ÖZEL SERMAYE FONLARI BİR FİRMAYA YATIRIM YAPARKEN HANGİ FAKTÖRLERE BAKAR

Geleneksel finansman yöntemlerine alternatif olan özel sermaye fonlarının, şirketlere doğrudan sermaye yatırımı yaparak şirketlerin büyümesi ve gelişimine önemli katkıları olmaktadır. Özel sermaye yatırım fonları firmalara orta veya uzun vadeli yatırım yaptıklarından, gelecek beş yılda satışlarında ve karında büyüme potansiyeli olabilecek işletmeler ararlar. Eğer bir firmanın faaliyette bulunduğu pazar büyümekte ise özel sermaye fonu firmaya ilgi duymaya başlar. Gerek başlangıç gerekse büyüme fonu olsun, tüm özel sermaye fonları firmalara yatırım yaparken genellikle dokuz faktöre odaklanır.

Ekip



Başlangıç fonları genelde 2-10 yıl arası bir süreçle firmada kaldıklarından firmaya katkıda bulunabilecek iyi bir ekibin yer alması onlar için çok önemlidir. Ekibin özgeçmişi ve önceki başarılarına bakarlar. Birlikte anlaşarak çalışabilecekleri bir ekip olması onlar için önem taşımaz. Önemli olan, iyi konumlandırılmış ve başarılı olabilecek bir ekibin yer almasıdır. Büyüme fonları açısından ise durum biraz farklıdır. Onlar için ekip daha az önemlidir; Çünkü işletme zaten konumlandırılmış olduğundan yönetim ekibinin fazla yapacağı bir katkı kalmamıştır. Ayrıca, büyüme fonları genellikle yatırım yapıp kontrol hissesini devraldıktan sonra yönetim ekibini değiştirir.

Çekim Gücü

Başlangıç fonları yatırım yapacakları iş ile ilgili olarak kanıt görmek istediklerinden müşteri kazanım maliyeti (Müşterinin firmaya kazandırılması için harcanan birim tutar) ve müşteri yaşam boyu değeri (Müşterinin firma ile geçirdiği tüm ilişki dönemi boyunca firmaya kazandırdıklarının ve tahmini olarak kazandıracaklarının toplamının şimdiki değeri) gibi metriklere önem verirler. Düşük müşteri erime oranı, müşteri memnuniyeti de diğer önem verdikleri metrikler arasındadır. Büyüme fonları için de bu unsurlar oldukça önemli olmakla birlikte firmanın cirosundaki gelişim onlar için daha önemlidir.

Değer Katkısı

Müşterilerin problemi olduğu sürece, çözüm arayışı içinde olacaklardır. İnsanlar daima daha iyi, daha hızlı, daha akıllı ve ucuz çözümler bulmaya heveslidir. Başlangıç fonları da bu açıdan değer katacak ve insanların çözüm arayışında oldukları problemler için çözüm getirecek yatırımlara yönelirler. Burada önemli olan girişimcinin hangi problemi çözdüğüdür. Çünkü çözülen soruna göre satışın ne kadar güçlü olacağı belirlenir. Bu etken büyüme fonları için de önemli olmakla birlikte, başlangıç fonları kadar önem taşımaz.

Ölçümlenebilirlik



Başlangıç fonları çok çabuk ve kolayca ölçümlenebilir firma faaliyetlerine yatırım yapmak isterler. Bu yüzden de, işgücü ağırlıklı firmalar onlar için daha pahalı ve zaman kaybı niteliğinde olduğundan ilgilerini çekmez. Diğer taraftan, büyüme fonları, zaten faaliyette olan bir firmaya yatırım yaptıkları için firmasına bağlı olmakla birlikte EBITDA beklentileri göreceli olarak başlangıç fonlarına göre daha makul düzeyde kalabilir.
Bu nedenle, işgücüne dayalı bir firmaya da yatırım yapabilirler.

Pazar Potansiyeli

Yatırım yapılacak faaliyet koluna özel bir ilgi duymadığı sürece, başlangıç fonları ya makul büyüklükte bir pazarda firmanın oldukça büyük bir paya ulaşmasını bekler ya da tam tersi büyük bir pazarda kabul edilebilir bir paya sahip olmasını bekler. Büyüme fonları içinse bu unsur önemli olmakla birlikte, toplam pazarın potansiyel büyümesi de onlar için önem taşır.

Rekabet

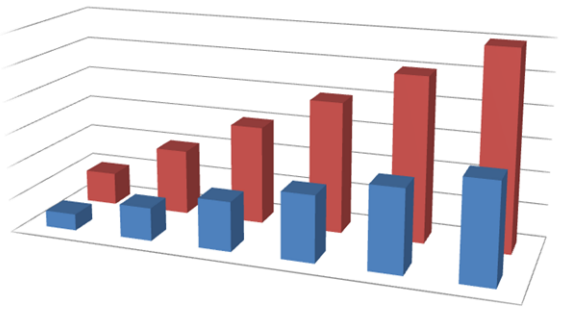
Başlangıç fonları için pazar potansiyelinin yanı sıra pazarın rekabete ne kadar açık olduğu da önemlidir. Rekabetin yüksek olduğu ve dominant oyuncuların yer aldığı bir pazarda faaliyet gösteren bir firmaya fonların ilgi düzeyi düşük olabilir. Örneğin facebook'un domine ettiği bir pazarda taklidine kimse yatırım yapmaz. Ancak büyümekte olan ve pazarın henüz domine edilmediği sektörler fonlar için caziptir. Büyüme fonları için firmanın rekabet açısından pazardaki konumlanması büyük önem taşır. Firmanın rekabet potansiyeli satış payını arttırabilmesinin yanı sıra konumunu koruması açısından da önemlidir.

Ciro Büyümesi

Zaman içinde büyüme potansiyeli taşıyan bir ciro, büyüme fonları için önemli bir göstergedir. Cironun büyümesini sağlayacak etkenler (sektör, firmanın faaliyet evresi ve iş planı v.b.) doğal olarak onlar için büyük bir önem taşır.

Kar Yaratma Potansiyeli

Fonlar için net kardan ziyade, nakit akışı daha önemli bir faktördür. Firmanın değerini, yarattığı FAVÖK (EBITDA) miktarına göre değerlerler. İşletmeyi yaptıkları yatırımdan mümkün olduğunca fazlaya satmak istediklerinden, artış gösteren bir FAVÖK onlar için çok daha büyük önem taşır. Başlangıç fonları yeni faaliyetlere yatırım yaptıkları için doğal olarak firmanın çok çabuk



kara geçmesini beklemezler. Ama onlar için de karlılık, etken sıralamasında başlarda gelmese bile yine de önem taşır. Çünkü firmanın yatırım tutarını başabaş noktasına gelmeden biranda yiyip bitirmesini istemezler. Aksi takdirde, ilerde firmadan çıkışları zorlaşacağından firmanın gelecekte ne kadar nakit üreteceği onlar için önemlidir. Bu etken büyüme fonları için, başlangıç fonlarına göre daha önemlidir. Yaptıkları yatırımın en kısa sürede kara dönüşmesi beklentisindedirler. Net kar da önemli olmakla birlikte en çok konsantre oldukları unsur, nakit akışıdır. Firmanın nakit akışının, tüm borçlarını ödeyebilecek yeterlikte olabilmesi için, istikrarlı ve yineleyen bir şekilde olmasını isterler.

Çıkış Olanağı

Fonlar her zaman bir çıkış kapısı olabilecek yatırımlara yönelirler. Bu çıkış kapısı bir satın alma veya birleşme (M&A) ya da halka arz (IPO) veya başka bir büyüme fonu olabilir. Her ne olursa olsun yatırıma bağlı olarak 3-10 yıl içinde firmayla ilgilenebilecek birisinin olması onları rahatlatır. Büyüme fonlarında yatırım süreci klasik başlangıç fonlarına göre daha kısa süreli olduğundan çıkış olanağı onlar için daha fazla önem taşır. Firmaya yatırım yaparken, yatırım sürecine olduğu kadar çıkış olanakları üzerine de çalışırlar. Bu yüzden firmaya yatırım yaptıklarında nasıl çıkacaklarını önceden belirlemiş olurlar.