

Medikalden Perakendeye Uzanan Patentli İşler Radarlarında

● Derin teknoloji yatırım şirketi Inventram, kertenkelelerin yapışkanlıklarından yararlanan teknolojilerden süpermarketlerde rafları izleyenlere kadar geniş bir yelpazede yatırımlar yapıyor

Koç Topluluğu'nun kurduğu, ardından Japon yatırım şirketi Mitsui'nin yüzde 30'luk payla ortak olduğu Inventram, bir yüksek teknoloji portföy şirketi. Kapılarını sadece patentli işlere ve yüksek teknoloji girişimlere açıyorlar. Ar-Ge çalışmalarını Türkiye'de Türk mühendislerle yapıp ABD gibi gelişmiş pazarlara giriyorlar. Taklit edilmesi neredeyse imkansız, Türkiye'nin ihracat becerisine katkı sunmaya aday yüksek teknoloji işlere yatırım yapıyorlar.

Inventram, medikal teknolojilerden yapay zekaya kadar dokuz farklı teknoloji alanında faaliyet gösteriyor. Inventram Genel Müdürü Cem Soysal, "Geldiğimiz noktada dokuz yatırımımızı tamamladık. Her biri hem Türkiye hem de dünya açısından standartları ve alışlagelmiş modelleri değiştirebilecek teknolojiler. Bu dokuz yatırımın daha da heyecan verici olanı ise beş tanesinin ABD'ye daha şimdiden yerleşmesi" diyor.

Şirket, geçtiğimiz hafta iki teknoloji girişimine daha yatırım yaptığını açıkladı. Bunlardan ilki, perakende sektöründe faaliyet gösteren Vispera. "Girişimcisi Aytül Hanım, benim yıllardır izlediğim bir girişimci. Hem Boğaziçi Üniversitesi'nde hem de ABD'de Brown Üniversitesi'nde akademisyenlik yapmış çok başarılı bir iş insanı. Fabrika ortamlarında görüntü işleyerek çözümler ürettiği Vistech adlı bir platformu bulunuyordu. Bu işini çok başarılı bir şekilde satmışlığı var. Ne zaman ki perakende ortamında görüntü işleme, bu sektördeki raf düzeninden veri üretme ve veriyi analiz etme işine girdi, biz de değerlendirmek istediğimizi söyledik. Veri analitiği işlerini seviyoruz" diyor Soysal.

Vispera'nın iki tane ürünü var: Bunlardan biri, saha personelinin fotoğrafını çektiği Store Sense adındaki raf düzeni. Akıllı bir cihazla çekilen raf fotoğrafı bulut ortamına yüklendikten sonra, platform bu görüntüyü alıp ilgili markanın ürünlerine ►



● Soysal

nanoGriptech adındaki girişim, Gecko türündeki kertenkelelerin yapışkanlığından faydalanıyor



◀ dair stok, satış, raf düzeni bilgilerini üretiyor. Vispera'nın diğer ürünü ise büyük perakende zincirlerini hedefliyor. Süpermarketlerde sabit bulunan, yüksek çözünürlüklü dijital kameralar Shelf Sight ile rafın görüntüsünü çekiyor ve detaylı bir tedarik zinciri bilgisi veriyor. Rafta ve stoktaki üründe ne gibi eksikliklerin olduğunu görüp analiz edebiliyor. "Perakende zincirleri bu çözümle ölçülebilir faiz ve vergi öncesi kârlılığı yüzde 8,5 ila 9 arasında artırabiliyor. Whole Foods ve Walmart gibi Amerika'nın lider perakende şirketleri Vispera'yla ilgileniyor" diyor Soysal.

İnventram'ın yatırımlarını açıkladığı bir diğer şirket ise materyal teknolojisi üzerine çalışan nanoGriptech. Parmaklarının ucundaki vantuzlarla düz duvara tırmanabilen Gecko türündeki kertenkelelerin yapışkanlığını yeniden yaratıyorlar. Soysal anlatıyor: "Hocamız, bu hayvanın biyolojik kabiliyetini laboratuvar ortamında yeniden yaratabiliyor. Kertenkeledeki nano tüplerden patentli bir yapışkan teknolojiyi oluşturdu. Bu, gözlüklere ve burnun üzerindeki komponentlere sürüldüğünde cildin kaymamasını sağlıyor. Bugün kullandığımız kulaklıkların kulakta durabilmesini sağlayan ya da arabaların koltuklarını kasnaklara tutturmanın bambaşka bir endüstriyel yapışkan teknolojiyi ortaya çıkıyor. Bu öyle bir yapışkan ki içinde hiçbir şekilde kimyasal yok, herhangi bir artık bırakmıyor. Yalıtımı çok daha yüksek ve mukavemeti çok daha artırılabilir. Tamamıyla doğayı, biyolojik bir varlığı takip ediyor. nanoGriptech de Amerika'da ciddi yatırım yaptığımız şirket."

Peki ya COVID-19? Inventram'ın ilgi gösterdiği medikal teknolojiler alanında COVID-19 üzerine çalışanlar var mı? Soysal cevap veriyor: "Teşhis teknolojilerini seviyoruz. Kendi kendine bakım dediğimiz uzaktan teşhis işlerine odaklanmış durumdayız. Vücudunuzdan belirli bir biyolojik sıvıyı alıp ki genellikle bu kan oluyor, ev ortamında internete bağlı ilgili akıllı cihazın içerisine koyarak kanımızdaki birçok veriyi ölçebiliyor. Bu tip tanı teknolojileri şu sıralar radarımızda."

İnventram yatırım miktarlarını prensip olarak açıklamıyor. Fakat Soysal, yatırımlarının "birkaç milyon dolardan 10 milyon dolara kadar" değiştiğini söylüyor. "Türkiye'de VC'lerin (risk sermaye şirketleri) yaptıkları yatırımın minimum iki-üç katını yapıyoruz şirket başına. Yatırımlarımız biraz büyük. Sebebi de şu: Sadece gücümüz olduğu için değil, o işteki yegane yatırımcı olmayı tercih ediyoruz. Ayırdığımız para ile planına göre ilerlese elimizin altında büyüyen bu şirketin rakamı, takip eden turlarda da yegane yatırımcı hakkımızı sürdürdürebilmek için birkaç milyon dolardan 10 milyon dolara kadar değişiyor. Dokuz şirketle birlikte bu rakamı 20 milyon dolara taşıyacağız rahatlıkla. Üç ila dört sene içerisinde 100 milyon doların üzerine çıkacak bir portföyden bahsediyoruz" diyor Soysal. —Alp Börü

SÖZÜN ÖZÜ Yüksek teknoloji portföy şirketi Inventram'ın yatırımları, patentli işlere odaklanmaya devam ediyor.

Dört Adımda Inventram'ın Yatırım Stratejisi

Şirketin genel müdürü Cem Soysal, yatırım stratejilerini sıralıyor:

• Finansalların Yönetimi

Sadece raporlaması değil, gerçekten yönetimi. Nakit durumunun yönetimi, gelir yaratma modelleri, giderlerin kontrolü, brüt ve net kârlılığın yükseltilmesi gibi konularda çok ciddi bir şekilde işin içine dahil oluyoruz. Bunları da girişimciyi yavaşlatma adına yapmıyoruz. Girişimcinin, yani işin gerçek yaratıcısının ekibi haline gelip, bir an önce büyümeye taşımaya çalışıyoruz.

• Kontratlar

Özellikle startup ve scale up dediğimiz erken aşama şirketlerde bu, her zaman sıkıntıdır: Hem Türkiye'de hem de Amerika'da bu ölçekteki şirketlerin sahip olamayacağı düzeyde ve derinlikte hukuk ekiplerimiz var. Hukuk ekiplerini devreye sokup bütün kontratları Koç kültürünün bir standardı haline getiriyoruz. Bunlar sadece satış kontratları değil; iş ortaklarıyla, tedarikçilerle yapılan kontratlar da var. Bu sözleşmelerin iki başlığı var: Ticari ve fikri haklar sözleşmeleri. Girdiğimiz ve dokunduğumuz her iş patentle korunduğu için, işin fikri haklar tarafını da çok ciddi denetleyip doğru şekilde büyümesine destek oluyoruz.

• Ürünleştirme

Bazı şirketlerimizin halihazırda ürünleri var ama tabii ki bir ürünle sınırlı kalmak mümkün değil; iterasyonlar yapıp ihtiyaçlara göre ürün geliştirmek zorundasınız. Bazıları da ürün geliştiriyor. Dokuz şirketimizin dört tanesi satışta. Kendi skalalarında çok hızlı büyüyen, ciddi satışlar yapıyorlar. Beş tanesi de hâlâ ürün ve teknoloji geliştiriyor ve hepsi piyasaya çıkmak üzere. Ağırıklı medikal teknolojiler de var, artırılmış gerçeklik teknolojisi kullananlar da. Bu dört şirkette aktif satış var. Biz de günün sonunda bu ürünleştirme süreçlerine destek oluyoruz.

• Satış

Satış kanalları oluşturup işi bir an önce müşteriye götürüyoruz ve yerine göre bu şirketlerin ulaşamayacakları tüm network kanallarını müşterinin masasına getiriyoruz. Bu da bizim misyonumuz. Ulaşabilecekleri ya da ulaşamayacakları bütün müşterileri yurt içinde ve dışında masaya getirebiliyoruz. Bağlantılarımız var çünkü Koç Grubu şirketiyiz, o kapıları açabiliyoruz.