

# Gazi Teknopark Amerika pazarında

2015 yılı Mayıs ayında 21 firma ile Bilişim Kümesi'ni kuran Gazi Teknopark, Ur-Ge Projesi kapsamında ikinci Amerika seyahatini tamamladı. Teknopark Genel Müdürü Tuğrul İmer, küme olarak Amerika'ya ilk satışlarını gerçekleştirdiklerini ifade ederken, bir diğer küme firmasının Washington Belediyesi'ne okul servis şoförlerinin eğitimi için simülatör teklifi verdiğine dikkat çekti. Ur-Ge projelerinde eğitim ve teknopark yönetimlerinin yönlendirmelerinin önemine dikkat çeken İmer, ülke pazarlarının iyi bilinmesi ve firmaların ona göre hazırlık yapmaları gerektiğini söyledi. İmer, küme çalışmalarını Başkent Gazetesi'ne anlattı.

Aysel KANBER

**Gazi Teknopark Bilişim Kümesi'nin çalışmalarından söz eder misiniz?**

2015 yılı Mayıs ayında Gazi Teknopark'ta göreve başladım. Daha sonra Bilişim Kümesi Koordinatörlüğümüz Rıza Yolaçan'la tanıştık. Koordinatörlüğümüzün 6 yıllık bir Amerika tecrübesi söz konusu. Ekonomi Bakanlığı'nın "Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi (Ur-Ge)" tebliği kapsamında firmaların Gazi Bilişim Kümesi altında bir araya getirdik. Bu destek olmadan da küme kurulabilir ancak desteğin olması işi daha fazla anlamlandırdı. Ur-Ge desteği sadece finans değil, yönlendirme, takip gibi özellikleri de içeriyor. Bizim açımızdan baktığımızda Ekonomi Bakanlığı ile verimli ve koordineli bir çalışma gerçekleştiriyoruz.

UR-GE tebliği çerçevesinde Ekonomi Bakanlığı, Gazi Teknopark'ın yürütücülüğünde küme firmalarının yurtdışı rekabet güçlerini arttırmaya yönelik eğitim, danışmanlık, yurtdışı pazarlama ve alım heyeti faaliyetlerini yüzde 75 oranında destekliyor. Yüzde 75 çok ciddi bir destek. Bakanlık parayı verip peşini bırakmıyor. Diyorki; belli analizler yapılması lazım. İhtiyaç analizi gibi... Yani bir firma gelecek ve teknoparktaki küme firmalarının ihtiyaç analizini çıkartacak. Analizde de doğru noktalar nedir, firmanın hangi ülkelere gitmesi gerektiği, yönetsel ya da ticari anlamda ne gibi eksiklikleri olduğu gibi çalışmalar yapıyor. Sonrasında yurtdışı çıkacak firmanın belli eğitimleri alması gerekiyor. Biz bu anlamda firmaların bütün eğitimlere katılmasını zorunlu tutmaya çalışıyoruz. Ur-Ge desteği sadece fuar ziyareti değil. Biz pazarlama faaliyetlerimizin tamamını bire-bir görüşmelerin ağırlıklı olduğu programlar olarak tasarlıyoruz. Çünkü kümemizin ana amacı firmalarımızın ihracat kapasitelerini artırarak ülkemize döviz kazandırmak ve bu da bilişim alanında bire-bir görüşmelerin ağırlıklı olduğu faaliyetler ile gerçekleştirilebilir. Ekonomi Bakanlığı Ur-Ge desteğini ekonomiyi geliştirmek için veriyor. Ekonominin gelişmesi de ihracatı geliştirmektedir. İhracatı geliştirdiğiniz zaman istihdam yaratırsınız. Biz de en baştan itibaren buna yönelik olarak çalışmaya başladık ve ona göre hareket ettik.

**Küme çalışmalarınızın çıktılarından söz eder misiniz?**

Kümenin mantığı şu; tek başına firmalar, ihracat yapabilirler, satış yapabilirler... Ama birlikten güç doğar mantığı ile bir araya gelen firmalar, küme adı verilen organizasyon içerisinde birbirlerini destekleyerek hareket ediyorlar.

İkincisi; bunları yönlendiren başka akıllar var. Teknopark yönetiminin bu konuda bilgisi varsa katkı koyabiliyor, Ekonomi Bakanlığı, dışarıdan eğitim veren firmalar gibi... Çok daha önemlisi; belli bir süre sonra küme içerisindeki firmalar birbirini tanıyorlar. Bugün geline nokta küme içerisindeki firmalar birbiriyle iş yapmaya başladılar. Amerika seyahatine çıkan firmalarımız birbirlerinin detayını öğrendiler. Biz teknopark olarak onları tanıdık ve mallarını satacak kadar bilgi sahibi olduk. Geçtiğimiz günlerde yaptığımız bir toplantıda küme olarak bir Avrupa Birliği projesi yapma konusunda karar aldık. Herkes birbirine aile gibi bakıyor. Yani ticari ilişki ile birlikte firmaların birbiri ile sıcak ilişkileri de oluştu. Kısaca yurtdışı pazarlara yönelik rekabetçiliği geliştirirken küme olarak tam da Teknoparkların felsefesine uygun biçimde firmalar arası işbirliğini geliştiren bir yapıya da büründük.

**İlk Amerika ile başlama nedeniniz nedir?**

Amerika dünyanın en büyük pazarı durumunda. Benim bu ülke ile ilgili geçmişimin olması ve pazarını biliyor olmam etken. Özellikle doğu yakasında uzun yıllar yaşadığım için potansiyelini biliyorum. Örneğin eyaletler bazında hane başına ortalama gelire bakıldığında ABD'nin doğu yakasındaki şehirler önemli bir yer tutmaktadırlar ve bu şehirleri incelediğinizde tüm ülke ortalamasının da üzerinde olduğunu görürsünüz.

Bunun yanında Washington D.C. nin başkent olması kamuya ulaşımımızı kolaylaştırırken Boston'a şehrine yönelik faaliyetimiz özel sektöre ulaşımımızı kolaylaştırmıştır. Bu kararları alırken bireysel tecrübelerimizin yanında, bölgenin firma profillerine uygun olmasına önem vermekteyiz. İyi bildiğiniz ve hızlı hareket edeceğinizi yerden başlamak doğru olanı.

Küme firmalarımız da Amerika'yı istedi. İhtiyaç analizi sonuçları ve süreç içerisinde yapılan anketlerde firmaların Amerika'ya gitme istekleri ortaya çıktı. Bu iki unsur oturunca biz de tamam dedik ve Temmuz 2016'da Washington D.C. ve Virginia bölgelerine 14 firma, Mayıs 2017'de Washington D.C. ve Boston bölgelerine 9 firma ile pazarlama faaliyeti düzenledik.

**Firmaları nasıl seçtiniz? Hangi özellikteki firmalar ile Amerika'ya gittiniz?**

Öncelikle firmanın istekli ve satabileceği bir ürünü olmalı. Bununla birlikte firmanın ne istediğini bilmesi gerekiyor. Bu noktada teknopark olarak firmalara destek olduk. Çünkü Amerika pazarı ile Çin pazarı farklı. Rusya farklı bir pazar. Bazen bir ülkenin bölgelerinde bile pazarı değişiyor. Dolayısıyla biz Amerika'nın doğu yakasını hedefledik ve orayı bilen insanlarla çalıştık. Bu anlamda da pazarın doğrudan içinde olan kişilerin firmalarımıza eğitim vermesini sağladık. Yani laf olsun diye değil, direkt hedef odaklı eğitim verdik. Bu tüm ülkeler için de böyle olmalı. Ülkeyi bilen, ticari potansiyelini bilen kişilerden eğitim alınmalı. Eğitimin ardından firmalarımız danışman firma ile çalışmalarını sürdürdüler. Amerika'da uçaktan indiğinde



birebir görüşmeler için iki tarafa tümüyle hazır durumdaydı.

## AMERİKA'YA İLK FATURA

**Rakamsal olarak ifade edebileceğiniz ticari bağlantılar oldu mu?**

Ocak 2017'de küme firmalarımızdan birisi Amerika Birleşik Devletleri'ne ilk faturasını kesti. Bu önemli bir başlangıç diye düşünüyoruz. Bir firmamız Washington Belediyesi'ne okul servis şoförlerinin eğitimi için simülatör teklifini verdi. Bunlar bizim için gurur verici gelişmeler. Dolayısıyla küme doğru bir model ancak kümeyi kurmaktan öte doğru yönlendirmeler yapılmalı. Biz her firmanın ürününü kendimiz satıyormuş gibi hareket ediyoruz. Firmaların başarısı bizim için önemli, aksi halde teknopark bir emlakçı bürosu olmaktan öteye gitmez.

Küme faaliyetlerine başladığımız 2015 yılı Haziran ayından bugüne eğitimler ve yurtdışı pazarlama faaliyetleri düzenlemiş bir küme çerçevesinden baktığımızda küme firmaları içerisinde ihracat yapan firma sayısı yüzde 200 artarken ihracat rakamlarımız yüzde 120 artış göstermiştir. Bu gelişmeler bizi yaptığımız çalışmaların doğru noktalara gittiğini gösterdiğinden dolayı mutlu ediyor.

Firmalarımız üçüncü Amerika seyahatini istiyorlar. Her faaliyetimizde bire-bir görüşme sayılarını arttırıyoruz, firmalarımız pazara daha hakim konuma geliyorlar ve bu durum onların ABD pazarında iş yapabilme isteklerini arttırıyor. Bunun için önce bir hazırlık olması gerektiğini söyledik. Devletin verdiği desteği doğru kullanmalıyız. Altı aydan önce gidilmesi verimli ve başarılı olmayacaktır. Biz Türkiye'ye dönüş için uçağa bindiğimizde bir sonraki adımımızı planlamaya başlayan bir ekibiz. Bizdeki ve firmalarımız da ki dinamizmi ve isteği kaybetmeden çalışmalarımıza devam ediyoruz.

**Amerika dışında ülke çalışmalarınız olacak mı?**

Fransa ve Finlandiya ile başlatacağımız bir çalışmamız var. Finlandiya ile sağlık teknolojilerine yönelik bir proje olacak. Uzakdoğu ile de bir çalışma yapıyoruz. Umman-Dubai ve Katar için bir Pazar çalışmamız devam ediyor. Hedefimiz maksimum verim alacağımız ülkeler.

**Yeni bir küme hareketiniz olacak mı?**

Tarımı çok önemsiyoruz ancak bünyemizde tarım firması çok fazla yok. Bu anlamda tarım sektörüne hakim diğer teknoparklar ile ortak bir çalışma yapabiliriz. Ege Üniversitesi ile işbirliğimiz var. Tarım ile ilgili bir çalışma başlatılabilir. Tarım benim stratejik planlarım içerisinde var. Diğer teknoparklarla da işbirliği yapmak istiyoruz.

