

Sürdürülebilir Sosyal Girişim Vakaları



Koc Üniversitesi Sosyal Etik Forumu
KUSIF



Sürdürülebilir Sosyal Girişim Vakaları

YAZARLAR

İstem D. Akalp, Ashoka Türkiye

Nilüfer Çomak, Ashoka Türkiye

Agata Fortuna, Koç Üniversitesi Sosyal Etki Forumu

EDİTÖR

Nevra Yaraç

TASARIM VE UYGULAMA

MYRA

TASARIM DANIŞMANI

Rauf Kösemen

YAYIN KİMLİĞİ TASARIMI

Tuba Mücella Kiper

SAYFA UYGULAMA

Serhan Baykara

KOORDİNASYON

Engin Doğan

KUSIF YAYINLARI

Baskı Eylül 2018

ISBN: 978-605-2116-75-3

BASKI

İmak Ofset

Merkez Mah. Atatürk Cad. Göl Sok. No: 1

Yenibosna-İSTANBUL

Tel: 0212 656 49 97 Fax: 0212 656 29 26

www.imakofset.com.tr

Koç Üniversitesi Sosyal Etki Forumu

Koç Üniversitesi

Rumelifeneri Yolu 34450 Sarıyer, İstanbul

Tel: 0212 338 00 00 (santral)

kusif@ku.edu.tr

www.kusif.ku.edu.tr

PROJE ORTAKLARI



İÇERİK ORTAĞI

İŞBİRLİĞİ İLE

KİTAPÇIK
İÇERİĞİ ORTAĞI



ASHOKA
TÜRKİYE

İÇİNDEKİLER

GİRİŞ 5

Başlarken 6

GOOD4TRUST.ORG 11

Künye 12

Vizyon-Misyon 13

Değınilen Sorun 13

Çözüm 13

İş Modeli 14

Sayılarla Good4Trust.org 15

Gelecek Planları 15

Sosyal Girişimci 19

Paydaşlardan 20

AÇIK AÇIK 23

Künye 24

Vizyon-Misyon 25

Değınilen Sorun 25

Çözüm 26

İş Modeli 26

İçgörüler 29

Gelecek Planları 29

Sosyal Girişimci ve Ekip 31

Paydaşlardan 32

OTSİMO 35

Künye 36

Vizyon-Misyon 36

Değınilen Sorun 37

Odaklanılan Sorun 37

Çözüm 38

Ürünler 38

İş Modeli 39

Kilometre Taşları 40

Sayılarla Otsimo 41

Yatırıma Hazırlık 41

Gelecek Planları 41

Sosyal Girişimci 42

Paydaşlardan 43

DÜŞLER MUTFAĞI 45

Künye 46

Vizyon-Misyon 47

Değınilen Sorun 47

Çözüm 48

İş Modeli 48

Sayılarla Düşler Mutfağı 50

İçgörüler 51

Yatırıma Hazırlık 51

Gelecek Planları 52

Sosyal Girişimci ve Ekip 53

Paydaşlardan 54

B-FİT 57

Künye 58

Vizyon-Misyon 59

Değınilen Sorun 59

İş Modeli 60

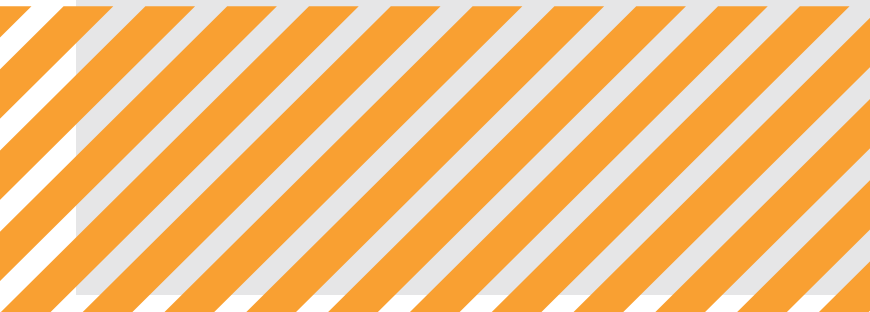
Genel Merkez/Franchise İlişkisi 62

Kilometre Taşları 63

Gelecek Planları 64

Sosyal Girişimci ve Ekip 65

Paydaşlardan 66





GİRİŞ

Başlarken...

Yaşadığımız dünyayı daha iyi bir hale getirmeye çabalayan kurumlar ve insanlar arasında, sosyal girişimciler ve sosyal girişimlerin sayısı son yıllarda giderek artıyor. Bu sosyal girişimler, geliştirdikleri sürdürülebilir iş modelleri aracılığıyla faydalanıcıları ve müşterileri üzerinde pozitif sosyal etki ve sistem değişimi yaratmayı hedefliyorlar.

Türkiye’de hâlâ erken aşamada olan sosyal girişimcilik ekosisteminin gelişimini desteklemek için iki temel konuyu göz önünde bulundurmak gerekli:

- Sosyal girişimcilerin ve sosyal girişimci adaylarının güçlendirilmesi adına bilgi ve becerileri geliştirmek ve destek mekanizmaları oluşturmak.
- Özel sektörün -özellikle finans kurumlarının- ve kamu kurumlarının sosyal girişimcilik konusundaki farkındalıklarını artırarak sosyal işletmelerin finansal ve finansal olmayan yatırımlara erişimini kolaylaştırmak.

Biz de Koç Üniversitesi Sosyal Etki Forumu (KUSIF) olarak, sosyal girişimcilik ekosistemini geliştirmek amacıyla UniCredit Vakfı ve Vehbi Koç Vakfı desteğiyle iki yıl boyunca “Change with Business” projesini yürüttük. Bu proje kapsamında yukarıda bahsettiğimiz iki temel konuya katkıda bulunmak amacıyla aktiviteler

gerçekleştirdik. Bu yolda ilerlerken, amacımıza ulaşmak için işbirliği geliştirmenin gücüne inanarak Ashoka Türkiye ve Mikado Sürdürülebilir Kalkınma Danışmanlığı ile birlikte yürüdük. Umudumuz; işbirliği geliştirerek yürüdüğümüz bu yolda, farklı aktörleri de gelecek senelerde yanımızda görmek.

Okuduğunuz bu yayını hazırlamaktaki amacımız; yüksek pozitif sosyal etki yaratan ve aynı zamanda sürdürülebilir bir iş modeli olan iyi sosyal girişim örneklerini sunmak ve ilham verici olmaları için bu örnekleri yaygınlaştırmak.

Bu yayını, dünyanın en geniş sosyal girişimci ağı olan Ashoka Türkiye işbirliğinde hazırlamış olmaktan çok mutluyuz. Özellikle, bu yayının geliştirilmesinde çok fazla emeği olan Ashoka Türkiye Sosyal Girişimcilik Programları Direktörü İstem D. Akalp'e ve yayınımda yer alarak kendi bilgilerini paylaşan Açık Açık, b-fit, Düşler Mutfağı, Good4Trust.org ve Otsimo ekiplerine çok teşekkür ederim. Sağladınız bilgilerin, yolun başında olan sosyal girişimcilere bir işık tutacağına ve yatırımcıların bu alana olan ilgisini artıracaağına inanıyoruz.

Bu yayın kolektif bir çabanın ve emeğin ürünü olmuştur.

Agata Fortuna

KUSIF, Proje ve Eğitim Sorumlusu



Ashoka, herkesin fark yaratabileceği bir dünyayı inşa etmeye çalışan, bu yolda yenilikçi sosyal girişimcileri seçip desteklerken; empati, fark yaratma, ekip çalışması ve yeni liderlik becerilerini yaygınlaştıran uluslararası bir sivil toplum kuruluşu.

Toplumsal sorunların kök nedenlerine inmeyi göze alıp sistemleri değiştiren sosyal girişimciler, etkilerini sürdürülebilir kılmaya iş modellerinden başlıyor. KUSIF, Mikado ve değerli destekçilerle çıktığımız, sosyal girişimcileri sürdürülebilir iş modellerine hazırlama ve özel sektörle sosyal girişimcileri buluşturma yolculuğunda, sürdürülebilir iş modelleri konusunda Türkiyeli iyi örnekler ne kadar ihtiyaç duyulduğunu, bu iyi örneklerin hikâyelerinin analitik bir bakış açısı ve anlaşılabilir bir dille anlatılmasının ne kadar önemli olduğunu gördük. Elinizde tuttuğunuz “Sürdürülebilir Sosyal Girişim Vakaları”, bu ihtiyaçtan yola çıkarak hazırlandı.

Sosyal girişimcilerle özel sektörü bir araya getirmek, çoğu zaman ortak dil oluşturma önkoşulunu beraberinde getiriyor. Buradan hareketle hem sosyal girişimcilere hem de finans kuruluşlarına hitap edecek vakalar hazırladık. Yenilikçi bir toplumsal çözüm fikrinin gerçeğe dönüşmesinin sosyal girişimcinin adanmışlığıyla, devam etmesinin ise onu destekleyecek birey ve kurumlarla

mümkün olduğunu 40 yıla yakın süredir küresel ağımızda gözlemliyoruz. Tamamı Ashoka Türkiye ağındaki vakalardan oluşan bu yayının sosyal girişimcilere, sosyal girişimci adaylarına, sosyal girişimcileri desteklemek isteyen birey ve kurumlara ilham olmasını diliyoruz.

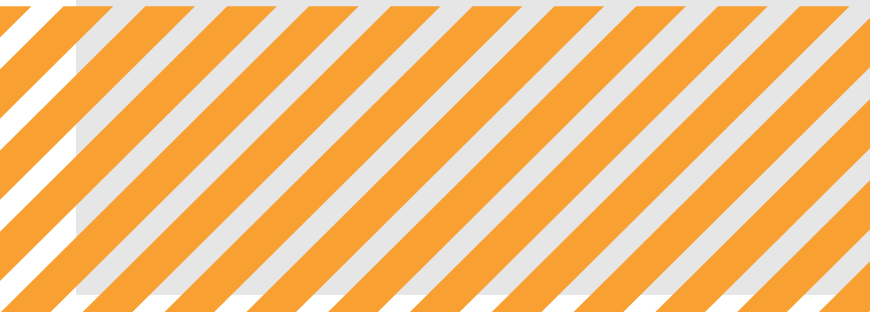
Sosyal girişimlerinin verilerini ve kendi içgörülerini bizimle cömertçe paylaşan Itir Erhart ve İ. Renay Onur'a (Açık Açık), Bedriye Hülya'ya (b-fit), Ercan Tural ve Birce Abacı'ya (Düşler Mutfağı), Dr. Uygur Özemi'ye (Good4Trust.org) ve Hasan Zafer Elcik'e (Otsimo); Türkiye'de etkili ve açık bir sosyal yatırım alanı oluşması için emek ve kaynak ayıran KUSIF, Mikado Sürdürülebilir Kalkınma Danışmanlığı ve Sosyal İnovasyon Merkezi ekiplerine ve bu yayının okuyucularla buluşmasını mümkün kılan proje destekçilerine teşekkür ederiz.

Önümüzdeki dönemde etkili örneklerin nicelerini görmek ve paylaşmak dileğiyle,

İstem D. Akalp

Ashoka Türkiye

Sosyal Girişimcilik Programları Direktörü





GOOD4TRUST.ORG

KÜNYE

Good4Trust.org, geleceğin yaygın ekonomik modeli olmaya aday, iyilikleri teşvik eden yeni bir sistem. Türetim Ekonomisi adındaki bu ekosistem, bireyler arasında iyilik ve güvene dayalı bir alışveriş sağlıyor. Ekolojik ve sosyal açıdan sorumlu ve güvenilir üreticilerin sağladığı hizmet ve ürünler, Good4Trust.org'da tüketimi değil, kullanarak dönüştürmeyi benimseyen ve tüketicisi olarak adlandırılan kişilerin hizmetine sunuluyor.

Yasal Statü: Limited şirket
(Şirket sözleşmesinde kâr dağıtmadığı yazılı.)

Kuruluş Yılı: 2014

The screenshot shows the Good4Trust.org website interface. The top navigation bar includes the logo, 'iyilikler' and 'Çarşı' tabs, a search bar, and user account icons. The left sidebar lists various product categories. The main content area features a banner for 'Tarla Burada' (Market Here) with the tagline 'Uzaklarda Arama' (Search Far Away). Below the banner, there is a section titled 'En çok tercih edilenler' (Most preferred) displaying four organic products with their prices:

Organik Muz	Yerli Ceviz İçi - 1 KG	Organik Havuç	Organik Taze Fasulye 0.5kg
1kg	KG	0.5kg	0.5kg
12.00 TL	70.00 TL	3.50 TL	6.00 TL

VİZYON-MİSYON

Vizyon: İnsanların barış içinde ve doğa ile uyumlu olduğu bir gezegene doğru ekolojik ve sosyal açıdan adil bir Türetim Ekonomisi.

Misyon: Ekolojik ve sosyal açıdan adil üreticiler ile onlardan bütün ihtiyaçlarını karşılayan tüketicilerden oluşan küresel bir topluluk geliştirmek.

Herkes bir üretici olursa ve bütün ihtiyaçlarını ekolojik ve sosyal açıdan adil üreticilerden karşılırsa, katacakları değer adil olana gider. Bu değeri toplayan Good4Trust'taki üreticiler de aynı zamanda bir üretici olarak bütün üretim ve yaşam ihtiyaçlarını birbirlerinden karşılarırsa, bu değer sistem içinde kalır. Böylece dışarıya kaçan bir değer söz konusu olmadığında, bu makro ölçekteki döngüsel ekonomi, yani Türetim Ekonomisi, büyüyerek kâr maksimizasyonunun ve tüketime dayalı büyüme ekonomisinin yerine geçer.

DEĞİNİLEN SORUN

Küresel iklim değişikliği ve biyolojik çeşitlilik krizine neden olan, tüketime ve kâr maksimizasyonuna dayalı tüketim ekonomisi.

Çözüm

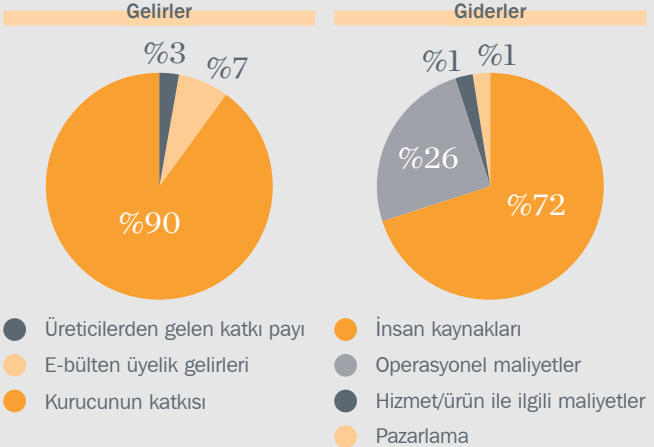
Ürünler

- Sosyal girişimcilik eğitimi ve pratiği (ücretsiz)
- E-bülten aboneliği (değişken ücretli)

Hizmetler

- Üreticiler için satış platformu / e-dükkan (ücretsiz)
- Satış (%3 katkı payı alınıyor)
- Pazarlama (ücretsiz)
- Tanıtım (ücretsiz)
- Üretici ve tüketiciler için sosyal ağ ve paylaşım ortamı (ücretsiz)
- Festival ve buluşmalar (ücretsiz)
- Danışmanlık (ücretli)

İŞ MODELİ



SAYILARLA GOOD4TRUST.ORG

- Şu ana kadar 130.000 TL, ekolojik ve sosyal açıdan adil üretim yapan 63 üreticiye gitti ve bu üreticiler de kendi aralarında alışverişe başladı.
- Şu anda kendisine t retici diyen 10.250 kişi ve bu t reticileri temsil eden 7'ler Konseyi'nin¹ seştiği 63 t retici bir araya gelerek bir topluluk oluşturdu.

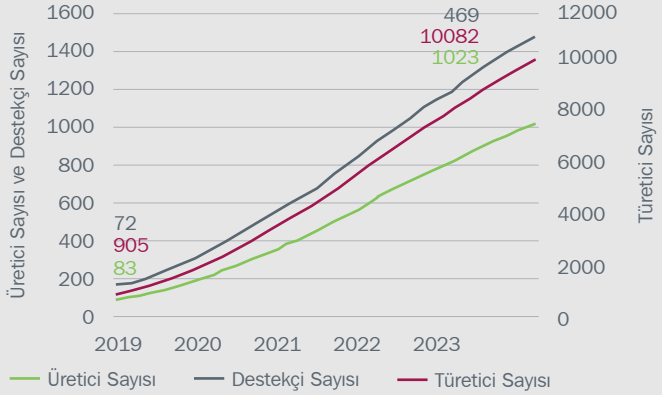
GELECEK PLANLARI

- Yeterince t reticiye ulaşmak ve t retici sayısını artırmak için kredilendirme ve doğru insanların bulunması.
- Yeterince t reticiye ulaşmak ve bu t reticilerin bütün ihtiyaçları karşılayacak çeşitlilik arz etmesi.
- Yeterince t reticinin Good4Trust'ı birincil alışveriş yerleri olarak görmesi için güçlü ve etkili bir iletişim kurulması.
- Yeterince t reticinin birbirlerinden alışveriş yapması için yazılım geliştirilmesi.

1 7'ler Konseyi, Good4Trust.org yönetimine danışmanlık yapar, atılacak adımlar hakkında önerilerde bulunur ve gelişmeleri izleyip gerekli uyanları yaparak yol gösterir. 7'ler Konseyi'nin öneri, yol gösterme ve diğer görüşleri Good4Trust.org yönetimi tarafından titizlikle ve ciddiyle ele alınır, değerlendirilir ve mutlaka geri dönüş yapılır. 7'ler Konseyi, sıralı kadın-erkek eşitlik ilkesi ile seşitilir.

Finansal Projeksiyonlar 1

Türkiye Hedefleri (Ocak 2019 - Aralık 2023)



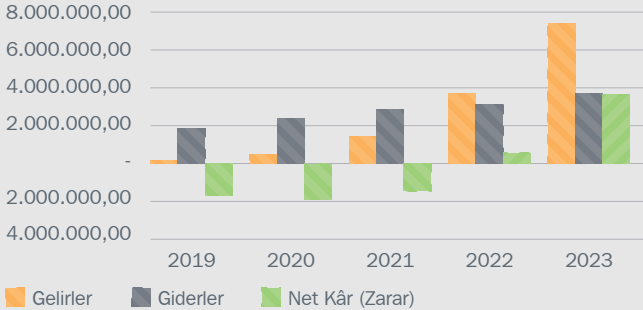
% Artışlar

Üretici Sayısı: % 1.133 Türetici Sayısı: % 1.132 Destekçi Sayısı: % 551



Türkiye Hedefleri (Ocak 2019 - Aralık 2023)

	Gelirler	Giderler	Net Kâr (Zarar)	Toplam Kâr (Zarar)
2019	136,941.32	1,860,279.80	1,723,338.48	1,723,338.48
2020	453,386.33	2,360,147.36	1,906,761.03	3,630,099.51
2021	1,402,450.15	2,868,988.15	1,466,538.00	5,096,637.51
2022	3,692,416.43	3,130,477.32	561,939.11	4,534,698.40
2023	7,366,591.63	3,730,390.72	3,636,200.91	898,497.49



Etki Yatırımı İhtiyacı: İlk 3 yıl için toplam **5.1 M TL 356M Etki**

Finansal Projeksiyonlar 2

GOOD4TRUST.ORG ALMANYA GELİR ÖNGÖRÜLERİ: 2018/19 - 2022/23

Yıl/Detay (Euro)	2018/19	2019/20	2020/21	2021/22	2022/23
Platform Ücretleri	43.632	47.344	47.902	50.025	52.302
İşlem Ücretleri	53.222	223.534	542.182	1.035.417	1.804.110

GOOD4TRUST.ORG GELİR VE GİDER ÖNGÖRÜLERİ: 2018/19 - 2022/23

Yıl/Detay (Euro)	2018/19	2019/20	2020/21	2021/22	2022/23
Gelir	1.395.572	2.447.981	4.658.454	7.541.944	12.886.309
Gider	699.650	929.534	977.522	1.183.384	1.285.191
Net Fazlalık/ (Bütçe açığı)	695.922	1.518.447	3.680.931	6.358.560	11.601.118
% Artış: Gelir		%75	%90	%62	%71
% Düşüş: Gider		%33	%5	%21	%9
Kümülatif Net Fazlalık/ Bütçe Açığı	647.422	2.188.370	5.914.601	12.350.585	24.056.600

* Rakamsal veriler, Almanya, Fransa, Hollanda, Güney Afrika, Uruguay, ABD ve Kanada'yı kapsamaktadır.

SOSYAL GİRİŞİMCİ

Dr. Uygur Özesmi

Sivil toplum aktivisti ve Ashoka Senior Fellow olan Dr. Uygur Özesmi, ekolojik ve sosyal adalet için Türetim Ekonomisi oluşturmak üzere hayata geçirilen Good4Trust.org'un kurucusu ve kışkırtıcısı; Türetim Ekonomisi Derneği'nin başkanı. Aynı zamanda Kadir Has Üniversitesi Enerji Sistemleri bölümünde misafir öğretim üyesi, Enerji ve İklim Değişikliği Vakfı'nın (ENİVA) başkan yardımcılığı görevlerini yürütüyor.



Dr. Özesmi, 1989-90 yılları arasında Çevreden Sorumlu Devlet Bakanı Adnan Kahveci'nin danışmanlığını yaptı. Fulbright burslusu olarak Amerika Birleşik Devletleri'ndeki Ohio State Üniversitesi'nde yüksek lisans, daha sonra MacArthur burslusu olarak Minnesota Üniversitesi'nde doktora eğitimini tamamladı. Erciyes Üniversitesi Çevre Mühendisliği Bölümü'nün temellerini attı. Türkiye'nin ilk kitle kaynak platformu olan KuşBank.org'u kurdu. BirdLife'in Türkiye temsilcisi olan Doğa Derneği'nin kurucu başkanlığını yaptı. New York'ta Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı'nda çevre uzmanlığı, TEMA Vakfı genel müdürlüğü, Greenpeace Akdeniz genel direktörlüğü görevlerini yürüttü. 2012 yılında Türkiye'de change.org'u kurdu ve Doğu Avrupa ve Batı Asya Direktörü olarak çalıştı.

Sivil Toplum Geliştirme Merkezi'nin (STGM) kurucu üyelerinden olan Dr. Özesmi, Sivil Katılım için Dünya Birliği (CIVICUS) yönetim kurulunda iki dönem görev aldı. Kendisinin 100'den fazla bilimsel yayını, çok sayıda makalesi, bir kitabı ve Açık Radyo'da her gün yayınlanan bir programı var.

PAYDAŞLARDAN

Mevcut ekonomik sistem acımasız ve adil değil. Biz yeni bir ekonominin temellerini atıyoruz, bu yeni ekonominin inşasında Good4Trust.org'un desteği yoksa bir eksikiz.

Yavuz Baştürk, Külsuyu Üreticisi

Good4Trust.org benim gibi küçük bir üreticinin geçimini sağlarken doğaya ve insana zarar vermeden üretim yapmasına olanak veriyor.

Cenk Akcan, Türkiye Temizlik Üreticisi, Universal Stone Çok Amaçlı Doğal Temizleyici

Güven ve cesarete ihtiyaç duyuyoruz. Good4Trust.org güven için referans, cesaret için iyi örnekler sunuyor.

Çiğdem Güvercin Dağdelen, Kuzo Bebekucağı Üreticisi









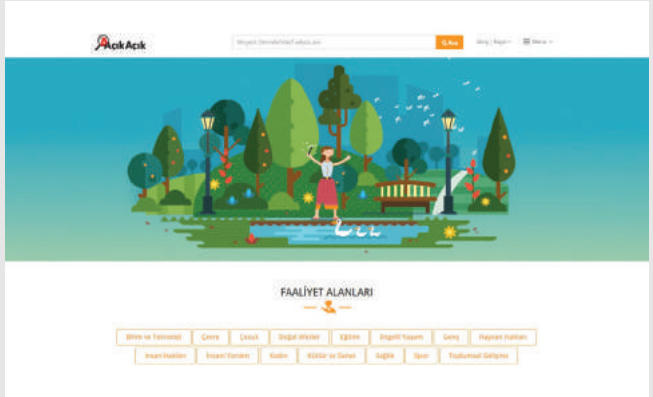
AÇIK AÇIK

KÜNYE

Açık Açık sivil toplum kuruluşları ile bağışçıları buluşturmak amacıyla kurulmuş bir platform. Ağustos 2018 itibarıyla, Açık Açık platformunda Bağışçı Hakları Beyannamesi'ni kabul edip imzalamış 83 dernek/vakıf bulunuyor.

Yasal Statü: Dernek ve iktisadi işletme

Kuruluş Yılı: 2016



VİZYON-MİSYON

Vizyon: Türkiye’de, kişileri ve kurumları, bağışçı haklarını tanıyan şeffaf ve hesap verebilir dernekler ve vakıflar ile bir araya getirmek.

Misyon: Açık Açık, web platformu yoluyla hayırseverlik kültürünü geliştiriyor. Platform, bağış yapan veya bağış yapmayı düşünen; hiç bağışta bulunmayan veya nerede ve nasıl bağışta bulunacağını bilmeyen; sivil toplum kuruluşları (STK) hakkında daha fazla bilgi sahibi olmak isteyen veya STK’lar tarafından ne kadar bilginin kamuoyuyla paylaşıldığını ve her STK’nın ne kadar şeffaf olduğunu öğrenmek isteyen yararlanıcıları hedefliyor.

DEĞİNİLEN SORUN

- 2014 yılında yayımlanan Dünya Bağışçılık Endeksi’nde (WGI) Türkiye, 135 ülke arasında 128’inci sıradaydı.
- Dünya çapında ortalama bağış oranı %28 iken, Türkiye’de bu oran %12.
- Kasım 2015’te yayımlanan Avrupa Değerlendirme Raporu’na göre, Türkiye’deki STK’lar mali açıdan zayıf ve hâlâ devlet sübvansiyonlarına bağımlılar. Rapor ayrıca, Türkiye’deki kamu maliyesinin yeterince şeffaf olmadığını da belirtiyor.
- Türkiye Üçüncü Sektör Vakfı’nın (TÜSEV) Eylül 2016 tarihli araştırmasına göre, katılımcıların %87’si ihtiyaç duyduklarını bildikleri insanlara doğrudan bağış yapmayı tercih ediyor.
- Tüm bu bilgiler, bireylerin duyarlılığının hayırseverlikten STK’lara destek olmaya geçişte zorlandığını gösteriyor.

ÇÖZÜM

- Bireyler, STK'lara bağış yaparken şeffaflığa, hizmet alanına ve güvenilirliğe (kuruluşu kimlerin yönettiğine ve faaliyetlere) dikkat ediyor. Bu nedenle, acikacak.org'a giren kullanıcı, STK'ların faaliyet alanına göre arama yapabiliyor, STK'nın temel bilgilerine ulaşabiliyor.
- Açık Açık, şeffaflık ve hesap verebilirliği kurum kültürü haline getirmiş, Bağışçı Hakları Beyannamesi'ni imzalayan STK'larla birey ve kurumları bir araya getiriyor.

İŞ MODELİ

HİZMETLER	
Bireysel ve Kurumsal Bağışçılara Yönelik Hizmetler	
Bireyleri ve kurumları, bağışçı hakları konusunda bilgilendirmek.	Ücretsiz
Bağışçı Hakları Beyannamesi'ni imzalamış STK'lara ulaşmak isteyen bireylere ve kurumlara farklı alanlarda STK'ların özet bilgilerini tek noktada sağlamak.	Ücretsiz
Tek noktadan farklı alanlarda STK'lara bağışı kolaylaştırmak.	Bu hizmet, STK'dan bağışın %4'ü kesilerek ücretlendirilecek şekilde modellenmiş. 2018 itibarıyla bağış oranları düşük olduğu için ücretsiz sağlanıyor.
Geçmiş bağışların takip edilebilmesine olanak sağlamak.	Ücretsiz
Dünya Bağışçılık Endeksi'ni şirketlere uyarlamak; bu sayede gönüllülük, bağış ve tanınmayan birine yardım etme parametrelerinin ölçülmesini, durum tespiti yapılmasını ve strateji geliştirilmesini sağlamak.	Ücretsiz servis, ücretlendirilmesi planlanıyor.

HİZMETLER

STK'lara Yönelik Hizmetler

STK'ların tüm paydaşlarının, şeffaflık ve hesap verebilirlik konusunda kendilerini geliştirmeleri için çerçeve oluşturmak; onları online bir platformda görünür kılmak; gelir-gider ve bağışları açısından kendilerini konumlandırmalarını sağlayacak verileri anlamlandırmak.	STK'ların kendi bütçelerine göre ücretlendiriliyor. (Aşağıdaki tabloda ücretlendirme görülebilir.)
STK'ların anketler ve birebir görüşmeler sonucu belirlenen ihtiyaçları doğrultusunda eğitim ve seminerler düzenlemek.	Ücretsiz
Sektörel raporlar (sivil toplumla ilgili finansal analiz ve içgörüler) hazırlamak.	Ücretsiz
Tek noktadan farklı alanlarda STK'lara bağışı kolaylaştırmak.	Bu hizmet, STK'dan bağışın %4'ü kesilerek ücretlendirilecek şekilde modellenmiş. 2018 itibarıyla bağış oranları düşük olduğu için ücretsiz sağlanıyor.

STK YILLIK TOPLAM GELİR (TL)	2017 YILI AYLIK KULLANIM BEDELİ (TL)	2018 YILI AYLIK KULLANIM BEDELİ (TL)
>100 Milyon	543	608
>50 Milyon	453	507
>10 Milyon	362	405
>5 Milyon	272	304
>1 Milyon	181	203
<1 Milyon	36	40

TÜFE 2017: %11.92

AÇIK AÇIK İKTİSADİ TEŞEBBÜSÜ (01.01.2017 - 31.12.2017)

1- Gelirler	112.341
Platform Kullanım Bedeli	85.605
Diğer Gelirler	26.736
Sponsor Katkıları	26.736
2- Giderler	69.864
Muhasebe	6.092
Gelir Vergisi	21.921
İyilik Çarkı	3.658
Diğer Giderler	35.072
Derneğe Aktarım	33.400
Diğer	1.672
NET	42.477

AÇIK AÇIK DERNEĞİ (01.01.2017 - 31.12.2017)

1- Gelirler	36.809
Bağış ve Aidat	1.709
Diğer Gelirler	35.019
İktisadi İşletmeden Aktarım	33.400
Açılış Bakiyesi	1.619
2- Giderler	30.197
Kira	2.614
Muhasebe	4.105
Altyapı	22.444
Diğer Giderler	1.034
Diğer	1.034
NET	6.613

2016'dan beri platform için 11 aktif gönüllü çalışırken, platformun profesyonel çalışanı ve İnsan Kaynakları gideri bulunmuyor.

İÇGÖRÜLER

- Şirketler, çalışan gönüllülüğünü desteklemeye ve artırmaya çalışıyorlar. Açık Açık, gönüllülük konusunu da çalışmalarına dahil ederek kurumların ve gönüllülerin hayatını kolaylaştırmak istiyor.
- STK'lara verilen katma değeri artırmak (kurum ilgisi ve bağışlar) ve bunu göstermek gerekiyor.
- Şirketler, yalnızca Bağışçı Hakları Beyannamesi'ni imzalayan STK'larla işbirliği yapma kararını yeterince hızlı bir şekilde alamıyor.
- Platform üzerinden yapılan bağış sayısı, 2016'dan 2017'ye %40 oranında artış gösterdi. Bu, kamuoyunun Bağışçı Hakları Beyannamesi'ni imzalayan STK'lara daha güvenle bağış yapabildiğini gösteriyor.

GELECEK PLANLARI

- Açık Açık, bağışçılıktan sonra gönüllülük konusunda da çalışmayı planlıyor. Türkiye'deki STK'ların tutarlı bir gönüllü tanımı bulunmuyor. Açık Açık, Bağışçı Hakları Beyannamesi'ne benzer şekilde, Gönüllü Hak ve Sorumlulukları Beyannamesi'ni kullanıma açmayı hedefliyor. Bu sayede STK'lar gönüllü arayışları olduğunda Açık Açık'ı kullanabilecek.
- Ağustos 2018 itibarıyla, Türkiye'deki bireysel bağışların %5'i henüz iki yıllık bir platform olan Açık Açık üzerinden yapılıyor. Açık Açık ekibi, bu oran %10'a ulaştığında karar vericilerle bir araya gelerek Bağışçı Hakları Beyannamesi'nin dernek ve vakıflar için zorunlu hale gelmesi için görüşmeler yapmayı planlıyor.

- Şirketler, kurumsal sosyal sorumluluk ve kurumsal gönüllülük projelerinde PR şirketleriyle çalışıyor. Açık Açık, etkisini artırmak ve derinleştirmek amacıyla PR şirketleri için bağışçılık ve gönüllülük konusunda eğitimler düzenlemeyi ve kurumlar ile işbirliğini artırmayı planlıyor.
- Açık Açık'ın kamudaki bilinirliğini artırmak hedefleniyor.
- Açık Açık, yurtdışında yaygın olan Giving Day/Giving Week benzeri geleneksel bir etkinliği üstlenmeyi ve sürdürmeyi planlıyor.
- Platformu kullanacak kurumlara daha fazla katma değerli ürün sunulması üzerine çalışılıyor. Şirketlerin Dünya Bağışçılık Endeksi'ni içselleştirip uygulaması konusunda ücretli danışmanlık verilmesi planlanıyor.
- Açık Açık, kurulduğundan beri adanmış gönüllülerle çalışmalarını sürdürüyor. Yatırıma hazır olmak için, en az bir tam zamanlı çalışanın olması; ideal senaryoda bir yönetici ve bir sosyal medya sorumlusunun istihdam edilmesi planlanıyor.



SOSYAL GİRİŞİMCİ VE EKİP

İtir Erhart

İtir Erhart 1975'te doğdu. Işık Lisesi'nin ardından Boğaziçi Üniversitesi'nde İngiliz Edebiyatı ve Felsefe okudu ve aynı üniversitede Felsefe yüksek lisansını tamamladı. İngiltere'de, Cambridge Üniversitesi'nde Felsefe alanında yüksek lisans yaptıktan sonra 2006 yılında doktor, 2015 yılında ise doçent derecesi aldı. Halen İstanbul Bilgi Üniversitesi'nde cinsiyet, insan hakları, spor ve medya konularında dersler veriyor. Erhart ayrıca hayırseverlikle ilgili bir başka platform olan Adım Adım'ın kurucularından. 2009 yılında STK'lar alanındaki başarılarından dolayı "Fark Yaratıcılar" adlı bir televizyon programına davet edildi. 2010 yılında da Ten Outstanding Young Persons (TOYP) jüri özel ödülünü kazandı. 2014 yılında Ashoka Fellow oldu.



İ. Renay Onur

İ. Renay Onur, finans ve iş geliştirme alanında birçok banka ve şirkette 18 yıl yöneticilik yaptı. Aynı zamanda teknoloji, telekomünikasyon, yenilenebilir enerji, otel ve eğlence sektörlerinde faaliyet gösteren şirketlerin yönetim kurulları ve icra kurullarında yer aldı. 2007 yılında insanların spor aktiviteleriyle STK'lara bağış yapmalarını teşvik edici çalışmalar yürütmeye başlayarak bu türden hayırseverlik faaliyetlerinin merkezi olan Adım Adım Platformu'nun kurucularından oldu. Türkiye'nin en büyük kitle fonlama platformu olan Adım Adım, alanında pek çok yatırımcıya ilham kaynağı olmaya devam ediyor. 2014 yılında Ashoka Fellow seçilen Onur, Türkiye'deki STK'ların daha şeffaf olmasını desteklemeyi hedefleyen Açık Açık'ın kurucularından.



PAYDAŞLARDAN

Bundan 23 yıl önce, ülkenin her yanındaki tüm çocuklara eşit fırsat sağlayacak, bilimsel temelli erken çocukluk eğitimleri oluşturma ve uygulama hayaliyle yola çıkarak Anne Çocuk Eğitim Vakfı'nı (AÇEV) kurduk. Açık Açık Platformu'nun; benzer hayalleri paylaşan, sosyal faydaya duyarlı insanlar için bir buluşma noktası olacağına inanıyorum. Açık Açık'ın kurulmasında emeği geçen tüm sivil toplum aktörlerini yürekten kutluyor, bu girişimin Türkiye'de bireysel bağış kültürünün dönüşümüne öncülük etmesini temenni ediyorum.

Ayşen Özyeğin, Yönetim Kurulu Başkanı, Anne Çocuk Eğitim Vakfı (AÇEV)

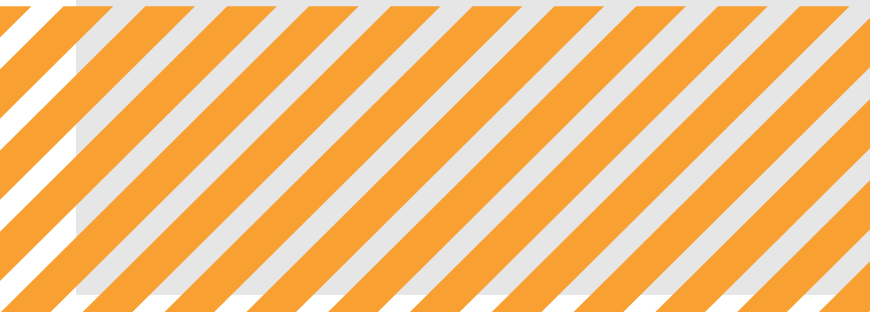
TEMA Vakfı olarak ilk kurulduğumuz günden bu yana doğal varlıklarımızı korumak için çalışmalar yürütüyoruz. Faaliyetlerimizi temel değerlerimizden olan şeffaflık ilkeyle gerçekleştirmeye büyük önem veriyoruz. Açık Açık, STK'larla bağışçıları güvenilir ortamda buluşturan bir platform. Şeffaflık ve güven temelli bir etkileşim sağlayan oluşum, Türkiye'deki hayırseverlik ve bağışçılık kültürünün gelişmesi için atılmış önemli bir adım. Platformun oluşması için emek veren herkese teşekkürlerimizi sunarız.

Deniz Ataç, Yönetim Kurulu Başkanı, TEMA Vakfı

A&B İletişim olarak, müşterilerimize Açık Açık Platformu'nda yer alan veya bağışçı haklarını kabul eden ve bu haklara uygun faaliyet gösteren kurumları tavsiye ediyoruz. Kurum olarak desteklediğimiz STK'ları da yine Açık Açık Platformu'nda yer alan kurumlar arasından seçiyoruz.

Sibel Asna, Kurucu, A&B İletişim - Kaynak: acikacik.org







OTSIMO

KÜNYE

Otsimo, özel eğitime ihtiyaç duyan çocuklar için mobil uygulamalar geliştiriyor.

Yasal Statü: Anonim şirket

Kuruluş Yılı: 2016



VİZYON-MİSYON

Misyon: Otsimo her çocuğun eğitim alma hakkı olduğuna inanıyor. Eğitime ihtiyacı olan her çocuk için daha iyi eğitim ve daha ulaşılabilir çözümler üretiyor.

Vizyon: Özel eğitimi demokratikleştirmek.

DEĞİNİLEN SORUN

Özel eğitime ihtiyacı olan çocukların eğitime erişimiyle ilgili üç temel sorun söz konusu. Ötismo, bu üç sorun için bütüncül bir çözüm sunuyor.

Finansal: Özel çocukların eğitimi oldukça pahalı. Özel çocuğu olan bir aile, özel eğitime ihtiyaç duymayan bir ailenin üç katı eğitim harcaması yapıyor. Örneğın; Türkiye’de otizimli bir çocuğın, sadece eğitimi için harcanan ortalama miktar asgari ücretten daha fazla.

Fiziksel: Özel çocuklar, özel şartlara ihtiyaç duymalarına rağmen Türkiye’de onlar için tasarlanan herhangi bir okul bulunmuyor. Ana akım birçok okula otizimli çocuklar kabul edilmiyor.

Uzmanlık: Özel eğitim uzmanlık gerektiren bir durum; fakat mevcut öğretmen profili, özel eğitime ihtiyacı olan çocukların gelişimine uygun değil. Türkiye’nin bazı küçük şehirlerinde özel eğitim konusunda uzman bir öğretmen bulunmuyor.

ODAKLANILAN SORUN

Odaklanma Problemi: Özel eğitime ihtiyaç duyan çocukların, özellikle otizimli çocukların, eğitimleri sırasında odaklanamama sorunu ve dikkat eksikliği, gerekli eğitimi almaları için büyük bir engel. Çoğu durumda, ortalama dikkat aralığı yaklaşık 5-15 dakika ve bu durum eğitim sürecini çocuklar için çok zor ve acılı bir hale getiriyor.

ÇÖZÜM

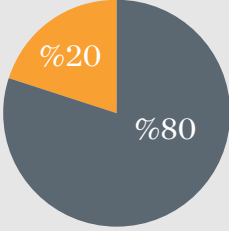
- Otsimo, özel eğitime ihtiyacı olan çocuklar ve aileleri için bir eğitim uygulaması paketi olarak eğitsel oyunlar ve ebeveyn uygulamaları yaratıyor ve sunuyor.
- Otsimo, oyunlaştırma teknikleriyle en büyük problemlerden birisi olan konsantrasyon ve dikkat aralığı problemini çözüyor. Özellikle otizmlili çocukların 5-15 dakika civarında olan dikkat aralığı, tablet PC kullanıldığında keskin bir şekilde 45-50 dakikaya çıkıyor.
- Özel eğitimi akıllı cihazlar aracılığıyla veren Otsimo bahsi geçen üç temel sorunu, fiziksel bir sınıfa gerek duymayan mobil sistemi, uygun fiyatlı ve abonelik tabanlı modeli ve ABA eğitim sistemini eğitmen olmadan çocukların erişimine sunmasıyla çözüyor.

ÜRÜNLER

Otsimo Çocuk	Otizmlili çocuklar için ABA eğitim sistemine uygun, eğitimsel oyunlar içeren, verileri (doğru/yanlış analizi, oturum süreleri vs.) toplayıp analiz eden temel uygulama.
Otsimo Aile	Çocuklarla ilgili tüm bilgileri içeren raporlar, öneriler, istatistikler ve uzaktan kontrol ayarları ile ebeveynlere çocuk uygulamasını uzaktan kontrol edebilme ve eğitime tam erişebilme olanağı sağlıyor. Pano, Eğitim, Oyunlar, Uzaktan Kontrol şeklinde dört alt başlığa ayrılıyor.
Otsimo Analytics	Eğitimsel veri madenciliği tekniklerini kullanarak her oyun oturumundan toplanan verileri Otsimo ailesine gönderiyor, çocuğun eğitiminin optimize edilmesine olanak sağlıyor.

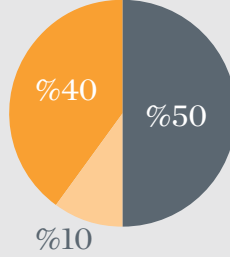
İŞ MODELİ

Gelirler



- Yatırım
- Satış gelirleri

Giderler

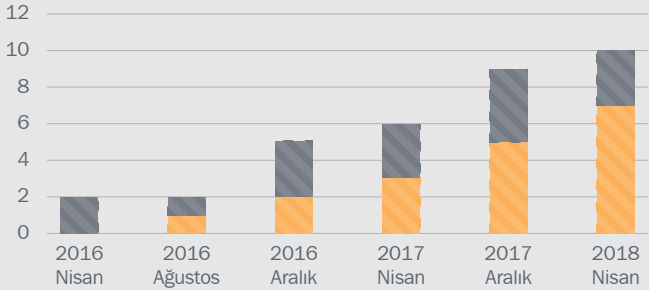


- İnsan kaynakları
- Operasyonel giderler
- Tanıtım



KİLOMETRE TAŞLARI

İnsan Kaynakları



İOS
Lansmanı

İlk Melek
Yatırım

Kitlese
Fonlama

Android
Lansmanı

İkinci
Melek
Yatırım

Hasan Zafer Elcik: "Birinci yatırım ürün oluşturmamızda gereken nefesi sağladı. Bu sayede dört oyundan 50 oyuna ulaşabildik ve müfredatımızı oluşturabildik."

"İkinci yatırım, farklı ülkelere ve oradaki ailelere ulaşmamızı sağlıyor, aynı zamanda yetenekli insan gücünü içerde tutuyor."

Profesyonel

Gönüllü

SAYILARLA OTSİMO

- 50 binin üzerinde kayıtlı kullanıcı
- 30 bin aylık ziyaretçi
- Web sitesi ve blog’da 100’ü aşkın bilgilendirici yazı
- Alandaki diğer STK’larla birlikte 1000’den fazla öğretmen ve aile için otizm ve teknoloji eğitimleri

YATIRIMA HAZIRLIK

Hasan Zafer Elcik: “Yatırım süreci çok uzun sürüyor, altı aylık süreçler halinde yönetiliyor. Girişimci, zamanı gelince yatırım aramaya çıkıyor. Burada kendi alanında, kendi boyutunda yatırım yapan yatırımcılara ulaşarak işi büyötmeyi hedefliyor. En önemli konu, neden ve ne için yatırım aldığını bilmek. Eğer batmaktan kurtulmak için alıyorsanız işiniz çok zor ama ürün, hizmet geliştirmek veya büyömek için, hesabınız kitabınızı yapıp yatırım alabilirsiniz.”

GELECEK PLANLARI

Etki: Ağustos 2018 itibarıyla İngilizce ve Türkçe hizmet veren Otsimo, 2018’in son çeyreğinde Fransızca ve İspanyolca konuşulan ölkelerde test edilecek. Otsimo, üç ayda, Fransızca ve İspanyolca dillerinde 7000’den fazla çocuğa ulaşmayı bekliyor.

Finansman: Otsimo, 2019 yılı boyunca toplamda 50 bin yeni çocuğa ulaşmayı ve üyeliklerden elde edilen aylık geliri 10.000 dolar bandına getirmeyi hedefliyor.

SOSYAL GİRİŞİMCİ

Hasan Zafer Elcik

Otsimo'nun kurucu ortağı ve CEO'su Hasan Zafer Elcik, 1994 yılında Eskişehir'de doğdu. Eskişehir Anadolu Lisesi'nin ardından Orta Doğu Teknik Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. 2013-2014 yıllarında Young Guru Academy'de (YGA) oyun tasarımcısı, GameLooper'da web tasarımı geliştiricisi olarak çalıştı. 2016 yılında otizm tedavisini demokratikleştirme misyonu taşıyan, oyun temelli bir uygulamayla otizmlü çocukların eğitime erişimini kolaylaştırmayı hedefleyen Otsimo'yu kurdu. 2015'te Türkiye Girişimcilik Vakfı fellow'u, 2016'da Ashoka ve SAP'nin genç sosyal girişimcileri desteklediği Hızlan Farkyarat programına dahil edilen beş sosyal girişimciden biri seçildi. 2017 yılında Sabancı Vakfı'nın Fark Yaratıcılar Programı'na dahil oldu. Aynı yıl TEDx Bahçeşehir Üniversitesi etkinliğinde eğitimin demokratikleştirilmesi üzerine bir konuşma gerçekleştirdi.



PAYDAŞLARDAN

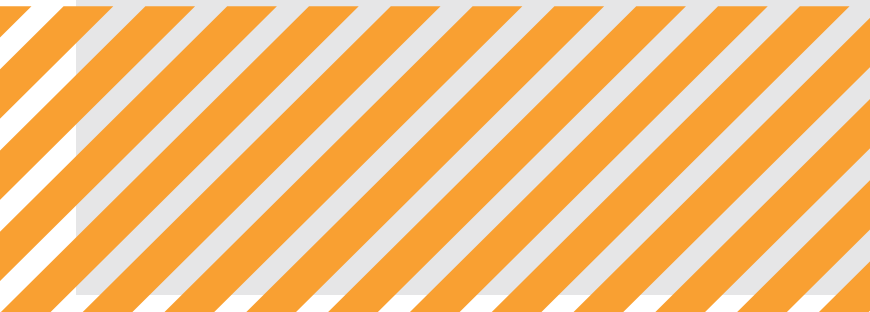
Otsimo, gelişimsel yetersizliği olan çocukların öğrenme özelliklerini dikkate alarak tasarlanmış çocuk dostu bir uygulamadır. Yoğun ve sürekli eğitime erişimi sınırlı otizmliler için öğrenme ve öğrenirken eğlenme fırsatları sunuyor. Kendine özgü tarzı, sıcaklığı ve neyin nasıl yapılacağını gösteren birçok sağaltıcı özelliği var. Otizm ve diğer gelişimsel yetersizliği olan çocuklarda özellikle iyi sonuçlar veriyor.

Prof. Dr. Binyamin Birkan, Özel Eğitim Uzmanı

Çocuklarının eğitim sürecinde tüm ailelere Otsimo'yu kullanmalarını tavsiye ediyorum, çünkü kısa zamanda oğlum Özgür'ün gelişimine büyük katkı sağladı. Özgür bir ay içerisinde harfleri ve rakamları tanımaya başladı.

Özgür'ün Annesi





DÜŞLER MUTFAĞI

KÜNYE

Alternatif Yaşam Derneği'nin gelir getirici sosyal işletmesi olan ve hem eğitim atölyesi hem de imalathane olarak hizmet veren Düşler Mutfağı, müşterilerine catering hizmeti sunarken sosyal ve fiziksel dezavantajlı katılımcılarına eğitim atölyeleri düzenleyerek mutfak alanında mesleki beceri kazandırmayı hedefliyor. Bünyesinde de farklı dezavantaj gruplarından gençleri istihdam ediyor.

Yasal Statü: İktisadi işletme

Kuruluş Yılı: 2012



VİZYON-MİSYON

Vizyon: Fiziksel ve sosyal dezavantajlı bireylerin, farkındalıkların yüksek olduğu toplumsal bir yaşama tam katılımı.

Misyon:

- Sosyal dezavantajlı bireylerin özgüven gelişiminin sağlanması.
- Toplumun farklı kesimlerindeki sosyal dezavantajlı bireylere yönelik önyargıların azalması.

Temel Faaliyetler:

- Kurabiye ve sağlıklı atıştırmalık üretimi ve satışı yapmak.
- Catering hizmetleri vermek.
- Düşler Mutfağı öğrencileri ve kurumsal gönüllülerle mutfak farkındalık etkinlikleri düzenlemek.
- İyi beslenme ve engellilere yaklaşım konularında bilgilendirme çalışmaları yapmak.
- Eğitim amaçlı atölyeler gerçekleştirmek.

DEĞİNİLEN SORUN

Dezavantajlı Bireyler: Fiziksel ve sosyal dezavantajlı bireylerin istihdamı ve topluma entegrasyonları çok düşük seviyede. Bu bireylere hem mesleki beceri kazandırmak hem de onların sosyal hayata katılımlarını artırmak gerekiyor.

Beslenme Kaynaklı Dezavantajlar: Son yıllarda beslenme kaynaklı hastalıkların oranlarında artış meydana geldi. Yapılan araştırmalarda Türkiye’de obezite %30,3, diyabet %9, çölyak hastalığı %2 oranlarında seyrediyor. Özel bir beslenme programı uygulamaları gerektiğinden, bu rahatsızlıklara sahip olanlar da dezavantajlı olarak kabul ediliyor.

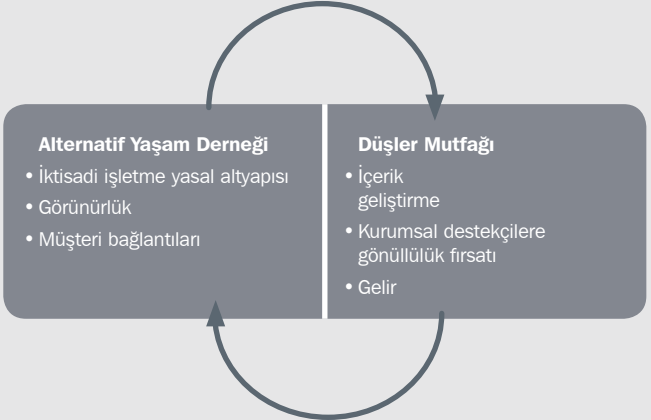
ÇÖZÜM

Bir eğitim merkezi ve imalathane olan Düşler Mutfağı, müşterilerine hem üretim şekli hem de içerikleri bakımından “iyi” olan ürünlerle catering hizmeti verirken, farklı dezavantaj gruplarından öğrencilerine mutfak alanında mesleki beceri kazandırıyor. Düzenlediği ortak etkinliklerle farklı gruplar arasında farkındalık alanı oluşmasına olanak sağlıyor.

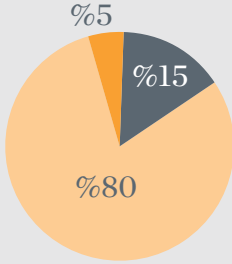
İŞ MODELİ

Ürün ve Hizmetler:

- Kurabiye ve sağlıklı atıştırmalıklar
- Yemek paketleri
- Farkındalık etkinlikleri
- Eğitim amaçlı atölyeler

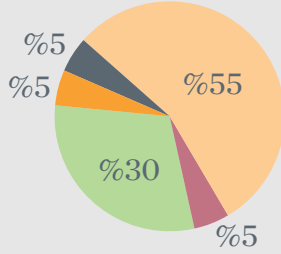


Gelirler



- Bağışlar
- Satış gelirleri
- Hibeler

Giderler



- İnsan kaynakları
- Operasyonel giderler
- Ürün & Hizmet giderleri
- Pazarlama
- Diğer



SAYILARLA DÜŞLER MUTFAĞI

Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri

3 SAĞLIKLI
BİREYLER



Etik ve butik üretim

2015- **2.000** kg. kurabiye

2016- **3.000** kg. kurabiye

2017- **3.300** kg. kurabiye

8 İNSANA YAKIŞIR İŞ VE
EKONOMİK BÜYÜME



2015- **7** çalışan

2016- **8** çalışan

2017- **10** çalışan

10 EŞİTSİZLİKLERİN
AZALTILMASI



12 SORUMLU TÜKETİM
VE ÜRETİM



2015- **1.102** gönüllü, **8.084** gönüllü saati

2016- **1.114** gönüllü, **9.014** gönüllü saati

2017- **1.130** gönüllü, **5.650** gönüllü saati

17 HEDEFLER İÇİN
ORTAKLIKLAR



2015- **25** işbirliği

2016- **35** işbirliği

2017- **40** işbirliği

İÇGÖRÜLER

Finansal Sürdürülebilirliğin Önemi: Sosyal fayda temelli işler hem insan gücü hem de maddi imkânlar açısından ekstra çaba gerektiriyor. Finansalların yakından takibi, sürdürülebilir modeli doğru şekilde kurmak için büyük önem taşıyor.

Alıcıya Erişim: İlk etapta mutfak ürünleri için alıcı bulmakta zorluklarla karşılaşılabilir. Düşler Mutfağı, Alternatif Yaşam Derneği'nin bağlantıları üzerinden gittiği için bu konuda çok zorluk yaşamasa da alıcıya erişimin sosyal girişimcilerin sıkıntı çektiği bir konu olduğunu belirtiyor.

YATIRIMA HAZIRLIK

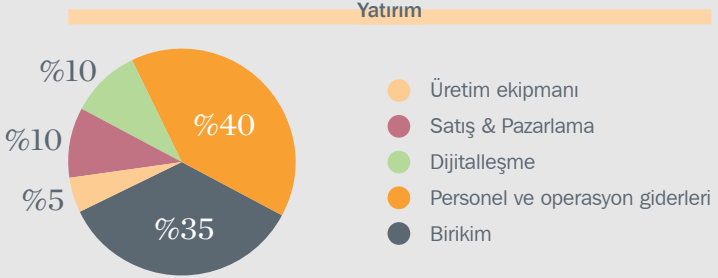
Düşler Mutfağı, yatırıma hazırlanırken kendi işlerine yatırımcı gözüyle bakmaya, farklı perspektifler geliştirmeye çalışıyor.

Türkiye'deki mevcut yatırımcılara hitap etmek için sosyal yatırım programlarına, eğitimlere katılıyor; değişim teorisi, iş modeli ve finansal model konularına öncelik veriyor. Bu süreci veri odaklı yürütüyor.

Düşler Mutfağı, iş modelini sürdürülebilir kılmak için:

- Yeni satış kanalları ve faaliyet alanları oluşturuyor.
- Online satış kanallarını önceliklendirmeyi planlıyor.
- Mevcut ürünlerin satışını ve bilinirliğini sağlamak için yeni satış noktaları (kafe ve restoranlar, okullar vb.) belirliyor.
- Sosyal sorumluluk konseptli doğum günü partileri, özel gün hediyeleri hazırlığı konusunda çalışmalarını sürdürüyor.

GELECEK PLANLARI



Düşler Mutfağı, alacağı yatırımı ürün geliştirme, dijitalleşme ve yeni ekipman alımı için kullanmayı planlıyor.

Düşler Mutfağı, Alternatif Yaşam Derneği'nin dijitalleşme hedefleri doğrultusunda online kanala yönelerek sağlıklı ürünler ve promosyon malzemeleri, yemek paketleri ve mutfak atölye satışları gerçekleştirmeyi hedefliyor. YouTube kanalı aracılığıyla da farklı dezavantaj temaları üzerinden toplumda farkındalıkları artırmayı planlıyor.

52

Bu planlamalar kapsamındaki hedefleri ise şöyle:

- 2018 sonuna kadar sağlıklı atıştırmalıklar bünyesinde üç farklı ürün geliştirerek satışa sunmak.
- 2019'un ilk yarısında beş farklı ücretli mutfak atölyesi açarak bireysel müşteri veri tabanı geliştirmek.
- 2019'un ilk yarısında YouTube kanalı üzerinden 50 binin üzerinde aboneye ulaşmak.
- 2019 yılı sonuna kadar %15'lik kurumsal müşteri artışı sağlamak.

SOSYAL GİRİŞİMCİ VE EKİP

Ercan Tural

Ercan Tural, Almanya'daki Tübingen Üniversitesi'nde İtalyan ve İngiliz Dili ve Edebiyatı okuduktan sonra Türkiye'ye dönerek "engellilik" konusunda toplumsal dönüşüm yaratmak için çalışmaya başladı. Engellilerin sosyal yaşama tam ve eşit katılımını olanaklı kılan, uygunluk ve ulaşılabilirlik standartlarında öncü ve önder bir kuruluş olan Alternative Camp'i kurdu. 2002'den bu yana sosyal dezavantajlı gruplara ve bireylere tamamen gönüllülük temelli hizmetler sunan Alternative Camp'in gönüllüleri ve katılımcıları Türkiye'den olduğu kadar dünyanın birçok ülkesinden geliyor. Tural daha sonra sosyal yaşamın dışında tutulanlara "engelsiz toplumsal yaşam" sunabilmek için alternatif ve yenilikçi projeler üretip uygulayan Alternatif Yaşam Derneği'ni (AYDER) kurdu. Düşler Mutfağı, AYDER'in bir projesi olarak 2012 yılında doğdu. Tural, 2002 yılından beri Ashoka Fellow.



Birce Abacı

Birce Abacı, 2001 yılında burslu olarak okuduğu Yeditepe Üniversitesi Sistem Mühendisliği Bölümü'nden mezun olmasının ardından bilişim teknolojileri alanında farklı seviyelerde görev yaptı. 2016 senesinde işinden ayrıldıktan sonra kariyerini sivil toplum ve sosyal girişimcilik alanında ilerletmeye karar verdi. 2017'den bu yana Düşler Mutfağı'nın proje koordinatörlüğünü yürütüyor.



PAYDAŞLARDAN

Öyle şeyler oluyor ki bazen, insanların saçma sapan, günlük, sıradan dertleri, telaşları yoruyor. Kendininkiler bile dahil buna. Düşler Mutfağı'ndaki arkadaşlarla olan iletişimimde, gayet sabırlı biri olduğumu ve faydalı olmaktan haz duyduğumu fark ettim. Günümüz sanal ortamlarının, alışlagelmişin daha da ötesinde bir paylaşmanın gerçek halleriydi ve çok değerli anlardı. Bizler günlük koşturmacalarla boğuşurken, onların ne kadar coşkulu, enerjik, mutlu yaşadıklarını görmek beni hiçliğe bir adım daha yaklaştırdı. Var olduklarını ve yapabileceklerini göstermeleri için bize ihtiyaçları var.

Şebnem Güngöçüren, Mutfak Gönüllüsü

Hayatımda hep çeşitli zevklere, maddi manevi farklı özelliklere, dünya görüşüne sahip arkadaşlarım olsun istedim ve öyle tercih ettim ki hayat manzaram hep aynı olmasın. Ama Düşler Mutfağı'nda tecrübe ettiğim şey bambaşka. Bir pencere daha açıldı içimde.

Derya Orhan, Gönüllü Eğitimci



Düşler Mutfağı'ndaki ekiple çok mutluyum. Mutfak çok canlı ve bizim için çok güzel. Temizlik yapıyorum, mutfak işlerine yardımcı oluyorum. Herkesle çok iyi anlaşıyorum. Yasemin Şef'le beraber kurabiyeler ve yemekler hazırlıyoruz. Hem biz kazanıyoruz hem mutfak kazanıyor.

Erdem Uğursoy, Mutfak Çalışanı

Türkiye Vodafone Vakfı olarak 10 yıldır paydaşı olduğumuz Düşler Akademisi'nin sosyal girişimi olan Düşler Mutfağı'nın destekçisi olmaktan ötürü gurur duyuyoruz. Sürdürülebilir bir gelir modeliyle çalışmalarını sürdüren, dezavantajlı bireylerin dahil olduğu Düşler Mutfağı'nın çalışma prensipleriyle nice sosyal girişime ilham olmasını umut ediyoruz.

Türkiye Vodafone Vakfı







KÜNYE

2005 yılında kurulan b-fit, kadın girişimciliğini desteklemeyi, kadınlara spor ve sosyalleşme olanağı sağlamayı amaçlayan bir sosyal girişim.

Yasal Statü: Anonim şirket

Kuruluş Yılı: 2005



* Bu vakada, 2015 yılında Mikado Sürdürülebilir Kalkınma Danışmanlığı tarafından b-fit için hazırlanan Sosyal Etki Raporu'ndan faydalanılmıştır. Rapora http://sosyaletkianalizi.com/wp-content/uploads/2017/11/b-fit_sosyal_etki_raporu.pdf adresinden erişilebilir.

VİZYON-MİSYON

Vizyon: Kadının gücünün daha iyi bir dünya yaratmak için özgürce kullanılabilirdiği bir platform oluşturmak.

Misyon: Her yaş grubundan ve her gelir seviyesinden kadının bedensel ve zihinsel gücünü artırmaya hizmet etmek, kadınların ekonomik hayattaki gücünü yükseltmek, kendi yaşamları ve çevreleriyle ilgili farkındalıklarının ve yaşam kalitelerinin artmasına destek olmak.

Temel Faaliyetler:

- Kadın girişimciliğini desteklemek ve kadınlara istihdam yaratmak.
- Kadınlar için spor salonu franchise'ları vermek.
- Kadınlarla sosyal etkinlikler ve proje çalışmaları yürütmek.

DEĞİNİLEN SORUN

Kadın Girişimciliği ve İstihdamı: Türkiye'de 2013 yılında toplam istihdam içinde işveren olarak çalışan kadınların oranı %4,6'ydı. Toplam girişimciler içinde kadınların oranı ise yalnızca %8.

Kadınların Rahat Spor Yapabilecekleri Yerlerin Kısıtlı Olması: Orta ve alt gelir seviyesindeki kadınlar, ailelerindeki erkekler karşı çıktığı ya da kendilerini rahat hissetmedikleri için karma spor salonlarında spor yapamıyor.

İŞ MODELİ

Ürün ve Hizmetler:

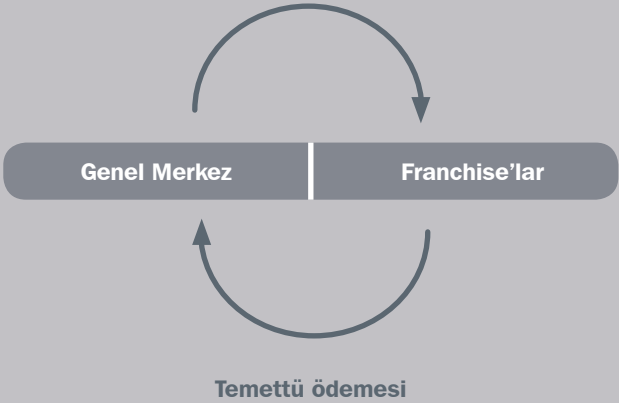
- Salon üyelikleri
- Tekstil ürünleri
- Sağlıklı gıdalar
- Franchise verme ücretleri
- Franchise'lardan gelen üyelik ücretleri
- Diyet danışmanlığı hizmetleri
- Sosyal faaliyetler
- Kafe
- Kurum işbirlikleri

GENEL MERKEZ		FRANCHISE		
Gelir	%	Gelir	%	
Tekstil ürünleri ve sağlıklı atıştırmalıklar	20	b-fit gelirleri	67,0	
Franchise'lardan gelen temettü	19	Bshop	10,0	Tekstil ürünleri ve sağlıklı atıştırmalıklar
Franchise satış	43	Ek stüdyo	13,5	b-fit spor faaliyetleri dışındaki faaliyetlerden (örn. Zumba) gelen gelirler
Kurumsal pazarlama	16	Kafe	5,0	Kafe gelirleri

GENEL MERKEZ		FRANCHISE		
Eğitim ve eğitmen	2	Soyunma odası	1,0	Kilitli dolap kira gelirleri
		Diyetisyen	3,5	Diyetisyen hizmeti gelirleri
Gider	%			
İnsan kaynakları	19	Gider	%	
Tekstil ürünleri ve sağlıklı atıştırmalıklar maliyeti	23	Kira	42,0	
Operasyon	11	Antrenör maaşı	31,0	
Franchise satış	19	Genel merkeze ödenen temettü & reklam giderleri	9,0	
Kurumsal pazarlama	14	SSK	8,0	
Muhasebe departmanı giderleri	5	Personel yemeği	4,0	
Eğitim ve eğitmen	1,50	Faturalar	3,7	
İdari işler ve sekreteryaya	1,50	Muhasebe	1,8	
Yönetim ve büro giderleri	6	İşyeri sigortası	0,5	

GENEL MERKEZ/FRANCHISE İLİŞKİSİ

Avukatlık ve muhasebe hizmetleri
Kuruluş ve işletme danışmanlığı
Marka bilinirliği



KİLOMETRE TAŞLARI

- Kuruluş aşaması ve ilk beş yılda kurucunun sermayesi kullanıldı.
- İki kez (2010 ve 2011 yıllarında) banka kredisi alındı.

YILLAR	İLLER	YURDIŞI MERKEZLER	MERKEZ SAYISI	KADIN GİRİŞİMCİ (FRANCHİSEE)	İSTİHDAM EDİLEN ANTRENÖR	TOPLAM ÜYE SAYISI
2005						
2006	3		8	12	24	615
2007	5		18	23	54	3.500
2008	11		32	14	96	9.700
2009	20	1 (Almanya)	62	72	186	18.600
2010	33		97	108	304	23.300
2011	42		169	186	532	49.805
2012	46	1 (Kıbrıs)	209	233	662	74.000
2013	49		214	238	698	76.207
2014	44		211	227	706	73.000
2015	44		213	223	713	72.103
2016	46		208	211	687	68.201
2017	47		214	230	728	70.230
2018	48		223	246	782	43.702

GELECEK PLANLARI

- 60 yaş üstü nüfus için kadın-erkek karma spor ve yaşam salonları oluşturmak.
- Türkiye'deki b-fit sayısını 1.000'e çıkarmak.
- Kadınları güçlendiren yeni sosyal girişimlerin ortaya çıkmasını sağlamak.
- Yurtdışında b-fit'ler açmak.



SOSYAL GİRİŞİMCİ

Bedriye Hülya

Spora erişim ve girişimciliği araç olarak kullanarak Türkiye’de toplumsal cinsiyet eşitliğini; kadınların ve kız çocukların eğitimi, girişimciliği ve güçlendirilmesini teşvik eden Bedriye Hülya, kurucusu olduğu b-fit ile kadın dostu mekanlar yaratarak kadınlara spor yapma ve bedenlerini tanıma fırsatının yanında hayatlarının diğer alanlarında kullanabilecekleri çeşitli bilgi ve becerileri de kazandırıyor.

200’den fazla noktaya yayılan b-fit merkezleri, yüzlerce kadına -pek çoğuna ilk defa olmak üzere- girişimci olma ve iş hayatına katılma yolunu açıyor, 500 binden fazla kadına spor ve egzersiz yapma, kendini geliştirme imkânları yaratıyor. b-fit’in 2017’de hayata geçirdiği ve destek verdiği BizBizze sosyal girişimi ise iş hayatına atılmak isteyen kadınları güçlendirmeyi hedefliyor.



PAYDAŞLARDAN

62 yaşındayım. Yüksek tansiyon, kolesterol ve şeker hastasıyım. İki defa beyin kanaması geçirdim ve felç olduktan sonra hayatım iyice hareketsizleşti. Bu sürede kilo aldım. Sağ kolumu hiç hareket ettiremediğim için evimdeki en basit işlerimi bile yardım almadan yapamıyordum. b-fit üyesi olan kızımın ısrarlarıyla b-fit ailesine katıldım. Yaklaşık dört aydır bu aileyle birlikteyim. Artık rahatça yürüyorum. Tansiyon ve kolesterol sorunlarımdan kurtuldum. Sağ tarafımdaki felç sorunu yüzünden kullanamadığım elimi rahatça kullanabiliyorum. Konuşma sorunun olmasına rağmen artık çok iyi konuşuyorum. Hatta kilo verdiğim için diz ağrılarım da ortadan kalktı. b-fit hayatıma renk kattı. Düzenli olarak sporumu yapıyorum. Boş zamanlarımızda hep birlikte çay eşliğinde sohbetler ediyoruz. b-fit'e sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum. b-fit herkese iyi gelmiştir eminim. Bana çok iyi geldi. İyi ki varsın b-fit.

Ayşe Demirkıran, b-fit Üyesi



1976 İstanbul doğumluyum, 23 yıllık evli ve iki erkek çocuk annesiyim. b-fit'ten önce reklam firmasında çalışıyordum. İş arkadaşlarımdan hepsi erkekti ve pek ortak noktamız yoktu. Bu sebeple kadınlarla beraber çalışmanın eksikliğini hissettim. Benim arzu ettiğim iş, kadınlarla birlikte olmak, aynı dili konuşabilmek, onlarla vakit geçirebilmek, birlikte güzel başarılar elde etmek ve para kazanmaktı. Böyle bir iş hayalim vardı ama kendi işim olarak hiç düşünmemiştim. b-fit'i sekiz yıl önce çalıştığım firmada müşterimiz olarak tanıdım. İlk zamanlar hiç merak edip detaylarına girmedim, ta ki işimden ayrılmaya karar verene kadar.

Başka bir b-fit merkezini de biliyordum işim gereği, tatlı mı tatlı, cici mi cici iki hanımefendiydiler. Benim işten ayrılacağımı biliyorlardı. Bana b-fit işletmesini anlattılar, "Böyle bir iş düşünür müsün" diye sordular. İçimde o an bir kıpırtı olmuştu, hemen araştırmaya başladım. İşini incelediğimde fark ettim ki sadece kadınlara özel bir yer, kadınlarla çalışacaksın, bütün günün onlarla geçecek. Bu değil miydi benim istediğim de? Ben bu işe aşık olmuşum ve bu aşk sekiz yıldır hiç bitmedi. b-fit benim üçüncü çocuğum oldu; kendi ellerimle kurdum, büyütüyorum ve büyültmeye devam edeceğim inşallah. b-fit'le kendinize olan güveniniz daha da artıyor, ekonomik özgürlüğünüz var, kariyer sahibisiniz, çevreniz genişliyor. Siz artık bir iş kadınısınız! Çok güzel duygular bunlar.

Kadınlara tavsiyem hiç tereddüt duymadan bir merkez sahibi olsunlar, kendi işlerini kursunlar ve girişimci olsunlar. b-fit bana sadece kendi işimi kurmayı sağlamadı, sağlıklı bir hayatın da kapılarını açtı.

Gamze Tanyar, İstanbul Gaziosmanpaşa b-fit Girişimcisi

KUSIF Sosyal Etki Rehberleri

- 1- Sosyal Etki Ölçümlemesi: KUSIF 4 Adım Yaklaşımı
- 2- Ortak Ölçümleme: Kadın Alanında Çalışan STK'lar için Ortak Ölçümleme Yaklaşımını Düşünme
- 3- Türkiye'de Sosyal Girişimcilik: Koç Üniversitesi Öğrencileri Gözünden
- 4- Fon Veren Kurumlar için Sosyal Etki Ölçümleme Rehberi
- 5- Sosyal Finansman Rehberi
- 6- Etkinizi Zirveye Taşıyın: Sosyal Girişimcinin Rehberi



KOÇ ÜNİVERSİTESİ

Koç Üniversitesi Sosyal Etki Forumu,
Koç Üniversitesi, Rumeli Feneri Yolu
34450 Sarıyer, İstanbul, TÜRKİYE

T +90 212 338 00 00

www.kusif.ku.edu.tr

