

STARTUP

"START DOING STOP WISHING"

3.0

AHU BADE ÖZKAN
FOUNDER NBS HR

DR. O. MUTLU TOPAL
FONBULUCU.COM YÖNETİM
KURULU ÜYESİ

TAHİR BULCA
ZİHNİ BAR NİŞANTAŞI



YATIRIMCININ GÖZÜNDEN



DR.O.MUTLU TOPAL
MELEK YATIRIMCI
FONBULUCU.COM YÖNETİM KURULU ÜYESİ

1- Merhaba Mutlu Bey, öncelikle davetimizi kabul ettiğiniz için çok teşekkür ederiz. Bize biraz kendinizden bahsedebilir misiniz neler yapıyorsunuz?

Merhaba, Nazik davetiniz için teşekkür ederim. 1989'da TED Ankara Koleji'nden ve 1996'da Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi'nden mezun oldum. Hem çalışan hem de okuyan bir öğrenci olarak 1990'lı yıllardan bu yana da aktif olarak aile şirketlerimizde çalışıyorum. Ana faaliyet konum aşılarda ve ilaç. 2018 yılından bu yana da startup şirketlerini takip ediyorum, demoday etkinliklerine katılıyorum. Startup şirketlere ilk yatırıma 2019 da yaptım ve o günden bu yana aktif bir melek yatırımcı olarak ülkemizde ve yurtdışında pek çok yeni girişime ortak oldum. Bu girişimler içinde en hızlı büyüyen fonbulucu.com oldu. Paya dayalı kitle fonlaması platformu şirketimizin hem ortağı hem de Yönetim Kurulu Üyesiyim. Gerek kendi platformumuzda gerekse de diğer platformlarda fonlamaya çıkan pek çok girişime yatırım yapmaya devam ediyorum.

2-Yatırım yaparken sizce fikir mi daha çok önemlidir yoksa iyi bir ekip mi? Fikrin çok sağlam olmadığı ama iyi bir ekip olduğunu düşündüğünüz bir girişime yatırım yapar mısınız?

Her ikisi birden iyi olmak zorunda çünkü iyi bir fikir ancak iyi bir ekiple beraber hayat bulabilir ve gelişebilir. Sadece girişim fikrine zaman zaman bazı dokunuşlar gerekebiliyor ve pivot ederek daha başarılı olması sağlanabiliyor. Bir fikrin başarılı olmaması ekibin iyi olmadığı anlamına da gelmiyor. Doğru zamanda olmamış olabilir, doğru ülkede faaliyete geçmemiş olabilir gibi.

3-Yatırım sonrasında kurucularla iletişiminizi nasıl sürdürüyorsunuz?

Süreç içinde yatırımcılığı da öğreniyorum. Öncelikle sadece bir yatırımcı olduğumu ve operasyonun içinde olmadığımı biliyorum ve kabul ediyorum. Eğer girişime sağlayabileceğim destekler varsa, bunları uygun bir dille aktarıyorum. Akabinde de projesine göre 3 - 6 veya 12 ayda bir yayınladıkları gelişme raporları ile takip ediyorum. Zaman zaman farklı girişimcilik etkinliklerinde karşılaşıyoruz ve orada da sohbet ederek bilgi alabiliyorum.

4-Belli bir yol almış başarılı olma oranı daha yüksek girişimlere mi yatırım sağlıyorsunuz yoksa erken aşama girişimlere de yatırım şansı veriyor musunuz?

Yurt içinde fikir aşamasını geçmiş ve şirket kurulumunu gerçekleştirmiş girişimler ile ilgileniyorum. Bu girişimlere katkılarımın daha faydalı olacağına inanıyorum. Yurt dışında ise önceliğim büyüme aşamasındaki girişimler oluyor, onlara yatırım yapıyorum.



5-Bir girişimin yatırım potansiyelini hangi kriterlere göre belirliyorsunuz?

Bu çok zor bir soru. Bu konuda bazı metrikler var ve daha deneyimli yatırımcı grupları bunlara göre seçim yapıyor. Benim kriterim ise genellikle girişimin içinde olduğu faaliyet alanı üzerinden. Sağlık alanında olduğum için sağlık sektörü ile ilgili girişimleri daha rasyonel şekilde değerlendirebildiğimi düşünüyorum. Öncelikle ekip, ekibin deneyimi ve pazar baktığım konular.



6-Sizce bir girişime yatırım yapmanın riskleri var mıdır?

Startup girişimlere yatırım yapmak zaten en yüksek riskli yatırım çeşididir. Dünya genelinde startup girişimlerin başarı oranı %10'larda. Dolayısıyla önerilen, yatırımcının en az 11 girişime yatırıma yapmasıdır. Bu şekilde %10'luk bir gerçekleşme ihtimali olacaktır. Başarılı olan bir girişim, toplam yatırımınızı fazlasıyla geri getirebilir.

7-Bir girişime yatırım yaptıktan sonra geri dönüş olarak ilk beklentiniz ne oluyor?

Beklentim girişimin başarılı olması, hızla büyümesi ve akabinde hisselerin değerlendirilmesi ile "exit " yapmak. Ancak bu yatırımların, orta - uzun vade yatırım olması nedeniyle sabretmek çok önemli. Girişimcinin düzenli bilgilendirme yapması yeterli.

8-Son olarak yatırımcı desteği almak girişimcilere tavsiyeleriniz nelerdir?

Öncelikle iş fikrini iyi özümsemiş olması ve konuyu çok iyi araştırmış olması önemli. Yatırımcı öncelikle iyi bir fikir ve sağlam bir ekip arıyor. Sağlam bir temele dayalı özgüveni ve motivasyonu olan girişimci, verileri ile de yatırımcıyı ikna edebilecektir.



invest

Paya Dayalı
Kitle Fonlama Platformu

PLATFORMA GİR

debt
ventures
support