

TÜRKİYE'DEKİ AKREDİTE MELEK YATIRIMCI AĞLARININ GELİŞİMİNİN VE KARAKTERİSTİK ÖZELLİKLERİNİN ANALİZİ*

Sinem ULUTÜRK CİNBIŞ

Bilkent Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü Doktora Öğrencisi
TÜSİAD Kamu Politikaları ve İlişkileri Yöneticisi ve KAGİDER Ankara Temsilcisi
sinem.uluturk@kagider.org

ÖZ

Bu makale; Türkiye'deki Akredite Melek Yatırımcı Ağlarının gelişimi ve karakteristik özellikleri analiz edilerek, girişimcilik literatürüne Türkiye'deki ağ modelleri ve bu ağların işleyişleriyle ilgili katkı sağlanmasını ve Türkiye'deki girişimcilik iklimiyle ilgili akademik literatürün genişletilmesini amaçlamaktadır. Çalışma; birincil kaynak olarak akredite ağların kurucuları, yöneticileri ve/veya koordinatörleri ile gerçekleştirilen yarı yapılandırılmış görüşmelere, ve web siteleri, faaliyet dokümanları gibi ikincil kaynaklardan edinilen niteliksel ve niceliksel verilere dayanmaktadır. Elde edilen sonuçlar göstermektedir ki, Türkiye'deki Akredite Melek Yatırımcı Ağlarının; faaliyete başladıkları dönem, merkezleri, kar yönelimleri ve hizmetleri, - tanımladıkları vizyonları, misyonları ve faaliyetleri temelinde- ağların doğaları incelendiğinde çeşitlilik göstermektedirler.

Anahtar Kelimeler: Türkiye, Girişimcilik, Akredite Melek Yatırımcı Ağları

**ANALYZING THE DEVELOPMENT AND CHARACTERISTICS OF ACCREDITED
BUSINESS ANGEL NETWORKS IN TURKEY**

ABSTRACT

This paper aims to contribute the entrepreneurship literature about the angel investor network models in Turkey, together with their ways of operation by "analysing the development and characteristics of Accredited Business Angel Networks in Turkey" and to broaden the academic literature on Turkish entrepreneurship ecosystem. This study is based on semi-structured interviews with founders, managers and/or coordinators of accredited angel networks as primary sources, and qualitative and quantitative data from secondary sources like web sites and activity reports. The results of this study show that, accredited angel investor networks vary, when their commencement periods, locations, their profit orientations, the services they provide -based on their defined vision, mission and activities-, and their natures are examined.

Key Words: Turkey, Entrepreneurship, Accredited Business Angel Networks

* Geliş Tarihi: 19.04.2017 – Kabul Tarihi: 01.06.2017

1. GİRİŞ

Özellikle son yıllarda dünyada ve Türkiye’de tartışılmaya başlanan melek yatırım, girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması ve gelişmesine imkân tanıyan önemli yapıtaşı finansman kaynaklardan biridir. Birçok araştırmacı tarafından, melek yatırımcılar özellikle erken aşama girişimciler için en önemli sermaye kaynaklarından biri olarak işaret edilmekte (Morrissette, 2007:52); ve bu profesyonel yatırımcı olarak ilgileri temelinde, Avrupa’da daha çok “iş melekleri” veya “enformal risk sermayedarları” olarak adlandırılmaktadırlar (Liu, Wang, Chen, 2017:109).

Melek yatırımcılar, en temelde, bir girişimcinin zihninde yakaladığı iş fikrini ticari bir değere dönüştürerek pazarda alıcıyla buluşturduğu süreç boyunca ona destek sağlayan bir mekanizmanın en önemli aktörüdür. Bahse konu destek mekanizmasının kapsam ve formu, melek yatırımcı ile girişimci arasındaki uzlaşmaya ve karara bağlı olarak değişiklik gösterebilse de, özünde melek yatırımcının girişimciye sunduğu finansal yatırım, müşteriye ulaşmasını kolaylaştırıcı kişisel network ve tecrübe aktarımını ifade eder.

Girişimciliğe yönelimin giderek arttığı ülkemizde, yeni mezun bir bireyi bir çalışan yerine girişimci bir işveren olmaya yönlendiren bir dizi faktör sıralanabilir. Bir gencin henüz öğrencilik zamanlarında zihninde oluşturduğu bir iş fikrini test etmesine ve ekosistemdeki deneyimli aktörlere sunmasına imkan sağlayan ‘lise ve üniversite girişimcilik yarışmaları’nın giderek yaygınlaşması, fikrini iş planına dönüştürmeye hazır girişimci adaylarının gerek bölgelerdeki farklı kamu ve özel sektör kurumlarında, gerekse üniversitelerde katılabilecekleri ‘eğitim programları’nın sayısının artması, fikrini ticari bir değere dönüştürmesini kolaylaştıran ‘devlet teşvikleri’nin giderek çeşitlenmesi ve daha geniş bir tabana yayılması; ve yatırımcı meleklerin sistemde sayısının giderek artarak girişimcilere yol gösterici rol oynamaya başlaması, hiç kuşkusuz, bunlardan en önemlileri olarak sayılabilir.

Türkiye’de girişimcilik ikliminin gelişmesi ve genişlemesine imkân sağlayan bunca araç ve dinamiğe rağmen, melek yatırım başlığı hala sorunlu bir alan olarak işaret edilebilir. Melek Yatırım Ağlarının kurulmasına, ağlar için akreditasyon modelinin yapılandırılmasına ve iş meleklerini tanımlayan bir

lisanslama sisteminin yaratılmış olmasına rağmen, yatırım sayısının düşüklüğü, kurgulanan sistemde bazı yapısal sorunlar olabileceğini göstermektedir.

Bu çerçevede, bu makalenin amacı; melek yatırımcılık ile ilgili farkındalığı güçlendirmek, melek yatırımcıları ve melek yatırımcı olmak isteyenleri buluşturmak ve yatırım sayısını arttırmak ortak temel amaçlarıyla kurulan, Türkiye'deki Akredite İş Melekleri Ağlarının gelişimini ve karakteristik özelliklerini analiz etmektir. Bu makalede altı çizilen niteliksel ve niceliksel tüm bilgilerin kaynağını, akredite ağların kurucuları, yönetici ve/veya koordinatörleri ile gerçekleştirilen (ağların yapısı, kurumsal çalışmalarının arkasındaki temel vizyon, faaliyetlerinin dayandığı misyon ve girişimcileri desteklemek için belirledikleri çeşitli mekanizma ve araçlarının olup olmadığı gibi soruları içeren ve yazılı notları bulunan), yarı yapılandırılmış görüşmeler gibi birincil ve bunlara ek olarak, web siteleri ve ağın faaliyet dokümanları gibi ikincil kaynaklardan sağlanan veriler oluşturmaktadır. Çalışma kapsamında, elde edilen bilgiler veri üçgenlemesi tekniği ile çoklu kaynaklardan toplanmıştır; örneğin gerçekleştirilen görüşmeler ağların web sitelerinde kamuya açık bilgi ve dokümanlarının incelenmesi veya faaliyetlerinin aktif veya pasif gözlemi gibi farklı kaynaklar kullanılarak desteklenmiştir.

Bahse konu ağların yapıları ve fonksiyonları temelinde kurgulandıkları modelleri analiz edebilmek için, bu çalışma kapsamında, (i) faaliyete başladıkları dönem, (ii) merkezlerinin bulunduğu şehir, (iii) kar yönelimleri ve hizmetleri ve (iv) tanımladıkları vizyonları/misyonları ve faaliyetleri temelinde ağların doğaları incelenecektir.

Bu çalışma ile, ülkemiz ile ilgili az sayıda çalışma bulunan girişimcilik literatürüne iş melekleri ağlarının yapıları, model ve hizmetleri ile katkı sağlanması ve Türkiye'nin girişimcilik iklimiyle ilgili akademik çalışmaların genişletmesi hedeflenmektedir.

2. YASAL MEVZUATTA:

2.1. MELEK YATIRIMCI KAVRAMI

Türkiye'de iş meleklerinin kavramsal olarak tanımlandığı, faaliyet kapsam ve sınırlarının belirlendiği ve denetim mekanizmalarının belirtildiği hukuki düzenlemelerin hazırlanarak yürürlüğe konulması çok yakın bir geçmişte

dayanmaktadır.¹ Türkiye'deki yasal mevzuatlara odaklanıldığında, melek yatırımcı (mevzuattaki karşılığı ile 'bireysel katılım yatırımcısı – BKY') en genel tanımıyla "yüksek risk içermesi nedeniyle finansmana erişimde sıkıntı yaşayan başlangıç veya büyüme aşamasındaki girişimler için finansal bir araç" olarak tanımlanmıştır (Hazine Müsteşarlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanunu, 2012, ek md 5). İkincil mevzuatlarda ise, bu tanım daha da özelleştirilerek, BKY'nin 'kişisel varlıklarını ve/veya tecrübe ve birikimlerini başlangıç veya büyüme aşamasındaki şirketlere aktaran gerçek kişileri' ifade ettiği açıklıkla belirtilmiştir (Bireysel Katılım Sermayesi – BKS Hakkında Yönetmelik, 2013, md 3).

Yasal düzenlemeler, BKY tanımını sadece 'gerçek kişi' olan ve 'kişisel varlık, tecrübe ve nakdi yardım paylaşabilen' sıfatlarıyla sınırlı bırakmamaktadır. Asgari ve azami ortaklık payları üzerinden de BKY'lerin varlıklarını hukuki olarak belirlemektedir. BKY'ler, örneğin, 'girişim şirketinde hakim ortak olamayan', 'doğrudan ya da dolaylı olarak, tek başına veya birlikte girişim şirketini kontrol edemeyen' yatırımcılardır (BKS Hk. Yönetmelik, 2013, md 18). Bu hiç kuşkusuz, bir BKY'nin yatırım yaptığı girişim şirketindeki 'toplam oy hakkının %50'sinden fazlasına sahip olamama' ve 'yönetim kurulu üyelerinin %50'sinden fazlasını atayamayacağı' hususlarını da gerektirir. Bu noktada, BKY'lerin mevzuatlara göre bu sınırları ne 'birlikte', ne de 'eş ya da kendilerinin veya eşlerinin altsoyu ve üstsoyu ile üçüncü derece dahil yansoy hısımları ve kayın hısımları ile birlikte' doğrudan veya dolaylı olarak temsiliyeti içerebilir.

2.2. BİREYSEL KATILIM AĞLARI ve BİREYSEL KATILIM AĞLARININ AKREDİTASYONLARI

Melek yatırımcı ağları, hukuki düzenlemelerde 'Bireysel Katılım Ağları-BKA' olarak kavramsallaştırılmış ve 'girişimcilerin bireysel katılım yatırımcıları ile bir araya geldiği bireysel katılım yatırımcıları tarafından kurulan ağlar' olarak tanımlanmıştır (Hazine Müsteşarlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun,

¹ Tüm düzenlemelerin en temelde dört düzenlemede toplandığı göze çarpmaktadır: (i) 4059 sayılı Hazine Müsteşarlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanununun ek 5 inci maddesi; (ii) 13/06/2012 tarihinde kabul edilen 31/12/1960 tarihli ve 193 sayılı Gelir Vergisi Kanununun geçici 82nci maddesi; (iii) 15/02/2013 tarihli ve 28560 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelik ve (iv) 21 Ağustos 2013 tarihli ve 28742 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanmış "Maliye Bakanlığı ve Hazine Müsteşarlığından: Bireysel Katılım Yatırımcısı İndirimi Hakkında Tebliğ".

2012, ek md 5). 'BKA'ların akreditasyonları' ve bunu takiben 'izlenme ve denetlenme' süreçleri Hazine Müsteşarlığı'nın görevleri arasında yer almaktadır. İkincil düzenlemelerde ise bu ağlar daha yalın haliyle "Girişimcilerin BKY'ler ile bir araya gelmesine aracılık eden, BKY'ler tarafından 22/11/2001 tarihli ve 4721 sayılı Türk Medeni Kanunu veya 13/1/2011 tarihli ve 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu hükümleri uyarınca kurulan tüzel kişiliği haiz yapıları" olarak tanımlanmıştır (BKS Hk Yönetmelik, 2013, md 3).

Hazine Müsteşarlığı tarafından kurulan Bireysel Katılım Sisteminde ağların rolü ve Müsteşarlık ile iş birlikleri, akreditasyon süreçlerinin tamamlanması ile başlar (BKS Hk. Yönetmelik, 2013, md 32). Ağların Müsteşarlık tarafından akredite edilebilmeleri için istenen temel şartlar arasında; '(i) BKY ağının, BKY ve girişimcilerin bir araya gelmelerini sağlayacak, ayrıntıları protokolle belirlenecek olan yeterli teçhizata sahip fiziki bir mekana sahip olması; (ii) BKY ağında girişimci tekliflerinin ön elemesini yapacak üniversite lisans mezunu en az bir kişinin istihdam edilmesi; (iii) BKY ağına üye en az beş lisanslı BKY'nin bulunması ve bu BKY'lerin son mali yıldaki net satışları 5.000.000 TL'nin altında olan toplam en az beş şirkete yatırım yaparak ortak olması; (iv) BKY ağının işlevsel bir internet sayfasının ve veri tabanının olması; ve (v) Müsteşarlıkça düzenlenen protokolü imzalamış olması' yer almaktadır (BKS Hk. Yönetmelik, 2013, md 34).

Ancak ve ancak bu kriterleri sağlayan veya sağlayacağını taahhüt eden ağlar ile Müsteşarlık, BKY faaliyetlerini birlikte izlemek ve denetleyebilmek amacıyla iş birliği gerçekleştirebilir. Akreditasyon için ikincil düzenlemelerde tanımlanan yasal süre beş yıl olmakla birlikte, beşinci yılın sonunda yapılacak performans değerlendirmesinin ardından BKA'ların akreditasyonları yenilenebilir (BKS Hk. Yönetmelik, 2013, md 35). Bu süreç içerisinde BKA'lara yasal olarak tanımlanmış sorumluluklar arasında 'dönemsel raporlamalar', 'üyelerin usulsüzlüklerinin bildirilmesi', 'resmi olarak talep edilen bilgilerin zamanlı olarak sağlanması' ve 'üye bilgilerinin gizliliğinin korunması' bulunmaktadır (BKS Hk. Yönetmelik, 2013, md 37).

Hiç kuşkusuz, ağlar Müsteşarlık ile işbirlikleri temelinde kamuya sağlayacakları bilgiler kapsamında sistemin en değerli ana yapı taşlarından biridir. Ancak, sadece bu yönüyle değil, aynı zamanda da üyeleri olan yatırımcılar için önemli değer yaratmaktadırlar. BKY'lerin yatırımları kapsamında devlet desteğinden

faydalanabilmeleri için, müracaatlarını akredite olmuş ağlar üzerinden gerçekleştirmeleri gerekmektedir (BKS Hk. Yönetmelik, 2013, md 36). Bu, bir BKY'nin birden fazla BKY ağına üye olabileceği ihtimalini de dışlamaz. BKA'ların akreditasyon iptali de, Hazine Müsteşarlığı ile yaptıkları protokol kapsamında iptale ilişkin olarak belirtilen herhangi bir hususun ihlali çerçevesinde söz konusu olabilir (BKS Hk. Yönetmelik, 2013, md 39)

3. BİREYSEL KATILIM AĞLARININ NİTELİKSEL ANALİZİ

Dünyada iş melekleri ağlarının doğuşuna odaklanıldığında, en erken kurulanlar arasında 1993 yılında İskoçya'da 'hızlı büyüyen şirketleri potansiyellerini gerçekleştirebilmeleri için ihtiyaç duydukları melek yatırımla buluşturarak ülke ekonomisi güçlendirebilmek için' kurulan *LINC İskoçya*; 1999 yılında Avrupa Komisyonu liderliğinde Brüksel merkezli olarak hayata geçirilen uluslararası *Avrupa Melek Yatırım Ağı (EBAN)*, farklı ülkelerde ise bunları takiben sırasıyla 1999 yılında İtalya'da kurulan *İtalian National Association (IBAN)*, 2000 yılında Almanya'da hayata geçirilen *Business Angels Netzwerk Deutschland e.V (BAND)*, 2001 yılında Fransa'da kurulan *FranceAngels* ve aynı yıl 'Asya'daki organizasyonlar arasında bağ kurabilmek ve melek yatırımcı marketini geliştirebilmek amacıyla' Singapur'da kurulan *the Business Angel Network of SouthEast Asia (BANSEA)* sayılabilir (OECD, 2011). Bu yapılardan sonra ülke bazlı organizasyon ve federasyonlar düşünüldüğünde ise, takip eden ilk beş yıllık dönemde; 2002 yılında Kanada'da, 2004 yılında da Amerika, İngiltere, Şili ve İspanya'da benzer yapı ve amaçta farklı ağlar kurulmuş olmakla birlikte; 2006 ve 2011 yılları arasında ise, Portekiz, Rusya, Avustralya, Çin, Yeni Zelanda, İrlanda, İspanya, İsrail, Hollanda, Finlandiya ve Türkiye'de yeni kurulan ağların izlediği belirtilebilir (OECD, 2011: 118). Dünyada farklı ağları bir araya getiren yapılar dikkate alındığında ise, literatürde 1999 yılında kurulan EBAN'ı takiben, 2005 yılında kurulan *Amerika Melek Yatırımcılar Derneği (ACA)*, 2009 yılında kurulmuş *Dünya İş Melekleri Derneği (WBAA)*, 2014 yılında kurulan *Orta Doğu ve Kuzey Afrika İş Melekleri Ağı (MBAN)* ve *2015 yılında kurulan Afrika Melek Yatırımcılar Ağı* işaret edilebilir (OECD, 2011; EBAN; 2017).

Türkiye'deki ekosistemde ise, Hazine Müsteşarlığı tarafından akredite edilmiş 13 Bireysel Katılım Ağı bulunmaktadır (Hazine Müsteşarlığı BKS İlerleme Ocak Raporu, 2017). Mevzuatlarda, BKS'ye ilişkin lisans ve yatırım başvurularının akredite ağlar üzerinden yapılması düzenlenmiş olup, BKA'lar Türkiye'de

faaliyetlerine başlama tarihleri ve merkezleri, kar yönelimleri, tanımladıkları misyon ve vizyonları temelinde doğaları ve sağladıkları hizmetler noktasında birbirlerinden farklılıklar göstermektedirler. Bu çalışma kapsamında, altı çizilen bu noktalar temelinde BKA'ların niteliksel karşılaştırılmasının yapılması amaçlanmakta ve her bir ilgili konu ile ilgili analiz aşağıda detaylandırılmaktadır:

3.1. Faaliyetlerine Başlama Tarihleri

Türkiye'deki girişimcilik ekosisteminde yatırımcı ağların oluşmasının ve farklı modellerde aktif çalışmalarına başlamasının yaklaşık 10 yıllık bir geçmişte bulunmaktadır.

İlk ağlardan biri olan Teknokent Teknoloji Yatırımcıları Derneği (MetutechBan), Ankara merkezli olarak kurulan ve ODTÜ ve ODTÜ Teknokent'in atmış olduğu büyük adımlardandır. Başarılı iş insanlarının ve kurumsal şirketlerin 'yatırımcı' sıfatıyla üye olabilmesini sağlamayı ve -özellikle teknoloji tabanlı- girişimcilerle yatırımcılar arası bir köprü görevi görmeyi amaç edinerek faaliyetlerine 2007 yılında başlamıştır (MetutechBan, 2011).

E-ticaret konusundaki iş fikirlerini hedefleyerek faaliyetlerine başlayan Etohum ise 2008 yılının ikinci yarısında bir proje olarak ekosistemdeki yerini almış; 2008 ve 2009 yılları arasında ekosistemdeki farkındalığı arttırmak amacıyla seminer, panel ve organizasyonlar düzenlerken, 2009 yılında seçilen girişimcilere eğitim desteği sağlanmaya, 2010 yılında seçilen bu girişimcileri aynı zamanda yatırımcıyla buluşturma etkinlikleri düzenlemeye ve 2011 yılında "Etohum Yatırımcı Kulübü" ve Nokia desteğiyle yatırım modelleri geliştirmeye başlamıştır (Etohum, 2017).

Türkiye'deki en aktif ağlardan biri olan Galata İş Melekleri Ağı (GBA)'nın da kurulma kararı 2009 yılında alındıktan sonra, 2010 yılında bir Platform olarak hayata geçmiştir ve 2011 yılında ise ekosistemi güçlendirici bir rol üstlenmek üzere dernek statüsünde çalışmalarını sürdürmeye devam etmiştir (A. İnal, kişisel iletişim, 7 Nisan 2015).

Birincil mevzuatın kabul edilerek, ikincil mevzuatların da taslaklarının oluşturulmaya başlandığı 2012 yılında, BIC Melek Yatırım ve İstanbul Melek Yatırım Merkezi – İstanbul MYM (diğer bir adı ile İstanbul Startup Angels) gibi Türkiye'de yeni ağlar oluşturulmuştur. BIC Melekleri temel olarak teknoloji

çözümleri, web tabanlı girişimler ve mobil hizmetlere kadar farklı iş modellerine yatırım vizyonu ile ekosistemdeki yerini almıştır (E. Arık, kişisel iletişim, 28 Mart 2017). Yatırım alanları önceliği noktasında benzer bir yaklaşımla, İstanbul MYM’de ‘yazılım, ileri teknolojiler, mobil ve internet teknolojileri’ne tohum ve erken aşama dönemlerinde yatırım yapma hedefiyle kurulmuştur (*IstanbulStartupAngels*, 2017). Bu ağların yanısıra, aynı yıl, halihazırda 2000 yılında San Francisco’da kurulan, 3 kıtada 49 şubesi ve 2500’ün üzerinde akredite lisanslı yatırımcı üyesi olan organize melek yatırımcı ağı olan Keiretsu ise Türkiye’deki faaliyetlerine bu yıl başlamıştır (Z. Muslu, kişisel iletişim, 19 Aralık 2014; ve *Keiretsu*, 2017)

2013 yılında, Türkiye Ekonomi Bankası – TEB ‘melek yatırımcı’ konseptini alternatif bir yatırım aracı olarak TEB Özel Bankacılık müşterilerimize sunma kararı alarak; bu kapsamda Özel Bankacılık bölümü altında TEB Özel Melek Yatırım Platformu’nu “melek yatırımı yapmak isteyen varlık sahibi, yenilikçi, farklı alternatifler arayan yatırımcı müşterilerini,

MYA Adı	Faaliyet Başlangıçları	Merkezi	Kar Yönelimleri	Hizmetleri	Doğası
Bahariye MYA	2013	İstanbul	Tanımsız	Yatırımcı Girişimci Buluşması	Ulusal
				Mentorluk / Danışmanlık	
BIC Angel Investments	2012	İstanbul	Var	Yatırımcı Girişimci Buluşması	Sektörel
				Eğitimler	
				Mentorluk	
				Danışmanlık (Yönetim vb)	
				Diğer (Teknoloji, Muhasebe, Maliye, Pazarlama vb)	
BÜMED-BUBA	2014	İstanbul	Var	Yatırımcı Girişimci Buluşması	Ulusal
				Danışmanlık	
				Diğer (Akademik Kaynaklara Hızlı Erişim vb)	
EGİAD Melekleri	2015	İzmir	Var	Yatırımcı Girişimci Buluşması	Bölgesel
				Mentorluk	
ERBAN	2016	Kayseri	Yok	Yatırımcı Girişimci	Bölgesel

				Buluşması	
				Eğitim (Ortaklarla)	
				Mentorluk (Ortaklarla)	
Etohum	2008	İstanbul	Var	Yatırımcı Girişimci Buluşması	Sektörel & Uluslararası
				Eğitimler	
				Seminer, Panel, Toplantılar	
				Mentorluk	
Galata Business Angels – GBA	2009	İstanbul	Yok	Yatırımcı Girişimci Buluşması	Sektörel
				Eğitimler	
				Seminer, Panel, Toplantılar	
				Mentorluk	
İstanbul Melek Yatırım Merkezi	2012	İstanbul	Var	Yatırımcı Girişimci Buluşması	Ulusal
				Eğitimler (Potansiyel Yatırımcı ve Girişimcilere)	
				Seminer, Panel, Toplantılar	
				Mentorluk	
Keiretsu Forum İstanbul	2012	İstanbul	Yok	Yatırımcı Girişimci Buluşması	Uluslararası
				Eğitim (üye yatırımcılarına)	
				Mentorluk	
METUTECHBAN	2007	Ankara	Yok	Yatırımcı Girişimci Buluşması	Ulusal
Şirket Ortağım	2013	İstanbul	Var	Yatırımcı Girişimci Buluşması	Ulusal
				Seminer, Panel, Toplantılar	
				Mentorluk	
TEB Özel Melek Yatırım Platformu Ağı	2013	İstanbul	Yok	Yatırımcı Girişimci Buluşması	Ulusal
TR-Angels	2014	İstanbul	Var	Yatırımcı Girişimci Buluşması	Ulusal
				Seminer, Panel, Toplantılar	
				Mentorluk	

gelecek vaat eden girişimlerle bir araya getirme” amacıyla oluşturmuştur (E. Atsan, kişisel iletişim, 4 Nisan 2015). 2015 yılında akredite edilen bu ağın yanısıra, Şirket Ortağı Melek Yatırım farklı sektörde uzun iş deneyimi ve iletişim kanalları ile altı ortak tarafından “erken aşama girişimcileri, onlara sermaye ve bilgi birikimi aktarabilecek melek yatırımcılarla buluşturabilme” hedefiyle kurulmuş ve 2013 yılında modeli ve çerçevesi yapılandırılarak, akreditasyon sürecini takiben şirket olarak yasal statü kazanmıştır (E. Atsan, kişisel iletişim, 4 Nisan 2015). Temelleri 2013 yılında atılan, Bahariye Melek Yatırım Ağı – Bahariye MYA ise Girişimci İş Adamları Vakfı’nın çatısı altında kurulan ve katmadeğeri yüksek başlangıç ya da ileri seviyedeki girişimcilere finansal destek ve danışmanlık hizmetleri verebilmek üzere kurulmuştur (*BahariyeBusinessAngels*, 2017).

2014 yılında ise “başarılı iş planlarının hayata geçmesine destek olmak” ve “girişimlere değer katmak” gibi benzer misyonlarla [Boğaziçi Üniversitesi Mezunlar Derneği tarafından](#) BUBA ve kurucularının iş dünyasındaki tecrübeleri temelinde ise TR-Angels Melek Yatırımcı Ağı faaliyetlerine başlamıştır (*BUBA*, 2017; *TrAngels*, 2017). 2015 ve 2016 yılları ise Türkiye’nin farklı bölgelerinden değişik ağların oluşmasına tanıklık etmiştir. Bunlardan ilki, 2011 yılından bu yana girişimcilik ekosisteminin geliştirilmesi ve desteklenmesi için çalışmalarını hızlandıran Ege Genç İş Adamları Derneği – EGİAD tarafından özellikle İzmir ve Ege Bölgesindeki yatırımcı ve girişimci potansiyelini buluşturabilmek amacıyla kurulan EGİAD Melekleridir (*EGİADMelekleri*, 2017; M. İtmeç, kişisel iletişim, 4 Nisan 2017). Diğeri ise; kendi şehir ve çevre illerinin melek yatırım ve girişim ekosisteminin canlandırılması hedefiyle Kayseri’de temelleri 2014 yılında atılan ve 2016 yılında Anadolu’daki ilk akredite iş melekleri ağı olarak faaliyetlerine başlayan Erciyes Teknopark Erciyes Melek Yatırım Ağı’nda (ERBAN)’dır (A. H. Kiraz, kişisel iletişim, 17 Mart 2017).

3.2. Merkezleri

Akredite Melek Yatırım Ağlarının kuruldukları merkezler dikkate alındığında ise, ağların Türkiye’deki dört şehirde konumlandıkları görülmektedir: İstanbul, Ankara, İzmir ve Kayseri.

EGİAD Melekleri, ERBAN ve METUTECH-BAN haricindeki diğer ağlar İstanbul merkezli çalışmalar yürütmekte birlikte, Türkiye genelinden başvuru kabul edebilmekte ve bu başvuruları yatırımcılarıyla buluşturabilmektedir. Bunun yanısıra, bu ağlar arasında faaliyetlerini bu şehirler dışında Etohum, İstanbul Melek Yatırım Ağı, Galata İş Melekleri Ağları, Keiretsu Forum gibi sürdürenler de bulunmaktadır. Faaliyetleri dışında, ekosistemdeki aktif üyelerinden bazıları

merkezlerinden farklı şehirlerde olanlar da – Galata İş Melekleri, İstanbul Melek Yatırım Ağı ve Şirket Ortağım gibi- göze çarpmaktadır.

Bu kapsamda, merkezi İstanbul'da olduğu halde akredite BKA'ların büyük bir çoğunluğunun faaliyet alanları, girişimci başvuruları ve üyelerinin konumlandığı şehirler noktasında çalışmalarının merkez şehirleriyle sınırlı kalmadığı söylenebilir. Bu sınır, Keiretsu Forum İstanbul gibi ulusal bir ağ yapısından farklı, uluslararası bir oluşumun parçası olması temelinde de farklı bir boyut kazanmaktadır.

3. 3. Kar Yönelimleri ve Hizmetleri

Akredite BKA'lar, Türkiye'deki girişimcilik ekosisteminde üstlendikleri roller, kuruluş amaçları ve kaynakları temelinde farklı yasal statülerde çalışmalarını sürdürmektedirler ve bu çerçevede bazılarının doğrudan 'kar' amaçları bulunmakla birlikte, bazılarının kazanç elde etme hedefi bulunmamaktadır.

Bu çalışma kapsamında değinildiği üzere, BKA'lardan bazıları bir vakıf – Bahariye MYA, bazıları bir banka – TEB Özel Melek Yatırım Platformu ya da bazıları ise teknoparklar kapsamında – ERBAN oluşturulan yapılar olmakla birlikte, diğerleri bir proje ya da platform olarak faaliyetlerine başlamış; ancak ekosistemin gelişmesiyle dernek ya da şirket statüsüne evrilmiştir.

Bir yapı içerisinde varlık gösteren BKA'lara odaklanıldığında; Bahariye MYA'nın girişimcilere 'eğitim, mentorluk ve network aktarımı' gibi temel hizmetler sağlamayı planladığı, stratejisinde ise 'girişimcilerin Girişimci İşadamları Vakfı'nın eğitimlerinden, istedikleri takdirde, indirimli olarak yararlanma imkanı sağlanabilmesinin' hedeflendiği görülmektedir (*BahariyeBusinessAngels*, 2017). Stratejisine eklediği mentorluk kapsamında ise Bahariye MYA'dan destek alan girişimcilerin kendi yatırımcılarının mentorluğu ile sınırlı bir mekanizma yaratıldığı işaret edilmektedir.

Girişimci için (eğitim ve mentorluk olmak üzere) benzer destek mekanizmaları kurgulanmış olmakla birlikte, çok yakın bir geçmişte hayata geçen ERBAN'ın 2017 yılındaki hedeflerinde diğer yatırımcı ağları ile geliştirilecek iş birlikleri çerçevesinde sağlanacak işbirlikleri ile hizmetlerinin genişletilmesinin amaçlandığı işaret edilmektedir (A. H. Kiraz, kişisel iletişim, 17 Mart 2017).

TEB Girişim Bankacılığı bünyesinde oluşturulan TEB Özel Melek Yatırım Platformu Ağı, TEB Girişim Evi inkubasyon merkezi tarafından sağlanan eğitim, mentorluk ve programlarla girişimcileri desteklemekte ve aynı zamanda

müşterisi olan melek yatırımcılar ile onları buluşturmaktadır. Gerek girişimci, gerekse yatırımcılara farklı fırsatlar sunan TEB Özel Melek Yatırım Platformu Ağı, Amerika'daki ofisleri aracılığıyla her iki gruba da Silikon Vadisi'ndeki networklerin kapılarını açmaktadır (E. Atsan, kişisel iletişim, 4 Nisan 2015).

Yasal statüleri temelinde düşünüldüğünde, bir şirket olarak çalışanlar arasında BIC, BUBA, EĞİAD Melekleri, Etohum, İstanbul Melek Yatırım Ağı, Keiretsu Forum İstanbul, Şirket Ortağım ve TR-Angels bulunmaktadır. Gerçekleştirdikleri çeşitli organizasyonlar, girişimciye sağladıkları mentorluk ve danışmanlık hizmetleri ve yatırımcılara yönelik seminer veya eğitimler birbirlerinden misyonları, şehirleri, kapsam ve içerikleri noktalarında farklılıklar gösterebilse de, tüzel kişiliklerinin benzer yapılar oldukları belirtilebilir.

Girişimcilere sağladıkları servisler ve girişimciler için yarattıkları hizmet mekanizmaları temelinde bakıldığında ise, bu BKA'lar birbirinden temel farklılıklar göstermektedir.

Örneğin, Bahariye MYA, girişimcileri yatırımcıları ile buluşturacağını ve mentorluk sağlayacağını belirtirken, BIC MYA, girişimcilere "(doğrudan nakit kaynak, diğer yatırımcılarla birlikte ortak yatırım yapma, diğer partilerden ikinci tur) yatırım imkanları sağlamanın yanısıra, strateji desteği kapsamında mentorluk desteği, yönetim danışmanlığı ve kurumsallaşma (organizasyonel planlama, süreç geliştirme ve analiz), teknoloji desteği kapsamında online ve mobil platform geliştirme, online pazarlama, sosyal medya, SEO, SEM, online güvenlik performans ölçmek, ve diğer destek servisleri sayesinde de muhasebe, maliye, insan kaynakları ve pazarlama" gibi ilgili konularda katkı sağlamaktadır (E. Arık, kişisel iletişim, 28 Mart 2017).

BÜMED BUBA ise, girişimcileri yatırımcılarla buluşturan üniversite-merkezli bir BKA olmasının yanısıra, aynı zamanda girişimcileri geliştirme hedefiyle farklı stratejik ortaklarla birlikte (geçmiş dönem örneklerinde Garanti Bankası ile GarantiPartners, Vodafone ile FikirÇarkı gibi) programlar organize etmekte ve şirketlere -özellikle patentli teknolojileri ile ilgili- danışmanlık hizmetleri sağlamaktadır (C. Ener, kişisel iletişim, 12 Nisan 2015). Yatırımcı faaliyetleriyle ilgilenen potansiyel melek yatırımcılar, ağıdaki yatırımcılarla buluşmayı hedefleyen girişimciler ve farklı danışmanlık desteğine ihtiyaç duyan şirketler için bir adres olarak düşünülebilir. BUBA'nın bir başka temel farkı ise kuşkusuz, Boğaziçi merkezli olması nedeniyle akademik kaynaklara (akademik danışman, laboratuvar, araştırma merkezleri gibi) hızlı erişim imkanı yaratabilmesidir (C. Ener, kişisel iletişim, 12 Nisan 2015).

EGİAD Melekleri, girişimcileri desteklemek amacıyla 'finansmana erişimlerini kolaylaştırmak' ve 'yatırımcı-girişimci' ilişkilerini geliştirmek vizyonuyla faaliyet göstermekte, yatırımcı-girişimci buluşmalarının yanısıra, girişimciye sağladıklarına odaklanıldığında, EGİAD bünyesindeki iş insanlarının bilgi ve tecrübelerine ve özellikle İzmir ve Ege Bölgesi'ndeki doğru networklere erişimi önceliklendirmektedir (M. İtmeç, kişisel iletişim, 10 Mart 2017). Bu çerçevede girişimci mentorluğu yapacak bir ağı da bünyesinde oluşturmuştur (EGİADMelekleri, 2017).

Bu BKA'lara ek olarak, Türkiye'nin ilk girişimci ile yatırımcı ve mentorları buluşturmaya amaç edinmiş yapılarından Etohum, yatırımcı kulübü ile girişimcileri buluşturmakta; bunun öncesinde her sene gerçekleştirdiği Girişimcilik Zirvesi kapsamında o sene için seçtiği girişimleri açıklamaktadır (Etohum, 2017). Seçilen girişimcilere (son birkaç senedir Antalya'da gerçekleştirilen Startup Turkey etkinliği kapsamında gerçekleştirilen kamplarda) -iş modeli, şirket kurulumu, yatırımcı sunumu vb konulu- özel eğitimler vermektedir (StartupTurkey, 2017). Bu eğitimlerin yanısıra, ekosistemdeki geniş katılımlı mentorluk hizmetleri de sağlamaktadır (StartupTurkey, 2017).

İstanbul Melek Yatırım Merkezi, gerçekleştirdiği girişimci-yatırımcı buluşmalarına ek olarak, Türkiye'de potansiyel melek yatırımcılar ile de buluşmakta ve onlara özel farkındalık artırma ve eğitim programları modellemektedir. Girişimcilerle biraraya gelinen seminer, panel ve farklı toplantıların yanısıra, seçilen girişimcilerle mentorluk sağlanan (IOT-Telco Labs gibi) farklı programlar organize etmektedir (IstanbulStartupAngels, 2017).

Keiretsu İstanbul ise tüzel kişiliği noktasında Anonim Şirket olarak kurulmuşsa da, ağın herhangi bir kar amacı olmadığı belirtilmektedir (C. Methson, kişisel iletişim, 10 Mart 2017). Bu noktadaki farklılığın yanısıra, diğer ağların tamamı gibi yatırımcı-girişimci buluşmaları organize etmekte, yatırımcılar için farklı eğitim programları ve uluslararası bir ağın bir parçası olmasının avantajı ile, Keiretsu diğer ağlardan farklı olarak girişimcilere; uluslararası şubelere tanıtılma fırsatı, global fonlara ve kaynaklara erişebilme imkânı, Silikon Vadisi'ndeki iyi uygulamalar hakkında tecrübe aktarımı şansları da tanıyabilmektedir.

Şirket Ortağım MYA ise, misyonu temelinde 'sermaye ve bilgi birikimi aktarımı' amacıyla 'melek yatırımcılar ile erken aşama girişimcileri biraraya getiren yatırımcı-girişimci platformları' oluşturmakta ve yatırımcı-girişimci buluşması amaçlamaktadır. Hukuki yatırım süreçlerinin yönetilmesi ve ağ üzerinden gerçekleştirilen melek yatırımların izlenmesi Şirket Ortağım'ın faaliyetleri arasında tanımlanmaktadır (ŞirketOrtagim, 2017).

TR-Angels MYA'da yukarıda detaylı olarak listelenen birçok ağ gibi "erken aşama" girişimcilere odaklanmaktadır. Bahse konu bu girişimlere yatırımı sadece finansal araçlarla değil, "akıllı sermaye" yoluyla da yapabilmektedir (M. Alper, kişisel iletişim, 10 Mart 2017). Bu çerçevede, girişimcileri yatırımcılarla biraraya getirirken, onlara farklı noktalarda mentorluk hizmeti sunabilmektedirler. Satış mentorluğu, pazarlama mentorluğu, kurumsal ve operasyonel mentorluk, teknik mentorluk ve işbirlikleri oluşturma konusunda sağlanan mentorluk bunlar arasında yer almaktadır (*TrAngels*, 2017). Bunların yanısıra, 'ürün veya hizmete ilişkin teknik destek, fikri mülkiyet haklarının sağlanması, devlet desteklerinden yararlanma ve/veya network desteği, üretim ve tedarik konularında da mentorluk desteği' de üyeleri aracılığıyla sağladıklarını belirttikleri diğer hizmetler arasında yer almaktadır (*TrAngels*, 2017).

Bunların yanısıra, dernek statüsünde ve herhangi bir gelir elde etme amacı bulunmayan Galata İş Melekleri Ağı-GBA özellikle İstanbul'da, METUTECH-BAN ise Ankara'da faaliyetler gösterebilmektedir.

GBA'nın diğer ağlar gibi seçtiği girişimcilere özel gerçekleştirdiği girişimcilere özel gerçekleştirdiği girişimci-yatırımcı buluşması etkinlikleri bulunmaktadır. Bunların yanısıra, girişimcilere, kendi organize ettiği eğitimler sağlamakla birlikte, başka yapı ve kuruluşlar tarafından modellenen eğitimlerin belirli modüllerine de üyeleri tarafından katkı sağlayabilmektedir. GBA, Türkiye'deki girişimcilik ekosisteminde, girişimci mentorluğunu da sağlamaya başlayan ilk ağlar arasında gösterilebilir. Düzenledikleri 'GBA Mentor Clinic' etkinliklerinin yanısıra, diğer mentorluk organizasyonlarına da katılım göstermektedirler (C. Dilmener, kişisel iletişim, 2 Nisan 2017).

METUTECH-BAN özellikle 2010-2012 döneminde aktif yatırımcı-girişimci buluşmaları, girişimcilere özel farklı eğitim, seminer, panel, ulusal ve uluslararası organizasyonlar gerçekleştirmiştir. Yıllar içerisinde bu etkinlik ve programların sayısı azalmış olmakla birlikte, bir süredir yatırımcı-girişimci buluşmalarının da sınırlı sayıda gerçekleştirildiği görülmektedir.

3.4. BKA'ların Doğaları (Vizyon, Misyon ve Faaliyetleri Temelinde)

Gullander ve Napier'in (2003) kavramsallaştırmalarını takiben, tanımladıkları misyon ve vizyonları ve faaliyetleri düşünüldüğünde Türkiye'deki Akredite BKA'lar, ilgi ve hedef kitle yönelimleri doğrultusunda sektörler, bölgesel, ulusal ya da uluslararası ilgi, strateji ve networkleri ile hangi girişimcilere ulaşacakları ve onları hangi kanallar ile hangi temasları ile buluşturacakları temelinde çeşitlilik göstermektedirler.

Ulusal BKA'lar

Ağlardan bazıları Türkiye'deki girişimciyi, Türkiye'deki yatırımcı ile buluşturmaya odaklanırken, diğerleri girişimcilere yurtdışındaki yatırımcıya da bağlayabilecek vizyon, yetkinlik ve programlara sahiptirler.

Örneğin, Bahariye MYA üyelerinin hem erken hem de ileri aşamadaki girişimci profilini hedeflediği, kendi ağına başvuru yapan girişimcilerin tamamını değerlendireceği de anlaşılmaktadır (*BahariyeBusinessAngels*, 2017). Diğer bir deyişle, bu ağ odak grubunu "küresel bir marka olabilecek katma değeri yüksek girişimciler" oluşturmakta; ve bu çerçevede, operasyon alanı düşünüldüğünde, "ulusal" bir ağ olduğu izdenimi yaratmaktadır.

BUBA, Boğaziçi Üniversitesi mezunlarının uluslararası temasları temelinde, girişimcilere Türkiye girişimcilik ekosistemi dışında da destek ve imkanlar yaratabilmekle birlikte, misyonu ve vizyonu temelinde farklı sektörlerden başarılı iş planlarını ve girişimcileri, fikir ve deneyim aktarımı yapabilecekleri yatırımcılarla buluşturabilmeyi amaç edinmiştir (*BUBA*, 2017). Faaliyetlerinin de büyük çoğunluğu düşünüldüğünde, BUBA da en temelde "ulusal" bir ağ olarak işaret edilebilir.

İstanbul Melek Yatırım Ağı ise girişimcilere sağladığı servislere bakıldığında, potansiyeli yüksek girişimcileri tohum ve erken aşama döneminde keşfederek, onlara mentorluk desteği sağlamayı ve seçilenleri de yatırımcı üyeleri ile buluşturmayı amaçlamakta; ve aynı zamanda Türkiye'de yatırımcı ekosisteminin gelişmesi ve yeni yatırımcıların oluşmasına katkı sağlayabilmek için 'melek yatırımcı' eğitimleri düzenlemektedir. Farklı bölgelerdeki çalışmaları ve farklı sektörlerden girişimcilerin değerlendirildiği ağ, sınırları ve doğası gereği rahatlıkla "ulusal" bir ağ olarak ifade edilebilir.

Herhangi bir sektör ayrımı olmadan farklı girişimcilerle iş deneyimi ve tecrübeye sahip yatırımcıları buluşturan METUTECH-BAN, Ankara merkezli olmasına rağmen farklı şehirlerden girişimcilerin de başvurularına açıktır. Çeşitli şehirlerdeki Yarışma, etkinlik ve organizasyonları da desteklemesi temelinde doğası gereği bölgesel bir kalkınma önceliği olduğu söylenemeyebilir. Uluslararası organizasyonlara da destek yaratmakla birlikte, hedef ve amacı temelinde ulusal bir ağ oluşumu olduğu aşikardır.

Şirket Ortağım Ağının misyonu incelendiğinde, ağın tanımlanan genel ve özel misyonları üzerinden doğasının sektörel ve/veya uluslararası bir özellik taşımadığı görülmektedir. Bu yapı, sektör ayrımı yapılmaksızın, her alandan

girişimciyi destekleme ve girişimcileri, üyeleri olan melek yatırımcıların finansman, bilgi birikimi ve tecrübe aktarımı hizmetlerinden faydalandırmayı hedefleyen bir nevi katalizör olarak modellenmiştir. Büyük resimde, ekosistemi geliştirmek olarak tanımlanan genel misyonu, Şirket Ortağı'mı 'ulusal' bir ağ olarak işaret edilebilir.

TEB Özel Melek Yatırım Platformu Ağı'nın hizmetleri de melek yatırımcılık ile ilgilenen sektör ve bölge ayrımı gözetmeksizin açıktır. TEB Girişim Bankacılığı bünyesinde oluşturulan ve inkubasyon merkezi tarafından desteklenen girişimler arasından seçilenler yatırımcı üyelerle buluşturulurlar. TEB Melek Yatırım Ağı'nın, ODTÜ Teknokent ve TEB Girişim Bankacılığı ile açtıkları San Fransisco ofislerinde, Türk girişim ve yatırımcılara Silikon Vadisi'nin fırsatlarından faydalanma olanağı sağladığı belirtilmekle birlikte, bu işbirliğinin sürdürülebilir örnekleri netleşmediği ve girişimci ve yatırımcı noktasında ağ tarafından tanımlanan hedef melek yatırımcı ve girişimcilerin Türkiye'den olduğu düşünüldüğünde, ağın hakim niteliğinin "ulusal" olduğu söylenebilir.

TR Angels ülke ekonomisine katkı sağlayabilmek amacıyla gerek yerel, gerekse küresel pazarlar hedefi ve potansiyeli olan farklı sektörlerden ve farklı aşamalarda girişimciler ile buluşmak, yatırım ve danışmanlık yapmak amacı olan bir yapı olarak, Türkiye'deki girişimciler kümesine odaklanması ve onları geliştirme hedefleri temelinde ulusal bir ağ olarak düşünülebilir.

Uluslararası BKA'lar

Benzer yaklaşımları olan bu ağların yanısıra, Türkiye'deki girişimcilik ekosisteminde uluslararası temasları, faaliyet alanları ve kapsamaları bulunan iki ağdan da bahsedilebilir. Bunlardan ilki, Amerika merkezli Keiretsu Forum İstanbul, dünyada önde gelen iş insanları, girişimci ve risk sermayesi sermayedarları, kurumsal ve özel sermayedarlardan oluşan uluslararası bir yatırımcı topluluğunun İstanbul'daki yapılanması olarak modellenmiştir. Başvuru sürecinde herhangi bir sektör kısıtlamasına gidilmemekle birlikte, üyelerinin başlangıç sermayesi sağlayabileceği girişimleri aramakta ve onlara danışmanlık, mentorluk, yatırımcı buluşturması gibi servisleri sağlamakla birlikte, uluslararası temas noktalarında farklı işbirlikleri de yaratabilmektedir.

Diğeri olan Etohum, özellikle uluslararası konuşmacı ve eğitimcilerin katılımlarıyla gerçekleştirdiği eğitim ve mentorluk organizasyonları temelinde uluslararası niteliğini oluşturmaktadır. Doğası uluslararası bir nitelik ile sınırlı kalmamakla birlikte, hedef kitle tanımlaması noktasında diğer boyutu (aşağıda) ilgili bölümde işaret edilecektir.

Bölgesel BKA'lar

EGİAD Melekleri de öncelikli bazı alanlar belirlemiş olsalar da, bu yapının girişimci seçimleri noktasında sektörel bir elemeleri bulunmamaktadır. EGİAD Melekleri, Egeli iş insanlarını temsil eden bir sivil toplum kuruluşundan doğan ve öncelikli olarak İzmir ve Ege bölgesindeki girişimci ve yatırımcılara ulaşarak, bölgedeki ekosistemi güçlendirmeyi amaçlayan bir yapıdır. Bu açıdan, “bölgesel” doğaları kuşkusuz ön plana çıkmaktadır.

Benzer olarak, öncelikle kurulduğu şehirde ve çevre illerdeki girişimcilik farkındalığının artırılması, imkanların çoğaltılmasını, sağlanan destek mekanizmalarının geliştirilmesini amaç edinmiş ERBAN da doğası gereği “bölgesel” bir ağ olarak işaret edilebilir.

Sektörel BKA'lar

Bunun yanısıra, BIC'nin hedef girişimci grubu özellikle “teknoloji” girişimcileridir. Yatırım konsantrasyonuna bakıldığında, ‘e-ticaret projeleri, mobil uygulamalar, sosyal ve lokasyon bazlı hizmetlere’ kadar geniş bir spektrumdan bahsedilebilir. BIC melek yatırımcı ağı, dolayısıyla, doğası gereği “sektörel” bir ağ olarak rahatlıkla nitelendirilebilir.

Etohum, hedef kitlesi en net tanımlı BKA'ların arasında bulunmaktadır. ‘İnternet, e-ticaret, mobil, oyun, yazılım’ sektörlerinde şirketi olan veya henüz iş fikrini hayata geçirmek için arayışları bulunan takımlara odaklanmaktadır. Bu kapsamda, Etohum’u doğası gereği “sektörel” bir ağ olduğu vurgulanabilir. Dolayısıyla, uluslararası yapısına ek olarak sektörel bir nitelik taşımakla birlikte, hibrit bir doğası olduğunu belirtmek sağlıklı olacaktır.

GBA'nın ‘girişimcilerin başarılı olmaları için fırsatları geliştirmek çabası içinde olmak ve akıllı Türk melek yatırım ortamını teşvik etmek’ misyonu düşünüldüğünde, kamu yararına bir inisiyatiften olduğu aşikar olmakla birlikte, yatırımcılarının öncelikli olarak ilgilendiği alanlar ‘internet, mobil, yazılım ve telekom’ gibi belirli sektörlerdeki başlangıç aşamasındaki girişimlerdir. Bu kapsamda, GBA'yı “sektörel” bir ağ olarak değerlendirmek mümkün olabilir. GBA'ya başvurular bu sektörler dışında da gelmektedir; ancak biyoteknoloji, yaşam bilimleri, film ve bunlar gibi belirli sektörlerle öncelikli yatırım yapılmaktadır.

4. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Türkiye'deki on üç Akredite Melek Yatırımcı Ağını odağına alan bu çalışma 5 temel sonucu işaret etmektedir. Bunlardan ilki, Türkiye girişimcilik ekosistemi melek yatırım vizyonu ile 2007 yılı itibariyle Ankara merkezli bir ağıın oluşumuyla tanışmış, bunu takiben İstanbul'da 2008 ve 2009 yıllarında kurulan iki farklı yapı ile de ülkemizde melek yatırımcılıkla ilgili ilk toplumsal algı ve farkındalığının oluşması güçlenmiştir. Bu üç ağıdan sonra kurulan ağların 2012'de faaliyet göstermeye başlamalarında ise, kuşkusuz BKS ve BKA'lar ile ilgili kabul edilen yasal düzenlemelerin büyük rolü olduğunu düşünmek rasyonel olacaktır. Diğer bir sonuç olarak, bu ağların Ankara, İstanbul'u takiben, Ege Bölgesi'nde İzmir'de, İç Anadolu Bölgesi'nde de Kayseri de kurulmasının farklı coğrafi bölgelerimizde yükselen ilgi ve bölgesel ihtiyacın sonucu olduğu düşünülebilir. Üçüncü bir çıktı olarak, Türkiye'deki melek yatırımcı ağlarının kar yönelimleri temelinde 3 grupta sınıflandırılacakları söylenebilir: (i) kar amacı gütmeyen dernek ve yapılar olarak modellenmiş olanlar; (ii) şirket olarak kar amacı ile faaliyet göstermek üzere kurulmuş olanlar, ve (iii) şirket statüsünde; ancak doğrudan bir kar amacı gütmeyenler. Bu çalışma kapsamında, ağların sağladıkları hizmetler temelinde diğer bir sonuca daha ulaşmak mümkün gözükmemektedir: Temelde hepsi kuruluş amaçlarına paralel olarak yatırımcı-girişimci buluşması yapmakla birlikte, diğer 4 temel hizmet alanları bulunmaktadır: (i) ilgili konularda seminer, panel veya toplantı organizasyonları gerçekleştirmek, (ii) eğitimler düzenlemek, (iii) mentorluk ve/veya (iv) danışmanlık hizmetleri sağlayabilmek. Bunlara ek olarak, çalışmadan çıkarılabilecek beşinci sonuç ise, doğaları düşünüldüğünde ağların (i) ulusal, (ii) uluslararası, (iii) bölgesel ve (iv) sektörel özellikler gösterebilmekle birlikte, ilk gruba giren ağların sayısının, diğer üç gruba girenlerin toplamından bile fazla olduğudur. Bu çıktıların, Türkiye'deki girişimcilik ekosisteminin gelişmesini doğrudan işaret ettiği düşünülebilir; ancak bu çıkarım kuşkusuz niceliksel başka veri setleri ve analizlerle de desteklenmelidir ve ülkemizdeki girişimcilik ikliminin geliştirilebilmesi için ağların faaliyet alanları, bölgeleri, kapsam ve içerikleri de değişen ulusal ve küresel dengeler gözetilerek düzenli olarak iyileştirilmelidir.

5. KAYNAKÇA

Bahariye Business Angels. (2017). 1 Nisan 2017 tarihinde <http://bahariyebusinessangels.com/> adresinden erişildi

Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelik, Resmi Gazete No: 28560, Kabul Tarihi: 15/02/2013

BUBA. (2017). 8 Mart 2017 tarihinde <http://www.buba.com.tr/> adresinden erişildi

EBAN (2017). 20 Mayıs 2017 tarihinde <http://www.eban.org/mban> ve <http://www.eban.org/continent-angel-investors-abans-year-review> adresinden erişildi

EGİAD Melekleri. (2017). 14 Mart 2017 tarihinde <http://egiadmelekleri.org/kurumsal-yonetim-kilavuzu-ve-prosedurler/> adresinden erişildi

Etohum. (2017). 4 Mart 2017 tarihinde <https://www.etoHum.com/blog-tr/etoHum-nedir/> adresinden erişildi

Gelir Vergisi Kanunu, Geçici Madde 82, Kanun No: 193, Kabul Tarihi: 13/06/2012

Hazine Müsteşarlığı BKS İlerleme Ocak Raporu (2017). 14 Nisan 2017 tarihinde <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Rapor-Sunum-Sayfasi?mid=250&cid=30&nm=45#> adresinden erişildi

Hazine Müsteşarlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanunu, Madde: Ek 5, Kanun No: 4059, Kabul Tarihi: 13/06/2012

İstanbul Startup Angels. (2017). 28 Mart 2017 tarihinde <http://istanbulstartupangels.com/> adresinden erişildi

Keiretsu. (2017). 27 Mart 2017 tarihinde <http://keiretsuforum.com.tr> adresinden erişildi

M. Mannie Liu, J. Wang ve S. Chen (2017). *Angel Investing in China*. Singapore: World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd

Maliye Bakanlığı ve Hazine Müsteşarlığından: Bireysel Katılım Yatırımcısı İndirimi Hakkında Teblig, Resmi Gazete No: 28742, Kabul Tarihi: 21/08/2013

MetutechBan. (2011). Ağın Faaliyet Dokümanı.

OECD. (2011). *Financing High-Growth Firms: The Role of Angel Investors*, OECD Publishing.

Sirket Ortagim. (2017). 8 Mart 2017 tarihinde <http://www.sirketortagim.com/> adresinden erişildi

StartupTurkey. (2017). 16 Mart 2017 tarihinde <http://startupturkey.com/> adresinden erişildi

S. Gullander and Napier. (2003). *Handbook in Business Angel Networks – The Nordic Case.* Nordic Industrial Fund, Stokholm: Stokholm School of Entrepreneurship.

S. G. Morrisette. (2007). A Profile of Angel Investor. *The Journal of Private Equity*, Vol. 10, No: 3, pp: 52-66

TrAngels. (2017). 12 Nisan 2017 tarihinde <http://www.trangels.com/> adresinden erişildi