

Tarımda sosyal girişimci başarısı

Girişimcilikte, 'ben girişimci olacağım' diye yola çıkan az insan vardır. Yaşarken; 'neden yok', 'nasıl olabilir' gibi sorgulamalar insanları üretmeye, çözüm aramaya yönlendirir. Girişimcilik nedenlerle, nasılların doğru ilişkilendirilmesiyle başarılı olur. Bugün, röportajını okuyacağınız Tülin Akın 'neden yok' sorusundan tarım gibi büyük bir sektöre çözümler üretmek için genç yaşta yola çıkmış biri. Nasıl olabilir kısmında ise yaptıklarıyla çok başarılı ve cesur bir girişim öyküsü meydana getirmiş ve aynı zamanda sosyal girişimci olmuş. Girişimcilik öyküsünü dinlemek üzere, sizi Tülin Akın röportajıyla baş başa bırakıyorum.

Girişimcilikte, 'ben girişimci olacağım' diye yola çıkan az insan vardır. Yaşarken; 'neden yok', 'nasıl olabilir' gibi sorgulamalar insanları üretmeye, çözüm aramaya yönlendirir. Girişimcilik nedenlerle, nasılların doğru ilişkilendirilmesiyle başarılı olur. Bugün, röportajını okuyacağınız Tülin Akın 'neden yok' sorusundan tarım gibi büyük bir sektöre çözümler üretmek için genç yaşta yola çıkmış biri. Nasıl olabilir kısmında ise yaptıklarıyla çok başarılı ve cesur bir girişim öyküsü meydana getirmiş ve aynı zamanda sosyal girişimci olmuş. Girişimcilik öyküsünü dinlemek üzere, sizi Tülin Akın röportajıyla baş başa bırakıyorum.

Tarimsalpazarlama.com nasıl kuruldu?

Akdeniz Üniversitesi Korkuteli MYO Tarımsal pazarlama bölümünde okurken mesleğimle ilgili araştırma yapmak istedim ancak internette hiçbir şey bulamadım. Çiftçilerin ürünlerini satamama sorunları olduğunu biliyordum. Neden çiftçiler internet kullanmıyor diye merak ettim. Gelecekte herkesin internet ve bilgisayar kullanacağına inanıyordum ve bu noktada bunu yapan 'ben olmalıyım' diye karar verdim. İnternet ilanıyla İzmir'de yaşayan, yazılımcı Devrim Altınkurt'u buldum. Msnden görüşerek ortak olduk. İlk kez, sekiz ay sonra yüz yüze tanıştık. Devamında iş geliştirme konularında danışmanlık aldığımız Coşkun Yıldırım ilk sene şirkete ortak oldu. Çiftçilerin ürünlerini sattığı ücretsiz haberler yayınlayan bir

site hayal etmiştim. O dönemde bilgisayarım yoktu ve internet kafelerden güncelleme yapıyordum. İş modelini; çiftçiler ürünlerini koysa firmalar giriş için ödeme yapsa şeklinde kurgulamıştım. Okulu bitirir bitirmez bu fikrimi gerçekleştirmek üzere şirket kurdum ancak çiftçiler sistemi kullanmıyordu çünkü kredi kartları yoktu ve kişisel borçlar alıp ürünlerini yok pahasına satmaya zorlanıyorlardı. Bunun üzerine Şekerbank'a hasat kart Anadolu turları isimli projeyi yaptık. Şekerbank altı araçla tüm Türkiye'yi dolaşip çiftçi kredi kartı anlatacak bir imkan sunmuştu. Kredi kartı normal kartlardan farklıydı. Örneğin çiftçi hayvancılık yapıyorsa yem alabiliyordu, kart; çiftçi neyin üretimini yapıyorsa ona göre tanımlanmıştı. Örneğin, tohum, gübre alabiliyor ama tarımla ilgisiz bir şey alamıyordu. Şekerbankla projemiz altı yıl sürdü. Her sene iki ay olmak üzere 2012 yılına kadar Anadolu turu yaptık . Ürünlerini tarımsalpazarlama.com'dan satabilmesi için çiftçilerin internete kolay ulaşması gerekiyordu. Bu konuda ise çocuklarından yardım almalarını istedik. Sonrasında, Vodafone ile projemiz başladı.

Vodafone ile yaptığınız proje nasıl gerçekleşti?

O dönemde çiftçiler en çok cep telefon kullanıyordu. Bu yüzden telefon üzerinden internete ulaşmaları gerektiğini düşündüm. 2008 yılında operatörlerle görüşmeye başladık. Çiftçiye özel bir hat çıkaralım ve mesajla bilgilendirme yapalım diye görüşmelere başladık ancak bu süreç oldukça uzun sürdü. 2009'da Vodafonela kırsal alanda su bilinci isimli eğitim programı yaptık. Vodafone sosyal sorumluluk projesi olarak bu proje hayata geçti. Vodafone ile Vodafone Çiftçi Klubünü kurduk. Vodafone cep çiftçi hattı çıkardı. Böylece çiftçileri bilinçlendirmenin altyapısını Vodafone'dan alarak tarımsalpazarlama.com'da oluşturduğumuz bilgileri SMS olarak 2434 çiftçi bilgilendirme servisiyle çiftçilere ulaştırdık.

Çiftçileri bilgilendirmeye başladığınızda içerik üretimi nasıldı?

Örneğin, Konya'da buğday üreticisine günde 7 mesaj yolluyorduk. İçerikte; hava durumu, rüzgarın hızı, ilaçlama, buğdayın borsa ve hallerdeki fiyatları anlatılıyordu. Türkiye'de hangi il ve ilçede ürün üretiliyorsa ona özgün mesajlar ürettik. Bu şekilde 800.000 aboneye ulaştık. Bunun yanı sıra bilgilendirme için eğitim tırı organize ettik. Vodafone Çiftçi Eğitim Tırı 3 senedir yolda. Çiftçilere bölgesel olarak nasıl verimli olacaklarını, teknolojiyen faydalanarak ürünlerini nasıl satıp geliştirebileceklerini



anlatıyor. Tır modifiye edilmiş, açılınca eğitim salonu oluyor. Projelerimiz şu anda aktif olarak sürüyor.

Çiftçilerin dikkatini teknolojiye çekmek zor oldu mu?

Yaptıklarımızın ötesinde bir şeyler yapmamız gerekiyordu. Tarımsalpazarlama.com'u geliştirmenin dışında çiftçileri bilinçlendirmek çok önemliydi. İnternete giriş çiftçiler için kısıtlı olduğundan cep telefonları bizim için çıkış yolu oldu. Bunun üzerine, akıllı telefonlar için Vodafone Çiftçi Kılavuzunu çıkardık. Ücretsiz olarak indirilebilecek mesaj servisinden daha ayrıntılı bilgi alabileceği bir format tasarladık. Çiftçinin bilgisayar bilmesese bile kolay kullanabileceği bir yazılım ürettik. Buna, Çiftçi Bilgisayarı, Çiftçi Tableti dedik. Çiftçinin ihtiyacı olan konuları ve hizmetleri, bilgileri, kendi çiftliğini yönetebilecek yazılımı entegre ettik. Bu projemizse Intel tarafından desteklendi.

Bu platform çiftçiye nasıl fayda sağlıyordu?

Bu platform çiftçiye aradığı bilgileri kolayca bulmasını sağlayan bir platformdu. Intel ile birlikte bu programın android ve win 8 yazılımını da yaptık. Tarımsalpazarlama.com'u ilan ve haberleşme sitesi olmaktan öteye götürüp bilgi veren ve kullanıcıların bilgilerini paylaşabildiği bir portala dönüştürdük. Örneğin; armut nasıl yetiştirilirden ihracat yapmanın kurallarına kadar bir sürü bilgiyle donattık. Çiftçilerin kendi profilini oluşturduğu bir hale getirdik. Çiftçi ve ziraat mühendisinin istediği bilgileri paylaşabildiği interaktif şekle soktuk. Günlük bilgiler, mevzuatlar, firmalarla bağlantı kurması ve bulamadıkları ürünleri örneğin kitap gibi satışa sunmaya başladık. Çiftçiye nasıl donanımlı hale getiririz diye düşündük. Onları bilgiye ulaştırabilecek kolay ve hızlı yöntemler bulmalıydık ve en yaygın kitle iletişim aracı televizyon olduğu için televizyon programı hazırladık.

Televizyon programıyla istediğiniz bilinç oluşmaya başladı mı?

Televizyon programında çiftçiler 2434 e SMS göndererek tarımsalpazarlama.com'da yayınlanan ürünlerinin ilanlarını TV de altyazı olarak geçmesini sağlıyor, bunun dışında ekranda hal sebze meyve fiyatları banttan geçmekte. Çiftçilerden canlı telefon bağlantısı ve mesaj alıyoruz. Bu programımız Kanal 7 de iki aydır



yayınlanmakta. 2434de yollanan ilanları programda yayınlıyoruz. Hangi konuda bilgi almak istiyorlarsa hem mesaj atıyorlar, hem ilan yayınlıyorlar. Çiftçilerin sorunlarını konuğa yönelterek bilgilendirme yapıyoruz. Tarımsal hava durumu isimli özel bir hava durumu sunuyoruz. Örneğin, rüzgar şiddetli ilaçlama yapmayın gibi. Yakın gelecekte Gazete eki çıkarma çalışmamız var.

Bu yaptıklarınız tam bir sosyal girişim örneği, istediğiniz noktaya geldiniz mi?

Bunlar bize birçok ödül kazandırdı. 2006'da Dünya gazetesinin e-ihracat ödülünü aldık. Türkiye ziraatçiler derneğinden tarımsal ticaret ödülü kazandık, JCI Toyp yılın girişimcilik ödülünü geçen sene kazandık. TedxSilkRoad'a konuşmacı olarak katıldım. 2012'de Dünya'nın en büyük sosyal girişimcilik organizasyonu Ashoka'ya katıldım Ashoka Fellow oldum. Daha sonra dünyada ne yapabiliriz ve dünyadaki yerimiz nedir'i araştırmaya başladık mobil teknolojilerle ilgili Barselona'da her sene yapılan bir konferansa katıldık ve dünyada bu işleri en eski yapan firmanın biz olduğumuzu gördük yeni olan her şeyi de dokuz senede biz yapmışız. Bizden sonraki en eski firma üç senelik. Çin, Kenya ve Hindistan'da benzer projeler var ama bizim kadar içerikleri zengin değil. Bütün bu hizmetleri kendi ülkemdeki çiftçilere ulaştırabilmek beni çok mutlu ediyor.

Bunları yaparken hiç yatırım aldınız mı?

Ben burslu okuyordum ve sermayeyle veya hibeyle şirket kurmadım çünkü şirket yapısı ve benim öğrenci olmam kredi almama izin vermiyordu. Benim yaptığım bir öğrenci ve bayan olarak çok ütöpikti. Şu anda Ashoka beni yurtdışında kendi işimle ilgili sosyal girişimcilerle bağlantı kurmamı sağlıyor ve o sırada neden kimse bana yatırım yapmıyor diye düşünüyordum. Ashokayla tanışana kadar sosyal girişimci olduğumu bile bilmiyordum. Yatırımcılar yaptığımı çok meşakatli görüyordu ve yatırım yapmıyordu. Ashoka'ya kabul edilince yalnız değilmişim dedim. Devam edenlere özgü bir şansım olduğunu düşünüyorum Intel'in Ortadoğu, Afrika ve Türkiye Direktörü Ayşegül İldeniz mentorum. M-spark isimli mobilde sosyal girişim organizasyonu olan Ferhan Cook'da hem benim mentorum hem de çiftçinin kendisine ve ailesine yönelik ortak projeler geliştiriyoruz. Ferhan Hanım beni en iyi anlayan kişi. Bundan sonrasında yatırım almayı düşünüyoruz. Çünkü yapmak istediğimiz projeler var. Bir Teknoköy planlıyorum teknolojiyi kullanarak verimin arttırıldığını göstermek



istiyorum.

Tarimsal pazarlama.comu nasıl geliştirmeyi düşünüyorsunuz?

Şu an sitede ellibin civarında firma var. Sitenin toplam üyesi 250 bin kadar. Site tamamen ücretsiz. Siteye reklam ve sponsorluk alıyoruz. Reklam veren sponsor olan firmalar çiftçileri ve siteyi güçlendiriyor ve bütün tarıma hizmet ediyor. Şu an 1 milyon civarı çiftçiye ücretsiz hizmet veriyoruz.

Türkiye'nin tarımla ilgili geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Bu sene ve önümüzdeki sene zor geçer ama 2015 den çok ümitliyim. Devlet çiftçiye birçok destek verdi ancak çok cazip olduğu için tarımla ilgili olmayanlarda bu sektöre girdi ancak tarım zor bir iş. Yurtdışından ithalat arttı, saman krizi çıktı. Ben, sistemin bir süre sonra gerçek çiftçilere kalacağına inanıyorum.

Türk çiftçilerine pazarlama konusunda katkınız nedir?

Biz, sorunları tespit edip onları çözdük. Alternatif pazarlar oluşturduk. Şu an çiftçiler ürünün fiyatından haberdar. Ürünü pazarlayabiliyor, eskisi gibi ürünü tek müşteriye satmak zorunda değil. Birçok alıcıya ulaşmakta. Yaşam şekli de bunlarla beraber değişti. Kredi kartıyla kendini idare edebilir duruma geldi ve böylece iyileşme sağlandı. Eskiden devlet hibe ve teşviklerden bile haberdar değilken şimdi cep telefonuna biz bunu mesaj olarak atıyoruz. Şehirlerde bilgi sistemi hızla gelişirken kırsal alanda uçurum şeklinde iletişimsizlik vardı bunu da aşmış olduk. Çiftçinin teknolojiyi kullanmasını sağlayarak hayat şeklini değiştirip kolaylaştırdık. Örneğin hayvancılık yapan çiftçi hava durumuna bakıp yaylaya çıkıp çıkmayacağına karar veriyor. Sel baskını olabilir diye doğal afet uyarısıyla dere kapaklarını açıp önlem alıyorlar. Böylece ürünlerini kurtarabiliyorlar veya don olacak diye akşamdan mesaj atıyoruz ve donla ilgili önlemlerini almalarını sağlıyoruz. Don olunca bir yıllık emeği heba oluyor. Biz bütün bunları ücretsiz yapıyoruz. Çiftçinin namına pazarlıkta ediyoruz. Biz onların iletişim kanalı gibiyiz. Bir firmanın da çiftçiye ulaşımında anahtar rolündeyiz. Bizi seviyorlar çünkü hep fayda yarattık. Şimdi ise, Tabir diye Tarım Bilişim ve İleri Teknoloji isimli bir şirket kurduk.



Gelecek için hedefleriniz nedir?

Gelecek için hedeflerimizde Őu an TŐrkiye'deki ulaŐtıđımız Őç çiftçiden biri yerine hepsine ulaŐabilmemiz. Aynı Şekilde ailelere de ulaŐmak istiyoruz. Őrnekleyerek baŐka Őlkelere de faaliyete geçebilmek için çalıŐıyoruz. BaŐka Őlkelerde benzer iŐler faaliyete geçmiŐse onları gŐçlendirmek istiyoruz. Bu bir sŐreç, ŐnŐmdekini gerçekteŐtirdiđimde sonraki hedefe geçeceğim. Ekibim gŐn geçtikçe bŐyŐyor. Çok başarılı ve çok gŐçlŐyŐz, Őu an sayımız 24. Evden çalıŐan engelli bir ekibimiz var. Osman Yılmaz bu ekibin baŐı, Bursa'da ikamet ediyor. En zor zamanlarımda hep yanımdaydılar. Gelecekte de beraber gŐzel iŐler yapacağımıza inanıyorum.

<http://www.sabah.com.tr/Ekonomi/2013/08/06/tarimda-sosyal-girisimci-basarisi>

