

# Türkiye'den Silikon Vadisi'ne uzanan inovasyon köprüsü

Silikon Vadisi bir yer değil; bir kültür, bir çalışma disiplini. Türkiye'deki yöneticiler olarak Silikon Vadisi'nden hepimizin gerekli dersleri çıkartarak, rekabetçi bir Türkiye'yi nasıl yaratabileceğimizi düşünmemiz gerekiyor.

## Hakan Erten

Deloitte Türkiye  
İnovasyon Lideri

**U**zun zamandır düşünüyordum, "Silikon Vadisi'ni bu kadar özel yapan nedir?" diye. Yenilikçi fikirlere sahip teknoloji girişimlerinin aynı coğrafyada toplanmış olması ve her girişimcinin oraya gitmeyi hayal etmesi tesadüf olamazdı. Yaz kış, havasının güzel olması nedenlerden birisi olabilirdi belki ama bundan daha fazlası da olmalıydı. Apple, Google, Tesla, Facebook gibi devlerle birlikte, sadece kendi başına yaklaşık 3 trilyon dolarlık bir ekonomiye sahip olan bu bölgeyi, geçtiğimiz Temmuz ayında inovasyon gözüyle tekrar ziyaret ederek, bu sorunun cevabını bulmaya çalıştım.

İlginçtir ki hikâye daha uçaktayken başladı. Yanına oturduğum Çinli bir yolcu, önündeki kağıtlara karakalem resimler çiziyordu. Eskiden beri hep hayran olduğum bir yetkinliktir. Dayanamayıp, kendisine resimlerini çok beğendiğimi söyledim. O da benim önümdeki inovasyon kitabına bakıp, güzel bir konuyla ilgilendiğimi söyledi. Konu konuyu açtı ve ben konuştuğum kişinin, Google'ın halihazırda üzerinde çalıştığı sürücüsüz araçlarda yer alan radar sistemini yapan şirketin pazarlama direktörü



Hakan Erten, inovasyon gurusu John Hagel ile birlikte E-tohum San Francisco etkinliğinde

olduğunu öğrendim. Ve tabii, yolculuğun geri kalanında sohbetin hangi yöne evrildiğini tahmin edersiniz.

Ertesi gün, Türkiye'nin en büyük hızlandırma programı ve yatırımcı kulübü olan Etohum'un her yıl San Francisco'da düzenlediği Etohum San Francisco etkinliğine katıldım. Draper University'de gerçekleştirilen bu seneki oturumlarında, yerli yabancı pek çok girişimci ve yönetici ile bir araya gelerek, Türkiye ile Silikon Vadisi arasında nasıl bir inovasyon

köprüsü kurabileceğimizi değerlendirme fırsatımız oldu. Böylece, Deloitte olarak sunduğumuz kurumsal inovasyon koçluğu hizmetimiz olan DeloitteUP'in birliktelik ağına bir halka daha katmış olduk.

Startup ekosistemi ile işbirliği içinde olmanın kurumsal inovasyona olan katkılarını konuşmak üzere davet edildiğimiz etkinlikte, Deloitte'un efsanevi inovasyon gurusu John Hagel ile aynı sahneyi paylaşmak benim için de son derece heyecan vericiydi.

## Rekabet hedefimizde, inovasyonu odak noktasında tutmalı ve çok çalışmalıyız.

Silikon Vadisi'nde Etohum'un kurucusu Burak Büyükdemir ile birlikte çok sayıda şirket ziyareti gerçekleştirdik. Bu ziyaretler sırasında, şirketlerin inovasyon stratejilerini, yetenek yönetim tekniklerini, pazarlama taktiklerini analiz etme fırsatı bulduk. Ayrıca, girişimcilerin karşılaştıkları zorluklar ve bu zorlukların üstesinden gelmeleri için onlara

destek olabilecek kurum ve kuruluşların çalışma metodolojilerini kendilerinden dinledik. Bütün bunları yaparken de aslında "Silikon Vadisi"ni özel kılan unsurlara tanıklık etmiş olduk. Ve aslında Silikon Vadisi'nin bir yer değil; bir kültür, bir çalışma disiplini olduğunu bir kez daha anlamış olduk. Bu yazımda işte bu turun öne çıkan izlenimlerini paylaşacağım sizlerle.

### Facebook

Facebook'un "1 Hacker Way" adresindeki kampüsünün girişindeki "Like" tabelasının özel bir hikayesi var. Tabelanın arka yüzünde daha önce bu kampüsün sahibi olan "Sun Microsystems"ın adı yazılı ve özellikle Mark Zuckerberg bu orijinal tabelanın kalmasını



Hakan Erten ve E-tohum'un kurucusu Burak Büyükdemir istemiş. Bu tabela ile çalışanlarına bir mesaj vermeyi amaçlıyor aslında: "Eğer zirveye çıktığımızda yenilikçi fikir arayışımızdan vazgeçersek, birileri de gelip bizim tabelamızı tersine çevirir." İşte bu mesaj, kurumlar için inovasyonun ne denli önemli olduğunu düşünmeleri için güzel bir fırsat.

Facebook kampüsü bir işyerinden ziyade eğlenceli bir üniversite kampüsüne benziyordu. Kampüste bulunan her şey ücretsiz. Kampüs içinde yer alan restoranlar ve kafeler de buna dahil. Bu nedenle Facebook'ta işe başlayanlar ilk ay içinde 15 lb yani yaklaşık 6-7 kilo alıyorlarmış. İşte buna da "Facebook 15" deniyormuş.

## Facebook kampüsünde her şey ücretsiz. Bu nedenle işe başlayanlar ilk ay içinde 15 lb (6-7 kg) alıyorlarmış. Buna da "Facebook 15" deniyor.



Facebook tabelasının arka yüzünde daha önce bu kampüsün sahibi olan "Sun Microsystems"ın adı yazılı

### Microsoft

Microsoft'un Menlo Park'taki kampüsündeki bekçi robotlar da yine oldukça ilgi çekiciydi. Kampüste devriye atarken, aynı zamanda çevresini sürekli kaydeden bu güvenlik robotlarıyla bir hatıra fotoğrafı çekirtmeden gelmek olmazdı. Gelecekte insanların yerini alacak olan robotların böyle erken örneklerini görmek heyecan vericiydi.

### Salesforce

San Francisco'ya gittiğinizde, şehrin en uzun binası dikkatinizi çekiyor. Bu uzun bina henüz yaklaşık olarak 10'uncu yılında olan bir girişimin başarı hikayesi aslında. Salesforce'tan bahsediyorum. Kurumsal yazılım çözümlerine karşı çıkarak, öncelikle web tabanlı ve daha sonra da bulut tabanlı CRM çözümleri sunuyor. Forbes dergisi tarafından üst üste altı yıl boyunca dünyanın en inovatif şirketi seçilen Salesforce'un, en parlak inovasyon çözümlerini paylaştığı ve her yıl tüm dünyadaki çalışanlarını ve iş ortaklarını davet ettikleri "Dreamforce" etkinliklerinde, şehirde yeterli otel odası kalmadığı için, kruvaziyer gemisi kiralayıp, otel olarak kullanmış olmalarını dinlemek bizim için ilgi çekiciydi.

### ABC Accelerator

Silikon Vadisi'ne gitmek isteyen girişimciler için hayatı kolaylaştıran pek çok kurumla da bir araya geldik. Bunlardan birisi de

ABC Accelerator. Slovenya ve Almanya'dan sonra, Silikon Vadisi'nde de faaliyete geçen bu kurum, girişimcilere özel uyguladığı hızlandırma programlarıyla, onlara hem kalacak yer, hem de çalışacak ofis ortamı sunuyor. Aynı zamanda, belli süreli programlarla onları vadi ekosistemine sokuyor ve iş fikirlerini hayata geçirmelerine yardımcı oluyor. Kurumsal hızlandırma programlarıyla da inovasyon yolculuğundaki şirketlere yol gösteriyorlar. Bize bu ziyaretimizde ev sahipliği yapan Girişim Destek Müdürü Jan Akerman'la işbirliği alternatiflerimizi değerlendirdik ve Silikon Vadisi'ne bir halat daha uzatmış olduk.

### Younoodle.com

Girişimcilerle kurumları bir araya getirme yolunda bir başka girişim Younoodle.com'un kurucusu Torsten Kolind ve yönetim ekibiyle de bir araya geldik. Oluşturdukları bir platform üzerinden, girişimcilerle kurumları buluşturan bu oluşumun enerji yönetim



Silikon Vadisi: San Francisco'dan San Jose'ye kadar olan yaklaşık 30 km'lik bir mesafenin içinde bulunan San Jose, Sunny Vale, Palo Alto, Cupertino gibi çeşitli şehirlere yayılmış bir bölge

kadrosu ve kısa zamanda başardıkları işler bizi çok etkiledi. Önümüzdeki dönemde kendileriyle birlikte kurumsal inovasyon alanında yapacağımız pek çok şey var gibi görünüyor.

### Blackbox

"Blackbox" biraz daha farklı bir hızlandırıcı. Aslında kendilerini bir "accelerator" (hızlandırıcı) olarak değil bir "elevator" (yükseltici) olarak tanımlıyorlar. Blackbox'un amacı girişimi değil, girişimciyi geliştirmek. Girişimcilerin proje yönetimi, ekip yönetimi gibi alanlarda liderlik özelliklerini öne çıkararak, vadi ekosistemindeki başarılarını arttırmayı amaçlıyor. Menlo Park'taki ofislerinde gerçekleştirdiğimiz ziyaretimizde bizi ağırlayan, şirketin kurucusu Fadi Bishara ve İş Geliştirme Direktörü Marie Paoli, farklı coğrafyalardan gelen girişimcilerin karşılaştıkları benzer zorlukları ve onlara nasıl yardımcı olduklarını bizimle paylaştı.

### LinkedIn

Profesyonel sosyal medya ağı olarak kişisel favorim LinkedIn. LinkedIn'in olmadığı bir vadi turu, bence eksik olurdu. LinkedIn'de yazılım mühendisi olarak çalışan sevgili dostum Erek Göktürk'ün aracılığıyla tanıştığım ve LinkedIn'de Sosyal Medya İçerik ve Pazarlama Strateji Uzmanı olarak görev yapan sevgili Giselle Sevgi ile LinkedIn ofisini gezmek çok keyifliydi. LinkedIn'in kurumsal pazarlama ve marka yönetimi için nasıl kullanılması gerektiğine dair uzman tavsiyeleri almak da bizim için ufuk açıcıydı.

### Stripe

"Stripe", internet üzerinden yapılan ticaretlerde önemli bir enstrüman. Aslında hem bir ödeme sistemi, hem de Atlas adını verdikleri programla, ABD'de faaliyet gösterecek olan girişimlere ABD'de şirket kurma, banka hesabı açma hizmetleri yanı sıra, finans, muhasebe, hukuk gibi alanlarda da danışmanlık hizmeti veriyorlar. Bize ev sahipliği yapan İş Geliştirme Direktörü Sarah

## “Center for the Edge”, Deloitte’un kurumsal inovasyon stratejileri araştırma ve uygulama merkezi. Bu birimin kurucusu ise girişimcilik ve inovasyon duayeni John Hagel.

Heck, eski ABD Başkanı Barack Obama’nın global girişimcilik baş danışmanı olarak görev yapmış. Böyle bir geçmişe sahip olan birisinden, Stripe’ın stratejisini ve girişimcilere sunduğu fırsatları dinlemek çok keyifliydi.

### Cambly

Yabancı dilini geliştirmek isteyenler bilir; internet üzerinden ana dili İngilizce olan öğretmenlerle canlı olarak İngilizce konuşarak pratik yapmak mümkün. Bu alanda faaliyet gösteren girişimlerden birisi “Cambly”. Herhangi bir anda, sizi bir native-speaker ile eşleyebilen ve mobil uygulama üzerinden konuşmanıza imkan veren bir çözümü var. Son 2 yılda önemli ölçüde büyüme gösteren şirketin kurucuları Kevin Law ve Sameer Sheriff ile sohbetimiz sırasında, müşteri portföylerinde Türkiye’nin en büyük ikinci pazar olduğunu öğrenmek beni çok şaşırttı.

### Center for the Edge

Kurumsal inovasyon dediğimizde, tabii ki son durağımız Deloitte’un “Center for the Edge” adını verdiği, kurumsal inovasyon stratejileri araştırma ve uygulama merkezi oldu. Bu birimin kurucusu, yazımın başında da bahsettiğim John Hagel, ekibiyle birlikte bizleri Deloitte’un San Francisco’daki ofisinde ağırladı. Bir yandan, içinde bulunduğumuz “büyük dönüşüm” döneminde, kurumların inovasyon stratejilerinin nasıl ele alınması gerektiğini tartıştık, bir yandan da kurumsal inovasyon koçluğu hizmetimiz Deloitte UP’in global ölçekteki faaliyetlerini ve işbirliği fırsatlarını değerlendirdik.

Son olarak, halihazırda San Francisco’da bulunan ve ODTÜ Teknokent’in bir şubesi olarak Türkiye’den vadiye girişimci götürülen ve orada uyguladıkları özel hızlandırma programları ile girişimcilerin

vadi ekosistemine girmelerine yardımcı olan “T-JUMP”tan da bahsetmek istiyorum. Yönetici Direktör olarak görev yapan eski dostum sevgili Ozan Sönmez’le birlikte T-JUMP’ın San Francisco’daki ofisini ziyaret ettik ve Türkiye’deki teknoloji girişimlerinin ABD’de faaliyetlerini geliştirmeleri ve büyütmelerine yönelik olarak sundukları hizmetleri değerlendirdik.

### C-Suite Dinner for the Edge

Bu turdan yaklaşık iki ay sonra, “C-Suite Dinner for the Edge” etkinliğimiz çerçevesinde John Hagel ile bir kez daha İstanbul’da bir araya gelme fırsatımız oldu. 2 Ekim 2017’de, Four Seasons Otel’de gerçekleştirdiğimiz etkinlikte Türkiye’nin önde gelen şirketlerinin üst düzey yöneticileriyle akşam yemeğinde bir araya geldik. Bu yemek sırasında, John Hagel’in “büyük dönüşüm” ile birlikte kurumsal inovasyon stratejilerinin nasıl olması gerektiğine yönelik konuşmasını dinleme fırsatı bulduk. Her şeyin sürekli ve müthiş bir hızla değiştiği ve belirsizliklerin en üst düzeyde olduğu yeni dünya düzeninde, artık 5 yıllık stratejik plan yapmanın anlamsızlaştığına değindiği konuşmasında, “Zoom out-Zoom in” yaklaşımını vurgulayarak şirketlerin önce 20-30 yıl sonra varmak istedikleri hedefleri belirlemeleri ve



John Hagel ve Hakan Erten, San Francisco’daki Deloitte Center for the Edge’de



John Hagel

sonrasında sadece önümüzdeki 6 ay–1 yıllık dönem için plan yapmaları gerektiğini anlattı.

Programın en etkileyici konuşmacılarından birisi de emekli NASA astronotu ve halen yapay zeka ve robotlar üzerine kurduğu kendi şirketinde çalışan Dan Barry idi. Uzay istasyonuna yaptığı sayısız ziyaretten görüntüler de paylaştığı Dan Barry, konuşmasında “güven” temasını ele aldı. “Aslında hepimiz makinadan ziyade makinayı yapan insana güveniyoruz, güvenmek istiyoruz” diye başladığı konuşmasında, 2009 yılında New York’tan havalanan 1549 sefer sayılı US Airways uçağının motorlarının arızalanması sonucunda Hudson Nehri’ne inmek zorunda kaldığı uçuşun videosunu ve mürettebatın telsiz konuşmalarını paylaştı. İnsan hayatı söz konusu olduğunda, alınacak en ufak riskin bile büyük facialara yol açabileceğine dair etkileyici bir örnekti. Buna karşılık, aynı uçuşun ertesi gün bilgisayarda tekrar simüle edildiği ortamda, bilgisayarın aynı uçağı sağ salım havaalanına geri indirebildiğini görmüş olmak da herkes için şaşırtıcıydı.

#### Neler aklımızda kalmalı?

Özetle, geçtiğimiz iki aylık dönemde, hem Silikon Vadisi’nde, hem de İstanbul’da gerçekleştirdiğimiz etkinliklerde vadiyi özel kılan unsurlarla ilgili aşağıdaki sonuçlara ulaştım:

- Her şeyden önce, Silikon Vadisi bir yer değil, bir düşünme ve yaşam biçimi. “Çok çalış, başarısız olsan da yıkılma, başarıya kadar tekrar dene.”



Dan Barry

- Ofislerde mobilya, döşeme, dekorasyon vs. minimum lüks seviyesinde. Doğrudan ihtiyaca yönelik sağlıklı çalışma düzenekleri mevcut. Buna karşılık, kullanılan makina ekipman, bilgisayar, monitör vb. en üst kalitede.
- Kapalı ofisler artık yerini tamamen açık ofislere bırakmış durumda. Facebook’un kurucusu Mark Zuckerberg bile açık ofiste çalışıyor.
- Silikon Vadisi’nde yatırımcının risk iştahı yüksek. Buna karşılık, başarısızlığa da prim veriyorlar. Bunu bir öğrenme fırsatı olarak görüyorlar.
- Hayat hiçbir yerde kolay değil, hele ki Silikon Vadisi’nde yaşamak, hayatta kalmak daha da zor. Çok çalışılması bekleniyor ve bu tempoda tutunamayanlar için pek fazla seçenek yok.
- Kurumsal işini bırakıp, kendi girişimini kurmak için yola çıkan çok sayıda cesur girişimci var. Bu da diğer girişimcilere cesaret veriyor.
- Milyon dolarlık şirketlerin kurucularında bile kişisel egolar son derece düşük. Çünkü onlar için önemli olan bireylerin büyümesi değil, ortaya koydukları fikirlerin büyümesi.
- Projelerin pek çoğu, insanlığın bir sorununa çözüm bulmak için ortaya konan fikirlere dayanıyor. Bir başkasının kopyası olan fikirlere prim verilmiyor. Fikirler, özgün, yenilikçi ve yıkıcı olmalı.

**Silikon Vadisi bir yer değil, bir düşünme ve yaşam biçimi. “Çok çalış, başarısız olsan da yıkılma, başarıya kadar tekrar dene.”**

Türkiye’deki yöneticiler olarak, aslında hepimizin bu unsurlardan gerekli dersleri çıkartarak, rekabetçi bir Türkiye’yi nasıl yaratabileceğimizi düşünmemiz gerekiyor. Rekabet hedefinde, inovasyonu odak noktasında tutmalı ve çok çalışmalıyız. Başarısız da olsak, tekrar, tekrar denemeliyiz. Ofislerimizin dış görünüşüne değil, yaptığımız işin altında yatan fikre ve o fikri hayata geçirecek yeteneklere yatırım yapmalıyız. Yaratıcılığa elverişli çalışma ortamları oluşturmalı ve çalışma arkadaşlarımıza inanmalıyız. Global ölçekte girişim ekosistemini yakından takip etmeli, son gelişmeleri daima yakından izlemeliyiz. Ve son olarak, işbirliklerine açık olmalı, birlikte değer yaratmaya inanmalıyız.