

# YENİLİKÇİLİĞİN DEĞERE DÖNÜŞÜM HİKAYESİ- KOÇ HOLDİNG VE AÇIK İNOVASYON

Samir DELİORMANLI

Koç Holding A.Ş.  
İnovasyon ve Fikri Haklar Yöneticisi

## İnovasyon Günlüğü

1

### Koç Holding Açık İnovasyon Perspektifi

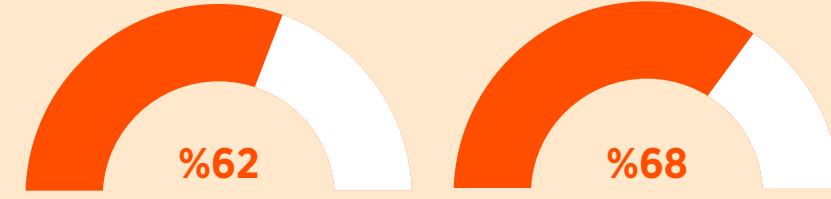
Koç İnovasyon Programı'nda  
açık inovasyon çalışmalarının odağında  
girişimler ile iş birlikleri var.



2

### Süreç Nasıl İlerliyor?

Start-up ile büyük şirket iş birlikleri gündemde olan bir konu. Büyük şirketler ile start-uplar birbirleri ile çalışmak istemektedir.



Unicornların %62'si  
Fortune 500 şirketlerinden  
yatırım aldı.<sup>(1)</sup>

Fortune 500 şirketlerinin  
%68'i girişimler ile iş  
birliği halinde.<sup>(1)</sup>

Büyük şirketlerin %81'i yaptıkları denemelerin %25' inden daha azının ürüne dönüştüğünü belirtiyor.<sup>(2)</sup> Start-uplar tarafında ise %97'si büyük şirketler ile uzun vadeli iş ortaklığı istiyor. %57'si bu iş birliklerini sağlayabiliyor<sup>(3)</sup> ancak bunu sağlayanların %50'si istediği neticeyi elde edemiyor.<sup>(4)</sup>

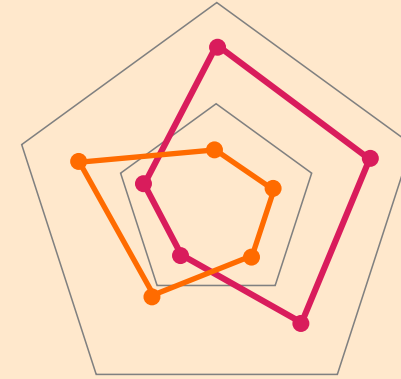
Bu ortaklıklardan dörtte bir oranında memnuniyet skalası çıkmaktadır. Tecrübelerimiz de bu araştırmaları doğrular nitelikte.



Uzun Vadeli İş Ortaklığı



Bu Ortaklığı Sağlayabilenler



3

### Bu Ekosistemdeki Zorluklar ve Problemler Nelerdir?

1. İş birliklerinin başarısının yüksek olmama nedenlerinden biri yeni iş geliştirme başarı oranlarının düşük olmasıdır. Bu oran %1 ile %0,1 arasında değişmektedir.

2. Tarafların uygulamadaki tecrübesizliği ve olası durumlara hazırlıksız olması yaşanan ikinci zorluktur. Büyük şirketler iş birliklerine dahil olurken bazı soruların cevaplarını bilmelidir. Teknoloji mi ürün mü, kanal mı ekip mi, ciro mu müşteri edinmek mi gibi soruları ve bunların cevaplarını belirlemelidir.

Büyük şirket olarak neyi vermeyi taahhüt ediyorsun?

- Yatırım
- Müşteri
- Üretim İmkani

İş birliklerinde işleyişten sorumlu ekiplerin oluşturulması önem arz etmektedir.

4



### Girişimlere Sunulan İmkanlar

- Pazara erişim,
- Pilot imkanı (POC)
- Referans , ekosisteme (tedarikçiler, müşteriler) tanıtım,
- Yatırım imkanı

5

### Önerilen Yol Haritası

4 basamaktan oluşan uzun ve emniyetli bir yoldur.

1. Girişimler ile iş yapın; müşteri olun, ürün, hizmet satın alın, birlikte Ar-Ge yapın, birlikte bir ürünü satın alın, ürünlerinizin satışına yardımcı olun.
2. İş yaptığınız girişimlerden stratejik olarak daha farklı bir iş birliği yapabilecekseniz yatırım yapın. Azınlık olun, hisse alma opsiyonu ile birlikte yatırım yapın. Böylece; yapılan yatırımların başarısızlık ihtimali düşmüş oluyor.
3. Bir girişim sermayesine, sınırlı ortak olarak katılın. Bir ya da daha fazla fona yatırım yapın. Bu sayede; personelin öğrenmesine yardımcı oluyor.
4. Yatırımlardan fayda görüyorsanız, yönetiminiz destekliyor ve daha fazla yatırım yapma imkanı tanıyorlarsa şirkete çok sayıda yatırım yapılmasını sağlamak adına; Kurumsal Girişim Sermayesi kurmayı önerin.

6

### Startup İş Birliklerinde Büyük Şirketlerin KPI'ları nedir?

- POC sayısı,
- Sözleşme sayısı,
- Kararların alınma süresi, hızlı karar verebilme,
- Girişimlerin ne istediği konusunda pragmatik olmak.



### Açık İnovasyon için Temel Öneri

1'e 3 kuralı:  
Girişimcilik ekosisteminde bir  
birim zaman geçirecekseniz  
içeride en az üç birim zaman  
geçirin, hazır olun.

Girişimciler;  
şirketlerden yatırım  
yapmalarının yanı sıra  
pazara erişim imkanı  
sunmalarını  
beklerler.

#### Kaynaklar:

- (1) INSEAD & 500 startups partner to uncover how the world's biggest companies deal with the startup revolution (2016,03 Şubat). Erişim adresi <https://www.insead.edu/news/2016-insead-and-500-startups-report>
- (2) <http://go.500.co/unlockinginnovation>
- (3) Tour, A., Soussan, P., Harle, N., Chevalier, R. Ve Duprotet, X. Fostering collaboration between corporates and startups. Erişim adresi <http://media-publications.bcg.com/from-tech-to-deep-tech.pdf>
- (4) Samir Deliormanlı, "Startup İşbirlikleri için Bire Üç Kuralı, "Harvard Business Rewiev Türkiye: Girişimcilik (Mayıs 2018). Erişim adresi <https://hbrturkiye.com/blog/startup-isbirlikleri-icin-bire-uc-kurali>