

# İÇİNDEKİLER

Sıra	Tarih	Yayın	Başlık	Sayfa
1	01.11.2018	Start Up	<a href="#">HIZLI START UP</a>	2

Hazırlayan: **Ayçe Tarcan Aksakal**  
aaksakal@capital.com.tr

Girişimci:  
**Aslı Oğun**

Girişimci:  
**Emre Özdemir**

Girişimci:  
**Umut Yalçın**

Girişimciler:  
**Arzu Tekir, Başak İlhan**

Girişimci:  
**Ebru Tamer**

# HIZLI START UP

## “HEDEFİMİZ 5 BİN ÜYE”

Evcil hayvan sahiplerinin mama ihtiyacını abonelik sistemiyle çözen Banamama.co'nun hedefi 5 bin üyeye ulaşmak. Kurucu Emre Özdemir, “İngiltere’ye açılma planımız var. Londra’da kedi ve köpekler için özel mama üretip satmayı planlıyoruz” diyor.

**B**anamama.co, evcil hayvan sahiplerinin mama tedarik ihtiyacını abonelik sistemiyle çözen bir internet sitesi. Siteye abone olduktan sonra evcil hayvanlarınızın mama ihtiyacını düşünmüyorsunuz, çünkü size aylık gerekli olan mama ihtiyacınızı düzenli gönderiyorlar. Abonelik sistemiyle üye olduğunuz için de pet shop'lara göre daha avantajlı fiyatlara evcil hayvanınızın mamasını tedarik edebiliyorsunuz. Kısa bir süre, Doğu Holding’de marka ve algı yönetimi alanında çalışan Emre Özdemir ve arkadaşları tarafından kurulan site, İş Bankası'nın açtığı Workup Hızlandırma Programı'na seçildi. Mega Tech Üst Yöneticisi Ahmet Turgut'un 1,5 milyon TL değerlemeyle yatırım yaptığı sitenin kurucu ortağı Emre Özdemir, sitesi ve İngiltere pazarına açılma planlarıyla ilgili şöyle konuşuyor:

### “KURUMSAL HAYATI İSTEMEDİM”

“Üniversiteden sonra Doğu Holding’de çalışmaya başladım. 8 aydan sonra kurumsal hayatın bana göre olmadığını anlayarak işimden istifa ettim. Bu dönemde abonelik sistemiyle ilgili düşünmeye başladım. Bu konuda bir iş fikri geliştirmeyi düşünürken abonelik sistemiyle içimdeki hayvan sevgisini birleştiren bir iş yapma fikri oluştu. Amacımız yalnız yaşayan ve yoğun çalışan insanların evcil hayvanlarının ihtiyaçlarını kolaylaştırmaktır. ‘Banamama’ fikri de böyle doğdu. Sonrasında Koç Üniversitesi’nden eski oda arkadaşım Ege’ye gittim ve yazılım konusunda onu şirkete dahil ettim.

### “BARINAKLARA YARDIM YAPIYORUZ”

Evcil hayvan sahiplerinin mama tedariki ihtiyacını abonelik sistemiyle mama satışı yaparak çözüyoruz. Onları sürekli yaptıkları mama alışverişi sıklığından



Şirket adı: **Banamama**  
Girişimciler: **Emre Özdemir, Ege İlğaz Şencan, Ahmet Turgut**  
Marka: **Banamama.co**  
Kuruluş tarihi: **Ağustos 2016**  
Sektörü: **E-ticaret, evcil hayvan ürünleri**  
Faaliyet alanı: **İnternet**  
Melek yatırımcı: **Var**  
Sermaye ihtiyacı: **Yok**

kurtarıp evcil hayvanlarının düzenli ve taze mama yiyerek daha sağlıklı olmalarını amaçlıyoruz. Bunu yaparken alışverişlerin yüzde 5'ini hayvan barınaklarına yardım olarak gönderiyoruz. Bugüne kadar abone sayımızı artırmak ve sistemimizi daha fazla kişiye ulaştırmak için çalıştık. Şu an Türkiye'nin 33 farklı ilinden üyemiz var. 2 bin düzenli kullanıcımız, binden fazla da tek seferlik kullanıcımız bulunuyor. Hedefimiz 9 ayda üye sayımızı 5 bine taşımak.

### “İNGİLTERE’YE AÇILACAĞIZ”

İşimizi 20 bin TL sermayeyle kurduk. Daha hızlı büyümek ve daha güçlü reklam yapabilmek için melek yatırım aldık. Mega Tech Üst Yöneticisi Ahmet Turgut, şirketimize 1,5 milyon TL değerlemeyle yatırım yaptı. Ayrıca İş Bankası'nın açtığı Workup Hızlandırma Programı'na başvurup kabul aldık. Türkiye’de belli bir doygunluğa ulaşmış ondan sonra fikrimizi yurt dışında deneyip yaymak istiyoruz. Avrupa ülkelerinde bu konuda önemli fırsat görüyoruz. İngiltere’de kedi ve köpeklere özel mama üretme hedefimiz var. Londra’da bunun için özel bir üretim ve veteriner ekibi kurmayı hedefliyoruz. En önemli amacımız, evcil hayvan sahiplerinin sorunlarını samimi ve sosyal bir şekilde giderdiği bir platform olmak.”



## “BÜYÜTECEK ORTAKLIĞA AÇIĞIZ”

Çocuk gelişim ve spor merkezi **Muzipo Kids**'ler, 41 merkeze ulaştı. Kurucu ortaklardan Aslı Olgun, “Yıl sonuna kadar 70 merkeze çıkmayı hedefliyoruz. Şirketimizin sermayesini artıracak, büyümemize destek olacak ortaklıklara sıcak bakıyoruz” diyor.

**M**uzipo Kids, çocuk gelişim ve spor merkezi. 50 şehirde 222 merkeze ulaşan Türkiye'nin en yaygın spor zinciri b-fit'in kurucuları Bedriye Hülya ve Aslı Olgun kardeşler tarafından kuruldu. Çocukların erken yaşta ince ve kaba motor becerileri edinmesini, duygusal ve sosyal zeka becerilerinin geliştirilmesini hedefliyor. Kurucu ortaklardan Aslı Olgun, “Hareket ederek büyüyen sağlıklı nesiller yetiştirmeyi hedefliyoruz” diyor. Kendisi de eğitimci olan Olgun, b-fit'ten sonraki ikinci büyük girişimlerini ve hedeflerini şöyle anlatıyor:

### “ZİHİNSEL GELİŞİMİ DESTEKLİYOR”

“**Muzipo Kids** kurma fikri b-fit girişimimizde elde ettiğimiz başarıya dayanıyor. Çok kısa zamanda 50 şehirde 222 merkeze ulaşarak Türkiye'nin en büyük spor zinciri konumuna geldik. Kadınların hareket ihtiyacına çözüm olabildiğimizi görünce, bunu çocuklara erken yaşlarda kazandırmanın yollarını aradık. Çocuk gelişimi konusundaki geniş literatür çocukların akademik başarılarının bedensel gelişimle ilişkisini gösteriyor. Çocuklar oyun oynayarak ve hareket ederek öğreniyor. Eğitimde hareket odaklı programlar, çocukların hem bedensel gelişimlerini sağlıyor hem sosyal becerilerini güçlendirerek akademik yaşama hazırlıyor. Ancak erken yaşta, çocukların fiziksel ve zihinsel gelişimlerini destekleyici programlar sunan kurumlar Türkiye için yeni bir kavram.

### “MELEK YATIRIMCIMIZ YOK”

**Muzipo Kids**'i özkaynaklarımızla hayata geçirdik. Melek yatırımcıdan destek almadık. İlk merkezden sonra pek çok şehirden talep geldi ve **Muzipo Kids** markası franchise sistemiyle büyüdü. Şu anda 41 merkezimiz faaliyette. Açıldığımızdan bu yana 20 binden fazla çocuğun hayatına dokunduk. Tüm



merkezlerimizde tek bir ayda 30 bin buluşma gerçekleştiriyoruz. 2019 sonuna kadar merkez sayımızın 70'e çıkmasını öngörüyoruz. Bu konuda öncelikli olarak **Muzipo Kids** merkezi olmayan şehirleri hedefliyoruz. Amacımız, daha hareketli bir yaşamı alışkanlık haline getirmek.

### YENİ PROJELER VAR

Türkiye'nin en büyük spor zinciri olmak bizlere spor kültürünü inşa etme sorumluluğunu yüküyor. Bu doğrultuda sektördeki uzman eğitimci eksikliği sorununa el attık ve b-akademi girişimini kurduk. b-akademi bünyesinde sadece b-fit'te çalışan eğitimcilere değil tüm sektördeki antrenörlere özel eğitimler düzenliyoruz. Benzer bir modeli Mu Akademi ismiyle önümüzdeki yıl hayata geçirmeyi planlıyoruz. Burada da çocuk gelişiminden hareket odaklı programlara kadar pek çok konuda donanımlı eğitimci yetiştirmeyi hedefliyoruz. Başka bir iş planımız ise b-studio. birebir egzersiz desteği almak isteyen kişilere hitap edecek. Bu butik modelimizde daha özelleştirilmiş hizmet vermeyi planlıyoruz.”

## “TAHSİLATA ÇÖZÜM BULDUK”

Umut Yalçın'ın eski şirketinde yaşadığı tahsilat sıkıntısına çözüm bulmak için kurduğu Bakiyem.com'un, müşteri sayısı 1,5 yılda bini geçti. KOBİ'lerin tahsilat sorununa çözüm bulduklarını söyleyen Yalçın, aylık tahsilat hacminin 15 milyon TL'ye ulaştığını belirtiyor.

Bakiyem.com, KOBİ'lere online ödeme sistemleri hizmeti sunan bir start up. 1,5 yıl gibi kısa bir süre önce kurulmasına rağmen KOBİ'lerin kredi kartından tahsilat ve taksitlendirme yapabilmesini sağlıyor. 50'ye yakın sektörde binden fazla müşteriye hizmet verdiklerini söyleyen start up'ın kurucusu Umut Yalçın, yüklü bir miktarda alacağını tahsil etmekte yaşadığı sıkıntı sonrasında bilgisayar mühendisi olan arkadaşıyla kendi online ödeme şirketini kurmuş. Kısa sürede aylık tahsilat hacimlerinin 15 milyon TL'ye ulaştığını söyleyen Yalçın, iş fikirlerini ve yeni hedeflerini şöyle anlatıyor:

### “İŞİMİ DEĞİŞTİRDİM”

“İki yıl önce ortağım Tolga, bir kamu kurumunda çalışıyordu, ben de kendi firmamda e-dönüşüm sektöründe başka firmaların Türkiye distribütörlüğünü yapıyordum. Ancak alacaklarımın tahsilatında çok sorun yaşıyordum. Sonunda kredi kartına taksit yapmaya karar verdim, bütün bankaların POS cihazlarını almak maliyetliydi. Başka bir ödeme kuruluşuyla çalışmaya başladık, fakat sürekli sorunlar yaşıyorduk. Hem tahsilatlarımızı 30 iş günü sonrasında alıyorduk hem çekimlerde ödeme kuruluşunun da anlamlandıramadığı hatalar yaşıyorduk. Bizim için yüksek olan bir ödemeyi alamayınca bu işi yapmamız gerektiğini anladım ve tamamen Bakiyem.com projesine odaklandım.

### “SERMAYESİZ BAŞLADIK”

Yaklaşık 50 sektöre hizmet veriyoruz. Bunların aralarında ilk sırada sürücü kursları, eğitim kurumları, internet servisi sağlayıcıları ve e-ticaret yapan şirketler bulunuyor. İşe başladığımız zaman fikrimiz ve çalışma azmimizden



Şirket adı: **Bakiyem Danışmanlık**  
Girişimci: **Umut Yalçın, Tolga Erdoğan**  
Marka: **Bakiyem.com**  
Kuruluş tarihi: **Haziran 2017**  
Sektör: **Bilişim**  
Faaliyet alanı: **Online ödeme sistemleri**  
Melek yatırımcı: **Yok**  
Sermaye ihtiyacı: **Var**

başka sermayemiz yoktu. Danışmanlık firmamda tahsilatlarımızı alamadığım için zor durumdaydım, ortağım da istifaya ettiği için sermaye açısından hazırlıksız başlamıştık. 2013'te melek yatırımcı arayışta hüsranla karşılaşınca bu sefer melek yatırımcı aramaktansa bu eforu projeye odaklanmaya ve satışa harcadık. Projenin tanıtımını şehir şehir gezerek yaptık.

### MÜŞTERİ SAYISI BİNİ GEÇTİ

Büyümemizdeki en önemli dönüm noktası müşterilerimizin referansları oldu. Bugün binden fazla müşteriye hizmet veriyoruz. Aylık 15 milyon TL'lik tahsilat hacmimiz var. Gelecek yıl iki yeni projeye sektöre yenilikler getireceğimize inanıyorum. Yeni projelerimiz için yeni çalışma arkadaşları aramaya başladık. Öncelikli hedefimiz çağrı merkezi yapımızı kurmak ve bu yapıyı güçlendirmek. Yeni mobil uygulamalarımızı IOS ve Android için yayınlayacağız. Bu uygulamalarımızla daha kolay ve hızlı tahsilat sistemi sunmayı planlıyoruz. Ayrıca bu ay sürücü eğitimini veren firmaların uçtan uca bütün süreçlerini takip edebilecekleri bir e-platförmün lansmanını Antalya'da 1.000'den fazla kurs yöneticisinin katılacağı bir etkinlikte yapacağız. Ev hanımlarına ek bir katkı sağlamak istiyoruz. Onların evde ürettiği ürünleri tüm dünyaya satmalarını sağlayacak uygulamalar geliştireceğiz.”



## “ÖNCELİK AMERİKA’DA BÜYÜMEK”

ABD’de akıllı şehirler alanında çalışan Urbanarba’nın kurucu ortağı Arzu Tekir, öncelikle Amerika pazarında büyümeyi hedeflediklerini belirterek gelecekte Avrupa ve Orta Doğu pazarlarında da olmak istediklerini söylüyor.

**G**eçtiğimiz nisan ayında, ABD’de 20 bin dolar sermayeyle kurulan Urbanarba, akıllı şehirler için akıllı iletişim ve pazarlama stratejileri geliştiriyor. Kurucu ortakları Arzu Tekir ve Başak İlhan, iki deneyimli girişimci. Daha önce Sürdürülebilir Ulaşım ve Şehirler Demeği’nin Türkiye direktörlüğünü yapan Tekir’in Urbanarba Amerika’daki ikinci kişisel girişimi. Ortağı Başak İlhan’ın ise başarılı iki exit’inden sonraki 4’üncü girişimi olma özelliğine sahip. Tekir, ortağıyla kendisini F Plus Ventures’in kurucusu Ahu Serter’in tanıştırdığını söylüyor. “Ahu’nun doğru insanları bir araya getirmedeki yeteneği, bizi bu sefer dünyanın bambaşka bir coğrafyasında bir araya getirdi” diyen Tekir, kısa sürece önce Amerika’da kurdukları start up’larını şöyle anlatıyor:

### “NİŞ ALANI SEÇTİK”

“Niş bir alanda, akıllı şehir başlığında çalışan pazarlama ve iletişim şirketiyiz. Bizi diğer şirketlerden farklı kılan danışmanlık ve iletişim hizmetlerini tek çatıda sunuyoruz. Türkiye’de bizim gibi bu alana odaklanmış, bir benzerimiz yok. Teknik bilgiye ve global ölçekte akıllı ve sürdürülebilir şehircilik çözümlerine vakıf olmak, teknolojik gelişmeleri yakından takip etmek ve söz konusu ekosistemin içinde halihazırda yer almak bizim için avantaj. Amerika’da ise özellikle bu alanda uzmanlaşmış bir iletişim ve pazarlama ajansından ziyade, ulaşımdaki dönüşümle birlikte açık alandaki mecraların markalarla iş birliğini gerçekleştiren medya pazarlama şirketleri var. Örneğin bisiklet paylaşım istasyonlarının, e-şarj istasyonlarının markalarla iş birliğini yürütüyorlar. Biz ise akıllı şehircilik çözümlerinin finansmanı, stratejik ortaklıkların geliştirilmesi ve sürdürülebilir şehircilik çözümlerine yöneldik.

### “ALTYAPI YATIRIMLARI ARTACAK”

Önümüzdeki 30 yıllık süreçte, kentlerde yapılacak altyapı yatırımlarının yüzde 75’i henüz yapılmadı. Önümüzdeki 7 yılda akıllı şehirler sayesinde gelişecek işlerin pazar değeri 3,3 trilyon dolar buluyor. Bu kadar



Şirket adı: **Urbanarba Smart Cities Marketing & Communications**  
Girişimci: **Arzu Tekir, Başak İlhan**  
Marka: **Urbanarba**  
Kuruluş tarihi: **Nisan 2018**  
Sektörü: **İletişim, Pazarlama ve Danışmanlık**  
Melek yatırımcı: **Yok**  
Sermaye ihtiyacı: **Yok**

büyük yatırımların yapıldığı, gelişimin olduğu bir ortamda, akıllı şehir çözümleri geliştiren girişimlere yatırımlar giderek artacak. Biz de iş fikrimizi geliştirdikten sonra pazar araştırması gerçekleştirmek için Kuzey Amerika’nın en önemli akıllı şehirler konferansına katıldık. Burada, pek çok start up kurucusu, şehir yöneticisi ve şehirlerin CIO’ları ile görüşmeler yaptık. Hızlı bir şekilde stratejik ortaklarımızı belirledik ve bir danışma grubu oluşturduk.

### “POTANSİYEL BÜYÜK”

Akıllı şehir teknolojileri ve gelişmeler konusunda farkındalık oranı Amerika’daki yerel yönetimlerde yüzde 9 civarında. Ciddi bir kapasite geliştirme ihtiyacı var. Amerika çok büyük bir ülke, farklı eyaletler farklı sistem ve iş yaklaşımı gerektiriyor. Urbanarba olarak New York ve Florida’daki şehirler ve şirketlerle iletişim halindeyiz. Yoğun bir şekilde ağ geliştirme ve stratejik iş birliklerine odaklandık. Büyük bir expo ve konferansta panel küratörlüğünün teklif edilmesi bizim için önemli bir adım oldu. Endeavor Miami ile iş birliği geliştiriyoruz. Yaptığımız işin doğru zamanlama ve doğru başlıklar olduğuna inandıklarını belirterek bizi özellikle binalarda enerji verimliliğine odaklanmış filantropi, yatırımcılar ve girişimcilerle tanıştıyorlar. Tecstars’ın bölgedeki etkinliklerinde mentorluk yapıyoruz. Amerika ile birlikte Avrupa ve Orta Doğu’da da etkin bir şekilde varlık göstermeye devam etmeyi hedefliyoruz.”

## “E-MAĞAZA PROJEMİZ VAR”

EvimiTasarla.net'in öncelikli hedefi, daha yaygın kullanıcı kitlesine ulaşmak. Kurucu ortaklardan Ebru Tamer, “E-mağaza açma projemiz var. Ayrıca sosyal sorumluluk projelerinde yer almak istiyoruz” diyor.

Online ev dekorasyonu şirketi EvimiTasarla.net, iç mimarlık ve dekorasyon çözümlerini online ortama taşıyor. Bu sayede kullanıcıların hayatını kolaylaştırıp dekorasyon hizmetini uygun fiyatla alabilmelerini sağlıyor. Kuruculardan Ebru Tamer, Boğaziçi Üniversitesi İnşaat Mühendisliği mezunu. Ardından Viyana Teknik Üniversitesi'nde proje planlama ve yönetimi üzerine yüksek lisans eğitimini tamamlamış. Ortağı Banu Hatipoğlu ise İTÜ Mimarlık Fakültesi'nden mezun olduktan sonra aynı üniversitede bina bilgisi alanında yüksek lisans yapmış. Banu Hatipoğlu ile Pozitif Mimarlık İnşaat adlı şirkette 11 yıldır ortaklık yaptığını söyleyen Tamer, “2017 yılında online ev dekorasyonu hizmeti veren markamız EvimiTasarla ile Türkiye’de bir ilki gerçekleştirmek üzere yola çıktık” diyor ve yeni girişimlerini şöyle anlatıyor:

### FİKİR ONLINE ALIŞVERİŞTEN ÇIKTI

“Pek çoğumuz artık ayakkabıyı ya da elbiseyi hiç denemeden online mağazalardan satın alıyoruz. EvimiTasarla.net de bu fikirden hareketle ortaya çıktı. Profesyonel iç mimarlık müşterileri hiç karşılaşmadan online hizmet verilebilir mi” sorusuna cevap aradık. Hizmetimizi öncelikle sadece konutlardaki yaşam, çalışma ve uyuma alanlarıyla sınırladık. Salonunuzu dekore etmek istediğinizde, izlemeniz gereken yol ya saatlerce mağazaları gezip size önerdikleri ürünleri bir paket olarak almak ya ayrı ayrı yerlerden tek tek ürünleri seçerek bunların bir arada nasıl duracağını hayal etmeye çalışmak. Bunların dışında aydınlatma, perde, aksesuarlar ve duvarların renk seçimi konusunda yalnızsınız. Konu tek bir mekan olduğunda iç mimarlık ofisine de gitmeye çekinebilirsiniz. İç mimarlık ofisleri de genellikle tek bir mekan için hizmet vermek istemez.

### “SİTEYİ 2 KEZ YENİLEDİK”

Kullanıcılarımıza profesyonel bir iç mimarlık ofisinden kişiye özel tasarım paketini uygun fiyata alabilmelerini sağlıyoruz. Ayrıca kendi belirledikleri bütçeye uygun ürünlerle oluşturulmuş listenin alışverişlerini de kolaylıkla yapabiliyorlar. Halihazırda iç mimarlık hizmeti



veren bir şirket olduğumuzdan mimari seçimler için çok sayıda çözüm ortağımız var. Yılların tecrübesiyle oluşan ürün portföyü ve piyasa hakimiyeti konusunda hiç sıkıntı çekmedik. Bizim öncelikli yatırımımız yazılım ve sistem danışmanlıkları konusunda oldu. Web sayfamızın hazırlanma süreci çok uzun zaman aldı. Bugüne kadar web sitemizi iki defa yeniledik. Yetmedi son 3-4 aydır gelen talepleri ve eğilimleri de göz önünde bulundurarak üçüncü defa yenileme kararı aldık.

### “FİNANSMANI KENDİMİZ YAPTIK”

EvimiTasarla.net'in yatırım maliyeti 150 bin dolar. Finansmanı kendi öz sermayemizle gerçekleştirdik. Şu an için yatırımcı arayışında değiliz. Web sitemizin kendi alanında ilk olması ve tüketicilerin iç mimarlık ve dekorasyon hizmetlerini online talep etmesi fikri yaygın olmadığı için başlangıçta yavaş ilerledik. Ancak tanıtım faaliyetlerimizle birlikte bilinirlik oranımız ciddi anlamda yükselmeye başladı. Daha yaygın kullanıcı kitlesine ulaşmak en önemli hedefimiz. Çok yakında 'tazelenme' ve 'duvar tasarımı' paketlerimizi çıkaracağız. Böylece mobilyasını almış ama mekanında yeni bir ruh oluşturmak isteyen veya mimari küçük bir dokunuş peşinde olanlar için de çözümlerimiz olacak. İlerisi için düşündüğümüz bir e-mağaza projemiz var. Ayrıca sosyal sorumluluk projelerinin içinde yer almak istiyoruz.”