

Girişimci kendine ne kadar maaş yazmalı?

Swipeline TR Videosu Aimyy raporu

AIMYY.COM

12 şubat 2025

Yazan: Dr. Elyase İşkender

Girişimci kendine ne kadar maaş yazmalı?

Swipeline TR Videosu Aimyy raporu

1. Giriş ve Konu Tanıtımı

- WhatsApp grubunda daha önce konuşulan "**Founder Maaşı**" konusu ele alınıyor.
- Ocak-şubat aylarında şirket maaşlarının belirlenmesiyle konunun g¼ncellięi vurgulanıyor.
- "**Founder maaşı ne kadar olmalı?**" sorusu ¼zerinden tartişma başlatılıyor.

2. Founder Maaşı ile İlgili Temel Problemler

- şirketin finansal durumuna bağlı olarak maaş belirleme sorunu:**
 - şirket hızlı b¼y¼m¼yor veya **limitli finansal rezerve** sahipse, maaşın ne kadar olması gerektiği tartişılıyor.
 - şirketin sağlığını koruyacak seviyede maaş belirlenmesi** gerektiği belirtiliyor.
- Kurucunun yaşam giderleri vs. şirket çıkarları:**
 - Founder, **kişisel yaşam giderlerini karşılayamaz hale gelmemeli**.
 - Ancak şirketin ivme kazanması için de **gereğinden fazla y¼k olmamalı**.

3. Founder'ın Maaş Alıp Almaması ¼zerine G¼r¼řler

- Kurucuların başka bir yerde çalışsa daha y¼ksek maaş alacağı gerçeği** vurgulanıyor.
- Bir startup kurucusu, **kendi maaşını azaltarak fırsat maliyetine katlanıyor**.
- 3-5 yıl sonrası için b¼y¼k başarı ve finansal getiri hedefleniyor**.
- Kurucu ve çalışan maaşı arasındaki denge:**
 - "Benden daha y¼ksek maaş alan alışanım var" gibi şikayetlerin yanlış olduğu belirtiliyor.
 - şirketin vizyonunu ileri taşıyacak daha iyi yetenekleri almak için kurucunun **kendinden fedakarlık yapması gerektiği** tartişılıyor.

4. Maaş Belirleme Fakt¼rleri

- şirketin gelir durumu:**

- Küçük bir startup'ta kurucunun maaşı ile büyük bir şirketteki kurucu maaşı aynı olamaz.
- **Yaşanılan ülke:**
 - ABD veya Türkiye'deki kurucuların yaşam maliyetleri farklı olduğu için maaşlar da farklı olmalı.
- **Aile durumu:**
 - Çocuklu ve bekâr kurucuların maaşlarının farklı olup olmaması gerektiği tartışılıyor.
 - **"Çocuk sahibi kurucuya daha fazla maaş mı verilmeli?"** sorusu provoke edici bir soru olarak gündeme geliyor.

5. Şirketin Geleceğine Olan İnanç

- **Kurucunun maaşı düşükken neden şirkete büyük hedefler koyduğu tartışılıyor.**
- Eğer kurucu, şirketin büyük olacağına inanıyorsa, **kendi maaşı konusunda da gelecekte bir dönüş olacağını kabullenmeli.**
- **Kurucu için hisse en büyük motivasyon kaynağı olmalı.**

6. Yatırımcı ve Founder Maaşı İlişkisi

- **Yatırımcılar maaşı belirleme konusunda ne kadar müdahil olmalı?**
- Yatırımcılar, kurucunun ekonomik stres altında olmaması gerektiğini düşünüyor.
- **Maaş belirleme yatırımcı ile şirket yönetimi arasında bir denge gerektiriyor.**
- **Fon yöneticilerinin (VC) kendi maaşlarını nasıl belirlediği ile startup kurucularının maaşları arasında bir kıyaslama yapılıyor.**
 - VC'lerin yatırım fonlarından aldıkları **management fee (yönetim ücreti)** ile startup kurucularının maaşı karşılaştırılıyor.

7. Lifestyle Business vs. Yüksek Büyüme Odaklı Şirketler

- **Lifestyle business (geçimlik iş) ve agresif büyüme arasındaki farklar:**
 - Bazı kurucular, şirketlerini yüksek büyümeye taşımak yerine **geçim kaynağı olarak kullanıyor.**
 - Yatırım alan şirketlerde bu yaklaşım **etik olarak sorgulanıyor.**

8. Founder Maaşının Artması vs. Şirketin Durumu

- **Şirket kötü giderken founder maaşı artırılmalı mı?**

- **Maaş artışı şirketin büyümesiyle orantılı olmalı.**
- Eğer yatırımcı, startup'ın büyüyeceğine inanıyorsa, neden kurucunun maaşına yapılan yatırımın da büyüme göstereceğine inanılmıyor?

9. Founder Ego ve Şirket Yönetimi

- **Kurucunun, şirketi yönetirken nasıl bir denge kurması gerektiği tartışılıyor.**
- Founder'ın hem çalışan hem de şirket sahibi olarak **iki şapka giymesi gerektiği** belirtiliyor.
- **Bazı girişimcilerin egolarının yönetimi zorlaştırdığı** vurgulanıyor.

10. Sonuç ve Tartışmanın Genel Çıkarımları

- **Founder maaşı belirlenirken şirketin finansal durumu, büyüme hedefleri, yatırımcı ilişkileri ve kurucunun yaşam standartları dikkate alınmalı.**
- **Bir kurucu için en büyük yatırım, aldığı maaş değil, şirketinin büyümesi olmalıdır.**
- **Kendi gelirini maksimum yapmak isteyen kurucu ile gerçekten büyük bir vizyon koyan kurucu arasındaki farklar vurgulanıyor.**

VC'lerin (Venture Capital - Girişim Sermayesi Fonları) kendi maaşlarını nasıl belirlediği tartışmada şu şekilde ele alınmış:

1. VC'ler Maaşlarını "Management Fee" (Yönetim Ücreti) Üzerinden Alıyor

- **VC'ler, yatırım yaptıkları şirketlerden doğrudan maaş almazlar.**
- Maaşları, **yönetim ücreti (management fee)** adı verilen bir sistemle belirlenir.
- Genellikle **%2 - %2,5** civarında bir management fee alırlar.
- **Bu ücret, yatırımcıların (LP – Limited Partner) fona koyduğu paradan düşülerek karşılanır.**

2. Yönetim Ücreti (Management Fee) Nasıl Çalışır?

- **Örnek:**
 - Bir VC fonu **100 milyon dolarlık** bir fon topladıysa, yıllık %2 yönetim ücreti alıyorsa:
 - **Yıllık 2 milyon dolar** yönetim ücreti alır.
 - Bu para, **fonun operasyonlarını yönetmek, seyahat etmek, ekip kurmak, analiz yapmak, yeni fırsatlar araştırmak, avukat ve danışmanlara ödeme yapmak** için kullanılır.

- VC yöneticilerinin maaşları da bu ücretten karşılanır.

3. Yönetim Ücretinin Azalması

- VC fonları **ilk yıllarda daha yüksek yönetim ücreti** alır.
 - **Örnek:** İlk 5 yıl boyunca %2,5 yönetim ücreti alınabilir.
 - Ancak **yatırım süresi sona erdikçe**, fonun yönetim ücreti genellikle düşer.
 - **Örnek:** 6. yıldan sonra %1,5 veya %1'e düşebilir.
- Sebebi: Fonun büyük kısmı zaten yatırılmış olduğu için operasyonel giderlerin azalması beklenir.

4. Exit (Çıkış) Olursa "Carry" Devreye Girer

- VC'lerin asıl büyük kazancı "carry" (carry interest) üzerinden olur.
- Carry, fonun yaptığı başarılı yatırımlardan elde edilen kârın belli bir yüzdesidir.
 - Genellikle **%20 - %30 arasında** değişir.
 - Örneğin, bir VC fonu 100 milyon dolarlık bir fonla başladı ve 5 yıl sonra yatırımları 500 milyon dolar değerine ulaştı.
 - **400 milyon dolar kâr elde edildiğini varsayalım.**
 - **Bunun %20'si (80 milyon dolar) VC yöneticilerine gider.**
 - Yatırımcılar ise kalan 320 milyon doları alır.

5. Fon Kötü Giderse VC Maaşlarından Kısıyor mu?

- Genellikle hayır!
 - Tartışmada, **fon kötü giderse VC'lerin kendi maaşlarını azaltmadıkları** vurgulanıyor.
 - Çünkü **management fee, LP'ler (yatırımcılar) ile yapılan kontratlarda garanti altına alınmıştır.**
 - Ancak bazı VC'ler, kötü giden fonlarda maaşlarını **gönüllü olarak** düşürebiliyor.
- **Örnek:**
 - Tartışmada yer alan VC'ler, **ilk fonları 7 yıldır maaş almadan yönetmeye devam ettiklerini** söylüyor.
 - Fakat **bu bir standart değil**; çoğu VC yine de maaşlarını almaya devam eder.

6. VC'lerin Girişimcilerden Farkı

- Girişimciler gelir üretmeyen bir şirkette çalışırken, VC'ler yönetim ücreti ile kendilerini güvenceye alıyorlar.
- Girişimciler maaşlarını azaltmak veya hiç maaş almamak zorunda kalabiliyor çünkü şirketin sınırlı finansmanı var.
- Ancak VC'ler genellikle "güvenli bir maaş" alıyorlar çünkü:
 - Yönetim ücreti fonun büyüklüğüne göre belirlenmiş ve önceden tahsis edilmiş durumda.
 - Başarısız olan fonlar bile yönetim ücreti olarak 10 yıl boyunca faaliyet gösterebilir.

7. Girişimcilerin VC'lerden Farklı Olarak Alacağı Riskler

- Girişimci tüm riskini kendi şirketine koyar.
 - Maaş alamayabilir, şirketi bataabilir, yatırım bulamazsa sıfırdan başlamak zorunda kalır.
- VC'ler ise portföy bazında yatırım yaparlar.
 - 10-15 şirkete yatırım yaparak riski dağıtırlar.
 - Bir girişim batarsa, diğerlerinden kazanç elde edebilirler.
 - Girişimcinin kazancı bir tek şirkete bağlıken, VC'nin kazancı birçok şirkete bağlıdır.

Özetle VC'ler Nasıl Maaş Belirliyor?

1. Yönetim ücreti (%2 - %2,5) fon büyüklüğüne göre belirlenir.
2. Bu ücret fonun operasyonlarını ve çalışanların maaşlarını ödemek için kullanılır.
3. Fonun ilk yıllarında yönetim ücreti daha yüksektir, zamanla azalır.
4. Exit'lerden elde edilen kârın %20-30'u carry (kâr payı) olarak alınır.
5. Fon başarısız bile olsa management fee devam eder, maaşlar genellikle kesilmez.
6. Girişimciler tüm risklerini tek bir şirkete koyarken, VC'ler riski portföy bazında dağıtırlar.

VC'lerin maaş belirleme süreci, girişimcilerinkinden çok farklıdır çünkü maaşları, yatırımcılar tarafından baştan belirlenen ve kontrat altına alınan bir ücret sistemine dayanır.

1. Umut Yaka (Founder - Girişimci Perspektifi)

Bakış Açısı:

- Girişimcinin maaşı, şirketin finansal sağlığıyla doğrudan ilişkili olmalı.
- Founder, kişisel geçimini sağlamalı ama şirketi de tehlikeye atmamalı.
- Eğer bir girişimci başka bir şirkette çalışıyor olsa daha yüksek maaş alabileceksen neden burada daha düşük maaşa razı oluyor?
 - Çünkü gelecekte büyük bir başarı ve finansal getiri beklentisi var.
 - Yatırımcılar da bu fedakarlığı görmek istiyor.
- Girişimcinin stres altında kalması çok doğal ama bunun limiti olmalı.
- Bazı kurucular, çalışanlarından daha düşük maaş alabilir, çünkü onlar şirketteki en büyük hissedarlar.

✂ Tartışmadaki Rolü:

- Kurucu maaşı konusunda **dengeyi sağlamaya çalışan** biri olarak konuşuyor.
- **Fedakarlık gerekli ama sınırı olmalı** diyor.

🗣 2. Ali Karabey (VC - Yatırımcı Perspektifi)

Bakış Açısı:

- VC'lerin en büyük kazancı "carry" üzerinden olur.
- Management Fee (Yönetim Ücreti) yatırımcıların onayıyla belirlenir ve VC'lerin operasyonlarını sürdürmesi için kullanılır.
- Girişimciler bazen VC'lerin maaşlarını sorguluyor ama VC'lerin de büyük riskler aldığını anlamak lazım.
- Kurucular şirketi büyütmek için çalışmalı, maaşları konusunda da bir denge kurmalı.
- Şirketin kötü gidişatında kurucunun maaşını artırması yanlış bir sinyal olur.
- Türkiye'de yatırım almak zor olduğu için girişimciler genellikle aşırı ekonomik stres yaşıyor.

✂ Tartışmadaki Rolü:

- VC'lerin girişimcilere sadece para vermediğini, akıl ve stratejik destek de sağladığını vurguluyor.
- VC'lerin de fonu yönetirken maaş almadığı dönemler olabileceğini söylüyor.

🗣 3. Numan Numan(VC - Yatırımcı Perspektifi)

Bakış Açısı:

- Yatırımcılar için yönetim ücreti (management fee) fonu yönetmek için bir zorunluluk.
- VC'ler fon yönetirken bazen maaş bile alamıyorlar, 7 yıl boyunca maaş almadan çalıştıkları dönemler olmuş.
- Girişimcinin şirketten fazla para çekmesi yatırımcılar için kötü bir sinyal olabilir.
- Girişimci hem şirketin sahibi hem de çalışanı olduğu için iki şapkayı birden giymeli.
- VC'ler girişimcilere yatırım yaparken sadece finansal olarak değil, akıl hocalığı ve strateji desteği de sağlıyor.
- Fon yöneticisi olmak, 10 yıl boyunca o fonla ilgilenme taahhüdü gerektiriyor.

✂ Tartışmadaki Rolü:

- Fon yönetiminin risklerini anlatıyor ve girişimcilerin yanlış anlamalarını düzeltiyor.
- Girişimcilerin şirketin geleceği için fedakarlık yapması gerektiğini savunuyor ama bunu sonsuza kadar sürdürmemeleri gerektiğini de belirtiyor.

🗣 4. Bora Yaka (Founder - Girişimci Perspektifi)

Bakış Açısı:

- Girişimcilerin, şirketin gelecekteki değerini göz önünde bulundurarak maaşlarını optimize etmeleri gerekir.
- Girişimcinin maaşı tamamen şirketin büyümesine ve yatırım sürecine bağlıdır.
- Bir girişimcinin kendi maaşını fazla artırması, yatırımcılar için olumsuz bir sinyal olabilir.
- Şirketler büyüdükçe maaş seviyeleri de doğal olarak artmalıdır.
- Yatırımcılar şirketin maaş politikalarına bakarak şirketin geleceği hakkında fikir edinebilir.
- Bazı girişimciler, şirket kötü giderken bile maaşlarını artırmak istiyor, bu büyük bir hata.
 - Bu, yatırımcı için yanlış sinyal gönderir.

✂ Tartışmadaki Rolü:

- Girişimcilerin kendi maaşları konusunda nasıl karar vermeleri gerektiğine dair pratik öneriler sunuyor.
- Founder egosu ile şirket gerçekleri arasındaki dengeyi anlatıyor.

Genel Bakış: Yatırımcı ve Founder Perspektifleri

◆ Founder'lar (Umut Yaka ve Bora Yılmaz):

- Maaş konusuna **daha duygusal ve bireysel** bakıyorlar.
- **Stres ve yaşam koşullarının önemini** vurguluyorlar.
- Şirketin büyümesiyle **kurucunun maaşının da zamanla artmasını gerektiğini** düşünüyorlar.
- **Kurucuların çalışanlarından daha az maaş almasının normal olduğunu kabul ediyorlar ama bunun sonsuza kadar sürmemesi gerektiğini söylüyorlar.**

◆ VC'ler (Ali ve Numan):

- Maaş konusuna **daha stratejik ve yatırım bazlı** yaklaşıyorlar.
- Girişimcilerin fedakarlık yapmalarını **doğal ama sınırlı olması gerektiğini** söylüyorlar.
- **Founder maaşının yatırımcılar için bir sinyal olduğunu ve fazla artışın yanlış sinyal verebileceğini** belirtiyorlar.
- **Kendi yönetim ücreti sistemlerini (management fee) anlatıyorlar ve girişimcilerle farklarını ortaya koyuyorlar.**

Sonuç: VC'ler ve Founder'lar Nerede Ayrışıyor?

📌 Ana farklılıklar:

- **Founder'lar kişisel geçim sıkıntısına daha fazla odaklanıyor.**
- **VC'ler ise şirketin finansal sağlığını ve yatırımcı ilişkilerini ön planda tutuyor.**
- **Founder'lar, maaşlarının zamanla artması gerektiğini düşünüyor.**
- **VC'ler, şirketin performansına bağlı olarak maaş artışına daha temkinli yaklaşıyor.**

📌 Uzlaşma noktaları:

- **Kurucu maaşının şirketin büyüme evresiyle orantılı olması gerektiği konusunda hemfikirler.**
- **Şirketin kötü gittiği dönemlerde, kurucunun maaşını artırması kötü bir sinyal olarak görülüyor.**
- **Founder'ların sadece maaşa değil, uzun vadede şirketteki hisselerine odaklanması gerektiği vurgulanıyor.**

Bu tartışmada **hem girişimciler hem de yatırımcılar kendi bakış açılarını savunurken, ortak bir noktada buluşmaya çalışıyorlar.** 🚀