



9 Kasım 2006

Ekonomi

Türkiye'deki iki yabancı yatırımdan biri artık 'girişim sermayesi' olacak

Doğan ERDOĞAN

Girişim sermayesi (private equity) Türkiye'de son ayların en gözde şirket yatırım türü oldu. 'Masa kenarı bandı' üreten Roma Plastik'i 56 milyon Euro'ya alan Turkven'in Genel Müdürü Seymur Tarı, "Türkiye'deki iki yabancı yatırımdan biri 'private equity' olursa şaşırılmamak lazım" dedi.



ŞİRKET sahipliğinde 'özel ortaklık' ve 'halka açıklık' arasında 3'üncü yol olarak ortaya çıkan 'girişim sermayesinin' (private equity) şahin şirketleri kollarını Türkiye'ye daha fazla uzatmaya başladı. Apax Partners, Advent, Kohlberg Kravis Roberts & Co., Carlyle Group ve Warburg Pincus gibi girişim sermayesi şirketlerinin gözü Türkiye'de. Masa kenarına takılan plastik bantları üreten Roma Plastik'i geçen hafta ABD'li ortağı Advent ile birlikte 56 milyon Euro'ya alan Turkven'in Genel Müdürü Seymur Tarı, "Türkiye'de de yapılan iki yabancı yatırımdan bir tanesi private equity şeklinde olursa şaşırılmamak lazım. Buzdağının altı göründü, daha çok yatırım olur diye düşünüyorum" dedi.

DIŞARDA DA ALIM YAPACAĞIZ: Satın aldıkları şirketlerle birlikte yurtdışında da şirket alımı yapacaklarını belirten Tarı, "Bugün Koç Grubu Rusya'da, Almanya'da şirket alıyorsa, biz de gideceğiz şirket alacağız. Sermaye de koyarız, kredi de buluruz hiç problem değil. Artık Türkiye'de para problem değil, iş bilen insan bulmak mühim" dedi. 2002'den içinde olduğumuz yatırımlarda Türkiye'ye 550 milyon dolar getirdiklerini belirten Tarı, "Ayda ortalama 10-15 şirketle görüşüyoruz. Bunlar arasında iyi yönetilen, sektöründe hakim konumu bulunan ve çok hızlı büyüme potansiyeline sahip olanları seçiyoruz" dedi. Tarı, her yıl 3 ya da 4 şirkete ortak olma hedefini tutturmak için çalıştıklarını söyledi. Turkven bu yılı servis sektöründe bir alımla daha kapatmayı planlıyor.

BORÇ MU LAZIM, BULALIM: Türkiye'nin ilk girişim sermayesi şirketi Turkven'in ekibi genel müdür Seymur Tarı da dahil 6 kişi. Şirketin de 6 ortağı var: International Finance Corporation-IFC (Dünya Bankası), Avrupa Yatırım Bankası, Alman Kalkınma Bankası, Hollanda Kalkınma Bankası, Finansbank'ın yeni sahibi National Bank of Greece ve Hazine'ye ait Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı. Ekip şu ana kadar Uno, Intercity, Trendtech, Pronet, Roma Plastik ve adı açıklanmayan bir şirkete ortak oldu ya da satın aldı. Parayı bu 6 ortak bir havuza koyuyor. Turkven de havuzdan parayı alıp, gözüne kestirdiği şirketleri satın alıyor ya da ortak oluyor. Şirketleri daha alırken satacaklarını bildiklerini belirten Seymur Tarı, "Ortaklığımız ortalama 4 yıl sürüyor. Yaptığımız şey, 'çocuğu beraber üniversiteye yollamak'. Ortak olduğumuzda şirketin 4-5 yıllık bir iş planı oturtmaya çalışıyoruz. Nasıl büyüyecek, borç mu lazım diye bakıyoruz. Günlük işlerle alakamız yok. Yönetim kurulunda oluyoruz düşünüyoruz" diye konuştu.

Birden gelen girişim sermayesi, birden gider

SEYMUR Tarı, Türkiye'ye birden gelen girişim sermayesi şirketlerinin, bu ilgilerini yine birden bire kaybedebileceklerini söylüyor. Tarı, "Girişim sermayesi tarzı uzun vadeli yatırımcı Türkiye için çok mühim. Bunlar kalıcı yatırımlar, 'canımız sıkıldı, yarın gidiyoruz' demezler. Türkiye'nin ihtiyacı olan önemli sermaye türlerinden biri" dedi.

Uno'yu aldı 3 katına sattı

TURKVEN, 2003'te aldığı ekmeç şirketi Uno'yu 3 ay önce sattı. Seymur Tarı, Uno'yu Doruk Grubu ile birlikte Doğu Holding'den alıp cirosunu 15 milyon dolardan 50 milyon dolara çıkardıktan sonra ciro artışına eşit bir bedelle ortaklarına sattıklarını söyledi. Turkven, son olarak Deva İlaç'ı ve İzocam'ı çok uğraşmalarına rağmen ellerinden kaçırdı. Ancak hedefte daha çok şirket var. Tarı, şirket seçimindeki kriterlerini şöyle anlatıyor: "Üç tane mühim şey var. Bir tanesi, şirketin hakikaten iyi yönetiliyor olması lazım. Çünkü yeni bir yönetici bulup oraya koymak falan bunlar kolay şeyler değil. Taş yerinde ağırdır. Biz iş değil, dürüst ortak arıyoruz. Çünkü bizim işimiz ortaklarımızı denetlemek de değil. Çok değişik işler var. Bazen bir işin potansiyelini anlayamazsınız ama karşıdaki insanın gözlerinin içine bakıp 'o yapar' dersiniz. İkincisi sektörde çok ağırlıklı bir konuma sahip şirketleri arıyoruz. Şu ana kadar ortak olduğumuz şirketler tartışmasız sektörün lideri. Üçüncü kriterimiz de büyüme. Kısacası biz hakikaten iyi yönetilen ve büyüyen her türlü şirkete açığız."

'Girişim sermayesi' bir yılda neler aldı

- **Mey İçki:** Texas Pasific Group (TPG), içki şirketinin yüzde 90'ını 810 milyon dolara satın aldı.
- **Standart Profil:** Otomobil üreticilerine sızdırmazlık profilleri üretiyor. Orta Avrupalı girişim sermaye şirketi Bancroft, 90 milyon dolara aldı.
- **Uno:** Ekmeç ve unlu mamuller şirketi Uno, Türkiye'nin batılı

anlamdaki ilk yüzde 100 satın alma operasyonu oldu. Turkven, Uno'yu 2003'te aldı, Ağustos 2006'da üç katına geri sattı.

- **For You:** AIG, Cüneyd Zapsu'nun kardeşi Aziz Zapsu'nun sahibi olduğu kozmetik ve sağlık marketleri zinciri For You'nun ortağı oldu.

- **Intercity:** Filo kiralama şirketi. Turkven ve ortağı Advent, şirkete bugüne kadar 185 milyon dolar kredi buldu.

- **Tüyap Holding:** İş Girişim Sermayesi, Hollanda menşeli bir banka ile fuarcılıkla ilgilenen Tüyap'a ortak oldu.

- **Trendtech:** Turkven'in yüzde 50 hissesi var. Turkcell'in logo, melodi ve chat servisleri ortağı. 200 milyondan fazla SMS mesaj hacmi sahibi.

- **Pronet:** Güvenlik alarmı sistemleri geliştiriyor. Turkven'in hissesi yüzde 50.

- **Roma Plastik:** Masa kenar bandı üretiyor. Geçen hafta yüzde 100'ü Advent/Turkven'e geçti.

- **Beyaz Filo Oto Kiralama:** İş Girişim, şirketin yüzde 15.69 hissesini 4 milyon dolara alarak ortak oldu.

Bize 'avcı' diyorlar ama kim kimi avlıyor onu bilmiyorum

TURKVEN'in yaptığı 'private equity' işine dünyada şirket avcılığı diyenler de var. Seymur Tarı, bu benzetmeye şöyle yanıt veriyor: "Kim kimi avlıyor onu bilmiyorum. Çünkü biz Türkiye'de ortak olduğumuz hiçbir şirkette 'aman ne kadar ucuza ortak olduk' diye sevinemedik şimdiye kadar. Her zaman dolu dolu bir fiyat vererek ortak oluyorsunuz. Mühim olan orada büyüyecek şirketleri görebilmek. Bizim şirketlerimize bakarsanız bu şirketler senede yüzde 25 ila 75 arasında bir büyüme gösteriyor. Biz de o zaman doğru fiyattan ortak olup doğru fiyattan satarsak yüzde 25 ile yüzde 75 arasında para kazanabiliyoruz. Bizim işimizde böyle ucuza ortak olmak falan söz konusu değil, çünkü şirketler zaten hazır oldukları zaman sizi davet ediyorlar."