



MURAT ÖZGEN

Harekete Hazırlıklı Olun

Özel sermaye açısından 2013'e temkinli bir iyimserlikle bakıyorum. Zira Türkiye'nin geleceğinin daha iyi olacağını ve girişim sermayesi yatırım potansiyelinin güçlü kalacağını düşünüyorum. Deloitte verilerine göre Türkiye'de 2012 yılında GSYİH'nin yaklaşık yüzde 3,5'u kadar yani 28 milyar dolarlık birleşme ve satın alma gerçekleşti. Bu oran son beş yılda yüzde 2,4 olan ülke ortalamasının üzerinde seyrederken 2011'de ABD'de oluşan yüzde 6,6 ve Avrupa Birliği (AB) ülkelerinde oluşan yüzde 4'lük oranların altında yer alıyor. Birleşme ve satın alma işlemlerindeki artış bir taraftan Türkiye'nin cazibesini, diğer taraftan da daralan kar marjlarının ölçek ekonomisiyle hızlı yoldan dengelenmeye çalışıldığını gösteriyor. Genel beklenti dahilinde bu oranın 2012 yılı kadar yüksek olmasa da 2013'te geçmiş beş yıllık ortalamasının üzerinde seyredebileceğini hesaba katıyorum.

Türkiye'nin geleceğine inanıyorum çünkü 10 yılda gerçekleştirdiğimiz 15 yatırımın bize gösterdiği sonuç, insanımızın iş becerisinin çok yüksek olduğu. Bu işin profesyoneli olarak bizim uzmanlık alanlarımız doğru sermaye yapısını kurgulamak, efektif stratejileri geliştirmek, finansman kaynaklarını çeşit-

lendirmek, kurumsallaşma süreçlerini oturtmak ve rekabet avantajlarının sürdürülebilirliği için gerekli önlemlerin alınmasını sağlamak. Bu yetkinliğimizi Türk girişimcisinin yaratıcılığı, çalışkanlığı, azmi ve dürüstlüğüyle birleştirdiğinizde ortaya iyi bir sonuç çıkıyor: 10 yıl içinde dolar bazında yıllık yüzde 23 bileşik getiri, başarılı bir şekilde satışı yaptığımız dokuz şirket...

Diğer yandan tedbirliyim çünkü özel sektör tasarruflarının oldukça dü-

2013'TE SATIN ALMALAR HIZLANACAK. SEÇİCİLİK ÖN PLANA ÇIKIYOR.

şük seviyeye gerilediği ülkemizin dış kaynak ihtiyacının ve bu ihtiyacın gerektirdiği tedbirli duruşun büyümeye olan sınırlayıcı etkisinin farkındayım. Aşırı iyimserliğe kapılmadan iyi niyetli düşünüyorum ama yılda 200'den fazla potansiyel yatırım fırsatı gören bir şirket yöneticisi olarak söylüyorum, pek çok şirkette yetersiz büyüme ve düşük karlılık sorunları yaşandığı da ortada.

İş Girişim olarak net alıcı olduğumuz bir yıl olacak. 2012 yılında Ode Yalıtım ve Havaş şirketlerindeki paylarımızı toplam yaklaşık 30 milyon dolara satmamızı takiben Toksöz Spor ile İ-

stanbul Yiyecek ve İçecek Grubu'na benzer bir tutarda -yaklaşık 28 milyon dolar- yatırım yaptık. 2012 sonu itibarıyla elimizde yaklaşık 65 milyon dolar civarında bir nakdimiz var ve bu tutar içinden 2013 yılında en az bir, en fazla iki yatırım yapmayı planlıyoruz.

Seçicilik Ön Planda

Bu ortamda yatırım yaparken belirli sektörlere ve şirketlere öncelik tanıdığımızı söylemekte fayda var. Şirket olarak yatırım yapma düşüncesinde olanlar için bu konuyu biraz açalım. Öncelikle 2013 ve sonrası için değişen şartlara adapte olabilmeye yeteneği yüksek ve rekabet avantajı sürdürülebilir şirketleri hedefliyorum. Her zaman olduğu gibi ortakların kimliği ve yönetim kalitesine büyük önem gösteriyorum. Şirket değerlemelerinin çok yükseldiği ve beklentilerin baştan fiyatlamaya yansdığı sektörlerde ancak çok seçici olunduğu takdirde yatırım fırsatlarını değerlendireceğiz. Sektörümüzde yatırımcı sayısında geçen yıllarda önemli bir artış oldu. Burada fiyat rekabetine girerek bir kazanç sağlayabileceğimize inanmıyorum. Fark yaratabilecek girişimcilerle, bizim de fark yaratabileceğimiz alanlarda olmalıyız. Sektör ve şirket seçimi yaparken 2013 yılında üzerinde duracağımız başlıca unsurlar; hedef şirketlerin

anlaşılabilir iş modellerine, öngörülebilir sektörel dinamiklere, gerçekleştirilebilir büyüme planlarına ve denetlenebilir mali sonuçlara sahip olmasıdır. Kendimizin anlamadığı bir işe para yatırmayacağız. Operasyonel karlılık ve faaliyetlerinden nakit yaratabilme gücü olmazsa olmaz bizim açımızdan zira bizim gibi piyasalarda “iyi yapacağım” diyenden çok, iyi yaptığını gösterenle çalışmak kazandırıyor. Ayrıca yatırım yaparken Türkiye'nin süregelen eğilimleri, gelişme politikası ve kamunun hassasiyetlerine özellikle dikkat ediyoruz.

Markalı İşe Yatırım Yapın

Her ne kadar sektör belirtmek kolay olmasa da nihai tüketiciye temas etme ve piyasayı yakından izleme fırsatı sunan hizmet ve perakende sektörlerinde markalı işleri tercih ettiğimizi söyleyebilirim. Doğru şartlarla markalı bir işe yapılmış yatırımın getirisi ekonominin ortalama performansından daha yüksek bir değer kazandırıyor -markanın kendisi bir başkasının sahip olmayacağı rekabet avantajını yaratıyor. Açıkçası bu söylemesi kolay, yapması zor bir iş olduğu için sektörün, o şirketin ve ilgili kişilerin çok doğru analiz edilmesi ve yatırım kurgusunun buna uygun yapılması gerekli.

Tabii bunları paylaşırken aklımızda yeni yaptığımız spor perakendeciliği ve restoran işletmeciliği gibi alanların yanı sıra eğitim, gıda, ulaşım, perakendenin diğer dalları ve servis sektörünün geneli var. Biz bu alanlara öncelikli olarak bakıyoruz. Ama pazarın gerçeklerine uyumlu olarak da karşımıza çıkan fırsatları da değerlendireceğiz.

Gayrimenkulde Dikkatli Olun

Bu alanların diğer yatırımcılar için de ilginç olabileceğini, bunun dışında gayrimenkul piyasasında fırsatların devam ettiğini de görüyorum. Şirket satın alma - birleşmeleri ve özellikle de girişim sermayesi yatırımlarında 15 - 50 milyon dolar aralığındaki işlemlerin yoğunlukta olacağını, 1 - 5 milyon do-



GAYRİMENKUL YATIRIMLARINDA DİKKATLİ OLUNMASI GEREKİYOR.

lar tutarlı çok büyük olmayan yatırımların ise risk sermayesi ve melek yatırımcılar tarafından iyi değerlendirilebileceğini tahmin ediyorum. Yatırım disiplini açısından gayrimenkul alanında dikkat edilecek en önemli konuların arsa değeri, projenin bitirilebilirliği ve elden kolay çıkartılabilirliği olduğunu düşünüyorum.

Risk sermayesi ve melek yatırımcılar açısından bakıldığında mevcut konjonktürde bu tutarda yatırımlar ancak erken aşama, -kuruluş veya ilk gelişim dönemlerindeki- teknoloji üreten, pa-

tent sahibi olan veya yeni bir ürün geliştiren şirketlere yapılabilir. Bu boyuttaki yatırımlarda geliştirilmiş olan ürün veya fikrin piyasada başarı şansı girişimcilerin sonuca ulaşma yetenekleri ve ilk gelişim aşamasından büyüme aşamasına geçiş sürecinin ne kadar zaman alacağına özellikle dikkat edilmesi gerekiyor. Bunu yaparken de mutlaka ilgili işin profesyonellerine danışarak uzmanlardan yardım almalarını öneriyorum. Bu tür uzman ve danışmanların arasında o sektör konusunda bilgi sahibi ve operasyon deneyimi olan yöneticiler, finans bilgisine sahip danışmanlar, birleşme ve satın alımlarda uzmanlaşmış hukuk büroları ve işin niteliğine göre katkıda bulunacak diğer uzmanlar olabilir. Aksi takdirde şirket alıyorum diye tek başına piyasaya çıkmak büyük bir ihtimalle para kaybettirecektir.

Beklenti Yorgunluğuna Yakalanmayın

Sonuç olarak 2013'ün 2012'den daha hareketli bir yıl olmasını bekliyorum. Bu hareketin hissedilmesiyle bir-

likte makro dengeler mevcut sağlıklı gelişimini sürdürecektir ve böylece sağlıklı zemin korunacak. Ayrıca hem yatırımcıları hem de şirket alacakları bir konuda daha uyararak istiyorum. Yıla yüksek beklentilerle girildi. Genellikle bu tür başlangıçlar yılın ikinci yarısında “beklenti yorgunluğu” yaratabilir. Kendi özelimizde bu çerçevede yıl tamamlanmadan en az bir yeni yatırım yapmış olmayı ve de bu yatırımın proje başına yaptığımız ortalama yatırım tutarımızı bir miktar daha artırmayı hedefliyoruz. **F**