TRANGELS

BÜLTEN

SAYI 13

31 AĞUSTOS 2026

Türkiye Girişimcilik Ekosisteminde

BÜYÜMENİN ÇOK KATMANLI HİKAYESİ

Bu sayımızda girişimcilik ekosisteminin belki de en çok konuşulan ama hakkında en az uzlaşılan kavramını mercek altına alıyoruz: büyüme.

Yönetim Kurulu Başkanımız **Serra Ulusoy**, takip yatırımlarının daraldığı bir dönemde melek yatırımcılığın yalnızca finansman değil, "akıllı ve sabırlı bir sermaye" sorumluluğu taşıdığını hatırlatıyor. Üyelerimizden **Yetkin Kesler**, özellikle erken aşama girişimlerin sermaye yatırımlarına erişimini olumsuz etkileyen küresel ortamı çerçeveliyor.

Ortaklarımızdan **Nadire Müge Gökçek**, sorunun artık girişim yaratmak değil, doğru darboğazı tespit ederek büyümeye taşımak olduğunu vurguluyor. Treeo VC Girişim Ortağı **Mine Dedekoca**, girişimlerin büyümelerinin önündeki engelleri paylaşırken, yurtdışına göç eden girişimleri yeni nesil bir globalleşme modeli olarak değerlendiriyor.

Kadir Has Üniversitesi Silivri Teknopark Genel Müdürü **Latif Ulu**, Türkiye'nin artık destek eksikliğinden değil, doğru desteğin doğru zamanda ulaşmasından söz etmesi gerektiğini söylüyor. Özyeğin Üniversitesi Girişimcilik Destek Programları Müdürü **Süha Soydan**, büyüyen fonların yatırım matematiğini nasıl değiştirdiğini ve güç yasasının (power law) girişimcilerden daha güçlü iddialar talep ettiğini anlatıyor.

Gear Up Yatırım Komitesi Üyesi **Hande Demirel** büyümeyi hızlandırmak için ne yapılması gerektiğini sorguluyor. Her yazısında yönelttiği sorularla zihnimizde yeni pencereler açan **Ahu Parlar**, büyümenin kendi başına bir erdem olmadığını, "ne kadar büyüdük" değil "büyürken neyi taşıdık" sorusunu sormamızı öneriyor.

Tüm yazarlarımızın görüşlerini özetlemek gerekirse, Türkiye ekosistemi girişim yaratma kapasitesini kanıtladı. Önümüzdeki eşik, bu girişimlerin doğru sermaye, doğru pazar bağlantısı ve doğru zamanlamayla ölçeklenmelerini sağlamak. Sermayenin, yeteneğin ve bilginin -yerelden globale, globalden yerele- akışını canlı tutmak bu dönüşümün belkemiğini oluşturuyor.

Keyifli okumalar dileriz.

TRAngels İletişim Komitesi

TRANGELS VİZYON

Girişimin Yaşam Döngüsünde Büyümeye Değer Katmak

Türkiye'de girişimcilik ekosistemi son yıllarda, girişimcilere yönelik çok sayıda destek ve hızlandırma programının yanı sıra farklı yatırım mekanizmalarının da kurulmasıyla önemli bir gelişme gösterdi. Öte yandan StartupCentrum'un 2026 yarıyıl raporunda paylaştığı gibi, takip yatırımlarının daraldığı bir dönemden geçiyoruz. Böyle bir ortamda, girişimlerin büyümelerine nasıl daha fazla değer katabileceğimizi yeniden değerlendirmemiz gerekiyor.

Takip yatırımlarının zorlaştığı mevcut dönem, bizlere melek yatırımcılığın yalnızca bir finansman kaynağı olmadığını; kriz yönetiminden stratejik ağlara, kriz ortamlarında yol arkadaşlığından pazara erişimine uzanan "akıllı ve sabırlı bir sermaye" sorumluluğu olduğunu bir kez daha hatırlatıyor.

Bugün bir girişimin ilk yatırımını alması ve başarılı bir ilk dönem geçirmesi tek başına sürdürülebilir büyümenin göstergesi değil. Zira girişim, yolculuğunda ilerledikçe ihtiyaçları dönüşüyor ve değişen ihtiyaçlara karşı farklı katkılara ihtiyaç duyuyor: Ölçeklenmek ve yeni pazarlara ulaşmak, doğru yetenekleri çekmek, uluslararası bağlantılar kurmak, deneyimli yatırımcı ve mentorlarla çalışarak strateji alanında güçlenmek gibi... Bu katkılara ulaşabilen girişimlerin sürdürülebilirlik fırsatı yükseliyor.

Bu perspektiften hareketle melek yatırımcıların girişimcilere ne kadar destek sunduğundan öte bu desteklerin girişimin yaşam döngüsü boyunca birbirini ne kadar tamamladığı çok önemli hale geliyor. Erken aşamadan Seri A seviyesine geçişteki kritik eşiklerde girişimler neler yaşıyor? Hangi noktada yeni bir sermayeye, hangi noktada ilk kurumsal müşteriye veya stratejik bir bağlantıya ihtiyaç duyuyor? Ve ekosistem olarak melek yatırım ağları, VC'ler ve kurumsal şirketler ile bu ihtiyaçları ne kadar doğru zamanda, birbirini tamamlayan bir zincir halinde karşılayabiliyoruz?

Büyüme aşamasındaki girişim için bir kurumsal şirketin "ilk stratejik müşterisi veya doğrulayıcı ortağı" olması, en az sermaye kadar belirleyici olabiliyor. Veya bazı başarılı girişimlerin büyüme veya exit süreçlerinde yönünü yurt dışına çevirmelerini yalnızca bir tercih veya yerel ortamdan kopuş olarak değil; büyümek için ihtiyaç duydukları global ekosisteme erişim arayışı ve ölçeklenme konusunda alacakları stratejik destek açısından değerlendirmek gerekiyor. Ekosistemimizin öncelikli görevlerinden biri, girişimcileri sadece yerelde tutmaya çalışmak değil, onların globale açılan köprülerini Türkiye merkezli olarak kurabilmektir.

Başarının ölçüsünü, kaç girişimin kurulduğu veya kaç destek mekanizmasının bulunduğundan daha ileriye taşımalıyız. Her girişimin aynı hızda ölçeklenemediğini deneyimliyoruz. Özellikle uzun Ar-Ge süreçleri ve yüksek risk içeren derin teknoloji girişimlerinin büyüme yolculuğunda ihtiyaç duydukları sabırlı sermayeyi ve stratejik odaklı kaynakları doğru zamanda buluşturabilmek ekosistemin sürdürülebilirliği için şart.

Türkiye girişimcilik ekosisteminin bir sonraki aşamasında; farklı dikeylerde yüksek potansiyel taşıyan girişimlerin büyürken ihtiyaç duydukları doğru bağlantıları, tecrübeyi, sermayeyi ve kurumsal iş birliklerini zamanında bir araya getirmek için dayanışmamızı güçlendirmemiz gerektiğine inanıyoruz. TRAngels olarak, ekosistem paydaşlarımızla birlikte bu iş birliklerini büyütecek zemini inşa etmeye devam edeceğiz.

Serra Ulusoy
TRAngels Yönetim Kurulu Başkanı

EKOSİSTEMDEN

Girişimcilik Dünyasında K Şeklinde Ayrışma – Buraya Nasıl Geldik?

Bültenimizin 12. sayısında başlattığımız yazı dizisinin bu bölümünde girişimcilik dünyasında gözlemlediğimiz ayrışmaya neden olan ve özellikle erken aşama girişimlerin sermaye yatırımlarına erişimini olumsuz etkileyen küresel ortamı anlamaya çalışalım.

İlk başlık şüphesiz küresel ekonomik koşullar olmalı. Uzun yıllar süren düşük enflasyon ve sıfıra yakın faiz oranlarından sonra gelen yüksek faizler sermayenin maliyetini ve likit varlıkların önemini artırdı. Bugün yatırımcılar düşük riskle yüksek getiri sağlayan seçeneklerin varlığında yüksek riskli erken aşama girişimlere yeni yatırımlarında giderek daha az yer veriyorlar. Diğer yandan, paranın daha ucuz ve daha bol, değerlemelerin daha yüksek, yatırımcıların daha az seçici olduğu dönemde yapılan yatırımlardan çıkılamaması da erken aşama girişimlere geri dönebilecek önemli bir kaynağı yok ediyor. Piyasalarda ve yatırım portföylerindeki bu eğilim çok kısa vadede değişebilecek gibi görünmüyor, ancak mevcut konjonktürün kalıcı bir yapısal dönüşümden değil, ağırlıklı olarak döneme özel ve döngüsel etkenlerden oluştuğu varsayıldığında, sermaye maliyetlerinin düşmesi ve likidite koşullarının iyileşmesi bugünkü olumsuz yönde ayrışmayı tersine de çevirebilir.

İkinci olarak psikolojik faktörleri ele alabiliriz. Psikolojik faktörlerin ve kitlesel hareketlerin finansal piyasalara etkisi elbette gündeme yeni girmiş bir başlık değil, yüzyıllardır var olan, incelenen ve insan davranışları ve kararlarına dayalı tüm piyasalar için olduğu gibi girişimcilik dünyası için de yapısal ve kalıcı bir konu. Bugün de yatırımcıların portföy tercihlerini ve girişimlere sermaye yatırımı yapma kararlarını etkileyen psikolojik faktörler geçmiştekilerden farklı değil, ancak ekonomik ve jeopolitik koşulların değişmesi, artan küresel riskler ve belirsizlikler psikolojik faktörlerin etkisini artırıp azaltabiliyor, kitle hareketlerinin öngörülebilirliğini daha da zorlaştırabiliyor. İçinde bulunduğumuz dönem yatırımcıların belirsizlikten daha fazla kaçtığı, "aynı gemide" olmayı istediği, "güvenli limanlar" aradığı bir dönem. Yatırımcılar yeni erken aşama yatırımlarda risk almaktansa ellerindeki daha olgun şirketleri büyütüp çıkış umutlarını artırmak veya "kalabalıklar" ile birlikte yeni büyük girişimlere yatırım yapmak eğilimindeler. Çok yüksek değerlemelerle yatırım yapıldıktan kısa süre sonra değerleri erimiş olan ve çıkış umudu kalmayan startuplar da yatırımcıların "yoğurdu üfleyerek yemek" eğilimini artırıyor.

Üçüncü başlığı yıkıcı teknolojilerin (yapay zekanın) çekim gücü ve hızı ile özetleyebiliriz. Ölçeklenmiş, sermaye yoğun, popüler ve çok hızlı büyüyen girişimler hızlı ve karlı çıkış açlığı içinde olan yatırımcıları cezbediyor ve normal koşullarda derin teknolojiye, yenilikçi erken aşama girişimlere tahsis edilebilecek yatırımları da kendilerine çekiyorlar. Türkiye'de oyun, fintech vb. alanlardaki hızlı büyüyen girişimlere yapılan yatırımları da bu kategoride değerlendirebiliriz.

Girişimcilik dünyasını etkileyen küresel koşulları anlamamız ve bu koşulların ne ölçüde Türkiye'deki girişimcilik ortamını etkilediğini değerlendirmemiz zorunlu hale geliyor. Hangi değişimlerin yapısal ve kalıcı olduğunu, hangilerinin dönemsel veya döngüsel olduğunu anlamaya gereksinim duyuyoruz. Girişimcilik ortamımızı etkileyen küresel gelişmelere müdahale etme şansına sahip değiliz, ama geçmişteki hangi seçimlerimizin bugünkü koşulları bizler için daha da ağırlaştırdığını sorgulayabiliriz, yeni dönem için başarı şansı daha yüksek stratejiler oluşturabiliriz. Bir sonraki bültenimizde yatırımcılar ve girişimciler olarak kendi gücümüzle kendi etki alanımızda neleri farklı yapabileceğimizi tartışalım.

Yetkin Kesler
TRAngels Üye

EKOSİSTEMDEN

Startup'tan Scale-up'a: Türkiye'de Büyümenin Yeni Gündemi

Türkiye'de KOSGEB programlarından teknopark avantajlarına, Ar-Ge teşviklerinden erken aşama girişim desteklerine kadar, bir fikrin şirkete dönüşmesini kolaylaştıran güçlü bir mekanizma seti var. Türkiye bugün girişim yaratma konusunda önemli bir kapasite oluşturmuş durumda. Ancak artık sormamız gereken soru şu: Bu girişimlerin kurulmasını ne kadar desteklediğimizden çok, ölçeklenmelerini ne kadar destekliyoruz?

Çünkü şirket ilk müşterilerini bulup pazarda kendini kanıtladıktan sonra resim değişiyor.

Artık soru: "Ürünü geliştirebilir miyim?" değil, "**Bu ürünü tekrar edilebilir biçimde yüzlerce müşteriye nasıl satarım?**" oluyor.

"Startup creation" ile "scale-up creation" arasındaki fark tam burada başlıyor. Büyüme yalnızca sermayeyle değil; satış sistemi, müşteri bilgisi, pazara erişim, liderlik, operasyonel kapasite ve uluslararasılaşma gibi yetkinliklerin birlikte gelişmesiyle mümkün. Bu nedenle şirketin ne kadar kaynağı olduğundan önce, **büyümeyi hangi darboğazın sınırladığını bilmesi gerekiyor**. Monix Consultancy'nin Growth Index yaklaşımı*, şirketleri 11 büyüme boyutunda değerlendirerek bu öncelikli alanları görünür kılıyor.

Bu perspektif yurtdışına yönelen başarılı girişimleri de farklı okumamızı sağlıyor. Londra, Dubai veya ABD'ye açılan bir şirket yalnızca sermayeye değil; daha geniş satış kanallarına, müşterilere, yeteneğe ve iş ağlarına erişiyor. Üstelik bu şirketlerin çoğunda mühendislik ve ürün ekipleri Türkiye'de kalmaya devam ediyor. Diaspora böylece yalnızca bir kayıp değil, bazı büyüme kapasitelerine erişimi hızlandıran bir kanal haline geliyor.

Buradan iki sonuç çıkıyor. İlki, Türkiye'de desteklerin bir bölümünü **girişim yaratmaktan (startup creation) ölçeklenebilir şirketler yaratmaya (scale-up creation) kaydırmak**. Singapur'un Scale-Up programları ve İngiltere'nin Innovate UK Business Growth yaklaşımı, yüksek potansiyelli şirketlere büyüme ve uluslararasılaşma odaklı destek sunuyor.

İkincisi ise şirketlerin kendisine düşüyor. Her büyümek isteyen şirketin sorusu: "Daha fazla kaynağı nereden bulurum?" değil, "**Mevcut kaynaklarımı hangi büyüme darboğazına yönlendirirsem en fazla ivmeyi yaratırım?**" olmalı.

Belki de asıl mesele daha fazla destek mekanizması yaratmak değil; doğru şirketi, doğru büyüme aşamasında, doğru darboğaza yönelik desteklemek. Bunun yolu önce teşhisten geçiyor: şirketin büyümesini neyin sınırladığını görmek ve desteği buna göre şekillendirmek. Böylece kaynakları daha verimli kullanabilir ve Türkiye'nin yüksek potansiyelli şirketlerini daha hızlı ölçekleyebiliriz.

Nadire Müge Gökçek
TRAngels Ortak - Büyüme Danışmanı ve Mentor

**Growth Index: Monix Consultancy, Growth Diagnostic yaklaşımı — www.monixconsultancy.com*

EKOSİSTEMDEN

Türkiye'den Dünyaya: Girişimciliğin Yeni Hareket ve Büyüme Modeli

Ülkemizdeki girişimlerin büyümelerinin önünde üç temel engel görüyorum: fonlama, pazar erişimi ve regülasyonlar.

Fonlama konusu çok konuşuluyor ancak sorun artık "para yok" değil, "hangi aşamada para var" konusu. Türkiye'de erken aşama sermaye ve özellikle tohum yatırımları açısından ciddi bir hareketlilik var. Buna karşılık, Series A ve sonrasında ihtiyaç duyulan büyük ve istikrarlı sermaye hâlâ büyük ölçüde yurt dışından geliyor. Bu da girişimcileri belirli bir ölçekten sonra ABD veya Avrupa sermayesine yöneltiyor.

İkinci ve daha derin sorun pazar erişimi. Teknolojiye ulaşmak artık tek başına rekabet avantajı değil. Farkı yaratan, müşteri ihtiyacını ne kadar iyi anlayabildiğiniz ve bu anlayışı ne kadar hızlı ürüne dönüştürebildiğiniz. Scale-up için girişimcinin kısa sürede yüzlerce müşteriyle görüşebileceği, geri bildirimleri hızla test edebileceği bir pazar yoğunluğu gerekiyor. Türkiye, büyük kurumsal müşteri sayısı ve agresif ölçeklenme fırsatları açısından henüz bu yoğunluğa sahip değil. ABD'deki girişimcinin birkaç ayda gerçekleştirebildiği dene-yanıl döngüsü, ülkemizde çok daha uzun sürebiliyor. Bu da büyüme hızını doğal olarak yavaşlatıyor.

Üçüncü engel ise regülasyonların scale-up hızına ayak uyduramaması. Yurt dışından yatırım alma, şirketi yurt dışına taşıma veya Türkiye'deki operasyonu bir "flip-up" yapısıyla konumlandırma süreçleri hâlâ karmaşık ve zaman alabiliyor. Veri ve kişisel verilerin yurt dışına aktarımına ilişkin düzenlemeler de özellikle AI ve SaaS şirketleri için global müşterilere hizmet verirken ek uyum maliyetleri yaratıyor.

Tam da bu noktada diaspora girişimciliğini bir "beyin göçü" olarak değil, ülkemizin teknoloji ihracat kapasitesini büyüten yeni nesil bir globalleşme modeli olarak değerlendirmek gerekiyor. Faaliyetlerini ABD'ye taşıyan birçok Türk girişimci, global pazarlara ölçeklenirken yazılım, ürün geliştirme ve teknik ekiplerini Türkiye'de tutmaya devam ediyor. Yani girişimci fiziksel olarak yer değiştiriyor, ancak teknik değer üretimi, istihdam ve bilgi transferinin önemli bir bölümü Türkiye'de kalıyor. Bu nedenle burada yaşanan basit bir yetenek kaybı değil, aynı zamanda teknoloji ihracatı.

Üstelik bu hareket tek yönlü olmak zorunda değil. "Beyin göçünden beyin dolaşımına" yaklaşımı, insanların, bilginin, sermayenin ve deneyimin iki ekosistem arasında sürekli akmasını ifade ediyor. ABD'de şirket kuran bir girişimcinin ülkemizin ekosistemle bağını koruması, yatırım, ortaklık, istihdam ve bilgi transferi yaratması, iki ekosistem arasında bir köprü oluşturuyor.

Dolayısıyla diaspora girişimciliğini bir zayıflık değil, teknik yetenek havuzumuzun küresel ölçekte rekabetçi olduğunun göstergesi olarak görmeliyiz. Asıl hedef, bu küresel hareketliliği Türkiye ekosistemiyle güçlü bağlara dönüştürmek ve sermayenin, istihdamın ve bilginin geri akışını canlı tutmak olmalı.

Mine Dedekoca
Treeo VC Girişim Ortağı

EKOSİSTEMDEN

Destekten Ölçeklenmeye: Türkiye Girişimcilik Ekosisteminin Yeni Soruları

Türkiye'de Ar-Ge ve girişimcilik ekosistemi, 2000'li yıllardan günümüze önemli bir gelişim gösterdi. Sadece 2 olan Teknopark sayısı bugün 97'ye, Teknoparklarda faaliyet gösteren firma sayısı ise 50'den 13 binlere ulaştı. Benzer şekilde fonların sayısı ve yatırım kapasitesi de yıllar içinde arttı. Kurumlar vergisinden istisna edilen kazançların belirli bir bölümünün Girişim Sermayesi Yatırım Fonları, Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıkları veya kuluçka merkezi girişimcilerine aktarılmasına yönelik düzenlemeler de girişimcilik ekosistemine önemli bir sermaye kaynağı oluşturdu. İleri Aşama Girişim Sermayesi fonları, tematik fonlar ve teknoloji girişimlerinde çalışanlara hisse opsiyonu gibi yeni uygulamalarla ekosistem desteklenmeye devam ediyor.

Tüm bunlar değerlendirildiğinde, Türkiye'de temel sorunun artık destek eksikliği olmadığını düşünüyorum. Asıl mesele, doğru desteğin doğru girişime doğru zamanda ulaştırılması ve girişimcilik kültürünü oluşturacak insan kaynağının yetiştirilmesi.

Sanayi şirketleri ve KOBİ'lerle görüşmelerimizde hâlâ birçok firmanın Ar-Ge teşvikleri ve istisnalarından yeterince haberdar olmadığını görüyoruz. Ar-Ge'nin uzun ve zorlu bir süreç olduğu düşünülüyor. Oysa mevcut mekanizmalar yalnızca temel Ar-Ge'yi değil, Ür-Ge süreçlerini de kapsıyor. Bu teşviklerin temel amacı, firmaları kısa vadeli desteklerden yararlanan değil, uzun vadede Ar-Ge ve girişimcilik kültürünü benimseyen yapılara dönüştürmek olmalı.

Teknopark ve kuluçka merkezlerindeki hızlandırma programlarına rağmen nitelikli insan kaynağını girişimciye dönüştürmede henüz istediğimiz seviyede değiliz. Girişimcilik kültürünün üniversiteyle sınırlı kalmaması; lise çağlarından itibaren bir girişimin nasıl kurulacağı, ürün geliştirileceği, satış yapılacağı ve yatırım alınacağı konusunda öğrencilerin deneyim kazanması gerekiyor. Akademisyenlerin girişimci olarak rol model olması da bu kültürün oluşmasında önemli bir katkı sağlayacaktır.

Türkiye'nin Ar-Ge ve girişimcilik ekosisteminde önemli bir mesafe katettiğine inanıyor; doğru mekanizmalarla önümüzdeki dönemde çok daha güçlü ve nitelikli girişimciler yetiştireceğimizi düşünüyoruz.

Latif Ulu
Kadir Has Üniversitesi Silivri Teknopark Genel Müdürü

EKOSİSTEMDEN

Girişimciler için Yeni Normal: Büyüyen Fonlar ve Büyüyen Beklentiler

Girişimcilik ekosistemde rakamların büyümesini ilgiyle takip ediyor ve heyecanlanıyoruz. Ancak büyüyen yatırım rakamlarının ve yeni büyüklüklere ulaşan yatırım fonlarının yatırım matematiğini de değiştirdiğini kabul etmemiz gerekiyor.

Görünürde kişiler, kurumlar ve süreçler aynı. Ancak VC fonlarına büyüyen taahhütlerin yatırımcıların omuzlarındaki sorumluluğu artırdığı da bir gerçek.

Önceki fon döngüleri için yerel şampiyonları yakalamak fonu çevirmeye, alternatif yatırım araçlarına eşlenik bir değer üretmeye veya piyasayı yenmeye olanak veriyordu.

Ancak yeni kapanan fonlarda her girişimin yerel pazarın üstünde ekonomik değer yaratabilme potansiyeli artık çok daha önemli hale geldi. Güç yasasının (Power Law) çalışması için daha güçlü iddialarda bulunmak gerekiyor.

Bir girişime yatırım kararında o girişimin metrikleri ve aşamasına göre gösterdiği performans elbette hala önemli. Ancak tek belirleyici olmadığını ve aşağıda sıraladığım bir dizi başka faktörün etken olduğunu daima hatırlatmak gerekiyor.

- Fonun finansal büyüklüğü,
- Fonun yatırım tezi ve fonun yatırımcılarına verdiği taahhütlerin çerçevesi,
- Fon döngüsünün hangi aşamasında olduğu,
- Fonun erişim sağladığı yatırım fırsatlarının (deal-flow) çeşitliliği ve kalitesi,
- Fonun konsantrasyon riski yönetme ve portföy çeşitlendirme yaklaşımı,
- Yatırımcının benzer dikeydeki veya profildeki girişimle iyi veya kötü tecrübesi,
- Kurucu ekip ile yatırımcı arasındaki uyum (founder-investor fit).

Sıraladığımız bu faktörler bugün Türkiye'de yatırım arayışında olan her bir girişim için düne göre daha belirleyici. Ancak bu faktörler tek yönlü çalışmıyor. Sadece yatırımcıların girişimcileri seçtiği bir süreçten bahsetmiyoruz.

İyi girişimciler de aynı şekilde bir seçim hakkına sahipler. Önceki başarı hikayelerinin açtığı yoldan ilerleyerek düne göre hem yerelde hem de globalde daha geniş bir yatırımcı havuzuna erişebilir durumdalar.

Bu sadece Türkiye'de yerleşik girişimcilerin yabancı yatırımcılarla buluşması şeklinde değil yurtdışında yerleşik girişimcilerin (diaspora) yerli yatırımcılarla buluşması şeklinde de vücut buluyor.

Hatta son dönemde globalde daha büyük pazarlarda doğmuş olan diaspora girişimlerinin yerli yatırımcılarla daha sık bir araya geldiğini görüyoruz. Bu sadece hoş bir tesadüf değil aynı zamanda fonların yeni matematiğinin tutması için de bir zorunluluk.

Girişimcilerin de bu yeni normale adapte olmaları, yol haritalarını buna göre şekillendirmeleri ve potansiyel yatırımların getireceği sorumlulukların yükseldiğini kabul etmeleri gerekiyor.

Süha Soydan
Özyeğin Üniversitesi Girişimcilik Destek Programları Müdürü

EKOSİSTEMDEN

Girişimcilikte yeni eşik: Büyüme

Türkiye girişimcilik ekosistemi son yıllarda önemli bir mesafe aldı. Girişim sayısı, yatırım fonları ve destek mekanizmaları arttı. Şimdi ise bence yeni bir eşiğe geldik: Daha fazla startup yaratmaktan çok, iyi startupların scale-up olmasını nasıl sağlayacağımızı konuşmalıyız.

Çünkü büyümek için yalnızca sermaye yetmiyor. Bir girişimin ürününü ticarileştirebilmesi, doğru müşteriye ulaşması, üretimini ölçeklendirmesi ve yeni pazarlara açılması gerekiyor. Bu aşamada ihtiyaç duyulan şey klasik eğitim programlarından çok; pazara, müşteriye, üretim bilgisine, ticari deneyime ve güçlü iş ağlarına erişim.

Gear Up'ta bizim yaklaşımımız da bu. 60 yılı aşkın sanayi, üretim ve ticaret birikimimizi girişimlerin büyümesine açmak; onları yalnızca finansmanla değil, işlerini gerçekten ölçeklendirebilecekleri imkânlarla buluşturmak istiyoruz. Kaynaklarımızı mümkün olduğunca startup sayısını artırmaktan ziyade, potansiyeli yüksek girişimlerin scale-up yolculuğunu hızlandırmak için kullanmayı önemsiyoruz.

Bu dönüşümün bir başka boyutu da girişimciliğe artık yalnızca Türkiye sınırları içinden bakmamak. Türkiye'den çıkan girişimlerin küresel pazarlara gitmesi bunun bir parçası. Ancak ters yönde de düşünmeliyiz: Türk yatırımcısı neden dünyanın iyi girişimlerine daha fazla erişmesin? Gear Up kapsamında yurtdışındaki girişimlere yatırım yapma isteğimizin arkasında da bu bakış var.

Belki artık başarıyı "kaç girişimi destekledik?" sorusuyla değil, "kaç girişimin gerçekten büyümesine katkı sağladık?" sorusuyla ölçmenin zamanı geldi.

Hande Demirel
Gear Up Yatırım Komitesi Üyesi

EKOSİSTEMDEN

Büyümenin Gölgesi

Le Guin'in Tao Te Ching çevirisinde sevdiğim bir satır vardır: su, en yumuşak şeydir, ama en sert taşı bile oyar — çünkü acele etmez. Büyüme de böyle bir şeydir aslında; bizim ona yüklediğimiz aceleyle değil, kendi zamanıyla gelir. (Kapitalizmin tsunami gibi üstümüze gelip her yere sızıp sonra köşeye sıkıştığı yerin iklim değişikliğinin etkileri kaynaklı olduğu ve bu sebeple daha fazla büyümeye alan kalmamış olması gerçeğini hatırlatırım!)

Bize öğretilen büyüme, dikey bir şeydir: daha yüksek, daha çok, daha hızlı. Ama ormanda büyüme yatay da olur — kökler birbirine dolanır, mantarlar toprağın altında görünmez bir ağ kurar, bir ağaç yıkılınca başka bir ağacı besler. Kimse bunu "büyüme" diye adlandırmaz çünkü kimse ölçemez. Oysa ormanı ayakta tutan da budur.

Ülkemizdeki destek mekanizmalarının anlattığı hikâye, dikey bir hikâye: daha çok program, daha çok girişimci, daha çok başarı hikâyesi. Ama bir şeyin büyümesi, onun anlam kazanması demek değildir.

Bir kanser hücresi de büyür. Bir söylenti de büyür. Büyüme, kendi başına bir erdem değildir — neyin, ne için, kimin için büyüdüğü sorulmadıkça. Anlam ise farklı bir zamanda yaşar. Anlam, bir girişimcinin üç yıl boyunca kimsenin bilmediği bir sorunla boğuşmasında; bir fikrin, henüz bir "program"a dönüşmeden önce, sadece bir insanın ısrarında saklıdır. O ısrar ölçülemez. Sunulamaz. İş dünyası dergilerine konu olmaz.

Belki de sormamız gereken, "ne kadar büyüdük" değil, "büyürken neyi taşıdık" sorusudur. Çünkü bir ekosistem, destek sayısıyla değil, içinde hâlâ sabırla büyüyen kaç kök olduğuyla ölçülür. Ve o kökler, kimse bakmadığında da büyümeye devam eder — çünkü onların büyümesi, bir yazının değil, kendi zamanının hikâyesidir.

Gerçek anlam, alkışlanmayı beklemez. Sadece büyür. Kimse de engel olamaz.

Ahu Parlar
İletişim Profesyoneli

Yatırımın ötesinde geleceği anlamlandırmak için...

www.trangels.com

trangels

TRANGELS