

Bölüm 1

Giriş

Bunu okuyorsanız bir gıda işletmesini başlatıyorsunuz ya da kısa süre önce başlattınız demektir, tebrikler! Ne kadar heyecan verici bir dönem!

Bir işletme başlatmak zorluklar ve fırsatlarla dolu bir yolculuktur ve çok sayıda startup tavsiyelerinin mevcut olmasına rağmen, piyasada bir boşluk olduğunu düşündük. Bu yüzden, terimin en geniş anlamıyla tarım-gıda alanındaki girişimciler ve müstakbel girişimciler, yani tüm gıda tedarik zinciri içindeki figürler için bir rehber hazırlamayı amaçladık. Bunu gıda sektörüne özel bir ansiklopedik startup rehberi olarak görebilirsiniz. Öğrenme ve gelişme süreci için sorular, şablonlar ve kaynaklar sunarak güçlü bir işletme stratejisini yerleştirmekte size rehberlik edecek pratik bir kılavuz ve aletler toplama.

Rehber kitap 9 kilit önemde startup konusuna ayrıldı, her bir bölüm o konudaki teoriler, vaka incelemeleri ve girişimcilerden tanıklıklar/ıpuçları ile dolu. Rehberi başından sonuna kadar okumanızı sağlayacak şekilde, ama ayrıca göz gezdirebileceğiniz bağımsız bölümler olarak da yapılandırdık. Gerçekten de bir startup yolculuğu asla dümdüz ileri doğru değildir ve farklı bölümlerde konu alınan unsurların çoğu üzerinde aynı anda çalışmanız gerekecek. Sizi ilgilendirmiyorsa veya sizin için fazla kolaysa, bazı bölümleri es geçebilirsiniz.

Bu kitaptaki rehberlik yoğun kapsamlı değildir, bu yüzden her bölümü ilave kaynakların yanı sıra özet bir anahtar noktalar (zamanınız kısıtlıysa ya da tembelseniz sadece bunları okuyun) ve işe koyulmanızı sağlayacak bazı etkinliklerle tamamladık. Umarız oluştururken amaçladığımız kadar ilginç bulursunuz ve yolculuğunuzda işinize yarar.

Bir tarım-gıda işletmesi başlatmadan önce bilmeniz gerekenler

Bu rehberle başlamanın en iyi yolunun gıda girişimcilerine bir gıda işletmesine başlarken keşke bilseydim dedikleri şeyi sormak olduğunu düşündük. İşin gerçekten nasıl olduğunu anlatmak için doğrudan deneyimden daha faydalı bir şey olamaz!

Bir tarım-gıda işletmesine başlamadan önce keşke bilseydim...

"Bir işletmenin nasıl yürütüleceğini! Bir sorunu çözmek istedim ve bir işletme kurmak bunun sonucu oldu. Bir işletmenin nasıl yürütüleceği, temel mali planlama vs. konularında hiçbir fikrim yoktu. Sonuçta her şey doğru tutumda bitiyor, o zaman her şeyle başa çıkabiliyorsunuz. Ama bir işletme eğitimi almış olsaydım, lojistik, finans hakkında bir şeyler biliyor olsaydım daha iyi olurdu."
– **Chantal Engelen, Kromkommer Kurucu Ortağı**



"İnsanların gıdaları hakkında son derece kişisel olduğunu ve ona duygular atfettiğini. Ve biyolojik verilerle çalıştığınız tarım söz konusu olduğunda, biyoloji iş üstünde olduğundan, diğer süreçlerden farklı olduğunu."
– **David Rosenberg, Aerofarms Kurucu Ortağı & CEO**

"Uzmanlarla birlikte çalışmaya daha önceden başlamış olsaydım her şeyin nasıl ve ne kadar da hızlı ilerleyeceğini."
– **Solveiga Pakštaitė, Mimica Touch Kurucusu**





"Perakendenin son derece zorlu bir ortam olduğunu."

– **Willem Sodderland, Seamore Kurucusu & Seaweirdo**

"Kendi işletmenizi yürütmenin başkasının işletmesini yürütmekten ne kadar farklı olduğunu. Başka işletmeleri yürütürken ne kadar çok stres olduğunu düşünsem de, daima bir güvenlik ağı vardı. Kendi işletmenizi kurduğunuzda, çok daha farklı bir stres ve adanmışlık seviyesi oluyor. Ve eskiden kendi şirketimi yürüttüğümde kapatma düğmesine basamayacağımı düşünürdüm ama şirket size ait olduğunda kapatma düğmesine basmamak tamamen farklı bir durum. Tüketici bir durum, kişisel hayatınızı da etkiliyor. Arkadaşlarınızla, ailenizle olan ilişkinizi. Ama olumsuz bir imaj bırakmak istemem. Mevcut işletmem başarısız olsaydı, hiç beklemeden yine başladım."

– **Steven Dring, Growing Underground Kurucusu & CEO**



"Gıda güvenliği ve düzenleyici çevre hakkında bilgi sahibi olmayı isterdim. Bu konuda hiçbir fikrimiz yoktu. İlk başta, tavsiye istediğimiz avukatlar komşuluk modelindeki komşuluğumuzun yönetmelikle düzenlenmesi gereken özellikte olmadığını söyledi ve biz de onlara tekrar gitmedik. Ardından sunduğumuz yeni bir modelde gönüllüler işletmelerden gıda topluyordu ve bunun kesinlikle yönetmeliğe uygun olması gerekiyordu. Sistemi, kuralların neler olduğunu ve ekosistemin ne olduğunu anlamak gerçekten zor."

– **Saasha Celestial-One, Olio Kurucu Ortağı**

"Gıda sektörünün dünyanın en eski sektörlerinden biri olduğunu -daima yemeğe ihtiyaç duyduğumuzu. Bu yüzden, diğer sektörlerden daha fazla çok yönlü olacağını. Yüksek hacimli bir iş ve diğer sektörlerle kıyaslandığında kar marjı düşük. Bu yüzden, fiyatın önemli olduğunu ve hızın önemli olduğunu anlamamız ve ürünlerinizi bu konuları aklınızda tutarak tasarlamamız çok önemli... Ve var olan oyuncuların çoğu bu ölçekte... Bir girişimci olarak bu ölçek zorluklarının üstesinden nasıl geleceksiniz?"

– **Marc Zornes, Winnow Solutions Kurucusu**



"Gıda yönetmeliği ve mevzuat konusunda bilgi sahibi olan bir çalışmamız olmasını isterdim – Sektörde gözden kaçırılan bir alan, ama bir işletmenin başarılı olması için kesinlikle hayati önemde."

– **Kate Hofman, GrowUp Urban Farms CEO & Kurucu Ortağı**

"Perakende dünyasının çok girift, karmaşık ve sürekli değişken olduğunu! El sıkışıp iş halletmek kadar basit değil, çok daha zorlu bir alan."

– **Jim Cregan, Jimmy's Iced Coffee Kurucu Ortağı**



"Bence çok sayıda farklı gıda işletmesi türü var - Bir sosyal girişim ikram şirketi kurmak yüksek teknoloji bilgisayar vizyonu ürünlerinden farklı bir evrene ait ve iki alanda da deneyim sahibi olduğum için kendimi şanslı addediyorum. ImpactVision'ı kurmadan önce, gıda sektörüne donanım satmanın ne kadar zorlu ve gıda şirketlerinin büyük çoğunluğu için kar marjlarının ne kadar düşük olduğunu bilmek isterdim. Ama yine de gıda sektörü ve özellikle de tedarik zinciri dışında bir sektörde çalışmak istemezdim, bence önemli bir dijitalleşme noktasındayız ve bu son derece heyecan verici."

– **Abi Ramanan, ImpactVision CEO ve Kurucu Ortağı**



“Bir gıda ve biyoteknoloji perspektifinden baktığımda, işlerin daima beklendiğinden uzun sürdüğü gerçeğini bilmeyi isterdim.”
– Arturo Elizondo, Clara Foods CEO & Kurucu Ortak



“Üniversitedeyken işe ilk başladığımda hiçbir şey bilmiyordum... İyi bir fikrimiz olduğunu biliyorduk ve ürünü sunabilmeye odaklandık ve neyse ki üründeki tutarsızlıkları hoşgörülle karşılayacak birkaç yeni uyarlayıcı bulduk. Ama başlamak isteyen ve bunu bir hobi olarak görmeyenlere tavsiyem, en lezzetli ürünü yapmaya odaklanmaları, çünkü bu size her şeyi yapma fırsatını kazandıracak... misyonunuz olacak.”

– Dan Kurzrock, Regrained Kurucu Ortağı & Tahıl Sorumlusu

Başlamadan önce genel startup tavsiyesi

Sevgi hakkında: Kendi işletmenizi yürütmek kolay bir iş değil. Başarı kazanma şansı düşündüğünüzden çok daha zor (ve mutluluk verici) olacak, bu yüzden sevdiğiniz ve önem verdiğiniz bir konuda çalışmaya özen gösteri. Eski bir pazar fırsatının peşinden gitmek yerine, size hitap eden bir sorunu çözmek için uğraşın. Sadece olası mali kazançların peşindeyseniz, direncinizi kaybeder ve karşınıza çıkacak zorlukların üstesinden gelemezsiniz. Ancak burada iki konudan bahsetmek gerek:

1. Kendi startup'ınızı yürütürken, zamanınızın önemli bir bölümünü satış, pazarlama, müşteri hizmetleri, bağlantılar, strateji geliştirme, lojistik ve ayrıca faturalar ve ödemeler gibi idari konulara harcarsınız. Bu yüzden, işletmeniz büyük bir ilgi duyduğunuz bir sorunu çözüyor olsa da, çok da sevmediğiniz konulara zaman harcamaya hazırlıklı olun. Bir işletme sahibi olarak, kendinizi rahatsız hissetmeye alışmak ve belirsizliği kucaklamaya hazır olmak ZORUNDA olduğunuzu söylemek istiyorum.
1. Yaptığınız işi sevmeniz çok önemli, ama kendi fikrinize sınırlılaşma âşık olmayın. Sevdiğiniz hedefin fikir değil de çözmeye çalıştığınız sorun olması, siz ve işletmeniz açısından daha olumlu olacaktır. Fikir hakkında erkenden geribildirim alın ve tekrarlar gerçekleştirin. Müşterilerinizi ve geribildirimini dinleyin – işleri kişisel almayın ve öğrenmeye açık olun.

Para, para, para: Ü Bir gecede başarı kazanmak diye bir şey yoktur ve startup'ınızdan düzenli bir gelir elde etmek zaman alacaktır. Gelir akış(lar)ının sizi uykusuz gecelerden ve gereksiz stresten kurtarmasını sağlayın.

İşletme fikrinizle ilişkili giderleri hesapladıktan sonra, sayıyı ikiye, üçe hatta dörde katlayın. Beklenmedik masraflarla karşılaşmanız son derece olası, bu yüzden mali ve zihinsel açıdan hazırlıklı olmak iyidir.

İşletmeniz için bir bütçe hazırlamanın yanı sıra, kişisel bütçenizi hazırlamak için de zaman ayırın. Mümkünse, kendinizi tamamen yeni işletmenize adanmadan önce eski işinizde devam etmek, freelance çalışmak/ danışmanlık yapmayı ya da yarım günlük bir işe girmek isteyebilirsiniz (bu, çocuk bakımı ve ev idaresi yükleriyle boğuşuyor olması muhtemel olan kadınlar için özellikle zor olabilir. Daha detaylı bilgiyi aşağıda bulabilirsiniz).

Bir küçük işletme sahibi olarak, nakit akışı yönetimini kontrolünüze almanın hayati önemde olduğunu düşünüyorum. Paranızın nereye gittiğini takip edin ve her harcamanın gerekli olduğundan emin olun. Yatırımcı Mark Cuban şöyle diyor: “Asla ucuz mal satın almayın. Bir startup'ın şaşmaz başarısızlık işareti, birinin bana logo işlemeli Polo tişört göndermesidir. Elemanlarınız fuarlara katılıp insanlarla muhatap oluyorsa, kendi çalışanlarınız için satın almanızda sorun yoktur, ama insanların iş dışında sizin markalı tişörtlerinizi giyeceğini sanıyorsanız çok yanlış olursunuz ve paranızı nasıl harcamanız gerektiğine dair hiçbir fikriniz yok demektir.” Bu kulağa biraz sert gelebilir ama paranızın izini sürmeniz ve harcamalarınız –çok sayıda olacak- konusunda bilgili olmanız için iyi bir hatırlatıcıdır.



“Her şey hallolur”
– Marie Forleo

İş-hayat dengesi: Çocuk bakımı ya da ev idaresi sorumlulukları gibi, yönetmeniz gereken birkaç öncelik olabilir, ilave para kazanmayı ya da bu da kendi işletmenizi kurarken ihtiyaç duyacağınız her şey için yeterli zamanı bulmanızı zorlaştıracaktır. Bir hayat arkadaşınız varsa, kaçınılmaz iniş çıkışlar sırasında işleri yürütmenin bir yolunu nasıl bulacağınızı mutlaka önceden konuşun.

En az para konusunu konuşmak kadar önemli olan bir diğer konu, bir çift ya da aile olarak zamanınızı nasıl yöneteceğinizi düşünmektir. Eğer kadınsanız bu ekstra önemlidir:

- [Kadınlar, ikisi de tam zamanlı işlerde çalıştıkları halde, erkeklere kıyasla haftada ortalama 20 saat daha fazla vakti - bu standart bir çalışma haftasının yarısı demek! - ev işlerine ayırıyor](#)
- [Kadınlar, çocuklar hastalandığında ya da okul programlarını düzenlemek için erkeklerden ortalama sekiz kez daha fazla vakit harcıyor](#)
- [Birleşik Krallık'ta maaşsız bakım işlerinden sorumlu olanların %58'i kadın](#)

Bu faktörler sadece para kazanmaya ya da işletmenize harcanabilecek zaman söz konusu olduğunda zarar verici olmakla kalmıyor, aynı zamanda duygusal olarak da iç karartıcı. Bu hizmetlerin değeri ve nasıl adil bir şekilde bölüşülecekleri, yeni bir işletmeyi hem kişisel hem de profesyonel açıdan en büyük başarı şansını garanti edecek bir şekilde desteklemek konusunda (özellikle heteroseksüel) çiftlerin detaylı bir şekilde konuşması gereken konular arasında. Bu konuya çok sayıda yaklaşım mevcut, ama bir başlangıç noktası olarak bu makale işinize yarayabilir.

Yaşlı ya da engelli bir aile üyesine ücretsiz bakım sağlıyorsanız, bu sorumluluğu ailenin diğer üyeleriyle paylaşmaya çalışın (bu bakımı sizin sağlamanız gerektiği yönünde bir beklenti varsa bu ekstra zor olsa da) ve yardımcı olabilecek başka kaynaklar olup olmadığını araştırın. Örneğin, Birleşik Krallık'ta Carers UK yardım kuruluşu danışmanlık ve kaynak yardımında bulunuyor, diğer ülkelerde de benzer kurumlar olabilir.

Bekâr bir anneyseniz zorlukların daha da büyük olması olasıdır - ancak, mükemmel bir çoklu görev uygulaması olan tek başınıza çocuk yetiştirmenin size kazandırdığı becerileri küçümsemeyin! Çocuk bakımı sorumluluklarınızı hafifletmek için kritik zamanlarda destek ağınıza katabilecekleriniz ve ücretli çocuk bakımını maruz göstermek için erişmeniz gereken kârlılık seviyesi hakkında düşünün.

VAKA İNCELEMESİ KUTUSU:



Aşağıdaki vaka incelemesi entrepreneur.com'dan alınmıştır - ilham verici 10 bekâr anne girişimci hakkındaki [bu makaleye](#) bir göz atın.

Angela Benton, NewME'nin kurucusu ve CEO'su. 2011 yılında kurulduğundan beri, NewME 300'ü aşkın startup'ı hızlandırdı ve sermaye fonu oluşturma girişiminde 17 milyon \$'ı aşkın tutara ulaşmalarına yardımcı oldu. İlk çocuğuna 16 yaşındayken sahip olmak Benton'ı asla yavaşlatmadı, tasarım ve teknoloji dünyasında kendine isim yaptı, Ebony dergisinin 2010'da 150 Güç sayısında, Goldman Sachs'ın 2013 yılının En İlginç 100 Girişimcisi ve Marie Claire'in 2013'te Egemen Olacak 50 Kadın listelerinde yer aldı.

Tavsiyesi: "Bekâr anne olmak bir engel DEĞİLDİR. Bir hikâye kitabının sayfalarında, girişimcilerin gerçekten sıkı bir şekilde, zamanının yüzde 100'ünü kullanarak çalıştığını ifade etmek için "koşturmak", "ezmek", "öğütme" gibi türlü çeşit kelime kullanılır. Gerçek dünyada bunun doğru olmadığını biliyoruz.

Beni yanlış anlamayın, girişimcilik yoğun bir iş demek. Ancak, bu yaşam tarzı perspektifinin sizi erkenden dışlamasına izin vermeyin. Bekâr anne olmak, girişimcilerin de sahip olması gerektiği çok sayıda beceriye sahip olmak anlamına gelir: Çoklu görev, yaratıcılık, kısıtlı bir bütçeyle yönetmek ve/veya işletmek ve sorun çözmek bunlardan sadece birkaçı. Sizi bilmem ama ben paramı bir taze üniversite mezunu yerine bu yeteneklere sahip birine yatırıma tercih ederim."

Dışarı çıkın: Kendi başarılı işletmenizi yürütmek istiyorsanız, dışarı çıkıp insanların önünde konuşma korkunuzu yenmeye hazır olun. Etkinliklere katılın, sosyal medyayı kullanın ve başkalarına yardım sunun (çelişkili görülebilir ama genellikle bu çabaya değer ve kalıcı bir olumlu izlenim bırakır).

Ayrıca, örneğin bir blog ya da yaratıcı video içeriği başlatma fikrini de değerlendirebilirsiniz. Fikriniz ne kadar harika olursa olsun, satmaması olasılığı var, bu yüzden kendinizi ve fikrinizi etrafa duyurun.

İletişim ve insanların önünde konuşma becerilerinizi geliştirin, fikrinizi insanlara anlatın ve satış konusunda beceri kazanın. Ayrıca, sadece gelir peşinde koşmak yerine ilişkiler kurmayı hedefleyin.

Benzer düşüncelere sahip destekçilerden oluşan bir ağ inşa etmek, zorlu zamanlarda sizi su üstünde tutmaya yardımcı olur ve devam etmek için ihtiyaç duyacağınız güveni sağlar. Bu yüzden girişimci destek gruplarını arayın - ister yaşadığınız bölgede, isterse ilişkili olduğunuz bir dalda bir araya gelen online gruplarda. Bu, kadın ve/veya yetersiz temsil edilen arka fona sahip (azınlık, LGBTQ, engelli ya da başka bir dışlanmış gruba ait) girişimciler için, bu gruplar kendine özgü zorluklarla karşı karşıya olduğundan, özellikle zordur.

Nereden başlamalı?

Başlamadan önce, mümkün olduğu kadar fazla bilgi edinmeniz faydalıdır. Sizin neyin beklediğini bilmeniz ve genel işletme kavramlarından biraz anlamanız gerekiyor - aşağıda konu ettik. Ayrıca bu bölümün sonuna birkaç ilave kaynak da ekledik. Bol miktarda okumanın ötesinde, fikriniz/konseptiniz hakkında mümkün olduğu kadar fazla insanla konuşmanız harika bir başlama şeklidir. Çok sayıda girişimci fikirleri hakkında emin olmaya ihtiyaç duyar, ama çoğu insan işletme kurmaz ve bir fikre sahip olmakla onu gerçekleştirmek arasındaki büyük fark da budur. İnsanlarla – arkadaşlar, aile, sektörün uzmanları, muhtemel müşteriler, örnek aldığınız insanlar, araştırmacılar – konuşmanın faydaları sonsuzdur: Zihninizi açmanıza ve bağlantılarınızı geliştirmenize yardımcı olurlar. Yani, çekingen olmayın, insanlarla temasa geçin ve başlayın!

İşletme konseptleri 101

Bir işletme çok sayıda disiplinden oluşur ve bir startup kurucusu (ya da kurucu ortağı) olarak, hepsine dahil olmanız ya da en azından onlara dair bir fikir sahibi olmanız gerekiyor.



Strateji: Şirketinizin hedeflerine nasıl ulaşacağını ve önünüzdeki birkaç yıl için vizyonu belirlemek demektir. İşleri nasıl yapacağını planlamakta temel önemdedir.

Muhasebe: Mali hesapları ve işletmenizdeki, gelen miktar (hasılat) ve giden miktar (giderler) gibi ticari işlemleri kaydetme işlemidir.

Finans: İşletmenin etkinliklerine fon oluşturmak için sermaye (yani para) bulma ya da edinme işlemidir.

Satış: Tüm işletmelerin bel kemiğidir. Satış olmadan gelir ve kâr edinemez, yani hayatta kalamazsınız.

Pazarlama: Ürünleri ve hizmetleri tanıtırıp satma işlemidir. Reklam, halkla ilişkiler ve fiyatlandırma stratejileri gibi disiplinleri içerir.

Operasyonlar: Tedarik zincirinizi ve lojistiği yönetmek gibi, ürün ve hizmetlerin üretilmesiyle ilişkili fonksiyonlar anlamına gelir.

İnsan kaynakları: İnsanların yönetimi, ekibinizle ilgilenmeniz anlamına gelir.

Yatırımın Geri Dönmesi (ROI): Bir yatırımın sonucunda ne kadar kâr elde edildiği anlamına gelir. Genellikle bununla mali geri dönüş kastedilir, ama daha kapsamlı dönüşleri de (çevresel, sosyal) anlatabilir. Yatırımcılar, işletmenize yatırım yaparlarsa ne tür dönüş bekleyebileceklerini anlamak için buna bakacaktır.

Arz & talep: Her pazar bir arz ve bir de talep tarafından oluşur. Arz tarafı ürün ve hizmet satan satıcılar, insanlar ya da işletmelerden oluşur ve talep tarafı ürün ve hizmet satın alan satın alıcılar, insanlar (tüketiciler) ya da işletmeler anlamına gelir. Bir girişimci olarak kendinizi arz tarafında görmemiz gerekir, sattığınız şey işletmenizin başarısını belirleyecektir. Tabii ki, değer zincirinizdeki başkalarından ürün ve hizmetler satın alacağınızdan, talep tarafında da yer alacaksınız.

Rekabet üstünlüğü: Ürün ya da hizmetinizin rakiplere karşı öne geçmesini sağlayan şeydir. Fiyatla ilişkili olabilir (yani rakiplerinizden daha ucuz olduğunuz için öne çıkabilirsiniz) ya da belirli bir özellik ya da koşul nedeniyle sunduğunuz şeyin daha üstün olduğu anlamına gelebilir.

Tek başına mı başlamalı yoksa bir kurucu ortak mı bulmalı?

Henüz başlamadıysanız ve tek başınıza mı yoksa kurucu ortakla(rla) mı başlamanız gerektiğinden emin değilseniz, her iki tarafın avantaj ve dezavantajlarını gözden geçirin:



Tek başına:

- Daha düşük startup masrafı ihtimali (daha düşük maaşlar, destekleyecek daha az sayıda insan)
- Vizyonunuzu tek başınıza belirlemenize imkân sağlar ve tüm kararları siz alırsınız
- Daha az çatışma olasılığı (tek başınıza olduğunuz sürece sıfır olasılık), AMA...
- Kendinizi yalnız hissedebilirsiniz ve tüm sorumluluğu üstlenmek yıpratıcıdır
- Yatırımcılar genellikle tek başına kurucuları reddeder ve ekipleri desteklemeyi tercih eder

Bir ortakla:

- Daha fazla sayıda yetenek ve deneyime sahip olunur (bu da iyi bir şeydir)
- Birbirinizin fikirlerini dengeleyip ses tahtası görevi göreceğinizden, yanlış yöne ilerlemek daha az olasıdır
- Stresi, masrafları ve sorumluluğu paylaşırsınız, AMA...
- Çatışmalar yaşanabilir ve bir kurucu ortağa sahip olmak bir romantik ilişkiye (ya da evliliğe) çok benzer ve çok uğraştırır



- İkinizden biri kadınsa tamamı erkeklerden oluşan bir ekibe kıyasla kadınları işe alma olasılığınız 2,5 kez daha fazladır – böylece başlangıçtan itibaren daha çeşitlilik sahibi bir şirket oluşturursunuz. Bu neden mi önemli? Pepperdine University, Fortune 500 tarafından gerçekleştirilen bir araştırmaya göre, iş yerinde cinsiyet eşitliğini güçlendiren şirketlerin gelir ve kâr marjlarının sektördeki diğerlerine kıyasla yüzde 34 daha yüksek olduğu hesaplanıyor.

KUTU: Startup dünyasında kadın kurucu ortakların sayısı hâlâ fazlasıyla düşük – büyük şirketlerin yönetim kurullarında da öyle – ama zaman değişiyor ve insanlar bir kadını yönetici koltuğuna oturtmanın 'tüm bu yıllar boyunca gerçekleştirilen tüm uygulamaların sonucu olan tüm büyüme oranlarını' aşan bir strateji olduğunun farkına varıyor:

- Kauffman Foundation'a göre, kadınların yönettiği özel teknoloji şirketlerinin sermaye verimliliği daha yüksek, %35 daha yüksek ROI elde ediyorlar ve riske girilerek kurulduklarında, erkekler tarafından yönetilen startup'lara kıyasla %12 daha yüksek gelir elde ediyorlar ([Kaynak](#)).
- First Round Capital's portföyünde kadınlar tarafından kurulan şirketler erkekler tarafından kurulanlardan %63 daha başarılı ([Kaynak](#)).
- McKinsey and Company tarafından gerçekleştirilen bir ankete göre, en yüksek oranda kadın yöneticilere sahip olan Avrupa şirketleri, son iki yılda hisse senedi değerini ortalama olan yüzde 47'ye kıyasla yüzde 64 artırdı ([Kaynak](#)).

Bir ortak alırken göz önünde bulundurulması gereken birkaç konu var:

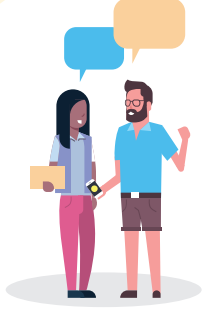
- **Bu girişime başlarken, mali ve zaman açısından kendinizi eşit oranda adıyor musunuz?**
İkinizin de (ya da ikiden fazla kişiyse hepimizin) masaya yatırdığınız konuda benzer beklentilere sahip olduğunuzdan emin olun.
- **Birbirinizden hoşlanıyor musunuz?**
Kurucu ortaklarınızla çok fazla zaman geçireceksiniz. Bunun çoğu stresli durumlar olacak, bu yüzden eşlikliğinden hoşlandığınız insanları bulmanız gerekir.
- **Birbirinizi tamamlayan yetenekleriniz var mı?**
İki baş birden üstündür. Yeteneklerinizi ölçüp biçin ve birbirinizi nasıl tamamladığınızı (ya da tamamlamadığınızı) görün. Başlarken, çok sayıda meslekte uzman olmanız gerekecek (muhasabe, iş gelişimi, pazarlama, riayet, insan kaynakları, satış, vizyon vs...), bu yüzden bazı konulardan sizden daha iyi ve hevesli kurucu ortaklar bulmanız iyi bir fikir olacaktır.
- **Son olarak, bir çatışma yaşanması durumunda ne olacağını, aranızdan biri ayrılmak isterse kararların nasıl verileceğini tartışın.**
Bu zor konuları stres altında değil de aranız iyiyken tartışmanız daime daha olumludur.

Kurucu ortak bulmanıza yardımcı olan ve aynı zamanda kurucu ekibinizin nasıl başarıya ulaşacağına dair ipuçları ve tavsiyeler sunan [FoundersNation](#) ve [coFoundersLab](#) gibi kurucu ortak ağ bağlantılarına göz atın.

Kurucu ortağa sahip olmaya dair girişimci tanıklığı

"Kurucu ortaklarım yolun yarısında ayrıldı. Birlikte çalışmaya başlarken bunları düşünmeniz çok önemli. Bir süre sonra ayrılırsanız, para vs. konularda her zaman tartışmalar yaşanacaktır. Bunu etrafımdaki tüm örneklerde görüyorum. Büyük kavgaları önlemek için her şeyi kâğıda dökün."

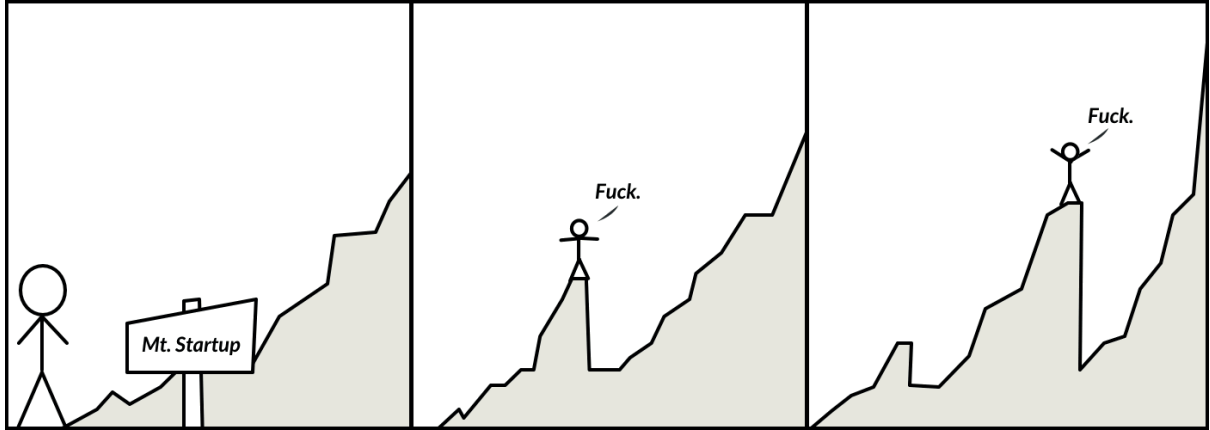
– **Chantal, Kromkommer Kurucu Ortağı**



"Bir kurucu ortağa sahip olmak çok önemli. Bırakın tek başınıza yapmayı, bence bir kurucu ortakla bile bir işletme kurmak çılgın olduğunuz anlamına geliyor. İlk aşamalarda yapacağınız en önemli işlerden biri bilmediğiniz şeylerin farkına varmak, ki bu muhtemelen çok fazla sayıda olacak, ve masaya getirdiğiniz şeyi tamamlayabilecek birini bulmak. Ayrıca, böyle daha eğlenceli olacaktır... Başarınızı başka biriyle paylaşacak ve işler o kadar iyi gitmediğinde birbirinize terapi yapabileceksiniz."

– **Dan Kurzrock, Regained Kurucu Ortağı & Tahlil Sorumlusu**

Startup dağı



(Kaynak: <https://john.onolan.org/vision/>)

"Bir startup başlatmak, yukarıyı değil sadece önünüzü görebildiğiniz bir dağa tırmanmak gibidir. (...) Başarıya doğru iyi bir ilerleme gerçekleştirdiğinizi düşündüğünüz her seferinde, devasa bir hendeğin farkına varacak ve zamanınızı ve enerjinizi harcadığınız şeylerin yarısının yanlış olduğunu anlayacaksınız. Bu sizi şu anda olduğunuz yere götürdü, ama dağda daha fazla ilerleyemeyeceksiniz. Her seferinde "tamam, artık anladım" diye düşüneceksiniz - ve ardından bir sonraki hendeğe rastlayacaksınız. Lanet olsun. Bir ölçüde, bu bir lütuftur. Yukarı bakıp dağın ne kadar yüksek olduğunu görebilseydiniz - muhtemelen tırmanmaya hiç başlamayacaktınız. Buna karşılık, bir startup'ın başarısının büyük bir bölümü mümkün olduğu kadar uzağa bakabilme becerisidir. İnsanlar kurucunun "vizyonundan" bahsederken - bunu dağda yukarı doğru bakabilme yeteneği olarak düşünmeyi seviyorum. Mümkün olduğu kadar çok hendekten kaçınmak ve tek bir izole zirveye götürmeyen bir patikada kalabilmek. Geri kalanı sanırım, kaç kez "lanet olsun" diyebileceğiniz. - ve yola devam etmeniz."

– **(John O’Nolan)**



Sürdürülebilir bir işletme yaratmak

Bu rehberle, tarım-gıda startup'ınızı hem işletme hem de etki perspektifinden başarıya giden bir yola sokmanıza yardımcı olmaya çalışıyoruz. Daha iyi bir gıda sistemine katkıda bulunmak ve gerçekten sürdürülebilir bir işletme kurmak için, bu özellikleri işletmenizden ilk günden itibaren benimsememiz çok önemli. O halde, sürdürülebilir bir işletme kurarken bilmeniz gereken şeyler ne ve bunlar neden önemli?

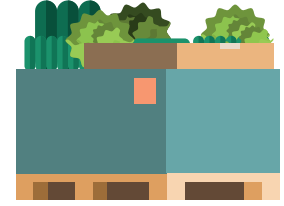
Neden bir sürdürülebilir işletme kurmalı?

Hepimiz yemek yemeye ihtiyaç duyuyoruz, ama mevcut gıda sistemimiz gezegeni fazlasıyla zorluyor. Küresel insan kaynaklı sera gazı emisyonlarının (GHG) %19-29'unu oluşturuyor (Vermeulen, Campbell ve Ingram, 2012). Gıda üretimi besin maddeleri, arsa alanı, enerji ve su gibi önemli miktarda kaynak kullanıyor, bu yüzden bu kaynakların gerçek bir değer sağlayan ve insanların yaşamlarını geliştiren ama gezegen üzerinde gereksiz bir baskı oluşturmayan ürünler üretmek için kullanılmasını sağlamamız gerekiyor.



Tarım, GHG emisyonları ve bitki örtüsü ve toprakta karbon depolanmasını azaltmak yoluyla iklim değişikliğine katkıda bulunur. Yerel olarak, tarım biyoçeşitliliği azaltır ve toprağın dönüştürülmesi, ötrofikasyon, pestisit kullanımı, sulama ve drenaj yoluyla doğal habitatı etkiler. Sürdürülebilir olmayan tarım uygulamaları, toprak erozyonu ve polinatör kaybı (aşırı pestisit kullanımı nedeniyle) gibi çevre üzerinde doğrudan etkilere neden olabilir. ([European Environment Agency, 2012](#))

Gıda üretiminin çevreye olan negatif etkileri hakkında düşünüldüğünde, sadece daha iyi uygulamalara ihtiyaç duymakla kalmıyoruz, üretilen gıdanın değerini de gerçekten bilmemiz gerekiyor. Maalesef bu yaygın bir durum değil. Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Organizasyonu (FAO) her sene dünyada üretilen tüm gıdanın üçte birinin kayıp ya da atık olduğunu öngörüyor.



Sürdürülebilir bir gıda sisteminin aynı zamanda beslediği insanlara ve onda çalışan toplumlara da özen göstermesi gerekiyor. 1950'ler ve 60'ların Yeşil Devrimi'nin aldığı olağanüstü sonuçlardan biri, yetersiz beslenen dünya nüfusunun 1969'da %33'ten günümüzde %10-12'ye düşürülmesi oldu (Dünya Bankası). Bu oran hâlâ kabul edilemeyecek ölçüde yüksek olsa da, küresel gıda sistemimizin kilit önemdeki toplumsal konuları ele alma kapasitesini kanıtıyor.

Günümüzün sorunları farklı. Dünya Sağlık Örgütü'ne göre, dünya genelinde obezite oranı 1975'ten beri neredeyse üçe katlandı. 2016 yılında 18 yaş üzeri yetişkinlerin %39'u fazla kilolu ve %13'ü de obezdi. Obezite kardiyovasküler hastalıklar, diyabet ve kanserle bağlantılı. Büyüyen bir salgın ve daha iyi beslenme düzenleri ve yaşam stilleri yoluyla önlenemez. Kaloriye erişim dünyanın büyük bir bölümünde artık sorun olmaktan çıksa da, kaliteli gıdaya erişim hâlâ sorunlu. Devam etmekte olan bir araştırma, aşırı oranda işlenmiş gıdalarla olumsuz sağlık koşulları arasında bir ilişki olduğunu öne sürüyor. Düzenli olarak yüksek şeker, tuz ve yağ tüketimine maruz kalıyoruz ve bu da ortak sağlığımıza zarar veriyor.



Gıda sistemimizin sosyal etkisi sadece beslenmeyle sınırlı değil. Düşük ödeme/zorla çalıştırma, inovasyonun kabul edilebilirliği (ör: GDO'lar) ve daha pek çok konunun göz önünde bulundurulması gerekiyor.

Daha fazla gıda işletmesine ihtiyacımız yok; daha sürdürülebilir gıda işletmelerine ihtiyacımız var.

Mücadelenizi seçmek

Sürdürülebilir bir işletmeye sahip olmak, çevresel ve sosyal etkilerin işletmenin her aşamasında göz önüne alındığı holistik bir yaklaşıma sahip olunmasını gerektirse de, mücadelenizi seçmeniz de önemlidir. Bir startup olarak her konuyu aynı anda ele alamazsınız ve ödün vermeniz gerekecektir. Sürdürülebilirlik konularına baktığınızda, düzgün çalışmayan şeyin bütün bir sistem olduğunu görürsünüz ve her şeyi düzeltme hevesine kapılabilirsiniz. Ama unutmayın, çok büyük bir oyunda sadece küçük bir oyuncusunuz, çabalarınızı dikkatli bir şekilde odaklamanız gerekiyor.

İşletmeniz tüm sorunları baştan itibaren çözemez. Sürdürülebilirlik perspektifinden ulaşmayı istediğiniz yere dair net bir vizyon sahibi olun ve bu vizyonun işletme kapasitenizle uyumlu olması için çalışın. İşleri farklı bir şekilde yapmak (örneğin dezavantajlı insanları işe almak, yeni bir paketleme türü ya da üretim süreçleri kullanmak) fazlasıyla sabır ve dayanıklılık gerektirir. Geleneksel ve yerleşmiş işletme süreçlerine karşı çıkacaksınız, bu yüzden, sınırlı kaynaklara sahip bir startup olarak her şeyi bir arada yapamamanız normaldir. Asıl misyonunuzu seçin, onu tamamlayın ve büyüdüğünüz oranda daha fazlasını yapmaya çalışın.

Ayrıca, sürdürülebilirlik iddiasını ortaya attığınızda insanların yaptığınız her şeyi dikkatle inceleme eğiliminde olduğunu hatırlamanız da önemli. Çoğu destekleyici olacak, ama henüz çözemediğiniz bir konuya parmak basacak biri de daima olacaktır. Sorun değil. Belirli kararlar aldığınızı ve nereye ulaşmaya çalıştığınızı bilerek bu durumlara karşı hazırlıklı olun.

Bir misyonun peşinden giden bir işletme kurmak

"Miyon sahibi yeni girişimcilere vereceğim tavsiye, ilk başta spesifik bir önemli misyona değil de, önemli bir misyonu çözecek bir işletme kurma yönündeki genel fikre âşık olmalarıdır. Tıpkı geri kalan işletmelerde olduğu gibi, araştırmalarınızın ortaya çıkaracağı sonuçları baştan bilemezsiniz."

– Tom Simmons, Cambridge Glycoscience Kurucu ve CEO



Markanızı yaratırken sürdürülebilirliğin değeri

Doğru olanı yapmanın ötesinde, ilk baştan itibaren sürdürülebilirliği benimsemenin çok sayıda işletme avantajı vardır:

- **Müşterilerin verdiği önem:** Çok sayıda araştırma, müşterilerin çevreye ve topluma olumlu etkisi olan ürünleri seçmek istediğini gösteriyor (en azından onlara sorulduğunda). 2017 yılında Unilever küresel tüketici araştırması, "ürünlerinin sürdürülebilirliğini etkili ve şeffaf bir şekilde pazarlayabilen markalar için 1 trilyon \$'ı aşkın pazar fırsatı" mevcut olduğunu ortaya koydu. ([Kaynak](#))
- **İşletme müşterilerine verilen önem:** Çok sayıda şirket yerine getireceği sürdürülebilirlik hedeflerine sahip (hatta, AB büyük şirketlerin etkinliklerinde sosyal ve çevreye verdikleri etkiyi rapor etmesini talep ediyor böylece gittikçe daha fazla ölçüde, bu hedeflere ulaşmalarına yardımcı olabilecek tedarikçiler ve ortaklarla çalışmayı amaçlıyorlar. Bu, startup'lar için harika bir fırsat.
- **Pazarda pozitif ayırım:** Pozitif etki, özellikle daha yerleşmiş işletmelerde rakiplerinizin önüne geçmenize yardımcı olan bir pazarlama açısı sunar. Siz pozitif bir etki yarattıkça medya yaptığınız iş hakkında sizinle konuşmak isteyecek ve etrafınızdaki toplumun ilgisini çekeceksiniz. Sürdürülebilirlik de, sizin başkalarının önem verdiği şeylere katkıda bulunmasına yardımcı oldukça sizin sadakat yaratmanıza yardımcı olabilir.
- **İstekli ve kararlı bir ekip oluşturmak:** İnsanlar bir misyona sahip işletmelerde çalışmaktan hoşlanırlar. En yeni araştırmalar, y kuşağının sadece para kazanmaktan başka amaçları olan şirketler istediğini ve iş ararlarken bunun en büyük motivasyon kaynakları olduğunu gösterdi. ([Kaynak](#))
- **Piyasa gerçekliği:** Son olarak, artan kaynak eksikliği, daha verimli şekillerde üretirseniz değişen dünyada operasyonlarınızı etkileyen piyasa güçlerine karşı daha az savunmasız olacağınız anlamına geliyor.

İşletmenizde sürdürülebilirliğin değeri hakkında daha fazla bilgi okumak istiyorsanız, etkinizi ölçmek ve duyurmak hakkında konuştuğumuz 7. bölüme gidin.



“Bir girişimci olma konusunda beni en fazla heyecanlandıran şey, bir kişinin bir sorunu eline alıp o konuda bir şey yapabildiği gerçeği. Topluma fayda sağlayabilecek bir fikir buldum ve onu gerçekliğe dönüştürmenin görevim olduğunu hissettim.”

– Solveiga Pakštaitė, Mimica Touch Kurucu Ortağı

Bölüm 1 Paketleme

Anahtar noktalar

Bu bölümden sadece birkaç şeyi hatırlayacaksınız, umarız şu olur:

- Bir girişimci olmak sandığınızdan daha zor ve sadece vizyoner değil, satış görevlisi, finans sorumlusu, pazarlama sorumlusu, operasyon müdürü, İK departmanı... olmaya hazırlanmanız gerekiyor. Ancak, kendi işletmenizi yürüttüğünüzü bilmek de harika bir his.
- Startup yolculuğunuza tek başınıza mı yoksa bir kurucu ortakla mı çıkmak istediğinizi dikkatle düşünün. Bir iş ortağına sahip olmaya karar vererseniz -ki çok sayıda avantajı vardır- tamamlayıcı yeteneklere sahip, hoşlandığınız ve en az sizin kadar kendini adanmış birini seçin – ve zorlu tartışmaları (örn. birinin ayrılmak istemesi durumu) en başta gerçekleştirin. Ayrıca, ilk baştan itibaren cinsiyet dengesi oluşturmaya özen gösterin.
Durup düşünme zamanı: Siz ve kurucu ortağınız(larınız) girişimin başarılı olmasını sağlamak için eşit ölçüde kendini adıyor mu? Birbirinizden hoşlanıyor musunuz? Birbirinizi tamamlayan yetenekleriniz var mı? Çeşitliliği nasıl inşa ediyorsunuz?
- Sürdürülebilir bir işletme ve dönüştürücü bir gıda sistemi yaratmak zordur ama sadece gelecek kuşakların ihtiyaçlarını karşılamak için gerekli olmakla kalmaz, aynı zamanda çok sayıda işletme avantajı da sunar. Bunlara, kalabalık bir piyasada pozitif ayrışma ve istekli ve kararlı çalışanları kendine çekmesi dahildir.
Durup düşünme zamanı: Temel misyonunuz ne? Sürdürülebilirlik açısından ana hedefinizin ne olduğu ve belirli kararların ve olası vaatlerin ardındaki mantık siz ve ekibiniz için net mi? (Bu konuları netleştirmek, sürdürülebilirlik ya da sürdürülebilir işletme kelimesini telaffuz ettiğiniz anda karşılaşılabileceğiniz kuşkuculuğa ve sorulara yanıt vermekte size yardımcı olur.)



- Geribildirim almak ve yapıcı eleştirileri dinlemek önemlidir, ama somut olmaları ve değiştirilmesi gereken fikrin spesifik yanlarını işaret etmeleri gerekir. Kendi işletmenizi başlatmak konusunda genel bir cesaret kırma çabasını ciddiye almayın.

Şimdi, eyleme geçelim!

- 1. Zihninizi açık ağızınızı genişletmek için, önümüzdeki ay boyunca en az 10 kişiye fikriniz/konseptinizden bahsedin.** Bu kişiler arkadaşlarınız, aile üyeleriniz, sektörün uzmanları, örnek aldığınız insanlar, mevcut iş arkadaşlarınız, olası müşteriler... olabilir. Arkadaşlar ve aile harikadır ama her zaman objektif bir dinleyici kitlesi oluşturmazlar, bu yüzden samimi görüşünü alabileceğiniz birkaç insanla da konuştuğunuzdan emin olun.
- 2. Mücadelenizi seçin.** Tüm gıda sistemini birden düzeltemezsiniz, bu yüzden temel misyonunuzu seçin, sürdürülebilirlik perspektifinden ulaşmak istediğiniz yeri tanımlayın ve bazı kararları neden aldığınızı kendinize ve ekibinize net bir şekilde açıklayın. Bunları kâğıda geçirmek de faydalı olabilir.



İlave Kaynaklar

“Bir startup başlatmak” – Harvard’da gerçekleştirilen bir sohbetten oluşturulan ilginç bir metin:
<http://www.paulgraham.com/start.html>

Kadınlar tarafından yürütülen bir startup’a yatırım yapmak – ve olmak –
<https://www.forbes.com/sites/allisonkapin/2019/01/28/10-stats-that-build-the-case-for-investing-in-women-led-startups/#fc5ee3559d5f>

Daha fazlasını keşfetmek isterseniz girişimcilere yönelik işletme kurslarının bir listesi:

<https://www.ryrob.com/online-business-courses/>

The European Migrant Entrepreneur Network online etkinlikler ve kaynaklar sunuyor:
<http://emen-project.eu/>

Kadın girişimciler için faydalı kaynaklar listesi:

<https://www.graphicsprings.com/blog/view/30-top-online-resources-for-female-entrepreneurs>

Neden şirketinizde bir kadın kurucu ortağa ve cinsiyet çeşitliliğine ihtiyacınız var:
<https://yourstory.com/2016/05/need-for-woman-co-founder-startup>

Çok kapsamlı bir liste olmada da, sayfa 46’daki bu rapor Avrupa ülkelerinde göçmenler ve etnik azınlıklara destek sunan bir dizi kaynağa dair birkaç faydalı bilgi sunuyor.

Başlamak için birkaç kitap:

The 4-hour workweek

Timothy Ferriss

Let my people go surfing

Yvon Chouinard (Patagonia'nın Kurucusu)

The power of unreasonable people and how social entrepreneurs create markets that change the world

John Elkington ve Pamela Hartigan

The Innovator's Dilemma

Clayton M. Christensen

Thrive

Arianna Huffington

Body and Soul: Profits With Principles

Anita Roddick

The Confidence Code: The Science and Art of Self Assurance – What Women Should Know

Katty Kay

Start something that matters (Začněte s něčím, co má smysl)

Joan Salge Blake

Hooked

Nir Eyal

Cradle to Cradle: Remaking the way we make things

Michael Braungart