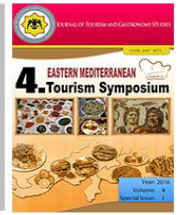




Journal of Tourism and Gastronomy Studies

Journal homepage: www.jotags.org



Başarılı Bir Girişimcilik Örneği : “Ciğerci Apo” (A Case of Successful Entrepreneurship : “Ciğerci Apo”)

Kamil UNUR^a, *Gökhan ÇOLAK^b

^a Mersin University, Faculty of Tourism, Department of Tourism Management, Çiftlikköy Campus, Mersin/ Turkey

^a Çukurova University, Pozanti Vocational School, Department of Tourism and Hotel Management, Adana/Turkey

Anahtar Kelimeler

Girişimcilik
Girişimci
Ciğerci Apo

Öz

Bu çalışmada öncelikle girişimci ve girişimcilik kavramları ile başarılı bir girişimcide olması gereken niteliklerin neler olduğu açıklanmaktadır. Daha sonra çalışmaya konu olan Ciğerci Apo isimli işletmenin ve kurucusunun başarı hikâyesi anlatılmaktadır. 1979’da faaliyete başlayan Ciğerci Apo bugün 5 şubeyle hizmet vermektedir. Kurucu Abdullah Ocak’ın orta düzeyde risk alan, pazardaki iş fırsatlarını gören, vizyon sahibi, görev odaklı, ilkeli, istihdam yaratan başarılı bir girişimci olduğu görülmüştür. Abdullah Ocak’ın özellikleri literatürde yer alan başarılı bir girişimcide bulunan özelliklerle büyük bir paralellik göstermektedir.

Keywords

Entrepreneurship
Entrepreneur
Ciğerci Apo

Abstract

In this study it is explained entrepreneur and entrepreneurship concepts and required characteristics for a successful entrepreneurship. As an example of a successful entrepreneurship the success story of the local food restaurant chain named Cigerce Apo is discussed. Cigerce Apo, established in 1979, is running 5 branches in 2015. The founder of the chain is found to be a risk bearer at a medium level, business opportunity seeker, task oriented, principled and successful employer. Characteristics of the founder of the chain substantially matches up with the characteristics of a successful entrepreneur cited in the literature. .

* Sorumlu Yazar.

E-posta: gcolak@cu.edu.tr (G. ÇOLAK)

GİRİŞ

Günümüz toplumlarında ya da ekonomilerinde girişimcilik kavramı, çok fazla önem atfedilen ve adeta bölge ya da ülke kalkınmasının motoru gibi algılanan bir kavramdır. Çünkü bir ülkede yaratılan katma değer ve istihdamın çok önemli bir kısmı, küçük ve orta büyüklükteki işletmeler yani KOBİ olarak isimlendirilen kuruluşlar tarafından yaratılmaktadır. Bunun nedenlerinden bir tanesi şirketlerin önemli bir kısmının KOBİ'lerden oluşmasıdır. Nitekim Türkiye'deki tüm şirketlerin %98'ini KOBİ'ler oluşturmaktadır (www.ekonomi.haber7.com)

Bu çalışmada başarılı bir girişimcilik örneği ele alınarak işletmenin nasıl başarılı olduğu irdelenecektir. Çünkü başarılı girişimciler, potansiyel girişimcileri etkileyerek, onların ekonomiyeye girmesine neden olmaktadır (Çelik ve Akgemici, 1998, s. 93). Turizm sektörünün alt sektörü olan yiyecek - içecek alanında başarılı olmuş bir girişimci, özellikle turizm eğitimi alan öğrenciler arasında bu alanda yatırım yapmak isteyen potansiyel girişimcilere farklı bir örnekten yararlanma şansı verecektir.

GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI

Kapitalist ekonomik sistemde 4 üretim faktöründen biri olarak kabul edilen girişimcilik, başta kamu ve eğitim sektörü olmak üzere neredeyse toplumdaki tüm kesimlerin ilgisini çeken bir kavramdır. Çünkü, girişimcilik bölge ve ülke kalkınmasında önemi hızla artan bir olgudur (Whennekers, Thurink, 1999, s. 13). Girişimciliğe olan ilgi bu alanda yapılan bilimsel çalışmalara da yansımış ve bu alanda yapılan çalışmaların sayısını artırmıştır (Gerni, 2001, s. 149). Bilimsel çalışmalarda girişimciliğin ortaya çıkışında kişilik mi yoksa sosyal çevrenin mi daha etkili olduğu tartışılan bir konudur. Kişilik üzerinde duranlar, girişimcilerin sahip oldukları psikolojik özelliklere ağırlık vermişlerdir (Bozkurt ve Alparıslan, 2013). Bu özelliklerin ne olduğu bir sonraki başlıkta ele alınmaktadır.

Girişimcilik bazı bilim adamlarına göre, doğal sermaye ve emeğin bir araya getirilmesinden oluşan bir bütündür. Bazılarına göre de başkalarının ihtiyaçlarını sürekli karşılamak üzere, pazarı olan ve pazarda bir fiyatı oluşan ekonomik mal ve hizmeti ortaya koymak ve sahibine yani girişimciye kar sağlamak amacı taşıyan bir işletmedir. (Çelik, 1998, ss. 9- 10). Girişimci, sezgi ve gözlem yoluyla ihtiyaç duyulacak ürünleri üretmek için gerekli üretim faktörlerini bir araya getiren kişidir. Dolayısıyla, girişimciler güçlü sezgileri ve yüksek hayal gücü olan sosyal yönü kuvvetli ve düşünme ve muhakeme yetenekleri gelişmiş insanlardır (Shane, 2002; Westhead ve Wright, 2000; TÜSDAD, 2002; 37 den aktaran Bozkurt ve Alparıslan, 2013). Ayrıca, bir girişimci "hem işletme sahibi, hem profesyonel yönetici, hem teknik eleman ve teknokratlık gibi özelliklere sahip olabilmektedir."(Müftüoğlu, 1989, s. 40).

Her girişim bir işletme olarak değerlendirilebilir; fakat her işletme bir girişim değildir. Çünkü bir işletmenin girişim olabilmesi için, insan ihtiyaçlarının karşılanması, mal ve hizmetlerin bir araya getirilmesinin yanında sürekli faaliyette bulunulması ve üretilen mal ve hizmetlerin bir ekonomik değerinin bulunması gerekmektedir (Tosun, 1990, s. 262).

BAŞARILI BİR GİRİŞİMCİLİK İÇİN KİŞİSEL FAKTÖRLER

Pazardaki fırsatları iş fikrine dönüştürerek üretim yapan insanları girişimci olmaya yönelten çeşitli nedenler bulunmaktadır. Girişimcilerde bulunması gereken üç temel özellik, vizyon, misyon ve hırstır (Bozkurt ve Alparslan, 2013, ss. 7-28). Yani başarılı bir girişimci başkalarının göremediği iş fırsatlarını gören ve gördüğü fırsatı tutku ve azimle değerlendirmeye çalışan başarıya güdüsüne sahip rekabetçi insanlar olarak değerlendirilebilir.

Yapılan araştırmalar, başarılı girişimcileri başkalarından ayıran kimi temel karakteristiklerin bulunduğunu göstermektedir. Örneğin, Bozkurt ve Alpaslan (2013) yaptıkları araştırmada girişimcilerde olması gereken özellikleri; özgüven, dürüstlük, ticari ahlak, risk üstlenme, yenilikçilik, sosyal olma, yaratıcılık, bağımsız karar alma, tutarlı ve ilkeli olma, fırsatları görebilmek şeklinde ortaya koymuşlardır. Başarılı bir girişimcide görülen genel ortak özellikleri Yıldız (2007) ise, gözlem-empati, iş ve görevlere bağlanma, liderlik, belirsizlikle yaşama ve orta düzeyde risk alma, objektif olma, pratik zeka, iyimserlik, ikna yeteneği, proaktif yönetim, uzlaşmacı olma, azim, bilgi, sorun çözme becerisi, hesabını bilme olarak sıralamaktadır. Bozgeyik (2005, ss. 77-78 ve Döm, 2006, ss. 27-28) girişimcileri, yüksek düzeyde başarıya ihtiyacı olan, enerjik, yaratıcı, iyimser, azimli, bağımsız olan, risk alan, kendine güvenen, iç yönelimli, güvenilir, diğer bireylere karşı duyarlı olan ancak aynı zamanda şüpheli, sorgulayıcı, hırslı, endişeli, uyumlu ve çok planlı ve organize olmayan insanlar olarak tarif etmektedirler. Bozkurt ve Alpaslan (2013) tarafından yapılan yazın taramasında birçok araştırmada ortak olarak ortaya konan girişimci özelliklerini yenilikçi, risk alan, değişim odaklı, fırsatlara odaklanmış, yaratıcı, gelişmiş iletişim becerisi, proaktiflik, yüksek başarı güdüsü, duygusal zeka ve kararlarında ısrarcı olma şeklinde belirlemiştir. Yine aynı yazarlar Türkiye’de girişimcilik alanında yapılan çalışmalarda temel girişimcilik özellikleri ise risk alma, kendine güven, başarıya ihtiyacı, yenilikçilik, yaratıcılık, iyi iletişim kurma, problemleri kolaylıkla çözebilme ve duygusal zeka olarak derlemiştir.

ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

Bir örnek olay incelemesi olarak kurgulanan araştırmada tek bir olayın derinlemesine incelenmesine odaklanan “etnografik örnek olay” yöntemi kullanılmıştır. Bu bağlamda öncelikle girişimci ve girişimcilik kavramları açıklanarak başarılı girişimcilerin özellikleri konusunda yazın taraması yapılmıştır. Daha sonra yazın taraması sonucu yüz yüze görüşmede sorulabilecek sorular belirlenmiş ve yarı yapılandırılmış soru formu ile 10/03/2015 - 17/03/2015 tarihlerinde işletmenin

sahibi ve yöneticisi olma konumunu koruyan ailenin 1. Kuşak temsilcisi aynı zamanda kurucusu ile yüz yüze görüşme yapılmıştır. Çalışmada son olarak sorulara verilen yanıtlardan hareketle işletmenin kurucusunun özellikleri ile literatürdeki özelliklerin karşılaştırılarak yorumlanmıştır.

BULGULAR

Kuruluş Öyküsü

Abdurrahman Ocak aslen Adıyamanlı olup 9 yaşında Mersin'e gelerek erken yaşta hayata atılmış ve 1979 yılında kendi işini kurarak Ciğerci Apo adıyla kendi dükkanını açan bir işletmecidir. Ciğerci Apo'nun kuruluş öyküsünü kurucusu Abdurrahman Ocak şöyle anlatmaktadır: "1967 yılından beri seyyar olarak küçük bir arabanın üstünde başladım.1979 yılına kadar devam ettim ve sonra dükkana geçtim. 79 yılından bu yana kadar dükkanda faaliyet göstermekteyim."Neden ciğerci lokantası açtığı sorusuna Abdurrahman Usta:"Ben kasap çıraklığı yaparken ciğerci bir arkadaş vardı ona ciğer götürürdüm. Eskiden gündüz sinema matinesi vardı benimde sinemaya biraz merakım vardı. Ben ciğerleri götürürken onlar işlerini bitirip sinemaya giderlerdi. Bende böyle bir işim olsa da bende böyle sinemaya gitsem düşüncesiyle başladık ve artık meslek edindik." Mezitli, Pozcu, Tarsus, Ankara ve Mersin Merkez'lerde şubeleri bulunan Ciğerci Apo'nun ilk şubesinin ne zaman açtığını şöyle anlatmaktadır: "1979 yılında ilk dükkanımı Merkez'de açtım. Küçük bir dükkandı. 3 - 5 tane masa vardı. Daha sonra gelişme gösterdik ve büyüdük."

İşletme İle İlgili Genel Bilgiler

Mersinde kurulan ilk ciğercilerden biri olan "Ciğerci Apo" şu an aynı zamanda en fazla şube sayısına sahip olan bir aile işletmesidir. 1979 yılında faaliyete başlayan Ciğerci Apo, Mart 2015 tarihi itibarıyla 5 şubesi ile hizmet vermektedir. İşletmenin bugün itibarıyla müşteri sayısını günlük ve haftalık bazda sorduğumuzda; "Günlük ve haftalık olarak müşteri sayısının değiştiğini ve bir gün daha fazla müşteri gelirken başka bir gün daha az müşteri geldiğini" söylemiştir. İşletmenin cirosunu sorduğumuzda ise; "Hasılatın günlük olarak değiştiğini ve net bir rakam söylemeyeceğini" belirtmiştir. Ciğerci Apo "Karlı bir işletme midir?" sorusuna ise; Bana göre karlı bir işletme değildir yanıtını vermiştir. "Kendi işletmenizin diğer ciğerlerden farkı nedir?" sorusuna "Tek kelime ile kalite... cevabını vermektedir. İşletmenin kalite belgesi bulunmaz iken, "Kalite belgesi için başvurduğunuz mu ya da başvurmayı düşünüyor musunuz?" sorusuna; Marka tescili yaptırdıkları için kalite belgesine gerek duyulmadığını belirtmiştir. Tüm şubelerinin kendine ait olmadığını söyleyen Abdurrahman Ocak; şubeleri beraber işlettiklerini ve her şubede ortakların işletme başında olduğunu belirtmiştir. "Müşterileriniz "Ciğerci Apo" yu neden tercih etmektedirler?" sorusuna; Marka olmamızdan ve kalitemizden dolayı bizi tercih ediyorlar. Cevabını vermektedir. "Ciğerci Apo'yu bir marka olarak görüyor musunuz? Değeri konusunda ne söyleyebilirsiniz?" sorusuna "Zaten tescillenmiş bir marka olduklarını ve marka oldukları için de değerli oldukları cevabını vermiştir. "Marka tescilini ne zaman

yaptırdınız?" sorusuna İlk marka tescilini 2004 yılında 10 yıllığına yaptırdıklarını ve yenileterek marka tescillerini 2014 – 2024 yılları arasında geçerli olduğu cevabını vermiştir. Size göre Mersin'deki en iyi ciğerci kim ve neden?" sorusuna "Bana göre en iyi ciğerci benim ama sorunun cevabını halkımız belirler." Şeklinde cevaplamıştır.

Gelecek İle İlgili Planları

İşletmenin geleceği ile ilgili planlarınız nelerdir? sorusuna Abdurrahman Ocak; "Artık gelecek ile ilgili planlarımızı gençlerimiz düşünecek. Benim yaşıma aşağı yukarı 65'in üstünde."Şuan işletmenin 1. kurucusu olarak işletmeyi devam ettiriyorsunuz, işletmenin sürekliliği ne kadar mümkün görünüyor? sorusuna " Ben şuan 30 yıl daha gider diye düşünüyorum." İşletmeyi satsanız ne kadar ücret talep edersiniz? Sorusuna "İşletmeyi satmayı düşünmüyorum. İleride oğluma devredeceğim." cevabını vermiştir. Çocuklarınız ya da ailenizden işi devam ettirecek kimse var mı? Sizden sonra işi kime devretmeyi düşünüyorsunuz? "Benden sonra işi devam ettirecek olan bir oğlum var. Oğlum şuan askerde geldikten sonra işimi ona devredeceğim." cevabını vermiştir.

Personel Seçimi

Ciğerci Apo çalışanlarını seçerken nelere dikkat ettiğini şu şekilde ifade etmektedir: "Çalışabilir mi? Onu zaten biz deniyoruz. Deneme sonucunda bu arkadaş güzel çalışır, tempolu, söz dinliyor, kaliteli bir eleman o zaman devam ettiriyoruz eğer yoksa devam ettirmiyoruz. "Ciğerci Apo 5 şubeden oluşmaktadır. İşletmelerde kaç kişi ve çalışanların akrabalarından mı yoksa dışarıdan mı alındığını sorduğumuzda "Şubelerimizde 150 civarında çalışanlarımız var. Merkezdeki şubemizde 25 kişi çalışmaktadır. Akraba olanda var olmayan da var. Bizzat bizim yetiştirdiğimiz elemanlarımız var. Yetiştiriyoruz bakıyoruz ki gerçekten kaliteli eleman dükkan açıyoruz. Zaten şubeleri o şekilde oluşturduk ve bizim kontrolümüzde devam ediyor." Doğru insanları işe almakla ilgili neler söyleyebilirsiniz? Siz bu konuda ne gibi olumlu ya da olumsuz tecrübeleriniz oldu? "Önce bir deneme safhasına sokuyoruz. Onun doğruluğuyla zaten biz artık biliyoruz ne kadar işe yarar yaramaz ondan sonra onunla ilgili notumuzu veriyoruz." cevabını vermiştir.

Çalışanların Profili

Abdurrahman Usta 500 civarında usta yetiştirmiştir. Ustalarının kendi işlerini mi kurarak ayrıldıklarını sorduğumuzda "Yetiştirdiğimiz 500 civarında ustalarımız kendi işlerini kurdular. Türkiye'nin birçok yerinde kendi dükkanlarını açtılar." cevabını vermiştir.

İş Hayatı

İşiniz hayatınızda ne kadar önemli bir yer kaplıyor? İş hayatı özel hayat dengesi konusunda ne düşünüyorsunuz? sorusuna Ciğerci Apo:" İşim zaten benim hayatım. Önemli olan benim işimin düzgün olması. Eğer işim düzgün olursa ben kendimde düzgün olurum. Kendimi düzgün yapmaya

çalışırım.”Ciğerci Apo işinizi tekrar kurma fırsatı ile karşılaştaysanız neleri farklı yapardınız? sorusuna "Şimdi bundan öte farklı şeyler yapmazdım çünkü bildiğim bu. Bildiğimin en iyisini yapmaya çalışırım."Ciğerci Apo neden bu kadar başarılı olmasının ve başarılı olmasındaki etkisinin ne olduğunu şu şekilde ifade etmektedir: "Dürüst davranmak. Dürüstlüğün başında zaten temizlik gelir. İnsan dürüst olduğu zaman işini temiz yapmaya çalışır. Kendimin yiyemeyeceğim şeyi de müşteriye hiçbir zaman sunmadım.” cevabını vermiştir.

Üretim

Abdurrahman Ocak: “Ciğeri, kuzu ciğeri olarak tanıttığını ve baharatlarını üretim yerinden aldığını belirtmektedir. “Standartlarınızı nasıl tutturuyorsunuz?” sorusuna “Her zaman taze ürün aldığım ve temizliğe önem verdiğini, diğer şubelerin baharat ve ciğerini de kendisinin gönderdiğini belirtmiştir. Neden şube açma gereği duydunuz? “Şube açmamın nedeni çevrede etkili olmak ve çalışanlarımıza iş olanağı sağlamak için. Talep de çok olunca şubelerimizi oluşturduk”. Ciğerci Apo 5 şubeden oluşmaktadır ve bir şubesi Ciğerci Apo & Bahattin olarak ismi geçiyor. Bahattin Usta’yı daha önceden tanıyor mu? Ne zaman birleştiler sorusuna şöyle yanıt verdi. “Bahattin Usta benim kardeşim olur. 2010 yılında ise birleştik ve şuan hala beraber faaliyet göstermekteyiz.” Kaç saat çalışıyorsunuz? Bu çalışma süresi yıllar içinde değişti mi? "Tabi gün oldu ben 16 saat çalıştım, gün oldu ki 10 saat çalıştım fakat şuan bile aşağı yukarı çalışmamız 10 saatin altında değil." cevabını vermiştir.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Ciğerci Apo 1979 yılında kurulmuş ve günümüzde 5 şubesi olan 36 yıllık bir aile işletmesinin kurucusu Abdurrahman Ocak ile yapılan görüşmeden çıkarılan kişilik özellikleri ile literatürde yer alan başarılı bir girişimcide bulunması gereken özellikler karşılaştırıldığında aşağıdaki sonuçlar çıkarılabilir.

- Abdurrahman Ocak’ın kasap çıraklığı yaparken ciğerci olabileceğini düşünmüş olması ve ciğerciliğe önce tablada (arabada) başlayıp sonra küçük bir dükkâna geçmesi nedeniyle orta düzeyde risk aldığı ve ciğerciliğin iş yapabileceğini görmesi nedeniyle de pazardaki iş fırsatlarını görebildiği şeklinde değerlendirilebilir.

- Ciğerci Apo’nun bugün beş şubede hizmet veren marka tescili yaptırmış bir aile işletmesi olması kurucusunun vizyon sahibi biri olduğu şeklinde yorumlanabilir.

- Abdurrahman Ocak’ın “Bildiğimin en iyisini yapmaya çalışırım.” “İşim zaten benim hayatım.” şeklindeki yanıtları iş ve görev odaklı olduğu şeklinde yorumlanabilir.

- Abdurrahman Ocak’ın “Kendimin yiyemeyeceğim şeyi de müşteriye hiçbir zaman sunmadım.” demesi müşterilerle empati kurduğu ve gerek yanında çalışan ve yetişen ustalarının Türkiye genelinde kendi işletmelerini açtıklarından gururla söz etmesi ve gerekse bazı ustalarıyla ortak

şubeler açması çalışanlarıyla empati kurduğu, yani diğer bireylere karşı duyarlı olduğu şeklinde değerlendirilebilir.

- Abdurrahman Ocak, başarısının gerisinde yatan nedenleri dürüstlük, kalite ve işini iyi yapmak olarak değerlendirdiği için kendisinin ilkeli, dürüst, kendine güvenen ve ticari ahlak sahibi bir kişi olarak görülebilir.

- Abdurrahman Ocak'ın bir taraftan işletmenin 30 yıl daha sürebileceğini öngörmesi ve diğer taraftan işinin karlı bir iş olmadığını düşünmesi sanki hesabını kitabını çok iyi bilmiyor şeklinde değerlendirmeye müsait olsa da Mersin'deki ciğerciler arasında en çok tanınan ve en fazla şubeye sahip başarılı bir işletme olması aslında kurucunun hesabını kitabını iyi bildiği şeklinde yorumlanabilir.

- Yapılan görüşmelerden Abdurrahman Ocak'ın başarıma güdüsüne sahip, standarda ve kaliteye önem veren Mersin'de ciğerci kültürünün gelişmesine ve ciğercilik iş alanının büyümesine katkıda bulunan ve beş şubesinde 150 kişiye iş vererek istihdam yaratan başarılı bir girişimci olarak değerlendirilebilir.

- Abdurrahman Ocak'ın ilk ciğerci olmaması yenilikçilik ve yaratıcılık konusundaki yeteneklerini değerlendirme konusunda yeterli veri sağlamamaktadır denebilir.

Ciğerci Apo kurucu, yani birinci kuşak tarafından başarılı bir işletme olarak büyüyerek yoluna devam etmektedir. Ancak ikinci kuşak (Abdurrahman Ocak'ın oğlu) tarafından nasıl yönetileceği henüz belli değildir. İşletmenin yönetimini devralacak kişinin askerde olması nedeniyle görüşülememesi bu konuda yorum yapmayı zorlaştırmaktadır.

Sonuç olarak, kişinin parasının olması girişimci olması için yeterli değildir. Ayrıca kişinin birtakım girişimci kişilik özelliklerine de sahip olması gerekir. Çalışmaya konu edilen Ciğerci Apo'nun kurucusu Abdurrahman Ocak'ın literatürde yer alan başarılı bir girişimcide bulunması gereken özelliklerin önemli bir kısmına sahip olduğu düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Akıngüç, F., (2004), "Aile İşletmeleri", 1. Aile İşletmeleri Kongresi, Kongre Kitabı, İstanbul.
- Atılğan T., "Tekstil Sektöründe Aile İşletmelerinden Kurumsallaşmaya Doğru Giden Süreç", Türkiye VI. Pamuk, Tekstil ve Konfeksiyon Sempozyumu'nda Sunulan Tebliğ, Antalya, 2003.
- Aydemir, B., Seymen, O.A., Taşçı, D.A., (2004), "Aile İşletmelerinde Kurumsallaşma Süreci ve Sektörel Bir Uygulama", 1. Aile İşletmeleri Kongresi, Kongre Kitabı, İstanbul.
- Aydın, N. (1985). "Aile Şirketleri ve Aile Şirketlerinin Yönetim ve Organizasyon Sorunları", A.Ü İİBF Dergisi. Cilt 3. Ss. 1-83. Eskişehir.

- Bayraktar, A. (2015). “Bu sorulara hayır diyen aile şirketi batar.”
<http://ekonomi.haber7.com/ekonomi/haber/524685-bu-sorulara-hayir-diyen-aile-sirketi-batar>
Erişim Tarihi :25/03/2015
- Bowman, N., (2009); “Transferring Management in the Family-Owned Business”, U.S. Small Business Administration,4.
- Bozgeyik, A.; (2005), “Girişimcilere Yol Haritası”, Hayat Yayınları, İstanbul.
- Bozkurt, A.M. ve Alpaslan, Ö.Ç., (2013). “Girişimcilerde bulunması gereken özellikler ile girişimcilik eğitimi: Girişimci ve Öğrenci Görüşleri”, Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi, 8:1, ss:7-28.
- Carlock, R.. (2001) “Strategic Planning for the Family Business : Parallel Planning to Unify the Family and Business”, NY : Palgrave.
- Çelik, A. ve Akgemci, T., (1998), “Girişimcilik Kültürü ve KOBİ’ler”, Nobel Yayınevi, Ankara.
- Döm, S., (2006), “Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği”, Detay Yayıncılık, Ankara.
- Gerni, M., (2001), “Erzurum İlinde Girişimci Özellikleri Araştırması”, Atatürk Üniv. İ.İ.B.F. Der., Cilt: 15 Eylül. Erzurum.
- Karpuzoğlu, E., (2000), “Aile Şirketlerinin Kurumsallaşma Düzeylerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma”, İ.Ü.Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, İstanbul.
- Kesken, J., Şengül, A., ve Çapraz, B. (2004), “Aile İşletmeleri”, 1. Aile İşletmeleri Kongresi, Kongre Kitabı, İstanbul.
- Kırım A.. (2001), “Aile Şirketlerinin Yönetimi”, Sistem Yayınları, İstanbul.
- Müftüoğlu, T., (1989), “İşletme İktisadı”, Olgaç Matbası, Ankara.
- Tamer, M. “Vehbi Koç’suz Dönem, Asıl Şimdi Başlıyor.”, Milliyet,
<http://www.milliyet.com.tr/1998/02/11/yazar/tamer.html> Erişim Tarihi : 29/03/2015.
- Tosun, K.,(1990), “Yönetim ve İşletme Politikası”, İst. Üniv. İşletme Fak. Yay. No: 125. İstanbul.
- Us, A. T., (2003), “Aile Şirketleri ve Yönetim”, http://www.koniks.com/topic.asp?TOPIC_ID=659.
Erişim Tarihi: 29/03/2015.
- Yıldız, S. (2007), “Girişimcilik”, Yüksek Lisans Projesi, Sütçü İmam Üniversitesi SBE. Kahramanmaraş.
- Whennekers, S. ve Thurink, R (1999), “Linking Entrepreneurship and Economic Growth” Small Business Economics” London.

Ciğerci Apo Aile İşletmesinin Sahibi Abdurrahman Ocak ile yapılan görüşme kayıtları, 10/03/2015 – 17/03/2015

Cigerci Apo web sayfası; .cigerciapo.com.tr Erişim:10/03/2015.