

Yerel girişimciyi globale taşıyan

12. yıl yatırım



Türkiye hukuksal altyapısı ile girişim sermayesi fonları ve melek yatırım ağları için artık bir cennet konumunda. Bu cennet pazarda çok sayıda başarılı girişim bulunuyor. Yurtdışına açılmak isteyen şirketler için büyük bir bilgi birikimi söz konusu... ÜRÜN DİRİER urun.dirier@paradergi.com.tr

ERKEN aşama teknoloji girişimlerine yatırım yapmak üzere kurulan fonlara her geçen gün bir yenisi daha ekleniyor. Teknoloji ve internet girişimlerinin bir anda globale yayılabilme olasılığı, dünyada olduğu gibi Türk yatırımcıların da dikkatini çekiyor. Girişim sermayesi fonları ve melek yatırım ağları, portföylerindeki girişimleri yurtdışına açabilmek için yoğun bir tempoda çalışıyor.

Türk girişimlerindeki kıvılcımı fark eden yabancı fonlar da Türkiye'de birer birer merkez açmaya başlamış durumda. Biz de yurtdışındaki girişim ekosistemleriyle bağlantısı olan ve girişimlerinin çoğunu yurtdışına açmayı başarmış fon ve ağları araştırdık. Hem yatırımcıların hem de girişimcilerin gözbebeği olan 12 yatırım ağı ve fonu derledik...

Yatırımcıya başvururken bunlara dikkat edin!..

- Bir girişim sermayesi fonuna veya melek yatırım ağına başvurmak istiyorsanız öncelikli olarak girişiminizin emekleme aşamasında bile olsa ticarileşmiş olması gerekiyor. Yani bir müşteriniz/kullanıcınız bile olsa en azından müşterim var diyebilir halde olun. Aksi halde sizin için riske girmezler.
- İyi fikir herkeste var, fikirlerinizi değil yaptıklarınızı anlatmalısınız, sadece fikri olanı kimse dinlemiyor. Söz konusu girişim için nelerden vazgeçtiğinizi, hangi işleri teptiğinizi, ne çileler çektiğinizi anlatmanız yatırımcı karşısında size puan kazandıracaktır. "Para olursa bu işe girerim çünkü şu an bir kurumda çalışıyorum" dersiniz baştan kaybedersiniz.
- Dünyadaki ve Türkiye'deki rakiplerinizi iyi tanıyın. Bilmiyorsanız yatırımcı size güvenemez.
- Başvurunuzu öncelikle fonun web sitesindeki e-mail adresine güzel bir sunum dosyası ile göndermelisiniz. Mailde kendinizi ve "ilgi çekici" geçmişinizi de yazmayı unutmayın. Sunum dosyasında mutlaka finansal planlarınızı paylaşmalısınız. Aradan biraz zaman geçtikten sonra 'size bir mail atmıştım' demek için telefon da açabilirsiniz.
- Söz konusu fonlar ve ağlar arada yarışmalar düzenliyor. Web sitelerini takip edin. Fikrinizi mümkün olduğu kadar fazla yatırımcı ile paylaşın. Kopyalanmasından korkmayın. Zaten kolayca başka bir ekip tarafından kopyalanabilecek bir şeyse hiç uğraşmayın, değmez.
- Girişimleriniz yerele hitap edeceği gibi global de hedeflemeli. Yatırımcılar sadece lokalde kazanabilecek girişimlere nadiren yatırım yapıyor. Unutmayın ki para, paraya ihtiyaç yokken ve hatta işler iyi giderken aranır. Yatırımcının amacı sizin şirketi kurtarmak değildir; zaten iyi giden işlerinizi onlarca kat katlayarak kendisi de kazanmayı hedefler.



500 İSTANBUL Dünyadaki Türk girişimcileri topluyor

Türkiye'nin ilk Silikon Vadisi merkezli girişim sermayesi fonu olan 500 İstanbul, ABD'nin Kaliforniya eyaleti orijinli 500 Startups ağı altında yer alıyor. 2016'da faaliyete başlayan 500 İstanbul, bölgedeki ilk ve tek global erken aşama yatırım fonu olarak küresel başarıları dünyadaki Türk girişimcilerin damgasını vurmayı hedefliyor.

Yatırımcıları arasında Türkiye'nin önde gelen holdingleri ve yatırım firmalarının bulunduğu 500 İstanbul'un Yönetici Ortağı Rina Onur Şirinoğlu, "500 Startups şimdiye kadar sekiz Türk girişimciye yatırım yapmıştı. Türk girişimcilerin başarılı olduğunu gördükleri için de direkt olarak İstanbul ağını kurmaya karar verdiler. 500 İstanbul böyle hayata geçti. 2016 Temmuz'da faaliyete başladıktan itibaren 18 girişime yatırım yaptık" diyor. Şirinoğlu, yatırım yaptıkları girişimlerden özel sinema kulübü Sinemia'nın, ABD'de ofis açmak üzere olduğu bilgisini veriyor.



Rina Onur Şirinoğlu

"SAĞLIK TEKNOLOJİLERİNE İLGİ YOĞUN"

Şirinoğlu, yaptıkları yatırımlar hakkında şunları söylüyor: "Insider'a yatırım yaptık. Çok başarılı gidiyor. Cirolarının yüzde 70'i yurtdışından ve altı ülkede ofisleri var. Chat bot konusmalarını optimize eden Botanalytics girişimimiz birkaç ay önce Silikon Vadisi'nde satış ofisi açtı. Kanser veri tabanı oluşturan MassiveBio en çok güvendiğimiz girişimlerden biri. Kanser teşhis ve tedavisini tüm dünyada demokratize edecek bir girişim. Dünyadaki tüm kanser hastalarının bilgileri tek bir çatı altında toplanarak onkologlara kıyas yapabilecekleri ve kendi hastalarının faydasına kullanabilecekleri bir bilgi ağı sağlıyor. Peoplise, işe alımlarda kullanılabilecek bir algoritma. Patronun memnun

olduğu çalışanına benzeyen potansiyel çalışanları sosyal ağlar üzerinden bulabilmesini sağlıyor. Henüz çok yeni İngiltere ofisini açtık, ABD'de de ofis kuracaklar."

2017'de finansal teknolojiler, sağlık ve siber güvenlik gibi alanlardaki girişimlerin yatırımcılar açısından bir adım önde olacağını belirten Şirinoğlu, farklı sektörlerdeki şirketlerin büyük çoğunluğunun makine öğrenimi ve yapay zeka kullanmaya başladığına dikkat çekerek trend olacak bu teknolojilere adapte olamayan teknoloji şirketleri için önümüzdeki beş yılın çok zor geçeceğini vurguluyor. Sağlık teknolojileri ve genetik alanındaki yatırımların her yıl rekor seviyelerde arttığını belirten Şirinoğlu, 500 İstanbul'a başvuru yapan bini aşkın girişim içinde, ABD'de yaşayan Türklerin kurduğu 20 sağlık girişiminin yer aldığını söyleyerek bu iddiasını temellendiriyor. Bunlardan ikisine yatırım yaptıkları dördünün ise değerlendirme aşamasında olduğu bilgisini veriyor ve 18 girişimden bir bölümünün Türkiye, diğerlerinin ise San Francisco ve New York merkezli Türk girişimleri olduğunu vurguluyor.

Portföyündeki Girişimler: Carbon, Sinemia, Plum, Bisu, Paraşüt, Pvgna, Olev, Kolayık, MassiveBio, Botanalaytics, MallIQ, MojiLala, Mori, Peoplise, FazlaGıda, ClaimCompass, Forte, Insider.

STARTERSHUB 10 ülkedeki girişim ekosistemine erişimi var

StartersHub erken aşama teknoloji girişimlerini hızla büyüyen, başarılı ve global şirketler olmaları için destekleyen bir girişimcilik platformu. Girişimlere sadece yatırım yaparak değil mentorluk, yurtiçi ve yurtdışı uzmanlardan eğitimler, stratejik ortaklıklar, yerel ve global iş bağlantıları dahil olmak üzere ih-

tiyaç duydukları her alanda, baştan sona her aşamada destek oluyor.

Bünyelerinde farklı hızlandırma programları olduğunu belirten Yönetim Kurulu Başkanı Ebru Dorman, "Bunlardan ilki Avrupa'nın en büyük hızlandırma programı olan Startupbootcamp'in İstanbul bacağı ve üç yıldır Türkiye ve bölge ülkelerden teknoloji start-up'larına hitap ediyor. İkinci programımız dünyanın en büyük oyun yayıncılarından olan Kore asıllı Netmarble ortaklığı ile yaptığımız ve mobil oyunların potansiyelini ortaya çıkarmak için düzenlediğimiz Game Garage" diyor. Dorman, Mart ayında Fintech (Finansal Teknolojiler), IoT (nesnelerin interneti) ve big data (büyük veri) teknolojilerine odaklanan "StartersHub XO" adında yeni bir girişim geliştirme programı başlatacaklarının da müjdesini veriyor.

30 ŞİRKETE YATIRIM YAPTI

Bu programda İş Bankası, Gedik Yatırım ve Microsoft Türkiye firmanın ortağı konumunda, ayrıca ilgili sektörlerden destekçi pek çok kurumsal ortak var. Ortaklar programa seçilen girişimlere eğitimden mentorluğa, ücretsiz ürün kullanımından pazara çıkış desteğine kadar çok çeşitli alanlarda faydalar sağlayacak. Hedef İstanbul'u girişimcilik alanında bir çekim merkezi haline getirmek. Bugüne kadar gerçekleştirilen programlara dünyanın her yerinden 2 bin 500'den fazla başvuru alınmış ve şimdiye dek 30 şirkete yatırım yapılmış.

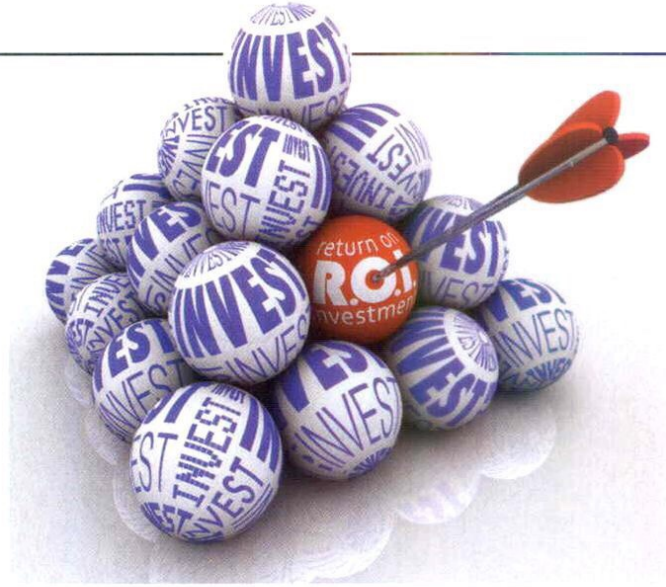
Geçen yıl dünyanın ilk mobil EKG platformunu oluşturan ECG 4 Everybody (Sırbistan), göğüs kanseri riskini daha uygun fiyatla ve hızla ölçen bir genetik test geliştiren Genz Biotech (Türkiye), akıllı otopark yönetim sistemi ve açık hava reklam platformu sunan Human Electric (Yunanistan), evlerdeki ışık kontrolünü akıllı hale getiren modüller ve uygulamalar üreten Moodnode (Polonya) ve Türkiye'nin ilk ve dünyanın sayılı akıllı kumaş teknolojileri şirketinden biri Thread in Motion gibi sıra dışı girişimler desteklenmiş. Dorman, ilgi çeken girişimlerden birinin de Smart Moderation olduğunu vurguluyor.



Ebru Dorman

DİKKAT ÇEKEN YATIRIMLAR

Firmanın geliştirdiği yüksek performanslı yapay zeka yazılımıyla, sosyal medya profillerinden yayımlanması sakıncalı olan ve marka itibarına zarar veren spam reklam, küfür, hakaret içeren kullanıcı yorumlarının ve trolling saldırılarının gerçek zamanlı olarak otomatik gizlenmesi hizmeti sunduğu bilgisini veren Dorman, aralarında BMW, The Next Web, France 24 ve University of Arizona gibi dünyaca ünlü kurumların ve Türki-



ye'deki ünlü sanatçıların da yer aldığı 4 bin sosyal medya profilini yönetiyor.

Bireylerin sağlıklı yaş almalarını destekleme maksadıyla yola çıkan Longi'nin de etkileyici girişimlerden biri olduğunu belirten Dorman, hatta Stanford Longevity Design Business Plan Competition'da dünya ikincisi oldukları bilgisini de paylaşıyor. Longi chatbot teknolojisi bireyin günlük alışkanlıklarını analiz edip, uzun vadede sağlıklı bir hayat yaşamasına ve muhtemel problemleri engellemesine yardımcı olan bir akıllı asistan. Giyilebilir ürünler ve sensör datalarından alınan verileri yorumlayarak bireye doğru zamanda fiziksel, zihinsel ve beslenme alanlarında yönlendirmeler yapıyor, içerik sağlıyor ve önemli davranış değişiklikleri yaratmayı hedefliyor.

MEZUNLARIN YÜZDE 80'İ GLOBALE AÇILDI

Destekledikleri girişimlerin yurtdışına açılmalarına çok önem verdiklerini, 2014 yılından bu yana mezunlarının yüzde 80'inin global pazarlara açıldığını ve 8 milyon doların üzerinde yatırım aldıklarını belirten Dorman bu konuda, ABD'deki Kickstarter programından 700 bin dolar yatırım alan Monument adlı şirketlerinden söz ediyor. Dorman sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Türk girişimlerimizden Zeplin ve Ukraynalı girişimimiz Sixa, San Francisco'da Y-Combinator programına kabul edilip başarı ile tamamladılar. StartersHub bünyesinde gerçekleştirdiğimiz tüm programlara, global pazarlara açılma potansiyeli ve vizyonu olan girişimleri seçiyoruz. Üç yıldır başarıyla sürdürdüğümüz Startupbootcamp İstanbul Hızlandırma Programı aracılığı ile 17 farklı program üzerinden 10 ülkedeki girişim ekosistemine direkt erişimimiz var. Hem mentorluk hem de yeni pazarlara giriş anlamında bu müthiş ağıdan faydalıyoruz."

Şirket başta ABD olmak üzere Almanya ve İngiltere'de bulunan pek çok iş ortağıyla girişimcileri buluşturup, yurtdışına açılmaları konusunda her alanda destek oluyor. Girişimciler için yaratılan katma değer bir göstergesi olarak her yıl başvuru sayılarının katlanarak arttığı bilgisini veren Dorman, 2016'da 92 ülkeden 830 başvuru alarak Startupbootcamp İstanbul olarak dünyadaki tüm Startupbootcamp programları arasında rekor kırdıklarını gururla paylaşıyor.

Portföyündeki Girişimler: StartersHub portföyünde 30 girişim bulunuyor. 2016 yılında sisteme dahil olan en yeni girişimler ise şöyle; Poltio, AirPost, Botler, Composy, ECG For Everybody, Human Electric, Moodnode, Thread in Motion, Umut Biotech, VRex.

212 LTD

Riski dağıtmanın adresi

212 LTD, 2012 yılında kurulmuş olan ve erken aşama teknoloji girişimlerini destekleyen bir girişim sermayesi fonu. Bugüne kadar 12 girişime yatırım yapıldı. Kurucu Ortak Ali Karabey, kuruldukları günden bu yana yatırımcıyı girişim yatırımlarına yönlendirmek için çaba sarf ettiklerini belirterek, "Türkiye'de Avrupa'daki gibi 100-200 senelik şirketler yok. Çünkü yatırımcılar genellikle hep kendi yaptıkları işe yatırım yapıyorlar. Ve o sektörde bir kriz yaşanınca ellerindeki her şeyi kaybediyorlar" diyor. Bu nedenle yatırımcılara riski dağıtmanın önemini anlatmaya çalıştıkları bilgisini veriyor.

"TÜRKLER TÜRK YAZILIMINI HOR GÖRÜYOR"

Riski dağıtmanın ancak yatırımcının kendi sektörü dışındaki bir alana yatırım yapmasıyla yani farklı bir girişime yatırım yapmasıyla olabileceğini savunan Karabey, teknoloji girişimlerinin ülke sınırlı olmadığını, tüm dünyaya hitap ettiklerini söylüyor. Karabey, kendi yaptıkları işlerle ilgili olarak şu örnekleri veriyor:

"Yatırımcı için riski dağıtma anlamında çok mantıklı ve avantajlı. Örneğin yatırım yaptığımız girişimlerimizden HotelRunner, 127 ülkede 26 bin otele teknik altyapı sağlıyor. Kısa süreli ev kiralama platformu Hemen Kiralık'ın portföyündeki 50 bin evden bir kısmı yurtdışında. Sanal pos hizmeti iyzico İran pazarına girdi, Doğu Avrupa pazarına da girmek üzere. Parça Deposu diye bir sanal pazar yerimiz var, otomotiv yedek parça platformu. Avrupa'da iş yapmaya başladı."

"EN BÜYÜK PAZAR İSRAİL"

Türkiye'nin hem büyük hem de çok küçük bir ülke olduğunu, bu nedenle girişimlerini mutlaka yurtdışına açmaya çalıştıklarını söyleyen Karabey, tüm bu girişimlerin sonuçta şirketlere yazılım sattıklarını ama Türkiye'de şirketlerin teknoloji kullanma oranının ne yazık ki Avrupa'nın gerisinde olduğuna dikkat çekiyor. Türklerin Türk teknolojisine, Türk yazılımına güvenmediğini, hor gördüğünü savunan Karabey, bu konuda 127 ülkede otellere yazılım satan HotelRunner'ın Türk otelcilere satarken zorlandığı örneğini veriyor. "Türkiye'de maalesef Türk teknolojisine karşı bir antipati var. Bu sebeple müşteri bulma anlamında Türkiye küçük bir ülke" diyen Karabey, girişim sermayesinde dünyanın lider ülkesinin İsrail olduğunu savunuyor ve bu konuyu şu somut verilerle açıklıyor:

"300 milyon nüfuslu ABD'de kişi başı erken aşama girişimine destek miktarı yılda 150 dolar. 7 milyon nüfuslu İsrail'de bu miktar kişi başına 300 dolar. Avrupa'da 15, Türkiye'de ise 1 dolar. İsrail erken aşama teknoloji girişimlerine her yıl 4 milyar dolar yatırım alıyor."

Portföyündeki Girişimler: HotelRunner, Hemen Kiralık, iyzico, Insider, Arcademonk, Parça Deposu, Solvoyo, Vizera, Balerin, Butigo, Evim, Hazinem Pirlanta.



ACT

2017'de 20 girişime yatırım yapacak

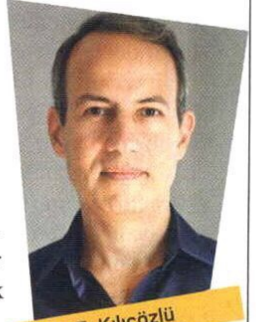
ACT, erken aşama teknolojilere yatırım yapan bir risk sermayesi fonu. Yatırımlarına 2015 yılında başlayan fon mühendis kökenli, finans tecrübeli beş kişilik bir ekip tarafından yönetiliyor. ACT'nin ana yatırımcısı Avrupa Yatırım Fonu EIF. EIF'e ilaveten yatırımcı havuzunda Türkiye'den ve yurtdışından özel yatırımcılar bulunuyor.

Yönetici Ortak Erhan Z. Kılıçözlü, 2017 yılının sonuna kadar toplamda 20 girişime ve projeye yatırım yapmayı hedeflediklerini belirtiyor ve yatırım için değerlendirdikleri girişimleri ve projeleri genellikle, üniversitelerin teknoloji transfer ofisleri, teknoparklar ve kuluçka merkezleri ile birlikte çalışarak oluşturduklarını söylüyor. Ayrıca Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı'nın (TTGV) yürüttüğü TTA projesinin kendilerine birçok girişim sunduğu bilgisini veren Kılıçözlü, Boğaziçi Üniversitesi'nin liderliğinde 40'a yakın üniversitenin dahil olduğu bir danışma kurulunun da desteğini aldıklarını aktarıyor.

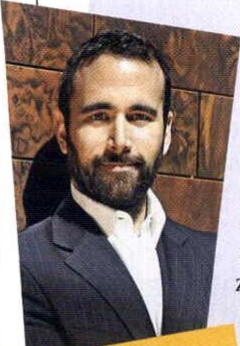
GİRİŞİMCİ VE STRATEJİK ORTAK BULUŞMASI

Kılıçözlü, amaçlarını şu sözlerle anlatıyor: "Amacımız Türkiye'de doğmuş teknolojileri dünya çapında satılan ürünler haline getirmek ve bunu yaparken yatırımcılarımız için bir getiri elde etmek." Bugüne kadar bin civarında girişimi ve projeyi incelediklerini, yüzlerce girişimci ile tanışıp toplantı yaptıkları bilgisini veren Kılıçözlü, sonuçta dört girişime yatırım yaptıklarını, bunun dışında, daha erken aşamalarındaki dokuz projeye de Kavram İspatı (Proof of Concept) türünde destek verdiklerini söylüyor. Bu yatırımlar nesnelerin interneti, online reklam teknolojileri, gıda kimyası, telekomünikasyon ve medikal ürünler gibi farklı sektörlerde. Kılıçözlü, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Yatırım yaptığımız şirketlerden biri e-ticaret ve içerik web sitelerine dönüşüm optimizasyonu hizmeti sunan Segmentify. Chicago, Londra ve Berlin'de ofis açtılar. Müşterileri Almanya, Fransa, İngiltere, Çek Cumhuriyeti, İtalya, Bulgaristan, Dubai ve ABD gibi geniş bir coğrafyaya yayılmış durumda. Tüm girişimlerimizin de yurtdışına açılma planları var ve zaten bu bizim bir yatırım kriterimiz."



Erhan Z. Kılıçözlü



Ali Karabey

Şirket ellerinden geldiğince iş dünyasındaki ilişkileri ile girişimcilere stratejik ortaklar ve müşteriler bulmaya çalışıyor. Yeni yatırım ihtiyaçları olduğunda kendi işbirliği ağlarını kullanarak yeni fırsatlar yaratmaya uğraşıyor. Bir girişimi yurtdışına açmak için yurtdışındaki bir kuluçka merkezi veya hızlandırıcı ile çalışmanın daha iyi olduğunu ve bu konuda yönlendirmeler yaptıklarını söyleyen Kılıçözlü, böylece girişimlerin ekonomik şekilde, ofis, insan kaynağı, hukuk ve finansal desteğe ulaşabildiğini ve anlamlı bir ekosistem içine girebildiğini söylüyor. Tam bu noktada Kılıçözlü'nün söyledikleri çok anlamlı: "Yabancı kuluçka merkezleri kadar ODTÜ ve İTÜ'nün de yurtdışında bu konuda destekleri mevcut."

Portföyündeki Girişimler: Ardic, BioCapSol, Ambeent, Segmentify

BIC ANGELS

Potansiyeli olanları Berlin'e gönderiyor

BIC Angels, bireysel yatırımcıları bir araya getiren bir yatırım ağı. 2012 Ekim ayında faaliyete başladı. Toplamda 22 girişime yatırım yaptı. Yaklaşık 50 sözleşmesi imzalanmış yatırımcı, 100 kadar da deneme aşamasında olan yatırımcısıyla sürekli etkinlikler düzenleyerek onları girişimcilerle buluşturuyor.

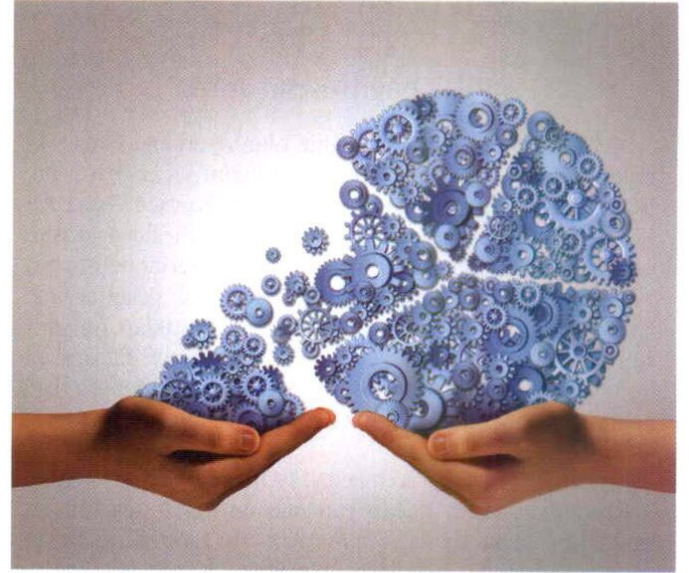
Şirket ortağı Ebru Elmas Gürses, BIC Angels olarak amaçlarının her yıl en az 10 melek yatırım yapabilmek olduğunu söylüyor, henüz melek yatırıma hazır olmayan girişimcileri de BIC101 Hızlandırma Programı ile desteklediklerini belirtiyor. "Bunların yanı sıra küresel ölçekte büyümeyi hedefleyen ve potansiyeli yüksek olan girişimleri Berlin'e gönderiyor, orada yer alan iş ortaklarımız ile büyümelerine destek veriyoruz" diyor.

LİDER YATIRIMCI SİSTEMİ

Destek anlamında özellikle start-up'larla birlikte metrikleri üzerinde çalıştıklarını, operasyonel veriler ile finansal verileri birlikte değerlendirip, en doğru şekilde mentorluk vermeye çalıştıklarını söyleyen Elmas, her yatırımlarında mutlaka bir lider yatırımcılarının yer aldığını, lider yatırımcının start-up'ın başarılı olabilmesi için diğer yatırımcılara göre girişim ile daha yakın çalışmak zorunda olduğunu söylüyor. "Girişim başarılı olursa lider yatırımcı için bir başarı ücreti sistemimiz var. Bu şekilde mentorluğun sürdürülebilir olmasını sağlıyoruz" diyor Elmas, BIC101 Hızlandırma

Programı'nda ise haftalık eğitimler vererek girişimcileri desteklediklerini ve bu sayede globale açılanlar olduğu bilgisini veriyor. Küresel anlamda ölçekleneceğine ve potansiyelinin yüksek olduğuna inandıkları girişimleri Berlin'e gönderdiklerini ve burada sahip oldukları stratejik ortaklıkları sayesinde orada şirket kurmalarına ve oradaki start-up ekosisteminde büyümelerine destek olduklarını belirtiyor.

Portföyündeki Girişimler: Evdeki Bakım, Kolay Randevu, CEOtudent, DoktorOrderki, Lala, Inflanza, Local Guddy, İyi Sahne, ErasmusInn, Bionluk, Virtkick, Scorp, Flight Recorder, Temizlik Yolda, Connected2me, Hızlı Çeviri, Woto, Prisyne, Gastro Club, KargoWeb, Kabuk, Anlatsın.



DCP

Birinci kriteri küresel pazar

DCP erken aşamada teknoloji tabanlı işlere yatırım yapan bir fon. Azınlık ortağı olarak sermaye riski alan, küçük yatırım ihtiyacı olan işlerde de farklı modeller kullanabilen bir yatırım yaklaşımı var. "Türkiye'de en çok kurumsal yatırımcıya sahip olan bir fon olarak, ülkemizde teknoloji alanından para kazanılabileceğini göstermeyi hedefliyoruz" diyor Yönetici Ortağı Haluk Zontul, bugüne kadar sekiz farklı girişime sermaye koyarak ortak olduklarını belirtiyor.

Yatırım yaptıkları işlerde birinci değerlendirme kriterlerinin işin küresel ölçekte bir pazarın olup olmadığı noktası olduğunu belirten Zontul, o nedenle tüm işlerinin yurtdışı pazarlarla ilgisi olduğunu vurguluyor. "Ya orada öncü müşterileri var, ya orada ürün pazarlıyorlar ya da Ar-Ge işbirliği yapıyorlar. Bu işbirliği, pazarlama gibi etkinlikler nasıl bir hukuki yapı gerektiriyorsa, bu aktiviteler için hangi coğrafyalar anlamlı oluyorsa, ilgili coğrafyalarda hukuki tüzel kişilikler yaratılması süreçlerinde girişimlere destek oluyoruz" diyor.

Şirketin ilgili coğrafyalarda distribütörlük vermekten, orada üretim yapıp satış pazarlama aktivitesi yürütülmesine kadar çeşitli modelleri var. Bazı portföy şirketlerinde doğrudan yurtdışında alt şirket kurmuş durumdalar. Örneğin bilimsel inovasyon çalışmalarıyla biyolojik nitelikleri en üst düzeye getirilmiş propolis, arı sütü, polen ve bal üretimi yapan Api Heal firması Amerikan pazarına açılmış durumda. Özel bir teknoloji ile ürettiği propolis, nar suyuna göre 80, domatese göre 130 kat fazla antioksidan içeriyor. Tıbbi amaçlı kullanılıyor.

Portföyündeki Girişimler: Api Heal, Nubigon, Paraşüt, Mikro Biyosistemler, Episome Biotech, Cybelle Laser.



Haluk Zontul

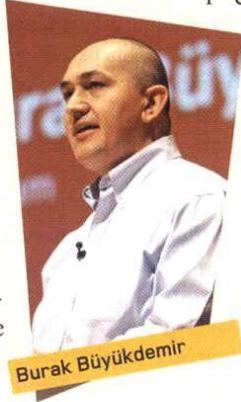


Ebru Elmas Gürses

ETOHUM

40 ülkeden girişim aldı

2008 yılında kurulan Etohum Yatırımcı Ağı, şimdiye kadar bin 900 girişimciyle görüştü. Artık sadece Türkiye'den değil 40 ayrı ülkeden girişimci başvurusu alan dev bir ağa dönüştü. "Türkiye başta olmak üzere en çok Pakistan ve Mısır gibi ülkelerden, Ortadoğu ve Doğu Avrupa bölgelerinden başvuru geliyor. Bugüne kadar 80 girişime yatırım yaptık ve 300 girişime de destek olduk. Önümüzdeki beş yıl içinde ise en az 100 projeye daha yatırım yapmayı ve ortak olmayı hedefliyoruz" diyen Etohum Kurucusu Burak Büyükdemir, 2013 yılında Hazine Müsteşarlığı tarafından akredite olan Yatırımcı Kulübü ile birlikte, Türkiye'deki internet şirketlerinin sayısını arttırmak, internet ekosistemini geliştirmek ve girişimleri yurtdışı yatırımcılar ile bir araya getirmek için çalıştıklarını belirtiyor.



Burak Büyükdemir

GLOBAL GİRİŞİM ÖRNEKLERİ

Firmanın 2012 girişimlerinden Connected2.me, San Francisco'daki 500 Startups'ın üç aylık programına katılmaya hak kazandı. Yaklaşık bir yıl içinde 2.5 milyon kullanıcıya ulaşan girişim, bu başarının ardından bu kez 500 Startups'tan ilk aşama yatırımı aldı. Kısa süre sonra Ankara'dan San Francisco'daki teknoloji merkezi Silikon Vadisi'ne taşınarak girişimlerini büyüttüler ve yabancı yatırımcıların ilgisini çekmeyi başardılar. İnternet sitesi kullanıcılarına anonim olarak chat yapma imkanı veren Connected2.me, 2015'e kadar Türkiye'deki yatırımcılardan da toplam 2 milyon TL'lik yatırım almıştı. Şu an platformun 4 milyon üyesi var.

Pakistan'ın önemli kültür merkezlerinden biri olan Lahor şehrinde kurulan ve Islamabad, Karaçi gibi büyük şehirlerdeki sinema salonlarının neredeyse hepsine bilet sağlayan biletleme şirketi Bookme.pk girişimi de merkezini ABD'ye taşıyan, Etohum'un da ortak olduğu şirketler arasında.

Etohum süreçlerinden geçerek yatırım alan Infodif ise görüntü işleme ve video analizi konusunda Türkiye'de birçok savunma sanayi şirketiyle çalışırken, diğer taraftan yurt dışında birçok global şirketle işbirliği yapıyor. Pembepanjur ise, Türkiye'nin ciddi ilişkiler konusundaki lider sitesi oldu. Milyonlarca üyesi olan ve her geçen gün büyüyen şirket, yakında bölgesel açılım yapmayı planlıyor.

Portföyündeki Girişimler: Etohum'un portföyünde 80 girişim bulunuyor. 2016 yılında sisteme dahil olan en yeni girişimler ise şöyle; StudyBud, Dijital Kumbara, Simenty, Planote, Uzmaniyla Konuş, Bee Touch, Magpos, İşini Sev, Fiza, Mobil Exper, Bean, Sukolay, Smart Assist, Beatrips, Nara EdTech, Eye Track, Beyond, Gaming BattleGround, MyToddler, BDCabs, GaneDooraa, ElistGuy.



ŞİRKET ORTAĞIM

Kolektif yatırım yapıyor

Şirket Ortağım Danışmanlık Hizmetleri, altı ortaklı kurumsal bir şirket ve Hazine Müsteşarlığı tarafından akredite edilmiş bir melek yatırımcı ağı. Ortakları ile birlikte şu an yaklaşık 50 yatırımcı üyeden oluşuyor. Üyeler girişimcilere üç ayda bir yaptıkları toplantılarda bireysel olarak yatırım yapıyor. Ancak bu yatırımlar genelde co-investing (kolektif) olarak gerçekleştiriliyor. Söz konusu yatırımlarda bir lider yatırımcı seçilerek girişimler sürdürülebilir bir şekilde büyütülüyor. Bugüne kadar toplam sekiz girişime yatırım desteği sağladıklarını ifade eden Ağ Başkanı Mehmet Buldurgan sözlerine şöyle devam ediyor:

"İlk göz ağrımız, sosyal medya bağlantılı online&offline entegre cihaz üreten bir teknoloji ve Ar-Ge firması olan Visionteractive artık ürünlerini yurtdışına pazarlamaya başlamış durumda. Bizden sonra üç katı değer artışı gördü. Yurtdışı pazarlara açılmanın bana göre en güvenilir yolu bir bayi kanalı sistem kurarak kazan-kazan prensibi ile güvenilir bir şekilde açılmak."

Portföyündeki Girişimler: Abonesepeti, Snapbuy, Stajim.net, Yolluyo, Positive enerji, Banqo, Webeyou, Visionteractive.

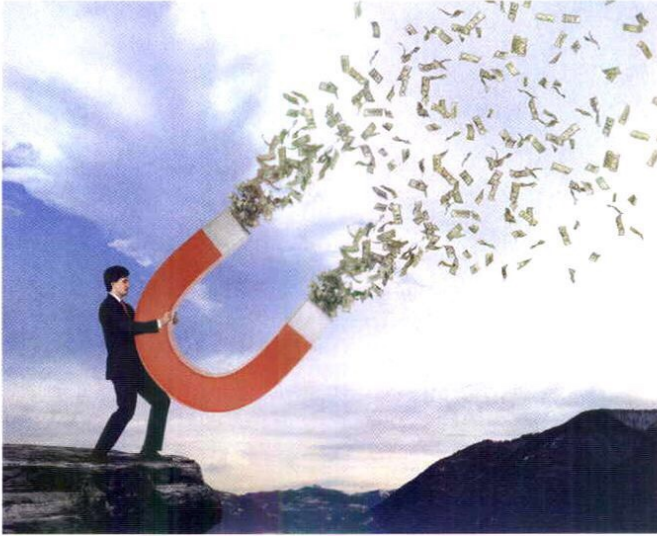


Mehmet Buldurgan

HUMMINGBIRD

Avrupa'nın en büyüklerinden

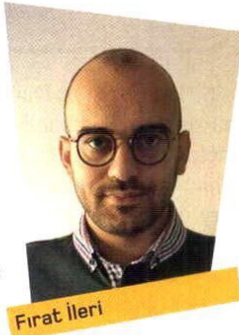
Hummingbird, 2000 yılından bu yana faaliyet gösteren, Londra, Antwerp ve İstanbul ofisleriyle 10 farklı ülkede 40'ın üzerinde erken aşama teknoloji girişimine yatırım yapmış olan, Avrupa'nın önde gelen risk sermayesi fonlarından biri. Dijital pazar yerleri, FinTech, oyun ve SaaS (hizmet olarak kullanılan yazılım) alanları en aktif yatırım yaptığı alanlar. Hummingbird ortaklarından Fırat İleri, Türkiye'den şimdiye dek yedi girişime



yatırım yaptıklarını belirtiyor ve yatırım yaptıkları girişimlerden iki Türk oyun firması Peak Games ve Gram Games'in bugün dünyadan milyonlarca kullanıcısı olduğuna dikkat çekiyor.

"Bu bizim için çok gurur verici. Destek verdiğimiz Ciceksepeti.com da, 2016'da Lolaflorea markası ile İspanya, İngiltere, Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan, Katar ve Kuveyt'te operasyonlara başladı. Armut.com da yurtdışına açılmak üzere son hazırlıklarını tamamlıyor" diyor İleri, yurtdışı açılımlarında hem finansman hem de pazar incelemesi ve stratejinin belirlenmesi konularında destek olduklarını belirtiyor. İleri, önümüzdeki yıllarda yatırım yaptıkları şirketler arasından Garajyeri ve Modacruz'un Doğu Avrupa ve Ortadoğu bölgesine açılabilceğini düşünüyor.

Portföyündeki Girişimler: Armut, Ciceksepeti, Garajyeri, Gram Games, Modacruz, Peak Games.



Firat İleri

GALATA BUSINESS ANGELS

25 melekli yatırım ağı

Galata Business Angels (GBA) 2011 yılından bu yana genç teknoloji ve internet girişimlerine yatırım yapan bir melek yatırım ağı. Mynet'in de kurucusu olan Emre Kurttepe tarafından hayata geçirildi. GBA kar amacı gütmeyen bir organizasyon olarak, üye melek yatırımcılar ve istekli girişimcilerin başlangıç seviyesindeki girişimleri konusunda fikir alışverişinde bulundukları bir platform. Şimdiye dek 40 girişimciyi yatırımcı ile buluşturdu, 20'nin üzerinde girişime de yatırım yaptı. Ayrıca sermaye ve piyasalara, ulusal ve uluslararası ağlara erişim sağlayarak gelişmekte olan girişimlere rehberlik de ediyor. 2017 içerisinde 10 girişime daha yatırım yapmayı planlıyor.

"YURTDIŞINA AÇILMALARI ÖNEMLİ"

Bünyesinde 25 melek yatırımcı bulunduran GBA'nın üyele-

rinden Melih Ödemiş, bugüne dek 30 girişime destek vermiş olan bir yatırımcı. Özellikle son birkaç senede girişimcilere en çok verdiği tavsiyenin mümkün olduğu kadar hızlı ve doğru şekilde yurtdışına açılmaları olduğunu ifade eden Ödemiş, bunu çok etkili bir şekilde başaran firmaların, dijital müşteri deneyimi platformu Insider olduğunu vurguluyor. Ödemiş sözlerini şöyle sürdürüyor:

"E-ticaret firmaları, perakendeciler ve üreticiler için otomasyon sistemi sunan Prisync de sessiz ama sağlıklı bir şekilde pazarını yurtdışında büyütüyor. Yakın zamanda birçok farklı girişim daha yurtdışına çıkmaya hazırlanıyor. Ben bu girişimlere yurtdışına açılma konusunda elimden gelen her noktada yardımcı olmaya çalışıyorum. Sağlıklı pazara giriş stratejisi kurma konusunda fikir alışverişi yapıyoruz" diyor.

Portföyündeki Girişimler: Prisync, Woto, Faveeo, Hızlı Çeviri, FlowerBox, Dopios, Tailster, Kolayık, MutluBiEv, İyi Sahne, UpLifers, Otsimo, Vispera, Boat Bookings, Butigo, Inplod, Insider, Stilos, Usta Eli, Mapps, Anlatsın, JoyFoodz, Yumag Studios.



Melih Ödemiş

ARYA KADIN YATIRIM PLATFORMU

Beş şirkete yatırım yaptı

Galata Business Angels üyelerinden olan Ahu Serter, otomotiv yan sanayi sektöründe 50 yıldır hizmet veren Farplas'ın da Yönetim Kurulu Başkanı. Aynı zamanda akıllı ulaşım teknolojilerine yatırım yapmak üzere kurulan, kurumsal sermaye bazlı F+ Ventures'ın ve 2014 yılında kadınların yaptığı işlere yatırım fırsatı sunan ARYA Kadın Yatırım Platformu'nun kurucusu.

ARYA Kadın Yatırım Platformu'nun Türkiye'nin "kadın odaklı" tek yatırım platformu olduğunu ifade eden Serter, kadın liderliğindeki şirketleri kadının gücüne inanan erkek melek yatırımcılar ile bir araya getirdiklerini ifade ediyor. Türkiye'deki girişimcilerin yüzde 9'dan azının kadın olduğunu vurgulayan



Serter, bu nedenle yatırım alan kadın girişimci oranının çok düşük olduğunu üzülerek belirtiyor.

"NETWORK YATIRIMDAN DAHA ÖNEMLİ"

Bu konuda en büyük engelin finansman eksikliğini olduğunu söyleyen Serter, ARYA'nın kurulduğu 2014 yılından bu yana 700'ü aşkın kadın girişimciye dokunduğu ve kadınların liderlik ettiği beş şirkete yatırım yaptığı bilgisini veriyor. Kadın kadına dayanışmaya inanan, başarılı iş kadınlarından oluşan ve yatırım yapan ARYA kadınlarımız da olmuş. Neredeyse bütün yatırımlar yurtdışına açılmış. Serter yurtdışına açılan firmalar konusunda şunları söylüyor:



Ahu Serter

"Örneğin Hecha, Türkiye pazarından sonra ABD ofisini açtı ve orada da satışlarına devam ediyor. Hecha'ya markalaşma ve uluslararası açılım için bağlantılar kurarak destek oluyorum. Surgitate, tıp ve mühendisliği birleştiren bir girişim ve şu an tüm dünyada cerrahlar tarafından kullanılan yapay doku modelleri üretiyor. Surgitate'e seri üretim ve network desteği veriyoruz. Çocukların evde kaliteli vakit geçirmeleri için geliştirilen aylık abonelik sistemi ile online satış yapan aktivite kutusu Bardabas ise, büyüme stratejisi ve CRM desteği ile Rusya'ya açıldı ve şimdi Gürcistan'a açılmak üzere. Tutkunum, üretim ve finansal planlama desteği ile Hong Kong, Portekiz, Avustralya gibi birçok ülkede satış yapıyor. Bağlantılı araçlar alanında büyük veri platformu Comodif, yakın gelecekte Almanya ve ABD'ye açılmak üzere çalışmalarını sürdürüyor."

Networking desteğinin girişimciler için pek çok durumda yatırımdan daha önemli olduğunu belirten Serter, melek yatırım almanın avantajının da burada ortaya çıktığına inanıyor. Birleyle bağlantı kurması gerekiyorsa girişimciyi kendi network'ündeki bu bağlantıyı kurabileceği insanlarla tanıştıran Serter, girişimlere gönülden yardım etmeyi ve zaman ayırmayı seven bir insan olduğunu veriyor ve sözlerini şu sözlerle tamamlıyor: "Kazanımlarının içinde sosyal değer de yaratabilen girişimler, beni daha da fazla heyecanlandırıyor."

Portföyündeki Girişimler: UpLifers, Tutkunum, Bardabas, Hecha, Surgitate.



REVO Güçlü yatırımcıları var

Revo Capital, Turkcell üst düzey yöneticilerinden Cenk Bayrakdar ve Tahincioğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Özcan Tahincioğlu tarafından 2013 yılında kurulan bir girişim sermayesi fonu. 28 yatırımcısı bulunan firmaların yatırımcıları arasında EBRD, IFC gibi uluslararası kurumsal yatırımcılar da var. "Yatırım önceliklerimiz kurumsal bulut (B2B cloud), nesnelerin interneti, yeni ticaret ve yetkinlikleri (neo-commerce enablers) alanlarındaki erken aşama girişimleridir" diyen Genel Müdür Cenk Bayrakdar bugüne kadar toplam 13 farklı girişime yatırım yaptıklarını, ilk yaptıkları yatırımlardan Onedio'nun hızlı büyümesi ve global bir şirket olma yolunda attığı adımlarla özellikle dikkat çektiğini belirtiyor. Bayrakdar'ın verdiği bilgiye göre, Onedio Türkiye'de aylık 100 milyonun üzerinde ziyarete ve aylık 30 milyon tekil ziyaretçiye sahip. Rusya'da da aylık 20 milyonun üzerinde ziyarete ve 5 milyon tekil ziyaretçiye ulaşmış durumda. Google ve Youtube'un ardından Türkiye'nin en büyük dördüncü web sitesi olmayı başardı.



Cenk Bayrakdar

YURTDIŞI AĞLARINI DEVREYE SOKUYOR

Firmanın yatırım yaptığı diğer girişimler arasında Cardtek, Peoplise, Sinemia ve V-Count da ya yurtdışında operasyonu olan, ya hali hazırda satış yapan ya da operasyonlarını başlatmak üzere olan şirketler. Yurtdışına açılış süreci her şirketin ürününe, satış modeline, hedef kitlesine göre ayrı ayrı değerlendirilip planlanıyor. Revo Capital bu planlama evresinde ülke seçimi ve alınacak aksiyonların planlanması konularında destek oluyor, tecrübe aktarıyor. Yurtdışı operasyonlar için gerekli insan kaynağının bulunması, bahsedilen çalışmaların yatırım planlarında bulunduğundan emin olunması ve gerekli finansmanın sağlanması gibi konular destek oldukları konular. Bayrakdar, planların sahada uygulanması aşamasında yurtdışı kurumsal ve finansal yatırımcı ağlarını devreye sokarak, süreçleri hızlandırmaya ve başarı potansiyelini arttırmaya çalıştıklarını vurguluyor.

Portföyündeki Girişimler: V-count, Digiform, Peoplise, Cardtek, AciTeslim, Neozeka, Cosa, FIT, SkyAtlas, 8digits, Paraşüt, Onedio.