



BABA ŞİRKETİNİ İFLASTAN ÇIKARIP, DÜNYAYI YAKALADILAR

Dış ticaretle başlanan ve dokumadan boyamaya, üretimden entegrasyona geçiş yaparak büyüyen Funika Holding, genlerindeki icatçılık yapısıyla geleceğe yenilikçi, dürüst ve kaliteli üretim misyonuyla hazırlanıyor.

CİVAN SÖZKESEN, baba mirası boyahaneden yapay zekaya, girişimciliğe ve yatırımcılığa uzanan bir iş insanı olarak dikkat çekiyor. Genç yaşta kardeşleriyle birlikte, Funika Holding'i iflas halinden çıkarmayı başaran Funika Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Civan Sözkesen bugün teknoloji, finans ve yatırım alanlarında kendisine yeni yollar çizip başarıyı yakalamış bir iş insanı. Türkiye'deki TAİDER Aile İşletmeleri Derneği, Habitat ve GEN Türkiye gibi STK'ların da yönetiminde bulunan Civan Sözkesen'in ilginç hikayesi...

Her şey babanızın vefatıyla başlıyor sanki. Hikayeyi oradan başlayarak sizden dinleyebilir miyiz?

Babam Nuri Sözkesen, ODTÜ mezunu. Yüksek ihtisas yapmak üzere İsviçre'ye gidiyor. Yaklaşık beş sene İsviçre'de kalıyor. İsviçre'den sonra o dönemde dünyada Japon işletmeciliği çok meşhur. Hawaii'de Japon Amerikan İşletmecilik Okulu'nda Japon işletmeciliği üzerine yüksek lisansını tamamlıyor. Japonya'ya gidip oradaki üç farklı şirkette staj yapıyor. Aslında Funika'nın adı da bu üç şirketin isimlerinin ilk hecelerinden oluşuyor: Fujitsu'nun 'Fu'su, Nihon Kokan firmasının 'Ni'si, Kanematsu firmasının



CİVAN SÖZKESEN
FUNIKA HOLDİNG YÖNETİM
KURULU BAŞKAN YARDIMCISI

da 'Ka'sı... 1985'te bu üç şirkette çalıştıktan sonra Türkiye'ye dönüp ticarete atılıyor, sonradan holdingleşecek bir dış ticaret firması kuruyor. Türkiye'de Japon işletmeciliğini uygulayan ilk Türklere biri oluyor. 2008 yılında bizim ağırlıklı olarak ihracat çalıştığımız ülke Amerika'dı. Amerika'da yaşanan mortgage krizi, 2008'deki şirketlerin yeni sipariş vermelerini erteledi. Ve yeni siparişler altı ay, bir sene arası gecikince de nakit akışında oluşan 15 milyon dolarlık açık, şirketin ana nakit akışını bozdu. 2009 yılında şirket iflas erteleme kararı aldı ve altı ay sonra da babam vefat etti.

Çok zor olmalı...

Elbette, ailemiz büyük bir travma yaşadı. Yaklaşık 40 milyon dolara yakın bir borç var. Dolayısıyla iflasın getirmiş olduğu bir ekonomik travma var. Yaşımız daha çok genç. Abim 24, ben 21, kardeşim 18 yaşındaydı. Başka bir ortak yok. Öncelikle yaptığımız

şeylerden bir tanesi, çalışanlarla konuşmak ve şirketi anlamaktı. Baktık ki; holding yapısı içerisinde bizim aslında en güçlü olduğumuz alan kumaş boyama. Dedik ki "Tüm enerjimizi, zamanımızı, kaynağımızı boyahaneye verelim." Gerçekten de sadece boyahaneyi tuttuk, diğer

alanlardan, sektörlerden çıktık ve tüm kaynağımızı buraya yoğunlaştırdık. Türkiye'nin ve Avrupa'nın en büyük boyahane tesisi haline dönüştürdük. Günlük 60 ton boyama ile... Çok hızlı borç ödemeye başladık. Geçtiğimiz 10 seneye baktığımızda sadece boyahane kalarak ne kadar doğru bir karar verdiğimizizi görüyorum.

Dijital dünyaya yönelmeniz nasıl oldu?

2018-2019'da pandemi dönemine geldiğimizde ise dünya çok değişmişti. Bizim sanayiye yatırım yapmaktansa dijital alanlar, oyun sektörü, yazılım projeleri gibi alanlara yönelmemiz gerekiyordu. Çünkü mobil dünyanın ve dijitalleşmenin hızlı dönüşümünü yaşıyoruz. Böylece bundan yaklaşık beş sene önce yeni bir serüven başladı ve dijital alana ilk adımı attık. Ay Yapım'ın dizisi "Çukur"un aynı isimli oyununu geliştirdik. Oyun uzun bir süre indirmeler listesinde birinci sırada kaldı. Türkiye'de 8 milyon izleyicisi olan bir diziydi. Amerika'nın en büyük oyun şirketleriyle partnerlik yaptık. Fransız şirketlerine "exclusive" partner olduk. Pandemi ile beraber dünya web 2'den web 3 dediğimiz alana doğru evriliyordu. Bu sırada oyun sektörü de çok değişiyordu. Biz yine 2020 yılından itibaren mobil oyunla başladığımız serüvenle, artırılmış gerçeklik, sanal gerçeklik gibi teknolojileri de ekledik. Bodrum'da sanal gerçeklik üzerine bir şirket kurduk. İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin "4 Mevsim Müzesi'ni" tamamen Metaverse dediğimiz VR'a aktardık. Sabancı Holding ile Esas Holding'le çalışmalar yaptık. Sabancı Üniversitesi'nin kampüsünü de VR'a aktardık. Mobil telefon, tablet bilgisayardan gezilebilecek üç boyutlu sanal mekanlar tasarlamaya başladık. Meta ile birlikte çalışıyoruz; Meta'ya oyun ve uygulama geliştiriyoruz.

Sizin bir de PolyVerse isimli girişiminiz var. Nasıl doğdu bu girişim?

Datalara baktığımız zaman bugün toplum web 3'ü karmaşık ve kullanıcı dostu olmaktan uzak buluyor. Biz de PolyVerse diye bir girişim başlattık. PolyVerse'ün amacı işi en basit hale dönüştürerek, insanların web 3'te proje yapmalarını sağlamak. Siz web sitesine giriyorsunuz. Baktığınız zaman web 2 görünümü bir web sitesi. Hiçbir şey bilmenize gerek yok. "AI ve sürükle" mantığında. Sizi yönlendirerek proje yapmanızı, kendi token'inizi yaratmanızı; bir ödeme sistemi geliştirmenizi ve bir cüzdan altyapısı oluşturmanızı sağlıyor. Yani bugün web 3 altındaki yapabilecek tüm bacaklarla ilgili biz "as a service" dediğimiz hizmeti veriyoruz. "as a service" nedir? Siz hizmeti dışarıya açarsınız,



"2020 YILINDAN İTİBAREN MOBİL OYUNLA BAŞLADIĞIMIZ SERÜVENLE, ARTIRILMIŞ GERÇEKLIK, SANAL GERÇEKLIK GİBİ TEKNOLOJİLERİ DE EKLEDİK."

açık kaynak olarak. Herkes gelip dışarıdan faydalanabilir. Sermayeden de emekten bağımsız büyüme modelidir. Yatırımcıların en çok sevdiği modeldir. Bir kod yazarsınız, indiren herkes ondan yararlanmaya başlar. Buna SDK deniyor: "Software Development Kit". Bu şekilde yazılım kitleri oluşturduk. Bu yazılım kitlerini kullanan herkes projesini web 3'e dönüştürebiliyor.

Sizin yatırımcı yönünüz de var değil mi? Bu yönünüzden de söz eder misiniz?

Türkiye'de ve dünyada girişim sermaye fonları, risk sermayesi fonları var. Özellikle Amerika'da, Türkiye'de bu risk sermaye fonlarında yatırımcıyım. LP; Limited Partner olarak geçiyorum. Buradan Amerika'daki beşten fazla startup'a yatırım yaptım; üç tanesi exit yaptı. Hepsi de dünyada bilinen şirketler. Mesela bir tanesi AppLovin. Dünyanın en büyük reklam üzerinde para kazanan uygulamalarından. Bu uygulamalara para kazandırtan, cironuzu artıracak bir yazılım şirketi. Coursera var; dünyanın en büyük online eğitim şirketlerinden bir tanesi. Amerika'da 200'den fazla üniversite Coursera üzerinden eğitim veriyor. Coursera'nın "seri a" yatırımcılarındanım. Flutterwave diye bir girişim var. Visa, Master Kart, Alibaba ile beraber ortak yatırım yaparak orada yer aldım. En son bir uzay satelite şirketine yatırım yaptım, adı Umbra.

Aynı zamanda ben bir melek yatırımcıyım. 2019 yılında "Napolitan Pizza" kavramını Türkiye'de oturttuk diyelim. Bugün aramalarda google'da, trendlerde pizzayı da geçti; hatta Napolitan diye değil "Nappo" olarak aratılıyor. Türkiye'de 2'si İzmir'de, 5'i İstanbul'da olmak üzere 7 adet Napolitan Pizza restoranımız var.

Ayrıca yine "melek yatırımcı" olarak Elif Boyner ile de bir çalışmamız oldu. Boyner'in Caddebostan'daki binasının altında farklı bir konsept denedik. Eğlence ve yeme-içme alanı. Aynı zamanda dikey tarım yapılıyor. Tarladan sofraya gibi düşünün.

Bununla beraber eğitim sektöründe de varım. Özgür Bolat'ın ilk melek yatırımcılarından biriyim. Özgür Bolat, eğitmen ve psikolog. Onunla "parentwiser" diye bir App geliştirdik. Diyelim ki çocuğunuzda hırçınlık sorunu var; çocuğun sorununu uygulamaya girince Özgür Bolat'ın konuya dair videosu çıkıyor karşınıza.

İş hayatınızdaki bu başarıyı neye bağlıyorsunuz?

Başarı bilinenden değil soyut kavramlardan geliyor. İç motivasyonunuz, enerjiniz, ruh haliniz, dengeğiniz... Siz savaşı içeride kazanıp o dengeyi kurduğunuz zaman geliyor başarı.