

FINANS BÜLTENİ

MART 2025



*Sistem Global Danışmanlık A.Ş.
Kurumsal Finansman Hizmetleri
Birimi tarafından hazırlanmıştır.*


Okuyucularımıza Önemli Birkaç Not...

Her ay sizlerle buluşan bültenimizi hazırlarken büyük bir keyif alıyoruz. Sizlerden gelen geri dönüşler bizi motive ederken, her sayımızda daha zengin içerikler sunmamızı sağlıyor. Bugüne kadar birçok girişimin büyüme yolculuğuna tanıklık etmiş bir danışmanlık firması olarak, finansal strateji konusunda sizlere rehberlik edebiliyorsak, ne mutlu bize!

Bu sayımızda, burn rate (nakit yakma oranı) kavramını masaya yatırıyoruz. Nakit yakarken nasıl değer kazanılacağını ve yüksek burn rate'in her zaman bir tehlike olmadığını; doğru yönetildiğinde nasıl fırsatlara dönüşebileceğini ele alıyoruz. Yatırımcıların burn rate, runway ve unit economics gibi göstergelere bakarken nelere dikkat ettiğine dair samimi ve anlaşılır bir dilde rehber hazırladık.

Ayrıca, "Yapay Zeka ve Kaybolan Hayaller: Başarısız Girişimlerin Anatomisi" başlığıyla, büyük umutlarla yola çıkan ancak gerçek dünyada beklenen başarıyı yakalayamayan yapay zeka girişimlerini inceliyoruz. Yanlış bütçelendirme, eksik veri setleri ve pazar beklentilerini yanlış anlamak gibi faktörlerin neden olduğu hayal kırıklıklarını ve bu tuzaklardan nasıl kaçınılabileceğini anlatıyoruz.

Türkiye'deki teknoloji yatırımlarından SPK halka arz çarpanlarına kadar geniş bir yelpazede güncel ve pratik bilgilerle dolu bültenimizde, iş dünyasının nabzını birlikte tutmaya devam ediyoruz.

Mart 2025 sayımızı hazırlarken gerçekten çok keyif aldık ve umarız sizler de okurken aynı keyfi alırsınız. Girişimcilik yolculuğunuzda faydalı olması dileğiyle, keyifli okumalar! 

EKİBİMİZ

Merve Özdemir – Ortak

✉ merve.ozdemir@sistemglobal.com.tr

Dilara Aydın – Sektör Raporlama Uzmanı

✉ dilara.aydin@sistemglobal.com.tr

Emre Halıcı – Kurumsal Finansman Uzmanı

✉ emre.halici@sistemglobal.com.tr

Pelin Şimşek – Kurumsal Finansman Uzmanı

✉ pelin.simsek@sistemglobal.com.tr

E-posta

info@sistemglobal.com.tr

WhatsApp



+90 536 594 7255



İÇİNDEKİLER

1-4

Türkiye'de Teknoloji Yatırımları: Milyon Dolarlık Fonlar Sahnede!

Milyon dolarlık fonlar, yapay zekadan fintech çözümlerine kadar geniş bir yelpazede inovasyonu ateşliyor ve küresel büyüme hedeflerine yeni bir ivme kazandırıyor.

5-6

Yapay Zeka ve Kaybolan Hayaller: Başarısız Girişimlerin Anatomisi

Şubat ayındaki ekonomik veriler ve beklentiler, Türkiye'nin 2025 yolculuğunda nasıl bir rota çizeceğini merak edenler için önemli ipuçları sunuyor.

7-9

Start-Up Değerlemelerinde Burn Rate Yöntemi: Büyüme Hızı mı, Tehlike Çanı mı?

Yatırımcıların gözünde risk mi yoksa fırsat mı olarak algılanıyorsunuz? Akıllıca yönetilen bir burn rate ile büyüme hızınızı nasıl stratejik bir avantaja dönüştürebileceğinizi keşfedin.

10

Şubat 2025: Küresel Ekonomi ve Enerji Krizinde Kritik Dönemeç

Şubat 2025'te küresel ekonomi, enflasyon baskısı ve enerji krizinin gölgesinde şekillenirken, Türkiye'nin attığı stratejik adımlar dikkat çekiyor.

11

Halka Arzlarda Hızlı Başlangıç: Şubat 2025 Seyir Defteri

2025'te Ocak ve Şubat aylarında artan halka arz onaylarına rağmen, piyasa dalgalanmaları ve alternatif yatırımlar nedeniyle yatırımcı ilgisinin düşebileceği düşünülüyor.

12

2025 Şubat Ayı Değerlendirmesi: Enflasyon ve Büyüme Beklentileri

Şubat ayındaki ekonomik veriler ve beklentiler, Türkiye'nin 2025 yolculuğunda nasıl bir rota çizeceğini merak edenler için önemli ipuçları sunuyor.

13

Girişimcilik Kodları: Kaan Gülten'den İlham Alınacak Stratejiler

Girişimcilik yolculuğuna sağlam bir başlangıç yapmak isteyenler için ilham verici bir rehber niteliğinde...

TÜRKİYE'DE TEKNOLOJİ YATIRIMLARI: MİLYON DOLARLIK FONLAR SAHNEDE!

Onlayer, 1 Milyon Dolar Yatırım Aldı

Uçtan uca risk yönetimi çözümleri sunan Onlayer, Seri A öncesi yatırım turunda 1 milyon dolar yatırım alarak küresel büyüme hedeflerine bir adım daha yaklaştı. Bu yatırım turu, Vestel Ventures ve Tacirler Portföy Yönetimi ortaklığıyla yönetilen Gelecek Etki Fonu liderliğinde gerçekleşti. Mevcut yatırımcılar olan Maxis Yenilikçi Girişim Sermayesi Yatırım Fonu, Ömer Erkmen ve Burak Dayıoğlu'nun yanı sıra, yeni yatırımcılar Sytze Koolen, Mehmet Ali Tombalak, Mehmet Sait Halıcı ve Global Trust Venture Capital da bu tura katıldı.

Onlayer, banka ve ödeme kuruluşlarının üye iş yerlerinin uyum, sahtecilik, dolandırıcılık ve finansal risklerine karşı uçtan uca risk yönetimi hizmeti sunmaya odaklanan bir şirkettir. Onlayer'a ait platform ise, kullanıcılarına gerçek zamanlı izleme, akıllı risk tahmini, basitleştirilmiş uyumluluk ve eyleme dönüştürülebilir içgörüler sağlamaktadır.

EMEA bölgesinde 10 ülkede faaliyet gösteren Onlayer, aldığı bu yatırımla Orta Doğu, Afrika ve Asya-Pasifik pazarlarında hızlı bir büyüme hedefliyor. Şirket, bu bölgelerdeki pazar erişimini genişletmeyi ve satış stratejilerini geliştirmeyi planlıyor.

Albert Health, 1.5 Milyon Dolar Yatırım Aldı

Yapay zeka destekli kronik hastalık yönetimi sunan dijital sağlık platformu Albert Health, yeni bir yatırım turunda 1.5 milyon dolar fon elde etti. Sabancı Ventures, Ak Portföy, Maxis Ventures, İş Bankası Yapay Zeka Fabrikası, Eksim Ventures ve TT Ventures gibi güçlü yatırımcıların desteğiyle sağlanan bu finansman, Albert Health'in toplam yatırım miktarını 3 milyon dolara taşıdı.

2018 yılında kurulan Albert Health, kronik hastalıkları olan bireylerin tedavi süreçlerini daha etkili yönetmelerini sağlayan yapay zeka tabanlı bir sağlık platformu sunuyor. Sesli komut ile çalışan uygulama, kullanıcıların ilaç takibi, kişiselleştirilmiş içerik ve semptom takibi gibi hizmetlerle yaşam kalitesini artırmayı hedefliyor.

Yeni alınan yatırım, Albert Health'in MENA bölgesindeki varlığını güçlendirmesi, Avrupa pazarına açılması ve yapay zeka platformunu geliştirmesi için kullanılacak. CE sertifikasyon sürecini 2025'in ilk yarısında tamamlamayı planlayan şirket, böylece Avrupa'da daha geniş bir kullanıcı kitlesine ulaşmayı amaçlıyor.

Mundi, Speedinvest ve DeBa Ventures'tan 2,5 Milyon Dolarlık Yatırım Aldı

Yerli fintech girişimi Mundi, Avrupa'nın önde gelen girişim sermayesi fonlarından Speedinvest ve DeBa Ventures liderliğinde düzenlenen finansman turunda 2,5 milyon dolar yatırım aldı. Speedinvest, Mundi yatırımla birlikte Türkiye'deki üçüncü yatırımını gerçekleştirmiş oldu. Daha önce izyico ve Yolda gibi başarılı girişimlere yatırım yapan fon, Türkiye'deki fintech ekosistemine olan güvenini bir kez daha ortaya koydu.

2013 yılında Göksenin Akdeniz ve Ömer Paksoy tarafından kurulan Mundi, geleneksel olarak sadece büyük şirketlere sunulan sermaye piyasası ürünlerini ve yatırım fırsatlarını KOBİ'lerin erişimine açarak sektörde dönüşüm yaratmayı hedefliyor. Aracı kurumlarla iş birliği yaparak KOBİ'lerin birikimlerini gecelik hesap, fon ve repo gibi ürünlerle otomatik olarak değerlendirmelerine olanak tanıyor. Bu sayede, şirketlerin fonlarını mevzuata uygun ve verimli bir şekilde yönetmeleri sağlanıyor.

Alınan yatırım ile Mundi'nin ticari müşteriler için yeni ürünler geliştirmesi, satış operasyonlarını büyümesi ve Sermaye Piyasası Kurulu'ndan (SPK) portföy yönetim şirketi yetkisi alması planlanıyor. Bu finansman, Mundi'nin büyüme hedeflerini hızlandırarak Türkiye'de KOBİ'lerin sermaye piyasalarına daha kolay erişimini sağlamaya yönelik çalışmalarını destekleyecek.

Speedinvest ve DeBa Ventures'ın Stratejik Desteği

Avrupa'nın köklü girişim sermayesi fonlarından biri olan Speedinvest, daha önce izyico ve Yolda gibi başarılı girişimlere yatırım yapmıştı. Mundi'ye yapılan bu yatırım ile Speedinvest, Türkiye'nin fintech alanındaki potansiyeline olan güvenini bir kez daha gösterdi. DeBa Ventures ise Mundi'nin KOBİ segmentindeki büyüme potansiyelini destekleyerek finansal hizmetlerde yeni standartlar belirlemesine katkıda bulunmayı hedefliyor.

Fintech Ekosisteminde Yeni Standartlar

Mundi'nin sağladığı finansman ile KOBİ'lere yönelik sunduğu yatırım ve nakit yönetimi hizmetlerini daha da çeşitlendirmesi ve kullanıcı dostu finansal çözümler sunarak sektörde dönüştürücü bir rol üstlenmesi bekleniyor. Bu adımlar, Türkiye'nin fintech ekosisteminin uluslararası alandaki rekabet gücünü artıracak önemli bir gelişme olarak öne çıkıyor.

Good Job Games, Menlo Ventures'tan 15 Milyon Dolarlık Yatırım Aldı, Değerleme 100 Milyon Dolara Yaklaştı

Yerli mobil oyun stüdyosu Good Job Games, ABD merkezli ünlü yatırım şirketi Menlo Ventures'tan 15 milyon dolar yatırım aldı! Bu yatırım ile birlikte şirketin pre-money değerlemesi 85 milyon dolar olarak belirlendi ve toplam değerlemesi 100 milyon dolara yaklaştı. Finansmanın, şirketin global büyüme hedeflerini desteklemesi bekleniyor.

1976 yılında kurulan Menlo Ventures, Hotmail, Siri, Uber ve Tumblr gibi devlerin erken dönem yatırımcısı olarak biliniyor. Menlo Ventures'ın Good Job Games'e olan ilgisi, yerli oyun sektörümüzün küresel sahnedeki yükselişini bir kez daha kanıtıyor. Bu yatırımın, Good Job Games'in uluslararası pazarda daha agresif bir büyüme stratejisi izlemesine imkan tanıyacağı düşünülüyor.

2017 yılında İlker Ilıcalı tarafından kurulan Good Job Games, bugüne kadar 30'dan fazla oyun geliştirdi ve oyunlar 100 milyondan fazla indirilmeye ulaştı. Yeni çıkan Wonder Blast ve Match Villains gibi oyunlar da kısa sürede dikkatleri üzerine çekti.

Good Job Games, geçtiğimiz yıl hyper-casual oyun portföyünü Azur Games iştiraki AI Games FZ'ye satarak büyük ses getirmişti. Ayrıca, Aralık 2022'de popüler bulmaca oyunu Zen Match'i, İsrail merkezli Moon Active'e 100 ila 150 milyon dolar arasında bir bedelle devrettiği iddia edilmişti. Bu önemli satışlar, şirketin dikkat çeken büyüme hikayesinin önemli kilometre taşlarından biri oldu.

Oyun sektöründeki gelişmeleri öğrenmeye devam etmek istiyorsanız ve sizler için hazırladığımız Sektör Raporumuzu henüz incelemediyse mutkale göz atın! Rapora ulaşmak için [buraya tıklayınız](#).



TSKB'den OPEC Fund ile 50 Milyon Euro'luk Yeşil Dönüşüm Hamlesi! 🌱

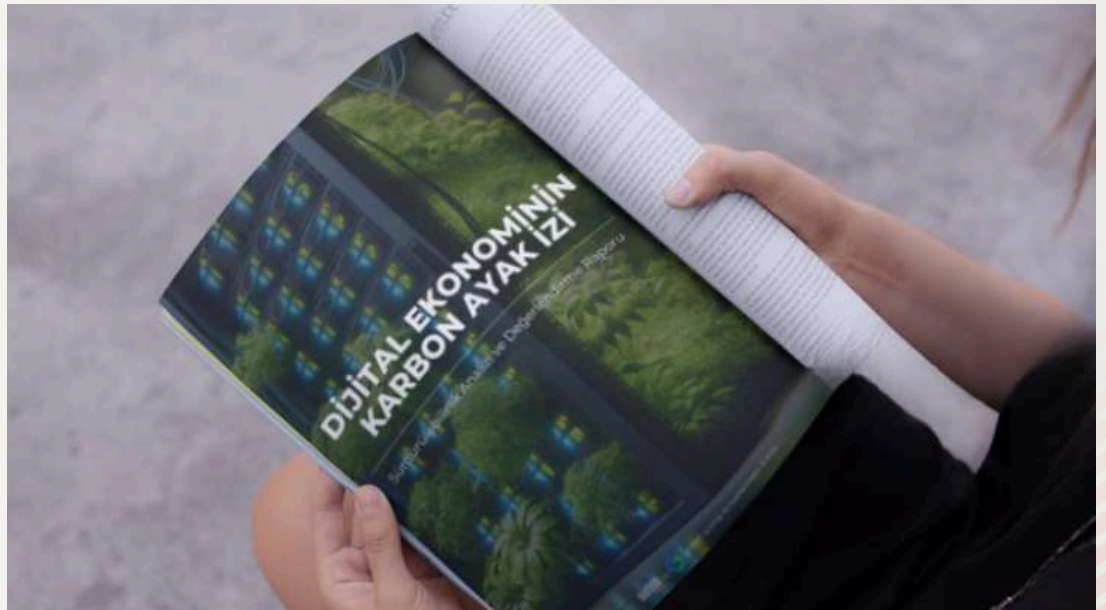
Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB), OPEC Fund ile ilk iş birliğini yaparak 50 milyon Euro tutarında kredi aldı. Bu finansman, Türkiye'nin yenilenebilir enerji, enerji verimliliği ve dögüsel ekonomi hedeflerine katkı sağlayacak.

TSKB Genel Müdürü Murat Bilgiç, anlaşmaya dair memnuniyetini dile getirerek, sağlanan kredinin sürdürülebilir finansman kaynaklarını çeşitlendirmeye ve Türkiye'nin iklim hedeflerine destek olacağını belirtti. OPEC Fund Başkanı Abdulhamid Alkhalifa ise bu iş birliğinin, Türkiye'nin 2053 net sıfır emisyon hedeflerine ulaşmasında önemli bir rol oynayacağını vurguladı.

Bu kredi, T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı garantörlüğünde dış borcun ikrazı yöntemiyle sağlanırken, TSKB'nin sürdürülebilir kalkınmaya yönelik attığı adımları güçlendirmesi bekleniyor. Türkiye'nin düşük emisyonlu ve dirençli bir ekonomi hedefine yönelik projelere sağlanacak bu finansman ile, TSKB yeşil dönüşümdeki liderliğini pekiştiriyor.



Yakında yayınlayacağımız 'Dijital Ekonominin Karbon Ayak İzi' raporuyla, bulut teknolojisi, yapay zeka ve dijitalleşmenin sürdürülebilirlik üzerindeki etkilerini keşfedeceğiz. Detaylar çok yakında!





YAPAY ZEKA VE KAYBOLAN HAYALLER: BAŞARISIZ GİRİŞİMLERİN ANATOMİSİ

Yapay zeka, modern teknolojinin en heyecan verici alanlarından biri olsa da, her girişim başarıya ulaşamamaktadır. Pek çok yenilikçi fikir, yetersiz teknoloji, hatalı strateji veya pazar beklentilerini yanlış anlamak gibi sebeplerle beklenen başarıyı elde edememiştir. Peki, yapay zeka girişimleri neden başarısız olur?

Bu soruna sebep olan ilk etmen, yapay zeka projelerinin genellikle laboratuvar ortamında umut verici sonuçlar sergilese de, gerçek dünya koşullarında aynı performansı sunamaması olarak gösterilebilir. Verilerin yetersizliği, karmaşık sistemlerle entegrasyon sorunları ve gerçek zamanlı işlemler sırasında ortaya çıkan hata oranları, başarısızlığın temel sebeplerinden biridir.

Yapay zeka modellerinin çoğu, verilen veri setlerine dayalı olarak eğitilir. Ancak, eğer bu veri setleri eksik, dengesiz veya yanlışlıkla doluyorsa, sistem yanlış çıktılar üretir. Özellikle etik sorunlar veya öngörülemeyen önyargılar nedeniyle yapay zeka sistemlerinin doğruluğu ve tarafsızlığı sıklıkla sorgulanmaktadır.

Bazı yapay zeka girişimleri ise, gerçek dünyadaki ihtiyaçları yanlış değerlendirdiği için başarısız olur. Teknolojinin mucizeler yaratabileceği düşünülse de, eğer potansiyel müşteriler bu yeniliği benimsemiyorsa veya sistem karmaşık bir kullanım deneyimi sunuyorsa, girişim beklendiği gibi büyüyemez.

Yapay zeka projeleri genellikle büyük vaatlerle pazarlandığı için gerçeklikten uzak beklentiler oluşur. Ancak, geliştirilen sistemler gerçek dünya problemlerini istenilen seviyede çözemediğinde veya yan etkileri öngörülemediklerinde, bu durum büyük bir hayal kırıklığına dönüşebilir.

Detay verecek olursak; günümüzde yapay zekanın bu kadar göz önünde olması ve her şeyin yapay zeka destekli olarak tanıtılması yapay zekanın fonksiyonalitesini ölçümleyebilecek bilgi birikimine sahip olmayan bireylerin yapay zekadan hiç umulmadık beklentilere girmesine sebep olabiliyor. Aslına baktığımızda dünyadaki ihtiyaçları analiz edemediği için başarısız olduğunu düşündüğümüz bazı girişimlere ait ürünlerin yanlış bir açıdan değerlendirildiği için de yok olup gittiği söylenebilir.

Bir yapay zeka girişimini başarılı hale getirmek sadece teknik mükemmellikle değil, doğru iş modeli ve stratejiyle de ilgilidir. Yatırım eksikliği, yanlış bütçelendirme veya yanlış pazarlama stratejileri, büyük umutlarla başlayan projelerin hızlı bir şekilde sona ermesine neden olabilir.

Özetle; yapay zeka girişimlerinin başarısızlığının ardında birçok farklı sebep yatabilir. Teknoloji ne kadar gelişmiş olursa olsun, başarının anahtarlarından biri, gerçek dünyada kullanılabilir, pazar ihtiyaçlarına uygun ve etik bir çerçeveye oturtulmuş çözümler sunmaktır. Yapay zeka alanında başarılı olmak isteyenlerin bu faktörleri dikkate alarak ilerlemeleri kritik önem taşımaktadır.

Peki gerçek dünyadan örnekler neler? Bir de örneklerden ders çıkaralım.



Büyük Vaatler, Büyük Hayal Kırıklıkları: Theranos Skandalı

Yapay zeka projeleri genellikle büyük vaatlerle pazarlandığı için gerçeklikten uzak beklentiler oluşuyor. Ancak, geliştirilen sistemler gerçek dünya problemlerini istenilen seviyede çözemediğinde bu durum büyük bir hayal kırıklığına dönüşebiliyor.

Theranos adlı biyoteknoloji şirketi, sadece birkaç damla kan ile yüzlerce hastalık tespit edebileceğini iddia ederek milyar dolarlık bir değerlemeye ulaşmıştı. Ancak, yapılan testlerin hatalı sonuçlar verdiği ve teknolojinin vaat edilen seviyede olmadığı ortaya çıkınca şirket çöktü. Bu skandal, yatırım eksikliği veya yanlış pazarlama stratejilerinin nasıl büyük umutlarla başlayan projeleri sona erdirdiğinin en çarpıcı örneklerinden biri.



Gerçek Dünya ile Laboratuvar Arasındaki Uçurum: Otto'nun Otonom Tırları

Yapay zeka projelerinin çoğu, laboratuvar ortamında umut verici sonuçlar sergilese de, gerçek dünya koşullarında aynı performansı sunamayabiliyor. Örneğin, 2016 yılında Uber tarafından satın alınan Otto, otonom tırlarıyla büyük ses getirmişti. İlk sürüş testlerinde başarılı sonuçlar alınmasına rağmen, gerçek dünya koşullarında beklenen performansı gösteremedi.

Değişken hava koşulları ve trafik yoğunluğu gibi faktörler, yapay zeka sisteminin hata oranlarını artırarak projenin askıya alınmasına neden oldu. Otto'nun yaşadığı bu sorun, verilerin yetersizliği ve karmaşık sistemlerle entegrasyon problemlerinin başarısızlıktaki rolünü açıkça gösterdi.

START-UP DEĞERLEMELERİNDE BURN RATE YÖNTEMİ: BÜYÜME HIZI MI, TEHLİKE ÇANI MI?

Startuplar, hızla büyümek isteyen ancak genellikle sınırlı bütçelerle hareket eden dinamik yapılar. Bu yüzden finansal sürdürülebilirliği sağlamak ve yatırımcı güvenini kazanmak için burn rate yani nakit yakma oranı, hayati bir kavram. Burn rate, bir startup'ın belirli bir dönemde harcadığı nakit miktarını ifade eder ve kasadaki parayla ne kadar süre devam edebileceğini gösterir. Ancak burn rate sadece harcama hızını değil, aynı zamanda yönetim becerileri ve büyüme stratejilerinin etkinliğini de ortaya koyar.

Bugüne kadar birçok startup değerledik, tecrübelerimize dayanarak söyleyebiliriz ki; burn rate'i kontrol altında tutmak, yatırımcıların gözünde riski azaltırken güveni artırır. Yüksek burn rate, eğer hızlı büyüme ve pazar payı kazanımıyla destekleniyorsa kabul edilebilir bir risk olarak görülebilir. Ancak gelir yaratmadan kasadan para hızla eriyorsa, işte o zaman alarm zilleri çalıyor demektir. Bu nedenle burn rate'i yalnızca bir gider kalemi olarak değil, stratejik bir gösterge olarak görmek şart.

Burn Rate Türleri: Brüt ve Net Burn Rate

Burn rate, iki şekilde hesaplanabilir: brüt burn rate ve net burn rate. Brüt burn rate, startup'ın aylık toplam giderlerini ifade ederken; net burn rate, gelirler düşüldükten sonra kasadan çıkan net nakit miktarını gösterir. Örneğin, bir startup'ın aylık gideri 500.000 TL, aynı zamanda 200.000 TL geliri varsa; brüt burn rate 500.000 TL, net burn rate ise 300.000 TL olur.

Bu ayırım, sadece ne kadar harcadığını değil, aynı zamanda startup'ın gelir yaratma kapasitesini ve sürdürülebilirliğini de gösterir. Yani brüt burn rate harcamaların boyutunu anlatırken, net burn rate daha sağlıklı bir tablo sunar. Bu farkı anlamak, yatırımcıların gözünde startup'ın risk ve potansiyelini daha net görmeyi sağlar.

Yüksek Burn Rate: Risk mi, Fırsat mı?

Yüksek burn rate, özellikle büyüme aşamasındaki startuplar için sıkça görülen bir durum. Ancak bu, her zaman kötüye işaret değil. Yüksek burn rate, agresif büyüme ve pazar payı kazanımıyla destekleniyorsa kabul edilebilir bir risk olarak değerlendirilebilir. Ancak gelir yaratamayan bir startup'ın burn rate'i yüksekse, bu ciddi bir sorun demektir.

Bu noktada yatırımcılar sadece burn rate'e bakmıyor; runway (mevcut nakitle ne kadar süre idare edilebileceği) ve unit economics gibi göstergeleri de dikkate alıyor. Runway, startup'ın ne kadar süre daha operasyonlarına devam edebileceğini gösterirken, unit economics ise her bir müşteri veya satıştan elde edilen kâra odaklanır. Yüksek burn rate, doğru yönetildiğinde büyüme fırsatları yaratabilir; ancak kontrolsüz harcamalar, yatırımcıların gözünde güven kaybına yol açar.

Burn Rate'i Kontrol Altında Tutmak: Tavsiyeler ve Stratejiler



Burn rate'in yüksek olması risk yaratırken, çok düşük olması ise yeterince agresif büyümemekle ilişkilendirilir. Bu dengeyi sağlamak için uygulanabilecek stratejiler:

- **Giderleri Akıllıca Yönetmek:** Giderleri sabit ve değişken olarak ayırmak, tasarruf edilecek alanları belirler. Örneğin, sabit giderleri azaltmak için hibrit çalışma modeline geçmek veya bulut tabanlı çözümler kullanmak etkili olabilir.
- **Gelire Odaklanmak:** Yeni müşteri kazanımından ziyade mevcut müşterilere yönelik çapraz satış ve yukarı satış (cross-sell ve up-sell) stratejileri, gelir artırmada daha hızlı sonuç verir.
- **Yatırımcılarla Şeffaf İletişim:** Burn rate ve runway ile ilgili yatırımcılara düzenli bilgi vermek, sadece güven kazanmakla kalmaz, aynı zamanda yeni yatırım turlarında avantaj sağlar.

Burn Rate ile Değer Tespiti: Nakit Yakarken Değer Kazanmak

Burn rate, sadece ne kadar hızla nakit harcadığını değil, aynı zamanda startup'ın potansiyel değerini de belirlemede önemli bir gösterge. Yatırımcılar, burn rate ve runway üzerinden bir startup'ın ne kadar yatırım alması gerektiğini ve bu yatırım karşılığında hangi değerlemeyi hak ettiğini analiz eder.

Örneğin, bir startup'ın yıllık net burn rate'i 2 milyon TL ve yıllık gelir artış oranı %50 ise, yatırımcılar bunu yüksek risk ama büyük potansiyel olarak değerlendirebilir. Genellikle yıllık burn rate'in 3-5 katı kadar bir değerlendirme yaygın bir yöntemdir ancak sektöre göre de değişken olduğunu unutmamak gerekir.

Değerlemede Dikkat Edilmesi Gerekenler

- **Runway:** Minimum 12-18 aylık bir runway, yatırımcılar için olumlu bir sinyaldir.
- **Net Burn Rate:** Gelir yaratabilen ve net burn rate'i düşük olan start-uplar, daha sürdürülebilir bir değerlemeye sahip olur.
- **Gelir Artış Oranı:** Yüksek burn rate, gelir artış oranıyla destekleniyorsa kabul edilebilir bir risk olarak görülebilir.

Sonuç: Burn Rate, Sadece Harcama Değil, Strateji Meselesi!

Burn rate, sadece ne kadar para harcandığını değil, bu harcamaların ne kadar stratejik yapıldığını gösterir. Akıllıca yönetilen bir burn rate, yatırımcıların gözünde risk değil fırsat olarak algılanabilir. Tabii ki yatırımcı aldığınızda finansal yönetim ve planlama daha karmaşık hale gelebilir. Böyle bir durumda profesyonel destek almak işlerinizi çok daha kolaylaştırır.

Eğer burn rate'i daha akıllıca yönetmek ve yatırımcıların gözünde sağlam bir duruş sergilemek istiyorsanız, sizlere yardımcı olmak için buradayız!

Şirket Değerleme

Değerlemenin Ötesinde Değer Kazanmak!

Şirketinizin el değiştirmesi ya da stratejik kararlar almanız gerektiğinde şirketin değerini belirlemenize yardımcı oluyoruz. Varlıklarınız ve faaliyetleriniz hakkında daha fazla bilgi sahibi olmanıza yardımcı olmak için sizlere yol gösteriyoruz.

Öne Çıkanlar



500'ün üzerinde
şirket değerlendirme
süreci yönetimi



Şirket değerlendirme
alanında 10 yılı
aşkın tecrübe



360 derece
bütüncül ihtiyaç
haritası ile uçtan
uçta işletme
bütütme
danışmanlığı



20' den fazla dikey
uzman kadrosu



İletişime Geç



Ne Kazandırır?

- Yatırımcıya hazırlık sürecine katma değer sağlar.
- Şirket stratejilerinin yeniden belirlenmesine yardımcı olur.
- Şirket birleşmelerine ve/veya ortaklık yapısı değişimine hazırlık süreçlerini destekler.
- Şirketin değerini etkileyen unsurları görmeyi sağlar.
- Şirketin finansal sağlığı ve gelecek potansiyeli hakkında bilgi sunar.
- Vergi maliyetini yönetmenizi sağlar. Kredi temininde kolaylıklar sağlar.



Kimler İçindir?

- Şirket birleşme & satın alma, halka arz vb. stratejik planlarına yön vermek isteyen şirket sahipleri
- Startuplar
- Portföy yönetim şirketleri
- Girişim sermayeleri



www.sistemglobal.com.tr



info@sistemglobal.com.tr

Türkiye • Birleşik Krallık • Almanya • Singapur • Belçika • BAE • Hollanda • Suudi Arabistan

ŞUBAT 2025: KÜRESEL EKONOMİ VE ENERJİ KRİZİNDE KRİTİK DÖNEMEÇ

Trump ve Zelenski görüşmesinin Türkiye'ye olası etkileri üzerine...

2025 yılında Donald Trump ile Volodimir Zelenski arasındaki görüşme, hem Ukrayna hem de küresel ekonomik ve siyasi denklemler açısından önemli sonuçlar doğurabilecek bir gelişme oldu. Bu görüşmenin Türkiye üzerindeki potansiyel etkileri de dikkatle izlenmeli. Özellikle savunma sanayi, enerji, dış ticaret ve finans gibi stratejik sektörlerde olası yansımalar, önümüzdeki dönemde Türkiye'nin ekonomik planlamasında belirleyici olabilir.

Savunma Sanayi'nde Türkiye'nin konumu güçlenebilir, ancak riskler artabilir

Trump-Zelenski görüşmesi sonrası Ukrayna'ya olan ABD desteğinin zayıflaması, Türkiye'nin savunma sanayiinde bazı fırsatlar yaratabilir. Türkiye, özellikle son yıllarda geliştirdiği SİHA ve İHA'larla kayda değer bir ihracat gücü elde etti. Batılı ülkeler, Ukrayna'ya olan askeri yardımlarını azaltmaya devam ederse bu durum, Halihazırda Ukrayna'ya oldukça faydası dokunmuş olan Türkiye'nin savunma sanayi ürünlerine olan talebi artırabilir. Özellikle NATO müttefikleri, Ukrayna'ya olan desteklerini başka bir şekilde sürdürmeye çalışırken Türkiye'nin savunma sanayi ürünlerine olan ilgisi artabilir. Ancak, ABD'nin bu politikasının Türkiye ile olan ilişkileri gerip savunma sanayiine dair daha fazla yaptırım ve kısıtlamalara yol açması da olasılık dahilinde. Türkiye'nin savunma sanayii firmaları, bu gibi dış baskılara karşı daha fazla yerli üretim ve alternatif pazarlar arayışına girebilir.

Enerji tedarikinde yeni stratejiler gündemde

Ukrayna'daki kriz ve ABD'nin Ukrayna'ya verdiği desteğin azalması, enerji piyasalarını da etkileyebilir. Türkiye, enerji konusunda büyük ölçüde Rusya'ya bağımlı bir ülke. Bu durum, Rusya ile Batı arasında tırmanan gerginlikler sonucu Türkiye'nin enerji tedarik güvenliğini etkileyebilir. Eğer Rusya, Batı'ya karşı enerji ambargolarını sıkılaştırırsa, Türkiye enerji çeşitliliğini artırma ihtiyacı duyacaktır. Bu sebeple, Türkiye'nin yenilenebilir enerji ve doğal gaz konusundaki atılımları hızlanabilir. Ayrıca, küresel enerji fiyatlarının artması, Türkiye'nin enerji ithalat maliyetlerini yükseltebilir. Bu da hem endüstriyel üretimde maliyet artışlarına neden olabilir hem de tüketici fiyatlarını etkileyebilir. Türkiye'nin enerjideki dışa bağımlılığını azaltma hedefi, bu dönemde daha kritik bir hal alacaktır.

HALKA ARZLARDA HIZLI BAŞLANGIÇ: ŞUBAT 2025 SEYİR DEFTERİ

2024 yılında 34 şirketin halka arz edilmesinin ardından, 2025 yılına hızlı bir başlangıç yapıldığı söylenebilir. Geçtiğimiz yılın Ocak ayında hiç halka arz olmazken, bu yıl Ocak ayında SPK'nın 4 şirketin halka arzına onay verdiği görülüyor.

Şubat ayı verilerine baktığımızda, 2024 Şubat ayında 4 şirket halka arz edilirken, bu yıl Şubat ayında 8 şirketin halka arzına onay verildi. SPK, 100'ün üzerinde şirketin de halka arzına ön onay vermiş durumda. Ancak, piyasalardaki dalgalanmalar yüzünden bazı şirketlerin halka arzlarını ertelemeyi düşündükleri de gündemde.

Halka arzlara olan talebi değerlendirecek olursak; 2025'te halka arz süreçlerinin hızlanmış olabileceği düşünülse de, piyasa koşullarındaki belirsizlikler ve alternatif yatırım araçlarının cazibesi yüzünden, yatırımcıların halka arzlara olan ilgisinin azalmış olma ihtimali söz konusu olabilir.

Tablo 1. Şubat Ayı Halka Arzları

Ocak Ayı Halka Arzları	Faaliyet Sektörü	Şirket Değeri (Bin TL)	Halka Arz Büyüklüğü (Bin TL)	Favök Çarpanı	Defter Değeri Çarpanı
SERANİT GRANİT SERAMİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	Cam, Seramik ve Porselen	5.742.573	1.800.600	10,55	1,73
BİRLEŞİM GRUP ENERJİ YATIRIMLARI A.Ş.	Enerji Üretim ve Dağıtım	6.067.878	1.402.170	18,5	
DESTEK FİNANS FAKTORİNG A.Ş.	Factoring	14.680.667	3.915.000		1,7
VİŞNE MADENCİLİK ÜRETİM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	Madencilik ve Taş Ocaklığı	4.680.577	898.560	11,65	2
ENDA ENERJİ HOLDİNG A.Ş.	Enerji Üretim ve Dağıtım	7.725.669	1.528.087	10,19	1,2
KALYON GÜNEŞ TEKNOLOJİLERİ ÜRETİM A.Ş.	Enerji Teknolojileri	32.991.307	3.257.325	18,17	
BALSU GIDA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	Gıda ve İçecek	21.950.380	4.884.460	11,2	

Kaynak: Sermaye Piyasası Kurulu Bültenleri

2025 ŞUBAT AYI DEĞERLENDİRMESİ: ENFLASYON VE BÜYÜME BEKLENTİLERİ

Şubat 2025'te Türkiye'de yıllık enflasyon, yaklaşık 20 ay sonra ilk kez %40'ın altına inerek %39,05 seviyesinde gerçekleşti. Bu düşüş, özellikle giyim ve sağlık hizmetlerindeki fiyat azalışlarından kaynaklandı. Son verilere göre ise, Türkiye'nin 2025 yolculuğunda temkinli bir iyimserlik öne çıkarken, enflasyon ve dış finansman riskleri gündemin üst sıralarında yer almaya devam ediyor.

Para Politikası ve Faiz Beklentileri: Merkez Bankası'nın Adımları

Merkez Bankası'nın 250 baz puanlık faiz indirimiyle politika faizini %45'ten %42,5'e çekmesi bekleniyor. Enflasyondaki yavaşlamanın sürmesi durumunda Merkez Bankası'nın kontrollü faiz indirimlerine devam edebileceği düşünülüyor. Bu süreçte, enflasyon beklentilerinin ve döviz kurundaki oynaklığın yakından izlenmesi önem taşıyor.

Yıl Sonu Enflasyon Beklentileri: İyimser Ancak Temkinli

Yıl sonu enflasyon beklentileri %28,30 seviyesine güncellenmiş durumda. Merkez Bankası ise yıl sonu için enflasyon tahminini %24 olarak açıkladı. Bu hedefin tutturulabilmesi için gıda fiyatları ve enerji maliyetlerindeki seyrin belirleyici olacağı vurgulanıyor. Ayrıca, sıkı maliye politikalarının sürdürülmesi gerektiği belirtiliyor.

Ekonomik Büyüme Beklentileri: Dengeli ve Temkinli

Türkiye ekonomisinin 2025 yılında %3 oranında büyümesi bekleniyor. Kamu harcamaları ve ihracattaki toparlanmanın büyümeye pozitif katkı yapacağı öngörülüyor. Ancak, küresel belirsizlikler ve yüksek dış finansman ihtiyacının risk oluşturduğuna dikkat çekiliyor.

Önümüzdeki Dönem İçin Riskler ve Fırsatlar

2025 yılında enflasyonun kontrol altında tutulması durumunda iç talebin canlanabileceği öngörülüyor. Bununla birlikte, artan jeopolitik riskler ve yüksek dış borç seviyeleri gibi faktörlerin ekonomiyi olumsuz etkileyebileceği uyarısı yapılıyor. Sürdürülebilir büyüme için yapısal reformların hızlandırılması ve enerji maliyetlerinin kontrol altına alınması gerektiği vurgulanıyor.

GİRİŞİMCİLİK KODLARI: KAAN GÜLTEN'DEN İLHAM ALINACAK STRATEJİLER

Bu ay sizlere kahve eşliğinde okuyabileceğiniz ve kütüphanenize renk katacak yeni bir kitap önerimiz var!

Girişimcilik, sadece bir iş kurmak değil, aynı zamanda fırsatları görme ve riskleri yönetme sanatıdır. Kaan Gülten'in kaleme aldığı "Girişimci Gibi Düşün", bu sanatın inceliklerini öğrenmek isteyenler için etkileyici bir rehber. Kitap, girişimcilik yolculuğunda karşılaşılan zorlukları, doğru adımlar ve çarpıcı örneklerle anlatırken, ilham verici başarı hikayeleriyle okuyucuyu motive ediyor.

Kaan Gülten, teorik bilgilerden çok pratik deneyimlerle dolu bir yaklaşım sunuyor. İş fikrini bulmaktan marka oluşturmaya, pazarlama stratejilerinden yatırımcı ilişkilerine kadar her aşamada somut önerilerde bulunuyor. Özellikle dijital dünyada büyümek isteyen girişimciler için kitabın sunduğu SEO ve içerik stratejileri gibi konular, günümüzün dinamiklerine uygun ve oldukça faydalı.

"Girişimci Gibi Düşün", yalnızca iş dünyasında kariyer yapmak isteyenlere değil, girişimci bir bakış açısıyla hayata ve fırsatlara farklı pencerelerden bakmak isteyen herkese hitap ediyor. Kendini geliştirmek ve hedeflerine ulaşmak isteyenler için bu kitap, hem bir yol haritası hem de ilham kaynağı.



www.sistemglobal.com.tr



Sistem_Global



SistemGlobalDanismanlik



sistemglobaldanismanlik



sistemglobaldanismanlik

YASAL UYARI VE SORUMLULUK REDDİ BEYANI: Bu bülten, Sistem Global A.Ş. tarafından hazırlanmış olup, içerdiği tüm yazılar, görseller ve veriler Sistem Global A.Ş.'nin mülkiyetindedir. İzinsiz kopyalanması, çoğaltılması, dağıtılması veya ticari amaçla kullanılması yasaktır. Bu bültende yer alan bilgiler, genel bilgilendirme amaçlıdır ve doğru ve güncel olması için azami çaba gösterilmiştir. Ancak Sistem Global A.Ş., bu bilgilerin eksiksizliği, doğruluğu, yatırım tavsiyesi veya herhangi bir amaç için uygunluğu konusunda garanti vermemektedir. Bu bültende yer alan bilgilerin kullanımından doğabilecek doğrudan ya da dolaylı hiçbir zarardan Sistem Global A.Ş. sorumlu tutulamaz. Tüm hakları saklıdır.