



BURAK BÜYÜKDEMİR

Trendler ve Parlak Girişimler

Etohum olarak her yıl bin 500'ün üzerinde başvuru alıyoruz. 50'nin üzerinde toplantı yapıp 300 girişimciyi yüz yüze görüşmeye çağırıyoruz. Bu yıl yurt dışında Etohum toplantılar düzenlemeye başladık. Giriş eğilimlerini ve ihtiyaçlara çözüm olacak girişimleri yakından tanıma fırsatı buluyorum. FORBES Türkiye okuyucuları için bu yoğun trafikten edindiğim izlenimleri ve tecrübeleri 'yatırımcı gözlüğü' takarak değerlendirmeye çalışacağım.

Bugün sıfırdan bir şirkete yatırım yapmak isteyenler için niş sektörleri önceden belirleyebilmek çok önemli. Ben önümüzdeki yıllarda hızla büyüyen sektörler olarak giyilebilir veya hayatımızın parçası olacak cihazlar, 3D yazılım, büyük veri çözümleri, sağlık alanında teknolojik çözümler ve enerji alanındaki dijitalleşmeyi görüyorum. Bu alanlarda çalışan henüz başlangıç aşamasında olan küçük teknoloji ve İnternet firmaları yatırım yapmak için incelenmeye değer durumda. Günlük hayatımızda kullanacağımız 'yarının teknoloji'lerine yatırım yapanlar çok para kazanacak. Mesela cep telefonları... Geriye dönüp bakacak olursak birçok cihazın yerini aldığını görüyoruz: Telefon ve bilgisayarı birleştirmekle kalmadı. Oyun konsolu, müzik dinlediğimiz cihaz, televizyon, fener ve hatta kapı zili haline geldi. Siz saymadığım diğer özelliklerini rahatlıkla ekleyebilirsiniz.

Peki bizi neler bekliyor? Hızlı büyüyeceğini tahmin ettiğim sektörleri biraz inceleyelim. Giyilebilir bilgisayarlara en yakın örnek olarak Google Glass'ı görebiliriz. Önümüzdeki yıllarda bilgisayar - insan etkileşimi

kesinlikle değişecek. Klavyeler kalacak mı bilmiyorum. Günlük hayatımızın önünde gözlük ekranınız üstündeki bilgisayar ekranı size her detayda yardımcı olacak. Akıllı saatler diğer örnek verilecek cihazlar olabilir. Evimizde mutfaktan kapıya kadar tüm cihazların İnternet'e bağlanacağını öngörebiliriz.

Otomobillerin akıllanacağı kaçınılmaz bir gerçek. Bunun en yakın örneği Tesla oldu. Hem elektriği güç kaynağı olarak kullanması hem de tüm araç içi göstergeleri dijitalleşmesi Tesla'yı son yıllarda popüler bir şirket haline getirdi. 'Automatic' gibi girişimler eski akılsız otomobilleri daha fazla dijital hale getirmeye çalışan yeni nesil girişimler olarak sayılabilir. Bunların örneklerinin önümüzdeki yıllarda artacağını söyleyebilirim.

3D baskı veya yazılım yeni oluşmakta olan bir sektör. İnsan organlarından, akşam yemeğine veya uzay mekiği parçalarına kadar birçok karmaşık ürünü 3D basabiliyoruz. Önümüzdeki yıllarda bu sektörün daha da hızlı büyüyeceğini görebiliriz. Ticari olarak fırsatlar barındırdığı kadar birçok sektörü de tehdit ediyor. Oyuncakların veya kişisel takıların üç boyutlu olarak evde basıldığını düşünün. Üreticiler mutlaka kendilerini bu alana adapte etmek zorunda.

Günümüz sağlık çözümleri aslında çok acımasız ve gelecekte hayret edebileceğimiz kadar kaba. Nano teknoloji ürünü ölçüm cihazları veya DNA testlerinin insan ömrünü daha da uzatacağı kaçınılmaz. Ortalama insan ömrünün bu teknolojik gelişmeler sayesinde son yüzyıldakinden n daha da uzayacağı tahmin ediliyor.





Mobil çözümler orta vadede inanılmaz hızla büyüyor. İnsanoglu masa başında çok fazla zaman geçiriyor ancak hareketli olduğu zaman dilimi içinde de bağlı olması mümkün olduktan sonra sadece cep telefonları değil tüm giyilebilir eşyaların artık İnternet'e bağlanması kaçınılmaz. Bu, içinde büyük fırsatlar barındırıyor. Cep telefonlarında oynanan 'kızgın kuşları' üreten Rovio firması Finlandiya'dan çıktı ve kendilerini bir eğlence şirketine dönüştürdüler. Disney'e rakip olmak istiyorlar.

Bunları önümüzdeki yılların büyüyecek sektörleri olarak görmek mümkün ancak siz yeni Facebook veya Twitter'ları arıyorsanız daha günlük çözümlere bakmamız gerekiyor. Her yıl onlarca İnternet girişimi milyar dolarlık değerlemelere ulaşıyor. Ülkemizde bu rakamlara ulaşan teknoloji şirketlerini henüz göremedik ancak önümüzdeki beş yıl içinde küresel başarıları artan bir trend olacağını hayal ediyorum.

Peki Türkiye'de böyle şirketler var mı? Elbette var.

Eğer sıkı bir araştırma yaparsanız nasıl şirketlerle karşılaşacağınızı birkaç örnekle anlatmak istiyorum. Uzun süredir çalıştığımız ve geleceğini parlak gördüğüm girişimler sadece işlerinden dolayı değil girişimcilerinin farklılığından dolayı katma değer yaratmaya devam ediyorlar. "connected2me"nin kurucusu Ozan Yerli ile tanıştığımız toplantıyı dün gibi hatırlıyorum. İlk 10 dakika kendisini anlamakla geçti; ne yaptığını, niçin yaptığını hiç anlamamıştık. Tüm dünyada lise yaşlarındaki gençlerin bir iletişim sorununu çözüyordu. Anonim sohbet. Sohbet eden arkadaşlarınız sizi ismen tanıyorlar ama siz onların kim olduklarını bilmiyorsunuz. Kurulduğunda yüzde 99 trafiğini Türkiye'den alan connected2me iki yıl içinde tüm dünyaya yayıldı. Aylık 10 milyon ziyaretçinin artık yüzde 52'si Türkiye'den geliyor. Arjantin'den Meksika'ya kadar gençler connected2me kullanıyor. Yeni ihtiyaçları anlamak ve bunlara özel çözümler sunmak çok önemli bir adım.

Tuğberk Keselioğlu ve Timur Tandoğan ile tanıştığımızda Göztepe'de 40 - 50 metrekairelik ofislerinde üç kişi "malzemem.com" sitesinden günlük ortalama dört adet sipariş alıyorlardı. Çok çalışkan iki genç, geçen iki yıl içinde 3 bin metrekairelik büyük bir depoya taşındı. 75 çalışanla günde binlere yakın sayıda ürün satıyorlar.

E-ticaret oldukça zor bir iş. Rekabet sadece İnternet üzerinde değil fiziksel dünyada da sert. Baktığımızda Koçtaş'ın rakibi haline geldiler. Malzemem adını "evidea.com"a çevirdiler ve muhteşem büyüme hızına ulaştılar ve hala çok çalışıyorlar.

Pembepanjur'un yönetim kurulunda Türkiye'nin önde gelen girişimcilerinden Ersan Özer ile beraber düzenli olarak kurucusu Haluk'la buluşuyoruz. Evlenmek isteyenlerin akıllı bir algoritmayla birleştirilmesi yani cennetlik bir iş yapıyor Pembepanjur. Son iki yıldır büyümesini sürdürebilir kıldı, ilk günden itibaren karlı bir iş haline geldi.

Ölçeklenebilirliği yüksek olan ve mobil cihazlarla birleşecek olan İnternet girişimi inanılmaz potansiyel barındırıyor. "coin - onlycoin.com" hepimizin günlük hayatta sıkıntısı olan cüzdan içindeki ödeme kartlarını tek bir karta indirerek muhteşem bir çözüm sunuyor. Henüz prototip aşamasında olan ürün önümüzdeki yaz aylarında satışa sunulacak. Girişimin yaptığı, tüm kredi kartı bilgilerini elektronik bir kart üzerinde toplamak ve istediğimiz zaman hangi kartı kullanacağımızı üzerinden seçmek. Böylece cüzdanı kalınlaştıran, taşınması gereksiz tüm kartları bir yere topluyor.

Udemy, San Francisco'da Türk girişimci Eren Bali tarafından kurulmuş eğitim alanına yenilikçi çözümler sunan bir şirket. Online eğitim konusunda Silikon Vadisi'nde son iki yıl içinde dikkatleri üzerine çekmeyi başardı ve hızla büyüdü. Eren Bali aynı iş modelini dört sene önce Ankara'da ODTÜ Teknokent'te başlamıştı. Bu başarılı örneklerin gelecek yıllarda daha da artacağını göreceğiz.

CitusData, Umur Çubukçu ve Özgün Erdoğan tarafından San Francisco'da kurulan dağınık veritabanları üzerinde çözüm üreten girişim iki yıl içinde yabancı yatırımcıların ilgisini çekti. Ycombinator'da seçildikten sonra hızla büyüdüler. Bu alanda büyük veritabanı şirketlerinin göz bebeği olacaklarını düşünüyorum.

Hiçbir yatırımcının sihirli değneği yok, hangi girişimcinin geleceğin parlak çözümü olacağını kimse bilmiyor. İşin diğer tarafı bunun için ortak bir sır yok. Zaman hızla değişiyor ve geçmişe bakarak tahminler yapmak sadece komik kalıyor. Bu sebeple girişimlerin sundukları çözümler yerine girişimcilere odaklanıyor. Çünkü her şeyi insan değiştiriyor. **F**

HANGİ GİRİŞİMCİNİN GELECEĞİN PARLAK ÇÖZÜMÜ OLACAĞINI KİMSE BİLMİYOR.