

ŞİRKET

Adım Adım Bir Büyüme Hikayesi

Büyümek için yurtdışına odaklanan Step, yeni ortağı ile hedefine daha hızlı ulaşabilir

Şengör Halıcılık'ın üçüncü nesil yöneticisi Cem Şengör'ün, şirkette çalışmaya başladığı 1991 yılında aklında tek bir şey vardı: Şirketi farklı bir noktaya taşımak. 1998 yılında uluslararası bir marka yaratma fikriyle kurulan Step Halı da bu amacın bir parçasıydı. Bugün yurtiçinde 50, yurtdışında 30 satış noktası bulunan ve yılda ortalama yüzde 40 büyüten Step'in Yönetim Kurulu Başkanı Cem Şengör, "Ya işi dünya çapında bir marka haline getirecektim ya da günün birinde satacaktım. Ama işi çocuklarıma kesinlikle devraldığım şekilde bırakmayacaktım" diyor. Şirket için bugün ulaşılan büyümenin bir başlangıç olduğu çok açık. Geleneksel bir iş sahası olan halıcılığı, modern bir perakende ve üretim sistemi ile birleştiren ailenin üçüncü nesil temsilcisi, şirket için yurtdışında

büyüme öncelikli hedef olarak belirlemiş ve kartlarını buna göre oynuyor. Büyüme için finansman bulmanın önemini yadsınmayacağı bu oyunda, genç patronun elinin altındaki iş planı ise girişim sermayelerinin agresif yatırım stratejilerine dayanıyor.

Step'in, 2004 yılında Türkiye'nin en önemli yerel girişim sermayelerinden biri olan İş Girişim Sermayesi ile yollarını birleştirmesi, bu iş planının önemli adımıydı. Şirketin yüzde 33'lük hissesinin dört yıl süreyle el değiştirdiği bu ortaklıkta, hızlı bir büyüme yakalayan Step Halı, girişim sermayesinin en başarılı yatırımları arasında yerini aldı. İş Girişim, Temmuz 2004 ve Nisan 2006 tarihlerinde iki aşamada toplam 3,5 milyon dolar yatırım gerçekleş-



tirdi. İş Girişim Genel Müdürü Murat Özgen, "Biz şirketlere değil yöneticilere ortak oluyoruz. Bizim sağladığımız şirketin finansal olarak desteklemek. Ciroları 3,5 kat büyüttük. Bunun temel sebebi ise Step'in yurtdışına açılmasıydı" diyor.

İş Girişim'in finansman desteği ile Beyrut ve Viyana'da yurtdışındaki ilk satış noktalarını açan Step, asıl önemli hamlesini Stepevi markası ile Londra'nın en lüks alışveriş caddelerinden King's Road'da açtığı mağaza ile yaptı. "Bu iş, şirketin önünü açtı" diyor Cem Şengör ve açıklıyor, "Ne kadar başarılı işler yapsanız da 'Türk halı

Geleneksel bir iş kolu olan halıcılığı modern bir yönetim ve iş anlayışı ile birleştiren Step, büyümesini sürdürüyor

firması' etiketi ile Fransa'daki fuarlara katılmıyorsunuz. Ancak Londra'dan gelen bir firma olarak yaptığımız işlere baktıkları zaman, sizi baş tacı ediyorlar. Bu sayede ihracatımız çok arttı."

Elbette şirketin yurtdışı atılımları bununla sınırlı kalmadı. New York ve Dubai'de açılan yeni mağazalar ile devam

ihracatın ciro içindeki payını yüzde 45'e yükseltti. Ancak bu başarılı ortaklık girişim sermayelerinin doğası gereği şirketin belirli bir büyüklüğe ulaştığı noktada, İş Girişim'in "çıkış"ı ile geçtiğimiz haftalarda son buldu. İş Girişim, 3,5 milyon dolar yatırım yaptığı Step hisselerini, 6,75 milyon dolara Yudum'u

dışı atılımlarında yeni bağlantılara ihtiyaç duyan Step için yabancı bir ortak, yakalanan büyüme hızının devamında önemli rol oynayacaktır. Cem Şengör, "Yurtdışında büyümek için yabancı bir ortağın çok ciddi katkısı olacağına inanıyoruz. Hem önümüzdeki yıllarda pazarlama marka şirketimizi birleş-

tirmek hem de yine yıllık yüzde 40'lık bir büyüme gerçekleştirmek istiyoruz" diyor.

Swicorp da zaten Step'teki bu büyüme potansiyelini gördüğü için yatırımı gerçekleştirdi. Swicorp Girişim Sermayesi Genel Müdürü Nabil Triki, BusinessWeek Türkiye'ye yaptığı açıklamada,

"Step, eşsiz konsept, müşteri değeri ve sağlam yönetim ekibi ile bugüne kadar dünya standartlarında bir platform oluşturmayı başardı. Bu gelecekteki planlarını da başarı ile gerçekleştireceklerinin göstergesi" diyor.

Peki Step, benzer bir büyüme hızını tek başına da yakalayamaz mıydı? Zira büyüme hedefi çerçevesinde 2001 yılında krizinin ortasında muhasebe departmanını Arthur Enderson'a emanet eden, kurumsallaşma adına önemli adımlar atmış ve geleneksel bir alanda yeni iş modeli oluşturmayı başarmış bir şirket olarak şüphesiz, rakiplerinden farklı bir noktada olacaktı. Ancak finansman desteğinin yanı sıra girişim sermayesinin yönetim tecrübesini alan şirket, bugün tek başına yapabileceklerinin çok ötesine geçti. Step'in geleceğe yönelik planlarında da şirketin kendine olan güveni hissediliyor. Zaten bugün gelinen noktada yatırımcı kurumların da şirket için hayal ettiği yer, Cem Şengör'ün işe başlarken hayal ettiği yere işaret ediyor. |BWT|

—Sinan Kopardan



Cem Şengör yurtdışında büyümek için yabancı ortağın önemli katkısı olacağına inanıyor



Londra'da açılan Stepevi, şirketin yurtdışına açılan en önemli kapısı

% 45

İş Girişim'le birlikte şirketin yakaladığı yıllık büyüme oranı

Kaynak: İş Girişim

etti. Bugünse, şirket dünyanın 35 ülkesine ihracat yapmanın yanı sıra mağazacılık alanında da hem kendi mağazaları ile hem de franchising yoluyla büyüyor. Türkiye'de 28 mağaza, çok sayıda köşe ve bayileri ile 50'nin üzerinde satış noktasında ulaşan Step, yurtdışındaki satış noktası sayısını da 20'ye taşıdı.

YİNE BİR GİRİŞİM SERMAYESİ!

Yurtdışında artan satış noktaları doğal olarak şirketin cirolarına da yansdı. İş Girişim ile ortaklık öncesi şirket cirosunun yüzde 5'i ihracattan gelirken, artan perakende kanalları ile yapılan satışlar,

Step'in fabrikasına da ortak oldu. Daha önceden bir girişim sermayesi ile çalışmış olan ve bu yapılanmanın gerekliliklerinin farkında olan Step, Swicorp için oldukça başarılı bir yatırım olarak tanımlanabilir. Ancak bu ortaklık, Step için çok daha önemli anlamlar taşıyor. Bugüne kadar yaptıkları yatırımlar ile belirli bir büyüklüğe ulaşan ancak yurt-

National Bank of Kuwait'ten satın alan, Sudi Savola'nın finansal danışmanı Swicorp'a sattı. İsviçreli girişim sermayesi, İş Girişim'den farklı olarak