

GİRİŞİMCİLİK PARADİGMASINDA DÖNÜŐÜM: DENEYİME DAYALI GİRİŞİMCİ TÜRLERİ ÜZERİNE TEORİK BİR DEĞERLENDİRME¹

M. Hulusi DAMGACIOĞLU
Dr., Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi
Biga İ.İ.B.F.

Ramazan UYGUN
Arş. Gör. Dr., Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi
Biga İ.İ.B.F. İşletme Bölümü

ÖZET

Girişimcinin ve girişimciliğin evrensel olarak kabul edilmiş bir tanımı yoktur ve kavramın uzun tarihine rağmen araştırmacılar, girişimcinin kim olduğu konusunda hala bir anlaőmaya varamamıőlardır. Alanda gerçekteőirilen çok sayıda araőtırmaya rağmen genel olarak kabul edilmiş bir girişimcilik teorisi ve girişimcilik fenomeninin doğası hakkında görüő birliği bulunmamaktadır. Ancak girişimcilik süreci, girişimsel fırsatların tespiti ve tespit edilen fırsatlardan yararlanmak üzere işletmelerin sıfırdan kurulumunu, satın ya da devir alınmasını kapsamaktadır.

Diğer taraftan araştırmacılar yıllarca çalıőmalarını, girişimcilerin homojen yapıda olduklarını varsayarak tasarlamıőlardır. Fakat girişimciler homojen bir tür değildir. Araştırmacılar, farklı türde girişimcilerin olduğunu belirtmektedir. Örneğin Westhead ve Wright (1998a) deneyimsiz ve deneyimli girişimci ayırımını vurgulamıőlardır. Literatüre göre deneyimli girişimciler seri ve paralel olmak üzere iki alt türe ayrılmaktadır. Bazı deneyimli girişimciler ardıőık olarak işletme kurmakta iken (seri girişimciler) diğerleri aynı zaman dilimi içinde birden fazla işletme sahibi olabilmektedir (paralel girişimciler).

Anahtar Sözcükler: Girişimci, Girişimcilik, Girişimci Türleri, Seri Girişimci, Paralel Girişimci

ABSTRACT

The universal definition for the term entrepreneurship is contentious and despite the long history of this concept researches

¹ Bu çalıőma Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı'nda hazırlanan "Girişimci Türleri Ekseninde Girişimsel Fırsatların Tespitinde Beőeri Sermayenin Rolü" isimli doktora tezinden derlenmiőtir.

couldn't yet come to a conclusion for the true identity of entrepreneur. Despite a great deal of studies made in the field of entrepreneurship a generally accepted entrepreneurship theory and a consensus about the nature of this phenomenon among the researches don't exist. But entrepreneurship process includes establishing, inherited and takeover a company through identification of entrepreneurial opportunities and exploit identified opportunities.

Other hands, for many years, researchers are designed based on the assumption that entrepreneurs are homogeneous species. But entrepreneurs are not a homogeneous species. Researches suggest that there are different types of entrepreneurs. For example Westhead and Wright (1998a) emphasized the differences between inexperienced and experienced entrepreneurs. Literature classified experienced entrepreneurs in the form of two separate sub-species as serial and parallel entrepreneurs. Some experienced entrepreneurs may own multiple business sequentially (serial) and some experienced entrepreneurs may own multiple business at the same time (parallel).

Keywords: Entrepreneur, Entrepreneurship, Types of Entrepreneurs, Serial Entrepreneur, Parallel Entrepreneur

GİRİŞ

Girişimcilik fenomeni doğası gereği tek bir disiplinin teorik ve ampirik birikimi ile incelenemeyecek kadar karmaşıktır (Gartner, 1989b: 27) ve disiplinler arası bakış açıları gerektirmektedir. Tamamen farklı alanlardan kavram ve yöntemlerin birleştirilmesi gerekliliği, fenomeni inceleyen araştırmacılar için zorluklar ortaya koymaktadır. Baumol (1968) teori ile uygulamaların örtüşebilmesi için girişimci arzının da modellere dahil edilmesi gerektiğini belirterek bu konuların da psikoloji, sosyoloji, antropoloji ve sosyal psikoloji alanlarında olduğunu ve bu nedenle girişimcilik teorilerine katkıların bu alanlarda çalışan bilim adamlarından geldiğini ifade etmiştir. Gartner (1985)'e göre girişimcilik fenomenini araştıran çalışmalarda temel motivasyon girişimcilerin, girişimci olmayan bireylerden farklı olduklarını göstermektedir.

İlk dönem girişimcilik araştırmaları, işletme kurma eğilimi konusunda bireylerin demografik niteliklerini ele almıştır. Demografik yaklaşımların varsayımı, benzer altyapıya sahip bireylerin benzerlik teşkil eden sabit nitelikleri olduğudur. Eğer girişimcilerin sahip olduğu demografik nitelikler tespit edilebilirse bilinmeyen nüfus içinde kimlerin girişimcilik kariyerini tercih edeceği hakkında tespit edilen demografik değişkenler aracılığıyla tahminde bulunulabilecektir (Robinson ve diğerleri, 1991: 15). Demografik araştırmalar çerçevesinde rol modelleri ve girişimciliğin

ortaya çıkması arasında bir bağlantı kurulmuş, bireyin iş deneyimi de girişimciliğe olan ilgiyi etkileyen bir faktör olarak belirtilmiştir.

1. GİRİŞİMCİ KAVRAMININ TARİHSEL AÇIDAN ANALİZİ

Son 250 yılda girişimcilik teorisi üç büyük tekrar eden ve ilişkili konuyu tanımlamaktadır. Onsekizinci yüzyılın erken dönemlerinde Cantillon, girişimsel faaliyetlerle ilgili belirsizliği kabul etmiştir. İki yüzyıl sonra Knight (1921), kendi girişimcilik teorisini formüle ederken aynı belirsizlik ve risk faktörlerini kullanmıştır (Long, 1983: 55). Girişimcilerin aldıkları kararların dolaştığı bir piyasa mevcut değildir, bundan ötürü de bireyin önce işletme başlatma kararını vermesi gereklidir. Karar alma bu noktada, mal sahibi olmayı çağrıştırmakta ve kaynakların nasıl konuşlandırılacağına dair seçim yapma anlamındadır. Sermaye malları bulunmayan bir girişimci, Knight'ın deyişiyle girişimci sayılamaz (Klein ve Cook, 2006: 346). Ondokuzuncu yüzyıl başlarında Say, girişimsel başarı için genel yöneticilik kapasitesini vurgulamıştır. Liebenstein (1968), yönetsel yeteneği tekrarlararak yaratıcılık ve yenilik, Schumpeter tarafından girişimcilik literatürüne kazandırılmış kavramlar olmuştur. Kirzner ise piyasadaki arbitraj faaliyetleri için fırsatlara karşı teyakkuz halinde olmayı yaratıcı girişimci kavramına adapte etmiştir (Long, 1983: 55). Son olarak Gartner (1989a) girişimciliği davranışsal açıdan tanımlayarak işletme kurma ya da organizasyon yaratma biçiminde tanımlamıştır.

Cantillon (1931)'nin belirsizlik kavramından bahsetmesi iktisat teorisinde geniş bir biçimde girişimcilik teriminin literatüre ilk sunumu olarak yorumlanmıştır. Bununla birlikte girişimcinin analitik olarak ayırt edici rolü, sermaye sahipliğinden sağlanan geliri, üretim faaliyetlerinin organize edilmesiyle sağlanan gelirden ayırt eden Say (2001) tarafından ilk olarak takdir edilmiştir. Bu bakış açısı, sermaye dahil olmak üzere üretim için gerekli olan kaynakların bir araya getirilmesi fonksiyonunun önemini fark eden Marshall (1964) gibi iktisatçılar tarafından geliştirilmiştir. Schumpeter (1978) tanımıyla, girişimci kavramının kapsamını genişletmiştir. Ona göre bireylerin girişimci olabilmesi için mutlaka işletme sahibi olmaları gerekmekte, yeni bileşimleri meydana getiren yöneticiler ve çalışanlar da girişimci sıfatını taşıyabilmektedir (Schumpeter, 1978: 74-75). Kirzner (1979)'in girişimcisi daha önceden dikkate alınmamış fırsatlara karşı teyakkuz halindeyken Schumpeter'in girişimcisi çerçeveyi yenilik yaparak değiştiren birey olmaktadır.

Girişimci kavramı, Fransızca kökenlidir. En eski kullanımı Ortaçağ Fransızca'sına dayanan kavram, faal olan ve gerekli işlerin yapılmasını sağlayan birey anlamına gelmektedir (Hoselitz, 1951: 194). Girişimcilik kavramının teorik olarak ilk resmi kullanımını Richard Cantillon, 1730 civarı yapmıştır. Cantillon, gelirlerinin belirli ya da belirsiz olmasına dayanarak toplumu iki sınıfa ayırmış, girişimcileri, geliri belirsiz olan toplumsal sınıfa koyarak girişimcilikte risk üstlenme yaklaşımının temelini atmıştır (Redlich, 1949: 2). Girişimci kavramına ikinci olarak değinen Fransız ekonomist J. B. Say'dir. Ona göre sermaye birikimiyle değer yaratılmasında anahtar faktör girişimcidir. Girişimci, gerekli olan zeka ve yetenek ile sermayeyi ve toprağı kiralamaktadır (Staum, 1998: 105). Marshall'ın girişimci kavramı ise geniş anlamda girişimsel faaliyetleri yöneticilik olarak nitelendirmektedir (Schumpeter, 1978: 77). Bireylerin ideal bir işveren olabilmesi için çok sayıda kabiliyete sahip olmaları gerekmektedir. Bu nedenle toplumda bu kabiliyetleri yüksek bir seviyede sergileyebilecek birey sayısı az olmaktadır. İşveren, işletmesinin riskini üstlenmekte, sermayeyi ve işletmesi için gereken işgücünü bir araya getirmekte, genel faaliyet planını düzenlemekte ve küçük detayları yönetmektedir (Marshall, 1964: 248).

Modern girişimcilik düşüncesinin kurucusu olarak nitelendirilen Schumpeter, girişimciliği yeni bileşimlerin meydana getirilmesi olarak tanımlamış ve bunun da ekonomik kalkınmanın temeli olduğunu belirtmiştir. Schumpeter'in girişimcisi yaratıcı yıkıcılık süreci ile yeni ürünler, üretim metotları, pazarlar, arz kaynakları ya da endüstriyel kombinasyonlar aracılığıyla ekonomiyi daha önceki dengesinden çıkarmaktadır (Klein ve Cook, 2006: 345). Schumpeter'e göre yeni bileşimlerin meydana getirilmesi sadece girişimcilerin başarabileceği benzersiz bir başarıdır. Girişimci, yeni fikirleri bulup kullanarak ekonomik yaşamı rutin mevcut faaliyetlerin dışına itmektedir (Long, 1983: 50). Girişimci yeni bileşimler aracılığı ile değer yaratırken mevcut piyasa yapısını da bozmaktadır ve bu da yaratıcı yıkımdır. Girişimcilerin işlevi, daha önceden kullanılmamış bir buluşu ya da teknolojik imkanı uygulamaya koymaktır, böylece endüstri reorganize olmaktadır (Vesper, 1974: 8).

Schumpeter'in konseptinde bireyler, sadece yeni kombinasyonları uygulamaya başladıklarında bir girişimci gibi hareket etmiş olmakta ve işlerini kurdukları andan itibaren girişimcilik karakterinden çıkmaktadırlar. Artık diğer işletme

sahipleri gibi sakinleşmişler ve yerleşik düzende işletmelerini yönetmeye başlamışlardır. Ek olarak Schumpeteryan girişimcilik, nev'i şahsına münhasır olduğundan, işletmenin doğası ve yapısı girişimciliğin seviyesini etkilememektedir. Kurumsal ar-ge bütçelerinin ve yenilikleri teşvik eden diğer örgütsel yapıların tek başına Schumpeteryan girişimcilikle pek bir ilgisi bulunmamaktadır (Klein ve Cook, 2006: 345).

Knight, girişimcilik sürecinde belirsizliği temel faktör olarak nitelendirmiştir. Girişimciyi, belirsizliğe karşı cesaretle tepki veren, kendisi ve diğerleri için girişimin riskini üstlenen birey olarak görmüştür. Knight'a göre girişimci, bazı yönetsel fonksiyonları yerine getirirse de yöneticilikten daha ileride bir katılım ve sahiplenme gerektiren bir kavram olmuştur. Ancak Knight girişimciyi, eğilimi işletme kurmak olan birey olarak görmemiştir (Long 1983: 51).

Liebenstein'a göre girişimcinin temel faaliyeti piyasadaki boşlukları doldurmak ve girdileri tamamlamaktır. Liebenstein, geliştirdiği girişimcilik teorisinde girişimciyi, Knight'tan daha fazla yöneticiye benzetmiştir. İşletmelerin genelde kötü yönetildiğini belirten Liebenstein, sonuçta girişimcilik ve yöneticiliğin ilgi alanlarından birisinin verimsizliğe karşı savaş vermek olduğunu vurgulamıştır (Long, 1983: 53).

Kirzner girişimciliği, toplumda bazı bireylerin sergilediği üst düzey teyakkuzun sonucu olarak tanımlamıştır. Teyakkuz, piyasa bilgisine nasıl ulaşabileceğini bilme olarak tanımlamaktadır. Kirzner'e göre girişimciler, alıcıların çok fazla ödediği ve satıcıların çok az kazandığı pazarları keşfederek pazarlar arasındaki boşlukları doldurmaktadır ve girişimciliğin özü fırsatları fark edebilmektir, bunu gölgede bırakmadan girişimciliğin risk içerdiği söylenebilir (Spicer ve diğerleri, 2000: 634). Ancak fırsatlar keşfedildikten sonra görev profesyonel yöneticilere bırakılmalıdır. Kirzner'e göre girişimcilik, fırsatla başlayıp fırsatla bitmektedir. Onun girişimcisi fırsatları belirleyendir, organizasyon kuran değil (Long, 1983: 54).

Tarih boyunca birçok araştırmacı girişimciyi tanımlamaya çalışmıştır. Örneğin iktisat teorisinde girişimciye yüklenen roller aşağıdaki gibidir:

- Girişimci belirsizlikle ilgili riski üstlenen bireydir,
- Girişimci finansal sermaye tedarik eden bireydir,

- Girişimci yenilikçidir,
- Girişimci karar alıcıdır,
- Girişimci endüstri lideridir,
- Girişimci yöneticidir,
- Girişimci iktisadi kaynakları koordine ve organize eden bireydir,
- Girişimci bir işletmenin sahibidir,
- Girişimci üretim faktörlerini işletendir,
- Girişimci müteahhittir,
- Girişimci yatırımcıdır,
- Girişimci alternatif kullanımlar arasında kaynakları tahsis edendir (Ripsas, 1998: 106).

İşletme kavramı evrim geçirdikçe, bu tanımlar ve mülkiyet biçimleri de değişmiştir. Son on yılda literatürde William B. Gartner'ın tanımı hakimiyet kazanmış görünmektedir. Gartner (1989a)'a göre girişimcilik organizasyon yaratımıdır ve girişimcileri, girişimci olmayanlardan ayırt eden faktör, girişimcilerin organizasyon yaratırken, girişimci olmayanların organizasyon yaratmamasıdır.

2. GİRİŞİMSEL DENEYİME DAYALI GİRİŞİMCİ TÜRLERİ

Girişimcilik fenomenini araştıran çalışmaların çoğunun temel varsayımı girişimcilerin homojen bir varlık olduğudur. Ancak Gartner (1985) girişimcilerin kendi aralarındaki farklılıkların en az girişimci olan ve olmayanlar arasındaki farklılıklar kadar olabileceğini işaret etmiştir. Böylece araştırmacılar girişimci olanlar ile olmayanları kıyaslamının yanı sıra girişimcilerin kendi aralarındaki farklılıkları da incelemeye başlamışlardır. Ancak girişimcilik literatüründe çeşitli sınıflamalar olmakla birlikte geniş ölçüde kabul görmüş tipolojiler bulunmamaktadır.

Girişimci türlerine yönelik literatürde en yaygın sınıflandırmalardan birisi tüccar yönelimli ve fırsat yönelimli girişimciler biçiminde yapılan ayırmadır. Bu ayırım, bulgular kesin olmaktan uzak olmasına rağmen ampirik destek gören yegane erken dönem tipolojilerden birisi olmuştur (Das ve Teng, 1997: 74).

Tüccar girişimci eğitim seviyesi düşük, sosyal farkındalık ve sosyal ilişki bakımından zayıf, sosyal çevreyle etkileşimde yetersiz ve sınırlı zaman oryantasyonu olan bir bireyken fırsat yönelimli girişimci, eğitim seviyesi yüksek, sosyal farkındalık ve sosyal ilişki

bakımından iyi, sosyal çevreyle etkileşimde kendine çok güvenen, geleceğin bilincinde olan bireydir (Kets De Vries, 1977: 42). Tüccar girişimciler, ailenin yönettiği küçük ticarethaneler açan girişimcilerdir. Bu girişimciler, tam anlamıyla yenilikçi ürün ve hizmetler yerine genellikle arzın az olduğu alanlarda geleneksel ürün ve hizmetler sunmaktadırlar. Tüccar girişimciler, yeni bir pazar tabanına geleneksel ürün ve hizmet sağlama ile uğraşırken fırsat yönelimli girişimciler yeni ve yenilikçi ürün ve hizmetleri keşfetmeye odaklanmaktadırlar (Das ve Teng, 1997: 74). Uzun vadeli ilgi, girişimciyi işi kuran ve büyüten, pazarlayan ve kısa yoldan zengin olan bireyden ayıran en önemli özelliktir. Yüksek potansiyelli oluşumlar yaratan girişimciler, başkasının parasıyla bir anda bir işe girip çıkmaktansa bir işi büyümeye eğilimlidirler. Uzun süreli projelere imza atmakta ve ileri bir tarihte gerçekleşecek hedeflerine ulaşabilmek için çalışmaktadırlar (Timmons, 1978: 7). Tüccar girişimciler kısa vadeli risk almaya daha çok yatkındırlar, çünkü kısa vadeli bir zaman oryantasyonuna sahiptirler. Tüccarlık şu anda ne yapılmak isteniyorsa onu yapmakla ilgilidir, başarılı bir organizasyon kurmak (büyüme oryantasyonu) gibi uzun vadeli planlar yapılmamaktadır. Planlama, tüccar girişimcilerin karakteristik özelliklerinden değildir, onlar şimdiki zaman dilimine odaklanmakta ve kısa vadede ciddi risk almak istemektedirler. Genellikle potansiyellerinin ve faydalarının ortaya çıkması uzun zaman alan yenilikçi ürünlerle ilgili değildirler. Fırsat yönelimli girişimciler, uzun vadeli planlar geliştirmektedir. Geleceğe dair başkalarının göremediği ve peşinden koşmaya cüret edemediği fırsatları tanımlamak ve izlemekle zihinleri meşgul olmaktadır. Bazı girişimciler sürdürülebilir büyüme yönelimlidir, bundan ötürü işlerinin büyük ölçüde büyümesini istemektedir. Bu girişimciler de tipik fırsat yönelimli girişimci türüne girmekte ve birincil olarak uzun vadede bireysel başarılarında ortaya çıkabilecek bir sapmadan yani başarısızlık ihtimalinden kaçınma ihtiyacı ile motive olmaktadır. Böylece, fırsat yönelimli girişimciler, tüccar girişimcilerle karşılaştırıldığında bilinçli olarak daha ileri bir gelecek için planlar yapan girişimciler olmaktadır. Denemediğin için daha sonra pişman olma bu girişimcilerin sloganıdır (Das ve Teng, 1997: 74-76).

Literatürde diğer ve son yıllarda öne çıkan başka bir yaygın sınıflandırma ise girişimcilik deneyimi baz alınarak geliştirilmiştir. Bu yaklaşım girişimcileri deneyimsiz ve deneyimli olarak iki temel gruba ayırmaktadır. Macmillan (1986) girişimcilikle ilgili bir şeyler öğrenmek için birden çok işletme kurma deneyimi olan ve en az iki

işletmenin kurulumunda yer almış olan birey biçiminde tanımladığı deneyimli girişimcileri inceleme önerisinde bulunmuştur. Birden fazla işletme başlatan girişimciler ilk girişimlerini kurduktan sonra başka işletme ya da işletmeler kuran ya da bunların kurulumunda yer alan girişimcilerdir. Girişimcilik yeni bağımsız bir firmanın kurulmasını kapsadığı gibi satın alınmasını ya da miras yoluyla devir alınmasını da içermektedir (Wright ve diğerleri, 1998: 6).

Deneyimli girişimciler mevcut yeni girişimin başlatılmasından önce en az bir tane başka bir işletme kuran girişimcilerdir. Literatür genel olarak deneyimli girişimcileri seri ve paralel biçiminde iki alt türe ayırmıştır. Seri girişimciler birbirini izleyen biçimde işletmelere sahip olan ama bir seferde etkin olarak sadece bir işletmeye sahip olan girişimcilerdir. Paralel girişimciler ise aynı anda birden fazla işletmeye sahip olmaktadır (Wright ve diğerleri, 1998: 6-7).

Seri girişimciler, asıl işlerini devrettikten ya da kapattıktan sonra başka bir iş kuran ya da devralan (satın alan) bireylerdir. Paralel girişimciler ise kendi kurduğu asıl işi elinde tutarak daha sonraki bir tarihte yeni bir iş kuran ya da devralan (satın alan) bireylerdir (Westhead ve Wright, 1998b: 65). Hem seri hem de paralel girişimciler, daha önceleri mutlaka en az bir işletme kurmuşlardır fakat bu önceki işlerinin satılmış ya da tasfiye edilmiş (seri kurucunun sahip olduğu işletme) olup olmadığı ya da hala sahip olup olmadıkları (paralel kurucunun sahip olduğu işletme) hususunda farklılık göstermektedirler. Deneyimli kurucular, çoğu zaman yeni bir işletme başlattıktan sonra başka bir ya da birkaç işletmenin daha kurulmasında rol oynayan girişimciler biçiminde tanımlanmıştır (Alsos ve Kolvereid, 1998: 102).

2.1. Deneyimsiz Girişimci Kavramı

Girişimciler homojen bir tür değildir. Araştırmalar, farklı girişimci türlerinin var olduğunu ileri sürmektedir. Örneğin Westhead ve Wright (1998a) deneyimsiz, seri ve paralel girişimciler arasındaki farklılıkları vurgulamıştır. Deneyimsiz girişimciler önceden kurucu olarak, miras yoluyla ya da satın alma ile büyük ya da küçük bir işletme sahipliği deneyimi olmamış, yeni ya da miras veya satın alma yoluyla bağımsız bir işletmenin büyük ya da küçük oranda ortaklık payı olan bireylerdir (Westhead ve diğerleri, 2003: 189). Deneyimsiz girişimciler tek iş kuran girişimciler olarak da nitelenebilir. Tek iş kuran girişimciler, miras yoluyla devir ya da satın alan ve belli bir zaman noktasında hem daha önceden girişimcilik deneyimine sahip olmayan hem de bir girişimin sahibi ya da ortağı olan girişimciler olmaktadır.

2.2. Deneyimli Girişimci Kavramı ve Türleri

Deneyimli girişimciler muhtemelen endüstri devriminin ilk günlerinden beri var olmalarına rağmen bu girişimcilerin kavramsallaştırılması zorluklar içermektedir (Wright ve diğerleri, 1998:6). Westhead ve Wright (1998a) deneyimli girişimcilerin birden fazla işletme kurarken, miras olarak edinirken ya da satın alırken seri girişimcilerin asıl işletmelerini satan ya da kapatan fakat gelecekte başka bir işi miras olarak edinen, kuran ya da satın alan kişiler olduğunu belirtmişlerdir. Paralel kurucular ise bir seferde iki ya da daha fazla işe sahip olan bireyler olarak tanımlanmıştır. Buna ek olarak yeni girişimciler halihazırda bir işe sahip olan, işi sıfırdan kuran, miras olarak edinen ya da satın alan ve daha önceden bir girişim sahipliği tecrübesi olmayan kişiler olarak tanımlanmaktadır (Wright ve diğerleri, 1998: 7).

MacMillan (1986), her deneyimli girişimcinin bir deneyim eğrisine sahip olduğunu savunmuştur. Bu girişimciler, daha önceki denemelerinden ders almakta, neyin yanlış ve neyin doğru gittiğine dair analizler yapma fırsatı yakalamakta ve sonuç olarak girişimciliğin teknolojisini benimsemektedirler (Alsos ve Kolvareid, 1998: 103). Vaka çalışmaları bağımsızlık ve otonomi arzusu, hizmet, sorumluluk ve görev bilinci, finansal kazanç gibi tetikleyici faktörlerin bireylerin tekrarlanan biçimde girişimcilik kariyerini seçmelerini sağladığını belirtmektedir (Wright ve diğerleri, 1998: 9).

Deneyimli girişimciler toplumda değer yaratım sürecine temel katkı sağlayan önemli bir girişimci türüdür. Westhead ve Wright (1998a) İngiltere'nin çeşitli bölgelerinde deneyimli girişimcilerin oranının %11.5'tan %45.5'e kadar uzandığını belirtmişlerdir. ABD'de ise deneyimli girişimci oranı %51 olarak bulgulamıştır. Deneyimli girişimciler geçmişte kurucu olarak, miras yoluyla ya da satın alma ile büyük ya da küçük bir işletme sahipliği deneyimi olmuş; yeni ya da miras veya satın alma yoluyla bağımsız bir işletmenin(lerin) büyük ya da küçük oranda ortağı olan bireylerdir (Westhead ve diğerleri, 2003: 189).

2.2.1. Seri Girişimciler

Girişimciliğin ne anlama geldiği üzerindeki tartışmalar sürerken girişimsel eylemlerin sadece bir girişim yaratmak anlamına gelmediği büyük ölçüde kabul görmeye başlamıştır. Bu yüzden girişimcinin kariyeri boyunca birden fazla girişimde bulunduğu görülmektedir. Seri girişimcilik en yaygın olarak görülen çoklu ya da deneyimli girişimcilik olgusunun bir alt kümesidir

(Wright ve diğerleri, 1997b: 229). Seri girişimsel davranış girişimsel fırsatların tükendiğinin algılanmasıyla birlikte başlangıç girişimi sonlandırıldıktan sonra bir sonraki girişim için yeni olasılıkların araştırılması olarak tanımlanabilir (Wright ve diğerleri, 1997a: 253).

Yönetim ortaklıkları, seri girişimcilik için daha iyi bir çevre sunmaktadırlar. Eldeki bulgular içeriden yönetim devir almalarında takım liderlerinin dörtte birinden fazlasının daha önce çalıştıkları firmaların ana sermayelerinde de önemli pay sahibi olduklarını göstermektedir (Wright ve diğerleri, 1997b: 231). Seri girişimciler davranış bakımından heterojen bir gruptur ve nitelikleri de bir o kadar farklılık gösterebilmektedir (Wright ve diğerleri, 1997a: 255). Örneğin:

Savunmacı seri girişimciler (girişim tekrarlayanlar) reaktif olmaya eğilimlidirler, etkin bir şekilde ikinci girişim teşebbüsünde bulunurlar çünkü görünürde çok az alternatif bulunmaktadır. Bu kategoriye ait girişimcilerin içeriden yönetim devir almayla satın aldıkları ilk girişimlerini belli bir süre sonra başka bir gruba sattıkları görülmektedir. Fakat firmanın yeni sahipleri işlevsel ya da finansal problemlerle karşılaştıkları için firmanın bir bölümü ya da tümü firmanın ilk sahibi tarafından geri alınmaktadır. Girişimciler ilk girişimlerini sonlandırırken firma hisselerinin sadece bir bölümünü satarak yeni firma sahibinin altında bir bölümün başkanı ya da yönetim kurulu üyesi olarak varlıklarını sürdürebilir. Bu tip girişimciler firmalarına belirgin bir kişisel sadakat göstermektedirler. Birinci girişimi sonlandırma ve ikinci girişime atılma arasındaki geçen dönem boyunca başka girişim ortaklıkları veya yeni bir girişim için bir arayış içine girmezler. Kariyerlerinde de yavaş ilerleyen bu girişimcilerin birden fazla girişimle aynı anda uğraşmaları mümkün değildir (Wright ve diğerleri, 1997a: 265).

Fırsatçı seri girişimcilerin ortak özelliği işi büyütme dürtüsü kadar sermaye kazancının da motive edici önemli bir faktör olmasıdır. İlk girişimi kurma kararı bağımsızlık duygusu, refahın artırılması ya da sürekli bir işe sahip olma arzusu gibi karışık motivasyonlar altında alınmış olabilir. İkinci girişimi motive eden en yaygın ve ana faktör ise yeni bir iş oluşturma ve/veya bu işi geliştirme dürtüsüdür. Girişim tekrarlayanların aksine bu gruptaki girişimciler ilk ve ikinci girişimleri arasında geçen dönemde de genellikle uygun fırsatları araştırırlar. Ayrıca, özel faktörler olmadığı sürece bu girişimciler ikinci girişimlerini de sonlandırdıkları zaman muhtemelen başka girişimlerde bulunacaklardır (Wright ve diğerleri, 1997a: 266).

Bulgular seri girişimcilerin homojen bir grup olmadığını, motivasyonlarının, girişim çeşitlerinin ve eylemlerinin doğasının da çok farklı olduğunu ve ilk girişimlerine göre sonraki girişimlerinde değişebileceklerini göstermektedir. Genellikle iki temel seri girişimci tipinden bahsedilebilmektedir. Birinci gruptaki girişimciler ikinci girişimlerini temel olarak savunma amaçlı oluşturmaktadırlar. Bu tip girişimciler esasen girişim tekrarlayanlardır ve özellikle sattıkları orijinal girişimlerini tekrar alma eğilimindedirler. İkinci ana grup daha fırsatçı davranmaktadır ve işlerini geliştirirken motivasyonları ve kullandıkları metotlar bakımından birbirinden ayrılmaktadırlar (Wright ve diğerleri, 1997a: 266).

2.2.2. Paralel Girişimciler

Yönetim alanındaki pek çok yazar, strateji oluşturmanın yollarından biri olan girişimcilik oryantasyonunu sadece sıfırdan işletme başlatma açısından değil mevcut ve devam eden firmalar açısından da ele almıştır. Girişimcilik oryantasyonunda, strateji kurulumunun temeli yeni fırsatlar için faal araştırmalarda bulunmaya dayanmaktadır. Girişimcilik oryantasyonu, yöneticilerin kendi firmalarının daha girişimsel hareket etmesini sağlamak için kullandıkları uygulamalara, karar alma stillerine ve yöntemlerine ışık tutmaktadır (Bruining ve Wright, 2002: 149).

Paralel ve kurumsal girişimler arasında bazen belirgin bir ayrım yapılamamaktadır. Kurumsal ve yasal çerçeve girişimcileri var olan firmalarda ek girişimsel faaliyetlerde bulunmak yerine kanunlara göre yeni işletmeler kurmaları için desteklemektedir. Bu durum örneğin, riskli girişimler girişim başarısızlıkla sonuçlanırsa, bu başarısızlığın ilk girişim üzerinde yaratacağı olası zararlı etkileri önleyebilir (Wright ve diğerleri, 1997a: 253). Kurumsal girişimcilik bir çok yazar tarafından farklı biçimlerde tanımlanmıştır. Bu tanımlara örnek olarak aşağıdakiler verilebilir:

- Kurumsal girişimcilik içsel gelişmeler aracılığı ile firmaların çeşitlendirmelerle uğraştıkları süreçleri vurgulamaktadır. Bu çeşitlendirmeler yeni kaynak kombinasyonlarından firmanın ilgisiz alanlarda faaliyette bulunmasına kadar geniş bir yelpazeyi içermektedir.
- Kurumsal girişimcilik bireysel fikirlerin belirsizliklerin yönetilmesi aracılığı ile kolektif eylemlere dönüştürülme sürecidir.
- Kurumsal girişimcilik firmanın kabiliyet alanının genişletilmesini ve yaratılan yeni kaynak bileşimleri aracılığı ile fırsatların değerlendirilmesini içermektedir.

- Mevcut organizasyonda yeni işletmelerin doğması ve yenilenme aracılığıyla örgütsel dönüşümdür.
- Yeni ürün ve hizmet ve pazarların geliştirilmesidir.
- Faaliyetlerine devam eden işletmede yeni işletmelerin yaratılmasıdır.
- Ana organizasyon dışında yeni ürün, hizmet, sunmak ya da yeni pazar yaratmak ya da yeni teknoloji kullanmak için ayrı bir organizasyonun kurulmasını içermektedir.

Kurumsal girişimcilik firmanın yenilik, yenilenme ve girişim çabalarının toplamıdır. Yenilik yaratılan ve sunulan ürünleri, üretim süreçlerini, örgütsel sistemleri içermektedir. Yenilenme firmanın faaliyetlerinin işletmenin odağını, rekabetçi yaklaşımını ya da her ikisini de değiştirerek yeniden canlandırılmasıdır. Aynı zamanda yeni kabiliyetlerin kazanılmasını ve bunların pazarlanmasını da içermektedir. Girişim ise işletmenin var olan ya da yeni pazarlara yeni firmalarla yönetilmesidir (Sharma ve Chrisman, 1999: 14).

Kurumsal girişimciliğin kapsamı görülebileceği üzere oldukça geniş ve iç girişimciliği de kapsamaktadır. Sonuç olarak paralel girişimcilikle benzer olsa da stratejik yenilenme ve yenilik gibi sınırları muğlak kavramları da kapsamaktadır. Çalışmanın odağı firmaların çeşitlendirme stratejileri ya da iç girişimcilik değildir. Bu nedenle literatürde yaygın olarak kullanılan tanım çerçevesinde paralel girişimciler incelenecektir. Paralel girişimciler, kurduğu, satın ya da miras olarak edindiği iki ya da daha fazla bağımsız işletmede büyük ya da küçük sahiplik payı olan bireyler olmaktadır (Westhead ve diğerleri, 2003: 189).

SONUÇ VE DEĞERLENDİRMELER

Sharma ve Chrisman (1999) girişimciliğin, farklı bireyler için farklı anlamlara geldiğini vurgulamıştır. Ancak son yıllarda, tespit edilen iş fırsatlarından yararlanmak amacıyla sıfırdan iş kurma, devir ya da satın alma tanımı üzerinde görüşbirliğine gidilmesi yönünde önemli mesafe alınmıştır. Bu kapsamda değerlendirildiğinde, Gartner (1989a)'ın girişimcilik araştırmalarında, kişilik özelliklerinin bir kenara bırakılarak girişimcilerin davranışlarının çalışmalarda değerlendirilmesi gerektiğine yönelik bakış açısının, araştırmacılar arasında kabul gördüğü söylenebilir.

Girişimci ve girişimcilik kavramı üzerine kavramsal karmaşa belli bir oranda netleşmiş olsa da literatürde tek bir tür girişimci olmadığı yönünde önemli çalışmalar ve araştırmalar yer almaktadır. Bu araştırmalar arasında en çok kabul gören tipoloji ise girişimsel deneyime dayalı olmandır. Bu tipolojideki temel argüman daha önceden girişimcilik deneyimine sahip olan girişimcilerle böyle bir deneyime sahip olmayanlar arasındaki farklılık olmaktadır.

Girişimcilik deneyiminin doğası ve genişleyen etkisi araştırmacıların ve politika üretenlerin giderek daha fazla ilgisini çekmektedir. Seri ve paralel girişimciler, önceki girişimcilik deneyimlerini ekstra iş fırsatlarını belirlemek ve bu fırsatlardan yararlanmak için kullanabilmektedirler. Yapılan çalışmalar, deneyimsiz, seri ve paralel girişimcilerin sahip oldukları işletmeler arasında açık ve net bir performans farklılığı olduğunu söyleyememektedir ancak uygulayıcılar (finansal kurumlar ve işletmeler), girişimcilerin deneyimleri ile edindikleri bilgileri yapılan başvuruları incelemek için kullanmaktadırlar (Westhead ve diğerleri, 2005a: 394).

Girişimcilik araştırmalarında uzun yıllar girişimciler arasındaki farklılıklar görmezden gelinerek girişimcilerin homojen bir yapı sergiledikleri varsayımından hareket edilmiştir. MacMillan (1986) girişimciler arasındaki farklılıklara odaklanarak daha önceden girişimcilik deneyimine sahip bireylerle böyle bir deneyime sahip olmayanları ayırt ederek aralarında deneyim eğrisinden kaynaklanan farklılıklara dikkat çekmiştir. Bu girişimciler, daha önceki işletme kurma denemelerinden ders almakta, neyin yanlış ve neyin doğru gittiğine dair analizler yapma fırsatı yakalamakta ve sonuç olarak girişimciliğin teknolojisini benimsemektedirler (Alsos ve Kolvereid, 1998: 103). Girişimciler arasında deneyimli girişimcilerin önemli bir yüzdeye sahip olduğu düşünöldüğünde girişimcileri homojen bir kitle olarak ele alan araştırmaların bulgularının geçerliliği ve güvenilirliği bu bağlamda tartışmalı olmaktadır. Sonuçta deneyimli girişimciler sahip oldukları önceki iş kurma tecrübelerine dayanarak girişimcilik sürecinde deneyimsiz girişimcilere göre farklı davranışlar sergilemektedirler. Ek olarak girişimciliğin kritik bir aşaması olan fırsatların tespiti sürecinde girişimsel deneyimin bu sürece olan etkisinin araştırılması ve bu bağlamda beşeri sermaye açasından girişimci türleri arasındaki farklılıkların ortaya konması girişimciliğin teknolojisinin modellenmesi açasından büyük bir önem arz etmektedir.

Deneyimli girişimciler toplumda değer yaratım sürecine temel katkı sağlayan önemli bir girişimci türüdür. Deneyimli ve deneyimsiz girişimciler başlangıç sermayesine ulaşma ve iş fırsatlarını değerlendirme kabiliyeti açısından farklılaşmaktadır (Westhead ve diğerleri, 2003:188). Farklı türden girişimcilere yönelik politikalar oluşturabilme adına, aralarındaki farklılıkları ortaya koyan sistematik enformasyona sahip olmak gereklidir. Siyasetçilerin, politika üreten kamu aktörlerinin ve kural koyucuların, kredi veren kuruluşların, risk sermayedarlarının ve iş dünyasının, girişimci türlerine yönelik etkin politikalar geliştirebilmeleri için bu girişimciler arasındaki benzerlik ve farklılıkların ortaya konmaya çalışılması bireysel, kurumsal ve toplumsal refah açısından da önemli görünmektedir.

Farklı türden girişimcilere yönelik politikalar oluşturabilmek için girişimcilerin başlangıç sermayesine erişimde ve kabiliyetlerdeki farklılıkları ortaya koyan sistematik enformasyona sahip olmak gereklidir. Siyasetçiler ve iş dünyası bu üç tür girişimcinin çıktılarını ölçmek için işletme büyüklükleri ve performansları hakkında enformasyon ihtiyacında da olacaklardır. Bu noktada araştırmacıların, kanun yapıcıların ve uygulayıcıların daha önceden bir işletmeye sahip olma deneyimleri bakımından girişimcilerin aralarında farklılıklar bulunduğunu göz önünde bulundurmaları gerekli ve önemli olmaktadır.

KAYNAKÇA

- ALSOS**, Gry Agnete; Lars Kolvareid (1998), "The Business Gestation Process of Novice, Serial, and Paralel Business Founders", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 22, Number: 4, 101-114.
- BAUMOL**, William J. (1968) "Entrepreneurship in Economic Theory", *American Economic Review*, Volume: 58, Number: 2, 64-71.
- BRUINING**, Hans; Mike Wright (2002), "Entrepreneurial Orientation in Management Buy-Outs and The Contribution of Venture Capital". *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, Volume: 4, Number: 2, 1-22.
- CANTILLON**, Richard (1931), Essay on the Nature of Trade [*Essai Sur la Nature du Commerce en Général*], Translated By: Henry Higgs, Macmillan, London.
- DAS**, Tushar Kanti; Bing-Sheng Teng (1997), "Time and Entrepreneurial Risk Behavior", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 22 Number: 2, 69-88.
- GARTNER**, William B. (1985), "A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation", *Academy of Management Review*, Volume: 10, Number: 4, 696-706.

- GARTNER**, William B. (1989a), "Who is an Entrepreneur? Is the Wrong Question", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 13, Number: 4, 47-68.
- GARTNER**, William B. (1989b), "Some Suggestions for Research on Entrepreneurial Traits and Characteristics", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 14, Number: 1, 27-37.
- HOSELITZ**, Bert F. (1951) "The Early History of Entrepreneurial Theory", *Explorations in Entrepreneurial History*, Volume: 3, Number: 4, 193-220.
- KETS** De Vries, Manfred (1977), "The Entrepreneurial Personality: A Person at the Crossroads", *Journal of Management Studies*, Volume: 14, Number: 1, 34-57.
- KIRZNER**, Israel M. (1979), *Perception, Opportunity and Profit Studies in The Theory of Entrepreneurship*, First Edition, The University of Chicago Press, Chicago.
- KLEIN**, Peter G.; Michael L. Cook (2006) "T.W. Schultz and the Human-Capital Approach to Entrepreneurship", *Review of Agricultural Economics*, Volume: 28, Number: 3, 344-350.
- KNIGHT**, Frank H. (1921), "Risk Uncertainty and Profit", Hart, Schaffner and Marx, First Edition, Houghton Mifflin Company, Boston.
- LIEBENSTEIN**, Harvey (1968), "Entrepreneurship and Development", *American Economic Review*, Volume: 58, Number: 2, 72-83.
- LONG**, Wayne (1983), "The Meaning of Entrepreneurship", *American Journal of Small Business*, Volume: 8, Number: 2, 47-56.
- MARSHALL**, Alfred (1964), "Principles of Economics: An Introductory Volume", Eight Edition, Macmillan, London.
- MACMILLAN**, Ian C (1986), "To Really Learn about Entrepreneurship, Let's Study Habitual Entrepreneurs", *Journal of Business Venturing*, Volume: 1, 241-243.
- REDLICH**, Fritz (1949), "The Origins of The Concepts of Entrepreneur and Creative Entrepreneur", *Explorations in Entrepreneurial History*, Volume: 1, Number: 2, 1-7.
- RIPSAS**, Sven (1998), "Towards An Interdisciplinary Theory of Entrepreneurship", *Small Business Economics*, Volume: 10, 103-115.
- ROBINSON**, Peter; David Stimpson; Jonathan Huefner; Keith H. Hunt (1991), "An Attitude Approach to the Prediction of Entrepreneurship", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 15, Number: 4, 13-31.
- SAY**, Jean Baptiste (2001) "A Treatise on Political Economy; or the Production, Distribution, and Consumption of Wealth", [Translated from the fourth edition of the French by C. R. Prinsep, M.A., Philadelphia], Sixth Edition, Batoche Boks, Kitchener, Canada.
- SCHUMPETER**; Joseph (1978) "The Theory of Economic Development", Reprint Edition, Oxford University Press, New York.
- SHARMA**, Pramodita; James Chrisman (1999), "Toward A Reconciliation Of The Definitional Issues In The Field Of Corporate Entrepreneurship", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 23, Number: 3, 11-27.
- STAUM**, Martin S (1998), "French Lectures In Political Economy 1815-1848: Variables of Liberalism", *History Of Political Economy*, Volume: 30, Number: 1, 95-120.
- SPICER**, Andrew; Gerald A. Mcdernott; Bruce Kogut (2000) "Entrepreneurship and Privatization in Central Europe: The Tenuous Balance Between Destruction and Creation", *Academy Of Management Review*, Volume: 25, Number: 2, 630-649.

- TIMMONS**, Jeffry (1978), "Characteristics and Role Demands of Entrepreneurship", *American Journal of Small Business*, Volume: 3, Number: 1, 5-17.
- VESPER**, Karl H (1974), "Entrepreneurship, A Fast Emerging Area in Management Studies", *Journal Of Small Business Management*, Volume: 12, Number: 4, 8-14.
- WESTHEAD**, Paul; Mike Wright (1998a), "Novice Serial and Portfolio Founders: Are They Different?", *Journal of Business Venturing*, Volume: 13, Number: 3, 173-204.
- WESTHEAD**, Paul; Mike Wright (1998b), "Novice, Portfolio and Serial Founders in Rural and Urban Areas", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 22, Number: 4, 63-100.
- WESTHEAD**, Paul; Deniz Ucbasaran; Mike Wright (2003), "Differences Between Private Firms Owned By Novice, Serial and Portfolio Entrepreneurs: Implications for Policy Makers and Practitioners", *Regional Studies*, Volume: 37, Number: 2, 187-200.
- WESTHEAD**, Paul; Deniz Ucbasaran; Mike Wright (2005a), "Decisions, Actions, and Performance: Do Novice, Serial, and Portfolio Entrepreneurs Differ?", *Journal of Small Business Management*, Volume: 43, Number: 4, 393-417.
- WRIGHT**, Mike; Ken Robbie; Christine Ennew (1997a), "Serial Entrepreneurs", *British Journal of Management*, Volume: 8, Number: 3, 251-268.
- WRIGHT**, Mike; Ken Robbie; Christine Ennew (1997b), "Venture Capitalists and Serial Entrepreneurs", *Journal of Business Venturing*, Volume: 12, Number: 3, 227-249.
- WRIGHT**, Mike; Paul Westhead; Jeff Sohl (1998), "Editors Introduction: Habitual Entrepreneurs and Angel Investors", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Volume: 22, Number: 4, 5-21.