

İSTANBUL'U GİRİŞİMCİLİK ÜSSÜ YAPACAK

Turkcell'in kurucu ortağı Murat Vargı'nın kurduğu MV Holding, DNA'larındaki girişimcilik ruhunu yeni şirketlere de aktaracak gibi görünüyor. Holding'in CEO'su Ebru Dorman, İstanbul'u bir girişimcilik üssü yapmak üzere yola çıktıklarını söylüyor. AYFER YILDIZ

İŞ DÜNYASI

TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK girişimcilik hikayelerinden biri olan Turkcell'in kurucu ortağı Murat Vargı'nın 24 yıl önce kurduğu MV Holding, bugün DNA'larındaki girişimcilik ruhunu bünyesindeki şirketlerle devam ettiriyor. Grup bünyesinde enerji ve turizm sektöründe şirketler bulunsa da son dönemde startup'lara yaptığı yatırımlarla dikkat çekiyor. 1,5 milyar doların üzerindeki varlıkları ve yıllık 900 milyon dolar cirosu bulunan MV Holding, teknoloji girişimlerini desteklemek ve fonlamak üzere yüzde 45 hissedarı olduğu StartersHub aracılığıyla, bugüne kadar toplam 42 girişimciye 5,8 milyon TL yatırım yaptı. Şirket Mart 2016'da ise Cardtek'e 15 milyon dolarlık yatırım gerçekleştirdi. MV Holding, faaliyet gösterdiği alanlara odaklanarak büyümeyi planlıyor. Fortune Türkiye'nin En Güçlü 50 İş Kadını listesinde yer alan MV Holding CEO'su Ebru Dorman'ın aynı zamanda StartersHub Yönetim Kurulu Başkanlığı ve Cardtek Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı görevleri de bulunuyor. Tüm bu şapkaları arasında Murat Vargı öncülüğünde 2015 yılında kurulan Çöpüne Sahip Çık Vakfı Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği de yapıyor. Ayrıca, bağımsız yönetim kurulu kadın üyelerinin sayısının artırılması konusundaki oluşumun da bir parçası olan Dorman ile MV Holding ve startup yatırımlarıyla ilgili sohbet ettik.

Enerji, turizm ve teknoloji alanlarında faaliyet gösteren MV Holding yeni alanlarda yatırım planlıyor mu?

Yatırım fırsatlarını seçici olarak değerlendiriyoruz. MV Holding bugüne kadar sıfırdan şirket kurarak yatırım yapmayı tercih ederken, son üç yıldır şirketlere ortaklık şeklinde yeni tarz yatırımlar yapmaya başladı. Ersin Pamüksüzer'in sahibi olduğu The LifeCo'ya MV Holding yüzde 33 hissedar oldu. Holding yatırım odağını biraz özel sermaye fonları ve büyüme sermayesi gibi yatırımlara yönlendiriyor. Bunlardan ilki Cardtek yatırımı oldu. StartersHub'a da iki yıl önce yüzde 45 yatırım gerçekleştirdik.



Ebru Dorman:
"Yatırım
fırsatlarına
bakıyoruz."

Diğer taraftan holdingin faaliyet gösterdiği alanlardan enerjide yatırım fırsatları var ama bizim için yatırımın kalitesi önemli. Bu nedenle Dost Enerji şirketimizle rüzgar enerjisi yatırımlarına devam etmeyi planlıyoruz. Turizm açısından ise son birkaç yıl zordu. Bu işten çıkmak isteyen yatırımcılar bulunuyor. Bu da yatırım için düşük maliyetli fırsatlar yaratıyor. Bizim İzmir'de Swisotel Büyük Efes ve İstanbul'da Mercure Taksim otellerimiz var. Diğer yandan, Balıkesir, Kırıkale ve Muğla'da Residorm adıyla öğrenci yurtlarımız bulunuyor. Bunlar öğrencilere yaşam alanları sunan yeni nesil yurt zincirleri. Bu işin uzun vadeli finansal getiri sağlayacağını düşünüyoruz. Yurt yatırımlarımız için stratejik değerlendirmeler yapıyoruz. İstanbul'da büyüme potansiyeli var.

StartersHub'da bugüne kadar kaç girişim şirketine yatırım yaptınız?

Teknoloji girişimlerine destek veren bir fon ve platform olan StartersHub bugüne kadar toplam 42 girişime 5,8 milyon TL yatırım yaptı. Tüm programlara ise 2 bin 500'ün üzerinde başvuru oldu. 100'den fazla etkinlik ve organizasyona destek oldu. Bunlar arasında EBEC Turkey European BEST Engineering Competition, Business France-French Turkish Telecom and Software Days, Turkcell BIP Hackathon, Mercedes-Benz 50. Yılda 50 Startup Yarışması, Invest Istanbul, Bu Gençlikte İş Var, TOBB Soft_Away, Başakşehir Living Lab Girişimcilik Günü-4, Microsoft Imagine Cup, Entrepreneurship Foundation, Global Entrepreneurship Week, Startup Europe Week, Google Developers Launchpad, Google Game Development Summit, TEDx, IBM Innovation Space ve çeşitli melek ağlarının toplantıları sayılabilir.

Desteklenen girişimciler Türkiye'den mi?

Yatırım yaptığımız girişimler erken aşama teknoloji şirketleri. StartersHub, sadece Türkiye'ye değil bölge ülkelerine açık bir yapı. Biz yola çıkarken İstanbul'u bölgenin girişim-

cilik üssü yapmak istiyoruz diye çıktık. Nasıl ki ABD'nin bir Silikon Vadisi varsa, bu bölgede de akla İstanbul gelsin istedik. Yaptığımız işe hızlandırma programı deniyor. Ama biz sadece hızlandırma programı değil, bir de fon oluşturalım dedik. Programa giren şirketler 15-20 bin dolar gibi bir yatırım alırken, programdan başarıyla mezun olanlara şirketlere 250 bin dolara kadar ek yatırım yapıyoruz. Ayrıca, başka yatırımcılardan da yatırımlar alıyorlar. Yatırım yaptığımız şirketlerden bir kısmı ABD'ye giderek dünyada bu işin bir numarası olan girişim hızlandırma programı olan Y-Combinator'a kabul edildiler. Dubai'de, Almanya'da, İngiltere'de ofis açanlar var. Biz yola çıkarken İstanbul uluslararası açılım için bir sıçrama tahtası olsun istedik. Global başarı hikayesi olabilecek şirketlerin yolculuklarına destek olmak istiyoruz. Bu misyonumuzun ufak ufak gerçekleşmeye başladığını görüyoruz. Ama daha gidecek çok yolumuz var. Çünkü, Türkiye'de girişimcileri destekleyecek yeterince fon bulunmuyor.

Yurtdışından gelen girişimcilerin ilgisi nasıl?

StartersHub 2017 programına 32 ülkeden 200 başvuru oldu. Bunların yüzde 64'ü Türkiye'den geldi. Yüzde 15'i Asya, yüzde 7'si Avrupa, yüzde 5'i MENA ülkeleri, yüzde 9'u ise diğer ülkelerden. En fazla başvuru alınan ülkeler Türkiye, Hindistan, ABD, Bulgaristan, Mısır, İran ve Pakistan'dı. Değişik ülkelerden başvurular olması çok sevindirici. Uluslararası bir program aslında burası. Programa katılan Türkler için de büyük fırsat. İlk günden uluslararası bir programın parçası oluyorlar.

Ne tür programlar var?

200'den fazla mentor ağıımız var. Değişik sektörlerden tecrübeleri insanları şirketlerle bir araya getiriyoruz. Startup'ların bir takım olmazsa olmazları var. Bu metodlar arasında yenilikçi metodlardan Lean Startup denilen, yani az yatırımla nasıl çok yol alınacağını girişimcilere anlatıyoruz. Müşterin kim? İş modelin, gelir modelin nedir? Bunlar ele alınıyor. GE gibi büyük şirketler bile artık kendi içlerinde geliştirdikleri girişimlere Lean Startup metoduyla yaklaşmak istiyor. Ya da Growth Hacking metodu. Çok az para harcayarak nasıl daha fazla pazarlama etkisinin yapılacağını öğretiyoruz. İşin içine girerek destek verdiğimiz programlar bunlar. Bu şirketler mezun olduktan sonra Türkiye'den ayrılmış olsalar bile ailenin bir parçası oluyorlar.

Girişimciler bir dönem ağırlıklı olarak sosyal medya şirketleri kuruyordu. Şimdi trend nedir?

Türkiye genelinde yine sosyal medya ve sağlık sektörüne yönelik işler devam ediyor. Trend birkaç koldan ilerliyor. Geleceğini düşündüğüm alanlardan bir tanesi bulut tabanlı teknolojiler. Türkiye'de geniş bir KOBİ ağı var. KOBİ'lere bulut tabanlı teknolojiler sunan startup'ların artacağını düşünüyorum. Diğer taraftan fintech alanında hareket var. Türkiye, bankacılık ve ödeme sistemleri konusunda ileri bir

**STARTERSHUB
BUGÜNE KADAR
TOPLAM 42
GİRİŞİME 5,8
MİLYON TL
YATIRIM YAPTI.**

pazar. Burada oluşan bilgi birikiminin dünyaya sunulabilmesi konusunda büyük fırsatlar var. Bu alanda başarı hikayeleri de görüyoruz. Bir de oyun sektöründe hızlı büyümek mümkün. Örneğin, Peak Games olağanüstü bir başarı hikayesi. Oyun sektöründe Türkiye'nin gurur duyacağı yeni örnekler çıkabilir.

Her girişimcinin rüyalarını Silikon Vadisi süslüyordur.

Ancak, yeni merkezler de oluşuyor bu alanda...

Avrupa'daki en önemli startup merkezi İngiltere'de Londra, Almanya'da Berlin olarak gelişti. Şimdi Dubai kendini Ortadoğu'nun startup merkezi olarak konumlamaya çalışıyor. ABD'de Silikon Vadisi'nin dışında yeni hub'lar oluşmaya başladı. New York'ta finansal teknolojiler ve medya ağırlıklı startup'lar çıkıyor. Üniversite şehri Boston'da da startup'lar kayda değer işler yapmaya başladı. Girişimcilik dendiğinde artık akla sadece Silikon Vadisi gelmiyor.

İstanbul'un bir girişimcilik merkezi olma konusundaki şansı nedir?

İstanbul için büyük bir fırsat var. Özellikle bölge ülkelerden gelen girişimcilere, kurumsal satış yapacaklarsa İstanbul'un olağanüstü fırsat yarattığını anlatıyoruz. Şöyle ki, uluslararası bir şirketin Türkiye ayağıyla bir iş yaptığında, bu referansla dünyaya hizmet verme şansı yakalayabilir. Türkiye bir sıçrama tahtası olarak kullanılabilir.

StartersHub'dan mezun olduktan sonra yabancı yatırımcılardan yatırım alan şirketleriniz var mı?

Birkaç şirketimiz var. Bunlardan Sixa.io Startupbootcamp 2015 programından mezun olduktan sonra biz onlara ek bir yatırım yaptık. Aldıkları yatırımla San Francisco'ya taşındılar. Orada girişim hızlandırma programı olan Y-Combinator'a kabul edildiler. Bu programdan çıktıktan sonra 100'den fazla yatırımcı görüşmek istedi. Bir gruptan 3,6 milyon dolarlık yatırım aldılar. Startupbootcamp 2014 programından mezun Zeplin de Y-Combinator'a kabul edildi, melek yatırımcılar ve fonlardan yatırım aldılar. Kişisel fotoğraf ve video yönetim şirketi Monument ise kitle fonlama platformu Kickstarter aracılığıyla 48 saat içinde 720 bin dolarlık sipariş aldı. Çin'de cihaz üretimi yaparak, müşterilerine gönderdi. Şimdi Amazon'da bu cihazlar satışa çıktı. Tüm dünyaya ürünlerini satmaya başlıyorlar. Bunlar girişimciler için ilham verici hikayeler.

○ Ebru Dorman Cardtek'i halka açabileceklerini söylüyor.



MV Holding'in kuruluşunda Turkcell gibi başarı hikayesi var.

Yatırımlarınız arasında yeni bir hikaye çıkar mı?

Yatırımlarımız arasında Cardtek, yeni Turkcell'imiz olacak diye düşünüyorum. Türkiye'den bir unicorn çıkartamadık. Buna aday şirketler arasında Cardtek'i görüyorum. Bir de şu açıdan benzetiyorum. Turkcell, Türkiye'nin New York Borsası'na kote tek şirketi. Cardtek'e yatırım sürecimizde uzun vadedeki opsiyonlarımızı değerlendirdiğimizde Nasdaq'ta bir halka arzın çok heyecan verici olacağını konuştuk. Tabii tek opsiyon halka arz değil. Ama uzun vadede bir halka arz neden olmasın? Cardtek'in çok geniş bir ürün portföyü var. Bu ürünlerin onda birine sahip şirketler bile başarılar elde ediyor. Dolayısıyla Cardtek'in potansiyeli çok büyük.

Başka şirketlerde bu potansiyel var mı?

Tabii... Erken aşama yatırım yaptığımız şirketler arasında neden bir başarı hikayesi yazmasın diyebileceklerim var elbette. Örneğin, Thread in Motion (TIM) diye Türk girişimcilerimizin kurduğu bir şirketimiz var. Tekstil ve gömülü teknolojileri birleştirerek spor, güvenlik ve outdoor aktiviteleri için ürün geliştiriyor. Dünyada şu anda konuda Google ve Levi's ortak çalışmalar yapıyor. TIM çok inovatif bir iş yapıyor. Nano teknoloji kullanarak kumaşı dokunmatik ekran haline getiriyor. Bu sensörler ısıyı, ağırlığı, mesafeyi ölçebiliyor. Değişik sektörlerle görüşüyorlar. İleride neden bir unicorn adayı olmasın?

Cardtek'te hedefiniz nedir?

Türk bankalarına teknoloji çözümleri sağlayan Cardtek, artık Hindistan ve Dubai'de mobil cüzdan ve ulaşımda ödeme sistemlerini yapıyor. 25 ülkede birçok teknoloji çözümü üretiyor. Cardtek, önümüzdeki beş yıl içinde finansal teknolojiler alanında dünyanın ilk 10 şirketinden biri olmayı hedefliyor. Bu büyük bir hedefe giderken güçlü teknolojiler ve ürün portföyü var. Küresel bir marka olma yolunda. ■