“KRİPTO FIRSATLAR”

Business Leaders

StartUp

Google play

App Store

StartupDergisi StartupDergisi startupdergisi

Sayı: Mayıs-Temmuz 2021/29
Yıl 7 16.00 TL

StartupDergi.com
KKTC FİYATI: 19.50 TL

VADİ’DEKİ 3 TÜRK’ÜN YENİ PLANI

KATLAYAN KAZANIYOR ››

15 CVC’NİN 2021 AJANDASI

Sunay Şener “Seri A turuyla AB’ye açılacağız”



ISSN 2147-1525

KUR RİSKİNİ YÖNETMENİN EN RİSKSİZ HALİ

Şirketlerin kur risklerini daha rekabetçi, güvenli ve şeffaf bir platformda yönetmelerine imkân sağlayan Borsa İstanbul Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasası'na gelin, Merkezi Karşı Taraf güvencesi altında risklerinizi yönetin.



www.borsaistanbul.com

/ borsaistanbul

BORSA İSTANBUL

editör

GÖRÜNÜRLÜK VE İŞTAH ARTIRAN GELİŞMELER!

Son dönemin en büyük başarısı hiç kuşkusuz Getir'in son yatırım turunda ulaştığı değerlemeyle bir unicorn olması ve hızla yurt dışına açılması oldu. Her ne kadar pandemi etkisiyle hızlı teslimat pazarındaki büyüme rüzgarını arkasına alarak bu noktaya ulaşmış gibi görünse de aslında girişimi bu noktaya taşıyan en önemli unsur, ilk günden bugüne istikrarlı şekilde katlanarak büyüme yaşaması. Baktığımız zaman Getir, kurulduğu 2015'ten itibaren her yıl en az 5 kat büyüyor. Önümüzdeki dönemde de katlanarak büyüyebilen daha çok girişimin yeni unicorn'lar olarak ekosistemde öne çıkması sürpriz olmayacak.



Geçtiğimiz yıl Peak Games'in ilk unicorn olarak yarattığı heyecanın ardından, Getir'in başarısı sadece bu topraklardan unicorn çıkabileceğine yönelik inancı pekiştirmedi aynı zamanda domino etkisi yaratarak ekosistemin görünürlüğünü ve yatırımcı iştahını da artırdı. Startups.watch'un açıkladığı 2021 yılı ilk çeyrek rakamları da bu yıla rekorlarla girdiğimizi kanıtlıyor. İlk çeyrek rakamlarında en çok dikkatimi çeken 62 yatırım turunda 509 milyon dolarlık yatırım anlaşması yapılmasından çok kurumsal yatırımlardaki artış oldu. Kurumlar ilk çeyrekte 18 yatırım turunda 154 milyon dolarlık yatırım yaptı. Bir başka dikkat çekici gelişme de sadece bir çeyrekte 85 milyon dolar değerinde 4 fonun kurulması. Yılın devamında da bu hareketin sürmesi bekleniyor.

Biz de tüm bu gelişmeleri 360 derece kapsayan bir içerikle yeni sayımızı hazırladık. Ekosistemde öne çıkan gelişmeleri ve başarı hikayelerini sizlerle buluşturmaktan mutluyuz.

Keyifli okumalar

Nilüfer Gözütok Ünal

YAYINCI
Doğan Burda Dergi
Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş.

Business Leaders
Start Up

İcra Kurulu Başkanı
Cem M. Başar

Yayın Koordinatörü
Ebru Fırat Tayman

Yayın Yönetmeni (Sorumlu)
Nilüfer Gözütok Ünal

Görsel Yönetmen
Murat Engin Bilgin

Katkıda bulunanlar
Ayçe Tarcan, Nil Dumansızoğlu,
Özlem Aydın Ayvacı, Elçin Cirik, Özlem Bay,
Gözde Yeniova, Yaman Tetik, Şeyma Öncel, Sibel Atik
Fotoğraflar Gökhan Çelebi, Hüseyin Öngen
Etkinlik ve Proje Direktörü Ali Erman İleri
Marka Müdürü Gökçe Aykaç
Kurumsal İletişim Müdürü Funda Demirci Ayan

Ankara Temsilcisi Erdal İpekeşen
Tel: 0 312 207 00 71

Yönetim
Üretim Planlama Direktörü
(Tüzel Kişi Temsilcisi) Yakup Kurtulmuş
Finans Direktörü Didem Kurucu
Satış ve Dağıtım Direktörü Egemen Erkorol
Dijital İçerik Direktörü Eren Demir

Reklam
Reklam Grup Başkanı Nisa Aslı Erten Çokça
Reklam Grup Başkan Yardımcısı
Seda Erdoğan Dal - Işıl Baysal Turan
Reklam Satış Koordinatörü
Burcu Acavut-Neyran Çınar-Burcu Kevser Karaçam
Reklam Satış Müdürü
Maya Yılmaz
Proje Müdürü Selçuk Ergenç
Teknik Müdür Ayfer Kaygun Buka
Tel: 0 212 336 53 61-62 (3 hat)
Rezervasyon
Hedef Sayfalar Reklam Koordinatörü Aysel Şener
Tel: 0 212 336 53 70 **Faks:** 0 212 336 53 91
Bölgeler Reklam Müdürü Hülya Erdoğan
Tel: 0 212 336 53 72 **Faks:** 0 212 336 53 91
Rezervasyon Tel: 0 212 336 53 00-57-59
Faks: 0 212 336 53 92-93
Ankara Reklam Satış Koordinatörü Sezinur Balıkçıoğlu
Ankara Reklam Satış Müdürü Beliz Balıbey
Tel: 0 312 207 00 72 - 73

Yönetim Yeri
Kuştepe Mah. Mecidiyeköy yolu Trump Towers Kule 2
Kat 21-22 34387 Şişli / İstanbul
Tel: 0 212 410 32 00 / **Faks:** 0 212 410 35 81
Baskı
Bilnet Matbaacılık ve Yayıncılık A.Ş.
Adres: Dudullu Organize San. Bölgesi 1.Cad. No:16
Ümraniye-İSTANBUL
Tel: 444 44 03 **Faks:** (0216) 365 99 07-08 www.bilnet.net.tr

Dağıtım Turkuaz Dağıtım Pazarlama AŞ.
Yayın Türü Ulusal Dönemsel Üç Ayda Bir
FIPP üyesidir.

Business Leaders Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır. Business Leaders'ın isim ve yayın hakkı Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş'ye aittir. Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. İzinsiz, kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz.

DB Okur Hizmetleri hattı **Tel:** 0212 478 03 00
okurhizmetleri@doganburda.com www.doganburda.com
DB Abone Hizmetleri hattı
Tel: 0212 478 03 00 **Faks:** 0212 410 35 12-13
abone@doganburda.com
Çalışma saatleri her gün saat 09.00-22.00
arasında hizmet verilmektedir.

Start Up

içindekiler



22 Ali Dağlı “Gaza basma dönemindeyiz”

Silikon Vadisi’nde bugüne kadar 80’e yakın girişime destek veren Ali Dağlı, yeni girişimi Hoopt ile yeni bir büyüme yolculuğuna çıktı. Müzik, kitap, tasarım gibi birçok konuda kullanıcılarına öneriler sunacak bir uygulama olan Hoopt’u hayata geçirirken 20 yıllık tecrübenin lüksünü yaşadığını belirten Hoopt Kurucu Ortağı ve CEO’su Ali Dağlı ile yeni girişimini ve hedeflerini konuştuk.

KATLAYAN KAZANIYOR



26

“MAANA’DA SATIŞ AŞAMASINDAYIZ”

BABÜR ÖZDEN ▷▷ 34

Superonline’ın kurucusu olan ve Türkiye’yi internetle tanıştıran kişi olarak anılan Babür Özden, uzun yıllardır faaliyetlerine Silikon Vadisi’nde devam ediyor. Son 9 yılını da kurucusu olduğu Maana’ya odaklanarak geçiriyor. Şimdi bu girişiminde de satış noktasında olduğunu belirten Özden, satış sonrası girişimciliğe devam etmek istiyor.



KÖŞE YAZARLARI

MELEK YATIRIMCI.....10
AGENDA.....14
DIGITALS.....18
HIZLI START UP 77
MOBİL GİRİŞİM.....88
NASIL BAŞLATTIM.....90

15 CVC’nin 2021 ajandası 38

Türkiye’de şu an 38 tane kurumsal girişim sermayesi (CVC) yatırım fonu bulunuyor. Bu yıl yeni kurulacak fonlarla birlikte bu sayının 50’yi geçmesi bekleniyor. Türkiye’de faaliyet gösteren 15 kurumsal girişim sermayesi yatırım fonunun 2021 planları tüm detaylarıyla haberimizde yer alıyor.



44

Aykut Karaalioğlu

"300 BİN APP MÜŞTERİMİZ"

Mobil Action, mobil uygulamalar için veri sağlayan, rakip analizi yapan ve tüm tehdit ve fırsatları veriyle sunan bir pazarlama teknolojileri ajansı. Girişimin kurucusu Aykut Karaalioğlu, "Her yıl 2'ye katlayarak büyümeye devam ediyoruz" diyor.



"KIYAS" HAREKETİ

E-ticaretteki büyümeyle birlikte tüketicinin ürünleri kalite ve fiyat bazında kıyaslama ihtiyacı da arttı. Bu durum, kıyaslama girişimlerini hareketlendirdi. Son dönemde birçok girişim bu alana giriş yaptı. Önümüzdeki süreçte özellikle niş alanlarda yeni oyuncu girişleri bekleniyor.

48

"Hızlı Start Up" köşesi, genç ve girişimci kuşağın sesi olmayı sürdürüyor. Her sayıda 5 girişimin öyküsüne ve hedeflerine bu köşemizde yer veriyoruz.

77





54

"Seri A turuyla AB'ye açılacağız"

"3. TURDA HEDEF 1 MİLYAR TL"

68

"KRİPTO" FIRSATLAR



58

What's Up 96

Start up şirketlerinden son haberler, yatırımcılar dünyasından son gelişmeler. Hepsi burada...





"Avrupa hayalimiz var" › 64
"Sahteciliği bitireceğiz" › 84
92 Start Up Arena

START UP CLUB'A DAVETLİSİNİZ!

Start Up Dergisi, 7'nci yılında tüm ekosistemi bir araya getirmek için Start Up Club'ı hayata geçirdi. Üyeliğin tamamen ücretsiz olduğu kulübe bugüne kadar ekosistemden 465 kişi üye oldu. Başkanlığını Türkiye Girişimcilik Vakfı Başkanı Sina Afra'nın yaptığı kulübün amacı, girişimcilik dünyasının tüm paydaşlarını bir araya getirip ortak bir sinerji yaratmak. Gerçekleştirilecek anket ve etkinliklerle girişimcileri desteklemek, güçlü bir networking ortamı yaratmak.

START UP *club*

KİMLER KATILABİLİR?



- Start up kurucuları
- Melek yatırımcılar ile melek yatırım ağlarının yöneticileri
- Kuluçka ve hızlandırma merkezi yöneticileri
- Bankaların girişimcilik ve start up'larla ilgili birimlerinin başındaki yöneticiler
- Holdinglerin veya şirketlerin girişimcilik projelerini yöneten yöneticiler
- Özel girişim sermayesi fonlarının yöneticileri
- Ortak çalışma alanlarının yöneticileri
- Teknokentlerin yöneticileri
- Teknoloji transfer merkezlerinin yöneticileri
- Hızlandırma programlarının yöneticileri

Siz de bu kulübe üye olmak istiyorsanız lütfen efirat@capital.com.tr ve ngozutok@capital.com.tr elektronik posta adreslerine yazın.
Start Up Club'a üye olun, ekosistemin daha ileriye gitmesi için katkıda bulunun.

START UP CLUB'TA KİMLER VAR?

	İsim	Start up/Şirket/Kurum adı
1	SINA AFRA	Türkiye Girişimcilik Vakfı/Tiko
2	Abdurrahman Yuvalı	Petify Teknoloji
3	Ahmet Bilgen	Trendbox Innovative Solutions
4	Ahmet Burçin Gürbüz	GarageATLAS Teknoloji
5	Ahmet Onur	Kolektif House
6	Ahmet Öney	Tiplaystudio
7	Ahmet Şenkaya	Pisano
8	Ahmet Toprakça	Peakup
9	Ahmet Ulukan	Windlar
10	Ahu Bade Nilgün	NBSHR
11	Ahu Serter	Arya Kadın Yatırım Platformu
12	Ali Erdoğdu	Magistum
13	Ali Halabi	Volt Lines
14	Ali Hulusi Ölmez	Bulut Klinik
15	Ali Necati Gökmen (Prof. Dr)	Cenos AŞ
16	Ali Rıza Babaoğlu	Grow in EMEA
17	Ali Yılmaz	Obilet.com
18	Alp Çiçekdağı	Parkpalet
19	Alper Duysak	Zontroy
20	Alper Sert	Tresor Games
21	Alperen Aygören	Yıldız Ventures
22	Alperen Cem Sanap	Legaling
23	Altay Tınar	Yuvako
24	Amir Alkadri	Ustaol
25	Ansın Öztürkmen	Databin
26	Arda Aşkın	Startshup
27	Arda Helvacılar	Sertifier Eğitim
28	Arda Örçen	Nanomik Biyoteknoloji AS
29	Arda Özen	Dopigo (EMA Bilgi Teknolojileri)
30	Arif Gürdenli	Bugbounter Siber Güvenlik
31	Armağan Ergün	MobilMed
32	Arzu Eryılmaz	İTÜ Arı Teknokent
33	Arzu Yavuz	Eloop Digital Solutions
34	Asiye Karakullukçu	Aksense
35	Aslı Elif Tanuğur Samancı	SBS Bilimsel Bio Çözümler (BeeoPropolis)
36	Atakan Sayın	Swenna
37	Atakan Yücel	Fanaliz
38	Aybar Başaran	ServisSoft
39	Aybar Dumlu	Rella Medya
40	Aybüke Temel	Sosyalfon
41	Aycan Göktaş	Marketcepte.com
42	Aydın Demir	ProjeMED Yapım
43	Aydonat Atasever	Z Eksen Bilgi Teknolojileri
44	Ayhan Prepol	İltema
45	Aykut Arslantaş	Sorufidanı.com
46	Aysun Demirdöğen	Clipcil Yazılım
47	Aysun Gençünal	Çarpala
48	Aytuğ Topçu	Sitemia (Intercontinental Yazılım)
49	Aytül Erçil	Vispera
50	Azra Kohen	Hypatia Yayın
51	Bahadır Efeoğlu	Fabrikatör
52	Banu Akgül	ConectoHub
53	Banu Babaoğlu	Grow in EMEA
54	Barış Bayoğlu	Moneymo
55	Barış Düzen	Hypatia Tech
56	Barış Konca	Pindrinks
57	Barış Korkmaz	Earnado
58	Barış Yaşa	Connexease/Tuşla
59	Barış Yüceses	Moneymo
60	Başak (Süer) Sucuka	Givin
61	Batuhan Baybalı	Fventures
62	Batukhan Taluy	Uservision
63	Baturalp Çetin	askHEY
64	Begüm Anıl Başlığil	Bulutistan
65	Begüm Taştan	Internative Yazılım ve Dijital Çözümler
66	Beliz Öztürk	Rapide
67	Beray Bentesen	Qubitro
68	Berk Kırmızı	Toffu Bilgi Teknolojileri
69	Berk Özer	FalconAI Technologies
70	Berkay Çınkaya	Partnersbond
71	Berkay Mollamustafaoğlu	Opsgenie/ScaleX Ventures
72	Betül Karaduman	Minalp Karaduman Bitkisel Üretim
73	Bilal Baysoy	Onlinebilet
74	Bilal Nebi Görgün	ETHS Bilişim
75	Bilgehan Yılmaz	Kabi Partners
76	Bora Alp Arat	Shopimia
77	Bora Savaş	Zebramo
78	Burak Aydın	SabancıDX
79	Burak Elitaş	Kelus Reklam
80	Burak Özbek	Modimu
81	Burak Tülü	Bonegraft
82	Burak Yörük	Meshine Sürü Teknolojileri A.Ş.
83	Burcu Arslan	Munis Tarım
84	Buse Berber Örçen	Nanomik Biyoteknoloji A.Ş.
85	Bülent Demirhan	Scalar Vision
86	Bülent Doğru	DGR Project
87	Bülent Peker	Rem People
88	Bülent Yılmaz	Liberro
89	Büşra Hatice Büyükoğlu	Unidad
90	Can Turanlı	33.fit
91	Can Uğurluoğlu	Pafta Atölye
92	Can Yayımlar	Süpery
93	Caner Çelik	Pangolin
94	Cansu Tokuç	DogGo
95	Cantürk Yılmaz	CY Enerji
96	Cavid Bayramlı	Wastespresso Atık Yönetimi
97	Cebrail Bektaş	Yomlab Yazılım
98	Cem Elibol	DogGO App
99	Cem Soysal	Inventram
100	Cem Tütüncüoğlu	Kraker Studio
101	Cengiz Çalışkan	GeleceğeMektupGönder
102	Cenk Bayrakdar	Revo Capital
103	Cenk Güler	Roadmark Corporation
104	Cenk Tunç	Yariyo
105	Ceren Süngü Kalpaklıoğlu	Pabbler Lojistik
106	Cesur Ölçenoğlu	İnteraktif Kredi
107	Cihan Nam	Fitnesshocam
108	Cihat Büyük	Voscreen.com
109	Cüneyd Murad Özsert	Yolda Lojistik
110	Çağatay Kaan Karataş	Tingz
111	Çağdaş Eryüksel	Secube Teknoloji
112	Çağla Arslan	Gene-us Biotechnology
113	Çağla Yıldırım	Pacem Medikal Teknoloji
114	Çınar Laloğlu	Bren İleri Teknoloji
115	Çiğdem Öztabak	Deliveri
116	Çoruh Durmuş	Levitate Gösteri Teknolojileri
117	Demirtunç Ceylan	Çekpara
118	Deniz Can	Tabbs
119	Deniz Dündar	Voscreen.com
120	Deniz Güven	Moxbank.com
121	Deniz Okumuş	Abonesepeti
122	Deniz Özcan	Distant Teknoloji
123	Doğan Turan	Glocalzone
124	Doğukan Gözeten	Kobaküs
125	Doğukan Yelseli	Funmoth Games
126	Dr. Muhammet Avcal	Imperial Bioscience
127	Dr. Okan Erol	Wordego
128	Dr. Önder Türker	Nakliyemkolay/DRN Lojistik
129	Duygu Kutluoğlu Kılıç	FineDine
130	Duygu Yılmaz	Biolive Biyolojik Ve Kimyasal
131	Ece Çiftçi	SosyalBen Vakfı
132	Ece Er Aydın	Olizzi (Mana Krea Gıda)
133	Eda Günay	Uplifers / Lea Medya
134	Efe Aydın	Scoutium
135	Efe Hızır	Fideyo.com
136	Efe Kethüda	Flank Esports & KTH Event Agency
137	Efe Küçük	Game Factory
138	Efecan Erdur	Kolay IK
139	Ege Orhan	Meraklı Karga
140	Egemen Alpay	Fplus Venture
141	Elif Çetin	Loud and Proud
142	Elif Küçükkırsoy	Nuluce
143	Elis Yılmaz	Youthall
144	Emin Batur Dizdar	Ratio Technologies
145	Emin Görgün	Piple
146	Emine Yılmaz	HYGGEFOODS
147	Emir Bostan	Pisano
148	Emir Özçoban	Happy Diet
149	Emir Tümen	Dekopasaj
150	Emrah Uzunok	Pusula360
151	Emrah Yiğit	Pepapp Teknoloji
152	Emre Akıncı	Zaxe
153	Emre Aykan	Youthall
154	Emre Fadıllıoğlu	App Samurai
155	Emre Güzer	Lidio
156	Emre Haraççıoğlu	Rem People
157	Emre Kayretli	Vomsis
158	Emre Ölçer	İş Bankası
159	Emre Ulusoy	Hadi
160	Ender Kuru	FinCloud Yazılım ve Danışmanlık
161	Ender Suvacı	Entekno Materials
162	Engin Can Kurt	Clotie Elektronik Hizmetler
163	Enis Yazırlıoğlu	Turkcell
164	Eray Uğurelli	Kidolog
165	Ercan Gümüş	11Sight
166	Ercan Pilcioğlu	Wask Bilg Teknolojileri
167	Erdem Lafçı	Apps
168	Erdem Mutlu	Icarbon Chemistry
169	Erdem Yılmaz	Turksys Elektrik Elektronik
170	Erdem Yurdanur	Kokteyl
171	Eren Küçük	Teknar Teknoloji
172	Eren Yumuk	Yumuk Ticaret
173	Ergin Eroğlu	Segmentify
174	Erhan Kocabaş	Workindo
175	Erkan Doygun	GEOMİN Madencilik
176	Erman Taylan	QNB Beyond
177	Ersan Turan	SFM Yazılım
178	Ersin İnankul	İstanbul Havalimanı
179	Ersoy Soyer	Queeme
180	Ertaç Çiftçi	Leos Bilim Teknolojileri
181	Eser Yoğurtçu	Temiz.co
182	Esra Küçükyalçın	Spordakadin.net
183	Esra Sarıarslan	Atiba Mühendislik
184	Esra Selen Altuğ	AcademyLab
185	Evren Özatay	iUGO Teknoloji
186	Eyüp Rahmi Aydın	Süpery
187	F. Cenk Tuncay	Flowerbox
188	Fatih Alp Yiğit	Visiosoft
189	Fatih Coşkun	Sanction Scanner
190	Fatih Gür	ERVE PRO
191	Fatih Köleoğlu	FK
192	Ferdi Cebeci	Mottojoy
193	Ferhat Babacan	Bluedot Technologies
194	Fevzi Güngör	Ödeal
195	Furkan Tirit	Satılıkfil
196	Gökçen Karan	GMPLY INC
197	Gökhan Talat Tuna	Eyedius
198	Gökhan Uslu	Soho MCI
199	Gökhan Yücel	RNV Analytics
200	Göksenin Göksel	Yodiviki
201	Görkem Ünel	BenzinLitre
202	Gülçin Özbiçerler	Baboon Kozmetik
203	Gürhan Koncaoğlu	Kalem Mühendislik
204	Gürol Üzenç	Teknopark İstanbul Cube Incubation
205	Güven Koçkaya	Econix
206	Hakan Akbaş	HakanAkbas Danışmanlık
207	Hakan Kibar	Temizlikyolda
208	Hakan Ürey	CY Vision
209	Hakkı Alkan	SDN Bilişim
210	Hale Tansık	Tiko
211	Halil Karaköse	Subscreasy Yazılım
212	Halit Çavuşoğlu	Grafen Biotech
213	Haluk Külah	Mikro Biyosistemler
214	Haluk Özek	Öneriver
215	Hamdi Levent Doğru	DGR Project
216	Hamza Bilgen	Bosch Türkiye
217	Hasan Aslanoba	Aslanoba Capital
218	Hasan Celil Tombul	Cineshort
219	Hasan Zafer Elçik	Otsimo
220	Hatice Kulak	Pollective
221	Haydar Çelik	Akıllı Gezgin
222	Haydar Sinan Yıldırım	AbilityPool
223	Hayriye Ocak	NemFlora
224	Hazel Topçu	Haus Freeze Dry
225	Hulusi Berik	Keiretsu Forum
226	Hulusi Horozoğlu	D Yatırım Bankası
227	Hüseyin Bulut	Filmaldım
228	Hüseyin Nalbantoğlu	Ekmob
229	Irmak Günayer	Kassa Mobil BT
230	İbrahim Bayır	BirFatura Yazılım
231	İbrahim Hakkı Şenol	VAWTTURK ENERJI

START UP CLUB'TA KİMLER VAR?

	İsim	Start up/Şirket/Kurum adı
232	İbrahim Küçükhalıcı	Sadetoptan
233	İbrahim Onat Yılmaz	Towen Games
234	İhsan Elgin	Core Strateji
235	İlker Demirkapı	DMR Danışmanlık
236	İlker Elal	Goldenpreneurs Eğitim Hizmetleri
237	İlker Vardarlı	3Durak Arge
238	İnanç Erol	NGN
239	İpek Ötügen Dinçer	Anneyimyolla.com
240	İren Saltalı	4AI Bilgi Teknolojileri
241	İsa Korkmaz	Navlungo
242	İsmail Arı	Özyeğin Üniversitesi
243	İsmail Çınar Ergin	Jobuum
244	İsmail Haznedar	Gain Global
245	İsmail Özgür Özer	MagSpin
246	Jilda Bal	Gilda&Partners Consulting
247	Kaan Akın	Hackquarters
248	Kaan Aslan	Zebramo
249	Kadir Çaylı	Birim Bilgi
250	Kağan Tonyukuk Fikri	Visiomex
251	Kanat Cavlak	Medicine Yazılım
252	Kazım Evren Posacı	AVA Araba Akıllandırma Sistemleri
253	Kemal Kozakçı	Publins
254	Kerem Erikçi	Tarlaio
255	Kıvılcım Pınar Kocabıyık	Akko MARKA-Yuvam Dünya/The Farm of 38-30
256	Koray Gültekin Bahar	Figopara (şirketi Foriba'dan istifa etti)
257	Kubilay Güler	Maltavista
258	Kubilay Şahinler	Optio Studio
259	Kudret Türk	Apsiyon
260	Kurtuluş Cumhur Korkmaz	The Blueground
261	Kutluhan Hakan	Car4Future Technologies
262	Kutluhan Sabik	Mypopa Dijital
263	Kübra Yaradılmış	Koytola
264	Kürşat Ceylan	Wewalk
265	Lale Ergin	ESA Esports & Media
266	Lara Talvi	Make My Day
267	Levent Atlas	ForFarming
268	Lokman Ökten	Lonca Girişimcilik Merkezi
269	Lütfi Mutlu	Innolife Mekatronik
270	M. Halis Ertaş	Talya Bitkisel Ürünler
271	Mahir Ünal	Advitasoft Bilgi Teknolojileri
272	Mahmut Hazım Şahin	Digimall
273	Mehmet Akgün	Mobixa
274	Mehmet Ali Umar	Eplayout Eğitim
275	Mehmet Buldurgan	Şirketortağım.com
276	Mehmet Bülent Kula	CoolREG Enerji
277	Mehmet Bülent Yaşar	CY Redüktör
278	Mehmet Fatih Önkol	Prebliss
279	Mehmet İlem	Sade Teknoloji-Sade Labs
280	Mehmet Kenan Kanburoğlu	RISE Teknoloji
281	Mehmet Kıvanç	Optonom
282	Mehmet Kibar	Kibar Immobilien GmbH
283	Mehmet Ogul Gürsoy	DogGO
284	Mehmet Şöhrap Sanlı	Girişim Merkezi
285	Mehmet Umut Ermeç	Tiplaystudio
286	Mehmet Yüksel	Missafir
287	Melih Ödemiş	GBA (Yemeksepeti'nin kurucularından)
288	Melis Altınoluk	MeLway Danışmanlık
289	Meltem Dağdeviren Lale	3E Industrial
290	Mert Alemdar	Rem People
291	Mert Can Boyar	Verilogy OÜ
292	Mert Esenli	KoçSistem
293	Mert Karslıoğlu	Ecording
294	Meryem Alaca	The Qualitâlâ Istanbul Deri Ürünleri
295	Mesut Keskin	Ebursum
296	Metin Serhat Atayeter	Price&Me
297	Mina İlköz	UP School
298	Muhammed Üzeyir Özcan	ZcnTech
299	Muhammed Yüceer	İnnoyum
300	Muhittin Engin Şatana	Dopigo (EMA Bilgi Teknolojileri)
301	Murat Albayrak	Varonline
302	Murat Bahadır Kılınç	Episome Biyoteknolojik Ürünler
303	Murat Bak	Farmer Expert
304	Murat Balaban	Episome Biyoteknolojik Ürünler
305	Murat Can Akın	AI Factory Bilgi Teknolojileri
306	Murat Ceylan	Aivisiontech Elektronik
307	Murat Demirhan	Mealbox
308	Murat Emre Duman	Adastec
309	Murat Erdör	Me Consultancy
310	Murat Hacıoğlu	B2Metrik Yazılım
311	Murat İşler	Maxeff Teknoloji
312	Murat Merdin	MET İleri Teknoloji
313	Murat Soysal	Segmentify
314	Mustafa Furkan Tanrıverdi	Süperpay Ödeme
315	Mustafa Gençoğlu	Kurslab
316	Mustafa Güllü	Medialyzer
317	Mustafa Kopuk	Tarvenn
318	Mustafa Kurt	Sentos Yazılım
319	Mustafa Özer	İMECE
320	Mustafa Tavus	Benimpos Bilişim Teknolojileri
321	Mustafa Tülü	argeX Araştırma
322	Müjgan Aydın	Abonesepeti
323	Mürsel Özgür Karabıyık	E2B Finansal Teknolojiler
324	Nasuh Önal	Lunano
325	Nazlı Temur	Xena Vision
326	Nevzat Aydın	Yemeksepeti
327	Nizamettin Sami Harputlu	Centrum Teknoloji
328	Nuri Murat Avcı	House Of Human
329	Oğuzhan Atay	Billionetoone
330	Oğuzhan Sarıtaş	Car4Future Technologies
331	Okan Arıkan	Adım adım eğitim setleri/Mikado yayınları
332	Okan Ünlüçerçi	Fon Radar Bilişim
333	Oktay Erbey	DQ Türkiye (Bir deSoftWare Ar-Ge adlı şirketin kurucusu)
334	Oktay Uysal	Entekno
335	Oktay Yılmaz	Yeaty
336	Onur Yılmaz	Someka Bilişim
337	Onur Bilgin	Linsight
338	Onur Candan	PulpoAR
339	Onur Çakar	Wallids
340	Onur Erbay	Naviga Venture Capital
341	Onur Gargılı	Angel Effect
342	Onur Güdü	Laska Teknoloji
343	Onur Günduru	Onur Enerji
344	Onur Güzey	KR Bilişim (Hamilinden.com)
345	Onur Kavak	Letgo
346	Onur Özgür Özkan	Bulutfon
347	Onur Selek	YGTSoft
348	Onur Sinan Türkmen	Margeht Biyoteknoloji
349	Onur Yağan	Kafabilişim
350	Onur Yurtsever	Akıllı Param
351	Orçun Murat Özalp	Bulutistan
352	Orçun Uzun	KoçSistem
353	Orhan Bayram	Hello Teknoloji
354	Osman Baytaroğlu	Agcurate
355	Osman Bıyık	Drivee Teknoloji
356	Ozan Gözbaşı	Optiyol
357	Ozan Yıldırım	Yıldırım Consulting
358	Ömer Anıl Yurdagül	Kobiyim
359	Ömer Faruk Koç	Move On
360	Özbek Ekermen	Kpay Ödeme Teknoloji
361	Özer Akıncı	Ahtapot App
362	Özer Çakır	Aqua Vizyon Enerji
363	Özer Çelik	Akıllı Çeviri
364	Özge Yalkut	Revy Teknoloji
365	Özge Yeşilyurt	Bosphore Tech
366	Özgür Günay	Smart İş Makinaları
367	Özgür Keysan	Özgür Keysan Fotogrametri
368	Özkan Demir	Pisano
369	Özkan Hacıoğlu	Neredekal
370	Özkan Kaliç	Eofis
371	Özlem Özyurt Canberk	Ziraat GSYO
372	Özlem Sökmen	Personalbest
373	Özlem Ülker	AbilityPool
374	Rasim Üner	BrandFace
375	Recai Serdar Gemici	Albert Healty
376	Ruşen Mat	Tatildekirala.com
377	Sabri Sami Toker	Ulak Yazılım
378	Sabrican Zaim	Paym.es
379	Sadık Köseoğlu	Şirketortağım.com
380	Sadullah Uzun	Verisun Teknoloji
381	Salih Özcobanoğlu	Antkalp
382	Salim Yılmaz	Türk Telekom
383	Samed Düzcay	Infoset
384	Sami Eyidilli	Challenger Insider
385	Sargın Erdoğan	Anlatsin.com
386	Sarp Tomrukçu	inMapper
387	Sedat Avşar	Techventure
388	Sedat Yazıcı	Pır Yazılım
389	Selen Demir	Bizimtarifler.app
390	Selim Göksin	Ecanta
391	Selin Orçunsel	APE Drone Teknolojileri
392	Selin Öz	Garanti Bankası
393	Selin Şahin	Bakiyem.com
394	Selinay Filiz Parlak	Bluedot Technologies
395	Selma Bahçıvanoğlu	İTÜ Arı Teknokent
396	Sema Demir Toktaş	Heraklet.com
397	Semih Emre Özcan	Packupp Teknoloji Yazılım
398	Semih Kılıçgedik	Barty
399	Sena Nomak	RS Research
400	Serdar Yılmaz	Eyedius
401	Serkan Bilgehan Üstündağ	Chomar Siber Güvenlik
402	Serkan Şahin	Bakiyem.com
403	Serkan Ünsal	Startups.watch
404	Serra Eren Sarıoğlu	Ludens
405	Sertaç Oral	Bosch Türkiye
406	Seyfullah Kılıç	SwordSec Siber Güvenlik Teknolojileri
407	Shirly Kaston	Skare Gıda (Kök Project)
408	Sibel Akyiğit	Wecart E-ticaret
409	Simay Danış	Eyedius
410	Sinan Güler	SGSA (Gülerbiz)
411	Sinan Melikoğlu	JSIN
412	Sinan Orkun Şanlı	Arya Trader
413	Soner Yarayıcı	Socialhunter
414	Suat Özkan	Scrubb
415	Suat Yüksek	Goyomad E ticaret
416	Süha Soydan	Özyeğin Üniversitesi
417	Şevket Karacanci	Duru Yeşil Tarım İlaçları
418	Şevval Karadağ	Fortuna Healing Innovations
419	Şule Başarslan	Mips Laboratuvar
420	Şule Yücebıyık	Science Of Impact
421	Taner Palamutçu	Stork Camper
422	Tarkan Anlar	Scotty
423	Taylan Samancı	SBS Bilimsel Bio Çözümler (BeeoPropolis)
424	Timur Tandoğar	Evidea/Reboost
425	Tolga Coşkun	ImpressVR Studios
426	Tolga Öztürk	Hi Games
427	Tolga Şahin	Onlinekapitalizm
428	Tolga Tatari	Akinon
429	Tolga Ünlü	Magfi
430	Tuba Alaylı	Sihirli Boyalar
431	Tuba Yılmaz Gözbaşı	Optiyol
432	Tufan Kurtini	ProcessEye Görüntü İşleme
433	Tugay Alyıldız	Veloxia Teknoloji
434	Tuna Sönmez	B2Metrik Yazılım
435	Tunç Berkman	TBS Investment
436	Tunç Laçin	ELAA Teknoloji
437	Tümay Solak	Enerji Analiz
438	Ubeydullah Güngör	Kahvegibikahve
439	Ufuk Baydilek	Optio Studio
440	Ulvi Can Poyraz	KR Bilişim (Hamilinden.com)
441	Umut Büyük	Hibrigen
442	Umut Esen	Softtech Ventures
443	Umut Ünlü	Basefy
444	Umut Vural	Adgager
445	Umut Yalçın	Bakiyem.com
446	Umutcan Duman	Evreka
447	Utkan Menteş	Inovean ve SnapBuyApp
448	Utku Kaynar	Buck.ai
449	Ünal Aslan	Boğaziçi Üni Girişimcilik Programı
450	Yahya Ülker	Yıldız Ventures
451	Yalçın Taş	Redlab Teknoloji
452	Yaşar Kımıl	Birgünde Kargo
453	Yekcan Güler	Resardis
454	Yılmaz Seçkiner	Seçkiner Teknoloji(ilaçlar.com)
455	Yiğit Gürocak	Obilet.com
456	Yiğit Yüceer	Uras Dijital Etkileşim
457	Yunus Emre Çelik	ProcessEye Görüntü İşleme
458	Yusuf Can Algül	Pubinno
459	Yusuf Kabbara	Torever
460	Yusuf Yıldız	Gitkargo
461	Yüce Tekol	Scale Plan Yazılım
462	Zafer Karadayı	Nara
463	Zehra Korkusuz	Foster Insight
464	Zekeriya Ekinci	Ülke Grup
465	Zühtü Eşiyok	Kiraplus.com

hepsiemlak

hürriyet emlak'ın yeni adresi



Dogan

hepsiemlak.com'u ziyaret etmek için QR kodu cep telefonunuza okutun.

MELEK YATIRIMCI

Emre KURTTEPELİ startup@doganburda.com



GİRİŞİMCİLİKLE İLGİLİ SORULARINIZI BEKLİYOR

Dijitalleşme yeni fırsatlar doğurdu

Pandeminin en büyük çıktısı, her sektörde dijitalleşmenin hızlanması oldu. Bu konuda çözüm üreten girişimlerin potansiyeli de arttı. Dijitalleşmenin oturmadığı alanları destekleyen kurumsal, bireysel ürünler ve ödeme sistemlerinde büyük potansiyel var.

Pandeminin en önemli öğretisi ne oldu? Kurumsal şirketler bu süreçte neler öğrendi ve start up'lara ne tür fırsat kapıları açıldı?

1

Pandeminin en büyük çıktısı, her sektörde dijitalleşmenin hızlanması oldu. Daha önce 10 yıl gibi planlı ve uzun süreçler sonucu dijitalleşmeyi planlayan kurumsal dünya, bu süreci birkaç ayda tamamlama yoluna gitti.

Her sektörde dijitalleşmenin hızlanmasıyla birlikte bu konuda çözüm üreten girişimlerin potansiyeli de doğru orantılı şekilde arttı. Sağlık, uzaktan eğitim ve uzaktan çalışma başta olmak üzere dijitalleşmenin henüz oturmakta olduğu alanları destekleyen kurumsal, bireysel ürünler ve dijital ödeme sistemlerinde büyük potansiyel mevcut.

Yeni dünya düzeninde hangi alanlarda, hangi girişimlerin yatırım almada daha avantajlı olacağını düşünüyorsunuz?

2



Pandemiyle birlikte son kullanıcılardan büyük şirketlere kadar bir teknoloji adaptasyonu artışı olduğu aşikar. Talepteki artışın beraberinde gelen arzdaki artış, teknolojik çözümler arasındaki rekabetin kızışmasına ve start up başına düşen pazar payının azalması riskine sebep oldu. Bununla beraber yatırımcılar için rekabetin değeri yatırım kararlarında daha büyük rol oynamaya başladı. Halen donanımlı ve heyecan veren ekipler yatırım tarafında daha avantajlı. Pandemiyle birlikte evden çalışmanın getirdiği küresel iş gücü ortamı, Türkiye'de yerleşik yazılımcıların yurt dışına iş yapmasını kolaylaştırdı. Sonuç olarak yazılımcıların fırsat maliyeti çok yükseldi. Bu sebeple teknik yazılımcısını ekibe katabilenler, yatırım anlamında daha şanslı. Girişimler için yatırımcıların göz önünde bulundurduğu diğer önemli rekabet unsurlarından birkaçı, müşterilere nasıl gideceklerini belirttikleri Go-To-Market stratejisi, pazarda başka rakiplerin doğmasını önleyebilmek adına yarattıkları giriş bariyerleri ve "gizli sos" dediğimiz, rakiplerin isteseler de kolayca uygulayamayacakları bir rekabet avantajı. Özellikle derin teknoloji ve beraberinde gelen fikri mülkiyet savunması (IP-Defensibility) girişimler için güçlü bir giriş bariyeri ve gizli sos sağlıyor. Yatırımcıların en çok ilgisini çeken de kopyalanamaz teknolojik çözümler oluyor.

Girişimciler, şirketlerini tanıttıkları sunumlarda bütün dünyadan yatırım ve çıkış örneklerinden bahsediyor ve değerlemesini de bu örneklerden feyz alarak belirliyor. Paralelde her yatırımcının yatırım tezindeki ekosistemlerde, girişimin bulunduğu seviyeye, metriklerine ve diğer birçok parametreye bakarak belirlediği ortalama bir değer oluyor. Elbette bu Türk ekosistemindeki yatırımcı için de farklı değil. Bu durum, girişimci ve yatırımcı arasında beklenti farklılıkları doğurabiliyor.

Yatırımcı tarafındaysa en büyük etki, yatırımcının yurt dışındaki, özellikle de Amerika ve Avrupa gibi olgunlaşmış ekosistemlerdeki girişimlere yatırım yapmak istediği durumda gözlemleniyor. Olgunlaşmış ekosistemler söz konusu olunca girişimin seviye ve metriklerine karşılık gelen değerlemeler de artıyor. Bu ekosistemlerdeki girişimciler, Türk yatırımcıların yatırım yapabilecekleri tutarların farkında. Bu nedenle Türk ekosisteminden yatırımcılara biraz çekimser yaklaşabiliyorlar. Ekosistemdeki sermaye miktarı ve yatırım iştahı, olgunlaşmış ekosistem tanımında en büyük rol oynayan faktör. Genel olarak Avrupa ile Amerika ekosistemlerini kıyasladığınız zaman da iki ekosistem arasında büyük farklılıklar gözlemliyoruz. McKinsey'nin araştırmalarına göre Avrupa'daki girişimlerin aldıkları sermayeye oranla ürettikleri gelir, Amerika'dakinin neredeyse iki katı. Bu da aslında Amerika'daki sermaye bolluğu ve yatırım iştahının Avrupa'dan fazla olduğunun, bunun yanında Avrupa'daki girişimlerin daha verimli olduğunun altını çiziyor. Bunun yanında Avrupa'daki girişimlerin, kaynak yetersizliğinden Amerika'dakilere kıyasla daha erken batması da olumsuz bir etki yaratıyor. Avrupa ekosisteminin kültür ve coğrafya olarak en yakın ekosistemlerden birisi olması da benzer dinamikleri Türk ekosistemine getiriyor. Diğer taraftan az kaynağın zorunluluktan dolayı yaratıcı fikirler ve kuvvetli rekabet avantajı getirdiğini de unutmamak lazım. Son zamanlarda yeni desteklerle beraber toplanan fonlar ve artan sermaye Türk ekosisteminde güzel bir hareket yarattı. Yabancı yatırımcı ilgisini de getiren bu hareketin olumlu etkilerini ilerleyen zamanlarda göreceğiz.

Türk ekosistemiyle karşılaştırdığımızda daha olgun ekosistemlerdeki yatırım miktarları farklılık gösteriyor. Bu tablo Türk girişimcilik ekosistemindeki girişimci ve yatırımcı tarafında ne tür etkilere sebep oluyor?

3



Getir'in aldığı son yatırımla unicorn olması Türkiye start up ekosistemine nasıl katkı sağlar? Lokalde büyüyen bir girişimin böylesine başarı elde etmesi algıları nasıl değiştirdi?

4

Geçen 2 yıl içinde Türkiye coğrafyasından veya Türk kuruculardan çıkan girişimler, Türk girişimcilik ekosisteminin uluslararası anlamda görünürlüğünü artırdı. Bu sayede ekosistemdeki diğer girişimler yatırım turlarındaki bu iştahtan faydalanabilme şansı yakaladı. Şu ana kadar Türkiye coğrafyasından iki unicorn çıktı, ben bu sayının ileriki dönemde hızla artacağına inanıyorum. Bunun nedeni, özellikle son dönemlerde start up'ların sadece Türkiye pazarını değil, öncelikli global pazarı hedeflemeye başlaması. Pandemi süreci bunu daha da hızlandırdı.



5 Etki yatırımcılığının Türkiye'deki yansımalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Etki yatırımcılığını, "çevresel" ve "sosyal" olarak iki alt başlıkta incelemek daha uygun olur.

Çevresel etki yatırımcılığının, 21'inci yüzyılın trend konularından biri haline geldiğini ve bunun üzerinde yeni jenerasyonların bilinç seviyesinin büyük etkisi olduğunu görüyoruz. Özellikle son zamanlarda çevresel etki yatırımcılığına öncülük eden Bill&Melinda Gates Vakfı'nın sürdürülebilirlik odaklı destekleri, Elon Musk'ın düşük karbon emisyonu konulu çözüm çağrısı, ABD'deki yeni yönetimin sürdürülebilirlik projeleri için ayırdığı büyük destek fonuyla Amerika'dan başlayan sürdürülebilirlik rüzgarı Türkiye'deki çevresel etki yatırımcılığına ilham oluyor.

Sürdürülebilirlik alanında genelde yüksek teknoloji içeren iş modelleri ve patentli projeler beraberinde getirdiği kuvvetli rekabet avantajı sayesinde yatırımcıları heyecanlandırıyor. Silikon Vadisi gibi olgunlaşmış ekosistemlerde, oturmuş hibe ve destek programları olduğu için yüksek teknoloji start up'ları yatırımcı karşısına çıkmadan önce kendilerini yeterli seviyeye getirecek network ve sermaye bulabiliyor. Gelişmiş ekosistemlerde yüksek teknolojili sürdürülebilirlik start up'ları, yatırımcıların karşısına patentini almış, müşteri bazında iş modelini valide etmiş, gelir üretmeye başlamış şekilde çıkabildikleri için erken ve ileri aşamalarda nakit bulmaları Türkiye gibi gelişmekte olan ekosistemlere nazaran daha kolay oluyor. Böylelikle daha çabuk ilerleyebiliyorlar.

Türkiye'de bu dinamiği konuşabilmek için henüz erken. Çevresel ve özellikle sürdürülebilirlik odaklı hibe ve destek programlarının olgunlaşmasıyla beraber Türk ekosisteminde de benzer bir durum görmek mümkün olacak.

Mevcut durumda yüksek teknolojik işler yatırımcılar tarafından erken aşamalarda yüksek riskli olarak yorumlanıyor. Çünkü yatırımcının karşısına çıkan yüksek teknoloji start up'ı, henüz proje aşamasından yeni yeni bir iş modeline oturtulmaya çalışılan, piyasada test edilmemiş ve tam olarak hayata geçmemiş bir formda oluyor. Bu da çevresel etki yatırımcılığının en çok ilgi çeken tarafı olan yüksek teknoloji yatırımlarının yolunun tıkanmasına sebep oluyor. Diğer taraftan özellikle Avrupa'daki üretim şirketlerinin sürdürülebilirlik metriklerini raporlama zorunluluğu ve atık yönetimi sorunları, B2B iş modellerinin yoğunlaşmasını ve yatırım miktarlarının artmasını sağladı. Bu noktada da büyük şirketlerin dijitalleşme eğilimleri ve start up ekosistemine olan ilgileri, girişimlerle sinerjilerinin önünü açtı. Benzer gelişmelerin Türkiye ekosistemine de taşınmasının formülü aynı; oturmuş hibe ve destek mekanizmaları, sürdürülebilirlik regülasyonları ve büyük şirketlerin dijitalleşme ve çevreyi koruma motivasyonları.

Sosyal etki yatırımcılığının çevresel alana göre Türkiye'de biraz daha olgun ve yaygın bir alan olduğunu söylemek mümkün. Fırsatları demokratik hale getirmek, yani her insanın aynı temel imkanlara sahip olabilmesini sağlamak, sosyal girişimciliğin en çok ilgi çeken alanlarından biri. Örneğin bütün çocukların benzer eğitim imkanlarına sahip olmasını sağlayan platformlar, finans alanında her türlü para transferi ve cüzdan gibi hizmetlerinin eşit olmasını misyon edinmiş finansal teknoloji yazılımları sosyal girişimciliğin sayısız güzel örneklerinden.

Etki yatırımcısının beklentisi, ortalama bir yatırımcınınkinden çok farklı değil. Yatırımcı günün sonunda yatırım yaptığı girişimin ölçeklenmesini, ivmeli bir şekilde büyümesini ve etkisinin mümkün olduğu kadar büyük olmasını istiyor. Daha sonrasında da olası çıkış senaryolarını ve yatırımını ne kadar katlayabileceğini düşünüyor. Etki start up'larının özgün bir gelir modeliyle yatırımcısına büyüme potansiyelini gösterebilmesi gerekiyor.



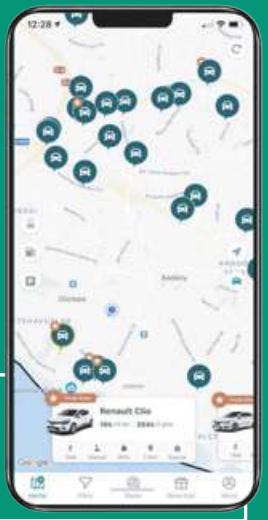
MOOV



YALNIZCA GİDECEĞİNİZİ DEĞİL, GELECEĞİNİZİ DE DÜŞÜNÜN.

Yola MOOV'la devam edenler:

- Trafiğe çıkan araç sayısını azalttıkları için, yılda yaklaşık **6.000 tonluk** CO2 salınımına engel olur.
- Optimum yıkama yöntemleriyle yılda **9.000 tona** yakın su tasarrufu sağlar.
- Valeyle gönderilen sözleşme yerine dijital imza kullanır. Böylece yılda yaklaşık **3 milyon adet** A4 kağıt ve **8.000 litreye** yakın yakıt tasarrrufu sağlar.



İNDİR · KULLAN · BIRAK

App Store'dan İndirin · Google Play'den Alın · AppGallery'de Keşfedin

ANADOLU GRUBU

AGENDA

İhsan ELGİN ihsan.elgin@ozyegin.edu.tr



Yeni model: **Venture building**

Venture building'i (VB) sermaye, yetenek ve fikrin yönetilmesiyle kendi kendine çalışan otonom girişimler çıkaran melez bir çözüm olarak tanımlamak mümkün. Peki VB modelleri kaça ayrılıyor ve bir VB yapısı kurmak için nelere dikkat etmek gerekli? İşte yanıtlar...

Pandemi sonrası şirketlerde inovasyonun ve dijitalleşmenin artan bir ihtiyaç haline gelmesiyle birlikte girişimcilik denemeleri de arttı. Çoğunlukla kurum içi girişimcilik programları, bazen de kurumsal girişim sermayesi formatında yapılan inovasyon faaliyetleri sırasında ise bazı sorunlar yaşanabiliyor. Kurum içi girişimcilik programlarında ihtiyaç olan veya inovasyon stratejisiyle paralel yenilikçi fikrin bulunamaması ya da çok az sayıda üretilmesi, fikirleri hayata geçirecek yetkinlik ve insan kaynağının olmaması önemli sorunlar. Öte yandan çalışanların günlük iş rutininde programın gerekliliklerini yerine getirmekte zorlanması; kurumsal girişim sermayesi tarafındaysa yapılan yatırımın başarıya ulaşmasında girişimciye bağlılığın yüksek olması, kurum ve girişim arasında stratejik uyuşmazlıklar yaşanması gibi faktörler yüzünden şirketler artık venture building (VB) modeline yönelmeye başladı.



Fikir aşamasından şirketleşmeye uzanan süreçte birçok önde gelen şirketin tercihi olan VB'yi sermaye, yetenek ve fikrin yönetilmesiyle kendi kendine çalışan otonom girişimler çıkaran melez bir çözüm olarak tanımlamak mümkün. Girişim üretme üzerine olan bu model için literatürde "girişim stüdyosu", "girişim fabrikası" ve "fikir stüdyosu" gibi farklı tanımlamalar da yapılıyor.



VB YAPILARI

İnsan kaynağı, sermaye ve fikir bileşenlerinin bir araya gelerek oluşturduğu farklı yapılar mevcut. VB modelleri; fikri içeride arayanlar veya fikri dışarıda arayanlar, insan kaynağı vermeye odaklananlar ve daha çok fon vermeye odaklanan yapılar olarak farklı kategorilere ayrılıyor. Saf (Pure) VB modelinde fikir üretimi içeride yapılır, ihtiyaç duyulan yetenekler ya organizasyondan sağlanır ya da istihdam edilir. Finansal destek sağlanır ancak limitlidir. Diğer VB türlerine göre daha fazla finansmanla kurulur. Örnek olarak internet ve teknoloji şirketlerine yatırım yapan ve portföyündeki girişimlerin ölçeklenmesini sağlayan Rocket Internet verilebilir.

Girişim sermayesi karakterli VB'de fikirler dışarıda aranır ve ayni desteklerden daha çok finansal destekte bulunulur. İnsan kaynağı desteği minimum seviyededir. Girişimci takım; fikri, emeği ve koyduğu para oranında hisse alır. Bu tür VB'ler belirli birkaç sektörde uzmanlaşır. Örnek olarak

Atlanticlabs dijital sağlık, makine öğrenmesi, mobilite ve endüstriyel çözümler alanına odaklanıyor. İnkübasyon karakterli VB'de fikirler dışarıda aranır; insan kaynağına ve ayni desteklere fonlamadan daha çok odaklanılır. Sermaye desteği az ya da hiç yoktur. Girişimciye daha fazla sorumluluk verilir. Destek süresi diğer VB'lere göre daha kısadır. Örnek olarak pazaryeri girişimlerine ağırlık veren, 30 girişime yatırımı ve 1 başarılı çıkışı olan Nexea verilebilir.
VBaaS, başka şirketlerin fikirleri için girişim gibi çalışacak yapıyı kurar. Sektörel ve teknik bilgi birikimi yüksektir. Takım kurma, proje yönetimi VB şirketindedir ve maddi kaynağı projeyi yapmak isteyen kurum sağlar. Proje tamamlandığında ise ürün/hizmeti müşterisi olan şirkete teslim eder. Örnek olarak verilecek BCG Digital Ventures, şimdiye kadar 1.000'in üzerinde çalışanıyla 250'den fazla inovasyon girişimi denemesi gerçekleştirerek 100'den fazla girişim oluşturdu.



TÜRKİYE'DEKİ ÖRNEKLER

Türkiye'de ise farklı VB türlerinde örnekler mevcut. Softtech Teknoloji şirketinin kurduğu Softtech Ventures, inkübasyon karakterli VB modeline, Fibabanka'nın hayata geçirdiği yatırım ve teknoloji girişimi Finberg, kurucu şirket karakterli VB'ye, strateji ve danışmanlık şirketi Core Strateji'nin kurumlarda SWAT ekiplerle yeni kurumsal girişimler geliştirmesi ve hayata geçirmesi VBaaS'a örnek olarak verilebilir. Hem Türkiye'de hem dünya genelinde VB modellerinin çeşitleneceği ve çoğalacağı kanaatindeyim. Ancak etkin bir VB yapısı kurmak için bazı hususlara da dikkat edilmeli:

- Yatırım tezi oluşturmak: Kime, neye, nasıl yatırım yapılacak?
- Hangi yeteneklere ihtiyaç duyulacak?
- Ne tür destekler (back office veya ayni destekler) verilecek?
- Fikir havuzu oluşturmak: Fikir, içeride mi dışarıda mı aranacak?
- Fikirleri ve projeleri şeffaf ve objektif bir şekilde değerlendirmek için skor kartı oluşturmak: Projelerde hem takım hem üst yönetim tarafından kolay takip için net, şeffaf metrikler belirlemek.
- Portföy mantığını benimsemek: Odak alanlara ve stratejik hedeflere uygun olacak şekilde birçok projeyi aynı anda yürütürken devam, pivot veya durdur kararlarını verebilmek.
- Ödüllendirme mekanizmasını kurgulamak:

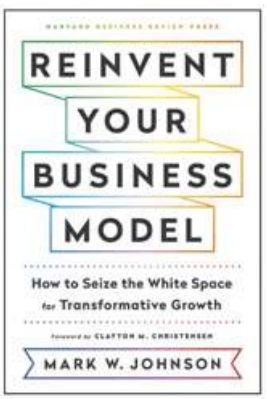
Bu bileşenleri verimli bir şekilde oturtabilen ve kendi ihtiyaçlarına göre uygun bir VB modeli kurgulayabilen yöneticiler, geleceğin iş modellerini daha kolay ve kısıtlama olmadan keşfedebilir.

VB modellerinin bir aracı olduğu iş modeli inovasyonlarına dair iki kitap önerim bulunuyor:



THE INVINCIBLE COMPANY

Var olan iş modellerinden maksimum fayda sağlarken geleceğin iş modellerini kurgulamayı pratik örneklerle anlatan bu kitap, inovasyon faaliyetlerinden maksimum verimi almak isteyen her yönetici ve çalışan için faydalı olacak.



REINVENT YOUR BUSINESS MODEL

Kurumunuzun iş modelinin nasıl bir yenilenmeye ihtiyacı olduğunu, iş modeli inovasyonunu kurum içinde öngörülebilir bir disiplin haline getirmeyi öğrenmek isteyenler için önemli bir eser.

Ankara'nın teknoloji girişimcileri yatırımcılarla buluştu

İlki 2020 yılında yapılan DOPING INVEST CAMP programının ikincisi 19-22 Nisan 2021 tarihlerinde gerçekleştirildi. Girişimciler için sınırları ortadan kaldırmayı hedefleyen program kapsamında 4 günde 100 birebir yatırımcı-girişimci görüşmesi gerçekleştirildi.



Altan Küçükçınar
DCP



Mustafa Savaş
Kimola

Bilkent CYBERPARK tarafından Ankara'daki teknoloji girişimcilerinin yatırımcıya erişebilmesi için yürütülen DOPING INVEST CAMP programı çerçevesinde Ankara'da yer alan teknokent firmaları Türkiye'nin önde gelen yatırımcılarıyla buluştu.

Türkiye'de girişimcilik ekosistemine verilen önemin artmasıyla yatırımların sayısında ve miktarında ciddi yükseliş gözlemleniyor. Geçtiğimiz yıl itibarıyla hızla artan yatırım miktarı, 2021 yılının ilk çeyreğinde 509 milyon dolara ulaştı, böylelikle geçtiğimiz yılın toplam miktarını geçerek rekor kırdı. Girişimcilik ekosisteminde önemli rolü olan ve yürütülen programlarla girişimcilere katma değer sunan Bilkent CYBERPARK, son dönemde yatırımcı-girişimci görüşmelerine ara vermeden devam ediyor. Tüm programlarda olduğu gibi yatırımcı görüşmelerini de online platforma taşıyarak ivme kazandırıyor. İlki 2020 yılında başarıyla gerçekleşen ve sınırları ortadan kaldıran DOPING INVEST CAMP programının ikincisi 19-22 Nisan 2021 tarihlerinde gerçekleştirildi.

26 START UP VE 13 YATIRIM

Ankara'da yer alan teknoloji girişimcilerinin, yatırımcılara erişimine katkı sağlamak amacıyla online olarak gerçekleştirilen etkinlik, 26 start up'la 13 farklı yatırım grubunu bir araya getirdi. Toplam 100 birebir görüşmenin yapıldığı programda; 212 VC, 500 Startups, Albaraka Portöy, Arz Portföy, Boğaziçi Ventures, Collective Spark, DCP, Early Bird, Inventram, Ludus Venture Studio, Revo, ScaleX ve Vestel Ventures gibi Türkiye'nin önde gelen yatırım grupları yer aldı.

Oyun, finansal teknolojiler, sağlık teknolojileri, dijitalleşme, nesnelerin interneti ve benzer alanlarda aktif olarak rol alan start up'lardan yoğun başvuru toplandı. Yatırımcı portföyleri doğrultusunda uygun olarak değerlendirilen girişimciler programa katılmaya hak kazandı. Ankara'da yer alan teknoloji girişimcileriyle yatırımcılar arasındaki mesafeyi ortadan kaldırmak amacıyla düzenlenen ve Ankaralı girişimciler tarafından yoğun ilgi gören DOPING INVEST CAMP programının üçüncüsünün 2021'in son çeyreğinde düzenlenmesi planlanıyor. İlgilenen girişimciler gitt@cyberpark.com.tr adresine e-mail atabilirler.



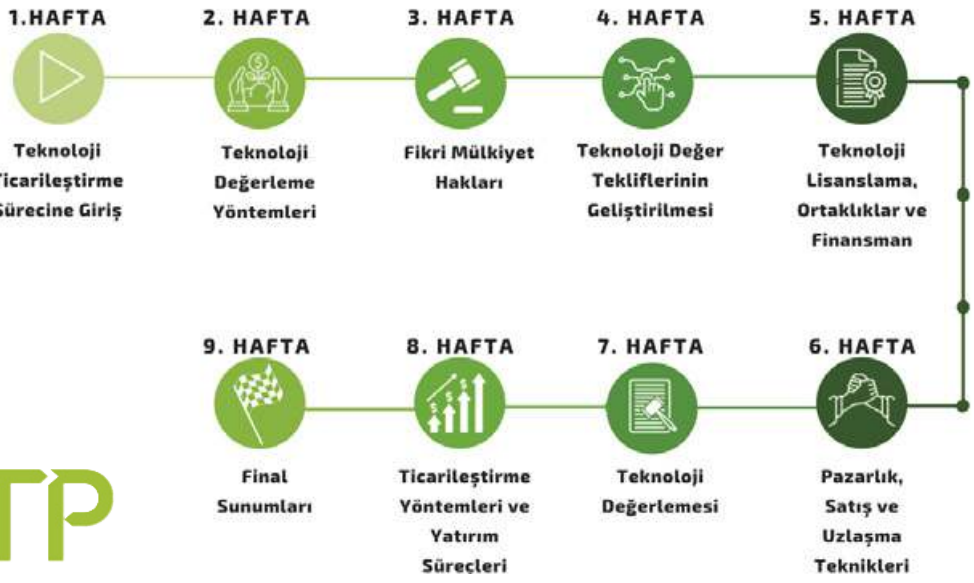
Uygulamalı Teknoloji Ticarileştirme Programı (UTTP) Teknolojiye Yön Verenler İçin Tekrar Başlıyor!

Bilkent CYBERPARK ve TTGV'nin lisanslı programı UTTP*, teknoloji ticarileştirme alanında Türkiye'de gerçekleşen ilk uzun soluklu sertifikasyon programı olmakla birlikte 2013 yılından bugüne 700'ün üzerinde başvuru almış ve 200'e yakın mezun vermiştir.

Amerikalı teknoloji transferi uzmanlarınca verilen ve eğitim dili İngilizce olan UTTP'ye seçilecek 40 katılımcı; 1 girişimci ve 3 teknoloji transferi uzmanı olacak şekilde 4 kişilik gruplar halinde vaka bazlı yoğun bir teknoloji ticarileştirme programında yer alacaktır.

2021 için hazırlıklara başlanan UTTP'de bu sene USİMP iş birliğinde bir yenilik yapılarak program katılımcılarına RTTP** Sertifikasına yönelik puan verilmesi planlanmaktadır.

Online program hakkında detaylı bilgiye www.cyberpark.com.tr adresinden ulaşabilirsiniz.
***RTTP; Teknoloji Transfer Uzmanı mesleğinin uluslararası tanınırlığı ve sertifikasyonudur. RTTP puanı ile ilgili çalışmalar devam etmekte olup, en kısa sürede netleşecektir.*



UTTP



Programa Kimler Katılmalı?

Teknoloji Uzmanı Başvuruları

- TTO Görevlileri
- Kuluçka merkezi uzmanları/yöneticileri
- Yatırımcılar
- Ar-ge ve inovasyon uzmanları
- Bölgesel kalkınma girişimcilik & inovasyon politikaları çalışanları

Girişimci Başvuruları

- Ticarileşebilecek bir ürün / proje sahibi teknoloji girişimcileri
- Akademik araştırmacılar



Fatoş KARAHASAN fkarahasan@gmail.com

“Start up’larla güçlüyüz”

Finansal Teknoloji ve İnovasyon Derneği’nin (FINTR) önemli hedeflerinden biri finans sektörünü yenilikler için tetikleyen start up’ları yakından desteklemek. FINTR Başkanı Demet Zübeyiroğlu, Türkiye’nin fintek alanında bir çekim merkezi olması için çalıştıklarını söylüyor.

Yeni girişimcilerin desteklenmesi için kurulan Finansal Teknoloji ve İnovasyon Derneği önemli bir oluşum. FINTR Yönetim Kurulu Başkanı Demet Zübeyiroğlu’yla Start Up Dergisi için bir araya geldik. Türkiye’nin fintek alanında bir çekim merkezi olması için çalıştıklarına dikkat çeken Zübeyiroğlu’yla yaptığımız sohbetin özeti şöyle:

NASIL İLERİYE TAŞIRIZ?

“Son 5 yıldır arkadaşlarımızla birlikte hem ulusal hem uluslararası pek çok fintek şirketi, derneği, uluslararası finans merkezi ve kamu kurum ve kuruluşlarıyla sektörü nasıl ileri taşıyabileceğimiz konusunda iletişimdeydik. Geldiğimiz noktada sektörde kapsayıcı bir dernek yapılanmasının temsil açısından gerekliliğini gördük. Tüm çalışmalarımızı daha da güçlendireceğimize inandığımız için Finansal Teknoloji ve İnovasyon Derneği’ni (FINTR) kurduk.



Demet Zübeyiroğlu

EN ÖNEMLİ HEDEF

Derneğimizin önemli hedeflerinden biri sektörün adeta lokomotifi olan, sektörü yenilikler için tetikleyen start up’larımızı yakından desteklemek. Biz fintek sektörünün start up’larla güçlü olduğuna inanıyoruz. Bu konuda yıllardır karşılaştığımız problemlere çözüm bulmak üzere onların değerli katılımlarıyla sonuç odaklı çalıştaylar gerçekleştirecek olmanın heyecanı içindeyiz. Finans, birden çok dikeye sahip ve her bir dikey arasında etkileşimin yüksek olduğu bir sektör.

“ETKİLEŞİM ARTIRILMALI”

Bu nedenle finansal teknolojiler alanındaki gelişimi sağlamak için öncelikle bu etkileşimin artırılmasına ihtiyaç var. Açık inovasyon ise sektör için çok yeni bir kavram sayılır. Bunu katalize edebilecek bir yapıya gerek duyuluyor. FINTR olarak biz de ülkemizin fintek alanında bir çekim merkezi olması için çalışıyoruz. Bankacılık, sigortacılık, sermaye piyasaları, ödeme hizmetleri ve diğer finansal sektörlerde inovasyonun ve ileri teknoloji uygulamalarının yaygınlaşmasına, çözümlerin ve girişimlerin sayısının artırılmasına, iş birliklerinin geliştirilmesine ve ekosistemin büyütülmesine yönelik çalışmalar yapıyoruz.

GLOBAL İŞ BİRLİKLERİ

Üyelerimiz için whitepaper ve raporlar hazırlayarak sektörün nabzını takip etmelerini sağlıyoruz, ulusal ve uluslararası matchmaking etkinlikleriyle start up ve scale up şirketlerin olası global iş birliklerini hayata geçirmelerine yardımcı oluyoruz. Start up üyelerimizin sektör içindeki varlıklarını destekliyor, uluslararası açılım ve yatırım konularında destek veriyoruz. Regülasyon başlığında özellikle çapraz geçişken alanlarda sektörün önünü açacak dokunuşların yapılmasını sağlıyoruz. Üyelerimizin geliştirdikleri teknolojilerin ulusal ve uluslararası mecralarda duyurulmasına destek oluyoruz. Onlara bölgenin en büyük etkinliği İstanbul Fintech Week’te konumlanmalarını sağlayarak hem kendilerini duyurmalarına hem olası iş birliklerini değerlendirmelerine fırsat sunuyoruz.”

ALICTUS AMERİKA APP STORE'DA İLK 10'DA

YÜKSELEN İVME **Endeavor Türkiye'nin son dönemde desteklediği girişimlerden Alictus, dünya genelinde bir başarı yakaladı. Şirket 2019 yılından beri 100 milyondan fazla kullanıcıya ulaşan Money Buster!, Oh God!, Collect Cubes ve Summer Buster gibi oyunlarla yükselen bir ivmeyle büyüyor.**

ÇALIŞMA ORTAMI **2013 yılında Ecem Baran ve Emre Taş tarafından kurulan Alictus, geliştirdiği veri odaklı ve kolaylaştırıcı teknolojilerle yaratıcılığı destekleyen ve üretkenliği güçlendiren bir çalışma ortamı sunuyor. 30 kişilik bir kadroya sahip olan kuruluş, 2021 sonunda 20 kişiye daha istihdam sağlamayı planlıyor.**

YÜZDE 85 BÜYÜDÜ **Alictus yetkililerinin paylaştığı verilere göre şirket, 2020'nin son çeyreği ve 2021'in ilk çeyreği arasında yüzde 85 büyüdü. Aynı dönemde kârını da yüzde 94 oranında artırdı. Deep Clean Inc 3D ve Oh God! iOS ABD en çok indirilen oyunlar listesinde 1 numara oldu. Alictus'un toplamda 4 yeni oyunu aynı listede ilk 20'de yer aldı.**

Markaları teknolojiyle bir araya getiriyor

Yeni nesil bir danışmanlık şirketi olarak konumlandırılan Labrys Danışmanlık, 2013 yılında kuruldu. Labrys, farklı disiplinlerden gelen tecrübeli ve bir o kadar da dinamik ekibinin sahip olduğu pazarlama ve teknoloji uzmanlığını kullanarak markaları teknolojiyle bir araya getirmeyi amaçlıyor. Bunu yaparken de sadece teknik kurulum hizmetleriyle sınırlı kalmayıp, markaların müşteri deneyimi teknolojileri yatırımlarından maksimum faydayı sağlamalarına destek olacak stratejik danışmanlık ve kurulum sonrası uzman servisler hizmetlerini de veriyor.


Sinan Günal

50 PROJE TAMAMLADI

Labrys Danışmanlık Yönetici Ortağı Sinan Günal'ın verdiği bilgiye göre kuruluş Türkiye'de gerçekleştirdiği birçok başarılı proje sonrasında bu hizmetlerini 2017 yılından bu yana yurt dışında da vermeye başladı. Bugüne kadar 13 farklı ülkede 50'den fazla projeyi tamamlayarak son 3 yılda 6 kat büyüdü. Pandemi döneminde markaların müşteri deneyimi alanındaki artan dijital dönüşüm ihtiyaçlarını karşılamaya devam edecek olan Labrys, 2021'de de yüzde 20 büyüme hedefliyor.

Anket maliyetlerini düşürüyor

Temeli 2018'de atılan, faaliyetlerine de 2019'da başlayan havucum.com, teknoloji ve araştırma alanında 10 yılı aşkın uzmanlık deneyimi olan dört kişi tarafından kuruldu. Kayıtlı 150 binden fazla üyesi bulunan havucum.com, gelişen teknolojiler sayesinde araştırma dünyasında öne çıkan online anketlerin daha fazla kişiyle daha kısa sürede ve daha az maliyetle yapılmasını sağlıyor. Hedef kitleleri farklılık gösteren anketler sayesinde üyeler ek kazanç elde edebiliyor.


Deniz Alpay

"YENİ BİR SOLUK GETİRECEĞİZ"

Platform, tüketici Hakları Haftası ve Dünya Sağlık Haftası gibi özel günler için yapılan araştırmalarda "katılımcıların yüzde 93'ünün ihtiyaçlarına göre tüketim yaptığı", "yüzde 80'inin yalnızca hastalandıkları zaman sağlık kontrolüne gittikleri", "yüzde 20'sinin rutin olarak sağlık kontrolü yaptırdığı" şeklindeki bulguları paylaşıyor. Havucum.com Kurucu Ortağı Deniz Alpay, "Genç ve dinamik yapısıyla pazarın ihtiyaçlarını, elimizdeki araştırma ve teknolojinin gücüyle harmanlayarak pazara yeni bir soluk getirmeyi hedefliyoruz" diyor.

“EĞİTİMDE DİJİTALLEŞMENİN SONU YOK”

Bilfen Şirketler Topluluğu Yönetim Kurulu Başkan Vekili Fatih Öztürk, Bilfen Akademi, Evdeki Öğretmen ve E-etüt gibi projelerle öğrencilerine genel ve kişiselleştirilmiş içerikler sunduklarını belirtiyor. Öztürk, “Genetik algoritma ve yapay zeka teknolojilerini eğitim projelerimize dahil ederek öğrencilerimize özel verilerle özelleştirilmiş eğitim modelleri sunmaya devam ediyoruz” diyor.

Eğitimde 33 yılı geride bırakan Bilfen Okulları bugün, İstanbul, Ankara, Kayseri, Gaziantep, İskenderun, Antalya, İzmir ve Bursa’daki okullarında toplam 34 anaokulu, 21 ilkokul, 20 ortaokul ve 18 lisesi ile faaliyetlerini sürdürüyor. İçinde bulunduğumuz eğitim–öğretim döneminde yaklaşık 21 bine yakın öğrenciye 3 bin 500’ün üzerinde eğitim personeliyle hizmet vermeye devam eden Bilfen Okulları, pandemiye en hazırlıklı eğitim kurumlarından biri oldu. Online eğitime yönelik uzun zamandır çalışmalar yaptıklarını ve çalışmalarla okul sınırlarının dışında da öğrencilerinin her zaman yanında yer aldıklarını belirten Bilfen Şirketler Topluluğu Yönetim Kurulu Başkan Vekili Fatih Öztürk, “Bilfen Akademi, Evdeki Öğretmen ve E-etüt gibi projelerle öğrencilerimize genel ve kişiselleştirilmiş içerikler sunarken genetik algoritma ve yapay zeka teknolojilerini eğitim projelerimize dahil ederek öğrencilerimize özel verilerle özelleştirilmiş eğitim modelleri sunmaya devam ediyoruz” diyor.


Fatih Öztürk

Öztürk son dönemde dijitalleşme ve yeni dönemin ihtiyaçlarına yönelik çalışmalarını şöyle paylaşıyor:





“EN UYGUN MODELLERİ SİSTEME ENTEGRE ETTİK”

“Biz Bilfen Okulları olarak bu süreçte yaptığımız çalışmalardan elde ettiğimiz tecrübeyle sistemimizi güçlendirmeye ve bu alana yatırım yapmaya devam ettik. Uzaktan eğitim araçlarını hızlıca değerlendirdik. En uygun modelleri sistemimize entegre ettik. Birçok kurum, kuruluş ya da kişi henüz fikir aşamasındayken biz uzaktan eğitim faaliyetlerimize başlamıştık. Online ve offline eğitimleriyle başladığımız uzaktan eğitim faaliyetlerimizi hızlıca zenginleştirerek online etütler, zümre toplantıları, veli toplantıları, kayıt

görüşmeleri, seminerler, etkinlikler gibi birçok faaliyeti sanal ortama taşıdık. Sanal bir okul kurduğumuz bu dönemde tüm öğrencilerimize temel derslerin yanında müzik ve görsel sanatlar gibi derslerin de olduğu tüm alanlarda eğitim imkanı sunmuş olduk.

"TEKNOLOJİ HAYATIN DAHA ÇOK İÇİNDE"

Okullarımızda halihazırda bir online altyapımız olmasına rağmen, mevcut olan yapıyı daha da geliştirmek, sürecin uzamasıyla beraber dünyada da kabul görmüş birçok yeniliği sistemimize entegre etmek için çok ciddi yatırımlar yaptık. Eğitimde dijitalleşmenin sonu yok. Geçtiğimiz 2019-2020 eğitim- öğretim dönemiyle içinde bulunduğumuz 2020-2021 eğitim-öğretim döneminde online eğitime ayırdığımız yatırımlar 130 milyon TL'yi buldu. Chromebook bilgisayarların, pandemiyle birlikte dünya genelinde uzaktan eğitim faaliyetleri için en çok tercih edilen ürünlerin başında gelmeye başladı. Öğrenci ve öğretmenlerin içerik oluşturmak ve ortak çalışmalar yapmak için kullanabileceği bu cihazları biz de kullanıyoruz. Chromebook'larla öğrencilerini uzaktan eğitim sürecinde öğrencilerin eğitim materyallerine daha hızlı ve daha güvenli bir şekilde erişmelerine yardımcı olmak için tasarlandı. Önümüzdeki yıldan itibaren chromebook ve teknoloji hayatımızın daha çok içinde olacak.

DEĞİŞİME AYAK UYDURAN BİREYLER

Biz Bilfen Okullarında akademik başarının yanı sıra hayat ve çalışma becerilerinin de geliştirilmesine büyük önem veriyoruz. Eğitim modelimizi düşünceyle eylemi kendi özünde birleştiren, çözüm odaklı gençler yetiştirmek olarak düşünebilirsiniz. Bu anlamda biz öğrencilerimize yaratmanın yaratıcılığın önemini vurgulayan bir bakış açısı kazandırmayı hedefliyoruz. Gençlerimizin öğrenimleri sonunda hayata tutkuyla bağlanacakları kariyer seçimleri yapmalarını destekliyoruz. Bilfenli öğrencilere baktığınızda temel özellikleri teknoloji okur yazarlığı, inovasyon kültürü ve çok kuvvetli networkleri olduğunu görürsünüz. Bu da öğrencilerimizin global dünyada her türlü değişime ayak uyduran ve büyük başarılara imza atacak bireyler olarak yetiştiklerini gösteriyor.

GELECEĞİN MÜHENDİSLERİ YETİŞİYOR

Bilfen Okullarında geleceğin mühendisleri yetişiyor. Bilfen Liseleri, kendi alanında ülkemizde tam donanımlı olan Maker Station Laboratuvarını kampüslerinde hayata geçirmeye başladı. Öğrencilerin yeniliklere ve gelişimlere açık bir şekilde projeler ürettiği bir mekan olarak faaliyete geçen TEKNOFEST, TUBİTAK proje yarışmalarına hazırlık, İTÜRO, Mebrobot gibi robot yarışmaları için robot tasarımı üretiminin yanı sıra STEM ve SEM uygulamalarına göre yapılan etkinliklere katılımın hedeflendiği laboratuvarlar öğrencilerin teneffüslerde, öğle araları, etüt ve kulüp saatlerinde özgürce çalışma yapabilecekleri bir ortam sunuyor.





"GİRİŞİMCİLİKTE ÇOK YARATICILAR"

- **GENÇBİZZ** **Bilfen liselerinde öğrencilerimiz girişimcilik konusunda oldukça hevesli ve çok yaratıcılar. Okullarımızda girişimcilik kulüpleri her yıl Genç Başarı Vakfı'nın öğrencilerin şirket hayatını öğrenmeleri için düzenlediği "GençBizz" adlı bir girişimcilik yarışması katılıyor ve güzel derecelerle dönüyorlar.**
- **SOSYAL SORUMLULUK PROJESİ** **Bu yarışma, okullar arasında değil öğrencilerin kurduğu şirketler arasında yapıldığı için bu yarışmada şirket bütçesi dahil olmak üzere bütün departmanlarla öğrenciler bizzat kendileri ilgileniyor. Bilfenli öğrenciler geçen yıl iddialı bir sosyal sorumluluk projesine imza atarak ülkemizde ve dünyada sorun olan plastik kullanımına ve atık problemine odaklanırken bu sene iki farklı şirket projesiyle yarışmaya katıldı.**

SİBEL ATİK satik@ekonomist.com.tr

"GAZA BASMA

Silikon Vadisi denilince akla gelen ilk gelen isimlerden biri olan ve bugüne dek 80'e yakın girişime stratejik destek veren Ali Dağlı, yeni girişimi Hoopt ile oldukça iddialı. Henüz ilk yatırımını alan ve eylül ayında App Store'da yerini alması planlanan Hoppt, müzik, kitap, tasarım gibi birçok konuda kullanıcılarına öneriler sunacak bir uygulama. Bu girişimi hayata geçirirken 20 yıllık tecrübenin lüksünü yaşadığını anlatan Hoopt Kurucu Ortağı ve CEO'su Ali Dağlı, "Hedefim, Hoopt'u değerli bir şirket haline getirmek" diyor.

Girişim ekosisteminde adı Silikon Vadisi'yle özdeşleşen bir isim Ali Dağlı. Yaz okulu için gittiği ABD'de Silikon Vadisi'ni görünce Türkiye'ye dönmeyip eğitimini orada tamamlamaya karar verdi. O günden buyana geçen 20 yılda 80'e yakın girişimde kurucu veya stratejik danışman olarak yer aldı. Dağlı'nın son girişimi ise Hoopt. Henüz ilk yatırımını alan ve eylül ayında App Store'a çıkacak olan Hoppt, müzik, kitap, tasarım gibi birçok konuda kullanıcılarına öneriler sunan bir uygulama. 650 bin dolarlık yatırımla yola çıkan Hoopt, ikinci yatırım turunda 1 milyon dolar almaya hazırlanıyor. Yeni girişimini hayata geçirirken 20 yıllık tecrübenin lüksünü yaşadığını söyleyen Ali Dağlı, yeni işine çok inandığını ifade ediyor. Dağlı, "Milyonlarca insanın günlük hayatına değer katmak tek hedefimiz. Biz işimizi doğru yaparsak kaliteli venture capital'lerin yanı sıra Apple, Google ve Facebook gibi stratejik yatırımcılar da işimizle ilgilenecektir" diyor.
Vadi'nin en iyi deal maker'larından olarak haklı bir üne sahip olan Hoopt Kurucusu Ali Dağlı ile girişimcilik hikayesinden Hoopt'a birçok konuyu konuştuk:

HOPPT'TA ALDIĞINIZ İLK YATIRIMINIZ NE KADAR?
"İlk olarak 650 bin dolarlık yatırım aldık."

Silikon Vadisi'nin en etkin "deal maker"larından biri olarak anılıyorsunuz. Silikon Vadisi'ne girişiniz nasıl oldu? Orada nasıl bu kadar güçlendiniz?
Çocukluğumda şanslıydım ve hep merak eden bir tarafım vardı. 16 yaşında Amerika'ya yaz okuluna gittim. O dönem Silikon Vadisi'ni de ziyaret ettim. O zamanlar FIFA oynuyordum ve o oyunların Silikon Vadisi'nden çıktığını görmek çok heyecan verici gelmişti. Silikon Vadisi'ne yakın olmam gerektiğini hissettim, yaz okulu sonrası Türkiye'ye dönmedim.

Aileniz bu kararınızı nasıl karşıladı?
Ailem önce karşı çıktı. Fakat iletişimle bunu aştık. Gösterdikleri sevgi ve inançla bana kanatlarımı verdiler. "Sen hissettiğin yöne git" dediler. Onlara müteşekkirim.

Start up ekosistemine nasıl bir giriş yaptınız?
Amerika'da University of California Berkeley'de mühendislik lisans eğitimi aldım. Üniversite dördüncü sınıftayken Work Top Sytems ilk girişimim ve ilk fatura kestiğim

DÖNEMİNDEYİZ”



“YATIRIMCILARA GİDİN DEDİK, DAHA ÇOK GELDİLER”

NE KADAR İSTENİYORSUNUZ? Yatırımların önemli olduğu kesin, fakat bir diğer önemli konu siz ne kadar isteniyorsunuz? Bu da çok önemli. Biz belli işlerde yatırımcılara gidin dedik ve daha çok geldiler. Bizim için öncelik kullanıcılar derseniz, yaptığınız ürünü korumak için de savaşmış olursunuz.

“SON FIRSAT OLARAK GÖRMEYİN” Yani ilk gelen yatırıma bu ilk ve son fırsat gözüyle bakmamalısınız. Parayı aldım ve olay kapandı demeyeceksiniz. Bir anda bu kadar adama ürün sunup, onların hayatının parçası olup, üç hafta sonra sattık, kapandı demek doğru değil.

şirketti. Bu şirketle bugün Google Drive’ın değişik dosyaları senkronize ettiği gibi bir sistemi yaklaşık 20 yıl önce kurduk. Mühendislik ve mimarlık şirketlerine bu ürünü yaptık. İstanbul ve Londra ofisleri arasında bu dosyalar gidip gelebiliyordu. Dosyaları 6 saatte senkronize ediyorduk. Ancak Amerika’da kalmak kolay değil. Bir gün avukatım arayarak, “Kendi şirketinle bu süreci finanse edemezsin, büyük bir şirkete girmelisin” dedi. Ben de profesyonel olarak GCA Savvian şirketinde çalışmaya başladım. Henüz 21 yaşımdaydım ve orada 10 yıl çalıştım. Bu süreçte çok şey öğrendim. O işte çalışırken 10 yıl sonra Green Card sahibi oldum.

Start up ekosisteminde 20 yıla yakın zamandır yer alıyorsunuz. Şu ana kadar kaç girişimde rol aldınız?
Yaklaşık 80 kadar girişimin önemli dönemlerinde bir parçası oldum ve güzel sonuçlar aldık. Bugüne kadar Zynga’nın

MERKEZİNİZ NERESİ?
“Hoopt, Amerika’da kuruldu ama Amerika ve Türkiye merkezli olacağız.”

NewToy, Monitise’ın Pozitron ve Viacom’un da Sportsline satın almalarında bizzat bulundum. Türkiye’den Sidar ve Hakan ile Peak Games’in ilk Silikon Vadisi anlaşmasını birlikte yaptık. En son Insider, 32 milyon dolar yatırım aldı orada da anlaşmayı birlikte yaptık.
Tabii bunlar mutluluk veriyor. Amerika’da ise LG ile eski dünyanın televizyonlarını yeni dünyaya bağlama konusunda iki yıl çalıştım.

Yer aldığınız girişimlere katkınız ne oldu?
Hep stratejik rollerde yer aldım. Ana danışman olup bir sonraki adıma nasıl gidileceğini belirleyen isimlerden biri oldum. Strateji belirleyen ana danışmandım. Girişimci ve yatırımcılarla çok stratejik ve yakın çalıştım. Girişimlerin büyüme yolculuklarında yanlarında oldum.

Şu an neler yapıyorsunuz? Kaç girişime aktif olarak destek veriyorsunuz?
Şu an iki yatırımı destekliyorum. Core Finans’ta yönetim kurulundayım. Zamanımın yüzde 99’unu Hoopt’a ayırıyorum. İki yıldır Hoopt’a odaklandım.

Hoopt’la neler yapıyorsunuz?
Bir önceki girişimim oyun şirketiydi. O girişimden çıkış yaptıktan sonra 2019 yılının eylül ayında Hoopt’u kurdum. Hoopt’u hayatımızı yaşarken yanımızda olan bir araç olarak geliştirdik. Belli kararları alırken bana yön veren, organize olmamda bazı basamakları kolaylaştıran bir araç... Hoopt’ta sevdiğiniz ve izlediğiniz filmleri, müzikleri paylaşabiliyorsunuz.

Hoopt’ta hangi uygulamalar yer alıyor?
Merkezi çalışma alanı olarak Notion, ürün tasarımı tarafında Figma, ekran kayıt ve görsel iletişim için Loom, mesajlar için Slack, e-mail için Spark for Teams kullanılıyor. Müzikte ise Spotify yer alıyor. Bu girişimim için şu ana kadar yaptığım en heyecanlı yolculuk diyebilirim.

Girişim şu an hangi aşamada?
Geçtiğimiz yaz ortasında kullanıma geçti. İlk 650 bin dolar yatırım aldık. Biz burada kuvvetli bir takip sistemi kurduk. Neredeyiz, uygulamada hangi sıkıntılar var diye sürekli test ettik. Uygulamayı test ettikten sonra 100 kişiye daha yolluyorsunuz, onların tepkileri de çok önemli. Yaptığınız ürünler büyük bir kitleyle birleştiğinde onların hayatında süreklisiniz demektir. Her şirket bunu yaşar ve bu iki yıllık bir süreçtir. Bu süreçteyiz ve şimdi ikinci yatırımı alıyoruz.

İkinci tur yatırımda hedefiniz nedir? Alacağınız bu yatırım sizi nereye taşıyacak?
İçinde bulunduğumuz süreç hızla gaza basma dönemi. Büyük kitlelere açılacağız. Şu an küçük yatırımla ilerliyoruz. 1 milyon dolar daha alıp ilerleyeceğiz. Sonrasında 5-10 milyon dolar arası bir yatırım alırız. Ekibe değerli insanların katılımını devam ettirmek için benzin deposunun dolu olması gerekiyor. Bu gibi teknoloji girişimlerinde en büyük harcama insan kaynağına yapılıyor. Bizim de Amerika’da çok istediğimiz birkaç kişi var. Google ve Instagram gibi şirketler tabii çok büyük paralar veriyor. Fakat son dönemde insanlar artık büyük şirketlerden ziyade misyonuna inandıkları şirketlere girmek istiyor. Biz Google’ın çalışanlarına verdiği rakamları veremeyiz. Ama görüyorum ki hisse senediyle daha makul rakamlara heyecan duyuyorlar.

BAŞARILI START UP OLMANIN AŞAMALARI

İLK 2 YILLIK SÜREÇ Başarılı start up’lara baktığımızda hepsinde belli aşamalar vardır. Önce ürünü test etmeniz ve doğru takımı kurmanız iki yıl alır. Ardından ürün ve takım oluşur ve araba bir araya gelir. Ama araba yolda ilerlemeye başlar başlamaz hemen şirket satılmaz.

YATIRIM VE DEĞERLEME Önce 20-30 veya 50 milyon dolarlık yatırımlar alırsınız. Bir süre sonra da satılırsınız. Bu sürece gelene kadar ne kadar çok yatırım alırsanız, o kadar değerlenirsiniz.

GİDİLECEK YOL Mesela Peak Games’i çok almak isteyen oldu ama “hayır” dedim. Ardından belli bir noktaya geldiğinde satış gerçekleşti. Anlaşma oldukça iyiydi, Peak’i bozmadı. Ana şirketin tüm altyapısı da kullanıcılara açılmış oldu. Anlaşmada yatırımcı girişimi kontrol etmek isterse, “Benim daha yolum var ve ben kendi istediğim gibi gideceğim” demek gerekiyor.



“OYUN ŞİRKETİ OLSAM VADİYE GİTMEM”

“BEN KİMİM” Girişiminizi globale açmadan önce ben kimim ve girişimim nereye ulaşır diye bakmalısınız. “Açılmalı mıyım” diye sormalısınız. Global ürünseniz oradan uzak duramazsınız.

“SAN FRANCISCO ÇOK PAHALI” Fakat bir oyun şirketi olsam Amerika’da büyük bir organizasyon yapmaya gerek duymazdım. Burada yerinizi aldıysanız oraya gitmek zorunda değilsiniz. Neticede San Francisco çok pahalı bir şehir ve o parayı kendi girişiminizde kullanmanız daha faydalı olabilir.

Şirketin merkezi neresi?
Hoopt iki ekosistemli bir şirket. Amerika’da kuruldu, ama Amerika ve Türkiye merkezli olacağız.

Hoopt’u nerede görmek istiyorsunuz?
Hoopt’a güvenim ve inancım çok yüksek. Milyonlarca insanın günlük hayatının değer katan parçası olmak tek hedefimiz. Biz işimizi doğru yaparsak kaliteli venture capital’lerin yanı sıra Apple, Google ve Facebook gibi stratejik yatırımcılar da işimizle ilgilenir. Kullanıcılarımız ve Hoopt ekibi için doğru bulduğumuz anlaşmalara zamanı geldiğinde gireriz. Hedefim Hoopt’u değerli bir şirket haline getirmek.

Çalışanlara hisse verilmesinden söz ettiniz. Siz verdiniz mi?
Elbette, şirkette herkesin hissesi var. Dört yıl boyunca böyle olacak. Ben kimsenin patronu değilim. Bu yaptığımız işte herkesin katkısı gerekiyor, o katkılar bizi gideceğimiz yere götürecek. Kendiniz için çalışıyor olmak mantığıyla uyuşuyor.

Uygulamanız App Store’da yer alıyor mu? Bunu ne zaman gerçekleştirmeyi planlıyorsunuz?
Şu an yer almıyor. Fakat yazın Apple yöneticileriyle buluşacağız. App Store’da yaz sonu, eylül ayı gibi yer alırız.

Silikon Vadisi deneyimlerinizle Türkiye’ye baktığınızda ekosistemin bugün geldiği noktayı nasıl buluyorsunuz?
Ben geçen 20 yıllık süreçte Türkiye’de start up ekosisteminin her dönemini yaşadım. Bence süreç çok doğru olgunlaşıyor. Yetenek ve tecrübe öne çıkıyor. Artık yetenekli, tecrübeli, konuya doğru yaklaşan ve ateş gibi patlayan insanları görebiliyorum. Silikon Vadisi’nin en iyilerine karşılık birlikte çalıştığım Ertuğrul ve Deniz’i değişmem. Ben Türkiye’den ekosistemde girişimleriyle yer alan belli isimlerle görüşüyorum. Birbirimize yardım ediyoruz ve güzel işler çıkıyor. Amerika’da bunu yaşadım, artık Türkiye’de de dayanışma var. Ekosistemde beraber yükselebileceğimizi anladık.

Bir girişimci için en kritik konu yatırım almak. O noktada nasıl hareket etmek gerekiyor?
Benim ve birçok strat up’ın hedefi, milyonlarca kişinin hayatında bir alışkanlık olmak. Amacımız, gittiğimiz yer bu. Girişimler ilk yatırımda satıp çıkmak yerine, yatırım yapan insanlarla çalışmalı. Ben New Toy’un Zynga’ya satışında yer aldım. 200 milyon dolara satışı gerçekleştirdik. Fakat anlaşmada “Üç yıl bize dokunamazsınız” dedik. Şirketin doğru hareketleri ve stratejisi neticede o ürünün kullanıcılarına da dokunuyor. Satış yaparken sadece fiyat odaklı ilerlememek gerekiyor. Son dönemde bunu çok fazla görüyorum ve bu bakış açısından pek hoşlanmıyorum. Yatırım aşamasında alınan kararın çok önemli olduğunun farkında olmak gerek. Herkes bu konuda hızlı karar almaktan kaçınmalı. Bir girişimci bildiği doğrulardan ve heyecanından kopmamalı. Bir anlaşmaya oturmadan 10 kişiye telefon açıp konuşmalı. Sözleşmedeki bir madde her şeyi değiştirebilir. Her konuda işini iyi yapan isimlerle bir arada olsunlar. Biz öyle yapıyoruz. Birçok sözleşmeyi biliyorum, bizden çıkmış durumda. Ama ben bir anlaşmayı elime aldığımda öncelikle birkaç gün okurum, adım adım önemli noktaları çizerim. Hangi noktada olduğumuza bakarım, bu dans etmek gibi. Alternatifleri anlayıp iki tarafın da mutlu olduğu seçeneği bulmak önemli.

Başarısızlığa bakışınız nedir? Başarısız girişimleriniz oldu mu?
Tabii, mesela 4 yıl önce bir Bitcoin ağına yatırım yaptım. Makine alıyorsunuz ve sizin Bitcoin’leriniz oluyor. Fakat bu başarısız oldu. FBI konuya el koydu. Dolayısıyla güzel bir tecrübe olmadı ama iyi bir ders oldu. ■

Haber Özlem Aydın Ayvacı oaydin@capital.com.tr

KATLAYAN

Silikon Vadisi'ndeki girişimlerin ilk 2 yıl yılda 3 kat, sonraki 2-3 yılda da yıllık 2 kat büyümesi bekleniyor. Girişimlerin ancak o zaman doğru bir fırsatı doğru bir iş modeliyle yakaladığına inanılıyor. Önemli değerlemelere ulaşan hatta unicorn olmayı başaran girişimlerde de katlayan büyüme performansı ilk göze çarpan metrik. Türkiye'de Getir'den Papara'ya, Garaj Sepeti'nden Thread in Motion'a pek çok başarılı girişim katlanarak büyümeyi sürdürüyor.

Bugün Türkiye'den çıkan en değerli girişim olan Getir, 2015'te kurulduğundan beri her yıl en az 5 kat büyüdü. Son aldığı iki yatırımla da katlanarak büyümenin meyvelerini topladı. Getir, Ocak 2021'de 850 milyon değerleme üzerinden 128 milyon dolar yatırım aldı. 2 aylık kısa bir sürenin ardından Sequoia Capital ve Tiger Global liderliğinde gerçekleşen yeni yatırım turunda, değerini 3'e katlayarak 2,6 milyar dolar değerleme üzerinden 300 milyon dolar daha yatırım aldı. Böylece Getir, Peak Games'in ardından Türkiye'den çıkan ikinci unicorn oldu.

F+ Ventures Kurucusu Ahu Serter, "Bir start up'ın en önemli hedefi, hızlı büyüme olmalı. Çünkü ancak hızlı büyüyen start up, piyasanın ihtiyacı olan bir ürünü bulmuş, pazarlamayı ve satışı başarmış demektir. Bu tempoya ulaşamayanlar, kendilerine start up dememeli, daha klasik şirket metrikleriyle kendilerini değerlendirmeye başlamalı" diyor.

DCP Kurucu Ortağı Haluk Zontul, "Start up'ın ürünü pazar sunma hızı, ürünün müşteriye ulaşma hızı, ürün ve hizmetin brüt maliyeti, müşterinin ürüne bağlılığı, müşteri değerlendirmeleri, pazarda kendi sektöründe ilk yüzde 10'a girmeli. Eğer bu tempoyu tutturabilirse rakiplerden farklılaşıp küresel



KAZANIYOR

ölçekte bir başarı sağlayabilir" diye konuşuyor. Tarvenn CEO'su, TechOne Yönetici Ortağı Mustafa Kopuk, ilk günden itibaren global pazara çıkan bir SaaS girişiminde yıllık en az 10 kat büyüme beklediklerini ifade ediyor. "Sunulan ürün ve hizmete bağlı olarak bu büyüme oranının yıllar bazında düşmesi beklense de hedef, durmadan katlanarak büyümek olmalı. Bu tempoya ulaşamayanlar yeni yatırım almakta zorlanır" diyor.

YATIRIMCILAR NE DİYOR?

Yatırımcılar da yatırım yapacakları girişimlerin büyüme hızlarına bakıyor. Özellikle ilk yıllarını yaşayan girişimlerden katlanarak büyümesini bekliyor. Core Finance Kurucu Ortağı Yağız Sözmen, hem yatırım yapacakları hem danışmanlık verecekleri şirketleri seçerken büyümelerine dikkat ediyor ve yaklaşımlarını şöyle paylaşıyor:
"Eğer ki bir şirket 3 kat büyümeyle gidiyorsa ürün-pazar uyumunu bulmuştur. Ekip hem ürün geliştirmeyi hem bunu pazarlamayı biliyordur. Toplam hitap edilecek pazar büyüktür. Ancak sadece ciro büyümesi resmin sadece bir kısmını gösterir. Gelirin kalitesi, miktarı ve büyüme oranı kadar önemli."
WorqCompany Kurucu Ortağı Cem Baytok, venture capital yatırımlarında ideal hedeflerinin 100 kat ve üzeri getiri elde edebilmek olduğunu söyleyerek şöyle devam ediyor:
"Bunun gerçekleşebilmesi için start up'ın en az 100 kat büyüyebilme potansiyeli olması gerekir. Ama bu oran afaki bir hedef değil. Beklentimiz bir start up'ın geliri elde ettiği ilk bir milyon dolardan başlayarak, ilk 3 yıl boyunca her yıl 3 kat, devam eden 2 yılda da her yıl 2 kat satışlarını artırabilmesi. Bunu gerçekleştiren bir start up, 5 yılın sonunda 108 kat büyüme gerçekleştirmiş olur. Bu tempoyu yakalayamayanlar, ürün-pazar uyumu, pazara gidiş stratejisi, devam yatırımları gibi başlıklarda strateji değişiklikleri (pivot) yaparak sağlıklı büyümesine yine de devam edebilir."
Finberg Yönetim Kurulu Üyesi İhsan Elgin, "Ağırlıklı pazara çıkmış, müşteriyle buluşmuş girişimlere yatırım yapıyoruz. Elbette büyüme oranı çok önemli. Ya kârlı olacaksanız ya hızlı büyüyeceksiniz" diyor.
Koç Holding girişim sermayesi şirketi İnventram'ın genel müdürü Cem Soysal, yatırımlarındaki en temel kriterlerden birinin 'scalability' yani büyüyebilirlik olduğunu söylüyor. Soysal, "Öncelikle bir girişimin DNA'sı çok güçlü olmalı. Yaptığı işe inanan, tüm ekibe girişimci ruhunu yansıtan, işine tutkuyla bağlı olan, güçlü bir büyüme stratejisine sahip her girişimcinin, güçlü DNA'ya sahip bir start up çıkaracağına inanıyorum" diyor.

DEĞERLEMEYE ETKİSİ

Yatırım değerlemesinde girişimin büyüme performansı önemli bir kriter. Bunu katlanarak büyüyen girişimcilerden Encazip.com Kurucusu Çağada Kırım, şöyle anlatıyor:
"Bizim seviyemizdeki şirketlerin mevcut büyüme oranlarından çok, işin gelecek vadetmesi yatırımcı için daha cazip oluyor. Ancak 5-10 yıllık planların inandırıcılığı sadece gerçekleşmiş büyüme rakamlarıyla sağlanabiliyor. Değerlemelerde şirketin potansiyeli çok etkili bir faktör, ancak bu potansiyelin yatırımcıları ikna edebilmesi için mevcut

Katlanarak büyüyen 30 start up

	Start Up	İlk 2 yıl (Kat)	İkinci 2 yıl (Kat)
1	Papara	16	256
2	Garaj Sepeti	4	42
3	Thread In Motion	121	36
4	Biolive	-	30
5	Paymes	560	20
6	Encazip.com	30	10
7	Kolay İK	16	10
8	11Sight	3	8
9	Figopara	5	8
10	iyzico	9	7
11	Ödeal	546	6,4
12	Paraşüt	11	6
13	Meal Box	24	5
14	Sigma Group	5	5
15	Otonet	2	4,5
16	Akinon	17	4
17	Good4Trust.org	4	4
18	Apsiyon	28	4
19	Tatildekirala.com	56	3
20	Anatolia Tanı	2	3
21	Endeksa	3	3
22	GekoO	2	3
23	Labrys	5,5	2,2
24	Chef Seasons	2	2
25	Dügün.com	6	2
26	Poltio*	25	2
27	Fazla Gıda	30	1,8
28	Bir Günde Kargo	2	1,5
29	Marasi	7	1,5
30	Vispera	9	1,3

*Şirket değerlemesi.
Not: Ciro büyümesi sorgulandı, şirketlerin verdikleri büyüme oranlarından kaça katladıkları hesaplandı. Araştırmaya bilgi vererek dahil olmak isteyen ama eksik veri veren ya da henüz 4 yılı doldurmayanlar araştırmaya dahil edilemedi.

■ **AHMED FARUK KARSLI** PAPARA KURUCUSU VE CEO'SU

"YENİ PAZARLARA AÇILMA ARİFESİNDEYİZ"

ÖNCE 4 SONRA 16 Bugün kullanıcılarımızın günlük finansal ihtiyaçlarının neredeyse tamamını karşılayan bir mobil uygulamayla 9 milyona yakın kullanıcıya sahibiz. 2021'in ilk 4 ayında 130 milyar TL'nin üzerinde işlem hacmine ulaştık. Ön ödemeli kart sayısındaysa yüzde 49,8'i aşan pazar payıyla liderliğimizi koruyoruz. Finansal olarak ilk 2 yılımızda yıllık ortalama 4 katın üzerinde büyürken sonraki 2 yılımızda yıllık ortalama 16 katın üzerinde büyüdük. 2021'de hedefimiz yine 4'e katlayarak büyümek.

AÇILIM STRATEJİSİ Papara ekibi olarak para yakarak büyüme stratejisine inanmıyoruz. İlk günden beri kârlı bir şirket yaratma ve ayakları yere basarak büyüme hedefini güdüyoruz. Türkiye'de önümüzdeki 5 yılda finansal olarak 10 kat büyüyebileceğimiz bir pazar var. Liderliğimizi korumak için kendimizi geliştirmeye devam edeceğiz. Yeni pazarlara açılma arifesindeyiz.



büyüme rakamlarını göstermemiz de şart. İlk kez yabancı yatırım aldığımızda bu büyümenin etkisi çok büyük olmuştu."
Kolay İK Kurucu Ortağı Çağlar Yalı, katlayan büyüme performanslarının sonuçlarını şöyle anlatıyor:
"Büyüme kadar şirketin sağlıklı büyümesi yani birim ekonomisinin sürdürülebilir olması çok önemli. Yatırımcılarımız şu ana kadar gerçekleştirdiğimiz büyümeye bakarak gelecekteki büyümemize heyecan duydukları için yatırım yaptı."
TRAngels Yönetim Kurulu Başkanı Z. Hale Umul, yatırım yapacakları girişimlerde önceliği erken aşama girişimlere verdiklerini söylüyor. Umul, "Bu girişimlerin de 3-4 yıl içinde ikinci, üçüncü aşama yatırımlara açılmalarını sağlayarak, uluslararası alanda iş yapan, büyüyen ve rekabet edebilen, değerli şirketler haline gelmesinin önünü açmayı hedefliyoruz" diyor.

Mehmet Çelikol, "Start up'ların çok agresif büyüme sergilemesi yatırımların olmazsa olmazı" diyor.

AGRESİF BÜYÜDÜLER

Bugün başarısıyla dikkat çeken girişimler de katlanarak büyüyor. Garaj Sepeti Kurucu Ortağı ve CEO'su Mehmet Çelikol, kuruluşta hazırladıkları iş planında her yıl minimum 3 kat büyüme hedefiyle yola çıktıklarını söylüyor ve şöyle anlatıyor:
"Geride bıraktığımız 4 yıla bakarsak, 2018'den 2019'a yılda 4 kat büyüdüğümüzü görüyoruz. Sonraki 2 yılda da yıllık ortalama 6,5 kat büyümüşüz."
2016 yılında kurulan Ekmob, 2020 sonu itibarıyla 400'den fazla kurumsal şirkete bağlı 5 binin üzerinde satış personeline hizmet veriyor. Girişimin CEO'su Sunay Şener, her yıl katlanarak büyümeye devam ettiklerine dikkat çekiyor. Şener, "2020 Kasım ayında, TechOne Girişim Sermayesi Fonu, Lima Ventures ve Angel Effect'in katıldığı yatırım turunda 25 milyon TL değerleme üzerinden yatırım aldık. Bir önceki yatırım arasındaki bir yıl içinde şirket değerini 4'e katladık. 2022 ikinci çeyreğine kadar gelirimizin yüzde 30'unu Doğu Avrupa pazarından elde etmeye ve 5 kat büyümeye odaklandık" diye konuşuyor.



Fazla Gıda, ilk 2 yılda sırasıyla 5 ve 6 çarpanla büyüdü. 2020'de yüzde 80 büyüme kaydetti. Fazla Gıda CEO'su Olcay Silahlı, "2021'i inovasyon yılı olarak belirledik. Yeni geliştirdiğimiz teknoloji ve altyapı çalışmalarını da hızlandırarak 5'inci yılımızda 3 kat büyümeyi hedefliyoruz" diyor.


Olcay İslahlı

GELECEĞİN ANAHTARI

Katlanarak büyüyen bir diğer girişim, Thread in Motion. Şirketin yönetim kurulu başkanı Kadir Demircioğlu, yola çıktıkları ilk günden beri geliştirdikleri akıllı eldivenlerle özellikle insanların aktif rol aldığı lojistik ve üretim süreçlerinde giyilebilir teknolojinin gücünü kullandıklarını belirtiyor. Demircioğlu, büyüme performanslarını şöyle anlatıyor: "Kuruluşumuzun ilk 2 yılında yıllık yüzde 1.000 büyüdük. Bunu takip eden 2 yılda ise yıllık büyüme oranımız yüzde 500 olarak gerçekleşti. İlk yıllarımızda gerçekleştirdiğimiz büyüme ve buna bağlı sürekli motivasyon ilerleyen yıllardaki büyüme oranlarımızın anahtarı oldu. Pandemi yılı olmasına rağmen 2020'de önemli bir başarı hikayesine imza atarak Sabancı CVC'nin yatırım yaptığı ilk şirket olduk."
Biolive Kurucu Ortağı ve CEO'su Duygu Yılmaz, en son 2020 Şubat ayında 30 milyon dolar üzerinden değerlendirildiklerini ve 30 kat büyüdüklerini söylüyor. Bu başarıda global markaların ürün talebinin, sürekli yeni ürünler çıkarmalarının ve yeni Ar-Ge çalışmalarının etkili olduğunu belirtiyor.
Akinon Kurucu Ortağı ve Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Emre Sarı, ilk 2 yıl içinde, 17 kat büyüme yakalayarak sektör lideri olduklarını ifade ediyor. Sarı, "2020 başında Belçika merkezli bir fon olan SmartFin'den 5 milyon dolar yatırım aldık. Önümüzdeki 3 yılda 10 katın üzerinde büyümeyi hedefliyoruz" diyor.

FİNTEKLER ÇOK SÜRATLİ

Özellikle fintekler katlanarak büyümede öne çıkıyor. Figopara Kurucu Ortağı ve CEO'su Koray Bahar, "Kuruluşumuzdan bu yana katlanarak büyümek en önemli hedefimizdi. Bu yüzden faaliyete geçtiğimiz ilk yıllarda yıllık bazda 5 kat büyüme planları yapıp hedefimizi bu yönde belirledik. İlk yıllarda bu denli hızlı büyümek mümkün olabiliyor, ancak belirli bir seviyeye geldikten sonra büyüme hızı doğal olarak düşüyor" diyor. Figopara ilk iki yılda 5'er kat büyüme hedefine ulaştı. İkinci iki yıllık dönemiyse daha hızlı, çünkü şu an geldiği nokta geçen yılki seviyesinin 8 katı. iyzico, kuruluşunun ikinci yılı olan 2015'te ilk 11 ayda ciro bazında yüzde 800, işlem hacmi bazında yüzde 500 büyüdü. Aralık 2016–Aralık 2018 döneminde yurt dışındaki alıcıların üye iş yerlerinden yaptıkları alışveriş sayısı 7 kat arttı ve 29 binden 200 bine çıktı. 2018'in üçüncü çeyreği itibarıyla B2B iş modelini kâra geçiş noktasına getirdiklerini söyleyen iyzico CEO'su Barbaros Özbugutu, 2020 yılında 18 milyar TL işlem hacmine ulaştıklarını belirtiyor.
Ödeal Genel Müdür Yardımcısı Emre Günerman, kuruldukları günden itibaren katlanarak büyüdüklerini söylüyor. Günerman, performanslarını şöyle paylaşıyor: "Kuruluşumuzdan 1 yıl sonra, üye iş yeri sayımızı 9 kat, günlük işlem adedimizi 16 kat, ciromuzu ise 26 kat artırdık. 2016 sonundaysa 2015'e göre, günlük işlem adedimizi 10 kat ve ciromuzu 21 kat artırdık. Sonraki 2 yılda tempo devam etti ve Sanko Holding gibi dev bir gruptan yatırım aldık."

■ **SABRİCAN ZAİM** PAYMES KURUCU ORTAĞI

"HIZLI BÜYÜMEZSEK KOPYALANIRIZ"

"İKİNCİ BÜYÜK OLDUK" Paymes, 2018 içinde 6 ay gibi kısa bir sürede Türkiye'nin en fazla kullanılan 2'nci chatbot uygulaması oldu. 2017-2019 arasında ilk 2 yılımızı karşılaştırdığımızda ciro bazında 560 kat, 2019 yılı ile 2021 yılının ilk çeyrek rakamlarını karşılaştırdığımızda 20 kat büyüdüğümüzü görüyoruz. Mevcut finansal yapınızla maksimum verim elde ederek büyüme gerçekleştirmeniz ve bu rakamlarla şirketinize yatırımcıları dahil etmeniz gerekiyor.

BANKALARLA REKABET Start up'lar hızlı büyümek zorunda. Bunu başaramazlarsa konvansiyonel şirketler birçok fonksiyonunuzu, ürününüzü uzun vadede kopyalayabiliyor. Özellikle Türkiye'de bankalarla rekabet ortamı oluşabiliyor. Bu noktada hızlı hareket eden finteklerin karşısında bankaların da çaresiz kaldığını ve iş ortaklığı yapmak zorunda olduklarını görüyoruz. Avrupa ve GCC operasyonlarımızın da dahil olmasıyla birlikte 2022 yılının ilk yarısına kadar dolar bazında 20 katlık büyüme hedefliyoruz.



■ **UMUT YILDIRIM** YOLCU360 CEO'SU

"2020 HEDEFİ CİROYU 5'E KATLAMAK"

PERFORMANS Yolcu360, araç kiralama sektörünün 7/24 açık e-pazaryeri. 2020 yılında, son dört yılda yüzde 10 bin 632 gibi rekor bir büyüme oranına ulaşarak Deloitte Technology Fast 50 Türkiye 2020 birincisi, yani Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen Teknoloji Şirketi seçildik. 2017 yılında aktif olarak faaliyet göstermeye başladık. Yıllık 700 bin tekil ziyaretçi sayısına sahiptik. 2020 yılında 22 milyon gibi bir ziyaretçi trafiği elde ettik. Aktif olarak hizmet vermeye başladıktan sonraki iki yıl yıllık bazda büyüklüğümüzü yaklaşık 9'a katladık.

UNICORN'A DOĞRU Pandemiye rağmen devam eden büyüme trendimizle 30 milyon dolar değerlemeyle hisselerimizin yüzde 20'si karşılığında Türkiye'nin en önemli yatırımcılarından Eksim Holding'e bağlı Eksim Ventures'tan 6 milyon dolarlık seri A yatırımı aldık. Eksim Ventures'tan aldığımız yatırımla dünyaya açılmak ve bir unicorn olmak için oldukça önemli bir adım attık. Operasyonu başta Londra, Paris, Roma, Barcelona gibi metropoller olmak üzere global ölçekte 30 binden fazla lokasyona taşıma hedefimiz var. Önümüzdeki yıllar Yolcu360'ın büyümesinin katlanarak arttığına şahit olacağız. 2022 yılının sonuna kadar şu anki büyüklüğümüzün beş katına çıkmayı planlıyoruz.

4 GİRİŞİMİN HIZI

Paraşüt, KOBİ'lerin kısa sürede uygulamayı benimsemesiyle ilk 2 yılda ciddi bir yükseliş kaydetti. Paraşüt Kurucu Ortağı ve CEO'su Sean X Yu, "İlk yılımızda yüzde 1.000, ikinci yıl ise yüzde 500 büyüdük. İlk iki yılın ardından günümüze kadar da ciromuzu her yıl ikiye katlayarak istikrarlı büyümemizi sürdürdük" diyor.


Sean X Yu

Oto.net Kurucusu Yonca Ulusoy, ilk 2 yılda büyüklüklerini 2'ye sonraki 2 yılda 4,5'e katladıklarını söylüyor. 2016-2019 arası 16 kat büyüdüklerini ifade eden Ulusoy, "Büyüme hızıyla kârlılığınızı da büyütürseniz şirket değerlemeniz daha da yükseliyor" diyor.

Apsiyon CEO'su ve Kurucu Ortağı Kudret Türk, ilk yıllarında 7'ye, ikinci yılda 4'e katladıklarını söylüyor. Sonraki 2 yılda ise yıllık bazda 2'ye katlamaya devam ettiklerini belirten Türk, "Küçük bir ofiste 3 kişi başladığımız yolculuğumuzda yakaladığımız hızlı büyümeyle melek yatırımcı ve fonların dikkatini çekmeyi başardık" diye konuşuyor.

Düğün.com CEO'su Emek Kırbıyık, "Düğün.com evlenecek çiftleri ve düğün sektöründeki şirketleri buluşturan önemli bir pazar yerine dönüşüp, Türkiye'nin en hızlı büyüyen dijital şirketlerinden biri olunca, yatırımcıların da dikkatini çekmeye başladık. Melek yatırımcı Hasan Aslanoba'dan 2013 ve 2014'te toplam 3 milyon dolarlık yatırım aldık. Bu da büyümemizi hızlandırdı ve yeni pazarlara açıldık" diyor.

Oto.net Kurucusu Yonca Ulusoy, "Büyüme hızıyla kârlılığınızı da büyütürseniz şirket değerlemeniz daha da yükseliyor" diyor.

DİKKAT ÇEKENLER

Meal Box, ilk yıllardaki katlanarak büyümelerinin ardından pandemi döneminde 5 kat daha büyüdü. CEO Murat Demirhan, "2021 ve sonrasında her yıl bir önceki yıla göre 2 kat büyümeyi planlıyoruz" diyor. 11Sight Türkiye Ülke Müdürü Ercan Gümüş, ilk yıllardaki hızlı büyümelerinin ardından pandemi nedeniyle 15 kata varan büyüme yaşadıklarını belirtiyor.

Sigma Group CEO'su Musa Rad, "İlk 2 yılın sonunda 5 kat, ikinci 2 yılda da 5 kat büyüdük. Önümüzdeki yıllar içinde de her bir markamız özelinde bu enerjik yapımıza uyumlu büyüme hedeflerimiz var" diyor. Poltio CEO'su Ahmet Tosun, "Büyümenin çok katkısı oldu, yatırımcılarla görüşürken gelir her zaman ilk sorulan ama tek dikkat edilen unsur değil" diyor.

Wastespresso Kurucu Ortağı Cavid Bayramlı, "Bu zamana kadar katlanarak büyümeye devam ediyoruz. Eylül 2020'de Erciyas Holding'den aldığımız 12,5 milyon değerlemeli yatırımla şirketimizin Ar-Ge ve Ür-Ge için gereken altyapıyı kurduk" diyor.

Tatildekirala.com CEO'su Ruşen Mat, "Hem 2021'i hem önümüzdeki 3 yılı, yıllık bazda 3 haneli oranlarla büyütmeye devam etmek en önemli hedefimiz" diye konuşuyor. ■

Kia Stonic.

SUV'un yeni ikonu.



Movement that inspires

Kia SUV efsanesinin yeni nesli Kia Stonic, üstün teknolojisi, ödüllü tasarımı ve yüksek yakıt verimliliği ile şehrin yeni ikonu.

Anadolu Grubu 70 Yıl

Çelik Motor

5 YIL veya 150 BİN KM GARANTİ

/kiaturkiye

FONGOGO START UP'LARI GELECEĞE TAŞIMAYI HEDEFLİYOR

Kitle fonlama platformu Fongogo, bugüne kadar toplam 1.200 proje yayına aldı ve 10 milyon TL'nin üzerinde fon toplanmasını sağladı. Böylelikle pek çok kişi ve kurumun hayalini hayata geçirmesine aracılık ettiklerini belirten Fongogo Kurucusu Ali Çebi, "Önümüzdeki dönemde daha fazla ürün, inovatif proje ve girişimin platformumuz üzerinden hayallerini gerçekleştirmesini istiyoruz" diyor.



Ali Çebi

Fongogo bir kitle fonlaması platformu. Platformun kurucu ortakları girişimcilik, finans, melek yatırım ve bilgi teknolojileri alanlarından gelen ve bu alanlarda toplamda 50 yıldan fazla deneyimi olan tecrübeli isimler. Fongogo fikri, bu ekibin erken safha girişimlerin kaynağa ulaşımdaki zorluğunu kendi deneyimlerinden yola çıkarak belirlemeleriyle başladı. Girişim ekosistemine can suyu olmak ve uzun soluklu yatırım sürecini basitleştirmek amacıyla kolları sıvadıklarını belirten Fongogo Kurucusu Ali Çebi, "Fongogo olarak uzun vade hedefimiz, kitle fonlamasının bütün dikeylerini hayata geçiren Türkiye'nin lider alternatif finansman platformu olmak" diyor.

Türkiye'de Fongogo'nun öncülüğüyle 2013 yılından beri ödül ve bağış-bazlı kitle fonlaması yapılıyor. Ekim 2019'da Sermaye Piyasaları Kurulu tarafından yürürlüğe giren 'Paya Dayalı Kitle Fonlama Tebliği' ile hisse-bazlı kitle fonlamasının kanuni altyapısı oluştu. Mevzuatın oluşumu sürecinde Kitlesel Fonlama Derneği olarak SPK ile yakın çalışma halinde olduklarını belirten Çebi sözlerini şöyle sürdürüyor: "Çıkarılan mevzuat diğer ülke mevzuatlarıyla paralellik gösteriyor.

Ülkemizdeki uygulamasıyla kitle fonlama platformları üzerinden gerçekleşecek olan fonlamalar küçük birer halka arz olarak nitelendirilebilir.

Fonlama sürecine Merkezi Kayıt Kuruluşu ve Takasbank gibi kurumların dahil edilmiş olması ise yatırımcı güvenliği açısından son derece olumlu.

Küçük ölçekli işletmelerin halka arz süreçlerinin kolaylaşması ve daha fazla şirketin sermaye piyasalarına dahil olması açısından kitle fonlamasının çok önemli bir rol oynayacağını düşünüyorum. Biz de paya dayalı yeni platformumuz olan Fongogo Pro ile bu alanda önce olup fark yaratmayı hedefliyoruz. Bu süreci yaşayarak göreceğiz."

"10 MİLYON TL'NİN ÜZERİNDE FON TOPLANMASINI SAĞLADIK"

Bugüne kadar toplam 1.200 proje yayına aldık ve 10 milyon TL'nin üzerinde fon toplanmasını sağlayarak pek çok kişi ve kurumun hayalini hayata geçirmesine aracılık ettik. Önümüzdeki dönemde daha fazla ürün, inovatif proje ve girişimin platformumuz üzerinden hayallerini gerçekleştirmesini istiyoruz. Girişimci ve üreticilere sunduğumuz farklı modellerle her türlü ihtiyaca çözüm sunmayı hedefliyoruz.



FONGOGO
proje sahiplerine destek
ŞEKERBANK'TA!

Fongogo kitle fonlaması projelerine özel
50.000 TL'ye kadar olan kredilerde tüm girişimcilere özel
ayrıcalıklar 36 aya varan vade imkanlarıyla
Şekerbank'ta!

fongogo

Şekerbank

"MAANA'DA SATIŞ AŞAMASINDAYIZ"

Babür Özden, girişimcilik dünyasının en önemli isimlerinden biri. Superonline'ın kurucusu olan ve Türkiye'yi internetle tanıştıran kişi olarak anılan Özden, uzun yıllardır faaliyetlerine Silikon Vadisi'nde devam ediyor. Son 9 yılını da kurucusu olduğu Maana'ya odaklanarak geçiriyor. Şimdi bu girişiminde de satış noktasında olduğunu belirten Özden, girişimciliğe devam etmek istiyor. Aklında da yazılımdan tarıma pek çok alan var.

ELÇİN CİRİK
ecirik@capital.com.tr

Babür Özden, girişimcilik dünyasının çok yakından tanıdığı bir isim. Superonline ve İxir'in kurucuları arasında yer alan girişimci, bugün faaliyetlerini ağırlıklı Silikon Vadisi'nde sürdürüyor. 2012 yılından bu yana Microsoft'un 2 üst düzey yöneticisiyle yarattığı Maana'yı yönetiyor.

"Tüm zamanımı, varımı yoğumu kendi girişimime harcıyorum" diyen Özden, Maana'nın petrol sanayi, uçak sanayi ve konteyner taşımacılığı gibi farklı alanlarda kendini ispat ettiğini belirtiyor. Dünya devleri Chevron, Shell, Airbus, Maersk ve Saudi Aramco ile çalışan Maana, bugünlerde önemli bir adımın eşiğinde. Özden, "En son yatırımımızı Aralık 2017'de 210 milyon dolarlık değerlemeyle aldık. Dört ayrı turda aldığımız toplam yatırım 80 milyon dolar. Şimdi de satış konuşmaları içindeyiz" diyor.

Özden, Maana'nın satışı gerçekleştiğinde yeni girişimlerle girişimciliğe devam etmek niyetinde. Aklında da yazılımdan tarıma pek çok alan var.

Maana'nın kurucu ortağı ve CEO'su Babür Özden ile dünden bugüne girişimcilik hikayesini, Silikon Vadisi'ndeki çalışmalarını ve yeni girişimiyle hedeflerini konuştuk:

ŞU ANKİ DEĞERLEMENİZ NE KADAR?
"Rakam veremiyorum ama Aralık 2017'de değerlememiz 210 milyon dolardı."

Start up ekosisteminin yakından tanıdığı bir isimsiniz. 1999'da Superonline'ı Turkcell'e sattınız. Girişimcilikteki bu ilk adımınızı nasıl bir içgüdüyle hayata geçirdiniz? Bugün o günlere dönüp baktığınızda ne düşünüyorsunuz?

Üniversitede yaz aylarında,



“TÜRKİYE’DEN HABERLERİ YOK”

- **“CİDDİ YOL ALDI”** Şahsi olarak Türkiye’de ekosistemin çok ciddi yol aldığını görüyorum. Ancak Silikon Vadisi’nin Türkiye’den haberi bile yok, bilinmiyor. Silikon Vadisi yatırımcılarının ABD dışında yatırımlara gittiği ülkeler arasında Türkiye yer almıyor.
- **EN BÜYÜK ELEŞTİRİM** Türkiye ekosistemine en önemli eleştirim, girişimcilere tohum aşamasında kaynak veren yatırımcıların, ABD ile mukayese edildiğinde çok fazla beklentiye sahip olması. Tabii ki ABD kendine özgü bir yer, ABD dışında dünyada hiçbir yerde hata tolere edilmiyor, biliyorum. Hataya tahammülsüzlük, kültürel olarak en büyük eksikliğimiz.
- **YATIRIM ALTYAPISI** Ekosistemdeki en büyük boşluk ise kendini ispatlayan girişimlerin unicorn olabilmesi için gereken kaynak. ABD’de doğan unicorn’lara baktığınızda çok hızlı büyüyen ve çok ciddi paralar toplayan girişimleri görürsünüz. Türkiye’deki yatırım altyapısıysa 30-40 milyon dolara bile zor gelebiliyor. Bu rakamın ötesinde Türkiye’den yatırımcı bulma ihtimali yok. Dünyada Airbnb 2 milyar dolar kaynak bulabiliyor. Örneğin Airbnb’yi Türkiye’de kursanız 20 milyon dolar kaynak bulabilirsiniz. Türk girişimciler parayı dışarıdan arıyor ama ABD batı sahillerinde Türkiye’yi bilen yatırımcı yok.

sömestr tatillerinde Texas’ın Austin şehrinde o zamanlar start up olan bir şirkette çalışan ilk mühendislerden biri olma imkanım oldu; şirketin kurucularından biri profesörümdü. Böylelikle mesleğimle ilk para kazanmaya bir start up’ta başladım ve hayatımda hiç büyük kurumsal firmada çalışmadım. Bir start up’ta olabilmek talihti. Bugün o start up National Instruments, kendi alanında dünyanın en büyüğü durumunda. O yaşlarda bir şeyler öğrenme, tutunabilme heyecanıyla koşturuyordum.
ABD’de öğrendiğim bir bilgisayar sistemi, Türkiye’de Yapı Kredi bankasının çok ihtiyaç duyduğu bir konuydu ve 1 yıllığına danışmanlığa geldim. Tabii Türkiye’den de ABD’de alıştığım mesleki dünyayı takip edebilmek için bir sürü online ortama modem üzerinden bağlanıyordum. O dönemde patronum beni Yapı Kredi’nin o zamanki genel müdürü Burhan Karaçam’la tanıştırdı. Burhan Bey konusunu iyi bilen, insanları dinleyen, onlardan öğrenen bir kişiydi. 20 dakikalık bir kahve molasında diz üstü bilgisayarımdan farklı net browserlarını gösterdim. Burhan Bey, anında bunun dünyayı değiştireceğini gördü. “Bunu Türkiye’de işe çevirebilir miyiz, siz bir şeyler yaparsanız biz yatırım yaparız” dedi. Bu şekilde başladık.

Fırsat ayağınıza geldi yani?
Öncesinde iş kurmuş biri değildim. Bir girişim sadece bir kişinin başarısı olamaz. Bir girişimcinin iş yapmak için başarılı da başarısız da olsa kendisini dinleyecek, kendisine inanacak, kapı açacak, vizyonunu kendisinden daha iyi anlayacak insanlara ihtiyacı var. Doğru zamanda, doğru yerde, doğru insanların arasında olabilmek çok önemli. Türkiye’de Superonline’la internete bir heyecan getirebildiysek bu, 3 kişinin talih eseri bir odada bir arada olmasından oldu. İş dünyasında ne kadar yetenekli ve tecrübeli olursanız olun, kurduğunuz iş için doğru yerde, doğru zamanda ve doğru insanlar arasında olmanız lazım. Bunun en güzel örneği Elon Musk. Musk otomobil üretmeyi ya da uzaya füze göndermeyi bilen biri değil ama PayPal’da kendini ispat etti ve kendisine entelektüel bir sermayeyle güçlü bir network yarattı. Burada nakit en az önemli unsur, hatta ABD’de hiç önemli değil. Musk, entelektüel sermaye ve network’le bilmediği alanlarda dünyanın en iyilerinden biri haline geldi. Bu yüzden insanların ‘Ben yaptım, ben ettim’ demesi bana garip geliyor. Bu işlerin hiçbirini tek başıma yapmadım. Sadece doğru yerlerde oldum, doğru insanlara beraber iş yapalım dedim.

Superonline'ı satmış olmaktan memnun musunuz, yoksa pişmanlığınız var mı?
Gelecekten geçmişe bakıp kritik yapmak çok kolay tabii… Ama o tarihte neticeyi değiştirecek bir konumda değildik. Yapı Kredi bizim en büyük yatırımcımızdı. Yapı Kredi camiasında ciddi değişiklikler olmaya başlamıştı. Ciddi değişiklikler olunca büyük yatırımcının dediği oluyor. Yapacak hiçbir şey yok. Superonline kendi başına devam edebilsin çok isterdim. Çünkü bugün dünyada telekomünikasyon firmalarının hiçbirinde inovasyon yok, inovasyon başka yerlerden geliyor. Ama geçmiş geçmiştir, yapacak bir şey yok. Superonline yaşamına Turkcell çatısı altında devam ediyor. Turkcell'e burada hakkını vermek lazım. Deneyip çöpe atmadı, elinden gelen yatırımı yaptı, büyük müessese içinde inovasyona ne kadar yer verilebilirse o kadar yer verdi. Aynı alanda bulunan dünya markaları telekomünikasyon firmaları tarafından satın alındı ve markalar yok edildi. Turkcell, Superonline markasını korudu, hala yaşatıyor. Şapka çıkarmak lazım.

Türkiye'de ya da ABD'de "Keşke hayata geçirseydim" dediğiniz fikirler oldu mu?
Tabii komşunun çimeni daha yeşil gözükür. Her gün 'Keşke şu işi yapsaydım, bunu ben düşünmüştüm, neden yapmadım' diyorum. Özellikle bildiklerim dışında girmeyi arzu ettiğim bir sürü alan var. En önemlisi, tarım. Çok modern aşılama teknikleri, aşının dronelar ve nano tabletlerle yapıldığı modern aşılama uygulamaları var. Dünyanın, insanlığın, doğanın ilacı olabilecek alanlar ilgimi çekiyor. Ben Türkiye'deyken dünya yörüngesine uydu atmak üzerine bir girişimimiz olmuştu, ancak Superonline'ın el değişimi esnasında devam etmedi. Türkiye'yi yörünge iletişiminde önder bir ülke haline getirmek istiyorduk, o alan bomboştu. Ardından Macarlar yaptı, liderlik şansı gitti.

NE KADAR YATIRIM ALDINIZ?
"Dört ayrı turda toplamda 80 milyon dolar yatırım topladık."

İxir deneyiminden sonra Silikon Vadisi'ne gittiniz…
İki yıl kadar İxir deneyimimiz oldu. İxir, maalesef hem kendi hatalarımız hem dünyada internet sektörünün ve Türkiye'nin krize girmesiyle yatırımcılarımızın destek verme yetenekleri azalınca bitti. Ardından büyüme aşamasındaki DataCert'te çalıştım. Sonra 3 kurucu ortak olarak Berggi'yi kurduk. Bu dönemde Yonja'nın kurucusu Kerim Baran'la birlikte Turkish Spark'ı oluşturduk. Kerim, benden bir nesil daha genç, Silikon Vadisi'nde yollarımız keşişti. Silikon Vadisi'ne gelen bir sürü göçmen mühendis var. Türk olsun olmasın herkese kapımız açık olduğu için yardım ediyorduk. Bunu daha organize, belli günlerde yapalım ve tamamen hibe şeklinde olsun istedik. Silikon Vadisi'nde başka ülkelerden gelenleri suistimal etme üzerine çalışan çok sayıda insan var. Bunu gördüğümüz için ilk defa girişimci olacaklar için bu oluşumu 6-7 yıl sürdürdük. Kendi girişimlerimizde yoğun çalışmaya başlayana kadar 100'e yakın girişimciyle sohbet etme, onlara yol gösterme imkanımız oldu.

Farklı girişimlere yatırım yapıyor musunuz?
Geçmişte yatırım yaptım ama profesyonel yatırımcı değilim. Yatırımcılarla çalışan, onlardan para almış

"ALDIĞIM EN ÖNEMLİ DERS: ODAKLANMAK"

VADİ'NİN SIRRI Silikon Vadisi'ni ayakta tutan en değerli varlık, girişimciler. Yatırım fonları, avukatlar ya da melek yatırımcılar değil. Girişimcilerin tutkuları, hata yapmaktan korkmamaları... Benim hala günümün en güzel anı, iş kurmak isteyen biriyle bir saat geçirebilmek. Bunu parayla satın almanız mümkün değil. Biz geçmişte Superonline'a ortak almak için başka sermayedarlara da gittik, hep duyduğumuz, "Burası Amerika değil, burada olmaz" sözüydü. Bu anlayış hala var. Oysa hayalini sınırsızca anlatabilmek ve karşındakini buna ikna edebilmek, işte Silikon Vadisi'nin büyüsü bu... Örneğin iki gün önce biri kimya bölümü, diğeri malzeme bilimi ve mühendisliği öğrencisi iki genç kızla bir araya geldim. Cep telefonunun ekranını dilinizde yaladığınızda resmin tadını alabildiğiniz bir uygulama geliştirmişler. Bu tip inovasyonların içinde olmak insanı zinde tutuyor.

"İMTİYAZLIYDIM" Silikon Vadisi 4,5 milyon bilim insanının yaşadığı bir yer. Pandemi olmasına rağmen kasım ayında 10 bin start up'ın yarısı yatırım buldu. İnsanların çok yakın çalıştığı bir ekosistemden bahsediyoruz. Benim tüm hayatım boyunca aldığım en önemli ders, odaklanmak oldu. Girişimci ancak odaklandığı zaman bir yere gidebilir. En sevdiğim nokta da Türkiye ve ABD'de kendi alanında en akıllı insanlarla çalışabildim. Bu, çok büyük bir imtiyaz. Profesyonel yönetici olarak değil de bir girişimde çalışan bir ekip güçlü bir yaratıcı güce sahip oluyor. ABD ve Türkiye'de bir sürü değerli insanla omuz omuza başardık.



biriyim. Yatırımlarımı bugüne kadar girişimcilerin önünü açabilmek için yaptım. Son 8-9 yıldır tamamen kendi girişimime odaklanmış durumdayım. Tüm zamanımı, varımı, yoğumu kendi girişimime harcıyorum.

2012 yılında Microsoft'un üst düzey yöneticilerinden Donald Thompson ve Stuart Frost ile Maana'yı kurdunuz. Bize Maana'yı anlatır mısınız? Neler yapıyorsunuz?
Yapay zeka alanında piyasadaki ürünlerin çoğu, büyük veriden, birikmiş verilerden öğrenmeye çalışır. Maana'da geliştirdiğimizse farklı. Biz "Bir makineyi, bir sistemi insandan daha hızlı düşünebilir hale getirmek için insanların nasıl düşündüğünü de bilmek lazım" diyoruz. Konusunda uzman çalışanların belirli operasyonlarda nasıl ve hangi kriterlere göre karar aldığını, onların tecrübe ve bilgilerini yakalayıp encode ediyoruz. Bunu firmanın yapay zeka altyapısının bir parçası haline getirmek için çalışıyoruz. Ürünümüzü büyük firmaların uzman mühendisleri kullanıyor.

Hangi sektörlerde daha aktif çalışıyorsunuz?
Bizimle çalışmak isteyen her alanda varız. Dokuzuncu yılımıza girmek üzereyiz. Maana'nın ilk günlerinde yaptığımız işi ulaşabildiğimiz tüm sektörlere anlatıyorduk. Tamamen talih eseri girişimimiz 2-3 yaşındayken, bize en çok ilgi gösteren, en çok ihtiyacı olduğu görülen endüstri petrol sektörü oldu. Küçük bir start up olarak biz de buraya odaklandık, kendimizi test etmek istedik. Petrol sanayinde yaptığımız varsayımların doğru olup olmadığını bulalım, ürünümüz çalışıyor mu, kullanımı kolay mı onlara bakalım istedik. Bunları da görmek, ispat etmek 2-3 yıl alıyor. Bugün dünyanın en büyük petrol şirketlerinden Chevron ve Shell gibi devlerle çalışıyoruz.

Bundan sonrası için nasıl bir büyüme planınız var?
Maana'nın artık petrol endüstrisinde kulaktan kulağa yayılan bir referansı var. Airbus, petrol dünyası dışında en büyük müşterimiz, tabii bu alanda az sayıda oyuncu var. Airbus, ürünümüzün petrol dünyası dışında çalışabilirliğinin ispatında en önemli dönüm noktalarından biri oldu.
Denizyolu taşımacılığı alanında da varız. Maersk ile başladık ve en büyük konteyner taşımacılığı yapan şirketle ürünümüzün bu alanda da çalıştığını gördük. Aynı sektörden farklı firmalarla da çalışıyoruz, en son Aramco ile bir anlaşma yaptık. Deniz taşımacılığında gelen siparişler hangi gemilerle hangi günlerde ve hangi rotalarla taşınmalı ki taşınma masrafları en az olsun diye çalışıyoruz. Amacımız taşınma masraflarını azaltmak.
Büyük firmalar yılda 3-4 bin seyahat gerçekleştiriyor. Bir seyahatin masrafı 300-600 bin dolar arasında değişiyor. Ürünümüz verimlilik sağlıyor ve şirketi net kâra geçiriyor.

Toplamda ne kadar yatırım aldınız?
En son yatırımımızı Aralık 2017'de aldık. Dört ayrı turda toplamda 80 milyon dolar yatırım topladık. Bugünlerde de satış konuşmaları içindeyiz. Sonunda satın alınabilmek, Maana hissesi olan herkesin mutlu olacağı anlamına geliyor. Satın alındıktan sonra siz yönetimde olacak mısınız derseniz o satın alanın takdiri tabii… Daha o aşamada değiliz. Genelde birkaç ay geçiş sürecinde CEO olarak devam edilebiliyor.

Ne kadarlık bir değerlemeniz var?
Satın alma konuşmaları yaptığımız için şirketin şu anki değerini veremiyorum. Ama son yatırımı aldığımız Aralık 2017'de değerlememiz 210 milyon dolardı.

Maana'dan sonra hayalinizde ne var?
Tam olarak bilemiyorum ama mutlaka girişimciliğe devam ederim. Maana'da müşterilere hizmet etmeye çalışırken bazı açık alanlar gördüm. Buralarda özellikle yazılım dünyasında teknolojiyle daha verimli hizmete ihtiyaç var. Bunlara kafa yoruyorum. ■

Haber Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr



15 CVC'NİN 2021 AJANDASI

Bugün Türkiye'de faaliyet gösteren kurumsal girişim sermayesi yatırım fonu sayısı 38'e ulaştı. Bu yıl yeni kurulacak fonlarla birlikte bu sayının 50'yi geçmesi bekleniyor. Türkiye'de start up'lara yapılan yatırımlar içinde son yıllarda kurumsal girişim sermayesi yatırım fonlarının payı giderek artıyor. Toplam yatırım tutarları içinde CVC'lerin oranı, 2016 yılında 8 milyon dolarla yüzde 14 iken, 2020 yılında 37 milyon dolara çıkarak yüzde 27'ye ulaştı. Fonların büyük bir bölümü ön tohum ve tohum aşamasındaki start up'lara yatırım yapıyor. Startups.watch Kurucusu Serkan Ünsal, yatırımlarda Seri A ve B aşamalarında henüz çok geride olan bu fonların, yatırım deneyimi kazandıkça daha büyük fonlar kuracaklarını düşünüyor. Başarılı exit'ler oldukça fon kurmak isteyen kurum sayısının da artacağına inanan Ünsal, "Çoğu kurumsal girişim sermayesi fonu 1 milyon doların altında yatırım yapıyor. Yani ön tohum ve tohum aşamaları diyebiliriz. Fintekler çoğu fonun odak alanında gözüküyor, fakat fonların neredeyse tamamı 'generalist' fon. Yani her alanda kriterlerine uyan girişimlere bakıyorlar" diyor.

Türkiye'de faaliyet gösteren kurumsal girişim sermayesi (CVC) yatırım fonlarının sayısı 38'e ulaştı. Bu yıl yeni kurulacak fonlarla birlikte bu sayının 50'yi geçmesi bekleniyor. Bankaların ardından holdingler de kendi bünyelerinde kurdukları bu fonlarla start up'lara önemli yatırımlar yapıyor. İşte Türkiye'de faaliyet gösteren 15 kurumsal girişim sermayesi yatırım fonunun 2021 planları...

15 CVC'nin yatırım portföyü

Kurumsal girişim sermayesi (CVC)	Grup/Şirket	2021 bütçesi	İlgilendiği start up'lar
APY Ventures	Albaraka Türk	200 milyon TL	Fintech, akıllı tarım, mobilite, temiz enerji, SaaS, sağlık teknolojileri girişimleri.
Deniz Ventures	DenizBank	100 bin dolar-2,5 milyon dolar	Fintech, blockchain, yapay zeka, tarım, turizm, sağlık ve biyoteknoloji girişimleri.
F+Ventures	Fark Holding	5 milyon dolar	Mobilite ve sağlık girişimlerini fonluyor.
Maxis Girişim Sermayesi	İş Bankası	2 milyon dolar	Yenilikçi teknolojisi ve hızlı ölçeklenebilen iş modeli olan girişimler.
OTAM Ventures	Otomotiv Teknolojileri	5 milyon TL	Otonom araçlar, bağlantılı araçlar, AR, VR, batarya teknolojilerini destekleyecek.
Öncü Girişim	Doğan Holding	200 milyon TL	E-ticaret, teknoloji, yazılım, yenilenebilir enerji girişimleri.
Proline Ventures	Proline	1 milyon TL	Akıllı şehirler, IoT, yapay zeka, blockchain girişimleri.
QNBEYOND Ventures	QNB Finansbank	15 milyon dolar	Fintech, SaaS, siber güvenlik, sigorta, tarım ve gayrimenkul teknolojileri girişimleri.
Sadık Ventures	Sadık Grubu	3 milyon dolar	Finans, sağlık, eğitim, reklam, sigorta teknolojileri ve oyun girişimleri.
Softtech Ventures	Softtech	*	SaaS, platform girişimleri, tarım, emlak, eğitim, sağlık girişimleri.
Tekfen Ventures	Tekfen Holding	*	Küresel tarım, inşaat ve imalat endüstrilerini yeniden tasarlayan inovatif girişimler.
TT Ventures	Türk Telekom	*	Sağlık, eğitim, enerji, yapay zekâ, IoT, ICT alanındaki girişimler.
Vestel Ventures	Vestel	Bütçe sınırı koymuyor.	Pre Seri A ve Seri A düzeyinde yatırım arayan girişimler.
Vinci Girişim Sermayesi	İnci Holding	1 - 2 milyon Euro	Mobilite, tedarik zinciri, enerji yönetimi ve depolaması ile endüstri 4.0 girişimleri.
Yıldız Ventures	Yıldız Holding	30 milyon dolar	Grup şirketlerine katma değer yaratacak alanlardaki girişimler.

* Belirtmiyor **Not:** Sıralama alfabetik yapılmıştır.

"FIRSATLARI DEĞERLENDİRİYORUZ"

Türkiye'nin önde gelen start up'larına baktığımızda birçok CVC'nin yatırım bütçesinin giderek arttığını ve bu yıla ilişkin yoğun bir ajandaları olduğu dikkat çekiyor.

Doğan Holding'in girişim sermaye şirketi Öncü Girişim'in sermayesi 2021 yılında 180 milyon TL daha artırılarak 500 milyon TL'ye çıkarıldı. Aktif büyüklüğü de buna paralel olarak yaklaşık 700 milyon TL'ye ulaştı. Öncü Girişim, hem girişim sermayesi fonlarına hem girişim şirketlerine doğrudan yatırım yapıyor, yenilenebilir enerji projelerine finansman sağlıyor. 2021 yılında da yeni girişim sermayesi yatırımları yapacaklarını söyleyen Öncü Girişim Yönetim Kurulu Üyesi ve Murahhas Aza Dr. Murat Doğu, şunları söylüyor: "Yatırıma yönlendirilebilecek yaklaşık 200 milyon TL tutarında


Murat Doğu

İHSAN ELGİN CORE STRATEJİ KURUCU ORTAĞI

"GİRİŞİMLER AKILLI YATIRIMCI ARAR"

STRATEJİK KATKI Girişimler alacakları fondan daha çok onlara stratejik katkı yapacak, "akıllı yatırımcı" arar. Dolayısıyla tanımlı bir değer önerisi olmadan girişimlerin ilgisini çekmek zorlaşır. Gelecek vaat eden girişimler, çok hızlı yatırım alıyor; nitelikli girişimlere ulaşmak hem profesyonel ağın gücü hem uzmanlığıyla doğru orantılı. Ne aradığımızı ve nereye bakacağımızı bilmek hayati önem taşıyor.

HİBRİD ÇÖZÜMLER Girişimlere yatırım yapmak için şirket içinden kurumsal tecrübe aktarımı önemli olsa da VC tecrübesi eksikliği, faaliyetlerin veriminde bir darboğaz yaratıyor. VC tecrübesi olan kişilere de kurumsal fayda planları cezbedici gelmiyor. Dolayısıyla hibrid çözümlerle girişimlere yatırım tecrübesi CVC yapısına entegre edilmeli.

NEREDE ZORLANIYORLAR? Kurumlar, başladıkları CVC faaliyetlerinde finansal getiriyi elde edebilmek için doğru girişime doğru miktarda yatırımı yapabilmekte zorlanıyor. Bu durumda finansal getiriyi maksimize etmek de güçleşiyor. Bunun yanı sıra yatırım yapılan girişimlerdeki stratejik değeri kuruma transfer edemedikleri için CVC faaliyetleri önemli bir fonksiyonunu yitiriyor.

serbest fonumuz bulunuyor. Sesa Ambalaj yatırımında olduğu gibi katma değeri yüksek cazip fırsatlarla karşılaşmamız durumunda ortaklarımızdan ilave sermaye temin edilmesi de her zaman imkan dahilinde. Odağımızda her ne kadar e-ticaret, teknoloji, yazılım, sürdürülebilir iş modelleri, yenilenebilir enerji gibi yatırım alanları olsa da diğer alanlarda da karşımıza çıkan yatırım fırsatlarını değerlendiriyoruz."


Barış Karakullukçu

Türk Telekom'un kurumsal girişim sermaye şirketi TT Ventures, 2018 yılından bu yana, büyüme aşamasındaki girişimleri fonluyor. Başta sağlık, eğitim ve enerji sektörleri olmak üzere yapay zekâ, IoT ve ICT gibi odak alanlara yatırım yaptıklarını belirten Türk Telekom Strateji, Planlama ve Dijital Genel Müdür Yardımcısı Barış Karakullukçu, "Şu an 9'uncu dönem başvurularını aldığımız erken aşama girişimleri desteklediğimiz PİLOT programımızla bugüne kadar 73 girişime toplamda 5 milyon TL'nin üzerinde nakit desteği sağladık. 2021'de yeni girişim yatırımlarımızı sürdürmeyi ve bunlar arasında PİLOT mezunu girişimlere öncelik vermeyi hedefliyoruz" diyor.

BÜTÇE SINIRI YOK

Zorlu Holding'in fon şirketi Vestel Ventures, pandemi ve sonrasında oluşan yeni dünya standartlarında bu trendleri yakalayan girişimlerle çalışmayı hedefliyor. Girişimlere yatırım yapmak için bir bütçe sınırı koymadıklarını vurgulayan Vestel Ventures Genel Müdürü Metin Salt, girişimin kalitesi, potansiyeli ve beraber oluşturacağı değere göre bilançodan fon yarattıklarını belirtiyor. Globale ulaşmak isteyen, Zorlu Holding iştirak firmalarıyla ortak iş birlikleri yaparak kendi ölçeklendirme hızını artırabilecek, halihazırda satış yapmış, Pre Seri A ve Seri A düzeyinde yatırım arayan girişimlerle ilgilendiklerini açıklıyor. Salt, bu girişimlere yatırım yaptıktan sonra onları Z-Port programına aldıklarını, gelişimlerini takip ederek yeni iş birlikleri için desteklediklerini söylüyor.

2019 yılında kurulan Yıldız Ventures, kısa sürede gerçekleştirdiği çok sayıda yatırımın ilk meyvelerini bu yıl toplamaya başlayacak. İnkübasyon, özellikle erken aşama gıda girişimlerini desteklediği hızlandırma programı ve finansal yatırımlar olmak üzere üç ana alana odaklanan Yıldız Ventures, Türkiye'nin ilk online süper marketi İstegelsin'e 30 milyon dolarlık yatırım yaptı. Diğer taraftan global iş ortağı Chicago merkezli Sente Foundry ile birlikte yürütülen hızlandırma programıyla erken aşama gıda girişimlerine yatırım ve destek sunuyor. Yıldız Ventures Kurucusu Yahya Ülker, "Yatırım

gücümüzde ciddi bir ağırlığı olan inkübasyon alanımızla birlikte 30 milyon dolarlık ek yatırım bütçemiz de var. Hedefimiz bugünün girişimlerini yarın Yıldız Holding şirketlerinden biri haline getirmek" diyor.

DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜ DESTEKLİYOR

Tekfen Holding'in fonu Tekfen Ventures, 2016 yılından bu yana 12 girişime ortak oldu ve yaklaşık 50 milyon dolar yatırım büyüklüğüne ulaştı. Bütçelerini yıllık bazda değerlendirmek yerine, gelecek gördükleri projelere göre fon yönetim prensibiyle kullandıklarını ifade eden Tekfen Ventures Yönetim Kurulu Başkanı Sinan Uzan, yatırımlarını yönlendirirken Tekfen şirketleriyle potansiyel gelişim alanlarını da değerlendirdiklerini belirtiyor. Bu alanlardaki yenilikçi teknolojilere yönelerek Tekfen'e rekabet avantajı yaratmayı hedeflediklerini anlatan Uzan, şöyle devam ediyor:

"Tekfen'in güçlü olduğu tarım, tarımsal sanayi ve inşaat iş kollarının henüz dijital dönüşümün başındaki sektörler olması, Tekfen Ventures için geniş bir hareket alanı yaratıyor ve şirketi diğer girişim sermayesi şirketlerinden farklılaştırıyor. Kuluçka devresini tamamlamış, erken aşama olarak tanımlanan Seri A ve Seri B turundaki girişimlere odaklanıyoruz. Küresel tarım, inşaat ve imalat endüstrilerini yeniden tasarlayan inovatif girişimleri yeni yatırımlarla desteklemeyi sürdüreceğiz."

İnci Holding'in stratejik yatırımcısı olduğu Vinci Girişim Sermayesi, Türkiye, Almanya ve İngiltere olmak üzere, mobilite, tedarik zinciri, enerji yönetimi ve depolamasıyla endüstri 4.0 alanlarında erken aşama teknoloji şirketlerine yatırım yapıyor. Başlangıçta her bir şirkete 100 bin ila 500 bin Euro aralığında yatırım gerçekleştiriliyor. Bu yıl özellikle enerji depolama ve yönetimi dikeyleriyle ilgilendiklerini belirten Vinci Yatırım Komitesi Başkanı Şelale Zaim Gorton, "Diğer yandan portföyümüzde coğrafi dengelemeyi sağlamak amacıyla Almanya'da bir yatırım daha yapmak için bu bölgede görüştüğümüz şirket sayısını artırıyoruz. Bu yıl 1-2 milyon Euro arasında yatırım yapacağız" diyor.

İnci Holding'in stratejik yatırımcısı olduğu Vinci Girişim Sermayesi, başlangıçta her bir şirkete 100 bin ila 500 bin Euro aralığında yatırım gerçekleştiriyor.



Şelale Zaim Gorton

MOBİLİTE VE SAĞLIK

Fark Holding'in mobilite odaklı kurumsal girişim sermayesi fonu F+ Ventures 2016'dan bu yana beş şirkete yatırım yaptı. Fon, mobilite dikeyinde Türkiye, Avrupa ve ABD'deki girişimlere yatırım yaparken bir yandan da Fark Labs altında gelişen girişimleri fonluyor. Yıl sonuna kadar toplam yatırım tutarının 5 milyon dolar seviyesine ulaşabileceğini belirten Fark Holding Başkanı Ahu Büyükkuşoğlu Serter, "Mobilite sektörüne ek olarak, COVID-19'un etkilerini, büyük bir endüstri şirketi olarak derinden hissettiğimiz dönemde, sağlık alanındaki fırsatları da keşfetmeye başladık. Bu doğrultuda yaşam bilimleri sektöründeki yatırım fırsatlarını değerlendirmek üzere ayrı bir ekip oluşturduk. İlk yatırımımızı spirometre üreticisi olan Inofab'a gerçekleştirdik" diye konuşuyor.

Sadık Holding bünyesinde kurulan Sadık Ventures, Silikon Vadisi ve Türkiye'deki yatırımlarına devam ederken farklı kıtalarda da yatırım yapmaya başladı. Sadık Ventures Kurucu Ortağı Canberk Mersin, özellikle Afrika kıtasına olan ilgilerinin arttığını ifade ediyor. 2021 yılı için 3 milyon dolar yatırım bütçesi ayıran şirket; finans, sağlık, eğitim, reklam, sigorta teknolojileri ve oyun sektöründeki start up'lara yatırım yapıyor. Mersin, "2020 yılında getiri oranı olarak en başarılı fonlardan biri olduk. Küresel ölçekte de önde gelen fonlardan biri olmayı planlıyoruz. Ayrıca farklı ortaklıklarla Türkiye'de daha önce denenmemiş birkaç yatırım modelini uygulayacağız" diyor.

5 MİLYON TL HARCAYACAK

Proline Ventures, akıllı şehirler alanında teknoloji üreten, yüksek teknolojiyi odağına almış girişimleri destekliyor. SmartMix yatırım modeli çerçevesinde start up'lara strateji ve iş geliştirme, Ar-Ge ve ürün yönetimi, pazarlama ve satış destekleri sunuyor. Start up'lara nakdi desteklerle birlikte 1 milyon TL'nin üzerinde katma değer sağlayabilmeyi hedeflediklerini söyleyen Proline Ventures Direktörü Hakan Metin Akgün, "Akıllı şehirler

30'DAN FAZLA YATIRIM YAPACAK

YATIRIMLAR NEREYE? İş Bankası çatısı altında yatırım yapan Maxis Girişim Sermayesi, bu yılı üç yatırımla tamamlamayı hedefliyor. 2021 yılı içinde yaklaşık 2 milyon dolar yatırım yapmayı planladıklarını ifade eden Maxis Girişim Sermayesi Portföy Yönetimi A.Ş. Genel Müdürü Selami Düz, yenilikçi teknoloji, hızlı ölçeklenebilen iş modeli ve yetkin ekibe sahip olan ve her alanda faaliyet gösteren girişimlerle ilgilendiklerini belirtiyor.

GLOBAL POTANSİYEL DenizBank bünyesinde bu yıl kurulan Deniz Ventures Girişim Sermayesi Yatırım Fonu, Avrupa ve MENA bölgelerinde global büyüme potansiyeli olan yenilikçi teknoloji girişimlerine yatırım yapacak. Deniz Akvaryum Girişimcilik ve İnovasyon Ofisi'ndeki mezun girişimleri değerlendirecek olan Deniz Ventures, finansal teknolojiler dışında blockchain, yapay zeka, tarım teknolojileri, ticaret, turizm, sağlık ve biyoteknoloji alanındaki start up'lara da yatırım yapacak.

7 YIL AKTİF KALACAK DenizBank Dijital Kuşak Bankacılığı ve Deniz Akvaryum İnovasyon ve Girişimcilik Merkezi Grup Müdürü Gürhan Çam, "Deniz Ventures'ın fon büyüklüğü 25 milyon dolar ve fon önümüzdeki 7 yıl boyunca aktif kalacak. Fonla girişimlere 100 bin dolar ila 2,5 milyon dolar arasında yatırım yapmayı planlıyoruz. Fon süresince 30'un üzerinde girişime yatırım yapmayı öngörüyor, ilk olarak tohum ve Seri A aşamalarında yatırım yapmayı hedefliyoruz" diyor.

alanında teknoloji üreten start up'lara ve projelere yatırım yapıyoruz. IoT, yapay zeka, blockchain alanındaki gelişmeler çerçevesinde, bu alanda çalışan start up'ları önümüzdeki dönemde takip etmeyi planlıyoruz" diyor. Otomotiv Teknolojileri Araştırma Geliştirme Merkezi'nin kurduğu OTAM Ventures, otomotivdeki dönüşümü de göz önüne alarak mobilite başlığı altında, otonom araçlar, bağlantılı araçlar, yapay zeka, artırılmış gerçeklik ve batarya teknolojileriyle ilgili start up'lara yatırım yapıyor. "Başlangıç için ayırdığımız bütçemiz 10 milyon TL. Bu yılın sonuna kadar yarısını harcamayı hedefliyoruz" diyen OTAM Ventures Genel Müdürü Ekrem Özcan, yatırım yaptıkları girişimlerin yurt içi başta olmak üzere, yurt dışında da aktif oyuncu olmaları için bağlantılarını ve iş ortaklarını daha fazla harekete geçireceklerini vurguluyor.


Derya Düner

FARKLI SEKTÖRLERİ FONLUYOR

QNB Finansbank'ın yatırım şirketi QNBEYOND Ventures, bugüne kadar Kassa, KolayBi', ikas ve Pisano'ya yatırım yaptı. 2021 yılında da en az iki yatırım daha yapmayı hedeflediklerini söyleyen QNB Finansbank QNBEYOND Genel Müdür Yardımcısı Derya Düner, "15 milyon dolar büyüklüğünde bütçemiz var. Erken aşamada olan ve fintech, SaaS, siber güvenlik, yapay zeka, büyük veri, perakende, yasal düzenleme, sigorta, tarım ve gayrimenkul teknolojileri gibi dikeylerdeki start up'lara odaklanıyoruz" diye konuşuyor.

Albaraka Türk'ün portföy yönetimi girişim sermayesi şirketi APY Ventures, 2021 yılında minimum 20 şirkete yatırım yapmayı hedefliyor. Toplamda 130 milyon TL büyüklüğünde hazır durumdaki fonla yatırım yapabileceklerine dikkat çeken Albaraka Portföy Yönetimi Girişim Sermayesi Yönetimi Müdürlüğü Fon Yöneticisi Mustafa Keçeli, yıl sonuna kadar bu rakamı 200 milyon TL'nin üzerine çıkarmayı planladıklarını söylüyor. Yeni yatırımlar ve devam yatırımlarıyla en azından 50 milyon TL'lik bir kaynağın girişim ekosistemine aktarılacağını belirten Keçeli, "Fintek, donanım odaklı akıllı tarım, mobilite, temiz enerji, kolay ölçeklenebilir kurumsal yazılım, SaaS, akıllı şehir teknolojileri, sağlık teknolojilerine odaklanıyoruz" diyor. ■


Ekrem Özcan

“KOBİ’LER EN ÇOK NAKİT YÖNETİMİ İÇİN FİNANSAL TEKNOLOJİ KULLANIYOR”



Türkiye’nin lider Fintech şirketlerinden Paynet, TÜRKONFED iş birliğiyle “KOBİ’lerin Dijital ve Finansal Karnesi” araştırmasını gerçekleştirdi. Paynet CEO’su Serkan Çelik, araştırmada dijitalleşen KOBİ’lerin finansal anlamda da güçlendiğine dikkat çekiyor. Çelik, araştırmayı şöyle değerlendirdi:

Araştırmaya göre finansal olgunluk düzeyi üst grupta yer alan şirketlerin yüzde 47,5’inin dijital olgunluğu da üst seviyede yer alırken, finansal olgunluğu alt kategoride olup dijital olgunluğu üst seviyede olan şirketlerin oranı yüzde 3,2’te kalıyor. Yani dijitalleşen KOBİ’ler finansal olarak da güçleniyor. Pandemi sürecinin KOBİ’lerde dijital dönüşümü hem hızlandıran hem bu alanda yapılacak yatırımları engelleyen bir gelişme olarak görülmesi bir diğer çarpıcı sonuç. Öte yandan araştırmaya katılan KOBİ’lerin yüzde 60’a yakınının pandemide cirolarında yüzde 40’a varan kayıplar yaşadıklarını görüyoruz. Bunu KOBİ’lerin son 3 yılda en fazla gerçekleştirdikleri ilk 3 finansal aktivitenin yüzde 60,2 ile sigorta, yüzde 57,9 ile ödeme planı ve yüzde 57,5 ile nakit yönetimi ve sürekliliği oluşturma olduğu gerçeğiyle okuduğumuzda, tablo ağırlaşıyor. Yatırımların da yüzde 56,2 ile dördüncü sırada gerçekleştirilen finansal aktivite olması, KOBİ’lerin büyümeden çok mevcudu korumaya odaklandıklarını gösteriyor. KOBİ’lerin gelecek 3 yıl için de öncelikleri değişmiyor.

KOBİ’LER İÇİN ÖDEME TEKNOLOJİLERİNİN ÖNEMİ

KOBİ’ler arasında en çok tercih edilen finansal teknoloji şirketi olarak bu araştırmayla geliştirdiğimiz ürün ve çözümlerin gerçek anlamda değer yarattığını bir kez daha görmüş olduk. Özellikle tahsilatta yani ödeme almada yaklaşık her 3 KOBİ’den 1’inin sanal POS’u tercih ettiğini görüyoruz. Bu alanda Paynet lider. Tahsilat yapma/ödeme alma tarafında en çok açık hesap, fiziki/sanal pos kullanımı öne çıkıyor. Sanal POS kullananların tercih nedeni olarak kullanım kolaylığı ilk sırada geliyor. Araştırmamız sonucunda KOBİ’lerde teknoloji kullanımı ve dijital yatırımlar noktasında henüz gidilecek çok yol olduğunu görüyoruz. Biz de fırsatları belirleyerek stratejimizi bu çerçevede güncelliyoruz.

DİJİTALLEŞMEDE ÖNCELİKLER

2017-2020 yılları arasında teknoloji yatırımı yapan KOBİ oranı yüzde 32,4. Bu şirketlerin dijital alana yatırım yapma nedenlerinin başında yüzde 60,9 ile yeni müşteri talebini karşılayabilmek geliyor. Gelecek üç yıl içinde dijital alana yatırım yapmayı hedefleyen şirketlerinse yüzde 61,8’i COVID-19 sürecinde dijitalleşmenin öneminin artmasını, yüzde 58,2’si yeni müşteri talebini karşılayabilmeyi, yüzde 54,6’sı ise rekabette geri kalma endişesini gerekçe gösteriyor. KOBİ’lerin bu dönemde finansal teknolojileri kullanmadaki temel motivasyonu, yeni müşteri talepleri ve nakit yönetimi. KOBİ’lerin nakit akışı yönetimlerini dijitalleştirmeye devam edeceğiz. 2021 ve sonrasına dair olumsuz makroekonomik beklentilerinin giderilmesi ve ciro kayıplarındaki telafiler ancak dijital dönüşümle sağlanabilir. Araştırmada dijital olgunluk seviyesi yüksek firmalarda finansal olgunluk seviyesinin de yüksek çıkması, bu görüşümüzü destekliyor.

paynet

"300 BİN APP MÜŞTERİMİZ"

Mobil Action, mobil uygulamalar için veri sağlayan, rakip analizi yapan ve tüm tehdit ve fırsatları veriyle sunan bir pazarlama teknolojileri ajansı. Bugün globalde 300 bin mobil uygulamanın müşterisi olduğunu açıklayan ve pazar payının yüzde 15 olduğunu söyleyen Mobil Action Kurucusu Aykut Karaalioğlu, "Her yıl 2'ye katlayarak büyümeye devam ediyoruz" diyor. Girişimcinin bundan sonraki amacı ise Mobile Action'ı borsaya açılabilecek duruma getirmek...

ÖZLEM AYDIN AYVACI oaydin@capital.com.tr

Mobil Action Kurucusu Aykut Karaalioğlu, sıra dışı bir girişimci. Lise yıllarında Capital Dergisi'nde okuduğu yazılım şirketlerinin başarı hikayelerinden etkilenerek Bilkent'te uluslararası ilişkiler okudu; ardından San Francisco'ya tek yön uçak biletiyle giderek hayalinin ilk aşamasını gerçekleştirdi. Mobil uygulamaların yaygınlaşmaya başladığı dönemde mühendis olmamasına rağmen online eğitimlerle yazılımda da kendini geliştirdiğini söyleyen Karaalioğlu, "Bunu esnaf çocuğu olmanın içgörü yeteneği ve müşteri odaklılıkla birleştirdim" diyor. Karaalioğlu'nun 100 yıl önce Amerika'ya altın aramaya gelenlerle onlara altın aramak için kürek satanların hikayesinden esinlenerek kurduğu Mobil Action, mobil uygulamalar için veri sağlayan, rakip analizi yapan, tehdit ve fırsatları veriyle sunan bir pazarlama teknolojileri ajansı.

Bugüne kadar müşterisi olan pek çok girişimin milyarlarca dolarlık değerlemeye ulaştığını anlatan Karaalioğlu, "Eskiden kürek satıyorduk şimdi unicorn'ların boynuzlarını takıp son noktayı koyuyoruz" diyor. Mobile Action Kurucusu ve CEO'su Aykut Karaalioğlu ile girişimcilik hikayesinden girişimini büyütme hayallerine birçok konuda konuştuk:



BÜYÜME HIZINIZ NEDİR?

“2019 ciromuzu ikiye katladık. 2021’de de 2020 cirosunu ikiye katlayacağız.”

Girişimci olmaya nasıl karar verdiniz?
Ankara’da doğdum, büyüdüm, yetiştim. Bilkent Üniversite’sinde uluslararası İlişkiler okudum. Lise yıllarından beri hep Capital dergisine bakardım; en büyük şirketler hep yazılım şirketleri olurdu. Hepsinin de San Francisco’da Silikon Vadisi’nde olduğunu görünce kendime “Ankara’dan mezun olunca İstanbul’a gitmeyeceğim” dedim. 13-14 yaşımda “San Francisco’ya gideceğim” demiştim. Hayalimi bir şekilde gerçekleştirdim ve 24 yaşımda buraya yerleştim. Cuma günü Bilkent’ten mezun olup pazartesi dönüşü olmayan bir biletle Amerika’ya geldim. Girişimci olmaya kararlıydım.

ABD’de sizi destekleyen girişimci var mıydı? Eren Bali ile tanışıyor musunuz?
Onunla çok sonradan tanıştık, düğünüme geldi. Çok gurur da duyuyorum. Kendimize örnek aldığımız insanlardan biri, ama onlar hep mühendis kökenli olduğu için bir yerlerde çalışıp işlerini öyle kurmuşlar. Ben hem mühendis değildim hem İngilizcem çok yeterli değildi hem de param yoktu ve dünyanın en pahalı yerine gelmiştim. Epey zorlandım. Bana buradaki insanlar yardım etti. Silikon Vadisi’nde yardımlaşma kültürü var. Herkes herkese yardım ediyor, çünkü yarın kimin ne olacağı belli olmuyor.

Girişim fikrinizi hemen hayata geçirebildiniz mi?
Benim sürecim biraz ilginçti. 2007-2008’de ilk iPhone elime geçtiğinde fark ettim ki telefon çok akıllı ama akıllı olmasının nedeni kullandığımız uygulamalar. O dönemden itibaren AppStore ve uygulamalar dünyasının içindeyim.
Asıl ilginç olan şey, 1800’lü yılların sonunda Kaliforniya’ya herkes altın aramaya geliyor. Aslında hiç değişmiyor. Şimdi de insanlar yazılım şirketi kurmak için buraya geliyor. Herkes 2011-2012-2013 yıllarında mobil uygulama yapmaya başladı. Ben o zaman “Bir şey yapayım, altın aramaları kolaylaşsın” dedim. Bu bir kürek olabilir, altın bulsalar da bulmasalar da kürek satanlar para kazanacaktı. Kürek yapmak teknik olarak zordu ama en azından garantiydi. Elbette altın bularak çok zengin olabilirsiniz. Zamanında 5 milyon insan gelmiş, 5 bini altın bulmuş ama 5 milyon kürek

“DÜNYAYI APP’LER KURTARACAK”

Hiçbir zaman insanlara inanmayın, veriye inanın. “İnsanlar yalan söyler ama veriler yalan söylemez” diye meşhur bir söz var. Eğer bir yerde hızlı büyüme varsa bu uzun vadede daha da büyüyecektir, kesinlikle göz ardı edilmemeli. Ben dünyayı app’lerin kurtaracağına inanıyorum. Çünkü telefonumuzda ne kadar çok iş yapmaya başlarsak ve işlerimizi çözersek bize sevdiklerimizle daha fazla vakit kalacak. Günlük hayatımızda ve bilgisayarda geçirdiğimiz vakit aslında mobil uygulama aracılığıyla bir-iki dokunmayla kısalabilir.



KAÇ ÜLKEDESİNİZ?

“Apple ve Google’ın mobil uygulama servis ettiği 130-150 ülkeye hizmet sunuyoruz.”

satılmış. O anolojiden gittim. Yaptığım iş, uygulama yapan insanların uygulamalarının AppStore’da bulunabilmesini sağlamak. Mobil Action, bir fikriniz varsa ya da uygulama haline geldiyseniz doğru pazarlama stratejileriyle, doğru optimizasyonlarla en az parayı harcayarak en fazla görünürlüğe ulaşmanızı sağlıyor. Uygulama yapanların harcadıklarının çok daha fazlasını onlara veriyoruz.

Nasıl bir fark yarattınız?
Ne yaparsak yapalım müşteri odaklı oldum. Bir de her şeyin yapılabileceğine olan inancım ve enerjim müşteriler arasında tanınmama neden oldu. Teknik olarak eğitimimin olmaması, her şeyin yapılabileceğine dair beni daha özgüvenli kıldı. Şimdi baktığımda bu aşırı bir özgüvenmiş ama işimi kolaylaştırdı.
Sonra da tabii farklılaştık. Piyasada hiç kimsenin yapmadığı, her uygulamaya skor vermeye başladık. Bu, dünyada bir ilkti. Kredi skoru gibi her uygulamanın skoru oldu. Bizim verdiğimiz skora göre uygulama sahibine ne yapması gerektiğini söylüyoruz. Tüketici değil de iş zekası tarafına dair çözümlerimiz var. İnsanlar kendi uygulamalarına bakıp aynı zamanda rakiplerinin uygulamalarıyla karşılaştırma yapabiliyor. Kim ne kadar para kazanıyor, kim hangi ülkede, nerede reklam yapıyor, bunu datayla görebiliyor. Mobil uygulama yapanlar Mobil Action sayesinde doğru analizlerle doğru kararlar alabiliyor.
Bir ajans olarak işi teknolojiyle otomatik hale getirdim. İlk başladığımızda 10-15 müşteriyle aynı anda çalışırken, şimdi 300 bin uygulama aynı anda bizim platformumuzu kullanabiliyor.

Ortağınız var mıydı?
Hayır, tek başıma şirketi 2012’de kurdum. Sonra San Francisco’dan, Uzak Doğu ve Avrupa’dan yatırımcıları şirkete aldım.



Gelir modeliniz nedir?
300 bin kullanıcımızın alabildiği belli veriler var. Daha fazlasını isterlerse aylık abonelik sistemiyle ilerliyoruz. Bu da dünyada çok büyüyen bir trend. Biz başladığımızda çok popüler değildi. Sales Force ve Microsoft gibi şirketler veri aboneliğini başlattı. Verinin de paketleri var. Hangi paket müşteriye uygunsa ya da hangisini alabiliyorsa ona göre aylık ödemeler yapıyorlar. Ayda 10 bin dolar ödeyen müşterimiz de var, 50 dolar ödeyen de… Bireysel abonelerimiz de bulunuyor.

Bütün dünyaya mı hizmet veriyorsunuz?
Apple ve Google’ın mobil uygulama servis ettiği dünyadaki 130-150 ülkeye hizmet sunuyoruz, yani dünyanın her yerinde uygulama dükkanı varsa bizim de orada verimiz var.
Dünyanın yaklaşık 75 ülkesinde müşterimiz bulunuyor ve takımımızın büyük çoğunluğu da Ankara’da çalışıyor.

Pandemiden mobil uygulamalara olan talep nasıl değişti?
E-ticaret, eğitim gibi artık her sektörün mobil uygulaması var. Hayatında hiç mobilden ya da e-ticaretten sipariş vermemiş insanlar bu dünyaya girdi. Sporu bile mobilden yapar hale geldik. Eğitim uzaktan yürütülüyor. Uzaktan çalışıyoruz. Yani günlük yaşamımızda ne yapıyorsak artık mobilden yapıyoruz. Tabii bu da mobil alanda büyük bir rekabeti getirdi. Uygulama sahiplerinin rakiplerinin arasından sıyrılabilmek için rakiplerini çok iyi bilmesi ve reklam harcamalarını çok iyi optimize etmesi gerekiyor. Biz o iki tarafta da yardımcı oluyoruz. Bir casus gibi pazar verisi sağlıyoruz. Salgın bitse bile insanlar bu alışkanlıkları kazandı. Mobilin katlanarak büyüyeceğini düşünüyorum. Şu an hem bize gelen yatırım teklifleri hem veri sağladığımız müşterimizin büyümesi ortada...

Sizden veri ve pazarlama desteği alarak yaratılan başarı örnekleri neler?
Direkt bizden dolayı büyümediler belki ama Adidas, eBay, Adobe, 10cent gibi şirketlerin başarılarında önemli katkımız var. 2020 yılının başında Apple ile partner olduk, AppStore'da bir kelimeyi arattığınızda popülerliğe göre organik sıralama geliyor. Apple bunun üzerine reklam alanı yarattı. O reklamların büyütülmesi ve optimize edilmesinde Apple ile ortak olduk. Geçen yıl Apple'a bizim üzerimizden yaklaşık 60 milyon dolar gönderdik. Bu yıl da ortalama 100-200 milyon dolarlık reklam, bizim üzerimizden yönetilmiş olacak. İnsanlar platformumuzu kullanarak Apple içerisinde arama reklamları yayınlayabiliyor. Bu şu an sadece 50 ülkede kullanılıyor, henüz Türkiye'de yok. Apple'a 150 milyon dolar üzerinde reklam geliri yönlendirmiş bir şirketiz.

2020 sonunda Mobile Action'ın cirosu ne oldu?
Yeni yatırım ve ortaklık sürecinde olduğumuz için rakamlardan bahsedemiyoruz ama 2019 ciromuzu ikiye katladık. 2021'de de 2020 cirosunu ikiye katlayacağız.

Şu ana kadar ne kadarlık yatırım aldınız?
Bu zamana kadar 2014-2015'te iki tur yatırım aldık. Sonrasında almak istemedik. Çünkü toplamda 3,5 milyon dolara yakın yatırım aldık, bu aslında rakiplere göre az bir tutardı. Biz milyar dolarlık değerlemelerin oluşmasına sebep olan bir şirketiz ve bunların bir kısmında da doğrudan payımız var. Amacımız, dünyadaki tüm mobil uygulamaların Mobil Action'ı kullanması. Bu zamana kadar 300 bini kullanmış, daha gidecek çok yolumuz var.

"GLOBALDE PAYIMIZ YÜZDE 15"

"KRİSTAL KÜRE GİBİYİZ" Dünyada pazarın yüzde 15'ine sahibiz. Mobil Action sayesinde yüzlerce milyon yatırım alan hatta borsaya açılan, yakın zamanda bu verilere bakıp yatırım şirketi kuranlar var. Bizi kristal küre gibi düşünebilirsiniz. Veriye bakıp neler olabileceğini gösteriyoruz.

"VERİ FIRSATTIR" Siz bir yatırımcıysanız veri sizin için yatırım fırsatı demek. Girişimciyseniz uygulama geliştirme fırsatı demek. Pazarlamacıysanız rakiplere göre nerelere yatırım yapmak gerektiğini görmek demek. Verinin kullanım alanı çok farklı. Hatta Mobil Action kullanıcıları arasında bankalar, üniversiteler var.

"MOBİL DAHA YENİ BAŞLADI" Mobil uygulama dünyasında olmayan insan yok. Salgın sonrası müşterilerimiz de arttı, çünkü artık dijitalleşmeye geçmeyen eski kurumlar da dijitalleşmek zorunda kaldı. Bu yüzden mobil uygulamalar hayatımızın her yerinde, biz de herhangi bir veriye ihtiyacınız varsa onu sunuyoruz. Şu an insanlar mobile ağırlık verirse faydasını görür. Mobil daha yeni başladı. 2024-2025 yılı mobilin zirve yapacağı yıl olarak görülüyor. Mobile Action da daha yeni başladı sayılır.

Sizin bir exit planınız var mı, yoksa devam etmek mi istiyorsunuz?
Google ve Apple bu platformda olduğu müddetçe ben olmasam bile şirketimiz devam edecek. Biz 2 milyon mobil uygulamaya hizmet verelim sonra ne olacağına bakarız. Biz eskiden kürek satıyorduk şimdi unicorn'ların boynuzlarını takıp, son noktayı koyuyoruz. 33 yaşındayım, Mobil Action'a 26 yaşında başlamıştım. Başarılı girişimcilerin de ortalama yaşları 35-40 yaştır. Bundan sonraki amacım, Mobile Action'ı borsaya açılabilecek duruma getirmek. ■

"TÜRKİYE APPSTORE'DA HIZLI BÜYÜYOR"

BITCOIN VE COVID-19 ETKİSİ Türkiye AppStore da ilk 10'da değil ama çok hızlı büyüyor. Oyun gibi bazı kategorilerde çok iyiyiz. AppStore'da para harcamak için ülkedeki gelir durumunu yükseltmek gerekiyor. Dünyada mobil uygulamalarda en çok para harcayan ülkeler Amerika, Çin, Japonya, İngiltere ve Kanada. Türkiye'de 16 Nisan 2021 tarihinde en çok indirilen uygulamalar Binance TR, E-Nabız, Paribu, Papara, Hayat Eve Sığar, Zoom, BtcTürk, WhatsApp ve Getir.

"RANDEVUDA ÖNDEYİZ" Türkiye Appstore'da randevu kategorisinde önde. İçinde en çok para harcanan uygulamalar TikTok, PubG, Azar, Youtube, Pasha Fencer, Tinder, 101 Okey, BIGO LIVE, Clash of Clans ve Top War: Battle Game ilk 10'da yer alıyor. Uygulamayı indirirken ücret ödenenlerde ise ilk sırada Fatih Beceren'in Messiah'ı geliyor. Onu Minecraft, Plague, Hitman Sniper, Zarchiver, Harika Haftalar, yine Fatih Beceren'in Başkanlar app'i, Football Manager, Earn to Die 2 ve Bridge Constructor izliyor.

Haber Nil Dumansızoğlu ndumansizoglu@capital.com.tr



"KIYAS"

Pandemiyle e-ticaret dünyada 4,2 trilyon dolarlık hacme ulaştı. Türkiye'de ise 2020'de perakendede online'ın payı yüzde 15,7'ye yükseldi. Tüketicinin ürünleri kalite ve fiyat bazında kıyaslama ihtiyacı da arttı. Bu durum, kıyaslama girişimlerini hareketlendirdi. Son dönemde birçok girişim bu alana giriş yaptı. Önümüzdeki süreçte yapay zeka ve derin öğrenmede alınan mesafeyle bu dikeyde, özellikle niş alanlarda yeni oyuncu girişleri bekleniyor.

Son birkaç yıldır e-ticaret etkisiyle perakende sektörü önemli bir dönüşüm yaşıyor. Statista verilerine göre 2020'de 2 milyardan fazla insan çevrimiçi olarak mal veya hizmet satın aldı. E-perakende satışları dünya çapında 4,2 trilyon doları aştı. Korona virüs etkisiyle büyümesini katlayan sektör, bakkaliye, giyim, teknoloji alanlarında olağanüstü taleple karşılaştı ve küresel e-ticaret trafiği, 22 milyar aylık ziyaretle rekor kırdı.

Türkiye'de de yaklaşık 15 milyon kredi kartı internetten alışverişte ilk kez kullanıldı. 10 milyona yakın kişi pandemi döneminde sanal mağazalarla tanışıp ilk kez alışveriş yaptı. E- ticaretin Türkiye'deki toplam ticaret içindeki payı, yüzde 9,8'den yüzde 15,7'ye yükseldi. Sepet tutarı da 78 TL'den 88 TL'ye yükselerek yüzde 12 arttı.

İnternetten alışveriş yapanlar e-ticaretin avantajlarını da keşfetmeye başladı. Pandemi öncesi dükkan, çarşı, pazar gezerek fiyat kıyaslaması yapan tüketiciler, sokağa çıkma kısıtlamaları ve sağlık endişesiyle bu aktiviteyi de online olarak gerçekleştirdi. E-ticaretteki dramatik büyüme, kıyaslama pazarındaki girişimleri hareketlendirdi.

ÖNCELİKLİ TERCİH

Google'ın Tüketici Barometresi araştırmasına göre 5 Avrupalıdan 3'ü, satın alma sürecinde interneti kullanmayı tercih ediyor. Fiyatları, ürünleri ve özellikleri çeşitli çevrimiçi kaynaklarda karşılaştırarak satın alıyorlar. Karılaştırma siteleri kullanımında öne çıkan ülkelerden Almanya'da, internet alışverişi yapanların yüzde 37'si fiyatı her zaman karşılaştırdığını söylüyor.



HAREKETİ

En çok kıyaslama hangi alanda yapılıyor?

Kategori	Kullanım oranı (%)
Bilgisayar	90
Cep telefonu	80
Elektronik*	75
Oto Lastik/Aksesuar	70
Uçak/Otobüs bileti	60
Beyaz eşya	55
Elektrikli ev aletleri	45
Ayakkabı/Çanta	40
Süpermarket	35
Bebek bakım/Beslenme	30
Yapı market	30
Spor/Outdoor	30
Kozmetik	25
Saat/Takı	25
Giyim	20
Pet Shop	20
Ev tekstili	15
Oyuncak	10
Otel/Tatil köyü konaklama	10
Mobilya	5

Kaynak: Avantajix (*)TV-görüntü/Ses sistemleri-oyun)

A'dan Z'ye hemen her kategoride kıyaslama siteleri kullanılıyor. Bilgisayar, cep telefonu, televizyon gibi fiyatı yüksek ürünlerde kıyaslama sitelerinin kullanım oranı çok daha fazla. Fiyattan çok kişisel zevkin önem kazandığı giyecek, kozmetik gibi kategorilerde bu oran düşebiliyor. En çok oturmuş işler ise sigorta, kredi, mevduat alanından çıkıyor.

Dünyada bu alanda Coupons, Google Shopping, BizRate, MoneySuperMarket.com Group Plc, SlickDeals, Woot, Esure Group Plc, ShopAtHome, Zoopla Property Group, Admiral Group PLC, NexTag, Pricefx öne çıkan girişimler arasında gösteriliyor.

Türkiye pazarında ise Akakce, Sigortam.net, Enuygun, Hesapkurdu, Sigortacini, Deliveri ve Cimri gibi siteler öne çıkıyor.

2020 yılında pandeminin etkisiyle yaşanan ekonomik sıkıntılar ve yüksek enflasyon nedeniyle bu sitelerin kullanımı önemli oranda arttı. Zeo Agency'nin Online Pazar Yerleri Sektörü Raporu'na göre ziyaretçi hacimlerini artıran ürün-fiyat karşılaştırma sitelerinde aynı zamanda kullanıcıların geçirdiği süreler yükselirken direkt pazaryeri domainlerinde geçirilen süreler azalıyor.

YATIRIM POTANSİYELİ

Türkiye pazarındaki öne çıkan oyunculara ve yatırım alma potansiyellerine gelince… Türkiye'de kıyaslama girişimlerinin en büyük oyuncusu Akakce.com, aylık 1 milyondan fazla tekil ziyaretçiye sahip. 2013 yılında Japon e-ticaret pazarının önde gelen oyuncularından NetPrice'la 20 milyon dolarlık değerlemeyle ortaklığa giden girişim, yeni özellikleriyle büyümeye devam ediyor. Startups.watch verisine göre bu girişimler arasında Encazip.com 25 bin dolar yatırım aldı. Kredi ve sigorta karşılaştırma platformu Hesapkurdu.com, yüzde 18'lik hissesini NN Group'a satmasıyla dikkat çekti. Sektörde yeni oyuncular artarken yatırımcılar da bu alanı yakından izliyor. Örneğin EGİAD Melekleri İcra Kurulu Başkanı Levent Kuşgöz, "Bu alanda mevcut girişimlerden farklı olan bir alanda veya değer önerisini farklılaştırmayı başarabilen başlangıç aşama girişimlerin yatırım alma potansiyeli oldukça yüksek. Mevcut girişimlerin ise kullanıcı metrikleri ve trafikleri doğrultusunda yatırım alması olası" diyor.

House of Human Eğitim ve Danışmanlık Kurucusu Naci Murat Avcı ise şunları söylüyor:

Kıyaslamada öne çıkan 25 girişim

	Girişim	Faaliyet alanı
1	Akakce	Fiyat karşılaştırma sitesi
2	Alobilethatti.com	Online uçak bileti platformu
3	Bilet Bayisi	Uçak biletleri için online rezervasyon
4	Cimri	Fiyat ve ürün karşılaştırma motoru
5	deliveri.app	Online ve hızlı teslimat marketleri fiyat karşılaştırma uygulaması
6	ebrosur - GUI	Online lokal promosyon ve kupon dağıtım sitesi
7	Elektrofiyat.com	Elektronik ürünler için karşılaştırma sitesi
8	EnCazip	Elektrik distribütör karşılaştırması
9	EnerjiniSeç	Enerji fiyatlarını karşılaştırma sitesi
10	EnUygun	Seyahat ve kişisel finansa odaklanan karşılaştırma sitesi
11	Epey	Fiyat ve özellik karşılaştırma sitesi
12	Fiyatsor	Market ürünleri ve market teslimat platformları için fiyat karşılaştırması
13	Gidello	Tatil ve günlük tur paketleri için karşılaştırma sitesi
14	Hangikredi	Kredi karşılaştırma sitesi
15	Hepfly	Uçak bileti karşılaştırma sitesi
16	HesapKurdu	Krediler ve sigorta ürünleri için karşılaştırma platformu
17	kiyas.la	İki ürünü karşılaştırma hizmeti
18	Koalay	Trafik sigortaları için karşılaştırma sitesi
19	Kozmetik Fiyatları	Kozmetik ürünler için karşılaştırma sitesi
20	Market Asistanı	Çevrimiçi market platformlarına dayalı ürünlerin karşılaştırması
21	Obilet	Otobüs ve uçak bileti karşılaştırma, satın alma sitesi
22	Ortaya	Deneyim paylaşım platformu
23	Seyahatim.com	Seyahat karşılaştırma sitesi
24	Sigortam.net	Sigorta karşılaştırma ve toplama portalı
25	TarifeBilir	Mobil tarife fiyat planı karşılaştırma ve geçiş hizmeti

Kaynak: startups.watch



"Yeni oyuncuların, giyim, içecek, teknoloji, dekorasyon, kitap, sigorta, finans haricinde bir alanda başarılı olma oranları yüksek."

TİMUÇİN BİLGÖR BUBA VENTURES BAŞKANI

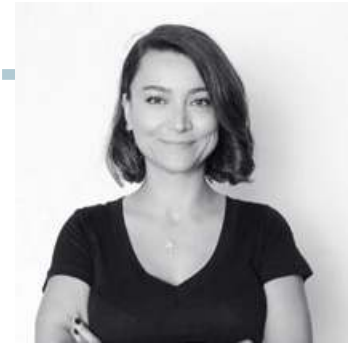
"YAPAY ZEKA VE ROBOTİK ÖNE ÇIKMAYA BAŞLADI"

NEYE DİKKAT EDİLİYOR? Bir kıyaslama girişiminde birkaç alana dikkat ediyoruz. Öncelikle kıyaslama girişimi, günümüzde artık tamamen gerçek zamanlı olmalı. Bu; doğruluk payını, kullanımı ve tüketici güvenini artıran en önemli unsurlardan biri. İkincisi kıyaslanan envanterin geniş ve doğru bir şekilde seçilmesi. Kıyaslama kapsamının dar ya da doğru olmaması sonuçları doğrudan etkiliyor.

ALACAĞI AKSİYON ÖNEMLİ Yakın zamana kadar bu iki alan daha öne çıkıyordu. Günümüzde ise bu alanlara ek olarak kıyaslama girişiminin aldığı aksiyonlar zinciri de eklendi. Yani bilgiyi kıyaslayıp sadece sonuçları sunmaktan da öte otomatik olarak aldığı, alacağı aksiyonlar çok daha önem taşımaya başladı. Burada yapay zeka ve robotik analizler de öne çıkıyor. Çıkan sonuçları kendi aksiyona dönüştüren girişimler daha çok ilgi çekiyor.

YATIRIM NASIL GELİR? Sadece doğru sonuçları göstermek değil, bu sonuçlara göre gerekli aksiyonları almak ve bu aksiyonlardan gelir modelleri yaratmak önemli. Bu zincirin sürekliliği tabii ki girişimlere büyüme ve kârlılık getiriyor. Doğal olarak bir kıyaslama girişimi bu alanların ne kadarını başarıyorsa o kadar yatırım alma imkanı artıyor.

ÇİĞDEM ÖZTABAK DELIVERY KURUCU ORTAĞI



"2022 SONUNDA GLOBALE AÇILACAĞIZ"

TASARRUF deliveri'yi kullanırken her sepetinizde yüzde 12 tasarruf değer öneriyoruz. Bunun yanında en temel ihtiyaç grubunda olan, gıda alışverişi davranış, fiyat, tercih analizini yeni teknolojilerle birleştirerek büyük perakende şirketlerinin, üreticilerin, marketlerin ve pazara yeni girmek isteyen oyuncuların stratejilerine, onlara akıllı datalar sunarak katkıda bulunmak deliveri ve pazar için hem yerel hem de global fırsatlar taşıyor.

MODEL deliveri app, B2C'ye yönelik, kullanıcı adedi artıkça kıyaslama pazarındaki ana gelir modeli olan referral, yani yönlendirmeden gelir elde edecek modeli taşıyor. deliveri BI (business intelligence) platformumuz ise perakende sektöründe, marketlerin, üreticilerin, pazarlama ve kullanıcı araştırması yapan şirketlerin ilgilerini çekecek lokasyon bazlı fiyat, tercih, kampanya benchmark'ı gibi değerli datalar üretiyor ve aylık olarak üyelikle bu datalara erişilebiliyor.

PLAN Büyüme planlarımızda 2022 sonuna kadar deliveri'yi yerel pazarda büyütmek ve globale açılmak var. Son zamanlarda özellikle Avrupalı yatırımcıların ilgisi olduğunu görüyoruz. Ön tohum yatırımımız sonrası tohum yatırım turumuzu da tamamlayıp global pazarlarda hızlı testlerimizi yapmak istiyoruz. Odaklandığımız alanda hala ciddi bir boşluk var. Yerelde olduğu gibi ilk oyuncu olma avantajımızı iyi kullanarak ve akıllı yatırımlarla dikkatlice ilerlemek istiyoruz.

"Bu alandaki girişimlerin yatırım alma potansiyelini çok yüksek görüyorum. Ancak bir uyarıda bulunmak isterim, aynısı değil farklısıyla yatırım alınır. Zira aynısıyla tüketici alışkanlıklarını değiştirip bir başka kanala yönlendirmek zor. Daha hızlı, daha basit, hayatı daha çok kolaylaştırabilen, hem göze hem kulağa hem de dokunma duyularına (UI ile) hitap edebilen kıyaslama siteleri kesinlikle gelecekte çok daha fazla hayatımızda olacak."

BÜYÜME SÜRECEK

Bugüne kadar yapılan tüm araştırmalarda e-ticaretin tercih edilme nedenleri arasında "en uygun fiyatlı ürüne ulaşma isteği" her zaman ilk 3 sırada yer alıyordu. En uygun fiyatlı ürüne ulaşmanın yolu da kıyaslama sitelerinden geçiyor. Bu yüzden e-ticaret pazarı genişledikçe kıyaslama sitelerinin de büyüyeceğini söyleyen Avantajix.com Kurucu Ortağı Güçlü Kayral, "Türk toplumunun alışverişteki en önemli karakteristik özelliği pazarlık. Kıyaslama siteleri, bir anlamda pazarlık kavramını sanal ortama taşıdı. Tüketici, bir ürün alırken kıyaslama sitelerini kullanarak o ürünün en uygun fiyatlısı nerede satılıyor anında öğrenebiliyor. Fiziki mağazada alışveriş yaparken bile kıyaslama sitelerini kullanarak satın alacağı ürünün en uygun fiyatlısını buluyor. Bu yüzden kıyaslama siteleri cazibesini asla yitirmez" diyor.

500 Startups İstanbul Kurucu Ortağı Enis Hulli de kıyaslama girişimlerinin gerek B2B gerek B2C alanında dağınık veriyi bir araya getirerek daha doğru kararlar verilmesini, son kullanıcıya daha uygun maliyetli değer sunulmasını sağladığını belirterek şunları söylüyor:

"Yıllar boyu artan pazarlama harcamaları, kampanyalar ve daha da dağınık hale gelen veri göz önüne alınırsa hem B2B hem B2C tarafta ihtiyaç büyüyor. Bu alanda son kullanıcıya hizmet veren girişimler, son 10 yılda çok büyürken kurumsal müşterilere hizmet veren şirketlerse son 5 yılda hem dijital hem perakende çözümleriyle ön plana çıktı. Veri bir yandan artarken diğer yandan da dağınıklaşıyor. Bu süreçte büyüyen problemi çözen her girişim, yatırımcıların odağında olacak."

NİŞ ALANLAR GELİŞECEK

Türkiye pazarında 10 yılın üzerinde bir süredir aktif olarak çalışan girişimler bulunuyor. Mevcut durumda, pazarı domine eden büyük oyunculara rağmen rekabet stratejileri ve rekabet edebilme gücü yüksek olan girişimlerin de bu pastadan pay almayı başarabileceği düşünülüyor. EGİAD Melekleri İcra Kurulu Başkanı Levent Kuşgöz, yeni oyuncuların, giyim, içecek, teknoloji, dekorasyon, kitap, sigorta, finans haricinde bir alanda, sürdürülebilir bir iş modeli kurgulayarak başarılı olma oranlarının yüksek olabileceğini söylüyor.

Kıyaslama girişimlerinin müthiş bir potansiyel taşıdığını belirten House of Human Eğitim ve Danışmanlık Kurucusu Naci Murat Avcı, 21'inci yüzyıl girişimlerinin insanların hayatını basitleştirme,

Yapay zeka, makine öğrenmesi ve derin öğrenme gibi konularda alınan mesafe, büyümeyi sürükleyecek.

sadeleştirme ve kolaylaştırma hedefleri olduğuna dikkat çekiyor. Yapay zeka, makine öğrenmesi ve derin öğrenme gibi konularda alınan mesafenin büyümeyi sürükleyeceğini de sözlerine ekleyen Avcı, şöyle devam ediyor:
"Yeni oyuncuları bekliyor ve hatta teşvik ediyorum. Ben, her şeyi kıyaslayan sitelerin yanı sıra niş karşılaştırma sitelerinin de gelecekte var olacağına eminim. Çocuklarımızın öğrenme yöneliminden meslek sahibi olmalarına, ömür boyu mutlu olacağımız evlilikler için eşlerin karşılaştırılmasına, ikinci kariyerin planlanmasına kadar daha psikolojik kıyaslama sitelerinin yer alacağını düşünüyorum."

GİRİŞİMLERİN PLANI

Sektörde var olan oyuncular da rekabetteki yerlerini koruyarak yeni teknolojilerle varlıklarını güçlendirme peşinde. Örneğin Gidello Kurucu Ortağı Uğur Yenier, organik büyüme planlarına ek olarak geliştirecekleri alanları şöyle sıralıyor:
"Kullanıcılarımızın yüzde 92 oranında online kanalda başlayan tatil planları için yapay zeka ve büyük veri işleme kullanarak yenilikçi seyahat uygulamaları geliştirmeyi planlıyoruz. Halihazırda sunduğumuz SaaS modelindeki turizm yönetim ve pazarlama araçlarımızı yerelleştirerek yurt dışındaki seyahat acentelerin erişimine açmak da hedeflerimiz arasında."
NN Group ve BUBA Ventures'tan yatırım alan Sigorta Cini'nin CEO'su Erdem Aydınlı, büyüme planlarını dijital ve fiziki alanda sürdüreceklerini söylüyor. "18 ilde bulunan sigorta mağazalarımızı Türkiye'nin farklı illerine yaymayı planlıyoruz. Bununla birlikte, sigorta ürünlerini müşterilerin en ihtiyaç duydukları anda sunmak için çeşitli online iş birlikleri yapıyoruz" diyor.
Fiyatsor da BİM, A101 ve Şok marketlerinde satılan ürünlerde, kullanıcılara bölgelerindeki birim fiyata göre en ucuz ürünü satın almalarına destek olan bir uygulama. Şu anda kuryelerin sisteme kayıt olup komisyon alarak dağıtım yapabildiğini ifade eden girişimin kurucusu Can Vardas, bu modelin iyi çalışmadığını, kendi kurye ağlarını kurmak istediklerini belirtiyor. Bunu yapabilmek için yatırıma ihtiyaçları olduğunu dile getiriyor. ■



ÇAĞADA KIRIM ENCAZİP.COM KURUCUSU

"SEKTÖR 5 KAT BÜYÜYECEK"

NASIL BAŞLADI? Elektrik piyasası, kurulduğumuz yıl olan 2013'te yeni açıldı ve tüketicilere elektrik tedarikçisi değiştirme hakkı tanındı. Biz, yurt dışındaki örnekleri de değerlendirerek elektrik tedarikçisi değiştirmekte en doğru yolun karşılaştırma seçeneği sunmak olduğunu gördük. Nitekim İngiltere'de tüketicilerin yüzde 65'i o dönem elektrik tedarikçisi değiştirmek için karşılaştırma sitelerini kullanıyordu. Bu, yılda 6 milyon tedarikçi değişikliği yapılan bir piyasa için oldukça iştah kabartıcı bir orandı.

DÜŞÜK KOMİSYON Encazip.com tüketiciler için tamamen ücretsiz. Tüketiciler herhangi bir ücret ödemeden elektrik tedarikçilerini karşılaştırıp hangi tedarikçide ne kadar tasarruf edeceğini anında görerek seçimini yapabiliyor. Tedarikçisini değiştiren aboneler için geçiş sırasında tedarikçi şirketten bir defalık komisyon alıyoruz. Bu komisyon, genellikle piyasadaki bayi komisyonlarından çok daha düşük olduğu için de tedarikçiler daima en indirimli tarifelerini Encazip.com'da yayınlıyor.

GELECEK HEDEFİ Piyasanın 2018 yılındaki krizden sonra yeniden açılması ve yeniden gelişme sürecine girmesi dolayısıyla 2022 yılının ilk yarısına kadar yalnızca enerji sektörüne odaklanacağız. 2021 yılı sonuna kadar sektörün 5 kat büyümesini bekliyoruz. Encazip.com da aynı oranda büyüyecek. Önümüzdeki yıllarda farklı sektörlere giriş planımız olsa da bizi en çok heyecanlandıran sektör enerji sektörü.











Alapala; geleneğin teknolojiyle buluştuğu yer

1954 yılında müşterilerimizin işine değer ve rekabet gücü katmak için yenilikçi çözümlerle en iyi ortaklık modellerini gerçekleştirmek misyonuyla çıktığımız bu yolda, 4 kıtada kurduğumuz 650'den fazla anahtar teslimi fabrika ve 5.000'den fazla fabrikada çalışan makinelerimizle tahıl öğütme teknolojisi sektöründe dünyanın lider firmalarından biri olmanın haklı gururunu yaşıyoruz.

“Seri A turuyla AB’ye açılacağız”



ÖZLEM BAY YILMAZ
obay@ekonomist.com.tr

Ekmob, saha ekiplerinin verimini artırmak amacıyla 2015 yılında kurulan, bulut tabanlı bir hizmet sağlayıcısı. Yıllar içinde edindiği tecrübe ve müşteri geribildirimi doğrultusunda saha satış ve pazarlama ekiplerine odaklanan girişim, hizmetlerini iki ürüne ayırmış durumda. Bayi-kanal yönetimi ve fırsat takibi yapan satış ekipleri için Ekmob SFA, pazarlama faaliyetleri ve kontrol yapan merch (merchandising) ekipleri için de Ekmob Lite ürününü sunan Ekmob, bu ekiplerin bilgisayara ihtiyaç duymadan tüm işlerini yönetebilmesini sağlıyor. Birçok şirkette profesyonel olarak çalıştıktan sonra girişimci olma kararı alan Sunay Şener’in 30’lu yaşlarda kurduğu girişim, 3 turda 1 milyon doların üzerinde yatırım aldı. 2022’nin ikinci yarısında seri A yatırımlarını tamamlamayı hedeflediklerini belirten Şener, “Bunun verdiği motivasyonla da önümüzdeki 3-5 yıl içinde Avrupa’da en az iki ülkede lokal bir şekilde hizmet vermeyi planlıyoruz” diyor. Sunay Şener ile odaklandıkları alanlardan hedef pazarlarına kadar pek çok konuyu konuştuk.

İş fikriniz nasıl ortaya çıktı?
40 yaşındayım ve uzun yıllar kurumsal tarafta çalıştım. Çalıştığım şirketlerde iş geliştirme süreçlerinin başında yer aldım. Bu süre zarfında aslında yönettiğim departmanlar sahadaki merch ve plasiyer ekiplerdi. Bunlar, elektro marketlerde bizim ürünlerimizi daha görünür, daha bulunur kılmaya, stoklarımızı optimize etmeye çalışan 150

Saha satış ekiplerinin verimini artırmak amacıyla 2015’te kurulan bulut tabanlı hizmet sağlayıcı şirketi Ekmob, 6 yılda üç turda yaklaşık 1 milyon dolar yatırım aldı. 2022’nin ikinci yarısında seri A yatırımını tamamlamayı hedefleyen girişim, önümüzdeki 3-5 yıl içinde Avrupa’da en az iki ülkede lokal bir şekilde hizmet vermeyi planlıyor.

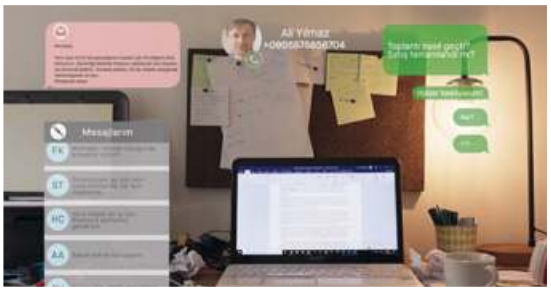


kişilik ekipler. Bu bahsettiğim yıllar da 2006–2007 yılları… O dönemler mobil teknoloji gelişmemişti. Sahadan verileri almak, bunları raporlamak, yönetime çıkarmak, yönetimin karar alıp bunu sahaya yönlendirmesi zor bir işti. Hem performans kayıpları hem verim kayıpları yaşadığımız bir süreçti. O dönemde ekiplerimiz için geleneksel CRM yatırımı yaptık. Hepsine birer bilgisayar ve CRM uygulaması aldık. Fakat ondan da çok ciddi sonuç aldığımızı söyleyemem. Yani sahadaki ekiplerin bir platformdan veri girişi yapıp, akşam bilgisayarlarını açıp, o gün ne yaptıklarını girecekleri bir motivasyonları yoktu. Çok ciddi veri kayıpları ve süreç kayıpları yaşıyorduk.

Bu sorunu çözmeye yönelik bir girişiminiz oldu mu?
2011 yılında kariyerimizi biraz daha teknoloji tarafına kaydırdım. Mobilin yavaş yavaş konuşulmaya başlandığı, firmaların mobil teknolojilere, süreçlere yatırım yapmaya başladığı bir dönemde, Türkiye'nin önde gelen mobil yazılım şirketlerinden birinde kurucu ortak olarak çalıştım. Orada hızlı tüketimden perakendeye, bankadan sigortaya kadar farklı sektörlerden birçok markanın mobil dönüşümünde aktif görev aldım. Burada da aslında mobilin iş yapış şekilleri üzerinde çok ciddi bir etkisinin olduğunu gördüm. Şirketlere basit seviyede mobil uygulama geliştirdik ve sahadan gelen veriler inanılmaz derecede optimize olmaya başladı. Markalar bundan çok memnun kaldı. Böylece mobil olmadan bir saha ekibi yönetmekle mobil olduktan sonraki süreçte saha ekibini yönetme tarafında iş fikrim yavaş yavaş kafamda şekillenmeye başladı. Hayat beni kendi start up fikrimi hayata geçirme noktasına getirdi.



AVRUPA'YA NE ZAMAN AÇILACAKSINIZ? "3-5 yıl içinde kesinlikle Avrupa pazarında aktif görev alan bir firma haline geleceğiz."



Ekmob'un temelleri böyle mi atıldı?
Evet, ilk iş fikrimiz tamamıyla sahadaki ekipleri yönetmek üzerineydi. Saha ekibiyle geleneksel araç takip sistemleri, telefon, mail gibi birçok kanaldan verileri toplayıp bunlardan anlamlı sonuçlar çıkarmaya çalıştığımız dünyanın yönetilebilir olmadığını gördük. İlk hipotezimiz buydu. Bunun üzerine 'saha takip yönetimi' adı altında bir ürün geliştirdik. Bu ürünümüzü, sahada kullanıcının basit bir mobil uygulama üzerinden ziyaretini başlatabildiği, ziyaretiyle alakalı form, not, fotoğraf girişlerini yapabildiği ve bunların da anlık olarak akabildiği bir sistem olarak tasarladık. Böylece Ekmob'un yolculuğu başlamış oldu.

Şirketi ne zaman kurdunuz? İlk müşterileriniz kimlerdi?
2015 Aralık ayında şirketleştik ama aktif olarak pazarda ürünümüzle beraber görev aldığımız dönem 2017 yılı. 2015'te ilk müşterimiz ING Bank oldu. Bizim için çok önemli bir deneyimdi. Çünkü ING Bank, yani finans kuruluşu müşteri segmentimiz arasında yer almıyordu. ING Bank'la tanıştıktan sonra ürünümüzü pivot etmek zorunda kaldık. "Saha ekip yönetimi" diye anlattığımız ürünü, belirli seviyelerde pivot etmeye karar verdik. ING Bank ile yaptığımız toplantılar bize pazarda farklı fırsatlar olduğunu da gösterdi.

Ne gibi fırsatlar gördünüz?
"Bankanın sahada nasıl bir ekibi olabilir, bu ekip ne iş yapabilir ve bu ekipten beklentiler ne?" diye baktığımızda aslında bir mobil CRM ihtiyacının olgunlaştığını görmeye başladık. Biz daha çok perakende ve hızlı tüketime gidip oralarda kendimizi konumlandıracakken, yolculuğumuz ING Bank'la tanışıp değişti. ING Bank Türkiye Genel Müdürü Alper Gökgöz, o zaman bizim projemizi satın alan direktördü ve satış ekibinin başındaydı. "Gençler siz bu işi yapabilecek misiniz? İnanıyor musunuz kendinize?"

"CİDDİ FIRSAT VAR"

YENİ OLGUNLAŞAN BİR PAZAR Pandemi dönemiyle birlikte bazı şeyler resetleniyor. Eski iş yapış şekillerimizi unuttuk. Yeni süreçlere adapte olmaya çalışıyoruz. Burada Ekmob için de ciddi bir fırsat var. Çünkü sadece Türkiye'de değil dünyada da aslında bir şekilde iş şekilleri değişti. Bugün CRM sistemleri hemen Zoom, Teams gibi sistemlerle entegre olup süreçlerini yeni düzene adapte etmeye çalışıyor. SFA pazarı da dünyada yeni olgunlaşan bir pazar. SFA pazarının saha satış ekipleri de yeni düzene adapte olmaya odaklanıyor. Yeniden başlayan ve olgunlaşan bir pazarda çok kuvvetli bir oyuncu olduğumuzu düşünüyoruz.

YURT DIŞINA TEKNOLOJİ SATIŞI Satış yapamamanın altındaki gizli konuları ortaya çıkarıyoruz. Bunu da arka tarafta, firma özelinde öğrenerek gerçekleştiriyoruz. Tahminleme yaparak satış ekiplerine öneriler indiriyoruz. Elde ettiğimiz verilerden satışçının, satışını artırma kas gücünü geliştiriyoruz. Bireysellikten kurumsal bir satış disiplini oluşturmaya çalışıyoruz. Önemli bir mühendislik işi çıkardığımızı düşünüyoruz. Aslında baktığınız zaman Ekmob, SFA ile beraber yurt dışına çok iyi bir teknolojiyle giriş yapacak. Bu teknoloji de bizim yurt dışı pazarında hızlı yol alacağımız, bizi hızlı bir şekilde büyütecek bir altyapı çözümü olarak duruyor.

NASIL YATIRIM ÇEKTİ?

"DOĞRU SEÇİM" Yatırımcı konusunda Ekmob diğer start up'lara göre biraz farklı ilerledi. Bir yatırımcının start up'ın gelişmesinde, yolculuğunda çok önemli olduğunu düşünüyorum. O yüzden nasıl ki iş ortağınızı, ürününüzü, müşterinizi doğru konumlamaya, doğru yapılandırmaya çalışıyorsanız, melek yatırımcınızı veya bir fondan yatırım alıyorsanız onu da doğru seçmeniz, onlarla aynı stratejide olmanız gerektiği görüşündeyim.

"ÇOK 'HAYIR' DUYDUM" Biz de tüm start up'lar gibi bütün melek yatırım ağlarına gidip sunum yaptık. İnanın hiçbirinden olumlu yanıt alamadık. İlk 1,5 yıl boyunca, bütün hayatımda duymadığım kadar 'hayır' kelimesi duydum diyebilirim. En sonunda yatırım alamayacağımıza inanmıştım. 'Kesinlikle bu konuda acı çekmiş kişilerle bir araya gelmeliyim' dedim. Son melek yatırım toplantımızda bize en çok soru soran kişilerle bir araya geldik. Değer önerimizi, faydamızı tekrar anlattım ve başardım.

demişti. Bize inanıp güvenip bu projeyi teslim etti. Kendisi zaman içinde Pınar Abay'dan boşalan koltuğa geçti. Bizim de ING Bank'la 3-4 kişiyle başlayan serüvenimiz bugün 35 kişilik ekibimizle devam ediyor.

Sonraki dönemde iş süreçlerinde neler değişti?

ING Bank'la çalışmaya başladıktan sonra yolculuğumuzu bir mobil CRM'e doğru evrimleştirmemiz gerektiğine karar verdik. Çünkü burada rekabet çok az. İhtiyaçlar çok net, oyuncu yok. Biz burada konumlanabiliriz fikriyle ürünümüzü tamamen mobil CRM'e yönlendirdim. Bu kavram çok faydalı oldu. Çünkü sahada satış yapan ekiplere odaklanmaya başladık. Sahada satış yapan ekiplerin bir şekilde müşteriyle yaptıkları aktivitelerin içerikleri gerçekten çok önemli. Hangi müşterinize ne kadar dokundunuz, ne kadar gittiniz, müşterinizin ihtiyaçları ne, sorunları ne tüm bu soruların yanıtlarını verip buradan bir rapor çıkarmak önemli bir süreçti. Bu mobil CRM'le beraber 2018 yılında güzel bir büyüme grafiği yakaladık.



Büyümeniz kalıcı oldu mu?

Maalesef hayır. 2018 yılının koşulları nedeniyle o büyümemizi sürdürülebilir kılamadık. Ama 2019'da tekrar ayaklandık ve bu dönemde bir yatırım aldık. Bu yatırımla beraber süreçlerimizi optimize ettik. Bu sefer 2020'de pandemi etkisiyle tekrar bir duraksama dönemine geçtik. Fakat bunu olumluya çevirmeyi başardık. Pandemi, sahadaki ekiplerin artık sahada olmadan da satış yapabileceği, sahada olmadan da müşterileriyle görüşebileceği, ürün ve hizmetlerini anlatabildikleri, satışlarını yapabildikleri, yeni müşteri kazanabildikleri bir dünya deneyimleme fırsatı ortaya çıkardı. Biz buradaki ihtiyacı çok hızlı gördük. Kendimizi yine ikinci bir pivota soktuk ve Ekmob SFA isminde yeni bir ürün çıkardık.

Bu ürünün diğerlerinden farkı nedir?

Ekmob SFA'ya CRM, satış ve fırsat yetenekleri eklendi. Böylece satışçı mekandan ve zamandan bağımsız bir şekilde müşterisiyle video, telefon veya ziyaret gibi farklı aktivitelerle süreçlerini yönetebiliyor. Bunun dışında da satışlarının girişlerini yapabiliyor, entegre bir şekilde bütün süreçlerin akışını uçtan uca sağlayabiliyor. Burada aslında satış ekiplerinin tekrar tekrar yaptıkları işleri otomatik hale getirdik. 2020 Kasım'dan itibaren Ekmob SFA ürünümüzle satış aktivitesi yapan firmalara odaklanmış durumdayız. Otomotiv yan ürünleri, inşaat malzemeleri, banka, finans, sigorta, medikal OTC ve telekomünikasyon sektörleriyle aktif bir şekilde çalışıyoruz.

Şu ana kadar kaç turda ne kadar yatırım aldınız?

Üç tur yatırım aldık. İlk turu 2 milyon TL değerlemeyle bir melek yatırım turuyla kapattık. 2019'da yaklaşık 6 milyon TL değerlemeyle yine bir tur kapattık. Daha sonra 10 ay gibi kısa bir süre sonra yatırım çektik. Pandemi dönemi olmasına rağmen, pandemi şartlarına ürünümüzü hızlı adapte ettiğimiz için iyi bir büyüme yakaladık. Satış ekipleri bu dönemde verimlilik, performans gibi konular çok önemli hale geldi. Bizim de zaten yapmaya çalıştığımız ve değer önerimiz bu şekildeydi. Ciddi bir talep görmeye başladık. Bu da bize 10 ay gibi kısa bir sürede yeni bir yatırım turu kapatma şansını sağladı. Burada da yaklaşık 25 milyon TL değerlemeyle yeni bir tur kapattık. Şu anda seri A turuna hazırlanıyoruz.

Ekmob'u 3-5 yıl sonra nerede görmek istiyorsunuz?

3-5 yıl içinde kesinlikle Avrupa pazarında aktif görev alan bir firma haline geleceğiz. Bizim öncelikli hedefimiz, 2022'nin ikinci yarısında seri A yatırımızı tamamlamak. Bu motivasyonla da yurt dışında Avrupa pazarında en az iki ülkede lokal bir şekilde hizmet verebilir hale gelebilmeyi planlıyoruz. Bu alanda konu başlığı çok yeni olduğu için yurt içinde pek fazla rekabet yok. Globalde de 3-4 firmayla rekabet ediyoruz. ■

Haber Elçin Cirik ecirik@capital.com.tr

"KRİPTO" FIRSATLAR

Türkiye en çok kripto para kullanan dünyada 4'üncü ve Avrupa'da 1'inci ülke konumunda. Türkiye'de, startups.watch'un kayıtlarına göre bugün faaliyetlerini sürdüren 36 kripto para girişimi var. Ayrıca bu alanda, veri işleme, stabil coin ve az da olsa yazılım girişimleri de mevcut. Her yıl yüzde 100'ün üzerinde büyüyen bu girişimlerin, Türkiye dışında büyüme hedefleri dikkat çekiyor. Bu alanda istenen yatırımcı desteğinin ise regülasyon sonrası gelmesi bekleniyor.

Global kripto para piyasasının toplam değeri, 2021 Mayıs'ında ilk kez 2,2 trilyon doları aştı. Kripto paraların Eylül 2020'de hacmi 560 milyar dolardı. Yani 9 ayda 4'e katlayarak büyüyen bir global piyasa mevcut.

ABD başta olmak üzere tüm dünyada devletler kripto para alanında regülasyonlar getirmeye hazırlanıyor.

Türkiye ise dünyanın en canlı kripto para piyasalarından biri. Dünya Ekonomik Forumu (World Economic Forum) tarafından Şubat 2021'de açıklanan araştırmaya göre Türkiye, yüzde 16 ile dünyada en çok kripto para kullanan 4'üncü ve Avrupa'da 1. ülke konumunda. Durum böyle olunca bu alanda önemli Türk girişimleri de kuruluyor. Bu girişimler yakaladıkları güçlü büyüme hızlarını sürdürmek adına iddialı gelecek hedeflerine sahip.

AĞIRLIK BORSALARDA

Türkiye'de, startups.watch'un kayıtlarına göre bugün faaliyetlerini sürdüren 36 kripto para girişimi var. Bu alanda kurulan 15 girişimse hayatlarını devam ettirememiş görünüyor. "Türkiye, yeni teknolojilere çabuk cevap veren bir pazar. Blockchain ve kripto paralar da özellikle genç nüfusun etkisiyle çabuk benimsendi" diyen Core Strateji Kurucusu İhsan Elgin, bu girişimlerin ağırlıkla 2018 ve sonrasında kurulduğunu aktarıyor. Startups.watch'a göre 5 yıl önce bu alanda kurulan girişim sayısı sadece 8'di.

Bu alandaki girişimlerin tamamına yakını kripto para borsası ya da bu borsalara yönelik hizmet veren yapılardan oluşuyor. İstisna olarak BiLira ile BİGA gibi stabil kripto para



girişimleri mevcut. Albcoin Genel Müdürü Arif Şahin, "Sektörde bildiğimiz 40 kadar firma var. Pazar lideri iki oyuncunun toplam pazar payları yüzde 75. Bu iki firma dışındakiler pazarın oldukça küçük kısmını paylaşıyor" diyor.

Sözü edilen iki lider BtcTurk ve Paribu. BtcTurk CEO'su Özgür Güneri, platformların sağladığı verilere göre Türkiye'de günlük kripto para işlem hacminin 1 ila 3 milyar dolar arasında göründüğünü açıklıyor.

Paribu CEO'su Yasin Oral, "Bu yıl Türkiye'de işlem hacimlerinde önemli artışlar gördük. Nisan ayında Türkiye'de yerleşik kripto para işlem



Arif Şahin

Kripto girişimlerinin hızlı büyüme planları

Girişim	Büyüme hedefi
Paribu	İşlem hacmi 2020'den bugüne yüzde 10 bin büyüyen girişim, dünyanın sayılı finans kuruluşlarından olmaya aday.
BtcTurk	Ağustos 2020'den bugüne yüzde 650 büyüdü ve 3,5 milyon kullanıcıya yaklaştı. Kendi kaynaklarıyla büyüme planı kuruyor.
BiLira	1. yılını yeni tamamlayan ve 20 bin kişilik komüniteye sahip girişim, merkeziyetsiz finans dünyasında büyüme planında.
Paritex	Yılda yüzde 400 büyüyen girişim, merkeziyetsiz bir borsa kurulumunun son aşamasında. Yeni platformu bu yıl hayata geçirecek.
Coinoxs	5 yılda ürünler özelinde şirketleşme ve yeni projelere yatırım yapacak. Dubai, ABD ve İsviçre'deki girişimlerini yakında duyuracak.
ATB Games/Figcoin	1 trilyon dolarlık global oyun alanında faaliyet gösteren girişim, yakın zamanda NFT'leri getirmeye başlayacak.
Bitay	Estonya'da kripto para lisansı ve Amerika'nın 11 eyaletinde geçerli kripto varlıklara aracılık lisansı almak için adımlar atıyor.
CryptoIndexSeries	Haziranda global en büyük 8 borsadan birinin kripto veri sağlayıcılarından olacak. 2 yılda Avrupa ve Amerika'da ilk 10'da olmak istiyor.
Barimeks	Bu yıl kullanıcı sayısında yüzde 400 büyüme hedefi var. Yatırımcılara aylık yatırım yapmalarını kolaylaştıracak özellikler getirecek.
Phonexio	İki yıldır AR-GE sürecinde. Oyun sektörü veya API pazaryerleri gibi büyüyecek alanlarda olmak istiyor.
ABStocks	Mayısta lansmanını yapan girişim, Türkiye'den sonra kısa bir süreç içinde Avrupa ve Amerika'da etkin olmayı amaçlıyor.
Albcoin	İkinci yılında yüzde 224 büyüyen girişim, bu ivmeyi her yıl yüzde 100'ün üzerinde götürmeyi hedefliyor.



platformlarının günlük ortalama işlem hacimleri toplamı 2 milyar dolar civarında" diyor.
Paritex CEO'su Özgür Serkan Uslu, Türkiye'de son bir yılda 1,5 milyondan fazla insanın yeni hesap açtığını, büyük coinlerin yeni cüzdan açma oranının yüzde 300 arttığını belirtiyor. Toplamda 5 milyon kişinin bu alana yatırım yaptığı tahmin ediliyor.

Nisanda Türkiye'de yerleşik kripto borsa platformlarının günlük ortalama işlem hacimleri 2 milyar dolar civarında.

ŞAŞIRTAN HIZ

Bu alandaki Türk girişimlerin büyümeleri oldukça hızlı. Kurumsal yatırımcı ağırlıklı çalışan Paritex'in CEO'su Özgür Serkan Uslu, yatırım almamalarına rağmen 2018'den beri her yıl yüzde 400 büyüdüklerine dikkat çekiyor. Uslu, gelecek hedeflerini şöyle aktarıyor: "Merkeziyetsiz bir borsanın son aşamasındayız. Kullanıcıların kendi fonlarını soğuk cüzdanlarında saklama, swap yapma ve stake yapmaları için platformu bu yıl hayata geçirmeyi planlıyoruz."
BiLira CEO'su Sinan Koç, henüz bir yıllık girişimleri için "Sırf 2021 Ocak ayında görülen alım/satım hacmimiz, 2020'nin toplamından daha fazla. Şu anda 20 bin kişilik bir topluluğumuz bulunuyor. 5 yılda her Türk insanının kripto para ve merkeziyetsiz finans dünyasına erişmesine yardımcı olmak istiyoruz" şeklinde konuşuyor.
Borsalara blokchain verisi API kapılarından soğuk cüzdan aplikasyonlarına kadar geniş bir faaliyet alanı olan Coinoxs'ın kurucularından Can Azizoğlu, geçen yıldan bu yana 10 kat büyüdüklerini belirtiyor. "Sektörün agresif büyümesinden tabii ki pay alacağız. 5 yılda ürünler özelinde şirketleşme ve yeni projelere yatırım yapmayı arzuluyoruz. Dubai, ABD ve İsviçre'de girişimlerimizi yakında duyuracağız" diyor.
Yan zincir tabanlı merkeziyetsiz kripto para borsası Resardis'in kurucusu Yekcan Güler de girişimlerinin merkeziyetsiz yapılara adaptasyonla doğru orantılı büyüyeceğini öngörüyor.
Nisanda yerli mobil oyun şirketi ATB Games, kripto parayla ödeme yapma veya almaya imkan veren Fig Coin para birimini üretti. ATB Games CEO'su Ahmet Turgut Buruk, Fig Coin ile büyüme planlarını şöyle özetliyor: "Oyunları kullanan kripto paraların sayısı 5, ancak oyunları yok. Oyun sektörün büyüklüğü yıllık 1 trilyon doların üstünde ve artık bu pastada payımızı büyütüyoruz. Yakında oyun tarafında NFT'lerimiz başlayacak."

HEDEFTE NE VAR?

Kripto para alanındaki Türk girişimleri, farklı büyüme stratejileriyle hareket ediyor. Albcoin Genel Müdürü Arif Şahin, ikinci yıllarında pazarın üzerinde, yüzde 224 büyüdüklerini vurgulayarak, "Altyapının tamamlanması ve reklam bütçelerindeki artışla her yıl yüzde 100'ün üzerinde büyümeyi planlıyoruz" şeklinde konuşuyor. Kripto varlık işlem platformlarından Bitay'ın CEO'su Niyazi Yılmaz, "Amacımız, Türkiye ve globalde kaliteli hizmet sağlamak. Estonya'da kripto para lisansı ve Amerika'da 11 eyalette geçerli Kripto Varlıklara Aracılık Lisansı almak için adımlar atıyoruz" diyor.

"22 AYDA YÜZDE 650 BÜYÜDÜK"

YATIRIMSIZ DEVAM İçinde bulunduğumuz sektöre ve bu sektörün gelecekte daha da büyüyeceğine inanıyoruz. Bu nedenle yatırımlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Ağustos 2020'den bugüne BtcTurk ekibi olarak yaklaşık yüzde 650 büyüdük. Bu sürede kullanıcı sayımız 3,5 milyona yaklaştı. İşlem hacimlerimiz bir önceki yıla göre 10 kattan fazla arttı. Tamamen kendi kaynaklarımızla büyüyen yeni nesil bir finansal kuruluşuz. Kısa vadede yatırım alma planımız bulunmuyor.

4 PLATFORM Pazar verilerine ulaşabildiğimiz 10'un üzerinde platform var, kullanıcıların ağırlıklı olarak 4 platformda işlem yaptığı görülüyor. Türk kullanıcıların en çok tercih ettiği platformların başındayız. Kripto para alım satım platformlarına yönelik yasal düzenlemenin yapılmasını destekliyoruz. Düzenlemenin Türkiye'de kripto para sektörünü daha ileriye götüreceğine inanıyoruz. Sermaye yeterliliği, MASAK ve KVKK kriterlerine tam uyum gibi temel kriterlerin yanında kripto para varlıklarının saklanması ve kullanıcıların kripto para varlıklarının denetimiyle ilgili şartların getirilmesi, kurumsal şirketlerin de kripto para alım satım işlemlerini güvenle yapabilmesini sağlayacak.

ÖZGÜR GÜNERİ
BTCTURK CEO'SU





YASİN ORAL
PARİBU
CEO'SU

"HEDEF DÜNYA OYUNCUSU OLMAK"

1 MİLYAR DOLAR AŞILDI Kısa sürede hızlı büyüme yaşadık. 2020'ye 500 bin kullanıcıyla başlayıp 1 milyon kullanıcıyla yılı bitirdik. 2021'de ise 4 ayda 3,5 milyon kullanıcıya ulaştık. Aynı şekilde 2019'da 11 milyon dolar olan günlük ortalama işlem hacmimiz, 2021 Nisan'ında 1 milyar doların üzerine çıktı. 2020'den bugüne kadar yüzde 10 binlik bir büyüme söz konusu. Bu büyümeyi sürdüreceğiz. Yeni nesil bir finans sektörü doğuyor. Paribu'nun Türkiye menşeili bir şirket olarak bu yeni nesil sektörde dünyanın sayılı finans kuruluşları arasında yer almasını hedefliyoruz. Ülkemizde gerçekleşecek regülasyonlarla dünyada çok daha rekabetçi bir güç olarak hizmet vereceğiz.

"REGÜLASYONA HAZIRIZ" Türkiye'de doğru altyapıyı ve işlem hizmetini sunabilen çok az platform var. Bu da maalesef sektöre olan güvende büyük dezavantaj yaratıyor. Kripto para piyasasının regülasyonunu kurulduğumuz günden bu yana destekliyor, dünyadaki regülasyon çalışmalarını takip ediyoruz. Hizmet ve servislerimizi dünyadaki regülasyon örneklerine uygun olarak geliştirdik. Dolayısıyla olası bir regülasyona hazırız. Ekosistemin sağlıklı gelişmesi için kullanıcı ve platformların haklarının, sorumluluklarının yasalarla teminat altına alınmasını destekliyoruz. Bu konuda SPK, BDDK, MASAK, TCMB gibi kurum ve kuruluşlarla iş birliği halindeyiz.

ABStocks'u 3 milyon dolarlık sermayeyle kuran AB Grup Holding Yönetim Kurulu Başkanı Muhsin Bayrak, hedef olarak Türkiye'den sonra kısa sürede Avrupa ve Amerika'da etkin olmayı istediklerini belirtiyor. "Mayıs ayı sonunda lansmanımızı yapacağız, regülasyon süreçlerine bağlı kalarak istikrarlı büyüme planlıyoruz" diyor.

ODTÜ Teknokent'te faaliyet gösteren CryptoIndexSeries ise daha farklı bir alanda, kripto paralarla ilgili finansal, haber, sosyal medya, whitepaper gibi verilerin işlenmesi, analizi ve kullanıcıların tek yerden farklı borsalardaki cüzdanlarını yönetebilmesi alanlarında çalışıyor. Kurucusu Gökçe Phillips, 2 ay içinde sadece veri isteyen tekil/kurumsal müşterilere CIS Datafeed ürünü sunacaklarını söylüyor. Phillips, "Haziranda dünyada ilk 8'deki bir borsanın kripto veri sağlayıcılarından olacağız. 2 yılda Avrupa ve Amerika'da kurumsal yatırımcılara/varlık yöneticilerine ve borsalara kripto para piyasaları için veri, endeks, endikatör sağlayan kurumlar arasında ilk 10'da yer almayı hedefliyoruz" diyor.

Kripto para borsası ve kripto para teknolojisine dayalı sistemlerin geliştirilmesi üzerine çalışan Barimeks'in kurucusu ve CEO'su İbrahim Demir, 2021'de ilk 3 ay verilerine göre kullanıcı sayısında yüzde 400 büyüme beklediklerini kaydediyor. "Bu yıl Barimeks borsasına getireceğimiz yeni özelliklerle iyi bir büyüme yakalayacağız. Ayrıca madenciler için de yatırımlarını değerlendirebilecekleri özellikler sunacağız" diye konuşuyor.

İki yıldır Ar-Ge sürecinde olan Phonexio'nun kurucusu Yağız Çemberci, teknik bariyerleri büyük ölçüde ortadan kaldırarak herhangi bir işletme ve yazılım için köprü görevi görecek teknoloji altyapısı sağlayan evrensel bir platform olma vizyonuyla yola çıktıklarını anlatıyor. İleride oyun sektörü veya API pazaryerleri gibi alanlara dokunabileceklerini de açıklıyor.

YATIRIMCI ARAYIŞI

Bugüne kadar kripto para girişimlerinin pek azı yatırım toplayabildi. İhsan Elgin, bunun nedenini, "Yatırımcılar yatırım yaparken ilgilendikleri alandaki piyasanın stabil ve iyi regüle olmasına bakıyor. Bu onlar için kritik önem taşıyor" sözleriyle açıklıyor.

Bu noktada nadir başarılardan biri Mart 2021'de yatırım alan yerli stabil girişimi BiLira'dan geldi. BiLira CEO'su Sinan Koç, "Bugüne kadar Alameda Research, Ava Labs, Borderless Capital gibi fonlardan ve yerli- yabancı melek yatırımcılardan tohum öncesi 1 milyon TL, tohum yatırımı olarak 7,5 milyon TL olmak üzere iki ayrı yatırım aldık" diyor. Girişim, yeni yatırımı ekibi genişletmek, kripto para alım-satım deneyimini ve farklı ürünleri geliştirmek için kullanmayı planlıyor. 2019 Mart'ında da dijital para şirketi Coiny, 10 milyon TL yatırım aldı ve yeni yatırımın yurt dışı süreçlerinin finansmanında kullanılacağı açıklandı. En son bu alanda 2021 Nisan'ında A&S Yatırım Holding 20 milyon dolarlık sermayeyle kripto





"SES GETİREN BİRKAÇ GİRİŞİME YATIRIM YAPTIM"

HANDE ENES ENGİN GRUP YÖNETİM KURULU ÜYESİ

BLOCKCHAIN Paranın kadim bilgisinin bu topraklarda oluştuğu düşünüldüğünde harika fikirlerin olduğu muhakkak. Ancak fikir kadar fikrin icrası da çok önemli. Türkiye'de uluslararası finans çevrelerinde ses getirmeye başlayan birkaç girişime yatırım yaptım. Kendim bir blockchain girişim yatırımcısı olarak tanımlıyorum. Start up yatırımcılığımla edindiğim tecrübe white paper değerlendirmede müthiş fayda sağladı. Malum şahısların tweetleriyle bir aşağı bir yukarı inip çıkarak blockchain'in 'Beraberce karar verme ve kayıt tutma' felsefesini zedeleyen popüler hiçbir işte yokum. Geleceğin yıldızlarında 'hodl' pozisyonundayım.

YABANCILAR Kripto para girişimleri ve getirdiği yeniliklerden önce yabancılar için anlamlı olacak en önemli başlıklardan biri, Türkiye'deki kriptosferin yasal otoritelerce nasıl tanımlandığı oluyor. Mevcut kripto para ekosisteminin hem nispeten daha yeni olması hem derinliğinin henüz oluşmamış olması dezavantaj olarak karşımıza çıkıyor. Regülasyonların yasaklaması değil regüle etmesi yatırımcı olarak en büyük beklentimiz. Türkiye ekosistemi hızla gelişiyor. 5 yıl sonrası hepimizi iyi yönde şaşırtacak buna inanıyorum.

para borsası Ascoindex'i kurdu. Holding başkanı Uğur Akkuş, "En büyük farkımız güvenlik, hız ve kolay ulaşılabilir olmak. 3 ay içinde günlük işlem hacmi hedefimiz 1 milyar TL" diyor.
Kripto para girişimlerinde yatırım arayışında olan pek çok girişimci var. Paritex CEO'su Özgür Serkan Uslu, "Yatırım almayı düşünüyoruz. Bu yönde talepler oldu fakat dokumuzun uymadığını düşünerek gerçekleştirmedik. İsteğimiz blockchain uygulamaları geliştirebilen üretken yapımıza uygun bir yatırım fırsatı" diyor. Barimeks'in kurucusu Demir de geliştirmeler, reklam ve tanıtım faaliyetleri için yatırım almayı planlıyor ve bugünlerde yatırımcılarla görüşmelerinin devam ettiğine değiniyor. CryptoIndexSeries Kurucusu Gökçe Phillips, "TÜBİTAK'tan bir hibe aldık, öz kaynaklarımızı kullandık. Bir sonraki yatırım round'unu Aralık 2021'de almayı planlıyoruz" diye konuşuyor.

REGÜLASYONLA AZALACAK

Yatırımcılar için çekici bir alan oluşturması ve Thodex skandalıyla başlayan süreç sonrası kaybolan güvenin geri kazanılması için tüm oyuncular regülasyonun gerekli olduğu konusunda hemfikir. Bugün Türkiye'de kripto para çıkarılması noktasında bir engel yok, ancak kripto paranın alım-satım işlemlerinde kullanılmasına izin verilmiyor. Bu alanda başka bir regülasyon da açıklanmadı. "Regülasyonların gelmesinden tarafız. Kurallar zinciri olmadan ne firmalar ne yatırımcılar kendini koruyabilir" diyen Albcoin Genel Müdürü Arif Şahin, regülasyon sonrası istenecek şartları sağlayamayan platformların elenebileceğini ancak yerini yeni platformların alacağını düşünüyor.

Sektörün regülasyondan beklentisi, sermaye yeterliliği olan, teknolojik altyapısı güçlü, tüm uyum yasaları ve KVKK yasalarına hazır, 7/24 kesintisiz destek sağlayabilen, verileri ülke içerisinde saklayan, nakit işlemlerinin bankalar üzerinden sağlandığı, cüzdan güvenliğinin Takas Bank benzeri bir kurum tarafından denetlendiği ve vergilendirmelerin adil olduğu bir kurallar bütünü olarak açıklanıyor. AB Grup Holding Yönetim Kurulu Başkanı Muhsin Bayrak, regülasyon sonrasında kripto para borsası toplam rakamının 10'un altına düşeceği beklentisinde.
Kripto paralarda borsaların ötesinde de büyüme alanları var. İhsan Elgin, bu alanları şöyle özetliyor: "Türkiye'de DeFi üzerine şekillenen geniş ölçekli ekosistemleri ve NFT girişimlerini henüz fazla görmedik. Yasal düzenlemeler tamamlandığında kripto paraların geleceği daha net yorumlanabilecek." ■



TÜRKİYE'NİN EN YENİLİKÇİ İŞ VE EKONOMİ DERGİSİ

ŞİMDİ

TIKLA İNDİR

HEMEN



capital.com.tr

DB DOĞAN BURDA DERGİ

capitaldergisi @capitaldergisi

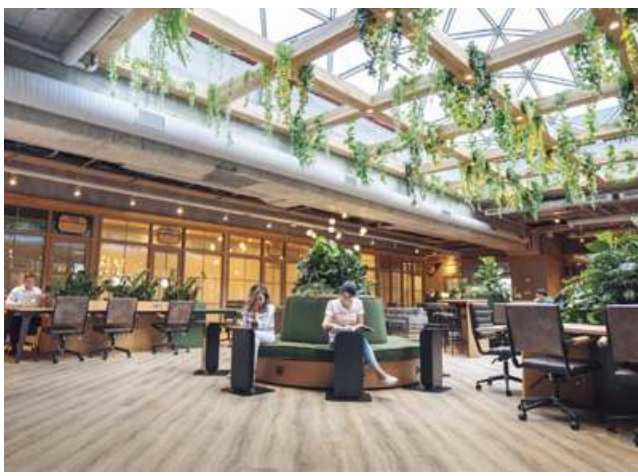


KOLEKTIF HOUSE

"AVRUPA HAYALİMİZ VAR"

Girişimcilerden yatırımcılara, serbest çalışanlardan şirketlere pek çok gruba ortak çalışma alanları yaratan Kolektif House, kurumlara da ofis çözümleri sunmaya başladı. Şirketlere daha özgür çalışma ortamı sağlamayı hedeflediklerini söyleyen Kolektif House Kurucu Ortağı ve CEO'su Ahmet Onur, "Avrupa'ya açılma planımız var. COVID-19'un artçı sancılarının biraz daha azalması gerekiyor. Bu süreçten sonra planlarımızı hayata geçirmek istiyoruz" diyor.

BURCU TUVAY btuvay@ekonomist.com.tr



Teknolojinin gelişmesi, mobilitenin artması, özgür ruhlu ve yaratıcı jenerasyonun iş gücüne dahil olmasıyla çalışma hayatının doğasında bir süredir başlayan değişim, pandemiyle birlikte bir dönüşüme evrildi. İş süreçleri dijital ortama taşındı. Hibrit çalışma yaygınlaşmaya başladı. İş-özel hayat dengesiyse yeniden kodlanıyor. Girişimcilerden yatırımcılara, serbest çalışanlardan şirketlere pek çok gruba ortak çalışma alanları yaratan Kolektif House, çalışma hayatının yeniden şekillendiği bu süreçte kurumsal şirketlere ofis çözümleri sunmaya başladı. Kolektif Enterprise ürünüyle kurumlara en optimum çözümü sunmaya odaklanan Kolektif House, ortaya çıkan ihtiyaca göre istenilen adreste, istenilen büyüklükteki ofisi buluyor, kurumun tercihleri doğrultusunda tasarlıyor.

Şu an 10 lokasyonda hizmet verdiklerini, bunun yanı sıra İstanbul'un farklı noktalarıyla Ankara ve İzmir'e de açılmak istediklerini söyleyen Kolektif House Kurucu Ortağı ve

CEO'su Ahmet Onur, "Avrupa'ya açılma planımız var. COVID-19'un artçı sancılarının biraz daha azalması gerekiyor. Bu süreçten sonra planlarımızı hayata geçirmek istiyoruz" diyor.
Ahmet Onur ile gelecek dönem planlarını ve yeni nesil ofisleri konuştuk:



YURT DIŞINA AÇILACAK MISINIZ?
"Avrupa hayalimiz var. Pandeminin artçı sarsıntılarının azalması gerekiyor."

Paylaşımlı ofis modeliyle hizmet veren bir şirketsiniz. Esnek çalışmaya geçilmesi ya da insanların tamamen evden çalışmaya başladığı pandemi dönemini Kolektif House olarak nasıl geçirdiniz? İş süreçlerinizde nasıl bir dönüşüm oldu?
Bu dönemde Enterprise, Suites ve Dijital Üyelik servislerimizi yayına aldık. Kurumsal çözümler dediğimiz departmanımızı güçlendirdik. Birçok şirket genel merkezini kapatıp farklı lokasyonların beraber kullanıldığı modellere geçmeye başladı. Çalışanların istediği günler geldiği, esnekliğin daha fazla olduğu Kolektif House'un yeni nesil ofis uyarlamasını hızlıca kurumlara sunmaya başladık. Örneğin Peugeot'da artık genel müdürün bile sandalye ve masası yok. Sadece toplantı odası ve açık alandan oluşan bir buluşma alanı tasarladılar. Rotasyonlu bir şekilde kullandıkları bir alan yaptık. Aslında merkeziyetçi olmayan, daha dağınık modele çok iyi bir örnek oldu. Enterprise Solution olarak en büyük bankalardan holdinglere kadar her kesime uyarlanabilecek bir model oluşturduk.

Enterprise ürününüzü hangi şirketlere uyguladınız?
Bugüne kadar Facebook Türkiye, Peugot, Hoppi, Gartner Türkiye ve finans sektöründe yenilikçi bir şirketle çalıştık.

Suites ürününüz hakkında bilgi verir misiniz?
Suites daireleri ofise dönüştürdüğümüz bir ürün. Home office'e uygun planı olan yerlerde ofisler tasarlıyoruz. Bu, orta ölçekli ve izole olmak isteyen şirketlere daha uygun bir model. Pandemide bu ürünümüz çok ilgi gördü. Çünkü insanlar hala bir arada çalışmaktan çekiniyor. Dijital üyelik konusunda da çok heyecanlıyız. Dijital üyelikte

ÇALIŞMA MODELLERİ NASIL DEĞİŞECEK?

EVDEN DEVAM Birçok şirketin uzaktan çalışmayı daha baskın kullanacağını düşünüyorum. Başka şehirlerden hatta başka ülkelerden çalışmanın önü açılacak. Şehirlerarası ve ülkeler arası çalışan ekonomisinin çok ciddi anlamda büyüyeceğini düşünüyorum. Bu da çok önemli bir yetenek istihdamı taktiği haline gelecek. Çoğu kurum evden çalışma politikası yürütecek.

ROTASYONLU MERKEZLER Merkezlerin kurgusu ve tasarımı çok değişmeye başladı. Genel merkezler çok daha rotasyonlu olacak. Kurumlar kişiye özel esnek çalışma politikası uygulamaya gidecek. Kurumlardaki çalışanların kendi demografisine ve motivasyon kaynaklarına göre kendilerine özel evden çalışma politikaları yürütülecek.

SOSYAL ALANLAR Ofis merkezleri daha sosyal ve teknolojik olma yönünde çok hızlı ilerliyor. Daha açık alanlar ve Kolektif House'a benzeyen merkez ofisler çoğalacak. İçeri girdiğinizde kurumsal görüntüdense daha çok kafeterya alanları, spor alanları, meditasyon yapılabilecek odaların olduğu mekanlar göreceğiz. Artık ofisler sessiz bir şekilde oturup çalıştığımız alanlar olmaktan daha çok buluşmanın ve beraber iş yapmanın ön planda olduğu yerler olacak.



KAÇ NOKTADA VARSINIZ?
“10 lokasyonda varız. Ankara ve İzmir’e bakıyoruz.”

artık uygulamayı indirerek herhangi bir evden çalışan ya da bir kurumun ferdi, 59 TL’ye üye olabiliyor. Bu modelde kişi o gün istediği kadar ofisi, toplantı alanını kullanarak tek bir fatura üzerinden ödeyebiliyor.



Bu modeli daha çok start up’lar mı tercih ediyor?
Bu modelde bireysel kullanıcılar olarak yola çıktık, ancak kurumlar da sunulan teknoloji altyapısı nedeniyle ilgi göstermeye başladı. Kendi çalışanlarına imkan olarak sunuyorlar. Evde çalışanlar için de iyi bir model oldu. Kullanıcılara herhangi bir finansal taahhüde girmeden kütüphane üyeliği gibi bir özgürlük sunduk.

İlk yola çıktığınızda start up’lara hizmet veren bir girişimdiniz, ancak anlattığınız yeni ürünlerinizle birlikte bu süreç sizi artık kurumsal şirketlere de çözüm sunan bir yapıya dönüştürdü. Bundan sonraki süreçte kurumsal taraf Kolektif House daha mı ağır basacak?
Hacimsel olarak öyle olacak gibi duruyor. Kurumsalın ağırlığı bir hayli artacak. Ortak çalışma alanlarımızın belli bir kısmını start up’lar oluşturuyor. O kısımda da ilerliyoruz. Ancak ilk yola çıktığımızda start up ve inovasyon kokan bir şirkettik. Şimdi bu bölüm yaptığımız işin yüzde 15-20’sini oluşturan bir kompartımanımız gibi. Pandemiden sonra çalışma hayatı özgürleşecek. İlk defa hem daha verimli hem daha özgür bir çalışma hayatı olacak. Biz de bütün marka mottomuzu değiştiriyoruz. Eskiden paylaşım üzerine çok gidiyorduk. Şimdi ise bu özgürleşmenin önünü açabilecek şirket olma üzerine adımlarımızı atıyoruz.

Kaç noktada hizmet veriyorsunuz?
İstanbul’da Maslak, Ataşehir, Levent ve Beyoğlu olmak üzere 10 lokasyona ulaştık. Bir süredir Ankara ve İzmir’e bakıyoruz. Anadolu Yakası’nda Kozyatağı ve Kadıköy, Avrupa yakasında da Sarıyer gibi lokasyonlarda arayışlarımız var.

Pandemi dönemi sonrası ajandanızda yurt dışı açılımı var mı?
Çok istiyoruz, planlarımız da var. Avrupa hayalimiz var. COVID-19’un artçı sancılarının biraz daha azalması gerekiyor. Bu süreçten sonra planlarımızı hayata geçirmek istiyoruz.

Şu an kaç üyeniz bulunuyor? Start up’lara özel ne gibi destekler veriyorsunuz?
5 bin üyeyi geçtik. Bunun yüzde 30’unu kurumsal müşteriler oluşturuyor. Start up’lara özel çok ekonomik paketler sunuyoruz. İş Bankası’yla birlikte Workup Hızlandırma Programı’nı yürütüyoruz. Her altı ayda bir start up’lara ücretsiz yer vererek mezun olanlara da daha avantajlı alanlar sunuyoruz. Bulut hizmetleri, İK danışmanlık servisi gibi ücretsiz hizmetler sağlıyoruz.

Evden çalışmanın arttığı bir dönemdeyiz. Bu, akıllara yüksek katlı plazaların bundan sonra nasıl bir dönüşüme gireceği sorusunu getiriyor. Siz bu konuda neler öngörüyorsunuz?
Çalışanların kendi evine yakın ofis arayışı ihtiyacı artacak. Artık herkesin çok daha dağınık bir sistemde ofis ihtiyacını evine yakın bir şekilde karşılayacağı bir dünyaya giriş yapıyoruz. Bu anlamda bizim gibi şirketlere çok büyük sorumluluk düşüyor. Ya kendileri dönüşecek ya bizim gibi yapılarla iş birliklerine gidecekler. Stokun en az yüzde 30’unun bizim gibi yapılara dönüşeceğini düşünüyorum. ■



TIKLAYIN

Hemen İndirin

Yacht Türkiye Mayıs 2021 sayısıyla dergi satılan her yerde...

- Yaza hazır, hemen teslim 30 sıfır tekne...
- 1950'lerin görkemli klasiklerinden 42 metrelik Istros'un dönüşü...
- Lüks ve hızlı bir dünya gezgini: Swan 58...
- Mustafa Cengiz'in yaptığı son tırhandil olan Bastarda'nın hikâyesi...
- Dosya: Yat dekorasyonunda iç mekân tasarım trendleri, tekstil ve marin aksesuarlar...
- Özel röportajlar: Naz Elmas, Sailing Lemonade, Ergun Elektrik Racing Team...
- Deneyimli denizci Tanıl Tuncel, demirin evrimini yazdı...
- Süha Umar yazdı: Montrö Sözleşmesi nedir, neye yarar?...
- Edhem Dirvana'nın kaleminden efsanevi yarışçı Sir Peter Blake...

DENİZLER, TEKNELER ve GEZGİNLER HAKKINDA HER ŞEY...

HOW IT WORKS

MERAKLI ZİHİNLERİN EFSANE DERGİSİ



BİLİM VE TEKNOLOJİNİN DÜNÜ, BUGÜNÜ VE GELECEĞİ



Tıkla indir!

TEKNOLOJİ	BİLİM	UZAY	ÇEVRE	ULAŞIM	TARİH
Modern mühendisliğin sunduğu en harika olanaklar ve icatlar	Çağdaş dünyanın dikkat çeken bilimsel uygulamaları	Güneş sistemi içindeki keşiflerden derin uzaya...	Gezegenimizin doğası mercek altında	Kara, hava ve deniz yolculuklarındaki en yeni gelişmeler	Geçmişte yaşanan pek çok gizeme dair cevaplar

“3. TURDA HEDEF 1 MİLYAR TL”

PackUpp, yeni nesil bir kargo girişimi… 2019’da kurulan ve iki yatırımla 100 milyon TL değerlemeye ulaşan PackUpp’ın kurucu ortağı ve CEO’su Selim Emre Özcan, üçüncü turda 1 milyar TL yatırım hedeflediklerini söylüyor. Özcan, “Buradan elde ettiğimiz kaynakla da yurt dışına açılmak istiyoruz” diyor.



SİBEL ATİK
satik@ekonomist.com.tr

Pandemi sürecinden en olumlu etkilenen sektörlerin başında lojistik geliyor. Özellikle kargo kategorisi, e-ticaretteki hızlı büyümeden yararlandı. İki yıl önce kurulan PackUpp, kargo kategorisinde aynı gün teslimatı mümkün kılan ve bununla fark yaratan bir girişim. Kurulduktan kısa bir süre sonra iki yatırım turunda 100 milyon TL şirket değerlemesine ulaştıklarını belirten PackUpp Kurucu Ortağı ve CEO'su Selim Emre Özcan, şimdilerde üçüncü tur yatırıma hazırlandıklarını söylüyor. Yıl sonunda yapılacak bu yatırımla 1 milyar TL değerlemeye ulaşacaklarını öngören Özcan, elde edilecek kaynakla yurt dışına açılmayı planlıyor. PackUpp Kurucu Ortağı ve CEO'su Selim Emre Özcan'la, girişimin büyüme planını ve gelecek hedeflerini konuştuk:

Pandemiyle e-ticaretteki hızlı gelişim teslimat pazarını da büyüttü. Alışveriş alışkanlıklarındaki bu değişim, dönüşümün yansımalarını anlatır mısınız?

Türkiye'de e-ticaret hacmi her geçen gün büyüyor. Pandemi öncesi e-ticaretin perakendeye oranı yüzde 6-7'lerdeyken pandemiyle birlikte e-ticaretin toplam perakendeye oranı yüzde 17'lere kadar ulaştı. Dönemsel normalleşmelerle oranlarda düşüş olsa da eski seviyesine düşmeyecek. Pandemi sürecinde e-ticaretin hacmi yüzde 66 büyüdü. Bu rekor büyümenin önümüzdeki süreçte de devam etmesini bekliyoruz. Çünkü bu deneyimlendi ve sevildi. Dolayısıyla teslimat pazarında da büyüme kaçınılmaz. Biz burada güçlü teknoloji tabanımızla dikkat çekiyoruz. Kendi yazılımımızla büyümemiz katlanarak sürecek.

PackUpp 'ın kuruluş sürecinden bahseder misiniz? Nasıl harekete geçtiniz, doğru zamanlamayı nasıl belirlediniz?

Ortağım Rıdvan Göçemen'le LG Electronics'te başlayan arkadaşlığımız sonrasında Göçemen, kariyerine HTC'de devam etti. Ben de Ariston Thermo Group'ta 13 ülkeden sorumlu pazarlama departman direktörü görevindeydim. Rıdvan, 2017 yılında ilk girişimi olan Taximono'yu kurdu. Motosiklet sahipleriyle yolcuları bir araya getirerek hızlı ulaşım hizmetini kullanıcılarıyla buluşturdu. Fakat bu yasaklanınca birlikte paket taşımaya yöneldik. Tamamen yerli yazılımla ve paket teslimatı özelinde son teknolojiyle temeli atılan PackUpp, yeni nesil bir "Same-Day Delivery" teslimat teknoloji şirketi olarak kuruldu. 2019 yılının ortasında PackUpp'ı hayata geçirdik ve kısa sürede iki önemli yatırım aldık.

PackUpp kargo sektöründe hizmet veren bir şirket olarak pazarda nasıl yer edindi?

PackUpp, kendine ait yüzde 100 yerli yazılımıyla klasik bir lojistik teslimat şirketi olmaktan ziyade şirketlerin teslimattaki teknolojik dönüşümlerine öncülük ediyor ve onlara destek veriyor. Yerli yazılımımızla global çapta güçlü ve benzersiz bir teknolojiye sahibiz. Teslimat sürecindeki tüm aşamaları dijitalleştiren PackUpp, kurumsal firmalara ve e-ticaret sitelerine 3 Saatte Ekspres, Aynı Gün ve Sonraki Gün olmak üzere üç ayrı kategoride hizmet sunuyor. Teslimat sürecinde "Paketi Haritadan Canlı İzleme" ve alıcıya adres değişikliği alternatifi sunan "Komşuma Bırak" özelliklerine sahip PackUpp yüzde 100 paket teslimatı ve teslimat sonrası gerçekleşen anket sonuçlarıyla da yüzde 100 müşteri memnuniyeti oranına sahip.

NE ZAMAN YURT DIŞINA AÇILACAKSINIZ?

"Yurt dışına açılım için hedef tarihi 2022 olarak belirledik."

Hizmetin içeriğinden söz eder misiniz? Kullanıcılara nasıl avantajlar sunuyor?

Üç tip hizmetin yanı sıra markalara özel ekipler kuruyoruz. İlki "Üç Saatte Express Teslimat" kurye hizmetine karşılık geliyor. Avrupa'da Amerika'da çok popüler olan Türkiye'de de bizim öncülüğünü yaptığımız, "Aynı Gün Teslimat" ile e-ticaret sitesinden bugün satın aldığınız ürün size bugün teslim oluyor. Üçüncü teslimat tipimiz de "Sonraki Gün Teslimat". Süreçleri kendi geliştirdiğimiz yazılım aracılığıyla yönettiğimiz için kuryelerimizin dağıtım planlamaları yüzlerce algoritma ve etkin bir optimizasyonla yapılırken alıcı paketinin kuryeye tesliminden kapısının önüne gelinceye kadar geçen süreci harita üzerinden canlı takip edebiliyor. Sahip olduğumuz bu teknoloji gücünü aynı zamanda firmalara özel sürücü ekipleri kurmak için kullanıyoruz.

Girişimin en güçlü kası nedir? Pandemi etkisini dışarıda tutacak olursak kısa zamanda başarıyı getiren diğer etkenlerden söz eder misiniz?

Açıkçası teknolojimiz en önemli gücümüz. Markaların depo stok yönetimlerinden şube stoklarına kadar her alana adapte olabilen yazılımımız sayesinde hizmet verdiğimiz markaların illerdeki sipariş ve teslimat süreçlerine de kolaylık sağlıyoruz. Örneğin İzmir'den biri sipariş verdiğinde günlerce İstanbul'dan beklenen teslimat yerine İzmir'deki mağazadan aynı gün içerisinde teslimat yapılıyor. Sonraki

Gün Teslimat'ta ise alışveriş yapan kişi, bu siteden alışveriş yaptığında sonraki gün ürünü kesin olarak teslim alacağını biliyor. Zaten Amerika'daki araştırmalar da bunu gösteriyor. Müşteri sadakati yaratmak için teslimat tarafındaki dönüşümü, teknolojiyi ve belirli süreçleri kullanmanız gerekiyor. Firmalar da bundan memnun oluyor. Alıcılar memnun olduğu sürece firmalar PackUpp'ı tercih ediyor.

Hangi noktalara hizmet veriyorsunuz? Yeni gireceğiz noktalar olacak mı?
Şu anda 7 ilde aktif şekilde hizmet veriyoruz. Teknolojimiz il yapısını hızla kurmamızı sağlıyor. İstanbul, İzmir, Ankara, Bursa, Antalya ve yaz dönemlerinde Bodrum aktif şehirlerimiz. Özel hizmet verdiğimiz markalardan gelen taleple en son Denizli'de aktif olduk. Verdiğimiz hizmetin ana gücü yazılım ve teknoloji olduğu için yeni bir ilde yapılanmak 3-4 gün gibi kısa bir sürede gerçekleşiyor. Bir ilde önce ekibi belirliyor, kurumsal ekipmanlarımızın sürücülere ulaştırıyoruz. Ardından sürücü app'imizi indiriyor ve çalışmaya başlıyor. Sahip olduğumuz yazılımda hiçbir kurye kendi rotasını çizmek veya sıralama yapmak zorunda kalmıyor. Kendi optimizasyonlarımızı kendimiz yapıyoruz. Örneğin bir kuryenin dağıtması gereken 20 paket var. Hangi sıralamaya veya rotaya göre dağıtacağını yazılım yönlendiriyor. Sürücülerimiz herhangi bir programlama yapmıyor. Teslim edip diğerine geçiyor.

Markaya dair hedefiniz nedir? Satıp çıkma niyetiniz var mı, yoksa yeni yatırımla büyüyerek ilerlemek mi istiyorsunuz?
Satın alma konusunda elbette teklifler var ama biz satıp çıkmak istemiyoruz. Böyle bir planımız yok. Saha operasyonlarımızdan teslimata uçtan uca tüm sürücülerimizde kendi optimizasyonlarımızı, algoritmalarımızı ve uygulamamızı kullanıyoruz. 2021'de



"100'ÜN ÜZERİNDE MARKAYLA ÇALIŞIYORUZ"

HEDEFTEKİ ÜLKELER

TEKNOLOJİ DEVİ OLACAK Aslında PackUpp kurulduğundan bu yana hedef pazarı sadece Türkiye olmadı. PackUpp için hedefimiz global bir teslimat teknoloji devi haline gelmek. Tamamen teknoloji odaklı bir şirketiz ve globalde bu işi en iyi yapan şirketlerle yarışabilmek için kendimizi geliştiriyoruz. Yazılımımızı sürekli buna göre güncelliyoruz. Türkiye'de aslında sorunlara çözüm getirdiğimizde çok hızlı büyüyebileceğimiz güzel bir pazar var.

NE ZAMAN AÇILACAK? Türkiye'de belirli bir büyüklüğe ulaştıktan sonra hedef, her zaman için Amerika ve Avrupa pazarı. Ancak bizim nihai hedefimiz, Türkiye'de başarılı olan bu yazılımı Amerika'da New York'ta, San Francisco'da, Avrupa'da İngiltere'de, İspanya'da ve Fransa'da kullanıma açmak. Bunu da üçüncü tur yatırımla mümkün kılmayı planlıyoruz. Yurt dışına açılım için hedef tarihi 2022 olarak belirledik.



Rıdvan Göçemen

KURUMSAL MÜŞTERİLER 100'ün üzerinde kurumsal markaya hizmet veriyoruz. E-ticaretteki büyümeyle bir yılda 1 milyon paket taşıdık. CarrefourSA, Dyson, Decathlon, Skechers, Columbia, Disney, N11, Fox Media gibi global ve Karaca Züccaciye, Karaca Home, Emsan, Homend, Damat, Kidega, Çağrı Market, Mopaş, Fellas gibi ulusal markalarla çalışıyoruz ve ağırlıklı olarak kurumsal markalara hizmet veriyoruz. Bireysel kullanıcı oranımız yüzde 1 seviyesinde.

YÜZDE 50 BÜYEYECEK 300 kişilik bir saha ekibimiz, 20'ye yakın merkez ekibimiz var. Yıl sonuna kadar merkez ekibimizde yüzde 50 oranında büyüme olacak. Haziran sonunda öncelikle büyük şehirlerde aktive olacak aplikasyon açılışını da yapacağız.

Türkiye'deki operasyonumuzdaki büyüyeceğiz. Bunun yanı sıra gerçekleştireceğimiz üçüncü yatırım turuyla globale açılarak, yerli teknolojisini ihraç eden global bir marka ve global bir teslimat teknoloji devi haline geleceğiz.

Üçüncü tur yatırım için nasıl bir çalışma yürütüyorsunuz?
Kurulduktan kısa bir süre sonra iki yatırım turu sonucunda 100 milyon TL şirket değerlemesine ulaştık. Yatırım turunda yatırım danışmanı kullanmadık. Çok kırılgan ve riskli bir dönemde, üç hafta gibi kısa bir sürede ikinci yatırım turumuzu tamamlarken yüzde 40'tan fazla talep aldık. Bu yılın sonunda yeni bir yatırım turuna daha hazırlanıyoruz.

Bu yatırım turundan elde edeceğiniz geliri nasıl kullanacaksınız? Değerlemenin hangi noktaya ulaşmasını bekliyorsunuz?
Yine beklenenin üzerinde bir taleple karşılaşacağımızı öngörüyoruz. E-ticaret oranları hızla artıyor. Bu artış bizim potansiyelimizin de artması anlamına geliyor. Dolayısıyla 12,5 milyon TL olan ilk tur yatırımın ardından 8 ay sonra geçen aralık ayında 100 milyon TL değerlemeye ulaştık. Üçüncü tur yatırımda hedefimiz 1 milyar TL'ye ulaşmak. Buradan elde ettiğimiz kaynakla da yurt dışına açılmak istiyoruz.

Yurt dışında nasıl ilerleyeceksiniz? Orada farklılaşmayı nasıl sağlayacaksınız?
Yurt dışında hızlı teslimat ve teknolojik altyapımızla yerimizi alacağız. Rakipler global olarak güçlü. Fakat biz teknolojimizle ayrışmaya çalışıyoruz. Türkiye'deki müşterilerimizin birçoğu global müşteri, dolayısıyla onların yurt dışındaki faaliyetlerine de destek sunacağız. Buradaki iş birliğini yurt dışına da taşımış olacağız. ■

"YAZILIMIMIZLA FARK YARATTIK"

NE TETİKLEDİ? Gelişimimizi hem pandemi hem sektörün ihtiyaçları tetikledi. Pandemi ihtiyacı büyüttü ancak sektörde ihtiyaç da vardı. Özellikle PackUpp olarak teknolojiyi sektörün hizmet sürecinde konumladığımız yer ve kendi yazılımımız ciddi bir fark yarattı ve ihtiyaca cevap verdi.

MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ Süreçleri kendi geliştirdiğimiz yazılım aracılığıyla yönettiğimiz için kuryelerimizin dağıtım planlamaları yüzlerce algoritma ve etkin bir optimizasyonla yapılırken alıcı paketinin kuryeye tesliminden kapısının önüne gelinceye kadar geçen süreci harita üzerinden canlı takip edebiliyor. Teslimat sonrasında ise alıcı teslimat hizmetini puanlayıp yorum yapabiliyor. E-ticaret teslimatlarında bu özellikler yüksek oranda müşteri memnuniyeti yaratıyor.

Haber Nil Dumansızoğlu ndumansizoglu@capital.com.tr

Stars Of Region

ZİRVE'NİN STARLARI

Uludağ Ekonomi Zirvesi kapsamında, bu yıl 3'üncü kez gerçekleştirilen Stars Of Region yarışmasına dünyanın pek çok ülkesinden 700 girişim başvurdu. Türkiye'nin girişimciler için bir cazibe merkezi haline gelmesini amaçlayan yarışmada, ekosistemin en değerli yatırımcıları jüri üyesi olarak yer aldı. Katılımcılar arasında derin teknoloji tabanlı ve uluslararası olma ihtimali olan girişimlerin sayısının artması, jürinin dikkatini çekti. Yılın kazananları Blok-Z, PulpoAR ve Nanomed oldu.

Start up ekosistemi, tüm dünyada iş yapış şekillerini değiştiriyor. Bölgenin en büyük iş ve ekonomi buluşması olan Uludağ Ekonomi Zirvesi de bu gerçekten hareketle 3 yıldır Stars Of Region yarışmasına ev sahipliği yapıyor. Bu yıl, Google Türkiye ana sponsorluğunda ve Galata Business Angels iş birliğiyle düzenlenen yarışmaya, Türkiye'nin yanı sıra Avrupa, ABD, Afrika, Orta Doğu ve bölgeden 700'e yakın girişimci başvurdu. Her başvuru değerlendirildikten sonra finale kalan 10 girişim, Varol Civil, Mehmet Buldurgan, Hande Çilingir, Hande Enes, İhsan Elgin, Münteha Adalı, Kaan Boyner, Uğur Şeker, Arif Akdağ ve Sina Afra'nın da aralarında bulunduğu GBA yatırımcıları ve iş dünyasının başarılı liderlerinden oluşan jürinin karşısında online ortamda canlı sunum gerçekleştirdi.

Jürinin, girişimin pazardaki gücü, büyüme potansiyeli ve bugüne kadar başardıklarını göz önüne aldığını belirten Galata Business Angels Yönetici Direktörü Ata Uzunhasan, yarışmayla ilgili şunları söylüyor:



Ata Uzunhasan

"Bu yılın kazanan girişimleri, pandeminin de kazananları oldu."

ERHAN YILDIRIM BLOK-Z KURUCU ORTAĞI ve COO'SU

"AVRUPA PAZARINA AÇILACAĞIZ"

"FIRSAT YARATTIK" Starts of Region yarışmasını birkaç yıldır takip ediyorduk. Katılımcı, mentor ve konuşmacı profili, bizim hedef müşteri ve network listemizde olan isimlerin birçoğunu kapsıyordu. Amacımız, çözümlerimizi onlara anlatarak potansiyel satış ve yatırım fırsatı yaratmaktı. 2020 yılında pandemi nedeniyle fiziki etkinliğin iptal edilmesi ve online olarak yapılması bu amacımıza engel olmadı.

"YATIRIM TURUNA ÇIKTIK" İş modelimiz ve çözümlerimiz B2B olduğu için online toplantılarla pandemi öncesinde ilerleyemediğimiz kadar ilerleme kaydettik. Bunu sürdürmek ve Türkiye içinde bu yıl sonuna kadar mevcut müşteri sayımızı dört katına çıkarmak istiyoruz. Önümüzdeki yıl ise Avrupa pazarına Fransa, Almanya ve İngiltere'den girmeyi planlıyoruz. Tüm bunları gerçekleştirebilmek adına Ekim 2020 itibarıyla yatırım turuna çıkmış bulunuyoruz.



SIRMA SÜREN GOOGLE TÜRKİYE İLETİŞİM BAŞKANI

"GİRİŞİMCİLİK DNA'MIZDA VAR"

"HEDEFİMİZLE ÖRTÜŞÜYOR" Girişimcilik, Google'ın kurulduğu günden bu yana DNA'sında yer alıyor. Google Türkiye olarak girişimcilik ruhunun ülkemizin ekonomik ve sosyal gelişiminde büyük bir rolü olduğuna inanıyor, girişimcilik ekosisteminin sağlıklı gelişimi için çaba harcıyor, bu yönde yapılan çalışmaları destekliyoruz. Stars of Region yarışması, bu alandaki önemli organizasyonlardan biri. Etkinliğin Türkiye'nin bölgesel bir girişimcilik üssü olmasını sağlama hedefi de bizim bu alandaki yaklaşımımızla örtüşüyor.



"EKOSİSTEMİN PARÇASIYIZ" Ülkemiz girişimcilik ekosisteminin bir parçası olarak saydığımız tüm bu nedenlerle bu önemli etkinliğe sponsor olarak girişimcilere destek vermeyi amaçladık. Bir soruna çözüm bulmak için odaklanma, yenilikçi fikirler, doğru zamanlama, titiz planlama, ölçeklenebilirlik, yetkin ve motive ekipler, girişimciliğin her aşamasında son derece önemli. Stars of Region yarışmasında kazanan projelerin bu nitelikleri taşıdıklarını görüyor, başvuran ve ödül alan tüm girişimci ekipleri kutluyoruz.

"Stars of Region, Uludağ Ekonomi Zirvesi çatısı altında gerçekleştirildiği için belki de eski ekonomiyle yeni ekonomiyi bir araya getiren tek yarışma özelliğini taşıyor. Girişimciler, yeni yatırımcılar ve iş partnerleriyle tanışma fırsatı yakalıyor. Bu yıl üçüncü kez düzenlediğimiz yarışmayla Türkiye'yi girişimciler için de bir cazibe merkezi haline getireceğimize inanıyorum."

BÖLGENİN KAZANANLARI

Stars Of Region'ın bu yıl kazanan ilk 3 girişimi, sırasıyla Blok-Z, PulpoAR ve Nanomed oldu. Artficial ise jüri özel ödülünü almaya hak kazandı. Bu yılın kazanan girişimlerinin aynı zamanda pandeminin kazananları olduğunu belirten Uzunhasan, "Blok-Z, sürdürülebilirlik tarafında çok başarılı bir modelle karşımıza çıkarken PulpoAR kozmetik sektörünün pandemiyle birlikte yaşamış olduğu sorunları çözme adına önemli örneklerle ikincilik ödülünü aldı. Nanomed ise belki de COVID-19 için geliştirilen ilaçla adını daha fazla duyacağımız bir girişim olacak. Her kriz fırsatlarını da beraberinde getiriyor. Stars of Region 2021 de bunun net bir göstergesi oldu" diyor.

Stars Of Region 2021'in birincisi Blok-Z, enerji sektöründe yazılım hizmetleri sunuyor. 2018 yılında kurulan şirket, enerji sektöründeki dijital dönüşüm sürecinin blok zincirle gerçekleştirilmesine destek oluyor.


İhsan Elgin

Yarışmasının ikincisi PulpoAR, sanal deneme çözümleri üretiyor. Gerçekçi ve kolay entegre edilebilen sanal deneme altyapısıyla son kullanıcıya ürünü satın almadan önce deneyimleme ve deneme fırsatı veriyor.

3'üncülük ödülünü olan Nanomed, geliştirdiği biyosensörlerle tanı sürecini kısaltıp maliyetleri düşürüyor.

Jüri Özel Ödülü'ne layık görülen İtalya merkezli girişim Artficial heykel sanatının 3D baskıyla klonlanmasını sağlayan bir platform.


Hande Çilingir

"Yarışma, teknolojilerin güncelliği ve sektör seçiciliği konusunda iyi yönde ilerliyor."

ONUR CANDAN PULPOAR KURUCUSU

"HEDEFİMİZ UNICORN OLMAK"



NASIL BAŞLADI? Krizden en az etkilenen sektörlerden biri de kuşkusuz kozmetik ve güzellik sektörü oldu. Biz de hızla bu kategoride dönüşüme öncülük etmek istedik. Önce kozmetik ve ardından güzellik dünyasındaki diğer kategorilere de yapay zeka çözümlerimizle giriş yaptık. Kozmetikte yakaladığımız başarıyı pandeminin de etkisiyle tüm dünyaya taşıdık. Ardından dünyanın ilk web tabanlı sanal oje denemesini ve sanal gözlük uygulamasını oluşturduk. Şimdi cilt analizi ve saç renk değişim çözümlerimizle büyümeye devam ediyoruz.

BÜYÜME PLANI Dünyada bu alanda faaliyet gösteren iki şirketten biriyiz ve güçlü adımlarla ilerliyoruz. Amacımız, dünyadaki dönüşüme hızlıca cevap verirken "fayda sağlamak." Teknolojinin fayda sağladığında anlamlı olduğunu düşünüyoruz. Biz de çözümlerimizle hem tüketiciye hem bu alandaki kurumsal müşterilerimize büyük bir fayda sunuyoruz. Sanallaşan dünyada artan online alışverişe en gerçekçi ve en doğru şekilde sağlıklı bir müşteri deneyimi sunarak hızlıca çözüm buluyoruz. Amacımız bu hızla büyümek ve güzellik sektöründe global bir unicorn olmak.

SEÇİLME KRİTERLERİ

Bu yıl pandemi şartları nedeniyle yarışmanın değerlendirme süreci online olarak gerçekleşmiş olsa da girişimcilerin hepsi süreçten ve jüri üyeleriyle tanışmaktan memnun. "Sanırım pandemi nedeniyle Zoom'dan yapılan ilk yarışmaydı, mesafesiz olsaydı mutlaka farklı olurdu ama dijitalde olması yarışmanın ruhunu negatif etkilemedi" diyen jüri üyelerinden Arya Yatırım Platformu Kurucusu Münteha Adalı, değerlendirme kriterlerini şöyle özetliyor:

"Girişimciler, değerli heyecanları, sunumlarıyla bizi etkinlik boyunca canlı tuttu. Girişimcinin işine olan inancı, tutkusu, takımının işle uyumlu yetkinliği ve sürdürülebilir olması dışında büyüme potansiyeline dikkat ettim. Seçilen girişimlerin güçlü yanları ise çevreci olmaları ve kısa sürede büyümeleri oldu."

Yarışmanın bir hibrit model olarak başarıyla tamamlandığını belirten Şirket Ortağım Melek Yatırımcı Ağı Kurucusu Mehmet Buldurgan, "Değerlendirmede iki husus öne çıktı. Birincisi, girişimcinin kendisi, kim olduğu, daha önce neler yaptığı ve girişimcinin işine olan inancı. İkincisiyse girişimin ne kadar yenilikçi ve yaratıcı olduğuydu. İlk 3'teki tüm girişimler bu özellikleri taşıyor" diyor.

ÖNE ÇIKAN ÖZELLİKLER

Jüride yer alan yatırımcılar, bu yıl kazanan girişimlerin ortak noktalarının teknoloji tabanlı ve

Münteha Adalı: "Seçilen girişimlerin güçlü yanları, çevreci olmaları ve kısa sürede büyümeleriydi."



EMİNE SARAÇ NANOMED KURUCU ORTAĞI

"GLOBAL BİR ŞİRKET OLMAK İSTİYORUZ"

KATILIM SÜRECİ Uludağ Ekonomi Zirvesi'ne katılım sağlamak için 2020 yılında başvurduk. Ancak pandemi nedeniyle zirve ertelendi. Ortağım bu süreç içerisinde Stars of Region Yarışması'nın olduğundan ve katılım sağlamamızın yeni iş birliği ve network için önem arz edeceğinden bahsetti. Bu sayede yarışmaya başvuru yaptık.

GELECEK HEDEFLERİ Yarışmadan 3'üncü olarak ayrıldık. Bundan sonraki süreçte amacımız, global bir biyoteknoloji şirketi olabilmek ve ürünlerimizi global markete sunabilmek. Bu minvalde ulusal ve uluslararası organizasyonlara katılmayı değerli ve önemli buluyoruz.

global ölçekte kendilerini kanıtlayabilecek olmaları olduğunu söylüyor. Örneğin Core Strateji Kurucusu İhsan Elgin, "Bu yıl çok daha derin teknoloji tabanlı ve uluslararası olma ihtimali olan girişimlerin olması motive ediciydi. Stars of Region'ın böyle girişimlerin ilgisini çeken bir yarışma olmaya başlaması gelecek yıllar için ümit verdi" diye konuşuyor.

Yarışmanın, teknolojilerin güncelliği ve sektör seçiciliği konusunda iyi ilerlediğini ifade eden Insider Kurucu Ortağı Hande Çilingir ise şöyle konuşuyor:

"COVID-19 pandemisiyle birlikte sağlık alanında yoğunlaşan teknolojilerin ve girişimlerin önemini hepimiz daha iyi anladık. Trend bu yöndeyken bu yılki yarışmada buna ağırlık verilmiş olması güzel bir pratikti."


Uğur Şeker

DB İstanbul İletişim Ajansı Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Şeker, her geçen yıl yarışmanın kalitesinin yükseldiğine dikkat çekiyor ve şunları söylüyor:

"Değerlendirme sürecinde, girişimcinin ya da girişimci ekibin kim olduğu ve konuya ne kadar hakim olduğu öncelikli kriterlerdi. Kazanan girişimler, kendinden emin ve pazarda yol almaya başlamış girişimlerdi. Bu pandemi sürecini pozitif anlamda değerlendirmiş işler daha çok ön plana çıktı. Ayrıca girişimler, farklı ülkelerde hizmete başlamış ya da başlama olasılığı da yüksek olan işlerdi."

YARIŞMADAN KİMLER GEÇTİ?

Uludağ Ekonomi Zirvesi kapsamında düzenlenen Stars of Region yarışmasının ilki 2018 yılında düzenlendi. Onlarca girişimin sahneye çıktığı yarışmada kazanan girişimler bugün dünya çapında tanınır hale geldi.

İlk yılında 10 ülkeden 100 başvuru alan yarışmanın kazanan girişimleri Fazla Gıda, Leafinbox ve Piri oldu. 2019 yılında ise yarışmaya sağlık ve SaaS girişimleri damga vurdu. Birincilik ödülünü Tion Healthcare, ikincilik ödülünü Azerbaycan girişimi Hotel Race, üçüncülük ödülünü ise İsrailli girişim Sonaris aldı.

2018 yılının kazanan girişimi Fazla Gıda, Olcay Silahlı ve Arda Eren tarafından kuruldu. İş ortaklarının atık kaynaklı karbon salımını azaltmak üzere çalışmalar yürüten girişim, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı(UNDP) tarafından desteklenmek üzere dünya çapında seçilmiş 9 girişimden biri oldu. Bugüne kadar 14 bin ton gıda atığını önledi. Olcay Silahlı, hedeflerinin, gıda tedarik zincirinde oluşan gıda atığını 2030 yılına kadar yüzde 50 azaltmak olduğunu belirtiyor.

Konum bazlı sesli yürüyüş uygulaması Piri ise bugün toplamda 20 ülke ve 30 şehirde 150'den fazla sesli dijital turla hizmet veriyor. 500 binden fazla gezgine ulaşıyor.

E-imza destekli elektronik belge yönetimi platformu Leafinbox, isim değişikliğine gitti ve yoluna etikimza olarak devam ediyor. Platformu aktif olarak kullanan 456 şirket bulunuyor ve girişim, günlük ortalama bin adet dokümanın imzalanmasına aracılık ediyor. ■





Hazırlayan:
Ayçe Tarcan Aksakal
aaksakal@capital.com.tr

HIZLI START UP



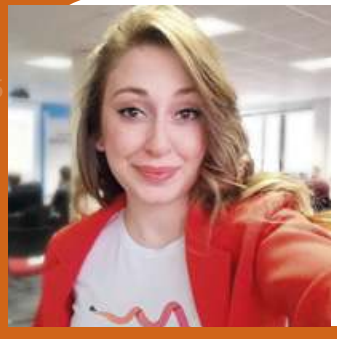
1

Girişimciler:
Gizem Yasa,
Mert Yıldız



2

Girişimci:
Aynur
İlhan



3

Girişimci:
Melis
Bilgili



4

Girişimci:
Çınar
Laloğlu



5

Girişimci:
Yiğit
Tuna

"10 MİLYON ADAYA ULAŞACAĞIZ"

4 yılda 2,5 milyon aday ve 100 bin şirkete ulaşmayı başaran 24 Saatte İş, hızlı büyüyor. Kurucu ortak Gizem Yasa, 2023 sonuna kadar 10 milyon aday ve 300 bin şirkete ulaşacaklarını söylüyor.

24 Saatte İş, iş arayanların başvurularına 24 saatte cevap almalarını garanti eden bir mobil uygulama. İş arama sürecini adaylar için pratik ve keyifli hale getiriyor ve belirsiz süreçleri ortadan kaldırıyor. Adaylar, CV oluşturmadan 1 dakikada doldurabilecekleri profille en yakın ve en uygun işlere başvurabilirken işverenler ise çalışan adaylarının başvurularını hemen değerlendirip görüşmelere başlayabiliyor. Yatırımcıları arasında Trivago Founder'ın eski CEO'su Rolf Schrömgens, 212 Yönetici Direktörü Ali Karabey ve SMG Müzik Kurucusu Gül Gürer Alimgil'in olduğu mobil uygulamanın kurucu ortağı Gizem Yasa, ortağı Mert Yıldız'la kurdukları girişimi şöyle anlatıyor:



SERİ GİRİŞİMCİ

"24 Saatte İş'ten önce başka girişimlerim oldu. İlk girişimimi 2006'da New York'ta tasarım üzerine bir şirket kurarak gerçekleştirdim. Coracor markasının ürünlerinin Amerika'da Illinois'ten California'ya kadar pek çok eyalette farklı noktalarda satılmasını sağladım. 2011 yılında ise Türkiye'ye dönerek Butigo markasının kurucu ekibinde yer aldım ve ayakkabı dikeyinde Türkiye'deki ilk e-ticaret sitelerinden birini yarattım. 2015 yılında Butigo markasının Ziylan Grup'a satışını gerçekleştirdik. Sonrasında Çiçeksepeti ve Modanisa gibi e-ticaret sitelerine danışmanlık yaptım. 2017 yılında çalışan adaylarıyla işverenleri bir araya getiren, adaylara 24 saat içinde cevap garantisi veren 24 Saatte İş'i kurdum. Halen ortağım Mert Yıldız'la aktif olarak şirketin yönetiminde yer alıyorum.

13 MELEK YATIRIMCI

Konvansiyonel sektörlerin dönüşme hikayesi bizi çok heyecanlandırıyor. Buralarda çok büyük fırsatlar olduğuna inanıyoruz. İşe alım süreçleri de eskide kalmış yöntemlerle ilerliyordu. Buradaki fırsatı değerlendirerek mobil uygulamamızı hayata geçirdik. Bugüne kadar 220 bin kez platformumuz üzerinden iş bulundu. Bu süreçte melek yatırımcılardan da destek aldık. 24 Saatte İş'in toplam yatırım miktarı 1,25 milyon Euro'ya ulaştı. Şirket içinde 13 melek yatırımcı var. İstihdam piyasasının en çok zorlandığı pandemi dönemi dahil büyümeye devam edebilmemizin en önemli nedeni, hem ekip hem yatırımcı tarafında hep inancın ve motivasyonun yüksek kalması oldu.

HIZLI BÜYÜME

4 yılda 2,5 milyondan fazla aday ve 100 bin şirketi bünyemize kattık. Hızlı büyümeye devam ediyoruz. Bizim için en büyük başarı değersizleştirilmiş bir süreci değerli kılmak oldu. "Biz size döneriz" cümlesini "24 saat içinde geri dönüş garantisi" ile değiştirdik ve adaylar için aylarca süren belirsiz süreçleri yok ettik. Bu yıl farklı bir coğrafyada faaliyet gösterme planımız var. 2022'de açılacağımız ülke sayısını artırmayı hedefliyoruz. Yurt içindeki büyüme hedefimiz 2023'e kadar 10 milyon aday ve 300 bin şirkete ulaşmak. Önümüzdeki dönemde yapay zeka ve makine öğrenmesi kullanarak adayların ve şirketlerin buluşmasını hızlandırmayı planlıyoruz."

Marka&Şirket: **24 Saatte İş**
Girişimciler: **Mert Yıldız ve Gizem Yasa**
Kuruluş: **2017**
Sektör: **İK**
Faaliyet alanı: **HR Tech**
Melek yatırımcı: **Var**
Sermaye ihtiyacı: **Var**

"MENTAL SAĞLIKTA LİDER OLACAĞIZ"

Türkiye'de online psikolojik destek platformları arasında yatırım almayı başaran ilk girişim olan Evimdeki Psikolog'un kurucusu Aynur İlhan, "Gelecek 5 yıldaki hedefimiz, Türkiye'de büyüyen mental sağlık pazarının lideri olmak" diyor.

Evimdeki Psikolog, psikolojik destek almak isteyenlerle psikologları sesli, görüntülü ya da mesajlaşma yöntemiyle bir araya getiren online psikolojik destek platformu. Mental sağlık ve sağlık teknolojileri kapsamında faaliyet gösteren girişimin kurucusu psikolog Aynur İlhan tarafından 3 yıl önce kurulan girişimin yatırımcıları arasında Keiretsu Forum Yatırımcı Grubu'ndan İbrahim Özer ve Emrullah Eruslu bulunuyor. Türkiye'de online psikolojik destek platformları arasında yatırım almayı başaran ilk girişim olan Evimdeki Psikolog'un kurucusu İlhan, start up'ının kuruluş hikayesini ve 5 yıllık hedefini şöyle anlatıyor:

KURUMSAL HAYATI BIRAKTI

"Psikolog olarak çalışırken yeterli mesleki doyuma ulaşamadığımı ve mesleğim dışında kalan görevleri yapmakta zorlandığımı fark ettim. Bunun sonucunda kurumsal alanda çalışmak istemediğime karar verdim. Yaklaşık 6 ay mesleğimi bıraktığım ve profesyonel fotoğrafçı olarak hayatıma devam ettiğim bir dönem yaşadım. Ancak bunun da yapmak istediğim meslek olmadığını fark etmem uzun sürmedi. 2016'da basit bir web sitesi tasarlayarak kendi danışanlarıma ulaşmak için ilk girişimimi başlattım. Kısa sürede ulaştığım danışan sayısını tek başıma karşılayamayacak noktaya geldiğimde bunu daha fazla meslektaşımla yapmaya karar verdim ve hızlıca bana destek olabilecek arkadaşlarıma ulaştım. Dışarıdan hizmet satın alarak projeyi 2018 Haziran ayında dijital bir ürüne çevirerek yayına aldım.

İLK YATIRIMI ALDI

Mart 2020'de Türkiye'de pandeminin ilan edilmesiyle pandemiden önce kurulmuş olmanın avantajını yaşadık. Hızlandırdığımız pazarlama çalışmalarımız sayesinde hızlı bir büyüme dönemi yaşadık. Pandemide yakaladığımız ivmelenmeyle çeşitli yatırım teklifleri aldık. İlk yatırımımızı Temmuz 2020'de almaya karar verdik. Böylece Türkiye'de yer alan online psikolojik destek platformları arasında yatırım alan ilk girişim olduk. Girişimci olarak ilk hedefim yatırım almaktı, bunu gerçekleştirdim. İkinci hedefim, aylık 500 bin TL'yi aşan işlem hacmine ulaşmaktı, bunu da yakın zamanda aştık. Şimdi sırada yeni web ve uygulamamızı geliştirerek herkesin hayatına eşlik eden online psikolojik destek platformuna dönüşmek bulunuyor.

3 MİLYONU GEÇTİ

5 uzmanla başladığımız süreçte bugün 74 uzmanla 45 ülkeden 12 bin kullanıcıya toplamda 25 bin seans satışı yaparak 3 milyon TL'lik işlem hacmini aştık. 10 kişilik profesyonel ekibimizle süreci hızlı bir şekilde yürütüyoruz. Gelecek 5 yıldaki hedefimiz, Türkiye'de büyüyen mental sağlık pazarının lideri olmak, ikincisi ise globale açılmak. Önümüzdeki yaz çıkaracağımız yeni web sitesi ve uygulamayla psikolojik desteğin geleneksel tüm yöntemlerini dijitalde de uygulamayı hedefliyoruz. Hayalim, herkesin bir dişçisi, avukatı ya da aile hekimi olduğu gibi yerleşik bir psikoloğunun olduğu, psikolojik desteğin lüks değil çok temel bir ihtiyaç olduğuna ikna olmuş bir toplum ve dünya yaratmak. Çünkü beden sağlığınızın yüzde 80'i ruh sağlığınızın nasıl olduğuna bağlı olarak değişiyor."



Şirket: **Destek Her Yerde Bilişim**
Marka: **Evimdeki Psikolog**
Girişimci: **Aynur İlhan**
Kuruluş: **2018**
Sektör: **Sağlık teknolojileri**
Faaliyet alanı: **Online psikolojik destek**
Melek yatırımcı: **Var**
Sermaye ihtiyacı: **Yok**

"HEDEF AYDA 1.000 RANDEVU"

1,5 yılda 9 bin kullanıcıya ulaştıklarını söyleyen Melo App'in kurucusu Melis Bilgili Baki, Tahran'la birlikte 16 şehirde hizmet verdiklerini belirtiyor. Girişimci, "5 yılda MENA bölgesinin akla ilk gelen dijital güzellik uygulaması olmayı hedefliyoruz" diyor.

Melo App, dijital güzellik asistanı. Güzellik ve kişisel bakım hizmetlerini bulunduğu konumda almak isteyenlerle şehrin bu alandaki en yetenekli profesyonellerini buluşturarak kolay randevu alınmasını sağlıyor. Kozmetik markalarının deneme veya orijinal boy ürünlerini randevularda hediye ederek "yeni ürünlerin" deneyimlenmesini de sağlıyor. Daha sonra da ürünleri deneyen müşterilerin yorumlarını ilgili şirketlere raporluyor. Girişimin kurucusu Melis Bilgili Baki, Türkiye'de güzellik ve bakım hizmetlerini müşterinin evinde almasını sağlayan ilk teknoloji girişimi olduklarını belirterek "Uygulamamız bir yemek siparişi vermek gibi hızlı randevu almanızı ve ödeme yapmanızı sağlıyor" diyor. Genç girişimci, şirketinin kuruluş hikayesini ve hedeflerini şöyle paylaşıyor:



MESLEĞİ DİJİTALE TAŞIDI

"Makyaj sanatçısıyım. Kurucu ortağım Çağdaş Emek yazılım mühendisi ve bu alanda 12 yıllık deneyime sahip. 'Girişimci olmak' istediğim ya da daha önce hayal ettiğim bir konu değildi. İçinde olduğum binlerce ürün, müşteri, makyaj sanatçısı ve hatta firma yöneticisi, bu sektördeki büyük bir açığı görmemi sağladı. Teknoloji bu kadar hayatımızın merkezindeyken 'Neden mesleğimizi dijitale taşıyarak insanların güzellik ve kişisel bakım alanındaki ihtiyaçlarını online bir hizmetle karşılamıyoruz' diye düşündüm. Fikre ve plana en az benim kadar inanan bir ekip kurdum ve çalışmaları ilerlettik.

SIFIR HARCAMA

Melo, ilk aklıma geldiğinde MAC Cosmetics'te bölge eğitim yöneticisi olarak çalışıyordum. Aynı zamanda Hacettepe Üniversitesi'nde işletme yüksek lisansı yapıyordum. Tamamen kendi birikimlerimle çıktığım yolda, ilk bir yıl hiç kimseden destek almadım. İnanması zor ama 40 bin TL'yle İstanbul'a taşındım. İlk bir yıl meloknow.com'un yazılımını tamamladık. Sıfır reklam harcamasıyla bünyemize 100'e yakın yetenekli profesyoneli ve 1.000'e yakın müşteriyi almayı başardık. Site yayınlandıktan sonraki ilk ay ilk satışımızı yaptık, çark dönmeye başladı ve pandemi başladı. Güzellik işletmelerinin faaliyetleri durdurulunca Melo App'in geliştirmesini hızlandırdık. Bu süreçte Alesta Yatırım'dan ilk tohum yatırımı aldık.

PANDEMİYLE BÜYÜDÜ

Pandemiyle kişisel bakım ve evde sunulan hizmetler lüks olmaktan çıkıp ihtiyaç haline geldi. Kalabalık ortama girmek istemediği için salonlara gitmeye çekinenler, bu hizmetleri kendi hijyen ortamında almayı tercih etti. Sistemimizde İstanbul, Ankara başta olmak üzere toplam 15 şehirde ve yurt dışında Tahran'da 1.000'den fazla kuaför ve güzellik uzmanıyla 9 bin kullanıcı bulunuyor. Son 6 ayda aylık büyümemiz yüzde 105'in üstüne çıktı. Geçen yıl ayda 10 randevuyla başlayan serüvenimiz bugün aylık bazda 150 randevuyu geçti. 2022'de yurt içinde 30 şehirde ayda 1.000 randevuya ulaşmak ve hizmet ulaştırma süresini 15 dakikaya indirmek istiyoruz. 3 yıl sonra Tahran ve Bakü pazarına tamamen girmiş olacağız. 5 yıllık hedefimiz MENA bölgesinde güzellik denince ilk akla gelen uygulama olmak."

Şirket & Marka: **Melo App**
Girişimciler:
Melis Bilgili Baki, Çağdaş Emek
Kuruluş: **Temmuz 2019**
Sektör: **Güzellik, mobil uygulama**
Faaliyet alanı: **Bilgi teknolojileri, reklam**
Melek yatırımcı: **Var**
Sermaye ihtiyacı: **Var**

"AMERİKA'DA ŞİRKET KURACAĞIZ"

Bu yıl Amerika'da kuracakları şirketle farklı coğrafyalara açılmayı hedeflediklerini söyleyen Bren'in kurucusu Çınar Laloğlu, "En büyük hayalimiz, geliştirdiğimiz ürünlerin dünyanın farklı yerlerinde kullanılmasını sağlamak" diyor.

Alesta Yatırım'dan yatırım alan Bren, endüstriyel nesnelerin interneti alanında faaliyet gösteriyor. Sanayideki kritik ekipmanları kendi enerjisini üreten akıllı sensör teknolojileriyle akıllandırarak şirketlere yüzde 15'e kadar enerji, bakım ve zaman tasarrufu sağlıyor. Start up'ın kurucusu Çınar Laloğlu, yapay zeka tabanlı yazılım çözümlerinin özellikle üretimde buhar teknolojisini kullanan petrol, gaz, ilaç, kimya, gıda, ağaç entegre, enerji santralleri ve tekstil fabrikalarında kullanıldığını belirtiyor. Bu yıl içinde Amerika'da şirket kurmaya hazırlanan Laloğlu, yurt dışında global marka olmayı hedeflediklerini ifade ederek girişimini şöyle anlatıyor:

NANOJENERATÖR TEKNOLOJİSİ

"Herkes gibi ben de cep telefonunun yoğun kullanımından dolayı şarj problemi yaşıyordum. Bununla ilgili araştırmalardan sonra nanojeneratör teknolojilerini kullanarak akıllı telefonlarımızı şarj edecek bir enerji üretici üzerinde çalıştım. İnsan vücut sıcaklığını ve günlük hareketlerini elektrik enerjisine çeviren bir modül geliştirdim. İTÜ Çekirdek 2018 girişimleri arasında final girişimi arasında yer aldı. İnsanların, tasarladığım ürünü görme arzusu beni girişimciliğe yönlendirdi. Başlangıç oldukça zorlu bir süreçti. Daha farklı bir yapı üzerinde çalışarak bugünkü sürece geldim ve Polonya'dan aldığımız hibeyle ilk prototiplerimizi yaptım. İlk faturayı kestikten sonra Alesta'dan ve melek yatırımcı Salih Gürkan Üyümez'den aldığım tohum öncesi yatırım büyüme sürecini çok hızlandırdı.

DÖNÜM NOKTASI

Start up'lar ilk fatura ve aldıkları ilk yatırım için gösterdikleri fedakarlıkları kolay unutmaz. Bizim dönüm noktamız da aslında ölçeklenebilir bir ürünü, ürün-pazar uyumunu iyice inceleyerek, doğru müşterilere doğru iş modeliyle sunmak oldu. Bunun üzerine doğru zamanda ve doğru yatırımcıyla bir araya gelmemiz de önemliydi. Yapay zeka tabanlı endüstriyel IoT teknolojimizi Türkiye'nin tüm geleneksel sanayi altyapısına tanıtarak kendi enerjisini üretebilen akıllı sensörlerimizi en büyük kurumsal şirketlere demolar yaparak gösterdik. Bu şirketlerin ürünlerimizin üretimlerine katkı sağladıklarını görmesi, 8 ayda ekibimizin 3 kat, ciromuzunsa 7 kat büyümesini sağladı. Sonuçta müşteri deneyimlerini doğru anlamak ve bunları iyi yönetmek bizi başarıya götürdü.

YENİ TUR

Kısa zamanda müşteri sayımız 19'a yükseldi. Endüstriyel IoT ve ileri teknoloji alanlarında yeni ürünlerimiz ve mevcut ürünlerin daha iyisini yaparak global pazarda marka olmak istiyoruz. 2022'deki yatırım turumuz dönüm noktamız olacak. Nanojeneratör teknolojilerini daha farklı alanlarda uygulamaya ve bunu her zamanki gibi fayda-maliyet oranı yüksek ve müşterilere önemli katkılar sağlayacak şekilde planlamaya devam edeceğiz. Globalde bu yıl Amerika'da kurulacak şirketimizle farklı coğrafyalarda da hedeflerimize daha hızlı şekilde ulaşacağız. Ürünlerimizin dünyanın çeşitli yerlerinde kullanıldığını ve bu markanın da Türkiye'den çıktığını görmek ekip olarak en büyük hayalimiz."



Şirket: **Bren İleri Teknoloji Enerji**
Girişimci: **Çınar Laloğlu**
Marka: **Bren**
Kuruluş: **Eylül 2018**
Sektör: **Endüstriyel nesnelerin interneti**
Faaliyet alanı: **Enerji, endüstriyel IoT**
Melek yatırımcı: **Var**
Sermaye ihtiyacı: **Var**

"PANDEMİYLE BÜYÜME HIZLANDI

Türkiye'de rakiplerinin olmadığını belirten NeSatilir.com Kurucu Ortağı Yiğit Tuna, pandemiyle kullanıcı sayısının katlandığını söylüyor. Tuna, "Pandemi öncesine göre kullanıcı sayısında yüzde 700 büyüme gerçekleştirdik" diye konuşuyor.

NeSatilir.com, pazaryerleri için analitik araçlar geliştiren bir yazılım şirketi. Pazaryeri satıcılarının farklı mağazaları tek panelden takip ederek ürün yükleme, otomatik stok, fiyatlama, sipariş ve e-fatura yönetimi yapabilmesini sağlıyor. Girişimin kurucu ortağı Yiğit Tuna, amaçlarının e-ticarette tüm sürece satıcı gözüyle bakarak "Ne olsaydı daha iyi satış yapabilirdik" sorusuna verilen yanıta yönelik yazılımlar geliştirmek olduğunu belirtiyor. Aylık tekil ziyaretçilerinin 130 bin bandında olduğunu belirten Tuna, "Pandemi öncesi döneme göre kullanıcı sayımız yüzde 700 arttı" diyor. Tuna, ortakları Can Yazıcı ve Doğukan Çalışkan'la kurduğu girişimini şöyle anlatıyor:

EKİP LİDERİ

"Lisans eğitimimi Koç Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nde, yüksek lisansımı ise İngiltere Middlesex University'de tamamladım. Uzun yıllar EPM danışmanlığı, CPM analizi ve kurumsal e-ticaret danışmanlığı alanlarında çalıştım. Amazon, n11, Hepsiburada, Trendyol, Gittigidiyor, Aliexpress için analiz, entegrasyon ve otomasyon yazılımları geliştirdim. Yıllar içinde yazılımı geliştirmenin yanında, e-ticaret satıcılarına analizlerin önemini aktarmamız gerekti ve altyapımızı güçlendirerek bugünkü yapıyı ortaya çıkardık. 2018 yılında da sektördeki birikimlerin sonucu olarak girişimimiz doğdu. Halen şirketin ekip lideri olarak çalışmaya devam ediyorum.



TEK PLATFORMA BAĞLI DEĞİL

Türkiye'de yaptıklarımızı tümüyle yapan bir rakibimiz yok. Yurt dışında ise rakipler genellikle tek bir platform bazlı çalışıyor. Örneğin Amazon yazılımlarının pazar liderleri diyebileceğimiz Helium10 ve JungleScout, sadece Amazon'da; ETSY yazılımlarından e-Rank ve Marmalead ise sadece ETSY üzerinde çalışıyor. Biz ise hiçbir zaman tek bir platforma ve bakış açısına bağlı kalmak istemedik. Diğer yazılımlardan bizi farklı kılan en büyük özelliğimiz, yazılımın yanında aynı zamanda pazaryeri satıcısı olmamız. Amacımız, tüm sürece bir satıcı gözüyle bakarak 'Ne olsaydı daha iyi satış yapabilirdik' sorusuna verilen cevaba yönelik yazılımlar geliştirmek. Bu süreçte kendi deneyimimizi satıcılardan gelen geri bildirimlerle birleştirerek ilerlemek büyük avantaj sağlıyor.

2 BİN ABONE

2 bin abone, 6 binden fazla ücretsiz entegrasyon kullanıcısı, 30 bin üyeli interaktif Facebook grubu, 100 bin ücretsiz kullanıcı ve 63 binden fazla abonesi olan YouTube kanalıyla hizmet veriyoruz. Aylık tekil ziyaretçi sayımız 130 bin bandında. Ziyaret sayısında pandemi öncesine göre yüzde 400'e yakın büyüme kaydettik. 2020'deki olağanüstü koşullar sebebiyle, online alışveriş ve online satışa talep çok hızlı arttı. Bu büyümenin yansıması ise kullanıcı sayımızdaki yüzde 700'lük artış oldu. Bu yıl başta Amazon ve ETSY olmak üzere, yurt dışı platformlar için yaptığımız geliştirmeleri hızlandırdık. Hedefimiz, 2021 sonunda aylık ciromuzun yüzde 5'inin yurt dışındaki satıcılardan gelmesi. 5 yıl sonra bu oranın yüzde 50'nin üzerine çıkmasını hedefliyoruz."

Marka & Şirket: **NeSatilir.com**
Girişimciler:
Yiğit Tuna, Can Yazıcı, Doğukan Çalışkan
Kuruluş: **2018**
Sektör: **E-ticaret**
Faaliyet alanı: **Pazar yeri analitik araçlar geliştiricisi**
Melek yatırımcı: **Yok**
Sermaye ihtiyacı: **Yok**

LİDERLERİN DERGİSİ

İŞ İNSANLARI VE CEO'LARIN YAŞAMLARI BU ÖZEL DERGİDE... KAÇIRMAYIN!



BAHAR SAYISI BAYİNİZDE

DİJİTAL DERGİLİK UYGULAMALARINDAN DA OKUYABİLİRSİNİZ

ANDROID APP ON Google play

Available on the App Store

Üç ayda bir yayımlanır

DB DOĞAN BURDA DERGİ

AYÇE TARCAN AKSAKAL
aaksakal@capital.com.tr

"SAHTECİLİĞİ BİTİRECEĞİZ"

Mürsel Özgür Karabıyık, elektronik çek ve senet ürünleri geliştiren E2B Finansal Teknolojiler'in kurucusu. 20 yılı aşkın süre BT ve telekomikasyon şirketlerinde çeşitli kademelerde yöneticilik yapan Karabıyık, 3 yıl önce kendi projesini hayata geçirmek için girişimci oldu.

Karabıyık'ın kurucusu olduğu E2B, aynı zamanda Boğaziçi Üniversitesi Teknopark'a kabul alan ilk fintek şirketi olma özelliğine de sahip. Karabıyık, ekibiyle 3 yıllık Ar-Ge çalışmalarının sonucunda geliştirdiği elektronik çek ve senetlerin son dönemde artan karşılıksız çek sorununu ortadan kaldıracağına inanıyor. Geliştirdikleri teknolojiyle çekli ödemeleri dijitalleştirmekle kalmayıp aynı zamanda daha güvenli hale getirdiklerini ifade eden girişimci, "Elektronik çek ve senet ürünümüzde kanuni düzenlemeyi bekliyoruz. FaturamPara ürünümüzse hazır, çok kısa bir sürede bu projemizi ticari hayatta dijitalleşmeyi odağına alan iş ortaklarımızla hayata geçireceğiz" diyor.

E2B Finansal Teknolojiler Kurucusu Mürsel Özgür Karabıyık'la FaturamPara uygulamalarını ve 5 yıllık büyüme hedeflerini konuştuk:

Sizin girişimcilik hikayeniz nasıl başladı?

ODTÜ Elektrik Elektronik Mühendisliği Bölümü 1999 yılı mezunuyum. Yeditepe Üniversitesi'nde MBA yaptım. 20 yılı aşkın süre BT ve telekomünikasyon sektöründe çeşitli kademelerde yöneticilik yaptıktan sonra projelerimi hayata geçirebilmek için kendi şirketimi kurmaya karar verdim. 2007-2008'de ortaya çıkan ABD mortgage krizinin ardından dünyada likidite yönetimi ve ödeme sistemleri önem kazanmaya başladı. Finansman ve kredi talebinden önce likidite yönetiminin önemli unsuru olan ödeme sistemlerinin geliştirilmesi ön plana çıktı. Biz de bu gelişmenin ardından Türk ticaret hayatında kullanılan çek sistemini inceledik ve sorunları tespit ettik. Özellikle başta Amerika ve İngiltere olmak üzere "elektronik çek" sistemi adı altında uygulanan sistemleri inceledik. Bu sistemlerin bireysel müşterilerde kullanıldığını ve aslında bir para transfer sistemi olduklarını tespit ettik. Türk ticaret hayatında kullanılan çek sisteminin vadeli düzenlendiğini ve çekten doğan alacak haklarının devredildiğini belirledik. Bunun sonucunda bu özellikleri içeren bir sistem tasarlamamız gerektiğini, ciro silsilesinin takip edilebilir olması gerektiğini anladık. Dünyada böyle bir uygulama olmaması nedeniyle Türkiye'deki çek kullanımını açıklamamız çok zor oldu. Başlangıçta projemizi anlatmak için gittiğimiz yerlerde "Amerika ve İngiltere'de bulunamadı, siz mi buldunuz" gibi önyargılarla dinleniyorduk. Elektronik çek sisteminin bir buluş olması nedeniyle ülkemizde anlatma zorluğu yaşadık. Türkiye'de çek sisteminin hukuki altyapısına baktığımızda çek, kambiyo senedi olarak tanımlanıyor. Bu nedenle yasal düzenlemelerde hem Ticaret Bakanlığı kambiyo senetleri mevzuatı hem

HEDEFİNİZDE KİMLER VAR?
"Banka ve faktoring şirketleri hedefimizde..."



“DÜNYADA KULLANILAN BİR ÖDEME SİSTEMİ OLMAK İSTİYORUZ”

HEDEF Elektronik faturayı Avrupa’dan aldığımız için gelecek 5 yılda FaturamPara’nın Avrupa’da kullanılan bir ödeme sistemi olması için öncelikle Almanya ve İngiltere’de kullanılmaya başlanması konusunda çalışmalarımıza ivme kazandıracağız. FaturamPara’yla limit tahsisi ve ürün fiyatlamasında kullanılabilecek yeni bir borca sadakat verisi hesaplanabilecek. Bu çok önemli bir gelişme. Çünkü mevcut şirket derecelendirmeleri vadeli alacakların etkilerini barındırmıyor. Vadeli alacakların anlık takibiyle banka ve faktoring şirketlerinin limit tahsisi belirlemeleri ve riskleri yönetmeleri kolaylaşacak.

AJANDA Ayrıca FaturamPara havuzuna dayalı menkul kıymet ihraçlarının yapılması için altyapının kullandırılmasına ilişkin adımlar atılacak. Bir diğer önemli adımı vergi politikaları tarafında yapmayı planlıyoruz. FaturamPara’yla ile ödeme vadeleri kayıt altına alınabildiği için KDV ödemelerinin, faturaların düzenlendiği tarihi takip eden ay yerine ödemelerin yapıldığı ayda yapılması önerisini getirmek istiyoruz. Böylece tacirin vergiyi doğuran ayla vergiye konu ödemenin tahsilatının yapıldığı zamanı uyumlaştırarak işletme sermayesinin verimli kullanılması sağlanmış olacak. En önemli hedefimiz, bir Türk markası olarak dünyada kullanılan bir ödeme sistemi olmak.

Elektronik çek, senet ve FaturamPara’nın mucidi E2B Finansal Teknolojiler’in kurucusu Mürsel Özgür Karabıyık, “Geliştirdiğimiz ödeme sistemlerinin dünyada ve Türkiye’de rakibi yok” diyor. Önemli buluşlarıyla çekte sahtecilik sorununu çözeceklerini söyleyen Karabıyık, “Yasal düzenleme ve mevzuata uygun FaturamPara ürünümüzle piyasa çıkmak üzereyiz” diye konuşuyor.

TCMB hem BDDK mevzuatlarının çeşitli açılardan devrede olduğu bir ürün.

Zorlukları nasıl aştınız?
Ürünümüzün altyapısını kurgularken mevzuat açısından daha uygun olan KKTC’de işe başladık. Ürünümüzü geliştirdikçe güvenimiz arttı ve daha çok şirkete erişim sağlayabildiğimiz kendi ülkemize dönme kararı aldık.

Kıbrıs’ın avantajı ne oldu?
Kıbrıs hukuk sisteminin İngiliz hukuk sistemine tabi olması nedeniyle Türk hukuk sistemine nazaran elektronik çeki anlatmamız daha kolay oldu. Kısa bir sürede KKTC Merkez Bankası tarafından sahiplenildi ve oradaki bankaların hepsiyle görüştük.

Türkiye’ye ne zaman döndünüz? Şirketi nerede hayata geçirdiniz?
Elektronik çeke bir kimlik kazandırmamızın önemli olduğuna ilişkin öneriler gelince ekibimle geliştirdiğimiz ürünlerin Ar-Ge çalışmalarını daha kaliteli bir ekosistemde gerçekleştirmek amacıyla 2018 yılında Boğaziçi Üniversitesi Teknoparkı’nda E2B



Finansal Teknolojiler'i kurdum. Şirketimiz Teknopark'ın ilk fintek şirketi oldu.

Ne kadarlık sermayeyle yola çıktınız?
Finansman ihtiyacımızı kendi birikimlerimiz ve aileden aldığımız desteklerle karşıladık ve karşılamaya devam ediyoruz. Ayrıca teknopark imkanlarının avantajlarından faydalanıyoruz. Bize güvenen ve sektörün önde gelen isimlerinin desteklerini alıyoruz. Türk markası olma yolunda tam bir kooperatif ekosistem bilinciyle çalışıyoruz. Finansmandan ziyade böyle desteklerin olması bizi daha da güçlendiriyor ve yere basan, benzeri olmayan projeler üretmemizi sağlıyor.

En önemli dönüm noktalarınız neler oldu?
Elektronik çekle ilgili serüvenimiz devam ederken Türkiye'de kare kodlu çek devreye girdi. Ancak ticaret erbabı tarafından benimsenmedi ve yaygınlaşamadı. Bunun nedeninin kare kodlu çekin, ticaret erbabının asıl sorun yaşadığı konulara çözüm getirmemesi olduğunu düşünüyorum. Ancak bu sırada Türkiye'de çok önemli yasal düzenlemeler yapıldı. Örneğin, 6493 sayılı ödeme sistemleri kanununun kabul edilmesi, uluslararası tarafta Ödeme Sistemleri Direktifleri'nin yayınlanması, elektronik faturaya geçiş ve elektronik fatura mevzuatının Avrupa'dan alınması en önemli dönüm noktalarımız oldu.
Ar-Ge çalışmaları yürüttüğümüz Ankara Ostim'deki 110 şirketle İstanbul'da görüştüğümüz yaklaşık 200 şirketten "Anlattığınız elektronik çek olana kadar bize faturaya dayalı bir ürün çıkarın, biz artık çek kullanmak istemiyoruz" şeklinde geri bildirim aldık. Bunun üzerine dünyada benzeri olmayan yeni bir ödeme sistemi olan FaturamPara ürünümüzü geliştirdik.

FaturamPara ne yapıyor? Nasıl çalışıyor?
En önemli özelliği şirketlerin vadeli alacaklarının çek kullanmadan çek gibi cirolanmasını sağlamak. Vade sonuna kadar alacakların birden fazla borç ödemesine imkan veriyor ve vadesinden önce nakit talebi olduğunda banka ve faktoring şirketlerinden nakde çevrilebiliyor.

"PAZAR BÜYÜYECEK"

AYDA 5 MİLYON Kağıt çek uygulaması yaşanan tüm sorunlara rağmen halen Türkiye'de yaygın olarak kullanılan bir yöntem. Aylık ortalama 1,5 milyon adet çek, tahsilat amacıyla bankalara teslim ediliyor. Elektronik çekle aylık kullanım sayısının minimum 5 milyon adet olacağını öngörüyoruz.

ELEKTRONİK FATURA Elektronik faturanın yaygınlaşması FaturamPara'nın gelecek pazarını büyütecek. Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) tarafından yayınlanan en güncel veriye göre 366 milyon 655 bin elektronik fatura düzenlendi. Elektronik arşiv üzerinden düzenlenen fatura sayısı ise 2 milyar 873 milyon 142 bin.

"POTANSİYEL ARTACAK" Gelecek potansiyelimiz FaturamPara'yla düzenlenen e-fatura, e-arşiv, elektronik çekle faturalı faturasız ayrımı olmaksızın mal ve ticaret alımlarının tamamını kapsıyor. Poliçelerin de fatura benzeri sayılması, gelecek potansiyelimizi daha da artırıyor. Ayrıca ürünlerimizin ticari alacak sigortasının yaptırılabiliyor olması finansal derinleşmeyi artıracak ve ticari yaşamda 'güven'i artırıcı etki yaratacak.

Şirketlere sağladığı en önemli avantajlar ne?
Şirketlerin vadeli alacaklarının vade sonuna kadar atıl beklemesine son vererek vadeli alacakların işletme sermayesi olarak kullanılmasını sağlıyor. Böylece şirketlerin finansman maliyetlerini düşürmesinin yolunu açıyor ve rekabet gücünün artmasını sağlıyor.

Ürününüz şu anda hangi aşamada? Ne zaman piyasaya çıkacak?
Fintek şirketi kurmamıza neden olan elektronik çek ve elektronik senet projelerimiz için mevzuatın çıkmasını bekliyoruz. FaturamPara ürünümüz ise piyasaya çıkma aşamasında. Uygulanabilmesi için Finansal Kurumlar Birliği (FKB) ile uygulama protokolü imzaladık. Bu protokol kapsamında Merkezi Fatura Kayıt Sistemi'nde (MFKS) FaturamPara alanı oluşturuldu.

Bu ne anlama geliyor?
Faturayla ödeme aracını eşleştirebilmek, ödemeyi farklı lehtar, tutar ve vadelere bölebilme imkanı veriyor. Bu, çok önemli bir gelişme ve 6493 sayılı ödeme sistemleri kanununa uygun olarak merkezi bir ekosistemin önemli bir parçası oluyoruz. FKB tarafında bu çalışmalar Nisan 2021'de tamamlandı. Biz de FaturamPara'nın piyasaya çıkma hedefini, 2021 Haziran olarak belirledik. Fatura ödemelerinin tam merkezinde, oldukça esnek bir çözüm yarattık.

Ödeme sistemlerinde ürünlerinizle hangi soruları çözeceksiniz?
Çekte sahtecilik sorununu çözeceğiz. Ayrıca çekli ödemeleri dijitalleştirmekle kalmıyoruz, aynı zamanda süreci daha güvenli ve kullanıcı dostu hale getiriyoruz. FaturamPara ödeme sisteminin kullanabilmek için banka ya da faktoring şirketinin müşterisi olmak gerekiyor. Mevzuat gereğince biz FaturamPara hizmetini banka ya da faktoring şirketlerine veriyoruz. Müşterilere ise bu hizmet banka ya da faktoring şirketleri tarafından verilecek.

Türkiye'de ve yurt dışında rakipleriniz var mı?
Tek rakibimiz, Türk tacirlerimiz; çünkü bizden daha inovatifler. Biz sadece onların geliştirdikleri ürünleri mevzuata ve uluslararası düzenlemelere uygun hale getirerek yeni teknolojilerle sahtecilik sorunlarını ortadan kaldırıyoruz. Bizim ölçeğimizde ya da daha büyük ölçeklerde Türkiye'de ve yurt dışında rakibimiz yok. Bir platform olmadığımız için bir rakibimiz yok. Elektronik çek, elektronik senet ve FaturamPara ürünlerimizin hepsi bir buluş niteliğinde ve ilk defa Türkiye'de uygulanacak.

"YENİ ÜRÜNLER ÜZERİNDE ÇALIŞIYORUZ"

ELEKTRONİK TEMİNAT MEKTUBU Yeni projemiz, şu an bankacılık sektöründe uygulanmakta olan elektronik teminat mektubu platformundan farklı olarak yine bir ödeme sistemi olarak geliştirdiğimiz elektronik teminat mektubu ürünümüz.

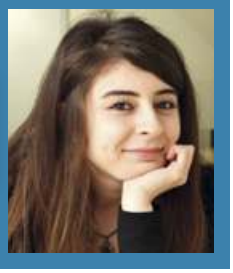
YAPAY ZEKA ÇÖZÜMLERİ Elektronik teminat mektubu ürünümüz uygulamaya başlandığında teminat mektuplarının uluslararası kullanımı mümkün olacak. Ayrıca blockchain teknolojisi kullanmanın yanında finansal tabana yayılma hızını artırmak için müşteri talep ve ihtiyaçlarının karşılanması için yapay zeka çözümleri üzerinde çalışıyoruz.

HANGİ İHTİYACI KARŞILIYORSUNUZ?
"Sahteciliği önleyip süreci daha güvenli ve kullanıcı dostu hale getiriyoruz."

Ödeme şirketlerinden farkınız ne?
Türkiye'de ve yurt dışında geliştirilen çok iyi platform hizmetleri var, ancak bunlar hep finansmana aracılık eden ve finansman sağlayan çözümler. Diğer taraftan ödeme kuruluşları genel olarak kredi kartlarına dayalı çözümler geliştiriyor. Bizim geliştirdiğimiz ürünler ise ödeme aracı ihraç eden yeni nesil ödeme sistemleri. Bu açıdan baktığımızda rakip değil ancak alternatiflerimiz var diyebiliriz. Örneğin kredi kartları piyasasında Mastercard, Visa ve Troy'un yaptıklarını biz ticari tarafta tamamen farklı ürünlerle gerçekleştiriyoruz. Tacirler, kurumsal kredi kartı alacaklarını devredemediği ve vadeli kullanamadığı için kredi kartı yerine FaturamPara ile ödemelerini yapacak

Gelecek hedefiniz nedir?
Müşterilerimiz banka ve faktoring şirketleri. Gelecek hedefimiz de bütün banka ve faktoring şirketlerinin ürünlerimizi kullanmasını sağlamak.

Yurt dışına açılma planınız var mı?
Yurt dışına öncelikle FaturamPara'yla açılmak istiyoruz. Elektronik faturanın Avrupa ülkeleriyle aynı olması bu hedefimizi kolaylaştıran önemli bir avantaj. Fatura bazında ticari alacak sigorta sistemini yapıyor olmamız da faturaların sigortalanması ve fonlanmasında yurt dışı finansman kaynaklarının kullanımını kolaylaştıracak. ■



Nil DUMANSIZOĞLU ndumansizoglu@capital.com.tr

“Yeni yatırım turuna çıkacağız”

Müzik sosyal medyası macromusic, bir yılda 2 milyonun üzerinde indirilerek başarılı bir ivme yakaladı. İzzet Zakuto ve Ömer Erkmen’den 2 milyon dolar değerlemeyle yatırım alan girişimin kurucusu Ataberk Özaydın, “Global pazarlama testlerimiz tamamlandıktan sonra yeni bir yatırım turuna çıkmayı planlıyoruz” diyor.

Spotify kullanıcılarını dinledikleri müziklere göre birbirleriyle eşleştiren macromusic, bilgisayar ve yazılım mühendisliği öğrencileri Ataberk Özaydın, Atakan Gülbahar, Aybars Göçerler ve Altan Özlü tarafından kuruldu. Spotify hesabıyla giriş yapılan uygulama, her gün kullanıcının müzik zevkine yakın 5 yeni eşleşme veriyor. Keşfet kısmındaysa makromusic kullanan kişilerin, Spotify hesaplarında o an ne dinlediği gözüküyor. Böylece benzer müzik zevkine sahip kullanıcılar eşleşip sohbet edebiliyor. Bir yılda 2 milyonun üzerinde indirilme sayısına ulaşan girişim, geçen şubat ayında İzzet Zakuto ve Ömer Erkmen’in yatırımcı-mentorluğunda 2 milyon dolar değerlemeyle ilk yatırımını aldı. Girişimin kurucu ortağı Ataberk Özaydın, hikayelerini şöyle anlattı:



NASIL BAŞLADI?

“İlk olarak kurucu ortaklarım Atakan Gülbahar, Aybars Göçerler ve Altan Özlü olmak üzere makromusic fikrini anlatmak ve projeleştirmek üzere toplantı yaptık. Arkadaşlarım fikri beğendi ve bunu teknik olarak nasıl hayata geçirebileceğimiz üzerine konuşmamız gerekiyordu. Hiçbirimizin daha önce mobil uygulama yazma tecrübesi olmadığı için bebek adımlarıyla ilerledik.

İlk BootCamp’imizi 2019 Aralık ayında yaptık. Bu kampın içeriği tamamen satın aldığımız kursları izlemek, öğrenmek ve makromusic’in MVP’sinin ilk adımını atmak üzereydi. Hatta bu bootcamp’te Mecidiyeköy’den Avcılar’a metrobüsle kocaman iMac taşıdık. Başlangıçta bütçemiz 500 TL’nin altındaydı. İlk 3 aylık süreçte toplam 3 BootCamp gerçekleştirdik.

makromusic’in 3’üncü ayından itibaren şirket kurmak için en uygun yapıları araştırmaya başladık ve Amerika’da kurmaya karar verdik. Bu bağlamda Delaware’da şirket kurmak için işlemleri başlattık. Süreç, COVID-19 pandemisi nedeniyle ne yazık ki aylar sonra tamamlandı. Gecikmeli olarak 2021’de makromusic INC. kuruldu. Bu yapıyla birlikte pek çok şeyi daha profesyonel yönetebilmemiz için temeller atıldı.

İLK YATIRIM

Genç ve deneyimsiz bir ekibiz, çok değerli mentorlarımız var. Onların tecrübelerini birinci ağızdan dinliyoruz. Tüm ekip her gün 16 saat çalışıyor. Motivasyonumuz çok yüksek. Bilmediğimiz konuları detaylı araştırma yaprak öğrenmeye çalışıyoruz ve bu şekilde ilerliyoruz.

2 milyon dolarlık değerlemeyle ilk yatırımımızı Ömer Erkmen ve İzzet Zakuto'dan aldık. Yatırımımızla birlikte global pazarlama çalışmalarına başladık. makromusic'i global bir marka haline getirmek için her zaman olduğu gibi bu süreçten sonra da çok çalışarak bunu başaracağız. Ayrıca global pazarlama testlerimiz tamamlandıktan sonra kısa sürede tekrar bir yatırım turuna çıkmayı planlıyoruz. Yeni tur için şimdiden birçok VC'yle görüşmelerimiz başladı. Uzun yıllar sürecek bir maceranın ilk yılı başarılı bir şekilde geçti. İlk günden beri hedeflerimiz 10 yıllık planlar kapsamındaydı. Uzun yıllar nitelikli şekilde çalışıp Facebook, Instagram, Twitter gibi uygulamalarla birlikte anılmak ve müziğin sosyal eşleşme uygulaması olarak globalde gündeme oturmak istiyoruz."

"2 MİLYONU GEÇTİK"

İNDİRME SAYISI Toplam indirme sayımız bugün 2 milyonu geçti. Toplam eşleşme sayısı 150 milyonu, toplam mesaj sayısı ise 583 milyonu aşmış durumda. Uygulamada, en çok eşleşilen 3 grup; Dolu Kadehi Ters Tut, Adamlar ve Madrigal oldu.

EKİP GENİŞLİYOR Her zaman her yerde paylaşmaktan mutluluk ve gurur duyduğum şey, ekip kültürümüz ve ekibimizin üniversiteli öğrencilerden oluşması. 12 kişilik çok güzel bir aileyiz ve her geçen gün büyüyoruz.

"DİNAMİKLERİ KÖKTEN DEĞİŞTİRDİK"


Kerem Kırtıl

5 BİN KİŞİYE ULAŞTI Online ve yüz yüze özel ders almak ve vermek isteyenleri tek platformda buluşturan Gouru uygulaması, akıllı telefonlardan öğretmen bulmayı sağlayarak kullanıcılarına okul eğitiminden müziğe, spordan yabancı dile, sanattan bilgisayara kadar birçok kategoride ders alabilme imkanı sunuyor. Mobil cihazlar için geliştirilen uygulama sayesinde kullanıcılar, ilgi duydukları konularla ilgili öğretmen bulup özel ders alabiliyor. Kısa sürede 5 binin üzerinde kişiye ulaştıklarını söyleyen Gouru Kurucusu Kerem Kırtıl, şöyle konuşuyor:

HEDEF YURT DIŞI **"Pandemi tüm alanlarda olduğu gibi eğitim dünyasında da dinamikleri kökten değiştirdi. Artık hemen hemen her şeyin online yapıldığı yepyeni bir dönemdeyiz. Böylesi bir dönemden geçerken herkesin aynı kalitede eğitim alabilmesini mümkün kılmak, eğitimde fırsat eşitliği yaratmak adına geçen yıl ekim ayında Gouru uygulamasını hayata geçirdik. Günümüzde önemi daha da artan uzaktan öğrenimin sağladığı tüm avantajları kullanıcılarımıza sunuyoruz. Aynı zamanda farklı bölgelerden insanlara en iyi eğitime ulaşma imkanı da sunuyoruz. Hedefimiz Türkiye'den sonra yurt dışına da açılmak."**

"TEKNOLOJİK ALTYAPIMIZI GELİŞTİRECEĞİZ"


Dr. Fahri Yılmaz

KONSÜLTASYON PLATFORMU Medklik, doktorlar ve tıp öğrencileri için iletişim ve konsültasyon platformu. Medklik üyesi doktorlar ve öğrenciler, mobil uygulama içerisinde veya web ara yüzünde herhangi bir hastalığın tedavisine yardımcı olacak bilgilerin girişini yaparak alanında uzman doktorlardan konsültasyon desteği alabilme, arşivlenen vaka ve veriler üzerinden klinik çalışmalar yürütebilme özelliklerinden faydalanabiliyor. Ayrıca Medklik'le webinar'lara ve özel temalı gruplara katılarak ilgi duydukları alanlarda network yapabilme fırsatı yakalıyorlar.

DAHA ÇOK DOKTORA ULAŞACAK Girişim, 2018 yılından beri yakaladığı büyüme ivmesiyle 24 bin üzeri onaylı üyeye ulaştı. 2020 yılının son çeyreğinde girişim sermayesi fonu B4YO Capital'dan yatırım aldı. Medklik Kurucu Ortağı Dr. Fahri Yılmaz, "Medklik olarak üyelerimize daha iyi hizmetler sunmak ve kurmuş olduğumuz gelecek vizyonuna ulaşmak için aldığımız yatırımla ekibimizi ve teknolojik altyapımızı geliştirip hedefli bir pazarlama stratejisiyle uygulamayı daha fazla doktora ve tıp öğrencisine ulaştırmak istiyoruz" diyor.

NASIL BAŞLATTIM

Berrak KUTSOY berrak.kutsoy@flypgs.com



“Global olmak istiyoruz”

Türkiye’de teknolojide kadın istihdam oranı yüzde 10. Bir yıl önce hayata geçen UP School, bu oranı artırmaya odaklanıyor. “UP School ile teknolojide rol model kadınlar yetiştirmek üzere yola çıktık” diyen girişimin kurucusu Mina İlköz, “Hedefimiz global bir ed-tech girişimi olmak” diyor.

Mina İlköz, bir Young Guru Academy (YGA) gönüllüsü. Üniversitenin ilk yılında tanıştığı YGA’da birçok projede sorumluluk alırken diğer taraftan teknolojide kadınların daha fazla ön plana çıkıp rol model olacağı bir iş fikri geliştirmeye odaklandı. İlköz, bir yıl önce bu hedefe yönelik UP School girişimini hayata geçirdi. Dünyada yüzde 30, Türkiye’de ise yüzde 10 olan teknolojide kadın istihdam oranını yukarı taşımayı amaçlayan bu girişim, yazılım eğitimleriyle teknik beceri kazandırıp özgüven eğitimleriyle de kadınların potansiyelini açığa çıkarıyor. Bugüne kadar UP School’da, RPA ve Data Science eğitim programları tamamlandı. Buradan mezun genç kadınlar Ford Otosan, İş Bankası, Hepsiburada ve Unilever gibi şirketlerde çalışmaya başladı. Girişimin kurucusu Mina İlköz, ilk günden bugüne nasıl yola çıktığını ve bu oluşumu nasıl başlattığını şöyle anlatıyor:

“YGA GÖNÜLLÜSÜ OLDUM”

“Balıkesir-Gönen doğumluyum. Kendini geliştirmiş bir anne ve girişimci bir babanın üçüncü çocuğuyum. Liseye dek Gönen’de okumamın ardından üniversite için İstanbul’a taşındım. Üniversitenin ilk yılı olan 2012’de kampüste yer alan turuncu bir afiş dikkatimi çekti ve YGA’nın afişi olduğunu gördüm. YGA, hem donanımlı hem vicdanlı yani çift kanatlı gençler yetiştiren bir ekosistem. Her yıl YGA Zirvesi düzenleniyor, 50 bin liseli ve üniversiteli gencin arasından 100 gönüllü seçiliyor. Ben de YGA’ya başvurdum ve 4 aşamalı süreçten sonra YGA gönüllüsü oldum. Üniversitede okuduğum süre boyunca 5 bin saat YGA’nın sosyal inovasyon projelerinde sorumluluk aldım. 2017’de üniversitenin son döneminde ve mezun olduktan sonra Turkcell’in Arıkovanı kitlesel fonlama platformunda çalışmaya başladım. Girişimcilerin pazara çıkış anlarında projelerinin fonlanması için onlarla çalışmak benim için çok öğretici bir deneyim oldu. Kurumsal bir çatının altında girişimcilerle birlikte çalışarak ekosisteme dair pek çok şey öğrendim.



Mina İlköz

YOLA ÇIKIŞ

1,5 yılın ardından hem anlamlı hem dünya çapında işler yapmak üzere YGA’ya geri döndüm ve profesyonel olarak çalışmaya başladım. YGA’da iki yıl boyunca hem pazarlama ekibinde hem dezavantajlı çocukları son teknoloji bilim setleriyle buluşturduğumuz Bilim Seferberliği projesinde çalıştım. YGA’da çalışmaya başladığımda ekip arkadaşlarım ‘Burada 1 yıl, dışarıda 5 yıl çalışmaya bedel’ demişti. Start up kültürüyle anlamlı ve etkisi büyük işlerde çalıştığım, kendimi geliştirdiğim çok güzel bir dönem oldu.

Önceden de kadınların güçlenmesi, daha iyi yerlere gelebilmesiyle ilgili çalışmak istiyordum. Şubat 2020’de YGA’dan arkadaşlarımla kadınları yükseltmek için neler yapılabilir diye düşünmeye başladık. Günümüzde bunun için en güzel yollardan biri teknoloji kaldıracını kullanmak. Belki 20 yıl öncesinde bilgisayar kullanımının nasıl öğretileceği konuşulurken şu an kadınların çok iyi birer yazılımcı olarak teknolojide nasıl daha fazla yer alacağını konuşuyoruz. Bu nedenle UP School ile teknolojide rol model kadınlar yetiştirmek üzere bir yola çıktık.

ÖZGÜVEN EĞİTİMLERİ



Yazılım alanında özellikle Avrupa'ya beyin göçü arttığı için doğru yetenekleri bulmak daha da kritik hale geldi. Bunların da ötesinde teknolojideki kadın istihdam oranı maalesef ülkemizde çok düşük, sadece yüzde 10. Dünyada da yüzde 30'larda olduğunu görüyoruz. Durum böyle olunca hızlıca çalışmaya başladık. UP School'da kadınlara yazılım eğitimimizle teknik beceri kazandırıp özgüven eğitimlerimizle potansiyellerini açığa çıkarıyoruz. Hayal ettikleri kariyerlerine güçlü adımlarla başlamalarına olanak sağlıyoruz. Bugüne dek UP School'da, RPA ve Data Science eğitim programlarını tamamladık. Buradan mezun genç kadınlar Ford Otosan, İş Bankası, Hepsiburada ve Unilever gibi şirketlerde çalışmaya başladı.

HEDEF ED-TECH OLMAK

Aktif devam eden programlarımız, Akbank ile Android Development Programı ve Ford Otosan ile birlikte hayata geçirdiğimiz Data Analysis programları. Türkiye'de ilk programları hayata geçirirken hedefimiz global bir ed-tech girişimi olmaktı. Bunun için de geçtiğimiz yaz Stanford Üniversitesi'yle bir iş birliği yaptık ve Stanford MBA öğrencisi Rika Watanabe ile birlikte UP School'un global açılımında birlikte çalıştık. Google UK iş birliğiyle de 3 Google mühendisini Data Science programımızda konuk eğitmen olarak ağırladık. UP School, bir yaşını yeni doldurdu. Pandemide hayata geçen bir girişim, bu nedenle ilk günden beri uzaktan çalışıyoruz, fiziksel bir ofisimiz yok.

"AİLEMİN TEPKİSİ"

Edindiğimiz iç görülere ulaşmak için teknoloji alanında yoğun işe alım yapan Getir, Ford Otosan ve Hepsiburada gibi onlarca şirketle görüştük. Bununla birlikte bir girişimci olarak çok değerli olduğunu düşündüğüm konu, bu yolculuktan geçmiş kişilerle sohbet etmek ve onların öğretilerinden ilham almak oldu. Bunun için de YGA bize çok güzel bir ekosistem sağlıyor. Diğer YGA girişimleri olan WeWALK, Twin ve Piri'nin kurucu ekiplerinden pek çok farklı konuda destek aldım. İş fikrini ailem ve çevremle paylaştığımda ilk günlerde şaşırdılar. Her zaman bana yoğun destek veriyorlar. Bu anlamda olumsuz bir tepkiyle hiç karşılaşmadım.

HATA YAPMA ENDİŞESİ

'Başarısız olmak' olarak değil ama hata yapma endişesini pek çok kez yaşadım, hala da yaşıyorum. Bu duygunun kararında olmasının bizi ileri taşıyacağına inanıyorum. Sahip olduğumuz sorumluluk bilincinden gelen bir duygu bu. Geçtiğimiz günlerde bir hayal ortağımızdan yeni bir kavram öğrendim 'Confident Learner', özgüvenli öğrenci diye çevirebiliriz. Bu bakış açısına sahip olan kişiler, olumsuz geri bildirim alma korkusuyla kendini geri çekmektense başarısızlığı bir hatadan ders alıp tekrar denemeyi gerektiren bir süreç olarak görürler. Ben de bu bakış açısıyla kendime, işime ve hayata bakmaya çalışıyorum.

"BAŞARDIĞIMI HİSSETTİĞİM AN"

RPA programımızın bitmesinin ardından ilk kez bir öğrencimiz görüştüğü şirketten kabul aldığında da başardığımı hissetmiştim. Bu öğrencimiz UP School'dan önce Adana'da bir üniversiteden endüstri mühendisi olarak mezun olmuş, sonra iş bulamadığı için satış elemanı olarak çalışmaya başlamıştı. UP School'da kendisini seçmemizin ardından programı başarıyla tamamladı. Onun için bir şirketle deneyim kazanması adına deneme mülakatı planladık. Deneme mülakatı sonrası öğrencimize iş teklif ettiler. Şu an Adana'da İstanbul merkezli bir teknoloji şirketi için çalışıyor. Bunun gibi pek çok farklı hikaye var. UP School'da belirlediğimiz her yeni hedef sonrası bu hissiyatı yaşamaya devam ediyorum."

İLK BÜYÜK İŞ

İlk eğitim programımız olan Robotik Süreç Otomasyonu Programı'nı (RPA) tasarlarken UiPath Türkiye ekibiyle tanıştık ve bize yoğun destekleri oldu. Program sonunda genç ve parlak kadınların hepsi pandemi gibi zorlu bir dönemde işe yerleşti. Şimdi Ford Otosan, Coca-Cola İçecek ve Anadolu Sigorta gibi Türkiye'nin iyi şirketlerinde çalışıyorlar.

EN ÇOK DESTEK VERENLER

İlk günden bu yana hem UP School'un hem Mina'nın en iyi versiyonuna ulaşması için en çok destek veren kişiler YGA Başkanı Melike Aydın ve YGA mezunu Salih Zeki Çimen. Şirketi kurduğumuz gün mart ayında COVID-19'dan dolayı evlere kapandığımız ilk günlerdi. Dünyada yoğun bir belirsizlik yaşanırken bununla birlikte yeni bir iş kurmanın getirdiği belirsizliğe kendimi kaptırmamaya çalıştım. Bu zorlandığım noktalardan biriydi.

"TÜRKİYE'NİN İLK YERLİ BLOCKCHAIN'İNİ YAPTIK"

Çağdaş Çağlar/Bitci Teknoloji Kurucusu

Blockchain son dönemde etki alanını hızla geliştiren, tüm dünyada bilinirliği ve kullanım alanı gün geçtikçe genişleyen bir teknoloji. Biz de Çağdaş Holding bünyesinde 2018 yılında kurduğumuz Bitci Teknoloji ile bu alanda araştırma ve geliştirme faaliyetleri yürütüyoruz.

"Bitci Teknoloji nasıl ortaya çıktı?" dersek, aslında biraz kişisel ilgi ve merakla başlayıp daha sonra tutku ve inançla devam eden bir süreç oldu. Şirketin temelleri 2016 yılında mining işleriyle atıldı. Daha sonra da bu alanda daha neler yapabilir, neler başarabiliriz diye kafa yorduk, araştırdık, dünyadaki tüm trendleri yakından takip ettik. Bu dönemde Türkiye'ye baktığımızda sadece kripto para alım satım platformları olduğunu gördük. Biz de buraya çok farklı özellikler getirerek 2018 yılında Bitci.com'u devreye aldık. Bunun dışında ise kripto paraların günlük hayatta kullanılması için Bitci Pay projemizi hayata geçirdik. Ama asıl önceliğimiz Türkiye'nin ilk blockchain'ini yapıp, ilk yerli ve milli coin'i çıkarmaktı ve bunu da başardık.



Geçtiğimiz yıl içinde de Bitci Teknoloji, Türkiye'de ilk kez yerli imkanlarla, Türk mühendis ve yazılımcılarla kendi blockchain'ini geliştirdi. Bitci Chain tamamen şirketleri blockchain dünyasıyla tanıştırmaya odaklanmış bir yapı. Bitci Chain'in aynı zamanda kendi coin'i var. Bitci Coin de son dönemde gerçekten kripto para dünyasında en çok konuşulan coin'lerden biri oldu.

Bitci Teknoloji olarak yerli imkanlarla, kendi tasarımcılarımız ve mühendislerimizle geliştirdiğimiz blockchain'imiz üzerinde şu anda çok farklı sektörlere hizmet verebiliyoruz. Bu iş alanlarının başında da spor endüstrisi geliyor.

MCLAREN RACING'İN TERCİHİ

Son yıllarda dünyanın önde gelen spor takımlarının blockchain iş birliklerine ağırlık verdiğini görüyoruz. Burada da ilk olarak 'taraftar token' projeleri akla geliyor. Özellikle pandemi döneminde bunların sayısı daha çok arttı. Burada blockchain teknolojisinin takımlara, kulüplere sunabildiği çok önemli avantajlar var. Biz de Bitci Teknoloji'nin geliştirdiği Bitci Chain ağı üzerinde dünyanın önde gelen spor takımlarıyla taraftar token projeleri geliştiriyoruz. Bu çalışmaya Türkiye'de ilk olarak Karşıyaka ile başladık. Ardından Türkiye Milli Basketbol Takımımız, Eskişehirspor ve Ankaragücü ile devam ediyoruz. Yurt dışında da yine dünyanın çok önemli takımlarıyla anlaşmalarımız var. İskoçya'dan Glasgow Rangers, İspanya'dan Real Betis ve son olarak Formula 1 tarihinin en başarılı takımlarından olan McLaren Racing, taraftar token projesinin ve blockchain teknolojilerinin geliştirilmesi için Bitci Teknoloji'yi tercih etti. Bu gerçekten çok çok önemli bir proje. 5 yıllık iş birliği kapsamında F1 tarihinde ilk kez bir 'taraftar token' projesi geliştirilecek. Bu proje tamamen Bitci Teknoloji'nin kendi yazılımcıları tarafından geliştirilen Bitci Chain üzerinde çalışacak. Diğer bir ifadeyle Türkiye, tarihinde ilk kez F1'e böylesine önemli bir projeyi ihraç etmiş olacak. Bunun dışında Bitci.com logoları, McLaren'ın yarış araçlarında ve pilotların kaskında yer alacak. Böylece yine ilk kez bir Türk şirketi sezon boyunca F1'de uluslararası görünürlük kazanacak. Yakın zamanda dünyanın farklı coğrafyalarından, farklı spor organizasyonlarından çok sayıda anlaşmayı açıklayacağız. Bunlarla birlikte Türkiye'nin tanıtımına da çok büyük katkı sağlayacağımıza inanıyorum.

KAHRAMANMARAŞ'TAN UNICORN'LAR ÇIKARACAK

Aykut Balcıoğlu



2019 yılından bu yana TOBB Kahramanmaraş Genç Girişimciler Kurulu Başkanı olarak görev yapıyorum. Burada özellikle teknoloji girişimciliğini destekleyecek güzel projeler hayata geçiriyoruz. Farklı ülkelerdeki start up'larla Türk girişimcilerini buluşturuyoruz. Yakın zamanda Almanya Başkonsolosluğumuzun da desteğiyle Almanya'daki girişimcilerle Türk girişimcileri bir araya getireceğiz. Almanya'da dev üretim tesisleri ve robotlar var. Fakat genç nüfus bizdeki kadar yoğun değil. Yetişen yazılımcı sayısı az ve bu da bir ihtiyaç. Dolayısıyla artık Türkiye'den yazılım veya kod ihraç etmek hayal değil. Bu amaçla Kahramanmaraş'ta detaylı bir kodlama okulu projesi başlattık. İlk mezunlarını bu yıl verecek. Lise çağındaki öğrencilerin sıfırdan başlayarak kodlamayı öğrenecekleri bir müfredat oluşturduk. O kadar hızlı ilerliyorlar ki ek dersler ilave etmek zorunda kaldık. Şu anda kodlama okuluna katılan tüm gençler kendi oyunlarını, uygulamalarını ve robotik kodlamalarını yapabiliyor.

FACEBOOK İSTASYON PROJESİ

Başarıyla mezun olan arkadaşlarımıza teknoloji şirketlerinde yaz stajı imkanı sağladık. Ayrıca staj sonrası geldiklerinde şehirde TOBB, Facebook ve Habitat Derneği birlikteliğinde hayata geçirilecek olan Facebook İstasyon projesinin de temellerini attık. Yakın zamanda faaliyete geçireceğimiz bir girişimcilik merkezimiz olacak. Atölyesi, çalışma ortamları ve Facebook tarafından gönderilecek eğitmenleriyle Türkiye'den yeni unicornlar çıkarmak için çalışıyoruz. İlk yılımızda 3 projeyle TeknoFest'e gireceğiz. 1 robot ve 2 mobil uygulama projesiyle katılım göstereceğiz.

İTALYAN VE TÜRK START UP'LARI BULUŞACAK

Aynı zamanda DEİK İtalya İş Konseyi Üyesiyim. Burada Türkiye ile İtalya arasında start up ekosistemini geliştirecek projeler üzerinde çalışıyoruz. Ticari olarak İtalya bizim en önemli pazarlarımızdan. Coğrafi yakınlık ve uzun zamandır süregelen ticari ilişkiler iki ülkeyi de birbiri için vazgeçilmez kılıyor. DEİK olarak iki ülkenin yatırımcılarını ve start up'larını buluşturmak istiyoruz. Burada yaratılacak sinerjiyle önemli başarı hikayeleri çıkacağına inanıyoruz.

NOSTALJİK ÇİKOLATAYI MARKALAŞTIRDI

Seda Şahin / 1983 Beyoğlu Çikolata ve Kahve Kurucu Ortağı



2013 yılında evlilik dolayısıyla geldiğim Antalya'da medya iletişim danışmanlık hizmetinin İstanbul'daki gibi çok profesyonel olmadığını ve henüz gelişmediğini gördüm. Freelance medya iletişim hizmeti işleriyle bir süre devam ettim. Ardından farklı bir alana yönelmeliyim diye düşündüm. İstanbul'da çok sevdiğim nostaljik meşhur Beyoğlu çikolatasının Antalya'da olmadığını fark ettim. Alanında deneyimli akademik eğitimler veren kahve eğitmenleri ve çikolata ustalarıyla görüştüm. Bize özel reçetelerle üretim yapması için bir şirketle anlaştım. Ardından Antalya'nın en işlek ve popüler caddesinde 40 metrekare bir mağaza kiraladım. Dekorasyonundan menüsüne kadar her alanda Beyoğlu nostaljisini hissettirecek butik bir mekan oluşturdum. Menümüzü meşhur kırma Beyoğlu çikolatası, Beyoğlu kahvesi, dünya kahveleri ve benmari usulü erittiğimiz sütlü, bitter çikolatadan oluşan bize özel tatlılardan oluşturduk. 2017 yılında franchise sistemiyle büyümeye karar verdik. Şu an Türkiye genelinde 17 şubemiz yurt dışında Irak Erbil Family Mall AVM'de şubemiz bulunuyor.

Bunun yanı sıra çikolata akademisi kurarak çocuk ve yetişkinlere özel çikolata yapım workshop'lar gerçekleştirmeyi planlıyoruz. Bayi ağımıza her geçen gün farklı bir şehir ekleniyor. Şu ana kadar bir yatırım almadık. Yatırım almayı düşünürsek üretim kısmını güçlendirip ihracat aşamasını planlayabiliriz.

OYUN EKOSİSTEMİNİ BÜYÜTÜYOR

Mehmet Umut Ermeç / tiplay studio Kurucu Ortağı

2008 yılında ses mühendisliği yüksek lisansı yapmak için gittiğim ABD'nin Tennessee eyaletinde bulunan Middle Tennessee State University'de asistan olarak ders vermeye başladım ve böylelikle eğitimcilik kariyerine adım atmış oldum. 2011 yılında New York'a taşındım ve bağımsız (Indie) filmler için ses mühendisi olarak çalışmaya başladım. 2012 yılında New York Film Academy'de, 2013'te de Institute of Audio Research'te eğitmen olarak görev aldım ve toplam 7 bin saatten fazla ses mühendisliği dersi verdim. Sonrasında ortağım Julio Casado ile birlikte gençlere diploma odaklı ve müfredata dayalı eğitim anlayışı yerine çıraklık sistemiyle portföy oluşturma fırsatı sunan Smart Professions isimli bir start up kurduk. NYU EdTech Kuluçkası'nda bir yıl geçirdikten sonra audiobook ve podcast üretimi alanında faaliyet göstermeye başladık.



2018 yılında memleketim Denizli'ye dönüş yaptım ve 2019 yılının başında şu anki ortaklarım Ahmet Öney ve Osman Tutum'la tanıştım. Her ne kadar o an için eşimle birlikte Almanya'ya yerleşme kararı almış olsak da Osman ve Ahmet'in mobil oyun üretiminde halihazırda belli bir mesafe kat etmiş olması ve Türkiye'de mobil oyun sektörünün inanılmaz bir hızla büyüyor olması bizi bu kararımızdan vazgeçirdi ve Türkiye'de kaldık. Çekirdek yatırım turumuzun ardından 2019 Temmuz ayında ortaklarımla birlikte mobil oyun start up'ı olan tiplay studio'yu Denizli'de bir Silikon Vadisi kurma vizyonuyla kurduk. Stratejik ortaklık kurduğumuz Rollic (Zynga) ile ilk hit oyunumuz olan Water Shooty'yi takip eden eylül ayında, ikinci hit oyunumuz olan Car Restoration 3D'yi ise Nisan 2020'de yayınladık.

OFON VE OWS'NİN AVANTAJLARI

Yakaladığımız başarıyı, Türkiye'nin dört bir yanında oyun sektörüne giriş yapmak için var gücüyle çalışan ekiplerin de yakalaması için Rollic'in finansman desteğiyle oFON isimli bir ivmelendirici programı hayata geçirdik. Global başarılara imza atacak potansiyele sahip ekiplerin gelişimini hızlandırarak başarılı birer oyun start up'ı haline getirmeyi hedefleyen program kısa sürede Türkiye'nin en güçlü mobil oyun geliştirme ekosistemi haline geldi ve Global Accelerator Network üyesi olarak uluslararası arenaya çıktı. An itibarıyla 10 seçkin ekibe ev sahipliği yapan oFON Joust Run! ve Dodge Master isimli iki hit oyun çıkarmış olup yurt dışından ilk ekibi 2021'in nisan ayında kabul ederek Türkiye'deki başarısını dünyaya açma yönünde ilk adımını attı.

tiplay studio'nun 3 kişiden 35 kişiye uzanan büyüme öyküsünde istihdam, fikir üretimi, yaratıcılık, üretim yönetimi, kalite kontrol, profesyonel gelişim ve benzeri alanlarda büyük engellerle karşılaşıp bu alanlarda çözüm üreten çok fazla kaynak bulamayınca bu sorunları üreteceğimiz bir teknolojiyle sistemsel olarak çözmeye karar verdik ve 2020 yılının son çeyreğinde Online WorkSpace (OWS) isimli online platformumuzun temelini attık. 2021 Nisan ayında hem tiplay studio hem oFON çalışanlarının hizmetine sunduğumuz OWS hem oyun üretim gücümüzün hem kurduğumuz ekosistemin sürdürülebilir ve ölçeklenebilir olmasını sağlayan temel araç haline geldi. Bunun yanı sıra 2020'nin başında hayata geçirdiğimiz çıraklık programıyla da istihdam problemimize çok başarılı bir çözüm üreterek bu konuda da öncü olduk. Kodluyoruz'la birlikte yürüttüğümüz Mobil Oyun Bootcamp'leri ile de tiplay studio'ya kazandırılan çırakların yanı sıra 100'den fazla oyun geliştiricinin oyun sektörüne girmesini sağladık. oFON ve OWS'in kazandırdığı rekabetçi avantajlarla sektör içerisindeki hızlı büyümemize çıkaracağımız yeni oyunlarla ara vermeden devam etmek için yılmadan çalışmaya devam ediyoruz. Hedefimiz dünyanın sayılı oyun şirketlerinden biri haline gelerek ülkemizin gurur kaynaklarından biri olmak.

“5 YILDA HER ECZANEDE OLACAĞIZ”

Özlem Pamuk Yıldız / Phytoil Aromatherapy Kurucusu

2007 yılında bana meme kanseri teşhisi konuldu. Tedavi sonrası antikanserojen bir hayata geçtim. Sadece yediğimiz içtiğimiz gıdalardan değil şampuandan el yıkama sabunlarına kadar birçok kozmetik ürün üzerinden vücudumuza çok sayıda kanserojen kimyasal aldığımızı fark ettim. Eczacı olmamın da etkisiyle daha sağlıklı seçenekler için ciddi bir araştırmaya girdim. Bu süreçte de fitoterapi ve aromaterapiyle tanıştım. Benim girişimcilik hikayem de böyle başladı. 2018 yılında farmakolojik danışmanlık, fitoterapi ve aromaterapi alanındaki teorik ve klinik çalışmalarımdaki 25 yıllık deneyimimle Phytoil Aromatherapy’i kurdum. Kendimi iyileştirirken doğanın mucizelerinden yararlandığım için öğrendiklerimi en iyi şekilde insanlara aktarmak istedim.

Biz yavaş yavaş eczane kanallarında büyüyen bir markayız. Şu anda uçucu ve sabit yağlar, doğal kişisel bakım ürünleri ve bitki sularından oluşan 100’e yakın farklı ürün gamıyla hizmet veriyoruz ve Türkiye genelinde yaklaşık 800 eczanede yer alıyoruz.



“ÜRÜN GAMIMIZI ARTIRMAK İSTİYORUZ”

Marka olarak son derece sakin bir yapımız var. Bu yüzden oldukça emin adımlarla ve yavaş ilerliyoruz. Eczane sayımızı yıl sonuna kadar ikiye katlamayı planlıyoruz. Şimdilik online satış platformlarında olmayı tercih etmiyoruz. Doğal kişisel bakım alanında ürün gamımızı artırmak istiyoruz. Ar-Ge çalışmalarını gerçekleştirdiğimiz serum serimizin lansmanını yapmaya hazırlanıyoruz. Yıl sonuna kadar şampuan serimizi de hayata geçireceğiz. Hedefimiz aromaterapinin faydalarını her kesime ulaştırmak. Endemik tıbbi bitkilerin kullanımını artırmaya çalışarak aromaterapinin uygulanabilirliğini çoğaltmak istiyoruz. Ürün portföylerini geniş tutarak klinik olarak etkinlikleri kanıtlanmış, ancak dünyada kullanılsa da Türkiye’de henüz formülasyonlarda nasıl kullanılacağı tam olarak keşfedilmemiş uçucu ve sabit yağları sağlık camiasına sunmak, bu alandaki yeni ve güncel formülleri öğretmek ve aromaterapi kavramının hak ettiği yere bir adım daha yaklaşmasını sağlamak istiyoruz. Gelecek beş yıl içindeki hedefimiz, Türkiye pazarında her eczanede olmak ve yurt dışına açılmak.

DEĞİŞİM ARAYANLAR İÇİN PLATFORM: **READY FOR CHANGE**

Murat Erdör/Ready For Change Platformu Kurucusu

Dünyada çok az örneği bulunan, Türkiye’de ise hem iş hem özel hayata dair üyelerinin gelişimini sağlayacak olması dolayısıyla ilk olma özelliği taşıyan Ready For Change dijital platformunu www.readyforchange.co adresi üzerinden Ekim 2020’de üyeleriyle buluşturduk. Kendini geliştirmek isteyen herkesi, “Artık Yalnız Değilsin” ve “Değişime Hazır Mısın?” sloganlarıyla dijital platforma davet eden Ready For Change, üyelerine hem iş hem özel hayata değer katacak, her alanda hedeflerine ulaşmalarını sağlayacak bir kurgu sunuyor. Yenilik arayışı içerisinde ve umutsuz hisseden, iş ve özel hayatında değişim arayışında olan herkese değer katmayı amaçlayan Ready For Change dijital platformu, her ay üyelerini iş dünyası ve özel hayata dair belirlenen bir konuda ünlü isimlerle buluşturacak. Platform teknoloji ve dijitalden, iş yaşamına, sosyal hayattan sanata uzanan geniş bir yelpazede bir bilgi, buluşma ve deneyim sunacak. İş ve özel hayatında değişim arayışında olan herkesi Ready For Change’e bekliyoruz.

PARLAK Bİ'FİKİR İKİNCİ DÖNGÜSÜNÜ TAMAMLADI

Zorlu Holding'in hayata geçirdiği kurumiçi girişimcilik programı Parlak Bi'Fikir, ikinci döngüsünü tamamladı. Kurum içinden 720 fikrin ve 168 kişinin takıma katılım için başvurduğu programın ilk etabı sonucunda 8 takım finale kaldı. 200 saate yakın süren online görüşmeler sonrasında bu 8 takım arasından Be Right Back, Ne Ekersen, Selffix ve Geliverio son sunumlarının ardından Vestel Ventures'la yatırım masasına oturmaya hak kazandı.



"8 ÜLKEYE İHRACAT YAPIYORUZ"



Endüstriyel giyilebilir teknolojiler ve entegre yazılımlar geliştiren Thread in Motion'ın zaman ve maliyetten yüzde 50 tasarruf sağlayan yeni ürünü Glogi'yi, CarrefourSA 11 deposunda kullanmaya başladı. Akıllı eldiven, mal giriş çıkış, toplama, ayrıştırma, mal sayım, e-ticaret operasyonları gibi pek çok iş sürecinde kullanılıyor. Girişimin CEO'su Kadir Demircioğlu, "Yerli bir şirket olarak ülkemizde Türk mühendislerimizle beraber geliştirdiğimiz eldivenleri artık sekiz farklı ülkeye ihraç ediyoruz" dedi.

YOLCU360 6 MİLYON DOLARLIK YATIRIM ALDI



Araç kiralamayı herkes için ulaşılabilir yapma hedefiyle 2015 yılından bu yana faaliyet gösteren Yolcu360, 30 milyon dolarlık değerlemeyle Eksim Holding'den 6 milyon dolarlık seri A yatırımı aldı. Yolcu360 CEO'su Umut Yıldırım, değerlemenin ve alınan yatırımın unicorn olma hedefleri için bir yakıt ikmali olduğunu söyledi.

ZOOM'DAN 100 MİLYON DOLARLIK FON

Zoom Video Communications, Zoom Apps ekosisteminin büyümesini teşvik etmek için oluşturulan 100 milyon dolarlık girişim fonu Zoom Apps Fund'ı duyurdu. Bu yeni fonun portföy şirketleri, Zoom müşterilerinin nasıl bir araya geldiği, iletişim kurduğu ve iş birliği yaptığı konusunda temel oluşturacak çözümler geliştirmek için 250 bin dolar ila 2,5 milyon dolar arasında başlangıç yatırımı alacak.

ALBARAKA GARAJ'IN 5'İNCİ SEZONU BAŞLIYOR



Albaraka Türk bünyesinde yer alan ve girişimcilerin yenilikçi ürün ve hizmetlerini destekleyen "Albaraka Garaj" için beşinci sezon başvuruları 30 Mayıs'ta sona eriyor. Bugüne kadar Albaraka Garaj'la 85 girişimi desteklediklerini belirten Albaraka Türk Genel Müdürü Melikşah Utku, "Bu yıl yine online ortamda bize katılarak girişimlerine değer katmak isteyen tüm girişimcilerin başvurularını bekliyoruz. Her yıl olduğu gibi bu yıl da desteğe ihtiyacı olan ve ortak paydada buluşabileceğimiz tüm girişimcilerin yanında olmaya devam edeceğiz" dedi.

DOLANDIRICILIKLA MÜCADELE YATIRIMI

Amazon, sahte ürün sayısını sıfıra indirmeye yönelik çalışmalarındaki ilerlemeyi gösteren 2020 Marka Koruma Raporu'nu yayınladı. Rapora göre Amazon, geçen yıl pazaryerini dolandırıcılığa yönelik girişimlerden ve kötüye kullanımdan korumak için 700 milyon dolardan fazla yatırım yaptı ve 6 milyondan fazla şüpheli yeni satıcı hesabı oluşturma girişimini engelledi.

amazon.com.tr



HACETTEPE TEKNOKENT YENİ MERKEZ KURACAK

Bünyesinde 300'e yakın şirket bulunan Hacettepe Teknokent, 4 binden fazla kişiye istihdam sağlıyor. Pandemi sürecinde teknokentlerin daha çok önem kazandığına vurgu yapan Hacettepe Teknokent Genel Müdürü Dr. Veysel Tiryaki, bu şirketlerden 62'sinin kuluçka merkezleri bünyesinde faaliyet gösterdiğini söylüyor. "16 ekip kapasiteli ön kuluçka merkezimizse şu an tamamen dolu olup bünyesindeki prototipleme atölyesiyle genç ekiplere hizmet veriyor" diyor. 2021 yılında kuluçka ve ön kuluçka için yeni bir merkez kurmayı hedeflediklerini açıklayan Dr. Veysi Tiryaki şöyle konuşuyor: "Teknokentlerin en önemli var olma amaçlarından birisi girişimcilerin önünü açmak. Onlara hem sermaye desteği sağlamak hem mentorluk yapmak. Bu nedenle de kuluçka şirketlerimiz kadar özellikle ön kuluçkadaki girişimci adaylarımızı da çok önemsiyorum. 2019 yılında kurulan ön kuluçka merkezimizde bugüne kadar 32 ekip yer aldı. Bunlardan 9 ekibi mezun ettikten sonra ticarileştirdik. Bu sayının artması ve genç girişimcilerimizin önünü açmak için Hacettepe Teknokent olarak büyük gayret sarf edeceğiz. Hem kuluçka hem ön kuluçkadaki kapasitemizi artırmamız gerekiyor. Bu nedenle bu yıl yeni bir merkez kurma çalışmasını başlattık."

MÜŞTERİ EDİNİM SÜREÇLERİ DİJİTALLEŞİYOR

Fintek girişim kurucusu Insha Ventures, kimlik yönetim platformu Identify Türkiye iş birliğiyle yeni nesil uzaktan müşteri edinme platformu KimlikBasit'i hayata geçirdi. KimlikBasit ile uzaktan müşteri edinim süreçleri tamamen dijitale taşınıyor. Konuya ilişkin değerlendirmede bulunan Insha Ventures Genel Müdürü Yakup Sezer, "KimlikBasit ile sunduğumuz hizmetler arasında çağrı merkezi temsilci eğitimi ve müşteri deneyimi odaklı süreç yönetimi de yer alıyor. Böylece pazardaki rakiplerimizden farklılaşıyoruz" dedi.



TURİZMDE **DİJİTAL DÖNÜŞÜM** YAŞANIYOR



Türk yazılımcılar tarafından geliştirilen seyahat uygulaması icibot, misafirlerin otele girişlerinden çıktıkları ana kadar temas kurmadan ve personelle yüz yüze görüşme ihtiyacı duymadan özel servisleri satın alabilmelerini sağlıyor. COVID-19 sonrasında otellerin teknoloji yatırımlarının tüm dünyada arttığını söyleyen icibot Satış ve Pazarlama Direktörü Bahadır Çakar, "4 kıtada 20'ye yakın ülkede, otellerin kullanımına sunulmuş güçlü bir teknolojiye sahibiz" diyor.

DEEZER, DREAMSTAGE'E YATIRIM YAPTI

Global müzik yayını servisi Deezer, ABD merkezli canlı müzik yayını start up'ı Dreamstage'in ana yatırımcısı oluyor. Bu yeni fonlamayla Dreamstage'in büyümesi önemli ölçüde hızlanacak ve operasyonlarını genişletmesi sağlanacak. Deezer'ın CEO'su Hans-Holger Albrecht, "Dreamstage'in bugün piyasadaki en iyi canlı müzik platformu olduğuna inanıyoruz. Müzikseverler, nihayet bir video görüşmesinden daha fazlası olan gerçek bir konser deneyiminin tadını çıkarabilecek" dedi.

WEBEE ACELER@TECH PORTUGAL'DA FİNALDE

Türk girişimciler tarafından geliştirilen ve temassız otelcilik uygulamalarında ülkemizde pazar lideri konumundaki platform WeBee, turizm ve teknoloji hızlandırma programı Aceler@Tech Portugal'da finale kaldı. Bu süreçte Portekiz turizm ve teknoloji pazarında etkili şirketlerin yöneticileri, mentorlar ve girişimcilerle bir araya gelecek olan WeBee, her aşamada misafir deneyimini geliştirmeyi amaçlıyor.



EASYCEP, TOHUM YATIRIMINI ALDI

Türkiye'de atıl durumda olan ikinci el elektronik ürünleri ekonomiye kazandırmak için yola çıkan EasyCep, ilk tohum yatırımını aldı. Ulusal ve uluslararası melek yatırımcılardan 9 milyon TL'lik yatırım toplayan şirket, 2022 yılından itibaren yurt dışına açılmayı planlıyor. EasyCep Kurucu Ortağı Mehmet Akif Özdemir, "Hedefimiz, Easycep'in Türkiye'de her türlü yenilenmiş elektronik ürünün bulunabildiği, sorunsuz ve güvenilir bir şekilde satın alınabildiği bir pazaryeri platformu oluşturmak" diyor.

WHATS*up*

startup@doganburda.com



ELDER'DEN 300 BİN TL ÖDÜL

EPDK koordinatörlüğünde, ELDER ve ODTÜ Teknokent iş birliğinde başlatılan Enerjim Sensin Hızlandırma Programı'nda yapılan çok sayıda başvuru arasından seçilen 24 proje, programa devam hakkı kazandı. Son aşama olan DemoDay organizasyonunda, başarılı olan girişimlere ELDER tarafından toplamda 300 bin TL para ödülü verilerek yenilikçi iş fikirlerinin ve Ar-Ge projelerinin desteklenmesi sağlanacak. Diğer kurumlar tarafından verilecek ödüller ileri bir tarihte duyurulacak.



HEXTECH GREEN'E 1,7 MİLYON TL YATIRIM

Hextech Green'e Keiretsu Forum Türkiye melek yatırımcıları tarafından, 1,7 milyon dolar değerleme üzerinden yatırım yapıldı. Dünyada, 2023'e kadar 40,25 milyar dolar olacağı öngörülen iç mekan yetiştiriciliği tarım teknolojisi pazarından 62,80 milyon dolarla yüzde 0,16 pay almayı hedeflediklerini belirten Hextech Green Makine Kurucusu Bilge Akgün "Hedef pazarımız, Türkiye'de kırsal alanda tarlalarda ve seralarda sebze yetiştiren 2,5 milyon çiftçi ve hobi tarımı ürünleri için 15 milyon hane" dedi.

BITPANDA UNICORN OLDU



Bitpanda, Valar Ventures liderliğinde, girişim sermayesi şirketi DST Global'in ve ortaklarının da katılımıyla gerçekleşen 170 milyon dolarlık yatırım turuyla Avrupa'nın en büyük B serisi turlarından birini imzaladığını duyurdu. Bu anlaşmayla Bitpanda, 1,2 milyar dolar değerinde unicorn şirket statüsüne ulaştı. Bitpanda Kurucu Ortağı ve CEO'su Eric Demuth, "Avusturya'nın ilk unicorn şirketi olmak çok büyük bir başarı. Amacımız, Avrupa'da dijital yatırım devrimine liderlik etmeye devam etmek" dedi.

BURGAN BANK'TAN SOSYAL GİRİŞİMLERE DESTEK

Ashoka ortaklığında, toplumsal bir soruna yenilikçi, kalıcı ve sistemi dönüştürücü çözüm sunan bir sosyal girişimciyi 3 yıl boyunca destekleyecek olan Burgan Bank, Türkiye'de sosyal girişimcilik ekosistemine de katkıda bulanacak. Aynı zamanda banka, bu ortaklıkla sosyal girişimcilerin küresel Ashoka ağıyla buluşmasını ve Ashoka'nın küresel desteklerinden bütüncül olarak faydalanmasını sağlayan Türkiye'deki ilk kurum oldu.

ORGANİKTE FİYATLARI DÜŞÜRDÜ



"Kimyasal madde içermeyen, katkısız ve güvenilir gıdaya erişim" mottosuyla yoluna devam eden Eski Tadında'nın "Gün Sonu Organik Meyve Sebze" uygulamasıyla 1 kilo organik meyve sebze 2,5 TL'ye tüketicilerle buluşabiliyor. Gıdada fireyi azaltmayı temel alan uygulamayla klasik meyve, sebze tedarikinde yüzde 25'lere varan fire oranı yüzde 5'in altına düşüyor. Kurucu ortak Oya Arı Sezgin, "Bu yöntemimizle ekosistemde bir dönüşüm yaratabiliriz. 3 yılın ardından ulaştığımız bu noktada, heyecanımız katlanarak büyüyor" diyor.

EN ÇOK İNDİRİLEN YERLİ UYGULAMALAR

2021'in ilk çeyreğinde iOS telefonlara en çok indirilen yerli girişimlerin uygulamaları startups.watch tarafından açıklandı. Alışveriş, kripto para borsaları ve evde vakit geçirmeye yönelik uygulamalar öne çıktı. İlk 10'da 4 alışveriş (Trendyol, Çiçeksepeti, Sahibinden, Hepsiburada), 2 eve yemek/market teslim (Getir, Yemeksepeti), 2 kriptopara borsası (BtcTurk PRO, Paribu), 1 mobil cüzdan (Papara), 1 dijital yayın (Exxen) yer aldı.

#HerAnYanında

SODEXO İŞ ORTAKLARI İLE BÜYÜYOR!



Türkiye'de dijital ekosistemin gücüne ve yetkinliklerine inanıyor, gelecek stratejilerimizi işbirliklerimiz üzerine inşa ediyoruz.

Ürünlerinizin yaygınlığını ve rekabet gücünüzü artırmak, bu yolculuğunuzda Sodexo'nun ekosistemi ve yeteneklerinden yararlanmak istiyorsanız, sizi işbirliğine davet ediyoruz. Birlikte yaratabileceğimiz değerler hakkında sizlerle iletişime geçmek için sabırsızlanıyoruz.

Sodexo ile iş ortaklığı yapmak için:
is.ortagim@sodexo.com

444 72 77

sodexo
YAŞAM KALİTESİ HİZMETLERİ

Pliot'ta girişimin için bir fikrimiz var

Türk Telekom PİLOT girişim hızlandırma programına başvur, girişimin uçuşa geçsin!

Ayrıntılı bilgi ve başvuru için:
www.turktelekompilot.com.tr



Türk Telekom ile iş birliği

PlugandPlay Amerika programına katılma imkânı

200.000 TL nakit desteği

Türk Telekom Ventures'tan yatırım alma fırsatı

PİLOT | Türk Telekom Ventures | PLUGANDPLAY | Türk Telekom Değerli Hissettirir