

TEKNOLOJİ START-UP'LARI TÜRKİYE İÇİN FIRSAT!

Fotoğraflar: *Dünya Gazetesi Fotoğraf Arşivi*



Hazırlayan: **SELİN ARSLANHAN MEMİŞ**
TEPAV Program Direktörü - İnovasyon Çalışmaları Programı

Değişen dünyanın, değişen iş modellerinin ve teknoloji start-uplarının sunduğunu ekonomik değerin farkında olan bir avuç insan sayısının hızla artması gerekiyor. Önümüzde çok büyük bir fırsat duruyor. Bunu kullanabilmek için önce farkına varmak, yerelleşmeyi ve yerel değeri 21. yüzyılın ekosisteminde yeniden tanımlamak gerekiyor. Teknoloji start-upları, Türkiye ekonomisinin dönüşebilmesi için yegane fırsat.



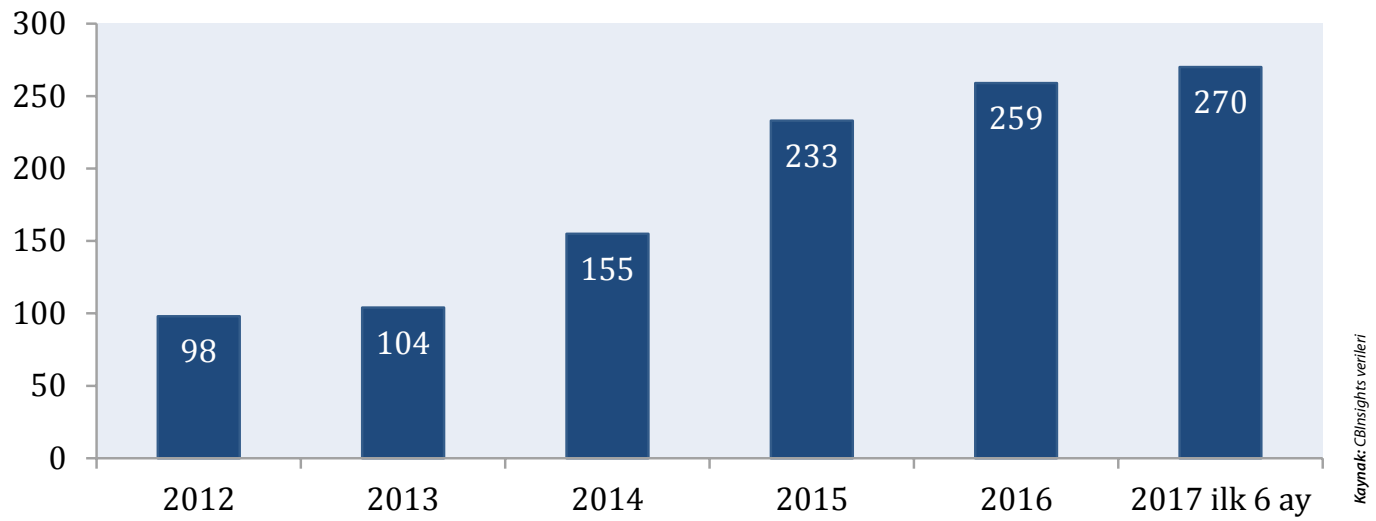
Yeni teknolojilerle birlikte dünya artık değişti. Yeni teknolojiler sadece üretimin, Ar-Ge'nin yapılma biçimini değil, politika tasarım süreçlerinden idari yapılara, şirket davranış biçimlerinden iş modellerine çok şeyi değiştirdi. Türkiye'de biz bunu kabul etsek de etmesek de bu böyle. Eskiyi aynı şekilde sürdürmeye göre, yeni olan hep bir daha zordur ya içinde öğrenmek var, adapte olmak var, sanıyorum o yüzden bu eski ısrarımız… Amacım, bir kez daha değişen dünyaya işaret etmek, bunu bu kez geleneksel şirketlerdeki değişim ile örneklemek ve sonra da Türkiye'ye dönüp eskide kalma ısrarımızın yersizliğine vurgu yapmak.

Şirketlerin yüzde 52'si son 15 yılda kayboldu

Fortune 500 listesine bakınca, son 15 yılda listedeki şirketlerin yüzde 52'sinin kaybolduğunu görüyoruz. Ayrıca eskiden, 1955'te, bu listedeki şirketlerin ömürleri ortalama 61 yılken, 2015'te ortalama ömürleri 17 yıla düşmüş. Son yıllarda listedeki şirketlerde hızlı bir değişim söz konusu. Yeniye uyum sağlayamayan ortadan kayboluyor ya da şekil değiştiriyor. Yani yeniye adaptasyon, uzun yıllardır işlerine devam eden geleneksel şirketler söz konusu olduğunda bile, hayatta kalmak için son derece kritik bir husus artık.

Son yıllarda geleneksel şirketler tarafından yapılan teknoloji yatırımları hızla arttı. Fortune 500'deki geleneksel şirketlerin,

Şekil 1: Fortune 500'deki geleneksel şirketlerin teknoloji start-upları ile anlaşma sayısı (2012-2017 ilk 6 ay)



Kaynak: CBInsights verileri



2012'den bugüne teknoloji start-upları ile yaptığı anlaşmaların sayısı üç katına çıktı.

En aktif yatırımcı Goldman Sachs

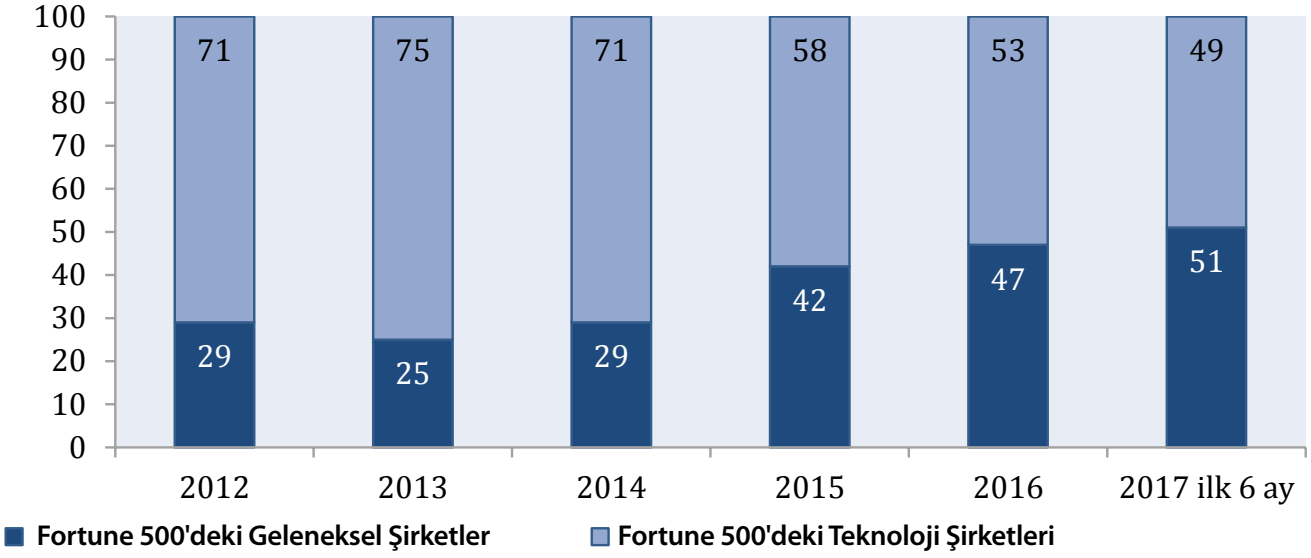
2017'nin ilk yarısında listedeki geleneksel şirketler, teknoloji start-upları ile 270 anlaşma yaptı (Şekil 1). Geleneksel şirketler arasında en aktif yatırımcı ise Goldman Sachs.

Fortune 500'deki şirketler tarafından teknoloji start-uplarına yapılan yatırımlarda, yatırım yapan geleneksel şirketlerin payı, 2017'nin ilk yarısında yüzde 51'e ulaştı (Şekil 2). İlk kez, Fortune 500'deki geleneksel şirketlerin, teknoloji start-uplarına ilgisi, listede yer alan teknoloji şirketlerinin üzerine çıkmış oldu. Teknoloji start-uplarına yatırım yapan geleneksel şirketlerin neredeyse üçte biri finans şirketi. Finans şirketlerini, medya, imalat ve sağlık sektörlerindeki şirketler izliyor. Fakat sektörler bunlarla sınırlı değil. Start-up yatırımı yapan veya start-up satın alan şirketler arasında UPS'ten, Ford'a, Coca-Cola'ya kadar birçok farklı geleneksel şirket yer alıyor. Bu şirketler artık teknoloji start-upları ile anlaşmalar söz konusu olduğunda Google ile yarışır hale geldiler.

Geleneksel şirketlerin tohum yatırımı

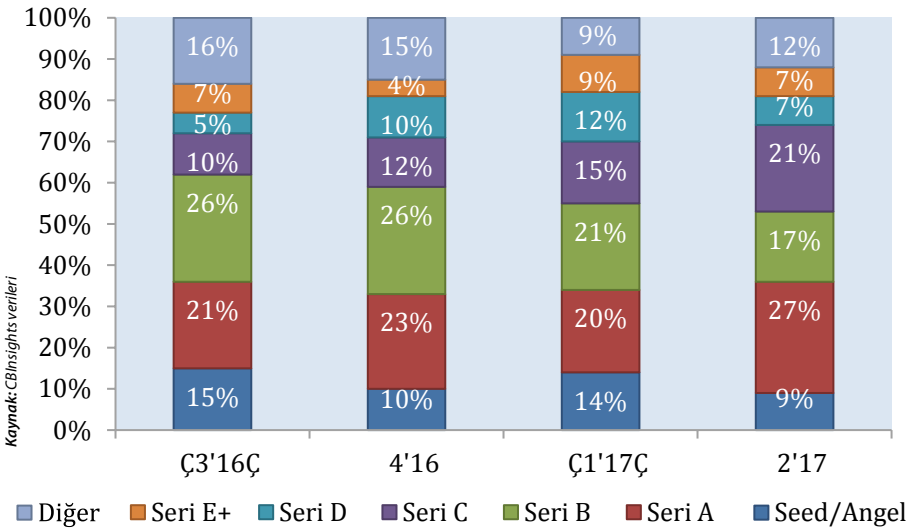
Fortune 500'deki geleneksel şirketler, daha çok teknolojik doğrulamayı geçmiş, prototipi olan, ilk yatırımını almış teknoloji start-uplarına yatırım yapmayı tercih ediyorlar. Geleneksel şirketlerin tohum yatırımı yaptığı teknoloji start-uplarının, toplam

Şekil 2: Fortune 500'deki geleneksel şirketlerin toplam start-up anlaşmalarından aldığı pay (%), 2012-2017 ilk 6 ay



Kaynak: CBInsights verileri

Şekil 3: Fortune 500'deki Geleneksel Şirketlerin Teknoloji Start-uplarına Yatırımlarının Aşamaları (Toplam içindeki pay, %)



Kaynak: CBInsights verileri

yatırımlar içindeki payı yüzde 10'larda (Şekil 3). Bunda her ne kadar tohum yatırımlarının ortalama büyüklüğünün genellikle daha düşük olması da etkili olsa da tüm kurumsal girişim sermayesi yatırımcıları için benzer oranlar geçerli. Kurumsal girişim sermayesi fonları, daha büyük tutarlarda gerçekleşen Seri A, B ve C yatırımları için önemli bir kaynak oluşturuyor. Geleneksel şirketlerin teknoloji start-uplarına yaptıkları yatırım aşamalarında da bu benzer eğilim söz konusu.

Şirketler tarafından kurulan kurumsal girişim sermayesi fonları, teknoloji start-upları için önemli bir kaynak oluşturuyor. Özellikle tohum, melek yatırım aşamalarını geçmiş, daha büyük tutarda kaynağa ihtiyaç duyan start-uplar için büyük önem taşıyor.

Kurumsal girişim sermayesi fonlarının sayısı hızla arttı

Yatırımın yanı sıra, ticarileşme, pazara erişim, pazarlama gibi konularda yetersiz kalan start-uplar için büyük şirketlerle işbirliği yapmak önemli bir fırsat kapısı açmış oluyor. Son yıllarda şirketler tarafından açılan kurumsal girişim sermayesi fonlarının sayısı hızla arttı (Şekil 4). Dünyadaki toplam aktif kurumsal girişim sermayesi fonu sayısı 900'ü bulurken, 2017'de yeni açılan fon sayısı şimdiden 2016 yılının tamamı kadar oldu. Artık bu alana geleneksel şirketler de girdi. Eskiden bu şirketler yatırım yapsalar da daha çok kurulu diğer girişim sermayesi fonları ve inkübasyon merkezleri üzerinden yatırım yapmayı tercih ederken artık onlar da kendi kurumsal girişim sermayesi fonlarını açmaya ve odaklı ilerlemeye başladılar. Hala son yılların en aktif kurumsal girişim sermayesi fonlarında ilk sıralarda Google, Intel, J&J yer alsa da geleneksel şirketlerin kurumsal girişim sermayesi fonlarına her gün yenileri ekleniyor. Kellogg ve Tyson Food tarafından kurulan fonlar da göze çarpan yenilerden.

Geleneksel şirketler uyum sağlamaya çalışıyor

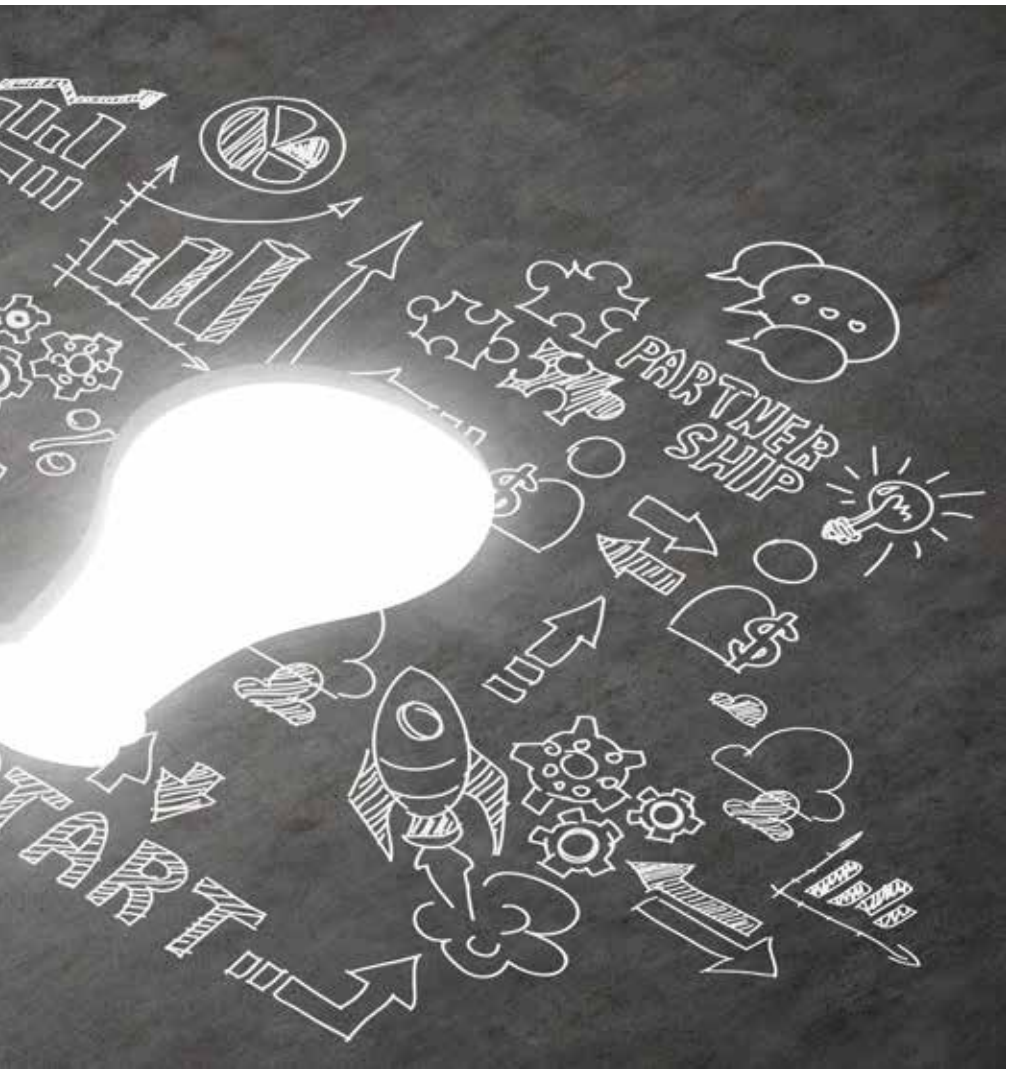
Morgan Stanley'nin üst düzey yöneticilerinden birinin söylediği gibi, geleneksel şirketler için, yıkıcı teknolojileri geliştiren start-upları satın almak, bu teknolojiler tarafından yıkılmaktan çok daha iyi. Dünya değişti. Geleneksel şirketler de hayatta kalmak için, rekabet güçlerini koruyabilmek için, bu değişime uyum sağlamaya çalışıyorlar. Uyum sürecinde de birçok büyük şirketin yaptığı gibi, inovasyona, yeni teknolojilere, start-uplar aracılığıyla erişme çabasındalar. Bu aynı zamanda, şirket içinde Ar-Ge, inovasyon, proje birimlerini büyütmek yerine çok daha maliyet etkin ve verimli bir yol.

"Türkiye'de birçok farklı alanda güzel gelişmeler var"

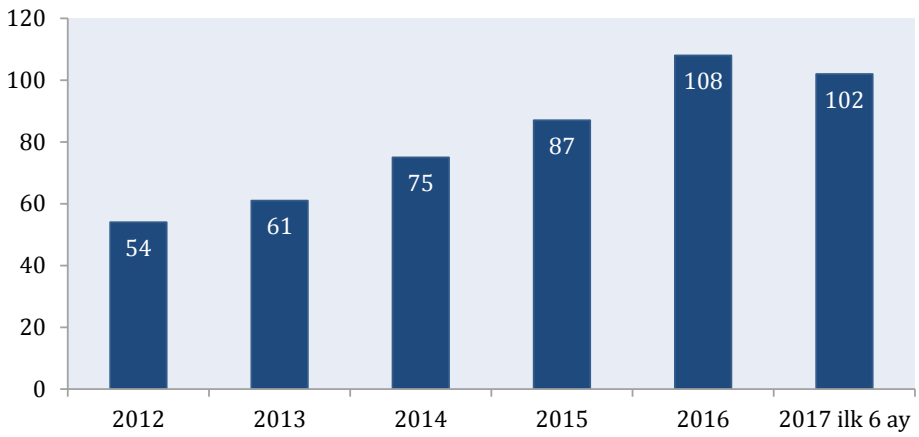
Türkiye'ye gelince, Abdi İbrahim'in



Amerikalı bir biyoteknoloji start-upına yaptığı yatırımı büyük bir sevinçle yazmıştım. Bunun yanı sıra, son günlerde Türkiye'deki bankaların blockchain teknolojilerine artan ilgisi de umut verici. Bunlar dışında da birkaç örnek daha saymak tabii ki mümkün. Türkiye ekosisteminde start-uplar tarafına bakınca ise, finansal teknolojiler, yapay zeka, biyoteknoloji gibi birçok farklı alanda çok güzel gelişmeler var. Bu güzel gelişmeleri değerlendirebilmek için ise Türkiye'deki büyük şirketlerin ilgisine, bu teknolojilere talebine ihtiyaç var. Türkiye'deki geleneksel şirketler için de geçerli Amerika'da söylenen: kendi kendine yapamıyorsan, yapabilen bir start-up satın al ya da start-uplarla işbirliği yap. Buradaki "yapamamak" da her zaman yetersizlik ile ilgili de değil, daha akıllıca, daha



Şekil 4:Yıllara Göre Yeni Açılan Kurumsal Girişim Sermayesi Fonu Sayısı (2012-2017 ilk 6 ay)



Kaynak: *CBInsights verileri*

maliyet etkin, daha verimli, daha hızlı ve kolay bir yol seçmek aslında.

Yerli büyük şirketlerin ilgisi çekilmeli

Daha önce de bahsettiğim gibi, aslında Türkiye'de start-up kurmak ile ilgili büyük bir problemimiz yok, problem onları yaşatabilmek ve büyütebilmekte. Bizim sorunumuz, teknoloji start-uplarının taşıdığı potansiyelin farkında olup onları ekonomik değere dönüştürebilmek, değerlerini büyütebilmek, exit sayılarını artırabilmek, onları dünyaya açabilmek ile ilgili. Bunların çözümünde de dünya örneklerinden de gördüğümüz gibi, büyük şirketlerin çok önemli bir yeri var, hem yerli hem de yabancı şirketlerin. Yerli büyük şirketlerin ilgisini çekebilmek, dönüşüm için start-upları fırsat aracı olarak görmelerini sağlamak ve talep yaratmak son derece kritik. Yabancı şirketler söz konusu olduğunda ise Türkiye'deki start-upların farkında olmalarını sağlamak ve start-uplar üzerinden Türkiye'de değer yaratmaya teşvik etmek büyük önem taşıyor.

Ekonomimizin dönüşebilmesi için yegane fırsat

Her ikisi için de öncelikle Türkiye'de artık 21. yüzyılda yaşadığımızın farkına varmamız gerekiyor. Değişen dünyanın, değişen iş modellerinin ve teknoloji start-uplarının sunduğunu ekonomik değerin farkında olan bir avuç insanın sayısının hızla artması gerekiyor. Bunun ayrıca, Ankara'ya da erişebilmesi, karar alıcılar, politika yapıcılar arasında da yayılabilmesi ve artık 20.yüzyıl tartışmalarının bitmesi en önemli ihtiyaçlardan birisi. Önümüzde çok büyük bir fırsat duruyor. Bunu kullanabilmek için önce farkına varmak, yerelleşmeyi ve yerel değeri 21.yüzyılın ekosisteminde yeniden tanımlamak gerekiyor. Teknoloji start-upları, Türkiye ekonomisinin dönüşebilmesi için yegane fırsat. Girişimcilik ekosistemindeki mevcut sorunları çözmek ve start-upları ekonomik değere dönüştürmek için yerli-yabancı şirketleri kullanacak ortamı yaratmak, teşvik araçlarını ve arayüzleri tasarlamak bugünün en önemli işlerinden. Nasıl geleneksel şirketlerin hayatta kalabilmesi, rekabet gücünü koruyabilmesi için teknolojik dönüşüm fırsatlarını kullanabilmeleri önemli bir ihtiyaçsa, ülkeler için de aynı şey söz konusu: Kendin yapamıyorsan, bir start-up satın al.