

Re-pie'dan Teknoloji Perakende Şirketi Getir'e Yatırım Yapan Girişim Sermayesi Fonu

Re-pie Portföy Getir Girişim Sermayesi Yatırım Fonu

Kurucusu Re-pie Gayrimenkul ve Girişim Sermayesi Portföy Yönetimi A.Ş. olan Getir Girişim Sermayesi Yatırım Fonu katılma payları ihracına 2018 yılı Aralık ayında başladı.

Fonun yatırım stratejisi; girişim sermayesi yatırım fonu tebliğinin fon toplam değerinin en az yüzde 80'inin bir veya birden fazla girişim sermayesi yatırımdan oluşması zorunluluğuna uyumlu olarak; tek bir şirkete (Getir Perakende ve Lojistik A.Ş.) yatırım yapmaktır. Getir, 7/24 1000'den fazla ürünü 10 dakika civarı bir sürede tüketicinin ayağına götüren dünyadaki ilk ve tek iş modelidir. Şirket aylık olarak yaklaşık yüzde 10 büyüme göstermektedir.

Fon, şirkete sermaye artışı yöntemi ile yatırım yapacak olup bu yatırım ile şirket İstanbul operasyonlarını büyütüp ilave olarak Ankara, İzmir, Bursa ve Antalya'da genişlemesini sürdürecektir.

Fonun çıkış stratejisi, halka arz ve kontrol değişikliğinde hisselerini satış hakkı olup; yedi senelik fon süresi sonunda bu gerçekleşmez ise fonun hisselerini şirkete enflasyon + 3% bileşik getiri ile devir opsiyonu vardır.

Girişim sermayesi yatırım fonlarında, şahıslar yüzde 10 stopaj öderken; şirket üzerinden yapılan



Hasan Bayhan
Genel Müdür
Re-pie Gayrimenkul ve Girişim Sermayesi
Portföy Yönetimi A.Ş.

yatırımlarda kar payında vergi yoktur ve yapılan yatırım miktarı kurumlar vergisinden indirilebilir.

Getir Perakende ve Lojistik A.Ş.'nin dünyadaki benzerleri yatırım alırken, cirolarının yaklaşık üç katı değerlendirme ile yatırım almışlardır. Fonun, yatırım yapacağı fiyat şirketin 2019 tahmini cirosunun yaklaşık 1.5 katına denk gelmektedir. Geleneksel alışveriş yöntemlerinde insanlar zaman kaybederken, Getir ile hem zaman hem ödeme kolaylığı kazanılır. Getir tahsilatı sadece uygulamaya kayıtlı kredi kartı üzerinden yapmaktadır. Kuzeyden su markası ise 7/24 damacana su teslimatı yapmakta ve bundan getirme ücreti tahsil etmemektedir. Depolarını franchise olarak tutan

Getir; ürünleri tedarikçilerden doğrudan satın almakta; teslimatı ise yaptıkları yatırım ile (dükkan, hafif ticari araçlar, motosiklet, kurye çalıştırma gibi) franchise yapmaktadır. Franchise performansı ve müşteri memnuniyeti sıkı bir şekilde izlenmekte ve gerekli aksiyonlar hızlı bir şekilde alınmaktadır.

Bir perakende şirketinden öte teknoloji şirketi olan Getir; BiTaksi tecrübesi olan Nazım Salur, gittigidiyor'dan exit eden Serkan Borançılı, Yandex kurucusu Arkady Volozh ve perakende sektöründe uzun yıllar geçirmiş olan Tuncay Tütek tarafından kurulmuştur.

Teknolojik altyapısı ve geniş yazılımcı kitlesi sayesinde depo konumu optimizasyonu, her bir ikmal merkezi için ayrıntılı işgücü planlaması, gerçek zamanlı pazarlama kampanyaları ve en ayrıntılı düzeyde talep tahmini yapılabilmektedir.

Getir'in önümüzdeki yıllarda daha büyük kitlelere ulaşmasını, maliyet yönetimi ve sepet performansı ile daha güçlü finansal performans göstermesini ve yeni şehirlerde tecrübesini kullanarak iş modelini tekrarlamasını bekliyoruz. Bu yaratılan katma değer hem fon performansına hem de ülkemize değer katacağına inanıyoruz.