Fikri olup parası olmayanlarla, parlak fikirlere yatırım yapmak isteyenlerin buluştuğu nokta: Girişim sermayesi

Gelişmiş ülkelerde 1940'lı yılların sonunda ortaya çıkan ve bugün 100 milyar doların üzerinde bir sermaye tutarına ulaşan girişim sermayesi işlerliği olan ülkelerin ekonomisine yüksek değer katıyor. Türkiye'de ise 2007 yılında girişim sermayesi şirketlerinin gelişebilmesi için gerekli ortamın yaratılmasına çalışılıyor. Biz de bu alanda Türkiye'nin önde gelen iki ismi, İnovent Genel Müdürü Serhat Görgün ve melek yatırımcı Ziya Boyacıgiller ile girişim sermayesinin durumunu ve nasıl geliştirilebileceğini konuştuk.

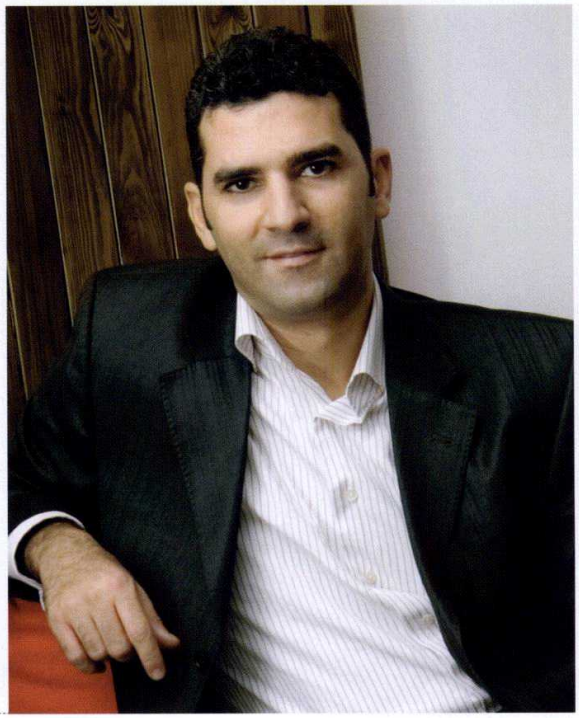
Dilimizde daha ziyade 'Girişim Sermayesi' veya 'Risk Sermayesi' olarak 'venture capital' sözlüklerde tehlikeli iş, tehlikeli girişim, macera, baht ışı, cesaret işi gibi sözcüklerle karşılığını da buluyor.

1946 yılında General Doriot, Ralph Flanders, Karl Compton, Merrill Griswold'un oluşturduğu Amerikan Araştırma Geliştirme Şirketi (AR&DC) bu alandaki ilk girişim sermayesi.. AR&DC en büyük başarısını Digital Equipment Corporation (DEC) adlı KOBİ'yi desteleyerek elde etti. AR&DC, DEC'yi 1957'de 70 bin dolarla destekledikten sonra 1968'de DEC'nin halka açılmasıyla 355 milyon dolar kazandı. AR&DC'ye, 1959'da yarı iletkenler üzerine Ar-Ge yapan Fairchild adlı KOBİ'yi destekleyen Venrock Associates gibi şirketlerin de katılmasıyla girişim sermayesi ABD'de bilişim inovasyonunun lokomotifi oldu.

Bugün Cisco'dan Microsoft'a Yahoo'dan Intel'e kadar bir çok dünya devinin ortaya çıkmasına neden olan girişim sermayesi 2000'li yılların başında tüm dünyada 100 milyar dolarlık dev bir sektör haline geldi. Klasik anlamda kredi ile iş kurmanın mümkün olamadığı durumlarda, hepsinden önemlisi özellikle teknoloji alanında dev buluşların projelerin elinden tutan bankalar değil, risk sermayedarları oldu. Kısaca 21. yy'da dünyayı yönlendiren buluşlar, projeler risk sermayesi ile hayat bulmuş, bir çok projenin umudu olmaya da devam ediyor. 21. yüzyılda tüm önemli buluşlar için en önemli finans modeli olan risk sermayesinin gelişimi için tüm ülkeler kendi fonlarını yaratmaya çalışıyorlar.

Inovent Genel Müdürü **Serhat Görgün:**

Başarının üç sırrı: Yönetişim becerisi, vizyon ve yetinmemek



Türkiye'deki üniversiteler, Ar-Ge kuruluşları ve endüstride geliştirilen teknolojileri desteklemek amacıyla kurulan Inovent'in 2005 yılından beri Genel Müdürü'lüğünü yürüten Serhat Görgün, Türkiye'deki ilk ve tek ses teknolojileri şirketi olan Koç Holding bünyesindeki, GVZ'nin kurucusu ve genel müdürüydü. Fikir geliştirmek, kaynak bulmak ve şirket büyütmek alanlarında uzmanlaşan Görgün, edindiği deneyimlerini paylaşıyor.

– Girişim sermayesi nedir?

Türkiye'de ve dünyada Ar-Ge yapan, teknoloji geliştiren ya da yenilikçi bir iş fikri olan kişilerin ya da şirketlerin bu buluşları ticaretleştirmek için çeşitli finans kaynakları vardır. Bunlardan bir kısmı teşvik olabilir. Bazı finans kaynakları sağladıkları parayı hibe ederler. Yani geri dönüş beklentileri yoktur. Başka finansman kaynakları ise bir şirkete ya da kişiye verdikleri desteğin karşılığında ya bir faiz ya da bir hisse bekler. Girişim sermayesi ise bir şekilde işin içerisinde risk barındıran fakat çok büyük bir büyüme potansiyeli,

olan iş fikirlerine hisse karşılığı yatırım yapma yöntemlerinden birisidir. Hibe eden veya salt para beklentisi olan finansman kaynaklarından farkı se yatırım için seçilen işe çok büyük bir yapı transferinin olmasıdır. Şirketin kağıt üzerindeki değerine bakılmaksızın gelecekte vaat ettiği fırsatları ve büyüme potansiyeline bakılarak bir değerleme yapılmasının sonucunda yatırımı yapan kişinin salt finansör değil onun yanı sıra stratejik yönetim ve iş geliştirme alanlarında da yatırım yapılan şirketin süreçlerine bir katkısının bulunmasıdır. Herhangi bir yatırımda bir finansör "Al sana üç kuruş para, bana faiz ya da hisse ver ve bunu nasıl yaparsan yap" diyebilir. Girişim sermayesi ise vizyon, ilişki ağı ve yönetim desteği de sağlayarak şirketin potansiyelinin gerçekleşmesinde yardımcı olur. Bu yüzden finansman sağlama süreci de şirketin kağıt üzerindeki değerini değil uzun vadeli beklentilere ve teknolojinin uzun vadede getireceği çok büyük geri dönüşlere göre yapılır.

– Girişim sermayesi Türkiye için ne ifade ediyor?

Son söylediğim cümle en kritik olan noktadır. Türkiye'deki girişimciliği tetikleyecek olan unsurların başında sadece para gelmiyor. Paranın ötesinde erişim gücü, erişim yeteneği, yani 'network' ve yönetimde stratejik bakabilmek gerekiyor. Türkiye'de şirketlerin küreselleşmesini vizyoner bakabilme ve tüm olaylara bu anlamda yaklaşabilme eksikliği engelliyor. Yaklaşık 1.5 yıldır 1000 civarında iş fikrine sahip şirketle temasımız oldu. Bizim tespit ettiğimiz üç temel eksiklik var. En önemli eksiğimiz bilgi değil yönetişim alanında. Kendi alanlarında oldukça başarılı olan öğretim üyeleri konularında tüm dünya ile rekabet edebilecek olmalarına karşı bir şirketi başarılı kılacak, geleceğe taşıyacak yönetim becerileri eksik. Bu eksiklik büyük potansiyeli olan şirketlerin ufak kalmasına sebep oluyor. İkinci eksiklik erişim ağında. Mesela üniversiten yeni mezun olmuş iki genç Türkiye'deki operatörlerden birine yazılım geliştirmişler. Bu yazılımı operatör almış ve iki çocuğun karnını doyurmuş, sürekli yeni işler vermiş. Ama demiş ki "Benden başkasıyla çalışmanı istemiyorum". Bu çocuklar o operatörün peşine takılmışlar, üç yıldır 50 bin, sonra üç 100 bin, sonra 600 bin dolar cirolar yapmışlar. Bu çok güzel ama esas olan bunu yeterli görmemek. Sadece Türkiye'deki operatörler değil Brezilya'daki operatör de bu girişimcinin geliştirdiği yazılımı kullanabilir. Pakistan'a, Brezilya'ya, Rusya'ya, İngiltere'ye erişemiyor. Diğer eksiklik ise vizyon. Yani kişinin karnı tok. Üç yıl önce milyon dolarlara koşan bir şirket kurmuş. Bu ona yeterli geliyor. 300 milyon dolar yapabilecekken, gerekli vizyon ve düşünme yeteneği olmadığı için bunu beceremiyor. Girişim sermayesinin gelişmesi Türkiye'de faaliyet gösteren bu girişimcilerin yukarıda saydığım en önemli problemlerini çözebileceği gibi ön finansmana ihtiyaçlarını da karşılıyor. Bu yüzden girişim sermayesi Türkiye için çok önemli.

– Girişim sermayesi nasıl para kazanır?

Girişim sermayesi size parayı işinizin riskli ama gelecek vaat eden bir yatırım olduğunu bilerek, yani parasının batma olasılığını da göze alarak veriyorlar. Girişim sermayedarı sizinle birlikte risk alır. Bu yüzden de iş planınıza, hedeflerinize, ekibinize, teknolojinize, getirdiğiniz yeniliklere, hedeflenen pazara vs. her şeye en ince detayına kadar bakarlar. Fonu yöneten kişiler bütün iş detayına hakimdirler. Hakim olmak durumundalar. Talepte bulunan yatırım fırsatları gerçekten idda edildiği kadar gelecek vaat ediyor mu? İddia edildiği kadar teknoloji ya da süreç sağlam mı? Pazar buna hazır mı? Bu gibi sorulara net yanıt veremeyen kişiler girişim sermayedarı olamazlar. Tüm cevaplara olumlu yanıtlar alındıysa hangi koşullar altında ne kadar ve ne desteği sağlanacağını bildiren bir anlaşma imzalanıyor. Girişimcinin teklifi kabul etmesi ya da onun akabinde pazarlık yapılması ve bir mutabakata varılması sonrasında girişim sermayesi şirketi süreci yönetiyor. Şirketin yönetimine bizzat katılıyor. Şirketin iddia edilen yerlere gelmesini temin etmeye çalışıyor. Daha sonra risk sermayesi şirketi asıl parasını yani şirketteki hisselerini satarken kazanıyor. Dolayısıyla aradı, buldu, teklifini yaptı, kabul edildi, şirketi yönetti ve şirketteki hisselerini paraya çevirdi ve çıktı. Süreç bu şekilde işliyor.

– Türkiye'deki girişim sermayesinin yükselmesi için gerekli ortam sağlanabildi mi?

Girişim sermayesinin gelişmesi için gerekli altyapının oluşacağına dair güzel gelişmeler var fakat şu anki yapıda girişim sermayesi şirketlerine hâlâ çok uygun bir ortam var demek güç. Bu soru birkaç yıl önce sorulmuş olsaydı, Türkiye'deki enflasyonist ortamda girişim sermayesi şirketi kurmanın hiç de akılcı bir tarafı olmadığını söylerdim. Çünkü bir girişim sermayesi yatırımcısı yatırım fonuna 100 lira koyarsa sene sonunda ancak 120 ya da 130 lira para kazanabiliyor. Her makul yatırımcı elindeki paraya devlet garantisi ile yüksek faiz veren bir bankada işletmeyi, risk altında daha düşük bir getiri beklentisi ile yönetmeye tercih eder. Enflasyonun düşmesi ile beraber Türkiye'de bu girişim sermayesinin önündeki en büyük engel kalktı. Bu yüzden hiç zaman kaybetmeden devletin bu işin içinde aktif rol alması ve uygun ortamı yatırımcılara sağlaması gerekiyor. Yani riskin en azından bir kısmını devlet almalı. Vergilerle ilgili özel şartlar oluşmalı. Aslında genel olarak zaten hükümetin de yapacağını iddia ettiği veya yapacaklarını söyledikleri olağanüstü ve gayet yerinde kararlar var. Biz nasıl bunların farkındaysak hükümet de farkında. Teknoparklar ile ilgili, Ar-Ge'nin teşvik edilmesinin hükümetin gündeminde olduğunu düşünüyorum.

– Bu durum nasıl düzeltilebilir?

Bunun için Türkiye'de girişimciliğin destekleniyor olması lazım. Aslına bakarsanız bu kültürel bir gelişim gerektiriyor. Yaratıcılık, üreticilik ve inovasyonun ön plana çıkarılması lazım. Bugünden yarına olacak bir şey değil. Bu, kültürel bir değişim. İnsanlar bir şeyler üretmeli, yatırımcıları cezbedebilecek, gelecek vaat eden teknolojiler üretmeli ki bu ortam kendi kendine gelişebilsin. Çünkü teknolojiyi geliştiren girişimciliktir. Türkiye'de yapılması gereken; hükümetin alacağı kararlar, çıkaracağı kanunların yanı sıra girişimciliği teşvik ederek sermaye sahiplerinin sürece katılımını sağlamak. Devlet girişimin riskini belli oranlarda üzerine almalı. İsrail ve Kore bu şekilde başardı. Türkiye'de de benzer bir yapı desteklenebilirse girişimcilerin de sürece pozitif yaklaşımı söz konusu olacaktır. Bu noktadan itibaren de risk sermayesi şirketlerinin Türkiye'de kurulamaması için hiçbir engel kalmayacaktır.

MTM Adres :Hacer Hanım Sokak No:6 Bahçelievler/Istanbul, Tel :(0212) 442 20 82 pbx, Faks :(0212) 442 20 85, www.medyatakip.com

Melek girişimci **Ziya Boyacıgiller:**

Girişimcilikte, alttan gelen gücü yukarıdaki güçlerle birleştirmek gerekiyor

AirTies'ın arkasındaki melek yatırımcı *(Henüz yolun başında olan [Start-up] bir iş fırsatına yatırım yapan, işletmelerin büyümeleri veya gelişmeleri için sermaye sağlayan kişi)* Ziya Boyacıgiller şu an, Silikon Vadisi ve Türkiye'deki teknolojiye yönelik yeni başlayan şirketler için yatırımcı ve danışman kimliği ile hizmet vermektedir. Sabancı Üniversitesi İdari Bilimler Fakültesi'nde Strateji ve Girişimcilik dersi veriyor ve de Airties Networks için yönetim kurulu üyesidir. Boyacıgiller kariyerine Intersil A.Ş.'de tasarım mühendisi olarak başladı ve CMOS teknolojilerini kullanarak analog-dijital çeviriciler üzerine çalışmıştır. ilk programlanabilir 14 bitlik entegre devresinin mucidi ve bir çok patentin alıcısıdır. Dijital CAD yazılım tasarımı üzerinde odaklanan ilk ve öncü şirketlerinden biri olan E/Z Cad A.Ş.'nin kurucusudur. Maxim Bütünleşik Devreler'in kurucularından biri olmuş ve burada 17 yıl çeşitli teknik ve yönetimsel pozisyonlarda çalışmıştı.

– Girişim sermayesi neden önemli?

Bir yatırımın getirisi genelde riske orantılıdır. Çok getiri sağlayacak işler çok risklidir. Bir girişimcinin iş fikri, iş planı, deneyimi olabilir ama çoğu kez parası olmaz. Kuracağı işin getirisi yüksek olabilecekse, işin risklerini göze alabilecek sermaye sahiplerinden para bulabilir. Yani, girişimciliğin olabilmesi için gerekli olanların başında 'Girişim Sermayesi' gelir.

– Girişim sermayesi şirketi nasıl kurulur?

Çok parası olanlar için bu paranın küçük bir kısmını riskli fakat çok yüksek getiri beklentisi olan işlere yatırmak olanaklıdır. Bu kişiler için bu parayı kaybetmek hayat tarzlarını ve hatta varlıklarını pek etkilemez. Fakat bu girişimleri seçmek, yönetmek ve daha önemlisi kişisel ve finansal sorumluluklarının sınırlandırılması önemlidir. Bu nedenle ABD'de yaratılmış bir şirket tipi olan 'Limited Liability Partnership / LLP' (*Sınırlı Sorumluluklu Ortaklık)* kullanılarak sermaye sahiplerinden (*sınırlı ortak)* toplanan paraların girişimcilere aktarılması desteklenmiştir. Bu şirketler 'Girişim Sermayesi Fonları' (*Venture Capital Fund)* adı altında bilinirler. ABD'deki hukuki düzenlemeler sayesinde bu fonların iki kere vergilendirilmeleri önlenmiştir. Yani başlatılan şirketler satıldığında veya halka açıldığında gelen paralar şirket üstünden vergisizce sermaye sahiplerine geçirilir tabii onlar kendi gelir vergilerini verirler).

– Girişim sermayesi şirketleri nasıl değerlendirme yapar?

Bu fonların genel prensibi toplanan parayı örneğin 10 girişime yatırmaktır. Bunların içinden 3-4 tanesinin kara geçmeden kapatılacağı, 3-4 tanesinin az bir kar getireceği *(2 veya 3 kat)*, 1-2 tanesinin ise beklenenin çok üstünde *(10 ila 100 arası)* getiri yapması ümit edilir. Bu tip fonlar ayda onlarca ve hatta çok başarılıysa yüzlerce iş planına bakar, bunların içinden ilgilerini çekenleri takip ederler.

Genelde fonlar belli konulara odaklanırlar - bu bildikleri bir konuda ve hızlı büyüyecek alanlarda olur. Yeni ortaya gelişmekte olan alanlar *(örneğin şimdilerde sosyal ağlar kuran internet işleri, ve yenilenebilir enerji işleri çok gözde)* ve rekabet gücü yüksek *(bilgi odaklı, fikri mülkiyete dayalı)* işler ilgilerini çeker. Bir açıdan tekel yaratmak ve bu sayede yüksek kar sağlamak peşindedirler - Google, Netscape, Skype gibi örnekler verilebilir buna.

– Türkiye'de girişim sermayesinin gelişmesi için gerekli hukuki ve finansal altyapı var mı?

Türkiye'deki hukuki yapı yetersiz olmakla beraber girişim sermayesi şirketi kurulabilir durumda. Tekrar elden geçirilerek iş ve ticaret kanunlarının, yönetmeliklerin girişimcilik açısından ele alınmasında büyük fayda var. Örneğin, Türkiye'de bir şirket kendi hisselerine sahip olamıyor. Bu durum girişimcilerin şirket hisselerini kullanarak yetenekli çalışanları çekmelerini ve tutmalarını durdurmasa da zorlaştırıyor. Ayrıca halka açılmış bir şirketin kendi hissesini geri alamaması fiyat istikrarı açısından da iyi değil. Finansal altyapıda da sorunlar var ama bunlar girişimciliği durduracak kadar sorun değil, girişimciliğin çoğalması ve hızlanmasını etkileyen sorunlar.

– Girişim sermayesinin Türkiye'de yerleşmesi nasıl sağlanabilir?

Türkiye'de benim gibi dışarıda girişimcilik yapmış ve iyi işleyen altyapı ve sistemleri görmüş olanlar yeterli sayıda mevcut. Türkiye içinde de girişimcilik yapıp başarılı olmuşlar var. Yani zorlukları ve yapılması gerekenleri bilenler bulunuyor. Bunlar değişik kanallardan bilgi ve deneyimlerini paylaşıyorlar, değişimi itiyorlar. Yani alttan gelen bir güç oluşuyor. Bunu yukarıdaki güçlerle birleştirmek gerekli.

Kaynakça:http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi_merkezi/02020703/10659