

FINANS BÜLTENİ

TEMMUZ 2025



Okuyucularımıza Önemli Birkaç Not...

Değerli Okurlar,

Finans dünyasının hızla değişen dinamikleri içinde doğru bilgiye zamanında erişebilmek ve stratejik kararları etkin biçimde alabilmek, her zamankinden daha kritik öneme sahiptir. Bu amaç doğrultusunda hazırladığımız bültenimizin bu sayısında, yatırım dünyasından yenilikçi girişimler, halka arzların son yıllardaki trendleri, enerji dönüşümündeki stratejik gelişmeler ve start-up değerlemelerinde kullanılan güncel yöntemler gibi önemli konuları derinlemesine ele aldık.

Haziran 2025 itibarıyla radarımıza takılan girişimlerin büyüme hikayelerini, halka arz süreçlerindeki dalgalanmaların arka planını, Türkiye'nin yenilenebilir enerji alanındaki dikkat çekici başarısını ve girişim sermayesi değerlendirme yöntemlerinin detaylarını sizlerle paylaşacağız. Ayrıca, insan odaklı liderliğin başarıya ve huzura olan etkisini vurgulayan değerli içgörülerini de bulabileceksiniz.

Amacımız, siz değerli okurlarımızın finansal ve profesyonel yolculuklarında daha sağlam adımlar atmasına katkı sağlamak ve sektörünüzdeki gelişmeleri yakından takip edebilmeniz için sizlere rehberlik etmektir.

Keyifli okumalar dileriz.

EKİBİMİZ

Merve Özdemir – Ortak

✉ merve.ozdemir@sistemglobal.com.tr

İlgin Mert– Sektör Raporlama Uzmanı

✉ ilgin.mert@sistemglobal.com.tr

**Emre Halıcı – Kurumsal Finansman
Uzmanı**

✉ emre.halici@sistemglobal.com.tr

**Pelin Şimşek – Kurumsal Finansman
Uzmanı**

✉ peлин.simsek@sistemglobal.com.tr

E-posta

info@sistemglobal.com.tr

WhatsApp

 +90 536 594 7255



İÇİNDEKİLER

1-2

Yatırım Haritası: Haziran 2025'te Radarımıza Takılan Girişimler

Haziran 2025, yatırım dünyasında heyecan verici bir döneme sahne oldu. Radarımıza takılan girişimler; aldıkları fonlarla büyüme, global açılım ve inovasyonda hız kazanıyor.

3

2019'dan 2025'e Halka Arz Yolculuğu: Düşüşün Perde Arkası

2019-2023 döneminde ivme kazanan halka arzlar, 2024 ve 2025'te sert bir frenle karşılaştı. Yatırımcı davranışları, makroekonomik koşullar ve regülasyonlardaki değişimler bu düşüşün ana nedenleri arasında.

4-5

Enerji Dönüşümünde Stratejik Eşik: Türkiye, Yenilenebilirde AB Ortalamasını Aştı

2025'in ilk yarısında yenilenebilir kaynakların elektrik üretimindeki payı yüzde 55,8'e ulaşarak Almanya ve AB ortalamasını geride bıraktı. Rüzgâr ve güneş yatırımlarındaki artış, enerji ithalatında düşüş ve 2035 hedefleri finansal piyasalar için yeni fırsatların kapısını aralıyor.

6-8

Start-Up Değerlemesinde VC Yöntemi: Teorik Çerçeve ve Uygulama Adımları

Girişim sermayesi yatırımcılarının erken aşama şirketleri değerlerken kullandığı VC yöntemi; yüksek iskonto oranları, finansal projeksiyonlar ve çıkış stratejileriyle yatırım kararlarının temelini oluşturuyor. Bu yazıda yöntemin aşamaları ve hesaplama dinamikleri detaylandırdık.

9-10

Fintech'te Yeni Dönem: Türkiye ve Dünya Gündeminden Öne Çıkanlar

Finansal teknolojiler, pandemi sonrası hızlanan dijitalleşme süreciyle birlikte küresel finans ekosisteminin en dinamik bileşeni haline geldi. Türkiye'deki Fintech sektörü de regülasyonların esnekleşmesi, yeni yatırım dalgaları ve inovatif ürünlerle birlikte ivme kazanıyor.

11

İlk İşimiz İnsan Olmak: Liderlikte Başarı ve Huzurun Kodu

Ömer Barbaros Yiş'in deneyimlerinden süzülen bu eser, kariyer yolculuğunun her aşamasındaki profesyonellere başarının temelinde önce insan olmanın yattığını hatırlatan güçlü bir rehber sunuyor

Yatırım Haritası: Haziran 2025'te Radarımıza Takılan Girişimler

Bigger Games

İstanbul'da kurulan mobil oyun stüdyosu Bigger Games, Goodwater Capital liderliğindeki Seri A turunda 25 milyon dolarlık yatırım alarak, "Kitchen Masters" gibi oyunlarını küresel pazara taşımayı hedefliyor. Arcadia Gaming Partners, Index Ventures ve Play Ventures gibi önemli yatırımcıların desteği, şirketin kullanıcı kazanımı, ekip genişletme ve yeni oyun geliştirme adımlarını güçlendirecek.

Kurucuların Peak Games'teki mirası, şirketin finansal ve stratejik altyapısını sağlamlaştırıyor. Cuddy Johnson gibi sektörel liderlerin yönetim kuruluna katılması, Bigger Games'in mobil oyun ekosistemi içinde daha yüksek prestij ve görünürlük kazanmasını sağladı.

Mavis Games

İstanbul merkezli Mavis Games, Habby tarafından gerçekleştirilen 2 milyon dolarlık seed turuyla desteklendi. Habby CEO'su Stefan Wang'ın yönetim kuruluna girmesi, stratejik ortaklığı güçlendirdi ve stüdyonun kreatif kapasitesini artırma niyetini perçinledi. 'Slidey' gibi casual oyunlarıyla tanınan Mavis, bu turda elde ettiği fonla hem ekip hem ürün geliştirme süreçlerini hızlandırmayı planlıyor. Strateji, yeni nesil entegre oyunlarla küresel pazar payını artırmak üzerine kurulu.

Doktar Technologies

Amsterdam-İstanbul merkezli tarım teknolojileri şirketi Doktor, European Circular Bioeconomy Fund (ECBF) ve Pymwymic liderliğinde tamamlanan turla 7,5 milyon € yatırım aldı. Bu kaynak, dijital tarım platformunun sürdürülebilir uygulamalarla birlikte daha geniş coğrafyalarda büyümesini sağlamak üzere kullanılacak. Yaklaşık 250.000 hektarlık arazi üzerinde çalışan Doktor, dijitalleştirilmiş veri analitiğiyle verimlilik, izlenebilirlik ve kaynak kullanımını optimize etmeyi amaçlıyor. Bu yatırım, şirketin Avrupa, Kuzey ve Güney Amerika'da faaliyet gösteren büyük tarım şirketleriyle entegrasyonlarını derinleştirmesinin önünü açıyor.

VenueX

Yapay zekâ destekli reklam teknolojisi geliştiren VenueX, Orbit Startups liderliğindeki 1,2 milyon dolarlık köprü finansman turunu tamamladı. Re-Pie, Akkök ve Akyasam gibi mevcut yatırımcıların da desteklediği bu tur, MENA (Ortadoğu ve Kuzey Afrika) pazarına hızlı açılım hedefini destekliyor. Platform, çevrimiçi reklam verilerini fiziksel mağaza satış performansına bağlayan anlık analiz yetenekleriyle dikkat çekiyor. Yeni fon, Dubai ve Riyad gibi kilit pazarlarda ofis açılmasını ve müşteri kazanımını hızlandırmaya yönelik olacak.

Erken Aşamanın Güçlü Adımları

Haziran ayında 1 milyon dolar ve altındaki yatırımlar da ekosistemde dikkat çekici bir hareketlilik yarattı. Neyban Natural, hayvancılık ve gıda teknolojilerinde dijitalleşme hedefiyle aldığı yaklaşık 2 milyon dolarlık kaynakla tedarik zincirini güçlendirmeyi planlıyor. Branchsight, 550 bin dolarlık yatırım desteğiyle Avrupa'da çok lokasyonlu markalara yönelik pazarlama teknolojilerini yaygınlaştırma hedefinde. Enlighty AI ise 4 milyon TL tutarındaki fonla sosyal medya analitiği ve pazarlama algoritmalarını geliştirerek yerel pazarda daha etkin olmayı amaçlıyor. Kolaj, kullanıcı üretimli içerik platformunu sosyal medya ve e-ticaret entegrasyonlarıyla büyütmek için 1 milyon dolarlık seed yatırımını değerlendirecek.

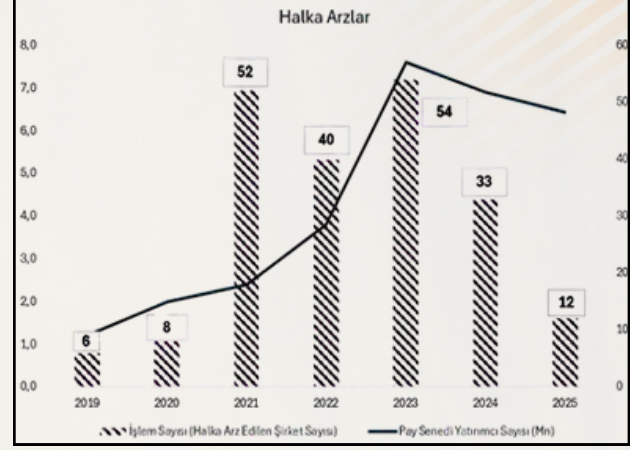
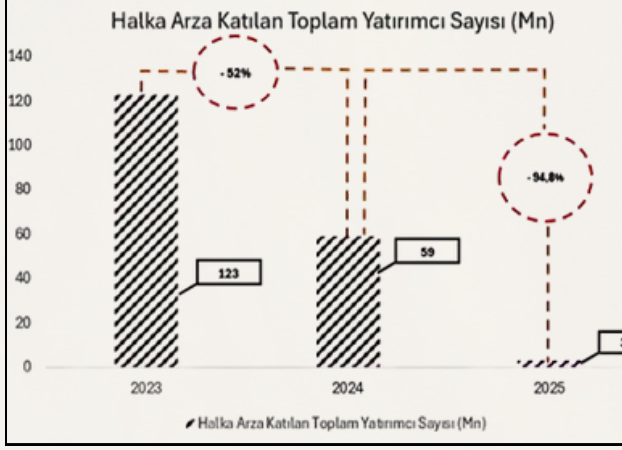


- Beekod ve Orbina gibi pre-seed aşamasındaki girişimler ise henüz erken bir noktada olsalar da, e-ticaret, SaaS ve yapay zekâ destekli müşteri çözümleriyle pazarda yer edinme yolunda umut vadediyor. Bu küçük ölçekli yatırımlar, Türkiye girişimcilik ekosisteminde yeni oyuncuların sahneye çıkmasına ve inovatif çözümler geliştirmesine olanak tanıyor.



2019'DAN 2025'E HALKA ARZ YOLCULUĞU: DÜŞÜŞÜN PERDE ARKASI

2019-2025 Periyodunu dikkate aldığımızda, şirketler ve yatırımcılar tarafından halka arza olan iştahın 2023 senesine kadar yüksek ivmeli bir şekilde ilerlediğini görüyoruz. 2019 yılı boyunca toplamda 6 şirket halka arz olmuşken, 2021 senesinde bu sayı 52'ye, 2023 senesinde ise 54'e ulaştı. Yatırımcı tarafında ise 2019'da yaklaşık 1 milyon pay senedi yatırımcısı varken, 2023'te bu sayı yaklaşık 7 milyon ile tarihi bir tepe seviyesine ulaştı.



Ancak yüksek enflasyon ve beraberinde gelen sıkı para politikaları, yatırımcıların Borsa dışındaki alternatif yatırım araçlarına yönelmesine yol açtı. Bu durum, pay senedi yatırımcı sayısının 6 milyona gerilemesine sebep oldu.

Halka arza katılan toplam yatırımcı sayısına baktığımızda ise, 2023'te tüm halka arzlara katılan yatırımcı sayısı yaklaşık 123 milyon iken, 2024'te bu rakam %52 azalarak 59 milyona düştü. 2025 yılında ise dramatik bir %95'lik düşüşle, 12 adet halka arza katılan toplam yatırımcı sayısı sadece 3 milyon olarak gerçekleşti.

❓ Peki, Türkiye'de halka arzlar neden olmuyor?

Halka arzlarda yaşanan bu yavaşlamanın başlıca nedenleri arasında; yüksek faiz ortamının şirketlerin halka arz yoluyla fon temin etme cazibesini azaltması, yatırımcıların artan finansman maliyetleri nedeniyle Borsa yerine mevduat ve döviz gibi daha güvenli limanlara yönelmesi, makroekonomik belirsizliklerin şirketlerin değerlemelerini olumsuz etkilemesi ve SPK'nın daha sıkı inceleme süreçleri nedeniyle başvuruların uzaması öne çıkıyor. Bu faktörler, hem şirketlerin hem de yatırımcıların halka arz iştahını törpüleyen temel dinamikler olarak dikkat çekiyor.

Siz de önümüzdeki dönemde SPK'ya başvurusu yapılan halka arzlara yönelik taslak izahname ve başvuru süreçleri hakkında bilgi almak istiyorsanız, en güncel gelişmeleri <https://halkarz.com> adresinden takip edebilirsiniz.

Türkiye Temiz Enerjide Avrupa'yı Geride Bıraktı: 2025'in İlk Yarı Finansal Görünümü

Türkiye, 2025'in ilk yarısında enerji dönüşümünde önemli bir eşiği aştı. Mayıs 2025 verilerine göre elektrik üretiminin yüzde 55,8'i yenilenebilir kaynaklardan sağlanarak ülke, Avrupa ortalamasını geride bıraktı. Rüzgâr ve güneş yatırımlarındaki agresif artış, Türkiye'yi Almanya'nın önüne taşıdı ve Danimarka ile aradaki farkı kapatmaya yaklaştırdı.

Enerji sektöründe yıllardır konuşulan “yenilenebilirin yükselişi” bu dönemde somut rakamlarla desteklenirken, toplam elektrik üretimi 27,48 TWh'ye ulaştı. Yenilenebilirin payı ise bir önceki yılın aynı döneminde yüzde 44,2 iken bu yıl yüzde 55,8 seviyesine çıktı.

Rüzgâr ve Güneş Yatırımlarında Rekor Artış

Türkiye Elektrik İletim A.Ş. (TEİAŞ) tarafından açıklanan verilere göre, 2025'in ilk yarısında devreye alınan yeni enerji kapasitesinin yüzde 72'si rüzgâr enerjisine ait. Yatırımların geri kalan kısmı ise büyük ölçüde güneş enerjisi projelerinden geldi. Özellikle Marmara ve Ege bölgeleri, yeni yatırımların lokomotifi konumunda.

Enerji uzmanlarına göre, artan kapasite yatırımları sadece elektrik üretimini değil aynı zamanda istihdamı da destekliyor. Yeni açılan tesisler ve tedarik zincirine eklenen şirketler, Türkiye'nin yeşil ekonomi dönüşümüne hız kazandırıyor.

İthalatta Düşüş, Enerji Bağımsızlığında Güçlenme

- Enerji ithalatı tarafında ise dikkat çekici bir düşüş yaşanıyor. Son beş yılda ithal edilen elektrik miktarında yüzde 38'lik bir azalma kaydedildi. Bu düşüş, yüksek döviz kurları ve enerji fiyatlarının global dalgalanmalarına karşı Türkiye'yi daha dayanıklı hale getirdi. Finans uzmanları, enerji ithalatındaki azalışın cari açık üzerindeki baskıyı hafiflettiğini ve ülke ekonomisine önemli bir nefes alanı sunduğunu belirtiyor.

Uluslararası Karşılaştırmalar: Türkiye Liderlik Yolunda

Küresel ölçekte yapılan karşılaştırmalarda, Türkiye yenilenebilir enerji üretim oranında yüzde 55,8 ile Almanya'yı geride bıraktı. Avrupa Birliği ortalaması yüzde 52,5'te kalırken, Danimarka yüzde 62,5 ile listenin zirvesinde yer aldı.

Ülke Yenilenebilir Kaynakların Payı

Türkiye
%55,8

AB
Ortalaması
%52,5

Almanya
%54,2

Danimarka
%62,5

Küresel Ort.
%45,5



2035 Hedefi: Yüzde 65 Yenilenebilir Enerji

Hükümet ve özel sektör temsilcileri, yatırımların mevcut hızda devam etmesi halinde 2030'da yüzde 60, 2035'te ise yüzde 65 oranına ulaşabileceğini öngörüyor. Burada en kritik unsurlar arasında hibrit santraller, enerji depolama teknolojileri ve şebeke modernizasyon projeleri bulunuyor.

Özellikle enerji depolama yatırımları, yenilenebilir kaynakların sürekliliğini sağlayarak arz-talep dengesinde kritik bir rol üstlenecek. Ayrıca, YEKA (Yenilenebilir Enerji Kaynak Alanları) projelerinin yeni fazları ve mikro-şebeke yatırımları da bu hedefe ulaşmada belirleyici olacak.

Küresel Trendler ve Türkiye'nin Konumu

Dünyada enerji dönüşümü hız kazanırken, Türkiye'nin bu alandaki hamleleri dikkat çekiyor. 2035 ajandasında karbon salımının yüzde 50 azaltılması hedeflenirken, AB Yeşil Mutabakatı'na uyum süreci de Türkiye'nin enerji stratejisini şekillendiren bir diğer faktör.

Aynı dönemde Amerika Birleşik Devletleri, rüzgâr ve güneş yatırımlarını hızlandırırken; Çin, hidrojen ve nükleer enerjiye yönelmiş durumda. Türkiye ise yenilenebilir kaynaklara olan yatırım iştahıyla özellikle Avrupa'daki enerji bağımsızlığı tartışmalarında öne çıkıyor.

- Türkiye'nin yenilenebilir enerji alanındaki bu performansı, sadece enerji sektöründe değil, finansal piyasalar açısından da yeni fırsatlar sunuyor. Güneş ve rüzgâr enerjisine yönelik halka arzlar, yeşil tahvil ihracı ve sürdürülebilir finansman modelleri önümüzdeki dönemde yatırımcıların radarına girecek başlıca konular arasında.

VC Yöntemiyle Start-up Değerlemesi: Aşamalar ve Hesaplamalar

Girişim sermayesi (Venture Capital) yöntemi, erken aşama girişimlerin değerlemesinde sıklıkla başvurulanan, çıkış (exit) değerinden geriye doğru (reverse engineering) hesaplama esasına dayanan bir yaklaşımdır. Bu yöntemde yatırımcının hedeflediği yıllık getiri oranı ve öngörülen çıkış yılı temel alınarak, girişimin bugünkü değeri tahmin edilmektedir. VC yöntemi; yüksek risk içeren, nakit akışlarının belirsiz olduğu ve klasik değerlendirme yaklaşımlarının yetersiz kaldığı start-up'lar için pratik ve yatırımcı odaklı bir çözüm sunmaktadır. Bu yöntem, girişimin potansiyelini ve yatırımcının beklentilerini dikkate alarak, yatırımların rasyonel biçimde değerlendirilmesine olanak sağlar.

- **Söz konusu değerlendirme yöntemi genel hatlarıyla aşağıdaki altı aşamadan oluşmaktadır:**

1. Gerekli Yatırım Tutarının Tahmini

Değerleme sürecinin ilk adımı, girişimin bulunduğu finansman türüne göre ihtiyaç duyduğu sermaye miktarının belirlenmesidir. Bu tutar, yatırımcının şirkete sağlayacağı kaynak karşılığında talep edeceği ortaklık payının hesaplanmasında esas teşkil eder.

2. Start-up'ın Finansal Projeksiyonlarının Oluşturulması

Girişimin gelecek 5 yıla yönelik beklenen finansal performansı, gelir, FAVÖK (EBITDA) ve net kâr gibi temel finansal göstergeler üzerinden projekte edilir. Bu projeksiyonlar, çıkış senaryosunun temelini oluşturur ve değerlemenin geri kalan aşamalarına veri sağlar.

3. Çıkış Zamanının Belirlenmesi

Girişim sermayesi yatırımcıları, genellikle 4 ila 7 yıl arasında bir sürenin sonunda şirketten çıkış (exit) yapmayı hedeflerler. Bu çıkış; halka arz (IPO), stratejik satış veya finansal alım yoluyla gerçekleşebilir. Modellemelerde, genellikle çıkış yılı olarak beşinci yıl tercih edilmektedir.

4. Çıkış Değerinin Hesaplanması (Exit Value)

Projeksiyonun son yılında elde edilmesi beklenen kâr veya FAVÖK (EBITDA) gibi finansal performans göstergeleri, sektörle uyumlu bir çarpanla (örneğin F/K ya da FD/FAVÖK) çarpılarak, girişimin çıkış tarihindeki tahmini piyasa değeri hesaplanır:

$$\text{Exit Value} = \text{Performans Göstergesi} \times \text{Çarpan}$$



5. İndirgenmiş Değerin Hesaplanması

Yatırımcının beklediği yıllık getiri oranı (IRR) dikkate alınarak, hesaplanan çıkış değeri bugüne indirgenir. Bu indirim işlemi, riskin yüksek olduğu start-up değerlemelerinde geleneksel yaklaşımlardan farklı olarak, daha yüksek iskonto oranlarıyla gerçekleştirilir.

$$\text{Bugünkü değer} = (\text{Exit Value}) / [(1+r)]^n$$

6. Hisse Oranı ve Değerleme Sonuçlarının Belirlenmesi

İndirgenmiş çıkış değeri, girişimin bugünkü değeri (post-money valuation) olarak kabul edilir. Yatırımcının sağlayacağı fon tutarı bu değere oranlandığında, girişimin şirkette bırakması gereken hisse oranı hesaplanır:

$$\text{VC Sahiplik Oranı} = \text{Yatırım Tutarı} / (\text{Post-money Değer})$$

• İskonto Oranlarının Belirlenmesi ve Aşamaya Göre Dağılımı

Aşağıdaki tablo, VC yöntemi çerçevesinde yapılan değerlemelerde, girişimin gelişim aşamasına bağlı olarak yatırımcıların talep edebileceği beklenen getiri oranı aralıklarını göstermektedir. Bu oranlar, çeşitli akademik kaynaklar ve sektörel rehberlerce önerilmiş olup, özellikle erken aşama girişimlerin değerlemesinde temel bir referans işlevi görmektedir.

AŞAMA	Tohum / Fikir (Seed / Idea)	Start-up	Erken Büyüme (Early Growth)	Genişleme (Expansion)
Plummer	%50 – %70	%40 – %60	%35 – %50	%25 – %35
Scherlis & Sahlma	%50 – %70	%40 – %60	%30 – %40	%20 – %35
Sahlman, Stevenson & Bhide	%50 – %100	%40 – %60	%30 – %40	%20 – %30
VC Guide in BE	%50 – %70	%40 – %60	%30 – %50	%20 – %30
Damodaran	%50 – %70	%40 – %60	%35 – %50	%25 – %35
Ortalama Seçilen Aralık	%50 – %85	%40 – %60	%35 – %50	%25 – %35

Yukardaki çeşitli akademik çalışmalarda ve uygulayıcı kılavuzlarda önerilen iskonto oranı aralıklarını, girişimin gelişim aşamalarına göre sınıflandırmaktadır. Bu oranlar, yatırımcıların sermaye karşılığında talep ettikleri yıllık getiri oranlarını yansıtmaktadır. Aşamalar genellikle şu şekilde sınıflanldırılmaktadır:

- **Tohum / Fikir Aşaması (Seed / Idea):**

Girişimin henüz fikir aşamasında olduğu ve büyük belirsizlikler taşıdığı dönemdir. Bu dönemde önerilen iskonto oranı aralığı genellikle %50–85 gibi oldukça yüksektir.

- **Start-up:**

Girişim ürününü test etmekte ve ilk müşterilerini edinmektedir. Bu aşamada belirsizlik azalmakla birlikte risk hâlâ yüksektir. Önerilen iskonto oranı %40–60 aralığındadır.

- **Erken Büyüme (Early Growth):**

Şirketin gelir yaratmaya başladığı, iş modelinin doğrulandığı ve büyüme potansiyelinin daha görünür olduğu dönemdir. Bu aşamada önerilen oranlar %35–50 seviyelerine düşer.

- **Genişleme (Expansion):**

Şirketin nakit akışlarının pozitif hale geldiği ve yeni pazarlara veya ürünlere açıldığı dönemdir. Bu durumda iskonto oranları %25–35 gibi daha makul düzeylere iner. Bu oranlar, Plummer (1989), Sahlman & Stevenson, Damodaran gibi önde gelen akademisyen ve uygulayıcılar tarafından önerilmiştir ve VC değerlemesinde bir referans çerçevesi sunar.



Kaynakça: Plummer, J. L. (1989). QED report on venture capital financial analysis. QED Research, Inc.
Sahlman, W. A., & Scherlis, D. R. (1987). A method for valuing high-risk, long-term investments: The venture capital method (No. 288-006). Harvard Business School Publishing.
Sahlman, W. A., Stevenson, H. H., & Bhidé, A. V. (1999). Introduction to the financing of early-stage ventures. Harvard Business School Note No. 9-288-038.
European Private Equity & Venture Capital Association (EVCA). (2002). Guide on private equity and venture capital for entrepreneurs. Brussels: EVCA.
Damodaran, A. (2009). Valuing young, start-up and growth companies: Estimation issues and valuation challenges. Stern School of Business, New York University. Retrieved from <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>

Fintech'te Yeni Dönem: Türkiye ve Dünya Gündeminden

Finansal teknolojiler, pandemi sonrası hızlanan dijitalleşme süreciyle birlikte küresel finans ekosisteminin en dinamik bileşeni haline geldi. Türkiye'deki Fintech sektörü de regülasyonların esnekleşmesi, yeni yatırım dalgaları ve inovatif ürünlerle birlikte ivme kazanıyor. Son birkaç haftadaki haberler, sektördeki bu hareketliliği somut bir şekilde yansıtıyor.

Türkiye'de Fintech Gündemi

İş Bankası'ndan Yüz Tanıma ile Ödeme

- Türkiye İş Bankası, yüz tanıma teknolojisini ödeme sistemlerine entegre eden ilk büyük banka oldu. Bu yeni çözüm, müşterilerin POS cihazlarında kart veya telefon kullanmadan biyometrik tanımlama ile ödeme yapabilmelerini sağlıyor. Biyometrik ödemelerin, Avrupa'da %35 büyümeye kaydettiği 2024 yılında, Türkiye için de ciddi bir oyun değiştirici olması bekleniyor.

iyzico'dan Fiziki POS Atılımı

- Türkiye'nin önde gelen ödeme sistemleri firmalarından iyzico, uzun süredir dijital ödeme çözümleriyle tanınıyordu. Şimdi ise fiziki POS cihazlarıyla sahaya inerek offline ticaret dünyasında da varlık göstermeye başlıyor. Bu hamle, şirketin toplam ödeme hacmini genişletme ve KOBİ'lere daha bütünsel çözümler sunma stratejisinin bir parçası.

TCMB'den Faaliyet İzni: 1000pay

- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, yeni nesil ödeme platformu 1000pay'e faaliyet izni verdi. Bu izin, fintech şirketlerinin dijital cüzdan, para transferi ve ödeme çözümleri geliştirme alanında daha fazla rekabet etmelerini sağlayacak. TCMB'nin 2025 regülasyonları, fintech'ler için lisans süreçlerini hızlandırma hedefini de içeriyor.

Morpara & MoneyGram Ortaklığı

- Morpara, global para transferi devi MoneyGram ile stratejik bir ortaklık imzaladı. Bu iş birliği, Türkiye'de yaşayan kullanıcıların MoneyGram ağı üzerinden kolay ve hızlı uluslararası para transferi yapmalarını mümkün kılacak. Özellikle göçmen işçi havaleleri açısından önemli bir adım.

PayTR'dan Ar-Ge Merkezi

- PayTR, yeni açtığı Ar-Ge merkeziyle Türkiye'nin ödeme teknolojilerindeki yerlilik oranını artırmayı hedefliyor. Bu merkezde blockchain, yapay zekâ ve mikro ödeme sistemleri üzerinde çalışmalar yürütülecek.

Sipay Global'in IdeaSoft Satın Alması

- Türkiye'de fintech ve e-ticaret entegrasyonuna dair çarpıcı bir gelişme yaşandı: Sipay Global, Türkiye'nin önde gelen e-ticaret altyapı sağlayıcısı IdeaSoft'ı satın aldı. Bu birleşme, fintech firmalarının sadece finansal hizmetler değil, aynı zamanda ticaret ekosisteminin tüm zincirlerinde aktif olma vizyonunu güçlendiriyor

Küresel Fintech Gelişmeleri:

• Coinbase'den Bitcoin Ödüllü Kredi Kartı

ABD merkezli kripto borsası Coinbase, kullanıcılarına Bitcoin ödülleri kazandıran kredi kartı tanıttı. Kripto kart pazarının 2025'te 1,5 trilyon dolara ulaşması beklenirken, Coinbase'in bu adımı sektör için yeni bir paradigma oluşturuyor.

• Stripe, Kripto Cüzdan Girişimi Privy'yi Satın Aldı

Stripe, blockchain ve dijital cüzdan teknolojilerinde hızla büyüyen girişim Privy'yi satın aldı. Bu satın alma, Stripe'in kripto adaptasyonunu ve Web3 uyumluluğunu güçlendirecek.

• Avrupa'da Fintech Yatırımları

2025'in ilk yarısında Avrupa'daki fintech yatırımlarının %61'i Almanya, Fransa ve İngiltere'ye aktı. Özellikle sürdürülebilir finans ve "green fintech" çözümlerine ilgi arttı.

• Fintech Awards London 2025

Bu yılki Fintech Awards London'da, GTech, "Dijital Finansın Öncüleri" kategorisinde Jüri Özel Ödülü aldı. Türkiye'den çıkan bu başarı, yerli fintech firmalarının uluslararası sahnede daha fazla yer edindiğinin bir göstergesi.

• Aspora'nın 50 Milyon Dolarlık Yatırımı

ABD merkezli fintech girişimi Aspora, 500 milyon dolar değerlendirme üzerinden 50 milyon dolarlık yatırım aldı. Aspora'nın AI tabanlı mikro kredi modelleri, gelişmekte olan ülkelerde finansal kapsayıcılık için model teşkil edebilir.





İlk İşimiz İnsan Olmak: Liderlikte Başarı ve Huzurun Kodu

Bu ay sizlere kahve eşliğinde okuyabileceğiniz ve kütüphanenize renk katacak yeni bir kitap önerimiz var!

Deneyimli yönetici Ömer Barbaros Yiş, "İlk İşimiz İnsan Olmak" adlı eserinde iş hayatının ezberlerini bozarak başarıyı yeniden tanımlıyor. Kitap, kariyer basamaklarını tırmanırken unvanların ve hedeflerin gölgesinde kalan en temel unsura odaklanıyor: insan olabilmek. Yiş'e göre gülümsemek, takdir etmek ve anlayışlı olmak bir zayıflık değil, aksine hem bireysel huzurun hem de kurumsal başarının temelidir. Kendi yöneticilik tecrübelerinden süzdüğü anekdotlarla, adaletin, vicdanın ve empatinin, toksik ilişkiler ve bitmek bilmeyen hırslardan çok daha güçlü ve kalıcı sonuçlar doğurduğunu gözler önüne seriyor.

Yazar, kendi eğitim yıllarından başlayıp uluslararası şirketlerdeki zorlu görevlerine uzanan samimi yolculuğunu okurla paylaşırken, bu eseri sadece bir anı kitabı olmaktan çıkarıp pratik bir rehbera dönüştürüyor. Yeni mezunlar için CV hazırlama ve mülakat tekniklerinden, yöneticiler için ilham veren bir lider olmanın yollarına kadar pek çok somut tavsiye sunuluyor. Herkesin kendinden bir parça bulabileceği bu kitap, kariyer yolculuğunun her aşamasındaki profesyoneller için başarının anahtarının, önce iyi bir insan olmaktan geçtiğini hatırlatan değerli bir başvuru kaynağı niteliği taşıyor.



Ömer Barbaros Yiş





www.sistemglobal.com.tr



Sistem_Global



SistemGlobalDanismanlik



sistemglobaldanismanlik



sistemglobaldanasmanlik