

TRANGELS®

BÜLTEN

SAYI 12

17 AĞUSTOS 2026



Türkiye Girişimcilik Ekosisteminde

DEĞERLEMEDEN DEĞER YARATMAYA

Bültenimizin 12. sayısında, katkı veren yatırımcılar ve uzmanlarla birlikte girişimcilik ekosisteminde başarının nasıl tanımlandığını değerlendirmeye devam ediyoruz. Değerlemeden önce değer yaratılması, ekosistemdeki destek programlarının birbirini tamamlayacak şekilde çalışabilmeleri, girişimlerin ölçeklenebilir büyüme modelini mümkün olduğunca erken bulmalarına yardımcı olunması ve belki de en önemlisi girişimcilik dünyasında son yıllarda global olarak değişen yatırım ve ekonomi koşullarını yorumluyoruz.

Bu sayımızda;

- Yönetim Kurulu Üyemiz **Ebru Tan**, ekosistemi bağımsız kaynakların toplamı değil, birbirini besleyen ve güçlendiren bütüncül bir yaşam alanı olarak geliştirmenin önemini,
- Endeavor Türkiye Genel Sekreter Yardımcısı **Melisa Fakabasmaz Özerdim**, geleceğin milyar dolarlık şirketlerinin Silikon Vadisi dışındaki gelişen pazarlarda ("Elsewhere") doğduğunu hatırlatarak ülkemizden çıkan global başarı hikayelerini,
- Boğaziçi Teknopark Genel Müdürü **Dr. Cem Duran**, rekor değerlemelerin tek başına başarıyı garantilemediğini aktararak asıl odağın "sürdürülebilir değer yaratmak" olması gerektiğini,
- GrantSary Consulting Kurucu Ortakları **Hande Özer Gürbüz** ve **Serkan Yılmaz**, hibe ve desteklerin niceliğinin yanında, girişimcinin yolculuğunu bütünsel kılacak stratejik köprülerin kurulması gerektiğini,
- Yalın Girişim Atölyesi Kurucusu **Burak Yaman**, dayanıklılığın bazen bir tuzağa dönüşebileceğini vurgulayarak iç pazarda ayakta kalmanın ötesine geçen, kurucudan bağımsız ve tekrarlanabilir büyüme modellerini,
- Üyelerimizden **Yetkin Kesler**, sermayenin az sayıda seçilmiş girişimde yoğunlaşmasını "K şeklinde büyüme" kavramıyla ele alarak girişim dünyasındaki bu kalıcı dönüşümün nedenlerini ve çözümlerini,
- Özyeğin Üniversitesi Girişimcilik Destek Programları Müdürü **Süha Soydan**, yatırım turları yerine ARR/MRR gibi çıktı odaklı performans göstergelerinin ve olgunluk kriterlerinin şeffaflaşmasının önemini,
- Gear Up Yatırım Komitesi Üyesi **Hande Demirel** ise sanayi-girişimci iş birliklerinin ve paydaş entegrasyonunun sürdürülebilir şirketler çıkarmadaki rolünü değerlendiriyor.

Global yatırım dinamiklerinin yeniden şekillendiği bu dönemde; sermayeyi sadece finansal bir kaynak olarak değil, tecrübe, pazar ve vizyonla birleştiren bir güç olarak görmeye devam edeceğiz. Ülkemiz ekosisteminin her aşamasının birbirini beslediği, büyüttüğü ve kalıcı değer ürettiği bir yapıyı hep birlikte geliştirmek dileğiyle.

Keyifli okumalar dileriz.

TRAngels İletişim Komitesi



Yatırımın Ötesinde Birlikte Değer Yaratmak

Türkiye girişimcilik ekosistemi büyüyor. Daha fazla fon, daha fazla destek mekanizması, daha fazla girişim ve daha fazla yatırım konuşuyoruz. Ancak 12. sayımızdaki farklı perspektifleri yan yana koyduğumuzda, artık başka bir sorunun öne çıktığını görüyoruz: Bu kaynaklar girişimlerin sürdürülebilir ve küresel ölçekte büyümesine ne kadar katkı sağlıyor?

Yatırım almak önemli ancak yatırımın kendisi bir başarı hikâyesinin sonu değil, başlangıcı olduğu fikrine biz de katılıyoruz. Gerçek değer; müşteriye dönüşen bir ürün, tekrarlanabilir bir iş modeli, ölçeklenebilir büyüme ve farklı pazarlarda karşılık bulabilen bir şirket yaratıldığında ortaya çıkıyor. Bunun için **girişimcinin sadece sermayeye değil, doğru zamanda doğru bilgiye, deneyime, pazara ve bağlantılara erişmesi gerekiyor.**

Tam da burada ekosistemin birbirine bağlı doğası önem kazanıyor. Bir girişimin yolculuğunda yatırımcı, girişimci, kurum, üniversite, teknopark, kuluçka merkezi, sanayi ve kamu birbirinden bağımsız aktörler değil; birbirinin yolunu açan bir değer zincirinin parçaları. Ekosistemin gücü de bu parçaların ne kadar çok ve ne kadar güçlü bağ kurabildiğiyle ortaya çıkıyor. TRAngels olarak biz de bu yapının içinde yalnızca sermaye sağlayan yatırımcı olmanın ötesinde bir rolü önemsiyoruz. Fikri deneyimle buluşturmak ve sahip olduğumuz bilgi, deneyim ve bağlantı ağını girişimlerin gelişimine sunmak, melek yatırımcılık anlayışımızın temelini oluşturuyor. Ektiğimiz tohumların verimli bir mahsul sunabilmesi için toprağın kalitesinden suya, bakımından iklime kadar pek çok faktörün bir arada çalışması gerekiyor.

Girişimcilik ekosistemi de bundan farklı değil. Bir girişimin büyümesini yalnızca aldığı sermaye değil; fikir, yetenek, sağlam strateji, etkin yönetim, pazardaki uygulama ve kurduğu bağlantılar belirliyor. Bu nedenle, **ekosistemi birbirinden bağımsız kaynakların toplamı olarak değil, birbirini besleyen ve güçlendiren bir yaşam alanı olarak düşünmenin ve geliştirmenin önemini** savunuyoruz. Ayrıca, her zaman vurguladığımız gibi enerjiden suya, gıdadan sağlığa kadar temel sorunlarımıza çözüm geliştiren girişimlerin daha çok desteklenmesi ve büyüme aşamalarında karşılaştıkları zorlukları aşacak mekanizmaların kurulması için de yeni formüller geliştirmeliyiz. Çünkü bizim için yatırımın değeri yalnızca finansal getirisiyle değil, yarattığı ekonomik, toplumsal ve çevresel etkiyle de ölçülmeli.

Sermayeyi doğru fikirlerle, doğru insanlarla ve doğru kaynaklarla buluştururken **hedefimiz;** yalnızca başarılı şirketlerin değil, **geleceğin sorunlarına çözüm üreten ve kalıcı değer yaratan şirketlerin çoğalmasına katkı sunmak.** Etki yatırımcılığı perspektifini de tam bu noktada, yatırım kararlarının merkezine yerleştirmemiz gerektiğine inanıyoruz. Amacımız, geleceğin şirketlerine değil, geleceğin kendisine yatırım yapmak olmalı.

Ebru Tan

TRAngels Yönetim Kurulu Üyesi



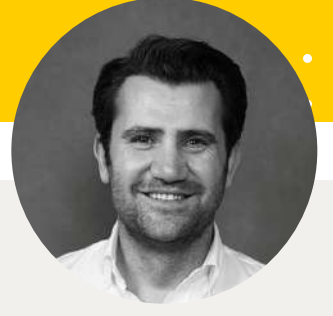
Geleceğin Şirketleri "Elsewhere"de Kuruluyor

Türkiye girişimcilik ekosistemi son yıllarda kayda değer bir olgunlaşma yaşadı. Destek mekanizmaları çeşitlendi, hızlandırma programları ve yatırım fonları arttı, derin teknoloji girişimleri global görünürlük kazandı. Ancak bu ivmeyi kalıcı bir güce dönüştürmek için sorduğumuz soruları da olgunlaştırmamız gerekiyor. Bunların başında başarının nasıl tanımlandığı geliyor. Yatırım almak önemli bir faktör, ama tek başına başarı göstergesi değil. Asıl belirleyici olan, girişimin pazarda gerçek bir karşılık bulması: tekrar eden gelir, sürdürülebilir bir iş modeli ve mümkünse birden fazla pazarda doğrulanmış büyüme. **Sağlıklı bir ekosistem başarıyı, bir girişimin aldığı yatırımın büyüklüğüyle değil, yarattığı kalıcı değerle ölçer.**

Endeavor olarak şuna inanıyoruz: **geleceğin şirketleri** yalnızca Silikon Vadisi'nde değil, uzun süre "**buradan milyar dolarlık şirket çıkmaz**" denilen pazarlarda, yani **"Elsewhere"de kuruluyor**. Türkiye de tam olarak böyle bir pazar. Endeavor Girişimleri bunun en güçlü kanıtı. Insider One'ın ABD merkezli unicorn Bluecore'u satın alması, bir Türk şirketinin global pazarlarda ne kadar güçlü bir konuma ulaşabildiğini gösteriyor. Midas'tan Spyke Games'e, Fal'dan Getmobil'e uzanan Endeavor Girişimcileri ise Türkiye'nin fintech, oyun ve yapay zeka gibi farklı alanlarda global girişimler çıkarabildiğini kanıtlıyor. Bu şirketlerin ortak paydası aynı: dayanıklılık, hızlı adaptasyon ve ilk günden global vizyon.

Önümüzdeki dönemin önceliği net: **global vizyonu erkenden benimseyen girişimlerin sayısını artırmak, sermaye derinliğini güçlendirmek ve paydaşlar arasında daha güçlü iş birlikleri inşa etmek**. Türkiye, nitelikli girişimciler yetiştiren ve yüksek büyüme potansiyeli taşıyan "Elsewhere" pazarlarının en güçlü örneklerinden biri. Bu potansiyeli global ölçekte kalıcı başarı hikâyelerine dönüştürmek ise hepimizin ortak sorumluluğu.

Melisa Fakabasmaz Özerdim
Endeavor Türkiye Genel Sekreter Yardımcısı



Değerleme Değil, Değer Yaratmak

Başarıyı yanlış yerden ölçüyoruz. Yatırım turlarına bakınca her şey yolunda görünüyor. Crunchbase'e göre dünya genelinde yalnızca Temmuz'da, milyar dolarlık 14 yatırım yapıldı. Bu bir rekor. Aylık yatırım hacmi 65 milyar dolara çıktı; geçen yılın tam iki katı. Peki büyük tur büyük başarı mı? Hiç sanmıyorum.

Getir'i hatırlayalım. 2022'de 11,8 milyar dolarlık değerlemeyle Avrupa'nın ilk hızlı teslimat decacorn'u olmuştu; hepimiz sevindik. Bir buçuk yıl içinde değerlendirme 2,5 milyar dolara indi. 2024'te şirket uluslararası pazarlardan çekildi. Dünyada da tablo benzer: 2021'de 11,7 milyar dolar değerlendirilen Airtable, geliri artmaya devam etmesine rağmen bugünlerde 1,28 milyar dolara satılıyor.

Sorun yatırım turlarının büyüklüğü değildi aslında; **değerlemelerin fazla iyimser beklentilere dayanmasıydı**. Büyük bir yatırım turu size büyük değerlendirme getirir ama kalıcı değeri garanti etmez. **Yatırım bir sonuç değil, başlangıç**. Türkiye'deki tabloya bakalım.

İstanbul, Startup Genome'un Yükselen Ekosistemler sıralamasında 2025'te üçüncüydü. Bu yıl ikinci sıraya yükseldi. Sevindirici. Ama madalyonun öbür yüzü var. StartupCentrum'un ilk yarı tablosunda 178 milyon doların yarısından fazlası iki oyun şirketinden geldi: Grand Games 70, TaleMonster 30 milyon dolar. Bu iki yatırımı çıkartırsak tablo o kadar da iç açıcı değil. Yine de bana kalırsa asıl güçlü yönümüz bu rakamların arkasında saklı. **Oyunda yatırımcı direksiyona geçmek yerine haritayı girişimciye bıraktı; sonuç ortada**. Şimdi mesele bu güveni diğer sektörlerle taşımak. Sadece birkaç sektörde değil, tüm sektörlerde başarı hikâyeleri oluşturmaliyiz. Bunun önündeki engel açık: girişimlerimiz büyüme aşamasında yalnız kalıyor.

Bence **Türkiye'nin üç önceliği olmalı**. Birincisi, *büyümedeki bu yalnızlığı giderecek fonları çoğaltmak*. İkincisi, *başarıyı alınan yatırımla değil; düzenli gelir, müşteriye elde tutma oranı ve sürdürülebilir büyüme gibi daha gerçekçi kriterlerle ölçmek*. Üçüncüsü, *değerlemeleri alkışlamadan önce arkasındaki beklentiler gerçekçi mi diye sormak*. Getir'den de bu yılın rakamlarından da çıkan ders aynı: **mesele değerlendirme değil, değer yaratmak**.

Dr. Cem Duran

Boğaziçi Teknopark Genel Müdürü



Türkiye Girişimcilik Ekosisteminde Destekleri Değil, Destekler Arasındaki Köprüleri Konuşmalıyız

Türkiye girişimcilik ekosistemi son yıllarda önemli bir ivme kazandı. Teknoparkların sayısı 114'e yükselirken, TEKMER'lerin sayısı 40'ın üzerine çıktı. Hızlandırma programları daha tematik hale gelmeye başladı. TÜBİTAK, Ticaret Bakanlığı ve KOSGEB gibi kamu kurumlarının sunduğu desteklerle finansmana erişim daha kolay hale geldi.

Örneğin KOSGEB, 2025 yılında desteklerini yalnızca mikro işletmelere değil, büyüme ve yatırım kapasitesine sahip KOBİ'lere de güçlü şekilde yönlendirdi. Aynı yıl desteklerin %51,3'ü orta ölçekli, %34,5'i küçük ölçekli ve %14,2'si mikro ölçekli işletmelere sağlandı (Kaynak: KOSGEB 2025 Faaliyet Raporu). Ancak sormamız gereken asıl soru, ekosistemde kaç destek programı olduğu değil; bu mekanizmaların birbirleriyle ne kadar entegre çalıştığıdır.

Bir girişimci için finansman yolculuğu çoğu zaman parçalı ilerliyor. Bir destek programından yararlanıyor ancak bir sonraki adımda hangi mekanizmaya yönelmesi gerektiğini bilmiyor. Oysa **girişimlerin büyümesi, birbirinden bağımsız desteklerle değil, doğru zamanda devreye giren tamamlayıcı finansman araçlarıyla mümkün olmaktadır.**

Bu nedenle ekosistemin başarısını yalnızca yatırım miktarı, 'unicorn' sayısı veya değerlendirme üzerinden değerlendirmek yeterli değildir. Asıl başarı; bir girişimin fikir aşamasından ürün geliştirmeye, Ar-Ge'den ihracata, ulusal desteklerden uluslararası fonlara ve nihayetinde küresel pazarlara uzanan yolculuğunu sürdürülebilir finansman stratejileriyle tamamlayabilmesidir.

Türkiye, dünyada devlet desteklerinin çeşitliliği bakımından en fazla hibe programı sunan ülkelerden biridir. Ancak bu yapının daha fazla koordinasyona, kurumlar arası iş birliğine ve girişimcilere bütüncül bir yol haritası sunan yaklaşımlara ihtiyacı vardır.

Önümüzdeki dönemde ekosistemi ileri taşıyacak en önemli adım, yeni destek programları oluşturmak değil; mevcut mekanizmaları birbirini tamamlayan bir yapıya dönüştürmek olacaktır. Girişimciler için asıl değer, tek bir desteğe erişebilmek değil, şirketlerinin büyüme yolculuğunda ihtiyaç duyacakları tüm kaynaklara doğru zamanda ulaşabilmeleridir. Türkiye girişimcilik ekosisteminin bir sonraki sıçraması, daha fazla fon yaratmaktan değil; ekosistemdeki tüm paydaşların ortak bir büyüme vizyonu etrafında birlikte hareket edebilmesinden geçmektedir.

Hande Özer Gürbüz
GrantSary Consulting Kurucu Ortak

Serkan Yılmaz
GrantSary Consulting Kurucu Ortak



Dayanıklılık Bazen Bir Tuzaktır

Türkiye girişimcilik ekosisteminin en güçlü taraflarından biri girişimciyi dayanıklı kılmasıdır. Ama bence aynı özellik bazen en büyük tuzaklardan birine de dönüşebilir. Türkiye ve İngiltere’de girişimlerle çalışırken bu durumu sıkça görüyorum: Türkiye pazarı bir girişimi hayatta tutacak kadar büyük, fakat onu gerçek anlamda ölçeklenmeye zorlayacak kadar derin olmayabiliyor.

İlk müşteriler çoğu zaman kurucunun çabasıyla geliyor. Hibe ya da yatırım bulunuyor ve şirket hareketli kalmayı başarıyor. Fakat hareket her zaman büyüme anlamına gelmiyor. Satış hâlâ kurucuya bağlıysa, yeni müşteriler ağırlıklı olarak ilişkiler üzerinden geliyorsa ve aynı satış modeli tekrar edilemiyorsa, şirket ayakta kalıyor olabilir ama iş modeli henüz ölçeklenmiyor demektir. Üstelik yatırımın önemli ölçüde kurucuya duyulan güven üzerinden yapılması da bu yüzleşmeyi bir süre daha erteleyebiliyor.

İngiltere’de ise tartışmanın daha hızlı şekilde iş modelinin tekrarlanabilirliğine geldiğini görüyorum. İlk müşteriyi kazanmak ve kurucu olarak güven yaratmak önemli. Ama asıl soru, aynı yapının daha fazla müşteride tekrar edip edemeyeceği ve hangi ölçeğe ulaşabileceği noktasına odaklanıyor.

Bence yatırımcıların da yatırım sonrasında sürece bu gözle bakması gerekiyor. **Yatırım bir başarı noktası değil, büyümeyi hızlandırmak için bir araç olarak görülmeli.** Bu aracı bir başlangıç olarak kabul edip bundan sonra girişimin müşterinin gerçekten istediği ürünü bulması, bunu düzenli bir değere çevirmesi ve kurucunun kişisel çabasına daha az bağımlı bir büyüme sistemi kurması gerekiyor.

Bu yüzden **yatırım ve destek mekanizmalarının amacı** girişimi yalnızca daha uzun süre yaşatmak değil, **ölçeklenebilir büyüme modelini mümkün olduğunca erken bulmasına yardımcı olmak olmalı.** Özetle dayanıklılık bir girişimciyi oyunda tutsa da asıl olan, aynı oyunu küresel çaptaki pazarlarda da tekrar tekrar kazanabilmek ve ölçekleyebilmektir.

Burak Yaman

Yalın Girişim Atölyesi Kurucusu



Girişimciler ve Yatırımcılar için K Şeklinde Bir Yazı

Türkiye’de son dönemlerde giderek daha az sayıda girişimcinin yatırım alabildiğini ve toplam yatırımların büyük bölümünün az sayıdaki çok büyük yatırım turuna yapıldığını konuşuyor, bunun nedenlerini ve çözüm yollarını arıyoruz. Diğer yandan, bu durumun girişimciliğin giderek daha çok ilgi ve destek gördüğü, teşviklerin arttığı ve çeşitlendiği, kurumlar arası iş birliğinin artırılmaya çalışıldığı, hızlandırma/kuluçka programlarına her gün yenilerinin eklendiği bir dönemde gerçekleşmesine hep beraber şaşırıyoruz.

Girişimlere ve erken aşama yatırımlara ayrılan fonların azalma nedenleri arasında en çok Türkiye ekonomisinin koşullarını, faizleri, yurt içi yatırımcılar frene basarken yurt dışı fonların büyük yatırım turlarında öne çıkması vb. bize has nedenleri sayıyoruz. Oysa, girişimlere yapılan sermaye yatırımlarının dağılımında Türkiye’dekine çok benzer bir tablo global istatistiklerde ve toplam yatırımların yıldan yıla büyüdüğü gelişmiş ülkelerde de görülüyor ve tartışılıyor.

2020 yılında ilk defa duyduğumuz “K-shaped recovery” kavramı ile pandemi sonrasında ekonominin genelinde beklenen toparlanmadan toplumun farklı kesimlerinin ve ekonominin farklı sektörlerinin aynı şekilde faydalanamayacağı vurgulanmıştı. İzleyen yıllarda yaygınlaşan **“K şeklinde büyüme” ve “K şeklinde ekonomi” kullanımlarıyla da gelir dağılımının bozulduğu, teknoloji şirketleri ve global devler ile geleneksel sektörlerin, yerel şirketlerin ve KOBİ’lerin ekonomiden aldıkları payların ilk grup lehine hızlanarak açıldığı bir dünya tarif edildi.**

Bugünlerde girişimcilik alanında da aynı kavram global gündemde yer bulmaya başladı. “K şeklinde ekonomi” kendini girişim dünyasında da benzer şekilde gösteriyor; **sermaye daha büyük, daha popüler ve daha az sayıda seçilmiş girişimde yoğunlaşırken, erken aşama girişimler finansmana erişimde giderek daha da zorlanıyor.**

Hem girişimciler, hem de yatırımcılar “K şeklinde” bir girişimcilik dünyasının geçici bir bozulma olmadığını kabullenmek, bugün Türkiye’de tartıştığımız, büyük YZ, oyun, fintech vb. şirketleri ile küçük, ilgiye ve zamana gereksinim duyan girişimler arasındaki ayrışmanın sürekli olabileceğini görmeliler. Bugünün bazı popüler sektörlerinin yerini zamanla başka sektörler alabilecek, ama genel resim kolay değişmeyecek gibi görünüyor. Girişim dünyasında uzun süre kalıcı olacak bir yeni dönemden söz ediyorsak, önce bu ortamı yaratan nedenleri biraz daha ayrıntılı incelemeli, sonra da çözüm yollarını tartışmalıyız.

Bu giriş yazısını burada tamamlayalım ve bir sonraki bültende girişim dünyasında global bir dönüşümün hangi nedenlerle gerçekleşiyor olabileceğini araştıralım.

Yetkin Kesler
TRAngels Üye



Yatırım mı, Yoksa ARR mı Konuşmalıyız?

Türkiye girişimcilik ekosisteminde, yatırım hareketliliğinin izlenebilirliğine ve şeffaflığına katkı sağlayan kurumların raporları sayesinde yatırımları artık belirli bir standart çerçevesinde konuşabiliyoruz. Bu kuşkusuz ekosistemimiz için kıymetli bir kazanım. Peki bunun ötesine geçebilir miyiz?

Yatırımcıların “yatırım tezleri” dışına çıktığımızda; yatırımı çeken girişimlerin **MRR (Aylık Düzenli Gelir)** ve **ARR (Yıllık Düzenli Gelir)** gibi anlık performansları veya bunlara yönelik ipuçları, daha olgun ekosistemlere kıyasla daha kısık sesle konuşuluyor olabilir mi?

Ürün-pazar uyumu (PMF) öncesi erken aşama yatırımlarda çarpıcı ciro rakamları konuşmak her zaman kolay olmayabilir. Fakat girdi yerine çıktıyı konuşmak arkadan gelen girişimciler açısından daha sağlıklı bir yol gösterici olabilir.

Bu noktada girişimlerin sadece yatırım tutarlarını değil aynı zamanda ürettikleri ciroyu da takip eden programların her yıl aldığı başvuruların gelişimi de bize ekosistemin sağlığı ve erken aşamadaki potansiyelini ne kadar gerçekleştirdiği noktasında fikir verebilir mi?

Örneğin Türkiye Cumhuriyeti Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı öncülüğünde yürütülen **Turcon 100 Programı**’nın Net Satış Hasılatı Koşulunu* sağlayan kaç yeni girişimin yıllık bazda programa başvurduğu bir gösterge olabilir mi?

*Son 3 (üç) yılın net satış hasılatı ortalamasının en az 50 (elli) milyon TL olması ve son 3 (üç) yılın net satış hasılatına göre hesaplanan büyüme oranı ortalamasının en az yüzde 30 (otuz) olması.

Ya da yıllık geliri 500K ile 10M USD arasında değişen ürün-pazar uyumunu bulmuş ve büyüme yolculuklarında bir dönüm noktasında olan "ölçeklenebilir" şirketleri seçen **Endeavor**’a katılabilecek olgunluğa ulaştığını düşünen kaç yeni girişim programa katılmak için somut bir adım atıyor?

Peki Türkiye’de 2019 yılından bu yana 8 kez açıklanan ve toplamda 355 farklı şirketin yer aldığı **“Deloitte Teknoloji Fast 50 Türkiye”** listesine en az son 3 yıldır faaliyette olup son yıl cirosu 1 Milyon Euro üzerinde olan kaç yeni girişim aranan kriterleri karşılayabilecek duruma geliyor?

Farklı stratejik sebeplerle bu programlarda yer almayı önceliklendirmeyen girişimlerin olduğu bir gerçek. Ancak objektif olgunluk kriterlerine dayanan bu platformlardaki başvuru ve nitelik trendleri, ekosistemimizin gerçek sağlığına ve olgunluğuna dair de ipuçları barındırıyor olabilir.

Süha Soydan

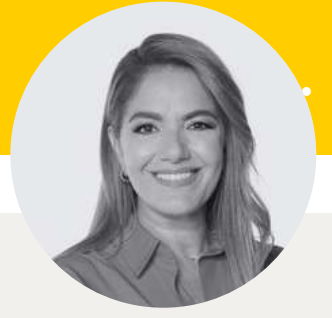
Özyeğin Üniversitesi Girişimcilik Destek Programları Müdürü

Kaynaklar:

<https://www.turcorn.gov.tr/>

<https://turkiye.endeavor.org/form/>

<https://www.deloitte.com/tr/tr/Industries/tmt/collections/technology-fast-50.html>



Yatırımdan Öte: Birbirine Bağlanan Bir Ekosistem

Türkiye girişimcilik ekosistemi son yıllarda önemli bir mesafe kat etti. Fonların, hızlandırma programlarının, teknoparkların ve kurumsal girişimcilik modellerinin sayısı arttı; girişimciliğe yönelik ilgi ve sermaye güçlendi. Ancak artık ekosistemin büyüklüğünden çok, ürettiği etkinin niteliğini konuşmamız gerektiğine inanıyorum.

Bir girişimin yatırım alması elbette önemli. Fakat yatırım, başarının kendisi değil; büyüme yolculuğunun araçlarından biri. **Asıl başarı; girişimin sürdürülebilir bir iş modeli kurabilmesi, müşteriye ulaşması, ölçeklenmesi, uluslararası pazarlara açılması ve ekonomik değer yaratabilmesi.**

Bugün Türkiye’de önemli sorunlardan biri, girişimcilere sunulan desteklerin çoğu zaman birbirinden kopuk ilerlemesi. Oysa girişimcinin ihtiyacı yalnızca sermaye değil; doğru zamanda doğru bilgiye, mentora, kurumsal iş birliklerine, pazara ve güçlü bir ağa erişebilmek. Gedik Holding bünyesinde hayata geçirilen Gear Up modelinde bu nedenle finansmanın ötesine geçerek girişimleri sanayi deneyimi, mentorluk, iş ağı ve gerçek iş birlikleriyle buluşturmayı önemsiyoruz.

Eğitim yoluyla toplumsal ve ekonomik gelişime katkı sağlamak amacıyla faaliyet gösteren Gedik Eğitim Vakfı’nda (GEV) bu yıl Gelecek Zirvesi’ni tam da bu ihtiyaçtan hareketle girişimcilik odağında gerçekleştirdik. Girişimcileri, yatırımcıları, kurumsal şirketleri, akademiye ve ekosistemin farklı aktörlerini yalnızca aynı salonda toplamak değil; birbirleriyle gerçekten konuşabilecekleri ve yeni iş birlikleri geliştirebilecekleri bir zemin oluşturmak istedik. Çünkü **Türkiye’nin bundan sonraki aşamada yalnızca daha fazla fona ya da daha fazla programa değil, birbiriyle daha fazla konuşan bir ekosisteme ihtiyacı var.**

Ekosistemin gerçek başarısı da ne kadar yatırım yaptığımızdan çok, bu yapıdan kaç sürdürülebilir, ölçeklenebilir ve küresel şirket çıkarabildiğimizle ölçülecek.

Hande Demirel
Gear Up Yatırım Komitesi Üyesi

**Yatırımın ötesinde geleceği
anlamlandırmak için...**



www.trangels.com



trangels

TRANGELS'