



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



**2Welfare
Work**
Dutch Foundation of Innovation

Başarılı Bir Şirket Nasıl Oluşturulur?

Bir şirketi nasıl kurarsınız ve bunda hangi adımları izlersiniz? Genç bir girişimci için yapılması ve yapılmaması gerekenler nelerdir? Aşağıda Hollandalılarca bir başlangıca adım atma detaylarını açıklıyoruz! Kendi işinize başlamaya karar verdiğinizde geniş olanaklarla yeni bir dünya size kapılarını açıyor.

İyi fikirler bulmak ve bir işe başlamak konusunda herhangi bir formül olmadığı aşıkarsa da Hollandalıların iş sisteminde en önemli detayları özetlemiş bulunmaktayız. Her bir TBG ülkesinin aşağıda sunulan bilgileri kendi yerel gerçeklerine uydurması ve uyarlaması konusunda eleştirel bakmasına dikkat çekmek önemlidir. Bu yüzden bazı uzman görüşlerini açıklıyoruz.

Öncelikle kendinizi keşfetmek önemlidir. Hayattan beklentileriniz nelerdir? Hayalleriniz nelerdir? Bir girişimci olma konusunda hırsla sahip misiniz? Öyle ya da değil, kendinizin de bir marka olduğunu bilmeniz gerekir. Siz bir birey olarak 'Ben' markasıdır. 'Ben' markasında iş kurmaya ya da çalışmaya başlamadan önce sizin kişisel markanız çoktan hazır. İçinde yaşadığımız teknoloji çağında, kişisel markanız daha önce hiç olmadığı kadar önemli hale gelmektedir. Tahmini olarak müşterilerin üçte biri, sosyal medyanın kendilerini alışveriş konusunda etkilediğini dile getiriyor. Yaklaşık olarak şirketlerin % 90'ı son zamanlarda Twitter, Facebook ve diğer sosyal ağları kullanmaktadırlar.

Kişisel Marka Oluşturma : 'Ben' Markası

Bu, bütün genç insanların çalışma ve iş hayatı deneyimi konusunda eksikliklerinin olması fakat akıllı telefonlar konusunda birçok deneyime sahip olmaları fikrinden kaynaklıdır. Böylece genç insanların yapacağı tek şey kişisel markalarıdır. Profesyonel olarak oluşturulmuş dijital bir kimlik, iş kurma ya da kariyer basamaklarında yapılan ilerlemelere yol gösterecek bütün resmi iş deneyimlerini kazandırmadaki atılan ilk adımdır. Bundan dolayı genç birinin akıllı telefonları kullanma deneyimini dünya ile bağlantı kurulan Facebook , Twitter gibi ağlarla gösterebilmesi çok önemlidir.

Neden? Kırk milisaniyede bir fotoğrafa dayalı olarak insanlar hakkında sonuca varabiliyoruz. Bu bir saniyenin onda birinin yarısından daha az bir süredir. Şaşırtıcı değil mi ? İlk izleniminizi yanlış bir biçimde oluşturmak istemiyorsunuzdur. İyi bir profil fotoğrafı için gerekli olan yedi nitelik vardır. Bunlar :

This project has been funded with support from the European Commission. This publication (communication) reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



- Dişlerinizi göstererek gülümseme
- Açık renkli düğmeleri olan koyu takım elbiseler
- Gölgeleştirilmiş çene çizgisi
- Baş ve omuzları ya da baş ve beli kapsayan fotoğraf
- Gözleri hafif kısarak bakış atma- (Gözleri hafif kısarak bakış atma ile ilgili herşey bu videoda! Mutlaka izlemelisiniz: Fotoğrafçı Peter Hurley'in açıklamalarıyla : <https://youtu.be/ff7nltdBCHs>
- Asimetrik bir yapı
- Gözlerin kapalı çıkmaması

Mükemmel bir profil fotoğrafı elde etmek için bunları denemeye değer:

- Yüzünüz kameraya dönük olmalı
- Arka plan açık renk olmalı
- Işık yüzünüze yansımali
- En az 600 pixel genişlikte olmalı

Sinirli şekilde çekilmiş fotoğrafların, söz konusu kişinin yeterli ya da güvenilir olmadığının bir işareti olarak görüldüğüne dikkat çekmek gerekir. Bunun yanı sıra : Sadece yüzler olmalı. Hiçbir aile bireyi, arkadaş , köpek ve logo olmamalı.

Kaçınılması gereken diğer şeyler:

- Şapka
- Güneş gözlüğü
- Gözlerin üzerine düşen saç, parlaklık ya da gölge
- Gülen bir yüz
- Çekicilik

York Üniversitesi Psikoloji Bölümündeki araştırma görevlileri iyi bir ilk izlenim bırakma konusunda yardım edecek özellikler ve belirli yüz tiklerini bulmak için 1000 tane yüz fotoğrafı üzerinde detaylı inceleme yapmıştır. Sıralanacak özellikleri dikkate almak gerekir:

- Yakınlık – “ Bu kişi bana yardım eder ya da zarar mı verir?”
- Üstünlük – “Bu kişi bana yardım edebilir ya da zarar verebilir mi?”
- Çekicilik- “ Bu kişi iyi romantik bir partner mi yoksa rakip mi olabilir?”

This project has been funded with support from the European Commission. This publication (communication) reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Neden Kişisel Marka?

Kişisel marka konusunu anlamak için işe isminizi Google’da arama yaparak başlayın. Arama sonuçlarınızda LinkedIn, Pinterest, Instagram, Twitter and Facebook gibi göze çarpan belli profillerin listesinin karşınıza çıkması büyük olasılıktır. Çevrimiçi yaptığınız her şeyin kişisel markanızın bir göstergesi olduğunu hatırlayın. Bunda dolayı, çevrimiçi ortamlarınızı gözden geçirin.

Çevrimiçi olarak kişisel markanızı ya da iş markanızı oluşturma konusuna gelince sosyal medya profiller oldukça önem arz etmektedir.

Çevrimiçi olarak daha fazla sergilenme, müşterilerinizle ya da hayranlarınızla bağlantı kurmayı deniyor ya da çevrimiçi itibarınızı daha da masumlaştırmaya çalışıyorsanız, insanlar adınıza arama yaptığında arama motoru sonuçlarında sosyal medya profilleri büyük ölçüde sıralanacağı için bu ortamlar başlangıç noktasıdır. Bütün sosyal ortamlarda uyumlu ve tutarlı bir marka mesajı oluşturmak çok önemlidir. Aksi takdirde, kitlelere marka kargaşası yapılmış ve dağılmış, karışık mesajlar verme riski taşırırsınız.

Adınızı Her Yerde Kullanın

Bir an, kullanıcı adınızın ya da URL sonuçlarında çıkan adınızın (<https://twitter.com/PieterVrschie> gibi) arama sonuçlarında listeleyerek profilinize girmenin son derece büyük önem arz ettiğini düşündüm. Genel web sitesi SEO sunun söylediğinin aksine URL yükselmede etken, sosyal medya profillerindeki asıl yükselme.

Bu durum oluşturmak istediğiniz şirketin adına gelince de farksızdır. Amacınızı belirlemek zorundasınız: İnsanlar adınızla arama yaptığında ne elde etmeyi umuyorsunuz? Onların ne görmesini dilersiniz? Uzmanların üç temel alanını belirlemek zorundasınız. Neyle anılmak istersiniz? Kimlerle bağlantı kurmak istersiniz? İnternet girişimciler ve uzmanlarla dolu, bu yüzden sizi özel kılacak şeyi belirlemelisiniz. Bu demek oluyor ki iyi bir özgeçmiş hazırlamak zorundasınız. Kim olduğunuz ve ne yaptığınızı tanıtmak ‘Ben’ markası için sosyal medya hesabı oluşturmaktaki en önemli adımlardan biridir. Sosyal profilinizin özgeçmiş kısmı kendiniz ya da

This project has been funded with support from the European Commission. This publication (communication) reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



işinizle ilgili bir ya da birkaç cümleden oluşsun. Elevator Pitch & ve asıl anahtar sözcüklerini içersin..Olabildiğinizce biyografinizi doldurduğunuzdan emin olun: Kalabalıklığın içinden farkedilmelisiniz.

Bir fikirle iş kurma

Genç bir girişimci olan Roel Gielkens, girişim yolculuğunu şöyle özetlemiş ve beş bölüme ayırmıştır.

- Fikir
- Şirket Kurma
- Para Kazanma
- Değerlendirme ve İlerleme
- Bağlılık

Ekileni biçmeden önce düşünmeli ve o fikri yetiştirmeli.Diğer bir deyişle, ürün ya da hizmet sağlaya bir kişi, çalışan bir girişimci, yalnız bir ticret adamı , bağımsız bir anlaşmacı ya da serbest çalışan olarak zorluklarla mücadele etmeye hazır olmalısınız. Çalışan bir işveren olmak hoş bir özgürlük ve bağımsızlık hissi sunar fakat aynı zamanda belirli riskleri de taşır. Hizmet ve ürün sunuyorsanız bunu 3. partilere karşı kendi başınıza aldığınız risk, harcama ve sorumluluklarla yaparsınız. Bunun yanı sıra, çalışan bir işveren olmak size vergi ve KDV ödeme ve iş faaliyetlerinizi kayıt altına alma gibi belirli zorunluluklar gerektirir.İyi hazırlanmak başlamanın en iyi yoludur.Hollanda 'da kesinlikle yalnız değilsiniz; Hollanda iş dünyasında birçok yetenekli yardım eli bulunmaktadır.

Fikir

İnandığını inşa et- Çünkü bu muhteşem bir marka oluşturmanın ilk adımıdır. Muhteşem bir iş fikrinin nereden geldiğini düşünüyorsunuz? Hırs, güven, rastlantılar, önceki deneyimleri taklit etme ve sarhoş geçirilen gecelerden gelmektedir. (Sonuncusu tartışılır olsa da) Yani bu fikrin her yerden gelebileceği doğrudur.

Ne zaman bir fikir muhteşem bir iş oluşturmaya yeter? Fikir sadece başlangıçtır, bundan sonar nasıl devam edeceğiniz daha önemlidir. Örneğin: Facebook: asıl düşünce eski kız



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



arkadaşınıza bela okumak için sayfalarca kız profillerinde gezinmek. Diğer adımlar Facebook'un en iyi yönleri arasındadır.

Neyse, karanlık bir odada neden iş konusunda başarısız olduğunuzu yalnız başınıza düşündüğünüzde yapmanız gereken tek bir şey var: Amacınıza inanmak. % 10 'luk bir ilerlemeyi hedeflemeyin. Daha iyisini ve daha farklısını yapın. Günümüz toplumunda girişimcilik sayesinde harika ürünler, hizmetler ve şirketler meydana getirmektedir.

Derine dalıp bir şeyleri köklü şekilde değiştirmek ve daha iyisini yapmak için karar verin. Aynı zamanda taklit edilmeye hazırlıklı ol. Taklitlerle mücadele edemeyecekseniz başlamayın. Eğer fikriniz gerçekten köklü ve işe koyulmaya hazırsa , taklitçilerin bunu taklit etmek içi gelmelerini beklerseniz iyi edersiniz. Sıradaki büyük 800 pound gorillerle yarıştan nasıl çıkacaksınız? Ya da yeni başlamış olanlarla ? Yolunuzu açacak şey istikrarlı bir şekilde ilerleme kaydetmekten geçiyor

Şirket Kurma

Fikri oluşturduktan sonra nasıl başlarsınız? Bu, tamamen ne istediğinize bağlı. Bunu başka kim, nasıl yapmaktadır? Neyi geliştirmelisiniz? Mr. Gielkens diyor ki : Ortaya çıkardığım işlerden hiçbirini eşsiz değil... Fakat onu eşsiz kılacak kendi yapacağınız dokunuşlar olacaktır!

Girişimcilere ve profesyonellere olanak sağlamak için Hollanda yasası, bireysel iş, özel limited şirket, ortaklık ya da sınırlı ortaklık gibi yasal yöntemler gerçekleştiriyor. Risk altında olan asıl mesele, girişiminizin borca sürüklenme ve vergi uygulamasına gidilme durumunda mesuliyet meselesidir. Hollanda'da notere ait bir iş gerektirmeden bireysel bir iş kurabilirsiniz. Ticari kayıtlarda yer almak zorunludur. Bireysel olarak sadece tek kişilik bir işe kayıt yaptırabilirsiniz. Fakat, bir ticari isimden daha fazlasını edinip bu isimler altında çeşitli iş aktiviteleri yerine getirebilirsiniz. Bu aktiviteler yapılan bireysel ticaretin bir şubesi olarak aynı ya da farklı adreslerden yürütülebilir. Hollandalı girişimcilerin çoğu ya bireysel ticareti ya da tercihlerine göre başkalarıyla işbirliği yaparak ya da yalnız olarak yasal biçimde genel bir ortaklık kurmayı seçmektedir.

Hollandalı ticaret siciline tescil ' Freelance (Serbest Çalışan)' ve ' ZZP ' dahil her şirket ve her tüzel

kişi için zorunludur.

This project has been funded with support from the European Commission. This publication (communication) reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



İş Planı

Belgeler kapsamlı bir iş planı üzerine başlatılan işletmelerin başarılı olma olasılığının daha yüksek olduğunu göstermektedir . İş kurma birçok adım ve önemli kararlar gerektirir. Bir iş planı oluşturma süreci bütünüyle işinize bakmanızı sağlar.Ne kadar küçük ya da büyük iş olursa olsun , güçlü ve zayıf alanları belirlemek size yardımcı olacaktır.Kredi almak istediğinizde bankalar bir iş planı talep eder. İkincisini ihtiyaç duymazsanız ve girişiminizi finanse etmek bir sorun olmasa bile, bir iş planı kesinlikle bir iş kurma etkisini anlamanıza yardımcı olacaktır. Bu girişiminizi profesyonel ve etkin başlatmanıza önemli ölçüde katkıda sağlayacak.

(Not: Bir iş planı sunma AB üyesi olmayan ve AEA vatandaşları olmayanlara Hollanda'da kendi şirketini kurmaya izin verilmesi için belirlenen kriterlerden biridir)

Başlamak

Planını kendiniz yazmanız tavsiye edilir .Bunu yapmak, size amaçlarınız, hedefleriniz ve gelecekteki müşterileriniz ya da alıcılarınız hakkında daha iyi bir anlayış kazanmanızı sağlayacaktır. Ele alınacak önemli sorular şunlardır :

- Yasal hangi form girişiminize en iyi uyacak?
- Hangi ürün veya hizmetleri sunacaksınız - yapılması ve yapılmaması gerekenler nelerdir ?;
- Müşterileriniz kim olacak?
- Sözleşmeleri almak için Ne tür tanıtım faaliyetleri bulunmaktadır?;
- Hedef gruba görünürlüğünüzü en iyi hale nasıl getirirsiniz?
- Fiyatlar ve ücretler nasıl?
- Finansal planlar nasıl? (Mevcut bütçe, beklenen ciro , yatırımla ilgili)
- Hangi sigortalara ihtiyaç duyacaksınız?
- Ne tür izin ve / veya lisanslar gereklidir?
- İdari bünye nasıl oluşmakta ?
- Genel Şartlar ve Koşullara ne dahil edilmelidir - eğer uygulanabilirse?



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Yarı zamanlı ve tam zamanlı girişimcilerin önemli bir kısmı kendi ev adreslerinden işletmelerini çalıştırmaktadır. Diğerleri ticari ofis alanı , bir dükkan ya da işlerinin kayıtlı olduğu diğer tesisleri kullanmaktadırlar. Hangisini seçerseniz seçin , aklınızdan birkeç şeyi çıkarmayın. Uygulamada , yerleşim belirlenen adreste girişim kurmaya şu şartlarla izin verilir:

*Yaptığınız işin türü bir ofis işi olarak sınıflandırılabilirse

*Müşterileriniz evleri ziyaret etmezse

* Komşularınıza herhangi bir sıkıntı yaşatmazsanız

*Sadece evin küçük bir bölümü iş faaliyetleri için kullanılırsa

Hollanda'da Genç girişimciler şu anda iş yapmak için bir çok paylaşılan ofis alanı ve girişim merkezleri kullanmaktadır.

Para Kazanmak

Ana yol her zaman şöyle olmalı : Nasıl para kazanırım? Bir iş her zaman ürününüzü isteyen müşterilere ihtiyaç duyar. Ve ürünü satmak size para kazandırmalı aksi taktirde uzun soluklu olamazsınız.

Bir işten nasıl para kazanacağınızı düşünüyorsunuz? Piyasaya çıkın. şunları yapın:

- Sosyal medya
- Müşterilerinizin olduğu Ağ toplantıları
- Güvenlik konferansları

Değerlendirme ve Geliştirme

Devamlı olarak gelişim arayışında olun. Müşterilerden geribildirim isteyin. Başlarken zor günleriniz olacaktır. Hatalardan ders çıkarırsanız daha iyi anlayacaksınız. Müşteriler için Katma Değerleri araştırın.

Bunun iyi bir başlangıç olduğunu düşünerek

Bunu daha iyi nasıl açıklayacağını düşünerek

Milyonlarca yolu var: Mümkün olduğunca çok sayıda randevu alın. (Beyin avcıları : Yapılan 10 arama size 8 hayır 2 evet sunar. Eğer randevu planlandığı gibi gitmezse , o zaman nasıl ilerleyeceğini ve düzeleceğini düşün.

This project has been funded with support from the European Commission. This publication (communication) reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Talihsizlik ve hatalar için para ve enerji rezervlerini kur.Bu büyük bir tavsiye- ama yapması bazen oldukça zor.Hangi başlangıç veya büyümekte olan şirketler nakit rezervine sahiptir ?Mümkün olduğunca sade çalışın ve para ya da enerji israf etmeyin.Bu yolda hatalara ve talihsizliklere tahammül edeceksiniz.Sermaye ve enerji dolu mücadeleci bir göğüs germek bunun üstesinden gelmenizi sağlayacaktır.

Asla ve asla kontrolü elden bırakma- satış yapana kadar.

Kontrolü bırak ve kurduğun şirketin vizyon ve kültürünü kaybetmeyi göze al

Böylece , gerçek denetim sonsuza dek yapılır.Büyük şeyler ödün vermeyin - uzlaşma her şeyin üzerindedir. Vizyon. Amaç . Temel değerler.Bunları taşa yaz ve asla ödün verme.

Ama değer önermelerde, yaptığınız ürünler ve hizmetlerdeki esneklik size büyük ölçüde amacınıza ulaştırır.Birçok girişimci müşterilerinin söylediklerini adapte ederek piyasaya girme konusunda başarısızlığa uğramaktadır.

- küçük bir bütçeyle hedeflerinize nasıl ulaşacağınızı anlayın- sonra bunu ikiye bölün.

İlk günden itibaren işinize yalın kuralları uygulamanız gerekmektedir.

Bir hayal ürünü ofise gerek yok. Hayal ürünü renkli broşürlere de.Amacınız başarı için gizli formülünüzü sabitleyene kadar hayatta kalabilmektir.

Bütçede ani artmalar size hızlı bir ölümden başkasını getirmez.

Bu bir maraton, depar değil. Bir iş kurma ne kalbin zayıflaması ya da hızlanması için değildir. Everest Dağına tırmanmak 3 kolay adımda gerçekleşmemiştir.

1) Ne istediğinize karar verin.

2) Hazırlıksız Nepal'a uçun.

3) 12 dakika içinde kolayca dağa tırman. Yani uzun mesafe sistemleri kurduğunuzdan emin olun ve küçük bağlantılı adımlara odaklanın.

Everest Dağına tırmanmak 7 26364 adım gelir.

Bağlılık en önemli şeylerden biridir

Neden sadık / bağlı ve tutkulu olmak önemlidir?

Çünkü bu zor bir iştir ve bunu özel hayatınızda dengede tutarak yapmalısınız. Çılgınca başarılı bir iş yolunu en az 5 yıl için , 18 saat her gün hummalı bir sahada çalışan kurucuyu düşünün.

This project has been funded with support from the European Commission. This publication (communication) reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Doğru mu? Hayır, değil. Goldman ile özel sohbetimde geçen zor yıllar boyunca oluşturduğu iki gerekçeyi anlattı: İlki amacına inanması ikincisi kişisel dengesini oluşturması. kendi işimizi kurmak için aile ilişkilerimizi , kişisel sağlığını ya da akıl seviyemizi öldürmemiz gerektiği kavramı ne yazık ki bizde yanlış kurulmuş bir düşünce yapısıdır. Beni örnek alabilirsiniz- Çok uzağa gitmeye gerek yok.

Sonsuza dek sahip olacaktıysanız gibi girişiminizi ve markanızı oluşturun.

Bir gün yaptığınız işi satacak mısınız? Belki. Bu işi kurmanızdaki tek neden bu mu olmalı? Muhtemelen hayır. Tutku ve amaca bağlı, para kazandırma değeri kanısıyla müşterilerinizin derdine çare olma amacıyla yanan bir istekle yola çıkmaya ve iş kurmaya başladığınızda çok daha kıymetli bir girişim oluşturmuş olursunuz.

Bunda kısa vadeli ve hızlı olanlar nadiren başarılı olurlar.

Kullanılan kaynaklar :

Kaynak Eric T. Wagner / Forbes 2016

Kaynak drs. R. Gielkens / Başarılı bir iş kurmanın ilk adımları Dutch TBG Toplantısı 14-15 Nisan 2016

- Kaynak Sunumlar drs. P.G.J.C. van Schie MA / TBG 2016
- Kaynak P. Hurley / It's all about the Squinch! 19/11/2013 YouTube
- Kaynak: Yalnız Bir Girişimci Olarak Kendi İşinize Başlama / Kamer van Koophandel
- Kaynak: York Üniversitesi Psikoloji Bölümü, Richard J. W. Vernon, Clare A. M. Sutherland, Andrew W. Young, and Tom Hartley 17 Temmuz 2014
- Kaynak: Hollanda Milli Eğitim Bakanlığı



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Eleştirel Bakış Açısı – Hırvatistan

Başvurulan çalışma : Başarılı bir şirket nasıl oluşturulur?

Bu konuya dayalı çalışmayı ve (sonrasındaki sunumu)okuduktan sonra okullardaki Hollandalı ve Hırvat gençlerinin ya da büyük bir kısmının ; batının genç insanların arasındaki benzerliklerine değinmek zorunda kaldım. Aslında ,onlar için çoğunlukla cep telefonları önem arz ediyor. Bu onlar için bir yaşam biçimi haline geldi ve cep telefonundan uzak kalmayı giderek daha zor hatta imkansız buluyorlar. Uygun olmayan durumlarda bile kendilerini sürekli olarak telefonlarını kontrol ederek, kafaları eğik bir halde buluyorlar. Günümüzde ,bu, gençlerin çoğunluğu için bir bağımlılık. Tabii ki ,bugün sosyal ağ , internet tarayıcıları , video, müzik neredeyse sadece bir cep telefonu ile mümkün ve gençlerin kullandığı her türlü elektronik cihazlar küçültülmüş bir halde bir cep telefonunda mevcut hale gelmiştir. Bir marka olarak satış konusuna gelince, kendini gösterme, sunma ve reklam konusunda mükemmel bir araçtır. Orijinal eserde de belirtildiği gibi bu aygıt, saniyeler içinde dünya ile bağlantı kurmaya, her türlü medya içeriği paylaşımında bulunmaya ve bilgi yaymaya olanak sağlar.

Günümüzde bu teknoloji, sadece sürecin hızını arttırarak herkese ve her yerde ulaşılabilir hale geldiği için değil gençlerin de aşikar olduğu, eğlenceli ve kolay bulduğu için iş hayatı bakımından gittikçe önemli daha gelmektedir. İyi bir profil resmini oluşturan etmenlere gelince birçok genç insanın kendi görüntülerinden uzaklaşarak, güneş gözlüğü kullanarak, zoraki gülümsemelerle, çılgın pozlarla ve kısık gözlerle verdikleri pozları sergilemeyi sevdiklerine dikkat çekmek zorundayım. Ancak buna karşın, onların heçbirinin girişimci düşünüp , profillerinin onların online olarak kendi markasını yaratacağını düşündüklerine inanmakta güçlük çekiyorum. Önceki düşüncelerde de bahsedilmişti. Genç insanlarımız sosyal ağı, iş platformu olarak görmek yerine hala temel eğlence ve oyun kaynağı olarak görmektedirler.Facebook ve Instagram kullanmaktadırlar, ama onlar için Mark Zuckerberg yaptığı (tartışmalı) icadıyla milyonlar kazanan bir girişimci olmaktan ziyade FB’u kuran kişidir.

Hala girişimciliği deneyebilecekleri bir şey olarak görme konusunda bilinçsizler ;bunu para ve yüksek akademi bilgisi gerektiren bir şey olarak görüyor ve umut vaat eden bir fikirle bile başlayabilecekken faydalanabilecekleri fırsatları görmez hale geliyorlar.Bu durum sadece onların kişisel duruşlarında mevcut değil, aynı zamanda Hırvatistan’ı kötüleştiren bürokraside de mevcut. Parasal değeri artmayacak bir destekle bir girişimcinin Hırvatistan’da iş kurması imkansızdır. Bundan dolayı, başarıyı



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



yakalayan birçok önde gelen Hırvatistanlı genç girişimci girişime başlamadan önce oldukça zengindir (ya da aileleri).

Günümüzde Hırvatistan'ın belki de en ünlü genç girişimcilerinden ve kesinlikle genel anlamda yerel girişimcilerinden en bilinenlerinde biri olan Mr. Mate Rimac'den bahsetmek istiyorum . Kendisi ne yapmıştır? Mr. Rimac kendi elektrikli otomobilini yapmak için işe koyuldu ve sonunda (Rimac Automobili) Rimac Arabaları diye bilinen küçük şirketi kurdu. Bugünlerde, yirmili yaşların ortasında, ama şirketi en son Avrupa Araba Gösterisi' nde dünyanın en hızlı özel elektronik arabasını sergilemiştir.Bu, ekranlarda oldukça büyüleyici ve zafer dolu bir öykü olarak ses getirse de , Rimac ailesi yoksulluk içinde yaşayan bir aileden ziyade oldukça iyi bir konuma sahip ve varlıklı bir ailedir. Araba şirketi kurma çok da mütevazı bir girişim olarak sayılmadığı bilinen bir gerçek olsa da asıl mesele tırnaklarını kazıyarak başarıyı yakalayan girişimcileri Hırvatistan'da görmenin neredeyse imkansız olmasıdır.

Gençlerin alaycılığı dışında sistem kurumsal bir mücadele gelişmeyi neredeyse imkansız hale getiren koşullar tarafından bağlanmış. Diğer sonsuz bürokrasi, gerekli izinler, sözleşmelerden hariç tek başına önemli bir başlangıç bütçesi olmadan ülkenin gençlerine izin girişimciler sunmasının neredeyse hiç faydası yoktur. Böyle durumlar, gelecek vaat eden fikirlerin potansiyelini etkili bir şekilde boğar. başlangıç koşulları değiştirmeli mi, kendi işini yapmak isteyen

genç girişimciler için daha kolay mı olmalı, başlangıç koşulları değiştirmeli mi , kendi kişisel dokunuşlarıyla fikirlerini yayabileceklerinden şüphem yok. Ya da belki de, mevcut fikri geliştirecek, teşvik edecek ve daha mükemmelleştireceklerdir. Hareketliliklere hazırlık sürecinde öğrencilerimi gözden geçirme fırsatım oldu ve hayal güçlerinin fena olmadığını farkettim.Her fikir mükemmel değildi ama iyi fikirlerin diğerlerini etkilediğini gördüm. Daha iyi fikirleri olanlar, diğerlerine liderlik yaptılar,diğerleri başını öne eğse de, sonradan açılıp iyi bir takım çalışması yaptılar. Birlikte çalışma şekilleri ilham vericiydi.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Eleştirel bir yansıma - Türkiye

Başvurulan çalışma: Nasıl başarılı bir şirket oluşturulur?

Bir şirket kurma Hollanda'da ihtiyaç duyulan sürecin az çok aynını gerektirir. Dünya ile bağlantı kurmak için, sosyal medyayı kullanmak,, gerçekten güvenilir bir marka olduğunu kanıtlamak, profesyonel bir dijital kimlik oluşturmak, ilk vuruşu başlatmak için önemli faktörlerdir.Yapılacak ve yapılmayacak şeyleri öğrenmek, iyi bir ilk izlenim oluşturmak, pazar araştırmak da önemli unsurlardır. İş fikrine kişisel dokunuş vermek daha az kopyalanmasına yardımcı olur. Ancak, her girişimci kopyalarla yüzleşmeye hazır olmalıdır. Bazı yasal prosedürler özgünlüğünü korur. Genellikle hızlı kazanılan para nadiren başarılı olur.

Orta Doğu ve Orta Asya arasında bir ağ geçidi olarak, Türkiye'nin iyi bir ekonomi, liberal bir yatırım ortamı ve iyi bir vergilendirme rejimi vardır.Türkiye'de şirket oluşturma süreci basittir ve Avrupa'da en kısa süreli olandır. Yatırımcı, eğer bütün belgeler dğzenli ise yaklaşık bir hafta içinde yeni iş yapılandırmaya başlayabilir, İlk adım, şirket yöneticileri tarafından imzalanan makalelerin taslağını hazırlıyor. Türk Ticaret Sicili tescil belgesi verir ve şirketin birleşmesi Türk Gazetesinde yayınlanır. Şirket ayrıca, ilgili Devlet Vergi Kurumuna KDV amaçlı kayıt yaptırmak zorundadır.

<https://www.slideshare.net/mobile/ferruhtigli/comparison-of-turkish-and-dutch-participation-regimes>



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Eleştirel bir yansıma - YUNANİSTAN

Başvurulan çalışma: Nasıl başarılı bir şirket oluşturulur?

Yunanistan'da bir iş kurma dünyadaki en kolay şey değil. Temel bir nedeni ise hem öncesi hem de şirketin var olma sürecindeki gerçekten yorucu ve çok zaman gerektiren bürokratik süreçtir. Bir başka olumsuz faktör ise şirket oluşturan kişinin çok fazla vergi ödemek zorunda olmasıdır. Sonuç olarak, şirketlerin çoğu tutunabilmek ya da gitmek ve Bulgaristan veya FYROM olarak bir Balkan ülkesinde yerleşerek vergi ödemekten kaçınırlar.

Yunanistan'da kurumlar vergisi% 23 iken Bulgaristan veya FYROM da ise bunun % 10 olduğundan bahsetmekte fayda var. . Ne yazık ki, problemleri çözmek yerine , işler kötüleşiyor. Başka bir sorun ise Yunanistan'da sigorta primleri gerçekten yüksek olmasıdır. Ayrıca, yeni bir şirket için bankadan kredi almak ,şayet geriye dönük 3 yıllık bir kar göstergeleri yoksa, imkansızdır.

Bir şirketin kurulmasının başından itibaren para alabilmenin tek yolu Ulusal Stratejik Referans Çerçevesi üzerinden gerçekleştirilir. Tüm bu bahsi geçen gerçekleri ve ekonomik krizin güçlü satışı etkilediği gerçeğini dikkate alarak, bir sürü insan gerçekten kendi işlerini kurma fikrinden vazgeçilmiştir.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Eleştirel bir yansıma - PORTEKİZ

Başvurulan çalışma: Nasıl başarılı bir şirket oluşturulur?

Fikirden İş planına

Bir kişinin girişimci olmaya karar vermesinin bir takım nedenleri vardır - En yaygın olanı işsizliktir. Portekiz'de, ekonomik kriz nedeniyle, bir çok insan işini kaybetti. Bu nedenle, Kişinin kendi istihdamını yaratması mantıklı bir adımdır. Ancak, kişinin tasarruflarını yatırıma dönüştürmeden ya da bankadan kredi için teminat olarak tehlikeye sıkmadan önce birkaç yönlerini yansıtmak için önemlidir.

1.1) Kişisel özellikler

Kişinin bilgi, beceri ve deneyimleri nelerdir?

Bir kişi başarılı olmak için yeteneğine ya da iyi olduğu konuya güvenip ona odaklanmalı. Bununla birlikte, bunun uygun bir iş teşkil edip etmeyeceğinin de göz önüne alınması gerekir. En baştan bir dünya hedeflemeyin: başarısızlıklar için hazır olun ve maliyetleri çok sıkı bir şekilde yönetin - nerede kaydedilebileceğine bakın: başlatmak için, örneğin; bir ortak bir çalışma alanı ya da bir iş büyütme alanı seçin. Ortak (lar)ı akıllıca seçin - O ya da onlar da fikrini paylaşmalı, kararlı olmalı ve projeye değer sağlamalı. İyi bir ortaklık ilişkisi önemlidir, ama hayati değildir.

1.2) İş Fikri

Birisi bir iş kurmak istiyor ve yeterli parası yoksa, onunla aynı koşullarda olan biriyle iş birliği yapmaktan korkmamalı. Birbirlerinin sınırlı kaynak olan tecrübelerini paylaşmak, güçlerini toplamak ya da para kazanmak için bir yol olabilir. Girişimci, maliyet gelirden ödenemceği için ve birşeyler biraz zaman alacağı için ilk günden kar elde etmeyi düşünmemelidir. Kişinin, ürününü pazarda bir katma değer getiren şey olarak göstermesi için çok çalışması gerekir.

2) Bir şirket nasıl oluşturulur? - İşlevsel açıdan

Bir şirket kurmak için yapılan girişim değerlendirilmesi gereken bir dizi risk içerir ve girişimcinin ve işin

sorumluluğu açısından şirketin yasal statüsünü tanımlanmasını içeren önemli kararlar alınması

gerekir. 2.1) Tek bir kişi tarafından yürütülen bir iş aşağıdakilerden birini şeklinde olmalıdır.

This project has been funded with support from the European Commission. This publication (communication) reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



- empresario em Nome Bireysel (Sole sahibi);
- estabelecimento Bireysel de Responsabilidade Limitada (Bireysel Limited Kuruluş);
- Sociedade Unipessoal por Kontenjanlar (Tek Hissedarlı Limited şirketi).

2.2) Birden fazla kişi tarafından yürütülen işletmeler aşağıdaki hukuki şekillerden birini alabilir, ;

- Sociedade em Nome Colectivo (Ortaklık),
- Sociedade por Kontenjanlar (Limited Şirketi),
- Sociedade em COMANDITA (Komandit),
- Sociedade Anonima (Kamu Limited Şirketi) ya da
- Cooperativa (Kooperatif).

2.3) Eğer bir kişi personel istihdamı üzerinde planlanması yapıyorsa, maliyet değerlendirme konusunda emin olmalıdır. Kişi sadece normal bir maaş değil, bir yılda 14 ay maaş, sosyal güvenlik katkısı, 14 ücretli resmi tatil ve tatil zamanı maaşı ödenen beş hafta ödemek zorunda kalacak.

2.4) Portekizde iş kurmayı düşünen bir kişinin en büyük engellerinden biri de dil olacaktır. Portekizce 'yi akıcı bir şekilde anlıyor ve konuşuyor olmalı çünkü yasal belgeler Portekizce'dir.

2.5) Şayet Avrupa Birliği üyesi olmayan biri Portekiz'e geliyorsa, iş kurmak için ikamet izni alması zor gelebilir. Avrupa Birliği üyeleri, serbest meslekle uğraşabilir.

2.6) Bir iş kurma süreci son zamanlarda basitleştirilmiş ,

ve alternatif yollar getirilmiştir. Bunlar:

- Empresa Çevrimiçi (internet üzerinden bir şirket kurulabilir);
- Empresa na Hora, özel ofislerden birine belgeleri sunarak bir saatten kısa zamanda şirket kurulmasına izin verir:

Lojas da Empresa (İş Kayıt Merkezleri) ya da Conservatórias de Registo Comercial (Ticaret Şirketi Defterleri).

Bu basit yöntemler henüz tüm yasal şirket türleri için veya ülkenin

tüm bölgelerinde geçerli değildir; bu yüzden geleneksel yöntemleri kullanmak gerekebilir.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Eleştirel bir yansıma - İTALYA

Başvurulan çalışma: Nasıl başarılı bir şirket oluşturulur?

İŞ PLANLAMASI

Girişimci ruh ve zihinharitasının oluşumu

Gerçek iş projelerinden (iş planı) önce gerçekleşen odak noktasıdır. . Bu anlamda , herkesin edinmesi gereken genel iş becerileri ile bir işe başlamak için gerekli özel girişimcilik becerileri arasındaki ayrımı yaparak Girişimcilik eğitimi" terimini anlamak yararlı olabilir. Eğitim ve mesleki eğitim alanında girişimci tutum kazanılmasının, tüm eğitim sistemi ile birlikte yürütüleceği konusunu güvence altına almak önemlidir. Bu tür bir eğitim, genellikle girişimciliğin temelini oluşturan özellikler ve yetenekleri teşvik etmelidir

Bu yönde ilerleyen eğitim yollarının genel ortak amaçları şunlardır;

- Uygulanabilir bir kariyer seçeneği olarak kendi iş bilincini kazanmak;
- Bir ürün veya hizmet yapmak için bir fikir geliştirebilme;
- Sorunlarla nasıl yüzleşeceğini ve bunları nasıl çözeceğini bilmek;
- Gruplar halinde çalışmak ve diğer öğrenciler ve yetişkinlerle iletişime geçebilmek;
- Sorumluluk kaynaklarını ve parayı yönetme;
- İş için bir adım olarak yaratıcılığı ortaya çıkarmak;
- . Örgütlerin toplumda faaliyet gösterme yollarını anlamak.

Girişimcilikte İletişim 2020 Eylem Planının üzerinde Androulla Vassiliou (Eğitim, Kültür, Çok Dillilik ve Gençlik Komiseri) göre,"Girişimcilik eğitimi gelecekteki büyüme motoru olacak ve yarının girişimcilerine yardımcı olacaktır. Rekabet gücünü koruyabilmek için, Avropanın halkına, onların becerilerine, uyum sağlama ve yenilenmelerine yatırım yapması gerekir.

Bu, girişimcilik eğilimlerine odaklı yeni bir Avrupa zihniyetinin benimsenmesini teşvik etmek gerektiği anlamına gelir ve bu yönde ilk adım "erken eğitim sisteminin aşamalarından itibaren bir girişimci ruhu aşılardan oluşur. Raporlar, ülkelerin üçte ikisinde girişimcilik eğitiminin açıkça İlköğretim programlarında kabul edilmiş olduğunu göstermektedir. İlköğretim okullarında ayrı bir konu olarak öğretilmemesine rağmen, incelenen ülkelerin yarısı girişim, yaratıcılık ve risk alma duygusu gibi girişimci tutum ve becerileri ile ilgili eğitim hedefleri tanımladı. Orta öğretimde ise, ülkelerin yarısı

This project has been funded with support from the European Commission. This publication (communication) reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



ekonomi ve sosyal bilimler gibi zorunlu derslerin müfredatına girişimciliği dahil etmişlerdir. Girişimcilik Eylem Planı 2020, aynı zamanda Avrupa'daki girişimciliği artırmak ve büyüme ve istihdam için Avrupa'yı tekrar geri getirmek için daha fazla girişimciye ihtiyacımız olduğunu belirtiyor. Nisan 2011 Küçük İşletmeler Yasası ve sanayi politikası iletişimi incelemesine ek olarak önerilen Eylem Planı hem AB düzeyinde ve Üye Devletlerde Avrupa'daki girişimciliği desteklemek için alınması gereken yenilenen bir vizyon ve bir dizi eylemi özetliyor. Bu üç sütun üzerine kuruludur: girişimcilik için eğitim ve öğretimin geliştirilmesi; doğru iş ortamı yaratmak; rol modelleri tanımlamak ve hedef gruplar arasında farkındalığı artırmak. Girişimciliğe yatırım Avrupanın yapabileceği en üretken adımlardan biridir. Anketler ortaöğretimde 'küçük bir işletme' programına katılan % 15 ve % 20 arasında öğrencinin kendi işlerine başlayacak olduğunu göstermiştir. Bu şekil, genel nüfus için geçerli olup, üç ya da beş kez karşılık gelir. Kendi iş veya sosyal girişimini başlatmak için daha sonra devam edip etmeyeceğine bakılmaksızın, gençler girişimcilik öğrenmeden yararlanabilir ve böylece yaratıcılık, inisiyatif, azim, ekip çalışması, risk bilgisi ve sorumluluk duygusu gibi yetenek, bilgi ve tutumlarını geliştirebilirler. Bu girişimcilerin fikirlerini gerçeğe dönüştürmeye yardımcı olan ve aynı zamanda büyük ölçüde istihdam artıran girişimci zihin-kümesidir.

Girişimcilik Avrupa çerçevesinde ve "Yeniden Düşünmek Eğitim" Komisyonunda yola çıkan eylemlerde ki anahtar yeterliliklerdir. Girişimcilik 2013 Yıllık Büyümesinde yinelenen istihdamı geliştirmek için bir araçtır. Bazı Üye Devletler girişimcilik eğitimi için ulusal stratejilerini ya da ö' girişimciliği zorunlu bir ders olarak' öğrenme müfredatının içine başarıyla tanıtmışlardır. Ancak, hala daha fazla çalışmaya ihtiyaç duyulmaktadır.

Eğitim, uygulamaya geçilmiş ve reel ekonomide faaliyet gösteren girişimcilerin deneyimleri aracılığıyla öğrenme modelleri ile gerçek hayata daha yakın olacaktır. Etkin sınıf öğrenme yöntemlerini tanıtmak için tüm eğitimciler tarafından tanımlanan girişimcilik için öğrenme hedeflerine ihtiyacımız var. İşletmelerle ortaklıklar eğitim ve öğretim müfredatının gerçek dünya ihtiyaçlarına uygunluğunu sağlayabilir. . Haziran 2014 tarihinde "Birlik Stratejik Acendası" ndan Avrupa Konseyi önceliklerinden biri, zaman değişimiyle, herkesin becerilerini geliştirme, hayatlarını değiştirme şansına sahip olması gerektiğini ve böylece amacın 'modern bir ekonomi ve yaşam boyu öğrenme'ye uygun becerilerini teşvik etmek olduğunu belirtti. . Asıl zorluk enlemesine kültürel konuların yanısıra girişim ve girişimcilik hissi, dijital yeterlilik, "öğrenmeyi öğrenme" gibi başlıca becerilerin ediniminde vatandaşları teşvik etmektir. Vatandaşların gelecekleri üzerinde daha fazla kontrole sahip olmalarını sağlamak için girişimcilik becerileri genel olarak yaşam için ayrıca önemlidir.

Girişimcilik becerileri, okul süresi boyunca onların devam eden gelişimine olanak sağlayacak şekilde,

This project has been funded with support from the European Commission. This publication (communication) reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



en erken zamanda, uygun bir başlangıç ile, eğitim ve öğretimin her kademesinde öğretilmelidir. Tüm öğrenciler bu becerileri geliştirmelerine yardımcı olan programlara katılma olanağına sahip olmalıdır.