

SAMUEL WEST
"KÜÇÜK HATALARDAN DERS ÇIKARIN"
Business Leaders

Startup

İLK 100'ÜN
YENİ HEDEFİ

HANDENES
"En iyileri arıyorum"

Bölgenin
yıldızları



ISSN 2147-1525
4 772147 152003

REKOR BAŞVURU



ERDEM YURDANUR
"PARA BENİM İÇİN
İKİNCİ PLANDA"

Hamilinden.com,
500 bin TL
sermayeyle
2018'de kuruldu.

Faturalı
alacakların
vadesinden önce
tahsilatı için
BDDK lisanslı
banka ve FKB
üyesi faktoring
şirketlerinden
online olarak
fiyat teklifi
alabilen

girişim, bugün
5 milyon dolar
değerlemeye
ulaştı.

Hamilinden.com'un
odağındaki en
önemli konu
ise yurt dışı
ısmı. Girişimin
kurucu ortağı
Onur Güzey, iş
modellerini ilk
örnek olarak
Korfze ve
diğer ülkelerde
ihraç etmeyi
düşündüklerini
belirtiyor.

Ever tried. Ever failed.
Try again. Fail again.
No matter.
Fail better.
S.Beckett

“İŞ MODELİMİZİ İHRAÇ EDECEĞİZ”

ÖZLEM BAYYILMAZ ozbay@ekonomist.com.tr

İlci Can Poyraz, Onur Güzey ve Hamdi Ekmekçioğlu ortaklığıyla 1 yıl önce İsviçre'den kurulan Hamilinden.com, faturalı alacakların vadesinden önce tahsilatı için teklifi sistemini online olarak sundu. Bunun için BDDK lisanslı banka ve FKB üyesi faktoring şirketlerinden online olarak fiyat teklifi alıyor. Bu konuda Türkiye'deki ilk BDDK lisanslı online platform olan girişim, aynı zamanda finans kurumlarının da yeni nişlerini anlamaya ve mevcut müşterilerini koruyabilmeleri konusunda operasyonel müdahalelerini azaltmaları hedefliyor.

Bugün 5 milyon dolar bir değerlemeye ulaşan Hamilinden.com, 2019 Ocak ayında 10 yılki BDDK lisansını süresinden de öykünde yazar oldu. Bu fatura tahsilatı sistemlerinin yaygın mesajlaşma üzerinden çalıştığı BDDK tarafından da tesvii edildiği belirtilen Hamilinden.com Kurucu Ortağı Onur Güzey, "BDDK izin aradığımız finans kurumları ile görüşmelerimizi hız kazandı. Bu görüşmeler sonrasında yeni faktörler ve yapılabilecekler için aşamamızı güç ve 4'lüncü seviyeye yükseltmeye başladık" diyor.

Hamilinden.com Kurucu Ortağı Onur Güzey ile görüşme sırasında hikayesinden geleneksel farklılıkların büyük konuya kattığını...

No matter.
Fail better.
S.Beckett



İlci Can Poyraz

Hamdi Ekmekçioğlu

Onur Güzey

Söyleşi / Onur Güzey

Hamilinden.com'un kurucuları İlci Can Poyraz, Onur Güzey ve Hamdi Ekmekçioğlu'nun bir araya gelmesiyle...

İlci Can Poyraz, Onur Güzey ve Hamdi Ekmekçioğlu'nun bir araya gelmesiyle...

Hamilinden.com'un kurucuları İlci Can Poyraz, Onur Güzey ve Hamdi Ekmekçioğlu'nun bir araya gelmesiyle...

Hamilinden.com'un kurucuları İlci Can Poyraz, Onur Güzey ve Hamdi Ekmekçioğlu'nun bir araya gelmesiyle...



ŞİRKET DEĞERLEMENİZ NEDİR?
 “Şu an yeni ciro yapmaya başlamamıza rağmen 5 milyon dolar değerlemeye sahibiz.”

İçereri bu portal ilk start up ücreti oldu. Halen organik olarak yavaş yavaş olsa büyüyen devim ediyor.

Bu girişim, Hamilinden.com fikrini oluşturmak için girişimci arkadaşlarımızın bir kadrosu oldu diyebiliriz. Birinci ilk projem ise Keremoneya.com.

El emeği ve gönül meşale üreten insanlarımızın destekleriyle, tanıtılmaları yapıldığı ve organizatörler, vakat ve işletmelerin düzenleyicilerden kermes ve organizasyonlarda tanıtımı, online masa satışı ve paylaşımları yapılmaması amaçlıyız bir portal. Akifir bir pazarlama yapılmamasına rağmen organik olarak büyüyen devim ediyor ve portal için ilgili bakanlıklardan destek almaya çalıştı sitemiz.

Bu girişimlerin zaman içinde nasıl bir hacme ulaştı? Hamilinden.com portalı tüm vakitimizi aldığı için 2,5 yıldır daha önceki girişimlerimiz ile pek ilgilenmiyoruz. Plakommerce.com şu an için

organik olarak büyüyen devim edelim ortalama 5 mily kullanılıyor var. Keremoneya.com

portalı bir vakit dağıtımından dolayı insan satım bir yazılım sürecinden sonra yaklaşık 4 ayda 200 üretti, 3 organizatör kullanmaya ulaştı.

Hamilinden.com fikri nasıl ortaya çıktı?

Hamilinden.com fikri, kurucu ortağımız Ulvi Can Poyraz'ı ait. İşaşa işletmelerin finansman yaratma konusunda uğraşırken jekelleren bir fikir oldu. Biz 6 ortak 2018 Ocak ayında şirketleşmeye gittik. Şu an toplam 3 ortak olan oluşan 500 bin TL, Gelişmiş sermayeli olan "KR Bilim Teknolojileri" isimli bir anonim şirket durumundadır.

Kuruluş aşamasında neler yapıldı?

Yaklaşık bir ay süren fikir senaryosunun oluşturulması sonrası, hangi altyapıda yazılımın yapıldığı gibi teknik konulara karar verilerek yazılım sürecine başlandı. 2015

“NETWORK’ÜMÜZÜ GELİŞTİRMEYE ÇALIŞIYORUZ”

“ARAŞTIRMA YAPIYORUZ” Fintek, yani para ile ilgili olan bir teknoloji ürününün global pazara açılması düşünülüyor. Türkiye için kurmuş olduğumuz bu sistem farklı metotlarla yurt dışında uygulanıyor. Fakat bizim işleyiş mantığımız ve barizimizde bir sistemle henüz karşılaşmadık. Şu an bir koidan da tedirik finansmanı üzerinde hangi ülkeler aktif olarak işlem yapıyor bakıyoruz, regülasyonları konusunda araştırmalar yapıyoruz, network’ümüzü geliştirme çalışıyoruz.

HEDEFTEKİ ÜLKELER ‘Invoice Auction’ diye adlandırılan bu model öncelikle Körfez ve Afrika ülkelerine ihraç etmeyi düşünüyoruz. Hatta şu an ilk ihraçatımızı gerçekleştirebilmek için Ürdün’de finans sektörüne hakim bir şirket ile temas halindeyiz. Bu görüşmelerimizin daha hızlı ve sürdürülebilir olmasını sağlamak için Türkiye İhracatçı Meclisi desteğiyle ilerliyoruz.

“BAŞARACAĞIMIZA İNANDILAR”

MENTORLUK DESTEĞİ Hamilinden.com olarak birinci versiyonu lansmanladığımız dönemde TIM TEB Girişim Evi’ne dahil olduk ve kendilerinden mentorluk desteği aldık. Projenin gelişiminde sağladıkları network, global pazara açılabilme adına vizyonumuza ciddi destek oldu. Hatta 9 ortaklarımızın Ariflocks ile bütün buluşmaları TIM TEB Girişim Evi.

“FİKİR ALDIK” TEB ve TED Faktoring de bu mentorluk desteği sayesinde girişimimizi takip etti. Başaracağımıza inandılar ve şu an TED Faktoring’in çocuk ortağıdır. Bunun yanı sıra İlerletişimci network’lar ile kontak kurduğumuz gerek finans kurumu yöneticileri gerek VC ve melek yatırımcı gruplarında olan önemli isimlerden de projemize ve ilerletmemiz için yol konusunda fikir aldık.

Ocak ayında ilk versiyon tamamlandı ve yayına geçti. Bu süreçte de şirketlerimize süreçimiz başladı. Eski bir bankacı olarak benim projeye katılmamı istenildi ve tecrübelerim doğrultusunda yazılımımıza ait senaryolarda değişiklik yaptığımız gerektiği ve ikinci versiyon yazılmaya başlandı. Bunun ardından da ikinci versiyona yazılması gerektiği karar verildi. Üçüncü versiyonun yazılım süreci 2018 Temmuz ayında tamamlandı. Bu arada da kullanıcı sayısı için 9 ortaklıkların yazılımı kararı aldık.

Girişiminizi biraz anlatır mısınız? Tam olarak ne yapıyorsunuz?

Hamilinden.com faturalar alacakları vadesinden önce tahsilat için Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) lisanslı banka ve Finansal Kurumlar Birliği (FKB) şefi faktoring şirketlerinden online olarak fiyat teklifi alınabilen ve bu konuda Türkiye’nin ilk BDDK onaylı online platformu. Türkiye’de yerleşik tüm vergi mükellefleri işletmelerin, nakit ihtiyaçlarında, faturalar alacakları vadesinden önce en hızlı şekilde ve kendilerine en uygun şekilde tahsil edilebilenleri için teklif toplama yazılımı oluyoruz. Girişiminizi işletmelerin aktif nakit ihtiyaçlarında nakit konularında avantaj ve fair ortamı kurduğumuz kısa süre içerisinde birden çok seçeneğe alabilmelerini sağladık, aynı zamanda finans kurumlarımızın da yeni müşteri edinme ve mevcut müşterilerini koruyabilmeleri konusunda operasyonel maliyetlerini azaltmaya hedefliyoruz.

Üçlük ücreti alıyor musunuz? Süreç nasıl işliyor?

Kullanıcı, Hamilinden.com’a ücretsiz olarak kayıt olduktan sonra bir defaya mahsus profil bilgilerini tamamen doldurduktan sonra istediği finans kurumlarına tekliflerik üzere faturalarını ya da faturalar çekilerini sisteme yükliyor.

PLATFORMUNUZU KAÇ KURUMU KULLANAN?
 “2020 Ocak’a kadar 12021 Ocak’a kadar 12 kurumunun sistemini almasını sağlamak istiyoruz.”

Araçta güncel modernite ortamında gerek finans kurumlarına farklıdır. Bu talep karşılıklı girişimci olarak biz de aynı şekilde. Kullanıcı kendisine en uygun teklifleri en uygun olan şirket işletmelerine finans kurumlarından doğrultulmuş devim

Kullanıcılarımızın tam olarak neler istediğini nasıl öğrendik?

Hamilinden.com işletmelerde vakit de alacaklarını vadesinden önce tahsilatında birden çok finans kurumuna ulaşabiliyor. Finans kurumlarının en hızlı şekilde peşinlik olduğu veya müşteriye ulaşım hızlandırılabilir müşteriye ulaşım hızlandırılması ve müşteriye özel analizleri amaçlıdır. B2B ortamında (özellik) de hedef kitleye ulaşımın hızlandırılması ve müşteriye özel analizleri yapılabilir. Bu süreçte reklam vererek ulaşım hızlandırıyor.

Buğün geliştirdiğiniz noktayı nasıl değerlendirirsiniz ne kadarmı ulaştınız?

2017 yılında yola çıktığımızda hedef almıyoruz ve finans kuruluşları ile kurulum olduğumuz network ile ve kurulumun bir şekilde öğrenme ciro yapmaya başlamamıza rağmen değerlendirilme sahibiz. Bu noktaya onay ile kurulum olduğumuz büyük.

Hedefleriniz neler, girişiminizi geliştiriyormusunuz?

Türkiye’nin ekonomik gelişim ihtiyacı katma değer yaratmaya devam edecek. Üretici ve bütçe işletmelerinin finans yaratma ihtiyacı olduğunu ilk önce en az 5.2021 Ocak ayına kadar sistemimizde fiyat teklifi verilebileceği düşünüyoruz. Yurt dışına ihraç etmek istiyoruz. ●