



# InTTouch

## ARAŞTIRMA BÜLTENİ

Özyeğin Ana Sayfa | Paylaş | E-bülten Üyeligi | Üyelikten Çıkış

### Direktörün Mesajı

Özyeğin Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi (ÖZÜ TTO) olarak 2016 yılında çalışmalarımıza "Ticarileştirme" faaliyetlerine yoğunlaşarak devam ediyoruz. Bültenimizin bu sayısında ticarileştirmede TTO'ların rolü üzerinde odaklanarak ticarileştirmenin ilk adımları, yatırımcı görüşmeleri, ticarileştirme sürecinde yapılması gereken planlamalar, finansal ve hukuki açıdan dikkat edilmesi gereken konulardan bahsedecek ve yatırımcı gözünden öneriler ile araştırmacı, girişimci gözünden deneyim paylaşımları yapıyor olacağız. Bu sayıyı okurken "ticarileştirme" sözcüğünün günlük hayatta kullanıldığından farklı olarak bilim ve araştırma sonuçlarından ekonomik değer yaratma anlamında kullanıldığına dikkatlerinizi çekmek isteriz.



TTO'ların ticarileştirme ekosistemine olumlu katkı sağlayabilmeleri için, ticarileştirme sürecinde üstlenmesi gereken sorumlulukların doğru tanımlanması oldukça önemlidir. Bu sorumlulukların ana çerçevesi aşağıdaki gibi çizebilir:

- Fikri ve Sınai Mülkiyet portföyünün yönetimini yapmak- Yenilik unsurunun ve ticarileştirme potansiyelinin belirlendiği ve kurumun inovasyon stratejisi ile uyumlu olan potansiyeli yüksek teknolojilerin tanıtımını yapmak ve bu kapsamda araştırmacıların yatırımcılara erişimini sağlamak
- Ticarileştirme stratejisini doğru belirlemek ve uygulamak- Bazı durumlar için mevcut olan teknolojinin lisanslanması en ideal yöntem iken, bazı durumlar için devretmek ve ya şirket kurmak daha uygun olabilir.
- Ticarileştirme sürecini finansal, hukuki açıdan ele alabilecek uzmanlar içeren destek ekipleri oluşturmak ve araştırmacının yanında olmak
- Yatırımcı görüşmeleri için araştırmacıları kilit noktalar ve sorulacak doğru sorular ile ilgili hazırlamak ve süreç boyunca devam eden müzakereleri yönetmek
- Yatırımcının ilgisinin yakalandığı noktada başlayan finansal fizibilite çalışması/iş planı için destek sağlamak
- Ticarileştirmenin hukuki boyutu için destek sağlamak.- Zira lisans ve devir sözleşme süreçleri bu alanda uzmanlaşmış ve sürece hakim deneyimli hukukçu desteği olmadan hataya oldukça açık bir süreçtir.

Bu görev ve sorumluluklar TTO uzmanı, girişimci, araştırmacı ve yatırımcı açısından farklılıklar gösterebilir. Bu sebeple bültenimizin içerisinde ticarileştirme süreçlerinde yer alan her bir oyuncunun gözünden süreci ve deneyimlerini sizlerle paylaşacağımız yazı ve röportajlara yer vererek her birinin TTO'dan beklentilerini ve ideal durumlarda sürecin nasıl olması gerektiğini irdeliyor olacağız.

Son olarak; motivasyonu, amacı, çalışma şekli, karakteri ve dili çok farklı olan girişimci, araştırmacı, yatırımcı gibi oyuncular arasında ÖZÜ TTO olarak arayüz rolü oynadığımız ve ortak anlaşma sağlayarak ticarileştirme başarısını yakaladığımız başarı hikayelerini sizlerle paylaşıyor olacağız. Umarız keyifle okursunuz.

Nilay U. Papila, Dr  
Direktör, Teknoloji Transfer Ofisi



## İçindekiler

- Direktörün Mesajı
- Ticarileştirmede TTO'ların Rolü
- Ticarileştirmenin Hukuki Boyutu
- Yatırımcı Gözüyle Ticarileştirme
- ÖZÜ TTO Başarı Hikayeleri
- Girişimci/Araştırmacı Açısından Deneyim Paylaşımı
- Açık Çağrılar
- TTO Haberleri
- Araştırma Haberleri
- TTO Etkinlikleri
- Gelecek Etkinlikler
- ÖZÜ Araştırma Barometresi
- TTO Ekibi

## Ticarileştirmede TTO'ların Rolü

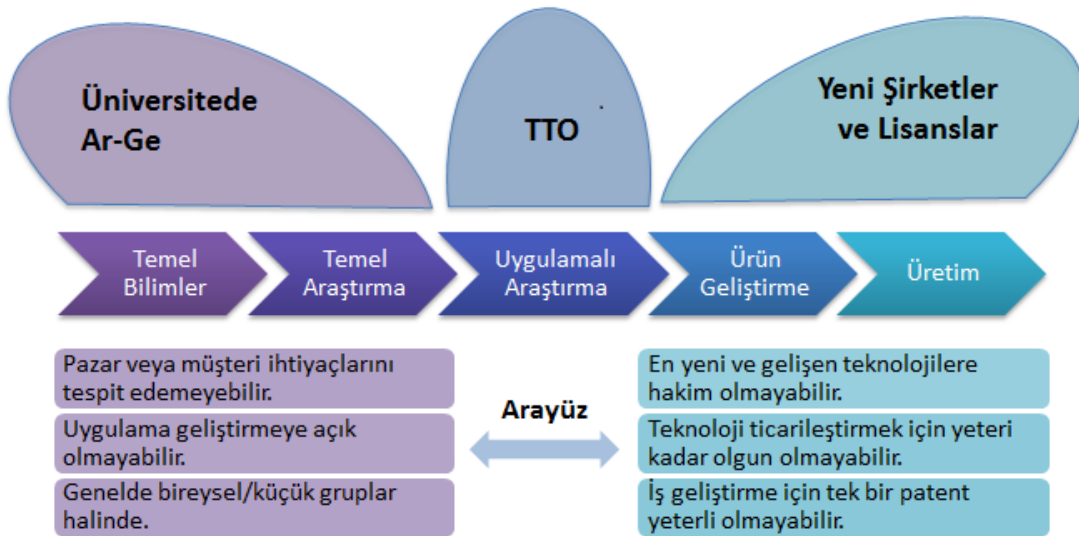
Üniversite bünyesinde üretilen bilgi ve teknolojilerin toplum yararına dönüştürülebilmesi için buluşların ticarileştirilmesi konusunda geliştirilecek stratejilerin TTO faaliyetlerinin başarısı için kilit öneme sahip olduğu bilinmektedir. Araştırma çıktılarının ürüne dönüşerek son kullanıcıya ulaşmasını sağlamak, oluşturulan bu stratejilerin doğru kurgulanmasına bağlıdır.

TTO'ların temel hedeflerinden biri, üniversitede üretilen bilgi ve teknolojinin korunması olmaktadır. Buluşun ortaya çıkmasından itibaren TTO'nun üstlenmesi gereken sorumluluklar şu şekilde özetlenebilir:

- Fikri ve Sınai Mülkiyet Haklarının hangi yöntem ile korunacağına karar verilmesi
- Patent başvuru ve tescil süreçlerinin yürütülmesi
- Ticarileştirme stratejisinin belirlenmesi
- Yatırımcı görüşmelerinin organizasyonu
- Buluşçu ile yatırımcı arasında arayüz görevi üstlenilmesi
- Lisanslama/Devir süreçlerin yönetilmesi ve takibinin yapılması
- Firma kurulacak ise tüm aşamalarda mali takip ve hukuk desteğinin verilmesi
- Tüm süreçlerin hukuki boyutta takibinin yapılması

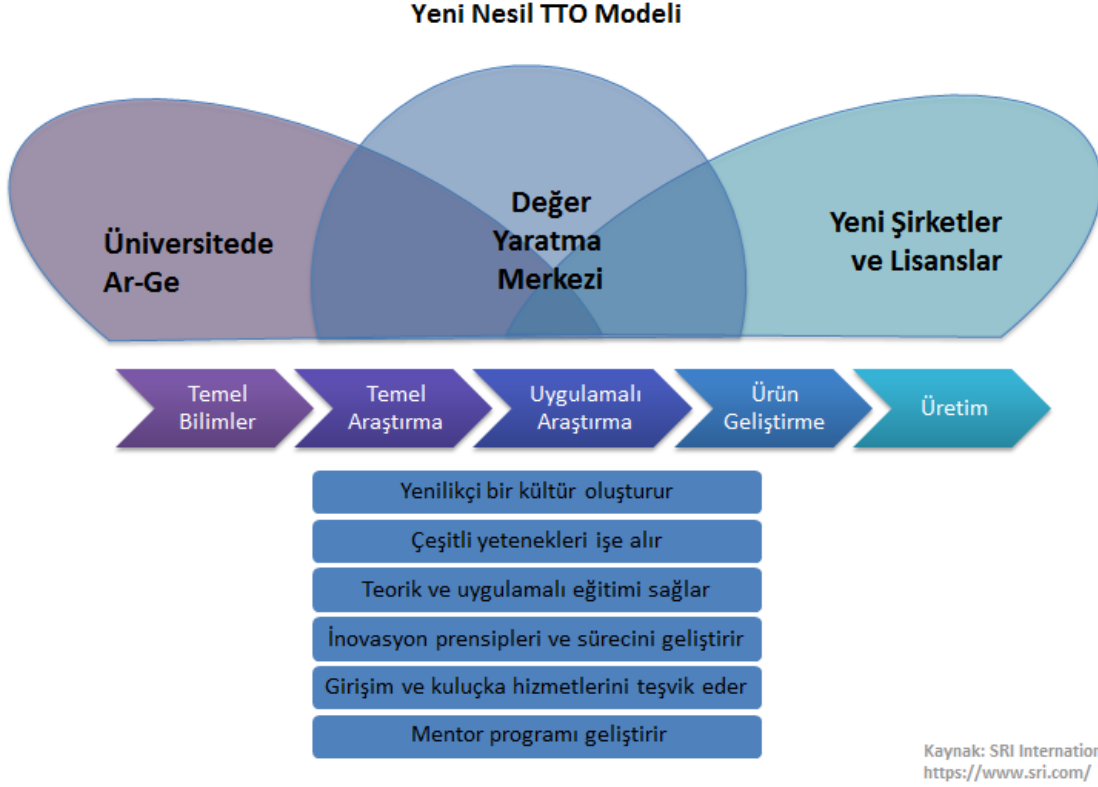
Geleneksel TTO modelinde TTO'ların ticarileştirme sürecinde üstlenmesi gereken rol, üniversite ve sanayi arasında köprü görevi görmek ile başlar. TTO'lar ilk aşamada; üniversitelerdeki teknolojinin pazar ihtiyaçları doğrultusunda geliştirilmesi için müşteri ihtiyaçlarının bilinmesi ve firmaların üniversite bünyesindeki yeni teknolojileri öğrenmesi süreçlerindeki arayüz boşluğunu doldurur.

### Geleneksel TTO Modeli



Geleneksel TTO modelinde bu arayüz rolü sadece köprü görevi görmeyi gerektirirken, yeni nesil TTO'lar bu

rolü bir adım daha ileriye götürebilme misyonu ile inovasyon kültürünün yaygınlaşmasını sağlama, bu alanda çalışacak eğitimli İK yetiştirme, araştırmanın başından üretim aşamasına kadar tüm inovasyon sürecini yönetme ve yönlendirme sürecinde aktif olarak yer alır. Bu sayede üniversitelerde üretilen bilgi ve teknolojinin ticarileştirilmesine de olanak sağlayacak ortam yaratır.



### • Ticarileştirmenin İlk Adımları ve Finansal Boyutu

Üretilen bilgi ve teknolojinin ticarileştirilme başarısı, fikri mülkiyet haklarının korunması ve buluşun doğru değerlendirilmesi ile ölçülebilir. Fikri hakkın korunması için iki yol tercih edilebilir; ticari sır olarak kalması veya tescil sürecinin başlatılması. Ticari sır daha genel bir koruma kapsamında olduğundan herhangi bir ihtilaf durumunda daha riskli bir koruma sistemi oluştururken, patent tescil süreci ise oldukça maliyetli olmaktadır. Bu aşamada buluşa yönelik hazırlanacak patentlenebilirlik ve ticarileşebilirlik raporlarının değerlendirilmesi ile karar verilmesi en doğru yol olmaktadır .

Patent ile koruma altına alınan buluşların ticarileştirilme oranları ABD’de bile %20’lerde kalmaktadır. ABD’deki patent başvurusu kabul oranının %60 ve ticarileştirilmiş patentlerden patent başvuru maliyetini geri kazanma oranının %50 olduğu düşünülürse, patentlerin sadece %5’inin buluşçulara kazanç sağladığı söylenebilir. [1]

ABD’deki patent ve ticarileştirme dağılımına baktığımızda ise; en iyi 20 üniversite, patent aktivitelerin %70’ine sahiptir. Üstelik, bu üniversitelerde lisanslama gelirinin çoğunluğu sadece birkaç kilit patennten oluşmakta ve genelde en başarılı 5 patent, toplam gelirin %70-90’ını yaratmaktadır. [2]

Oldukça zorlu olan ticarileştirme süreçlerinde kritik konular engel teşkil edebilmektedir. Epting, Gatling, and Zimmer (2011) tarafından yapılan bir araştırmaya göre ticarileştirme engelleri şu şekilde sıralanabilir [3];

- **Zamanlama:** Buluşçunun ürünü mükemmelleştirmeye çalışırken rekabetçi, daha düşük kaliteli bir ürünün pazara girmesi, buluşçunun çalıştığı ürünü gereksiz kılması
- **Kontrol Sorunu:** Lisanslamanın pazara girişi hızlandırmasına rağmen teknolojiyi buluşçunun kontrolünden çıkarması
- **Finansal Hesaplamalardaki Hatalar:** Yatırımın satış aşamasına gelmeden tükenmesi
- **Model ve Plan Uygulaması:** Dağıtım ve tedarik zincirini oluşturmanın hem zaman hem de uzmanlık gerektirmesi

Bu engelleri aşmak ticarileştirme yolunda dikkat edilmesi gereken aşağıdaki kuralların bilinciyle mümkün kılınabilir.

#### Ticarileştirmenin 10 Kuralı

1. Bilim ve işletmeleri ilerleten süreç birbirinden farklıdır.

2. Ticarileştirmenin tek bir yolu yoktur.
3. Araştırmacıların kendi haklarını ve ekip arkadaşlarının haklarını bilmesi gerekir.
4. Fikri yayınlamak ve korumak arasındaki değerlendirilmenin doğru yapılması önemlidir.
5. Buluşunun bilgi ve teknolojisinin ne kadarını paylaşacağına karar vermesi gerekir.
6. "Ar" ve "Ge"yi ayrılmalı ve gerçekçi olmalıdır.
7. Başlangıçta bir pazar olmaması büyük bir sorun olarak algılanmamalıdır.
8. Buluşun hangi problemi çözdüğüne veya hangi ihtiyaca yanıt verdiğine karar verilmelidir. Diğer bir deyişle "ilaç" mı "vitamin" mi olduğu belirlenmelidir.
9. Teknolojinin öneminin herkes tarafından anlaşılır olması gerekir.
10. Müşterilerden öğrenilen geri bildirimler önemlidir. [4]

Ürüne/hizmete dönüşecek buluşlarının ticarileştirilmesinde öncelikle hangi yöntem üzerinden ilerleneceğine karar verilmesi gerekir. Bu süreçteki ilk soru "Lisanslamalı mı, devir mi etmeli, şirket mi kurmalı?" olmalıdır. Bu soruya cevap verebilmek için iş potansiyelinin değerlendirmesinde pek çok kriter bulunmaktadır:

- Buluşun ortaya koyduğu gerçek fayda nedir?
- Lisans sahibi olmak şirketi nasıl etkileyecek?
- Lisans sahipleri maliyetin düşürülmesinde yardımcı olacak mı?
- Lisans yeni bir değer belirlemeye olanak sağlayacak mı?
- Yeni pazarlara girilmesine yardım edecek mi?
- Gelir elde etmek ne kadar zaman alacak?
- Buluşu bir ürüne/hizmete dönüştürüp müşterilere ulaştırmanın maliyeti ne olacak?

Bu sorulara cevap bularak, buluşa yönelik; talep, teknoloji, rekabet ve strateji uyumu konularında oluşturulan raporda buluşun ticari başarısı ve sürdürülebilirlik değeri anlaşılabilir. Bu raporu hazırlarken; müşterilerin kimler olduğu, neden bu teknolojiye ihtiyaç duydukları, pazar büyüklüğü ve büyüme oranı ile teknolojinin rekabetçi yapısı, teknik riskleri ve maliyeti dikkate alınmalıdır. Bunlarla birlikte farklılaşan faktörler ve uzun vadeli karlılık da değerlendirilmelidir. En temel başlıklar altında toplanarak aşağıdaki tablonun oluşturulması ticarileştirme yönteminin belirlenmesinde yön gösterici olacaktır.

**Patent Ticarileştirme Tablosu**

|            | Risk   | Kazanç                  | Bağımlılık       |
|------------|--------|-------------------------|------------------|
| Devir      | Yok    | Tek seferde             | Yok              |
| Lisanslama | Düşük  | Net gelirin %2-10 arası | Düşük            |
| Girişim    | Yüksek | Yüksek                  | Yüksek (3-7 yıl) |

Ticarileştirme yönteminin belirlenmesinden sonra bu yöntemin uygulamaya başlanması için donanımlı ve doğru ekibin oluşturulması gerekir. Başarılı grup modeli örneği; "Araştırmacı"nın bilimsel tecrübesine dayanarak, buluşun sektöre uyarlanması için çalışacak bir "Girişimci" ve müşteri ihtiyaçlarına yönelik pazara hakim bir "Satış Uzmanı"ndan oluşur. Bu üç kategorideki ekip stratejinin çekirdek yapısını oluşturmaktadır.

Doğru ekip oluşturulduktan sonra asıl soru finansal stratejinin nasıl belirleneceği olmalıdır. Buluşun ticarileştirilmesi, sürdürülebilir bir modelin oluşturulması için önemli bir finansal destek ihtiyacı doğurur. Bu desteğin sağlanması, ulusal ve uluslararası boyutlarda oluşturulan yatırım fonlarından sağlanabilir. Bu fonlarının yöneticileri ile bir araya gelmek, teknolojiyi ve oluşturulan kurguyu doğru ifade etmek, en önemlisi yatırımcının dikkatini çekebilmek oldukça zorlu bir süreçtir. Yatırımcı görüşmelerinde;

- Rekabete karşı piyasada lider pozisyonu koruyabilen, karlı ve ölçeklenebilir bir yapının oluşturulacak olması,
- Ekibin teknolojiye ve pazara hakim olması,
- Ürünün tescilli veya korunabilir olması,
- Hedef pazarın büyüme oranının yüksek olması ile
- Girişimin bir çıkış stratejisi olması öncelikli kriterlerdir.

Bu süreçlerde TTO'nun başından sonuna kadar araştırmacının yanında yer alması, hukuki ve finansal konularda destek vermesi ve yatırımcı görüşmesi aşamasında görev alması üniversitelerde üretilen teknolojinin ticarileştirilmesine ve toplum yararına dönmesine olumlu katkılar sağlayacaktır.

[3] Anas Al Natsheh, Saheed A. Gbadegehin, Antti Rimpiläinen, Inna Imamovic-Tokalic, and Andrea Zambrano. "Identifying the Challenges in Commercializing High Technology: A Case Study of Quantum Key Distribution Technology". *Technology Innovation Management Review*, January 2015

[4] Anthony C. Fletcher, Philip E. Bourne. "Ten Simple Rules To Commercialize Scientific Research". *September 27, 2012*

[5] Jason Lou, ÖzÜ TTO tarafından gerçekleştirilen TTO Uzmanlarına Yönelik Ticarileştirme 101 Eğitimi, "Patent Ticarileştirme Yolları" Sunumu, June 28, 2016



### Av. Gülcan Tutkun Berk, ÖzÜ TTO FSMH Uzmanı

Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden lisans, Almanya/Tübingen Üniversitesi'nden yüksek lisans derecesini almıştır. 1999 yılından bu yana Fikri ve Sınai Hakların korunması ve bu alandaki hukuki ihtilafların çözümünde hukuk danışmanlığı ve avukatlık hizmeti sunmaktadır. Aynı zamanda marka vekilidir. Şu anda Özyeğin Üniversitesi TTO da FSM Hakları Uzmanı olarak görev yapmaktadır.

## Ticarileştirmenin Hukuki Boyutu

Av. Gülcan Tutkun Berk, ÖzÜ TTO FSMH Uzmanı

Ticari değer içeren Fikri ve Sınai Hakların hukuki işlemlere konu yapılarak "Ticarileştirilmesi" hedefi, tüm dünyada olduğu gibi ülkemizdeki TTO camiası açısından da ana hedeftir. Gayri maddi mülkiyet haklarından olan Fikri ve Sınai Hakların "soyut" niteliği itibarıyla; ticarileştirme faaliyeti kapsamında yapılacak hukuki işlemler, kendine has özellikler ve dikkat edilmesi gereken noktalar içermektedir. Fikri ve Sınai Hakların konu yapıldığı Devir ve Lisans Sözleşmeleri ve Şirket Kuruluşları ve Ortaklıkları, "ticarileştirme" kapsamında özellikle en sık görülen hukuki işlemlerdir. Bu sözleşmelerin her maddesinin her bir olay için ayrı ayrı gözden geçirilmesi ve ticarileştirme yol haritasına uygun şekilde tasarlanması gerekmektedir. Yine bu sözleşmelerin tarafların üzerinde mutabakata vardığı ticarileştirme yol haritası yanında, Fikri ve Sınai Haklara ilişkin mevzuat hükümleri ile uyumluluğu da aynı şekilde büyük önem arz etmektedir. Keza özellikle ticarileştirme faaliyetinin Şirket Kurulması ve Ortaklıklar suretiyle öngörülmesi halinde, Ticaret Hukuku, İş Hukuku, Vergi Hukuku, İdare Hukuku gibi farklı hukuk dallarından uzman görüşü ve yardımıyla bu sürecin yürütülmesi, ileride doğması muhtemel ihtilafların önüne geçilmesini sağlayacaktır. Bu süreçler boyunca yapılan müzakerelerde, TTO camiasının kendine has ihtiyaçlarını ve hedeflerini bilen uzman hukukçulara olan belirgin ihtiyacı, hâlihazırda yürüttüğümüz hukuki işlemlerde tecrübe etmiş bulunmaktayız. Bu ihtiyaçtan hareketle, ÖzÜ TTO olarak hukuki işlem süreçlerinin yürütülmesinde diğer TTO'lara ve akademisyenlere hizmet vermeye başladığımız haberini bir kez daha okuyucularımıza iletmek isteriz.



### Gökhan Güner, ACT Yönetici Partner

Teknoloji ticarileşme, girişimcilik, yatırım yönetimi ve mühendislik alanlarında 15 yılın üzerinde tecrübeye sahiptir. Bilkent Üniversitesi Elektrik Elektronik Müh. bölümünden mezun olduktan sonra yüksek lisans çalışmalarını University of California, Santa Barbara'da yapmıştır. Aynı zamanda London Business School'dan MBA derecesi bulunmaktadır. Şu anda teknoloji odaklı bir risk sermayesi fonu olan ACT Venture Partners şirketinde yönetici ortak olarak görev yapmaktadır.

## Yatırımcı Gözüyle Ticarileştirme

Gökhan GÜNER, ACT Venture Partners Yönetici Ortağı

Bir risk sermayesi fonu olan ACT Venture Partners'ı ülkemizin teknoloji yoğunluklu projelerine yatırım yapmak üzere 2015 Temmuz ayında kurduk. Fonumuzun ana yatırımcısı Avrupa Yatırım Fonu (European Investment Fund, EIF) olmakla beraber uluslararası özel yatırımcılarımız da bulunuyor.

Türkiye'de geliştirilen ve küresel büyüme potansiyeline sahip teknoloji temelli girişimlere erken aşamalarında yatırım yapan ACT'nin şu anda toplam fon büyüklüğü 22.5 Milyon Euro'dur. Girişim başına 2,5 Milyon Euro'ya kadar yatırım yapabiliyoruz ve 2017 yılının sonuna kadar toplamda 20'nin üzerinde teknoloji yoğunluklu girişimlere yatırım yapmayı hedefliyoruz.

ACT'nin yatırımlarında aradığı temel değerlendirme kriterleri; küresel ölçekte rekabet edebilir bir teknoloji olması, korunabilir bir fikri mülkiyet ile rakipler için giriş bariyeri bulunması, pazar potansiyelinin yüksek olması ve belki de en önemlisi güçlü bir teknik ve girişimci ekibin var olmasıdır.



Teknoloji Transfer Ofislerinin Türkiye’de girişimcilik ekosisteminde çok önemli bir yeri bulunuyor. Girişimci ve araştırmacılara yatırım süreçleri ile ilgili bilgi ve destek verilmeleri, özellikle de akademisyen/buluşçu - sanayi işbirlikleri ile üniversitelerde geliştirilen teknolojilere girişimci ekip oluşturulması noktasında verecekleri destekler henüz girişimci ekosistemi gelişmemiş Türkiye gibi ülkelerde çok önem arz ediyor. Özyeğin Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi’nin de bu yönde verdiği destekler, kısa bir süre önce Özyeğin Üniversitesi’nde geliştirilen bir teknolojinin ACT ile birlikte başarılı bir şekilde start-up şirketine dönüştürülmesine imkan sağladı.

ACT gibi aktif yatırımcılar, yatırım yaptığı girişimlere finansmanın yanında yatırım öncesi ve yatırım yaptıktan sonra teknik ve ticari çok çeşitli destekler sunuyor. ACT olarak konularında uzman, çok yönlü ve uluslararası deneyime sahip bir ekip ile ihtiyaç duyulan ticari, teknik ve hukuki her türlü desteği sağlamaya gayret gösteriyoruz. Bu desteklerden ilki, alanında deneyimli, uluslararası ticari başarılar elde etmiş ve vizyon sahibi mentorları girişimlerle buluşturmak. Mentorlarımız girişimlere stratejik ve ticari işbirlikleri kurma, ürünleri pazara en uygun şekilde konumlandırma, organizasyonel ve profesyonel iş ihtiyaçlarını karşılama gibi konularda önemli katkılar yapmaktalar. Bir diğeri ise, girişimlere yatırım yaparken ileride gelecek yeni uluslararası yatırımcıların tercih edebileceği hukuki ve mali altyapıyı endüstri standartlarına göre oluşturulmasına yardımcı olmaktır. ACT ekibi olarak ayrıca, iş bağlantıları oluşturulmasında, yeni finansman bulunmasında ve çıkış (EXIT) sürecinde kişisel ağlarımızı girişimcilerimizle paylaşarak, tüm bu süreçlere destek veriyoruz.



### • Likopen Patent Devri

ACT ile “proof of concept” aşamasındaki teknolojilerimizin ticarileştirilmesi için yapılan görüşmeler sonucunda ÖZÜ buluşçularından birine yatırım yapılmasına karar verilmiş ve firma kurularak teknolojinin ticarileştirilmesine yönelik çalışmalar başlatılmıştır. Bu işbirliği kapsamında 2015 yılı içerisinde “term sheet” aşamasına geçilmiş ve 2016 yılının ilk çeyreğinde firmanın resmi olarak kurulmasına karar verilmiştir. Bu aşamada firmanın kurulması doğrultusunda ÖZÜ’nün sahipliğindeki buluşun firmaya 100.000 Euro’ya devredileceğinin taahhüdü verilmiştir. Bu çalışmalara paralel olarak ÖZÜ TTO aracılığı ile, teknolojiye ait yeni patent başvuruları, ülke girişlerinin yanı sıra ürüne ait ayırt edici isim ve logonun marka başvuruları da gerçekleştirilmektedir.



### • E-Brandvalue “Çıkış” Süreci

2012 yılı içerisinde işletme bölümü hocalarımızdan Tolga Akçura’nın bildirdiği bir buluş neticesinde, gerekli araştırma ve incelemeler yapılmış ve buluşun yeni olduğu ancak yazılım kaynaklı olduğundan patentlenme şansının olmadığı görüşüne varılmıştır. Patent başvurusunda bulunup, reddedilme halinde, buluşa ilişkin unsurların halka açılacağı ve bu sebeple buluşun zarar göreceği de değerlendirilerek bir start-up kurmaya ve ürünün gizli bilgi/lisans koruması altında pazarlanmasına karar verilmiştir. Girişim Fabrikası’nda kurulan “e-BrandValue” isimli start-up gelişim sürecini hızla sürdürmüş ve 2015 yılı içerisinde Amerika’nın en prestijli girişim hızlandırıcı programı olan Y-Combinator’a seçilerek 120.000 USD girişim sermayesini almaya ve 3 aylık eğitim programına katılmaya hak kazanmıştır. Firmanın sürdürülebilirliğini ispatladığı bu aşamada, Girişim Fabrikası hocamız ile anlaşarak şirketteki paylarını çıkış bedeli karşılığında devretmiştir. Anlaşma gereği 50.000 TL bedel gelir olarak kaydedilmiştir.



Bu başarı patentlenmesinin uygun bulunmadığı bir teknolojinin de ticarileştirilebileceğinin örneğini oluşturmaktadır.

## Girişimci/Araştırmacı Açısından Deneyim Paylaşımları

### "Likopen" Başarı Hikayesi- Doç. Dr. Bahar Başım, Mühendislik Fakültesi

• **AB destekli Teknoloji Transfer Hızlandırıcısının (TTH) Türkiye'deki iki yatırım fonundan biri olan ACT'den yatırım olarak buluşunu Türkiye'de ticarileştiren ilk araştırmacılardan biri oldunuz. Bize bu başarı hikayenizde önemli rol oynayan kurgunuzdan ve araştırmacı gözüyle yatırım alma sürecinden biraz bahsedebilir misiniz?**

Bir araştırmacı ve bilim insanı olarak geliştirdiğimiz ürünlerin son kullanıcıya ulaştırılabilmesi büyük bir mutluluk. Ancak bu çok aşamalı süreçte doğru adımları atabilmek için öncelikle çok iyi bir takım kurmak gerekiyor. Benim için en önemli ikna edici faktör bu takımın kurulduğuna karar vermek ve takım arkadaşlarımla karşılıklı güven ve dürüstlük ilkelerinde buluştuğuma inanmak oldu.



Kurgunun temelinde yatırımcı ile aynı dili konuşabilmek, yapıcı ve destekleyici bir Üniversite (araştırma) ortamında olmak, araştırma konusuna olduğu kadar iş planı, maliyet unsurları ve fizibilite üzerine donanımlı, piyasaya hakim bir kadro ile çalışmak ve en kritik unsurlardan biri olarak sözleşme ve hukuk gerekliliklerini anlayabilecek kadar açık fikirli ve sabırlı olabilmek var. Tabii ki bunları adım adım öğreniyorsunuz. Ancak ilk aşama ticarileşmenin tanımını çok iyi bilen bir TTO ile fikriniz üzerine patent almakla başlıyoruz. Benim için her süreçte ÖZÜ TTO'nun varlığı vazgeçilmezdi. Yine de sürecin başında ACT yanısıra projeye yatırım yapmaya karar veren bir ticari ortak bulmuş olmak, ürettiğimiz ürünün piyasaya aktarılabilmesi için kanalları açmak, iş planımızı hazırlayacak kişinin bu konudaki en iyilerden olduğuna inanmak gibi buluşu takip etmesi gereken şartlar da var.

• **Bir buluşunuzun ticarileştirilmesinde yatırımcı bulmak, ikna etmek ve aynı masada kararlar almak oldukça zorlu bir süreçtir. Siz bu zorlukları nasıl aştınız?**

Benim yürüdüğüm süreçte aslen yatırımcı beni buldu diyebilirim. Ben yalnızca bildiğim işi en iyi şekilde yapmaya çalıştım. Saniyorum ortaya bir değer çıkarttığınız zaman doğru insanlar size ulaşıyorlar. Yine de ikna süreci oldukça önemli. Bu konuda projenin en başında bir fizibilite planı çıkarmış olmamız ve projenin kar edeceğine açıkça belgelememiz oldukça önemliydi. Öte yandan ürününüzün piyasa değerini çok iyi belgelememiz, satış kanallarını bilmeniz, iş planını detaylarıyla sunabilmeniz mükemmel bir teknik planın vazgeçilmezleri. Tüm bu konulara hakimiyet kadar ikna edici ve açık bir üslupla ve titizlikle sunumlarınızı hazırlamak da önemli.

• **Araştırmacı kimliğinizin yanında girişimci şapkanızı giymenizi sağlayan temel faktörler neler oldu?**

Bu oldukça kritik bir konu. Araştırmacı yanınız daha hazır olmadığınızı söylerken, girişimci yanınız şimdi yola çıkmazsan geç kalacağını söylüyor. Burada ne kadar risk alabildiğiniz çok önemli. Start-up risk demek! Ben konu ile ilgili bir çok kişi ile konuştum ve ilgili kitapları okudum. Bir dostumun katkısı çok önemli oldu. Bana gece rahat uyuyup uyuyamadığımı sordu, ben de "uyuyorum" dedim. "O zaman hazırsın hocam" dedi. Bunu söylerken şunu da eklemeliyim ki A'dan Z'ye planlarım var. Yani back up ve back up'ın da back up'ı. Ancak doğru takımı kurarak riski minimize ettiğime de inanıyorum.

• **Deneyimlerinize dayanarak diğer araştırmacılara girişimcilik ve yatırım süreçleri ile ilgili önerileriniz neler olur?**

Kimi en önemli buluşlar doğru zamanda doğru yerde olmamak nedeniyle ilerleyemiyor. Örnek olarak Galile dünya yuvarlak dediğinde insanlar onu duymaya hazır değillerdi. Bu nedenle iyi bir buluşun iyi bir ticari girişim olması her zaman mümkün olmayabilir. Araştırmacılar kendi alanlarında olduğu kadar girişimcilik ve özellikle Türkiye'de girişimcilik ne demek biraz düşünüp çalışmalı. Kendi fizibilite hesaplarını yapabilmeli, doğru market stratejilerini belirleyebilmeli ya da bu konuda destek alabilmeli. Araştırma çok yönlü bir yapı olan girişimciliğin yalnızca bir kolu. Tüm kollarınız dengede olmazsa iyi bir ahtapot olamazsınız :0)

• **Bu süreçte TTO olarak bizden beklentileriniz nelerdi ve bizim desteğimiz size nasıl yardımcı oldu?**

TTO kanatlarımızın altındaki rüzgardır, ÖZÜ TTO olmasaydı uçamazdık! Başlangıçtaki patent süreçlerinden itibaren tüm aşamalarda TTO'nun varlığı, IP, teknoloji, hukuk sözleşmeleri ve idari süreçler üzerine bitmeyen soru ve isteklerimize verdiği destek ve tüm kadronun hem girişimciye hem yatırımcıya hem de hukuk danışmanlarımıza karşı gösterdiği sabır ve nezaket anlatılmaz, yaşanır.

Bu konuda ilk örneklerden biri ya da tam çerçeveyi tanımlarsak; hem bir özel yatırımcı hem de ACT gibi bir

fon yatırımcısı ve bir vakıf üniversitesi kapsamında bilgilerime göre ilk ve tek örnek olarak her süreçte istek ve sorularımız bitmek bilmedi. Hatta kuruluş sürecini tamamlarken aslında yeni başladığımızın da farkındayız. Şahsım ve takımım adına öncelikle TTO direktörümüz Dr. Nilay Papila olmak üzere sevgili hukuk danışmanımız Gülcan Tutkun, IP destekçimiz Gizem Asker ve tüm TTO ekibine bir kez daha buradan teşekkürlerimizi sunarım.

- **Başarılarınızın devamını diler, bu keyifli sohbet için çok teşekkür ederiz.**

## "E-Brandvalue" Başarı Hikayesi- Doç. Dr. Tolga Akçura, Mühendislik Fakültesi

- **Çalışmalarınızdan ve şirketinizden biraz bahsedebilir misiniz?**

E-brand value doktora tezimin ve ilgili makalelerimin bir parçasıydı. Konuyla ilgili makaleleri yazmak beş yılımı, bir firma kurup E-brand value'yu bir ürün haline getirmek iki yılımı aldı. E-brand value'nun Türkiye için bir gurur kaynağı olduğunu düşünüyorum. %1-1,5 kabul oranına sahip Y-Combinator'a seçilen, Türkiye'de cirosu ve müşterisi olan ilk firmadır. Y-Combinator'a kabul edildikten sonra, Cannes Lions'da dünyadaki "İlk 10 Girişim" arasında yer aldık ve Innovation Academy'nin üyeliğine seçildik.

Artık pazarlamanın teknolojiyi içselleştirdiğini ve pazarlama uzmanlarının teknolojik pazarlama yöntemlerine yöneldiğini gözleyebiliyoruz. Bilgisayar bilimini ve pazarlamayı birlikte "big data" olarak düşünecek olursak, bu yapının dünyayı şekillendireceğini düşünüyorum.

Big data, hızla ulaşan çeşitli verilerin çok hızlı bir şekilde işlenip bir çıktıya dönüşmesidir. E-brand Value bu işlemi gerçek zamanlı yapabilen bir teknolojidir. Amacımız insanların neler yaptığını, hangi markaları sevip sevmediğini gerçek zamanlı olarak CMO ve marka yöneticilerine raporlamak. Aynı zamanda, CMO ve marka yöneticilerinin bu verilere dayanarak hızlı bir şekilde aksiyon alabilecekleri şirket içi yapıları oluşturmayı da amaçlıyoruz. Bu anlamda, E-brand Value yazılım olarak hem bir platform görevi yürütüyor hem de pazarlama sürecini değiştiren sürecin başlangıcı oluyor.

Kısacası, E-brand Value ile pazarlama ve bilgisayar bilimi arasındaki boşluğu dolduran bir ürün, bir değer yaratıyoruz. Milyonlarca kişinin ürettiği içeriği gerçek zamanlı işleyebiliyoruz. Örneğin, teknolojimiz mevcut bir reklamın içeriğini şu anda ölçebilecek durumda ve bu dünya için çok değerli.

- **Bildiğiniz gibi girişimciler, yatırımcılara ulaşmak ve onların dikkatini çekip yatırım almak konusunda pek çok zorlukla karşılaşılıyorlar. Siz bu zorlukların üstesinden nasıl geldiniz?**

Yatırımcı ortamı Türkiye'de pek gelişmedi. Yatırımcı genellikle girişimciyi anlama çabasında olmadığı için girişimci yatırımcı engelini aşamıyor. Yatırımcıya fikrinizi anlatmak ile firma kurmak ayrıca farklı süreçlerdir. Herhangi bir destek olmadan akademisyenlerin her iki süreci de gerçekleştirmesi çok zor. Bir şekilde mentorluk sistemi oluşturulmalı ve akademisyenler, hem pazarlama dilini hem de akademik dili anlayan akıl hocaları ile beraber çalışabilmeliler.

- **Araştırma faaliyetlerinizi sürdürürken girişimcilik yolculuğunuz başladı. Bu yolculuğa çıkmanız için size teşvik eden temel unsur neydi? Cevabınız, girişimci olmayı planlayan veya hedefleyen akademisyenlere yardımcı olabilir.**

Akademisyenliği ve girişimciliği birlikte sürdürmek çok zor. Akademisyen şapkamı çıkartmak istemiyorum çünkü akademik hayatımı dolu dolu yaşıyorum. Doçentliğimi Amerika'da aldım ve kendimi her şeyden önce bir akademisyen olarak görüyorum. Akademik dünyanın sorunlarını çok iyi gördüm. Fikirlerin sadece makalelerde kalmayıp şirketleşmesi bu sorunlara bir çözüm olabilir diye düşünüyorum. Tabii bu her akademisyen için mümkün olmayabilir ancak yapabilecek akademisyenlerin şirket kurması çok önemli. Bu sebeple, teşviklere ihtiyaç var. Örneğin, akademisyenlerin başarısı sadece yayın sayıları ile değil, araştırmalarının gerçek hayatta yarattığı ekonomik etkiye göre de değerlendirilmeli. Bu sebeple, hem şirketin büyümesini destekleyen hem de akademik kimliği koruyan bir ekosistemin kurulması önemli. Böyle bir ekosistem oluştuğunda çok büyük başarılar elde edilebilir.

- **Gelecek planlarınızdan bahsedebilir misiniz?**

Derslerimde, öğrencilerime yıllık plan yapmalarını öneriyorum. Yaşarken gerekirse her gün güncelleyeceğimiz, beş yıllık bir vizyonunuz olsun. Amaçlarımdan biri profesyonel bir start-up kültürünü kurabilmek. Profesyonel bir start-up diyorum çünkü bildiğiniz gibi start-up sürekli bir arayış içinde olan bir organizasyondur. Bu kültür çok hoşuma gidiyor. Bu kültür, devamlı yeni fikirlerin geliştirilebileceği ve araştırmaların entegre edilebileceği bir ortam sağlıyor. Airbnb ve Dropbox gibi örnekler bunu başarmış durumda.

Günümüzde çok hızlı küresel olunabiliyor. E-brand Value'u saygın bir yere getirmek istiyorum. Bunun yanında, pazarlamacıların düşüncelerini gerçek anlamda değiştirebilsem, daha başarılı olabileceğini düşünüyorum. Tabii piyasanın beni yenme ihtimali de var; her zaman piyasanın ateşini hissetmeyi





hatırlamalıyız.

• **Patent başvuruları ve fikri mülkiyet hakları konusunda ne düşünüyorsunuz?**

Patent hassas bir konu. Çok büyük bir emek ve para harcıyor. Amerika'dayken bir işe kalkışacağımız zaman, bir yere 50.000 USD koyup öyle bu işe başlayın demişlerdi. Küçük girişimcilerin bunu yapabilmesi çok zor. TÜBİTAK'ın bu konuda teşvikleri var. Bu teşviklerin, mümkün olduğu ölçüde, sonuna kadar kullanılması gerektiğini düşünüyorum. Ayrıca patent yazmanın çok değerli olduğunu düşünüyorum çünkü patent yazarken çok şey sorguluyor ve öğreniyorsunuz. Fikrin olgunluk seviyesine ulaşmasını sağlıyor. Ancak patent yazmak için harcanan emek ve enerjinin de bir limitinin olması gerekir. Patent için belli bir kaynak ayrılması gerekiyor. Asıl amaç patent yazmak değil, patenti ticarileştirebilmek. Süreç sonucu nasıl bir etki yaratırım, ne kadarlık ciro elde eden bir organizasyonda ne kadarlık bir etki yaratırım? Bu şekilde değerlendirebiliyor ise patentin bir anlamı oluyor.

• **Bu süreçte TTO'dan nasıl bir destek aldığınızdan bahsedebilir misiniz? "TTO'ya danışsaydım daya iyi olabilirdi" dediğiniz şeyler var mıdır?**

Yatırımcılığın en büyük problemi girişimcileri eğitebilmek veya derin bilgiye sahip girişimciler bulmaktır. Bu girişimciler, uzmanlıklarını şirkete çevirme konusunda yardıma ihtiyaç duyuyorlar; nasıl şirket kuracaklarını bilmiyorlar. Sözleşme taslaqları oluşturmak, şirket ana sözleşmesi hazırlamak, çalışanların performanslarını değerlendirmek ve onları motive etmek ve hatta müşteri bulmak ve onlarla iletişim kurmak kapsamlı deneyim gerektiriyor. Tüm bu çalışmaları birinin tek başına yapması pek mümkün olmadığı için ekosistemden yararlanması gerekir. Bu noktada TTO'lardan destek almak çok yararlı olacaktır. Siz TTO'ların devreye girerek bu konularda akademisyenlere yardımcı olabileceğinize inanıyorum.

• **Başarılarınızın devamını diler, bu keyifli sohbet için çok teşekkür ederiz.**

## Açık Çağrılar

- Ulusal Açık Çağrılar Listesi için Lütfen [Tıklayınız](#)
- Uluslararası Açık Çağrılar Listesi için Lütfen [Tıklayınız](#)



## TTO Haberleri

### BAGEP Ödülleri Açılandı

Yrd. Doç. Dr. Nuray Akın ve Dr. Alper Açık BAGEP 2016 Ödülünü Kazandı

İşletme Fakültesi öğretim üyelerinden Yrd. Doç. Dr. Nuray Akın ve Sosyal Bilimler Fakültesi öğretim üyelerinden Dr. Alper Açık, Bilim Akademisi Genç Bilim İnsanları Ödül Programı (BAGEP) 2016 ödülüne layık görülen az sayıda bilim insanı arasına girmeyi başardı.



Gençlerin iyi bilim yapmaya teşvik edilmelerini ve iyi örneklerin ödüllendirilmesini öncelik olarak gören Bilim Akademisi, bu programı 2013 yılında başlatmıştır. Bu yıl dördüncüsü verilen bu ödülle, en parlak ve gelecek vadeden genç akademisyenlere araştırmalarını geliştirmelerine yardımcı olacak prestijli bir burs verilmesi amaçlanmaktadır. BAGEP çerçevesinde, 2013 yılından bu yana toplam 153 ödül dağıtılmıştır. 2016 yılında ise 249 başvuru arasından 48 bilim insanı bu ödüle layık görülmüştür.

## Patent Değerleme Semineri

14 Nisan tarihinde Swissotel'de gerçekleştirdiğimiz seminerimizin konuğu Arçelik A.Ş'den Fikri Haklar Yöneticiliği Takım Lideri, Sn.Yavuz KABUK olmuştur.

Katılımcılarımız, patent portföylerinin ticari değerinin belirlenmesine yönelik temel esaslar ile farklı değerlendirme sistemleri hakkında ayrıntılı güncel bilgi edinmenin yanı sıra, seminer sonrasında konu hakkında tartışma, karşılıklı fikir alışverişinde bulunma fırsatını da yakalamıştır.



## UFUK2020 KOBİ Aracı Proje Yazım Eğitimi



Özyeğin Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi olarak 5-6 Mayıs tarihlerinde Octopux Danışmanlık işbirliği ile Ufuk2020 Kobi Aracı (SME Instrument) Proje Yazım eğitimi düzenledik. UFUK2020 Programı kapsamında sadece KOBİ'lere yönelik olarak tasarlanan KOBİ Aracı, KOBİ'lerin ticarileşebilecek Ar-Ge ve inovasyon projelerini desteklemektedir.

Eğitim esnasında proje mali raporlama hazırlıkları kadar kazanan proje tekliflerine de odaklanıldı. Katılımcıların, Octopux'un SME müşterilerinin başarılı projelerini de inceleme imkanı bulunduğu eğitimde başarı değerlendiricilerin dikkat ettikleri başarı sırları yaklaşık 10 vaka üzerinden uygulamalı anlatıldı.

## TÜBİTAK 1601 Desteği Alan Kardeş TTO'larımız ile Mentorluk Çalışmalarımız



ÖzÜ TTO, TÜBİTAK 1601 Teknoloji Transfer Ofislerine Yönelik Hazırlık, Başlangıç ve Kapasite Artırımı Sağlanması ve Uygulanması Desteğini alan Atatürk, Düzce ve Kocaeli Üniversiteleri'nin TTO'ları ile rehber TTO olarak çalışmalar yürütmeye devam ediyor. Mentorluk çalışmaları kapsamında 10 Mayıs 2016 tarihinde tüm TTO'lar Özyeğin Üniversitesi'nde buluştu; yapılan "kick-off" toplantısında inovasyon yönetimi konusunda eğitim verildi. Hemen ardından, 11 Mayıs 2016 tarihinde TÜBİTAK ARDEB Programları Bilgi

Eşitleme Eğitimi, 26 Mayıs 2016 tarihinde Ufuk2020 Programları Bilgi Eşitleme Eğitimi gerçekleştirildi.

Hazırlanan iş planı doğrultusunda 3 Haziran 2016 tarihinde ise Üniversite-Sanayi İşbirliği çalışmalarını desteklemek amacıyla TÜBİTAK TEYDEB Programları Bilgi Eşitleme Eğitimi düzenlenmiştir. 15 Temmuz 2016 tarihinde TTO personeline yönelik Fikri Mülkiyet Hakları Genel Bilgilendirme Eğitimi verildi. Ağustos ayı içerisinde ÖZÜ TTO olarak kardeş TTO'larımızın hibe projeleri geliştirme uzmanlarını ofisimizde kısa staj dönemleri için ağırlıyor olacağız.

## Sosyal ve Beşeri Bilimler Alanında TÜBİTAK ARDEB 1001 ve 3501 Proje Önerisi Yazma ve Değerlendirme Uygulamalı Eğitimi Düzenlendi

TÜBİTAK 2237 Proje Eğitimi Etkinliklerini Destekleme Programı kapsamında Yrd. Doç. Dr. Çimen Günay Erkol koordinatörlüğünde 24-25 Mayıs 2016 tarihlerinde kampüsümüzde, "Sosyal ve Beşeri Bilimler Alanında TÜBİTAK ARDEB 1001 ve 3501 Proje Önerisi Yazma ve Değerlendirme Uygulamalı Eğitimi" düzenledik. Katılımcılarımız, TÜBİTAK ARDEB 1001, 3001 ve 3501 destekleri başta olmak üzere TÜBİTAK Bilimsel Araştırma Destekleri hakkında bilgilerini tazeledikten sonra Özyeğin Üniversitesi öğretim üyelerinin deneyimlerini dinleme fırsatı buldular. İşletme Fakültesi'nden Prof. Dr. Ümit Özlale ve Yrd. Doç. Dr. Mehmet Ali Soytaş ile Sosyal Bilimler Fakültesi'nden Yrd. Doç. Dr. Çimen Günay Erkol proje önerisi hazırlama ve yazma deneyimlerinin yanı sıra TÜBİTAK panelistik deneyimlerini de katılımcılar ile paylaştı. Etkinlik kapsamında eğitimin ikinci gününde katılımcılar başvuru formları üzerinde uygulamalı pratik yapma olanağı buldu.



## ÖZÜ TTO'ya PROGRESS-TT'den Kapasite Geliştirme Desteği

ÖZÜ TTO olarak, Avrupa Komisyonu tarafından UFUK 2020 programı kapsamında fonlanan PROGRESS-TT projesi tarafından teknoloji transferinde kapasite geliştirme mentorluğunu almaya hak kazandık. Açılımı "Public Research Organisation Growing Europe through best practice SolutionS for Technology Transfer" olan ve PERA Consulting tarafından koordine edilen PROGRESS-TT ağı, 2016 ve 2017 yılları boyunca AB çarısında yaklaşık 30 TTO'ya araştırma sonuçlarını ticari değere dönüştürebilmek amacıyla fazla finansman çekebilmeleri için kapasite geliştirme desteği verecek.



ÖZÜ TTO, Ocak 2016'da PROGRESS-TT Capacity Building Call adı altında açılan ilk çağrıda başarılı olarak kapasite geliştirme desteği verilecek 15 TTO arasına girdi. Türkiye'den Özyeğin Üniversitesinin yanı sıra Koç Üniversitesi, Akdeniz Üniversitesi ve Ege Üniversitesi de bu desteği almaya hak kazandı. Destek kapsamında yabancı uzmanlarla birebir yoğun bir mentörlük/koçluk programı uygulanması ve programın yaklaşık 12 gün sürmesi planlanıyor.

Projenin ilk toplantısı 1 Haziran, 2016 tarihinde İtalya'nın Milano kentinde gerçekleştirildi. Toplantıda, ÖZÜ TTO'nun mentorluğunu yapacak olan Jon Wulff Petersen ile ihtiyaçlar ve yol haritası konusunda birebir görüşmeler yapıldı. Ağustos ayı içerisinde mentorluk çalışmaları, uzmanımızın ÖZÜ ziyaretiyle devam edecek.

**"TTO Akademi" Eğitimleri Tüm Hızıyla Devam Ediyor**

Bugüne kadar Özyeğin Üniversitesi bünyesinde ve Türkiye'nin birçok ilinde 30'u aşkın eğitim vererek, hayata geçirdiğimiz TTO Akademi ile eğitim faaliyetlerini sürdürmeye devam ediyoruz.

TTO Akademi kapsamında oluşturulan müfredat çerçevesinde, TÜBİTAK 1601 mentorluk çalışmaları ve diğer üniversitelerle yapılan işbirlikleri doğrultusunda, TÜBİTAK ARDEB, TEYDEB eğitimlerinin yanı sıra UFUK 2020, Fikri Mülkiyet Hakları ve Girişimcilik konularında eğitimler vermekteyiz. Müfredatta yer alan eğitimlerimizden bazı örnekler:

- İnovasyon Yönetimi Eğitimi
- UFUK 2020 Bilgi Eşitleme ve Proje Değerlendirme Eğitimleri
- TÜBİTAK ARDEB Bilgi Eşitleme ve Proje Değerlendirme Eğitimleri
- TÜBİTAK TEYDEB Destekleri Eğitimleri
- UFUK 2020 KOBİ Aracı Eğitimleri
- Fikri Mülkiyet Hakları Yönetimi Eğitimleri
- Ticarileştirme Eğitimleri

Siz de inovasyon yönetimi sürecinde her türlü eğitim ihtiyacınız için bizimle [tto@ozyegin.edu.tr](mailto:tto@ozyegin.edu.tr) adresi üzerinden iletişime geçebilirsiniz.



## Teknoloji Transfer Ofisi Uzmanlarına Yönelik “Ticarileştirme 101” Eğitimi Düzenlendi

28 Haziran 2016 tarihinde TTO Uzmanlarına Yönelik “Ticarileştirme 101” Eğitimi düzenledik. Ticarileştirmenin ilk aşamaları, ticarileştirme sürecinde yapılması gereken planlamalar, dikkat edilmesi gereken konulardan bahsedildiği eğitimde aynı zamanda yatırımcı gözünden öneriler ve akademisyen gözünden deneyim paylaşımı yapıldı. ÖZÜ TTO Direktörü Dr. Nilay Papıla, ÖZÜ Girişimcilik Mentoru Jason Lau, ÖZÜ TTO FSMH Uzmanı Av. Gülcan Tutkun Berk, ACT Yönetici Partner'ı Gökhan Güner ve ÖZÜ Makina Mühendisliği Öğretim Üyesi Doç. Dr. Bahar Başım eğitmen olarak etkinlikte yer aldılar.

Teknoloji Transfer Ofisi Uzmanlarına Yönelik  
“Ticarileştirme 101” Eğitimi  
28 Haziran 2016

Özyeğin Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi olarak 28 Haziran tarihinde Teknoloji Transfer Ofisi Uzmanlarına Yönelik “Ticarileştirme 101” Eğitimi düzenledik. Ticarileştirmenin ilk aşamaları, ticarileştirme sürecinde yapılması gereken planlamalar, dikkat edilmesi gereken konulardan bahsedilerek olan bu eğitimde aynı zamanda yatırımcı gözünden öneriler ve akademisyen gözünden deneyim paylaşımı yapıldı. Eğitim programını buradan indirebilirsiniz.

Katılımı sadece 20 ile sınırladığımız için ilgilenenlerin en geç 20 Haziran Pazartesi gününe kadar [tto@ozyegin.edu.tr](mailto:tto@ozyegin.edu.tr) adresine bilgilerini iletmesi gerekmektedir. Ön kayıt sonrasında ödeme linki dijitaldan katılımcı ile paylaşılacaktır.

Tarih : 28 Haziran, 2016  
Yer : Swiss Living Brno, Vignettes Mh., Anadolı Sk. Swiss Living No:39, 34357 Maslak Beşiktaş/İstanbul (Harika için bakınız)  
Ücret : 400 TL + KDV  
Biletim: [tto@ozyegin.edu.tr](mailto:tto@ozyegin.edu.tr)

|   |   |  |   |   |
|---|---|--|---|---|
| <br>Nilay Papıla,<br>ÖZÜ TTO<br>Direktörü | <br>Jason Lau,<br>ÖZÜ<br>Girişimcilik Mentörü | <br>Av. Gülcan Tutkun Berk<br>ÖZÜ TTO<br>FSMH Uzmanı | <br>Gökhan Güner<br>ACT<br>Yönetici Partner | <br>Doç. Dr. Bahar Başım<br>Akademiye, ÖZÜ<br>Makina Mühendisliği |
|---|---|--|---|---|

“ÖZÜ TTO kanatlarınızın altındaki rüzgardır.”

## Araştırma Haberleri

### • 2 Yeni BAGEP Araştırma Ödülü

- Yrd. Doç. Dr. Nuray Akın
- Yrd. Doç. Dr. Alper Açık

### Başvuru Yapılan Programlar

- 6 Adet TÜBİTAK 1003 - Öncelikli Alanlar Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı Başvurusu (Birinci Aşama)
- 1 Adet TÜBİTAK 2232 – Yurda Dönüş Araştırma Burs Programı
- 1 Adet TÜBİTAK 2224A - Yurt Dışı Bilimsel Etkinliklere Katılma Desteği Başvurusu
- 1 Adet 2501 - ABD Ulusal Bilim Vakfı (NSF) ile İkili İşbirliği Programı Başvurusu
- 2 Adet Ufuk 2020 Programı Başvurusu
- 1 Adet Uluslararası Proje -US Army Başvurusu

### Başvurusu Kabul Edilen Programlar

## • 2 Yeni TÜBİTAK 2508 - TÜBİTAK ile ARRS (Slovenya) İkili İşbirliği Projesi

- "Çocuk Hakları Sözleşmesinin 12 . maddesi hükmü "Çocuğun Kendi Görüşünü Açıklama Hakkı": Türkiye ve Slovenya Mevzuat ve Uygulamasının Karşılaştırılarak İncelenmesi ve Uygulamanın Geliştirilmesi İçin Öneriler", Proje Yürütücüsü: Prof. Dr. Yener Ünver

- "Ayarlanabilir Fiziksel Elastikyetli Robot ile İnsansı ve Özemniyetli Manipülasyon Kabiliyeti İçin İnsandan Robota Beceri Transferi", Proje Yürütücüsü: Doç. Dr. Erhan Öztöp

## TTO Etkinlikleri

### TTO Tarafından Düzenlenen Etkinlikler/ Eğitimler

- Patent Değerleme Semineri, 14 Nisan, İstanbul
- COST Bilgi Günü, 22 Nisan 2016, Özyeğin Üniversitesi, İstanbul
- UFUK 2020 Kobi Aracı Eğitimi , 5-6 Mayıs 2016, İstanbul
- İnovasyon Yönetimi Eğitimi, 10 Mayıs 2016, Özyeğin Üniversitesi, İstanbul
- TÜBİTAK ARDEB Bilgi Günü, 11 Mayıs 2016, Özyeğin Üniversitesi, İstanbul
- EVATEG: Aydınlatma Teknolojileri Ders Serisi:Türkiye'de Fikri ve Sınai Hakların Korunması Sunumu, 23-25 Mayıs 2016, Özyeğin Üniversitesi, İstanbul
- Sosyal ve Beşeri Bilimler Alanında TÜBİTAK ARDEB 1001 ve 3501 Proje Önerisi Yazma ve Değerlendirme Uygulamalı Eğitimi, 24-25 Mayıs 2016, Özyeğin Üniversitesi, İstanbul
- UFUK 2020 Bilgi Eşitleme Eğitimi, 26 Mayıs 2016, Özyeğin Üniversitesi, İstanbul
- TEYDEB Programları ve Proje Yazım Eğitimi, 03 Haziran 2016, Özyeğin Üniversitesi, İstanbul
- TÜBİTAK 1601 Programı Kapsamında "Mali Yönetim Eğitimi", 15 Haziran, Özyeğin Üniversitesi, İstanbul
- İstanbul Aydın Üniversitesi TTO ile İşbirliği Toplantısı, 17 Haziran, İstanbul
- ODTÜ Teknokent ile İşbirliği Toplantısı, 24 Haziran, Ankara
- "Kendini Geliştir, Geleceği Değiştir Projesi" kapsamında İnovasyon Yönetimi ve Proje Yazma Eğitimi, 27 Haziran, İstanbul
- Ticarileştirme Eğitimi, 28 Haziran, Özyeğin Üniversitesi, İstanbul
- Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları Bilgilendirme Toplantısı, 15 Temmuz, Özyeğin Üniversitesi, İstanbul

### TTO'nun Katıldığı Etkinlikler/ Ziyaretler

- "Turkey in Horizon 2020" - 2nd Information Multipliers (IMS) Event, 7-8 Nisan 2016, İstanbul
- "Stres Yönetimi" Eğitimi, AYS Danışmanlık, 11 Nisan 2016, İstanbul
- "Ufuk 2020 Projelerinde Yasal ve Finansal Konular Eğitimi" - Information Multipliers (IMS) Event, 12-13 Mayıs 2016, İstanbul
- İnsan-Sistem Entegrasyonu 3. İşbirliği Toplantısı, 13 Mayıs 2016, İstanbul
- "AB Erasmus+ Gençlik Programı ve Katılım Öncesi Yardımlar" Bilgilendirme Toplantısı, 15 Nisan 2016, İstanbul
- H2020: 2nd Intellectual Property (IPR) Training, 18 Mayıs 2016, Ankara
- UKRO Event: Information Event: MSCA Individual Fellowships (IF), 27 Mayıs 2016, London
- PROGRESS-TT: Meet the Expert Event, 1 Haziran 2016, Milan
- AUTM: BIO Business Development Fundamental Course, 4-6 Haziran 2016, USA
- Patbase Road Show: Patent Verileri Analizi, 6 Haziran 2016, İstanbul
- MSCA İstanbul 2016 Eğitim ve Bilgi Günü, 13 Haziran 2016, İstanbul

## Gelecek Etkinlikler

### Ufuk 2020 Bilgi Günleri ve Proje Pazarları

- [Clean Sky 2 JU Bilgi Dördüncü Proje Çağrısı Günü, 9 Ağustos 2016, Riga, Letonya](#)
- [ITEA Ulusal Bilgi Günü ve Proje Pazarı, 1 Eylül 2016, Ankara](#)
- [ITEA Proje Pazarı, 13-14 Eylül 2016, Paris, Fransa](#)
- [Ufuk 2020 Uzay Alanı Bilgi Günü, 14-15 Eylül 2016, Lizbon, Portekiz](#)
- [Ufuk 2020 Enerji Verimliliği 2017 Çağrısı Bilgi Günü ve Proje Pazarı Etkinliği, 19 Eylül 2016, Brüksel, Belçika](#)
- ["Be Smart, Think Blue" Konferansı, 19-20 Eylül 2016, Gdansk, Polonya](#)
- [CELTIC Plus Proposers' Day, 22 Eylül 2016, İTÜ Teknokent, İstanbul](#)
- [Akıllı Şehirler ve Topluluklar Bilgi Günü ve Proje Pazarı Etkinliği, 23 Eylül 2016, Brüksel, Belçika](#)
- [ICT Proposers Day, 26-27 Eylül 2016, Bratislava, Slovakya](#)
- [Ufuk 2020 Ulaşım Alanı Bilgi Günü ve Proje Pazarı Etkinliği, 28 Eylül 2016, Brüksel, Belçika](#)
- [Ufuk 2020 Akıllı Şebekeler ve Depolama Bilgi Günü, 3 Ekim 2016, Brüksel, Belçika](#)

## Fikri Mülkiyet Hakları ve Ticarileştirme Etkinlikleri

- [Ar-Ge Merkezleri ve Teknoloji Geliştirme Bölgelerinin Sınai Mülkiyet Kapasitelerinin Geliştirilmesi](#), 28 Temmuz 2016, Ankara, Türkiye
- [Critical Elements of Technology Commercialization, Valuation and Presenting Your Vision](#), 6 Eylül 2016, İstanbul, Türkiye
- [Technology Evaluation And Commercialization Strategies Workshop](#), 7 Eylül 2016, İstanbul, Türkiye
- [TECHIN2B TECH Arena](#), 8-9 Eylül 2016, İstanbul, Türkiye
- [Systematic Innovation \(SI\) Master Class In Action](#), 12 Ekim 2016, İstanbul, Türkiye
- [VI.Uluslararası "Üniversitelerde Fikri Mülkiyet Hakları Yönetimi" Konferansı](#), 13-15 Ekim 2016, İstanbul, Türkiye
- [Tying and Untying the Knot:How Should Entrepreneurs Negotiate with Investors?](#), 15 Ekim 2016, İstanbul, Türkiye
- [TEKNOFRAM – Board Game for Patent Searching" and "LES 100 Training -IPR and Commercialization of Technology Through Licensing](#), 16 Ekim 2016, İstanbul Türkiye

## Diğer Ulusal-Uluslararası Etkinlikler

- [NCURA 58th Genel Kurul Toplantısı](#), 7-10 Ağustos 2016, Washington, ABD
- [ÜSİMP 9. Üniversite-Sanayi İşbirliği Ulusal Kongresi/ Sağlık Teknolojilerinde Üniversite Sanayi İşbirliği](#), 6-7 Eylül 2016, Ankara
- [Neuroergonomics Konferansı](#), 6-7 Ekim 2016, Paris, Fransa
- [The Lean Startup](#), 31 Ekim-6 Kasım 2016, San Francisco, USA
- [Building a high performance IP Pipeline](#), 16 Eylül 2016, Budapeşte, Macaristan
- [Developing your investor network and closing investment deals](#), 13 Ekim, Barcelona, İspanya
- [Accessing finance and interacting with financial stakeholders](#), 3 Şubat, Bologna, İtalya
- [Accessing finance and interacting with financial stakeholders](#), 29 Kasım 2016, Barcelona, İspanya

## ÖzÜ Araştırma Barometresi





## TTO Ekibi

- Nilay Papila ([nilay.papila@ozyegin.edu.tr](mailto:nilay.papila@ozyegin.edu.tr))
- Tuğçe Akdik ([tugce.akdik@ozyegin.edu.tr](mailto:tugce.akdik@ozyegin.edu.tr))
- Gizem Asker ([gizem.asker@ozyegin.edu.tr](mailto:gizem.asker@ozyegin.edu.tr))
- Nora Kayaer ([nora.kayaer@ozyegin.edu.tr](mailto:nora.kayaer@ozyegin.edu.tr))
- Gülcan Tutkun ([gulcan.tutkun@ozyegin.edu.tr](mailto:gulcan.tutkun@ozyegin.edu.tr))
- Zeynep Yaz ([zeynep.yaz@ozyegin.edu.tr](mailto:zeynep.yaz@ozyegin.edu.tr))

Teknoloji Transfer Ofisi Özyeğin Üniversitesi Çekmeköy Kampüsü  
Nişantepe Mah. Orman Sok. 34794 Çekmeköy - İSTANBUL Tel: 0216 564 98 47  
[tto.ozyegin.edu.tr](http://tto.ozyegin.edu.tr) / <https://www.facebook.com/tto.ozyegin.edu.tr>  
Bizi takip edin- [Twitter](https://www.instagram.com/tto.ozyegin.edu.tr)