artıracak toplumsal bir hareket başlatılmalı”

Girişimci kadınlara mentörlük desteği de veren Marka Köklendirme Uzmanı Esra Baykal, “Tıpkı okur yazarlık çağrıları gibi, girişimci kadın sayısını artıracak bir kalkınma politikası, toplumsal bir hareket organize edilmesi lazım” diyor.

■ **Anneleri Anlayan Marka Olmak’ ve ‘Markaların Seyir Defteri’** kitaplarının yazarı, Marka Köklendirme Uzmanı Esra Baykal, Türkiye’de gerek istihdamda yer alan kadın çalışan sayısının gerekse kadın girişimlerinin oldukça düşük olduğuna dikkat çekerek, kadının eğitiminin desteklenmesinin ve ekonomik sisteme katılımının, kadının dönüşmesinin ana unsuru olduğunu vurguluyor. Türkiye’de özellikle teknoloji bazlı kadın girişimci oranının oldukça düşük olduğuna dikkat çeken Baykal, “Demek ki burada bir eğitim, bilgi veya motivasyon yetersizliği var. Oyunlaştırma, e-gaming alanında Türkiye dünyada 2. sırada yer alırken, teknoloji üstlerimiz her gün çoğalırken, neden teknoloji yatırımı yapan kadın sayısı bu derece düşük? Türkiye’nin hizmet üretiminden çıkıp soyut ekonomi ve teknoloji üretimine yönelmesi gerektiğini düşünüyorum. Kadınlarımızın, bu alanda erken yaşta eğitimler alarak hem kendi kariyerlerini hem entelektüel duruşlarını yükseltmeleri lazım.” diye konuşuyor.

Girişimci olmak isteyen kadınların nereye başvuracaklarını, iş planlarını nasıl hazırlayacaklarını tam bilmediklerine dikkat çeken Baykal, “Bu anlamda toplumsal bir hareket organize edilmesi lazım. Tıpkı okur yazarlık çağrıları gibi, girişimci kadın sayısını artıracak bir kalkınma politikası, kurallar, okul çağındaki kız çocuklarına özel eğitimler, mentorluk programları, derneklerin sayısının artması gibi yapılması gereken pek çok şey var. Bence burada kamunun özel sektörle gücünü birleştirmesi ve bu tarz çalışmaların tek çatı altında yapılması ve erişimlerinin yükseltilmesi lazım” diyor.

“Kadın dönüşürse dünya çok daha yaratıcı ve yaşanılır bir yer olacaktır”

Türkiye’deki kadınların yüzde 70’inin ekonomik

destekten uzak yaşayan ev kadınları olduğunun altını çizen Baykal, kadın istihdamı düştükçe, genç kızların kendilerine rol model bulamayıp meslek seçiminde zorlandıklarını, sınırlı kaldıklarını ve vizyonlarını geliştiremediklerini söylüyor. Bugün kadınların büyük kısmının evde olmasının yüzde 25 civarında GSMH’yi etkilediğini belirten Baykal, yaşadığımız refahın düşük olma nedeninin kadınların iş gücünden uzak kalmaları olduğunu söylüyor. “Demek ki bizim 10 yıllık dönem içerisinde yüzde 24’lük çalışan kadın oranımızı yüzde 40’lara çıkarmak gibi zorlu bir ödevimiz var” diyor Baykal, kadınlar evde, erkekler işte olduğu müddetçe sağlam bir ekonomi politikası beklememek gerektiğine işaret ediyor.

“İçinizdeki güce sarılın”

Kadınların, organizasyon ve yaratıcılık oranlarının erkeklerden daha yüksek olduğuna dair pek çok araştırma yapıldığına değinen Baykal, kadınların çalışanlarını motive etme, sürdürülebilir ilişki kurma oranların erkeklerden çok daha iyi durumda olduğunu ifade ediyor. Geleceğin sadece yabancı dil becerileri, matematik, fen zekası üzerine kurulu olmadığını, gelişen teknolojinin orta vadede belli meslek kollarını da yok edeceğini dile getiren Baykal, “Bu noktada önümüze iki seçenek çıkıyor: Yeni oluşan ihtiyaçlara yönelik teknolojik icatlar yapmak veya bunları tasarlamak. Her ikisi için de entelektüel bir bakış açısı şart. Mentörlük sistemleri, melek yatırımcılar, ücretsiz eğitimler her geçen gün artıyor, aslında bilgiye, veriye, fona erişim eskisine göre çok daha kolay. Geriye cesaret kalıyor. Ben girişimci kadınlarımızın içlerindeki güce ve ateşe sarılmalarını, kendilerine güvenmelerini öneriyorum” şeklinde sözlerini tamamlıyor.



ASLI AKSOY

Elibelinde Tarım Kurucusu

EĞİTİMİ: Orta Doğu Teknik Üniversitesi İşletme bölümünü bitirdi. Ardından Koç Üniversitesi'nde Turquality programı kapsamında Executive MBA programını tamamladı.

“Üretmek bağımlılık yapan enfes bir doyum, paylaşmak ise en büyük keyif”

Kurumsal hayatta beyaz yakalı bir çalışanken hayali Ege'ye, baba ocağına dönüp toprakla uğraşmaktı. Anadolu topraklarının bereketi ve sunduğu biyoçeşitlilikten etkilenen ve “Ne yapabilirim?” diye düşünen Aslı Aksoy, yurtdışı iş gezisinde lezzetinden çok etkilendiği kuşkonmazın üretimine başladı. Aksoy'un Muğla'da kendi köyündeki kadınlarla 2,5 dönüm arazide başlayan hikayesi 7 yılda 100 kat büyüklüğe ulaştı. Aksoy, “Üretmek bağımlılık yapan enfes bir doyum, paylaşmak ise en büyük keyif” diyor.

■ ■ Bir işi ya tam yap ya hiç yapma" diyen bir bayla, "Her ne yapıyorsan onu tutkuyla yap" diyen bir annenin iki kızından biri olarak İzmir'de doğdu Aslı Aksoy. Karşıyaka Anadolu Lisesi'nden mezun olduktan sonra Orta Doğu Teknik Üniversitesi İşletme bölümünü 2003 yılında bitirdi. Ardından Koç Üniversitesi'nde Turquality programı kapsamında Executive MBA programını tamamladı.

İş hayatına, çok sevdiği İzmir'de, Philsa A.Ş.'de insan kaynakları bölümündeki stajı ile başladı. Ardından AXA Sigorta'da satış yöneticiliği ve Sun Tekstil A.Ş.'de marka yöneticiliği pozisyonlarında görev aldı. 2007 yılında, "Mevzu bahis kariyerse şarttır" diyerek yönünü İstanbul'a çevirdi. Fransa ile Rusya başta olmak üzere ağırlıklı olarak yurtdışında faaliyet gösteren kadın giyim markası BGN'nin perakende ve marka müdürü olarak çalışmaya başladı. İstanbul serüveni zorunluluktan doğmuştu, onun kökleri Ege'deydi. Kocaman bir aileden kopmuş, dostları İzmir ve Ankara'da kalmıştı. Yalnız ve buruk olmasına rağmen yeni bir işin de heyecanını taşıyordu içinde. Bir taraftan da İstanbul'a alışmaya çalışıyordu, öte yandan çok çalışıyordu, çalışkan, azimli, çalışmayla beslenen bir kadındı.

İş gereği çok seyahat ediyor ve farklı ülkeleri görmekten oldukça keyif alıyordu. Genç bir kadın olarak moda dünyasının cazibesi de onu çok etkilemişti. Her ne kadar yaptığı işten keyif alsa da 5 yılın sonunda gerçekten istediği hayatın bu olmadığını anladı. 2013 yılında çoktan özlemleri hayallere, hayalleri ise "gerçek Aslı'yı" içine tam olarak yerleştirdiği hedeflere evrilmişti bile! Yeni hedefleri ile paralel olarak moda işlerinden vazgeçip gıda sektöründe çalışma kararı aldı. Üç yıl doğal ve organik ürün grupları ile Anadolu'nun geleneksel ve yöresel ürünlerini tüketici ile buluşturan Nar Gourmet'nin pazarlama müdürü olarak görev yaptı ve burası

"Bu iş kadın işi değil dediler"

"Bana bu işe başlarken 'köyde yapamazsın' dediler... Aslında tam olarak öyle demediler de; tarlayı kiralamışım fidelerimi dikiyorum, kahvedekiler bıyık altından gülüyor... Tarlalarda sadece kadınlar çalışırken bana 'bu iş kadın işi değil' diyorlar. Anlayamıyorum onları haliyle... Komşularım olan kadınlarla başladık işe, ilk günden bugüne aynı çekirdek ekip ile çalışıyorum. Kızlarım diyorum kuşkonmazlarımıza. Kadın hassasiyeti, sabrı, beden gücü, el emeği, göz nuru, sevgisiyle büyütüyoruz onları. Günde hep birlikte hassas bir kesim için 10 bin kez toprağa eğilip kalkıyoruz, sezonda kişi başı 100 km yürümüş oluyoruz... Traktörümüzü de kendimiz kullanıyor, sevkiyatımızı kendimiz yapıyoruz. Demek istediğim; kadının kariyerinin çocuk yapmak ile sınırlı olduğunu düşünen zihniyetin karanlığı hep vardı. Hepimiz yaşadık, yaşıyoruz. Henüz yola çıkacak olanların da yaşama ihtimali yüksek. Ancak girişimci kadınların sayısı her gün artıyor, işlerimiz her gün daha görünür oluyor. Yarattığımız değerler, bizim adımıza gür sesle konuşmaya çoktan başladı! İşte bu kadınların yüksek ivmeyle ekonomiye katılımını hızlandıracak ve artık durdurulamaz. Kritik eşiği atlamak üzereyiz."

çok keyif aldığı yeni bir okul oldu.

Aksoy'un aklında bir gün baba toprağına temelli yerleşip toprakla uğraşmak vardı. Anadolu topraklarının bereketi ve sunduğı biyoçeşitlilik, kırsalda üreten kadının yarattığı değerler onu çok etkiledi. Algıları sürekli açık şekilde yeni ürün fikirleri, üretim modelleri ile dolaşüyor ve kendisine "Ne yapabilirim?" diye soruyordu. Aradığı sorunun yanıtını, New York'ta katıldığı bir fuarda tabağına konulan, görüntüsü ve lezzetine, yanındaki ızgara et ile birlikte uyumuna bayıldığı kuşkonmaz verdi. Türkiye'ye döndüğünde kuşkonmaz çeşitlerini araştırmaya başladı. Üretimi meşakkatli deniyor, "Sen ne etcen kuşkonmazı, ceviz yap" diyenler çıkıyor, anavatanı Anadolu coğrafyası olmasına karşın sofralarda yeri yok, kimse pek bilmiyor. Aslı Aksoy da bir yandan araştırdı, Hollanda ve İspanya'daki üreticilerden bilgi almaya çalıştı. Çokça okuyup internette Asparagus'un izini sürdü, Türkiye'de kuşkonmazın en büyük üreticisi Nomad Tarım'ın Eskişehir Sarıcakaya'daki tarlalarında çalıştı ve en çok orada öğrendi.

Diğer taraftan da Bergama'dan Torbalı'ya; Aydın'dan Dalaman'a tüm Ege'yi gezip kendisine tarla aramaya başladı. Ama araziler çok pahalı, kiralara yüksekti. Sonunda Muğla'dan köylüsü Hasan Abi'sinin kapısını çaldı. Hasan Abisi, yeni fikirlere açık, çalışkan bir çiftçiydi. "Haydi! Sen toprağı iyi bilirsin, emeğini koyarsın, küçük bir alan açarsın tarlanda bana. Ben sana ülkemiz için çok yeni, katma değeri yüksek yeni bir ürün fikri, bilgi ve fide getireceğim. Deneyeceğiz birlikte bu işi" dedi. Ve 2014 yılında 2,5 dönüm alanda, pilot üretim ile ilk kuşkonmaz bahçesini kurdu. İstanbul'daki işini ise hemen bırakmadı. Bir yandan çiftliği öğrenirken bir yandan bitkilerin gelişimini takip etti. Sonuçlar muazzamdı. Olacaktı bu iş!

Aslı Aksoy, 2015 yılında ticari büyüklükteki ilk di-



kilişini, 20 dönüm arazide Muğla Yeşilçam Köyü'nde gerçekleştirdi. İlk hasada sadece aylar kala, 2016 yılının Ekim ayında, İzmir'deki mutlu çocukluğunu, ODTÜ'teki öğrenciliğini, İstanbul'daki çok yıllık profesyonel iş ve hayat tecrübesini bir cebine; hayallerini, sağlıklı ve iyi yemek tutkusunu diğer cebine koydu ve Ege'ye, toprağına, köyüne döndü. Beyaz yaka bir çiftçi oldu. Her gün toprağı dokundukça şaşkına dönen, eken, ektiğini emekle büyüten, büyüüttüğünden ekmek yiyen mutlu bir çiftçi oldu ve ömür boyu devam edecek doktorası başladı.

Elibelinde, kadın, emek ve bereketin sembolü

Toprakla birlikte sabrı ve tevekkülü öğrendiğini, korumanın, sahip çıkmanın, üretmenin ve paylaşmanın hazzını yaşadığını, her anından keyif aldığını, tutumlarının zamanla değiştiğini ve geliştiğini hissettiği yeni bir hayatın başladığını söyleyen Aksoy, markasına Elibelinde ismini verdi. Aksoy, "Kadın, emek, verimlilik ve bereketin sembolü. Geleneksel motiflerimizden biri olarak, kilim ve halılardan tanıyoruz onu. Aynı zamanda uğur, kısmet ve neşeyi, kendinden gayret alan kadını sembolize ediyor. Elibelinde, bizi, çiftçi kadınları, toprağı olan tutkumuzu, yaptığımız işi, işimizi yaparken her sabah kalbimizden geçen dilekleri, birlikteyken gücümüzü,



“Kocaman sofralar kurun, yalnız yemek sadece karın doyurur”

Aslı Aksoy’dan girişimci adaylarına tavsiyeler...

“Ekin! Farklı yerlere çeşitli tohumlar ekin! Bu konuda hem çok daha şanslısınız hem çok yetenekli. Çok merak edin, çok insanla tanışın, çok gezin. Sonra bakın, ektiğiniz tohumlardan en sevdikleriniz hangileri. Onlara daha çok emek verin ki daha hızlı, daha çok büyüsün ve gelişsinler. Hasat vakti gelip sıra yemeğe geldiğinde ise kocaman sofralar kurun. Kalabalık! Yalnız yemek, sadece karın doyurur. Ayrıca, aslında o kadar da önemli olmadığını, bazen tamamen

yersiz olduğunu zamanla anlayacağımız detaylara ve endişelere bugünden fazlaca anlam yüklemeyelim. Bunun, tam donanımlı yetkinliklerimizin parlamasının önünde engel olmasına izin vermeyelim. Çünkü bunu bize yapan, çoğu kez kendimiz oluyoruz. Bence işin sırrı, bir kez yola çıkmakta. Bu, hikâyemiz nasıl biterse ya da devam ederse etsin; ilk, en zor ama en büyük başarımız. Çünkü başardıkça ispatlamak, ispatladıkça ikna etmek... Her gün ama her gün daha kolaylaşıyor ya da her gün, iyisiyle kötüsüyle biz daha çok güçleniyoruz.”

inancımızı, ortak tek bir amaç etrafında kenetlenerek adım adım başarıyı ifade ediyor.”

Tarlayı tüm köyün kadınları ile birlikte işletiyor

Kuşkonmaz üretimi, çok yıllık bir üretim süreci olduğu için ilk 2 yıl ürün alınmıyor. Üçüncü yılda hasat başlıyor, tarla dördüncü yılında tam verime oturuyor. On yıl boyunca aynı tarlada hasat devam ediyor. “İlk hasadımızda, bizi başından beri destekleyen ailemizde öyle bir sevinç oldu ki en şenlikli hasat festivallerini gölgede bırakır. Önce 20, sonra ilave araziler derken bugün 40 dönüme ulaşan Elibelinde tarlalarını, Muğla’nın Yeşilçam Köyü’ndeki komşularıyla, tüm köyün kadınları ile birlikte 2015’ten bu yana işliyoruz. Bu süreçte ahırdan dönüştürdüğümüz damı, içinde soğuk odası bulunan bir paketleme tesisi yaptık” diyor Aslı Aksoy, 2018’de gıda güvenliğine uygun; çevre, hayvan ve insan sağlığını gözeterek sürdürülebilir üretim yaptıklarını onaylayan Tarım Bakanlığı’ndan İyi Tarım Uygulamaları Sertifikasını aldı. İlaç ve kimyasal gübre kullanımını tamamen reddedip 2019’da organik tarıma geçiş sürecini başlattı.

Hedef 2025’de 200 ton üretim

2017 Mart ayında 7 ton ürünle ilk hasadı gerçekleştiren Aksoy, 2018 yılında hasadını 10 tona çıkarttı ve 20 dönüm daha dikim yaparak toplam arazisini 40 dönüme taşıdı. 2020 yılında Asparagus Tarım A.Ş.’yi kuran ve Antalya Tigem Boztepe İşletmesi içinde 212’de alan kiralayan Aksoy, şirkete yüzde 25 ortaklık payı ile yatırım olarak 2020 baharında 140 dönüm; 2021 yılında 70 dönüm alanda dikilişleri tamamladı. 2021’de üretim 20 ton olarak gerçekleşirken bu yıl 80 tona çıktı. Aslı Aksoy, yatırımı tamamlanmış tarlaların tam hasada geleceği 2025 yılında

yıllık üretim kapasitesini yılda 200 ton seviyesinin üzerine çıkarmayı öngörüyor.

7 yılda 100 kat büyüdü

Hedefinin Türkiye’de yeni bir pazar yaratmak ve ihracatçı konumuna gelmek olduğunu söyleyen Aksoy, “Bunun için dikili alanların kısa süre içinde birkaç bin dekar alana ulaşması gerekli. Bu hedefe yönelik bir yandan sözleşmeli ve örgütlü üretimi destekliyor, diğer yandan yeni yatırım projelerini değerlendirip özellikle kadın emeğinin küresel değer zincirine entegre olması için çalışıyoruz. Sadece taze olarak değil kuşkonmazın işlenerek dondurulması, konserve/turşu yapımı, kurutulması süreçlerine çalışıyor; yenilikçi üretim teknikleri ile ilkbahar dışında da hasat programlarını hayata geçiriyoruz. 2022 yılında ülkemiz toplam yerli üretiminin 250 ton civarında olduğunu düşünürsek, bu büyüme rakamlarımız ile hedefimize emin adımlarla yürüyoruz. Bugün ulaştığımız büyüklük, 250 dönüm. İlk günden bu yana 7 yıl geçti ve biz 100 kat büyüdük” diyor.

2 Kadınla başladık, şimdi 50 kişiye ulaştık

Üretmenin, sürdürülebilir güvenli gıdanın Türkiye’nin geleceği için hayati bir mesele olduğunu ifade eden Aksoy, “Kırsaldan kente göçün yarattığı derin ekonomik ve sosyal sorunların çözümü de burada: Sürekliliği sağlanmış ve güven duyulan iş imkanlarının yaratılması. Biz bunu 7 senedir köyümüzde başardık. 2 kadınla başlamıştık, şimdi ekibimiz Antalya tarlamızla birlikte 50 kişiye ulaştı. Bir tarla ile en az 12 yıl devam edecek bir ekonomi yaratıyorsunuz” diye konuşuyor.

Aksoy, sınırlı kaynakların doğru kullanımı ve kaynakların kirlenmesini önlemek; verim düşüklüğü ve ürün kayıplarını henüz tarladayken önlemek üzerine çalışmalar yaptıklarını söylüyor.



Türkiye’de tarımsal düzenin üretiminin kalbinde kadın emeği olmasına rağmen sektörde karar vericilerin erkekler olduğunun altını çizen Aslı Aksoy, “Bir kadın olarak, kadın girişimci olarak, işin kendisinin ötesinde bir de her aşamada ek olarak ispat ve ikna sürecine tabisiniz. Bu görünmez bir el gibi hep üzerinizde... Hız kesmenizi ister gibi aslında bunu isteyerek de yapmıyor ama yapıyor işte... Ancak kadınların emeğini görünür kılarak ve birlikte, ortak tek bir amaç etrafında kenetlenerek adım adım başarmak. Başardıkça ispatlamak, ispatladıkça ikna etmek... Bugün geldiğimiz noktada, bu kez kadın olarak bu işleri başardığımız için takdir topluyoruz. Bu da dezavantajın avantaja dönüşmesi anlamına geliyor. Fakat her iki durumun da özünde haklılık yok bence. Yine de eşitlik, bir kavrayış olarak içselleşmediği sürece bunu avantaja dönüştürebildiğimiz her an çok kıymetli çünkü o zaman bir kadın girişimi olduğumuz için destek almak mümkün olabiliyor” şeklinde konuşuyor.



Toprakla uğraşmak, bir sebzeyi üretebiliyor olmaktan çok daha öte, çok derin bir konu. Tarım, gerçekten gıda üretiminden fazlası. İçinde tutkusu olan bir hayat tarzı ve değerler bütünü. Onu koruyarak, onun içinde ona hizmet ettiğinizde; ayrıca bunu yaparken bir de onun gelişmesine katkı sağladığınızda, o zaman ortaya çıkan değer in fark yarattığına inanıyorum.

En büyük ilhamı Gamze Cizreli’den aldı

2021 yılında KAGİDER, Garanti Bankası ve Ekonomist’in birlikte düzenlediği Türkiye’nin Kadın Girişimcisi Yarışması’nın, Yöresinde Fark Yaratın Kadın Girişimcisi olan ve iyi derecede İngilizce bilen Aslı Aksoy aynı zamanda KAGİDER üyesi bir girişimci. İşini tutkuyla yapan başarılı girişimcilerin kendisini çok etkilediğini söyleyen Aksoy, işe başlarken en büyük ilhamı güçlü, tutkulu, pes etmeyen ve işini aşkla yapan bir kadın girişimci olan Gamze Cizreli’den almış. Yıllar sonra Gamze Cizreli’nin Big Chefs Cafe’lerde “Toprağın Kadınlarından Sofralara” projesinin parçası olan Aksoy, Tunus Hükümetinin Birleşmiş Milletler ile düzenliği Cinsiyet Eşitliği ve Kadının Güçlendirilmesi konferansına Cizreli ile birlikte gitmiş ve bu unutamadığı anlardan biri olmuş. Aksoy’un girişimci yanını en çok besleyen kitap ise Starbucks-Gönlünü İşe Vermek kitabı olmuş.

OFİSTE
HER ŞEY

M•D

YAŞAYAN MEKÂNLAR

Davetkâr, etkileyici ve canlı...

İş hayatının merkezi Levent'te, kahvenizi alıp çalışabileceğiniz, 200 m² teraslı, konforlu ve rahatlatıcı bir sosyalleşme alanı...



Yaşayan bir mekân, canlı bir iletişim alanı...

Sektör profesyonelleriyle doğrudan iletişim kurmanıza olanak sağlayan sosyal alanlar, kolektif iş birlikleri ve paylaşımlı ofis alanları...

OFİSTE HER ŞEY'DE

Yenilikçi, ilgi çekici ve ilham verici bir deneyim merkezi...

Detaylı bilgi için: www.ofisterhersey.com / info@ofisterhersey.com



AYBÜKE HOLAT

ACTA SPORT ve My Cutie Pie Kurucusu

EĞİTİMİ: İstanbul Bilgi Üniversitesi Siyaset Bilimi bölümünü bitirdi. Fransa'da, Sciences Po Grenoble'da Siyaset Bilimi alanında yüksek lisans yaptı.

Türkiye'nin ilk atlı spor hazır giyim markasını kurdu

5 yaşından beri profesyonel olarak binicilik sporu ile ilgilenen Aybüke Holat, sporcuların atlı spor kıyafetlerinin tamamını yurtdışından ithal etmeleri ve bu konuda yaşanan zorlukları görünce henüz 25 yaşındayken Türkiye'nin ilk atlı spor hazır giyim markası ACTA Sport'u kurdu. Pandemi döneminde müsabakaların iptal edilmesi üzerine satışlar durunca Holat, 0-14 yaş aralığına hitap eden ikinci hazır giyim markası My Cutie Pie'i hayata geçirdi.

Genç, başarılı, hırslı ve çok çalışkan bir kadın girişimci Aybüke Holat. Henüz 29 yaşında ve iki önemli girişimin kurucusu. İstanbul Bilgi Üniversitesi Siyaset Bilimi bölümünde lisans eğitimini tamamladıktan sonra Fransa'nın Grenoble şehrinde, Sciences Po Grenoble'da Siyaset Bilimi alanında yüksek lisans yapan Aybüke Holat, 5 yaşından bu yana engel atlama branşında profesyonel sporcu olarak müsabakalara katılıp yarışıyor. Ulusal ve uluslararası alanda pek çok ödül ve derece elde eden Holat, 2018 yılında hakemlik eğitimini tamamlayarak önce milli hakem olarak Türkiye'deki müsabakalarda görev yapmaya başladı; daha sonra 2020 yılında İsviçre'de bulunan Uluslararası Engel Atlama Federasyonu (FEI) tarafından seçilerek uluslararası hakemliğe terfi etti. Profesyonel kariyeri ve girişimlerinin yanı sıra, şu anda dünyanın pek çok yerinde, uluslararası müsabakalarda engel atlama hakemliğine devam ediyor.

Holat, ekonomik ve ailevi kayıplardan dolayı çok küçük yaşlardan itibaren hem okudu hem çalıştı. Pek çok farklı sektör ve kuruluştaki fikir edinme şansları oldu. Kendi işini kurmayı, sıfırdan bir şey başlatmayı çok istiyordu. Bu süreçte çalıştığı ve gözlemlediği sektörler arasında onu en çok heyecanlandıran hazır giyim ve bu sektörün üretim süreci oldu. Holat da bildiği ve kendisini heyecanlandıran iki alan olan binicilik ve hazır giyimi birleştirerek 2018 yılında Türkiye'deki ilk yerli atlı spor hazır giyim markası; ACTA Sport'u kurdu. Binicilik branşında Türkiye'deki sporcular o güne kadar ithal gelen ürünleri almak zorunda olduğundan markası kısa zamanda iç pazarda büyük ilgi gördü. Hali hazırda hem iç pazar hem de yurtdışı atlı spor kulüpleri içerisinde ürünleri sporcular ile buluşuyor. Pandemi ile birlikte tüm spor müsabakalarının durması ve evlere kapanma ise Holat'ın ikinci hazır giyim markası olan My Cu-

tie Pie'in doğmasına vesile oldu. My Cutie Pie, 0-14 yaş kız ve erkek çocuk hazır giyim markası. Şu anda hem kendi web sitesi www.mycutiepiekids.com hem de Trendyol, Hepsiburada gibi pek çok e-ticaret kanalları üzerinden satışı yapıyor.

"Daha çok çalışabilmek için girişimci oldum" diyen Holat çalışma ile beslenen insanlardan. Güne sabah 05:30'da başlamaktan mutlu olan bir yapıya sahip. Sporcu yanının da etkisiyle çok hareketli bir çocukluk ve gençlik geçirdi. İşini kurarken en büyük sermayesinin kazandığı deneyim ve kurduğu network olduğunu söyleyen Holat, "Hazır giyim alanında genç bir girişimciyim. İki markam var. İkisinin de üretimi yüzde 100 yerli. Uzun yıllardır profesyonel binici olmam ve uluslararası hakemliğimin getirdiği, bu alandaki tecrübemle sporcuların ihtiyaçlarını analiz edip, en iyi şekilde bu ihtiyaçları karşılamak için inovatif bir şekilde çalışıyoruz. My Cutie Pie koleksiyonlarımızda yeni doğan bebek kıyafetlerinden 14 yaşa kadar kız ve erkek çocuklar için ayrı ayrı tasarlanan modeller mevcut. Özenle tasarlayıp yarattığınız ve bin bir emekle ürettiğiniz bir ürünü, sporcuların, çocukların üzerinde görmek tarif edilemez bir mutluluk. İşimi bu yüzden çok seviyorum" diyor.

"Müşterileri yeni bir markaya yönlendirmek kolay olmadı"

ACTA Sport'un şu anda Türkiye'nin tek ve ilk yerli atlı spor hazır giyim markası olduğunun altını çizen Aybüke Holat, hedef pazar olarak niş bir alan olduklarını hatırlatarak, "Müşterilerin yıllardır yurt dışından ithal olarak aldığı ve binicilik gibi aktif bir sporda kullandığı bir alışkanlık söz konusu. Bu alışkanlığı yeni bir markaya yönlendirmek kolay olmadı. Sporcuların ihtiyaçlarını ve diğer markalardaki eksiklikleri iyi analiz ederek, inovatif bir şekilde tüm



Aybüke Holat'tan tavsiyeler: “Harekete geçin!”

“Bir bebek hiçbir zaman kalkıp bir anda yürümüyor. Bir sürü kez düşüyor; önce emeklemeye başlıyor sonra tekrar düşüyor, belki yaralanıyor; korkuyor, ağlıyor... Fakat 1 sene 1,5 sene sonunda yürümeye başlıyor... Bir kez deneyip ilk seferde başarılı olmuyor. Yüzlerce deneme ve emek var. O yüzden benim naçizane tavsiyem şudur; her şey hemen, bir anda olmayabilir, defalarca düşebilirsiniz de... Önemli olan sebat etmek, öğrenmek ve yola devam etmek. Eğer gerçekten yürekten inandığınız bir hayaliniz varsa, gerçekleşmesi için kalbinizdeki inanç ve azimle tüm zorlukları aşabilirsiniz. Eylemler, kelimelerden daha çok ses getirir. O yüzden hayali olan tüm girişimcilere ‘Harekete geçin!’ demek istiyorum.”

ihtiyaçları karşılayan ürünler üretiyoruz. Ürünlerde kullandığımız kumaşlar ile ihtiyaç duyulan dayanıklılığı, konforu ve maksimum esnekliği müşterilerimize sunuyoruz. Binicilerin en çok tercih ettiği binicilik pantolonlarımızda dört yönlü streç teknolojisi sayesinde hareket özgürlüğü sağlıyoruz. Ayrıca tüm ürünlerimiz rüzgar koruması, su geçirmezlik ve UV koruması gibi performans özelliklerine sahip. Leke tutmazlığı, antibakteriyel ve koku önleyici özellikleri de var” şeklinde konuşuyor.

My Cutie Pie’da ise çocukların renkli dünyasına uyum sağlayan, onların enerjik ruhundan ilham

alan, rengârenk tasarımlar ile koleksiyonlarını oluşturduklarını belirten Holat, Türkiye ve İngiltere’de bulunan tasarım ekibi ile ürünlerin yüzde 100’ünün pamuklu kumaştan üretildiğini bildiriyor. “Yaptığımız işi en iyi şekilde yapmak için her gün kendimizi geliştiriyoruz” diyen Holat, rekabetin çok yoğun yaşandığı sektörde, değişimleri takip ederek, süreçleri avantaja çevirmeye çalıştıklarını ifade ediyor. Şirket kuruluş aşamasında hedeflerinin daha çok fiziksel mağazalaşma yönünde olmasına rağmen pandemi ile birlikte tüm stratejilerini online platformlarda genişlemeye yönelik oluşturduklarını

kaydeden Holat, ACTA Sport’un daha çok ihracat odaklı ilerlediğini, My Cutie Pie’in ise iç pazar ağırlıklı büyüdüğünü söylüyor. Holat, gerek ürünlerinde kullanılan ham maddeler gerekse üretim süreçlerinde, dijitalleşme ve yeşil dönüşüm konularını ön plana aldıklarını kaydediyor.

Genç yaşında iki önemli markanın sahibi olan Holat, dünyanın her yerinden daha fazla insana ulaşmak istiyor. Şu anda küçük bir ekibi olmasına rağmen her geçen gün büyüdüklerini kaydeden Aybüke Holat şöyle konuşuyor:

“Girişimimi hayata geçirirken en büyük ve tek

“Zor zamanlar güçlü girişimciler yaratıyor”

“Üretmek, sıfırdan bir şey yaratmak, bu dünyadan göçüp gittiğimde ardımda, birilerine fayda sağlayan bir şeyler bırakabilmiş olma isteği ve hatta kaygısı içimde hep yoğun bir şekilde vardı, hala da var. Hayatım ve kariyerim ile ilgili hep kısa ve uzun dönem hayallerim oldu. Hayallerimin ve sevdiğim şeylerin de bugüne kadar hep peşinden gitme cesaretini kendimde buldum. Kendi ayakları üzerinde duran, sürdürülebilir bir şekilde üretken, verimli, mutlu bir hayat düzeni oluşturmak, “girişimci” olmak istedim. Başarılı girişimcilerin hikâyelerinde bence ortak nokta, maddi olarak zorluklardan geçmiş, yokluk görmüş olması. Zor zamanlar, evrilmeler daha cesur, risk alabilen ve güçlü girişimciler yaratıyor”.

sermayem networkümdü. Markamın katalog çekimlerinden kartvizit basımına kadar, yıllardır gönül bağı kurduğum profesyonel insanlar gönüllü olarak bana destek oldular. Bu benim için gerçekten çok kıymetli bir şey. Kaç yıl geçmesine rağmen, hala paylaşıırken gözlerim doluyor. Hiç unutmadığım bir anımı da sizlerle paylaşmak isterim: Markamın zar zor üretebildiğim numuneleri ile ilk çekimini yapacağız fakat tabii ki bütçem yok. Profesyonel fotoğrafçı bir arkadaşımдан birkaç tanıdığa giydirip çekebilir miyiz diye ricada bulundum. Kendisi, çalıştığı ajanstan gönüllü olarak profesyonel modeller getirdi. Başka bir saç artisti arkadaşım gelip saçları yaptı, makyajı başka biri ‘yaparım ben’ dedi. Böyle böyle derken biz bir çekim gerçekleştirdik ki dünyaca ünlü büyük dergilerin katalog çekimleri ile eş değer. Tüm bu insanlar profesyonel olarak bu işten para kazanan insanlar ve orda o gün gönüllü olarak, çok soğuk ve zor şartlarda, o kadar özenle çalıştılar ki. İnsanların hayatına bu şekilde dokunmak girişimcilik yolcuğumda benim için o kadar anlamlı ki...”

Girişimcilik kendini, potansiyelini keşfetme yolculuğu

Aybüke Holat, kadın veya erkek fark etmeksizin girişimciliğin zor bir yolculuk olduğunu söylüyor. Holat, “Girişimcilik kendini, potansiyelini ve yapabileceklerini keşfetme yolculuğu bence ve bu bir ruh hali, hayat tarzı, bakış açısı... Öz motivasyon dediğimiz konu çok önemli. Ben yapı olarak biri ‘yapamazsın, imkânsız’ dediğinde daha çok motive olan, çalışan ve o imkânsız gibi görünen şeyi mümkün kıldığında mutlu olan bir insanım. Kadın olmak, kadın girişimci olmak sadece Türkiye’de değil, dünyada kolay olmayan bir durum. Kadının bir şeyler başarmasını hep başka şeylere bağlayan bir algı ve zihniyet var; şanslı olmasına, ailesine, eşine veya başka şeylere.



Bir şeylerin planladığım gibi gitmediği hem genç hem kadın olmamdan kaynaklanan zorluklar elbette ki oldu fakat bunları bir engel olarak değil; aksine gelişimim için bana bir şeyler öğretecek tecrübeler olarak görerek hedeflerime doğru ilerlemeye devam ettim.

Önce bu zihniyeti değiştirmek gerekiyor. Bir şeylerin planladığım gibi gitmediği hem genç hem kadın olmamdan kaynaklanan zorluklar elbette ki oldu fakat bunları bir engel olarak değil; aksine gelişimim için bana bir şeyler öğretecek tecrübeler olarak görerek hedeflerime doğru ilerlemeye devam ettim" diye konuşuyor. Türkiye'de girişimci kadın oranının hala yüzde 13'lerde olduğuna değinen Holat, Türk kadınının tarih boyunca üretime, topluma her zaman çok büyük emeklerde bulunduğu için altını çizen Aybüke Holat, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Türkiye'nin bugününde de geleceğinde de kadınlar her alanda toplumu ileri taşımak için canla başla çalışıyor, çalışmaya devam edecek. Farkındalık, kadınların uyanışı da her geçen gün artıyor. Ekonomik bağımsızlık ve katılımın, kendi kararlarını verebilmenin; aile içi ve toplumsal denge için ne kadar gerekli olduğunu bilen, rolleri, sorumlulukları erkekler ile eşit bir şekilde paylaşmak isteyen bir nesiliz. Bu sebeple, gelecek günlerde, kadının gücünün ve ekonomiye katılım oranlarının çok

daha artacağına inanıyorum."

Tasavvuf ve siyaset felsefesi okuyor

Üniversite yıllarından beri gerek kadın istihdamı gerekse toplumu ilgilendiren pek çok farklı alanda Sivil Toplum Kuruluşlarında gönüllü olarak yer alan Aybüke Holat, KAGİDER üyesi bir girişimci. Sporcu kimliğinden dolayı engel atlama branşında birincilikle pek çok ödül ve madalyası olan Holat'ın, ACTA Sport'un marka kısa filmi, Chicago Film Festivali'nde dereceye girdi. İyi derecede İngilizce ve Fransızca bilen Holat, kendi girişimini oluştururken insan yaşamında sürekli yenilenmeyi, yeniden doğmayı ve insandaki başlangıç yapma potansiyeline vurgu yapan Hannah Arendt'in "İnsanlık Durumu" adlı kitabından çok etkilenmiş. Siyaset felsefecilerinin kitaplarını da tekrar tekrar okuyan Holat, maddeden ziyade manayı anlatan tasavvufi kitapları; üreten ve fayda sağlamaya çalışan bir girişimci olarak çok değerli buluyor ve bu bağlamda özellikle Cemal Nur Sargut'un kitaplarını okuyor.





AYÇA ÖZER

Aicha Lavanta'nın Kurucusu

EĞİTİMİ: Turizm ve Otel İşletmeciliği

Lavanta kokulu bir girişim hikayesi

Turizm sektöründe 12 yıl çalışan ve anne olduktan sonra kendi girişimini kurmaya karar veren Ayça Özer, Bulgaristan'da görüp çok beğendiği lavantayı Istranca Dağları'nın eteklerinde yer alan arazisinde yetiştirmeye başladı. Kırklareli'nin Demircihalil köyündeki 82 dönümlük tarlasının 30 dönümüne lavanta ekerek üretime başlayan Özer, bugün 55 dönüm dikili alanda lavanta yetiştiriyor. Kırklareli'de buhar distilasyonu ile uçucu yağ üreten bir tesis de kuran Özer, ayrıca bitkisel içerikli doğal kozmetikleri Aicha Lavanta'yı da piyasaya sürdü.

Eğitimi Turizm ve Otel İşletmeciliği üzerine alan Ayça Özer, 12 yıl kurumsal hayatta çalıştıktan sonra kendi kanatlarıyla uçmaya karar veren bir girişimci. İki çocuk annesi Özer'in girişimcilik hikayesi bir gereklilik olarak başladı. Anne olduktan sonra, "Yoğun iş yaşantısı mı, çocuklar mı?" sorusu onu bir seçim yapmak durumunda hissettirdi ve duruma göre esneyebileceği, iş planını kendi yapabileceği, mesai saatlerini kendisine göre ayarlayacağı ve kendi çalışma şartlarını kendisinin oluşturacağı bir düzene geçmeye karar verdi. Aralıksız devam ettiği turizm sektöründeki işine veda eden Özer, Bulgaristan'da gezdiği lavanta tarlalarından çok etkilendi. Kırklareli'de Istranca Dağlarının eteklerinde yer alan tarlasında lavanta yetiştirmeye karar verdi.

2018 yılında Kırklareli'nin Demircihalil köyündeki 82 dönümlük tarlanın 30 dönümünü lavanta tarlasına dönüştüren Özer, önce yoğun bir fizibilite çalışması yaptı ardından dünyanın en büyük lavanta üreticisi olan Bulgaristan'dan



52 bin adet tıbbi aromatik bitki olan *Lanadula Angustifolia* cinsi lavanta fidesi getirerek çiftçilik serüvenine başladı. 2019-2020 yıllarında fide sayısını 110 bine çıkartan Özer, şu anda 55 dönüm dikili alanda lavanta yetiştiriyor ve hedefi



Özer'den girişimci adaylarına tavsiyeler:

"Yaşadığımız anın farkına vararak yaşamak gerekiyor. Yaşadığımız her şey bizi bir yere götürüyor, bizi biz yapıyor. Aldığımız kararların arkasında durmamız gerektiğine inanıyorum. Karar bizim kararımızsa, sonuç da bizim sonucumuz. Başarı da başansızlık da... Yaptığımız işi, başarı kaygısı gütmenden, olabilecek en iyi şekilde yapmak, bizi başanya götürüyor zaten. Cesur olmak iyi bir şey. Bazen çok düşünmeden harekete geçmek gerekir. Çok düşünmek sizi aşağıya çekebiliyor. Bir de tek kişilik bakmamak gerek, "Yukarı çıkarken kimleri nasıl yukarı taşıyabilirim, sorusunu sormak gerek. İyi bir iş fikriniz varsa, başlamak için mükemmel zamanı beklemeyin. Her şeyden önce bir yerden başlamak lazım."



bu yıl sayıyı 80 dönüm alana çıkarmak. 2020 yılı haziran ayında Kırklareli'de anaçlardan çoğaltılmış, saflığı ve orijinallliği korunmuş olan bu fideleri saf ve katkısız lavanta yağlarına dönüştürdüğü buhar distilasyonu ile uçucu yağ üreten bir tesis de kuran Özer, 2021 yılı şubat ayında ise kendi uçucu yağları ile kokulandırdıkları, GMP standartlarında üretim yapılan, bitkisel içerikli, Aicha Lavanta markası ile ürettiği kozmetikleri de satışa sundu.

Özer'in yoğun olarak kadınlarla çalıştığı lavanta tarlasında üretim süreci ilkbahar ayların-

da başlıyor, hasat dönemi olan temmuz sonuna kadar yoğun geçiyor. Kış dönemi ile birlikte bitkiler uykuda oluyor. Özer de yaz dönemini ailesiyle birlikte Kırklareli'de geçiriyor. Tarlasında sürdürülebilir doğal tarım yöntemleri uygulayan Ayça Özer, haziran ayı ile birlikte mor çiçekleri ile görsel bir şölen yaratan, rayihası kilometrelerce alana yayılan tarlayı ziyaretçilere açıyor. Yakın konumu nedeniyle tarlalar özellikle hafta sonları İstanbul'dan yoğun ziyaretçi çekiyor. Bu hoş kokulu lavanta bahçelerine turlar, geziler ve davetler düzenleniyor. Temmuz ayında hasat başlıyor,



bu kez de uçucu yağ imal edilen tesis, bölgedeki diğer üreticilere de hizmet verdiği için, çok yoğun 1 ay geçiriyor. Doğal kozmetiklerin satış ve pazarlaması ise 12 ay boyunca devam ediyor.

"Ürettiğimiz her şey birbirini tamamlıyor ve devam ettiriyor. Bu bölgede lavantaya yatırım yapılması hem istihdam hem de turizm açısından çok kıymetli. Aslında kurguladığım iş modeli, bana ve aileme çok uygun" diyen Ayça Özer, "Planlı olmak, organizasyon yapabilmek, her zaman yaptığım işin 1-2 adım öncesini planlayabilme becerisi, sıfırdan bilmediğim bir işi kurgularken bana çok yardımcı oldu. İş işi büyüttü kesinlikle, ihtiyaçlar, talepler hep bir adım öteye taşıdı kendisini. Bugün hayal ettiğim yerde miyim emin değilim, çünkü hayaller de sürekli güncelleniyor. İşimi bir üst noktaya taşıırken, hayallerimi de bir üst noktaya taşıyorum çünkü. Ne ben ne işim ne de hayallerim başladığımız noktada değiliz. İyi ki de değiliz bence" diyor.



Sürdürülebilir ve doğal tarım yöntemleri uyguluyoruz tarlamızda. Vücudunuza kullandığınız kozmetikler ile kanınızı kirletmiyoruz. Ellerinizi yıkadığınız sabunumuz, suları kirletmiyor, dolayısı ile toprağı kirletmiyoruz. Tüm üretimimiz ve hikayemiz birbirini tamamlıyor. Yine söyleyeceğim; yok etmek için değil, var etmek için çalışıyoruz. Ürettiğimiz herşey birbirini tamamlıyor ve devam ettiriyor."

"Yok etmek için değil, var etmek için çalışıyoruz"

İşinin tüm aşamasında üretim olduğunu söyleyen Özer, doğada yaşayan tüm canlılara çok değer verdiklerinin altını çiziyor. "Çok korksam da tarla da yaşayan yılan da bizim için çok kıymetli, yok etmek değil var etmek için çalışıyoruz. Tarlamızda asla sentetik kimyasallar kullanmıyoruz. Orada yaşayan canlıların yaşam alanını kirletmeye hakkımız yok" diyen Özer, tarlalarında yağmur suyu hasadı yaptıklarını, biriktirdikleri suları daha sonra sulamada kullandıklarını aktarıyor. Tarladaki ağaç köklerini kendi distilasyon tesislerinde yakacak olarak kullandıklarını, lavanta yağı çıkartırken ortaya çıkan, lavanta atıklarını enerjiye dönüşmesi için bio yakıt tesisine gönderdiklerini bildiren Özer, "Ürünlerinin bitkisel olduğunu ve sentetik kimyasal kullanmadıklarını söylüyor. Vücudunuza kullandığınız kozmetikler ile kanınızı kirletmiyoruz. Ellerinizi yıkadı-

ğınız sabunumuz, suları kirletmiyor, dolayısı ile toprağı kirletmiyoruz. Tüm üretimimiz ve hikayemiz birbirini tamamlıyor. Yine söyleyeceğim; yok etmek için değil, var etmek için çalışıyoruz" diye konuşuyor.

"Üretmek kadının doğasında var"

Markasının yüzde 95'inin, kadın emeğı ile kadın elinden çıkan bir marka olduğunu ve bu sebeple çok gururlu olduğunu kaydeden Ayça Özer, çalışırken kadın-erkek ayrımı yapmadıklarını çalışan herkesin birbirine destek olduğunu söylüyor. Türkiye'de girişimci kadın sayısının her gün artmasına rağmen, ekonomik olarak ayakta kalabilmenin zor olduğunu vurgulayan Ayça Özer sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Pes etmemek kadının doğasında var. Yoktan var etmek kadının doğasında var. Üretmek kadının doğasında var. En önemlisi kadınlar, aynı anda pek çok şeyi bir arada yapabiliyor. Bunun da girişimcilik hayatında avantaj getirdiğini düşünüyorum. Ekonomik olarak girişimci kadınların desteklenmesi gerekli. Vergi avantajları yaratılabilir. Ürettiğini pazarlamak en zorlandığım konu, çok yüksek maliyetler gerektiriyor. Bu konuda da fırsatlar yaratılmalı ve desteklenmeli kadınlar. Çalışmanın, üretmenin tadını alan bir kadının bunu kolay kolay bırakmayacağına inanıyorum. Gelecekle ilgili çok umutluyum. Bizler annelerimizin yapamadıklarını yapmak için çalıştık. Bizim çocuklarımızın da bizim üzerimizde işler başaracağına eminim."

Hayat mottosu: "Veren el, alır"

Kariyer yolculuğunda etkilendiklerini kişiyle sınırlamayan Özer, hayatın her aşamasında öğrendiklerimizin işimize, iş yapış şeklimize yansıdığını

dile getiriyor. Eski, çok sevdiği bir patronunun "Veren el, alır" sözünü hayat mottosu yaptığını söyleyen Özer, elinden geldiğince maddi, manevi "veren el" olmak için çaba harcadığının altını çiziyor. Özer, "Ben aynı zamanda doğa ile de iş yapıyorum. Bu hayat mottom doğa için de geçerli. Yaşarken farkına varmak gerek aslında, hayatta her karşılaştığımız insanın, her karşılaştığımız olayın, bize bir şeyler katması için yaşandığını düşünüyorum. Bardağın hep dolu tarafını görenlerdenim ben. İnsanlarla iş yapıyoruz, yeri geliyor yoruluyoruz ama karşımızdakinin insan olduğunu hiç unutmamız lazım" diye sözlerini tamamlıyor.





AYFER KARAKOYUNLU

Aykaya Ambalaj A.Ş. kurucusu ve CEO'su

EĞİTİMİ: Göztepe Anadolu Kız Meslek Lisesi Tekstil Hazır Giyim bölümü mezunu.

Organik ve geri dönüşümlü ambalajla yurt dışına açıldı

2005 yılında kendi markası Aykaya Plastik'i kuran girişimci Ayfer Karakoyunlu, 2018'de plastik ambalajların doğaya verdiği zararı minimum seviyeye indirmek için sektörde bir fark yaratarak organik hammadde ile organik ambalaj üretimini başlattı ve kendi markası OGW (Organic Green Word) ile yurtdışına açıldı. 16'ncı yılında Aykaya Plastik'in Aykaya Ambalaj olarak yoluna devam kararı aldığını söyleyen Karakoyunlu, "En büyük hedefimiz organik ve geri dönüşümde en iyisi olma yolunda ilerlemek. Dünya sürdürülebilir ve döngüsel ekonomi yönünde sürekli değişiyor. Bu değişime ayak uyduran ayakta kalıyor. Biz sadece ayakta kalmayacağız, geleceğe koşacağız" diyor.

Girişken, enerjik, ruhen ve bedenen kişisel gelişimi ön planda tutan ve sürekli bakış açısını geliştiren bir girişimci Ayfer Karakoyunlu. İzmir'de doğan Karakoyunlu, Göztepe Anadolu Kız Meslek Lisesi Tekstil Hazır Giyim bölümünü bitirdi. İş hayatına liseden mezun olduktan sonra bir tekstil firmasında kalıp operatörü olarak başlayan Karakoyunlu, bu firmada 6 yıl çalıştıktan sonra Küçükler Tekstil Armoni İplikleri'nin İzmir Bölge Sorumlusu oldu. Bu süreçte ambalaj sektörüyle tanışan Karakoyunlu, farklı firmalarda satış ve pazarlama uzmanı olarak çalışma hayatını sürdürdü.

Girişimci olmaya henüz küçük bir çocukken babasını hem başka bir yerde çalışıp hem de kendi işini yapabilmek için çaba sarf ettiğini gör-

düğünde karar vermişti. Uygun koşullar oluştuğunda ve iş fikrine karar verdiğinde adım atmayı planlıyordu. Eğitimi ve uzmanlık alanı tekstil olunca, tekstilin başka bir kolu ambalaj sektöründe yer almak istediğine karar verdi. 2005 yılında kendi markası Aykaya Plastik'i şahıs şirketi olarak küçük bir ofiste kurdu. Başta tekstil olmak üzere birçok ambalaj firmasının yurt içi ve yurt dışında ambalaj tedarikini sağlayan Karakoyunlu, 2018'de plastik ambalajların doğaya verdiği zararı minimum seviyeye indirmek için sadece plastik ambalaj üretiminde sınırlı kalmayıp sektörde bir fark yaratarak organik hammadde ile organik ambalaj üretimini başlattı ve kendi markaları OGW (Organic Green Word) ile yurtdışına açıldı. Ambalaj sektöründe organik



“Yatırımı önce kendinize yapın”

“Hayatımda her zaman bir insana destek olmayı kendime amaç edindim. Çünkü hiçbirimiz eşit şartlarda dünyaya gelmiyoruz. Birbirimize desteğimizi esirgemeyip birlik ve beraberlik içinde yaşamaya çalışırsak eminim ki dünya daha güzel ve eşit bir hale gelecektir. Çeşitli ticari, sosyal ve gönüllü faaliyetlere katılarak bu fikrimi sürdürmeye çalışıyorum, insanlara da bunu tavsiye ediyorum. İnsanın tek sermayesi kendisidir. Bu yüzden hayat amaçlarınızdan biri ruhsal ve bedenen kendini geliştirmiş, yatırımın önce kendinizde başladığı bireyler olmak olmalıdır.”

kullanımını yaymaya başlayan Karakoyunlu, şu anda yerel ve global firmalarla iş birliklerinin olduğu bir çalışma sistemine sahip. 16’ıncı yılında Aykaya Plastik, Aykaya Ambalaj A.Ş. olarak yoluna devam kararı aldı. Aykaya Ambalaj’ın doğada çözülebilen çöp kutusundan organik kargo poşetine, pizza, hamburger kutusundan sezaryen poşu, bypass cebi gibi medikal ürünlere ve tekstil ürünlerine kadar uzanan çok geniş bir ürün yelpazesi bulunuyor.

Sektörde farklılık yaratacak adımlara odaklanıyor

Karakoyunlu’nun, kariyer yolcuğunda kendisin-



de iz bırakan ilk isim, babası oldu. Babasından aldığı öğütlerden ve onun azminden çok etkilendi. İş hayatına başladığındaki kadın patronu da girişim hikayesiyle kendisine ilham oldu. İlkokul mezunu olmasına rağmen evde tek bir dikiş makinesiyle üretim yaparak iş hayatına başlayan patronu, daha sonra işini iki yüz kişiyi istihdam ettiği bir fabrikaya dönüştürmüştü. Girişimci bir kadın olarak hayallerinin kendi firmasını kurarak

hem Türkiye'de hem yurtdışında kendi sektöründe fark yaratmak olduğunu söyleyen Karakoyunlu, "Hayalini kurduğum iş hayatına sahibim. Hala sektörde farklılık yaratacak şekilde iş adımlarına odaklanıyorum. Bugün kariyerimde tam da hayal ettiğim yerdeyim" diyor.

"Atalarımızdan tüketmeyi değil, bilinçli kullanmayı öğrendik"

Ülkemizde ve dünyada ambalaj sektöründeki yenilikleri yakından takip ederek dinamik ve yenilikçi bir firma olma hedefinde ilerlediklerini bildiren Karakoyunlu, "Biz atalarımızdan tüketmeyi değil, bilinçli kullanmayı öğrendik. OGW markamızla biz toprak anaya saygı duymayı, doğaya ve doğada yaşayan hiçbir canlıya zarar ver-

meden, doğada çözünen poşetlerimizle destek olmaya devam ediyoruz. Bu projeye de "Organik Yeşil Dünya" diyoruz. Bundan sonraki en büyük hedefimiz organik ve geri dönüşümde en iyisi olma yolunda ilerlemek. Dünya sürdürülebilir ve döngüsel ekonomi yönünde sürekli değişiyor. Bu değişime ayak uyduran ayakta kalıyor. Biz sadece ayakta kalmayacağız, geleceğe koşacağız" diye konuşuyor.

"Ne istediğini bilen insan rotasını bulur"

Türkiye'de kadın girişimci olmaktan gurur duyduğunu dile getiren Karakoyunlu, şöyle konuşuyor: "Cam tavanlarla tabii ki karşılaştım ama bir kadın girişimci olarak girişimciliği; sermayesi kendi olan, öz değeri ve özveriyi ön planda tutan bireylerin



"Dün de bugün de amacımız, günden güne harcanan doğal kaynakların doğaya olumsuz etkilerini azaltabilmek, dünyamızı koruyabilmek ve insanları bilinçlendirmek. İş fikrimin beni başarıya götürmesindeki etkiler; dünya gündemini takip etmek, müşteri isteklerine odaklanan üretim yapmak, iş faaliyetlerimizde doğru bilgiden kaçınmayıp tamamen doğaya ve kişiye duyarlı davranmaktır. Sürdürülebilir bir yaşam için doğa ve çevre bilinciyle hareket etmeyi görev edindik."





sahip olabileceği bir yapı olarak tanımlarım. Çünkü kendi benliğini ve ne istediğini bilen bir insan bilmediği bir yolda bile cesur ve girişimci adımlar atarak rotasını bulur ve başarıya ulaşır. Türkiye’de girişimci sayısı sektöre başladığım dönem ile bugüne kıyasla oldukça arttı. Bireysel hayatında olduğu gibi her alanda da donanımlı, besleyici ve geniş bakış açısına sahip kadınların sadece günlük hayatta değil ticareti hayatta da yer almasının dünyayı her açıdan geliştirebileceğine inandığım için girişimci kadın gücünün artmasını son derece önemsiyorum. Bu yoldaki kahraman, bir kadın olduğu için ilk görev yine kadının kendisindedir. Sonrasında bu görev erkeklerle de paylaşarak, ilerletilebilir. Türkiye ekonomisinde önümüzdeki

dönemlerde kadınların gücünün ve yerinin yüzde 100 oranda artacağına inanıyorum.”

11 yaşında bir kız çocuğu annesi olan Ayfer Karakoyunlu pek çok gönüllü projede katılımcı ve yönetici olarak yer alıyor. Kişisel gelişimi için Kalbin Rehberliği Eğitimleri (çakralar, bilinçaltı olumlamaları, neuro format) üzerine eğitim sertifikalarına sahibi olan Karakoyunlu, 2022 yılında Yılın Kadın Girişimcisi ödülünü aldı. A’ seviyede Almanca bilen Karakoyunlu, Ege Giyim Sanayicileri Derneği ve Moda Tekstil ve Konfeksiyoncular Sitesi Yönetim Kurulu Üyesi, aynı zamanda İzmir Ticaret Odası, Ege İhracatçıları Birliği, Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği, Moda Federasyonu ve Geleceğim Ol Derneği üyesi.



AYLA TURAL

Celler Enerji CEO'su

EĞİTİMİ: Sofya University of National and World Economy Üniversitesi Uluslararası Ekonomik İlişkiler bölümünden mezun oldu. İstanbul Kemerburgaz Üniversitesi'nde Enerji Yönetimi ağırlıklı MBA yüksek lisans eğitimini tamamladı.

Türkiye'den Avrupa'ya ilk elektrik enerjisi ihracatını gerçekleştirdi

Uzun yıllar Türkiye Kadın Milli Futbol Takımında aktif olarak lisanslı futbol oynayan ve UEFA B Antrenörlük lisansı sahibi olan Ayla Tural, futbolda çok başarılı olmasına rağmen enerji sektöründe de yaptığı çalışmalarla adından söz ettiren bir girişimci oldu. 2011 yılında enerji sektöründe bir ilki başaran Ayla Tural, babasıyla birlikte kurduğu Celler Enerji ile Türkiye'den Avrupa'ya ilk elektrik enerjisi ihracatını gerçekleştirdi ve elektrik enerjisi ticareti yaparak yüksek hacimli cirolara ulaşmayı başardı.

Ayla Tural'ın kökleri Osmanlı İmparatorluğu dönemine kadar uzanan hikayesinde; atalarının ve kendi ailesinin kaderini belirleyen en büyük unsur "göç" oldu. Osmanlı İmparatorluğu zamanında Konya-Karaman bölgesinde yaşayan Tural'ın büyük büyük dedesi Nuri Bey, Osmanlı ordusunda bando şefi olarak görev yapıyordu. 1877-1878 yılları arasında Rusya ve Osmanlı İmparatorluğu arasında gerçekleşen ve 93 Harbi olarak bilinen savaş sonrası yapılan antlaşma ile savaşta görev alan askerler Balkanlara gönderildi, bunlardan biri de Nuri Bey idi. 1912'de yaşanan Balkan Savaşları sonucu aile, Osmanlı'dan koparılan topraklarda kaldı. 1989'a kadar bugünkü Bulgaristan sınırları içerisinde yaşayan Türk aileleri, o zamanki Bulgar yönetiminin uygulamaya çalıştığı asimilasyon politikaları sonucu Avrupa'nın en büyük göçünü yaşadı. Baskı altında yaşam mücadelesi veren Türkler çareyi anavatan Türkiye'ye göç etmekte buldular ve Ayla Tural da ailesiyle birlikte Bulgaristan Kırcaali'den 16 Ocak 1991 yılında anavatanına geri dönerek yeniden ailece sıfırdan bir hayat kuran o Türklerden biri oldu.

Ayla Tural ilkökul eğitiminin bir kısmını Bulgaristan'da, bir kısmını İsveç'te ve kalan kısmını ise Türkiye'de tamamladı. Orta ve lise eğitimimi de Türkiye'de aldıktan sonra üniversite eğitimi için tekrar doğduğu topraklara Bulgaristan'a döndü. 2005 yılında Sofia'da University of National and World Economy'de Uluslararası Ekonomik İlişkiler bölümünden üstün derece alarak mezun olan tek Türk öğrenci olan Tural, 2006-2008 yılları arasında Bahçeşehir Üniversitesi'nde siyaset, uluslararası ilişkiler ve liderlik eğitimi aldı. 2015 yılında İstanbul Kemerburgaz Üniversitesi, Enerji Yönetimi ağırlıklı MBA yüksek lisans eğiti-



mini tamamladı. 2006 yılından günümüze kadar uluslararası ilişkiler, uluslararası yatırım, ekonomi, finans, enerji ticareti, risk yönetimi, pazarlama, iş yönetimi ve strateji geliştirme, spor yönetimi, enerji hukuku, kültür-sanat ilişkileri, Türk tarihi alanlarında yurt dışı ve yurt içi birçok seminer ve konferansa aktif olarak katıldı.

Profesyonel futbolcu

Ayla Tural'ın esasında çocukluk hayali bambaşkaydı. O akranlarının aksine çocuk yaştan itibaren spora, özellikle futbola büyük ilgi duyuyordu ve bu ilgisi de onu futbola yöneltti. Hayali önce futbolcu daha sonra teknik direktör olmak ve akabinde bir kulüpte yöneticilik yapmaktı. 1994-

“Değişime açık olun”**Ayla Tural'dan girişimci adaylarına tavsiyeler:**

Hata yapmaktan ve başarısız olmaktan korkmayın. Doğru zamanda doğru girişimde bulunduğunuz taktirde başarı merdivenlerini tırmanmaya başlayacaksınız. Risk almaktan çekinmeyin ve risk yönetimini öğrenin. Faaliyet gösterdiğiniz alanda en iyisi olmak için çaba gösterin. Toplumsal ve sosyal sorumluklardan uzak kalmayın. Zaman yönetimine çok önem verin. Daima araştırmacı olun ve önemli kararlar almadan önce konuyu bilen ekip arkadaşlarınızın ve uygun gördüğünüz kişilerin de görüşünü aldıktan sonra nihai kararınızı

verin. Eksik olan yönlerinizi geliştirin ve faaliyet gösterdiğiniz alanda en iyisini yapabileceğinize, hayallerinizi gerçekleştirebileceğinize inanın. Kadro seçiminde çok dikkatli olun, ekip arkadaşlarınızın mutluluğuna özen gösterin, demokratik bir yönetim tarzını benimseyin ve daima adaletli olun. Hedef kitleleri ve mevcut müşterilerinin ihtiyaçlarını iyi anlayın, doğru teşhisler koyup bu doğrultuda izlemeniz gereken yol haritasını belirleyin. Rakipleriniz ile tanışın, onların faaliyetlerini takip edin. Çağın getirdiği tüm yenilikleri takip edin ve değişime daima açık olun.

2004 yılları arasında beş farklı kulüpte ve Türkiye Kadın Milli Futbol Takımında aktif olarak lisanslı futbol oynadı. Kadın futbol kulüplerinde yöneticilik yaptı. 2015 yılında UEFA ve Türkiye Futbol Federasyonu'nun ilk defa ortaklaşa düzenlediği eğitim ve sınavlara katılarak UEFA B Antrenörlük lisansına sahibi oldu. Hayallerini gerçekleştirdi ancak hayat onu çok daha farklı bir kulvara sürükledi ve üniversite eğitimini tamamladıktan sonra enerji sektöründe çalışmaya başladı.

İlkleri başardı

2005-2010 yılları arasında Demirören Holding merkezinde, Erdoğan Demirören'e bağlı olarak saha operasyon koordinatörü olarak çalışan Tural, daha sonra yönünü girişimcilğe çevirdi.

Bir taraftan hayat koşulları diğer taraftan enerji sektöründe daha başarılı olma ve ses getirecek çalışmalara imza atma hedefiyle babası İsmail Tural ile birlikte Celler Enerji şirketini kurdu. Celler Enerji'nin ana faaliyet konusu ithalat-ihracat, toptan ve perakende enerji tedariki, ağırlıklı olarak sınır ötesi elektrik enerjisi ticareti ve toptan enerji tedariki olarak gerçekleşiyor. 2011 yılında enerji sektöründe bir ilki başaran Tural, ENTSO-e sistemi çerçevesinde, Celler Enerji ile Türkiye'den Avrupa'ya ilk elektrik enerjisi ihracatını gerçekleştirdi ve elektrik enerjisi ticareti yaparak şirketini yüksek hacimli cirolara ulaştırmayı başardı. Tural 18 yıllık enerji sektöründeki çalışmaları esnasında hayalini dahi kurmadığı üstün başarılarla ulaşırken, sınır ötesi enerji ticaretinde de ilklere imza

attı. Tural, 2011-2019 yılları arasında sınır ötesi elektrik enerjisi ihracat-ithalat ve toptan satışını başarıyla gerçekleştirdikten sonra babasıyla birlikte enerji sektöründeki tecrübelerini ve bilgi birikimini paylaşmak üzere yeni bir danışmanlık şirketi kurdu. A&A Trading and Consulting şirketiyle sınır ötesinde enerji ticareti yapmak isteyen ancak bu konuda tecrübesi olmayan firmalara danışmanlık hizmetleri veriyorlar.

Demokratik bir İK yönetim tarzı benimsedi

Kendilerini başarıya taşıyan en etkili unsurun disiplinli bir şekilde çok çalışmak, araştırmalar yapmak, adaletli olmak, ticari etik normları muhafaza etmek, mevzuatları, piyasa koşullarını ve ekonomik konjonktürü dikkate alan bir çalışma modeli geliştirmek olduğunu belirten Tural, "İşletmemizin en önem verdiği husus ülkemizin ticaret kanunlarına uyarak, demokratik bir İK yönetim tarzını benimseyip uygulayarak mutlu çalışan

kadrolarımızın olması ve hizmet verdiğimiz müşterilerimizin memnuniyetini sağlamaktır. Enerji sektöründe ticaret yapan firmalar 350-400 kişi istihdam eden fabrikalardan daha yüksek ciroları 15-20 kişilik kadrolarla gerçekleştirebilmektedir. Bu bakımdan kadro sayısı bakımında az insan kaynakları ile büyük hacimler yaratan nadir sektörlerden olmanın avantajını yaşıyoruz" diyor.

Kadın istihdamının ve girişimciliğinin gelişmesinin Türkiye'nin toplumsal ve ekonomik geleceğine olumlu yansımaları olacağına dikkat çeken Ayla Tural, Türkiye'de kadın girişimcilerin sayısının erkek girişimcilerin sayısının yarısından az olmasına rağmen kadınların daha iddialı olduğunu savunuyor. Kadın girişimcilerin hayallerini ve onları



Kadınların özgürlüğünü teminat altına almak için iyi bir sınav vermediğimizi söylemek zorundayım. Ekonomik ve sosyal yaşamın sürdürülebilirliği ve geleceğimizi başarıyla inşa edebilmemiz için kadınların her alanda eşit temsil edilmesi önemlidir. Tüm engellere rağmen erkek egemen bir dünyada üstlendiğimiz görevleri tutkuyla ileri taşımamız ilham vermektedir.



gerçeğe dönüştürecek potansiyele sahip olduklarını ifade eden Tural, ekonomik ve toplumsal kalkınma adına bu potansiyelden faydalanmak için hükümet, özel sektör, spor kulüpleri, sivil toplum kuruluşları ve kamuoyunun hep birlikte çalışması gerektiğinin altını çiziyor.

“Haklar verilmiyor, mücadele ile alınıyor”

Toplumun gelişimi için kadınlara yönelik ön yargıların yıkılmasının şart olduğunu söyleyen Tural, enerji ticaretinde faaliyet gösteren bir kadın yönetici olarak başardıkları ilklerden bahsettiğinde, ilk etapta inanmakta güçlük çeken karşı cinsten yöneticiler ile karşılaştığını belirtiyor. Kısa bir sohbet sonrası ise bu algının tamamen değiştiğini ancak bu ön yargıyı yıkmak için ekstra efor sarf etmek durumunda kaldığını anlatan Tural, “Kadınlara yönelik pozitif algının oluşturulmalı, girişimci kadınlara inanarak yeterli ve gereken imkanlar sunulmalı. Bunun için özel sektör yöneticilerinin kadınlara şans vermeleri gerektiğini düşünüyorum. Yaklaşık 18 yıllık iş hayatım süresinde, ziyaret ettiğim birçok sosyo- ekonomik yönden gelişmiş ülkede edindiğim izlenim, bu toplumların kadınlarının, geçmiş yüzyıllardan bu yana büyük mücadeleler vererek bugünkü haklarına ulaştığı yönündedir. Anlaşılan o ki haklar verilmiyor mücadele ile alınıyor” diye konuşuyor.

Babası en büyük ilham kaynağı

Çalışmayı çok seven, yaptığı işi en iyi şekilde yapmaya çalışan Ayla Tural, planlı, programlı ve sorumluluk sahibi biri. Disiplin, zamanında işi bitirmek, verilen sözün yerine getirilmesi onun için çok önemli. Ayrıca kısa, orta ve uzun vadede ne yapacağını planlayıp bu doğrultuda bir yol haritası izlemeyi tercih ediyor. Hislerine her zaman gü-



venen, mantıklı ve objektif olmaya da özen gösteren Tural'ın kariyer yolculuğunda etkilendiği ilk isim, gerek sahip olduğu derin entelektüel kültür gerek liderlik vasıfları gerekse yardımseverliği ve vizyoner bakış açısıyla pek çok kişinin hayatına dokunan babası İsmail Tural oldu. İş hayatına dair büyük tecrübeler edinme fırsatına sahip olduğu Erdoğan Demirören de yolculuğunda kendisine kattıklarıyla daima minnetle andığı bir isim olurken, Brezilyalı yazar Paulo Coelho'nun Simyacı kitabı ve üniversiteden hocası Prof. Dr. Milço Stoimenov'un yazdığı Uluslararası Finans kitabı da çok severek ve ilham alarak okuduğu başucu kitapları oldu.

William McFee'nin “Dünya karşılaştığınız fırtınalarla değil, gemiyi limana getirip getirmediğinizle ilgilenir” sözünü kendisine hayat felsefesi olarak alan Tural, Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği, İstanbul Ticaret Odası kadın girişimciler kurulu, KAGİDER, Akut Arama Kurtarma Derneği, bir dönem JCI Avrasya ve Bahçeşehir Üniversitesi Think Tank üyeliği yaptı ve pek çok sosyal sorumluluk projesinde yer aldı. Ayla Tural, İngilizce, Bulgarca, Rusça ve İsveççe biliyor.



AYNUR ÇEŞMELİLER

S.S.Trakyam Kadın Girişimi Üretim ve İşletme Kooperatifi ve
TOBB Tekirdağ İl Kadın Girişimciler Kurulu İcra Komitesi Başkanı

EĞİTİMİ: Namık Kemal Üniversitesi İşletme bölümünde okuyor.

Cam tavanları yıkan Trakya'nın çiftçi kadınları

“10 parmağında 10 marifet” bir girişimci Aynur Çeşmeliler... Her zaman savaşıyor, mücadele eden, denemekten, yanılmaktan korkmayan, yeniliklere sırt çevirmeyen, geleceğe umutla bakan bir kadın o. Hayatın tadını çalışarak çıkaranlardan... Hem duygusal hem güçlü... Hikayesi ile çevresindeki kadınlara ilham olmakla kalmamış, kurduğu kooperatifle pek çok kadını harekete geçirmiş; daha önce hiç iş hayatında bulunmamış kadınları hayallerine ortak etmiş bir girişimci.

Hayatının odak noktasında girişimcilik olan ve her daim yeni işlerden ve fırsatlardan heyecan duyan Aynur Çeşmeliler, Tekirdağ'da köyde doğdu. İlkokul dördüncü sınıfa kadar köy okulunda okuduktan sonra ortaokul ve liseyi okumak için babasının isteğiyle Tekirdağ'a yerine şehir merkezine gönderildi. Ama o hiç gitmek istemedi... Köyünü, doğal yaşamı, tarlalarda özgürce koşmayı, dalından sebze, meyve koparmayı, ailesine yardım etmeyi seviyordu. Hafta sonları ve yaz tatillerinde köye gelir, tarlada çiftçi olan babasına yardım ederdi. Sabah ezanında kalkıp önce nohut, mercimek toplarlar, sonra denize girerlerdi. Tarlada çalışmak büyük zevkti onun için. İçindeki çalışma azmini gören babası her zaman destekleyicisi oldu ve o da babasının bu güvenine layık olmak için daha çok çalıştı. Annesi ise her daim aldığı kararlara saygılı ve önüne engel koymayan tavırla kızının gelişiminde çok önemli rol oynadı.

Geçirdiği mutlu çocukluk ve ailesinden aldığı güven duygusu, güçlü karakterinin oluşmasını ve bugünkü Aynur olmasını sağladı. Çok başarılı olmak istiyordu, liseden sonra hemen iş hayatına atıldı. Çalışma hayatına muhasebecilikle başladı. 18 yaşında Muratlı'da ilk sinema salonunu açarak sinema işletmeye başladı. Tekirdağ'da sahilde balık ekmek sattı. İki farklı butik açtı ve işletti. Henüz yaşı çok gençti. Bir gün bir turizm şirketinin eğitim ve bayilik ilanını görünce bu alana adım attı. Aklının bir kenarında yaptığı işin sosyal yönlerinin de olması gerektiği düşüncesi vardı. Bu yüzden belediyenin Kiraz Festivali organizasyonlarına gönüllü olarak katılmaya başladı ve gün geldi, belediyenin tüm organizasyon işlerini üstlendi. Yaptığı organizasyonun gelirleriyle engelli çocuklara akülü tekerlekli sandalye aldı. Bu arada düğün salonu işletmeciliği yapmaya başladı. Yurtdışından gelen sarma iplik-

lere talebin yüksek olduğu dikkatini çekti ve Malkara'da yüncü dükkânı, ardından da Çorlu'da arsa ofisi açtı. Aynur Çeşmeliler çalışmaya, çalıştıkça kazanmaya, kazandıkça yeni alanlara yatırım yapmaya devam etti ve bir de kuyumcu dükkânı açtı.

29 yıl aktif bir şekilde çalışan Çeşmeliler'in, sektör genişledikçe dernek ve sosyal projeler girdi hayatına. 2017'de Malkara Ticaret Odası Meclis Başkan Yardımcılığı'na, 2018'de TOBB Tekirdağ İl Kadın Girişimciler Kurulu İcra Komitesi Başkanlığı'na seçildi ve ardından kadınların ortak çalışmasıyla hayata geçen S.S.Trakyam Kadın Girişimi Üretim ve İşletme Kooperatifi'ni kurdu. Yoğun çalışma temposundan dolayı liseden sonra eğitim hayatını yarım bırakan Aynur Çeşmeliler, 51 yaşında Namık Kemal Üniversitesi İşletme bölümünü kazanarak, yıllar sonra eğitim hayatına geri döndü.

Aynur Çeşmeliler, yıllardır ticaretle uğraşan ve Malkara'da ikamet eden biri olarak bölgenin sorunlarını ve ihtiyaçlarını biliyordu. Pandemi dönemi yerel üreticilerin ne kadar önemli olduğunu bir kere daha hatırlatmıştı. Kooperatif ile bölgedeki girişimci kadınların sayısını artırmak ve kadınlar için fayda sağlayacak bir değer ortaya koymak istiyorlardı. Girişimci olmak için olmazsa olmazın sermaye ve kendine inanmak olduğunu bildikleri için önce kooperatif olarak bunu sağlamayı hedeflediler. Bu dönemde çeşitli kurum temsilcileri ve daha önce kurulan kooperatiflerle görüştüler. Başarılı ve başarısız olan kooperatiflerin süreçlerini 2 yıl boyunca kadın girişimciler kurulu ekibiyle beraber araştırıp değerlendirdiler.

77 mahalle muhtarını toplayıp kadınlara ulaştılar

Bölgede söz sahibi olan kadınlara ulaşabilmek için 77 mahallenin muhtarını topladılar, bu kadınlara

“Kadın isterse yapamayacağı şey yoktur”

Kadınlar bugüne kadar yöresel baskılar, cinsiyet ayrımcılığı, eğitim eksikliği, maddi koşullar sebebiyle baskı altında tutulmuş. Artık kriterlerin değiştiğini, daha güçlü kadınlar gördüğümü söyleyebilirim. Yaptığımız çalışmalar da bunu gösteriyor. Önümüz çok açık, geleceğe umutla bakıyorum ama hepimiz çok çalışmalıyız. Kadın isterse yapamayacağı şey yoktur. İller bazında yapılan girişimci kadın çalışmaları, okuryazarlık eğitimleri kurumların verdiği destekler ve tüm eğitimler bizleri daha da umutlandırıyor. 20 yıllık gelecekte ben Türkiye'yi yöneten başarılı kadınların çoğalacağına inanıyorum. Ekonominin kalkınmasında köyden şehre, tarladan fabrikaya biz çalışan kadınların eli degecek. Bugüne göre kadın gücünün yüzde 35 artacağını düşünüyorum.



eşleri aracılığıyla ulaşarak, kadınlara örnek kurulmuş kooperatiflerle özendirme toplantıları yaptılar ve kooperatife katılmak isteyenlerle yola çıktılar. 320 tedarikçi ve 68 kadın üye ile kooperatif kuruldu.

Kuruluş sonrası; önce hangi mahallede ne ekilip neler üretildiğini incelediler ve toprağın verimine göre en çok verim alınabilecek ürünleri mahallele-

re bölüştürdüler. Geleneksel üretim yöntemlerinin haricinde üretim yapabilmek için ilgili Milli Eğitim ve Tarım İlçe Müdürlüğü aracılığıyla 150 kişiye eğitimler verdiler. Ürün yetiştiriciliği, paketleme, pişirme teknikleri ve bunun gibi hijyen belgelerini her kadının kendi adına aldılar. Evinde imkan bula-mayan ya da imece usulü çalışmak isteyen kadınlar için ortak kullanım atölyeleri kuruldu. Ürettikleri

ürünleri belirli testlerden geçirerek kooperatif adına satın aldılar. Alınan ürünleri de aracı olarak çok iyi firmalara satışlarını yaparak, kadınların topraklarının ve el emeği ürünlerinin doğru müşterilere ulaşmalarını sağladılar.

Antalya'da bir otele haftada 1,5 ton kuskus sattılar

Ayrıca, Tarımsal Kalkınma Zirvesi toplantısında Büyükşehir Belediyesi'nin projelerine ortak oldular ve böylece üretim atölyelerine kaynama kazanı, hamur yoğurma makinası, hamur açma makinası ve salça makinaları temin edip kadınların ücretsiz olarak kullanımına sundular. Ürünleri hem internetten hem de doğrudan satış kanallarını kullanarak büyük otellerin mutfaklarına kadar ulaştırdılar. Antalya'da büyük bir otele, sezonda, haftada 1,5 ton kuskus satmayı başardılar.

Lavanta tarlaları kuruldu

Kadınların gelişim ve dönüşüm süreci bunlarla sınırlı kalmadı. Taşlık, çorak, verimsiz ve tarımda kullanılmayan alanlarda aromatik bitki yetiştiriciliği eğitimleri aldılar ve bölgenin belirli yerlerinde küçük arazilerle ekimler yaptılar. 165 dönüm lavanta, 50 dönüm altın otu, 20 dönüm papatya, 10'ar dönüm çörek otu, kekik, biberiye gibi bitkiler ekildi. Zirai ilaç kullanılmadan, alım garantili ekim yapıldı. Kadın girişimciler adına bölgede distilasyon merkezi kurdu. Aromatik yağ sıkım işleri bu kadın girişimcilerin tesisinde yaptırılıyor.

Eski okullar kadınlara eğitim merkezi oldu

Aynur Çeşmeliler ve ekibi, eğitimsiz olmaz ilkesiyle yıpranmış, kullanılmayan 7 adet eski okul için Milli Eğitim'den izin alarak, boya badana, tadilat ve temizlik işlerini yaparak tekrar kullanılabilir hale getirdi.

Okulların içlerini ortak kullanım ve eğitim atölyelerine dönüştürürken bahçelerine de ıhlamur, elma gibi ağaçlarla fidanlık yaptılar. Bu okulları mahalle kadınlarının hizmetine açıp TOBB Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı Nurten Öztürk'ün katkılarıyla 10 adet tablet ve 18 adet bilgisayar aldılar. Kadınlara ürünlerini satabilmeleri için internet kullanmayı öğrettiler. İleri de kendilerinin de girişimci olabilmeleri için fotoğraf çekme, sayfa kullanımı, ürün satışı gibi eğitimleri de Ticaret Odası iş birliğiyle gerçekleştirdiler.

Kemik suyu üretim tesisi kuruldu

Bölgede yapılan çalışmalar, kurulan girişimlerden dikkat çeken bir diğeri de şu oldu: Türkiye'nin en büyük ikinci et kombine tesisi Malkara da bulunuyor ve buradan çıkan kemikler çöpe gidiyordu. Kooperatif bu kemikleri değerlendirmenin de yolunu buldu. Günde tek vardiya ile 800 litre kapasiteye ulaşabilecek, en az 12 kadının olacağı üretim tesisi yatırımı yapıldı. Kemik suyu ve kolajen üretimi, işin ilk aşaması oldu. İkinci aşama ise kaynatılan kemiklerin öğütülerek hayvan maması olarak kullanılması oldu. Bölgede bir diğer sıfır atık projesi de ilk hasattan sonra kalan ve yere düşen bitkilerin değerlendirilmesi oldu. Bu ürünler salça, şakşuka, menemen gibi ürünlerde değerlendirildi.

"En zoru kadınları inandırmak oldu"

Bölgede bugüne kadar ekonomik hayatın içinde yer almamış kadınların çalışma hayatına kazandırılması ve alınan sonuçların mükemmel olduğunu söyleyen Aynur Çeşmeliler, işe başlarken en zorlandıkları konunun kadınları inandırmak olduğunu söylüyor. Çeşmeliler, "Kadınların daha önce bildikleri kooperatiflerden dolayı, bize karşı, başta çok büyük ön yargıları vardı. Eşleri veya abileri kooperatife sıcak bakmadıkları için kooperatiflere



Kooperatifimizin, kadına destek deyince, akla ilk gelen, öncü kooperatiflerden biri olmasını hedeflemekteyiz. Kadının üretiminin ticarileşmesi, kadın girişimcimizin artması ve kız çocuklarının eğitiminde rol oynamak ana hedefimiz. Biz Trakya'nın çiftçi kadınları olarak cam tavanları yıkıyoruz."

girmek istemediler. Bu zorluğu aşmak için başarılı kooperatiflerin yetkililerini davet ettik. Kendilerini konuşmacı yaparak, aklımızdaki tüm soruları sorup, gerekli önlemleri almayı planlayarak aştık. Bu döngüde her kadın kendi ürettiği üründen sorumludur. En ufak hatalarında, 3 yıl yasaklı duruma düşebileceklerinin farkında oldukları için çok titiz çalışmaktadırlar" diyor.

Çeyiz sandıklarından ata tohumları çıkarıldı

Üretimi yapılabilecek ya da yapılan ürünlerin, kadınlar aracılığıyla katma değerli ürünlere dönüştürülmesinin ana hedefleri olduğunun altını çizen Çeşmeliler, köylerdeki kadınların pek çoğunun ata tohumlarını çeyiz olarak sakladıklarını, kendilerinin de çeyizlerdeki bu ürünlerin görücüye çıkmasına sebep olduklarını belirtiyor. Kooperatifte şu an 2 imalat atölyesi, 1 kafe ve 5 satış dükkânı ile aktif çalıştıklarını belirten Çeşmeliler, kadınların ürettiği reçel çeşitleri, bal, pekmez, kesme, kuskus, mangır,

salça, kahvaltılık sos, sirke, keçi peyniri, ceviz, tarhana, tahıl ürünleri (ata tohumu mercimek, nohut, fasulye, barbunya, börülce) gibi ürünlerin satış kanalları aracılığı ile tüketiciyle buluştuğunu ifade ediyor.

Ana stratejilerinin sürdürülebilirlik olduğunu vurgulayan Çeşmeliler, "Öncelikle amacımız kadınların ekonomik güçlerini artıracak faaliyetleri kooperatif çatısı altında desteklemek ve girişimci potansiyeli olanları kendi işlerini kurmaya teşvik ederek, beraber büyümdür. Biz girişimcinin, kadınların ve doğal olarak kadınların yetiştirdiği çocukların kooperatifiyiz. Biz hızlı büyüyen, farklı ürün konseptleri oluşturabilen ve farklı farklı girişimciler doğurabilecek bir kooperatifiz. En önemlisi sürdürülebilir yapıya sahibiz. Bölgemizde kız öğrencilerimize burs vermekteyiz. Bölgemizin mercimek, mantı, kavun, mürdük gibi tarımda öne çıkan ürünlerinin coğrafi işaretli ürün kapsamına alınması konusunda da çalışmaktayız" şeklinde konuşuyor.



AYŞE SELİN VAROL

Kaptan'ın Ceviz Çiftliği kurucusu

EĞİTİMİ: Dokuz Eylül Üniversitesi İktisat bölümü mezunu

Yaşanabilir dünya için rotasını tarıma çevirdi

Katar'da finans uzmanı olarak çalışırken görevinden istifa edip, ailesinin Muğla'daki arazisinde ceviz üreticiliğine başlayan ve Kaptan'ın Ceviz Çiftliği'ni kuran Ayşe Selin Varol, daha yaşanabilir bir dünya için kariyer yolculuğunda tarıma yönelen kadın girişimcilerden biri oldu. Varol, "Hedefimiz, doğaya ve insana saygılı, yerli ve ata tohum girdisi ile temiz, el emeği besinler üretmek, içinde bulunduğumuz toplumun ihtiyaçlarına yönelik olarak ürünlerimizi şekillendirmek ve sürdürülebilir bir şekilde temiz beslenme alışkanlığını ülkemize kazandırmak" diyor.

Denizci bir babanın ve aileyi bir arada tutan, neşe saçan bir annenin iki kızından bir olarak İzmir'de doğan Ayşe Selin Varol, İzmir Özel Türk Koleji, ardından Dokuz Eylül Üniversitesi İktisat bölümünü bitirdi. Öğrenmeye, hayallerinin peşinde koşmaya ve imkansızı oldurmaya çalışan bir genç olarak üniversite yıllarında yurtdışında okumanın yollarını araştırdı, Avrupa Birliği projelerinde gönüllü olarak pek çok farklı ülke ve projede yer aldı. İngiltere'de dezavantajlı gençlerle çalıştığı bir proje sonunda ülkede kalmaya ve Bradford Üniversitesi Ekonomi eğitimine devam etmeye karar verdi. Bu süreçte ticareti çok seven ve çocukluğundan bu yana 'nasıl gelir yaratabilirim' sorularını soran Ayşe Selin Varol, eğitimi süresince sokakta çiçek satmaktan, çocuk bakıcılığına, AB proje yazımı ve tercümanlığa kadar çok farklı deneyimler ve tecrübeler elde etti. Ve sonrasında hayalleri onu uluslararası düzeyde bir muhasebe sertifikasyonu olan CIMA- Chartered Institute of Management Accountants olmaya itti.

Ayşe Selin Varol'un başlangıçta hayali girişimci olmak değildi. O aldığı eğitimle paralel kurumsal bir şirkette işe başlamak istiyordu. Düzenli bir hayatının olmasını istiyordu ki sonradan bunun dayatılan, iyi olduğu kabul ettirilen bir kariyer hedefi olduğunu anladı. Orta Doğu'da inşaat sektöründe 10 yılı aşkın süre Finans Uzmanı olarak çalıştı, yerli ve yabancı firmalarda deneyimler elde etti. Bu sırada Umman'da eşi ile tanıştı, evlendi ve 1 çocukları oldu. Başlarda eşiyile birlikte hayatları, planladıkları gibi gidiyor ve çok şanslı olduklarını düşünüyorlardı. Ama sonra bir şeylerin eksik olduğunu hissettiler. Çocuklarının bir apartmanda değil özgürce oynayabilecekleri bir bahçede büyümesini, ambalaj içerisinde olan

Vazgeçmeyin!

Şu an sahip olduğumuz imkanlar ile hayal edilen her şey gerçekleştirilebilir. Biz ve bizden önceki nesil imkansızlıklar içerisinde neler başarmış ve taşı sıkarak suyunu çıkarmışken, her şey mümkün diyorum. Hayal ettiğiniz her şey mümkün. Asıl önemli olan mutluluğunuz. Sizi mutlu edecek konular yıldan yıla değişecek ve siz de değişin. Sizi ne mutlu edecek ise onun peşinden koşun. Ben yerli üretim yaparak kendime bir dünya kurdum ve ailem ile hayal ettiğim yaşamı sürüyorum. Siz kendinizi nerede görmek istiyorsanız bunu hayal edin ve peşinden koşun. Düştüğüm çok zaman oldu hiçbir şey toz pembe değildi. Kırsalda bir yaşam hiç kolay değil. Ancak yaratmış olduğunuz bir yaşam, bunu simgeleyen bir markanız var ve siz tınaklarınızla kazıyarak geliyorsanız vazgeçmeniz kolay olmuyor. Vazgeçmeyin!

besinlerin yerine dalından koparılmış sebze ve meyveyi yemesini, hafta sonu aktivitesi olarak televizyon ve alışveriş merkezleri yerine doğa ve toprakla bir bütün olmasını hayal ediyorlardı.

Öte taraftan Ayşe Selin Varol'un babası Türkiye Denizcilik İşletmeleri İzmir Şube Müdür Yardımcılığı görevinden emekli Rıdvan Çolak, görevli gittiği ABD, Brezilya, Şili ve Peru ülkele-



rinde gördüğü ceviz ağaçlarının etkisinde kalmış emeklilik hayali olarak memleketi Muğla'da bulunan 50 dönümlük arazisine 1500 adet yerli ceviz fidanı dikmişti. 6 yıl sonra ağaçlarından meyve almaya başladı ancak cevizlerini satmakta zorluk yaşadı. Babasının yaşadığı bu zorluğu öğrenen Varol, harekete geçti ve bir e-ticaret sitesi kurdu. Site kısa sürede yoğun talep gördü. Zaten hayat, iş, gelecek ile ilgili sorgulamalar yaşayan Varol, işlerin iyi gitmesi üzerine Katar'daki görevinden istifa ederek ailesiyle birlikte Muğla'ya baba ocağına geri döndü.

Türkiye'de kurulmuş en çok yerli ceviz çeşidini barındıran bahçe

Kaptan'ın Ceviz Çiftliği markası ile girişim hikayesi başlayan Varol, çiftlikte babası, annesi, kardeşi, eşi ve eniştesi ile birlikte çalışıyor. www.cevizhane.org web sitesi üzerinden hem satış yapıyor hem sağlıklı beslenmeye ve yerli tohum ile tarıma dair bilgiler paylaşıyor. Şu an Türkiye'de

kurulmuş en çok yerli ceviz çeşidini barındıran bahçe olarak örnek gösterilen Kaptan'ın Ceviz Çiftliği'nde daha önce hiç çalışma hayatı olmamış ya da eğitimini yarıda bırakmış, bazıları okuma yazma bilmeyen yöreden kadınlar çalışıyor. Ayşe Selin Varol, "Onlar bizim köyümüzün yöremizin değerleri. Kadim bilgilere sahip ve bizi herkesten farklı yapacak bir deneyime sahip kadınlarımız. Herkes teknolojiyi biliyor ya da beyaz yakalı her yerde var ama toprağa eli değen kaç kişi var hayatımızda? Bizim farkımızda burada" diyor.

Hedef yerli ve ata girdisi ile temiz, el emeği besinler üretmek

Katar'da çalıştığı sürede sağlıklı beslenmeye olan ilgisinin arttığını ve farklı kültürlerin beslenme şekillerini inceleme fırsatı bularak, çiğ beslenme, vegan, vejetaryen olmak üzere farklı mutfakların eğitimlerini aldığını belirten Varol, "İyi ve insana yaraşır beslenmeyi tercihten öte-

ye sürdürülebilir bir şekilde taşımak için doğru üretimi esas aldık. Hedefimizi, doğaya ve insana saygı ilkesine bağlı bir şekilde, yerli ve ata tohum girdisi ile temiz, el emeği besinler üretmek, içinde bulunduğumuz toplumun ihtiyaçlarına yönelik olarak ürünlerimizi şekillendirmek ve sürdürülebilir bir şekilde temiz beslenme alışkanlığını ülkemizde kazandırmak olarak belirledik" diye konuşuyor.

İhracata başladı

Yerel üretim yapan bir aile şirketi olarak ihracata adım attıklarını ve Avrupa'ya ürettikleri gluten-siz ve şekersiz el emeği ezmeler ile yerli üretim kinoaardan üretilen cipsin ihracatını gerçekleştirdiklerini söyleyen Varol, her geçen gün ihracat odaklı olarak çalıştıklarını ve hedef pazarlara yönelik seyahatler gerçekleştirdiklerini vurguluyor. Kaptan'ın Ceviz Çiftliği olarak, trendleri takip ederek popüler olan ürünü üretmek değil, atalarının asırlık birikimi olan kadim bilgileri, üretim



Sınırsız olanaklara tek başına sahip olmanın mutluluk olmadığını fark ettim. Bir masa etrafında ailece oturup bir yemek yemek kadar mutlu etmedi beni sahip olduklarım. Şu an ailem ile toprakla iç içe üretim yapıyoruz ve kendi dünyamızı kurduk, çocuklarımız özgürce oynayabilecekleri bir bahçede büyüyor, dalından koparılmış sebze ve meyve yiyor, doğa ve toprakla bir bütün olduk, bu dünya bizi daha çok mutlu ediyor.



süreçlerinde rehber olarak kullanmayı, paylaşmayı ve farkındalığını arttırmayı amaçladıklarını bildiren Varol, "Şeffaf, açık, adil ve hesap verebilir bir şekilde, kadınlara eşit istihdam sunarak, geri dönüşüm ve sıfır atık felsefesiyle faaliyetlerimizi yürütüyoruz" şeklinde konuşuyor.

Kadının üretime devam etmesi için tarıma destek şart

Kadın girişimciler için ticari hayatta pozitif ayrımcılık uygulanmasına rağmen, toprakla uğraşan kadın için bunun geçerli olmadığını sözlerine ekleyen Varol, kırsalda kadın iş gücünün artmasının metropolden doğru ve temiz gıdaya artan talep ile mümkün olduğunun altını çiziyor. Kırsalda kadının üretime devam edebilmesinin toprakların temiz kalması ve tarıma olan desteklerin devamı ile mümkün olduğuna işaret eden Varol, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Yaşamımızda her ne kadar sadeleşirsek ve sıfır atık ilkesi ile hareket edersek, o zaman refaha kavuşuruz. Modern bir yaşama geçerse de o kadar çok ürettiğimiz çöpümüz, atığımız olur. Ülkemiz tarım ülkesi ve biz tarıma destek olmalıyız. Ben üretim ve hizmet sektöründe kadınların daha başarılı olduğunu düşünüyorum. Kadınların doğası gereği ince ve titiz düşünmesi son üründe fark yaratıyor. Kadın yorulmaz. Cumhuriyet kadınlarıyız biz. Kadın girişimci sayısını arttırmak ise bizim gibi rol model olacak girişimcilere düşüyor. 'Ben yapamam, hayatımda hiç çalışmadım' diyen bir kadına öyle bir özgüven geliyor ki günün sonuna 'benim yapamaya çağım is yok' diyebiliyor. Kadın kadının gücüdür. Birbirimize güç vermeli desteklemeliyiz."

Ayşe Selin Varol, girişim yolculuğuna çıkma ve yerli üretim yapma konusunda desteği ve



ilhamı Sağlıklı Yaşıyoruz Platformu kurucuları Ahmet Okan Çağlar ve Nurçin Çağlar ailesinden almış. Henüz orta okul yıllarında okuduğu Sakıp Sabancı'nın biyografisi de yolculuğunda kendisine ilham olan kitaplardan biri olmuş. Varol'un ayrıca kişisel gelişim ve fonksiyonel beslenme ile ilgili kitapları kütüphanesinin baş köşesinde duruyor. Kadın girişimci olarak KAGİDER ve UNDP ile EBRD mentorluk desteği alarak yol haritasını çizen Varol, KAGİDER Kadın girişimcisi olarak ve Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı UNDP programında konuşmacı olarak yer alarak kadınlarla deneyimlerini paylaştı ve bunun gururunu yaşadı. İngilizce ve Almanca bilen Varol aynı zamanda profesyonel yüzücü.



BETÜL SEZGİN

B+S İç Mimarlık ve Tasarım Stüdyosu kurucusu ve İzmir İş Kadınları Derneği (İZKAD) Yönetim Kurulu Başkanı

EĞİTİMİ: İzmir Ekonomi Üniversitesi (İEÜ) Güzel Sanatlar Fakültesi İç Mimarlık ve Çevre Tasarımı bölümü mezunu.

“En zor adım ilk adımdır, konfor alanınızdan çıkın”

Hayatta istekle, kararlılıkla, cesaretle, özgüvenle aşılmayacak engel olmadığının ve hiçbir şey için geç kalınmadığının örneği Betül Sezgin. 19 yaşında evlendi, 35 yaşında iki çocuk annesi iken üniversitede İç Mimarlık okudu. Eğitime, öğrenmeye, araştırmaya, gelişmeye tutkun olan ve sivil toplum kuruluşlarında da aktif olarak görev yapan Sezgin, 2020 yılından bu yana da İzmir İş Kadınları Derneği (İZİKAD) başkanlığını yürütüyor. Sezgin, girişimcilikte ilk adımın en zor adım olduğunu belirterek, “Konfor alanınızdan çıkın” diyor.

Hikayesi ile herkese ilham olacak bir isim Betül Sezgin. Kişinin isterse her şeyi başarabileceğinin, başlamak için asla geç olmadığını, azmin, kararlılığın, tutkunun hikayesi... İzmir'de doğan Betül Sezgin, liseye kadar Ankara'da yaşadı. Üniversitede psikoloji veya mimarlık okumak istiyordu. Yoğun bir şekilde üniversiteye hazırlanırken aşk bütün planlarını değiştirdi ve 19 yaşında evlenerek İzmir'e yerleşti. Erken yaşta evlense de okuma arzusundan hiçbir zaman vazgeçmedi. Kendisini geliştirmek için farklı eğitimlere, kurslara katıldı, sertifikalar aldı ama bunlar ona yetmemeye başladı. Bu arada iki kızı oldu. Küçük kızı 4, büyük kızı 10 yaşındayken, 35 yaşında kariyerine kaldığı yerden devam edip üniversiteye gitme kararı aldı. Ve İzmir Ekonomi Üniversitesi İç Mimarlık ve Çevre Tasarımı bölümüne girdi. Sınıf arkadaşlarıyla arasındaki yaş farkını önemsemedi. Çok çalışkan bir öğrenciydi. Proje ödevlerini evde çocuklarıyla yaptı; çocukları küçük olduğu için çok zorlandı ama asla pes etmedi.

Okulu bitirir bitirmez iş hayatına girmek istedi ama ne yapacağını bilmiyordu. Yine bu dönemde kızları ile birlikte İngiltere'de yaşayan kız kardeşinin yanına gitmeye karar verdi. Londra'da Chelsea College of Art and Design'da verilen eğitimlere katıldı, daha sonra yine merkezi Londra'da bulunan Capita Symonds Architecture British Design Office'de stajyerlik eğitimini tamamladı. Kızları da onunla birlikte yabancı dillerini ilerletti. Yurt dışındaki staj tecrübesi Sezgin'i daha çok geliştirdi. Döndüğünde arkadaşlarının çeşitli projelerine ortak olmaya başladı. Çevresinden eş, dost, tanıdık işleri derken kendisini bir anda iş hayatının içinde buldu.

Üniversiteye geç girmiş birisi olarak iş hayatına adapte olmak zor oldu. Fakat bu zorlu süreç Betül Sezgin'i vazgeçirmedi, aksine motivasyonunu yükseltti ve kendi şirketini kurup iş hayatına atılmasını

sağladı. İzmir'de B+S İçmimarlık ve Tasarım Stüdyosu'nu kuran Sezgin, konut, ofis, fabrika vb. tasarımlarında konsept ve uygulama projeleri yaparak farklı ölçeklerde çalışıyor. 15 yıldır bu sektörde olan Betül Sezgin başlangıçta çoğunluklu olarak İzmir ve çevresinden iş alırken, bugün projelerinin büyük çoğunluğu Ege bölgesinin diğer illeri ve İstanbul'da devam ediyor. Yakın zamanda Londra'da çalışmalarına devam ettiği yurtdışı projelerine ağırlık vermeyi planlayan Sezgin farklı disiplinlerden çalıştığı, tasarım ve uygulama ekibine sahip.

İZİKAD Başkanı oldu

İş hayatının yanı sıra sosyal hayatta da çok aktif olan Betül Sezgin, farklı meslek gruplarından insanlarla tanışmak ve iş hayatındaki sosyal ilişkileri anlamak için dernekleri araştırmaya başladı. Böylelikle yolu İzmir İş Kadınları Derneği (İZİKAD) ile kesişti. Farklı sivil toplum kuruluşlarında da çalışan ve liderlik yeteneğine sahip olan Sezgin, üye olarak katıldığı İZİKAD'da daha sonra çalışma gruplarına girdi, komitelerde başkanlık yaptı, sonra da yönetim kurulu, genel sekreterlik gibi neredeyse tüm görevlerde bulundu. 2020 Şubat ayından itibaren ise başkanlık görevini üstlendi.

"Öğrenmek benim için bir tutku"

Bu arada Sezgin, öğrenmeyi ve yeni dünyalar keşfetmeyi çok seven birisi olarak tekrar sınavlara girip ikinci üniversiteyi okumaya karar verdi. Halen İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Sosyoloji bölümünde eğitimine devam eden Sezgin, "Öğrenmek benim için bir tutku. Yeni şeyler öğrendikçe bilginin ne kadar sınırsız olduğunu fark ediyorum ve bu döngüde yer almaktan büyük haz duyuyorum. Hayal ettiğim noktaya henüz ulaşamadım. Bence, bu bir yolculuk. Ulaşmaktan öte yolda olmanın önemli olduğunu düşünüyorum. Bazen, beklemediğiniz noktalarda da

“Çalışan birey özgüvenlidir, hayattan beklentisi yüksektir”

Betül Sezgin henüz yolun başında olan gençlere şu tavsiyelerde bulunuyor: “Okumakla yetinmeyin, edindiğiniz bilgi birikimini, mesleğinizde mutlaka icra edin, yani çalışın. İlk fırsatta, ilk imkanda iş yaşamına dahil olun. Çalışmak aynı zamanda sosyal yaşamın da içinde olmaktır, kültürel hayatı da özümsemektir. Çalışan birey özgüvenli bireydir ve hayattan beklentisi yüksektir. Çalışan birey yaşamını kendi kurgular, başkalarının kendi yaşam biçimini tayin etmesine müsaade etmeyecek gücü kendinde bulabilir. Eğitim görürken iş yaşamında kendinize avantaj sağlayacak tüm fırsatları da değerlendirin. İyi analizlerin sonucunda yapılan çalışmalarla harekete geçmek ve vazgeçmemek girişimciliğin olmazsa olmazıdır. Çıkan bu yolda bazen kaybetmek de kaçınılmaz olabilir, ancak hatalardan ders alıp tekrar yola devam etmek, doğru kararları vermenizi ve sınırları aşacak güce sahip olmanızı sağlayacaktır.

kendinizi bulduğunuz oluyor. Bu, sizin motivasyonunuzun düşmesine değil daha çok riskleri görüp analiz edip önlemler almanıza ve güçlenmenize neden olabiliyor. Bulduğum noktadan memnun olsam da her zaman daha iyisi, daha farklı için çalışmaya devam edeceğim” diyor.



“Daha güçlü, daha görünür ve daha aktif olmalıyız”

Türkiye’de kadın girişimci olmanın çok zor olduğunu söyleyen Sezgin, üniversite mezunu, mesleği olan kadınların iş yaşamına ilk adımlarını attığında ayrımcılıklarla karşılaştığına dikkat çekiyor. “Kadının üzerindeki ‘yapamaz’ algısını besleyen erkek egemen bir bakış en alt seviyeden en üst seviyeye kadar hala bu ülkenin iş yaşamının üstünde bir gölge gibi duruyor” diyor. Yönetim kurulu başkanlığını yaptığı İZİKAD’da, iş hayatındaki kadınların etkinliğini arttırmak, farkındalık yaratmak ve hem ulusal hem de uluslararası diğer iş insanları ile köprüler kurmak için yoğun bir tempo ile çalıştıklarını ifade eden Sezgin şöyle konuşuyor:

“Kendi işletmem olduğu için herhangi bir cam tavan ile karşılaşmadım ancak iletişimde olduğum kurumlar ve firmalarda kendimi ifade ederken karşılaştığım zorluklar oldu. Bir kadın hareketi içinde olduğum için bu zorlukları atlatmam daha kolay oldu. Ama bu sebepten dolayı vazgeçen, uzaklaşan çok fazla iş kadını olabiliyor. Vazgeçmeden yolumuza devam edebilmek için daha güçlü, daha görünür ve daha aktif olmalıyız. Kurumsal firmalarda aile şirketi ile ka-

dın olarak var olabiliyorsunuz fakat karar verme mekanizmaları yine erkek ağırlıklı devam ediyor. Oysa ki fermuar sistemi dediğimiz bir kadın, bir erkek iletişimi olduğunda sorunlara hem farklı açılardan bakabilirsiniz hem de hızla sonuca ulaşabilirsiniz. Bu yüzden sadece kadınların ve sadece erkeklerin olduğu yerlerde başarı her zaman yüzde elli daha düşük olur.”

Tüm bu sorunlara ve kadınlara yönelik ayrımcılığa rağmen Türkiye'nin geleceğinde kadınların yerinin bugünden daha iyi olacağına inandığını söyleyen Sezgin, kadın sorunlarının başında kadının ekonomik özgürlüğünün olmaması dolayısıyla özgüven eksikliği ve bunun sonucunda iş hayatında kendi ayakları üzerinde duramamasının olduğunu kaydediyor. Sezgin, “Kadın girişimcilerinin rol modelinin olması, ilham verecek tecrübelerini paylaşabilecek kadınların öne çıkarılması, görünür ve erişebilir olması kadın girişimciliğini artıran önemli faktörlerden birisidir. Kadın cinayetlerinden, kadına yönelik şiddete, eve hapsolmelerinden eş ve anne rolünden başka bir rol üstlenememelerine kadar yaşanan tüm sorunların en

önemli nedeninin kadınların ekonomik özgürlüklerinin olmaması olduğuna inanıyorum. Bu yüzden kadınlarımızı iş yaşamına kazandırmamız gerekiyor. Bu oranın her geçen gün artacağına inanıyor ve bunun için çalışmaya, mücadele etmeye devam ediyoruz” şeklinde konuşuyor.

Chanel ve Vehbi Koç ilham kaynağı

Betül Sezgin'in kariyer yolculuğunda en etkilendiği, ilham aldığı isimlerden birisi, bugün dünyada en çok bilinen moda markalarından birinin yaratıcısı olan ve dünyanın en başarılı kadın girişimcilerinden biri kabul edilen Gabrielle Bonheur Chanel oldu. Vehbi Koç'un “Hatıralarım, Görüşlerim, Öğütlerim” adlı kitabı da kariyer yolculuğunda feyz aldığı kitaplardan olan Sezgin, iyi derecede İngilizce biliyor, ikinci yabancı dil olarak da orta derecede İtalyanca biliyor. İZİKAD Yönetim Kurulu Başkanlığı'nın yanı sıra BASİFED ve GIFED Yönetim Kurulu üyesi olan Sezgin, WPO (Women President Organization), ESİAD, İSTO ve İzmir İç Mimarlar Odası üyesi ve İYTE Vakfı gönüllüsü.



Girişimcilikte ilk adım en zor adımdır. Konfor alanından çıkmak insanların kendilerini güvende hissettikleri yerlerden ayrılması çok da kolay değildir. Girişimciliğin önünde en büyük engel bu güven alanından çıkmak ve onun getirdiği zorluklarla baş edebilmektir. İyi bir girişimci olmak için bir ekibe, finansa veya özel yeteneklere her zaman ihtiyaç yoktur. Gösterilen cesaret, uzun denemeler, karar alma imkanları, araştırma girişimcinin özünü oluşturur.



TİCARETİN KADINLARI PORTALI



**Ticaretin Kadınları Platformu ile Yeni Pazarlara Açılmaya Hazır mısınız?
İş ortağı bulun, iş yerinizi tanıtın ve ticarete başlayın!**

Neden?

- ✓ Ticaret yapmak isteyebileceğiniz diğer kadın girişimcilere şehir, sektör, ürün ve firma bazlı seçim yaparak ulaşabilir, alıcı ve satıcılarla bağlantı kurabilirsiniz.
- ✓ Kayıt olarak, sizinle ticaret yapmak isteyen diğer kadın girişimciler, satın almacılar ve diğer kurum/kuruluşların size kolaylıkla ulaşmalarını sağlayabilirsiniz.
- ✓ Kamu ve belediye ihalelerinden haberdar olabilir, güncel ihaleleri takip edebilirsiniz..
- ✓ Kayıt olan kadın girişimcilere özel, kapasitenizi artırmaya, yeteneklerinizi geliştirmeye destek olacak eğitimlere katılabilirsiniz.
- ✓ Finans ve dış ticaret hakkında güncel rapor, haber ve teşviklerle ilgili bilgilere ulaşabilirsiniz.
- ✓ Pazar alanınızı genişletebileceğiniz ulusal ve uluslararası etkinliklerden haberdar olabilir, platform dahilinde gerçekleştirilecek olan etkinliklere katılabilirsiniz.



CANAN JANAN ALKIN

Robot İstihdam Ajansı Kurucu Başkan

EĞİTİMİ: İstanbul Teknik Üniversitesi Türk Musikisi Devlet Konservatuvarı ve Anadolu Üniversitesi İşletme bölümü Mezunu

Türkiye'nin ilk robot istihdam ajansı'nı kurdu

Her beyaz yakalı gibi kendi işinin patronu olma hayalini kuruyordu. Hayat boyu eğitime inanan, çalışmaktan, üretmekten vazgeçmeyen, hep daha iyiye ve daha ileriye odaklanan Canan Janan Alkın, Türkiye'nin ilk Robot İstihdam Ajansı'nı kuran başarılı bir girişimci. Şirketlerin dijital işe alım süreçlerini yöneterek, firmalara iş hedefleri ile uyumlu dijital adaylar sunan Robot İstihdam Ajansı, yanı sıra zaman-maliyet-fayda-verimlilik avantajı da sunuyor.

Çok yönlü bir girişimci Canan Janan Alkın. Müzikle ruhunu besliyor, sürekli eğitime inanıyor, her zaman planlı ve her daim bir sonraki adımını hesaplıyor. Onun ajandasında 3 ay sonranın planları belli. Babası ticaretle uğraşan, annesi güzel sanatlardan emekli bir ailenin 3 kız çocuğundan biri. Müziğe olan tutkusu ile İTÜ Türk Musikisi Devlet Konservatuvarı bölümünde okudu, ardından Anadolu Üniversitesi İşletme bölümünü bitirdi. Sonrasında Halkla ilişkiler, Sosyal Hizmet Uzmanlığı okudu, halen Bilgisayar Programcılığı 2. sınıf öğrencisi. Eğitimin önemine inanan, farklı disiplinlerde kendini geliştirmeyi seven Alkın, kendi deyimiyle diploma biriktirmeyi seviyor.

Çocukken haber spikeri veya helikopter pilotu olmak isteyen Alkın, uçmak ve gökyüzünde olmak hayalini uçuş hostesliği yaparak gerçekleştirdi ancak işin içine girince hostesliğin zor bir meslek olduğunu anladı. Sonrasında sektör değiştirerek, Rover ve Mini Cooper distribütörü de olan Boronkay Otomotiv'de çalışmaya başladı. Ardından Bayındır Holding'de işe başladı ve holdingin farklı işletmelerinde Satış ve Pazarlama Müdürü ile Kurumsal iletişim pozisyonlarında görev aldı. 16 yıl Bayındır Grubu'nda çalıştıktan sonra Türkiye İş Bankası A.Ş. iştiraki Bayek A.Ş.'de Avrupa Yakası Bölge Sorumlusu oldu. Gruba bağlı şirketlerden Makro İnşaat'ta Genel Müdür Yardımcılığı yaptıktan sonra yine grup şirketi Terziox ile IT sektörüne girdi ve bu şirkette Genel Müdür Yardımcılığı görevini üstlendi.

"İnandığınız ne varsa düşüncede bırakmayın, yola çıkın"

IT sektörüne girdikten sonra yapay zeka ve yenilenebilir enerji konularıyla yoğun bir şekilde

ilgilenemeye başladı Alkın. Her beyaz yakalı gibi kendi girişimini kurmayı hayal ediyordu, kurumsal hayatta planladığı kariyer hedefine ulaşmıştı. Farklı fikirlerini hayata geçiremediğinde ya da cesur projeler düşünüp onay alamadığında "Kendi işim olsa öyle yapardım" diye düşünürken kendi kanatları ile uçmanın zamanı geldiğine karar verdi. Alkın; "Belli bir yaştan sonra yaşamınızı kendiniz kontrol etmek, esnek ve kararlarınızda özgür olmak istiyorsunuz. Bu hisler beni girişimci olmaya yöneltti. Sonrası harekete geçmek ve ötelememek, inandığınız her ne ise onu düşüncede bırakmamak ve yola çıkmak, gerisi kendiliğinden geliyor" diye anlatıyor serüvenini.

Yeni nesil danışmanlık şirketi

Kendi girişim fikrini hayata geçirmeye karar veren Alkın, yapay zeka da karar kıldı ve dijital dönüşüm çağında büyük bir eksiklik olarak gördüğü robot istihdamına yönelerek Türkiye'nin ilk robot istihdam ajansını kurdu. İşletmelerin dijital çağ için işlerini yeniden tasarlamalarına yardımcı, yeni nesil bir danışmanlık şirketi olan Robot İstihdam Ajansı ile şirketlerin dijital işe alım süreçlerini yönettiklerini söyleyen Alkın, "Amacımız firmalara iş hedefleri ile uyumlu dijital adaylar sunarak, zaman-maliyet-fayda-verimlilik sağlamak. Dijital çalışan alırken nelere dikkat edilmesi gerekliliği, uyum ve tasarım süreçleri, ölçülebilir şekilde performans değerlendirme hizmetleri sunuyoruz" diyor.

Her 10 çalışandan 2'si dijital çalışan olacak

Tipki insan çalışanlar gibi her bir robot çalışanın yetkinliklerinin farklı olduğunu kaydeden Alkın, "Nasıl ki her işe, her aday uygun değilse, dijital

Alkın'dan girişimci adaylarına tavsiyeler:

Girişimcilik, fırsatı görme yeteneğidir. Meraklı olun, endişelenmeyin, başarısızlıktan ve denemekten korkmayın. Eğer denemediyseniz, nereden bileceksiniz? Yaşamın bir provasası yok, konfor alanından çıkmak ve risk almak gerekiyor. Kendinize inandığınızda yola çıkın. Arada fırtınaya, yağmura yakalanacak, arada güneşli günler göreceksiniz. Kendinizle yeni bir yolculuğunuz başlayacak ilk kez araba kullanmak, ilk kez tekne kullanmak gibi rotayı siz belirleyecek ve sorumluluğu alacaksınız. Özgür iradenizle, keyfini çıkarın... Kendinizdeki potansiyeli açığa

çıkartın, deneyim yaşamaktan, hata yapmaktan korkmayın. Bana göre en zor kısmı doğru zamanda harekete geçmek çünkü başladıktan sonra gerisi gelecektir. Konusunda uzman kişilerden danışmanlık alın ki hata riski azalır. Güçlü kişilerle ilişkiler kurup fikir alışverişi yapın. Gerekğinde yardım istemek sizi asla aciz yapmaz. Uzlaşmacı ve işbirlikçi olmak daima iyidir. Hepimizin kör noktaları var, zayıf yönlerimizi geliştirmek, alışkanlıkları değiştirmek, yeni bir şeyi denemek kolay değil. Bunca yıllık tecrübeme istinaden; müşterilerini dinleyen, rakiplerini gözlemleyen, çalışanlarını mutlu eden hiçbir organizasyon başarısız olamaz. Ayrıca sanat ve bilimden uzak kalmayın."

çalışanlar içinde öyle. Doğru dijital çalışan iş süreçlerinizi hızlandıracağı gibi yanlış dijital çalışan yatırımınızı dijital yığına çevirebilir. Dijital dönüşümde başarılı olmak için işletmeler hem teknolojiye hem de onunla etkileşime girecek dijital çalışanlara odaklanmalıdır. Yapılan araştırmalara göre önümüzdeki dönemde her 10 çalışandan 2'si dijital çalışan olacak ve bu sayı gittikçe artacak" şeklinde konuşuyor.

Robotlar bizim için çalışacak!

Robot İstihdam Ajansı'nda dijital çalışanlar, herhangi bir çalışan gibi, bir iş sürecini daha hızlı ve daha doğru bir şekilde yürütmek için eğitilmiş, otomatikleştirilmiş bir ekip üyesi. Sıkıcı

ve tekrarlayan işleri işverenin üzerinden alıyor. Dijital çalışanlar hız, doğruluk, ölçek ve performansta üstün olurken, insan çalışanlar da yaratıcılık, ustalık, iş birliği, empati ve öğrenmeye odaklanabiliyor. Nitelikli iş gücünün verimli kullanılmasının iyi dijital çalışan deneyimi ile kuruluşun kârlılığını olumlu yönde etkileyeceğini ifade eden Canan Alkın, "Daha fazla kâr, artan verimlilik ve performans, şirketin hem tasarruf etmesine hem de daha fazla para kazanmasına yardımcı olacaktır. Kuruluşunuzu geleceğe hazırlarken, daha üretken ve kârlı hale getirmenin tek koşulu çalışanların işlerini yapmalarına yardımcı olmaktır. Dijital çalışan deneyimi ile sizi geleceğe hazırlıyoruz. Hepimiz arkamıza yasla-

nıp rahatlayabiliriz! Robotlar bizim için çalışacak" diyor.

Teknolojiden korkmak değişime direnenler için zorlu olacak

Teknolojiden korkmanın mega dönüşüme ayak uydurmaya direnen şirketler için zorlayıcı olacağının altını çizen Alkın, şirket kurulduktan sonra birçok yerli ve yabancı partner ile anlaşmalar sağladıklarını ve hukuki sözleşmelerle çalışma şartlarını oluşturduklarını belirterek, sektörde başka bir örneği olmadığı için yazılım firma partnerlerinin her biri ile gizlilik sözleşmeleri imzaladıklarını söylüyor. Alkın, "Müşterimizin talebi üzerine; tıpkı insan çalışan gibi robottan beklenen görev tanımlarını talep ediyoruz. İşe en uygun dijital çalışanı belirledikten sonra firmaya 20 dk. aday sunumu gerçekleştiriyoruz. Şayet aynı işe uygun iki adayımız var ise müşterimizi ikisiyle de görüştürüp kararı müşteriye bırakıyoruz. Tıpkı bir insan işe alım yerleştirme sürecinde adayları sunmak ve kararı firmaya bırakmak gibi aynı şekilde artı ve eksi yönlerini belirterek. Sonrasında robota sadece 1 kez iş süreci tanımlanıyor ve robot 48 saat içerisinde işe başlıyor. 7/24 çalışabilir" şeklinde konuşuyor.

Elimizi taşın altına koymalıyız

2030 yılına kadar tüm dünyada kadınların daha kalifiye rollerde görev alacağını ve dijital becerilerinin arttırılmasının kendilerine avantaj sağlayacağını savunan Alkın, Türkiye'de kadın girişimcilere verilen desteğin yeterli olmadığına dikkat çekiyor. Kadın girişimcilere destek primi, teşvik, vergi avantaj-

Egoyu bir kenara bıraktı, sıfırdan yeniden başladı

İlk adımı atmasını sağlayan kırılma noktasının bir ekonomik kriz ile olduğunu söyleyen Alkın hikayesini şöyle anlatıyor: "İçinde bir anda yükselmeler, bir anda kırılma noktaları olan ilginç bir kariyer yolculuğum oldu. Uzman, Sorumlu, Müdür duyuruları, makam araçları şirket imza sirkülerde imza yetkileri, eğitimler, çok havalı bir 13 yıl yaşadım. Sonra bir yandan ekonomik kriz yaşanırken, bir yandan şirket el değiştirdi. Kadro görüşmeleri, belirsizliğin yarattığı 'Ben bundan nasıl etkileneceğim' korkusunun yaşandığı şirket birleşmeleri dönemleri sancılı dönemlerdir. Benim asıl hikayem ise burada başlıyor. Çalıştığım şirket el değiştirdiğinde sıra bana geldiği anda "Müdür ve Müdür Yardımcısı kadrolarının olmadığını sadece sorumlu kadrosunun boş olduğunu fakat Müdür olduğum için bu kadroyu da bana teklif edemeyeceklerini" söylediler. Egoyu bir kenara bıraktım ve sıfırdan yeniden başladım. Bir gün önce zirve, bir gün sonra çukur... İş hayatımın en travmatik süreciydi sanırım. Hayatımızdaki zor anları kabullenmek, geleceğimize yön vereceğine inanmak, sebat etmek ve vazgeçmemek... Bir süre sonra biri istifa etti, Avrupa Yakası Bölgesi bana bağlandı ve eski motive günlerime geri döndüm. Sonuç, o zamana kadar yapılmamış bir bütçe başarısı oldu. Çalışmaktan hiç vazgeçmedim, işimi hep en iyi şekliyle yaptım."

ları sağlanabileceğinin altını çizen Alkın, "Ayrıca dijital dönüşüm, yetkinliklerin artırılması ilgi ve meslek alanlarına yönelik bölgelerine gidilerek koçluk programları düzenlenmesi planlanabilir. Çözüm sürecinde ise hepimiz elimizi taşın altına koymalıyız. Durumu iyi analiz ederek darboğazları belirlemeli, katılıma teşvik sağlayacak çözümleri sıralayarak harekete geçmeli, önyak olmalı ve cesaretlendirmeliyiz" diye konuşuyor.

Yoluna ışık tutan isimler

Alkın'ın kariyer yolculuğunda en çok etkilendiği isim Halkla İlişkiler duayeni Betül Mardin olmuş. Acar Baltaş, Güneş Ufuk, Polat Doğru gibi hocaların eğitimlerine katılıp birebir koçluk desteği de alan Alkın, yurtdışında ise Pazarlama gurusu Philip Kotler'in seminerlerinin sıkı takipçisi. Peter Thiel, Malcolm Gladwell'in Outliers (Çizginin Dışındakiler) başarısının gerçek hikayesi son dönemde en çok etkilendiği kitaplardan. Ayrıca Ursula

Le Guin'in politika, cinsiyet eşitsizliği, ayrımcılık, özgürlük gibi kavramları sorguladığı Mülksüzler kitabı da başucu kitaplarından biri. Alkın, Seth Godin'in Mor İnek ve Dip'ini de farklı olmak ve girişimcilik açısından fikir verebilecek güzel ve etkili kitaplardan biri olarak tanımlıyor ve TED konuşmalarını izlemenin de yaşamın her alanıyla ilgili inanılmaz kıymetli bir arşiv olduğuna inanıyor.

Çok yönlü bir girişimci

İngilizce ve Almanca bilen Alkın, sosyal yönü de güçlü bir girişimci. Yeni şeyler öğrenmeyi, araştırmayı, lezzetli yemekler yemeyi, sergi gezmeyi, seyahat etmeyi, yeni insanlarla tanışmayı çok seviyor, müzik ve spor vazgeçemediği iki hobisi. Alkın, keman çalıyor, tenis oynuyor, tango yapıyor, duvar boyuyor ve son zamanlarda da antıkaya merak sarmış. Özellikle müziğin yaratıcı zeka anlamında kendisini son derece geliştirdiğini ifade ediyor.



"Kişisel gelişim iyi bir şey, çalışmayı çok seviyorum, yaptığım işi öylesine değil en iyi şekilde yapmaya çalışırım.

Prosedür insan mı, yoksa proses mi? Ben planlı, programlı, sorumluluk sahibi biriyim. Disiplin benim için önemli, zamanında işi bitirmek, söz verdiğinde tutmak gibi. 10 gün sonra ya da 3 ay sonra ne yapacağımı planlarım ve ona göre hareket etmeyi severim" diye tanımlıyor kendini."





CANSU YAVUZ

Pamuk Atölyesi kurucusu

EĞİTİMİ: İstanbul Ticaret Üniversitesi Turizm İşletmeciliği bölümünden mezun oldu.

Bebeğinin ihtiyacından yola çıktı, annelerin sesi oldu

Girişimci Cansu Yavuz'un hikayesini başlatan bebeğinin ihtiyacı oldu. Oğlu için kullandığı bebek arabasının içi çok sertti, rahatsızdı ve bebeği terletiyordu. Piyasada ihtiyaçlarını karşılayacak bir minder bulamadı ve özel siparişle emniyet kemeri takılabilen terletmeyen, rahat ve renkli bir bebek arabası minderi diktirdi. Bir süre sonra tanımadığı pek çok anne “Bunu nerden aldınız” diye sorunca Cansu Yavuz, ‘Peki biz bunu neden yapmayalım’ dedi ve çok küçük bir sermaye ile Pamuk Atölyesi’ni kurdu.

Çocukken “Büyüyünce ne olacaksın; üniversitede ise ne okumak istiyorsun?” diye sorarlardı. Bu soruya net bir cevap veremezdi çünkü o da tam olarak ne yapmak istediğine karar vermemişti. İş hayatına atıldıktan sonra ise istediği tek bir şey vardı; pazartesi sendromu olmayan bir iş. Kariyeri hayalinin çok ötesinde olmasına rağmen bitmek bilmeyen yeni şeyler üretme ve başarma arzusu ona yeni kapılar açtı. İstanbul Ticaret Üniversitesi Turizm İşletmeciliği bölümü mezunu olan Yavuz, üniversiteyi bitirdikten sonra İngiltere’de 1 yıl dil eğitimi aldı. Okul hayatı boyunca otellerde çalışan Yavuz, bu süreçte sosyal çevresini genişletirken aynı zamanda iş ahlakı ve disiplini hakkında birçok tecrübeye sahip oldu. Mezun olduktan sonra turizm sektöründe satış departmanlarında çalışmaya devam etti.

En son online rezervasyon yapılan dünya lideri bir seyahat firmasında çalıştı ve burada çalışırken gelişen teknolojinin insan hayatını ne kadar kolaylaştırdığını fark etti. Bir tık ile her mecraya ulaşabilme fikri onu çok heyecanlandırdı. “Öyle bir iş modeli kurmalıydım ki ben uyurken benim adıma çalışmalı, 7/24 verim almalıyım” diye düşündü ama bunu nasıl başaraabileceğini bilmiyordu. Satış yapmanın psikolojisini, ikna etmenin yöntemlerini biliyordu. O zaman geriye sadece satacak en uygun ürünü bulmak kalıyordu. Ve bu iş fikri ise hiç ummadığı bir zamanda, bebeğinin ihtiyacı ile ortaya çıktı. Cansu Yavuz, “Gezmeyi seven bir aile olduğumuz için oğlumuz doğduğu günden beri sürekli bebek arabasındaydı. Bu nedenle rahat edebilmesi bizim için çok önemliydi fakat arabaların içi çok sertti ve bebeğimizi terletiyordu. İlk zamanlar örtüler, battaniyeler koyduk ama

emniyet kilitlerini bağlayamadık. Öyle bir ürün istedik ki hem rahat uyusun hem terlemesin hem de kemer geçişlerine uygun renkli bir ürün olsun. Araştırdığımız hiçbir ürün içimize sinmedi ve kendi isteklerimiz doğrultusunda bir bebek arabası minderi diktirdik. Nereye gitsek tanımadığımız anneler, bunu nerden aldığımızı sormaya başladılar. ‘Peki biz bunu neden yapmayalım’ dedik ve kendimizi bu işin ortasında bulduk. Birkaç adet ürün yaptırdık ve internet ortamında satmaya başladık. Öyle yoğun bir ilgi oldu ki son çalıştığım firmadan istifa ettim ve çok küçük bir sermaye ile Pamuk Atölyesi’ni kurdum” diye anlatıyor hikayesini.

Fısıltı gazetesiyle büyüdü

Pamuk Atölyesi kısa sürede anneler tarafından çok ilgi gören ve talep edilen bir marka haline geldi. Cansu Yavuz ürününe çok güveniyordu, ürün ilk aşamada kendi kendini sattı. Tamamen organik bir şekilde, fısıltı gazetesi yardımı ile marka, anneler arasında tavsiye edilir hale geldi. Sonrasındaki doğru satış hamleleri, sattıkça gelen sermaye ve doğru reklam yatırımları şu anki konumuna ulaştı. Bebek arabası minderi ile başlayan bu süreçte şu an 13 farklı kategoride üretim yapıyor ve 3 farklı kategoride ise tasarım tescilli bulunuyor. Amaçlarının sağlıklı, işlevsel ve zevkli ürünler üretirken markalarını daha da bilinir bir hale getirmek olduğunu söyleyen Cansu Yavuz, “İstatistiklere göre, küçük işletmelerin sadece yüzde 20’si varlıklarını beş yıldan uzun bir süre devam ettirebiliyor. Pamuk Atölyesi olarak 6. yılımızı bitirirken firmamız şu an olgunluk döneminindedir. Güçlü bir marka bilinirliği ve sadık bir kitlemiz bulunmaktadır. Uzun vadeli planlar yaparken aynı zamanda sorunsuz bir şekilde



günlük faaliyetlerimizi yürütebilir durumdayız. Amacımız Türkiye'de yakaladığımız trendi dünyada da göstermektir" diye konuşuyor.

"Hata yapmaktan korkma, hatanı telafi edememekten kork"

6 kişilik bir ekibin yanı sıra evinde dikim yapan kadın emekçiler ile çalıştıklarını söyleyen Yavuz, "Tekstil tamamen bilgimiz dışında olan bir sektördü ve bizim için riskti. Yanıla yanıla, hata yapa yapa keşfettik. Keşfettikçe daha çok sevdik ve işin özünü çözdük. Kendi işinizin en güzel yanı özgürce hayal edebiliyor olmanız. 'Hata yapmaktan korkma, hatanı telafi edememekten kork.' Çünkü yaptığımız her yanlışta bizden alışveriş yapan kişileri fazlasıyla memnun ederek bizden ayrılmasını sağladık ve bu ailelerde güven oluşturdu. Ürününe sahip çıkan ve güvenen bir firma. Müşteri demiyorum çünkü onların her biri bizim ailemizden; Pamuk Atölyesi bir aile kuruluşu ve onlar da bizim en değerli destekçi-

Cansu Yavuz'dan girişimci adaylarına tavsiyeler:

Ne istediğinizi bilmiyor olabilirsiniz. Denemeden, hata yapmadan bulamazsınız. Çok mutsuz çalıştığım işlerde bile şöyle düşünmeye çalıştım; hem deneyim elde ediyorum hem para kazanıyorum ne şanslıyım. Aldığım her nasihat, deneyimlediğim her iş, beni bugüne hazırladı. Artık pazartesi sendromsuz, çalışılan saatler zevkli. Belki dünyanın yuvarlak olduğunu keşfedemedim ya da aya ayak basamadım ama kendi dünyamda fark yarattım, yaratmak isteyenlere tüm deneyimlerimi aktarmaya çalıştım. Bir kişiye bile örnek olup cesaret verebildiysem ne mutlu bana! Ben her gün iyi ki derken, siz de demek istemez miydiniz? Herkesin bir gün hayallerine kavuşması dileğiyle...

lerimiz. Bu motto ile ticaret hayatımıza devam ediyoruz. Bir reklam vardı hiç unutmuyorum; çok ünlü bir bankanın reklamı, su satan çocuk. Hikayemizi ona benzetiyorum. Önce su satıyor, para kazandıkça şemsiye alıyor, tabure alıyor, biraz daha kazanıyor limonata satıyor. Biz de çok çabaladık, sattıkça yeni ürünler ekledik, sattıkça birçok ailenin ebeveynlik yolculuklarında yanın-da olduk" şeklinde konuşuyor.

Erkek egemen bir sektörde kadın girişimci olmanın kendisine olan güvenini daha da arttırdı-

ğını belirten Yavuz, son yıllarda Türkiye'de pozitif yönde kadına destek platformlarının daha aktif rol aldığını, önde gelen pazaryerlerinden kadın girişimci olması sebebiyle komisyon ve satış desteği aldığını ifade ediyor. Başka bir e-ticaret firmasının 'Kadına Destek Ülkeye Hizmet' anlayışıyla toplu sipariş vererek kendilerine desteklerini sunduğunu kaydeden Yavuz, bu adımların girişimci kadınlar için son derece motive edici ve heyecan verici olduğunu sözlerine ekliyor.

Hem anne hem iş kadını hem eş ve aynı anda birden çok sığa sahip olmanın yorucu olsa da birileri tarafından bunun takdir edilmesinin ve desteklenmesinin çok büyük bir haz olduğunu savunan Yavuz sözlerini şöyle sürdürüyor: "Sayımız parmakla gösterilecek kadar az ve özellikle kadınlarımız anne olduktan sonra iş hayatından çekilmek zorunda kalıyorlar. Bebek bakımında yetersiz devlet desteği, aile baskısı, iş hayatına

ara vermenin getirdiğı kariyer sorunları kadınları eve kapatmakta ve kendilerine olan özgüveni yıkmaktadır. Kadınlara yönelik krediler ve destek paketleri olmasına rağmen bunlara erişim ne yazık ki zor ve adeta caydırıcıdır. Kadına desteğin milli bir politika haline gelip her alandaki faaliyetlerinin arttırılması için daha çok cesaretlendirilmesi ve firmalara bunun için ek ödenekler ayrılması gerekmektedir. Türkiye, son yıllarda kadınların ekonomik alanlarda yetiştirilmesi hususunda büyük adımlar atmıştır. Buna rağmen kadınlarımızın ortaya koyabileceğı potansiyel henüz tam olarak keşfedilmemiş ve kadınların işgücüne katılımı erkeklere oranla ne yazık ki geride kalmış durumdadır."

İki çocuk annesi olan ve iyi derece İngilizce bilen Cansu Yavuz, sosyal platformlarda SMA hastası bebeklerin kampanyalarında aktif rol oynuyor.



"Sürdürülebilir kalkınma hedefi için toplumdaki herkesin eşit oranda ekonomik, sosyal ve politik hayat içerisinde rol alması gerekmektedir. Gelişmiş haberleşme ağı, sosyal medya, kadın destekleme platformları ve devlet desteği ile önümüzdeki yıllarda yepyeni girişimci kadın hikayeleri duyacağımızı düşünüyorum. Kadının daha aktif rol oynaması ile beraber, yap bozun eksik parçaları da tamamlanmış olacaktır."

iyiliğe Bir ilmek



Kadın Dostu Markalar Platformu'nun, 6 Şubat depreminin yaralarını sarmak üzere hayata geçirdiği **İYİLİĞE BİR İLMEK** projesi, bölgede yaşam atölyelerine dönüşüyor.

Proje kapsamında oluşturduğumuz oyuncak kumbarasında biriken binlerce oyuncak ile çocuklara mutluluk, yüzlerce kadına sunduğumuz iş fırsatları ile kadınlara umut olduk...

Siz de deprem bölgesinde yaşayan kadınların istihdama katılımını destekleyebilir, iyileşme süreçlerinde yanlarında olabilirsiniz.



Bilgi ve iş birliği için iletişim:
Kadın Dostu Markalar Platformu
+90 216 288 02 80 / info@kadindostumarkalar.org



CEVAHİR ASUMAN YAZMACI

Cevahir Han kurucusu

Şanlıurfa'da, ilklerin öncüsü olarak, kadına bakış açısını değiştirdi

O, feodal yapının izlerinin hala devam ettiği Şanlıurfa'da tüm zorluklarla mücadele ederek; azmin, kararlılığın cesaretin simgesi olan bir girişimci. Cevahir Asuman Yazmacı'nın girişim hikayesi yediği kötü yemek ve aldığı kötü hizmet sonrası başladı. Erkek egemen bir sektörde, üstelik Şanlıurfa'da 700 yıllık tarihi Samsat Han'ı tamamen kendi öz kaynaklarını kullanarak, hiçbir destek almadan turizme kazandıran ve Cevahir Han Restoran olarak hizmete açan Yazmacı, Şanlıurfa'nın ilk ve tek kadın girişimcisi olarak yörede cesaretin adı oldu.

Cevahir Asuman Yazmacı, feodal yapının izlerinin hala devam ettiği bir coğrafyada ilkleri gerçekleştiren kadın olarak hemcinslerine ilham veren bir girişimci. İkinci Abdülhamit döneminde Hamidiye Alayları Komutanı Milli Aşireti'nin kurucusu olan İbrahim Paşa'nın torunu ve köklü bir aile olan milli aşiretinin mensubu olan Cevahir Asuman Yazmacı, Şanlıurfa'nın Viranşehir ilçesinde doğdu. Küçük yaşta annesini kaybeden Yazmacı, çocukluğundan beri ticaretin içindeydi. 1993- 2004 yılları arasında 11 yıl eczane işletti. Yazmacı'nın girişim hikayesini başlatan ise misafirleriyle gittiği tarihi konaktaki bir restoranda aldığı kalitesiz hizmet oldu. Eski Öğretmenevi işletmesi olan ve Urfa'nın en iyi mekânı olarak anılan konakta misafirlerine karşı büyük bir mahcubiyet duydu. Yemek, servis, hizmet kötüydü. Şubat ayında 60 kişilik salonu 2 tane 3 gözlü elektrikli soba ile ısıtmaya çalışıyorlardı. Yazmacı misafirlerine karşı mahcup olunca işletme müdürüne; 'Her şey çok kötüydü; neden böyle?' diye sordu ve işletme müdüründen 'İşinize gelirse hanımefendi' yanıtını aldı. "Ve benim de işime gelmedi. Müdür beyin cevabı benim de farkında olmadığım içimdeki girişimci ruhu açığa çıkardı ve girişimcilik hikayem başladı" diye anlatıyor yolculuğunu.

Farkındalık yaratmak hedefiyle yola çıkan Yazmacı, valiliği ziyaret ederek tarihi konağın işletmesine talip oldu. Feodal anlayışın hâkim olduğu şehirde kadına bakış açısını değiştirmek ve Şanlıurfa'ya gelen misafirleri güzel bir mekânda lezzetli yemeklerle ağırlamak istiyordu. Tarihi Han'da şartların kötü olduğunu tespit eden Valilik, konağın işletmesini ihaleye açtı. Yazmacı, 19 erkeğin arasında tek kadın olarak ihaleye katıldı ve kazandı. Yazmacı 2005 yılında Şanlıurfa'da

bir ilki gerçekleştirerek erkek egemen bir sektörde, şehrin ilk ve tek kadın girişimcisi oldu. 2015 yılında ise yine bir ilki gerçekleştirerek tarihte adı Samsat Han olarak geçen 700 yıllık Han'ı tamamiyle kendi öz kaynaklarını kullanarak, hiçbir devlet desteği almadan turizme kazandırdı. Ve şehirde ilk defa Han restorasyonu gerçekleştirdi. Cevahir Han restoran olarak şu anda hizmet veren tarihi mekanda Yazmacı, Urfa'ya gelen misafirlerini ağırlıyor. Urfa'ya özgü sıra gecesı programı da olan Cevahir Han, aynı zamanda yöreye has yemeklerin de yer aldığı bir gastronomi merkezi haline geldi. Yazmacı, asırlık lezzetleri günümüzde halen yaşıyor ve geleceğe taşımayı hedefliyor.

Şanlıurfa gibi bir şehirde ve erkek egemen bir sektörde iş yapmak başta çok güç oldu Cevahir Asuman Yazmacı için... 1 yılda 23 eleman değiştirmek zorunda kaldı. Yıllarca erkek patronla çalışmaya alışık olan ekip arkadaşları kadın patronla çalışmaktan, kadından emir almaktan zorlandılar. Yazmacı, özellikle hijyen konusunda çok hassastı. Çalışma arkadaşlarına "Siz beni değiştiremezsiniz ama ben sizi değiştireceğim. Benim bu işe girme sebebim bu şehirde farkındalık yaratmak" dedi ve adım adım hayallerine ulaştı.

Cevahir Han'da 50 kişiye istihdam sağlayan ve bunun yanı sıra Şanlıurfa'da Getir'in büyük yatırımcısı olan Yazmacı, yaklaşık 100 kişiye de Getir'de istihdam sağlıyor. Yazmacı "Yaptığımız iş aslında insana hizmet. Dolayısı ile hizmet verdiğimiz her insanın gönlüne de dokunmak bizim önceliğimiz. Ve bugüne kadar yüzbinlerce insana dokunduğumu düşünüyorum. Bu da yaptığım işin beni en mutlu eden tarafı" şeklinde anlatıyor hislerini. 18 yıldır sektörün içinde olan ve işine patron gibi değil, konuk bakış

Cevahir Asuman Yazmacı'dan girişimci adaylarına tavsiyeler:

Hangi işi yaparsanız yapın önce bir başka yerde deneyim kazanın. Yapacağınız işi çok iyi öğrenin. Sonra da hayallerinizin peşinden giderek hiç yılmadan doğru bir ekiple yapacağınız işe odaklanın. Başarı mutlaka gelecektir. Kendi hayatınızın kaptanı olun. Kişinin bir hedefi varsa, önünde zorluklar da olsa ona mutlaka ulaşır. Sıradan biri olmayıp, mutlaka herkesten farklı ve sıra dışı yönleriniz olsun. Yeniliklere ve teknolojik gelişmelere açık olun. Nitelikli ve öngörülü insanlarla görüşün. Danışmanın ve öğrenmenin kıymetini bilin. Sadece kitaplar, insanı geliştirmeye yetmez. Rehber ve örnek kişilerin sohbetlerine katılın, tecrübelerinden faydalanın. İdeallerinizi gerçekleştirmek için disiplinli çalışın. Başarı için disiplin şart ve insanlara faydalı şeyler üretin.

açısı ile bakan Yazmacı'nın bu şekilde işletmesi yukarı yönde bir grafik sergileyerek büyüdü ve büyümeye devam ediyor. Birlikte çalıştığı ekip arkadaşlarına 'iç müşteri' diyen Yazmacı, onları mutlu edemezse, onların da gelen misafirlerini memnun etmeyeceğini düşünüyor. Yazmacı yaklaşık 18 yıldır gizli müşteriler ile performans ölçüyor ve işletmeyi denetliyor. Özellikle hijyen



olmazsa olmazı, hijyen konusunda asla taviz vermiyor. Bunun yanı sıra artık dijitalleşen dünyada sosyal medyayı da etkili şekilde kullanıyor.

Doğu'da kadın girişimci olmak çok zor

Şanlıurfa'da erkeğin kadına bakış açısını değiştirdiğini; bölge kadınına ve özelde Şanlıurfa kadınına rol model olduğunu söyleyen Yazmacı, "Feodal dünyada kadın olmak zor, Türkiye'de kadın olmak biraz daha zor, Doğu'da kadın olmak ve kadın girişimci olmak çok daha zor. Girişimimle genelde Doğu'da ve özelde Şanlıurfa'da kadına olan bakışı değiştirmeye çalıştım. 'Kadındır yapamaz' algısı ile çıktığım bu yolda kadınların da neler yapabileceğini anlatmaya çalıştım. Yaptığım işlerle ve duruşumla en büyük farkı ortaya koymuş oldum" diye konuşuyor.

STK'larda aktif rol alan çok yönlü bir girişimci

Her zaman işini en iyi şekilde yapmaya çalıştı-

ğını, azim ve kararlılıkla yoluna devam ettiğini belirten Yazmacı, "İnsanın önündeki en büyük engelin idealsizlik olduğunu, bunu yıkmak için de hayal kurup ardından eyleme geçilmesi gerektiğini savundum" şeklinde tanımlıyor kendini. Hedefinin insan odaklı çalışmak olduğunu altını çizen Yazmacı, sivil toplum çalışmalarını çok önemsiyor ve pek çok STK'da aktif olarak yer alıyor. TOBB Kadın Girişimciler Kurulu Başkan Yardımcısı, TOBB Şanlıurfa İl Başkanı, TOBB Güneydoğu Anadolu Bölge Başkanı, Doğu ve Güneydoğu Sanayici ve İşadamları Federasyonu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı, Şanlıurfa Girişimci Kadınlar Derneği Başkanı ve ŞURKAV (Şanlıurfa Kültür Eğitim ve Araştırma Vakfı Yönetim Kurulu üyesi olarak görev yapan Yazmacı, genç girişimcilerin kendisini çok heyecanlandığını ve onlarla tecrübelerini paylaşıp birlikte üretmenin kendisi için çok kıymetli olduğunu sözlerine ekliyor.

Türkiye'de kadın girişimci olmanın zor olmasına rağmen geleceğe umutla bakan tarafta olduğunu ifade eden Yazmacı, "Kadın konusuna bardağın dolu tarafından bakıyorum her zaman. Sorunlar var mı, var bunu kabul ediyorum, yapılan çalışmalar yeterli mi, hayır değil. Mesela kadınların ve geleceğimiz olan kız çocuklarımızın sosyal yönden güçlenmesi, cinsiyet eşitliğinin sağlanması, sağlık ve eğitime erişimin erkeklerle eşit düzeyde olmasına yönelik yoğun çalışmamız gerekiyor. Nüfusumuzun yaklaşık yüzde 50'si kadınlardan oluşuyor yani 42 milyonun üzerinde kadın yaşıyor bu topraklarda. Avrupa ile kıyasladığımızda oldukça genç kadın nüfusuna sahibiz, bu potansiyeli doğru kullanabilirsek ve harekete geçirebilirsek, çok daha iyi durumda olacağımızı öngörüyorum. Zekanın bilek gü-



cünün önüne geçtiği değişen ve gelişen dünyada kadın, zekasıyla daha çok var olmalı ve aktif rol almalıdır ki; güzellikler olsun" diye konuşuyor.

"Girişimci olmak yetmez, sosyal girişimci olmak gerekir"

Kadınlara aynı zamanda sosyal girişimci olmaları tavsiyesinde de bulunan, özellikle STK'larda yer almanın önemine dikkat çeken Yazmacı, şöyle konuşuyor: "Beraberce üretmek, güç birliği yapmak çok önemli. Sivil toplum çalışmaları insanı her zaman mutlu ediyor, zenginleştiriyor. Ben bunu yaşayarak öğrendim. Üstelik samimiyetle inanıyorum ki; siz içinde bulunduğunuz toplum için bir şeyleri ileriye taşırsanız bu mutlaka sizin yaşamınızın da kalitesini arttıracaktır. Toplum geliştik-

çe siz de o gelişen toplumun içinde doğal olarak daha iyi koşullara sahip olacaksınız. Bilgilerimizi, ilgilerimizi, yeteneklerimizi kullanalım ve geleceğimize güzel yarınlar bırakmak için kolları sıvayalım. Yaptığımız tüm çalışmalarda bütün benliğimizle, cesaretimiz, ilmimiz, istidadımızla yer alalım ki sonuç güzelleşsin, standartlarımız yükselsin."

Asuman Cevahir Yazmacı'nın kariyer yolculuğunda kendisinde iz bırakan ilk isim Hazreti Hatice oldu. Martı, Küçük Prens ve Uçurtma Avcısı ise başucu kitapları. İyi derece İngilizce ve Arapça bilen Yazmacı bugüne kadar pek çok ödüle değer görüldü. Aldığı ödüllerin bazıları şöyle: 2005 yılında Dünya Gazetesi Türkiye'de Yılın Başarılı İş Kadını ödülü, işletmeye Türkçe isim vermek ve Türk dilini güzel kullanmaktan dolayı Türk Dili Kurumundan ödül, Sosyal Politikalar Bakanlığı'nın 2018 yılında düzenlemiş olduğu Şehrine Değer Katan Kadın ödülü, Gastronomi Değerlendirme 2017 Yükselen Değerler ödülü.



Yüzyıllardan beridir şu sıcak bozkırın tam ortasında var olmaya çalışan kadınların sesi olmayı ve başarıyı ilke edinen her kadının yanında yer almayı kendime şiar edindim. Toplumun yarısını oluşturan kadınlar güçlenirse toplumun güç kazanacağına, ilerleyeceğine olan inancım ile yoluma devam ettim ve daha da gidecek çok yolum olduğunu düşünüyorum.





DİDEM ŞEN PAMUK

Kipos Koçluk Eğitim ve Danışmanlık kurucusu

EĞİTİMİ: İstanbul Üniversitesi İşletme Bölümü mezunu

“Günlük hedefler coşku, uzun vadeli hedefler hayata anlam katar”

Farkındalığını artırmak için ilgilendiği kişisel gelişim ve kendini bulma yolculuğunda koçluk ile tanışan ve “Bana iyi gelen neden başkalarına da iyi gelmesin?” diyerek aldığı eğitimlerle profesyonel koçluk yolculuğuna başlayan Didem Şen Pamuk, yönetici ve çalışanlara bireysel ve kurumsal anlamda; stres ve çatışma yönetimi, şiddetsiz iletişim becerileri kazandırma ile tükenmişlik sendromunu yenerek “well-being” halini sağlama ve bu hali koruma gibi pek çok konuda koçluk yaparak onların fiziksel ve zihinsel performanslarını en üst düzeye çıkarmalarına destek oluyor.

F MV Özel Işık Lisesi'ndeki eğitiminin ardından lisans öğrenimini İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde tamamlayan Didem Şen Pamuk, üniversite ikinci sınıftan itibaren yarı zamanlı işlerle çalışma hayatına katıldı. Üniversite sonrası Amerika'ya giderek 1 yıl au-pairlik yapan Şen Pamuk, burada dil okuluna devam ederek İngilizcesini ilerletti. Türkiye'ye dönünce Interbank bünyesindeki Intercon şirketinde Eğitim Asistanı olarak profesyonel hayatına başladı. Finans alanında yükselen bir kariyerin ardından, 2010 yılında birleşme nedeniyle kapanan şirketiyle birlikte o da kurumsal hayatını

sonlandırdı. Hayatı bir mücadele içinde geçmişti ve artık biraz durmak, yavaşlamak, ne yapacağına karar vermek istiyordu. Her zaman pozitif özellikleriyle öne çıkan, farklı bakış açılarıyla yeni kapılar açan Şen Pamuk, farkındalığını artırmak için ilgilendiği kişisel gelişim ve kendini bulma yolculuğunda aldığı eğitimler sayesinde koçluk ile tanıştı ve böylece profesyonel hayatına yeni bir yön vererek kariyerini bu yönde şekillendirmeye karar verdi.

"Epikür'ün Bahçesi"nden esinlendi

Kendisini en iyi şekilde geliştirmek için bu alan-



Didem Şen Pamuk'tan girişimci adaylarına tavsiyeler

Bir vizyon sahibi olmak, hayatı anlamlı kılar. Günlük hayatta meşgul olduğunuz şeyler ve anlık seçimleriniz bu vizyona hizmet ediyorsa ona ulaşmanız kaçınılmazdır. Vizyon pusula gibidir ve kararlarınıza da ışık tutar. "Kendinizi gelecekte neyi yaparken mutlu olarak görüyorsunuz?" sorusunu gençlere sormak lazım. Onlar bu vizyonun içinde ne hissediyorlar ve kendilerini nasıl görüyorlar? Net ve parlak mı o görüntü? Bunlar yerindeyse o gençlerin işi çok daha kolay olacaktır. Günlük hedefler, coşku, uzun vadeli hedefler hayata anlam katar. Fazla zorlamayacak ama hafif bir gerilim yaratacak hedefleri olmalı daima gençlerin.



da en güçlü kurumlardan eğitimler aldı. ICF sertifikalı ve 1850 saat koçluk eğitimini tamamlayarak profesyonel bir koç olan Didem Şen Pamuk, 2012 yılında, Epikür'ün felsefeci çağdaşlarıyla mutluluk üzerine konuşmalar yaptığı bahçesine atıfla, Yunanca "Bahçe" manasına gelen Kipos'tan ilham alarak Kipos Koçluk Eğitim ve Danışmanlık şirketini kurdu. Büyük bir heyecanla işe koyulan Şen Pamuk, kendisinde deneyimlediği ve faydasını gördüğü yöntemleri herkesle paylaşmak istiyordu. Kipos'ta liderlik, çalışan bağlılığı, yılmazlık, çeviklik, duygusal zeka ve esenlik alanlarında kişiye özel bir yaklaşım ile hem yönetici ve profesyonellerin hem de koçların var olan potansiyellerini maksimum düzeye çıkarmaları için gereken becerileri edinmelerini ve geliştirmelerini sağlıyor. Ayrıca Şen Pamuk, yönetici ve çalışanlara bireysel ve kurumsal anlamda; stres ve çatışma yönetimi, şiddetsiz iletişim becerileri kazandırma ile tükenmişlik send-

romunu yenme, "well-being" halini sağlama ve bu hali koruma konularında koçluk yaparak onların fiziksel ve zihinsel performanslarını en üst düzeye çıkarmalarına destek oluyor. Grup performansı ve dayanıklılığını artırma, pozitif psikoloji, liderliğin ve verimliliğin nörobilimi ve çalışan mutluluğu konularında uzmanlaşan Şen Pamuk, tüm bunların yanı sıra şirketler için kurum ihtiyacına özel şekilde yapılandırılmış gelişim programları hazırlıyor. Çalışan mutluluğu ve yaratıcılığını artıracak kurumsal desteğin verilmesine, birimlerin organizasyonel anlamda uyumlu ve doğru bir akış içinde çalışmasıyla işler sistemler kurulmasına yardımcı oluyor.

"Yeniliklere açık olmak ve durmadan ilerlemek gerekiyor"

Teknolojinin hızla ilerlediği günümüz dünyasında, girişimcinin yeniliklere açık, kendisini bilinçli bir şekilde öğrenme, büyüme ve gelişime ada-

mış olması gerektiğini söyleyen Şen Pamuk, "Bugün hayal ettiğim yerdeyim. Ben ne yapıyorum diye baktığımda kendimi yıldız takımında, arada iyi goller atan yetenekli bir futbolcu gibi görüyorum. Sürekli bir değişim ve gelişim var; sürdürülebilir, istikrarlı bir başarı edinmek söz konusu olduğunda kendine başka beceriler katmak, yeniliklere açık olmak ve durmadan ilerlemek gerekiyor" diyor.

Dokunduğu insanların iyiye doğru evrilmesine aracı olmaktan büyük bir tatmin duyuyor Didem Şen Pamuk. Kipos koçluk programında özellikle yetişkinlerin öğrenmesi konusunda günümüzün bir meselesi olan hız konusunu dikkate alıyor. "Hem koçluk yaparken hem de öğrenirken 2010'da eğitim aldığım dönemde olduğu gibi zaman, enerji ve kaynak ayırma imkanımız yok. Zaten kimsenin öyle bir konsantrasyonu da yok şimdi. Bu nedenle hibrit, pratik yöntemlerle ve ödevleri destekleyecek şekilde, yaparak öğrenmeyi ve öğrenmiş olarak mezun etmeyi



Koçluk eğitiminde en önde gelen amaçlarımızdan biri, kişinin kendi biricikliğini tanıyarak hayata katkı yapacağı güçlü yönlerinin farkına varıp bunu yansıtmanın önündeki engelleri kaldırmasının ve potansiyelini hayata aktarmasının yolunu açmaktır. Bunu yapmak, kişiye tatmin olduğu bir hayatı hediye eder.

amaçlıyorum. Bir de ölçüm metodu vizyonu veriyorum ki mezunlar koçluk yaparken tecrübesiz de olsalar isabetli çalışmalar yapabilsin ve hızlıca profesyonelleşebilsinler" diye anlatıyor eğitim sürecini. Girişimci olarak kadının dışıl gücünü ortaya koyduğu örneklerden çok etkilendiğini belirten Şen Pamuk, yakın arkadaşı Ayça Sarc'ın olanı değerlendiren, yoktan var eden dışıl özelliğiyle kendisine ilham veren bir isim olduğunu ifade ediyor. Eski zanaatkarlardan yorgancıları farkındalığa getirmek ve yorgan olgusunu hatırlatmak için Yorganlar Fora projesini hayata geçiren, şimdi de Çeşme tarafında çiftçilik yapan yerel bir aile ile ortaklaşa Ova Sofra oluşumunu yaratan Ayça Sarc'ın iyi şey-





lere odaklanıp dönüştürme gücünü hayranlıkla izlediğini sözlerine ekliyor. İnsider’ın kurucusu Hande Çilingiroğlu’nun da dünya çapında büyüyen girişimiyle kendisine esin kaynağı olduğunu vurgulayan Şen Pamuk, “Eminim ki Hande Çilingiroğlu ben yapabilir miyim diye sormamıştır hiç kendine” diyor.

“Kolektif bilinç arttıkça, insana, hayvana, doğaya saygı da artıyor”

“Evin reisi erkektir ve parayı erkek kazanır” inancı kırılmadan kadınların girişimcilik konusunda cesaretleneceği bir ekosistem yaratmanın zor olduğuna dikkat çeken Şen Pamuk, yeni neslin bu döngüyü değiştireceğini bildirerek “Demografik yapı değişiyor ve yeni gençlik klasik aile yapısını benimsemeyecek. Yeni nesil dayatılan kimliklerden uzak duracak gibi gözüküyor. Erkek evin re-

isi, evin geçimini sağlar, kadın anne ve ev hanımı gibi kalıplaşmış tanımların değişeceğini tahmin ediyorum. Böylece toplumsal yükü azalan kadının açığa çıkan enerjisinin daha fazla iş hayatına katılacağını bekliyorum” diye konuşuyor. Kadınların pozitif ayrımcılığa gerek duyulmadan yaşadığı ve bunun bir konu olmaktan çıktığı daha iyi bir dünya hayal ettiğini belirten Şen Pamuk, kolektif bilinç arttıkça doğaya, insana, hayvana saygı bilincinin de arttığını, bunun da gelecek için umut verdiğini söylüyor. İyi derecede İngilizce bilen Şen Pamuk, Türk Üniversiteli Kadınlar Derneği’nde her yıl burslu kızlara gönüllü seminerler veriyor. Aynı zamanda Koçluk Okulu’nda akademisyen, öğretmen olarak iş hayatına dönmek isteyip de cesaret edemeyen kadınlara destek olmak üzere burs imkanı sağlanmasına yardımcı oluyor.



DİLARA ÜZÜNLÜ

Tech2bio - Akıllı Kovan Teknolojileri Kurucusu ve Proje Yöneticisi

EĞİTİMİ: Gebze Teknik Üniversitesi Elektronik Mühendisliği bölümü mezunu

Dünya arı nüfusundaki azalmayı gördü, akıllı kovan teknolojileri girişimini kurdu

Henüz 23 yaşında çok genç bir girişimci olan Dilara Üzünlü, dünya genelinde arı nüfusunda son 10 yılda yüzde 60 oranında azalma görülmesinden hareketle geliştirdiği akıllı kovan teknolojileriyle doğal denge ve tarımsal üretimin devamlılığında çok önemli bir rolü olan Tech2bio girişimini kurdu.

Dilara Üzünlü henüz 23 yaşında, çok genç, başarılı, çalışkan, mücadeleci bir kadın girişimci. Gebze Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümü mezunu Üzünlü'nün girişimcilik serüveni, üniversite sıralarındayken başladı. Üniversite kulüplerinde tanıştığı arkadaşlarıyla startup ekosistemine yönelen ve iş geliştirme, proje yazma, 3d modelleme, oyun, yapay zeka, IoT teknolojileri gibi pek çok alanda çalışmalar sürdüren Üzünlü, stajlarıyla da deneyim kazandıktan sonra 2020 yılının başında kendisi de mühendis olan babası Mithat Üzünlü'nün desteği ile girişimcilik yolculuğuna başladı.

Dilara Üzünlü'nün kariyerine başlarken hedefi kendi hür iradesi ile ekonomik bağımsızlığını kazanmaktı. İstanbul'da doğup büyüyen biri olarak Levent, Beşiktaş, Maslak gibi işlek lokasyonlarda sabahın erken saatlerinde çalışanların işe yetişmeye çalışırken yüzlerinde beliren gerginlik, bıkkınlık, yorgunluk gibi ifadeler lise yıllarından itibaren Dilara Üzünlü'de iş dünyasına yönelik bir önyargı oluşturdu. Onların yerinde olmak istemiyordu. Bunun tek bir yolu da başkalarının hayalini gerçekleştirmek yerine kendi hayallerini gerçekleştirmekti. Bu bakış açısıyla yaptığı stajlar, gözlemler, deneyimler girişimciliğe dair adım atmasının da temeli oldu.

"Bugün hayalini kurduğum, kendi kabuğumu kırarak adım attığım kariyer serüvenimin emekleme evresindeyim" diyen Üzünlü, babasıyla sık sık arılar ile ilgili konuşuyor, arıların hayatımızda ne denli önemli bir yere sahip olduğunu tartışıyorlardı. Dünyadaki yıllık tarım üretimine katkısı 265 milyar euro olan arıların dünya genelindeki sayısında son 10 yılda yüzde 60 oranında azalma görülmüştü. Avrupa'da ise arıların yüzde



9,2'si tehdit altında kabul ediliyordu. Bu tehlikeli durum adına Avrupa Komisyonu, arı sağlığı için AB Referans Laboratuvarı oluşturdu ve 2012'den beri arı ölümlerinin boyutunu tahmin etmek için gözetim çalışmaları gerçekleştiriyor. Bu problemlerin önüne geçilmesi için arı kovanlarının ortam koşullarının ve arıların sağlık durumunun detaylı şekilde kontrol edilmesi gerektiği gibi arıcıların arı hastalıklarını ya da zararlılarını erken aşamada tespit etmesi, önlem alması ve kimyasal ürün kullanımını azaltması, arılar ve insanlar için hayati önem taşıyor.

Doğal yaşamın devamında arılar bu kadar önemliyken Üzünlü de babasının desteği ile "Problemlere analitik yaklaşımla optimum seviyede nasıl çözüm yolları bulabiliriz?" sorusu üzerinden planlarını oluşturdu ve İstanbul Bal

“Yalnızca bir hayatınız var, hayallerinizi gerçekleştirmek için yaşayın”

“Ne olursa olsun her zaman hata yapmaya mahkumsunuz. Bu bir suç değil; tam tersine olması gereken bir durum ki hatalarla edineceğiniz tecrübeleriniz size doğru yolu gösterebilir. Başarmanın tek bir yolu yoktur. Doğru yol çok çalıştığınız ve azimle ilerlediğiniz takdirde mutlaka bulunur. Diğer yandan planlama ama doğru planlama çok önemli. A'den Z'ye bir yol haritası çizilmeli. Her zaman en kötü senaryo düşünülerek hareket edilmeli. Duygularınız

mantığınızın önüne geçmemeli. Mantık ve duygu iç içe geçerse duvara şiddetle çarpmanız kaçınılmaz olacaktır. Kadın girişimcilerin birbirlerine desteği şart. Birlikten kuvvet doğar mantığı ile birbirimizi desteklemekteyiz. Son olarak; benim mottom: ‘Carpe diem’. Yalnızca bir hayatınız var; hayatınızı başkalarının talep ve ihtiyaçlarını karşılamak için değil, kendinizi geliştirmek ve hayallerinizi gerçekleştirmek için yaşayın.”

Üreticileri Birliği Başkanı Uzman Biyolog Yalçın Sezer’in MEB onaylı sertifikasyon kursuna katılarak ilk somut adımını attı. Sağlıklı arılar, kaliteli arı ürünleri, arıcıların deneyim kazanımı, zaman ve maliyet tasarrufu, arıcılık bakım ve ilaçlama operasyonlarının yönetimi ve kimyasal kullanımının minimize edilmesi gibi değer önerileriyle yola çıkan Tech2bio - Akıllı Kovan Teknolojileri girişimini kurdu.

Arı hastalıkları erken aşamada tespit ediliyor

Üzünü, “Geliştirdiğimiz teknoloji ile arıcılık faaliyetlerini optimize ediyoruz. Dünyada mevcut akıllı kovan teknolojilerinde arı sağlığının takibi kovan içi sıcaklık, nem ve ses parametrelerine dayanıyor. Bununla birlikte günümüz teknolojileri arı hastalıklarına dair derinlemesine analizler

gerçekleştirilemiyor, gözlemlenen değerler arı hastalıklarına dair belirtilerin tespitinde yetersiz kalarak erken aşamada önlem alabilme fırsatı sunamıyor. Tech2bio - Akıllı Kovan Teknolojileri ise sunduğu teknoloji ile arı hastalıklarına dair uzmanlar tarafından onaylanmış belirtileri, kovan içerisine yerleştirdiği entegre sensör sistemleri ile erken aşamada tespit edebiliyor. Elde edilen veriler, uzman arıcılar eşliğinde oluşturulan algoritmalar ile analiz ediliyor ve kovana ait hastalık tipine göre arıcılık faaliyetleri optimize ediliyor. Tech2bio’nun sunduğu çözümler arıcıya ait finansal, iş gücü ve zaman kayıplarını minimize ederken, faaliyetlerin doğru şekilde yönlendirilmesine, sağlıklı arı ve kaliteli arı ürünleri üretimine de zemin hazırlıyor” diyor.

Şu an Tech2bio olarak Gebze Teknik Üniversitesi Teknopark’ta ve Bilişim Vadisi’nde faaliyet-



lerini sürdürdüklerini belirten Üzünlü, arı yaşamı ve arıcılık operasyonlarına dair iki ana probleme odaklandıklarını vurguluyor. Bunlardan ilkinin geleneksel arıcılığın yaygın olması, diğerinin ise arı ölümlerinde gözlemlenen ciddi artışlar olduğuna dikkat çeken Üzünlü, “Bu başlıklara ilişkin temel etkenler ise arı hastalıklarının ve zararlılarının geç tespiti, kovan ilaçlama ve bakımında bilinçsizlik, ani iklim değişimlerinin arıcılar tarafından takip edilememesi olarak sıralanabilir. Bu etkenlerdeki çıktılar ise ilaç katkılı arı ürünlerine, insan sağlığındaki negatif etkilere, iş yükü, bakım maliyeti, zaman kaybı ve ihracat düşüklüğüne zemin hazırlamakta. Çok basit bir algoritma yapımız bulunmakta, kovan içindeki şartların ve durumun üretim miktarına olan etkilerini doğru ve gerçek zamanlı belirlediğimizde, basit birtakım operasyonlar ile verimliliği ciddi bir şekilde arttırabiliriz. Sadece datalogging bir işe yaramakta. Birçok faktörü gerçek zamanlı toplamak, doğru analiz etmek, doğru yönetim prosesleri üretmek ve uygulamak gerekir. Çevresel koşullar (flora, nektar miktarı, su, diğer ihtiyaçlar), iklimsel koşullar (hava durumu tahminlerine göre kovan giriş çıkışlarını kontrol etme), acil durum koşulları (eşek arısı, ayı, fiziki saldırılar), sağlık koşulları (hastalıklar, parazitler), koşullara göre kovan popülasyonunun yönetimi, genişleme veya daralma, kraliçe arının verimliliği izlenmesi, yumurtaların ve yavruların takibi gibi” diye konuşuyor.

Girişiminin şu an erken aşamada ve yatırım turunda olduğunu kaydeden Üzünlü, yerli üretim ve uygun fiyatlar ile ticari sürdürülebilirliği, sektörel rekabette yer almayı hedeflediklerini ve müşteri hedef kitlesi içerisinde B2B ve B2C arıcılar, arıcı birlikleri ve üyeleri, arı ve arı ürünleri ile ilgili işletmeler ile başta AB ülkeleri olmak üzere yurt dışı bulunduğu dikkat çekiyor. B2C hedef kitlesiyle arıcıların iş yükü, zaman ve maliyet kazancını; B2B hedef kitlesiyle ise arı ürünleri kalite standardizasyonuna dair katkı sağlamayı, arı ve arı ürünleri ihracatının artırılmasını hedeflediklerinin altını çizen Dilara Üzünlü, müşteri kanallarını doğrudan, online distribütörler ile STK kanalları oluşturduğunu söylüyor. Üzünlü, gelir yapısını da yıllık kiralama ve aylık abonelik satış modelleri ile yapılandırmayı planladıklarını sözlerine ekliyor.

“Kadın girişimci olmak diken üstünde yolculuk yapmak”

Türkiye’de kadın girişimci olmanın diken üstünde yolculuk olduğunu ifade eden Üzünlü, erkeklerde yaygın olan “Nasıl olsa kadınsınız, pozitif ayrımcılık uygulanıyor” algısının yapılan işin değerini zedelediğini söylüyor. “Ortaya koyduğunuz değer değil, kadın olmanız ön plana çıkıyor. Bu nedenle, biz kadınlar olarak yaptığımız / yapacağımız işleri anlatırken kendimizden



Son zamanlarda Türkiye' de kadın girişimcileri ait başarılar yoğunlaştı. Gurur duyarak ve imrenerek takip ediyorum. Bu gelişme, kelebek etkisi misali kadın girişimci adaylarına da referans oluyor. İleriki yıllarda sektördeki olası kadının gücünde en az yüzde 70-80 oranında artış görüleceğini ve bununla beraber kadınların ekonomideki katkı paylarının da artacağını düşünüyorum.

emin olduğumuzu göstermeliyiz. İmajın altını doldurmamız, başarımızı son derece net bir şekilde dile getirmeliyiz" diyen Üzünlü, genç bir kadın olarak pek çok önyargı ile karşılaştığının altını çiziyor.

Kadınların elde edecekleri başarının eninde sonunda bu yargıları yok edeceğini savunan Üzünlü, kadınların erkeklerden daha kompleks bir düşünce sistemine sahip olduğunu bunun da özellikle kriz yönetimi ve analitik düşünme noktasında büyük bir artı değer olduğunu vurguluyor. İleriki yıllarda sektördeki olası kadının gücünde en az yüzde 70-80 oranında artış görüleceğini ve bununla beraber kadınların ekonomideki katkı paylarının da artacağını düşünüyorum.

Kariyer yolunda en çok etkilendiği isim babası oldu

Dilara Üzünlü'nün kariyer yolculuğunda en çok



etkilendiği isim, babası Mithat Üzünlü ve Prenses Diana olmuş. İlber Ortaylı'nın "Bir Ömür Nasıl Yaşanır" kitabı ve Viktor E. Frankl'ın "İnsanın Anlam Arayışı" kitabı da girişimcilik hikayesinde kendisine esin veren kitaplar olan Üzünlü, İngilizce ve başlangıç seviyesinde Arnavutça biliyor. KADEM, KAGİDER, Girişimcilik Kulübü, Empowerin in Agrifood topluluklarında yer alan Dilara Üzünlü, KOSGEB geleneksel ve ileri girişimcilik sertifikaları ile arıcılık sertifikasına sahip. AB destekli EWA programına katılan 300'den fazla kadın girişimci arasında ilk 10'a giren Üzünlü, Gebze Teknik Üniversitesi olmak üzere diğer üniversitelerde tanıştığı girişimcilerle sürekli irtibat halinde.



ECE ŞİRİN

Bee Goddess markasının kurucusu ve tasarımcısı

EĞİTİMİ: Amerika'da University of Maryland ve Boğaziçi Üniversitesi'nde Uluslararası İlişkiler bölümünde okudu.

Anadolu'dan Dünya'ya ışık saçıyor

Mücevher tasarımcısı Ece Şirin'in 14 yıl önce "Anadolu'dan tüm dünyaya sihirli bir ışık" diyerek kurduğu Bee Goddess markası, bugün Madonna, Cate Blanchett, Kate Winslet, Rita Ora, Emilia Clark, Olivia Colman gibi dünya starlarının tercih ettiği bir dünya markası haline geldi. Anadolu kadınının gücünü tüm dünyaya tanıtmak amacıyla yola çıkan Ece Şirin'in kurduğu Bee Goddess, dört kıtada, 15 ülke ve 55 satış noktasına ulaşarak Türkiye'nin en hızlı büyüyen tasarım mücevher markası oldu.

NATO'da ateşe olan babasının işi nedeniyle 15 yaşında Belçika'ya giden Ece Şirin, liseyi Belçika'da American High School'da, üniversiteyi Amerika'da University of Maryland ve Boğaziçi Üniversitesi'nde okudu. Eğitim hayatına farklı ülkelerde devam edince çok kültürlü bir bakış açısına sahip olan Şirin'in aldığı özgür eğitim, kendini keşfetme yolculuğunda önemli bir adım oldu. Boğaziçi Üniversitesi Uluslararası İlişkiler bölümünden mezun olduktan sonra; 14 yıl boyunca sırasıyla Pizza Hut, Pepsico, PFSI, SAS, The Coca-Cola Company, Doğan Burda Rizzoli ve Microsoft MEA gibi dünyanın önde gelen şirketlerinde pazarlama üzerine üst düzey yöneticilik yapan Ece Şirin, farklı sektörlerde, çok farklı kültürlerde yetiştiği için değişim her zaman hayatının bir parçası oldu. Şirin profesyonel kariyeri boyunca çok önemli projelere imza attı.

14 yıl boyunca sıkı çalışıp parlak bir kariyer sahibi olan Şirin, her zaman girişimci bir yapıya sahipti ve hayalleri vardı. 14 yıl kurumsal hayattan sonra "Ben kimim, daha ne yapabilirim" diye sorgulamaya başladı. En büyük isteği; global bir marka yaratarak Türkiye'nin yurtdışındaki imajının temsiline ve pazarlamasına katkıda bulunmaktı. Bu sıralarda kendisi için takılar tasarlıyordu. Çevresinde herkes bu takıları çok beğeniyordu ve takılar büyük ilgi görüyordu. Yakın dostları kendileri için de tasarlamasını istedi ve bu kendi iş fikrini hayata geçirmesine neden olan bir başlangıç oldu. "Neden olmasın" diyerek hemen işe koyuldu, projeyi ciddi bir şekilde ele aldı. Onun tasarımları farklı olacaktı; hikayesi olan, her bireyin ruhuna hitap edecek, her kadına kendisini özel ve tek hissettirecek tasarımlar yapacaktı. Psikoloji, mitoloji, farklı inanç sistemleri ve felsefeleri yoğun olarak ilgilenip araştırdığı konulardı. Ve yoğun bir okuma, araştırma, geliştirmeye geçen 1,5 yılın sonunda Kasım 2007'de pazarlama tecrübe-

sini ve kişisel olarak ilgilendiği konuları birleştirerek bu çağın gereksinimlerini karşılayacak anlamlı ve faydalı bir dünya markası yaratmak üzere Bee Goddess markasını kurdu.

Mitolojik tanrıçalar esin kaynağı

İlk günden beri görsel bir kimliği olan ve kendi içinde birbiriyle bağlantılı, özgün ve kaliteli tasarımlarında, dünyanın farklı medeniyetlerinden seçtiği evrenselleşmiş mitolojik kahramanları koleksiyon olarak tasarladı Ece Şirin. Aşk, gücü ve yaratıcılığı temsil eden Fenikeli Tanrıça Tanit, evrensel uyumu, şans, bereketi vurgulayan Manj, bir kadının yaşamı boyunca geçirdiği üç farklı dönemi simgeleyen Minerva veya Roma, Yunan, Mısır ve Hindistan'da farklı isimlerle anılan ama hikayeleri ve verdikleri mesaj aynı olan Ay Tanrıçası, Artemis, İsis, Ishtar, Arı tanrıçası, Uma gibi tanrıçalar en büyük ilham kaynakları oldu.

"Hayal etmediğimiz hiçbir şeyi gerçekleştirmemiz mümkün değil" diyen Şirin'in "Anadolu'dan tüm dünyaya sihirli bir ışık" diyerek kurduğu Bee Goddess, bugün dört kıtaya, 14 farklı ülkeye, 55'i aşkın prestijli satış noktasına yayılmış durumda. Kasım ayında Berlin'deki ikonik KaDeWe alışveriş merkezinde açılan son butiğiyle birlikte şu anda Bee Goddess'ın İstanbul, İzmir, Bodrum, Londra, Münih ve Berlin'de 16 butik mağazası bulunuyor. Bee Goddess; Harrods, Neiman Marcus, Saks Fifth Avenue, Galleries Lafayette, Lane Crawford, Maxfields gibi tasarım dünyasının zirvesi kabul edilen en önemli noktalardaki tek Türk tasarım mücevher markası.

Dünya starlarının tercihi

Ruhuyla, ışığıyla ve ilhamıyla; özünde, kendine has manevi bir güç barındıran Bee Goddess bugün Madonna, Cate Blanchett, Kate Winslet, Rita Ora, Emi-

Ece Şirin'den girişimci adaylarına tavsiyeler

İhtiyaç duydukları gücü içlerinde arasınlar ve hayallerine sınırsız sarılsınlar. Sonsuz potansiyelimiz, manevi ışığımızı bulup yaktığımızda devreye giriyor. Bu sayede önce benliğimizi, sonra başkalarının hayatlarını aydınlatıyoruz. Başarılı olmak için kendimize inanmak ve değerimizin farkında olmak, kendimizi bir anne şefkati ile sevmek, kucaklamak ve ruhumuzu beslemek çok önemli. Bee Goddess tıslımları aracılığıyla on binlerce kadının hayatına dokundum. En büyük arzum; kendi yaptığım gibi başkalarının

da kaderini gerçekleştirmesi için gereken güç ve cesarete kavuşmasına katkıda bulunmaktı. Bu hayalimi içimdeki ışığı keşfederek gerçekleştirdim. Hayatı yaşamaya değer kılan şey hayallerimiz. Hayallerimiz, bizim kaderimiz. Kaderini gerçekleştirme yolculuğu da bir kahramanlık yolculuğu. O nedenle herkese verebileceğim en değerli tavsiye şu: "Büyük hayaller kurun ve bu hayallere ulaşma yolunda cesaret ve sevgi ile ilerleyin. Siz ışıldayın ki dünya ışılsın!"

lia Clark, Olivia Colman gibi dünya starlarının seçtiği bir marka haline geldi. Bee Goddess mücevherlerinden 50-100 farklı tasarımı olan koleksiyoner kişiler var. Ece Şirin, dünya starlarının tasarımlarını seçme sebebinin içsel potansiyellerinin kapılarını aralamak olduğunu belirterek "Yıldız enerjisinde bir marka Bee Goddess. Yıldızlardan güç alan değil, onlara güç veren, ışıklarını yükselten tıslım tasarımlar bunlar. Bee Goddess markası uzun yıllar süren aydınlanma çabamın, manevi arayışımın bir meyvesi. Bana ışık veren, beni yenileyen bilgeliği paylaşarak bütün dünyayı şifalandırma, güçlendirme, sınırların ötesindeki 'bir'liğe ulaşma yolunda bir adım attım. Amacım güzel tasarımlar yapmaktan ziyade; Anadolu kadınının gücünü tüm dünyaya tanıtmak, günümüz kadını öz ışığına bağlayacak, ruhunun gücünü keşfetmesi ve bu gücü kendi hayat destanını yazmak üzere kendine ve tüm dünyaya ifade etmesi için güçlendirecek bilgeliği taşıyan tıslım

mücevherlere hayat vermektir" diyor.

Ece Şirin için zorluk diye bir şey yok çünkü hiçbir durumu yargılamıyor. Başkalarının zor dediği şeyleri kendi büyüme ve gelişme alanı olarak görüyor. O işiyle ruhunu besliyor, hep çok çalışıyor, markası en büyük gurur ve şükür kaynağı. "Asıl büyüdüğümüz ve geliştiğimiz anlar, güçlüklerin üstesinden geldiğimiz zamanlardır. Hiçbir şeyi, başarı veya başarısızlık olarak nitelendirmiyorum. Bir kapı kapandığında veya açılmadığında, mutlaka bir hayır vardır diye düşünüyorum. Önemli olan yapabildiğimizin en iyisini yapmamız" diyen Şirin, akışa inanmak gerektiğinin altını çiziyor.

Türkiye'nin en hızlı büyüyen mücevher markası

Amacının güzel mücevher tasarımları yapmaktan ziyade; Anadolu kadınının gücünü tüm dünyaya tanıtmak olduğunu ifade eden Şirin, markasının

tüm yaratıcı ve girişimci kadınlara ilham ve cesaret veren bir hızla büyüdüğünü dile getiriyor. "Ruhuyla, ışığıyla ve ilhamıyla özünde, kendine has manevi bir gücü barındıran markamızın global büyüme yolculuğu çok heyecan verici. Türk tasarımının gücünü bütün dünyaya kanıtlamış olmanın sevincini yaşıyorum" diyen Şirin'in tek başına çok kısıtlı öz kaynaklarıyla kurduğu şirket bugün dünyada Amerika, Londra, Almanya gibi yerlerde faaliyet gösteren, 100 kişilik bir kadroya ulaşarak Türkiye'nin en hızlı büyüyen tasarım mücevher markası haline geldi.

Sembollerin gizli bilgeliğini araştırıyor

Londra ve İstanbul'a Los Angeles ve Dubai duraklarının da eklenmesiyle dört kıtada yaşayan bir dünya vatandaşı olduğunu dile getiren Şirin, kadim bilgeliğin, içindeki yaratıcı bilge kişiye esin kaynağı olduğunu vurguluyor. Şirin, "Bu bilgelik bazen kutsal kitabımızın ayetlerinden veya mitolojideki bir kahramanın hikayesinden, kimi zaman da doğadaki bir çiçeğin, böceğin içindeki mucizeden ya da

harika bir sanat eserinden kalbime akıyor. Kadim sembollerin gizemli dünyasına yaptığım her yolculukta, benliğimin zenginliklerini keşfediyor ve bal yapan bir arı gibi, bu bilgeliği en saf haliyle bir mücevher tasarımına dönüştürüyorum" diyor.

Şirketinde çalışanların yüzde 80'inin kadınlardan oluştuğunu kaydeden Şirin, Türkiye'de iş hayatında kadın sayısının az olduğuna dikkat çekerek, kadının genine işlenmiş yaratıcılık, sağduyu, güzellik, şefkat, anlayış gibi manevi değerlerin yükselmesi için iş hayatında daha çok kadına fırsat verilmesi gerektiğinin altını çiziyor.

Ödüllerle taçlandırdı

Ece Şirin markasıyla, tasarımlarıyla pek çok ödül aldı. 2011'de "Turkish Woman Entrepreneur of The Year", 2012'de ELLE Stil Ödülleri'nin ilk "Yılın Mücevher Tasarımcısı", 2015'te Telegraph Luxury'nin "Yılın Vizyoner Mücevher Tasarımcısı", 2022'de ELLE Stil Ödüllerinde "Yılın Moda Vizyoneri" ödülleri de dahil birçok ödüle layık görüldü.



Bu kahramanlık yolculuğunda her bir kadını; kendisi gibi hayata ışık ve tat katan hemcinsleriyle bir araya getirecek, zaman, mekan, dil ve dinlerin ötesine geçerek bizi kalpten birleştirecek bir kovan yaratmayı arzuladım ve bugün geldiğimiz noktada görüyorum ki bunu başardım.



iyiliğe Bir ilmek



Kadın Dostu Markalar Platformu'nun, 6 Şubat depreminin yaralarını sarmak üzere hayata geçirdiği **İYİLİĞE BİR İLMEK** projesi için öncü iş insanları bir araya geldi. Kadın – Erkek çok sayıda iş insanının ilk ilmeklerini attığı örgüler, deprem bölgesindeki hünerli kadınlarının elinde birer hırkaya dönüşecek.

Moda ustalarının anlamlı dokunuşları ile tamamlanacak eserler Eylül ayında özel bir defile ile sergilenecek.



Bilgi ve iş birliği için iletişim:
Kadın Dostu Markalar Platformu
+90 216 288 02 80 / info@kadindostumarkalar.org



EDA ŞİŞMAN

Mantiye Gıda Kurucusu

EĞİTİMİ: Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi İşletme bölümünden mezun oldu.

“Risk olmadan girişimci olunmaz”

Türk mutfağının geleneksel lezzeti mantıyı yurt içinde ve yurt dışında pek çok noktada tüketici ile buluşturan Eda Şişman'ın henüz küçük bir çocukken kurduğu hayal, bugün pek çok kadını içine alan başarılı bir girişim hikayesine dönüştü. 60 metrekare alanda tek başına kurduğu işi, bugün 10 bin metrekare alanda yıllık 1 milyon kilo mantı ile devam ettiren Eda Şişman, girişimci adaylarına; “Fikrin mi var, dene. Risk olmadan girişimci olunmaz” diyor.

Eda Şişman doğuştan girişimci olanlardan... Girişimcilik, daha küçük bir çocukken hayvancılık yapan babaannesini izlerken işledi içine. İlk parasını 9 yaşındayken, babaannesinin sütlerini dağıtarak kazandı. Lisedeyken gelecekte kuracağı işi düşlemeye başlamıştı bile... Şehirlerarası yolculuklarda yol kenarındaki tabelalarda kendi kurduğu markanın adının yer almasını hayal ederdi. Ve içine yer eden bu tutkuyla üniversitede işletme bölümünü tercih etti. Abant İzzet Baysal Üniversitesi İşletme bölümünden mezun olduktan sonra İstanbul'a dönen Eda Şişman, üretim yapan bir fabrikada bir yıl beyaz yakalı olarak çalıştı. Ürün gıda dışıydı ama hammadde girişinden tüketiciye kadar olan süreci gözlemleyerek kendisini geliştirdi ve nihai kararını verdi. Ne olursa olsun bir şey üretecekti.

Bir yıl İstanbul'da kaldıktan sonra evlenerek Bolu'ya yerleşen Eda Şişman, yeme-içme sektöründe yer alan eşinin aile işletmesinde bir süre çalıştı ve istediğinin bu olmadığını kısa sürede anladı. O çocukluktan beri hayal ettiği şeyi yapacaktı ve gözlemleri sonunda ne yapmak istediğine karar verdi. Kayınvalidesinden mantı yapmayı öğrenmişti; mantı üretip satacak hem kadın istihdamına katkıda bulunacak hem de Türk mutfağının lezzeti mantıyı geleneksel reçetesini değiştirmeden paketleyerek tüketiciye ulaştıracaktı. 2006'da bu hayalini hayata geçirmeye karar verdiğinde sermayesi yoktu. Bankadan 5 bin TL kredi çekti, gerekli aletleri aldı ve tek başına mantı üretmeye başladı. İmkansızlıklar içinde 60 metrekarelik bir imalathanede günde 5 kg. mantı ile başlayan başlayan Mantıye Gıda'nın hikayesi, 4 kez metrekare büyüterek genişledi, bugün 10 bin metrekare alanda yılda 1

"Müşteri mutlu son istiyor"

Eda Şişman henüz yolun başında olan gençlere ve girişimci adaylarına, "Denemeden asla bilemeyiz. Fikrin mi var, dene. Risk olmadan girişimci olunmuyor. Her ne yaparsan yap, işini kalite standartlarını takip edip belgelendirerek, iyi uygulamalarla yap. Müşteri mutlu son istiyor" şeklinde tavsiyede bulunuyor.

milyon kiloya ulaştı.

Birlikte yola çıktığı kadınların hepsi yanında

Şu anda 110 çalışanı olan ve bunun yüzde 85'i kadınlardan oluşan Mantıye Gıda, Türkiye'nin dört bir yanına ve yurt dışına üretim yapıyor. Eda Şişman'ın ilk yıllar birlikte çalıştığı kadınların hepsi hâlâ yanında. Amacı hepsini emekli yapmak. "Bugünlere yanımda çalışan kadınlar sayesinde geldim, kadınlarla birlikte büyüdüm. Amacım daha fazla büyümek ve daha fazla kadına istihdam sağlamak" diyen Şişman, ekonomik bağımsızlığı olan kadınların daha özgür olduğunu belirterek, firmaların temel amaçlarından birinin kadın istihdamı olması gerektiğine dikkat çekiyor. Şişman, hedefinin yurt dışında en az 100 ülkede, yurt içinde ise her ilde tüketiciye ulaşacağı satış noktalarında var olmak olduğunu söylüyor.

Şikayetsiz ürün üretme bilinciyle güvenli gıda ürettiklerini ve kullanılan malzemeden hiçbir du-

rumda ödün vermediklerini ifade eden Şişman, "İşi kurduğum günden itibaren çok iyi kuruluşlar aracılığı ile ürünlerimi tüketiciye ulaştırdım. Bu kuruluşlar ne bana 'Kadın girişimci, destek olalım' düşüncesi ile yaklaştılar, ne de 'Acaba yapabilir mi, hakkından gelebilir mi?' diye sorguladılar. Cinsiyet gözetmeksizin çalışma disiplinine ve ürün güvenilirliğine baktılar ve birlikte firmayı büyüttük. Cam tavanları görececek hiç zamanım

olmadı, hep ileriye baktım. Yanımda benimle birlikte çalışan güçlü kadınlar ile zincir olup çok şey başarabildiğimizi ve daha çok şeyler yapabileceğimizi biliyordum" diye konuşuyor.

Kadın girişimci sayısını arttırmanın önemine değinen Eda Şişman, kadın girişiminin artmasıyla birlikte kaliteli hizmetin de artacağını söylüyor. "Kadın girişimciler ürettiklerine çok titizlenir, işini çocuğu gibi büyütür" diyen Şişman, şirketlerin





"Daha önce çalışma hayatında bulunmamış, çocuklarını belirli bir yaşa getirmiş kadınlarla çalışmak, onları bir zincirin halkasına dahil etmek çok güzel bir duygu. Başlangıç noktasından bugüne kadar hayallerimin çoğunu gerçekleştirdim, bazılarını revize ettim, yeni yeni hayaller ekledim. Yolumuz uzun, birlikte çalıştığımız kadınlarla daha gidecek çok yolumuz var."

her yıl belirlediği çalışan kadın sayısı yüzde hedefine kadın tedarikçi ile çalışma oranının da eklenmesi gerektiğinin altını çiziyor.

Altın Tedarikçi Ödülü sahibi Eda Şişman, iki çocuk annesi. İngilizce ve Sırpça bilen ve KAGİDER üyesi olan Eda Şişman, KAGİDER'de kendisinde iz bırakan, örnek aldığı çok değerli girişimciler ile tanışmış. Özellikle Dress Best Uniforms kurucusu Tülin Yazıcı'nın başarı hikayesinin kendisine ilham verdiğini söyleyen Şişman, "Her girişimcinin hayali, bir gün bu yolculukta yaşadıklarının başkalarına örnek olarak duyurulması ve okuyanların da kendi hikayelerine katkısı olmasıdır. Ben de bu yolculukta birilerine ilham olursam ne mutlu bana" diyor.



daha güçlü,
daha özgün,

DÜNYA

objektif
ve tarafsız
habercilik

abone
olun!



Tolga DEMİRBAŞ

0535 511 55 95

tolga.demirbas@dunyaeko.com

Hülya TÜRKMEN

0533 355 43 01

hulya.turkmen@dunyaeko.com

Canan MERAL

0542 640 24 24

canan.meral@dunyaeko.com

www.dunyastore.com



ELİF ASLI YILDIZ

Patiswiss Kurucusu ve CEO'su

EĞİTİMİ: Başkent Üniversitesi Elektrik ve Elektronik Mühendisliği mezunu.

“İnisiyatif alın ve en iyi bildiğiniz şeyi yapın”

Asıl mesleği mühendislik olan Elif Aslı Yıldız'ın, annesinin mutfağından hafızasına yerleşen unutulmaz tatlar ve kokular girişim hikayesini başlattı. Öyle bir şey yapacaktı ki fark yaratacak, herkes birbirine anlatacak, sektörde ihtiyaç duyulan bir eksikliği tamamlayacaktı... Ve Patiswiss ile bu adımı attı. 6 yıl önce 200 metrekare alanda 10 kişiyle başlayan girişim, bugün 30 bin metrekare alanda 700'den fazla çalışan ve 20'den fazla ülkeye ihracat yapan bir marka haline geldi. Tutkusunun, cesaretinin, inatçılığının, aldığı cesur kararların kendisini bugünlere taşıdığını söyleyen Yıldız, girişimci adaylarına, “Haydi, alın o inisiyatifi ve en iyi bildiğiniz şeyi yapın!” diye sesleniyor.

Küçüklüğünden bu yana hep en iyisini istedi, en iyisini hedefledi. Hayali tıp okumaktı. Hatta o zamanlarda elektrik & elektronik mühendisliğini tercih etmek isteyen bir kız arkadaşını, bu mesleğin kadınlara uygun olmadığı konusunda ikna etmeye çalıştı. Fakat gün geldi Ankara'daki tıp fakültelerine puanı yetmeyince, tıptan sonra en yüksek puan ile girilen Başkent Üniversitesi Elektrik ve Elektronik mühendisliğini tercih etti ve onur derecesiyle bitirecek kadar da bu bölümü benimsedi. Elif Aslı Yıldız, kariyerine savunma sanayi sektörünün önde gelen firmalarından birinde, elektrik & elektronik mühendisi olarak başladı. İşini uzun süre severek yaptı. Bordrolu olarak çalıştığı bu ilk ve son işinde, hep inisiyatifler alır; daha iyi nasıl yapılabilir diye düşünürdü. Hatta insan kaynakları direktörü bir gün ona "Kızım bu köyün delisi sen misin?" dedi.

Oysa onunki delilik değil tutkuydu. Kurumsal hayatta işini çok sevse de hayalleri bambaşkaydı. Kendi işini kurmak istiyordu. Öyle bir şey yapacaktı ki fark yaratacak, herkes birbirine anlatacak, ihtiyaç duyulan bir eksikliği tamamlayacaktı. İş yapmak istediği alanı belirlemişti... Ortaya çıkardığı enfes ve sıra dışı lezzetlerine hayran olduğu annesinin yaptığı işi mutfaktan fabrikaya taşıyacaktı. Raflarda, birbirinin aynı ürünlerden ve ambalajlardan farklı olan "yeniyi" yapacaktı. 7 yılın sonunda çok severek yaptığı mesleğinden kendi iş yerini açma hayalini gerçekleştirmek için ayrıldı. En iyi şeflerden eğitimler aldı, hayallerine ilk adımı attı ve Ankara'da butik bir pastane açtı.

Elif Aslı Yıldız'ın istediği tüm dünyaya ulaştırabileceği alışılmışın dışında ürünler üretmekti ve yine büyük bir inisiyatifle 2017'de Patiswiss'i



satın aldı. 10 kişilik bir ekiple 200 metrekare alanda üretime başladı. Müşteri taleplerini temel alarak kalite ve şıklığı bir arada sunan Yıldız, fark yaratan inovatif ürünleri, denenmemişi denediği farklı aromaları ve şık ambalajlarıyla tüketicilerden çok büyük ilgi gördü ve bugün 30 bin metrekare alanda üretimini devam ettiriyor.

Yoğun talebe yetişmek için, yakın zamanda dördüncü fabrikasını açan Elif Aslı Yıldız, şu anda yüzde 70’ini kadınların oluşturduğu 700’den fazla çalışanıyla, krema & ezme grubundan sağlıklı atıştırmalıklara, granola & müsli grubundan şeker ilavesiz, glutensiz ve vegan özel formüllerinin de bulunduğu bin bir çeşit çikolataya; 12 ana kategoride 400’ü aşkın ürünüyle yurtiçinde 30 bin noktaya ulaşıyor. Önceliği kadınları iş hayatına kazandırmak olan Yıldız, geçen yıl Türkiye’nin kadın istihdamını en çok artıran şirketi ve en hızlı büyüyen kadın girişimcisi olarak Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Kadın Girişimciler Kurulu tarafından 2 ödüle birden layık görüldü.

Patiswiss ürünleri şubelerin ve www.patiswiss.com.tr’nin yanı sıra birçok pazar yerinin online satışlarında tüketiciyle buluşuyor. Buna ek olarak, ulusal marketlerden Migros, Macrocenter, Carrefour, BIM, File gibi pek çok mağazada da satışa sunulan marka ayrıca Tarım Kredi Kooperatifleri, Beymen, Starbucks ve Migros PL gibi markalara Private Label üretim yapıyor.

2023’te hedef 500 milyon dolar ciroya ulaşmak

2022 yılını finansal olarak 250 milyon dolar ciroyla kapattıklarını söyleyen Yıldız, 2023’te hedeflerinin ciroyu 500 milyon dolara çıkarmak olduğunu ifade ediyor. “Bizi sektörde diğerlerinden hızla ayıran nokta, olmayanı tamamen ye-

“Üretin, çok çalışın, en iyisini yapın!”

Ben hemcinslerime, inandığı ve yapmak istediği şey konusunda cesur olmalarını ve vazgeçmeden sadece inanarak çalışmalarını tavsiye ediyorum. Kadın girişimcileri destekleyen projeler mevcut; mutlaka takip etmeliler. İnisiyatif almaktan korkmamalılar. Kendi güçlerinin farkına varmalılar; eminim gereken çalışmayı yaptıklarında sonra iyi ki diyecekler. Üretin! Çok çalışın! Ne yaptığınız önemli değil! En iyisini yapın! Yeter ki üretin! Sonundan emin olamayabilirsiniz ama zaten mutlu sonlar en başta görünseydi; herkes yapardı. Lider olmak herkesin alabileceği kararlardan fazlasını alabilmeyi gerektirir. Haydi, alın o inisiyatifi ve en iyi bildiğiniz şeyi yapın!

nilikçi bir üslupla ortaya koymak ve bunu sürekli devam ettirmek. Tek kelimeyle özetleyecek olursam; inovatif olmamız diyebilirim. Ürünlerimiz inovatif, ambalajlarımız inovatif, fikirlerimiz inovatif” diyen Yıldız, bir hayalini daha gerçekleştirdiğini ve 20’den fazla ülkeye ihracat yaptıklarını ifade ediyor.

“Milyon dolarlık kafaları işe aldım”

Çok güçlü bir ekiple çalıştığını kaydeden Yıldız, “Özetle diyebilirim ki bugün bulunduğum yerden



çok mutlu ve gururluyum. Ben, milyon dolarlık fikirler üreten yetişmiş kafaları, sadece en iyi üretmek isteyenleri işe aldım. Bu güçlü ekip ile birlikte her gün henüz market raflarında hiç yer edinmemiş lezzetler çıkartıyoruz. Bunlar öyle ürünler ki hem lezzeti hem de ambalajı sayesinde kendi pazarlamasını kendi yapıyor. Sosyal medyada paylaşılarak tavsiye ediliyorlar” diyor.

“Kadın girişimleri arttıkça cam tavanlar ortadan kalkacaktır”

Kadın olarak girişimcilik bir yana Türkiye’de iş

hayatında kadın olmanın çok zor olduğunu dile getiren Yıldız, girişimcilik fikrini ilk ortaya attığında cam tavanlarla karşılaştığına dikkat çekerek, “Sırf kadın olduğum için bu büyük projenin altından kalkıp kalkamayacağım yönünde engelleyici fikirler empoze edilmek istendi. İsteğim de ısrarcı oldum. Bugün kadınlara iş hayatında daha fazla alan verilmesine dikkat ediyorum. Patiswiss’te kadın çalışan, kadın müdür ve kadın CEO görmek oldukça olağan. Bunun yanı sıra kadınları destekleyen sosyal sorumluluk projemiz bulunuyor: Equality. Tamamen iş hayatına kazandırdığımız kadınlar tarafından üretilen Bitter Çikolatalı Portakal Dilimlerimizden elde ettiğimiz tüm karı, Mor Çatı Kadın Sığınağı Aracılığı ile ihtiyaç sahibi kadınlara bağışlıyoruz. Kadın girişimleri arttıkça cam tavanlar ortadan kalkacaktır” diye konuşuyor.

İş hayatında girişimci kadın gücünü arttırmanın çok önemli olduğuna dikkat çeken Yıldız, kadınların çalışma hayatının içinde olmasının ülkenin gelişmesinde büyük rol oynayacağını vurguluyor. Bu anlamda herkese görev düştüğünü, kadın girişimlerinin madden ve manen desteklemesinin önemli olduğunu ve engelleyici söylemlerin önüne geçilmesi gerektiğini kaydeden Yıldız, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Artık toplumsal cinsiyet eşitliğinin önündeki engelleri değil, kadınlarımızın başarılarını konuşuyor olmamızı diliyorum. Türkiye’nin kadın girişimci oranını hala düşük bulsam da son zamanlardaki artışa çok mutlu oluyorum. E-ticaretin artması ile kadınlar kimseye ihtiyaç duymadan üretiyorlar ve müşterilerine ulaşıyorlar. “Daha emin ve daha doğru olarak yürüyeceğimiz bir yol vardır: Büyük Türk Kadınına çalışmamıza ortak kılmaktır.” Bu cümleler Ulu Atamız Mustafa

Kemal Atatürk'e ait. Dünyada daha toplumsal cinsiyet eşitliğinin dile getirilmediği yıllarda yüksek sesle söyledi bunları. Çünkü fırsat eşitliği sağlandığında bir kadının dünyayı değiştirebileceğini biliyordu."

Patiswiss'in artık fairtrade (adil ticaret) belgesi çikolatalar üreteceğini de sözlerine ekleyen Yıldız, bunun üreticilerin yaşam standartlarının ve kalitelerinin iyileştirilmesi, dünya ticaretinde dezavantajlı durumda olan üreticilere kalkınma olanağı sağlanması, bunlara ek olarak kadınların daha aktif ve eşit şartlarda çalışması ve çocuk işçi çalıştırılmaması; eğitim imkanları sağlanması gibi çok ciddi madde içeren sürdürülebilirliği temel alan bir uygulama olduğunu bildirerek, "Patiswiss'in 2024 hedeflerinde ise tamamen geri dönüştürülebilir ambalajlara geçiş yaparak yeni ürünler tasarlamak bulunuyor" diye sözlerini tamamlıyor.



"Ben şimdilerde, ekip arkadaşlarıma hep daha çok inisiyatif almalarını tavsiye ediyorum. Çünkü bugünü inşa edebilmemin ve bir gün öncesinden daha ileride devam ettirebilmemin en önemli sebebi, inisiyatif alabilme cesaretimdir. Cesur kararlarımın beni buraya getirdiğine eminim. Bugünlerde en büyük inisiyatif olan Patiswiss için iyi ki diyorum."





ELİF YILDIRIM

Pebble / Sıfır Atık Yolculuğu
Kurucu Ortağı

EĞİTİMİ: Paris XI Orsay Fakültesi Biyoloji bölümünde okudu.

LEYLA AKÇA ATIK

Pebble Sıfır Atık Yolculuğu
Kurucu Ortağı

EĞİTİMİ: Amerika'da Franklin&Marshall College'de İşletme ve Stüdyo Sanatları alanında çift anadal yaptı, ardından Fordham University'de Sanat Terapisi yüksek lisansı yaptı.

Sürdürülebilir bir yaşam için sıfır atık yolculuğuna çıktılar

Doğada sürdürülebilir bir hayat deneyimi için şehirden kırsala göç eden iki girişimci kadın Elif Yıldırım ve Leyla Akça Atik. Doğaya saygılı bir yaşam için tüketim alışkanlıklarını değiştiren ve “Başka bir hayat mümkün mü?” diye soran bu iki girişimci, kurdukları Pebble Sıfır Atık Yolculuğu markası ile pazar filesinden yıkanabilir kadın pedine, yıkanabilir kahve filtresinden çay kesesine, çelik pipetten yıkanabilir pamuğa kadar birçok ürünün doğal, atıksız, sürdürülebilir alternatiflerini üretiliyorlar.

ikisi de kariyer sahibi, iş hayatında son derece başarılı çalışmalara imza atmış, doğaya dost, sadece kendisi için değil yaşadığı dünya için kaygılanan, sorumluluk alan, elini taşın altına koyan iki kadın Elif Yıldırım ve Leyla Akça Atik. Onların yolu Marmaris'te meydana gelen orman yangınları sırasında kesişti. Ülkemizi yasa boğan ve günlerce süren orman yangınları onların dostluğunun da girişim yolculuklarının da başlamasına neden oldu.

Fransa'da doğan Elif Yıldırım, 10 yaşında Türkiye'ye taşındı ve eğitime Pierre Loti Lisesi'nde devam etti. Liseden sonra üniversite için tekrar Fransa'ya giden Yıldırım, Paris XI Orsay Fakültesi'nde Biyoloji bölümünde okudu ancak sağlık nedenlerinden ötürü, üçüncü senenin sonunda Türkiye'ye kesin dönüş yapmak zorunda kaldı. Profesyonel hayata turizm sektörüyle atılan Yıldırım, kısa süre

içinde organizasyon alanı ve incentive departmanlarına geçiş yaparak; etkinlik ve marka yönetimi projelerinde oldukça yoğun bir tempoda çalışmaya başladı.

Doğaya dönüş

Onun hayali ormana ve doğaya yakın bahçeli bir evde yaşamaktı. Şehirde, tüketimin içindeki hızlı hayat, iş yaşamının bitmek bilmez koşuşturmacası doğaya yakın yaşam isteğini gitgide körüklemeye başladı. 2008 senesi Yıldırım için bir kırılma noktası oldu, annesini kanserden kaybetti. Çok zor bir süreçti; tüm hayatını, yaşam biçimini gözden geçirip alışkanlıklarını değiştirmeye çalıştığı bir süreç başladı. Dış etkenlerin insan bedenine olan etkileri ve insanın çevreye olan etkisi üzerine araştırmalar yaptı ve "Ben ne yapabilirim?" dedi. İlk adımı, kimyasal-



ları hayatından mümkün olduğunca çıkartarak attı. Dünyaya, yaşama farklı bir göz ve bilinçle bakmaya başladı, sonraki büyük adımsa 2014 yılında hamile olduğunu öğrendiğinde oldu. Harekete geçme zamanı gelmişti, eşiyle hızlı bir karar alarak 2014 senesinin sonlarına doğru, Muğla'ya köye taşındı.

İstanbul'da doğup büyüyen Leyla Akça Atik ise St-Michel Lisesi'ni bitirdikten sonra Amerika'da İşletme ve Stüdyo Sanatları çift anadal lisansıyla Franklin&Marshall College'de okudu. Şehirde büyümüş ve iyi eğitim almış herkes gibi kısa sürede tam bir kurumsal hayat insanı oldu, ajanslarda çalıştı. Ama kendisini dinlemeyi öğrendikçe, onu asıl heyecanlandıran branşın psikoloji olduğunu fark etti ve Sanat Terapisi'ne yöneldi. Yüksek lisansını School of Visual Arts da tamamlayıp uzmanlığını alıp, ruh sağlığı uzmanı olarak hayatına yön verdi. 18 yaşından beri yalnız yaşayan ve kendi kararlarını alan bir kadın olarak, psikolojiye yöneldikten sonra hayatı algılayış biçimi tamamen değişti Akça Atik'in ve şunu anladı: "İnsan iç sesini gerçekten duyabiliyorsa, hayatını da doğaya, adalete, insana ve tüm canlılara saygılı temeller üzerine kurması kaçınılmaz oluyor."

Doğal afetle gelen birliktelik

Sanat terapisi vermeye başladıktan sonra uzun süre sahada afettede dezavantajlı popülasyonlarla çalışan Leyla Akça Atik, 2011 yılında henüz öğrenciyken meydana gelen Van depremi için Amerika'da kurduğu bir ekiple sahaya destek vermek üzere harekete geçti. Burada kadınlarla ve çocuklarla çalıştı ve doğru işi yaptığını anladı. Mezun olduktan sonra ise artık hep sahadaydı, afetlerden etkilenmiş topluluklar, dezavantajlı popülasyonlar, savaş travması yaşamış bireyler iş tanımının bir parçası oldu. Amerika'daki doğal afetler, Soma Maden Faciası, Suriye Savaşı, mülteciler ile çalıştı,

Doğa'ya saygılı yaşamak mümkün

Girişimimiz standart ürün/tüketici ilişkisinin çok ötesinde yer alıyor. Kaynakları kısıtlı olan bu dünyada küçük adımlar ile bireysel anlamda da birçok şeyi değiştirebileceğimizi anlatmaya çalışıyoruz. Bizi farklı kılan şey bakış açımız, yaşam biçimimiz ve yarattığımız farkındalık. Doğaya saygılı yaşamak mümkün. Şehirde veya kırsalda olmamızın bir önemi yok. İş fikrimizi başarıya taşıyan en büyük unsur ise samimiyetimiz, biz gerçekten bu şekilde yaşıyoruz, 'mış' gibi yapıp ürün satmaya çalışmıyoruz. Tamamen atıksız yaşamak mümkün olmasa da hayatımızda çok basit ve minik değişiklikler yaparak, çok büyük etkiler yaratabileceğimizi göstererek, anlatarak, aktarmaya özen gösteriyoruz. O sebeple hangi sektör olursa olsun attığımız tüm adımların sürdürülebilir olmasına özen göstermeliyiz. Kısıtlı olan doğal kaynakları gözeterek hareket etmeliyiz. Gelecek nesillere bırakacağımız bu dünyanın yaşanabilir olması için doğru adımlar atmalıyız.

görev aldığı Maya Vakfı ile aktif şekilde sahada yer aldı. 2014 yılında eşiyle tanışan Akça Atik, 2018 yılında anne oldu. Ailesiyle İstanbul-Atlanta hattında bir hayat kurduktan birkaç sene sonra ise Marmaris'te meydana gelen orman yangınlarında vakfın bir projesinde süpervizör olarak sahada bulunmak için Marmaris'e geldi. Akça Atik'in ailesiyle 2 ay için çıktığı bu yolculuk Muğla'da bir köye yerleşmelerinin de başlangıcı oldu. Aynı zamanda ise Marmaris'te meydana gelen bu büyük afet, hayata aynı pencereden baktıklarını ve aynı değerlere sahip olduklarını gören iki insanın önce dostluğunu sonra iş ortaklığını başlattı.

Plastik poşete alternatif kumaş kese dikti

Elif Yıldırım köye yerleştikten ve anne olduktan sonra "Çevreye olan etkimi nasıl azaltabilirim?" sorusuna çözümler arıyordu. Pazara gittiğinde eve plastik poşetle dönmek onu çok üzüyordu. Kalıcı ve sürdürülebilir çözümler aradı ve Avrupa da "zero waste" akımını keşfetti. Plastik poşete alternatif keseler kullanıyorlardı. Hemen elinin altında olan ev tipi dikiş makinesini çıkarıp eldeki kumaşlardan keseler dikti. Pazara bu keseler ile alışverişe gidince teyzelerin tepkisi inanılmaz oldu, "Bana da bir kese diker misin?" diye soranlar oldu. Kendi arkadaş çevresinden de benzer talepler almaya başlayınca bir anda kese üretip satmaya başladı ve Pebble markası da böyle doğdu. Daha sonra sosyal medya üzerinden satış yaptı. Şubat 2020' de Sıfır Atık Yolculuğu şirketini kurdu.

Fakat şirket kurulalı henüz 1 ay olmamışken Covid 19 pandemisi başladı. Virüs korkusuyla tüm dünya plastıklara sarıldı, bir yandan da doğanın insanların üretimi, gürültüsü, kirliliği olmadan da nefes aldığına tanıklık eden görüntüler paylaşıyordu. Bu Elif Yıldırım'ı doğru işi yaptığına dair umutlan-

dırdı. Eve kapanma sürecinde üretim atölyesi kuracağı bir yer arayışına girdi ve eski köy evleri ve yapılardan oluşan bir çiftlik buldu. 2021 baharında atölye faaliyete başladı.

Felaketle gelen dostluk ve ortaklık

2021 yılının yazında Marmaris'te meydana gelen doğal afet bir kez daha insanın doğaya ne kadar bağımlı olduğunu göstermişti. Evine yarım saat uzaklıkta meydana gelen yangında sahada çalıştığı dönemde Leyla Akça Atik ile yolları kesişti. Elif Yıldırım ve Leyla Akça Atik, aynı vizyona sahip olduklarını ve aynı duyguları paylaştıklarını çok kısa bir süre içinde anladılar ve Pebble / Sıfır Atık Yolculuğu'nda yollarını birleştirdiler. Ortaklığın başlamasından sonra ürün gamını geliştiren Yıldırım ve Akça Atik, sadece kumaş kese değil, tek kullanımlık ürünlerin birçoğuna sürdürülebilir ürünler üretiyor ve satıyorlar. Yıkabilir bulaşık süngerinden, yıkabilir kahve filtresine, yıkabilir makyaj temizleme pamuğundan yıkabilir pede kadar geniş bir ürün gamına sahipler.

"Öğrenmeye, değişmeye, dönüşmeye devam ediyoruz"

İki ortak aynı zamanda sürdürülebilir ve sıfır atık yaşam ile ilgili farkındalık yaratmak adına da çeşitli çalışmalar yapıyor. Sosyal medya üzerinden kendi deneyimlerini paylaşmanın yanı sıra bunu kurumsal boyutta da çalışanlara farkındalık sağlamak için çeşitli eğitim ve workshoplar düzenliyorlar. Elif Yıldırım ortaklık serüvenlerini, "Yaşam yolculuğuna çıkmış iki kadınız, annemiz, küçük üreticiyiz. Kendimize, ailemize, doğaya ve canlılara saygılı, bütüncül, atıksız ve sürdürülebilir bir yaşam hayalinde buluşmuş iki can dostuyuz. Gündelik hayatın keşmekeşinde doğadan uzak, özümüze zıt yaşam



alışkanlıklarını değiştirmek için 'Başka bir hayat mümkün mü?' acaba diye çıktığımız kişisel sıfır atık yolculuğumuzda her gün yeni bir doğal yaşam alternatifi keşfediyor, öğrenmeye, değişmeye ve dönüşmeye devam ediyoruz. Doğaya saygılı bir yaşam için tüketim alışkanlıklarımıza göz atmamız gerektiğine inanıyoruz. Biliyoruz ki üzerinde çok da düşünmeden satın aldığımız ve kullandığımız birçok ürünün doğal, atıksız, sürdürülebilir alternatiflerini üretmek ve tüketmek mümkün ve biz de bunun için çalışıyoruz" diye anlatıyor.

"Zehirsiz bir hayat için ürünler geliştiriyoruz"

Sıfır atık bir yaşam ve sürdürülebilir bir hayat felsefesi ile kurulmuş Pebble'da Elif Yıldırım ile güçlerini birleştirdiği için çok mutlu olduğunu söyleyen Leyla Akça Atık ise, "İnsan kendini doğaya ve kişisel gelişime bıraktığı zaman kariyer basamaklarından bahsetmek zor. Ama hayatımdaki mihenk taşları

çok bariz. Öncelikle bir sürü hayalim ve amacım olmakla birlikte şu anda olduğum yerden çok mutluyum. Bugün hem travma terapisi ve sanat terapisi uygulayabildiğim hem danışanlarımı görebildiğim hem doğanın içinde olduğum bir hayat kurdum. Ve zehirsiz bir hayat için ürünler geliştirip insanlarla paylaşabildiğim bir atölyede çok sevdiğim bir ortakla çalışıyorum. Doğaya ve insan sağlığına saygılı, döngüsellğe katkı sağlayan, zararı en aza indirecek şekilde yaşamının daha çok kişi tarafından benimsenebilecek bir yaşam tarzı olması için canla başla çalışıyoruz" şeklinde konuşuyor.

Farklı bir hayat ve farklı bir geleceğin mümkün olduğunu belirten Elif Yıldırım her geçen gün daha iyisini yapmak için çalıştıklarının altını çizerek, "Bizimkisi aslında bir aşk hikayesi. Bu topraklara, doğaya, havaya ve suya olan aşkımızın bir yansıması Pebble / Sıfır Atık Yolculuğu. Hedefimiz, birçok firmanın olduğu gibi büyümek ve daha çok kişiye ulaşmak olsa da bunun asıl amacı maddi nedenler-

den dolayı değil, daha kalpten bir yerden geliyor. Yavaş ama emin adımlarla ilerliyoruz. Şu anda toplam 5 kadından oluşan bir ekibimiz var. Hepimizin amacı aynı, daha yaşanılabilir bir dünya için gönülden çalışıyoruz" diyor.

"Birbirimize destek olmalı, kol kanat germeliyiz"

Standart bir girişimden farklı olduklarını ifade eden Leyla Akça Atik ise, misyon taşıyan bir marka olduklarının altını çizerek sürdürülebilirlik, döngüsel ekonomi, iklim değişikliği, atıksız yaşam konularında pek çok platformda çok fazla insana dokunduklarını bildiriyor. Kadın girişimcilerin desteklenmesinin önemine de değinen Akça Atik şöyle konuşuyor: "Girişimci kadınların kendilerini ifade edebilecekleri, seslerini duyurabilecekleri platformların çoğalması ve ulaşılabilir olması, deneyimlerini paylaşabilecekleri ağların oluşturulması ve verimli iş birliklerinin kurabilecekleri ağların kurulması konusunda çalışılması gerektiğini düşünüyoruz. Sadece

Türkiye'de değil, dünyada da kadınların rolü çok büyük. Sürdürülebilir ve çevre dostu markaların takipçi ve müşterilerinin yüzde 80'i kadınlardan oluşuyor. Bunun sebebi ise gelecek nesiller. Onlara daha iyi bir yaşam sunabilmek adına biz kadınlar tüketim alışkanlıklarımızı değiştiriyor, kullandığımız ve tükettiğimiz ürünlerin içeriklerine önem veriyoruz. Farkındalığımız artarak eksikleri tespit ediyor ve harekete geçiyoruz. Her geçen gün bu konulara ilgi ve merak duyan kadın sayısı artıyor, dolayısıyla ihtiyaçlar da bu doğrultuda değişiyor. Daha çok kadın girişimci bu yolda adım atıyor ve yaşadığımız bu dünyanın daha yaşanabilir bir yer olması için emek harcıyor. Bu nedenle birbirimize destek olmalı, kol kanat germeliyiz."

İkisi de iyi derecede İngilizce ve Fransızca bilen ortaklardan Leyla Akça Atik 2017 yılında ÇABA Derneği "Geleceğe İz Bırakanlar" ödülünü ve Blossom Hill Foundation Sosyal Girişimci ödülünü kazandı. Elif Yıldırım ise 2022 yılında Kız Kardeşim Projesi ödülünü almaya hak kazandı.



Başka bir dünya mümkün, buna gönülden inanıyoruz. Birbirimize ilham olup imkan sağladığımız zaman başaramayacağımız şey yok. Yenilikçi olmaktan, alışlagelmiş sistemi alt üst etmekten korkmayın. Geleceğin temelini doğru atmak için elimizden geleni yapıp birbirimize ışık olursak, güven verir ve ellerimizden tutarsak birlikte başaramayacağımız şey yok.



Kadın Dostu Markalar Platformu

Dijital Kitaplar

Dijital Farkındalık

Kitaplığımızın Sıradaki Eseri;

İHRACATTA FARK YARATAN KADINLAR

Türkçe – İngilizce 2 Cilt



Türkiye ekonomisine ve ihracatına yön veren 50 başarılı kadın bu özel kitapta bir araya geliyor. Türkiye'nin ihracat rotasına yön veren kadınların başarı hikayeleri ile dolu bu kitapta siz de yerinizi alın.

Türkiye Ekonomisinin
Kadın Liderleri



Dijital Dönüşümün
Kadın Liderleri



Enerjide
Kadın Gücü



Girişim
Savaşçıları



Reklam rezervasyon için iletişim:

+90 216 288 02 80 / info@kadindostumarkalar.org

www.kadindostumarkalar.org



@kadindostumarkalar



@kadindostumarka



ELİS YILMAZ AYKAN

Youthall Kurucu Ortağı

EĞİTİMİ: Bilkent Üniversitesi Turizm ve Otelcilik bölümü mezunu

1 milyon gence ulaşan kariyer platformu Youthall'u kurdu

Elis Yılmaz Aykan, henüz üniversite öğrencisiyken başvurduğu staj ilanlarına geri bildirim alamayınca, o zamanki okul arkadaşı Emre Aykan ile stajim.net'i kurdu. Kısa sürede yatırımcıların ilgisini çeken ve Şirket Ortağım Melek Yatırım Ağı'ndan yatırım alan stajim.net'in ardından Elis ve Emre Aykan Türkçe, İngilizce ve Fransızca olmak üzere 3 dilde hizmet gösteren gençlerin kariyer platformu Youthall'u kurdu. Kısa sürede bin 500'den fazla şirket ve 1,1 milyon genç kullanıcıya ulaşan Youthall, 2015 yılından bu yana 100 bin gence staj veya iş olanağı yaratan dev bir platforma dönüştü.

Kariyer hedefinde girişimcilik olmamasına rağmen koşulların girişimci yaptığı bir isim Elis Yılmaz Aykan. Eskişehir'de doğan Yılmaz Aykan, liseyi ailesinin işi dolayısıyla taşındığı Antalya'da okudu. Lise döneminde matematik olimpiyatlarında çeşitli başarılar elde edince Bilkent Üniversitesi'nde tam burslu olarak Matematik bölümünü tercih etti ancak okula başlayınca matematiğe olan ilgisinin hobi olarak kalması gerektiğine karar verdi. Turizm ve Otel İşletmeciliği bölümüne geçiş yapan Yılmaz Aykan'ın hayali global ve kurumsal bir şirkette kariyerine başlamaktı. 2014 yılında üniversitede okurken çeşitli kanallar üzerinden başvurduğu staj ilanlarına herhangi bir geri bildirim alamayınca, o zamanki okul arkadaşı; şimdi eşi ve ortağı olan Emre Aykan ile stajim.net'i kurdu. Problemin üzerine yoğunlaştıkça bunun sadece kendilerinin değil hem milyonlarca gencin hem de şirketlerin yaşadığı bir sorun olduğunu fark ettiler. Web sitesi açıldığı ilk günden itibaren çok ciddi derecede ilgi gördü.

Elis Yılmaz Aykan ve Emre Aykan, ilk ofislerini Bilkent Cyberpark'ta açtı. 2015 yılında yatırımcıların da ilgisini çeken stajim.net için Şirket Ortağı Melek Yatırım Ağı'ndan yatırım aldılar. 3 yıl sonra da global bir adımla Türkçe, İngilizce ve Fransızca olmak üzere 3 dilde hizmet gösteren, gençlerin kariyer platformu Youthall'u kurdular. 2018 yılından beri Youthall'da satış ve pazarlamadan sorumlu yönetici ortak olarak çalışmalarına devam eden Elis Yılmaz Aykan, girişimcilik yolculuğunda çeşitli yarışmalarda kazandığı ödüllerle Koç Üniversitesi ve Sabancı Üniversitesi'nde hızlandırılmış Executive MBA programlarına katılarak farklı alanlarda eğitimler de aldı.

Bugün 1,1 milyondan fazla gencin aktif olarak

kullandığı Youthall, insan kaynakları teknolojileri ve danışmanlığı üzerine faaliyet gösteriyor ve odağında sadece gençler var. Şirketlere uçtan uca işe alım ve eğitim programları da dizayn ediyor, 1500'den fazla şirkete, Y ile Z kuşağına ulaşma ve yetenek çekme projelerinde insan kaynakları danışmanlığı sağlıyor. Online platformda, KOBİ'lerden büyük ölçekli şirketlere kadar birçok firma ilan yayınlayıp aday başvurularını ve mülakat süreçlerini yönetebiliyor. Ayrıca tüm Türkiye'den katılan öğrencilerin kendi etkinliklerini de gerçekleştiriyorlar.

"Yolumuz uzun ve heyecan verici"

İddialı hayallerle yola çıkmadığını, koşulların kendisini girişimci olmaya yönelttiğini söyleyen Yılmaz Aykan, "Hayat siz planlar yaparken başınıza gelen şeydir. İki üniversite öğrencisi olarak kendi staj arama problemimizden yola çıkarak başladığımız bu macerada, gençlerin ve yüzlerce şirketin kullandığı bir platform haline geldik. Kendi sorunuzdan yola çıkmış olmanın ve bunu çözmek için büyük bir özveri ile çalışmanın bizi başarıya götürdüğünü düşünüyorum. Şu anda bulunduğum konumdan gayet memnunum ama yolumuz uzun ve heyecan verici. Özellikle Türkiye'deki gençler adına daha yapabileceğim farklı şeyler olduğuna inanıyorum" diyor.

18-35 yaş arası gençlerin kullandığı bir platform olduklarını belirten Yılmaz Aykan, özellikle niş olan bu hedef kitleye derinlemesine odaklanarak belirledikleri ihtiyaçlar doğrultusunda geliştirdikleri teknolojik çözümlerle, klasikleşmiş metotların dışına çıktıklarını ifade ediyor. Elis Yılmaz Aykan, "Gençlerin ve şirketlerin ihtiyaçlarına, iş ilanı yayınlayıp başvuru yapmanın dışında farklı açılardan ele alan çözümler sağlıyoruz.



Elis Yılmaz Aykan'dan kariyerinin başındaki gençlere öneriler:

Gençlere önerim; “Ne iş yaparsanız yapın, en iyisini yapın”. Özellikle Türkiye’de işini iyi yapan insanların sayısı son yıllarda hızla azalmaya başladı. İşinde iyi olan insanlar er ya da geç kariyerlerinde fark yaratıyor ve başarılı oluyor. Özellikle üniversite dönemini verimli geçirin. Farklı alanlarda stajlar yaparak ne yapıp ne yapmak istemediğinize erken aşamada karar verin. Sosyal beceriler de son derece önemli. O nedenle üniversitede okurken eş zamanlı olarak deneyim kazanmak için ilgi alanınıza göre öğrenci kulüplerinde, sosyal sorumluluk projelerinde, derneklerde ya da part-time işlerde çalışın. İngilizce bilgisi çok önemli. Erasmus, Work&Travel gibi imkanları mutlaka değerlendirin. Yeni kültürleri öğrenmek, yeni bakış açıları kazanmak ve dili geliştirmek için yurt dışı tecrübesi çok önemli.

Örneğin; sürdürülebilirlik ve sosyal sorumluluk projelerini fazlasıyla önemsiyor, Türkiye’nin bu alandaki tek kariyer odaklı zirvesini gerçekleştiriyoruz. Toplumsal cinsiyet eşitliğini desteklemek ve genç kadın istihdamının artırılmasına katkıda bulunmak için de iş ortaklarımız ile birlikte etkinlikler & eğitimler dizayn ediyoruz. Youthall’da gençlerin ulaşım, giyinme, barınma ve eğitim

gibi ihtiyaçlara indirimli erişebilecekleri “Fırsatlar” adında bir ürünümüz var. Bu alanı tamamen sosyal sorumluluk bilinci ile gençlere faydalı olmak üzerine ilerletiyoruz” şeklinde konuşuyor.

Yaklaşık 35 kişilik bir kadro ile Türkiye’nin farklı şehirlerinden 75 kişilik gönüllü kampüs temsilcisi ve online içerik yazarı ile çalıştıklarını kaydeden Yılmaz Aykan, bugüne kadar 100 bin-



Bir yenilik yaptığınızda insanların size deli gözüyle bakmasına, fikrinizin uygulanamayacak olduğunu söylemesine hazırlıklı olun. Eğer fikrinize inanıyorsanız kötü yorumların motivasyonunuzu etkilemesine izin vermeyin. Bir şeyle ilgili gerçekten tutkuluysanız onu yapmanın bir yolunu bulun.”

den fazla gencin Youthall üzerinden iş, staj ve eğitim programları aracılığıyla kariyerine adım atmasına aracılık ettiklerinin altını çiziyor.

Türkiye’de kadın girişimci olmanın bazı durumlarda erkeklere göre avantajlı bile olduğunu söyleyen Yılmaz Aykan “Örneğin, erkeklere özel girişimcilik yarışmaları, programları ve ek teşvikler hiç göremezsiniz. Konuşma ya da zirvelere ilk sizi davet ederler, kadın olduğunuz için önceliği size verirler. O nedenle ben açıkçası kimi zaman “kadın” özelinden söylemlerin biz kadınları

daha aşağıya çektiğine inanıyorum. Ben cinsiyetinden bağımsız bir iş insanıyım” açıklamasını yapıyor.

“Güçlü kadın, güçlü gelecek demek”

Toplumda dönem dönem önyargı ile karşılaştığı anlar olsa da bunları da cinsiyetinden bağımsız iş dünyası profesyonelliği ve bakış açısı ile ele aldığı altını çizen Yılmaz Aykan, sözlerini şöyle sürdürüyor: “KAGİDER’in 2019 yılı verilerine göre Türkiye’de girişimci kadın sayısı yüzde 8,8. Bu oran oldukça düşük. Güçlü kadın, güçlü gelecek demek. Kadınların iş hayatına katılmasının bir toplumun gelişmesi için son derece önemli olduğunu düşünüyorum. Özellikle iş hayatına yeni atılacak öğrenciler arasında girişimciliğe teşvik edecek projeler yapılması için üniversite-sanayi-dernek iş birlikleri ile genç kadınları girişimcilikle ilgili bilgilendirmek ve girişimciliğe özendirmek, yeni iş gücüne katılacak kadınlar arasında kitlesel aksiyon almak oldukça anlamlı olacaktır.”

2016 yılında Capital tarafından “30 Yaş Altı Kendi İşini Kurmuş En Başarılı Girişimci” ve “Türkiye’de Kendi İşini Kurmuş Gelecek Vadeden Kadın Girişimci” seçilen, 2022 yılında Fortune Türkiye tarafından “40 Yaş Altı 40 Lider” arasında gösterilen Elis Yılmaz Aykan, girişimciliğin tutku olmadan yapılacak bir iş olmadığına inanıyor. Yılmaz Aykan, “İlk çıktığımızda yapılan haberlerin altına “bu iş batar” yazanlar vardı; 8 yılı aşkın süredir devam ediyoruz” diyor. Bir yenilik yaptığınızda insanların size deli gözüyle bakmasına, fikrinizin uygulanamayacak olduğunu söylemesine hazırlıklı olun. Eğer fikrinize inanıyorsanız kötü yorumların motivasyonunuzu etkilemesine izin vermeyin. Bir şeyle ilgili gerçekten tutku-



luysanız onu yapmanın bir yolunu bulun” diyor. Kariyer yolculuğunda Paypal kurucularından Peter Thiel’in yazdığı “Zero to One Notes On Start Ups Or How To Build A Future” kitabından çok etkilendiğini bildiren Yılmaz Aykan, TurkisHWIN (Turkish Women International Network) üyesi, iyi derece İngilizce, başlangıç seviyesinde İspanyolca ve Rusça biliyor. Evli ve 1 kız çocuğu annesi olan Yılmaz Aykan, boş zamanlarında yüzüyor ve masa tenisi oynuyor.



ESRA CEVAHİR

Procompo Yönetim Kurulu Başkanı

EĞİTİMİ: İstanbul Üniversitesi'nde İktisat ve Mimar Sinan Üniversitesi Matematik bölümlerinden mezun oldu.

Organik atıklar hayvan maması ve komposta dönüşüyor

Dünya genelinde her yıl 1,3 trilyon dolar, Türkiye’de ise ortalama 300 milyar lira değerinde gıda israf ediliyor. Türkiye’de, 1995’te 17 milyon ton olan atık oranının, 2025’te 38 milyon tona ulaşması bekleniyor. Küresel bir sorun olan gıda kayıp ve israfını önlemek için harekete geçen başarılı girişimci Esra Cevahir, kurduğu Procompo Çevre Teknolojileri şirketi ile geri dönüştürülemeyen organik atıkları, dünyada ilk kez 24 saat içerisinde hem hayvan mamasına hem de komposta çeviren bir makine geliştirdi.

Girişimci Esra Cevahir'in hikayesi pek çok kadına örnek olacak türden... Zorluklarla mücadele eden, pes etmeyen, önüne çıkan engelleri aşan, hedefe odaklanan, öğrenmekten, ilerlemekten asla geri durmayan bir kadın... O, kız çocuklarının değerini bilen ve çocuklarına eğitimin önemini aşılayan İstanbullu bir mimar anne babanın kızı olarak doğdu. Saint-Benoit Fransız Koleji'nde orta ve lise eğitimini tamamladı, sonrasında aşk galip geldi, erken yaşta evlendi.

Evlense de hayalleri vardı; eğitimini sürdürmek, üniversite okumak istiyordu. İçinde sonsuz bir öğrenme heyecanı vardı. Ama evlilik hayatının ilk zamanlarında çok zorlandı çünkü eşinin ailesi kadınların eğitim görmesine ve çalışmasına karşıydı. Bu ailede asi gelin ilan edilmeyi göze alarak, hayallerine ulaşmak için, büyük mücadeleler verdi ve tüm karşı seslere rağmen iki fakülte birden (matematik ve iktisat) bitirdi. Bu esnada da 3 kız evlat sahibi oldu. Cevahir, kızlarını da kadınların her zaman değerli, eğitilmiş ve güçlü olmaları bilinciyle yetiştirdi. Okul sonrası ise iş hayatına atılmak istediğinde yine karşısına engeller çıktı ama pes etmedi. Önce aileden gizli değişik sektörlerde (matematik öğretmenliği, turizm sektörü) çalıştı. Daha sonra, herkes tarafından iş hayatı kabul görünce, uzun soluklu çalışma yaşamı başladı. Önce bir kurs merkezi açtı. Orada öğrencilerine eğitimler verdi. Sonrasında yükselen yeme içme sektörüyle birlikte bir restoran açtı ve ardından eşinin de işi dolayısıyla turizm sektörüne geçti.

Cevahir Grup'ta üst düzey yöneticilik yaparken STK'larda da görev almaya başladı. DEİK İş Konseyi Kurucu Başkanı olarak üç dönem Zambiya'da ve Cibuti, Ruanda, Gine Conakry, Fildişi sahilleri, Orta Afrika Cumhuriyeti ve Kamerun'da çalıştı. Afrika'yı keşfetmesi Cevahir'e bambaşka bir pencere açtı.

Türkiye'den gelen iş insanlarının Afrika'da neler yapabileceklerinin yolunu gösterirken kendisi de var olan iş fırsatlarını daha iyi görmeye başladı. Pandemi sürecinin başlamasıyla Afrika kıtasında tanıştığı ve ilgilendiği organik gübre konusunu bir süre tatbik ettikten sonra sıfır atık çalışmalarının başlamasıyla birlikte "Neden bu sektörde var olmayayım?" dedi. Ailesi onu gıda atıklarını değerlendirme, hiçbir şeyi israf etmeme bilinciyle yetiştirmişti. Bu iş fikri hoşuna gitti. Türkiye, dünyanın en çok gıda israfı yapan ülkesiydi ve bu gıdaların geri dönüşerek kompost olarak değerlendirilmesi fikrini benimsedi. Kısa sürede iş fikrini olgunlaştıran Cevahir, Procompo Çevre Teknolojileri firmasıyla dünyada ilk kez 24 saat içerisinde gıda atıklarını hem hayvan mamasına hem de komposta çeviren bir makine geliştirdi.

Geri dönüştürülmeyen organik atıklar,

24 saat içerisinde yeniden geri kazanılıyor

Cevahir'in kurduğu şirketlerle geri dönüştürülmeyen organik atıklar; Procompo makineleriyle kompost veya hayvan maması olarak sadece 24 saat içerisinde yeniden geri kazanılıyor. Elde edilen kompost; tarım arazileri, seralar, bahçeler ve solucan gübresi üretimi için kullanılıyor. Hayvan maması ise özellikle belediyeler tarafından ödenen yıllık mama harcamalarını ve hayvan barınaklarındaki mama masraflarını ortadan kaldırıyor. Cevahir'in şirketinde, kompost/mama makineleri haricinde güneş enerjisi ile çalışan press sistemli Mobil Atık Getirme Merkezleri üretimi de yapıyor. Esra Cevahir, "Procompo kompost makinelerini diğer bütün kompost makinelerinden ayıran en temel özellik ise sadece 24 saat gibi kısa bir sürede her türlü çiğ sebze ve meyve atıklarının, pişmiş yemek atıklarının, sulu yemek atıklarının, yağlı yiyecekleri,

**“Sadece kendinize inanın!”
Esra Cevahir’den girişimci
adaylarına tavsiyeler...**

Ne yazık ki gençler sebatkar değil. Oysa başarıya giden yol çalışmaktan, azmetmekten geçiyor. Ne kadar akıllı da olsanız ne kadar iyi okullarda okumuş da olsanız, çalışmaya odaklanmadıktan sonra tam başarıyı yakalamanız çok zor. Aynı zamanda zaman yönetimini iyi yapın. “Sen yapamazsın”, “Finansın var mı?”, “O işi yapmak için artık çok geç” gibi olumsuzluk içeren cümlelerden uzaklaşın. Sadece kendinize inanın. Günümüzde internet gibi tüm dünyayı önümüze getiren bir teknoloji var. Fırsatları değerlendirin. Yatırım için bankalar, STK’lar, KOSGEB gibi pek çok kuruluşun çok fazla desteği var. Bu desteklerden faydalanabilirsiniz.

çay ve kahve atıklarının, kemik ve kılçık atıklarının, deniz ürünleri atıklarının, ağaç ve peyzaj atıklarının, peçete ve kağıt atıklarının yüzde 60-70 oranında bertaraf edip kompost haline getirebilmesidir” diye anlatıyor kurduğu sistemi.

Procompo makinelerinden çıkan kompost ürününün piyasa satış değeri de bulunduğunu belirten Cavahir, yapılan fizibilite çalışmalarına göre, Procompo makinelerinin çok kısa bir süre içinde kendisini amorti etme özelliği olduğuna dikkat çekiyor. Cevahir, “Atıklar dünyada ilk kez hem mama



hem de kompost olarak aynı anda alınabiliyor. Kompost makineleriyle özellikle organik tarımın da yolu açılıyor. Pandemiyle birlikte en çok tartışılan tarım alanlarında verimliliğin artması için kompostun solucan gübresinden 7 kat daha verimli olduğunu da belirtmek isterim” diyor.

2021 yılında Paris İklim Anlaşması’nın TBMM’de onaylanmasıyla Türkiye için yeni bir süreç başladığini ve sektörün öneminin daha da arttığını söyleyen Cevahir, küresel emisyonların 2030’a kadar en az yüzde 50 azaltılmasının hedeflendiği Paris



Anlaşması ile 2050’de net sıfır emisyon hedefine ulaşılmasının amaçlandığını ve bu kapsamda ülkelerin emisyonlarını azaltmak için atacakları adımlara yönelik ulusal katkı beyanlarını 5 yılda bir güncellemesi gerektiğini hatırlatıyor. Caevahir, “Türkiye’nin bu alanda kullanımı için yapılan muhtabakat zabıtları bünyesinde gelecek fonlardan ciddi bir bütçe geliri sağlanacağı ama 2030’a kadar emisyonları düşüremediğimiz takdirde cezai yaptırımlar olacağı da bir gerçektir. Yine aynı kapsamda karbon ayak izinin yok edilmesi ve atıkların bertaraf edilmesi gerektiğinden; belli bir kişi üstü her yerin (iş yerleri, restoranlar, oteller, AVM’ler, ko-

nut siteleri, havalimanları, üniversiteler, hastaneler vb.) için geri dönüştürülen atıklar haricinde kalan biyobozulur evsel atıkların dönüştürebilmesi için tek yol olan kompost makinelerine sahip olması çok önemlidir. Bu yüzden Procompo Çevre Teknolojileri’nin yüklediği misyon çok büyüktür” diye konuşuyor.

“Evlerde hayvan maması ve kompost yapabilecek sistem kuruyoruz”

Şu an yeni yatırımları için fabrika alanlarını büyütüklerini sözlerine ekleyen Cevahir, yakın bir zaman içerisinde konut projelerine girmeye hazırlanıklarını belirterek sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Hazır mutfaklara daha küçük hacimli, 5 lt., 10 lt. gibi makinelerimizi yerleştirmeyi hedefliyoruz. Böylece evlerdeki atıklar da geri dönüştürülecek. Ev sahibi isterse atıklardan elde ettiği mamayı hayvanlarına verebilecek isterse de kompostu çiçeklerinin bakımında kullanabilecek. Bununla ilgili de bir mutfak firmasıyla görüşmelerimiz devam ediyor. 2023’ün ilk çeyreğinde de bu projemizi başlatmayı hedefliyoruz. Yurtiçinde de kamu ve özel sektörle görüşmelerimiz olumlu geçiyor. Ataşehir ilçesi için Procompo tarafından Atabel için üretilen Atacompo’yu hayata geçirdik ve kullanımı başladı. Yine Beyoğlu Belediyesi için özel ürettiğimiz makine, gıda atıklarını hayvan mamasına dönüştürüyor ve bu mamalar hayvan barınağında kullanılıyor. Aynı zamanda Türkiye’nin özel sektörde de otel ve restoranlarla da iş birliği içindeyiz. Pandemi sonrası normalleşmeyle birlikte siparişlerimiz hız kazandı ve şu ana kadar ABD, Yunanistan, Avustralya ve Katar’dan teklif aldık. Kısa bir zaman içerisinde ihracata başlama hedefimiz bulunuyor. Yurtiçindeki kadar yurtdışındaki bu ilginin nedeni Procompo makinelerinin kalitesi, kalitesine göre fiyatlarının

uygunluğu ve devamlı yaptığımız Ar-Ge çalışmalarıyla çıkardığımız yeni ürünlerin henüz dünyada bile olmaması, 10 sene garanti verilmesi ve satış sonrası sağlanan devamlı servis desteğidir.”

Türkiye’de kadın girişimcilerin sayısı arttıkça ekonomideki büyümenin de daha hızlı olacağını ifade eden Cevahir, ailelerin çocuklarını kadın erkek ayrımcılığına yönelik değil, kadınların da erkeklerle eşit haklara sahip olduğu bilinciyle yetiştirmesi gerektiğinin altını çiziyor. Okullarda finansal okuryazarlık gibi derslerle bunun pekiştirileceğini ve hükümet politikaları ve STK’larla desteklenmesinin önemli olduğunu da bildiren Cevahir, “Türkiye’de kadının iş hayatına katılım oranı çok düşük. Ne yazık ki en gelişmiş ülkelerde dahi kadınları üst düzey yöneticilikte göremediğimiz gibi ekranlarda tanıdığımız yıldızların dahi erkek oyuncularından daha az kazandıklarını görüyoruz duyuyoruz. Keza diğer sektörlerde de bu aynı şekilde. Hangi kade-

mede olursa olsun kadınlar erkeklerden daha az kazanmak zorunda kalıyorlar. Oysa yapılan araştırmalar gösteriyor ki kadınların istihdama katılmasıyla ancak ekonomik büyüme kaydedilebiliyor. En son yapılan İzmir İktisat Kongresi’nde de kadınların iş hayatına atılımı konusunda desteklerden bahsedilmişti. Umarım dediğiniz sürelerde kadınları daha fazla iş hayatında görebiliriz” diye sözlerini tamamlıyor.



Ailemden öğrendiğim şekilde her zaman kadınların kendi ayaklarının üzerinde durması gerektiğine inandım. Bu yüzden de ne eğitim hayatıma ne de çalışma hayatıma ara verdim. Her zaman iş hayatının içerisinde yer almak istedim. Müteşebbis yapım var. Gördüğüm fırsatları değerlendirmek istedim. Kariyerimde istediğim noktadayım desem de önümüze çıkan fırsatları da yine değerlendiririm. Çünkü bir işte stabil kalmaktan ziyade yeni şeyler denemekten de yanayım.



FİKRİYE ASLAN

Pusula Danışmanlık ve Adli Muhasebe Uzmanlığı kurucusu

EĞİTİMİ: Marmara Üniversitesi İşletme bölümünü bitirdi. Marmara Üniversitesi Muhasebe Denetimi alanında yüksek lisans yaptı.

Türkiye'nin ilk ve tek hile denetimi uzmanı oldu

35 yılını Mali Müşavirlik mesleğine adanmış Fikriye Aslan, pek çok kişinin karşı çıkmasına rağmen Türkiye'de denenmemişi denedi ve Türkiye'nin ilk ve tek kadın Hile Denetimi Uzmanı oldu. Fikriye Aslan, şirket içinde oluşan suistimal ve yolsuzlukları tespit ediyor ve olmaması yönünde tedbir politikaları üretiyor. Aslan ayrıca, yaptıkları denetim sonucunda işletme çalışanlarından şirketlerin varlıklarını kendi çıkarları için suistimal eden/çalın/saklayan kişileri ortaya çıkarıp bu konuda yönetime rapor veriyor ve bunu adli mercilere bildiriyor.

Çalışmayı, üretmeyi, yeni bilgiler öğrenmeyi, düzenli ve planlı olmayı çok seven bir girişimci Fikriye Aslan. İş hayatına çok erken yaşlarda müteahhit olan babasının yanında çalışarak başladı. Sürekli ticaretin içinde oldu, liseyi bitirir bitirmez, 1988 yılında bir şirketin muhasebe departmanında profesyonel iş hayatına başladı. Bu sırada Marmara Üniversitesi İşletme bölümünü kazanan Aslan, öğrencilik hayatı boyunca hem okudu hem çalıştı. Muhasebe, insan kaynakları, satın alma, ithalat/ihracat bölümlerinde uzun yıllar çalıştıktan sonra en son mali işler koordinatörü olarak görev aldığı şirketten 2011 yılında ayrılarak kendi şirketi Pusula Danışmanlık ve Adli Muhasebe Uzmanlığı'nı kurdu.

Fikriye Aslan, eğitimin bir ömür sürmesine inanlardan. Öğrenme aşkı da öğretme aşkı da hiç bitmiyor. İş hayatında karşısına çıkan problemlerde alacağı tedbir ve alternatif çözüm yollarını bulmak ve kendisini geliştirmek için eğitim görmeye devam ediyor. Aslan, bir taraftan çalışırken bir taraftan da Anadolu Üniversitesi Muhasebe ve Finansman bölümünü bitirdi, daha sonra Marmara Üniversitesi'nde Muhasebe Denetimi yüksek lisansını tamamladı. Hukuk alanında da kendini geliştirmek isteyen Aslan, Adalet Meslek Yüksekokulu'nu bitirdi, şu anda da başka bir üniversitede Hukuk Fakültesi 3.sınıf öğrencisi. Kadir Has Üniversitesi'nde İşletme bölümünde 2015-2020 yılları arasında öğretim görevlisi olarak öğrencilere mesleki bilgi ve tecrübelerini aktaran ve muhasebe/finansman/mikro işletme/sigortacılık/bankacılık dersleri veren Aslan, pandemi döneminde derslerine ara verdi.

2011 yılında İstanbul Mali Müşavirler Odası'nın düzenlediği yaklaşık 1,5 sene süren Bağım-

sız Adli Muhasebe Eğitimini tamamlayarak zorlu sınavları geçen ve sertifikasını alan Aslan, aldığı eğitim sonrası hile, suistimal ve yolsuzluk takibi yapan şirketini kurdu. Fikriye Aslan, Türkiye'de yapılmayan bir şeyi deneyecekti. İşini kurarken etrafındaki birçok kişi bugüne kadar yapılmayan adli muhasebe/hile denetimi hizmetinin kabul görmeyeceğini, boşuna kendisini yormamasını, bunu yapmak yerine güzel ve kıymetli olan işine devam etmesini, bunun daha karlı ve daha az riskli olacağını ve ekonomik olarak daha güzel kazanç elde edeceğini defalarca söylediler.

İşini anlatmakta çok zorlandı

Ama Aslan, kendi yolunu çoktan çizmişti... Ve kararlarını uygulamaya koydu. 2012 yılında Türkiye'de adli muhasebeyi anlatmaya başladığında birçok kişi ne yaptığını hiç anlam veremedi. "Bu denetime ne gerek var? Zaten avukatım var, mali müşavirim var, size ne gerek var?" dediler. Kapılar çok zor açıldı, çok zorlandı, çok yoruldu ama asla pes etmedi.

Adli muhasebe; muhasebe, denetim, finans, sayısal yöntemler, hukuk, davranış bilimleri, araştırma ve sorgulama gibi alanlardaki uzmanlık bilgilerinin, kanıt toplama, analiz etme değerlendirmede kullanılması ve sonuçlarının rapor edilmesi olarak tanımlanıyor. Fikriye Aslan da adli muhasebe uzmanı olarak; şirket içinde oluşan suistimal ve yolsuzlukları tespit ediyor ve olmaması yönünde tedbir politikaları üretiyor. Yaptıkları denetim sonucunda işletme çalışanlarından şirketlerin varlıklarını kendi çıkarları için suistimal eden/çalın/saklayan kişileri ortaya çıkarıp bu konuda yönetime rapor veriyorlar. Bunun çok riskli ve tehlikeli bir çalışma olduğunu söyleyen Aslan, "Suçlunun suçunu ispat edecek



tüm belge ve bilgileri bulup bu kişinin bu suçu işlediğini kanıtlar evrakları buluyoruz. Bu rapor, aynı zamanda konu adli makamlara yansıtıldığına adalete yardımcı olmaktadır” diyor.

“‘Risk alma’ diyenleri iyi ki dinlememişim”

Fikriye Aslan, “İşimi kurarken, bana ‘Bu iş yapılamaz ve kendini zorlama, riske atılma’ diyen kişilere baktığımda, bugün, iyi ki onları dinlememişim diyorum. Bana ‘imkansız’ diyenler şimdi kaldıkları yerde hala girişimci insanları engellemeye çalışmakla meşguller. Kendilerinin yapamayacakları işleri bir başkasının yapabilmesini hazmedememekten kaynaklı davranış içerisinde. Kesinlikle kararlı ve istikrarlı olduktan sonra başaramayacak bir konu yoktur.

Fikriye Aslan’dan girişimci adaylarına tavsiyeler:

Daima kendiniz geliştirmek adına her türlü bilime açık olun. Kendinize güvenin. Aile ve insan ilişkilerine değer verin, umudunuzu kaybetmeden hep ileriye bakın. Kararlı ve istikrarlı olursanız başaramayacağınız hiçbir iş olamaz. Yaptığınız işe inanırsanız, başkalarını ikna etmek zor olmaz.

Bugün arkama baktığımda 10 senede çok yol aldığımızı ve hayallerimin gerçekleştiğini görüyorum. Olmak istediğimiz yerdeyiz fakat burada kalmamalıyız. Sürekli daha ileriye doğru ve başka alanlarda da hizmet vermeliyiz.” şeklinde konuşuyor.

Sahte belge ve sahte imza eğitimi aldı

Fikriye Aslan'ın, Marmara Üniversitesi'nden hocası Prof. Dr. Nejat Bozkurt ve yine Marmara Üniversitesi'nden Prof. Dr. Nuran Cömert ile İstanbul Üniversitesi Adli Tıp Enstitüsü'nden Prof. Dr. Faruk Aşıcıoğlu kendisini etkileyen ve yolculuğunda ilham aldığı isimler olmuş. Kan lekesi uzmanı olan Prof. Dr. Faruk Aşıcıoğlu'ndan Adli Tıp Enstitüsü'nde özel öğrenci olarak sahte belge, sahte imza ve beden dili alanında eğitim aldığını dile getiren Aslan, bu hocasının kendisine çok fazla katkısı olduğunu altını çiziyor.



“Zaten yaptığımız iş çok riskli ve zorken, bir de bunu bir kadının yapması çok daha zor oldu. Türkiye’de halen bu konuda çalışan ilk ve tek kadını. Kararlı oldum, çevremdekileri çok çalışarak ve bu işi çok sevdiğimi göstererek ikna ettim. Hep en zor ve en karmaşık işler bana gelirdi, bunları çözmek benim şimdi ve hala da öyle...”

Türkiye’de girişimci kadın sayısının olması gerekenin çok altında olduğunu belirten Aslan, “Nüfusumuzun yarıdan fazlası kadın olmasına karşılık istihdamda yer alan kadın sayısı oldukça düşük kalıyor. Türkiye’de kadınlar çok azimli ve kararlıdır. Hep var olma ve kabul edilme mücadelesi vermiş bir kadın topluluğu olarak geçmişine sahip olan bizlerin bu yönümüzle gelecekte çok daha başarılı ve zirvede olacağına inanıyorum” diye konuşuyor.





HCA MIMARLIK

TASARIM | UYGULAMA | ÜRETİM



Anahtar Teslimi Ofis Dekorasyonu...

www.hca.com.tr



GİZEM ORAL KUTMAN

GastroClub & GastroPay Kurucu Ortağı

EĞİTİMİ: Boğaziçi Üniversitesi Uluslararası İlişkiler Bölümü mezunu

Türkiye'nin en büyük yeme-içme kulübünü kurdu

Yurtdışında çok yaygın olan yeme-içme sektöründeki sadakat uygulamalarını Türkiye'ye uyarlamaya karar veren Gizem Oral Kutman, ortağıyla birlikte Türkiye'nin en büyük yeme-içme platformu GastoClub'ı kurdu. 8 sene önce melek yatırımcı olarak yola çıkan Oral Kutman ve ortağının kurduğu GastoClub, kısa sürede 1500 restorandı çatısı altında buluşturan ve kullanıcı sayısı 300 bini aşan dev bir girişim haline gelirken, 2022 yılında tüm yatırımcıların hisseleri geri alındı. Oral Kutman ayrıca kullanıcı ve restoranlara yeni ödeme çözümü sunduğu yüz yüze ödemelerde kullanılan ilk ve tek dijital cüzdan uygulaması GastroPay ile şirketini finteke dönüştürdü.

En büyük hayali bir gün kendi markasını kurmak ve sokaklardaki dev billboardlarda kendi markasının ismini görmektir. Ve bir gün geldi, başladı... Artık billboardlarda markası yazan hayallerine emin adımlarla yürüyen, mutlu, gururlu bir girişimci olmuştu. Boğaziçi Üniversitesi Uluslararası İlişkiler bölümünü bitiren Gizem Oral Kutman, üniversiteden mezun olduktan sonra iş hayatına Barilla'da Ürün Yöneticisi olarak başladı. Daha sonra PepsiCo'ya Doritos Marka Müdürü olarak katıldı ve oradan da PepsiCo İngiltere ofisinde pazarlama ekibinde görev yaptı.

En büyük hayali kendi kurduğu bir markaya sahip olmak olan Gizem Oral Kutman, Londra'da FMCG sektörü ve pazarlama alanlarında faaliyet gösterdiği yıllar boyunca, hep "Türkiye'ye dönünce ne iş yapabilirim" diye düşündü. Ortağı Çağlar Karataş ile Londra'dayken yeme-içme sektöründe sadakat uygulamalarının sıkça kullanıldığına tanık oldular. Edindikleri tecrübelerle bu fikri Türkiye'ye uyarladılar ve Türkiye'nin en büyük yeme-içme kulübü olan GastroClub'ı 2015 yılında kurdular.

8 sene önce melek yatırımcı olarak yola çıkan Oral Kutman ve ortağı 3 sene önce bir yemek kartı şirketiyle stratejik bir ortaklık yaptı ve 2022'nin başında tüm yatırımcılarının hisselerini geri satın aldı. GastroClub tarafındaki B2B iş modeliyle, kurulduğu ilk senenin sonunda karlılığa erişen şirket, şu anda neredeyse bütün bankalar ile çalışıyor. Bir sene önce çıkardığı GastroPay'le birlikte şirketini finteke dönüştüren Oral Kutman ve ortağının kurduğu GastroClub ve GastroPay'e kayıtlı toplam 300 binden fazla kullanıcı ve iş birliği yaptığı 1500 restoran bulunuyor. GastroClub'ın çatısı altında; kullanıcı ve restoranlara yeni ödeme çözümü sunulan ve 2021 Haziran ayında

kullanıma açılan GastroPay, restoran sektörünün yüz yüze ödemelerde kullanılan ilk ve tek dijital cüzdanı uygulaması oldu.

"Hayal ettiğim patikadayım"

Şirketinin kuruluş aşamasında ona "Hayalin ne?" diye sorduklarında, merkezi yerlerde gördüğü dev billboardlarda kendi ürününün, kendi markasının reklamını görmek olduğunu söyleyen Oral Kutman, "Şu an o billboardlarda biz de varız. Hiçbir zaman tam olarak hayal ettiğim noktada

Babası ve eşi en büyük destekçisi

"Şirketini büyütmüş girişimcilere çok büyük iş düşüyor. Özellikle genç ve genç kadın girişimcilere destek olmak, mentorluk yapmak gerekiyor. Dönemler, sektörler değişse de insanlar ve karşımıza çıkan bariyerler değişmiyor, herkes benzer patikalardan geçiyor. Bu yollardan geçen kişilerin yolun başındaki kişilere destek olması girişimciler için çok önemli. En büyük destekçilerim babam ve eşim oldu. Bu noktada onların güvenini hissetmek beni daha çok cesaretlendirdi. Kurumsal hayattan ayrılırken "Böyle güzel bir iş bırakılır mı?" yerine, "Ben senin için ne yapabilirim?" dediler. Bu benim için çok büyük bir şanstı. Bu bakış açısını topluma yaymak, en önemli başlangıç olur".



olduğumu söyleyemeyeceğim. Her zaman gidecek yol, kurulacak hayal var ve hayaller de sizinle büyüyor, değişiyor. Fakat hayal ettiğim patikadayım” diyor.

Türkiye'nin en büyük sadakat platformu

Girişimci olmayı küçük yaşlardan itibaren hayal ettiğini, bunda Denizlili olmasının da etkisi olduğunu söyleyen Oral Kutman, “Çünkü benim çevremdeki insanların çoğu kendi işini yapıyordu. Ben de bu kültürle büyüdüm. Londra'dayken de hep çevreme bu gözlüklerle baktım ve sadakat tarafında, Türkiye'de potansiyel olduğunu düşünerek bu fikri ülkemize uyarlamaya karar verdim. Böylece Türkiye'nin en büyük yeme-içme kulübü ve sadakat platformu olan GastroClub ürünümüzü piyasaya sürdük. Geçtiğimiz sene, GastroClub'ı ödeme altyapısıyla tamamlamak üzere çalışmalara başladık. Pandemiyle beraber önemi artan temassız güvenli ödeme yöntemleri ve hesaplı harcama avantajları konusunda yaşanan eksikliği fark ederek GastroClub'ın yanına yeni fintek ürünümüz GastroPay'i ekledik. Senelerdir bizim yaptığımız en iyi şey, karlı bir şirket kurmak ve yönetmekti.

Kutman'dan genç girişimci adaylarına tavsiye:

En önemli tavsiyem cesaret edin. Denemekten korkmayın. Ve Samuel Beckett'in şu sözünü söylemek istiyorum: “Hep denedin, hep yenildin. Olsun. Yine dene, yine yenil. Daha iyi yenil.” Cesaretli olmak ve pes etmemek çok önemli.

Onu GastroClub tarafında sağladık, GastroPay'le de ölçeğimizi daha büyük hale getirdik ve büyümeye devam ediyoruz” diye konuşuyor.

Binlerce anlaşmalı restoranı ve yüzbinlerce kullanıcısıyla yeme-içme sektörünün en büyük sadakat kulübü olduklarını ifade eden Oral Kutman, kurumsal partnerlerinin bankalar, telekomünikasyon ve sigorta şirketleri olduğunun altını çiziyor. Gerek üyesi olan restoranlar gerek üyeleri ile birlikte 400 binden fazla insana dokunduklarını söyleyen Oral Kutman, Türkiye'deki profesyonel yaşamın her alanında olduğu gibi, start-up dünyasında da kadınlar için zorluklar olduğuna değiniyor. Yeme-içme sektörünün erkek egemen bir sektör olduğunu ve başlarda zorlandığını söyleyen Oral Kutman, restoran sahiplerinin kendisini ciddiye almasının belli bir süre aldığını, fakat yılmadığını belirtiyor. Türkiye'de kadın girişimcilerin oranının düşük olmasına rağmen etkilerinin çok büyük olduğunu savunan Oral Kutman, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Kadın girişimcilerin kurdukları start-up'ların başarı oranı erkeklerinkinden daha yüksek. Bence bunun temel nedeni, kadınların erkeklere göre daha

rasyonel ve istikrarlı oluşu. Cesaretli olduğumuz sürece daha ayakları yere basan, karlı ve sürdürülebilir işlere imza atıyoruz. Artık tüm ülkeler gelişebilmek ve çağı yakalayabilmek için teknolojiye yatırım yapmalarının gerektiğini anladı. Şimdi sıra bunu başarıyla kurup yönetebilecek genç insanlara ve liderlere alan açmakta. İstatistikler kadınlara şans verildiğinde çok daha başarılı işler ortaya koyabileceğimizi gösteriyor. Ancak bunu yapabilmek için herkese çok büyük görev düşüyor."

Kısa sürede pek çok ödül aldı

Gizem Oral Kutman ve ekibi GastroClub olarak pek çok ödüle layık görülmüş. Bu ödüller şöyle: IDC Türkiye Finans Teknoloji Ödülleri 2021 "Dijital Kanallar 2'lik" ödülü, T.C. Ticaret Bakanlığı ve İhracatçılar Meclisi 2018 "Türkiye'nin En Başarılı Girişimi ödülü", Business Punk Germany 2016 "Turkey's Top 10 Startups To Watch" ödülü, Digital

Age 2015 "En Çok Dikkat Çeken Uygulama" ödülü ve BNP Paribas & Wired United Kingdom 2014 "Top 10 Inspiring Startups of Turkey" ödülü.

"En büyük zorluk başlamaktır"

Evli ve bir kız çocuğu annesi olan Gizem Oral Kutman, işinden ve ailesinden arta kalan zamanını sporla geçiriyor. Okul hayatı boyunca okul takımı ve kulüplerde basketbol oynayan Oral Kutman, yeni yemekler / restoranlar deneyerek sosyalleşmekten keyif alıyor. "İşimin en keyifli kısmı yiyip içerek çalışmak" diyen Oral Kutman, kendi markasını kurma kararı aldığı dönemlerde okuduğu Guy Kawasaki'nin "Kendi İşini Kurmak İsteyen Girişimcinin El Kitabı" kitabından çok etkilenmiş. Kitaptaki "Bir girişime başlamaktaki en büyük zorluk, başlamaktır" sözü Oral Kutman'ın girişimcilik hikayesinin başlangıç cümlesi olmuş. İyi derecede İngilizce bilen Kutman, KAGİDER üyesi bir girişimci.



Türkiye'deki profesyonel yaşamın her alanında olduğu gibi, start-up

dünyasında da kadınlar için zorluklar var.

Fakat girişimcilik ekosistemi bunun farkında ve bunu gidermek için çaba sarf ediyor. Girişimcilik ekosisteminde kadın oranı erkek oranına göre ne yazık ki daha az. Şunu söyleyebilirim ki bu sadece girişimciliğin getirdiği bir zorluk değil, profesyonel yaşamın bir zorluğu. Kadınların üzerinde hayatın getirdiği zorluklar varken üzerine iş hayatında yaşadıkları zorluklar da ekleniyor.

DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜN KADIN LİDERLERİ

Dijital Kitabı

Türkçe ve İngilizce olarak web sitesinde yayında...



www.kadindostumarkalar.org



@kadindostumarkalar



@kadindostumarka





GÖZDE BENZET

Bohemtolia Kurucusu

EĞİTİMİ: Boğaziçi Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler bölümü mezunu

Anadolu kültürüne olan ilgisini tasarım ruhuyla birleştirdi

Kurumsal hayatta geçirdiği 10 yılın ardından kendi girişim hikayesini başlatan Gözde Benzet, el işçiliğine ve Anadolu kültürüne olan merakını tasarım tutkusu ile birleştirdi, “Anadolu’dan gelen bohem ruh” diye tanımladığı Bohemtolia markasını kurdu. Anadolu el işçiliği ile modern tasarımı bir araya getiren ve özgün ev dekorasyonu ürünleri tasarlayan Benzet, bu ürünleri kadın ve zanaatkarlara ürettiriyor. Anadolu topraklarına mal olmuş sanata, el işçiliğine sahip çıkmak ve bu değerleri nesilden nesle aktarmak amacıyla yola çıktığını söyleyen Benzet, “Türk kadınının gücünden, sabrından ve yaratıcılığından ortaya çıkan her türlü el emeğini ve Anadolu kültürünü Bohemtolia markasıyla dünyaya tanıtmak istiyorum” diyor.

Emekli bir bankacı anne ve mali müşavir bir babanın tek çocuğu olarak İstanbul'da doğan Gözde Benzet, İstanbul Erkek Lisesi'nde okuduktan sonra Boğaziçi Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler bölümünü bitirdi. Okul sonrası kurumsal şirketlerde iş hayatına başlayan Gözde Benzet, üniversite bölümünü seçerken diplomat olma hayaliyle bu tercihi yapmıştı ama okul sırasında mesleğin zorluklarını görünce yönünü özel sektöre çevirdi. Kurumsal hayatta Henkel, Pınar Süt ve Eczacıbaşı Yapı Gereçleri gibi firmalarda pazarlama ve iletişim pozisyonlarında çalışan Benzet, bu sırada Bilgi Üniversitesi'nde Adschool Pazarlama İletişimi Yüksek Lisans programını tamamladı. Hayat boyu öğrenmeye inanan bir insan olan Benzet, Anadolu Üniversitesi Açık öğretim Fakültesi'nde Kodlama ve Web Tasarımı programını bitirdikten sonra şimdi ise Turizm ve Kültürel Miras öğrenimi görüyor.

10 yıl kurumsal alanda çalışan Gözde Benzet, kurumsal kariyerinin çok uzun ömürlü olmayacağını hissediyordu. İş yerinde mevkii olarak

yükseldikçe etki alanının azaldığını fark etti. En üst pozisyonlarda bile olsa kontrol alanının çok dar olması kurumsal kariyerin cazibesini iyice kaybetmesine neden oldu ve girişimci olma fikrini kafasında kurgulamaya başladı. O zaten lise dönemlerinden bu yana kendi markasını kurmayı hayal ediyordu. Küçüklüğünden beri el emeğine ve zanaata meraklı bir insandı, sanat ve tasarım konularına her zaman ilgi duyuyordu, bu merakını hobi olmanın ötesine taşıyarak, çalışma hayatı boyunca resim, desen, dokuma ve takı tasarımı gibi konularda uzun dönemli atölyelere katıldı. El işine meraklı olduğu için annesi ile birlikte el emeği ürünlerini sergiledikleri ve çevrelerinden gelen özel talepler için üretim yaptıkları Atelierkuzu markasını kurdu ancak bu oluşum beklediği şekilde gelişmedi. Kendisi üretim yapmak yerine üretimi ehil kişilere bırakıp pazarlama bilgisini kullanmaya karar verdi.

Gözde Benzet tasarım zevkini yansıtacağı bir markayı oluşturmak istiyordu. Onu motive eden ise Anadolu'nun el sanatlarının korunmasına ve kadın istihdamını arttırmada minik de olsa bir katkıda bulunmak arzusuydu. Hayali sadece ticari bir iş yapmak değil sosyal değer yaratmaktı. Ve bu şekilde Bohemtolia markası doğdu. 10 yıllık kurumsal hayat deneyimini cebine koyan Benzet, kendi ilgi alanı ve yetkinliklerini analiz ederek hangi sektörde yer almak istediğini belirledi ve pazar/üretim hakkında araştırma yapmaya başladı. Bu süreçlerden sonra KOSGEB desteği ile firmasını kurdu.

Benzet'in girişimi Bohemtalia'nın ana ürün kategorileri kilim, halı dokumaları ve Gaziantep'in tezgah dokuması kutnu yastıklarından oluştu. Geleneksel teknikleri modern tasarımla birleştirdikleri el dokuması ürünler üretmenin yanında



Gözde Benzet'ten girişimci adaylarına tavsiyeler:

- İnandığınız iş girişimine başlama konusunda cesur olun.
- Kadın inisiyatiflerinin, derneklerin verdiği ücretsiz eğitimlere katılın.
- Farklı network ağlarında olun.
- Vizyonunuzu geliştirecek, sizi yurtdışına taşıyacak Meta, Instagram gibi sosyal medya hesaplarında aktif olun.
- Dönem dönem çıkmazlar, dar zamanlar olabilir; yılmayın, pes etmeyin.



Benzet'in Anadolu köylerinden topladığı vintage ürünler de büyük ilgi gördü. Kadınların sessiz dilini günümüze taşıyan, Anadolu sembollerinin nakışlarını kullanan yastıklar, yanı sıra dönem dönem çeşitlenen takı koleksiyonu, bakır el işçiliği ürünler ve makrome çalışmalarla Bohemtalia'yı özgün bir marka haline getirdi Benzet. Web sitesi ve farklı online mecralar üzerinden yurtiçi ve yurtdışına satış yaptıklarını belirten Benzet, bu sene Bohemtalia'nın kuruluşunun 5. yılını kutladıklarını, hayalinin 50. yılını kutlamak olduğunu söylüyor.

Misyonu Anadolu'nun el işçiliğini gelecek kuşaklara aktarmak

Devamlı yeni üretim teknikleri öğrenmenin en büyük meraklarından biri olduğunu ifade eden Gözde Benzet, "Kendi markamı kurma planını yaparken bu merakımla kurumsal marka iletişimi deneyimimi birleştirdim ve tutkumu işe

dönüştürerek Bohemtolia markasını kurdum. Markamla gördüğüm bir ihtiyacı ve hayattaki misyonlarımdan birini birleştirdiğimi de söyleyebilirim. İşinin ehli ve sanat eseri niteliğinde üretim yapan zanaatkarlarımız, üretim bölgelerimiz ve özgün bir tasarım dilimiz var ama pazarlama ayrı bir uzmanlık olduğundan markalaşamıyorlar. Bu zanaatların, Anadolu'nun el işçiliğinin ve tasarım dilinin diğer kuşaklara aktarılmasında küçük de olsa bir pay sahibi olmak misyonum. Dokuma kursuna da gitmiş bir insan olarak bu emeğin kıymetinin farkındayım ve bunu insanlara da aktarmak istiyorum. Gidilecek daha çok yolum olduğunu düşünüyorum. Hayalim, Bohemtolia markasıyla yurtdışının önemli merkezlerinde kendi mağazalarımızda satış yapıyor olmak" diye konuşuyor.

Yılda ortalama yüzde 20'lik bir büyüme ile hedeflerini her yıl arttırdıklarına dikkat çeken



Benzet, küçük üreticilere, zanaatkarlara ve markalara ilham olduklarını belirterek, “Başarılı olmamızın en büyük unsurlardan birisi yerele dair olan misyonumuzu ısrarla korumamız diyebiliriz” şeklinde konuşuyor. Benzet, iş modeli olarak çok farklı ve yüksek hacimlere ulaşmak yerine markaya önem verdiklerinin ve üretim kalitesini korumaya devam ettiklerinin altını çiziyor. Üretimi farklı atölyelerde uzman zanaatkarlara bırakarak ürünün pazarlama aşamasına odaklanmaya karar verdiğini kaydeden Benzet, İstanbul, Uşak ve Van’dan farklı atölyelerle çalıştıklarını, Gaziantep, Bursa gibi yerlerdeki küçük atölyelerden ürün tedarik ettiklerini sözlerine ekliyor.

Türkiye’de kadın girişimci sayısının hızla artmasına rağmen halen yetersiz olduğunu vurgulayan Benzet, çalışma etiği itibarıyla ve daha nitelikli bir iş gücüne kavuşmak için gerçek kadın



Kadınlarımız fırsat verildiği takdirde Türkiye’nin geleceğine imzalarını atacaklar diye düşünüyorum. Kadın girişimcilere ait firmalar -desteklerin de yardımıyla- hızla büyüyor. Şu anda yaklaşık yüzde 14 olan kadın girişimci sayısının 10 yıl içinde ikiye katlamış olacağını öngörüyorum. Ancak sayı kadar ölçek de önemli. Genel olarak kadın girişimcilere ait firmaların çalışan sayısı ortalamanın altında kalıyor. Bu sayının da katlanarak artmasını diliyorum.

istihdamının önemine değiniyor. Türkiye’de kadın girişimcilerin, erkek girişimcilerle karşılaştırıldığında çok daha sistematik ve düzgün iş yapan kişiler olduğunu ifade eden Benzet, işe başlama konusunda kadınlarda cesaret eksikliğini çok fazla gözlemlediğini kaydederek şöyle konuşuyor:

“Benim de başlama konusunda cesaret vermeye çalıştığım, bazen etki yarattığım bazen de yaratamadığım arkadaşlarım var. Toplumsal olarak baktığımızda erkekler bu konuda daha cesur, bunu görüyoruz. Bir araştırma okumuştum; kadınlar bile erkek girişimcilerin daha cesur ve atılgan olduklarını düşünüyorlar. Yani kendilerini çekimser olarak konumlandıkları için de zaten çekimser kalıyorlar. Böyle bir problem var. Cesaret eksikliğini attıkları zaman, kadın girişimciler çok başarılılar. O yüzden ben her zaman cesur olmaları gerektiğini düşünüyorum. Kadının erkeğe göre çok daha becerikli olduğunu ve el attığı

işleri daha düzgün, sistematik yapabileceklerini düşünüyorum. KAGİDER'in bir araştırma raporu vardı. Kadın ve erkek firma sahiplerini incelediklerinde, vergi oranlarında kadın firmalarının daha yüksek bir düzeye sahip olduklarını görmüşlerdi. Kadın girişimcilerin desteklenmesi çok önemli, zira daha düzgün ve sistematik iş yapıyorlar. Girişimcilik hayatında değil daha çok kurumsal hayatta cam tavan olduğunu düşünüyorum. Girişimcilikte bu zamana kadar hep destek gördüm. Kendinizi iyi anlatmanız ve isteklerinizi belirtmeniz çok önemli. Devletin ve farklı kuruluşların ciddi destekleri var ancak bu noktada iş daha çok başarılı olmuş ve markalaşmış girişimcilere düşüyor. Mentorluk vizyonu ile farklı kadın girişimcileri ekonomiye kazandırmak için bu başarılı girişimcilerin kendi deneyimlerinden faydalandırmaları çok kıymetli.

"Girişimci çoğu zaman yalnızdır"

Henüz yolun başındaki genç girişimci adaylarına öncelikle cesur olmalarını tavsiye eden Benzet, mutlaka İngilizce mümkünse ikinci bir dil daha öğrenmelerini öneriyor. Gözde Benzet, "Öncelikle cesur olsunlar. Farklı networkler içerisinde bulunsunlar. Benim işimi kolaylaştıran, adımlarımı atmamda, yolumu açmamda en büyük faydayı network'ler sağladı. Özellikle kadın network'leri. Farklı farklı derneklerin ücretsiz eğitim programlarını takip etsinler, mutlaka katılmalarını öneririm ve bu eğitimlerden sonra oluşan networklerde de bulunmaya devam etsinler. O an için bir marka, firma oluşturmaları gerekmiyor ama o tarz yerler ilham ve cesaret veriyor. Ben halen bir ihtiyacım olduğunda -basit bir üretim ya da zor bir şeye- bu networklerim sayesinde ulaşıyorum. Girişimcilik zor bir şey, çoğu zaman

yalnızsınız. Büyük bir sermayeniz yoksa, ekiple başlayamıyorsunuz, tek ya da maksimum iki, üç kişiyle yola çıkıyorsunuz ve bilgi havuzunuz sınırlı oluyor. Bu anlamda kişisel ilişkiler, networkler önemli. Yani kadın girişimcilere önereceğim en önemli şey; farklı networklerde olmaları ve işlerini bu şekilde yükseltmeleri. Destek alarak, birbirleriyle paslaşarak...Bu tarz networklerin işi geliştirmek anlamında da faydası var. Ben geleneksel bir iş yapıyorum, dijital dünyada aktif olarak satış yapıyorum. Benim kanalım dijital, online. Ve oradaki trendleri, gelişmeleri mutlaka takip etmem gerekiyor. Bunun için de farklı trend raporlarını okuyabilirler, takip edebilirler, Instagram'a bakabilirler" şeklinde konuşuyor.

İlhamı, Anadolu'da kilim dokuyan isimsiz kadınlar

Kariyer yolculuğunda pek çok isimden etkilenen Gözde Benzet, ünlü tasarımcılar Fırat Neziroğlu ve Belkıs Balpınar'ı dokuma sanatına getirdikleri vizyon nedeniyle severek takip ediyor. Faruk Malhan'ın tasarım dünyasındaki etkisine hayran olan ve Gönül Paksoy'un özgün tarzını ilham verici bulan Benzet, Anadolu'da ilmek ilmek kilim dokuyan isimsiz kadınların ise hayal güçleri, ürettikleri ile hayran olduğu isimsiz tasarımcılar olduğunu söylüyor. Reşad Ekrem Koçu kitapları ve Türkiye müzelerinin kataloglarından da ürünlerini geliştirirken ilham aldıklarını söyleyen Benzet, mesleki ve kişisel gelişim anlamında ise James Clear'in "Atomik Alışkanlıklar" kitabından ve pazarlama anlamında da Seth Godin'in bütün kitaplarından faydalanmış. İngilizce, Almanca ve İtalyanca bilen Benzet, 2 senedir İstanbul Maratonu'nda koşuyor farklı dernekler için destek topluyor.



HALE ÇOLAK TURA

Biorootzo Kurucusu

EĞİTİMİ: Adnan Menderes Üniversitesi Ziraat Mühendisliği bölümü mezunu

Ata tohumu ile glutensiz, vegan ve organik üretim yapıyor

Ziraat Mühendisi Hale Çolak Tura, kurumsal hayattaki işinden istifa edip Muğla'da baba topraklarında kurduğu Biorootzo markasıyla yerli tarım girdisi ve ata tohumları kullanarak, katma değerli, glutensiz, organik ve vegan gıda üretimi yapıyor. Çolak Tura, "Tohumun üretiminden son nihai ürüne kadar sıfır atık yaklaşımını ilke edindik. Adil ve sürdürülebilir bir üretim hedefi ile karbon ayak izimizi azaltacak girişimlere yöneldik" diyor.

Toprak aşığı bir babanın iki kızından biri olarak İzmir'de dünyaya gelen ve babası gibi doğa, toprak sevdalısı olan Hale Çolak Tura, Adnan Menderes Üniversitesi Ziraat Mühendisliği bölümünden mezun oldu. Üniversitede ve sonrasında yurtiçinde ve yurtdışında farklı projelerde yer alan Çolak Tura, yerli ve yabancı tohum firmalarında Ar-Ge departmanında ziraat mühendisi olarak çalıştı. Özellikle Türkiye'de üretim kapasitesi oldukça yüksek olan sebze tohumları üzerinde çalışan Çolak Tura, kurumsal hayatta olmanın kendisini mutlu etmediği anladı. O sıralarda deniz kaptanı olan babası emekli olmuş Muğla'daki arazisinde tarım ile uğraşmaya başlamıştı. Hale Çolak Tura da uluslararası tohum şirketlerine emek vermektense "Neden küçük bahçesinde yerli tohum ile yerli tarım yapmaya çalışan ailemin yanında bu işi yapmayayım" diye düşünerek toprak aşığı babanın küçük kızı Hale olarak köklerine geri döndü.

Doğadan aldığı doğaya geri veren yaklaşımını benimsedi

Kurumsal hayatı bırakıp baba ocağına dönen Çolak Tura, sadece ürettikleri yerli ürünleri satmaktan ziyade onları işleyip katma değerli ürün haline getirip pazara sunmak için çalışmalar yapmaya başladı. Bir ziraat mühendisi olarak tohumu ve onun insanın varoluşuna olan etkisini çok iyi biliyordu. "Ne Yersek Oyuz" felsefesi ile yola çıkarak sadece gıdanın dışının sağlıklı olmasını değil, tohumun da genetik yapımıza uygun olması gerektiğini düşünüyordu. Toprağı, su kaynaklarını ve havayı kirletmeden; çevre, bitki, hayvan ve insan sağlığını koruyarak; çevreyi korumayı amaçlayan, doğadan

aldığını doğaya geri veren, tarımın sürekliliğini sağlamayı hedefleyen ve çalışanlarının da menfaatini koruyan toplu bir felsefenin ürünü, bir yaşam biçimi olarak da Gıda Mühendisi eşi İsmail Tura'nın desteğiyle Biorootzo markasını kurdu.

"İyi girişimci riski yönetebilendir"

"Girişimci risk alan kişidir denir ama bence asıl iyi girişimci, riski yönetebilendir" diyen Çolak Tura, başlarken işini şansa bırakmadı ve edindiği tecrübeler sayesinde iş stratejisi, pazarlama, konumlandırma, uluslararası pazarlar konusunda derin araştırmalar yaptı. Bu iş planı ile yol alırken diğer taraftan da 2020 yılında KAGİDER Tarımda Kadın Girişimci Geliştirme ve Hızlandırma Programına seçildi. 2022 yılında ise Google Türkiye ve MediaCat iş birliğinde hayata geçirilen She Makes projesinde yer aldı.

Bio ile organik ve ilaçsız tarımı, Root ile fonksiyonel ve inovatif ürünler tarafını vurgulayan Çolak Tura, Muğla'da yerli tarım girdisi ile yerli ata tohumları kullanarak, katma değerli glutensiz, organik ve vegan gıda üretimi yapıyor. İklimi toprağıyla uyumlu olan, Muğla yöresinde yetişen yerli üretim bakliyat ve tohumları kullanarak sağlıklı, kolay ve ulaşılabilir öğünler yaratmak için yola çıkan Çolak Tura, tarlasında sentetik gübre, ilaç, kimyasal madde kullanmıyor.

"Tek içerik" sloganını benimsedi

Eli toprağa değen bir kadın girişimci olarak kendi şirketini yöneten Çolak Tura, eşiyle birlikte inovatif ürünlere yöneldi. Glutensiz, vegan ve aynı zamanda herhangi bir katkı koruyucu

Yılmayın, asla peşini bırakmayın!

Bizler genç kadınlarımıza ışık olmalı, onların yollarını aydınlatmalıyız. Yeni nesilleri motive etmeli, özgüvenlerini her koşulda güçlendirmeliyiz. Her kişisel hikâyede muhakkak bir mücadele vardır. Bundan dolayı rol model olmak, görünür ve onların yalnız olmadığını hissettirmek çok önemli. İlk iş hayatına atıldığında ziraat sektörü, erkek egemenliğinde olan bir sektördü ve ilk iş görüşmem sonucunda maalesef bu yüzden reddedilmiştim. Ama vazgeçmedim, bırakmadım... Şirketin genel müdürüne kadın istihdamının önemini ve biz kadınların da bu işlerin üstesinden geleceğini anlatan bir mail ile ulaştım. Ertesi gün firma tekrar beni arayarak görüşmek istediklerini ilettiler. O sebeple diyorum ki: Yılmayın, asla ama asla peşini bırakmayın.



barındırmayan makarna üretmeye başladılar. 'Tek İçerik' sloganını belirlediler. Daha sonra tek öğünden daha fazla besin içeriği hedefiyle fonksiyonel gıda ile makarnayı kombine ettiler. Çolak Tura, "Bir sonraki adımımız ise sıfır atık yaklaşımını ilke edinerek, atık yan ürün olarak görülen ve antioksidan değeri oldukça yüksek olan ürünleri makarna ile kombin ederek eşi benzeri olmayan katma değerli bir ürün ortaya çıkarmak. Türkiye ve dünya pazarında

benzeri olmayan bu inovatif ürün tanınarak, ihracatın önü açılmış olacak ve ekonomiye büyük bir katkı sağlayacak" diye konuşuyor.

Sıfır atık yaklaşımını ilke edindi

Günümüzde otoimmün hastalıkla karşılaşma oranının ve sağlıklı beslenmek isteyen kişilerin sayısının gün geçtikçe arttığını söyleyen Hale Çolak Tura, özellikle çocuklarda çok sık görülen çölyak hastalığı için glutensiz beslenmenin

önerildiğine dikkat çekiyor. Çolak Tura, “Bu gıdaların tamamen glutenden ari bir tesiste üretilmiş ürünler olması, vitamin ve mineralce zengin olması oldukça önemlidir. Tam da bu noktada Muğla’nın kırsal bir köyü olan Bozarmut beldesinde işletmemizi kurduk. Besinsel içeriği oldukça yüksek Biorootzo markası ile glutensiz, vegan makarna üretimini gerçekleştiriyoruz” şeklinde konuşuyor.

Gurur duyduğu bir diğer konunun da Bio-rootzo markası ile yöre istihdamına katkısı olduğunu belirten Çolak Tura, “Hem kadınlar için iş kapısı hem de genç yeni kadın girişimciler için bir rol model olduk. Özellikle de kadın istihdamını bizatihi arttırdık çünkü yerel kadın emeğini desteklemek için özel bir çaba sarf ettik. Ayrıca yerli üretim yapan çiftçilerimize alım garantisi sağlayan bir üretim modeli de yarattık” diyor.



Gücünü yerelden alan ama uluslararası benzerleriyle eş değerde hizmet sunabilen, çok seçici beklentileri olan tüketicimizin de beklentilerini karşılayan, bitki ağırlıklı ve sağlıklı beslenmek isteyen, meraklı ve araştırmacı bir takipçi kitlesiyle diyalogu sürdüren ve tüm bunları yaparken sevgi ve muhabbetini kaybetmeden güle eğlene üreten bir topluluk yaratmak istedik. Özetle, işi kadın gibi yapalım istedik: Özenle ve gülümseyerek...



Yerel üretim ve inovasyon iki ana motivasyon

2022 yılında ihracata başladıklarını 2023 yılında fonksiyonel gıdalar ile bunu daha da arttırmayı hedeflediklerini kaydeden Çolak Tura, artan iklim krizinin, doğal kaynakların bilinçsiz kullanımının ve çevre sorununun günümüzde önlenemez boyutlara ulaştığını vurgulayarak, adil ve sürdürülebilir bir üretim hedefi ile iş planlarını güncellediklerini ve karbon ayak izlerini azaltmak için girişimlere yöneldiklerini sözlerine ekliyor. Çolak Tura, konuşmasına şöyle devam ediyor:

"Bizim iki motivasyonumuz var: Birincisi kaliteli yerel üretim, ikincisi inovasyon. Biz bu iki motivasyonumuzu bir araya getirerek iyi üretilmiş, çok kaliteli ürünlerden inovatif gıdalar yaratmayı mavi okyanusumuz olarak gördük. Örneğin, mercimek ezelden beri atalarımızın kullandığı bir gıda. Ama çok kaliteli yerel mercimeği odun ateşinde pişirmeden ve besin değerini en üst düzeyde koruyarak daha kısa sürede pişen makarna benzeri bir ürüne dönüştürmek... İşte bu bizim sanatımız. Kurutarak besin değerini korumak neredeyse insanlığın kadim bilgilerinden. Ama yerli tohumdan üretilmiş sebzeleri mevsiminde hasat edip kuruttuktan sonra tek bir kutu içinde sunmak çok ayrı bir bilgi ve deneyimin eseri. Böylece protein kaynağı makarna ve lif kaynağı sebzeleri birlikte tek porsiyonda alabiliyor müşterimiz. Sözün özü, bugün doğru gıdaya ulaşmak dahi zor iken, biz tek bir pakette en iyileri en iyi oranlarda bir araya getirdik. Ve bu rastlantı değil, ciddi bilgi birikimi, deneyim, enerji ve zaman gerektiriyor. Bu da yaptığımız işi değerli kılıyor."

Güçlü kadın, güçlü toplum

'Güçlü kadın, güçlü toplum' sloganını benimseyen bir girişimci olduğunu ifade eden Çolak Tura, ekonomide sürdürülebilir kalkınma ve toplumun daha hızlı gelişmesi için kadınların işgücüne katılımının son derece önemli olduğunu belirtiyor. Çolak Tura, "Kadın girişimcilere yol gösterecek, cesaretlendirecek ve onlara yalnız olmadıklarını hissettirecek oluşumlar önem arz etmektedir. Ayrıca mesleki eğitimler başta olmak üzere kadınların iş hayatına atılmasını sağlayan ve yol gösteren eğitimler oldukça önemlidir. Önce kadın kendini eğitecek, geliştirecek ardından gelecek nesilleri ve toplumu değiştirecektir. Bugünün en sevilen yemekleri kıtlık günlerinde bir kadının buluşudur çünkü kadın "üçü kırk yapandır." Kadının doğasında üretmek vardır. Hem üretim hem de iş geliştirme olanakları sağlayan, markalaşma, satış, pazarlama, kadın lider yetiştirme gibi programlar için çok amaçlı eğitim merkezleri oluşturulması gerektiğini düşünüyorum" diye sözlerini tamamlıyor.

Hale Çolak Tura girişim yolculuğunda, özellikle markalaşma, satış ve pazarlama konulu kitaplardan çok etkilenmiş. Girişimci olan herkesin mutlaka Fiyatlandırma Sırları-William Poundstone, Marka Yaratmanın 22 Kuralı- Al Ries, Laura Ries ve Outliers-Malcolm Gladwell kitaplarını okumalarını tavsiye eden Çolak Tura, STK'larda da görev alıyor. Toplum Gönülleri Vakfı gönüllüsü ve Tarımda Kadın Kooperatifi kurucu üyesi olan ve iyi derecede İngilizce bilen Çolak Tura, profesyonel yüzücü ve işten arta kalan zamanlarında yüzüyor.



HÜLYA YORULMAZ

Microblading Academy New York adı altında kendi okulunu kurdu

EĞİTİMİ: Yeni Yüzyıl Üniversitesi İngilizce Mütercim Tercümanlık bölümü mezunu

Zorluklarla mücadele eden, pes etmeyen cesur bir girişimci

O hiç yılmayan, mücadelecisi, akıntıya karşı kürek çeken, asla pes etmeyen, defalarca düşse defalarca ayağa kalkan cesur bir girişimci. Çocukluğu zorluklarla geçti, erken yaşta evlendi. İçindeki okuma aşkı ile ortaokul ve liseyi dışardan bitirdi, iki çocuklu genç bir anne olarak 29 yaşında üniversite kazandı. Üniversiteden sonra radikal bir kararla iki çocuğuyla Amerika'ya gitti, yılmadan, pes etmeden çalıştı. Gündüz garsonluk, bulaşıkçılık, servis elemanlığı yaptı, gece okula gitti. Türkiye'de başladığı güzellik uzmanlığı alanında eğitimler ve sertifikalar aldı, New York'ta kalıcı makyaj eğitimi verdiği Microblading Academy New York adı altında kendi okulunu kurdu.

Adana'da 5 çocuklu bir ailede doğdu Hül-ya Yorulmaz. Zor ve sıkıntılı bir çocukluk geçirdi. Zorlu koşullarda yaşayan ailelerin erken yaşta büyümek zorunda kalan çocuklarından biri oldu, erken yaşta evlenip İstanbul'a taşındı. İlkokuldan sonra okula gidememişti ama içinde derin bir okuma tutkusunu vardı. Evlilikle birlikte okuma tutkusunu ertelese de bu arada boş durmadı. İstanbul'da 2002-2003 yılları arasında güzellik uzmanlığı eğitimi aldı ve bugün hala faaliyet gösteren High Care Enstitü'de çalışma fırsatı buldu. Bu Yorulmaz'ın ilk işiydi, daha sonra ailevi sebeplerden dolayı ayrılmak zorunda kaldı.

Yorulmaz, içindeki okuma tutkusunu daha fazla erteleyemedi; ortaokul ve liseyi dışardan



bitirdi. Hayali, üniversite sınavına girmekti. Etrafindaki insanların caydırıcı sözlerini kulak arkası etti, Sahaflar Çarşısı'ndan üniversite hazırlık kitapları aldı. Artık iki çocuklu bir kadındı. Hem çocuklarına bakıyor hem ev işleri ile ilgileniyor hem de üniversite sınavına hazırlanıyordu. Hiçbir destek almadan üniversiteye hazırlandı. İlk sınavın baraj puanını aştığında çok mutlu oldu. Fakat evli ve iki çocuklu olunca istediği şehre gidip okumak gibi bir şansı olmadığı için İstanbul'da özel bir üniversitede yüzde 50 burslu olarak İngilizce-Türkçe çevirmenlik bölümünü tercih etti. Üniversiteye girmek Hül-ya Yorulmaz için dönüm noktası oldu. Haberi ilk aldığı anda çok ağladı. Başarısına ve bunu tek başına yapmış olmasına inanamadı. Yakın çevresinden "Kadın kısmı okur mu" "Bu okulda nereden çıktı", "Ne gereği var okuyup da ne olacaksın; iki tane çocuğun var" gibi klişe tepkiler aldı ama o umursamadı. "Herkes kısır günleri yaparken ben kitap okuyorum, ders çalışıyordum; finaller zamanında uyuyordum geceleri. Sabah çocuklarımı okula bırakıyor, sonra kendi sınavıma gidiyordum, okuldan sonra eve gelip uyuyordum. Ama şu bir gerçek ki; herkes başarılı olmanızı istemiyor maalesef" diye anlatıyor o günleri.

Yorulmaz, İngilizce çevirmenlik bölümünü kazanmıştı ama bir sorun vardı, İngilizce bilmiyordu. Sınıf arkadaşları ortaokul, liseden İngilizce biliyorlardı, o ise sıfırdan başlıyordu. Yolu çok uzundu, 29 yaşında 2 çocuklu bir anne olarak, bir yıl hazırlık olmak üzere 3 yıl aktif olarak okula gitti. Sonra DGS sınavına girerek, Mütercim Tercümanlık bölümüne geçiş yaptı. Bu arada Amerikan Kültürü ve İngiliz Edebiyatı bölümlerinden de derslere giriyor, boş derslerini bu şekilde değerlendiriyordu. Okurken İstanbul'da

Yorulmaz'dan girişimci adaylarına tavsiyeler:

Korkmayın, eğer yapacağınız bir işe inanıyorsanız mutlaka peşine düşün. Olmadığında vazgeçmeyin. Risk alın, küçük riskler zarar vermez, aksine sizin ne yapacağınıza karar vermenize yardımcı olur. O yüzden sadece bir işi değil çok işi bir arada düşünün. Dünya öyle bir hal aldı ki; iki iş her zaman cepte olmalı. Biri olmazsa diğeri hayata geçirilmeli. Bir proje olmadı diye yılmayın, olana kadar tekrar

tekrar deneyin. Ben böyle yaptım. Günde 16-17 saat çalıştığımı biliyorum. Bugün bir yerlere gelene kadar çok ve farklı işler yaptım. Kimse sizi havadan koltuğa oturtmuyor. Çalıştım ve hayatı kendi tırnaklarımla kazıdım. Gerektyse uyumadan hep çalıştım. Yılmadan, usanmadan denedim ve başardım. Herkese, her şeye rağmen ben buradayım! Siz de olabilirsiniz. Çok büyük yatırımlar yapmak yerine her zaman az da olsa risk alarak denemekten zarar gelmez. Çünkü başarı başka türlü gelmiyor.

devlet okullarında ücretli İngilizce öğretmenliği yapma hakkı olduğunu öğrenince, farklı okullarda çalıştı. Böylece öğretmenlik hayatı başladı. Üniversitenin yanı sıra farklı eğitimcilerden kalıcı makyaj eğitimleri almaya da devam etti. İlgi duyduğu ve kendinde eksik gördüğü herhangi bir konuda eğitim almaktan hiçbir zaman kaçınmadı.

Zorluklarla dolu yeni bir başlangıç

Üniversiteden sonra ise hayatının dönüm noktası olan bir karar aldı Hülya Yorulmaz. Dilini daha da ilerletmek istiyordu, iki çocuğu ile birlikte Amerika'ya gitmeye karar verdi. Amerika'ya ilk defa giden insanların yaşadığı zorlukları o da yaşadı fakat onunki biraz daha zor oldu. İki çocukla, bambaşka bir kıtada yeni bir hayata başlıyordu ama cebinde parası yoktu. Çalışmak istedi, bir süre iş bulamadı. Çocukları ile birlikte çok zor zamanlar geçirdi. Küçük bir odada,

tek yatakta, kızı ve oğluna sarılarak yattı. Bir süre sonra şimdilerde çok ünlü olan bir Türk restoran sahibi, Yorulmaz'a pek inanmasa da iş verdi. Yorulmaz öyle çok çalıştı ki restoranın o dönem cirosu epey yükseldi ve patronu onu bırakmak istemedi. Yeniden sıfırdan başlamıştı. Tehlikeli bir bölge olan Harlem'de evlere pizza servisi yaptı. Aynı zamanda iş yerinin temizliği dahil her şeyi ile ilgilendi. Gündüzleri de okula gitti. Geceleri geç saatlerde eve, çocukların yanına gitmek zorunda kalıyordu. Tabii bu arada çocuklar da okula gidiyordu. Sonra kendini geliştirdi ve farklı işler yaptı. Pizza yapmaya başladı ama bir süre sonra da bu işin kendisini bir yere götürmeyeceğini anladı ve daha farklı işler aramaya başladı. Sıra-sıyla kasiyerlik, müşteri hizmetleri, ofis elemanı ve kendi işini yapmadan önce en son yaptığı iş olan insan kaynakları uzmanlığı pozisyonlarında çalıştı. Aynı zamanda şirketin muhasebesine de bakıyordu.

Yeniden, sıfırdan başladı

Artık Amerika'da yasal hakları vardı. Muhasebe ve insan kaynakları uzmanlığı yaparken aynı anda güzellik uzmanlığı da yapmaya karar verdi ve 3 ayrı okuldan toplamda 10'dan fazla kalıcı makyaj eğitimi aldı. Çok çalıştı. Maddi açıdan desteğe ihtiyacı vardı ve kaynakları kısıtlıydı. Ama o pes etmeyi sevmezdi, sıfırdan başlama-ya alışkındı. Önce ufak yerlerde alan kiralararak başladı. Sonra işini yavaş yavaş büyüttü. İşini iyi yapınca hızla artan müşteri kitlesi kendi markasını kurmasını hızlandırdı. 2012 yılında Microblading Academy New York adı altında kendi okulunu kurdu. Hülya Yorulmaz, şu anda Amerika New York State'de yaş sınırı olmadan, kalıcı makyaj eğitimi veriyor. Öğrenmek ve meslek sahibi olmak isteyenleri kısa sürede meslek sahibi yapıyor. Eğitim bir sertifika programı olarak

geçiyor ve bu programa bağlı olarak dünyanın her yerinde eğitim verip bu işle ilgili olan kişilere ve öğrenmek isteyenlere sertifika sağlayabiliyor. Yorulmaz, 6 günlük kurs süresince microblading ve tüm kalıcı makyaj tekniklerini gösteriyor. Bu 6 günlük okulda bazen birebir bazen de grup dersleri yapıyor ve sonrasında 6 ay boyunca destek veriyor. Katılımcılar dünya genelinde de geçerli 100 saat eğitim sertifikası almaya hak kazanıyorlar.

Rakibi her zaman kendisi oldu

"Bu işi yeni nesle aktarmak ve daha iyi yapılmasını sağlayabilmek için çaba harcıyorum. Maa-lesef her işte olduğu gibi bizim meslekte de işi olması gerektiği gibi yapan çok yok. O yüzden müşteri iyi olduğunuzu bilince zaten sizi tercih ediyor. Marka olmak sizin elinizde..." diyen Yo-



29 yaşında üniversiteye girmiş birisi olarak her gencin o duyguları yaşamasını isterim. Çünkü ufuklarındaki açılmayı mutlaka göreceklerdir. Kendi başarılarına bir birey olarak gerçekte var olduklarını hissetmeleri için çok önemli bir deneyim olacaktır. Geleceğimiz çok değerli, ben bunu çok geç yaşta, imkanlarım doğrultusunda çok geç yaşamaya başladım. Lütfen elinizde fırsatlar varken karşınıza çıkan fırsatları her zaman değerlendirin."

Yorulmaz'ı etkileyen, ilham aldığı hiç kimse olmadı çünkü o hep kendisiyle yarıştı. "Kapasitemi ne kadar zorlayabilirim? Ne kadar çok çalışırsam o kadar başarırım" diye düşündü. İçinde bulunduğu sektörü sürekli takip etti, yenilikleri ve farklı teknikleri uyguladı. İşe başlarken "Nasıl yapacaksın, nasıl müşteri bulacaksın?" "Zor iş, milletin kaşını gözünü bozma" gibi sorular ve tepkilerle karşılaştı. Çok bunalımlı dönemler geçirse de hep kendisine yatırım yapmaya devam etti. Yorulmaz, hala da "üstüne daha ne koyabilirim" diye düşünüyor. Kendisini sürekli geliştiriyor.

"29 yaşında üniversiteye girmiş birisi olarak her gencin o duyguları yaşamasını isterim. Çünkü ufuklarındaki açılmayı mutlaka göreceklerdir. Kendi başlarına bir birey olarak gerçekte var olduklarını hissetmeleri için çok önemli bir deneyim olacaktır."

Yaptığı işi titizlikle ve kusursuz yapmaya çalışan Hülya Yorulmaz, "Okulumuzda uygulanan derslerde ve uygulamalarda aldığımız detaylar çok önemli. Her şeyi usulüne uygun ve müşteri istekleri doğrultusunda gerçekleştirdiğimiz sorunlar ortadan kalkmış oluyor. Yapılacak işlerin nasıl olması gerektiğine, müşteri ile beraber yaklaşık bir saat konuşarak karar veriyoruz. Bunun dışında en önemli kısım, müşterilerimizin bize her zaman ulaşabilmeleridir. Direkt cep telefonlarından mesaj olarak bizlere ulaşıyorlar ve biz de hemen geri dönüyoruz. Bunları yaparken sadece konuşarak değil uygulama yaparak sonuca ulaşıyoruz veya kararı veriyoruz. Mesela yapılan işler gösteriliyor, hangisini istiyorlarsa ona daha yakın bir model ya da çizim ve simetri oluşturuyoruz. Bunun için kullandığımız bir aplikasyon var. Renk için dahi aplikasyon kullanıyoruz. Bazen sonucu aslında başlamadan canlandırmış

oluyoruz, bu da bize doğrudan güvenmesini sağlıyor. Çünkü biz yüze çalışıyoruz o nedenle çok dikkatli olmamız gerekiyor" diye konuşuyor.

Kadınların ekonomik anlamda güçlü olmasının her şeyi değiştireceğini ve aile içi özgürlüğü yükselteceğini belirten Yorulmaz, ekonomik yönden güçlü kadının daha sağlıklı düşüneceğini, her şeye daha mantıklı yaklaşacağını ve kendini ezdirmeyeceğini söylüyor. Yorulmaz, "İçinde bulunduğum güzellik sektöründe iş sahipleri genellikle kadın. Türkiye'de de dünyada da böyle ve böyle olması daha da mutlu ediyor insanı. Çünkü üretiyoruz ve gelecek nesiller için çocuklar yetiştiriyoruz. Bu çocuklar biz ne verirssek onu alıyor. Daha çok fırsat, daha çok kadın iş olanakları... Ben 40 yaşında olduğum için yakın geçmişte daha iyi biliyorum, şu anda çoğu kızlarımız ve kadınlarımız çalışmak ve üretmek istiyor. Bu kişilere imkan verilirse kendilerini gösterebilirler; belki aktivitelerin, seminerlerin daha fazla yapılması ve haberlerin daha ön planda olması bu kişileri cesaretlendirir" diyor.

Kadın isterse yapar!

Gelecek 10 yılda sektörde kadın girişimci sayısının artacağını ve bu durumun da çok daha iyi olacağını savunan Yorulmaz, "Kadın isterse yapar! Yurt dışında kadınlar genellikle 85 yaşında bile satış elemanlığı yapıyor, hala çalışıyorlar ve mutlular... Fırsat verip destek olmalıyız. Ben bunu meslek sahibi yaparak destekliyorum şu anda, keşke daha fazlası gelse elimden. Evde oturan çok sayıda kadın bana geliyor ve eğitim almak istiyor. Bu da oldukça mutluluk verici... Bu kadınlara ne kadar çok fırsat verilirse, onlar da o kadar çok cesaretlenip başlangıç yapabilirler" şeklinde sözlerini tamamlıyor.



ILGIN ÖZDEMİR YAZGAN

Accouchée Kurucusu

EĞİTİMİ: ODTÜ'de İnşaat Mühendisliği sonrası, Bilkent Üniversitesi'nde MBA ve K.U.Leuven'de Endüstri Mühendisliği yüksek lisansı yaptı.

Amacı ürün değil felsefe satmak

Hamilelik ve emzirme döneminde iş hayatında hem sık hem fonksiyonel kıyafet bulamayan Ilgın Özdemir Yazgan'ın bir ihtiyaçtan doğan markası Accouchée, kısa sürede yurtiçinde ve yurtdışında binlerce kadına ulaşan bir sosyal girişim hareketine dönüştü. Özdemir Yazgan'ın bir ürün değil felsefe satmak amacıyla kurduğu markası, söylemiyle dikkat çekerek, henüz ikinci yılında ABD Dışişleri Bakanlığı'nca destek kapsamına alınan 50 girişimden biri oldu. 2020 Dünya Ekonomi Zirvesi'nde Davos'da Cherie Blair'in davetiyle vaka olarak sunuldu ve UN Women tarafından cinsiyet eşitliği aracı olarak lanse edildi.

Ilgın Özdemir Yazgan, kurduğu hayallere inanan gerçek bir hayalperest... Anne ve babası hümanist dünya görüşüne sahip iki hekim olan Ilgın Özdemir Yazgan, 'neden olmasın?' anlayışıyla büyütüldü. Denemekten, hayal etmekten vazgeçmemesinin sebebi bu bakış açısı oldu. "Destegi çok olanın güveni de çok olur. Sanırım bu nedenle kendime güvenli ve gözü kara biri oldum. Risk konusunda çok öngörülü ama bir o kadar da hesaplı risk almaya razı bir insandım" diye tanımlıyor kendisini. Ankaralı olan Özdemir Yazgan, TED Ankara Koleji'nde okudu, ardından ODTÜ'de İnşaat Mühendisliği'nde lisans, Bilkent Üniversitesi'nde burslu MBA ve K.U.Leuven'de Endüstri Mühendisliği yüksek lisans dereceleri yaptı. Tüm eğitim hayatı boyunca kulüplerde görev alan aktif bir öğrenci oldu. Dans, resim, tiyatro gibi sanat dalları ile ilgilendi, çok gezdi, çok okudu.

ODTÜ sonrası AB Komisyonu Türkiye Delegasyonunda 6 ay staj yapan Özdemir Yazgan, henüz iş bile aramazken Scott Wilson Türkiye ofisinde işe başladı. Bunu Lüksemburg'da Avrupa Yatırım Bankası takip etti. Ardından Türkiye'ye dönme kararı aldı, sırasıyla Gama Enerji, Accenture Yönetim Danışmanlığı ve Petrol Ofisi gibi sektörün devlerinde çalışarak enerji sektörünün neredeyse her fonksiyonunu tanıma fırsatı buldu.

"Prenses Kate ve Hollywood yıldızları nereden giyiniyor?"

Gözlem gücü yüksek olan Özdemir Yazgan'ın kurumsal hayatta çalışsa da her zaman bir marka yaratma ve bu markayı global ölçeğe taşıma hayali vardı. Bu dönemde anne olmaya karar verip oğlunu kucağına alan Özdemir Yazgan, pek çok hamile ve bebekli annenin yaşadığı bir sorunla karşılaştı. Hem şık hem fonksiyonel kıyafet bulamıyordu. Bundan beş yıl önce Türkiye'de, doğum sonrası giyim kate-

gorisinde sadece iki marka vardı ama bu markalar da onun ihtiyacına hitap etmiyordu. O sıralarda Prenses Kate de ikinci çocuğunu doğurmuştu. Her zaman şık ve bakımlıydı. 'Acaba prensesler, Hollywood yıldızları hamilelik, emzirme döneminde nereden giyiniyor?' diye araştırma yaparken "Maternity" periyodu alanında tanınmış markalar olduğunu keşfetti. Pek çok ünlü neredeyse bir markayı giyiyordu. Ürünlerin en önemli özelliği ise sadece işleve değil bir stile de sahip olmasıydı. Ve hemen birkaç ürün sipariş etti. Ama sonrası tam bir hayal kırıklığıydı. Ürünlerin çoğu polyesterliydi ve pamuk olanlar da birkaç yıkamada bozuluyordu. Tasarımlar ise hayal ettiği gibi çok da modern bir çizgide değildi.

Tüm kadınların sesi olmak istedi

Doğum yapmıştı, uzun süre emzirmek istiyordu ama bir yandan da profesyonel ve sosyal hayatına devam etmek istiyordu. Lakin bunu mümkün kılmak kıyafetler bulamadı. Öğle arasında gidip emzirmek veya gün içinde toplantı arasında süt sağlamak için fonksiyonel kıyafetler giymek gerekiyordu. İşte bu dönemde içindeki girişimci ruh uyandı ve "Neden olmasın?" dedi. Doğum iznindeyken, oğlunu her uyuttuğunda bu fikir üstüne çalışmaya başladı. Pazardaki açığı fark ederek 2017 yılında Accouchée'yi kurmaya karar verdi. En azından denemeliydi. Bunu yalnızca bir marka kurmak için değil, gördüğü ve hoşuna gitmeyen bir durumu değiştirmek için yapmalıydı. Tüm kadınlar adına bir ses olmak istedi. Amacı bir ürün değil, felsefe satmaktı. Tabii 15 senelik kariyerini geride bırakmak ve konfor alanından çıkmak kolay bir karar olmadı. Ancak işaretlere çok inanan biri olarak, o noktada çok büyük bir işaret aldı. Çok severek çalıştığı kurumdan ayrılırken herkesle tek tek vedalaşırken, pazarlama direktörü ve müdürü 'Kadınlar da doğum sonrası hep böyle bir iş kurma

İlgin Özdemir Yazgan'dan girişimci adaylarına öneriler...

Girişimcilik kendi işinin, kendi zamanının sahibi olmak veya esnek çalışabilmek değildir. Aksine, yedi gün 24 saat aklının işte olması durumudur. Bu yolu seçeceklerin bunu bilerek seçmesinin önemini belirtmek isterim. Öte yandan, bu hayatta severek/huzurlu çalışmak ile tutkuyla çalışmak arasında ciddi bir fark olduğu gördüm. Rahat hissettiğiniz değil, kalbinizi her gün tutkuyla çarptıran işi bulun. İşte o zaman fark yaratabilirsiniz. Bir de bu inişli çıkışlı yolda en çok ihtiyacınız olan şey, sizin gibi yollardan geçen başka girişimcilerin dostluğu. Aksi takdirde düştüğünüzde uzanan eller tam da kalkmanız için yeterli olmayabilir.



furyasına kapılıyor, tutturan da yok. Keşke son kararını vermeden bizimle konuşsaydın, seni vazgeçirirdik. Boşuna bunca yıllık kariyerinden olacaksın!' diyerek onu uğurladı. İşte o an, bu cesur genelleme-yi duymasıyla birlikte, doğum sonrası kadınlara yönelik önyargının ne derece büyük olduğunu bir kere daha gözlemledi. Bir marka değil bir ses olmanın ne derece önemli olduğunu hissetti.

"Kadınlara yalnız olmadıklarını hissettirmek istedim"

Kariyeri boyunca enerji sektörü, finans, pazarla-

ma, danışmanlık, iş geliştirme, strateji, operasyon gibi neredeyse tüm fonksiyonlarda edindiği deneyim ve İşletme yüksek lisansı ile şirket kurma durumunda üstlenilecek tüm roller hakkında fikir sahibi olmuştu. O günleri şöyle anlatıyor Özdemir Yazgan: "Bir kadının anne olmayı seçmesi ile birlikte kariyerini bir kenara bırakması gibi bir önyargı var. Hem de sadece ülkemizde değil dünya üzerinde pek çok ülkede. Kendim de çalıştığım son kurumda kadın erkek arası cinsiyet eşitsizliğine dair somut örnekler gördükçe ve kadının hamile kalması ile birlikte kariyerine dair yaşadığı olumsuzlukları /

adaletsizlikleri gözlemledikçe bu ses olmaya dair motivasyonum iyice arttı. Ben yalnızca ticari bir işletme kurup ürün satmak değil, bir komünite kurup benzer durumdaki kadınlara yalnız olmadıklarını ve isterlerse annelik ve kariyer arasında bir seçim yapmak zorunda olmadıklarını hatırlatmak için yola çıktım. Accouchée, işte bu motivasyonla kuruldu. Zamansız, yüksek kaliteli, anne dostu tasarımlar ile kadınları giydirmek, onlara işe dönmek istemeleri veya sosyal hayatlarına devam etmek istemeleri durumunda bunu yapabilme imkanı sundu. Fakat daha da önemlisi toplumda konuşulmayan bu tabuları seslendirmek bu kadınları güçlendirdi. Biz hep 'Her şey mutlu ve güçlü bir kadın ile başlar; çünkü onun yetiştireceği mutlu bir çocuk değiştirebilir dünyayı' dedik."

Tekstil geçmişi olmayan ve hâlâ kumaşları tanıma aşamasında olan Özdemir Yazgan'ın bu konudaki eksiklerini üretici şirketleri tamamladı. İşe başladığı 2017 yılında 5 kez üretici değiştirdi. Çünkü istediği kalitede üretim yapabilecek büyüklükte üreticiler, bir modeli düşük miktarda üretmek istemedi. Kabul edenlerde ise hiçbir numune onun istediği gibi olmuyor, mutlaka bir hata çıkıyordu. Tam bu işi bırakacakken, şu anki üreticisi ile tanıştı ve 2018 yılının haziran ayında satışa başladı.

Davos'ta vaka olarak sunuldu

Özdemir Yazgan'ın kurduğu markanın söylemi ve çıkış felsefesi çok dikkat çekti. Henüz ikinci yılındayken ABD Dışişleri Bakanlığı'na destek kapsamına alınan 50 girişimden biri oldu. 2020 Dünya Ekonomi Zirvesi'nde Davos'da Cherie Blair'in davetiyle vaka olarak sunuldu. Hemen sonrasında UN Women tarafından cinsiyet eşitliği aracı olarak lanse edildi. Tamamen "Maternity" periyodu (Hamilelik öncesi ve sonrası) için tasarlanmış, yüksek kaliteli

ve fiyat bandı olarak da erişilebilir bir ürün grubu olarak yola çıkan Accouchée, Türkiye'de Beymen, Harvey Nichols, Galleries Lafayette gibi mağazalarda ve Morhipo, Trendyol gibi yüksek hacimli dijital kanallarda satışa sunuluyor. Pandemiye rağmen yurtdışında 17'si Amerika'da olmak üzere 23 farklı satış noktasına çıkan Accouchée, tekstil ile teknolojiyi buluşturmak üzere geliştirilmiş ürünlerden oluşan yeni kategorisi ile adını daha da duyurmayı hedefliyor.

Girişiminin sosyal girişim kategorisinde ele alınabileceğini söyleyen Özdemir Yazgan, kadının güçlendirilmesi, cinsiyet rolleri hususunda farkındalığın artırılması ve sürdürülebilirlik ilkelerinden ilerleyen, bu değerleri benimseyen kadınların bir araya gelmesi ile özellikle de en çok birbirlerine ihtiyaç duydukları dönem olan annelik döneminde kolektif bir güç yaratmayı hedefleyen bir marka olduklarını ifade ediyor.

Henüz beş yıl önce kurulmasına ve bunun iki yılının pandemi ile geçmesine rağmen yurtdışında 23 noktada satışlarının olduğuna dikkat çeken Ilgın Özdemir Yazgan, "Hayalim ve marka için vizyonum o kadar büyük ve çeşitli ki hayal ettiğim yerdeyim demektense hayal ettiğim yere giden yoldayım demeyi daha doğru buluyorum. Yapılacak çok şey, yıkılacak çok norm/ön yargı ve dokunulacak çok hayat var. Bunların hepsini başardığımız zaman hayal ettiğim noktadayız diyebileceğim" diye ifade ediyor hislerini.

İlk günden bu yana çok güzel geri dönüşler aldıklarını ve yüzde 94 önerilme oranına sahip olduklarını kaydeden Özdemir Yazgan, girişimciliğin çok inişli çıkışlı bir yol olduğuna dikkat çekerek, kişinin motivasyonunu kendisinin sağlaması gerektiğine inanıyor. Kadın girişimcinin desteklenmesinin öneme değinen Özdemir Yazgan şöyle konuşuyor:



Ben hep iç sesimi dinledim. Bana tek doğruyu o söylerse çok inanırım. Gerekirse kırk kişiye sorarım ama sonunda son kararı hep iç sesime bırakırım. Accouchée yolculuğunda iç sesim panik olduğum zamanlarda bile hiç vazgeçmemi söylemedi. Hatta bir B planım olmadı hiç çünkü başarısızlığı opsiyon olarak bile görmedim.

“Özellikle Endüstri 4.0 düşünüldüğünde, pek çok yetkinlik artık robotlar tarafından yapılabilir hale geliyor. Dolayısıyla özellikle robotlar tarafından yapılamayacak yetkinlikler gelecekte çok daha değerli olacak. Bunlardan üçü empati, yaratıcılık ve çoklu düşünme. Özellikle kadınların doğurgan doğaları gereği, konuşamayan bir canlıyı anlayabilme (empati), 6 ay kadar sadece yatan bir canlıyı eğlendirebilme (yaratıcılık) ve anne olduktan sonra hayatı farklı alanlarda eş zamanlı devam ettirebilme (çoklu düşünme) yetkinlikleri git gide önem kazanacak. Dünyanın yetenek havuzunun yüzde 50’sinin kadın olduğu düşünüldüğünde doğum sonrası özellikle bu yetkinlikleri geliştirecek kadınların işe dönmüyor olmaları yetenek havuzu açısından çok olumsuz bir darbe olur. Bu nedenle kadın istihdamının önemi iyi kavranmalı ve ekonomiye katkıları desteklenmeli.”

“Hayat boyu tek kitabım Simyacı”

Atatürk’ün, ‘Durmamak üzere yola çıkanlar asla yorulmazlar’ sözünü yoluna ışık yapan İlgin Özde-



mir Yazgan’ın bu yola çıkarken esinlendiği, destek aldığı, minnet duyduğu isimler oldu. Henüz yolun çok başlarındayken tanıştığı Feride Tansuğ’un kendisine söylediği “Marka olmak zaman alır, senelerini verebileceksen ben buradan çıkacak markayı görebiliyorum, lakin paniğe kapılıp çizgini bozmayayı başarırısan...” sözünü hep aklında tuttu ve inişli çıkışlı girişimcilik yolculuğunda her paniğe kapıldığı anda bu sözleri hatırladı.

Okumaya araştırmaya çok meraklı Özdemir Yazgan’ın başucu kitabı ise Simyacı. “Hayat boyu tek kitabım” diye tanımladığı Simyacı’nın yaşam felsefesinde, bakış açısının oluşmasında çok büyük etkisi olmuş. Ancak Accouchée özelinde ise, Start Something That Matters’dan çok etkilenmiş ve ‘Günün birinde bir iş kurarsam mutlaka bir sorunu çözme veya iyileştirme amaçlı olmalı’ diye düşünmeye sevk etmiş. Sosyal hayatta da çok aktif olan ve İngilizce ile Fransızca bilen Özdemir Yazgan, Kolejiler, ODTÜ’lüler, Bilkent, K.U.Leuven mezunlar dernekleri ve Payda Platformu üyesi.



İLKAY DEMİRDAĞ

Positive Impact Kurucusu Etki & Yatırım Stratejisti

EĞİTİMİ: İstanbul Teknik Üniversitesi Mimarlık Fakültesi'nde lisans ve yüksek lisansını tamamladıktan sonra Londra'da University College London'da Ekonomi dalında ikinci yüksek lisansını yaptı.

Sürdürülebilir ekonomik kalkınma için doğru yatırım stratejisini kurguluyor

Bitmek bilmeyen öğrenme merakı, kişiler, fikirler ve trendler arasında bağlantı kurabilme kabiliyeti ile 20 yıldan uzun süredir Türkiye, İngiltere ve Bahreyn'de çok uluslu şirketler, holdingler, banka ve iş girişim sermaye fonlarında çalışan, sayısız ödül sahibi bir yatırım ve etki stratejisti İlkey Demirdağ. Sürdürülebilir ekonomik kalkınmanın sağlanması için önemli girişimlere liderlik eden Demirdağ, kurucusu olduğu Positive Impact ile pek çok önemli kurum ve kuruluşun doğru yatırım stratejisi oluşturmaya öncülük ediyor.

Ilkay Demirdağ lisans ve ilk yüksek lisans eğitimini İstanbul Teknik Üniversitesi Mimarlık Fakültesi'nde, ikinci yüksek lisans eğitimini ise Londra'da University College London'da Ekonomi dalında tamamladı. Kariyeri boyunca Türkiye, İngiltere ve Bahreyn'de çok uluslu şirketler, holdingler, banka, özel sermaye ve risk sermaye fonlarında çalıştı. Fon kurulumu, yapılandırması, fon kaynak yaratımı, birleşme & satın almalar, halka arzlar, borçlanma ve tahvil ihraçları, stratejik planlama, yatırımcı ilişkileri ve sürdürülebilirlik alanlarında oldukça geniş bir deneyim elde etti. Gelişen ve gelişmekte olan piyasalarda ağırlıklı olarak enerji ve altyapı gibi regüle sektörlerde çalışan Demirdağ, 24 sene kurumsal hayatta yer almasına rağmen her zaman girişimci personası ile yöneticilik yaptı. İşinin yanı sıra toplumsal ve çevresel konulara çözüm bulabilmek için birçok sosyal girişimcilik projesi ortaya çıkardı. Sonrasında kurumsal kimliğinden ayrılarak, kendi yatırım ve danışmanlık şirketini kurdu. Şu anda global girişim ve risk sermaye şirketleri, kurumlar ve start-uplar ile çalışıyor. Sermayenin anlamlı ve etki odaklı yatırımlar ile buluşması için strateji geliştirme, fon yaratımı, sürdürülebilirlik ve etki odaklı değer yaratımı konularında danışmanlık veriyor ve yatırımlar yapıyor.

"Gelişim yolculuğunda hangi aşamada olursa olsun, tüm şirketlerin sermayeye erişimi çok kritik. Öte yandan buna kaynak sağlayan özel sermaye fonları da daha fazla yatırım yapabilmek için kendi fon büyüklüklerini arttırmak ve doğru yatırım fırsatlarına erişmek istiyorlar. Ancak fikirlerin, şirketlerin ve sermayenin buluşması tam olarak gerçekleşmiyor" diyen Demirdağ, sermaye değerinin iyi ve etkili işler için açığa çıkması konusunda tutkulu biri olarak, fikirleri, insanları ve

sermayeyi sürdürülebilirlik performansını arttırmak ve karlılığın yanı sıra pozitif, ölçülebilir sosyal ve çevresel etki yaratmak amacı ile buluşturuyor.

Sektörel trend ve gelişmeleri yakından takip ediyor

İlkay Demirdağ sürdürülebilir ekonomik kalkınma ve etki yatırımları konularında global bir kanaat lideri ve aktivist olarak kabul ediliyor. Demirdağ'ın yatırım döngüsünde birçok farklı şapka ile global piyasalarda çalışmış olması, uluslararası çok etkin bir networke sahip olması, sektörel trend ve gelişmeleri çok



yakından takip etmesi başarısının en büyük anah-tarları. Sonuç ise fikir ve sermayenin buluşması ve etki yaratan işlerin ortaya çıkması oluyor.

Yaşam felsefesi: Doğaya ve insana katkı sağlamak

Demirdağ’ın öğrenme merakı hiç bitmiyor. Yatırım döngüsünde masanın farklı taraflarında alıcı, satıcı, finansör ve yatırımcı olarak yer alan bir profesyonel olarak, “değer ve getiri” gibi kavramları mümkün olduğunca geleneksel bakış açıları dışında ele almaya çalışıyor. Yaşam felsefesi olarak doğaya ve insana olumlu ve anlamlı katkı sağ-

layan işlerin etki alanını artırmayı amaçlıyor. Bu çerçevede tüm paydaşlar için değer yaratımının en üst düzeye çıkarılması, sorumlu ve etki yatırımlarının ana akıma dönüşmesi ve sürdürülebilir ekonomik kalkınmanın sağlanması için önemli girişimlere liderlik ediyor. Halen global özel ve risk sermaye fonları, girişimler ve kurumların etki ve yatırım stratejilerini geliştiriyor.

“Olmak istediğim yolculuğun içindeyim”

Yüksek mimar olarak, hiçbir zaman mesleğini yapmayan İlkay Demirdağ, kariyerini ilgi alanları, tutkuları, trendler, dönemin ihtiyaçları ve kontrolü

“Ruh, beden ve zihin dengesi çok önemli”

Aktif bir yaşam tarzı olan İlkay Demirdağ, dostlarıyla vakit geçirmekten, seyahat etmekten, spor yapmaktan ve kitap okumaktan çok keyif alıyor. Ruh, beden ve zihin dengesini korumak onun için çok önemli. Bu sebeple hayatında meditasyon, mindfulness pratiklerine yer veriyor. Yaşamı ve varoluşu anlama ihtiyacı ve anlam arayışı ile başladığı kişisel gelişim yolculuğu sırasında Mindfulness Eğitmeni ve Profesyonel Koçluk unvanları alan Demirdağ, ayrıca üniversite yıllarından itibaren sivil toplum kuruluşlarında çok aktif rol alıyor. Birçok STK’da İcra Kurulu ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak çalışarak gruplarında yer alan Demirdağ, halen Etki Çemberleri Vakfı Kurucu ve Yönetim Kurulu Üyesi, Yönetim Kurulunda Kadın

Mentisi ve Sürdürülebilirlik Komitesi Üyesi, İstanbul Teknik Üniversitesi Mezunlar Derneği Yönetim Kurulu Üyesi ve TÜSİAD Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Çalışma Grubu Üyesi olarak görev yapıyor. Yaptığı çalışmalar ile pek çok ödüle değer görülen İlkay Demirdağ’ın aldığı ödüllerin bazıları ise şöyle: “Rol Model Kadın Yönetici Ödülü”, Ekonomize Dergisi, 2017, “Türkiye’ye İlham Veren 48 Kadın”, Dünya Gazetesi, 2018, “Yılın Sosyal Girişimcisi Ödülü”, Ekonomize Dergisi, 2019, “Yılın Sosyal Sorumluluk Projesi”, Ace of Mice, 2019, “Gelişen Pazarlarda Yönetici Ödülü”, Avrupa, Orta Doğu ve Afrikada üçüncülük, Institutional Investor Research, 2020, “En İyi Enerji Şirketi Yatırımcı İlişkileri Ödülü”, International Finance Awards, 2021, “Türkiye’de En İyi Kurumsal Yönetim”, World Finance 2021 Awards.



İlkay Demirdağ'dan girişimci adaylarına tavsiyeler

İlk olarak yaşamda yolumuzu bulabilmek ve rotamızda kalarak değerlerimize uygun yaşayabilmek için hayat amacımızı bulmak ile başlamalıyız. Bu amaç için öğrenmeye, sormaya, sorgulamaya ve üretmeye kendimizi adadığımızda başarı doğal olarak geliyor. Başarılı ya da zengin olmak için bir yola çıkmak, sizi hedefe ulaştırmayacaktır.

dışında gelişen olaylar ile şekillendirmiş. Demirdağ, "Kişisel yolculuğumda farkındalığım arttıkça ve kendimi daha iyi tanıdıkça kendimi görmek istediğim nokta yıllar içinde çok değişim gösterdi. Kariyer hayatım boyunca mutlak ve tek bir hayalim hiçbir zaman olmadı. Hep yeniyi öğrenme merakım, her zaman beni daha fazla araştırmaya ve öğrenmeye yönlendirdi ve bu farkındalık ile hayalim kendi potansiyelimi gerçekleştirebilmek diyebilirim. Bu bir form, şekil ya da tanımlı bir başarı olmaktan öte, hayat amacıma uygun bir yaşam sürebilmek, bunu yaparken kendime ve çevreme anlamlı katkılar sağlayabilmek olarak düşünülebilir. Bu anlamda kariyerimde bugün olmak istediğim yerdeyim demek yerine, olmak istediğim yolculuğun içindeyim demeyi tercih ederim. İnsan ömrü ve dünyanın değişim hızı artık tek bir kariyer hedefi için çok dar kalıyor. Bundan sonrası için de esnek, dinamik ve yaratıcı bir tavır ile kariyerime yön vermeyi hedefliyorum" diye anlatıyor hikayesini.

Kariyer hayatı boyunca erkek egemen sektör-

lerde ve iş kollarında çalışan bir kadın olarak cam tavanlara maruz kaldığını söyleyen Demirdağ, kadınların profesyonel hayatta girişimci olarak var olabilmek için daha fazla çaba sarfetmek ve toplumsal yargılar ile baş etmek zorunda kaldıklarını vurguluyor. İlkay Demirdağ, "Bu durum gerçekten beni çok rahatsız ettiği için sistemsel bir değişim yaratmayı arzu ettim. 2018 yılında kadınların iş hayatında güçlenmesi ve karar mercilerinde yer alabilmesi için Eşitlik Hareketini başlattım. Birçok STK içerisinde toplumsal cinsiyet eşitliği ve kapsayıcılık konularında çalışmalar yürütüyorum. Sürdürülebilir ekonomik ve sosyal kalkınmanın sağlanması, potansiyelin etkin hale getirilmesi, kaynakların doğru kullanılması ve yeni iş sahaları oluşturulması için kadınların iş hayatında yer alması çok önemli" diye konuşuyor.

"Kapsayıcılığa ve kolektif liderlik becerilerine ihtiyaç var"

Günümüzde kompleks problemlerin çözümü

için farklı bakış açılarına, kapsayıcılığa ve kolektif liderlik becerilerine ihtiyaç duyulduğunu belirten Demirdağ, kadın girişimcilerin her fikri dinlemek, farklı perspektifleri ve toplulukları karar verme sürecine dahil etmek, yeniden yapılandırmaya açık olmak, gençleri ve kadınları sürece dahil etmeye yatkın olmak, başka kadınlara da liderlik rolleri vermek, delege etmek, başkalarının hayat tecrübesi ve becerilerini kullanmaktan çekinmemek, empati kurabilmek, sosyal dengenin sağlanması noktasında çözüm sürecinde erkeklere de yer vermek gibi başarıya giden süreçte anahtar becerileri devreye soktuklarını dile getiriyor.

"Kadınların ekonomik hayatta erkeklerin yanında yer almalarını sağlayacak politika ve projelere öncelik verilmesi ile onları ekonomik ve sosyal gelişmeye önemli katkılar sağlayan potansiyel güç haline getirmek mümkün olacaktır. Bunun için politika yapıcılara, kurumlara, finans kuruluşlarına önemli rol düşmektedir" diyor Demirdağ,



Girişimci olmak bir tavır, girişimcilik ise problemler ya da durumlar karşısında yenilikçi çözüm üretme becerisidir. Şirket kurarak girişimci olmuş ancak girişimcilik ruhu olmayanlar olduğu gibi kendine ait bir girişimi olmasa da var olduğu her ortamda girişimci ruhu ile katma değer yaratan bireyler de var. Ben 24 sene kurumsal hayatta bir girişimci personası ile yöneticilik yaptım. Toplumsal ve çevresel konulara çözüm bulabilmek için birçok sosyal girişimcilik projesi ortaya çıkardım.

Türkiye gibi kırılgan bir ekonominin önümüzdeki dönemlerde daha sağlıklı ve stabil bir dengeye ulaşabilmesi için kadınlara büyük bir rol düştüğünün altını çiziyor. 2000'li yılların başından itibaren Türkiye'de kadın girişimci sayısında artış gözlemlendiğine de değinen Demirdağ, "Kadınlar bence toplumun aydınlık yüzü, toplumsal, çevresel ve sosyal konulardaki hassasiyetleri ve farkındalıkları ile kadınlar toplumu dönüştürecek itici güç konumunda. Ancak toplumsal baskılar ve kadının harekete geçmek ile ilgili korkuları zaman zaman potansiyelini hayata geçirmesinin önünde engel olabiliyor. Kadınların kendi liderlik potansiyelini anlaması ve geliştirme iradesini göstermesi çok önemli. Bunun için sürekli eğitim ve gelişim için çaba göstermek, bilimin ışığında üretmek ve katkı sağlamak çok değerli" şeklinde konuşuyor.





KÜBRA YURTSEVER KARGI

NATUVA Kurucu & Yönetici

EĞİTİMİ: Karadeniz Teknik Üniversitesi İşletme Bölümü mezunu.

Hedefi Karadeniz'in kokulu üzümünü Dünya'ya tanıtmak

Genç ve başarılı girişimci Kübra Yurtsever Kargı'nın hayali, sürdürülebilir bir dünya yaratmak için hem sosyal fayda oluşturacağı hem de sağlıklı, temiz içerikli ürünlerle doğaya ve insanlığa katkı sunacağı bir girişim kurmaktı. Tadına ve kokusuna hayran kaldığı Karadeniz'in endemik meyvesi kokulu üzümü, geleneksel yöntemlerle reçelden turşuya farklı şekilde işleyip tüketiciye ulaştırmak amacıyla Natuva markasını kuran Yurtsever Kargı, Karadeniz'in kaybolmaya yüz tutmuş bu değerini tüm dünyaya tanıtmayı amaçlıyor.

1990 yılında ev hanımı bir anne ve havacı astsubay bir babanın üç çocuğundan biri olarak Ankara'da dünyaya gelen Kübra Yurtsever Kargı, ilk, orta ve liseyi Ankara'da okuduktan sonra Karadeniz Teknik Üniversitesi İşletme Bölümü'nde lisans eğitimini tamamladı. Sosyal ve aktif bir öğrencilik dönemi geçiren Kargı Yurtsever, üniversite son sınıfta KTÜ İEK ekip arkadaşları ile birlikte gerçekleştirdiği "KTÜ 3.Medyatik Ödül Töreni" sırasında iş teklifi aldı ve böylece profesyonel hayata 2012'de üniversite bitmeden, Multi Mall Turkey'in yönetimindeki Forum Trabzon Alışveriş Merkezi'nde "Pazarlama Asistanı" olarak başladı. İlk iş deneyimiyle birlikte ekip olmanın önemini anlayan ve başarmanın verdiği haz duygusunu tadan Yurtsever Kargı'nın henüz öğrenciyken edindiği bu deneyimler, gelişiminde çok etkili oldu.

Okulu bitirdikten sonra sırasıyla, Ankara'da, perakende sektöründe kurumsal iletişim yetkilisi olarak Journey'de, pazarlama uzmanı ve pazarlama yöneticisi olarak, uluslararası AVM yönetimi ve kiralaması yapan JLL Türkiye bünyesinde 4 farklı AVM yönetiminde çalışan Yurtsever Kargı, 8 yıl boyunca kurumsal hayatta edindiği tecrübeleri farklı alanlarda değerlendirmek istiyordu. Çalıştığı dönemde "Sosyal Girişimcilik" ekosistemi ile tanıştı ve bu konuda araştırmalar yapmaya başladı. İçindeki girişimci ruh harekete geçmişti. Haziran 2020'de girişimcilik eğitime katıldı. Kurumsal hayatta edindiği tecrübeyi kullanacağı ama aynı zamanda sosyal fayda sağlayacağı bir girişim yaratmak istiyordu ve bu yönde araştırmalara başladı. Ve Mart 2020 tarihinde görevinden ayrıldı. Yaptığı uygulamalar, pazar araştırmaları ve çalışmalar sonucu girişimini tarım alanında gerçekleştire-

meye karar verdi. Çok sevdiği Karadeniz'de ekonomik değeri yok denecek kadar az olan endemik bir tür olan kokulu üzümünün üretiminin artırılmasını sağlayarak, bu sağlıklı ürünü ulaşılabilir kılacaktı.

Unutulmuş değeri gün yüzüne çıkardı

2021 yılında büyük bir cesaretle "İkinci memleketim" dediği Trabzon'a geri döndü. Karadeniz coğrafyasında saklı kalan ve bölgede Isabella, Kara Üzüm, İlaç Üzüm, Çilek Üzüm diye de adlandırılan Karadeniz kokulu üzümünü işleyerek katma değerli ürün haline getirip gün yüzüne çıkaracaktı. Trabzon'da geçmiş dönemlerde 1200 adet bağı olan bu üzüm türü; bölgeye çay, fındık, tütün ve mısırın gelmesiyle değerini yitirmiş toplu üretimi yapılamaz hale gelmişti. Sadece hane halkının bahçelerinde, asmalarda veya ağaç köklerinde 1 kök olarak kalıyor, toplaması





ve ulaşımı zor yerlerde çoğu zaman kuruyarak dökülüyor ve genellikle kuşlara yem oluyordu. İnsan sağlığı için de son derece faydalı olan bu değerlin farkında olunması için Yurtsever Kargı kolları sıvadı ve 2021 yılın Mayıs ayında Natuva markasını kurdu.

Bölge halkından hammadde alıyor

Araştırmaları, okuduğu ve aldığı eğitimler, yaptığı işbirlikleri ve AR-GE çalışmaları ile işini ve ürünlerini sürekli geliştirmek için çalışan Yurtsever Kargı, alanında uzman hocalarla ve üniversitelerle mevcut ürünleri ve üretimleri ile ilgili bilgiler paylaşıyor, kalitelerini iyileştirmek ve yeni ürünler üretebilmek için analizler yaptırıyor ve hammaddeyi bölge halkından, yerel pazarlardan topluyor. Bu üzüm türü en fazla 1 hafta soğuk hava deposunda bekletebiliyor, dolayısıyla 3 gün içinde işlemeye alınıyor. Her bir ürünün üretim prosesi farklı olduğu için biri bitmeden diğerine başlanmıyor. Kokulu üzümden yapılan ürünlerin ham maddelerini (asma yaprağı, koruk, kokulu üzüm) hasat zamanlarında toplamak için çok ciddi bir emek veriyorlar.

Dünyaya umutsuz değil, iyimser bakın Kübra Yurtsever Kargı gençlere şu tavsiyelerde bulunuyor:

“İçe dönük değil dışa dönük olun. Dört duvar arasında olmaktansa sahada olun. Yeni ortamlara girmekten ve yanlış yapmaktan korkmayın. Kendinize güvenin. İlham verecek insanları, kitapları, hikayeleri takip edin. Bir Ömür Nasıl Yaşanır kitabından İlber Ortaylı hocanın hiç unutmadığım bir notu hep aklımda: “Kimsenin seni bulacak veya keşfedecek hali yok. İyi olan eğitimleri, hocaları sen bulacaksın. Gidip kapılarını çalacaksın. Gelişimin ve ilerlemen ancak bununla ilgilidir.” Kolay elde edilen şeyleri değil zor ve emek verilenin kalıcı olduğunu fark ederek mücadele edin. Dünyaya ne olursa olsun umutsuz değil, iyimser bakın. Hayallerinizin hemen olmasını bekleyip hayal kırıklığına kapılmayın, çok kapı aralayın ve emeklerinizin karşılığını mutlaka alacağınızı bilin. Hayalleriniz Dünyayı iyileştirecek, yeter ki hareket halinde olun ve bunun için destek isteyin.”

8 çeşit ürün, 40 bin adet üretim

Kübra Yurtsever Kargı, Maçka'da yer alan imalat-hanesinde Haziran-Ekim ayları arasında (sadece mevsiminde) kokulu üzümün asma yaprağını, koruğunu ve üzümünü, reçetelerinin tamamını çalışarak hazırladığı meyve suyu, marmelat, pe-peçura tatlısı, sirke, koruk turşusu, koruk ekşisi ve salamura yaprak ürünlerini 6 kadın ile birlikte hazırlıyor, test ve analizlerini yaptırıyor, modern ve şık sunumları ile www.natuva.com.tr'den ve çeşitli online pazaryerinden tüm Türkiye'ye ulaştırıyor. Bölge insanı için de katma değerli üretimiyle yeni bir gelir kapısı oluşturan Yurtsever Kargı, ilk yıl bölgeden 50'ye yakın aileden kokulu üzüm alarak 7 ton kokulu üzüm işledi ve 20 bin adet 7 çeşit ürün üretti. 2022 yılı yeni hasat döneminde ise Trabzon dışında, Rize, Ordu, Giresun ve Samsun'dan toplamda 100'e yakın aileden kokulu üzüm alan Yurtsever Kargı, çeşit sayısını 8'e çıkararak 40 bin adede ulaştı. 2023'de hedefi yeni hasat dönemine kadar bu ürünleri tüm Türkiye'ye ulaştırarak tanınırlığını sağlamak olan Yurtsever Kargı'nın uzun dönem hedefi ise Karadeniz kokulu üzümünü tüm dünyaya tanıtmak.

"Amacımız bölgeye yeni bir gelir sağlamak"

Yurtsever Kargı, "İnsan ve doğa sağlığı için çok faydalı bir değeri gün yüzüne çıkarıyor, Anadolu'dan markalaşan bir değerle bölge ve ülke ekonomisi ile birlikte, toprağa ve ekosisteme fayda sağlamak için çalışıyoruz. Bizi başarıya taşıyan en önemli unsur da budur. Kendi coğrafyasında yetişen, farklı ve çok sağlıklı bir değer lezzetini ve faydalarını anlatıyoruz" diyor.

"İyi ki bu yolculuğa cesaret etmişim"

"Kariyer planımın beni kendi işimi kurmaya gö-

türeceğini hiç tahmin etmezdim. Şuan tanıştığım insanları düşünüyorum da, iyi ki yeni bir şeyler yapmak ve daha büyük bir aile olmak istemenin kararlılığı ile harekete geçmiş ve bu yolculuğu başlatmaya cesaret etmişim" diye konuşan Yurtsever Kargı, temel amaçlarının kuraklık, iklim krizi gibi sorunlara karşı kendi coğrafyasındaki iklim şartlarında dayanıklılığı ile verimlilikle yetişebilen bir gıdayı, büyüklerinden öğrendiği geleneksel yöntemlerle katkısız şekilde tüketiciye ulaştırmak olduğunu kaydediyor.

"Girişimci kadın sayısı hala çok az"

Türkiye'de başarılı kadınların sayısının hala çok az olduğuna dikkat çeken ve kadın girişimci olarak cam tavanlarla karşılaşsa da bununla mücadele etme kabiliyetine sahip olduğunu belirten Yurtsever Kargı sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Girişimci kadın gücünü artırmak için başta kadınlar olarak kararlılığımıza ve cesaretimize ihtiyaç var. Günümüzde kadın girişimcilere verilen çok fazla eğitim, hibe ve destek programı var. Bunları takip etmeli, katılımcı olmalı, yapmak istediğimiz işin, kendimizin ve başkalarının gelişimi için de yenilikçi ve dinamik bakış açımızla sahada olmalıyız diye düşünüyorum. Kadın olarak o kadar sorumluluğumuz var ki ailemiz destekçimiz olduğunda ve bize inandıklarında aşamayacağımız engel yok. Hayat amaçlarımız doğrultusunda iş fikirleri bulmak ve onları faaliyete geçirmek, bu alanda da doğru insanlarla bir arada ekip olmak çok önemli."

Güçlü ve başarılı kadınlar esin kaynağı oldu

Kübra Yurtsever Kargı, kariyer yolculuğunda; Ece Çiftçi, Şahika Ercüman, Gamze Cizreli, Leyla



Alaton, Elvan Odabaşı, Sümeyye Boyacı, Ebru Baybarademir gibi alanında başarılı kadınlardan ilham aldı. Ufuk Tarhan'ın T-İnsan ve Yarının İşini Yarına Bırakma, Catherine Kaputa'nın Markalaşan Kadınlar, Tony Hsieh'in Mutluluk Dağıtmak (Bir E-TİCARET Başarı Hikayesi), İlber Ortaylı'nın Bir Ömür Nasıl Yaşanır, Ali Ekber Yıldırım'ın Üretme Tüket ve Prof. Dr. Mustafa Sarı'nın Sosyal Girişimcilik kitapları ise çok etkilendiği ve kendisinde iz bırakan kitaplar oldu.

Yurtsever Kargı'nın aldığı bazı eğitimler, des-



Sürdürülebilir bir Dünya yaratmak heyecanı ve sevgisi ile ürettiğimiz sağlıklı gıda ürünlerini markamız ile önce tüm Türkiye'de, üretiminin artması ile de tüm Dünya'ya ulaştıracamız. Amacımız her yıl artan üretimimiz ile daha fazla hane halkına, üreticiye, çiftçiye bölgede yeni bir gelir sağlamak ve daha çok kadını ve genci bünyemize dahil ederek istihdamı artırmak.

tekler ve ödüller şöyle: Garanti Bankası Kadın Girişimci Yarışması'nda Yöresinde Fark Yaratan Sürdürülebilir Kadın Girişimci kategorisinde jüri sunumuna katılmaya hak kazandı. TOBB-Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı-Habitat-Türk Telekom Dijitalde Hayat Kolay Mentorluk ve Hibe Programı 25 bin TL Hibe ödülünü kazandı. KAGİDER Tarımda Kadın Girişimci Geliştirme, Hızlandırma ve Mentorluk Programı'na Katılmaya Hak kazanan kadın girişimcilerden biri oldu. Yine Sınırları Aşan Kobiler Mentorluk Programı'na katılmayı kazanan kadın girişimcilerden biri oldu. KOSGEB İleri Girişimcilik Eğitimi Kadın Girişimci ve İmalat Hibe Desteği kapsamında 110 bin TL destek aldı. Yurtsever Kargı ayrıca; Tema Vakfı, LÖSEV, Sosyal Ben Vakfı, Ecording, Yuvam Dünya, KEDV, İyilik Kazansın, Joon Crafts, Givin, Buğday Derneği, Satış ve İş Geliştirme Derneği gibi pek çok ayrı derneğin gönüllüsü, üyesi ve bağışçısı.



MEHTAP ŞENİZ ÇAHAN

Nazar A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi ve TOBB Muğla
Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı

EĞİTİMİ: Muğla Turgut Reis Lisesi mezunu

“Ülkemizin üreten girişimci kadınlara ihtiyacı var”

Henüz 17 yaşındayken girişim yolculuğu başlayan ve erken yaşta kaybettiği babasından aldığı çalışkanlık, dürüstlük ve itibar anlayışıyla Muğla'nın başarılı kadın girişimcilerinden biri olan, Nazar A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Üyesi Mehtap Şeniz Çahan, TOBB Muğla Kadın Girişimciler Kurulu Başkanlığı görevini de başarıyla sürdürüyor. Çahan, “Kadınların iş hayatında daha aktif olması gerekiyor. Ülkemizin girişimci kadınlara, üreten kadınlara çok ihtiyacı var” diyor.

A zimli, kararlı, cesur, girişimci Mehtap Şeniz Çahan, çok genç yaşta girişim yolculuğuna çıkanlardan... Muğla’da doğan Mehtap Şeniz Çahan’ın hayali bankacı veya akademisyen olmaktı. Üniversite sınavını kazanmasına rağmen ailesi göndermedi. O zamanlar yakın aile dostları olan, Muğla’da Ticaret Bankası Müdürü bankada çalışmasını teklif etti. Babası da ona, “Sen başkalarının parasının hesabını yapacağına gel benim paramın hesabını tut, bu işin içine gir” dedi ve 1985 yılında Karakaşlar Ltd. Şirketi olan aile şirketinin ilk marketini açarak kızının marketçilikle iş hayatına başlamasını sağladı. Henüz 17 yaşındaydı. Babasının vizyon, deneyim ve tecrübeleri ile kısa sürede

işe hakim oldu. İşe başladıktan bir buçuk yıl sonra babasını kaybetti. Çok zor bir süreçti. Babasından aldığı dürüstlük, çalışkanlık ve itibar ilkelerini hayatına düstur edinerek var gücüyle çalıştı. 8 yıl marketçilik ve toptancılık yaptıktan sonra 1993’de büyük bir sinerji ve farklı bir atılımla ilk marketi açtıkları yerde, ailesinin de desteğiyle pastacılıkta bölgesinde çığır açan Nazar Unlu Mamülleri’ni kurdular.

Çok genç yaşta büyük emekle çalışan Çahan, ailesiyle birlikte Nazar’ı, bölgesinde en çok tercih edilen markalardan biri haline getirdi. İlk kurulduğunda sekiz kişiyle yola çıkan Nazar Unlu Mamülleri, üniversite öğrencilerinin de çok tercih ettiği



“Kadın isterse yapar!”

Girişimci adaylarına, çalışmayı ve üretmeyi çok sevmelerini ama her şeyden önce hayal etmelerini tavsiye ediyorum. Kendilerine inanmayı bırakmasınlar. Eğer hayalleri varsa, kendilerini bu anlamda geliştirirlerse üretmenin sonu yok. Bizim, Türkiye’mizin kadının üretimine çok ihtiyacı var. Kadın girişimci adaylarımıza; girişimcilerin risk alan, kendini günümüz koşullarına uyum sağlayacak şekilde eğiten ve bu yönünü her daim canlı tutan, teknolojiyi, hayatı takip edip geliştirip çok ama çok çalışarak fark yaratan, kendisine hedefler koyan bir yol izlemelerini öneririm. Çünkü kadın isterse yapar!

bir mekan olunca ve bilinirliği artmaya başlayınca hızlı büyüme serüveni de başladı. Nazar, önce kafeye döndü. 2004 yılında da ciddi anlamda bir yatırım yapılarak Muğla Üniversitesi kampüs içindeki yerini aldı. Daha sonra Kötekli'deki yurtların olduğu bölgede de hizmetine devam eden Nazar A.Ş., 4 yıl önce de Nazar Park Garden adı altında 2 bin kişilik bir düğün salonu, kır düğün bahçesi ile atılımını sürdürdü. Bu sırada yine üniversite içerisinde öğrencilere hem pastane hem cafe olarak hizmet veren Nazar Ogga adında yeni bir mekan daha açtılar. Geçen yıl da Nazar Bodrum şubesi açıldı ve bugünlerde de yeni 5M Migros içinde de yerlerini aldılar.

Sekiz kişi ile başladıkları yolculukta yüzde 50'si kadın olmak üzere 350 kişiye istihdam sağladıklarını söyleyen Mehtap Şeniz Çahan, şu an şirket yönetiminde amcası ve yeğeniyle birlikte çalıştıklarını belirtiyor. Yeniliklere açık bir firma olarak, imalathanedeki ustalara dönem dönem eğitim aldıklarını ve onları fuarlara götürdüklerini ifade eden Çahan, sektörle ilgili gelişmeleri yakından takip ettiklerinin altını çiziyor.

"Yorulmadan hiçbir iş olmaz"

Ticaretin önemli ve itibarlı bir iş olduğunu ve bunun sürekliliğinin olması gerektiğini babasından öğrendiğini vurgulayan Çahan, "Babam bana ayrıca verdiği sözü mutlaka tutman gerektiğini, insanların ticaret ortamında net olması ve aldığı kararların arkasında durması gerektiğini öğretti. Babam, iyi ki beni böyle bir işe yönlendirmiş. 35 seneden beri bu işin içindeyim. Yorgunum demiyorum. Yorulmadan hiçbir işin olmadığını biliyorum. Severek yaptığınız işte mutlaka bir başarı ve mutluluk elde edersiniz. Bir kız evlat olarak bunları yapmaya çalıştım ve işimizi bu noktaya getirdim" diyor.

Modernleşme ve nostaljiyi harmanlayarak büyüyor

Kurulduğu günden bu yana Muğla'da büyük başarılarla imza atan ve Muğla için ciddi istihdam sağlayan bir grup olduklarını kaydeden Çahan, her gün gelişerek, modernleşme ile nostaljiyi harmanlayarak büyüdüklerini belirtiyor. Çahan, "Prestij, keyif, kalite ve geleneğin temsilcisi olan firmamız, tüm ürünlerinde en kaliteli hammaddeleri, en orijinal reçetelerle hazırlayıp en iyi şekilde müşterilerine sunan gerçek bir lezzet markası haline geldi. Yaptığımız işte kaliteyi ve lezzeti önde tutuyor, bunu göz ardı etmeden yeniliğe açık bir yapıda çalışmalarımız sürdürüyoruz. Detaylı ve titiz çalışmalarımız, başta aynı sektördeki firmalar olmak üzere ilimizde fark yaratmamızı sağlıyor" şeklinde konuşuyor. Yeniliklere açık, gelişmeleri yakından takip eden, toplum meselelerine duyarlı ve kadınların iş hayatında daha aktif olması gerektiğine inanan Çahan, zaman içinde kendi sektöründe ilerlerken, Muğla için de üretmek hevesiyle çeşitli STK'larda görev aldı. Şu an TOBB Muğla Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı olarak çalışmalarını sürdüren Çahan, bir kadının olabildiği her yerde yer alması inancıyla sosyal anlamda pek çok etkinliğe, zamanı elverdiği ölçüde katılmaya çalışıyor.

Muğla cam tavanla karşılaşma oranının en az olduğu il

Türkiye'de kadın girişimci sayısının artmasının ülke ekonomisi ve Türk kadının adının her alanda duyulması adına çok önemli olduğunu savunan Çahan, TOBB Muğla Kadın Girişimciler Kurulu olarak bu konuda çalışmalarını sürdürdüklerini bildiriyor. Muğla'nın 2020 yılında TOBB ile Türkiye Sınai Kalkınma Bankası öncülüğünde, TEPAV iş birliğinde hazırlanan Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Karnesinde birinci il seçildiğini ve en eşitlikçi il ilan

edildiğini hatırlatan Çahan, "Bu doğrultuda Muğla, cam tavan ile karşılaşma oranı en az olan ilimizdir diyebiliriz. Bu başarıdan yola çıkan kurulumuz, işlerini kızlarına devreden, birlikte yürüten babalar ve kızlarını tespit ederek örnek teşkil etmesini hedeflemiş, bu kapsamda 63 kadının hikâyesine yönelik kitap, video film ve web sayfası hazırlayarak bir proje oluşturmuştur. Babalar ve Kızları adlı bu eser Muğla ili özelinde, babasının işini yapan, babasından devraldığı işi geliştiren, dönüştüren 63 kadının hikâyesini anlatıyor. Bu ülkenin girişimci kadınları olarak, özelde babalarının genelde ise ailelerin çocuklarına karşı cinsiyetçi bir ayırım yapmaksızın destek olduklarında ortaya çıkan başarının görünür olmasını istedik. Türkiye genelinde örnek teşkil etmesini istediğimiz bu projenin, ışık ve umut olarak pek çok baba ve kızına pusula olmasını hedefledik" diye konuşuyor.

Atatürk ve babası

Doğan Çahan yol göstericisi

İşinde başarılı olmasının en etkili unsurlarının

disiplinli çalışması, araştırmacı olması ve inandıklarından vazgeçmemesi olduğunu söyleyen Çahan, kariyer yolculuğunda öncelikle Türk kadının her zaman dimdik ayakta ve önde olmasına ışık tutan Mustafa Kemal Atatürk'ten sonra da babası Doğan Çahan'dan en büyük ilhamı aldı. Ayrıca vizyonları ve iş dünyasındaki başarılı duruşları nedeniyle Güler Sabancı ile Betül Mardin'i beğeniyle takip eden Çahan, TOBB Muğla Kadın Girişimciler Kurulu Başkanlığı yapıyor. Aynı zamanda Üniversite Sanayi İşbirliği ile TOBB KGK - Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi (MSKÜ) alt kurulu olan Girişimcilik Kulüpleri Öğrenci Topluluğu Başkanlığı ve Muğla Türk Polis Teşkilatı Güçlendirme Vakfı, Muğla Meslek Yüksekokulu Danışma Kurulu, Muğla Spor Kulübü, İl İstihdam ve Mesleki Eğitim Kurulu üyesi olan Çahan, Muğla Dünya Gazetesi tarafından 2001 Yılı 'Yılın Başarılı İş Kadınları' ödülü ile 2020 Yılı Muğla Hamle Gazetesi tarafından 2020 Yılı 'Yılın iş insanı Ödülüne' layık görüldü. Çahan evli ve iki çocuk annesi.



Çok çalışmanın ve üretmenin başarının birinci lokomotifi olduğunu düşünüyorum. Ülkemizin girişimci kadınlara, üreten kadınlara çok ihtiyacı var. Bugüne kadar pek çok hayalimi gerçekleştirdim ancak insanların hayalleri sınırsız. Bu nedenle benim de gerçekleştirmek istediğim daha pek çok hayalim var.





HCA MİMARLIK

TASARIM | UYGULAMA | ÜRETİM



Ticari Mekanlar Tasarlar...

www.hca.com.tr



MİLKA KARAAĞAÇLI İNCE

Kismet By Milka Kurucusu

EĞİTİMİ: Marmara Üniversitesi İşletme Bölümü'nü bitirdi, Amerika'da UCLA'de iletişim üzerine eğitim aldı.

“Toplumsal kalıplara karşı duran bir markayız”

Yaratıcı, cesur, yenilikçi ve tasarımlarıyla fark yaratan bir girişimci Milka Kararağaçlı İnce. Kurduğu tasarım mücevher markası Kısmet By Milka, bugün pek çok ülkede ünlü starların tercih ettiği bir marka haline gelen Kararağaçlı İnce, “Yalnızca göze hitap eden parçalar tasarlamaktansa insanları düşündüren, arkasında hikayeler barındıran, anlamlı tasarımlara yer veriyoruz. Cinsiyetsiz bakış açısıyla fark yaratıyoruz. Hiçbir ürünü kadın veya erkek özelinde ayırmıyoruz. Toplumsal kalıplara karşı duran bir markayız, bu da çizgimizin en önemli belirleyici özelliklerinden biri” diyor.

Hikayesiyle pek çok girişimciye ilham olan Milka Karaağaçlı İnce, İstanbul'da doğdu. Liseyi Saint Benoit Fransız Lisesi'nde, üniversiteyi Marmara Üniversitesi İşletme bölümünde okudu. Daha sonra Amerika'da UCLA'de iletişim üzerine eğitim aldı. Üniversite ikinci sınıftayken iletişim alanında çalışmaya başladı ve 13,5 yıl boyunca iki büyük uluslararası reklam ajansında görev yaptı. Otuzlu yaşlara geldiğinde "Doğru yerde miyim, doğru yere gidiyor muyum?" diye sorgulamaya başladı. İşine çok aşıktı, o vakte kadar hiç ara vermeden çalışmıştı. Ama bir gün durup "Ben burada olmak istiyor muyum?" diye düşündüğünde kendisini de korkutan bir cevap verdi. Hayır, olmak istediği yer burası değildi. Başka bir ajansa geçmek ya da kendi ajansını kurmak da istemiyordu, çünkü artık doyum noktasına ulaşmıştı. Yeni bir şey öğrenmediği zaman yerinde sayıyormuş hissi-ne kapılan ve bundan son derece rahatsız olan Karaağaçlı İnce, böyle bir ruh hali içindeyken fırsat kapısını araladı. Her hafta Londra'ya seyahat ediyordu. Oradaki yakın arkadaşlarına da her gittiğinde Türk usulü birer hediye götürüyordu. Bir seferinde hediye olarak nazar boncuklu bir kolye aldı. Çünkü hem spiritüel bir anlamı vardı hem de mücevher olduğu için arkadaşı çok sevdi. Her gittiğinde arkadaşı ve onun arkadaşları da sipariş vermeye başladı.

Karaağaçlı İnce, götürdüğü hediyelere bu kadar ilgi olduğunu görünce "Acaba bu işi mi yap-sam?" diye düşündü. Bu düşünme ve planlama tam iki yıl sürdü. Çalıştığı işi henüz bırakmamıştı. İki yılın ardından, "Tamam, döneceğim ve bu işe gireceğim!" dedi. Üretim için bir atölye buldu, hazır ürün almaktansa piyasadakilerden çok daha farklı ve özel modeller tasarladı. 3 hafta

boyunca her gün ajanstan çıkıp 12'ye kadar Kapalıçarşı'da atölyede çalıştı. Sonunda 70 parça ortaya çıktı ve Londra'ya götürdü, hepsi de satıldı. Tasarım mücevher konusunda fark yaratan ve büyüyüp genişlemeye devam eden Kısmet By Milka'nın hikayesi 14 yıl önce böyle başladı.

Aşk-ı Memnu dizisi için tasarladığı kolyeler dönüm noktası oldu

2009 krizinde Türkiye'de hiç olmayan bir kategori yaratma ve büyütme hayali oldukça zor bir ödev oldu Milka Karaağaçlı İnce için... İlk satış noktası Harvey Nichols oldu ve oradaki ilk Türk markasıydı. Ancak kuyumcular ülkesi olan Türkiye'de büyük bir mağazadan mücevher almak alışkanlık değildi. O yüzden önce tasarım mücevheri öğretmek ve bunu bir 'fashion item' olarak konumlandırmak gerekiyordu. Bir şekilde meydan okuması ve istek uyandırması şarttı. Ve bu da Türkiye'de o dönem en çok izlenen dizi olan Aşk-ı Memnu'daki Bihter karakteri için tasarladığı kolyelerle oldu. Bir moda ikonu gibi her giydiği, her taktığı takip edilen Bihter karakterinin takıları deyim yerindeyse Türkiye'yi yerinden oynattı ve Karaağaçlı İnce'nin mücevherleri bir anda çok konuşulmaya başladı. Böylece de Türkiye'deki mücevher algısı değişmeye başladı.

Madonna, Beyonce gibi ünlülerin tercihi

14 seneyi geride bırakan Kısmet by Milka'nın dünyası her geçen gün büyüyüp genişlemeye devam etti. 2023 yılında Amerika, Kanada, İngiltere, Fransa, İsviçre, Japonya, Dubai, Kuveyt ve Mykonos dahil prestijli noktalarda 16 adet mağazaya sahip olan ve 100'den fazla satış noktasında yer alan marka, dünyaca ünlü yıldızlar tarafından da büyük ilgi görüyor. Baş-

Yaratıcılık için yoldan sapın!

Kendinize inanın. Artık değişim ve dönüşüm zamanı. Sınır diye bir şey yok. Öğrenmek gerekiyor. Gerektiğinde yardım isteyin, çekinmeyin. Ben bu işi tek başıma yapmadım. Harika bir takımım var. Yapılmış bir şeyi yapmayın. Aynı yoldan gitmeyin. Yaratıcılık için yoldan sapmanız lazım. Ezber bozmak gerek. Ve... Dünyayı bir bütün olarak görmeye başlamalıyız. Bir denge kurmalıyız. Doğayla aramızdaki bağ giderek açılıyor. Kendimizi daha anlamlı ve bizi ifade eden olaylara, ilişkilere, tasarımlara girmeliyiz. Hızlı tüketim değil, ifadeyle güçlenen, arkasında hikaye olan bir tarz peşinde koşmalıyız.

ta Madonna olmak üzere, Beyonce, Jennifer Lopez, Cameron Diaz, Julia Roberts, Rihanna, Meghan Markle, Bella Hadid gibi dünyaca ünlü isimler tarafından tercih edilen Kısmet by Milka, özel koleksiyonlarıyla her yaştan herkesin ilgisini çekiyor.

Yenilikçi ve farklı tasarımlarıyla ses getiren Karaağaçlı İnce, piercing koleksiyonuyla da piercingi altın ve pırlantayla bir araya getiren ilk marka olarak ilgi çeken bir yenilik yaptı. Kısmet By Milka'nın bütün mağazalarında piercing stüdyoları var ve Association of Professional Piercers'dan onaylı tek Türk markası oldu.



Tek başına başlattığı Kismet by Milka'nın yolculuğunun bambaşka bir yöne evrildiğini söyleyen Karaağaçlı İnce, yaklaşık 150 kişilik büyük bir ekibe sahip ve birçok başarılı gence Kismet by Milka çatısı altında yeteneklerini sergileme fırsatı sunuyor. Karaağaçlı İnce; "Ben bu işi yapmaya karar verdiğimde kendimi belli başlı limitler ve hedeflerle sınırlandırmadım. Hep ileriye düşündüm. Büyük hayaller kurdum. Her zaman ileriye dönük amaçlarım vardı. Bu bakış açısına sahip olmayan markaların yalnızca "ürün" olmaktan ileriye gidebildiğini düşünmüyorum. Markaların sahip oldukları gücü, belli bir hedef doğrultusunda, toplumda doğru bir algı yaratmak için kullanmaları çok önemli. Markamın globalleşmesini buna bağlıyorum. Geldiğimiz noktada da artık rahatlıkla Kismet by Milka global bir markadır diyebiliyorum" diyor.

"İlham olmak, cesaret vermek istiyorum"

Markasının mottosunun "Moving Forward" dü-



Gelişimin hiç bitmeyen bir süreç olduğuna inanıyorum. Başlangıç noktamdan bu yana tahmin edemeyeceğim bir yere gelmiş olsam da insan her zaman gelişime, öğrenmeye ve ilerlemeye açık olmalı. 'Ben oldum, olabileceğimin zirvesindeyim, burada durmalıyım' diye hiçbir zaman düşünmedim. Belki de insanı başarıya götüren şey bu. Her zaman ilerleme isteği.

şüncesi üzerine kurulduğunu kaydeden Karaağaçlı İnce, her zaman daha iyisinin mümkün olduğuna inanıyor ve bu düşünce de onu girişimci olarak motive tutuyor. Olduğu nokta için şükretse de Türk kültürünün merkezinde olan "haline şükret" düşüncesine katılmadığının altını çizen Karaağaçlı İnce, "Bu düşünce aslında insanı biraz olduğu noktada, konfor alanında tutuyor. İnsanın durumunun, şansının farkında olup, şükretmeyi elbette unutmadan, gelişim yolculuğuna devam etmesi gerektiğini düşünüyorum. Ben başta, sadece işimi yürütmeyi, ayakta kalabilmeyi ve kurduğum işin başarılı olmasını hayal etmiştim. Ama şimdi insanların hayatına



dokunabildiğimi görüyorum. İlham olduğumu hissediyorum ve bu daha büyük bir sorumluluk. Herhangi bir insana, herhangi bir yerde hayatına yeniden başlaması ve yön vermesi için bir örnek olmak istiyorum. Cesaret vermek istiyorum. İtiraf etmeliyim ki bu, yola çıktığım noktadan çok daha büyük bir hedef ve bana çok iyi geliyor" diye konuşuyor.

Toplumsal kalıplara karşı duran bir marka

Cinsiyetsiz bakış açısıyla da fark yaratan Kısmet By Milka da hiçbir ürününün kadın veya erkek özelinde ayrıldığına dikkat çeken Kararağaçlı İnce, Kısmet by Milka'nın toplumsal kalıplara karşı duran bir marka olduğunu, çizgilerinin en önemli belirleyicilerinden birinin de bu olduğunu sözlerine ekliyor. İBBS Kadın Buz Hokeyi Takımı ile 'Buzları Kırılım' mottosu altında bir iş birliği yaptıklarını ve takım sponsoru olduklarını belirten Kararağaçlı İnce, "Kadın ve erkeğe biçilen rolleri, hedefleri hep reddettik. 'Buzları Kırılım' mottosu da tam olarak bu düşünce ile ortaya çıktı. Hayatta hiçbir şeyin cinsiyetimizle bağlantılı olduğuna inanmıyoruz. Bu sponsorluk ile sporcu kadınlara destek olurken aynı zamanda önyargıları kırmayı hedefliyoruz. Bu iş birliğiyle hayallerinin peşinden gitmek isteyen kız çocuklarına daha fazla imkan sağlarken Türkiye'de, özellikle kızlar arasında çok yaygın olmayan bir sporu ön plana çıkarmaya katkıda bulunduk. Ek olarak dünyanın en büyük spor markalarından biriyle olan iş birliğimizden elde ettiğimiz tüm geliri Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği'ne bağışladık" şeklinde konuşuyor.

Çok yoğun bir iş hayatı olan Milka Kararağaçlı İnce için günün en anlamlı saatleri, kızı Mayra ve oğlu Mateo'yla bir araya geldiği zamanlar. Yoğun



bir günün ardından "sığınağım" dediği evine ve çocuklarına dönmek, onlarla geçirdiği huzurlu vakit, motivasyonunu artırıyor. Kariyer hayatını kendi hayatından farklı görmeyen Kararağaçlı İnce, ilhamını da genellikle kreatif insanlardan alıyor. Dönemlerinde fark yaratmış, ana akımın dışına çıkarak kendi dünyasını yaratmış isimlerden Collette hem hayatıyla hem de yazdıklarıyla Kararağaçlı İnce'ye ilham olmuş. Hatta Gigi kitap ve filmi onu öyle etkilemiş ki bir koleksiyonunda dönüp o filmi ve dönemi ziyaret etmek istiyor. Virgin Abloh, Chanel, Tina Turner da çok etkilendiği isimler.



MİNE ÖZMEN

Hışvahan Butik Otel ve Restoranının Kurucusu

EĞİTİMİ: Kız Meslek Lisesi Ev Ekonomisi ve İstanbul Mutfak Sanatları Akademisi mezunu

Gaziantep'ten dünyaya açılan bir başarı hikayesi

7 kuşak Gaziantep'li girişimci Mine Özmen'in en büyük hayali annearne ve babaannesinin çeyiz sandığından çıkardığı geleneksel lezzetleri ve Gaziantep mutfağının unutulmaya yüz tutmuş tatlarını konuklarına sunmaktır. Evliya Çelebi'nin Seyahatnamesi'nde de adı geçen Gaziantep'in en eski konaklarından 550 yıllık Hışvahan'ı restore ederek, modern ve gelenekseli buluşturduğu restoranında, 450 çeşit yöresel yemeği misafirlerine ikram eden Mine Özmen, hayallerine ulaşmanın gururunu yaşıyor.

Memleketine gönül vermiş sanayici bir ailenin üç kızından biri olarak Gaziantep'te doğan Mine Özmen, Kız Meslek Lisesi Ev Ekonomisi bölümünü bitirdi. Pozitif ve destekleyici bir aile ortamında büyüyen Özmen, ailesinden çalışkanlık ve dürüstlük ilkesini miras olarak aldı. Evli ve iki çocuk annesi olan Özmen, 1998 yılında Trio adında bir organizasyon şirketi kurarak 11 yıl boyunca düğün, nişan, açılış gibi organizasyonlarla hizmet verdi. En büyük hobisi antikalardı. Gerek aldığı eğitim gerek yaptığı iş sebebiyle dekorasyon ve sofraya sunumlarına son derece meraklı ve özenliydi. En büyük zevki misafir ağırlamak olan Özmen'in hayali, Gaziantep'in unutulmuş yemekleri ile anneannesinin ve babaannesinin çeyiz sandığından çıkan eşsiz lezzette yemekleri herkese tanıtmaktı. Oğlu Oğuz'un, Robert Koleji kazanmasıyla birlikte Gaziantep'ten İstanbul'a taşınan Özmen, bu sırada İstanbul Mutfak Sanatları Akademisi'nde eğitim alarak şeflik unvanını kazandı. Bu sırada kızı İpek de eğitimini tamamlayarak 2013 yılında İstanbul'da bir kafe açmıştı.

Robert Koleji'den sonra Koç Üniversitesi'nden mezun olan oğlu Oğuz, Gaziantep'e dönerek ailenin un fabrikasının başına geçti. Annesinden ise kendisi için eski bir Antep evi satın almasını istedi. Mine Özmen de araştırmaları sonucu 165 yıllık eski Antep evi İpek Hanım Konağı'nı oğlu için alıp restore ettirdi. Etrafındaki herkes Mine Özmen'e "Sen bu kadar masraf ve emek harcadın ama bu çocuk İstanbul'a gider" dedi ama oğlu gitmedi. Mine Özmen bir gün Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin'i, oğlu için restore ettirdiği bu konakta ağırladı. Unutulmuş değerlerimizden biri olan, tarihi Antep evlerinin bu şekilde değerlendirilmesinden

"Keşke demektense, iyi ki demeyi tercih edin"

Mine Özmen genç girişimcilere; "Yolun çok başında olanların hünerlerini göstermemeleri için hiçbir neden yok. Kendinize güvenin. Sevdığınız işi yapın ve enerjinizi her zaman yüksek tutun. Sizin enerjiniz işinize de yansıyacak ve bu da sizin her an mesleğinizde fark yaratmanızı sağlayacak. Kadın girişimci olarak vereceğim tavsiyelerden biri; kesinlikle kurslara gidin, pratikler yapın, videolar izleyin... Devlet veya özel hiç fark etmez. Kendinizi elinizden geldiğince her daim geliştirin. Ailenizin, arkadaşlarınızın veya çevrenizden bir kişinin bile sizi desteklemesi işleri bir anda çok başka yelere getirip cesaretlendirebiliyor. Bir gün geriye baktığınızda "keşke" demektense, "iyi ki" demeyi tercih etmiş oluyorsunuz" şeklinde tavsiyede bulunuyor.

ve konağın restorasyonundan çok etkilenen Fatma Şahin, Antep'in çok eski konaklarından 'Hışvahan'ı Gaziantep'e kazandırmak için Mine Özmen'e birlikte çalışmayı teklif etti.

Aslına uygun şekilde restore edildi

Evliya Çelebi'nin Seyahatnamesi'nde Antep'in en meşhur hanı olarak geçen ve Pamuk Kozası, Lala Mustafa Paşa Hanı olarak da anılan Hışvahan'ın 1563-1577 yılları arasında Lala Mustafa Paşa'nın Halep ve Şam Beylerbeyliği görevinde



bulunduğu yıllarda yapılmış olduğu düşünülüyor. Gaziantep'in en eski ticari yapılarından biri olan Hışvahan'ın restorasyonu, Anıtlar Kurulu'na bağlı olarak tamamen aslına uygun bir şekilde yapıldı. Konak, eski kimliği zedelenmeden, modern dokunuşlarla günümüze uyarlandı. Çarpıcı bir dekorasyona sahip olan Hışvahan, bölgede daha evvel görülmemiş bir tasarım anlayışıyla ele alındı. Mistik ve modern detaylarla zengin bir atmosfer oluşturuldu. Deneyimli mimarlar ve danışmanlardan oluşan çok yetenekli bir ekip- le çalışan Mine Özmen, özellikle dekorasyonun ahşap ve metal tarafında Gaziantepi ustaların ve zanaatkarların el işçiliğinden faydalandı. İçerisinde iki ayrı restoran, 10 otel odası ve dükkan- lar olan Hışvahan bugün yurtiçi ve yurtdışından

her gün yüzlerce misafir ağırlıyor.

Gaziantepi şeflerle çalışıyor

6 yıl önce Gaziantep'in yöresel mutfağını Tür- kiye'ye ve dünyaya ulaştırmak adına yola çıkan Özmen, Hışvahan'ın menüsünü kebabın yanı sıra; aile büyüklerinden öğrendiği, Gaziantep'in evlerinde pişen yöresel yemeklerden oluşturu- du. Etrafından pek çok kişinin, "Hiç satmaz, menüye ekleme" dediği yemekler en çok tercih edilen yemekler haline geldi. Özellikle Gazian- tepi şeflerle çalışmaya özen gösteren Özmen, Gaziantep mutfağında mevsimsel çeşitlilik ol- duğunu, bunu da ancak Gaziantepi ustaların bildiğini söylüyor. Geleneksel tariflerle yaptıkları tam 450 çeşit yemeği konuklarına sunan Mine



"Bu yol ilk başta zorlu ve çok çetrefilli görünse de bir yerden sonra çiçeklerle dolu bir yol haline gelmeye başlıyor. Eğer yolunuzdan vazgeçmez, hiç kimsenin size engel olmasına izin vermezseniz yolun sonu, emin olun, çok aydınlık."

Özmen, Gaziantep mutfağının yaşaması ve tanıtılması için çaba gösteriyor.

"Severek yapmadığınız hiçbir şey lezzetli olmaz"

550 yıllık tarihi bir değeri hayata döndürmenin ve turizm sektörüne kazandırmanın hem zorlu hem de heyecanlı olduğunu belirten Özmen,

"Küçüklüğümden bu yana annemin, büyükan-nemin yemek yapmasına hayranlık duyardım. Bu bence gönül ve sevgi işi. Severek yapmadığınız hiçbir şey lezzetli olmuyor. O uzun sofralar, o yemek kokuları hep güzel anılardı benim için... Ben de ailemden miras yemekleri misafirlerime sunuyorum ve o güzel anıları yeniden yaşatmaya çalışıyorum. Daha önce böyle bir girişimde bulunmasaydım, bu işe sadece konuk ağırlayarak devam etseydim, büyük ihtimalle bu iş her zaman aklımda bir köşesinde kalacaktı. Ancak şu an 'iyi ki' diyebiliyorum. Hışvahan'a gelen misafirlerimi de evimdeki özenle ağırlamaya çalışıyorum. Denemekten hiçbir zarar gelmez" diyor.

Hedefinin, dünyaya açılarak herkese Gaziantep'in eşsiz lezzetlerini tanıtmak olduğunu ifade eden Özmen, sürekli olarak gelişim gösteren ve bu gelişimleri not alıp, etki mekanizmasını arttıran bir yapıya sahip olduklarını ve her gün adım adım büyümeye devam ettiklerini bildiriyor. Şu an Hışvahan olarak 60 kişi, grup şirketi olarak ise

yaklaşık 200 kişiden fazla çalışanları olduğunu belirten Özmen, aileleri ile birlikte yaklaşık 1000 kişinin hayatına dokunduklarını sözlerine ekliyor.

Bu yolculuğa annesinden, anneannesinden ve babaannesinden ilham alarak ve ailesinin büyük desteğiyle başladığını söyleyen Mine Özmen, başarısı ve azmiyle her zaman desteklediği ve gurur duyduğu Gamze Cizreli’nin de esinlendiği isimlerden biri olduğunu ifade ediyor. Özmen, çalışan ve üreten, pozitif bir ekiple yola devam ettiklerini, güler yüzlülük ve saygı önceliği ile hizmet verdiklerini vurguluyor. Kısa zamanda çok önemli bir başarı elde ettiklerinin altını çizen Özmen, kuruldukları ilk yıl Tarihi Kentler Birliği’nin özel ödülüne layık görüldüklerini, sonrasında ise Hollanda’da gerçekleşen “Dünyanın tasarımı en iyi mekanları” içerisindeki 500 projeden ilk üçe kaldıklarını gururla anlatıyor.

“Kadınların isteyip de yapamayacağı hiçbir şey yok”

Kadın girişimci sayısının artmasına rağmen, sayının henüz istenilen seviyede olmadığını bildiren Özmen, “Eğer bir işe kadın eli değerse o iş bambaşka bir hale geliyor. Kadınların farkındalığı artık çok daha yüksek. Her geçen gün kendilerini geliştirmeye yönelik yaklaşımları artıyor ve daha cesurlar. Kadınlar her geçen gün iş hayatında daha aktif rol alıyorlar. Kadınların istihdamına yönelik birçok proje geliştiriliyor ve burada kadınların birbirleri için sağladığı iş olanakları da artıyor. Kadınların isteyip de yapamayacağı hiçbir şey yok. Azim gösterdikleri ve yılmadan azimle çalıştıkları zaman, kadınların aşamayacağı hiçbir engel yok. Kadın isterse her şeyi yapar; sadece kendilerine güvensinler” diye konuşuyor.





MÜGE CERGEL

Blum Coffee House Kurucu Ortağı

EĞİTİMİ: Bilkent Üniversitesi İşletme Bölümü mezunu.

HANDE CERGEL

Blum Coffee House Kurucu Ortağı

EĞİTİMİ: Bilkent Üniversitesi Ekonomi Bölümü mezunu.

Kahve tutkusu girişim hikayelerini başlattı

İki kız kardeş Müge ve Hande Cergel'in en büyük hayali bir gün kendi işletmelerini kurmaktı. İkisi de kariyer sahibi, beyaz yakalı birer çalışandı ama gün geldi tutkularının peşinden gitmeye karar verdiler. İkisi de kahve tutkunuydu; en büyük zevkleri lezzetli bir kahve ile güne başlamak ve 'taze, kaliteli, lezzetli hem ruha hem göze hitap eden kahve içmek herkesin hakkıdır' diye düşünerek, 'Gününüzü çiçeklendirin' sloganıyla Akaretler'de üçüncü nesil kahve dükkanı Blum Coffee House'ı açtılar.

Müge ve Hande Cergel aralarında yaş farkı olmayan iki kız kardeş. Her zaman çok iyi anlaştılar, birbirlerinin aynı zamanda en iyi arkadaşı oldular, üniversite dahil aynı okullarda eğitim gördüler, arkadaş çevreleri ortaktı, hatta hayalleri bile... İkisinin de hayali bir gün kendi girişimlerini hayata geçirmekti. Kalabalık aile sofraları, paylaşım ve paylaştıkça çoğalan sevgi dolu bir ortamda büyüdüler...

Müge Cergel Bilkent Üniversitesi İşletme bölümünü bitirdi. Mezun olduktan sonra özel bir bankada müfettiş olarak işe başladı. Bankacılık kariyerini 12 yıl boyunca sürdürdü. Kariyerine aynı bankanın yurt dışındaki bir şubesinde ülke müdürlüğü görevi ile nokta koymaya karar verip istifa etti. Müge Cergel’in ablası Hande de Bilkent Üniversitesi Ekonomi bölümünden mezun olduktan sonra sigorta ve danışmanlık firmalarında uzun yıllar çalıştı. Ve ikisi de kurumsal hayattaki deneyimlerinin ardından istediklerinin bu olmadığını anladılar ve kurumsal hayata nokta koyup rotayı bambaşka bir yöne çevirdiler.

Kendi işlerini kurmayı uzun zamandır hayal ediyorlardı. Kahve, ikisinin de vazgeçilmeziydi, kahve içmeden güne başlayamıyorlardı. Ve tutkunun izinde ilerlemeye karar verdiler. “Aile her şeyden önce gelir” diye düşünüyorlardı ve aile sıcaklığını doğallığın zarafeti ile buluşturmak hedefleri. Tabii uzun seneler farklı sektörlerde deneyim kazandıktan sonra bambaşka bir sektörde işyeri açma kararı almak kolay olmadı. Kendi işlerini kurarken, her şeyden önce işin eğitimini almak, Adan Z’ye yapılan işe hakim olmak çok önemli diye düşündüler ve bunun için Avrupa Nitelikli Kahve Birliği-SCAE’nin düzenlediği demleme, barista, tat analizi vb. eğitimleri başarıyla tamamlayarak sertifikalarını aldılar. Kendilerini sürekli geliştirmek,

Müge Cergel: “İç sesinize kulak verin!”

“Kendi işini yapmak isteyen tüm kadınlara tavsiyem, öncelikle kendi iç sesinize kulak verin, sevdiğiniz ve hayalini kurduğunuz ne ise onu yapın. Cesur olun hayallerinizin önüne, başkalarının önyargıları ya da negatif düşüncelerinin geçmesine izin vermeyin. İşe adım atmadan önce gerek dünyada gerekse Türkiye’deki örnekleri araştırın, işin eğitimini alın, bir iş planı hazırlayıp değerlendirin, piyasadaki fırsat ve engelleri analiz edip ona göre işinizi kurun. Hangi sektörde çalışırsanız çalışın, kendinizi sürekli geliştirmek, eğitimi sürekli kılmak öncelikleriniz arasında yer almalı. Ayrıca, yatırımın geri dönüşünü doğru hesaplamak, sektörünüzdeki yenilikleri yakından takip etmek, sizinle aynı tutkuyu paylaşan insanlardan oluşan iyi bir ekip kurmak çok önemli. Özgün ve yaratıcı iş fikirleri üretin, olmayanı gerçekleştirmekten korkmayın. Özellikle kurumsal hayatta kariyer sahibi olup kendi işini kurmak isteyenler, çevrelerinden destek beklemesinler. Kimse güvenli limanlarını bırakmaları için destek vermeyecek. Kendi kararlarını verip azimli adımlar atmaları ve çok çalışmaları gerekir.”



eğitimi sürekli kılmak öncelikleri arasında yer aldı. İyi kahve bulmak çok zordu, iyi kahve içtikleri pek çok işletmede ise nitelikli lezzetler bulmak mümkün olmuyordu. Güzel bir kahveyi yudumlarken, yanında hem sağlıklı hem de lezzetli atıştırmalıklar tadılabilecek, tasarımı ve mimarisiyle doğallığı vurgulayan bir mekan hayal ettiler. Projeyi ve konsepti bu doğrultuda detaylarıyla belirleyerek iş fikirlerini hayata geçirdiler ve 6 yıl önce Akaretler'de üçüncü nesil kahve dükkanı Blum House'ı açtılar.

Ürünleriyle göze, damağa ve ruha hitap ederken, kahveden ötesini bekleyenlerin favorisi olma hedefiyle yola çıkan iki kız kardeş, türüne göre dünyanın en iyi kahve çekirdeklerini yetiştiren Guatemala, Etiyopya, El Salvador, Küba, Honduras, Meksika ve Kolombiya başta olmak üzere dünyanın çeşitli ülkelerinde yetişen kahveleri konuklarının beğenisine sunuyorlar. Kahve'nin yanı sıra Blum'da sunulan çaylar da dünyanın nadide çiftliklerinden gelen nitelikli çaylardan oluşuyor.

Cergel kardeşler, yeni ürünler geliştirirken ko-



nuklarına sağlıklı ve katkısız gıdalardan oluşan özel içerikler hazırladı. Ürünleri mevsiminde ve güvenilir çiftçilerden alıyorlar. Şekersiz, glutensiz ve vegan beslenenler için alternatif ürünler sunuyorlar. Keçiboynuzu

özünden yaptıkları Blum Keçiboynuzlu Latte gibi sağlıklı ve inovatif seçenekler menülerinde yer alırken, hazır şurup gibi zararlı katkı maddelerini kullanmıyor, kahveyi tatlı sevenlere kendi üretimleri olan ev yapımı dulce de leche ve antep fıstığı kremasından sos alternatifleri ile ikram ediyorlar.

Felsefesi olan bir mekan hayal ettiler

Blum Coffee House'da nitelikli kahveler ile doğal, katkısız ve organik lezzetleri bir arada sunarak, yaratıcı tasarımı, gurme lezzetleri ve farklı

felsefesi ile kendine özgü bir mekan yaratmayı hedeflediklerini söyleyen Müge Cergel, uzun seneler farklı sektörlerde çalıştıktan sonra yaratıcılıklarını kullanabilecekleri bir iş yapmanın ve bir marka yaratmanın çok heyecan verici olduğunu belirtiyor. Cergel, "Dünyanın nadide çiftliklerinden gelen nitelikli kahve çekirdeklerini tatmak, farklı aromaları keşfetmek, değişik demleme teknikleri kullanmak hem çok keyifli hem de farklı ürünler geliştirmeye elverişli bir sektör olması bizi cezbeden, bu işi kurmamız için önde gelen nedenler arasında. Sağlıklı ürünler yaparken asla damak tadından ve ev yapımı ürünlerin doğallığından ödün vermeyerek, sağlıklı atıştırmalıkların hakkını verirken, sunduğumuz her içeceği ve yiyeceği yuva samimiyetini katmak önceliklerimiz arasında oldu. İşimizi kuralı 6 yıl oldu, Türk misafirlerimizin yanı sıra birçok yabancı misafirimiz de dükkanımızı ziyaret ediyor ve bu sırada markamıza ve ürünlerimize yoğun ilgi gösteriyor" diyor.



"Hayal ettiğimiz markayı hayata geçirmiş olmak ve bunun meyvelerini toplamak çok büyük bir mutluluk. Bundan sonraki süreçte markamızı doğru kitlelerle buluşturacak noktalarda, sayıca az ama nitelikli bir yayılım planıyla markamızı büyütmeyi hedefliyoruz."

Gününüzü çiçeklendirin!

İşletmenin adına nasıl verdiklerini de şöyle anlatıyor Cergel: "Kahve demlerken su ile kahvenin ilk teması sırasında kahve çiçeklenir. Bu sürece "blooming" denir. Suyun üzerinde baloncukların olduğu bu aşama, kahvenin aromasının ortaya çıktığı, demlemedeki en önemli süreçlerden biridir. Biz de bundan yola çıkarak mekânımızın ismini 'Blum Coffee House' olarak belirledik ve sloganımız da "Blum your day" (Gününüzü çiçeklendirin) olarak seçtik."

Kadınların el emeği ürünleri satılıyor

Cergel kardeşlerin en önem verdikleri konulardan biri de sosyal sorumluluk projeleri. Blum'un hasılatının bir bölümüyle her ay ihtiyaç sahibi köy okullarına kitap gönderen iki kız kardeş, bu şekilde köylerdeki çocuklara kütüphaneler kuruyorlar. Müge Cergel, "Kahveye olan tutkumuzun, toplumla birlikte büyüyeceğine ve mükemmel sonuçlar doğuracağına inanıyoruz. İş birlikleri ve



yeni ortaklıklarla bu sosyal sorumluluk projemizi çok daha geniş kitlelere ulaştırmayı hedefliyoruz. Bugün faaliyet gösterdiğimiz dükkanımızda yarattığımız iş konseptiyle yüzlerce kişiyle iş projeleri üretiyor, hem kadınların ekonomiye ve ev bütçesine katkıda bulunmasına aracılık ediyor hem de bu kişilerin hayatına dokunuyoruz. El yapımı tasarımlar, el örgüsü ürünler ve bez bebekler, özel tasarım tekstil ürünleri, sağlıklı gıda ürünleri, çiftlik ürünleri, el yapımı cam hediyelik eşyaları misafirlerimize sunarak, kadınlarımızı üretime teşvik ediyoruz" şeklinde konuşuyor.

Plastik ürün kullanmıyor

Sürdürülebilirlik anlamında da Blum Coffee House, Greenpeace'in içinde bulunduğu Plastiksiz Denizler Hareketine destek veren "Plastik Çatal Bıçaksız" ve "Plastik Pipetsiz" mekanlar arasında yer alıyor. Ayrıca, Blum Coffee House'da plastik pipet yerine buğday sapı ve plastik çatal bıçak yerine de huş ağacından yapılan kaşık, çatal ve bıçak tercih ediliyor. Bunun yanı sıra kraft pasta kutuları, kahve poşetleri ve kesekağıtları kullanılıyor. Yine sürdürülebilir bir yaşam hareketi olan tek kullanımlık bardak yerine termosta kahve alanlara indirimini teşvik eden 'Kahvem termosta' uygulamasını destekleyen işletmelerden birisi.

"Kadınlar daha çok desteklenmeli"

Her geçen gün başarılı kadın girişimcilerin çoğaldığını, bunun sevindirici olduğunu belirten Cergel, yine de kadın girişimci olmanın zor olduğunu altını çiziyor. Kadınların çocuk bakımı, ev idaresi gibi sorumluluklarla tanımlanmış kültürel kodlarını değiştirmek için toplumsal bir farkındalık yaratmak gerektiğini dile getiren Cergel şunları söylüyor:

"Özellikle erkeklere özgü olarak adlandırılan

mesleklere kadınlar teşvik edilmeli. Cam tavanların ortadan kalkması için eşit ücret politikası benimsenmesi, kadınların eğitimlere erişiminin artırılması, kariyer gelişimi konusunda çalışmalar yapılması şart. Kadın girişimcilerin artması ülke ekonomisinin yakın ve uzun vadeli geleceği açısından çok önemli. İş hayatında başarılı olan girişimci kadınların rol model olarak geniş kitlelere anlatılması, duyurulması, bu tecrübeli girişimcilerin yer aldığı bir gönüllü mentörlük sistemi kurulması çok faydalı olabilir. Özellikle evinde el emeği ürünleri üreten kadınların dijital pazarlama ve online satış konusunda destek almalarını sağlayacak çalışmalar yapılabilir. Kadın girişimcilerin desteklenmesini teşvik etmek için melek yatırımcılara iş fikirlerinin sunulabileceği başvuru mekanizmaları artırılabilir. Kadınlara sadece işlerini kurarken değil kurduktan sonra da destek verecek yapılar artırılarak kadınların girişimci olma motivasyonu artırılmalı."

İlhamını Atatürk'ten alıyor

Müge Cergel'in kahveden sonra en büyük tutkusunu okumak. Fırsat bulduğu her aralıkta kitap okuyan Müge Cergel'in kariyer yolculuğunda etkilendiği pek çok isim oldu ama o ilhamını Atatürk'ten alıyor. Gerek kariyerinde gerekse hayatında kendisini zorlayan bir problemle karşılaştığında Atatürk'ün tüm imkansızlıklara rağmen başlattığı kurtuluş mücadelesi ve buna olan inancı aklına geliyor ve bu motivasyonla problemleri çözmeye odaklanıyor. Ayrıca derleme ve hayat hikayelerinden çok etkileniyor, hayat dersi anlamında kendine notlar alıyor. Bugünlerde ise Vehbi Koç'un kariyer yolculuğunun derlemesini okuyor. İleri düzeyde İngilizce bilen Cergel, Tema Vakfı, Buğday Ekolojik Yaşamı Destekleme Derneği ve Greenpeace üyesi.



NARDANE KUŞÇU

Nar Eğitim ve Danışmanlık ile Narköy Kurucusu

EĞİTİMİ: Mersin İlköğretmen Okulu Mezunu

“Düşü olmayanın işi olmaz”

O erkek egemen bir coğrafyada kadınların hakim olduğu bir çiftlikte büyüdü. Uzun kış gecelerinde masallar anlatılır, çocuklar düş kurmaya teşvik edilirdi. Kışın babaannesiyile tarımı, toprağı, tohumu, hayvancılığı öğrenir; yazın anneannesiyile yaylada geceleri yıldızlara bakarak uyur, yabani meyveleri tanır, gölde balık avlardı. Babaannesinin her yıl bir önceki mahsulden aldığı tohumu “kurda, kuşa, aşa” diye toprağa saçması ve anneannesinin “bastığı yerde ot bitmeyen olmamak” öğüdü hayat felsefesinin temelini oluşturdu. Ve yıllar sonra kurduğu 1200 çeşit ata tohumu ile tamamen ekolojik tarım yapılan Narköy’ün girişine çocukluğunun en önemli öğüdünü yazdı: “Düşü olmayanın işi olmaz.”

O smanlı'nın son zamanlarında yerleşik yaşama geçmiş Yörük bir ailenin kızı olan Nardane Kuşçu, Adana'nın Ceyhan ilçesinde doğdu. Feodal yapının devam ettiği yıllardı ve verimli Çukurova topraklarını ağalar yönetiyordu. Oysa Nardane Kuşçu'nun doğduğu çiftliğin hakimi kadınlardı. Babaannesinin yönettiği çiftlikte geçti çocukluğu. Konukların eksik olmadığı uzun aile sofraları kurulurdu. Akşamları masallar anlatılır, aya yıldızlara bakılırdı. Çocuklar sohbetle dahil edilir, onlara düşleri sorulur ve düşünmeye teşvik edilirdi. Anlatmanın, dinlemenin ne kadar değerli olduğunu öğrendi bu akşamlarda...

Babaannesi çok güçlü bir kadındı, toprağın dilinden anlardı. Binlerce dönüm arazileri vardı ve yoğunlukla pamuk ekilirdi. Babaannesi her yıl bir önceki üründen aldığı tohumu 'kurda, kuşa, aşa olsun' diyerek toprağa atardı. Pamuğun içine karpuz, börülce ve bamyaya tohumları karıştırıldı, süreklilik esastı. Yazları ise yaylaya gidilirdi. Babaannesinin işleri çok olduğu için o gelemezdi, bu sefer görev anneanne tarafından devralınırdı. Anneannesi onlara doğanın dilini öğretirdi. Ormanda dolaşırlar, gölde balık avlardı. Yabani meyveleri tanır, suyu nasıl bulacaklarını öğrenirlerdi. Pınardan su taşır, yayladan kızılık toplar, kışlık marmelatlar yaparlardı. Kompost tuvaletler yapılırdı. Ertesi yıl, bir yıl önce gittikleri yerde ot bitmemişse davranışlarında bir yanlışlık olduğunu anlardı. "Bastığı yerde ot bitmeyen insan olmak, doğaya saygısızlıktır" derdi anneannesi.

İlkokulu ve ortaokulu Ceyhan'da bitirdi. Hayatı okul, köy, babasının traktör parçaları ve traktör sattığı dükkan, şehir kütüphanesi ve yayla arasında geçti. Sakıp Sabancı, Yaşar Kemal yakın aile dostlarıydı. Nardane Kuşçu ve ailesi ortaokuldan sonra Mersin'e taşındı. Burada Mersin İlköğretmen Oku-

lunu kazandı ve 1972 yılında okulu bitirdi. En büyük şansı Köy Enstitüsü mezunu öğretmenler tarafından yetiştirilmek oldu. Okul sonrası kışın 6 ay yolu kapanan Torosların bir dağ köyünde öğretmenlik yaptı ve bir kez daha doğaya uyumlanarak yaşamının ne kadar değerli olduğunu öğrendi.

Kızının hediye ettiği deftere yazdığı düş...

1974 yılında evlilik nedeniyle İstanbul'a taşındı Nardane Kuşçu. 1975 yılında oğlu Ozan, 1984 yılında kızı Beste doğdu. Çocuklarına ve öğrencilerine her zaman doğa ile iç içe yaşama olanakları yaratmaya gayret etti. Ama şehir hayatında onu rahatsız eden bir şey vardı. Doğadan kopuk yaşamının özgüven, özsaygı kaybına sebep olduğunu ve yanlış kentleşmenin okul bahçelerinin bile betonlaşmaya başlamasının insanları toprak analarından uzaklaştırdığını düşünüyordu. Emekliliğine yakın bir zamanda kızı Beste'nin doğum gününde kendisine hediye ettiği bir deftere bir düş yazdı: "Bir eğitim ve organik tarım çiftliği kuracağım."

Emekli olduktan sonra 2002 yılında önce NAR NLP'yi kurdu. Bu bir şahıs şirketi idi. Şirketin konusu eğitim ve danışmanlıktı. 2005 yılında oğlu Ozan, gelini Ebru, kızı Beste ve eşi Ahmet'i de kapsayacak şekilde Nar Eğitim ve Danışmanlık Merkezi Limited Şirketi oldular. Ve bir gün eğitim ve organik tarım çiftliği kurma düşünü ailesiyle paylaştı... Herkes çok heyecanlandı... Artık bu düş hepsinindi.

Hayalini kurduğu tesis için doğru araziye bulabilmesi bir yıldan daha uzun bir zamanını aldı Kuşçu'nun. "Ulaşılabilecek kadar yakın, doğal olabilecek kadar uzak" bir yer arıyordu ve amacı "bir köprü" olmaktı. 2007 yılında nihayet istediği araziye Kocaeli-Kandıra'da buldu. İlk iş olarak 100 dönümlük arazinin içindeki metruk çiftlik evini yeniden canlandırdı. Babaannesinden gördüğü organik

tarım yöntemiyle biriktirdiği atalık tohumları küçük bir alana ekerek işe başladı. Ardından projenin temellerini belirledi. Ekolojik olarak sürdürülebilir, minimum karbon ayak izine sahip bir oteli bulunan ve misafirlere sunulan ürünlerin yüzde 80’inin Narköy’de yetiştiği bir çiftlik kurdu.

Hayal kurmanın teşvik edildiği bir ailede yetişen Kuşçu, kurduğu Narköy’ün girişinde, “Düşü olmanın işi olmaz” yazdı. Şu anda 1.200’ün üzerinde

Nar Anne’nin 1200 ata tohumundan oluşan tohum bankası

“Nar Anne” lakabıyla da anılan Nardane Kuşçu, İkinci Dünya Savaşı sonrası Amerika’nın Marshall Yardım Planı’nı devreye soktuğu yıllarda, çevresinden işittiği “Amerikalılar tohumlarımıza el koyacak, besinimizi alacak” sözlerinden öyle etkilendi ki henüz 6 yaşındayken babaannesinin tohumlarını saklamaya ve biriktirmeye başladı. Ve yıllar içinde biriken ve dönüşümü sağlayan bu çok kıymetli tohumlar şimdi Narköy’deki tohum bankasında korunuyor. Yaklaşık 1200 çeşit ata tohumunun bir kısmı toprakla buluşuyor ve yeniden tohumları toplanıyor. Toplanan tohumlar 14 derece sıcaklıkta, yüzde 50 nem oranına sahip bir odada muhafaza ediliyor. Nardane Kuşçu, “Gıdaya erişim her canlının hakkıdır, her evde bir tohum bankası olmalıdır” diyor.

atalık tohum ve bu tohumlardan yapılan organik tarım, atları, büyükbaş ve küçükbaş hayvanları, arıları ve sayısız çeşit bitkisi ile organik bir tarım çiftliği ve ekolojik otel olarak hizmet veren Narköy’ün büyük kısmı tamamen doğal ısıtma ve soğutmaya sahip. Mimar olan kızı Beste’nin de yer aldığı ekibin, betondan temeller üzerine kurulmayan ve kaldırılrsa bile 6 ay sonra doğanın yeniden eski halini almasını sağlayacak binalar inşa ederek yaptıkları sistemde, atıkların büyük çoğunluğunu “permakültür” ilkeleleriyle çiftliğinin sınırları içinde yeniden değerlendiriliyor. Narköy’de su ayakizi çok önemli. Yağmur suları toplanıyor. Hiçbir kimyasal kullanılmıyor, çöp çıkarılmıyor, kompost yapılıyor bu kompostlar ekimde kullanılıyor. Nar Eğitim ve Danışmanlık Merkezi’nin eğitim odaklı sürdürülebilir turizm merkezi ve organik tarım çiftliği olan Narköy, eğitim odaklı bir merkez olarak çağdaş bir çiftlik ve otel mantığıyla



yaşayıp hizmet veriyor. 14 oda, aile ve grup konaklama üniteleri, organik çiftlik yemeklerinin pişirildiği restoran, açık ve kapalı derslikler, organik tarım çiftliği, orman ve doğanın sürprizlerini sunan Narköy'de, çeşitli eğitim, aktivite ve atölye çalışmaları da düzenleniyor.

"Anabasis Onbinlerin

Dönüşü'nde bahsi geçen vadideyiz"

Doğadan kopuk bir hayatın mümkün olabileceğine inanmayan ve Narköy'ü kurarken ekosistemle iletişimi dikkate aldıklarını söyleyen Nardane Kuşçu, "16 yaşındayken okuduğum ve hala dönüp tekrar baktığım Ksenophon'un Anabasis Onbinlerin Dönüşü kitabında bahsi geçen vadideyiz. Amacımız sağ beyin sol beyin arasındaki epifiz bezi gibi bir köprü oluşturmaktı. Şu anda bulunduğumuz Kandira tam bir köprü coğrafya. Farklılıklarımız doğal bitki örtüsünü, yabani bitki denilen doğanın öz çocuklarını muhafaza etmemiz. Buraya ne ekeceğimize onlara bakarak karar veririz. Örneğin yabani hardal, turp otu görürsek, turpgiller ve lahana çeşitlerini ekeriz" diyor.



"Anneannem bana deliliğin stratejilerini öğretmişti, onu kullandım. 13 yaşındayken de farklı şeyler denemeyi severdim ve ne zaman böyle bir deneme yapmayı istesem 'olmaz' derlerdi. Bu durumu anneanneme anlattığımda "Aman be kızım, adını deliye sırtını çalıya vereceksin, varıp yoluna gideceksin!" demişti. Ben de hep bu stratejiyi uyguladım."

"Yıldızları görmek için

Narköy'de ışıklar yere bakar"

Doğayı modelleyerek öğrenmeyi sağlamanın en önemli sürdürülebilir eğitim yöntemlerinden birisi olduğuna dikkat çeken Kuşçu, "Evet hayal ettiğimiz yerdeyiz ve her geldiğimiz yerden yepyeni hayaller oluşuyor. Her gelen yeni kuşak, kendi ışığını, misyonunu da katarak yeni hayaller kuruyor. Kuşaklar arası iletişim ve öğrenme sürdürülebilirliğin temelidir. Ben de kendi adıma gençlerden, çocuklardan çok şey öğreniyorum. Aklım karıştığında çocuklara danışırım. Günümüzde sürdürülebilir ve ekolojik bir sistem kurmak istiyorsak doğadaki sistemi anlamak hatta yaşayarak gözlemlemek çok önemlidir. Mesela Narköy'de ışıklar yere bakar. Neden mi? Yıldızları görmek için!" diye konuşuyor.

"Adalet, sevgi, özgürlük olmazsa olmaz!"

Girişimciliğin temelinde olmazsa olmaz birtakım değerlerin yattığını savunan Kuşçu, kendi olmazsa olmaz değerlerinin adalet, sevgi ve özgürlük olduğunu vurguluyor. Yurt dışına eğitim ihraç eden,



Narköy gibi eğitimin lojistiğinde fark yaratan sosyal ve döngüsel ekonomiyi uygulayan bir kurum olduklarını dile getiren Kuşçu, gelecek nesillerin haklarını koruyarak işlerini yaptıklarını ve kurumlara, ailelerle, okullarla, üniversitelerle çalıştıklarını kaydediyor. Aynı zamanda TATUTA çiftliği olduklarını ve Türkiye ve dünyadan pek çok gönüllü ağırladıklarını sözlerine ekleyen Kuşçu, "Köylerimizin gençleri daha çok üniversiteye gidip köylerine dönüp işler yapmaya başladılar. Kadın emeği daha görünür hale gelmeye başladı. Bizimle çalışan arkadaşlar burada öğrendiklerini de kullanarak kendi düşlerini kurup girişimci oldular" diye anlatıyor süreci.

"Kadın girişimci çok, görüneni az"

Türkiye'de görünenden daha fazla kadın girişimci olduğunu savunan Nardane Kuşçu, "Çok yakınımdan bir örnek verecek olursam; Kandıra'da çiftçiliği çoğunlukla kadınlar yapar. Ürettikleri ürünleri, yaptıkları salçayı, reçeli, turşuyu, ekmeği, el işlerini vb. şeyleri yol kenarında pazarda satarlar. Oysa Ziraat Odası toplantılarında benden başka kadın çiftçi göremezsiniz. Kadın emeğinin görünmesi değerinin bilinmesi için ciddi çaba gösteriyorum. Dünyanın yüzde 78'ini kadın çiftçiliği ve küçük aile çiftçiliği doyuruyor. Atalık tohumlar da kadın eliyle toplanıp çoğaltılıyor dünyada. Kadın girişimci çok, görüneni az. Kadınlar monokültür çiftçilik yapamazlar çünkü öncelikleri farklıdır. Önce ailesini köyünü, savaş zamanıysa cephedeki çocuğunu doyurmak ister. Ektiklerinden tohum alıp salçasını, reçelini vb. yapar" diye konuşuyor.

Türkiye'de kadın girişimciliği desteklemek adına KAGİDER gibi kurumların çok anlamlı çalışmalar yaptığını ifade eden Kuşçu, genç girişimci adaylarına, "Gençler umudumu tazeliyor. Tavsiyem; düş kursunlar, merak keşif ve deneme cesaretlerini

arttırsınlar. Atatürk "İstikbal göklerde" derken bunları kast etmiştir. Kadın girişimci adayları KAGİDER'i takip etsinler, orada bu anlamda çok eğitim yapıyorlar. Ayrıca diğer girişimci kadınları tanışınlar" şeklinde tavsiyede bulunuyor.

Yaşar Kemal ve Sakıp Sabancı ilham oldu

Okumaya ve öğrenmeye çok düşkün olan Nardane Kuşçu'nun, hayat felsefesini şekillendiren, öğretileri ile hayata bambaşka yönlerden bakmasını sağlayan babaannesi ve anneannesi ile ilk öğretmeni Mualla Erdem'in yanı sıra babasının dükkanında ve aile yemeklerinde uzun uzun sohbetlerine tanık olduğu Sakıp Emmisi Sakıp Sabancı ve büyük usta Yaşar Kemal kariyer yolculuğunda en çok etkilendiği isimler oldu. Henüz 16 yaşındayken okuduğu ve sonra tekrar tekrar okuduğu, pek çok kişiye hediye ettiği Ksenophon'un Anabasis Onbinlerin Dönüşümü kitabı, Hikmet Birand'ın Alış Ağacı ile Sohbetler, Prof. Esat Muhlis Oksal'ın Ormanlarımız ve Park Ağaçlarımız, Orhan Topçuoğlu ve Tülin Topçuoğlu tarafından derlenen Cumhuriyet Döneminde Olaylarda ve Mesleklerde Basınımızda Yer Alan İlk Kadınlar ve Nutuk kitapları kişisel yolculuğunda ilham aldığı kitaplar oldu.

Yaptığı çalışmalarla bugüne kadar pek çok ödülle layık görülen Nardane Kuşçu'nun aldığı ödüllerden bazıları şöyle: TEDx Youth organizasyonu katkı ödülü, Kocaeli Gazetecilik ve Yayın A.Ş Doruktakiler 2020 Jüri özel ödülü, Gülnar 100. Yıl Bilimsel Etkinlikler Toprak Ana Ödülü, KAGİDER Türkiye'nin Kadın Sosyal Girişimcisi ödülü, Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Eğitim Projeleri destek plaketi, Özkan Mert Çevre Onur ödülü, İstanbul Kültür Üniversitesi Girişimcilik ödülü, İstanbul-Etiler Rotary Kulübü Destekleme ödülü, TEV Ödülü, Yves Rocher Toprağın Kadını ödülü.



NESLİHAN KILIÇ HACIALIOĞLU

BloominBag Kurucusu

EĞİTİMİ: Bilkent Üniversitesi İşletme bölümü mezunu

İş çantalarına ruh katan bir girişim öyküsü

Plazalarda çalışan şık kadınların yanlarında taşıdığı siyah ve erkeksi çantaların onlara hiç yakışmadığını düşünen Neslihan Kılıç Hacıoğlu, şık, renkli ve feminen laptop çantaları üretme fikrini henüz beyaz yakalı bir çalışanken cebine koydu. Neslihan Kılıç Hacıoğlu'nun kırılım noktası annesinin yakalandığı talihsiz hastalık oldu. Bir çarşamba günü aniden bıraktığı kurumsal hayata bir daha dönmedi. Annesinin kaybı ile önce kendi kabuğuna çekildi, sonra hırslarından arınmış, dönüşmüş bir şekilde kabuğunu kırarak kendi girişim hikayesini başlattı.

Neslihan Kılıç Hacıoğlu Ankara'da mütevazı bir ailenin ikinci çocuğu olarak dünyaya geldi. Babası bürokrat, politikacı ve iş adamı, annesi ev hanımıydı. Bilkent Üniversitesi'nde İşletme eğitimi alan Kılıç Hacıoğlu, hem aldığı eğitim hem de karakteri sebebiyle çok idealistti ve mezun olur olmaz İstanbul'da büyük kurumsal bir firmada iş hayatına atılmak, çok başarılı olmak ve kısa sürede yükselmek istiyordu.

Üniversiteden mezun olduğunda hedefi doğrultusunda İstanbul'da kurumsal bir firmada işe başladı. Yaklaşık 10 yıl kurumsal firmalarda bankacılık, satış-pazarlama, finans ve marka yönetimi alanlarında çalıştı. Kurumsal hayat tecrübesi Kılıç Hacıoğlu'na çok şey katsa da hayalini kurduğu, ilerlemek istediği dünyanın burası olmadığını anladı. Fakat ne yapacağını, bu dünyadan nasıl ayrılacağını, ayrılırsa ne yapacağını bilmiyordu. Bir tarafta hayallerine ihanet etmiş olmak istemiyordu, diğer tarafta hayallerini daha da ileriye taşıyabileceği gücü kendinde bulabilme cesareti arasında sıkışıp kalmıştı.

İş fikrinin heyecanı ve plaza dünyasının heyecansızlığı arasında kaldı

Neslihan Kılıç Hacıoğlu'nun bir şey dikkatini çekti. Plazalarda çalışan kadınların şıklıklarına çok özen gösterdiklerini fakat özellikle ofis dışına toplantıya giderken yanlarında taşıdıkları siyah ve erkekse laptop çantalarının onlara hiç yakışmadığını düşünüyordu. Kendisi için kadınsı bir laptop çantası çok aradı ama bulamayınca yurtdışından getirtti. Tekstilin, modanın ve çalışan şık kadının bu kadar çok olduğu Türkiye'de, bu eksikliği görüp bunun harika bir iş fikri olacağını düşünmeye başladı. Bu şekilde iş fikrini



cebine koydu fakat henüz iş modeli seviyesine getiremedi. Bu iş fikrinin heyecanı ve plaza dünyasının heyecansızlığı onu çoktan sarmaya başlamıştı ve harekete geçmek için bir kırılım noktası bekliyordu.

O kırılım noktası bir çarşamba günü, Kılıç Hacıoğlu ofisteyken gelen bir telefonla oldu. Arayan aile doktorlarıydı, Ankara'da yalnız yaşayan annesinin rutin kontrolleri sırasında hoşuna gitmeyen belirtiler gördüğünü ve daha detaylı tetkikler yapılması gerektiğini söylüyordu. He men o gün, perşembe ve cuma günleri için 2

gün izin alarak Ankara'ya annesinin yanına gitti ve bir daha geri dönmedi. Annesinin yakalandığı talihatsız hastalık, tedavi, ameliyat ve sonrasındaki iyileşme süreçleri, her şey tam yoluna girdi derken en başa dönmeler ve hayatını değiştiren zor bir 2 yıl yaşadı ve maalesef bu süreç sonrasında annesini kaybetti.

Blogla girişimcilik yolculuğu başladı

Yorucu, hırpalayıcı ve defalarca kez hayatı sorguladığı bu süreç sonrasında hırslarından arındı ve kabuğuna çekildi. O, insan içine girmeden ama insanlar için faydalı olabileceği bir şeyler yapmak istiyordu. Hobi olarak blog yazmaya başladı ve blog hızla e-ticaretten organik, doğal ürünler anlattığı ve sattığı bir işe dönüştü. Böylece girişimcilik yolculuğu başladı. Organik ürünler sattığı e-ticaret sitesi belli bir dönem sonra Kılıç Hacıoğlu'na yeterli gelmemeye başladı. Sattığı ve her şeyine kefil olduğu bir ürünün üretim sürecini kendisi yapmak istiyordu. Ve işte böylece plaza dünyasında iş fikri olarak cebine koyduğu mutlu, şık ve doğa-dostu çantalar üretme fikrinin artık iş modeline dönüşme zamanı gelmişti.

Kısa sürede yoğun ilgi gördü

Neslihan Kılıç Hacıoğlu, 2016 yılında BloominBag'i kurdu. İlk etapta hem sermaye azlığı hem de sektörü bilmemesi sebebiyle oldukça az adet ürün üreterek işe başlamak istedi. Fakat az adetle kaliteli üretim yapmanın pek de mümkün olmadığını görünce iş birdenbire çok adetli

Neslihan Kılıç Hacıoğlu'ndan girişimci adaylarına tavsiyeler:

Yolun başında olan gençlere şunu söylemek isterim; girişimcilik çölde vaha yaratmak kadar zor ama bir o kadar da kişinin kendisine, çevresine ve bütüne katma değer kazandıran yüce bir hizmet. Güzel kazanımlar emek, sabır ve çok çalışma ister. Kolaya kaçarak işi hafife almasınlar, daha az çalışmak, daha fazla para kazanmak, daha kolay bir hayat sürmek amaçlı girişimci olmayı düşünmesinler dahi. Ancak herkesten çok çalışarak, herkesten daha fazla risk alarak, gerektiğinde stres yönetimini en üst seviyede yaparak ve hep yüksek

motivasyonla kararlı bir yol izleyerek, pes etmeden her probleme çözüm bulacak bakış açılarındalarsa bu yola girsinler. Girişimciliği tek cümle ile açıklamam gerektiğinde; ben hep problemlere çözüm bulma yetisi diyorum. Yani problem hep çıkacak. İş sahibi olarak bu problemi çözmek sizin sorumluluğunuz. Dolayısıyla ben bu işi bilmiyorum/ anlamıyorum gibi şeyler deme lüksünüz yok, bilmeseniz de öğrenecek ya da en azından bilenlerle yapabilecek kadar fikir sahibi olacaksınız. Bilgiden sonra gelen 2. konu ise motivasyon. Sürekli motive kalmak çok zor bir şey ama sonuç çok basit; motive olabilen işini devam ettiriyor, olamayan sonlandırmak durumunda kalıyor. Seçim sizin...



mass bir iş şekline dönüştü. 1000 adet olan ilk koleksiyonu üretildiğinde e-ticaret sitesi haricinde satacak hiçbir noktası yoktu. Ancak lansman yaptıktan kısa bir süre sonra ürünler çok beğenildi. Türkiye'nin birçok büyük perakende mağazasından ve online satış pazaryerlerinden talep görmeye başladı. Markanın şu an irili ufaklı birçok marka ve pazaryerinde her yıl binlerce adedi gören satış hacmi bulunuyor.

BloominBag sektörde oyun değiştirici oldu

Markanın doğuş hikayesini anlatan Kılıç Hacıoğlu, "BloominBag, iş hayatında ve artık okulda, sosyal hayatta, hayatın her alanında aktif bir şekilde dijitalleşen kadınların ihtiyacını görmezden gelen, sadece siyah ve maskülen çantalar üreten bir sektörde oyun değiştirici oldu. Özellikle Covid ile birlikte dijitalleşme tüm dünyada büyük bir hızla yükseldi ve asla geriye gitmeyecek. Bu dünyada çalışma hayatı daha önce hiç duymadığımız hybrid denilen bir modele dönüştü,

kiyafet kodları değişti ve Z kuşağıyla beraber birçok katı kural esneyerek daha özgür ve dijital bir döneme girdik. BloominBag'ın başarısı bu ihtiyacı görüp piyasaya çıkan ilk marka olmasından kaynaklanıyor" diyor.

İlham aldığı onlarca kadın var

Bugün kurduğu yapıda yaklaşık 45-50 kişiye dokunduklarını söyleyen Kılıç Hacıoğlu, işin tasarım, üretim, lojistik, finans ve insan kaynakları, sosyal medya, online ve offline satış kanalları yönetimi gibi birçok alanında titiz bir operasyon gerektiği için oldukça yoğun bir tempoda çalıştıklarını söylüyor. Kılıç Hacıoğlu, iş gereği birçok insanla tanıştıklarını, görüştüklerini ve bu insanların arasında başarısından, disiplininden, azminden ilham aldığı onlarca kadın olduğunu sözlerine ekliyor. "Bu kadınların bir araya geldiği KAGİDER, Arya, İTO, TurkishWin, YenidenBiz gibi kuruluşlarda var olmak ufkumuzu, vizyonumuzu açarak işimizin daha büyük kitlelere ulaşmasını sağlıyor" diyen Kılıç Hacıoğlu, başarılı opera sanatçısı Leyla Gencer'in biyografisi "Ben Leyla Gencer- La Diva Turca" kitabından ilham aldığını da sözlerine ekliyor. Kılıç Hacıoğlu ayrıca fırsat buldukça ilham veren girişimcilik podcast'leri dinliyor.

Türkiye'de girişimci olmanın çok zor olduğunu vurgulayan Kılıç Hacıoğlu, "Hem tüm dünyanın hem de Türkiye'nin içinde olduğu ekonomik kriz, öncesindeki Covid gibi büyük ve uzun süren bir pandeminin yarattığı durgunluk, yine öncesindeki maliyet ve masrafların yüksekliği bir girişimci için büyük bariyerler. Türkiye'de girişimci kadın oranı da yüzde 13'ler civarında. 20 yıl önce kadın girişimci gücünü arttırmak için kurulan KAGİDER'in, geniş çerçevedeki yoğun çalış-

malarına rağmen bu oran maalesef ki yeterli ya da iyi bir seviyede değil. Özellikle doğum sebebiyle iş hayatına ara vermek zorunda kalan birçok kadın, iş hayatına kaldığı yerden devam edemiyor. Belli bir tecrübesi, deneyimi, bilgi birikimi olan bu kadınların ekonomiye kazandırılması, önce kendi sonra da el vereceği birçok kadının kendi ekonomik özgürlüklerini kazanması anlamında çok kıymetli. Bunun için özel teşvikler ve avantajlar sağlanmalı, kadınlar girişimcilik yolunda cesaretlendirilmeli, eğitimler, girişim sermayesi,



toplular satış gibi olanaklarda fırsatlar sunulmalıdır” diye konuşuyor.

Kadın girişimcilere girişimciliği daha kolay bir hayat süreceklerini düşünerek tercih etmemeleri tavsiyesinde bulunan Kılıç Hacıoğlu, “Çocuklarına ya da aile hayatlarına daha fazla vakit ayıracaklarını, kısa vadede daha yüksek kazanç elde edeceklerini veya diğer avantajlı tarafları için tercih etmesinler. Girişimcilik çok ama çok emek verilerek, gecesi gündüzü, aile hayatı olmadan büyük zorlukların üstesinden gelebilme motivasyonu ile yapılabilmektedir. Ve işte tam da bu sebeple kadınların azmederek çok başarılı olabileceği bir yol” diyor.

İleri seviyede İngilizce ve orta seviyede İngilizce bilen Kılıç Hacıoğlu, KAGİDER ve Arya Women gibi girişimci kadınları destekleyen kuruluşlardan pek çok girişimcilik ödülü kazandı.



Bizim jenerasyonumuzla birlikte esnaf ve kurumsal iş dünyasını birleştiren girişimcilik kavramı doğdu. Girişimciliğin kurallarını biz deneme yanılma kurallarıyla keşfettik. Yine şimdiki jenerasyonun elinde bizlerin oluşturduğu kullanım kılavuzları var, onlar bilgiye erişimin kolaylığı ile tüm dünyayla hızlıca entegre olarak her geçen gün bu manuellere üzerine koyarak ilerliyorlar. Gelişim çarpanı çok hızlı bir şekilde çok başarılı yerlere geleceklerine eminim.



PINAR AYHAN

Phase Interiors & Development
şirketinde Kurucu Ortak

EĞİTİMİ: İstanbul Üniversitesi Hasan Ali Yücel
Eğitim Fakültesi Fransızca Öğretmenliği mezunu.
Los Angeles Valley College'de Dizayn eğitimi aldı.

FEYZA ÖNAY

Phase Interiors & Development
şirketinde Kurucu Ortak

EĞİTİMİ: Kocaeli Üniversitesi Spor
Akademisi ve Anadolu Üniversitesi İşletme
mezunu. Los Angeles'ta Santa Monica
College'da Sürdürülebilirlik ve Dizayn
alanında eğitim gördü.

Hedefleri Los Angeles'ın en ünlü mimarlık firmalarından biri olmak

Türkiye'den binlerce kilometre uzaklıkta Los Angeles'ta yolları kesişen iki Türk kadın girişimci Pınar Ayhan ve Feyza Önay. Zorlukların üstesinden gelmeyi, mücadele etmeyi, yılmamayı ilke edindiler ve çok genç yaşlarında fırsatlar ülkesi Amerika'da kendi şanslarını yarattılar. İkisi de mimari ve dizayn alanında eğitimler aldı, tecrübeler kazandı. Sonra da dünyanın en pahalı evlerinin olduğu Los Angeles'ta kendi mimarlık şirketlerini kurdular. Kısa sürede büyük projeler alan Ayhan ve Önay'ın hedefi Los Angeles'ın en ünlü mimarlık firmalarından biri olmak.

Pinar Ayhan ve Feyza Önay'ın Curling Milli Takım hazırlık kampında aynı odada kalmaları ile önce dostlukları, yıllar sonra da girişim hikayeleri başladı. Pek çok ortak noktaları vardı; ikisine de bir tür öğrenme güçlüğü olan disleksi tanısı konulmuştu. Bu sebeple yazarak çalışmayı kendilerine ilke edinmişlerdi. Bambaşka alanlarda eğitim almışlardı ama onlar yeni şeyleri denemeyi, akıntıya karşı kürek çekmeyi seviyordu. İkisi de mücadeleci bir ruha sahipti ve sınırsız hayalleri vardı. Hayallerini birleştirdiler ve birlikte uçmaya karar verdiler.

12 yıldan bu yana Los Angeles'ta yaşayan Pinar Ayhan, İstanbul Üniversitesi Fransızca Öğretmenliği bölümü mezunu. Devlet memuru bir babanın kızı olan Ayhan, okul hayatı boyunca her zaman çok sosyal bir öğrenci oldu. İlkokulda folklor oynadı, ortaokulda dans grubunda, bandoda, masa tenisi takımında yer aldı. Lisede gitar ve yan flüt çaldı, okul grubunda şarkı söyledi. Spora her zaman ilgisi vardı voleybol oynadı, üniversitede yamaç paraşütü kulübüne girdi. Buz hokeyi ve curling oynadı. İstanbul Üniversitesi'nde buz hokeyi ile curling kadın-erkek takımlarını kurdu ve bu takımların bir süre yöneticiliğini yaptı. Bu kadar çok yönlü olmasına rağmen hiçbir zaman ailesinden maddi destek talep etmedi. Bulunduğu kulüpleri ya ücretsiz seçti ya da özel dersler vererek kendi parasını kazandı. O sosyal yönü çok güçlü olmasına rağmen bir tür öğrenme güçlüğü olan disleksi tanısı konulmuş bir çocuktü. Hiçbir zaman pes etmedi, yılmadı. Üniversiteden sonra rotasını Amerika'ya çevirdi. Los Angeles Valley College'de Dizayn eğitimi aldı, 12 yıllık Amerika yaşamında çocuk bakıcılığından hafta sonu öğretmenliğine, yemek dağıtımından tur rehberliğine kadar

pek çok işte çalıştı. Yaptığı her işi, bulunduğu ortamı sevmek için sebepler bulan Ayhan, 7 yıl önce bir Türk doğal taş firmasında çalışmaya başlamasıyla mimari satış sektörüne girdi. Yaptığı işe aşkla bağlanan Ayhan, karşısına çıkan daha iyi teklifleri değerlendirdi ve bu sürede 4 farklı firmada çalıştı.

Kocaeli Üniversitesi Spor Akademisi ve Anadolu Üniversitesi İşletme bölümünü bitiren Feyza Önay ise henüz ilkokul birinci sınıfı yeni bitirdiği yaz, çok önemli bir kalp rahatsızlığı geçirdi. Yoğun bir tedavi sürecine girdi. Bu süreç sonrası ailesi kalp ritimlerini takip etmek için onun mümkün olduğunca az hareket etmesini sağlamaya çalıştı. Çocuk yaşta spordan ve hareketten uzak olmak Önay'ı çok üzdü ve ilerleyen yaşlarında tam tersine spora tutku derecesinde bağlandı. Tüm yasaklara karşı gelerek voleybol ve basketbol oynadı. Ortaokulda rahatsızlığı yeniden nüksetti. Spor tutkusu da giderek büyüyordu. Tıpkı ortağı Pinar Ayhan gibi onun da disleksi tanısı vardı. Ama o hiç pes etmedi. Tamamen iyileştikten sonra spor akademisi sınavlarına hazırlandı ve akademiyi kazandı. Bu süreçte Kocaeli Üniversitesi curling ve buz hokeyi takımında yer alarak, Erzurum'daki üniversitelerarası kış oyunlarına katıldı. Yine Kocaeli Üniversitesi folklor takımında yer alarak Avrupa şehirlerindeki müsabakalara katıldı. Türkiye Otomobil Sporları Federasyonu'nda, Dünya Ralli Şampiyonası dahil önemli rallilerde hakemlik yaptı. Okulu bittikten sonra fitness, pilates, yoga, liderlik ve kişisel gelişim alanlarında Avrupa, Amerika ve online platformlardan birçok kursa katılıp uluslararası eğitimler aldı. Türkiye'de bir süre spor eğitmenliği ve koçluk yaptıktan sonra rotasını 2015 yılında Amerika'ya çevirdi. Los Angeles'ta Santa Moni-

Ayhan ve Önay'dan genç girişimcilere tavsiyeler:

Biz iki ortak, öğrenme güçlüklerinden biri olan disleksi ile hayatımız boyunca mücadele etmek zorunda kaldık. Tüm eğitim ve iş hayatımızı etkileyen bu sıkıntı, sürekli dalgalı bir denizde yüzme çabası gibiydi. İçinde başarı, istek ve arzusu olan herkese şunu söyleyebiliriz ki başarılı olmak istiyorsanız, kendinize olan inancınızdan hiç şüphe etmeyin. Kendini tanıyan, iç sesi yüksek, ne istediğini bilen, yaptığı işle mutlu olma yolları yaratan, mutlu olduğu şeyi hobilerine, işine dönüştürebilen, üretken, yaratıcı nesiller yetişebilirse, bu insanların başarısız olmak için bahaneleri olmaz. Başarısızlık bahaneler üzerine kurulmuş bir yanılgıdır. Sürekli başarısız oluyorsanız, istediğiniz başarıya bir türlü ulaşamıyorsanız, yanlış yerde

olabilirsiniz. Dış etkenleri bahane etmeden önce kendinize 'Ben şu an yaptığım şeyi yapmaktan keyif alıyor muyum?' sorusunu sormalısınız. Öğrenmekten keyif aldığımız şeyler bizi biz yapan ve geliştirebileceğimiz yönlerimizdir. Gelişim ve öğrenim son nefesimize kadar devam eder. İç kaynaklı motivasyonlar belirleyerek, yapmaktan keyif aldığınız alanlara yönelmelisiniz. İç sesiniz dışında başka bir sese kulak vermeyin. Araştırma yapıp üzerine gitmek istediğiniz alanları yerinde gözlemlleme ve deneyimleme imkanı bulduğunuzda bu fırsatları kaçırmayın. Zorluklar her zaman olacaktır, vazgeçirmek isteyenler, size inanmayanlar, sizi duymayanlar, kararlarınızı etkilemek isteyenler ve sizi sizden daha iyi tanıdığına inanıp kararınızı değiştirmek isteyenler olacaktır. İçinizde kendi sesiniz ile bu sesleri ayırabilmeniz çok önemli.

ca College'dan Sürdürülebilirlik ve Dizayn alanında dersler alan Önay'ın kişisel gelişim ve iyi yaşama (wellness) olan tutkusu onu yeni şeyler öğrenmeye itti. Finans, emlak ve ev dizayn alanlarında girişimleri olan Önay'ın 6 yıldır kendisine ait kısa süreli konaklama hizmeti sunan housing şirketi var. Bu hizmetleri verdiği mekanların iç dizaynlarını da kendisi yapan Önay'ın birbirine kardeş sektörlerde biri Pınar Ayhan olmak üzere diğer iki ortağı ile yönettiği iki şirketi daha var.

Pınar Ayhan ve Feyza Önay'ın tanışıklıkları

2010 yılında Milli Takım Curling kampında aynı odada kalmaları ile başladı. İkisi de başarılı birer curling oyuncusu olan bu iki kadından Feyza Önay o dönem Türkiye'de yaşıyordu. Yıllarla birlikte arkadaşlıkları dostluğa evrildi, Önay'ın Amerika'ya taşınması ile ortak ilgi duydukları dizayn alanında aldıkları eğitimi, edindikleri birikimi tek çatı altında buluşturmaya karar verdiler ve Phase Interiors & Development şirketini kurdular.

Şirketi Ocak 2022'de kurmuş olmalarına rağmen öncesinde sıkı bir hazırlık süreçleri oldu.



Şu an ise üzerinde çalıştıkları 3 büyük projeleri var. Ayhan ve Önay, iç mimarlık olarak çıktıkları yolda; karşlarına çıkan fırsat ve ihtiyaçları değerlendirerek, bir inşaatın ihtiyaç duyduğu malzemelerin mobilya da dahil bölgesel ve deniz aşırı tedarığı, inşaat izinlerinin alınması ve uygulayıcılarla bağlantıların kurulması konularında da adım atarak işlerini daha geniş bir alanda büyüttüler. Lokal üreticilerin yanı sıra Türkiye'den de deniz aşırı ihracat yapabilecek A+ kalitede üreticilerle de işbirliği yapan Ayhan ve Önay, inşaatın her alanında gereksinim duyabilecekleri üreticileri bir sistemde biriktiriyorlar. Şirketin development kısmı için bu konuda tecrübeleri-



ne güvendikleri bir başka arkadaşlarını da dahil ettiler. Phase Interiors & Development kendi sermayesi ile büyüyor ve Türkiye'de 17 kişilik bir ekibi olan şirketin proje bazlı çalıştığı pek çok paydaşı var.

İş insanı Adnan Şen'in Beverly Hills'teki projesinin doğal taş tedarığını yapan Ayhan ve Önay, şu an 3 bin metrekare büyüklüğündeki bir malikane projesi üzerinde çalışıyorlar. Projenin 2023 yılı başında 80 milyon dolara satışa sunulması planlanıyor. Çalışma sahaları Beverly Hills, Bel Air ve Hollywood Hills bölgeleri. California eyalet genelinde Ayhan ve Önay'ın, bölgede takip ettiği 300'e yakın residential projesi

ve birlikte çalıştığı 400'e yakın, mimarlık ve inşaat firması var. Ayhan ve Önay, 7 yıl içinde sokak sokak gezerek, her buldukları projenin içine girip projeye dahil olma taleplerini dile getirdiler. Projelere ait bilgileri kendi oluşturdukları Google Map sisteminde düzenli bir şekilde biriktirdiler ve bugün kurdukları şirketin temellerini attılar. Şu anda Türkiye'nin önde gelen cam üreticileri, taş madeni ocakları, mutfak, banyo mobilya ve yapı malzemeleri üreticileri ile çalışıyorlar. Büyük Türk firmaları ile de görüşmeleri devam eden Ayhan ve Önay, "Amacımız Avrupa'dan Amerika'ya ithal getirilen A++ inşaat ürünlerini Türkiye'den getirip Türkiye'nin de pazarda yer almasını sağlamak. Hem ekibimizin çoğu Türkiye'de hem de Türk firmaları ile çalışmak istiyoruz" diyor.

Hedefleri Los Angeles'ın en ünlü mimarlık firmalarından biri olmak

Kariyerinin ilk 6 yılında inşaat sektöründe kendi işini yapacağını hiç düşünmediğini söyleyen Ayhan, Amerika'da da bu alanın erkek egemen bir sektör olduğunu dolayısıyla kabul görme ve kendini kanıtama süreçlerinin zorlu olduğunu söylüyor. Ayhan, "Fikrin kendi işime dönüşme hikayesini doğru zaman, doğru yer ve doğru insanlar olarak açıklayabilirim. Türkiye'deki iç mimarlar whatsapp grubuna dahil edildim, oradan daha sonra Türkiye'deki takımımızı oluşturacak olan mimarlarla tanıştım. Mimarlık ve inşaat sektöründe iş kurma fikrimi Feyza ile paylaştım. Feyza'nın hali hazırda kurup yöneticiliğini üstlendiği şirketlerindeki yönetim ve organizasyon başarısına, stres yönetimine, kararlılığına ve isticrarına dayanarak birlikte bu yola çıkmayı teklif ettim. Bu fikre heyecanlandığını görmek çok

güzeldi. 'Olmak istediğimiz yerde miyiz?' dersek, kuruluş tarihimiz göz önüne alındığında hayal ettiğimizden çok ilerde bir noktadayız. Olmak istediğimiz yer, Los Angeles şehrinin en ünlü, en iyi mimarlık ve inşaat firması olmak. Dünyanın sayılı ismi duyulmuş mimarlık firmalarının rakibimiz olduğunu göz önünde bulundurursak alınacak yollarımız var elbette" diye konuşuyor.

Girişimci olmaya Amerika'nın marketing vizyonu ile tanıştıktan sonra karar verdiğini söyleyen Feyza Önay, "Tek bir alanda ömür boyu çalışma fikri bana, potansiyelimize haksızlık olarak geliyor. Bu yüzden profesyoneli olmadığım yeni ilgi alanları hakkında araştırma yapmak bana hep cazip geldi. Hali hazırda emlak piyasasını bildiğim Los Angeles evlerinin mimari alanındaki ihtiyaçlarını Pınar'ın fark etmesi ve bu konu üzerinde çalışmalarımız PHASE'i yarattı" diye anlatıyor.

"İşini iyi yapmak kişiliğinizin bir göstergesidir"

3 yaşında bir kızı olan ve işi dışındaki tüm zamanını ailesi ile geçiren Pınar Ayhan, kariyer yolculuğunda kendisi ile yolu kesişen herkese minnettarlık duyuyor. Ayhan, "Sevdiklerim ve sevmediklerim dahil herkes hayatımda öğretici izler bıraktı. Karşıma çıkan her şey ve herkes beni ben yaptı. Ailem, öğretmenlerim, iş arkadaşlarım, müdürlerim, ortaklarım, müşterilerim, hepsi benim hayatımın mimarları. Dilerim herkes kendi hayatının mimarlarını fark eder" diyor. Yıllar önce okul sıralarında otururken öğretmenlerinden birisinin, babası temizlik görevlisi olduğu için utanan arkadaşına verdiği öğüt Ayhan'ın hayat felsefesinin temelini oluşturmuş. Ayhan, "Öğretmenimiz o gün o arkadaşımıza; 'Her mes-

lek ihtiyaçtan doğar, hayal kurmayı asla bırakmayın. Hayalleriniz evrilir. Hayat sizi istediğiniz yere değil olmanız gereken yere götürdüğünde; bulunduğunuz yerden ve yaptığınız işten keyif almak, yaptığınız işin en iyisini yapmak, sevgi ile aşkla yapmak, sizi özel ve güçlü kılacaktır, parlatacaktır. Hayatında ne yaparsan yap, en iyisini yap. Bu işinin bir gerekliliği değil, kişiliğinin bir göstergesidir' dedi ve o günden sonra bu sözünü yüreğimin en derininde taşıdım ve hayata bakış açım değişti" diye anlatıyor hikayesini. Ayrıca, Dr. Bülent Bayraktar, Dr. Resa Aydın ve Dr. Adnan Kamar hocalarının verdikleri tavsiyeler

Ayhan'ın rotasını belirlemesinde ve içindeki işi bulmasında etkili olmuş.

Çok okuyan mı, çok gezen mi?

Feyza Önay'ın kariyerinde iz bırakan isimlerin en başında ise anne ve babası geliyor. "Çok okuyan mı, çok gezen mi" tartışmalarında annesinin "çok okuyan" babasının "çok gezen" yanıtları bugünü oluşturmuş ve hem çok okumuş, hem çok gezmiş Önay. Robert Kiyosaki'nin Zengin Baba Fakir Baba, Michael A. Singer'ın Dört Anlaşma, Özgür Ruh, Daniel Kahneman'ın Thinking Fast and Slow, Tony Robbins'in tüm kitapları, Dr. Joe Dispenza, Azra Kohen, Sinan Canan, Lewis Holmes gibi yazarlar ve kitaplar Önay'ın hayata bakış açısını değiştirmiş.



"Önümüzdeki 10 yılda eşitlik tam olarak sağlanamasa da dünya genelinde ve bilgiye ulaşmanın serbest olduğu ülkelerde farkındalığın artması ile aradaki uçurumun azalacağına inanıyoruz. Kadın girişimciler kadınlarla çalışmayı sever, bunu kendimizden biliyoruz. Biz kadınların gücünün ve yetilerinin farkındayız. Bir şirketi ağaç gibi düşünüyoruz. Değeri verilen her kadın güçlenip başka kadınlara dokunacak, güçlendirecek, destek olacak, büyürken büyütecek. Dallarımız da köklerimiz de büyürken, bir yerde erkek egemen topluluklar, yönetimler ve erkek egemen dünya bu yersiz çabadan ve savaştan vazgeçecek görüşündeyiz."



Maliyeti Düşük, Kazancı Büyük Finans Departmanınız Peers!

Bir girişimin başarı elde etmesinde en önemli konulardan biri finans yönetimidir. Sadece mali müşavire evrak gönderilerek standart mali tablolar ile mevcut durum analiz edilemez, gelecek öngörülemez, doğru karar almak için gerekli veriler elde edilemez.

Peers – Sizin için sizin finans departmanınız gibi çalışarak sizi bordro maliyetinden kurtarıyoruz.

Birlikte çalışıyor, birlikte büyüyoruz!

Bordro maliyeti olmayan bir finans departmanı hayal edin...
Ya da tıklayın, gözlerinizle görün!

 peersconsult.com

Hizmetlerimiz

- Mali tablo verilerinin iyileştirilmesi,
- Hesap planlarının şirkete özel yeniden tasarlanması,
- Kâr ve gider merkezlerinin saptanması,
- Aylık mali tablolar haricinde yönetim raporlarının oluşturulması,
- Nakit akış tabloları ve ödeme takipleri,
- Yıl sonu bütçeleri ve projeksiyonlar,
- Karlılık analizleri (müşteri, ürün, lokasyon),
- Fiyatlama modelleri, fizibiliteler, yatırım planlamaları gibi şirketinizin ihtiyaç duyduğu tüm aksiyon ve raporları şirketinizde çalışan bir Finans Direktörü-Finans Yöneticisi gibi sunuyoruz.

 info@peersconsult.com

 MERSİS: 0723083493700001

 Atatürk Mah. Ertuğrul Gazi Sk. Metropol İstanbul A Blok No: 2E/331 Ataşehir/İstanbul



REYHAN MİRAY REYHAN

Peddon Kurucusu

EĞİTİMİ: Başkent Üniversitesi Bankacılık ve Finans bölümü mezunu.

“Tek isteğim kadının önce kendini, sonra doğayı iyileştirmesi”

Babasının hastalığında oluşan yatak yaralarına çözüm ararken geliştirdiği iç çamaşırlarının kadınların her ay düzenli olarak yaşadığı regl dönemine de sürdürülebilir bir çözüm olacağını düşünen Reyhan Miray Reyhan, Peddon markası ile Türkiye'nin ilk yıkanabilir regl külotunu üretti. Bir hijyenik pedin doğada 25 yılda yok olduğunu söyleyen Reyhan Miray Reyhan, “Umuyorum ki Peddon ile bazı şeyleri iyileştirmeyi başarabiliriz. Tek isteğim kadının önce kendini, sonra doğayı iyileştirebilmesi” diyor.

Izmirli bir ailenin iki kızından biri olarak İzmir'de dünyaya gelen Reyhan Miray Reyhan, hayran olduğu, o dönem bankacılık yapan, şu anda ise Felsefe öğretmenini ve çocuk kitabı yazarı olan ablası Şenay Reyhan'ın itirazına rağmen Başkent Üniversitesi Bankacılık ve Finans bölümünde okudu. O ablasına hayrandı ve onun izinden gitmek istiyordu, ablası ise bankacılık yerine daha yaratıcı işler ile uğraşmasının Reyhan Miray Reyhan için daha uygun olduğunu düşünüyordu ki sonunda haklı çıktı. Üniversiteden sonra Reyhan, ilk iş hayatına bir PwC denetim ve danışmanlık firmasında vergi danışmanı olarak başladı. Daha sonraki süreçlerde de kurumsal firmalarda finans ve satış-pazarlama alanlarında çalıştı. Bunların her biri kendi markasını kurmasında çok iyi bir yetkinlik ve deneyim kazandırdı, hayatın kendisine sunduklarını değerlendirebilmiş olmaktan dolayı hep kendisiyle gurur duydu.

Ailesi İzmir'de kendisi İstanbul'da yaşıyordu Reyhan Miray Reyhan'ın. Babası Hayri Reyhan ve annesi Nurcan Reyhan ona bir kadın olarak yalnız başına yaşamanın ve zorluklarla baş edebilmenin ne kadar önemli olduğunu her zaman anlattılar ve yalnız yaşadığı İstanbul hayatında her zaman destekleyici oldular. Ebeveynleri onları yetiştirirken, doğruyu yanlış ayırt etmeyi, gerçekler ile barışık ve yan yana olmayı, vicdanlı, sevgi dolu ve saygılı birer birey olmayı öğretmişti. Ve ailesinden aldığı bu öğretiler, Reyhan'ın hayatta her zaman özgürce karar alan, kararlarının arkasında sağlamca durabilen ve ailesine bu gururu yaşatan bir kadın olmasını sağladı.

2017 yılında Reyhan'ın hayatının rotası tümüyle değişti. Babasına demans teşhisi konulmuştu. Anne ve ablasının "İdeallerinin peşinden gitmelisin" diyerek tüm karşı çıkmalarına rağmen o, İz-

mir'e geri döndü. Babasının hastalığı ilerliyordu... Ve bu dönemde babasında oluşan yatak yaralarına çözüm ararken geliştirdiği iç çamaşırlarını kendi üzerinde denedi ve kadınların her ay düzenli olarak yaşadığı regl dönemine sürdürülebilir bir çözüm olarak Peddon ürünlerini geliştirdi. Yolun en başında, her şey daha fikir aşamasındayken patent başvurusu yaptı, fikrini herkesle paylaşmak istiyordu ama çalınabileceğinden de korkuyordu. Ürünü üretecek yeterli parayı elde edene kadar bunun kendisini koruyacağını düşünüyordu ki sonra "iyi ki böyle yapmışım" dedi.

Arabasını sattı, sermaye yaptı

Pandemi ile evlere kapanılan dönemde ürünü geliştirdi ve birkaç fabrikadan destek alarak son haline getirdi. Bir yatırım alma durumu oldu ancak anlaşılmadı. İşyerinden ayrılırken tazminatı ile aldığı arabası dışında bir sermayesi yoktu. O dönem yatırım da olmayınca evden çıkıp ana caddedeki araba bayisine gitti, arabasını sattı ve şu anki üreticisini arayıp "Başlıyoruz!" dedi.

Türkiye'nin ilk yıkanabilir regl külotunu üreten Reyhan, 13 Mart 2021'de web sitesini açtı ve ürünleri önce 1 yıl kadar web sitesinden satışa çıkardı. Ama bunun yeterli olmayacağını her zaman biliyordu. Daha sonra Trendyol, Hepsiburada gibi online pazaryerleri ile Rossmann, Watsons ve Macro Center ve Gratis raflarında satışa çıktı ve kurulalı 2 yıl gibi kısa bir süre olmasına rağmen Amerika ve Kanada dahil 6 ülkeye ihracat gerçekleştirdi.

"Ben girişimci olabilmeyi babamın hayatına borçluyum, o sebeple tüm başarılarımı ona adıyorum, mutlaka bir yerlerden izliyor ve hissediyordur" diyen Reyhan Miray Reyhan, günden güne hem kullanıcıların hem şirketin hem de

İç sesinize kulak verin!

Henüz yolun başındaki girişimci adaylarına önerim şu; Öncelikle hayattaki iyi-kötü her şeyin onlara bir şeyler anlatmak isteyen bir “Gerçek” olduğunu unutmayıp mutlaka hayatın bu sözlerini önemsesinler; oradan muhteşem bir hikaye doğacaktır. Eğer iç sesleri bir şeyler anlatıyor ise o ses ile derinleşsinler, o sesi duyabilmek çok kıymetli! Ve başarmak için her zaman çok vakitleri olduğunu ama o çok olan vakti iyi değerlendirmek gerektiğini de asla unutmasınlar. Eğer bir şeyi istiyorsak evren onun olması için var gücüyle çalışacaktır; yeter ki yolda karşımıza çıkan iyi-kötü her ne var ise bunu sevgiyle kabul edip doğru yer ve zamanda vazgeçip yolda devam etmeyi bilelim; istiyorsak mutlaka ulaşacağız yoksa evren o yolu hiç karşımıza çıkarmazdı.



üretim kapasitelerinin büyüdüğünü belirtiyor. Bu süreçte herhangi bir yatırım almadıklarını, şirketin kendi kendinin yatırımcısı olduğunu söyleyen Reyhan, “Her yeni gün, yeni ürün geliştirme ve yeni fikirler ile pazarda öncü olmaya devam ediyoruz” diyor.

1 hijyenik ped doğada 25 yılda yok oluyor

Doğaya dost, çevreci, sürdürülebilir bir ürün geliştirdiklerini kaydeden Reyhan, 1 hijyenik pedin doğada 25 yılda yok olduğunu ve bu yok oluş

sürecinde canlıların sindirim sistemlerine ciddi zararlar verdiğine dikkat çekiyor. Reyhan, “Her bir Peddon ile bin 600 hijyenik ped atığını azalttık. Önümüzdeki süreçte bu yönümüzle çok fazla ön plana çıkacağız. Biz kadınlar neredeyse her ay birçok kimyasal barındıran plastik içerikli hijyenik ürünleri cildimize temas ettiriyoruz ve bunların zararını neredeyse hiç konuşmuyoruz. Regl kadar doğal bir süreci böyle geçirince son 100 yılda artan kadın hastalıklarında tüm bunların etkisi var mı diye düşünülüyor. Umuyorum ki Peddon ile bir şeyleri iyileştirmeyi başarabiliriz. Tek isteğim kadının önce kendini sonra doğayı iyileştirebilmesi” şeklinde konuşuyor.

Eşitliğe ve birey olma konusuna dikkat çekiyor

Peddon olarak özellikle kadına şiddetin çoklukla konuşulduğu bu devirde bir eşitlik ve birey olma konusuna dikkat çekmeye çalıştıklarını ifa-

de eden Reyhan, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Bir kadın girişimci olarak kendi sorunlarımıza çözüm üretmek ve bunun arkasında bir erkeğin hayat hikayesinin dokunması bence günümüzdeki en büyük farklardan biri. Kadının bu kadar ayrıştırıldığı bir dönemde, girişimci birey olabilmek adına attığımız her adımın, kendimizi ayrıştırmak yerine rol model olarak insanlara ve dünyamıza fayda sağlayabilmeyi, bunu sürdürülebilir kılmayı hedef ve gelecek olarak görüyorum. Öz benliğinizi, konfor alanınızı yeterince korur ve önce kendinize değer verip size saygı duyan insanlar ile çalışır, bu saygıyı korursanız aşılamayacak hiçbir zorluk yoktur. Kadınların artık daha da bilinçlendiğini görüyorum ve bu beni umutlandırıyor. Hayatın her alanında bulunabilmek bunun en önemli göstergesi. Bu sebep ile o ayrışmayı ortadan kaldırmak ve gelecek yıllarda daha aktif rol alacak, zincirlerinden kopacak çokça başarılı kadın tanıyacağız. Ekonomiye katılım oranlarını bugün de gözleyebiliyoruz ki birçok global firma yöneticileri artık kadınlardan oluşmaya başladı bile..."



Hayallerim her geçen gün yenilenerek büyüyor. Başarabildiğim her yeni hayalin yerine bir yenisini dahil ediyorum, sınıksız sarıldığım bir hikayem ve bu hikayeyi beraber yaşatabildiğim, her yeni gün büyüyen kullanıcılarımız var. Bu en büyük motivasyonum. Aslında hayal bile edemediklerim oldu. İnandım ve bu yola baş koydum, evren geri kalanında tüm gücüyle yanımda oldu.

İlhamını babasından aldı

Reyhan Miray Reyhan'ın kariyerinde ilhamını, talihsiz bir hastalıkla girişiminin başlamasına vesile olan Babası Hayri Reyhan, annesi Nurcan ve ablası Şenay Reyhan ile 11 yaşındaki oğlu Demir'den aldı. Okumaya çok düşkün olan Reyhan Miray Reyhan'ın kariyer yolculuğunda en çok etkilendiği kitap ise Paulo Coelho'nun Simyacı kitabı oldu. Reyhan, başucu kitabı olarak tanımadığı Simyacı'dan her yıl 3-5 tane alıp tanıdık tanımadık etrafına hediye ediyor. İdolü ise, Spanx markası kurucusu Sara Blakely. Örnek bir kadın girişimci olarak gördüğü Blakely'in sıkı takipçisi. "Kendiniz olduğunuz müddetçe, kadın ya da erkek girişimci olmanın hiçbir farkı kalmayacaktır; birey olmanın, insan olmanın kıymetini bilelim ve bunu her fırsatta bir eşitlik olarak görüp yaşamımıza böyle devam edelim. Çünkü biz biricikiz!" diyen Reyhan, bugüne kadar, TexhXtile 2021 Kadın Girişimci Özel Ödülü ve Scale Up Birincilik Ödülü, KAGİDER ve YuvamDünya "Yeşil İş Mansiyon Ödülü" 2022, Startup Centrum Pitch Challenge İzmir 1'liği 2022 ödülleri almaya hak kazandı.





HCA MIMARLIK

TASARIM | UYGULAMA | ÜRETİM



Anahtar Teslimi Mağaza Dekorasyonu...

www.hca.com.tr



SEDEF BUDAK

Secret Power Kurucusu ve Smart Holding Proje Geliştirme Direktörü

EĞİTİMİ: Bilkent Üniversitesi Turizm ve Otelcilik bölümü mezunu.

Yenilenebilir enerjide ilkleri gerçekleştirdi

Tekstil sektöründe parlak bir kariyer sahibi iken, tatil için gittiği Bozcaada'da herkes gün batımını izlerken, o ilk kez yakından gördüğü rüzgar türbinlerinden çok etkilendi ve santralin kapısını çaldı. Santralin kapısından cebinde yeni bir iş fikri ile çıkan Sedef Budak, uzun araştırmalar sonrası kurduğu markasıyla yenilenebilir enerji sektöründe ilkleri gerçekleştiren kadın oldu. Toplumsal cinsiyet eşitliği ve sektörde kadın istihdamı konularındaki uzmanlığıyla da önemli çalışmalar yapan Budak, aynı zamanda Smart Holding Proje Geliştirme Direktörü olarak Holding'in ve sektörün gelişimine katkı sağlamaya devam ediyor.

Doğaya ve hayvanlara duyarlı bir ailenin ilk çocuğu olarak İzmir'de doğan Sedef Budak, ailesinin işi sebebiyle henüz bebekken İzmir'den İstanbul'a göç etti. İşletme mezunu annesi ve tekstil mühendisliği mezunu babası her zaman çalışan, birbirine destek olan ve çocuklarına da bu yönde örnek olan bir çiftti. Kendisinden küçük bir de kız kardeşi olan Budak, mutlu bir çocukluk geçirdi. Meraklı ve ilgili bir çocuktu, o zamanlar en büyük hayali orkestra şefi olmaktı, o yıllarda sadece 3 tane kadın orkestra şefi vardı. 6 yaşında ilkokula, 17 yaşında üniversiteye başladı. Bilkent Üniversitesi, Turizm ve Otelcilik bölümünü kazanan Budak, dünya tarihi ve coğrafyasına merakından ötürü üniversiteyi keyifle okudu. Tur rehberi olup dünyayı gezmek istiyordu ama okulda İngilizce, Almanca, işletme ve iktisat derslerini aldıktan sonra, babası gibi ticaret ile uğraşabileceği veya annesi gibi yönetici olabileceği fikrine de sıcak bakmaya başladı.

Sanatı, müziği, doğayı, hayvanları, macera ve adrenali seven bir genç kızdı. Üniversite hayatı boyunca; şiir, tiyatro, sinema, havacılık ve dağcılık kulübü ile okul radyosunda yer aldı. Yamaç paraşütü yaptı, motosiklet kullanmayı öğrendi. Ailesinden uzakta başka bir şehirde hem tek başına ayaklarının üzerinde durmayı hem de farklı coğrafya ve kültürlerden gelmiş insanlarla arkadaşlık etmeyi deneyimledi. Ankara, onun tatlı hatıralarla ayrıldığı, düzenli ve nezih bir şehir olarak kazındı hafızasına.

Ankara'dan İstanbul'a dönüş biraz üzücü olsa da bu boşluğu Uluslararası Rotary'nin genç kolu olan Rotaract üyeliği ile kapattı. İstanbul'da İstanbullu veya üniversite için gelmiş ve kalmış farklı şehirlerden arkadaşlar edindi, sivil toplum

hareketinin güzelliğini ve ben değil biz olmanın tatminini yaşadı ve 7 yıl boyunca aktif olarak bu kulüpte yer aldı.

Mezuniyetinin ardından iş arayışına başladı. Önceleri tur rehberliği yapmak istedi. Ama meşhur tur rehberlerinin yaşını başını almış erkekler olduğunu fark etti. Beraberinde turizm acentelerinden gelen iş ve maaş tekliflerinin kendisini duygusal ve finansal olarak tatmin etmeyeceğini anlayıp, 2000'lerin en parlak sektörü olan tekstil/moda endüstrisinde yabancı dili ile iş buldu. 21 yaşında başladığı iş hayatında, 2007 yılına kadar 5 farklı firmada yukarı ivme ile çalıştı, yavaş yavaş tekstili, uluslararası ticareti, küresel satın alma yönetimini deneyimledi. Hırslıydı ama agresif değildi, her zaman hakkını aradı.

Sonrasında İngiltere'ye gitti. 1 yıl Londra'da gündüz tekstil bürosunda çalıştı, geceleri iş İngilizcesi ve iyi bir üniversitenin satın-alma uzmanlık kurslarına devam etti. Moda sektörü dinamiklerini yerinde deneyimledi. 1 yılın sonunda ise, Budak'ın deyimiyle "Herkesin kendi ülkesinde 'kral' olduğu düşüncesiyle" kariyerine devam etmek için İstanbul'a döndü. Türkiye'ye döndükten sonra dünyanın en büyük perakende zincirinin İstanbul ofisinde 3 yıl kadar çalıştı ve o dönemde Mısır'daki satın almaları yönetti. Orada kadın ağırlıklı bir çalışma ortamında rol model yöneticilerden iş öğrenme fırsatı yakaladı. Yabancı kültür ile nasıl çalışılacağını gördü.

İçindeki girişimci ruh harekete geçti

Genç yaşta uzun mesailer ve stresli iş ortamının ardından kendi işini yapma fikri yavaş yavaş yeşermeye başladı. 2007 yazıydı. Tatil için ilk defa gittiği Bozcaada'da gün batımını izlemeye gittiğinde rüzgar türbinlerinden çok etkilendi.



Budak'tan girişimci adaylarına tavsiyeler...

Genç kadın ve erkeklerimize önerim; aile ve toplum zorlamalarından ve normlarından kendilerini sıyırmaları, ülkemiz ve dünyamız için gerekli olan adil ve eşit bir düzene geçiş için herkesin eşit birey olduğu içselleştirmeleridir. Haklarını arasınlar, dertlerini paylaşsınlar, erkek patronların hatalarını söylesinler, kendi inandıkları değerlerden ödün vermesinler, kadın derneklerine ve STK'lara üye olsunlar.

İnsanlar güneşin batışını izlerken, onun içindeki araştırmacı ruh, Rüzgar Enerji Santrali'nin idari binasının kapısını çalmasına ve hayatında ilk defa SCADA görmesine vesile oldu. İstanbul'a döndüğünde kararını vermişti. "Rüzgar Türbinleri" ile ilgili bir şeyler yapacaktı, bu fikri ailesine açtı. Sonrası uzun bir araştırma, öğrenme süreci... Sıfırdan kendi işini kurmak yerine aile şirketinin altında yeni bir marka yaratmanın o an için daha az riskli olduğunu değerlendirip Secret Power markası ile enerji sektörüne ilk adımını attı. Bu süreçte ailesinin gösterdiği sabır, destek ve inanç onun yolunu daha da aydınlattı.

Çinli rüzgar türbini üreticilerini Türkiye pazarına getiren ilk kişi oldu

Sedef Budak, 2008 yılında tekstil bağlantıla-

rı aracılığı ile Uzak Doğulu türbin üreticilerine ulaşarak rüzgar ve güneş ekipman tedarikçilerinden satış distribütörlüğü olarak resmi olarak yenilenebilir enerji sektörüne adım attı. 2008-2012 yıllarında Çin'den rüzgar türbini, güneş paneli, inverter, hidroelektrik türbin, kömür ve gaz türbinleri teklifleri verdi, makine ve anahtar teslim ihalelere girdi, aracılık yaptı. Çinli rüzgar türbini üreticilerini Türkiye pazarına getiren ilk kişi olan Budak; devam eden süreçte sektördeki esas boşluğun "teknik danışmanlık" tarafında olduğunu fark edip, Avrupalı firmalar ile temas etti. Rüzgar türbini kanadı, jeneratörler ve güneş modülü üreticileri için yabancı yatırımcılara ve ekipman sağlayıcılarına yatırım fırsatları konusunda danışmanlık yaptı. 2012 yılının başında İtalyan bir bağımsız teknik danışmanlık firması-



nın Türkiye mümessilliği oldu. İtalyanların teknik deneyimi ve Budak'ın güçlü, güvenilir iletişimi sayesinde bankalar ve yatırımcılar ile çalışmaya başladılar.

Ülke müdürü olarak 10 yıl tecrübe ettiği teknik danışmanlığın ardından 2022'de İtalyanlar Türkiye'den çekilme kararı aldılar ve el sıkışarak ayrıldılar. Budak 14 yıllık girişimcilik kariyerinde 3 milyar USD mertebesinde enerji santraline hizmet verme imkânı buldu. Tüm bu idari ve teknik tecrübe onu yeni bir maceraya sürükledi. Sektörden tanıdığı ve beğenerek takip ettiği başta Türkiye olmak üzere, Bulgaristan, Romanya, Yunanistan ve İsviçre'de faaliyetleri bulunan Smart Holding'den gelen iş teklifini değerlendirdi ve Proje Geliştirme Direktörü olarak göreve başladı. Budak, "Bu teklifin ardında sadece başarılı ve güvenilir bir iş insanı olmam değil, sektörün aktivist liderlerinden biri olmamın büyük payı olduğunu düşünüyorum" diye değerlendirmede bulunuyor. Budak, yenilenebilir enerji yatırımla-

rı, karbonsuzlaşma, toplumsal cinsiyet eşitliği ve sektörde kadın istihdamı konularında engin bilgi birikimine sahip bir girişimci olarak Holding'in ve sektörün gelişimine katkı sağlayacak.

Sektörün en büyük eşitlik ve kadın iletişim ağını kurdu

Sedef Budak, 2018 yılında başlattığı, enerji sektöründe eşitlik ve kadın iletişim hareketi ağı olan TWRE Yenilenebilir Enerji ve Enerji Sektöründe Kadın Ağı hareketi ile ses getirecek işlere de imza attı. Bir sosyal girişim örneği olan bu platform ile sektörde birbirini tanımayan, uzmanlıklarından yararlanamayan 1700'den fazla kadın bir araya geldi ve güçlü bir sinerji oluştu, grup içinde önce arkadaşlıklar sonra da iş birlikleri doğdu.

Budak, güneş enerjisi sektöründe ful entegre yerli üretim, karbonsuzlaşma, sürdürülebilir şehirler ve ihtiyaçları, nitelikli eğitim ve kapsayıcılık konularında projeler gerçekleştirme imkanı bulunduğu yeni görevinde patron/girişimci bir kadın olarak; kurumsal hayattaki kadınların cam tavanları kırmalarında örnek olacağına inanıyor. İş hayatının ilk yıllarında cam tavan altında kalan pek çok yöneticisi olduğunu, enerji sektörü özelinde daha çok yaşçılık ve cinsiyetçilik ile karşılaştığını ifade eden Budak, "Genç yaşta kendi işime başladığım için erkekler tarafından ciddiye alınmama, eğitimimin ve yeterliliğimin sorgulanması sorunları ile uzun süre uğraştım. Bunları kendimi eğiterek, işime canla başla sarılarak ve çalışarak aştım" diye konuşuyor.

Türkiye'de kadınların iş hayatında henüz yeterince temsil edilmediğini savunan Budak, "Bu konuda iş dernekleri ve kadın STK'ları çok güzel çalışmalar yürütüyor. Son yıllarda farklı vakıf ve kuruluşların verdiği ödüller ile basında yer alıyor,

Türkiye'nin doğusundan batısına kadınlara ulaşmaya çalışıyorlar. "Kadınların" gücünü arttırmak için en büyük sorumluluğun hükümetlerde olduğunu düşünüyorum. Politikada, parlamentoda ve karar mevkinde kadınlar artmadıkça Türkiye'nin refah seviyesi yükslemez. Türk kadınlarını Avrupa'da olduğu gibi bakanlıklar ve hükümet yönetiminde görüyorum. Toplumsal cinsiyet, geçmişten gelen ataerkil alışkanlık ve önyargılar değişmediği sürece kadınların ekonomiye katkısı her zaman sınırlanacaktır" diyor.

Hayatına dokunan tüm kadınlar kendisinde iz bıraktı

Budak'ın temas ettiği, ast, üst ve beraber çalıştığı tüm kadınlar hayatında iz bırakmış. "O anda kötü gelen bir tecrübe, sonrasında açılan algılarım ve değer terazimde edindiği yer ile bana

bilgelik olarak geri dönmüştür" diyen Budak, Secret, Ayna gibi kişisel gelişim kitaplarını beğeni ve merakla okumuş. Şimdilerde ise daha çok iklim krizi ile mücadele konusunda karar veren küresel kadın politikacıların demeçlerini okuyan ve konuyla ilgili farklı okumaları da yapan Budak, STK'larda da aktif olarak görev alıyor. TWRE, YEYKAD, TÜREB, CIGRE, DURED gibi dernek ve kuruluşlarda yönetici ve üye olarak yer alan Budak, 2022 yılında Solaristanbul En Etkili Kadın Hareketi ödülünü almaya hak kazandı. Budak ana dil seviyesinde İngilizce biliyor.



Kadın ne iş yaparsa yapsın kapsayıcı, ara bulucu ve detaycı tavrı ile tarafları bir araya getiren, çözüm üreten, anlayışlı ve yapıcı pozisyona sahip. Kadınların üstlendiği bu rol sayesinde büyük enerji yatırımlarının ve yatırımcı firmaların daha üst noktalara taşınacağını düşünüyorum. Temiz enerji konusunda çalışan ve sektöre yön veren pek çok kadınıımız var ve yine baktığımız zaman iklim krizinden en çok etkilenen kesim yine kadınlar... Kadınları bu kadar etkileyen bir konuda karar verici ve uygulayıcıların da kadın olması kadar doğal bir durum olamaz.





AYŞE SERPİL BAŞAY

Renkhane Kurucu Ortağı

EĞİTİMİ: Marmara Üniversitesi
İşletme bölümü mezunu

SEMRA ÖZALAYBEY

Renkhane Kurucu Ortağı

EĞİTİMİ: İstanbul Üniversitesi
Psikoloji bölümü mezunu.

Rengarenk bir girişim öyküsü: Renkhane

Kadınların ekonomik olarak güçlenmesine destek olmak, kadın girişimcilerin ürünlerini sergileyebileceği, satış yapabileceği, birbirlerinden öğrendikleri ve birbirlerini destekledikleri bir platform oluşturabilmek amacıyla Ayşe Serpil Başay ve Semra Özalaybey tarafından kurulan Renkhane, el emekleri ile hayatlarını kazanan girişimci kadınların bulunduğu bir platform oldu.

Kurumsal hayatta uzun yıllar çalışıp, farklı alanlarda deneyim kazanan iki girişimci kadın Ayşe Serpil Başay ve Semra Özalaybey. Kadınların girişimcilik hedeflerini destekleyerek, onların birlikte büyüyeceği bir platform kurmak amacıyla yola çıkan iki ortak, Renkhane'de birbirinden farklı kadın girişimci ürünlerini tüketici ile buluşturuyor.

Renkhane'nin kurucu ortaklarından Ayşe Serpil Başay, Safranbolulu, asker kökenli, idealist bir baba ve hayatı ailesi olan bir annenin iki kızından biri olarak dünyaya geldi. Kadın erkek ayrımının olmadığı eşitlikçi bir ortamda yetişti. Babası kızlarını, her zaman kendine güvenen, kendi ayakları üzerinde duran, üreten, vatanın onlara verdiği olanakları çalışarak, üreterek geri ödeyen bireyler olmalarıyla yetiştirdi. Kızlarına, hak ederek kazanmayı ve haklı olduğu konuları savunmaktan korkmamayı öğretti. Babasının işi gereği eğitim hayatı Balıkesir, Muş, Lüleburgaz gibi her bölgeden birçok şehirde anılar biriktirerek geçti Başay'ın. Üniversiteyi İstanbul'da Marmara Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde okudu, okul sonrası hemen iş hayatına atıldı. İlk işi olan Çukurova Dış Ticaret A.Ş.'de, Türkiye'nin serbest ekonomiye geçtiği ilk dönemde ihracat alanında ciddi tecrübeler edindi. Daha sonra Eti Şirketler Grubu'nda ihracat operasyonunun başına geldi, uzun yıllar çalıştıktan sonra 2008'de emekli oldu.

Yoğun iş hayatı sebebiyle sosyal hayatına yeterli zamanı ayıramayan Başay, sanata, seramiğe, mozaığe ve resme çok düşküncü. Çalışırken hep "Seramik okusaydım Jale Yılmazbaşar gibi bir sanatçı olabilir miydim?" diye düşünürdü. 2008'de emekli olduktan sonra ilk iş bu sorunun cevabını aramak oldu. Seramik ve mozaik üzerine eğitimler almaya başladı, kendisini geliştirdi ve olabileceğini gördü. Özellikle mozaik çalışmaları Başay'a çok büyük bir keyif verdi ve ürettiği işlerin tanımadığı insanların

duvarını süslemesinden fazlasıyla haz duydu.

Renkhane'nin diğer ortağı Semra Özalaybey ise Malatyalı bir ailenin iki çocuğundan biri olarak dünyaya geldi. Okuma sevdalı bir anne babanın kızıydı. Semra Özalaybey lisede okurken, babası üniversiteden mezun oldu. İstanbul Üniversitesi Psikoloji bölümünü bitiren Özalaybey, okuldan mezun olunca babasının desteğiyle kendi işini kurdu, psikolog olarak çocuk yuvası açtı. Burası çocuklar ve aile bireylerini bir arada gördüğü ve kişilik analizlerini rahatlıkla inceleyebildiği bir saha oldu. Bu deneyim, sonraki yıllarda kurumsal hayatta kendisine büyük bir tecrübe sağladı. Özalaybey'in kendi işi sonrası ilk kurumsal deneyimi özel TV kanallarının açılmasıyla Star TV ile oldu. Türkiye'de ilk olan bu çalışmaların içinde bulunmak istedi. Daha sonra HBB Genel Müdürlüğü ve MMC Grup Başkanlığı görevlerinde bulunan Özalaybey, 2004 yılında reklam sektöründe birçok önemli firmaya medya satın alma ve reklam hizmeti veren şirketi Medyasel'i kurdu. İnsan ilişkileri hayatında her zaman çok önemli olan Özalaybey, sonrasında yakın dostu Ayşe Serpil Başay ile kendi markalarını oluşturmaya karar verdiler.

İki yakın dostun ortak çıkış noktası küçük sermaye ile neler yapabileceklerini anlamaktı. Covid-19 sonrası üretim ve e-ticaret sektöründe faaliyet göstermeye başlamanın kendilerini daha çok heyecanlandırıldığını fark ettiler ve odaklarına fayda sağlamayı alarak Renkhane'yi kurdular. Renkhane'nin iki faaliyet alanı var. Birincisi dermatolojik ve kozmetik ürün üretimi. Ozonlu Fixderm-Ozonblue markası ile dermatolojik ve kozmetik ürünler üretiliyorlar. İhracat ve iç piyasa çalışmaları bir senedir devam ediyor. İkinci faaliyet alanı ise renkhane.com e-ticaret sitesi. Burada evde el emekleri ile ev ekonomisine katkıda bulunmak isteyen Anadolu'nun her yerinde yaşayan kadınlara ulaşıp onların ürün-

Hiç pes etmeyin!

Biz geleceğe baktığımızda her yerde kadınları görebiliyoruz. İnandıktan sonra her şey mümkün! Özellikle teknolojinin, sosyal medyanın, internetin hayatımıza getirdikleri ile kadınlar ekonomik alanlarda daha hızlı, daha özgür, donanımlı ve cesaretli hareket edebiliyor. Denemek, merak etmek, doğru ortaklıkları kurmak ve pes etmemek bir işletme kurma yolculuğunda bizlerin öğrendiği en önemli şeylerdi. Diğer kadın girişimcilere de işlerini aşkla ve merakla yapmalarını ve hiç ama hiç pes etmemelerini tavsiye ederiz. İş hayatı ile özel hayatlarını dengelemek çok önemli. Takım çalışması, iş arkadaşına güvenmek, bilgilerini paylaşmak... Meraklı olsunlar, denemekten korkmasınlar ve çok çalışsınlar.

lerinin tüketiciye ulaşmasına aracılık ediyorlar.

Hedef girişimci kadın sayısını 1000'e çıkarmak

İki kadın olarak hem kendi kazandıkları hem de üretici kadınları sisteme dahil ettikleri sosyal sorumluluk ve fayda da sağlayacak bir oluşum için yola çıktıklarını söyleyen Ayşe Serpil Başay, "Farklı fikirleri denemekten korkmuyoruz. Fikirlerimizi ve niyetimizi çok net ve açık anlatmaya çalışıyoruz. Hiçbir kişi ve kurumu rakip olarak görmüyoruz. Yaptığımız bu işlerde her zaman takım çalışmasına inanan kişiler olarak, birlikte keyif alarak çalışmak çok hoş-



muza gidiyor. Şu anda sitede satış yapan kadınlarımızdan ilk 5 bin TL'ye kadar herhangi bir kazanç talep etmiyoruz. Hedeflerimiz arasında eğitimler düzenleyerek, onların kişisel gelişim ve ticari gelişmelerine fayda sağlamak var. Bu amaçla, Renkhane sayfasında, kozmetikten tekstile kadar pek çok alanda kadın girişimcileri destekliyoruz" diyor. renkhane.com'da Türkiye'nin her yerinden kadın üreticiler olduğunu ve şu anda 140 kadın girişimci ile iş birliği yaptıklarını kaydeden Başay, hedeflerinin bu sayıyı 1000'e çıkarmak olduğunu altını çiziyor.

Semra Özalaybey, Star ve HBB gibi kurumsal hayat deneyiminden sonra, kadınlarla çalışmaktan,

yaptıkları işlerde fark yaratıp kadınlardan öğrenerek, birlikte büyüebilmekten son derece hoşnut olduğunu dile getiriyor. Özalaybey, "Bugün yaşadığımız tecrübelerle dayanarak yaptığımız işlerde hayal ettiklerimizi yaşıyoruz. İnsanlara fayda odaklı işlerle, iş hayatımızı büyütmeyi hedeflemekteyiz. Kurumsal hayattan sonra kurduğumuz bu işlerde önceliğimiz özel hayatımızı çok sınırlamadan, hobilerimize ve seyahatlerimize zaman ayırarak çalışmak. Hayat çok hızlı akıyor. Her anı dolu dolu ve verimli geçirmek lazım. Genç yaşlarda daha çok uzun yıllar var deniyor ama bizim yaşımızda her anın çok kıymetli olduğu daha iyi anlaşılıyor" diye konuşuyor.

Ayşe Serpil Başay'ın kariyer yolculuğunda en çok etkilendiği isim 1984'de ilk işyeri olan Çukurova Dış Tic. A.Ş.'de ona ihracatın her aşamasını, iş disiplini ve titizliğini, zamanı doğru yönetmeyi, kriz yönetimini, problem çözmeyi öğreten Mine Ergen olmuş. Semra Özalaybey'in ise iş hayatı ve hayata bakışında Doğan Cüceloğlu, Bilge Has ve Bülent Öztürkmen'in büyük etkisi olmuş. İki kadının ayrıca en büyük hedefi hayranlık duydukları Betül Mardin

gibi çalışarak ve üreterek yaş almayı başarabilmek.

Türkiye'de kadın girişimci sayısının dünya ülkelerinin çok gerilerinde olduğunu söyleyen Ayşe Serpil Başay, "Girişimci kadın gücünü artırmadan, bu güce nitelik ve teknolojik donanım katmadan, ülkelerin gerçek anlamda yol alamadıklarını artık hepimiz biliyoruz. Bu sebeple kendimizden başlayarak, KO-Bİ'ler, sivil toplum, özel sektör ve ilgili devlet kurumlarının her birinin destek mekanizmasında ilgili görev ve sorumluluklarını yerine getirmesi gerekiyor. Bizler de özellikle kadınların birbirlerinden öğrendiği, birbirlerini güçlendirdiği bir platform oluşturma çabamız ile bu sürece elimizden geldiğince katkı sunmaya çalışıyoruz" diye konuşuyor.

Başay ve Özalaybey birçok firmanın sosyal sorumluluk ve farkındalık projelerine destek olarak yön veriyorlar. JCI iş birliği ile 300'e yakın firma ve kurumun katıldığı Engelliler Derneği'nin seramik çalışmaları ile yapılan Uluslararası Kurumsal sosyal sorumluluk ödül yarışmasını gerçekleştirdiler. Kız öğrencilerin eğitimine de destek veren Renkhane kurucuları birer kız evlat annesi ve İngilizce biliyorlar.



Renkhane altında birlikte çalıştığımız, ürettiğimiz kadın girişimcilere bakınca kadınlarımızın çok güçlü olduğunu görüyoruz. Birbirimizden öğrenmeye ve birbirimize destek olmaya çok açık bir topluluğuz ve sürecin zorlukları olsa da bu destek ortamının çok büyük faydaları var.





HCA MIMARLIK

TASARIM | UYGULAMA | ÜRETİM



Anahtar Teslimi Cafe & Restaurant Dekorasyonu...

www.hca.com.tr



SEVİM YENİCİ ÖZ

Lidya Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

EĞİTİMİ: İngiltere'de sırasıyla Bletchley College ve LSE'de devam etti. Şu an, London School of Economics and Political Science'da; A.I. (Artificial Intelligence – yapay zeka), Dijitalleşme Psikolojisi ve Ekonomi üzerine master yapıyor.

Türkiye'den dünyaya açılan bir başarı öyküsü

Türkiye'nin ekonomik açıdan en zor yıllarından biri olan, ağır bir krizin yaşandığı 2001'de radikal bir kararla, eşiyle birlikte dijital baskı alanında faaliyet gösteren Lidya Grup'u kuran Sevim Yenici Öz'ün o gün aldığı risk, doğru hamlelerle birleşince bugün dünyaya açılan bir girişim hikayesine dönüştü. Kısa sürede Türkiye ve EMEA (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) bölgesinde dijital baskı sektörünün lideri konumuna gelen Lidya Grup, 2022 yılında bölgesinde ilk ve tek olan Dijital Deneyim ve Eğitim Üssü'nü kurdu. Yurtdışında da büyümesini hızla sürdüren Grup, Birleşik Krallık'ta kurduğu tesise önümüzdeki 5 yılda 15 milyon pound yatırım yapmayı planlıyor. Gelecek 5 yıl içinde ise Birleşik Krallık ve AB ülkelerine hizmet vererek 100 Milyon Pound ciroya ulaşmayı hedefliyor.

Istanbul'da doğan Sevim Yenici Öz, Londra'da Ekonomi ve Politika okudu. Bitmek bilmez öğrenme merakı olan bir çocuktur, yaşlıları parkta oynarken o ansiklopedi başında vakit geçirirdi. Evdeki kalın ciltli ansiklopedileri okumak en büyük eğlencesiydi. Bu merakı yaşından önce ilerlemesine neden oldu ve okullarında fark edilmesini sağladı. Eğitimin hayat boyu olması gerektiğine inanan ve öğrenme aşkı hiç bitmeyen Yenici Öz, London School of Economics and Political Science'da; A.I. (Artificial Intelligence – yapay zeka), Dijitalleşme Psikolojisi ve Ekonomi üzerine master yapıyor. Yenici Öz, akademik eğitimin yanında kişisel gelişimine son derece önem veriyor. Pek çok farklı üniversiteden sunum teknikleri, ses, nefes, diksiyon eğitimi, yaratıcı yazarlık ve finans gibi alanlarda eğitimler de alan Yenici Öz'ün en büyük hayali gelecek kuşaklara anılarını aktaracağı bir kitap yazmak ve tecrübelerini gençlerle paylaşmak için üniversitede ders vermek.

Üniversiteyi bitirdiğinde Sevim Yenici Öz'ün hayali başta İngiltere olmak üzere, Amerika ve Avrupa'da uluslararası firmalarda çalışarak kariyerini ilerletmekti. Fakat aşk tüm planlarını değiştirdi. 1998 yılında henüz yeni mezunken evlenmeye karar verdi ve Türkiye'ye döndü. Uluslararası bir firmada, yurtdışı müşterilere baktığı görevine başladı. Eşi Bekir Öz, Xerox Türkiye'de çalışıyordu, Belçikalı genel müdürünün teşvik etmesiyle 2001 yılında kendi şirketleri olan Lidya Bilişim'i kurdular. 2001 krizinin son derece ağır yaşandığı yılda büyük bir risk alarak, dijital baskı alanında iş fikrini hayata geçirdiler.

Krizde doğan bir başarı öyküsü

Ekonomik krizin çok ağır yaşandığı bir yılda ku-



rulmasına rağmen doğru strateji ile Lidya Grup hızla büyüdü ve bugün Türkiye ve EMEA (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) bölgesinde dijital baskı sektörünün lideri konumuna geldi. Lidya Grup, Xerox, Epson, Efi, Kongsberg global markalarını ve kendi markası Sutec dijital baskı makinelerini temsil ediyor. Lidya Grup'un Mayıs 2022'de Başakşehir'de kurduğu Dijital Deneyim ve Eğitim Üssü, 9 milyar dolarlık pazara, dijital deneyim ve eğitim üssü hizmeti vermeye başladı. Türkiye'de ve EMEA (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) bölgesinde ilk ve tek olan Başakşehir'deki tesise 50 milyon TL'nin üzerinde yatırım yapıldı.

Hedef İngiltere ve AB pazarında 100 milyon Pound ciroya ulaşmak

Yurtdışında da büyümesini hızla sürdüren Lidya Grup, Birleşik Krallık'ta kurduğu Lydia Digital Ltd, Haziran 2022 tarihinde Londra'da kapılarını açtı. Tesise önümüzdeki 5 yılda 15 milyon Pound yatırım yapılması planlanıyor. Lidya Grup, gelecek 5 yıl içinde, Birleşik Krallık ve AB ülkelerine hizmet vererek, 100 milyon Pound ciroya ulaşmayı hedefliyor. İngiltere'deki Lydia Digital Ltd. şirketinde; ofis, açık hava reklamcılık, dijital fotoğraf, kartvizit, broşür, araç giydirme, bina giydirme,

stand yapımı gibi birçok iş yapılıyor.

22 yıldan bu yana şirketin büyüme, gelişme dönemlerinde her zaman önceliklerinin insan kaynağı olduğunu söyleyen Yenici Öz, "Coğrafi olarak biz, duygusal bir bölgedeyiz. Ne satarsanız satın ne hizmet verirsiniz verin, biz Türkler geçmişten gelen birbirini koruyan, destekleyen ve duygusal olarak etkilenen bir yapıdayız. Bu yüzden insan kaynakları bizim hep ilk önceliğimiz oldu. Çok uzun yıllardır çalıştığımız, yolun başından itibaren birlikte olduğumuz arkadaşlarımız var. Covid'ten sonra insan kaynaklarını

Sevim Yenici Öz'den girişimci adaylarına tavsiyeler:

Hiçbir zaman pes etmedim, hiçbir şeyden yılmadım. Bazı şeyler insanın gözünü korkutursa olumsuzluğa sürükler. Bu sebeple, önünüze çıkan her şeyde ışığı görüp başka bir açıdan değerlendirip size fayda sağlayacak yönü bulmaya odaklanın. Göreceksiniz ki bu bakış açısıyla çok hızlı ilerleyeceksiniz. Aynı zamanda, geçmişe takılmadan, bugünü ve geleceği planlamanız gerekiyor. Planlama her işin başıdır. Hem özel hayatta, hem iş hayatında plansız hiçbir şey olmaz. Planlama yapmak için de data kullanmak gerekiyor. Elimizde bulunan her türlü datayı plana çevirirsek, kendimizi ölçebiliriz, değerlendirebiliriz ve yaptığımız işlerde de bu bize başarıyı getirir.



departmanını daha da güçlendirdik. Şuan 70'in üzerinde üst düzey profesyonel arkadaşla çalışmaktayız" diyor.

"Bu sektörde bir kadın gücü olmaktan mutluyum"

Her günün yeni bir şey öğrenmek ve insanın kendisine yeni bir şey katmak için harika bir başlangıç olduğuna inanan ve ekipleriyle de bu şekilde iletişim kuran Yenici Öz, Türkiye, Amerika dahil dünyada pek çok ülkede erkek egemen bir sektör olan dijital baskı sektöründe çalışmayı hayal etmemesine rağmen, şu anda bu sektörde olmaktan ve bu sektörün bir kadın gücü olmaktan çok mutlu olduğunu ifade ediyor. Sevim Yenici Öz, "Ben hikayemi kurguladım ve hikayemi yazdım. Tabii ki birebir aynısı olamıyor. Açıkçası girişimcilik hayatıma başlama hayali kurarken de benim hikayem hazırды. Ve gerçekten güzel bir partnerim, sevgili eşim Lidya Grup Yönetim Kurulu Başkanı Bekir Öz vardı. Adım adım, ilmek ilmek hedeflediğimiz her şeye, Türkiye içinde ulaştık. Sonra hedeflerimizde Avrupa vardı. Son 4 yıldır da bu konuda atılım yaptık ve İngiltere'deyiz" diye konuşuyor.

Baskı sektörünün dünyada 800 milyar dolar civarında iken ülkemizde yaklaşık 9 milyar dolar civarında olduğu belirden Yenici Öz, "Lidya Grup olarak dijital baskı makineleri sektöründe temsil ettiğimiz Xerox, Epson, Efi, Suteç, Kongsberg markalarını başarıyla yönetiyoruz. İşimizi seviyoruz ve çok iyi yapıyoruz. Daima müşterilerimizin yanında yer alarak hem teknoloji danışmanlığı yapıyoruz hem proje finansmanı sağlıyoruz hem de çok güçlü olduğumuz satış sonrası servis hizmetimizde çözüm odaklı yaklaşıyoruz. Ülkemizde ilk ve tek olarak bugüne kadar müşterilerimi-

ze 120 milyon doların üzerinde proje finansmanı sağlayarak, müşterilerimizi ve sektörümüzü büyütmenin gururunu taşıyoruz. Temsil ettiğimiz markalar, bilgi birikimimiz, tecrübemiz, organizasyon yapımız ve finansal gücümüz ile Lidya Grup olarak ülkemizin ve EMEA bölgesinin lider firmasıyız ve 2023'de dolar bazında 2 kat büyümeyi hedefliyoruz. Bu büyümede, yapacağımız ilave yatırımlarımızla birlikte, Birleşik Krallık'ta açtığımız Lydia Digital Ltd tesisimiz ve Başakşehir'de konumlanan Dijital Deneyim ve Eğitim Üssü'müzün büyük rolleri olacaktır. Lidya Grup olarak dijital baskı sektöründe global bir şirket olma yolunda hedeflerimize başarılı şekilde ilerliyoruz ve 2023 yılını globalde de büyüme yılı ilan ettik" şeklinde konuşuyor.

Türkiye'ye ve sektöre yaklaşık 18 senedir proje finansmanı yaptıklarının altını çizen Yenici Öz, "2004 yılından bu yana müşterilerimize yaklaşık 120 milyon dolar proje finansmanı yaparak, dijital baskı sektöründe pazarın büyümesine öncülük ettik ve etmeye devam ediyoruz. Müşterilerimizi iş ortağımız olarak görüyoruz, proje finansmanı sağlıyoruz, bugüne kadar olabildiğince destekledik ve desteklemeye devam ediyoruz. Müşterilerimizin finansmana hem daha kolay hem daha uygun şartlarda ulaşmalarına hem de bankalarına göre daha esnek kriterlerimiz ile imkan sağlıyoruz. Proje finansmanı verirken, işletmenin iş yapabilme kabiliyetini değerlendiriyoruz. Müşteri bir yatırım planladığında bu yatırımın; geliri, üretkenliğine, cirosuna, karlılığına etkisinin ne olabileceğini de analiz ediyoruz" diyor.

Güçlü aile bağlarına çok önem veriyor

Sevim Yenici Öz için aile çok önemli. Sevgi dolu



Tabii ki, cam tavanlarla karşılaştım. Ben hep bir olayın pozitif yönünü bulmaya çalışan, bulamasam da biraz durup düşünen, birkaç gün sonra tekrar aynı konuyu önüme getirip mutlaka pozitif bir yönünü bulmaya çalışan bir insanım. Cam tavan gördüğüm zaman ayakkabılarımı çıkardım, gerekirse cam tavanı temizleyerek daha harika bir tavan haline getirerek yoluma devam ettim.

bir ailede yetişen Yenici Öz, 3 çocuğunu da böyle bir aile ortamında yetiştiriyor. İşinden arta kalan zamanını ailesiyle geçiriyor, kültür-sanat etkinliklerini takip ediyor. Sporu da çok seven ve gençlik yıllarında 9 yıl lisanslı jimnastik yapan Yenici Öz, gençliğinde ayrıca basketbol, su topu ve voleybol oynadı ve at biniyor. Sevim Yenici Öz'ün eğitime ve spora duyduğu derin bağlılığın nedeni annesi ve babası oldu. Türkiye'nin ilk fotoğrafçılarından olan babası Kerim Yenici'den farklı bakış açılarıyla resim çekme özelliğini alan Yenici Öz, babasının 1958 tarihinde çalışıp para biriktirerek aldığı ilk fotoğraf makinesine gözü gibi bakıyor. Estetik zevkinin gelişmesinde ise stilist olan annesi Zekiye Yenici ve teyzesi Güler hanımın büyük etkisi oldu. Yenici Öz için güçlü aile bağları çok önemli ve çocuklarını da bu bilinçle yetiştiriyor. Ailesinin gelecek nesillere bırakmak üzere kitap yazmaya başlayan ve bu



konuda çalışmalarına devam eden Sevim Yenici Öz, iyi derecede İngilizce biliyor, eğitim için kurulan kurumlara maddi manevi destek veriyor ve özellikle çocukların okumasına aktif olarak katkıda bulunuyor.



SEZEN SUNGUR SARAL

Reeder Kurucusu

EĞİTİMİ: Boğaziçi Üniversitesi Uluslararası Ticaret Bölümü mezunu

Türkiye’de ilk yerli mobil teknoloji fabrikasını kuran gerçek bir amazon

O bir amazon kadını. Türkiye’de sıfırdan bir teknoloji markası yaratan ve Türkiye’nin ilk yerli mobil teknoloji fabrikasını kuran bir girişimci. Henüz dokunmatik ekranın bile olmadığı 2010’da Türkiye’yi ilk kez ‘e-kitap okuyucu’ ile tanıştıran Sezen Sungur Saral’ın kurduğu Reeder markası, bugün cep telefonundan, tablete, giyilebilir teknolojiden, akıllı ev aletlerine kadar geniş ürün yelpazesine sahip bir şirket haline geldi. Türkiye’nin en büyük yerli akıllı telefon üreticisi olan Sungur Saral, “Hayallerimizin bile ötesine geçtik. Şimdi ana hedefimiz Türkiye’den global bir teknoloji markası çıkarmak” diyor.

izmir'de doğup büyüyen Sezen Sungur Saral, 2005 yılında Boğaziçi Üniversitesi Uluslararası Ticaret bölümünden "Yüksek Onur" derecesiyle mezun oldu. Hemen sonra Türkiye'nin en büyük fuar Şirketi CNR Holding'de iş hayatına başladı. Uluslararası satış ve pazarlama bölümlerinde çalışan ve 8 sene içerisinde de Satış Temsilciliğinden Genel Müdür Yardımcılığına yükselen Sungur Saral, kozmetikten sanayiye, gıdadan tekstile kadar her sektörde dünyada organize edilen fuarları gezme ve oralarda stant açan küçük ve orta ölçekli şirketlerle tanışma imkanı buldu. Üniversiteden mezun olduğunda "girişimci" diye bir kelimedenden haberi bile haberi olmayan Sungur Saral, CNR Holding'de bu süreçte özellikle küçük firmaların dünya devleriyle nasıl savaştığını gördü ve içinde her zaman yanan üretim ve ticaret yapma ateşiyle cesaretlendi.

Ruhunu saran girişimcilik fitili bir iş seyahatinde gördüğü ve çok heyecanlandığı e-kitap fikri ile ateşlendi. 2009 yılında Amerika'da çıkan e-kitap onu çok heyecanlandırdı, bu Türkiye'de olmayan bir teknolojiydi. Bir şekilde yurt dışından e-kitap okuyucu getirtti. Cihazın devrimsel bir icat olduğunu düşündü ve Türkiye'de de bu cihazın mutlaka bireylere ulaştırılması gerektiğine karar verdi. İş için Çin'e gittiği bir dönemde, iş yerinden iki gün ek izin aldı ve e-kitap okuyucu-



“Bilginin peşinden koşun!”

Kendinize güvenin. Durmaksızın, yılmadan bilginin peşinden koşun, doğu-batı-kuzey-güney olmadan kendi kimliğinizi tek gerçek güç olan bilginin ışığında inşa edin. Büyük hayallere ulaşmanın yolu gün be gün ufak gelişmelerle ve bol bol da düşüşlerle döşeli. Direkt bir ayrımcılık olmasa da teknoloji geliştiren kadınlar önyargıya maruz kalabiliyor. Dijital dönüşümü asıl gerçekleştirecek teknoloji sektöründe çalışan kadınlara baktığımızda

çoğunluğu idari görevler veya satış-pazarlama gibi alanlarda çalışıyor. Tüm dünyada, kadınlarla iş hayatının arasına cam tavan inşa eden kültürel normlar var. Ancak bir kez bunları aşan bir kadın, duygusal zekasıyla ve aynı anda birçok işi layığıyla yapabilme özellikleri ile zaten ayrışıyor. Bu nedenle benim kadın girişimciler için söyleyebileceğim; eleştirilere asla kulak asmadan sadece hedeflerine odaklanmaları.

yu getirttiği Tayvan'a giderek, o firmadan distribütörlük istedi. Hiçbir bağlantısı olmadan gittiği üretici ile anlaştı. Kafasında bu icadı Türkiye'de tanıtan ilk insan olmak vardı. Topluma faydalı bir şey yapacaktı. Yıl 2010'du ve o tarihte tablet, akıllı telefon yoktu. Ne kendisine ait bir firması ne de parası vardı. Arabasını sattı, borç aldı, eşinin de desteğiyle, birlikte Türkiye'yi ilk kez 'e-kitap okuyucu' ile tanıştıran Reeder markasını kurdu. O yıllarda bu işin pazarı olmadığı için ürünü az miktarda ürettirdi. Büyük bir elektronik zincirin genel müdürlüğüne ürünlerini satmaları için, "Siz güçlü bir kurumsunuz; ben de bunu buldum, getirdim. Lütfen bana destek olun" dedi ve karşı taraf bu teklifi kabul ederek, 300 adet sipariş verdi. Altı ay kadar tek bir elektronik zincirde, kazandığı parayı geri yatırarak bu işi yaptı. Daha sonra cihazlar tabletlere evrildi ve Sungur Saral da yönünü o tarafa çevirdi.

Doğru hamle ile dünyada kitaptan tablete

doğru gerçekleşen dönüşümü doğru tespit eden Sungur Saral, 2012'de Türkiye'ye ilk 3G'li Android tableti getirerek Turkcell ile ilk perakende kampanyasını gerçekleştirdi. 2018'de Çin ile gerçekleştirdiği stratejik ortaklık ile yılda 600 adetlik üretim kapasiteli tablet, telefon ve akıllı ürünler fabrikasını, Karadeniz Bölgesi'nin ilk ve tek teknoloji yatırımı olarak, daha önce hiç mobil teknoloji yatırımı yapılmamış; bir limanı, iki üniversitesi ve bir teknoparkı olan bir şehir olan Samsun'da kurdu. Sungur Saral fabrikanın kapasitesini, Samsun Üniversitesi'nde kiraladığı alanlar ve yeni Ar-Ge Yazılım Merkezi'nin yaratacağı know-how'ın da oluşturacağı etkiyle birlikte en az üç kat artırarak, ilk etapta yıllık 9 milyon adet üretim kapasitesine yükseltmeyi amaçlıyor.

E-kitap ile başlayan yolculukta Reeder'ı hızla büyüyen, dinamik bir şirket olarak cep telefonundan tablete, giyilebilir teknolojiden akıllı ev aletlerine kadar geniş bir ürün üreten şirkete



Reeder'da yıllık üretim kapasitemiz telefon bazında şu anda yaklaşık 1 milyon adet, diğer teknoloji ürünlerinde de yaklaşık 2 milyon adet civarında bulunuyor. Reeder Teknoloji olarak 433 çalışana istihdam sağlıyoruz, 2023'te çalışan sayısını 500'e ulaştırmayı hedefliyoruz.

dönüştüren Sungur Saral, Türkiye'nin en büyük yerli akıllı telefon üreticisi oldu. Sungur Saral "Kı-sacası hayallerimizin bile ötesine geçtik. Şimdi ana hedefimiz Türkiye'den global bir teknoloji markası çıkarmak" diyor.

2020 yılında giyilebilir teknolojiler kategorisinde akıllı çocuk saati ve pandemi döneminde kullanım alanı genişleyen kızılötesi temassız ateş ölçer ürünlerinin Türkiye'de ilk kez yerli üretimini gerçekleştirmeye başladıklarını ifade eden Sungur Saral, "Tablet bilgisayar, akıllı telefon, saat, medikal teknolojiler ile akıllı ev uygulama-

maları dahil tüm mobil ürünlerde yerli üretim ile ülkemizde ekonomik kalkınmaya da katkı sağlamanın mutluluğunu yaşıyoruz” diye konuşuyor.

“Hedefimiz yerli üretimde Türkiye’nin en büyük teknoloji şirketlerinden biri olmak” diyen Sungur Saral, perakende tarafında ise 2021 yılında ilk mağazalarını fabrikalarının da bulunduğu Samsun’da açtıklarını, yerli üretici olmanın getirdiği fırsatlar ve yaklaşım ile bu sayıyı kısa sürede 52 ilde 77 mağazaya çıkardıklarını söylüyor. Sungur Saral, 100 mağaza hedefi ile ReeDükkanlar açmaya devam ettiklerini sözlerine ekliyor.

Yüzde 53 kadın çalışan oranı

Sadece Türkiye için değil, uluslararası sıralamada da kadınların çalışmak isteyeceği bir işveren olmak istediklerini ve yüzde 53 kadın çalışan oranına sahip olduklarını vurgulayan Sezen Sungur Saral, “Biz Reeder olarak kız öğrencilerin yazılım ve teknoloji alanında gelişimine katkı sağlamak amacıyla, Milli Eğitim Bakanlığı Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü iş birliği ile ‘Kızlar Kodlar’ projemizi hayata geçirdik. Kadınların istediklerinde başaramayacakları bir şey olmadığına inanıyorum. Bu nedenle hayal eden, merak eden, araştıran, deneyen, çalışan, öğrenen genç kızlara, Kızlar Kodlar ile biz de katkı sağlayabilecekseniz ne mutlu bize! Proje içeriğini de onların ihtiyaç ve taleplerine göre şekillendirdik. STEAM yaklaşımıyla alacakları kodlama, yazılım, programlama eğitimlerinden, uygulamalı atölye çalışmalarına, kariyer yolculuklarında ihtiyaçları olacak katılım belgelerinden, staj programı ve Reeder yazılım geliştirme ve tasarım yarışmasına kadar, onlar için 360 derece yoğun bir program hazırladık. İnanıyoruz ki program sonunda binlerce Maker kız başarıyla önce ken-

dilerini sonra bizi gururlandıracak, hatta belki de bazıları ülkemizi yurtdışında tanıtacak. Şu anda en büyük hayallerimden biri de bu” şeklinde konuşuyor.

Edebiyat tutkunu

Sezen Sungur Saral için okumak bir tutku ve sıkı bir edebiyat okuyucusu. Rus ve dünya klasiklerinin pek çoğunu okuyan Sungur Saral, Orhan Pamuk, Ahmet Hamdi Tanpınar, Oğuz Atay, Virginia Woolf, Sylvia Plath gibi yazarların kitaplarını okumaktan keyif alıyor. Ayn Rand ise kitaplarıyla onu en çok etkileyen yazarlardan birisi. Kendisini en çok etkileyen ve sürdürülebilirlik dönüşümündeki çalışmalarına da ışık tutan Mazars Denge CEO & Kurumsal Sürdürülebilirlik Elçisi İzel Levi Coşkun’un Süreklilikten Sürdürülebilirliğe-Bir Kurumsal Sürdürülebilirlik Yolculuğu kitabı olmuş. Bu kitabı okuduktan sonra yönetim felsefesini yeniden şekillendirmiş.

Ödüllerle taçlandırılan bir başarı hikayesi

2016 yılında Amerikan Danışmanlık firması EY’ın Global Girişimci Kadın Liderler programına seçilen 10 kadından biri olan Sezen Sungur Saral, Garanti Bankası tarafından KAGİDER ve Ekonomist Dergisi desteği ile düzenlenen Türkiye’nin Kadın Girişimcisi yarışmasında 2018 yılı birincisi seçilerek büyük ödülü aldı. 2019 yılında EY tarafından dünya çapında organize edilen Entrepreneur of the Year yarışmasının Türkiye ayağında “Yılın Kadın Girişimcisi” seçilen Sungur Saral, 2022 yılında Harvard Business School-Owner President Management (OPM) eğitimini almayı hak kazandı ve programı tamamlayarak sertifikasını aldı. KAGİDER Yönetim Kurulu Üyesi olan Sezen Sungur Saral İngilizce biliyor.



SEZİN GÜLERYÜZ

HFB (HealtyFoodBreak) kurucusu

EĞİTİMİ: Ortadoğu Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği mezunu

İçindeki süper kahramanı ortaya çıkardı

Sezin Güleryüz, yıllarca kurumsal hayatta çalışan ve yemek yapma tutkusunun peşinden giderek, hobisini işe dönüştüren şanslı bir girişimci. İşinden arta kalan zamanlarda sosyal medya hesabında sağlıklı yemek tarifleri hazırlamakla başlayan iyi yaşam tutkusu, kendi ürünlerini tasarlama ve markasını kurma yolculuğunu başlattı. Doğaya dost, geri dönüşümlü ve temiz içerikli bez çantalar, bez keseler, bitkisel kuru fırça, dil sıyrıcı ve sofraservis takımları gibi farklı ürün gruplarında oluşan HFB markasını kuran Güleryüz, “Kendi hayatımın süper kahramanı olmak istedim” diyor.

■ ■ Benim kendimi gerçekleştirdiğim gerçek ilgi alanım ne? Ne yaparken saatleri saymıyorum? Ne yaparken daha çok insanın hayatını değiştirmek isterim? Heyecanlandığım şeyi yapmak adına kendimi nasıl geliştirebilirim?" soruları aklını kurcalamaya başladığında hayatının akışı da değişmeye başladı Sezin Güler yüz'ün. Kurumsal hayatta başarılı bir Endüstri Mühendisiyken hayallerinin peşinden gitmeye cesaret etti ve yepyeni bir yolda girişim hikayesini başlattı. Ankara'da dünyaya gelen Sezin Güler yüz; iki yaşındayken taşındıkları Marmaris'te denizin, güneşin, bitkilerin, doğanın gücüne inanarak büyüdü. Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nde önce 1 sene Moleküler Biyoloji ve Genetik daha sonra ise Endüstri Mühendisliği okudu ve 2009 yılında İstanbul'a geldi.

Kurumsal hayatta 10 yıl boyunca, 40 binden fazla saatini, dünyaca ünlü uluslararası şirketlerde pazarlama alanında uzmanlaşarak ve onlarca farklı ürünün "ürün ve marka müdürü" rolünü üstlenerek geçirdi. Güler yüz'ün en büyük hobisi boş zamanlarında yemek programları izlemek, yeni tarifler denemek, sağlıklı beslenme üzerine kitap okumak ve bu konuyla ilgili belgesel izlemektir. İşten gelir gelmez kendini mutfakta buluyordu. Mutfakta zaman geçirdikçe, paylaşma isteği arttı ve 2016 senesinde, kurumsal hayat bir yandan devam ederken, sosyal medyada kendisine iyi gelen, kolay yemek tarifleri ile sağlıklı hayat püf noktalarını paylaşmak için açtığı @HealthyFoodBreak isimli sosyal medya hesabı kısa sürede çok sayıda takipçiye ulaştı. Bir süre sonra hobisi yavaş yavaş hayatının daha büyük bir alanını kaplamaya başladı ve kendisine göre "kocaman bir çılgınlık yaparak" 2019 senesinde kurumsal kariyerini sonlandırıp Mutfak Sanatları Akademisi'nde Profesyonel Aşçılık Eğitimi aldı.



İyi yaşam tutkusu ile kendi markasını kurdu

O esnada oğlu Atlas'ı da kucağına alan Sezin Güler yüz, bir yandan çocuğunu büyütürken, diğer yandan sosyal medyada yemek tarifi paylaşmaya devam etti, markalara profesyonel olarak danışmanlık ve içerik üreticiliği yaptı. "Sezin'le Yemek Arası" TV programının hem aşçısı hem de içerik yaratıcısı oldu ve 2020 senesinde de ilk yemek kitabı olan "Gökkuşluğu Tarifleri" yayımlandı. Ama yetmedi. İçindeki mühendis ve marka müdürü, hep "kendi tasarladığın ürünlerin/kendi markan olmalı" diye fısıldıyordu kulağına. Ve iyi yaşam tutkusu, onu, sonunda kendi ürünlerini tasarlamaya itti. HFB (HealthyFoodBreak) markalı ürünlerin 2 seneyi aşkın bir zamanı kaplayan araştırma, geliştirme ve üretim süreci de böyle başladı. HFB markası ile ürünlerini, 2022 senesinde tüketicilerle buluşturdu.

Sezin Güleryüz’den girişimci adaylarına tavsiyeler

Süper gücünüzü keşfedin, hobi ve ilgi alanlarınızın etrafında yepyeni ek işler yaratın. Kendinize inanın. Öğrenmek ve farklı olmak için çok çalışın, zaman ayırın, hemen vazgeçmeyin. Dijitalin gücünü kullanın. Kendinizi bu konuda geliştirin, yurtdışı örneklerini çok iyi araştırın ve takip edin. Marka, hizmet veya ürünlerinizin bir hikayesi olsun. Hikaye anlatıcılığı çok önemli. İşe başlarken amatör başlamayın, büyük bir şirket veya büyük bir markaymışçasına profesyonel yaklaşın her adımın tasarımına. Donanım kazanın. İlhamlanın, devamlı olarak gelişin, vakit

ayırın. Ufak adımlarla başlayın, her gün düzenli olarak kendinize ayıracağınız bir 15 dakika belirleyin. Hazır hissettiğiniz andan sonra yola çıkmak için sakın korkulara, soru işaretlerine, çekincelere kapılmayın. Hemen yola çıkın. Evet hem de hemen! Ufacık bir adımla hem de. Çünkü gerçekten de “Yol” çıkana görünüyor. Ve girişiminizle olabildiğince sürdürülebilir olun. Hem insanlığa hem de içinde yaşadığımız gezegene saygılı olun. Gelecek böyle girişimlerde. Her detayını bilin, her aşamanın yüzde 100 içinde olun ve eğlenmeye bakın. Yoksa herhangi bir kurumsal işten farkı kalmaz.

En büyük motivasyon: Özgürlük

Kurumsal geçmişli biri olarak Sezin Güleryüz’ü önce içerik üreticisi daha sonra ise ürün tasarımcısı ve marka sahibi olma yoluna iten en büyük motivasyon özgürlük ihtiyacı oldu. Onay, revize gibi kurumsal dünyanın kuralları olmadan, kendi özgür alanında profesyonel bir iş yönetmek en büyük hayaliydi. Güleryüz, “HealthyFoodBreak’in doğuşu ve gelişmesi benim de yaşayarak öğrendiğim ve öğrendikçe keyif alıp daha çok kişiyle paylaşmak istediğim çok keyifli bir yolculuk oldu. En sonunda ise ana mesleğime dönüştü. Benim hayalim bir his, bir yaşam tarzı, bir hayat görüşü ve duruşuydu. Rakamlar, hedefler yoktu ilk evrede. O sebeple, tek aradığı his “özgürlük” olan biri olarak şu an kesinlikle hayal ettiğim yerdeyim; zaman ve mekan bağımsız bir işi tamamen kendi eforum ile

yönetiyorum ve bunu yaparken, tüketicileri mutlu ederken doğayı da önemsiyorum” diyor.

Hedef global bir marka haline gelmek

Doğaya dost, geri dönüşümlü, temiz içerikli bez çantalar, bez keseler, bitkisel kuru fırça, dil sıyrıcı ve sofraservis takımları gibi farklı ürün gruplarında oluşan HealthyFoodBreak’in ürün gamını daha da büyütmek, operasyon ağını genişletmek ve global bir marka haline getirmek hedefinde olduğunu söyleyen Güleryüz, “Ürünlerimizin en önemli özelliği doğadaki tüm canlılara ve gezegene saygılı bir şekilde tasarlanmış olmaları. Tüm ürünler, doğal ve organik kumaşlar, paslanmaz çelik gibi sağlık dostu malzemeler; gıda temasına uygun, çevre dostu ve bitkisel materyaller ile üretildi. Doğada çözünen ve yeniden kullanı-

labilir sürdürülebilir plastik poşetlerle paketleni" diye tanımlıyor markasını.

Ürünlerin tamamının kendi tasarımı olduğunu ve Türkiye'de bizzat kendisinin ürettirdiğini de ifade eden Gülerüz, healthyfoodbreak.com adresinden tüketicilere ulaştırdıklarını, 2023 senesinde ilk defa online pazar yerlerine giriş yaptıklarını ve mikro ihracat olarak yurtdışı operasyonunu da başlattıklarını kaydediyor. Gülerüz, HFB'yi bilmeden ve daha önce hiç duymamış daha büyük kitlelere ulaşmasını sağlamak amacıyla olduklarını da sözlerine ekliyor.

İçindeki kahramanı keşfetti

Bundan 25 yıl önce küçük bir çocukken gazeteci olan Peter Parker'ın kendisine ihtiyaç duyulduğunda Örümcek Adam olması, iş adamı olan Bruce Wayne'nin geceleri Batman'e dönüşerek şehri kurtarmasından çok etkilendiğini söyleyen Sezin Gülerüz, kendi içindeki kahramanı keşfetme hikayesini şöyle anlatıyor:

"Fark yaratmak ve ellerindeki süper güçlerine odaklanmak nasıl bir histi acaba? Sonra kendime sormaya başladım. İçimde gizlenmiş süper gücüm neydi? Sadece endüstri mühendisi veya uzmanlaştığım alan olan pazarlama dünyasında bir ürün müdürü olmak mıydı yoksa daha da fazlası mı vardı? Çok seviyorum evet, ama bana yetiyor mu? Yetmiyordu. Ben de kendi hayatımın süper kahramanı olmak ve tüm gün olduğum kişiyi mesai biter bitmez rafa kaldırıp yepyeni bir işe daha başlamak istedim. Aslında yalnız da değilim. Etrafımıza şöyle bir bakarsak, birçok başarılı kadın girişimci bu yola çoktan girmiş durumda. Özellikle de her geçen gün gelişen teknoloji ve online ticaret kanalları bunu çok destekler nitelikte. Ben de girişimci olmaya mutfak ve yemek tarifleri konularında ya-

rattığım alanlarda özgür olduğum, istediğimiz gibi yönetebildiğim ve bu hobim etrafından hayatımı idame ettirebileceğimi anladığım an karar verdim. Zaman ve enerjimi bu alana yatırarak yepyeni bir dünya ve iş alanı yaratmaya başladım."

"Üretimin her aşamasında içinde olmalısın"

Türkiye'de kadın girişimleri destekleyen programların yetersiz olduğunu belirten Gülerüz, artık değişmekle beraber özellikle erkek egemen sektörlerde ciddiye alınmama durumunun olduğunu altını çiziyor. Bunu aşmanın tek yolunun çok araştırmak, yeni alternatifler aramak, vazgeçmemek, işin kontrolünü asla bir başkasına devretmeden, her aşamada yüzde 100 içinde yer almak olduğunu söyleyen Gülerüz, "Kadın girişimci olmanın belki de bana en büyük öğretisi bu oldu. Kurumsalda sırtını dayayıp güvенеbileceğin takım arkadaşların olabilir. Ama eğer bir kadın girişimci olmak istiyorsan, ürün geliştirmeden tanıtımına, aklınıza





Steve Jobs'un Apple şirketini kendi evinin garajında, arkadaşı ile beraber kurduğu popüler hikayesi beni de çok etkiliyor ve ilham veriyor. HFB, şu an hala evin garajında kurulmuş ve büyümekte olan bir marka. O sebeple, özgür, hafif ve esnek. Zamanı gelince de adım adım büyüyecek. HFB, hem doğaya hem de bedenimize sağlıklı bi' mola verdirecek; sade, iyi görünen ve kullanımı keyif veren ürünlerin bi' bütünü.

gelecek her aşamada, tamamen işin içinde olmalısın. Sana verilen sözleri didik didik etmelisin, numune görmeden, sözleşme imzalamadan, kısacası "iyi niyet" çerçevesinde işi yönetmemelisin. Kimse senin işine senin kadar değer vermiyor, o sebeple her aşamasını çift dikiş değil, belki de 3 veya 4 dikiş kontrol etmelisin. Ben sanırım zorlukları detaycılık ve araştırmanın gücü ile aştım -birkaç kere de tertemiz ticari kazıklar yiyerek bir de- ama buna tecrübe diyoruz sanırım" şeklinde konuşuyor.

Kadınların artık kabuklarını kırdıklarını ve girişim yolunda çok güzel adımlar atmaya başladıklarını sözlerine ekleyen Sezin Gülerüz, kadın gücünü arttırmak için geniş çerçevede farklı sektörlerden kadınların birbirini desteklemesinin, tecrübelerini paylaşmasının ve birbirinin elinden tutmasının çok kıymetli olduğunu kaydediyor. Kadın girişimcilere yol haritası olacak şekilde içerikler derlemeyi ve eğitimler hazırlamayı planladığını açıklayan Gülerüz, "Kaynaklarımı paylaşmak, başkaları yapmasını diye hatalarımı anlatmak, senelerin birikimi öğreti-



lerimi öğretmek ve özellikle de şu an üniversitede olan genç kadınları motive ederek yol göstermek gelecek için en büyük hayallerimden. Bence başarıya ulaşan her kadın girişimci bu vizyona sahip olur ve yeni geleceklere el verirse apayrı sektörler apayrı şekillerde kadınlar tarafından büyütülüp gelişebilir" diye konuşuyor.

Sezin Gülerüz'ün kariyer yolculuğunda The Devil Wears Prada, The Internship, Joy gibi filmler ve güçlü kadın karakterlerin kurduğu güçlü girişimler çok etkili olmuş. İşini dijitalden başlayarak büyüten kadınlardan da ilham alan Gülerüz, bağımsız araştırma şirketi Twentify tarafından yapılan "2019 Sağlıklı Beslenme Araştırması"na göre Türkiye'de "Sağlıklı beslenme" denildiğinde en çok takip edilen altıncı isim oldu. İyi derecede İngilizce konuşan ve kendi girişimini kurmak isteyen her kadına da İngilizce konusunda kendilerini geliştirmelerini tavsiye eden Gülerüz, uzun yıllar Hayal Ortakları Derneği isimli STK'da aktif olarak yer aldı.



SİNEM ÖZLER

Seraf Restaurant'ta Executive Chef, Genel Müdür ve Kurucu Ortak

EĞİTİMİ: İstanbul Üniversitesi Reklam ve Masaüstü Yayıncılık mezunu

Hayali Anadolu mutfağının dünya mutfağında hak ettiği yeri alması

12 yıl reklamcılık yapan Sinem Özler'in kariyer hikayesi bilindik hikayelerden biraz farklı... Eğitimini aldığı ve kariyerini başlattığı alandan çok farklı bir sahada, sıfırdan yeniden başlayan Özler, topuklu ayakkabılarını çıkarıp girdiği mutfakta, Anadolu'nun ve Osmanlının eşsiz lezzetlerini konuklarıyla buluşturuyor. Kadim yemek reçetelerini keşfetmek için Anadolu'yu karış karış gezen Özler'in en büyük hayali; Anadolu mutfağını en saf, en otantik haliyle temsil etmek ve bu mutfakların dünya mutfakları sahnesinde hak ettiği yeri almasını sağlamak.

Istanbul Üniversitesi Reklam ve Masaüstü Yayıncılık bölümü mezunu olan Sinem Özler üniversiteyi bitirir bitirmez, eğitimine uygun şekilde bir reklam şirketinde çalışmaya başladı. Burada her kademedeki çalışan sonra da yönetici pozisyonuna atanan Özler, ajans sahibinin yeme içme sektörüne de girmesi ile operasyon biriminin başına getirildi. Mutfakla ilişkisi bu sektördeki bir yöneticinin olması gerektiği kadardı. Personel alımı, kalite kontrol gibi işlerden sorumluydu. Biri Bebek, biri Şişhane'de iki



restoranın yöneticiliğini yapıyordu. Yurtdışından şefler getiriyorlar, dünya mutfakları üzerine çalışıyorlardı. İş hayatı yoğun bir şekilde devam ederken üçüncü çocuğunu dünyaya getiren Sinem Özler, doğum sonrası iş hayatına kısa bir mola verdi.

Bu dönemde yolu Mahmutbey'de açılacak bir restoran projesinin yöneticisi olarak Doğan Yıldırım'la kesişti. İşletmeci Doğan Yıldırım, Mahmutbey'de Anadolu mutfaklarının başrolde olacağı bir restoran açmak istediğini, kendisini de restoranın genel müdürü olarak görmek istediğini söyledi. Teklifi kabul eden Sinem Özler, önce mimarların başında durdu, daha sonra kadro kuruluş aşamasında yer aldı. O dönemki şefler geldi ve mutfak kuruldu. Seraf Restorant açıldığında iki şef ve bir de yardımcı şef vardı. Seraf'ta inovatif bir iş isterken şefler kendi düzenlerinde devam etmek istediler. Dokuzuncu ayda, işe aldıkları ilk şef işi bıraktı, ikinci şefle de mantıkları uymadı ve o da ayrıldı. Bu sırada günlük yaklaşık 180 misafir ağırlıyorlardı. Yardımcı şef de yurtdışından teklif aldığını söyledi ve mutfak bir anda boş kaldı.

Zor ve meşakkatli bir süreçti. İşlerin en yoğun olduğu günlerde mutfakları bırakıp giden ustalar, onların hayalindeki mutfak disiplinine ve titizliğine uymayanlar... Sonunda o zor günlerde Doğan Yıldırım, Sinem Özler'e tüm hayatını değiştirecek teklifi yaptı: "Ya siz girin mutfakla, ya da vazgeçelim bu işten. Arzu ettiğimiz standartta yapamayacaksak, hiç yapmayalım" dedi.

Bu teklif karşısında ne yapacağını şaşırdı Sinem Özler. Önce çok direndi, onun daha önce sinde yiyecek içecek sektöründe bir yönetici olmak ve kendi evinin mutfaklarında yemek yapmak dışında hiçbir mutfak tecrübesi yoktu. Zor oldu

“Mesele kaç kere düştüğünüz değil, kaç kere kalktığınız” Sinem Özler'den gençlere tavsiyeler:

En önemli husus çok çalışmak ve zorluklar karşısında pes etmemek. Bugün teknolojinin günlük hayata her geçen gün daha fazla giriyor ve bazı şeyleri hem kolaylaştırıyor hem de hızlandırıyor olmasından dolayı gençler parlak bir fikir buldukları anda, bir start-up kurup kolayca girişimci olabileceklerini düşünüyorlar. Halbuki durum maalesef böyle değil. Sadece

girişimcilikte değil, hayatın her alanı zorluklarla dolu. Bence mesele seçtiğiniz yolda kaç kere düştüğünüz değil, kaç kere kalktığınız. İşte o yüzden dayanıklılık ve pes etmemek bana göre başarının anahtarı. Hayatta hiçbir şeyin tesadüf olmadığına inanıyorum. Tek yapılması gereken ne olursa olsun istemek ve onu tutkuya çevirmek. O saatten sonra gerçekleşmemesi için bir sebep kalmıyor.

ama kabul etti. Çok çalıştı, sadece profesyonel bir mutfakta yemek yapmak değil, dinamiklerini bilmediği bir işi hem öğrenmek hem de bir anda o işin, o ortamda çalışan ve (o zaman için) işi ondan daha iyi bilen onlarca kişinin yöneticisi olmak durumundaydı. Hiç kolay olmadı. Günde en az 10-12 saat çalıştığı bu süreçte 3 çocuğu ve eşi en büyük destekçileri oldular ve Seraf'ı da ailenin bir parçası hissederek ve hep birlikte fedakarlık yaptılar.

2023 yılı Michelin Rehberi tavsiye listesine girdi

“Kırmızı ojeli, topuklu ayakkabılı sosyal hayatımı bırakıp yeni bir meslek kolunu hem öğrenmek hem yönetmek hem de başarılı olmak zorundaydım. Bu büyük yük bana çok büyük geldi. Baktım ki eğer bu hamleyi yapmazsam dükkan başarısız olacak. Ben de çalışmaya başladım” diyen Özler, ilk önce birim şeflerinin yanında durup neler yaptıklarına baktı ve onları zamansal

olarak koordine etti. Kısa süre içerisinde yemeklere girişti. O zaman patronu şimdi ortağı olan Doğan Yıldırım, zorlandığı noktalarda, sonsuz desteği ve vizyonu ile yolunu açtı. Özler'deki potansiyeli görmüştü. Sadece 6 senelik tecrübe ve çok sıkı çalışma ile Seraf, Anadolu Mutfağı'nın önemli temsilcilerinden biri oldu ve 2023 yılı Michelin Rehberi'nin tavsiye listesine girdi. Şu anda 2023 yılının ilk yarısında ikinci şubesi Seraf Vadi İstanbul'u açmaya hazırlanıyorlar.

Anadolu'yu gezip, kadim reçeteleri topluyor

Seraf'ın kuruluşundan itibaren çok net bir vizyonu ve hedefi oldu: Anadolu mutfağını en iyi malzemeyle ve en aslına uygun şekilde yaşatmak ve misafirlerine deneyimletmek. Bu amaçla Sinem Özler, deyim yerindeyse Anadolu'yu karış karış geziyor. Hem yemeklerinde kullanmak üzere en doğru, en kaliteli, en taze malzemeyi bulmak hem de otantik yemek reçetelerini keş-



“Yerel mutfaklar, içinde tarihi, kültürü, coğrafyayı, göçleri, zenginlikleri ve hatta yoksullukları barındırır. Bu yüzden daha sık konuşulması, gelecek nesillere aktarılması, damak hafızasının dinç tutulması taraftarıyım. Bundan sonrası için kurduğum büyük hayaller var. Hayalim; Anadolu mutfağını en saf, en otantik haliyle, temsil etmek ve dünya mutfakları sahnesinde hak ettiği yeri almasını sağlamak.”

fedip o kadim reçeteleri mutfaklarında misafirlerine sunmayı hedefliyor. Seraf’ın bir fikirden, bir hayalden ortaya çıktığını söyleyen Sinem Özler, her şeyin en tazesini, doğalını ve orijinalini yapma hayaliyle başladıklarını nari Hayat’dan toplayıp kendi nar ekşilerini yaptıklarını, ayva için Geyve’ye, çilek için İnegöl’e, kelek (rami) için Mardin’e gittiklerini; tüm reçel ve turşularını geleneksel yöntemlerle kendi mutfaklarında yaptıklarını belirtiyor.

Kendileri için bir dönüm noktasının da mutfaklarını en şeffaf şekilde sosyal medya aracılığıyla takipçilerine açmak olduğunu kaydeden Özler, mutfaktaki neredeyse her anlarını takipçileri ve misafirleriyle paylaştıklarını ve son derece samimi bir ilişki geliştirdiklerini de sözlerine ekliyor. Türkiye’de benzeri çok az görülebilecek bir titizlikle işlerini yaptıklarına dikkat çeken Özler, “Yemeklerde kullandığımız sebze, meyvelerin yıkandığı ortam bir evde bile yakalanması zor bir standartta. Misafirlerimize sunduğumuz



yemeklerin hazırlanmasında elimizden geldiğince o yemeğin tarihsel olarak hazırlandığı şartları sürdürüyoruz. Mesela lahmacun yapımında kullandığımız kıyma ve sebzeler asla makine de kıyılmıyor. Her gün zırhla çekiliyor. Bunun çok yüksek bir maliyeti var ve aslında misafirlerimiz lahmacun kıymasının zırhla çekildiğini

görmüyorlar bile. Birçok işletme için bu gereksiz bir maliyet olarak görülebilir. Ama kalite çitasını yüksekte tutmamızı sağlayan hiçbir standarttan asla vazgeçmiyoruz. Düzenli olarak hasatlara gidiyoruz. İyi yemeğin sadece iyi malzemeyle yapılacağına inanıyoruz. Bir sebzeyi sadece en iyisini bulabileceğimiz bölgeden değil, o bölgedeki en iyi tarladan alıyoruz. İşte tüm bu detayların bizi başarıya taşıdığına inanıyoruz, bu yüzden onlardan hiçbir şart altında vazgeçmiyoruz" diye konuşuyor.

Kariyer yolculuğunun bilindik hikayelere pek benzemediğini, üniversiteden mezun olduktan seneler sonra sıfırdan yeniden başladığını ifade eden Özler, "Dolayısıyla doğru yolu biraz da el yordamıyla kendim bulmaya çalıştım. Burada Doğan Bey'in de yardımlarını ve katkılarını söylemeden geçmek olmaz. Kariyerimde bugün geldiğim yeri ne benim ne de kimsenin hayal etmesi pek kolay değil. İnsanın hayatında yol ayrımları oluyor ve o yol ayrımlarında çatalın ne tarafına doğru yürüyeceğiniz, hayatınızın bütün akışını değiştiriyor" diyor.

"Damak hafızası dinç tutulmalı"

Seraf'ın menüsünde Gaziantep'in Beyran çorbasından Mardin'in kaburga dolmasına, Şanlıurfa'nın bostane salatasından Sivas'ın hurma tatlısına kadar pek çok özel Anadolu lezzeti yer alıyor. Yöresel çorbalar her gün özel olarak hazırlanıyor. Süryani usulü içli köfte, humus ve zeytinyağlı kereviz, kaburga dolması menünün en özel yemeklerinden. Kaburga dolması tamamen Güneydoğu'da doğal ortamda yetişen kuzulardan yapılıyor. Kaybolmaya yüz tutmuş yemeklerin gelecek nesillere aktarılmasının çok büyük bir sorumluluk olduğuna dikkat çeken

Özler, "Olaya sadece mutfak ve yemek olarak bakmak yetersiz kalır. Seraf olarak Anadolu lezzetlerini özgün tadıyla yakalamak isteyenler, Osmanlı Mutfak'ının lezzetini sevenler ve merak edenler için en iyisini modern bir ambiyansta sunmayı vadediyoruz" şeklinde konuşuyor.

"Yapamazsın diyenlere kulak asmayın"

Şu anda 80 kişilik bir ekipleri olduğunu ama Seraf Vadi İstanbul ile birlikte 150 kişiye çıkacaklarını kaydeden Özler, kadın çalışanları destekleyerek onlara alan açmaya devam ettiklerinin altını çiziyor. Kadınların herhangi bir pozitif ayrımcılığa ihtiyaç hissetmeden birçok alanda erkeklerden daha yüksek performans gösterdiklerini savunan Özler, şöyle konuşuyor:

"Aslında yapılması gereken tek şey toplumun farklı katmanlarında kadınların üstünde var olan cam tavanların kaldırılması ki bu cam tavan aynı işleri yapan erkeklerin üstünde yok. Ben kendimi şanslı hissediyorum, bu konuda bana her zaman destek olan bir ortağım var. Şimdi de elimizin, gücümüzün yettiği ölçüde hem çalışanlarımız hem tedarikçilerimiz hem de zaman zaman işbirliği yaptığımız üçüncü partiler arasındaki kadınlara destek olmaya çalışıyoruz. Şu bir gerçek ki kadınlar her türlü sosyal, kültürel, ailevi önyargılar dolayısıyla toplumda erkeklerden daha dezavantajlı durumdadır. Buna karşılık dayanıklılık ve vazgeçmeme konularında (ki bunların girişimcilik yolculuğunda çok kritik özellikler olduğunu düşünüyorum) yapısal olarak daha güçlüler bence. Bu özelliklerin farkında olmalı ve kullanılmalı. Bir de girişimcilik yolculuğunda cesaret verenden daha çok 'yapamazsın' diyen oluyor etrafta. İşte onlara kulak asmasınlar, kararlılıkla yollarına devam etsinler".



ZEYNEP DAĞLI KASTRO

Momento Kurucusu

EĞİTİMİ: St. George Avusturya Lisesi'nden mezun oldu. London School of Economics'te lisans, Oxford Üniversitesi Finans bölümünde yüksek lisans eğitimini tamamladı.

Şirketlerin çalışanlarına “teşekkür” etmesine aracılık ediyor

Genç ve başarılı girişimci Zeynep Dağlı Kastro'nun 2010 yılında esnek yan haklar ve ödüllendirme sistemlerinde inovatif çözümler sunan sadakat sistemleri girişimi olarak kurduğu Momento, 12 yıl içinde 650'den fazla şirketin 500 binin üzerinde çalışanına “teşekkür” etmesine aracılık eden bir şirket oldu. Kurulduğu günden bu yana dijital çözümlere odaklanan ve dijital çözümler sunan Momento, 2022 yılını 6,5 kat büyümeyle kapattı.

Doktor bir anne babanın kızı olarak İstanbul'da dünyaya gelen Zeynep Dağlı Kastro, orta ve lise eğitimini St. George Avusturya Lisesi'nde tamamladı. 8 yıl Almanca eğitim aldıktan sonra etrafındaki herkes Almancasını kullanacağı bir ülkede ve alanda yüksek öğrenimini sürdüreceğini düşünürken o yönünü İngiltere'ye çevirdi. Londra'nın finans merkezi olmasının da cazibesıyla London School of Economics'te (LSE) lisans eğitimini tamamladı. LSE'den mezun olur olmaz çalışma hayatına başladı. Kariyerine ABN Amro'da başlayan Dağlı Kastro, bu bankada devlet tahvilleri ile çalıştı ve çok yüksek hacimli işlemler yaptı. Daha sonra JP Morgan'da görev aldı.

4 yıllık bankacılık kariyerinden sonra Dağlı Kastro, 2010 yılında Oxford Üniversitesi Finans bölümünde yüksek lisans yaptı ve yüksek lisan-sın ardından Türkiye'ye geri dönme kararı aldı. İş fikrini de cebine koyan Dağlı Kastro, Türkiye'ye geldiğinin ertesi günü Momeno'yu kurdu. Esnek yan haklar ve ödüllendirme sistemlerinde inovatif çözümler sunan sadakat sistemleri girişimi Momeno'yu kurduğunda networkü yok ama iş yapma hevesi çoktu. O anne ve babasından hem özveriye hem de her zaman bir şeyleri mümkün kılabileceğini öğrenmişti. "Çalışma hayatımda 2 temel ilke benimsedim. Bunlardan ilki pes etmemek ikincisi ise başkalarına da alan tanımak oldu" diyen Dağlı Kastro, kariyeri boyunca ne yapması gerekiyorsa her zaman daha fazlası için çalıştı.

Hangi noktalarda inovasyon gerçekleştirerek sektörü daha da geliştirebiliriz, diye düşünerek işe başlayan Dağlı Kastro, insanı odağına alan ve FinTech ekosistemine yeni bir gaye kazandırma arzusu ile yola çıkan, bu çerçevede yaratılan

değeri tek bir paydaştan ziyade; şirket, bayi, çalışan/kullanıcı, üye işyeri olmak üzere üçlü ve dördü zincirler üzerinden sağlam temeller üzerine inşa eden bir şirket olarak Momeno'yu kurdu. Şirket, 2010 yılından bu yana yüzlerce ulusal ve uluslararası firmanın insan kaynakları takdir, tanıma, ödüllendirme, esnek yan haklar, sosyal yardımlar, bayi ve distribütör ödüllendirme gibi konularındaki projelerini yönetti.

Covid-19 salgın süreci ise Momeno için adeta bir dönüm noktası oldu. Pandemiyle birlikte ödüllendirme sistemlerinde daha önce var olmayan teknoloji ve mobilya yardımı, fatura ödemeleri gibi yeni yan haklar gündeme geldi. Erzak kolisi, çikolata kutusu, çiçek, hediye çekleri, koçanları ve hediye kartları gibi fiziki hediyeler yerini dijital çözümlere bıraktı. Hem şirket ve çalışanların dijital ödüllendirme sistemlerine artan talepleri hem portal sistemlerinin hayatımıza daha çok girmesi ile daha çok perakendeci dijital kod sağlamaya başladı. Geçmişte bireyler tarafından kullanılan dijital cüzdanlar günümüzde şirketlerin de ödüllendirme sistemlerine dahil ettiği bir çözüm olarak öne çıkınca kritik ve belirsiz bir süreç olan pandemi, Momeno'nun çok hızlı büyüdüğü bir dönem oldu.

Dijital cüzdana pandemi döneminde talep 18 kat arttı

Zeynep Dağlı Kastro, markasının serüvenini; "Momeno'nun dijital cüzdan olarak adlandırabileceğimiz portal çözümlerine talebin pandemi sürecinde 18 kat artış göstermesi de ödüllendirme sistemlerindeki dijital çözümlere yönelişin bir göstergesi niteliğinde. Öte yandan çalışanlara dijital olarak dokunmak günümüzde bir tercih olmaktan öte zorunluluk haline geldi. Dijital

Zeynep Dağlı Kastro'dan girişimci adaylarına tavsiyeler:

Her ne zorlukla karşılaşırsanız karşılaştın, hiçbir şeyin imkânsız olduğunu düşünmeyin, her şeyi başarabilirsiniz. Öncelikle içinizdeki güce inanmalı ve hayata daha geniş bir perspektiften bakabilmelisiniz. A yolu kapalıysa B yolunun, C yolu kapalıysa D yolunun muhakkak açık olduğundan emin olun. Hedeflerinize ulaşmak için ne yapmanız gerekiyorsa her zaman daha fazlası için çalışın. Az çalışarak tesadüfi bir başarı mümkün olabilirken, çok çalışarak başarı tesadüfsüz sizin olacaktır. Bu yolculukta en önemlisinin kendinize yaptığınız yatırım olduğunu unutmayın. Daha berrak bir zihin ve daha yüksek enerji için kişisel gelişiminize odaklanmayı ihmal etmeyin. Bu anlamda gelecekteki fırsatları değerlendirmek adına önerim; insanı odağa alan yapılar kurmak. Çok uzun olmayan bir vadede, şirketlerin sadece kâr değil topluma yarattıkları toplam değer üzerinden başarılı olabilecekleri ve belki de sadece bu şekilde hayatta kalabilecekleri bir dünya düzeni olacağını öngörüyorum.



çözümlere talep artarken, Momento olarak en başından bu yana dijital çözümlere odaklanan ve dijital çözümler sunan bizler çitayı biraz daha yükselttik. Örneğin, mobil uygulamamızın güncel versiyonunu pandemi sürecinde çalışanlarla buluşturduk ve anlık kullanıcı datamıza baktığımızda gördük ki kullanıcılar web üzerinden por-

tal kullanımının neredeyse 3-4 katı kadar mobil uygulamayı tercih ediyor” diye anlatıyor.

Öte taraftan mevcut ekonomik konjonktürün şirketler için ara teşvikleri önemli kıldığını da vurgulayan Dağlı Kastro, ABD’de başlayıp tüm dünyayı etkisi altına alan ‘büyük istifa’ ve ‘sessiz istifa’ dalgalarının çalışan devir hızını artırmasıyla ödüllendirme sistemleri ve yan hakların, yeteneklerin elde tutulması ve mevcut yeteneklerin korunması noktasında önemli bir araç haline geldiğinin altını çiziyor.

2022’de 6,5 kat büyüdü

30 kişilik bir ekibe sahip olan Memento’nun 2022 yılını 6,5 kat büyümeyle kapattığını ve bu dönemde üye iş yeri sayısını yüzde 50 arttırdığını bildiren Zeynep Dağlı Kastro, ‘Dijital Erzak’ isimli ürünlerine geçen yıl 3,2 kat daha fazla talep aldıklarını açıklıyor. Memento’nun çözümlerini en çok tercih eden sektörlerin sırasıyla üretim, finans ve otomotiv olduğunu kaydeden Dağlı Kastro, “Global ölçekte makroekonomik ve finansal ortamın bozulduğu, bunun bir yansıması olarak piyasaların volatil seyrettiği oldukça zorlu bir seneyi büyümeyle kapatmış olmaktan dolayı çok gururluyuz. 10 yılı aşkın süredir odağımıza aldığımız dijital çözümlerin bugün meyvesini topladığımızı söyleyebilirim” diye konuşuyor.

Ekibinin yüzde 65’i kadınlardan oluşuyor

FinTech sektöründe kadınların yetersiz temsil edildiğini söyleyen Dağlı Kastro, Memento olarak bu durumun bilincinde olduklarını ve ekibinin yüzde 65’inin kadınlardan oluştuğunu söylüyor. Girişimcilik ekosisteminin cam tavan sendromunu ortadan kaldırdığını savunan Zeynep Dağlı Kastro şöyle konuşuyor:

“Daha çok kadın ve erkek yeni kariyer alternatiflerinin ve profesyonel dünyadaki yenilik ve fırsatların farkında olursa cam tavanları toplumdan kaldırmak daha kolaylıkla mümkün olabilir. Bu noktada artan rol modellerin özellikle de kadınlar için çok önemli olduğunu düşünüyorum. Kadınlar iş gücünde birçok kademedeki eksik temsil ediliyor. Bu sadece bizim ülkemizde değil tüm dünyada böyle. Bu iş dünyası için de doğru ve yararlı bir bakış açısı değil. Çünkü cinsiyet gözetmeksizin toplumun tamamından verim alabilecekken sadece yarısına odaklanmak doğru ve mantıklı değil. Bu noktada toplumlara, şirketlere ve yöneticilere çok önemli bir görev düşüyor aslında; ilerlemek ve yenilikçi her alanda kapsayıcı bir şekilde adım atmak. Şirketler tarafından kapsayıcılık ilkelerinin net olarak ifade edilmesi ve yöneticiler tarafından da benimsenmesi yönünde aktif efor konulması gerekli olduğunu düşünüyorum”.

“Yarını düşünmüyorsanız kesinlikle geçmişte kaldınız”

Son yıllarda kamunun yanı sıra kurumların da toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda ciddi adımlar attığını belirten Dağlı Kastro, istihdamda yer alan ve almak arzusunda olan herkese engellerden çok, zorlukları nasıl aşabileceklerine odaklanmayı, gereken kadar değil gerekenden fazla çalışmayı, rol modeller tespit ederek onlardan aktif olarak bahsetmeyi ve ilham almayı, kişisel gelişime sürekli şekilde odak koymayı öneriyor. Zeynep Dağlı Kastro, “Bulunduğumuz dönemde riskler giderek artıyor çünkü VUCA dünyasından geçiyoruz. Teknoloji hiçbir dönemde olmadığı kadar çok hızlı hareket ediyor. Siz yarını düşünmüyorsanız kesinlikle geçmişte

kaldınız anlamına geliyor. Dolayısıyla planlı ilerliyorsunuz, çevik olmanız ve adaptasyon kabiliyetinizin de çok gelişmiş olması gerekiyor. Bu hız bir diğer taraftan da artınız anlamına gelebiliyor. Bundan otuz kırk sene öncesinde milyar dolarlık bir şirket kurmak için ciddi bir sermaye, ciddi fiziksel altyapılara ihtiyacınız varken, bugün teknolojinin hızı sebebiyle bunlar olmadan da çok önemli başarılar elde edebiliyor. Bir diğer deyişle, bugün bireyler olarak çok daha güçlüyüz diyebilirim. Yeter ki insanı odağımıza alalım ve çeviklik kaslarımızı güçlendirelim" şeklinde konuşuyor.

"Kariyerimde hayal ettiğim yerdeyim"

Kariyerinde hayal ettiği yerde olduğunu söyleyen Zeynep Dağlı Kastro, Fast Company'nin düzenlediği Female Founders 100 listesinde iki senedir ilk 15'te yer alıyor. Fortune Türkiye 40



Trendlerin takipçisi değil, öncüsünüz. Bu bağlamda iş ortaklarımızın/müşterilerimizin çalışan memnuniyetinde yüzde 93 oranında bir başarı yakalamanın yanında firmaların bayi satış performanslarında 2 katlık bir artışa aracılık etmenin gururunu taşıyoruz. Dijitalleşmeyi işlerinin merkezine almış bir şirket olarak, 12 yıl içinde 650'den fazla şirketin 500 binin üzerinde çalışanına "teşekkür" etmesine aracılık ettik.

Altı 40 listesinde de son iki yıldır yer alan Dağlı Kastro, Davos'ta her sene zirve toplantısı düzenlenen Dünya Ekonomik Forumu'nun üyesi. 2011 yılında Global Shapers İstanbul ağının başkanlığını yürüten Dağlı Kastro, 2011- 2013 seneleri arasında Forum'un İstihdam Gündem Konseyi'nde istihdam, girişimcilik ve işgücünde kadının yeri konularında Davos Zirvesi'nin gündem belirleyici çalışmalarında görev aldı. İngilizce ve Almancayı anadil seviyesinde konuşan Dağlı Kastro, Fransızcasını da geliştirmeye devam ediyor.



Kadın Dostu Markalar Platformu

Dijital Kitaplar

Dijital Farkındalık

Kitaplığımızın Sıradaki Eseri;

İHRACATTA FARK YARATAN KADINLAR

Türkçe – İngilizce 2 Cilt



Türkiye ekonomisine ve ihracatına yön veren 50 başarılı kadın bu özel kitapta bir araya geliyor. Türkiye'nin ihracat rotasına yön veren kadınların başarı hikayeleri ile dolu bu kitapta siz de yerinizi alın.

Türkiye Ekonomisinin
Kadın Liderleri



Teknolojide
Kadın Gücü



Enerjide
Kadın Gücü



Dijital Dönüşümün
Kadın Liderleri



Girişim
Savaşçıları



Reklam rezervasyon için iletişim:

+90 216 288 02 80 / info@kadindostumarkalar.org

www.kadindostumarkalar.org



@kadindostumarkalar



@kadindostumarka