

## GİRİŞİMCİLİK POTANSİYELİNİN HAREKETE GEÇİRİLMESİNDE, İŞ GELİŞTİRME MERKEZLERİ'NİN ROLÜ HER GEÇEN GÜN ARTIYOR



**Erdem ALPTEKİN**

Son 30 yılda dünya ekonomisinin yapısı hızla değişti.

Geçmişin hantal ekonomik yapıları ve tüketicilerin ihtiyacına cevap vermekten uzak statik ekonomik sistemler tarihe karıştı.

Günümüzün dinamik, teknolojiyi hızlı ve etkin kullanan yapıları, süreçleri kolaylaştırdığı gibi birçok problemlere de neden oldu.

Küresel ekonomik krizler, petrol şokları, emtiaların ve döviz kurlarının geniş bir marjda dalgalanması, sadece genişlemekte olan ülkelere özgü olmaktan çıktı.

Klasik, keynezyen, arz yönlü iktisat teorileri gibi birçok teori, çözüm üretmez hale geldi.

Bugün dünyanın en dev ekonomileri, küresel belirsizlik karşısında yeni çözüm yolları üretmek için var güçleriyle çalışıyorlar.

Bu noktada, son yıllarda yeni kavramlar ön plana çıktı.

İnovasyon, özel istihdam büroları, yeni nesil mobil teknolojileri, esnek istihdam ve iş geliştirme merkezleri gibi.

Günümüzde bölgesel kalkınma ve rekabetçilik sürecinin hızlandırılmasında nitelikli girişimciliğin teşvik edilmesi büyük önem taşıyor.

Girişimcilik potansiyelinin harekete geçirilmesi ve kurulan işletmelerin hızlı ve sağlıklı büyümeleri konusunda, İş Geliştirme Merkezleri'nin rolü her geçen gün artıyor.

Her ne kadar İş Geliştirme Merkezleri (İŞ-GEM) Türkiye'de etkin olarak kullanılmasa da, dünya İŞ-GEM'leri veya diğer adıyla inkübatörleri veya kuluçka merkezlerini uzun bir süredir kullanıyor.

Ülkemiz işletmelerinin, her zamankinden daha fazla olarak başarı hikayelerini yani başarılı KOBİ'lerin nasıl sürdürülebilir büyümeye ulaştıklarını yakından incelemeleri gerekiyor.

Başarılı İŞGEM kurulumu ve İŞ-GEM'lerin işletilmesine yönelik uluslararası iyi uygulamaların paylaşılması gerekiyor.

Ulusal kalkınma için odaklanılması gereken alanın yenilikçilik ve inovatif kümelenmeler olduğu görülüyor.

Apple CEO'su Steve Jobs'a göre; "Lideri Takipçiden İnovasyon Ayırıyor."

Apple'ın ve dahi buluş I-PHONE'un dünya genelinde yarattığı sükse ve dünyanın dört bir ucunda yarattığı tüketim çığırını, tüm firmaların dikkate alması gerek.



Gerçek liderlerin rakiplerinden daha uzun süre çalışmadıkları, çalıştıkları zaman içinde yeniliğe ve farklılığa odaklandıkları görülüyor.

İnovasyon ve teknolojiye dayalı olarak kalkınan bölgeler ve inovatif kümelenmelere olan ilginin arttırılmasında Silikon Vadisi'nde yaşanan gelişmeler önemli bir yer tutuyor.

Silikon Vadisi benzeri yapılar, dev firmaları dünya ekonomisine kazandırdı.

Bölgedeki kuruluşlar arasındaki ağ ve çalışanların hareketliliğinin ve birbirleriyle olan iletişiminin, yeni düşüncelerin oluşumuna ve bölgenin gelişimine büyük katkı sağladığı test edildi.

Böylelikle, bölgedeki yöneticiler ve çalışanlar kolaylıkla bir araya gelmiş ve tesadüfen karşılaşmalar bile yeni iş fırsatlarının yaratılmasına katkı sağlamıştır.

KOBİ ölçeğindeki firmaların Ar-Ge faaliyetlerini diğer firmalarla ve üniversitelerle birlikte yapıyor olmaları, bilginin üretilmesi ve yayılmasında önemli bir faktör.

Yoğun rekabet sürekli inovasyon yapma ihtiyacını doğurmuş.

Sürekli inovasyon ise firmalar arasında işbirliğini zorunlu hale getirmiş.

Çoğu firma inovasyonun bir seçenek olduğunu ve inovasyonla sadece Ar-Ge departmanında çalışan araştırmacıların uğraşları ile sınırlı olduğunu düşünüyor.

Oysa inovasyon bir seçenek değil, tüm firmalar için bir zorunluluk.

İnovasyon ile, rakiplerden açık ara önde olmak mümkün.

İnovasyon stratejisi kapsamında, daha önce hayal bile edilemeyen ürünler üretiliyor.



Ürün, hizmet ve pazarlama inovasyonu hizmetleriyle, şirketlerdeki tüm süreçlerin etkin, verimli ve daha fazla değer yaratacak şekilde iyileştirilip geliştirilmesi ve organizasyonun daha güçlü ve etkin şekilde faaliyet göstermesi sağlanır.

Bu yüzden inovasyon yolculuğunda en önemli nokta, inovasyonun ne olduğu, niçin yapıldığı, nereye ulaşılacak istendiği ve bunda çalışanların rolünün ne olduğu konusunda firma yönetici ve çalışanlarında ortak bir anlayış oluşturmak.

Çünkü dünya hızla değişiyor ve firmalar bu hızlı değişime ayak uydurmak zorunda.

İŞ-GEM'ler de, iş dünyasında yaşanan hızlı değişimin bir ürünü.

İlk İŞ-GEM Amerika Pennsylvania'da kurulmuş.

ABD ekonomisinin girişimciliğe verdiği önemi, ilk İŞ-GEM'in ABD'de kurulması teyit ediyor.

İŞ-GEM'ler ile birlikte yeni iş bir fırsatı yaratılmıyor.

İŞ-GEM sadece bir araç olarak kullanılıyor.

İŞ-GEM'ler ile, iş geliştirme sürecinin başlatılması ve geliştirilmesi hedefleniyor.

İŞGEM'ler KOBİ'lere;

- Eğitim,
- İş kurma ve geliştirme danışmanlığı,
- Bina,
- Pazarlama,
- Finansal destek mekanizmalarına erişim,
- Reklam,
- Sekreteryaya desteği,
- Ofis Ekipmanları,
- Ortak Kullanım Alanları
- Bilgi temini ve ağ mekanizmaları

vb. destekler sunuyor.

İŞGEM'lerde sunulan ürün ve hizmetler farklılık gösteriyor.

Herhangi bir sektör zorunluluğu olmayıp, bilişimden gıdaya teknolojik üretimden tekstile çeşitli firmalar faaliyet gösterebiliyor.

Güçsüz girişimci potansiyelinin ekonomik sürece katkı koyacak hale getirilmesi, yeni kurulmuş firmaların teşvik edilmesi ve hizmetlerde profesyonel bir yapının oluşturulması amaçlanıyor.

İş geliştirme faaliyeti ile şirketlerin geleneksel bakış açılarının değiştirilmesi hedefleniyor.

İŞ-GEM ile, işgücü piyasasında yaşanan sorunlara karşılık yeni bir üretim alanı ve yeni bir strateji yaratılması hedefi ortaya konuyor.

İŞ-GEM'ler şirketlerin yerel piyasalarda sıkışıp kalması yerine, küresel ölçekte faaliyet göstermesini amaçlıyor.

İŞ-GEM'lere iş fikirleri merkezleri de deniyor.

İŞ-GEM'ler de, ileri üretim tekniklerinin benimsenmesi ve bilgi ekonomisini kullanarak fark yaratmak temel koşul.

Amaç, güçlü ve binası sağlam şirketler oluşturmak.

Amaç çalışanları ayırıştırmak değil, aynı amaç birliği etrafında birleştirmek.

İŞ-GEM'lerin varlıklarına devam edebilmesi için; inkübatörlerin dolu olması, sürecin süratli bir şekilde işlemesi, sirkülasyonun olması ve etkin bir çıkış sisteminin olması gerekiyor.

Çünkü İŞGEM kapsamından çıkan işletmeler yerine yeni işletmeler gelmeli.

İnkübatörden sonra işletmelerin gidecekleri yerler yaratılmalı.

Bir işletmeyi işletme yapan satış becerisi.

Bu nedenle işletmelere yapılacak en büyük yardım, müşteri bulmada yapılacak yardım.

İŞ-GEM'lerde pazarlama stratejisi öğretilmeli, malın nasıl satıldığı öğretilmeli.

İnkübatörün kredibilitesi, büyük önem taşıyor. Çünkü kendinden sonra kurulacak merkezlere öncülük edecektir.

İnkübatörler ile firmaların resmi bir anlaşma yapması, sözleşmedeki yükümlülüklerin açık ve net olması, işletmelerin maximum faydayı alması, İŞGEM'lerin ise sorunsuz işlemesi için şart.

İŞ-GEM'lerde;

- ✚ Teknoloji transfer merkezleri ile iletişim olmalı,
- ✚ İdari ve yasal altyapı iyi bilinmeli,
- ✚ Fikri mülkiyet hakları garanti altına alınmalı,
- ✚ Destek ürünün ticarileştirilmesi bilinmeli,
- ✚ Teknoloji ve ticarileştirme hakkında gerektiği takdirde eğitim alınmalı,
- ✚ Mali yükümlülükler bilinmeli,
- ✚ Hizmetlerin yarattığı katma değer hesaplanmalı,
- ✚ Akademisyenlerle sağlam ilişkiler kurulmalıdır.



İŞ-GEM'lerin varlığı ve milli ekonomiye verdiği katkılar, inovasyon kavramının nasıl yarar sağladığına güzel bir örnek teşkil ediyor.

KOBİ'lerin milli ekonomiye olan katkılarının artırılması için, dünya genelindeki İŞ-GEM'lerin nasıl işlediği incelenerek ülkemizdeki İŞGEM'lerin sayısı artırılmalı.

### Ek: KOSGEB İş Geliştirme Merkezi Desteği

KOSGEB, "Girişimcilik Destek Programı Desteği" adı altında İŞGEM Desteği vermektedir.

İş Geliştirme Merkezleri, bünyesinde barındırdığı işletmelere, işletme geliştirme danışmanlığı, uygun koşullarda iş yeri mekânı, ortak ofis ekipmanı, ofis hizmetleri gibi hizmetler sunarak işletmelerin en kırılgan oldukları ilk yıllarını sağlıklı bir şekilde aşmalarını ve büyümelerini sağlamak amacıyla kurulan ve işletilen merkezlerdir.

İşletme Geliştirme Merkezlerinin kuruluş başvurusu; belediyeler, üniversiteler, özel idareler, kalkınma birlikleri, meslek kuruluşları ve kar amacı güzetmeyen kooperatifler tarafından münferiden veya birlikte yapılabilir.<sup>1</sup>

Tablo 1: KOSGEB İş Geliştirme Merkezi Desteği Destek Unsurları

DESTEK UNSURU		ÜST LİMİT (TL)	DESTEK ORANI (%) (1. ve 2. Bölge)	DESTEK ORANI (%) (3. ve 4. Bölge)
<b>İŞGEM Kuruluş Desteği (18 ay)</b> Bina tadilatı Mobilya Donanım İŞGEM Yönetim	<b>Geri ödemesiz</b>	<b>750.000</b>	60	70
		600.000		
		125.000		
		25.000		
<b>İŞGEM İşletme Desteği (36 ay)</b> Personel Eğitim, Danışmanlık Küçük tadilat	<b>Geri ödemesiz</b>	<b>100.000</b>	60	70
		30.000		
		50.000		
		20.000		

**Kaynak:** KOSGEB

#### Kaynak:

- İş Geliştirme Merkezleri (İŞGEM) İnkübatörler Konferansı, Technopolis Group, 25 Haziran 2011 Cumartesi, Ankara Sheraton Oteli.
- KOSGEB, Girişimcilik Destek Programı.
- Adana İş Geliştirme Merkezi, [www.adanaisgem.com.tr](http://www.adanaisgem.com.tr), (28.09.2011).

<sup>1</sup> KOSGEB, Girişimcilik Destek Programı, <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Destekler.aspx?ref=8>, (28.09.2011).