KAPAK_EKO_girisim_AGUSTOS 2:EKO_girisim_kapakKOBI 8/12/16 10:59 AM Page 1

DÜNYANIN DÖRT BİR YANINDAN 13 İŞBİRLİĞİ ÇAĞRISI...

KOBİ GİRİŞİM

Garanti

EKONOMİST DERGİSİ'NİN PARASIZ EKİDİR. AĞUSTOS 2016 GARANTİ BANKASI'NIN KATKILARIYLA

Şirketlerin maliyetleri azaltan, verimliliğini artıran KOBİ'lere özel çözümleri...

KOBİ'LERE CİRO ARTIRMA FORMÜLLERİ

- 40 YILLIK AHŞAPLARA, 'KADIN ELİ' DEĞDİ
- HAYVANLARIN DA SOSYAL AĞI OLDU
- OTSİMO'YLA DÜNYAYA AÇILACAK
- GİRİŞİMCİLER İÇİN YENİ BİR EKOSİSTEM

KOMSU_ESNAF 195x275 e_CP.pdf 1 10/08/16 13:57

Esnafımızın bankasından önce komşusuyuz.

Özel ürüner ve ayrıcalıklarla ihtiyaç duyduğu her an esnafımızın yanındayız.

Garanti Şubeleri / 444 KOBİ-444 5624 / garanti.com.tr/kobi | /garanti

Garanti
Başka bir arzunuz?

EDITOR_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/12/16 11:09 AM Page 1

EDİTÖR

Burcu Tuvay
btuvay@ekonomist.com.tr

Verimliliğini artıran kazanıyor

Verimlilik ve iş sürekliliği ekonomi için olmazsa olmaz kavramlar... Türkiye'de KOBİ'lerin maliyet kaygısı ile stok ya da personel azaltıp satış kaybı yaşamaları sıkça tanık olduğumuz bir durum. Yüksek stokla sezona girip finansman yükünden dolayı zarar edebiliyor.

Teknoloji alanında bugüne dek pek çok altyapı maliyeti, uzun ve masraflı proje süreçleri söz konusuyken, günümüzde bulut teknolojilerle şirketler hem yatırım maliyetlerini küçültebiliyor, hem de projeye ayrılan süreyi ve eforu en aza indirgeyebiliyorlar.

KOBİ'ler harcama yönetimi konusunda her geçen gün daha çok bilinçleniyor ve farklı çözümler arıyor. Bu farklı çözümleri ararken aynı zamanda daha az vakit harcayarak verimliliklerini arttırmak istiyorlar. Bu nedenle, aynı hizmet sağlayıcısından birçok farklı hizmeti almaları önemli.

Öne çıkan harcamaları yemek, akaryakıt, araç kiralama, kırtasiye, kargo ve diğer ofis giderleri oluşturuyor. Doğru teknolojik yatırımlarla bu maliyetleri önemli ölçüde azaltmak mümkün. Bu anlamda birçok şirketin, KOBİ'lerin verimliliklerini artıran, iş süreçlerini kolaylaştıran ve maliyetleri azaltan ürün ve hizmetleri mevcut.

Biz de kapak haberimizde KOBİ'lerin verimliliklerini nasıl artırabileceklerini araştırdık.

Türkiye'de e-dönüşüm ile ilgili belli bir farkındalık seviyesine gelmiş durumdayız. Büyük olsun küçük olsun şirketlerin pek çoğu bu süreçlere entegre olarak günümüzü yakalama konusunda oldukça istekli. KOBİ'ler, dijital platformlardaki yerlerini alıyorlar. Bu trendin artarak devam edeceğini düşünüyorum.

Hepinize iyi bir ay geçirmeniz dileğiyle...

Ekonomist HAFTALIK EKONOMİ VE SİYASİ HABER DERGİSİ
KOBİ GİRİŞİM Garanti

YAYINCI
Doğan Burda Dergi
Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş.

İCRA KURULU BAŞKANI Mehmet Y. Yılmaz
YAYIN DİREKTÖRÜ M. Rauf Ateş
YAYIN YÖNETMENİ Talat Yeşiloğlu
YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ (Sorumlu) Dr. Orhan Karaca
HABER MÜDÜRÜ Mustafa Kemal Çolak
GÖRSEL YÖNETMEN Özcan Çaycoşar

EDİTÖRLER
KOBİ GİRİŞİM Burcu Tuvay
BORSA - FİNANS Talip Yılmaz
MEDYA Fatoş Bozkuş
TEKNOLOJİ Gözde Yeniova
HABER MERKEZİ Levent Gökmen, Özlem Bay, Sibel Atik, Ayşegül Sakarya Pehlivan, Aram Ekin Duran, Ceren Oral

MARKA MÜDÜRÜ Pınar Aşçıoğlu Guruhan
GRAFİK Yaman Tetik
FOTOĞRAFLAR Hüseyin S. Öngen, Gökhan Çelebi
ARŞİV Nihal Yörükçü

ANKARA TEMSİLCİSİ Erdal İpekeşen
Tel: 0 312 207 00 71-207 00 95
ekonomist@doganburda.com

YÖNETİM
GENEL YAYIN KOORDİNATÖRÜ Yeşim Denizel
İŞ GEN. VE PROJELER DİREKTÖRÜ (TÜZEL KİŞİ TEMSİLCİSİ) Ferit Özkaşıkçı
SATIŞ DİREKTÖRÜ Orhan Taşkın
FİNANS DİREKTÖRÜ Didem Kurucu
ÜRETİM DİREKTÖRÜ Servet Kavasoğlu

REKLAM
GRUP BAŞKANI Koray Bilici
GRUP BAŞKAN YARDIMCISI Funda Baykal
SATIŞ KOORDİNATÖRÜ Ayşin Sarıkaya
Seda Erdoğan Dal - Ebru Elçi
SATIŞ MÜDÜRÜ Yonca Gönen - Selin Uğur
Altuğ Selçuk - Beril Güroğlu
Tel: 0 212 336 53 60 (3 hat)
Faks: 0 212 336 53 90

REZERVASYON
Tel: 0 212 336 53 00 / 57 / 59
Faks: 0 212 336 53 92 / 93

ANKARA REKLAM BÖLGE TEMSİLCİSİ
Sezinur Balıkçıoğlu
Tel: 0 312 207 00 72 / 73

HEDEF SAYFALAR
Tel: 0 212 336 53 70 Faks: 0 212 336 53 91

BÖLGELER PROJE VE REKLAM SATIŞ KOORDİNATÖRÜ
Cengiz Güneş Tel: 0212 336 53 11

YÖNETİM YERİ
Trump Towers Kule 2, Kat 21 - 24
34387 Şişli İstanbul
Tel: 0 212 410 32 56
Faks: 0 212 410 32 55

BASKI
Vatan Ofset Yayıncılık ve Matbaacılık AŞ
Sanayi Mahallesi 1650.Sokak No:2
Doğan Medya Tesisleri Esenyurt/İstanbul
Tel: 0 212 622 19 00
DAĞITIM
Yaysat AŞ 0 212 622 22 22
YAYIN TÜRÜ Yerel, süreli, haftalık

FIPP üyesidir.

® Ekonomist Dergisi Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş. tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır. Ekonomist Dergisi'nin isim ve yayın hakkı Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş.'ye aittir. Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. İzinsiz, kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz.

DB OKUR HİZMETLERİ HATTI 0 212 478 0 300
okurhizmetleri@doganburda.com
DB ABONE HİZMETLERİ HATTI
Tel: (0 212) 478 0 300 Faks: (0 212) 410 35 12-13
abone@doganburda.com
www.doganburda.com
Pazar hariç hergün saat 08.00-20.00 arasında hizmet verilmektedir.

ICINDE_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/12/16 12:24 PM Page 1

İÇİNDEKİLER

Küçük ve ortay boy işletmelerin en fazla önem verdikleri gündem maddelerinden biri kuşkusuz giderler. Tüm hesaplar bu kalemin maliyetini düşürmek için yapılıyor. Giderler, sektörlere bağlı olarak değişkenlik gösteriyor. Bazı sektörlerde stok ve finansman maliyetleri öne çıkarken bazılarında personel ya da satış-pazarlama giderleri ağır basıyor. Bu yüzden de maliyet azaltmada farklı yaklaşımlar söz konusu. Baskı makinelerinden bulut bilişime, filo kiralamadan kırtasiye sektörüne kadar KOBİ'lerin verimliliği artıracak, maliyetlerini azaltacak birçok ürün ve hizmet bulunuyor. Bu ürün ve hizmetlerle KOBİ'ler cirolarını önemli ölçüde artırabiliyor.

Hayvanlara yuva edindirme, kayıp hayvanların bulunması, hayvan severlerin fotoğraf ve video paylaşımı yapabildiği bir pet sosyal ağı olan Moofio, kısa zamanda 10 binden fazla kişiye ulaştı. Moofio'nun kurucuları Tuğrul Çetintaş, Efe Demirbağ ve Can Aksoy, uygulamayı ABD, İngiltere gibi hayvan sahiplenme oranının fazla olduğu ülkelere de taşımayı hedeflediklerini söylüyor. Girişimcilerin bir diğer hedefi ise lokasyon bazlı hayvan maması bulma konusunda da bir proje hazırlamak.

Girişimciliğe yönelik yeni bir ekosistem oluşturma hedefiyle bütün paydaşları bir araya getiren Girişimcilik Ekosistemi Derneği (GED), yurtdışıdaki örnekleri yakından takibe alıp 50 üye ile çalışmalara başladı. Özellikle Amerika'daki girişimcilik ekosistemini yakından izlediklerini kaydeden GED Başkanı Esra Özden, kurdukları derneğin, eğitim seminerleri, finans kaynaklarına erişim ve yerel yönetimlerle şirketlerdeki fonları harekete geçirme hedefiyle yola çıktığını anlatıyor.

5 Tekstil deneyimini takıya aktardı

6 KOBİ Gündemi

8 **KAPAK KONUSU** KOBİ'ler giderlerini nasıl azaltır?

16 "Start up'lar için yeni hedef Endüstri 4.0 olmalı"

18 Türk-İtalyan KOBİ'lerini buluşturacak

19 Hayvanların da sosyal ağı oldu

20 Çikolatadan sonra dünyaya kek satacak

22 40 yıllık ahşaplara, 'kadın eli' değdi

24 Otsimo'yla dünyaya açılacak

26 Yurtdışında yaşam alanları tasarlayacak

28 "Yaşam kalitesini artıran KOBİ cirosunu da artırıyor"

30 Başarıya yürüyen 3 kadın girişimci

32 GED, girişimciler için yeni bir ekosistem kuracak

34 **Cem Ener:** Teknoloji girişimcileri yurtdışında hangi fuarları ziyaret etmeli?

36 **Doç. Dr. Volkan Demir:** İş sağlığı ve güvenliği / Sermayenin kaybı / KOSGEB destekleri

38 Yurtdışı fuar takvimi

39 Yurtiçi fuar takvimi

40 Yurtdışı mal talepleri

42 Vergi takvimi

Tekstil sektöründeki deneyimini takı işine aktararak kendi markasını yaratan Ayça Sytmen, 2017'de satış noktasını artırıp yüzde 30 büyüme hedefliyor. Sytmen'in hedefi Avrupa'da Türk tasarımcıların ürünlerinin satılacağı bir showroom açmak.

Türkiye'de 50 binden fazla yazılım geliştirici bulunduğunu dile getiren Microsoft Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Cavit Yantaç, yazılım alanında beklenen patlamanın gerçekleşmesi için mutlaka Endüstri 4.0'a yönelik çözümlere yönelmek gerektiğini söylüyor. Yantaç, "Endüstri 4.0 tabiri hayatımıza girer girmez, pek çok ülkeden daha hızlı bir gelişim olacağını düşünüyorum" diyor.

Mimaride, fonksiyonel, ergonomik ürün ve çözümlerle birlikte özgün projeler üretebilmek giderek önem kazanıyor. Bu trend çalışma ve yaşam alanı danışmanlığı gibi yeni bir iş alanını da ortaya çıkardı. Özel sektördeki tecrübeleriyle yeni iş trendini gören Y. İç Mimar Tankut Mülayimsi, "Bu yıl Türkiye ve çevre ülkelerinde pazar payımızı arttırmak hedefindeyiz. 2017-2018 planlarımız, temsilcisi olduğumuz firmalar için Ortadoğu ve Türki Cumhuriyetler'deki yapıları ülkemiz merkezli yönetilmesini amaçladık" diyor.

AYSESYSTEAM_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/11/16 12:03 PM Page 1

Ayşegül Sakarya Pehlivan / asakarya@ekonomist.com.tr

Tekstil deneyimini takıya aktardı

Tekstil sektöründeki deneyimini takı işine aktararak kendi markasını yaratan Ayça Sytmen, 2017'de satış noktasını artırıp yüzde 30 büyüme hedefliyor. Sytmen'in hedefi Avrupa'da Türk tasarımcıların ürünlerinin satılacağı bir showroom açmak.

Uzun yıllar profesyonel olarak tekstil sektöründe çalıştıktan sonra kendi işini kurmaya karar veren tasarımcı Ayça Sytmen, içindeki girişimci ruhun sesini dinleyerek kendi takı tasarımı markasını yarattı. 1970 yılında Ankara'da doğan Sytmen, TED Ankara Koleji'nden mezun olduktan sonra bir yıla yakın bir süre Mısır'daki Kahire Amerikan Üniversitesi'ne devam etti. Daha sonra ODTÜ İngiliz Dili Edebiyatı ve Öğretmenliği Bölümü'nü bitiren Sytmen, mezun olduktan sonra tekstil sektörüne girdi. Üç yıl Ram Dış Ticaret'te tekstil bölümünde satış temsilcisi olarak çalışan girişimci, daha sonra üç yıl boyunca birkaç tekstil acentasında müşteri temsilciliği yaptı.

Tekstil sektöründeki deneyimini farklı bir işe aktarmaya karar veren Sytmen, 1998 yılında takı işine girdi. Önce yurtdışından aksesuar getirip butiklere veren girişimci, takı maliyetleri çok yükselince içindeki tasarımları kendisi yapmaya başladı. Takıda klasik ürünlerin dışında farklı tasarımlara yönelmeye başlayan Sytmen, "Kol düğmesi çok kullandığım bir aksesuardı. Profesyonel hayatta bayanlar tarafından kullanılabilecek en asil aksesuarlardan biri olduğunu düşünüyorum. Ben de, daha feminen kol düğmeleri tasarlayarak, bir erkek aksesuarını, bayanların dünyasına sokmayı hedefledim" diyor.

Kurumlara özel tasarımlar

Bu süreçte Bilsar Yönetim Kurulu Başkanı Selman Bilal'le tanışan Sytmen'in kariyeri de farklı bir yön çizmeye başlıyor. Bilsar'ın Bils markası için konuk tasarımcı olarak kol düğmesi ile birlikte satılan gömlekler tasarlamaya başlayan Sytmen, erkek aksesuarlarındaki boşluğu görerek bu alana yöneliyor. Kol düğmesinin ardından cep mendili tasarlamaya başlayan Sytmen, "Ben çok uzun zamandır cep mendili gibi maskülen aksesuarları kullanırım. Bu yüzden piyasada olmayan farklı cep mendilleri tasarlamak ve bunu kurumsal hediyelik ürün olarak pazarlamak istedim. Kumaş olarak 30 yıllık ipek, kupro, keten, koton kullandım ve çift taraflı tasarladım" diyor. Cep mendili tasarladıktan sonra bunu kurumsal hediye olarak pazarlamaya başlayan Sytmen, böylece yeni alana adım atıyor. Sytmen'in tasarladığı cep mendillerinin üstüne isim baş harfleri de eklenip kişiye özel hale dönüşebiliyor. Ürünün hassasiyeti nedeniyle paketlemeye çok özen gösteren Sytmen, ürünü özel tasarım bir kutu içerisinde keten kılıfı ile müşteriye ulaştırıyor.

AYÇA SYTMEN

Hedefinde Avrupa var

Sytmen'in ürünleri Nişantaşı'ndaki showroom'unda ve Bebek'te kişiye özel dikim hizmeti veren Sartoria Napoletana mağazasında satılıyor. Diğer taraftan da talebe göre kurumsal satışları devam ediyor. 2016 yılını yüzde 20'lik büyümeyle kapatmayı hedefleyen Sytmen'in hedefi ise 2017'de satış noktalarını artırarak yüzde 30 büyümeye ulaşmak. Hatta Türkiye'nin yanı sıra yurtdışına da açılmayı planlayan Sytmen, Avrupa'da hem kendi tasarımlarını hem de Türk tasarımcıların ürünlerini satacağı bir showroom açmayı hedefliyor.

PANO_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/11/16 11:56 AM Page 1

Sürdürülebilir İş Ödülleri KOBİ'leri bekliyor

Bu yıl sekiz ayrı kategoride düzenlenecek Sürdürülebilir İş Ödülleri'nde Büyük Ölçekli Kurumlar ve KOBİ'ler olmak üzere her kategoride iki projeye ödül verilecek. Sürdürülebilir İş Ödülleri için başvuru süreci, 19 Ağustos'a kadar devam edecek. Sürdürülebilir İş Ödülleri'ni kazanan şirketler, her kategoride Türkiye'nin alanında lider isimlerinden oluşan 27 kişilik jüri tarafından belirlenecek.

İş dünyasının farklı alanlarındaki iş modellerinin ödüllendirildiği Sürdürülebilir İş Ödülleri; Sosyal Etki, Sürdürülebilirlik İletişimi, İşbirliği, Tedarik Zinciri Yönetimi, Su Yönetimi, Karbon ve Enerji Yönetimi, Atık Yönetimi, Çeşitlilik ve Dahil Etme ve bu yıl ilk kez start up kategorisinde verilecek. Ödül için sürdürülebilir iş modelini benimsemiş, Türkiye'de sürdürülebilir kalkınmaya katkı sağlayan küçük, orta ve büyük ölçekli işletmeler başvurabilecek. Büyük ölçekli işletmeler ile KOBİ'ler için ayrı ayrı değerlendirme yapılacak ve her kategoride iki ödül verilecek. Sürdürülebilir İş Ödülleri başvuruları http://surdurulebilirisodulleri.com/ sitesi aracılığıyla yapılabiliyor.

Diyabete yenilikçi projeler aranıyor

Diyabet alanında çözüm ve tedavi yöntemleri geliştiren Sanofi, diyabetli hastaların günlük yaşamlarını kolaylaştırmak amacıyla 2014 yılında 'Sen Bul Diyabet Kolaylaşsın' proje yarışmasını hayata geçirdi. Bu yıl üçüncüsü düzenlenen yarışmaya, bugüne kadar Türkiye çapında üniversitelerin tıp, eczacılık, hemşirelik, hukuk, mimarlık, gastronomi, işletme gibi farklı birçok bölümlerinden başvurular yapılmaya devam ediyor. Yarışmaya bu yıl en çok başvuru İstanbul'dan yapıldı. Eylül ayına kadar başvuruların devam edeceği projeye katılmak isteyen öğrenciler senbuldiyabetkolaylassin.com web sitesine girerek başvurularını yapabiliyorlar. İlk altı finalistin 30 Eylül tarihinde belirleneceği projede dereceye girenler '14 Kasım Dünya Diyabet Günü' haftasında açıklanacak. Dereceye girenlere toplam 10 bin TL'lik para ödülünün yanı sıra Sanofi'de staj fırsatı sunulacak.

"Yıl sonunda e-imza 200 bine ulaşacak"

Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK) 'Türkiye Elektronik Haberleşme Sektörü Üç Aylık Pazar Verileri' raporunu yayımladı. Mart 2016 sonu itibarıyla toplam 2 milyon 248 bin 797 elektronik sertifika oluşturuldu. 2016 yılının birinci çeyreğinde bir önceki döneme göre, elektronik imza sayısında yüzde 12,2 ve mobil imza sayısında yüzde 1,7 oranında artış gerçekleşti. E-imzalı belgelerin taraflar arasında yasal geçerli ve güvenli şekilde gönderilip alınması KEP (Kayıtlı Elektronik Posta) ile mümkün. Şu anda 150 bini aşan KEP adres sayısının 2016 yılı sonunda 200 bini aşacağı öngörülüyor. İtalya'da ise KEP adres sayısı 6 milyona ulaşmış durumda. TÜRKKEP Genel Müdürü Yüksel Samast, "E-imza ve KEP kullanımı, yüzde 50 ila yüzde 90 arasında maliyet tasarrufu sağlıyor ve doğanın korunmasına katkıda bulunuyor. Önümüzdeki dönemde ise elektronik sertifikanın 3 milyona ulaşmasını bekliyoruz. Bununla birlikte bu konuda alınacak çok yol olduğunu düşünüyoruz" diyor.

PANO_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/11/16 11:56 AM Page 2

Kadın girişimciler istihdam yaratıyor

EY'nin Küresel İstihdam Yaratma 2016 Araştırması sonuçlarına göre; kadın girişimciler 2015'te erkek girişimcilerden daha fazla iş imkânı sağladı. Dünya genelinden yaklaşık 2 bin 700 girişimci ile gerçekleştirilen araştırmanın sonuçları, kadın girişimcilerin şirketlerinin işgücünde gelecek yıl yüzde 10,9'luk bir artış yaşanacağını öngördüklerini ortaya koyarken, erkeklerin tahmini yüzde 8,3 seviyesinde kaldı. Girişimcilerin küresel boyuttaki ekonomik belirsizliklere rağmen geçen yıla göre daha iyimser olduklarını gösteren araştırma, işe alım eğilimlerinin de büyük şirketlere kıyasla iki kat daha yüksek olduğuna işaret ediyor. EY Türkiye Kurumsal Finansman Bölümü Ortağı ve EMEIA Büyüyen Pazarlar Lideri Demet Özdemir, "Kadınlar için girişimciliğin iş hayatında başarı ve istihdam yaratmada bir rota haline gelmesi kurumsal hayatta da devam eden cinsiyet eşitsizliğinin ortadan kaldırılması adına umut verici" diyor.

EO Türkiye'nin yeni başkanı Gül Gürer Alimgil

48 ülkede 12 binden fazla üyesi bulunan ve 536 milyar doların üzerinde bir ciroyu yöneten global girişimcilik ağı Entrepreneurs' Organization'da (EO - Dünya Girişimciler Organizasyonu) Türkiye'de yeni dönem yönetim kurulu başkanı belirlendi. Başkanlığa, dijital müzik yayıncılığı konusunda faaliyet gösteren SMG'nin Yönetim Kurulu Başkanı Gül Gürer Alimgil seçildi. SMG, Türkiye'de 7 bine yakın AVM, otel ve mağaza gibi halka açık mekanda, kapalı devrede yasal müzik, anons ve reklam yayını hizmeti veriyor. Alimgil, "Misyonumuz birlikte öğrenmek ve gelişmek. Birlikte gelişmenin alt kuralı bağlılıktır. Biz de yeni yönetim kurulu olarak üyelerin birbirlerine bağlanmalarını sağlayacak daha fazla ortam yaratacağız" dedi.

Türk girişimciler Küresel Girişimcilik Zirvesi'ne katıldı

Silikon Vadisi'nde gerçekleştirilen Global Entrepreneurship Summit'te (Küresel Girişimcilik Zirvesi) Endeavor Derneği dünya genelinde 25 ülkede inovatif olan, sektörel gelişim yaratan, yeni istihdam fırsatları çalışmaları ile ABD Başkanı Barack Obama tarafından övgü aldı. Zirvede Endeavor Global Yönetim Kurulu Üyesi ve LinkedIn Ceo'su Reid Hoffman, Endeavor'ın sadece kendi girişimci şirketlerine ortak yatırım yapan Endeavor Catalyst Fonu'na 10 milyon dolarlık yatırım yapacağını da ifade etti. Catalyst Fonu'ndan Türkiye'de daha önce Airties, iyzico, lidyana.com, Peakgames ve yemeksepeti.com yatırım almıştı.

Aynı gün Obama, Endeavor ve Endeavor Catalyst Fonu'na özellikle vurgu yaparak sağlanan desteklerin girişimcilik seferberlikleri arasında en etkili olanı olduğunu söyledi. Etkinlikte Türkiye'yi Endeavor girişimcileri ve CaseCampus Programı katılımcısı üç isim temsil etti. Üç gün boyunca küresel girişimcilik ekosisteminin nabzının attığı etkinlikte Armut.com Kurucusu Başak Taşpınar Değim, B-fit Kurucusu Bedriye Hülya ve Ustamdan.com Kurucusu Gökçe Gülcüler dünyadaki önemli yatırımcılar ve sektör liderleri ile bir araya gelirken, ABD hükümetinden yetkililerle de tanışma ve şirketlerinin başarılarıyla hedeflerini paylaşma fırsatı buldu. Etkinlikte aynı zamanda Türkiye'den Doğan Online ve hepsiburada.com kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Hanzade Doğan Boyner 'Paylaşım Ekonomisi ve Yükselen Pazarlar' başlığı ile düzenlenen panelde yer aldı.

KAPAK_KONUSU_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/12/16 3:41 PM Page 1

Burcu Tuvay / btuvay@ekonomist.com.tr

KOBİ'LER GİDERLERİNİ NASIL AZALTIR?

KAPAK_KONUSU_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/12/16 3:41 PM Page 2

Küçük ve ortay boy işletmelerin en fazla önem verdikleri gündem maddelerinden biri kuşkusuz giderler. Tüm hesaplar bu kalemin maliyetini düşürmek için yapılıyor. Giderler, sektörlere bağlı olarak değişkenlik gösteriyor. Bazı sektörlerde stok ve finansman maliyetleri öne çıkarken bazılarında personel ya da satış-pazarlama giderleri ağır basıyor. Bu yüzden de maliyet azaltmada farklı yaklaşımlar söz konusu. Baskı makinelerinden bulut bilişime, filo kiralamadan kırtasiye sektörüne kadar KOBİ'lerin verimliliğini artıracak, maliyetlerini azaltacak birçok ürün ve hizmet bulunuyor. Bu ürün ve hizmetlerle KOBİ'ler cirolarını önemli ölçüde artırabiliyor.

Kâr marjlarının azalması, rekabet ortamının daha da sertleşmesi global dünyamızın artık bir gerçeği. Bu nedenle dünya genelinde, özellikle son yıllarda KOBİ'lerin daha verimli iş süreçleri ile rekabetçi ortamda öne geçmek için teknolojiye daha fazla önem verdiğini görüyoruz. Teknolojiye gösterilen bu ilginin en önemli nedeni, teknoloji kullanımının iş süreçlerini daha iyi hale getirmesi.

Bunun yanında günümüz iş dünyasında dijital ortamda satış ve pazarlama, daha büyük kitlelere ulaşmak, pazarlama faaliyetleri maliyetlerini düşürmek ve yeni pazarlar girebilmek için olmazsa olmaz bir kanal olarak görülüyor. Bu kanalda en çok hizmet verebilecek kitle de KOBİ'ler. KOBİ'lerin dijital dünyadaki durumuna oransal olarak bakarsak TÜİK verilerine göre KOBİ'lerin internete erişimi yüzde 92, bilgisayar kullanımı yüzde 95, web sitesi sahipliği ise yüzde 62 seviyelerinde. Bankacılık tarafına bakarsak, Türkiye Bankalar Birliği'nin (TBB) Mart 2016 verilerine göre Türkiye'de kurumsal internet bankacılığını, kayıtlı müşteriler arasından aktif olarak kullananların oranı yüzde 45 iken, kurumsal mobil bankacılıkta ise bu oran yüzde 62 seviyelerinde.

Rakamlar KOBİ'lerin dijital okuryazarlığının gelişmesinin büyük önem taşıdığını gösteriyor. Özellikle, e-ticaret, dijital şirket, sosyal medyada marka yönetimi, çevrimiçi reklamcılık gibi konularda KOBİ'lerin dijital dönüşümünün sağlanması ve bu rakamların daha da artmasını sağlamak gerekiyor.

Bu anlamda birçok şirket, KOBİ'lere özel geliştirdiği ürünler ve çözümlerle iş süreçlerini hızlandırıyor, verimliliğe katkı sağlıyor bir yandan da maliyetleri düşürüyor.

Kapak haberimizde KOBİ'lerin iş süreçlerini kolaylaştıracak, ürün ve hizmetleri araştırdık.

KOBİ'lerin maliyetlerini artıran 5 neden

1. Yeni tüketim modeline uyum problemleri
2. Değişime gösterilen direnç
3. Bilinmeyenden korku
4. Mevcut durumu koruma kaygısı
5. Performans, hız, gecikme ve güvenlik ile alakalı çekinceler

"KOBİ'lerin vizyonlarını güçlendiriyoruz"

Garanti

Garanti Bankası KOBİ Bankacılığı Pazarlama Koodinatörü ESRA KIVRAK:

"Finansal ürünlerimizin yanında, bilgilendirme hizmetlerimizle de müşterilerimize yol göstermeye, bilgi birikimimizle KOBİ'lerin vizyonlarını güçlendirmeye çalışıyoruz. Bu kapsamda KOBİLGİ hizmetleri altında yürüttüğümüz çalışmaların başında, KOBİ'ler için ulusal ve uluslararası desteklerle ilgili gerekli bilgi ve yönlendirmeyi tek bir çatı altında sunan TeşvikBul hizmetimiz geliyor. Garanti.com.tr/kobi altında uygulamaya aldığımız TeşvikBul bölümünde yer alan formlara il, faaliyet alanı, şirket kuruluş tarihi, çalışan sayısı ve yatırımın konusu gibi bilgileri dolduran KOBİ'ler, kendilerine en uygun teşvik, hibe ya da destekle ilgili bilgi sahibi oluyor. Bunun yanında ŞirketKur ile girişimcilerin aklındaki önemli soruları cevaplıyoruz. Girişimciler, kendilerine ve planladıkları yapıya en uygun şirket tipini bulmalarını sağlayan hizmet kapsamında, harcama kalemlerini ve ortalama kuruluş maliyetini öğrenebiliyor. 2015'in sonunda sunmaya başladığımız GarantiTeknosor teknolojik danışmanlık hizmetiyle ise KOBİ'ler bilgisayar, yazıcı, cep telefonu, tablet gibi elektronik cihazlarla ilgili karşılaştıkları anlık teknolojik sorunlar için teknik destek alabiliyor. Garanti MarkaOl ile de marka tasarım uzmanlarından alabildikleri bilgilendirme hizmetiyle KOBİ'lerin markalaşma yolunda tasarım ile ilgili ihtiyaç duyduğu konularda destek oluyoruz. Önümüzdeki dönemde de, yalnızca finansman ve bankacılık alanında değil KOBİ'lere sunulan bilgilendirme ve danışmanlık hizmetlerinde de KOBİ'ler neye ihtiyaç duyuyorsa yanlarında olacağız."

KAPAK_KONUSU_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/12/16 3:41 PM Page 3

Intel Security Türkiye - Azerbaycan Bölge Direktörü **İLKEM ÖZAR**

"Mobil cihazlar korunmalı"

Intel Security, KOBİ'lere siber tehditlere karşı koruma sağlayabilmeleri için Türk Telekom ile yaptığı iş birlikteliği çerçevesinde sunulan İŞYERİM paketleri ile erişilebilirliği yüksek ve kullanımı kolay güvenlik çözümleri sağlıyor. Türk Telekom İŞYERİM paketleri, güvenliğin yanı sıra kurumsal e-posta hizmeti, alan adı, web sitesi araçları, WiFi paketleri ile KOBİ'lerin temel ihtiyaçlarını uygun fiyatlarla karşılayabilmelerine olanak tanıyor. Ayrıca bu hizmetler bağlantı hizmeti faturasında olduğu için ödeme konusunda da avantaj sunuyor. Intel Security Türkiye - Azerbaycan Bölge Direktörü İlkem Özar, "KOBİ'lerin cihaz sayısının arttığını gözlemliyoruz, artık kullandıkları mobil cihazları da koruma gereksinimi içindeler. Biz de yeni paketlerimiz ile bu ihtiyaçları karşılayacak çözümler üzerinde çalışıyoruz" diyor.

SAP Ekosistem ve Satış Direktörü **SELÇUK ÖZNAL**

"Kaynakların verimliliğini artırıyoruz"

SAP Türkiye'nin KOBİ'lere yönelik SAP SuccessFactors, SAP Hybris, SAP ERP, SAP Jam, SAP Analitik Çözümleri ve SAP Cloud 4 Customer gibi çözümleri bulunuyor. SAP ERP, işletmeler için rekabetçilik, verimlilik ve kârlılık artışı sağlarken, maliyetlerin azalmasını ve tasarruf imkanları yaratıyor. SAP Analitik Çözümleri özellikle stok, personel, finansman, emlak, satış ve pazarlama giderlerinin düşmesini ya da aynı maliyet ile verimliliğin artırılmasını mümkün kılıyor. Successfactors, işe alımdan çalışan yedeklemeye uzanan bir yelpazede, birbiri ile tamamen entegre çalışan modülleri ile uçtan uca bir İK yönetimi platformu sunuyor. Bulut İK yönetimi çözümü SuccessFactors, herhangi bir donanım ya da bakım maliyeti yaratmadan, kısa bir sürede kullanıma hazır hale geliyor. SAP Jam ile şirket içerisindeki departmanlar, proje ekipleri, sosyal kulüp üyeleri gibi farklı takımlar için kapalı iletişim grupları kurulması ve anket gibi farklı iletişim araçları ile kurum içi beyin fırtınası, problem çözümü gibi iletişim süreçlerinin gerçekleştirilebilmesi mümkün. Mobil CRM çözümü olan Cloud 4 Customer ile satış ve pazarlama süreçlerini pratikleştiriyor. Hybris isimli ticaret platformu KOBİ'lere özel paketiyle, çok kanallı ticaret yapısını hayata geçirerek, müşterilerin dokundukları her kanalı birer gelir merkezi haline dönüştürmesine yardımcı oluyor. SAP Ekosistem ve Satış Direktörü Selçuk Öznal, "Biz sadece maliyetleri düşürmeye değil, maliyetleri düşürürken aynı zamanda kullanılan kaynakların verimliliğini maksimize etmeye odaklanıyoruz" diyor.

Otokoç Otomotiv Araç Kiralamadan Sorumlu GMY **İNAN EKİCİ**

"Operasyonel kiralama hizmetini şahıslara da sunacağız"

Filo kiralama sermayelerini araç satın almaya harcamak, işin operasyonel yükünü ve ilave masraflarını üzerine almak istemeyen şirketler için çözüm yolu olarak karşımıza çıkıyor. Kiralamayı tercih eden KOBİ'ler, kiralama şirketlerinin toplu satın alma avantajlarından yola çıkarak, satın alma, kasko, servis ve bakım maliyetlerinde ciddi avantaj sağlıyorlar. Ayrıca piyasa koşullarına veya kira süresi boyunca oluşacak hasarlara bağlı olarak araçların 2'nci ,el satış bedellerinde oluşabilecek öngörülemeyen değer kayıplarından etkilenmiyor. Otokoç Otomotiv Araç Kiralamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İnan Ekici, kiralanan filo aracında orta segment bir araçta, peşin satın alındığı var sayımı ile eğer araçta ekstra bir hasar durumu söz konusu olmaz ise kiralamada yaklaşık yüzde 9 oranında avantaj sağlandığını söylüyor. Bunun da 70 bin TL'lik bir araçta toplamda yaklaşık 6 bin ile 6 bin 500 TL'ye karşılık geldiğini ifade eden Ekici, "Avis Filo markamız ile KOBİ'ler, kurumsal şirketlerin yanında şahıs şirketlerine sunuyor olduğumuz operasyonel kiralama hizmetini Avis filo markası ile şahıslara da yakın zamanda sunacağız" diyor.

Multinet Up CEO'su **YUSUF ZİYA GÜNDÜZ**

"Akıllı çözümlerimiz değer yaratıyor"

Multinet Up, çalışanların yemek ödeneklerinden ödüllendirme ve sadakat programlarına, şirket araçlarının yönetiminden iş seyahatleri, konaklama ve tedarik süreçlerine kadar uzanan çok geniş bir yelpazede çözüm ve hizmetler sunuyor. Çalışanların yemek konusunu çözen Restonet, çalışan ödüllendirme ve yardımlarını, ekip teşviklerini yerine getiren Giftcard, firmaların araç ve diğer yakıt harcamalarını gerçekleştiren Petronet, iş için seyahat eden personelin konaklama harcamalarını yönetmelerini sağlayan Otelnet ve satın alma süreçlerinde kurumların iş yükünü hafifleten Multiavantaj Business bu hizmetlerden birkaçını oluşturuyor. TÜRKONFED, çatısı altında yer alan 50 bine yakın şirket yer aldığını belirten Mulitnet Up CEO'su Yusuf Ziya Gündüz, özel olarak tasarlanan TÜRKONFED kartı ile şirketlerin tedarik sürecinde avantajlı fiyatlardan yararlanabilmelerini, maliyetlerini ve operasyon yüklerini azaltmayı hedeflediklerini söylüyor. Bu kart ile akaryakıt, yemek, yurtiçi kargo, İK, filo kiralama gibi alanlarda avantajlı koşullarla tedarik yapılabiliyor. Gündüz, "Bu platform, değer yaratan akıllı çözümlerimizi Türkiye'nin dört bir köşesindeki KOBİ'ler için erişilebilir kılarak bir dönüm noktası oldu" diye konuşuyor.

KAPAK_KONUSU_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/12/16 3:41 PM Page 4

KOBİ'lere sağlayacağı 7 fayda

Yeni nesil servis hizmetlerinin kullanımıyla KOBİ'lerin sağlayacağı yararlar şöyle sıralanıyor.

1 Donanım, yazılım, BT desteği gibi kaynaklara düşük yatırım bedelleri ile erişim.

2 Teknik anlamda esnek bir BT altyapısına kolayca büyüyüp küçülebilir bir paket ile sahip olabilmek.

3 İş performansı ve BT kapasitesini artırma,

4 İş sürekliliği ve felaket yedekleme süreç ve altyapılarına erişim,

5 Sürekliliği sağlamak ve teknik zorluklara karşı direnci arttırmak için yedekli çalışma olanağı,

6 Kısıtlı sayıdaki insan kaynağı ile BT araçlarının faydalarını iş hayatına katabilme,

7 Düşük toplam edinme maliyeti.

LeasePlan Genel Müdürü **TÜRKAY OKTAY**

"Uygun fiyatlı kiralama hizmeti sunuyoruz"

LeasePlan, operasyonel filo kiralama ve araç yönetiminde Türkiye'de 2007 yılından bu yana faaliyetlerini sürdürüyor. Geçtiğimiz mart ayında İzmir'de ikinci ofisini açan şirket, önümüzdeki dönemde farklı illerde ofisler açmaya devam edecek. Sektörün özellikle Anadolu'da faaliyet gösteren KOBİ'lere ulaşarak büyüyebileceğini düşündükleri için sektörün ilk online filo kiralama sitesi www.tiklakirala.com'u hizmete sunduklarını söyleyen şirketin genel müdürü Türkay Oktay, Tıkla Kirala ile 10 bine yakın üyeye ve 900 müşteriye sahip bir avantaj platformunu hayata geçirdiklerini belirtiyor. Bugün, bu platform aracılığıyla kiralanan bin 500 şirket aracı bulunuyor. 2017'de bu platformu geliştirmeyi planladıklarını vurgulayan Oktay, "KOBİ'lerimizi ise www.tiklakirala.com'a üye olmaya davet ediyoruz. Tıkla Kirala'da müşterilerimiz işlemlerini online olarak gerçekleştirdikleri için daha uygun fiyatlı kiralama teklifleri sunabiliyoruz. Her hafta yeni hemen teslim araç kampanyaları düzenliyoruz" diyor.

OKI Genel Müdürü **LUSI ADUT:**

"Az enerji harcayan ürünler yapmaya devam edeceğiz"

OKI'nin akıllı MFP'leri (akıllı çok fonksiyonlu yazıcılar), cloud sistemine giriş ve çıkışa uyumlu olarak çalışıyor. Akıllı cihazların belgelerin doğrudan e-postaya arşivlenmesi, network üzerinde bulunan Cloud tabanlı bir klasöre taranabilmesi özelliği bulunuyor. Bu özellik sayesinde belgelerin tek bir konumda arşivlenmesi sağlanıyor. OKI'nin akıllı yazıcılar için geliştirilen Sendys explorer çözümü çok sayıda belge kullanımı içeren süreçleri ortadan kaldırırken, iş akışlarının kontrolünü sağlamaya olanak veriyor. Sendys sayesinde kullanıcılar belgeleri tarayıp OCR yani düzenlenebilir formata dönüştürebiliyor, dağıtabiliyor. Arşivleri kişiselleştirip belge güvenliğini arttırabiliyor, birden fazla cihazı yönetmek için merkezileştirme yapabiliyor. Mobil çalışanlar OKI akıllı cihazlar üzerinden google cloud print yazılımı ile istediği her yerden baskı alma imkanına sahip oluyor. OKI Genel Müdürü Lusi Adut, OKI'nin donanım ve yazıcı pazarındaki trende uygun olarak az enerji harcayan, uzun ömürlü, çevreye en alt düzeyde etki edecek, işletmelerin ve farklı sektörlerin taleplerine uygun, kolay kullanılan ürünler sunmaya devam edeceğini söylüyor.

eTA Genel Müdürü **HAMDİ ERÇELİK**

"Yurtdışındaki fırsatları değerlendiriyoruz"

Elektronik Taşımacılık Ağı (eTA), yük sahibi KOBİ'ler ve taşımacılık yapan kamyoncuları bir araya getirerek, kaynaklarını en etkin kullanmalarını sağlayan bir online iş platformudur. Borusan'ın lojistik sektöründeki deneyimini ve teknolojik alt yapısını paylaşarak kamyoncu esnafı ile KOBİ'lere önemli bir hizmet sunuyor ve bunların arasında ilave maliyet yaratan tüm aracıları ortadan kaldırıyoruz. Yenilikçi online modeli ile Türkiye'nin ilk elektronik taşımacılık şirketi olan eTA, spot piyasada komisyon ödeyerek çalışmak durumunda kalan KOBİ'lere, komisyonsuz, uygun fiyatla anlık sipariş verme fırsatı sunuyor. Sigortalı ve garantili taşımacılık hizmeti bulmakta zorlanan işletmeler, eTA ile çalışarak yüklerini garanti altına alıyor. HGün içerisinde farklı saat dilimlerine taşıma planlama imkânı sunuyor. Bu iş modelinin yayılabileceği alanlardan bir tanesinin de yurtdışı olduğuna dikkat çeken eTA Genel Müdürü Hamdi Erçelik, yurtdışından gelen tekliflerin yanı sıra Avrupa'da da olabilecek fırsatları değerlendirdiklerini belirtiyor.

KAPAK_KONUSU_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/12/16 3:41 PM Page 5

HP Türkiye Genel Müdürü **FİLİZ AKDEDE**

"Kontratlı baskı ürünlerimizi sunacağız"

Windows 10 mobile'lı HP Elite x3, phablet, dizüstü bilgisayar ve masaüstü bilgisayarın kullanım deneyimlerini tek cihazdan birbirine bağlarken, kullanıcıların üretkenlik için kilit öneme sahip uygulamaları bu farklı cihazlardan sorunsuzca çalıştırmalarına da imkân tanıyor. HP EliteBook 1030 dizüstü bilgisayarı da yine KOBİ'lerin kullanabileceği üst seviye iş dizüstüleri portföyünde yer alıyor ve mobiliteye önem veren müşterilerin küçük boyutlardaki dizüstünde daha geniş ekran ihtiyacını karşılıyor. HP JetAdvantage Connect yazılımı ise bir uygulama açmaya veya yazıcı sırasına baskı göndermek için e-posta yollamaya gerek olmaksızın mobil cihazlar üzerinden PC'lerdekine benzer yenilikçi bir deneyim ile kurumsal ağlar üzerinden baskı almayı mümkün kılıyor. HP Türkiye Genel Müdürü Filiz Akdede, "Önümüzdeki dönemde özellikle kontratlı baskı alanında uzmanlaşmış ürünlerimizi kullanıcılarımızla buluşturacağız. KOBİ'lerimiz ve diğer kurumsal işletmeler ortalama üç yıllık bir baskı anlaşması ve bu yeni ürün ailemiz sayesinde kaliteli baskıyı en ekonomik şekilde alacaklar" diyor.

Fortinet Bölge Satış Direktörü **DERYA AKSOY**

"Cihaz ihtiyaçlarını karşılayabilir hale getiriyoruz"

Fortinet'in SOC3 mimarisi, yeni FortiGate 60E güvenlik uygulamaları serisinin hızını, güçlü güvenlik ve ağ özellikleri ile daha da artırıyor. FortiGate 60E sayesinde KOBİ'ler Fortinet'in Security Fabric yapısının sunduğu güvenliği daha da artırıyor. Ayrıca Fortinet'in Security Fabric çözümü; geleneksel otonom sistemleri, nesnelerin internetinden bulut sistemlerine kadar her türlü ortama dağıtılmış güvenlik sunmak için tasarlanmış, uyarlanabilir ve birlikte çalışabilir entegre mimaride bir araya getiriyor. Fortinet Bölge Satış Direktörü Derya Aksoy, "KOBİ'lere özel çözümlerimiz sayesinde kurumlar, kendilerini koruyacak gerekli gelişmiş güvenlik çözümlerini hayata geçirecek özgürlüğe sahip olurken aynı zamanda hem bugün hem de gelecekte artan cihaz ve performans ihtiyacını da karşılayabilecek duruma geliyor. KOBİ dünyası içerisinde yer alan müşterilerimize, bu tehditler ile savaşmalarını sağlayan sofistike ağ güvenliği taktikleri sunarak kendilerine yüksek miktarda tasarruf sunuyoruz" diyor.

Fleetcorp Genel Müdürü **BARBAROS ÇITMACI**

"Operasyonel kiralama iş tasarrufu sağlıyor"

Fleetcorp, operasyonel filo kiralama sektöründe faaliyet gösteren bir şirket. Kiralama hizmeti süresince müşterilerimize sunduğumuz hizmetler arasında, araçların yetkili servislerde orijinal parça kullanılarak bakımı, onarım hizmetleri, zorunlu trafik sigortası ve plaka bazlı kasko poliçesi, lastik değişimi, yedek araç temini, 7/24 yol yardım desteği bulunuyor. Online raporlama hizmetiyle de müşterilere araçları ile ilgili plaka bazlı olarak, sözleşme başlangıç ve bitiş tarihi, kira bedeli, araç kilometresi, ceza bedelleri, bakım-onarım faturaları gibi bilgileri görüntülü olarak alma imkanı tanıyor. Fleetcorp Genel Müdürü Barbaros Çıtmacı, "Operasyonel kiralama, işletmelere çok önemli alanlarda tasarruf olanağı sağladığı için her geçen gün daha fazla firma tarafından tercih ediliyor. Çünkü bakım, hasar, onarım, sigorta, ikinci el değeri, vergi, yedek araç vb. işletim süreçleri ile uğraşmalarına gerek kalmıyor. İşletmeler bu sayede zaman ve iş tasarrufu gerçekleştiriyor" diyor.

NetApp Türkiye Genel Müdürü **BEHÇET YUMRUKÇALLI**

"Gerçek zamanlı büyük veri analizi sağlıyoruz"

NetApp, veri depolama ve yedekleme alanındaki çözümleri sunuyor. Verimliliği artırma odaklı geliştirdiği depolama işletim sistemleri, müşterilerin operasyonel verimliliği sağlamasına Thin Provisioning, tekilleştirme, sanal klonlar, veri sıkıştırma, boş blokların yer kaplamasının engellenmesi gibi teknolojiler aracılığıyla yardımcı oluyor. Örneğin NetApp veri tekilleştirmesi, canlı veriler üzerinde protokol bağımsız olarak blok seviyesinde tekilleştirme uygulayarak veri depolama sistemi üzerindeki benzer veriler için ayrı kopyalar tutulmasını önlüyor. Böylece depolama kaynaklarının daha verimli bir şekilde kullanılması sağlanırken aynı zamanda daha büyük kapasiteleri ifade eden daha küçük fiziksel kapasiteler de elde ediliyor. NetApp Türkiye Genel Müdürü Behçet Yumrukçallı, "KOBİ'lere daha etkili çapraz satış ve kesintisiz operasyon yürütme kabiliyeti kazandırırken gerçek zamanlı büyük veri analizi, risk değerlendirmesi, raporlama ve uyumluluk şartlarını karşılama olanağı da sağlıyoruz" şeklinde konuşuyor.

KAPAK_KONUSU_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/12/16 3:41 PM Page 6

Comodo Genel Müdürü **ÖMER GÜNEŞ**

"İhtiyaçlar tek bir platformdan karşılanıyor"

Son zamanlarda gerçekleşen siber saldırılardan özellikle KOBİ'ler oldukça fazla zarar gördü ve maddi kayıplar yaşandı. Fidye yazılımları (örneğin Cryptolocker) başta olmak üzere birçok zararlı yazılım ve saldırılarla KOBİ'ler hem maddi kayıplar yaşadılar hem de iş verimlerini etkiledi. Dolayısı ile ciddi bir güvenlik ihtiyacı mevcut. Tabi bu güvenliği sağlarken aynı zamanda kullanımı zor ve yüksek maliyetli çözümlerin kaybedilen maddi kaybı ve verimi geri getirmiyor. Comodo'nun sunduğu ITSM (IT & Security Manager) Platformu KOBİ'lerin tüm güvenlik ve cihaz yönetimi ile ilgili ihtiyaçlarını karşılıyor. Comodo ITSM platformu Windows tabanlı masaüstü ve dizüstü bilgisayarları, MAC OSX bilgisayarları, IOS ve Android tabanlı mobil telefon ve tabletleri destekliyor. Verilerin güvenliği sağlanırken aynı zamanda cihazların yönetimini de ele alan Comodo ITSM platformu, tüm bu çözümleri tek bir çatı altında toplayıp, her bir segment ve ihtiyaç için ayrı ayrı ürün yada platformlar kullanma gereksinimini ortadan kaldırıyor. Comodo Genel Müdürü Ömer Güneş, "Kısacası KOBİ'ler ihtiyaçlarına yönelik bu çözümlerin tümünü hem tek bir platformdan karşılayabilecek hem de buna çok uygun maliyetlere sahip olabilecekler" diyor.

Proline Satış Direktörü **BİLGİNÇ IŞIK**

"Hızlı ve esnek iş kararları aldırtıyoruz"

Proline, sunucu/depolama adedi, istenilen performans, yedeklilik türü ve güvenlik seviyesi gibi kriterleri göz önünde bulundurarak hizmetlerini tasarlıyor ve anahtar teslim çözümler sunuyor. Müşterilere çözüm talebini analiz ederken uygun ürün bulunması, ürünün konfigüre edilmesi, fiyatlandırılması, veri merkezi içerisinde yerleşimin yapılması (mimari çizim ile), ürünün veri merkezi içine fiziksel montajı, kurulumun tamamlanması, gerekli eğitimlerin verilmesi, tesliminin yapılması ve 7x24 bakım-destek hizmeti verilmesi aşamalarını gerçekleştiriyor. Sundukları çözümlerle özellikle KOBİ'lerde, daha az sayıda bilgisayarla daha çok iş yapılabildiğini belirten Proline Satış Direktörü Bilginç Işık, operasyon yönetimi maliyetlerinin de hızla düştüğünü ifade ediyor. Bu noktada ön plana çıkan en önemli çözümün masaüstü sanallaştırma teknolojisi olduğuna işaret eden Işık, yeni sistemlerin kurulmasını beklemek zorunda kalmadan, sanal makinalar üzerinde hızlı ve esnek iş kararları aldırtabildiklerini kaydediyor.

Layer Sistem CEO'su **BURAK TUVAY**

"Hosting hizmetini hayata geçireceğiz"

Layer Sistem, KOBİler için bilişim teknolojileri alanında yasal olarak yükümlülük haline getirilmiş loglama hizmetini sunuyor. 5 bin 651 numaralı yasa ile müşterilerine ve kullanıcılarına internet hizmeti sağlayan tüm işletmelerin internet erişim bilgilerini kayıt altına alması ve bir yıl süreyle bu kayıtları saklaması zorunlu hale getirildi. Sundukları Layer LOG hizmetiyle KOBİ'lere uygun aylık maliyetlerle bu yükümlülüklerini yerine getirmelerine olanak sağladıklarını ifade eden Layer Sistem CEO'su Burak Tuvay, bu hizmete ek olarak Layer WIFI hizmetiyle le işletmelerin müşterilerine sunduğu internet erişimini başka bir deneyime dönüştürmelerini sağladıklarını sözlerine ekliyor. Farklı giriş yöntemlerini kullanarak müşterilerinin direkt olarak internet hizmetine bağlanabilmesine olanak tanıdıklarını kaydeden Tuvay, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Şu anda firmamız bünyesinde proje olarak devam ettirdiğimiz KOBİ'ler için barındırma (hosting) hizmetimizi önümüzdeki dönemlerde hayata geçirmeyi planlıyoruz. Bu projemizde hedefimiz KOBİ'ler için profesyonel barındırma hizmeti sunabilmek."

Microsoft Türkiye KOBİ Satış ve Pazarlama GMY **TARIK TÜZÜNSÜ**

"KOBİ portalı açacağız"

Microsoft KOBİ'lere yönelik çözümlerini üretkenlik, hareket, zeka ve güvenlik çözümleri olarak dört başlık altında topluyor. Üretkenlik çözümlerini kapsayan bulut ürünleri Office 365 ve CRM Online ile KOBİ'lerin teknolojiden uygun maliyet ile kullandıkları kadar ödeyerek en iyi şekilde faydalanmasını sağlıyor. Hareket çözümleri altında bulunan Windows ve Microsoft Lumia telefon ürün grubu aileleriyle KOBİ'ler ekipleriyle istedikleri yerden, istedikleri şekilde kolayca birlikte çalışabiliyor. Güvenlik çözümleri Windows Server 2012 R2 ve Azure ile verilerini beklenmedik siber saldırılara karşı koruyor ve hazırlıklı kılıyor. Zeka çözümleri olan SQL Server ve Microsoft Dynamics ile kullanıcılar müşterilerini daha yakından tanıyıp anlama ve bu şekilde satışlarını artırma fırsatı sağlıyor. Microsoft Türkiye KOBİ Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Tarık Tüzünsü, "Önümüzdeki dönemde KOBİ'lerin tüm teknolojik ihtiyaçlarını karşılayacak, böylelikle çok daha rekabetçi olmalarını sağlayacak çözümlerin bir arada olduğu bir KOBİ portalını distribütörlerimizle birlikte açacağız. Bu portalde KOBİ'ler; sektörlerini ve ilgi alanlarını belirttikten sonra bir sihirbaz yardımıyla kurumlarıyla ilgili olabilecek çözümlere ulaşabilecek" diyor.

KAPAK_KONUSU_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/12/16 3:41 PM Page 7

Ofix Genel Müdürü **GÜRKAN UĞRAŞ**

"Personel ve zamandan tasarruf sağlıyoruz"

Ofislerde düzenli olarak sarf edilen gıda, temizlik, toner, kırtasiye malzemeleri gibi ürünlerin bir arada satışa sunulduğu bir sanal market olan Ofix, KOBİ'lerin aldıkları ürünleri ücretsiz olarak kapılarına teslim ediyor. Tek adresli ofislerden yüzlerce şubesi olan zincir mağazalara kadar tüm şirketlerin bu giderlerini kontrol edebilmelerini sağlayan bir sisteme sahip olduklarını bleirten Ofix Genel Müdürü Gürkan Uğraş, "Şubelerdeki kullanıcıların girdiği siparişler, merkezdeki yetkililer tarafından kontrol edilerek onaylanıyor. Şubelerin eski alışveriş raporları da görülebilmekte olduğundan yetkili kişi nerede ne sarf ediliyor rahatlıkla anlayabiliyor. Diğer yandan, Ofix.com'un web sitesinde satışa sunulan 10 binden çok çeşit ürünün ertesi gün kapınıza gelmesi, hem personel hem de zamandan tasarruf sağlıyor" diye konuşuyor.

FIT Solutions CEO'su Koray **GÜLTEKİN BAHAR**

"a-Fatura ciroda yüzde 2 avantaj sağlıyor"

FIT Solutions'un e-Fatura ve e-Arşiv çözümleri KOBİ'ler tarafından en çok tercih edilen hizmetlerden biri. e-dönüşüm süreci, işletmelerin muhasebe ve finans süreçlerini daha verimli yönetebilmelerini sağlıyor. İş verimliliğini artırmasının yanı sıra, işgücü, basım, arşivleme, kargo, ulaşım ve benzer diğer maliyetleri düşürüyor. Denetim kolaylığı sağlıyor. FIT Solutions CEO'su Koray Gültekin Bahar, "e-Fatura ve e-Arşiv uygulamaları ile birlikte, birim başı ortalama 6 TL olan kağıt fatura maliyetleri, 2 kuruşa (0,02 TL) kadar düşüyor. KOBİ'lere ayda 8 bin TL'ye kadar tasarruf sağlarken, işletmelerin kağıt faturalarını dijital platforma taşıması da aynı zamanda yüzde 2'lik ciro avantajı sağlıyor" diyor.

Konica Minolta Türkiye Pazarlama Müdürü **ORHAN DOĞAN**

"Ürünlerimiz yüzde 30 tasarruf sağlıyor"

Konica Minolta Türkiye, fotokopi makineleri, yazıcılar, baskı sistemleri gibi donanımsal ürünlerimizin sağladığı finansal avantajlar ile birlikte, müşterilerin günlük dokümantasyon süreçlerinin iyileştirilmesi için bilgi güvenliği, kullanıcı ve maliyet merkezi yönetimi, doküman içeriği yönetimi, mobil yazdırma ve benzeri yazılım çözümleri de sunuyor. Konica Minolta Türkiye Pazarlama Müdürü Orhan Doğan, baskı maliyetlerinin azaltılması ve daha şeffaf bir dokümantasyon çözümünün mevcut süreçlerin iyileştirerek entegre edilmesi sonucunda, maliyetlerin azaltılması konusunda müşterilere tam bir kontrol sağlandığını söylüyor. Doğan, "Çözümlerimizin hayata geçirildiği müşterilerimiz, maliyetlerinde yüzde 20 ile 30 arasında tasarruf sağlıyor" diyor.

MEDİANOVA CEO'SU **SERKAN SEVİM**

"Online projelerin yükünü hafifletiyoruz"

Medianova, KOBİ'lere statik ve dinamik içerik hızlandırma, encoding platformu, kurumsal video platformu, online video platformu, internet canlı yayını, bulut depolama ve sanal sunucu gibi farklı başlıklar altında ürün ve çözümler sunuyor. Online Video Platformumuz MN360 ve web sitelerini hızlı açılmasını sağlayan Aksela Platformu KOBİ'lere yönelik sunulan ürünler. MN360 sayesinde, web sitesine entegre edilen kurum videoları Web'den, mobilden, smart TV'lerden sorunsuz izlenebiliyor. Her türlü raporlama ve geri dönüş bildirimi de içerik bazında alınabiliyor. Aksela ise kurumun web sitesinin mobil ve web üzerinden son kullanıcıya ortalama yüzde 40 daha hızlı ulaşmasını sağlıyor. Medianova CEO'su Serkan Sevim, Türkiye'de internet kullanıcılarının ciddi anlamda büyüdüğü bir ortamda, artık web sitelerinin ve online projelerin üzerinde çok ciddi trafik yükü bulunduğunu, Medianova servisleri ile bu yükün internet servis sağlayıcılarına olan entegrasyonlar kullanılarak akıllı bir şekilde dağıtıldığını söylüyor.

KAPAK_KONUSU_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/12/16 3:41 PM Page 8

TNB KEP Genel Müdürü **DUYGU YANTAÇ**

"KEP kullanımı operasyonel verimlilik sağlıyor"

TNB KEP, Türkiye Noterler Birliği Vakfı Teknoloji şirketi olarak kurulan, Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK) tarafından Kayıtlı Elektronik Posta (KEP) hizmeti vermek üzere lisanslanmış ilk özel kuruluş. TNB KEP, Türkiye Noterler Birliği Vakfı'nın deneyimini, yasal mevzuatlara hâkimiyetini ve hukuk tecrübesini elektronik ortama taşıyor. KEP gönderimi, geleneksel posta ile yapılan yasal bildirim ve yazışmaların elektronik ortamda hızla ve resmi geçerliliği olacak şekilde yapılmasını sağlıyor. Bu sayede firmalar gönderim ve kâğıt tüketim maliyetlerini yüzde 70'e varan oranlarda azaltabiliyorlar. TNB KEP Genel Müdürü Duygu Yantaç, "KEP kullanımı ayrıca operasyonel verimlilik, fiziki arşiv ve belge yönetim maliyetlerinde azalma gibi birçok kazanım sağlıyor. KEP sisteminin önemli özelliklerinden biri diğeri de çevreye zarar vermeden, atık üretmeden iş yapmayı sağlaması" şeklinde konuşuyor.

Penta Teknoloji Satış ve Pazarlama Direktörü **NECMİ ÖN**

"Abonelik merkezi kurduk"

Penta, bulut bilişim ve yönetilen hizmetleri stratejik faaliyet alanı olarak belirledi. Bu çalışmalar sonunda iki ay kadar önce en büyük Kamusal Bulut sağlayıcılardan biri olan IBM Softlayer'in dağıtıcısı olarak atandı. Bir diğer stratejik konusu ise bulut bilişim temelli ürün ve çözümler. Dijitalleşme çalışmalarımız kapsamında Penta Abonelik Merkezi (PAY) altyapısını hayata geçirdiklerini söyleyen Penta Teknoloji Satış ve Pazarlama Direktörü Necmi Ön, şu bilgileri veriyor: "CRM, e-fatura, e-arşiv, e-defter, ön muhasebe, yedekleme, e-ticaret, IaaS servislerini bu platform üzerinde aktif hale getirdik. Yerli üreticiler ile KOBİ pazarını adresleyen yedekleme ve felaket kurtarma hizmeti, yönetilen güvenlik hizmetleri, yönetilen Digital Signage sistemleri, sanal santral, otel yönetim sistemleri, enerji yönetimi gibi hizmetler üzerine çalışıyoruz."

Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hiz. Türkiye Paz. Direktörü **HÜSEYİN YARGI**

"KOBİ'lerin iş yüklerini azaltıyoruz"

Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri Türkiye, Restaurant Pass yemek kart ve çekleri, teşvik ve ödüllendirmede Gift Pass hediye çekleri; harcama yönetiminde Business Pass yemek temsil ağırlama kart hizmeti ve akaryakıt harcama yönetiminde ise Fuel Pass hizmetleri ile faaliyet gösteriyor. Sodexo Avantaj ve Ödüllendirme Hizmetleri Türkiye Pazarlama Direktörü Hüseyin Yargı, tüm hizmetlerin, özellikle KOBİ'lerin kolaylık ve verimlilik sağlayarak iş yüklerini azaltmaya yönelik olup aynı zamanda maliyet avantajı sağladığını belirtiyor. KOBİ'lerin çalışanlarının yemek ihtiyacını Restaurant Pass yemek çek ve kartları ile karşıladıklarında nakit ödeme sistemine göre yüzde 90'a varan vergi avantajından faydalanabildiğini söyleyen Yargı, "Aynı zamanda çalışanlarına yemek yardımı yapan firmalar çalışan verimliliğinin arttığını gözlemleniyor" diyor.

Teknoser Genel Müdürü **BÜLENT TELLİOĞLU**

"Yerinde müdahale ediyoruz"

Teknoser, KOBİ'ler için veri depolama, sunucu konsolidasyonu, Microsoft uygulamaları, donanım çözümleri, sanallaştırma gibi bulut teknolojileri, felaket önleme ve veri güvenliği, ağ çözümleri, çözüm ünitelerinin bakım/onarım hizmetleri gibi oldukça geniş yelpazede çözümler sunuyor. Bunların yanı sıra, networking tarafında tümleşik iletişim çözümleri başlığı altında topladığı uzak alan iletişim ağları, IP üzerinden ses ve görüntülü iletişim, doküman paylaşımı gibi KOBİ'ler için kısa zamanda yatırım geri dönüşümü olan çözümler de sağlıyor. Türkiye'nin en uç noktasına kadar yerinde müdahale ve çözüm üretebildiklerini söyleyen Teknoser Genel Müdürü Bülent Tellioğlu, hayata geçirdikleri projelerle KOBİ'lere, lojistik ve seyahat giderleri anlamında çok ciddi tasarruflar sağladıklarını sözlerine ekliyor.

UPS Türkiye Genel Müdürü **UFKU AKALTAN**

"Lojistik süreçlerini yönetmeye destek oluyoruz"

Özellikle KOBİ'lerin büyümelerindeki en büyük fırsat farklı pazarlara ulaşmalarından geçiyor. UPS de ihracatı kolaylaştırıcı KOBİ Paketi'ni geliştirdi. Ayrıca Elektronik Ticaret Gümrük Beyannamesi'ne yönelik geliştirilen 'Hızlı İhracat' ürünü de KOBİ'lerin maliyetlerini azaltıyor. KOBİ Paketi sayesinde KOBİ'ler hızlı ve ekonomik şekilde gönderimler gerçekleştirebiliyorlar. Hızlı ihracat ürününde ise müşterilere dış satım sürecini yönetmeye yardımcı olarak, gümrük beyannamesine ihtiyaç duymayan, ardiye maliyeti olmayan, tek sayfalık bir formla hizmet veriliyor. UPS Türkiye Genel Müdürü Ufku Akaltan, "Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ile bir işbirliği içerisindeyiz. Bu işbirliği ile Anadolu'daki 10 ilde KOBİ'lerimiz ve ihracatçılarımızla bir araya gelip onların yeni pazarlara kolayca ulaşmak için lojistik süreçleri konusunda destek oluyoruz.

VMware Türkiye Ülke Müdürü **MURAT MEDİÇELER**

"Ürünlerimiz kolay maliyet yönetimi sağlıyor"

VMware'in hibrit bulut servisi üzerinde KOBİ'ler iş yüklerini çalıştırabiliyor ve 'kullandığın kadar öde' modeliyle minimum maliyete ve verimliliğe sahip olabiliyor. VMware, DRaaS (Felaket Kurtarma Hizmeti) çözümleri sunarak KOBİ'lerin ilk yatırım maliyeti olmaksızın verilerini yedekleyebileceği ve felaket anında saatler seviyesinde hizmete devam edebilecekleri bir yapı sunuyor. Bunun yanında, son kullanıcıya yönelik çözümlerimizle de KOBİ'lerin PC yatırımı yapmaksızın sanal desktop çözümüyle düşük maliyetli desktop kullanımına olanak sağlıyor. VMware Türkiye Ülke Müdürü Murat Mediçeler, "Genel olarak sanallaştırma çözümlerimiz ilk alım maliyeti olarak yüzde 70 - 80 oranında, operasyonel maliyetlerde de yüzde 40 - 50 oranında tasarruf sağlıyor. Sadece maliyet avantajı sağlamayıp, kolay yönetilmesi ve daha çevreci bir çözüm olması sebebiyle her ölçekteki firmanın olmazsa olmaz çözümü haline geldi" şeklinde konuşuyor.

MICROSOFT_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/11/16 11:57 AM Page 1

Aram Ekin Duran / eduran@ekonomist.com.tr

"Start up'lar için yeni hedef Endüstri 4.0 olmalı"

Türkiye'de 50 binden fazla yazılım geliştirici bulunduğunu dile getiren Microsoft Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Cavit Yantaç, yazılım alanında beklenen patlamanın gerçekleşmesi için mutlaka Endüstri 4.0'a yönelik çözümlere yönelmek gerektiğini söylüyor. Yantaç, "Endüstri 4.0 tabiri hayatımıza girer girmez, pek çok ülkeden daha hızlı bir gelişim olacağını düşünüyorum" diyor.

Türkiye'de yazılım ve bilişim sektörü her geçen gün daha da büyüyor. Özellikle kalabalık genç nüfusun yoğun internet kullanımı ve geniş bant internet hizmetlerindeki gelişim, ortaya yeni fikirlerle çıkan start up'ların sayısının da katlanarak artmasına yol açıyor. Dünyada bilişim teknolojisi dendiği zaman ilk akla gelen firmalardan biri olan Microsoft, dünyada olduğu gibi Türkiye'de de bu alandaki girişimcilere know-how desteği sunuyor. Türkiye'nin yazılım teknolojileri açısından büyük potansiyel taşıdığına vurgu yapan Microsoft Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Cavit Yantaç, şirket olarak girişimcilere Microsoft teknolojilerini ve iş bağlantılarını ücretsiz kullanma imkanı sağladıklarını kaydediyor. Yantaç, Türkiye'de yazılım alanında beklenen patlamanın gerçekleşmesi için mutlaka Endüstri 4.0'a yani nesnelerin internetine yönelik çözümlere yönelmek gerektiğinin altını çiziyor. Yantaç'a yönelttiğimiz sorular ve aldığımız yanıtlar şöyle:

Bize Microsoft olarak girişimcilere dönük faaliyetlerinizden bahseder misiniz?

Yazılım geliştirme teknolojileri alanında faaliyet gösteren yazılım girişimcileri, start up'lar ve KOBİ'ler bizim alanımız. Bu alanda faaliyet gösteren birey ve şirketleri Microsoft teknolojileri ile tanıştırıp, onların büyümesine katkı sunmayı amaçlıyoruz. Türkiye'de toplamda 50 binden fazla yazılım geliştirici var. Bu yazılım geliştiricilere online ortamlarda ya da bir takım seminer ve toplantılarla ulaşmaya çalışıyoruz.

Son dönemin en yükselen şirketleri start up'lara dönük programlarınız neler?

Start up'ları Microsoft bünyesinde kurulan BizPark programı ile destekliyoruz. Şirketler yeni kurulduğunda maddi imkanları ve insan kaynakları yetersiz olur. Bunlardan çok azı satışla uğraşır. Yazdığı yazılımı pazarlamayı bilmez. Bu nedenle çoğu zaman ölçeklemede problem yaşar. Biz bu yüzde Microsoft teknolojilerini beş yaşından küçük ve 250 bin dolardan az geliri olan firmalara üç sene boyunca ücretsiz olarak açıyoruz, mentör'lük hizmeti veriyoruz. 'Gel, Microsoft'un yazılım geliştirme teknolojilerini kullan' diyoruz. Bu firmaların özellikle yazılım ya da donanım firmaları olmasını bekliyoruz. Yani bir marangoz atölyesiyseniz bu haktan yararlanamıyorsunuz. Ama akıllı mobilyalar üreten, nesnelerin interneti üzerine çalışıyorsanız bundan yararlanabiliyorsunuz.

Satış ve pazarlama sürecinde destek veriyor musunuz?

Eğer, müşteri ihtiyacınız varsa sizi kendi müşterilerimize götürüyoruz. Microsoft'un en büyük gücü kurumsal anlamda çok iyi bir satış ve partner ağı olması. Biz bu start up'ları kendi ağımızla bir araya getirerek, tanışma imkanına sahip olmadıkları yönetici veya bilgi işlem müdürleri ile buluşturuyoruz. Aynı zamanda kimi start up'lara da finansman imkanı sağlamaya çalışıyoruz.

Finansmanı Microsoft olarak siz mi sağlıyorsunuz?

Microsoft olarak biz yatırım yapmıyoruz. Ama hem melek yatırım ağları hem teknoparklar ve hem finans kuruluşları gibi bağlantılı olduğumuz, beraber çalıştığımız kurumlar var. Dolayısıyla finansman ihtiyacı hisseden genç girişimcileri bunlarla bir araya getiriyoruz. Burada bir köprü fonksiyonu üstleniyoruz.

Ne kadar zamandır bu hizmeti veriyorsunuz ve bugüne kadar kaç şirket faydalandı?

Beş yıldır bu firma, iki hizmeti veriyoruz. Şu ana kadar Bizspark bünyesinde bin 250 firma bulunuyor. Başvurmuş ve mezun olmuş firmalarla birlikte bu sayı 3 bin 500'e geliyor. Bu firmalar doğal olarak yaşam oranı düşük bir alanda çalışıyorlar. Yani 3 bin 500 firmanın belki yaklaşık 2 bin 500'ü şu anda yaşamıyor. Yaşayanlar şekil değiştirmiş, isim değiştirmiş, satın alınmış olabiliyor.

Bu programa katıldıktan sonra büyüyen, bildiğimiz markalar var mı?

Dünyadan bunun en önemli örnekleri Uber ve Whatsupp uygulaması. Türkiye'de ise en bilinen örnekleri Markafoni ve Trendyol. Bu iki şirket, Bizspark programı ilk kez Türkiye'ye geldiği dönemde, programdan faydalanmaya hak kazanmış firmalar. Şu anda ise adı henüz

MICROSOFT_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/11/16 11:57 AM Page 2

CAVİT YANTAÇ

"Lokal değil global bakış açısı şart"

Türkiye'de yazılım alanında faaliyet gösteren start up'ların en önemli eksikleri nelerdir?

En önemli problem ölçeklerini küçük tutuyor firmalar. ABD'de gördükleri projeleri alıp "Ben bunu Türkiye'de yapayım" diyorlar. Evet, Türkiye'de çok geniş bir pazar var ama yine de internet teknolojileri açısından dünyanın çok küçük bir bölümü. Bu yüzden yalnızca Türkiye'ye odaklanan firmalar büyüyemiyorlar. İlla yurtdışına çıkmaları şart değil ama bakış açılarının lokal mi global mi olduğu başarıyı çok etkiliyor. İkinci en önemli problem İngilizce eksikliği. Ekipler kendi içlerinde iyi çalışan ekipler olsa da yabancı dili iyi bilmeyen, yurtdışındaki aktiviteleri iyi takip etmeyen insanlar kapalı bir ekosistem içinde kalıyorlar. Üçüncü ana problem ise, çoğu start up yazılıma o kadar odaklanıyor ki, müşterinin ihtiyaçlarını kaçırıyor.

yeni yeni duyulan ama birkaç yıl sonrasının Markafoni'si diyebileceğimiz firmalarımız var. Öte yandan bu bin 250 firmalık Bizspark sınıfının içinde ayrı bir ligimiz var.

Bizspark Plus'ın farkı nedir?

Burada çok hızlı büyüme yaşayan şirketleri alıyoruz. Bu lige Bizspark Plus diyoruz. Buraya girmeye hak kazanan firmalara yıllık 120 bin dolarlık bulut bilişim kullanım hakkı veriyoruz. Çünkü bu firmalar geleceğin milyar dolarlık firmaları olma potansiyeli barındırıyorlar. Şu an Türkiye'de bu kategoride olan 60 firma var. Bu programdan mezun olmuş önemli örnekler içinde Motive ekibi ve P1M1'i sayabiliriz.

Türkiye'de yazılım sektöründeki hareketlenmeye baktığınızda dünya genelinde nasıl bir yerde duruyoruz?

Ben henüz Türkiye'nin potansiyeli göz önüne alındığında henüz bu alanda bir patlama yaşanmadığını düşünüyorum. Çünkü Türkiye'deki start up ekosisteminin radarında şu ana kadar hep bilişim vardı, endüstri 4.0 yoktu. Endüstri 4.0 tabiri hayatımıza girer girmez, pek çok ülkeden daha hızlı bir gelişim olacağını düşünüyorum. Birçok ülkeden daha avantajlı olduğumuz alanlar var. Otomotiv endüstrisinin üretim merkezlerinden biriyiz. Beyaz eşya aynı şekilde, inşaat sektörü aynı şekilde. Kentsel dönüşümle beraber gelen yeni yatırımlara baktığımızda önümüzdeki üç yıl içinde müthiş bir alan açılmış oluyor. Yakın gelecekte yalnızca e-ticaret veya sosyal medya üzerine değil, Endüstri 4.0 alanında yazılım üretecek firmalar öne çıkacak.

Türkiye'de KOBİ'ler yazılım teknolojilerine ne kadar yatırım yapıyor?

Türkiye'de KOBİ'ler, yazılıma gelirlerinin yüzde 1'inden az bir rakamı ayırıyor. Dünya ortalaması ve gelişmekte olan ülke trendleri incelendiğinde, IDC ve Gartner gibi araştırma kuruluşları KOBİ'lerin satışlarının yüzde 10'undan fazlasını bilişime ayırmaları gerektiğini belirtiyor.

DEiK_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/12/16 11:40 AM Page 1

Burcu Tuvay / btuvay@ekonomist.com.tr

Türk-İtalyan KOBİ'lerini buluşturacak

DEİK, Türkiye ve İtalya arasındaki işbirliklerini artırmayı hedefliyor. Türkiye – İtalya İş Konseyi Başkanı Burak Vardan, yenilebilir enerji, güneş enerjisi, mücevherat, tekstil makinaları, mobilya aksesuarları ve makinaları ile otomotiv yedek parçaları sektöründe işbirliği fırsatlarına odaklandıklarını söyledi. Vardan, bu yıl içerisinde küçük ve orta ölçekli İtalyan şirketlerinin Türkiye'yi ziyaret ederek, Türk KOBİ'leriyle buluşacaklarını ifade etti.

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) çatısı altında faaliyet gösteren Türk - İtalya İş Konseyi, iki ülke arasındaki ticaret hacmini artırmayı hedefliyor. Bu yıl düzenlenen Antalya Expo 2016 bu işbirliklerinden biri. Ekim sonuna kadar açık olacak Antalya'daki İtalyan bahçesi, yaklaşık bin metrekarelik alandan oluşuyor. İki ülke arasındaki işbirliğini artırmak için önemli çalışmalara imza atacaklarını söyleyen Türkiye - İtalya İş Konseyi Başkanı Burak Vardan, iki taraf arasında zayıf kalan alanlarda işbirliklerini geliştirmek için birebir görüşmeler yaptıklarını söylüyor.

İtalya ve Türkiye arasındaki en büyük hedeflerden biri, sektörel bazda işbirliklerine imza atmak... Özellikle, yenilebilir enerji, güneş enerjisi, mücevherat, tekstil makinaları, mobilya aksesuarları ve mobilya makinaları ve otomotiv yedek parçaları sektöründe işbirliği fırsatlarına odaklanılmış durumda. Bunun dışında İran'daki ambargoların kalkmasıyla birlikte Türk - İtalyan işbirliği çerçevesinde bu ülkeye önemli yatırımların yapılması hedefleniyor.

"Marka değerinden yararlanacağız"

Vardan, İtalya İş Konseyi çatısı altında yaklaşık 2,5 milyon üye şirketin bulunduğunu ifade ederek, bu şirketlerin çoğunun KOBİ düzeyinde olduğunu sözlerine ekliyor. Büyük ölçekteki şirketlerin görüşmeler halinde olduğunu belirten Vardan, hedeflerini küçük ve orta ölçekli şirketlere ulaşmak olduğunu vurguluyor. Bu anlamda iki ülke arasında ikili görüşmeler başlatacaklarını anlatan Vardan, sözlerine şöyle devam ediyor:

"Bizim hedefimiz, Türkiye, İtalya İş Konseyi

Burak Vardan

şemsiye altında şirketleri görüştürmek. İtalya konfederasyonlarından Türkiye'ye karşı müthiş bir ilgi var. Onlar bizim kendi coğrafyamızdaki ülkelerle iş yapış ilişkilerimizden biz de onların bazı sektörlerdeki marka değerinden yararlanmak istiyoruz. İki ülkenin bu kapsamda ticaret hacmini artırarak, bu sinerjiyi ortaklaşa üçüncü ülkelere taşımayı planlıyoruz. Özellikle Afrika, Orta Asya ve bazı Körfez ülkelerinde işbirliği yapmak istiyoruz."

Üçlü forum düzenlenecek

İtalyanların ekonomik yaptırımların kaldırılmasının ardından özellikle İran pazarına odaklandığına dikkat çeken Burak Vardan, Türkiye - İran arasındaki tarihsel yakınlık nedeniyle bir diyalog kurulabileceğini söylüyor. Özellikle İtalya'daki KOBİ ölçeğinde firmalara yönelik çalışmalar gerçekleştireceklerini kaydeden Vardan, "Bizim İran'la iletişimde avantajımız var. İtalya-Türkiye-İran olarak üçlü bir forum düzenlemeyi konuşuyoruz. Forumu İstanbul'da sonbahar gibi düzenlemeyi planlıyoruz. Bu forum ile birlikte İran'a yapılacak yatırım bütçesinin önemli ölçüde artacağını öngörüyoruz. Ambargon nedeniyle İran'da yıllardır el değmemiş konular var. Altyapı hastane, inşaat bunlardan birkaç. Türkiye - İtalya işbirliğiyle özellikle KOBİ'lere bu ülkede fırsatlar yaratmayı planlıyoruz" diyor.

"KOBİ'leri İtalya'ya götüreceğiz"

Türkiye – İtalya İş Konseyi olarak küçük ve orta ölçekli şirketlere de karlıklı görüşmeler yaptıracaklarını belirten Burak Vardan, şunları ekliyor: "KOBİ'lerimizi İtalya'ya götüreceğiz. Beş sektör belirleyip, aynı sektördeki İtalyan KOBİ'leri ile görüşmelerini sağlayacağız. İtalyan heyeti de 2017 yılında Türkiye'ye gelecek. Bu görüşmelerin sonucunda işbirliklerinin artacağını öngörüyoruz."

MOOFIO_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/12/16 11:39 AM Page 1

Burcu Tuvay / btuvay@ekonomist.com.tr

Hayvanların da sosyal ağı oldu

Hayvanlara yuva edindirme, kayıp hayvanların bulunması, hayvan severlerin fotoğraf ve video paylaşımı yapabildiği bir pet sosyal ağı olan Moofio, kısa zamanda 10 binden fazla kişiye ulaştı. Moofio'nun kurucuları Tuğrul Çetintaş, Efe Demirbağ ve Can Aksoy, uygulamayı ABD, İngiltere gibi hayvan sahiplenme oranının fazla olduğu ülkelere de taşımayı hedeflediklerini söylüyor. Girişimcilerin bir diğer hedefi ise lokasyon bazlı hayvan maması bulma konusunda da bir proje hazırlamak.

Üç arkadaş Tuğrul Çetintaş, Efe Demirbağ ve Can Aksoy'un girişimi Moofio, bir pet sosyal ağı. Moofio'nun kuruluş amacı Türkiye ve dünyada hayvansever ve hayvan sahibi olan herkesin tüm ihtiyaçlarını ortak bir mobil app üzerinden karşılayabilmek. Sahiplendirme, yuva bulma, eş bulma, sosyalleşme gibi ihtiyaçları karşılayan Moofio, bu yılın nisan ayında hayata geçen yeni bir girişim.

Bir yıllık test sürecinde yaklaşık 1 bin kullanıcıya ulaştıktan sonra Moffio'yu app üzerinde hayata geçirmeye karar verdiklerini söyleyen Demirbağ, kısa bir sürede 11 binden fazla kullanıcıya ulaştıklarını ifade ediyor. Sistem kısaca şöyle işliyor: Kullanıcı telefon üzerinden Moofio'ya üye kayıt oluyor. Kullanıcı hayvanın profilini açıyor ve bu profil üzerinden içerik oluşturuyor. Video, fotoğraf gibi hayvana ait birçok paylaşım bu içerik üzerinden diğer kullanıcılarla paylaşılıyor. Bunun dışında 'sahiplenme', 'eş arama', seyahat giderken kısa süreli bakacak birini bulma' gibi birçok post da yine bu platform üzerinden paylaşılabiliyor.

Yurtdışına taşıyacak

Can Aksoy, uygulamanın aynı zamanda kaybolan hayvanların bulunması için önemli bir misyonu olduğuna da dikkat çekiyor. Uygulamanın oldukça ilgi gördüğünü belirten Aksoy, şu bilgileri veriyor: "Örneğin sadece 1,5 ayda Moofio üzerinden 15'den fazla hayvan sahiplendirildi. Niş bir sosyal ağ yarattık. Zaten amacımız da buydu. İşimizin bir kısmını sosyal sorumluluk bir kısmını da eğlence oluşturuyor. Asıl hedefimiz hayvan severleri bir araya toplayıp birbirlerine yardımcı olmalarını sağlamak."

Kısa bir zamanda mama siparişi üzerine de bir start up çalışması başlatacaklarını ifade eden Efe Demirbağ, bunun lokasyon bazlı bir iş modeli olacağını söylüyor. Yakınınızdaki en yakın pet shop'dan mama siparişi verilebilecek bir proje üzerine de çalıştıklarını belirten Demirbağ, "Bu anlamda bir pazar alanı oluşturmayı düşünüyoruz. Böylelikle lokal pet shop'lara da yardımcı olabileceğiz" diye konuşuyor.

Uygulamayı ilerleyen dönemlerde hayvan sahibi oranının en fazla olduğu ABD, İngiltere ve Yeni Zelanda'ya da taşıyabileceklerini anlatan Can Aksoy, melek yatırımcılardan da teklifler aldıklarını, bu konuda birkaç yatırımcıyla da görüşme halinde olduklarını sözlerine ekliyor.

En çok kuş besliyoruz

Can Aksoy, kitle kaynak platformu Bounty'nin yaratıcısı Twentify ile 150 bin kişiyle birlikte Türkiye evcil hayvan araştırması yaptıklarını söylüyor. Araştırma sonuçlarına göre Türkler yüzde 33'lük bir oran ile en çok kuş besliyor. Kuştan sonra yüzde 32 ile en çok beslenen hayvan kedi olarak sıralanıyor. Yüzde 27'si ise köpek sahibi olarak ifade ediliyor. Araştırma sonuçlarına göre hayvan sahiplerinin yüzde 68,1'i hayvanları için ayda 0-100 TL arasında bir harcama yapıyor. 100-300 TL arası harcama yapanların oranı yüzde 26,7 olurken, yüzde 4,3 oranında bir kesim de 300-500 TL arasında bir harcama yapıyor.

CAGLA_EKO_girisim_TEMMUZ.qxp:Layout 1 8/11/16 12:17 PM Page 1

Özlem Bay Yılmaz / obay@ekonomist.com.tr

Çikolatadan sonra dünyaya kek satacak

Çağla Çikolata, 38 yıllık geçmişe sahip, ağırlıklı ihracata dayalı üretim yapan bir çikolata şirketi. Toplam 70 ülkeye çikolata ve şekerleme ihraç ediyor. Geçen yılki 31 milyon dolarlık ihracatını bu yıl 40 milyon dolara çıkarmayı hedefliyor. Yeni dönemin lokomotif ürünü ise ilk girdikleri kek sahası olacak. Çağla Çikolata Yönetim Kurulu Üyesi Umut Beyazpınar, "İhracatımızın artışında 35 milyon TL'lik yatırımla girdiğimiz kek üretiminin de etkisi büyük olacak" diyor.

Türkiye'nin gıda sektöründe yıldızı parlayan kek pazarı yıldan yıla oldukça hızlı bir büyüme gösteriyor. 2015 yılında Türkiye'den toplamda 367.5 milyon dolarlık kek ihraç edildi. Bu da sektörü oldukça cazibeli kılıyor. Bu anlamda sektöre yeni adım atan çikolata sektörünün tecrübeli oyuncularından Çağla Çikolata, dünyaya ihracat yapacak. Şirketin öyküsü ise kısaca şöyle:

Temelleri 1978 yılında Miktad Beyazpınar, Temel Beyazpınar ve Şener Albayrak tarafından atılan Çağla Çikolata, Kocaeli'nde küçük bir aile şirketi olarak kuruldu. Önceleri kara fırında unlu mamül üretimi yapılıyordu. Ardından bisküvi ve çikolata işine girildi. Bu ürünlerin satışının açık olarak yapıldığı 80'li yıllarda ambalajlı üretime geçilerek sektörde fark yaratıldı. 1983 yılında İzmit Tütünçiftlik'teki 240 bin metrekarelik fabrikasında ambalajlı üretim gerçekleştiren şirket, 1994'te ise kokolin (çikolata benzeri bir tatlı) ve gofret üretimine başladı. Dört yıl kadar sonra da ilk ihracat Slovakya'ya yapıldı. 2007 yılında ise Sakarya Hendek'te ikinci fabrika yatırımı devreye alındı.

Bunun ardından da üretimde yeni bir döneme geçildi. 2012 yılında birinci kalite çikolata üretimine başlandı. Sonraki dönemde Türkiye'nin en büyük bin ihracatçısı arasına girmeyi başaran Çağla Çikolata, bugün üretiminin yüzde 75'ini 6 kıtada 70 ülkeye ihraç ediyor. Şirketin ikinci kuşak temsilcisi Çağla Çikolata Yönetim Kurulu Üyesi Umut Beyazpınar, "Geçen yıl 28 milyon TL ciroya ulaşıp, 31 milyon dolarlık ihracat yaptık. Bu yıl ise hedefimiz 36 milyon TL ciroyu yakalayıp, ihracatımızı da 40 milyon dolara çıkarmak" diyor.

Çalışanların yüzde 80'i kadın

İki üretim tesisinde, 60 bin metrekare içerisinde 35 bin metrekare kapalı alanda, yüzde 80'i kadın çalışan olmak üzere 500 kişilik çalışma kadrosu ile günlük 150 tonluk üretim gerçekleştiren Çağla Çikolata, yılda 20 bin ton çikolata, 10 bin ton gofret, 6 bin ton fındık kreması üretiyor. Bu yıl 35 milyon TL'lik yatırımla kek üretimine de giren şirket, 18 bin tonluk kek üretecek.

Uzakdoğu'dan Avrupa'ya, ABD'den Ortadoğu'ya kadar 70 ülkeye ihracat yaptıklarını söyleyen Beyazpınar, 'Volume' markasıyla ürettikleri 14 çeşit keki iç piyasada ve ihracatta tüketicilerle buluşturduklarını belirtiyor. Beyazpınar, "150 çeşit ürünümüzün yanına eklediğimiz 14 çeşit kek ile pazarın iddialı oyuncularından birisi haline geliyoruz. Türkiye son iki yıldır ihracatta zorlanı-

CAGLA_EKO_girisim_TEMMUZ.qxp:Layout 1 8/11/16 12:17 PM Page 2

UMUT BEYAZPINAR

yor. Ancak şirketlerin bu dönemlerde kırılma yapması lazım. Yoksa bu dönemde küçülmeniz kaçınılmaz olur" diyor.

Hedef 20 milyon dolar

Türkiye de kek pazarı yıldan yıla oldukça hızlı büyüyen bir pazar. 2013 yılında tonaj olarak yüzde 7,6, 2014 yılında ise yüzde 10,1, 2015 yılında yüzde 9' luk bir büyüme gerçekleştiren pazarın büyüklüğünün yaklaşık 100 bin ton olduğu tahmin ediliyor. Bu da yaklaşık 350 bin dolarlık bir büyüklüğe denk geliyor. Son 5 yılda pazarı büyüten en önemli etken ise yeni lansmanı yapılan inovatif ürünlerden geliyor.

2001 yılında 35.5 milyon dolarlık kek ihraç eden Türkiye, geçen yıl ise 367.5 milyon dolarlık kek ihracatı gerçekleştirdi. Bu yıl ise Türkiye'nin kek ihracatının 349 milyon dolar seviyesinde olacağı öngörülüyor. Bu potansiyeli görerek kek alanında yatırıma soyunduklarını dile getiren Beyazpınar, şunları söylüyor: "1.5 yıldır kendi bünyemizdeki ekibimizin yanı sıra Türkiye ve dünyanın önde gelen danışmanları ile ürün ve ambalaj konusunda çalışmalar yaptık. İlk olarak 20 milyon dolarlık bir kek ihracatı hedefi koyduk."

AR-GE merkezi kuruyor

Gıda sektöründe dünyada aranan BRC Sertifikası'nı 2015 yılında alan Çağla Çikolata, ürün geliştirmeye yönelik yatırımlarına hız vermiş durumda. Bu doğrultuda 30 kişilik mühendis kadrosuna sahip olacak bir AR-GE merkezi kurmak için çalışmalar tamamlandı. Türkiye'nin dünya pazarlarında markalaşması ile ilgili geliştirilen Turquality programı ile ilgili çalışmalar yürüten şirket, 2017 itibariyle Turquality belgesini almayı hedefliyor. Beyazpınar, bu sayede tüm dünya pazarlarında sadece iyi ürün ile değil aynı zamanda güçlü pazarlama faaliyetleri ile küresel rakipleri ile rekabet edecek konuma geleceklerini belirtiyor.

İlk 5'i hedefliyor

Çağla Çikolata Yönetim Kurulu Üyesi Beyazpınar, kalite odaklı yatırımlarıyla, Türkiye pazarında gerçek çikolata üreticilerinin yer aldığı sektörün önemli 5 oyuncusu arasına girmeyi hedeflediklerini söylüyor. Çağla Çikolata olarak yılda toplamda 60 bin ton çikolata, gofret ve fındık kreması ve kek ürettiklerini kaydeden Beyazpınar, "Kocaeli ve Hendek fabrikalarımızda yılda 20 bin ton çikolata, 10 bin ton gofret, 6 bin ton fındık kreması ve 18 bin ton kek üretiyoruz. Uzakdoğu, Avrupa, Amerika ve Ortadoğu ülkelerinde Volume ve Truffino markaları ile iddialıyız" diye konuşuyor.

BYPALETTE_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/11/16 12:08 PM Page 1

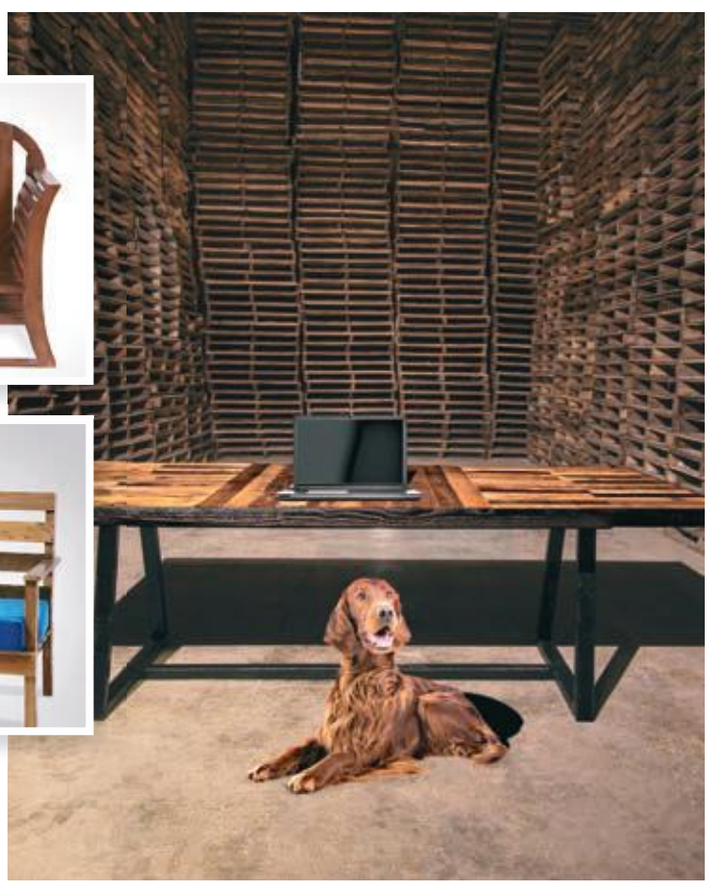
Ceren Oral / coral@ekonomist.com.tr

40 yıllık ahşaplara, 'kadın eli' değdi

Bilge Dilsiz ve Hande Yılmaz tarafından 'çevre dostu üretim ve geri dönüşüm' mantığını esas alarak 2015'te kurulan ByPallette, 40 yıllık ahşap paletlerden el yapımı mobilya ve aksesuarlar tasarlıyor. ByPallatte'i, doğal ürünleri tercih edenler için hayata geçirdiklerini kaydeden iki kadın girişimci, ürünlerinin hem AR-GE ve üretimini hem de pazarlamasını kendileri yapıyor. Ürünleri için ömür boyu garanti vadeden ikili, 2017'de 2 milyon TL ciro elde etmeyi ve yurtdışına açılmayı planlıyor.

Mobilya sektörü, gün geçtikçe ortaya çıkan yeni trendlerle hızlı büyümesini sürdürüyor. Son zamanlarda en çok tercih edilen mobilya ürünleri arasında ise, el işi ve ahşap modeller ön plana çıkıyor. Doğal ve az işlem görmüş ürünlere olan ilginin artmasıyla da bağlantılı olan bu eğilim, sektöre yeni girişimler de kazandırıyor. Kurulum kararı Ocak 2015'te verilen, hazırlıkları Kasım 2015'te tamamlanan ve iki kadın girişimci Bilge Dilsiz ve Hande Yılmaz tarafından yaklaşık 100 bin TL'lik bir yatırım sermayesiyle kurulan ByPallette de, bu girişimlerden biri.

ByPallette'in temelleri, aslında Bilge Dilsiz ve Hande Yılmaz'dan da öncesine dayanıyor. Yaklaşık 40 yıl önce elma ve peynir soğuk hava deposu olarak hizmete başlayan aile şirketi Dilsizler Sanayi, sahip olduğu depoda, 20 binin üzerinde meşe, ladin, gürgen, palamut, ceviz, dişbudak ve kestane gibi değerli ağaçlardan oluşan paletleri kendileri için yaptırmaya başlıyor. Bu paletler 40 yıl boyunca tüm doğa koşullarına maruz kalarak sağlamlık kazanıyor. Ancak hem raf sistemlerinin hem de paletlerin tasarım olarak değişmesi üzerine paletler, uzun zaman önce atıl kalıyor. 'Mobilya sektörünün kendini sürekli yenileyen bir sektör' olduğuna inanan iki genç girişimci de kolları sıvayarak kendi doğal hammaddeleriyle, üretim yöntemiyle ve ürünleriyle farklı kitlelerin ilgisini çekebileceğine ve mobilya sektörüne değişik bir soluk getirebileceğine inandıkları ByPallette'i hayata geçirmeye karar veriyor.



BYPALETTE_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/11/16 12:08 PM Page 2

Bilge Dilsiz

Önce yurtiçi sonra ihracat

Bilge Dilsiz, bu kararı veriş sürecini şöyle anlatıyor: "Aldığım işletme lisans eğitiminin üzerine 'tedarik zinciri ve lojistik' alanında yüksek lisansımı tamamladıktan sonra, 10 yıl lojistik sektöründe yöneticilik yaptım. Ancak bu süre zarfında severek çalışacağım bir alanda girişimci olabilmek için araştırmalarımı sürekli yürüttüm. Bu isteğim, eşim Mehmet Dilsiz'in ahşap paletleri dönüştürme fikri ile can buldu ve çalıştığım kurumla yollarımı ayırdım. 'İlkimlendirme-Soğutma' lisans eğitimi sonrası bir süre bir sigorta şirketinde çalışan, ardından cupcake ve pasta tasarımı, perde ve avize tasarımları yaparak yurtdışına satışını gerçekleştiren Hande Yılmaz ise, hem ortağım hem de eşinin kardeşi."

2016 yılının ilk yarısı sadece kurulum, pazarlama ve AR-GE ağırlıklı geçtiği için tüm hedeflerini 2017 yılı için yapan ByPallatte ekibi, 2017 yılında 2 milyon TL'lik ciroya ulaşmayı hedefliyor. Çok yeni bir girişim olduklarından şimdilik sadece yurt içindeki tüketicilerle buluşan ve bu pazarda güçlenmek isteyen ByPallatte, yurtdışı bağlantılarını da yeni yeni oluşturmaya başlamış durumda. Yurtdışına açılım için anlaşma süreci sürerken, planlar arasında ihracat yapmak da bulunuyor.

Paletlerin yeniden dönüşümü

"Geçmişin izlerini taşıyan ahşap karakteri ile günümüzün çağdaş ihtiyaçlarını karşılayacak, günlük hayatta kullanılan, tamamen el işçiliği ile üretilmiş mobilya ve aksesuarlar tasarlıyoruz" diyen ByPallette'nın ortaklarından Hande Yılmaz, yaptıkları işi kısaca şöyle özetliyor: "40 yıllık ahşap paletleri, el yapımı mobilyalara ve aksesuarlar dönüştürüyoruz. Bunu yaparken 'çevre dostu, geri dönüşüm' misyonumuzu da göz önünde bulundurarak aslında 'yeni dönüşüm' yapıyoruz. Yeni dönüşüm; eski ve kullanılmış bir malzemeyi yaratıcı olarak yeniden tasarlamak anlamına geliyor." Standartların ve ihtiyaçların değişmesiyle kadın girişimcilerin elindeki paletler bugün neredeyse yakacak haline gelmiş. Girişimciler de bunu sadece geri dönüşüm değil, 'yeni dönüşüm' mantığı ile hayata yeniden kazandırıyor. Eski paletler yeniden hayata döndürülürken onlara farklı ve daha güncel bir işlev kazandırılıyor. ByPallette'nin mimarları, ekstra işlem görmemiş ahşap ürünleri için 'ömür boyu garanti' de vadediyor.

Doğaya ve doğala dönüşüm

Mobilya ve ahşap konusunda dünyada 'endüstriyel işlem görmemiş, ham ve naturel' ahşap kullanımının ön planda olduğunu ifade eden Bilge Dilsiz'e göre günümüzün trendi, 'retro stilinde, doğaya ve doğal olana dönüşüm.' Gelecekte de bu trendin devam edeceğini öngören genç girişimci, ek olarak gündelik ihtiyaçların karşılanacağı 'hibrit tasarımlar'ın da sıklıkla tercih edileceğini dile getiriyor.

Türkiye'de ise 'geleneksel beklentilerle beraber modern ve hayatı kolaylaştıran yaklaşımlar'ın ön planda olduğunu belirten Hande Yılmaz, Türkiye'deki mobilya sektöründe bir dönem fabrikasyon ürünlerin geliştiğini, bu dönemde el işçiliğinin giderek değerini kaybettiğini vurguluyor. "Ancak şimdilerde doğal ve az işlem görmüş gerçek ahşapların, sadece el işçiliği ile yapılan ürünlerin tekrar eski önemini kazanmaya başladığını görüyoruz" diyen Hande Yılmaz, el işçiliğinin çok önemli ve kaybedilmemesi gereken bir değer olduğuna inandıklarını, üretim ve tasarım yaklaşımlarında da bu bakış açısının gözlemlenebildiğinin altını çiziyor.

Hande Yılmaz

Her ürüne bir fidan

Ekip, palet haricinde geri dönüşüme uygun diğer yan malzemeleri de entegre ederek ev, ofis, işyeri ve bahçelerde kullanılabilecek ürünlerin tasarımını da yapıyor. Ayrıca hammadde ve ürünlerine dair AR-GE çalışmalarını da kendisi yürütüyor. Üretim ve AR-GE konusunda uzman kurum ve kişilerle ortak çalışmalar sürdürdüklerini söyleyen Bilge Dilsiz, "Üretim aşamasında her bir parçayı değerlendirerek, yeni bir ürün olarak müşterilerimizin beğenisine sunuyoruz. Her ürünün ilk üretimini önce kendimiz kullanarak ikinci bir kontrol yapıyoruz. Bunun yanında satılan her parça için bir fidan dikerek sertifikasını ürün sahiplerine gönderiyoruz" diyor. Hande Yılmaz ise ByPallette'in pazar profilini; 'orta ve yüksek sosyoekonomik yapıya sahip olan, çevre duyarlılığı yüksek, doğal ve az işlenmiş ürünleri tercih eden, rahatlık, konfor ve yeni bir tarz beklentisi dışında kullanışlı ürün arayışında olan kullanıcılar' olarak tanımlıyor.

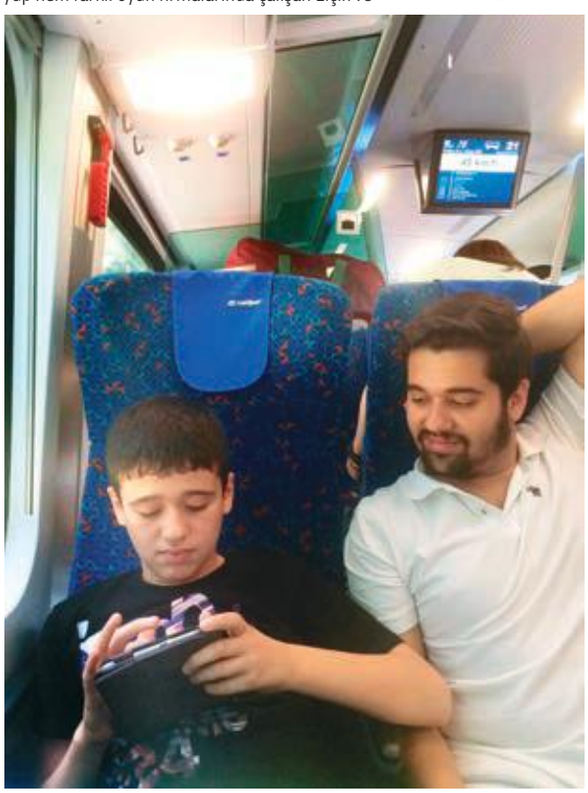
Ofis ile üretim atölyesi aynı yerde bulunuyor. Çünkü her aşamasında üretime dâhil olmak, öncelikli tercih. ByPallette, lokasyon olarak İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı'nın yanında, Kurtköy'deki Dilsizler Sanayi ile aynı alanda konumlanıyor.

PARTNER_OTSIMO_EKO_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/11/16 12:01 PM Page 1

Otsimo'yla dünyaya açılacak

Zafer Elçik ve Sercan Değirmenci'nin geliştirdiği Otsimo, otizmli bireylerin eğitimle daha rahat bir hayat sürdürebilmeleri için çözümler sunuyor. Maddi olanaksızlıklar nedeniyle yeterince eğitim alamayan otizmli bireylerin hayatını değiştirmeyi hedefleyen ikili, uygulamalarını İngiltere ve ABD'ye açmaya hazırlanıyor. Elçik, ""Bunun için harıl harıl çalışıyoruz. Amacımız global bir değer yaratan bir start up olmak" diyor.

Sercan Değirmenci ve Zafer Elçik henüz 21 yaşında iki genç girişimci. ODTÜ Bilgisayar Mühendisliği dördüncü sınıf öğrencisi olan ikilinin yurtta başlayan dostlukları bugün birlikte geliştirdikleri projelerle iş ortaklığına dönüşmüş durumda. Hem okuyup hem farklı oyun firmalarında çalışan Elçik ve Değirmenci, aynı zamanda ODTÜ Teknokent tarafından gerçekleştirilen 'T-Hackathon' isimli yarışmalara katılıyordu. İkilinin ses getiren projeleri Otsimo'nun temelleri de bu yarışmalardan birinde atıldı.



Otizmli bir kardeşi olan Zafer Elçik, kardeşinin tabletlere olan ilgisini fark edince proje kafasında şekillenmeye başladı. Ancak kendini hazır hissetmediği için projesini kimseyle paylaşmayan Elçik, Sercan Değirmenci ile katıldıkları bir yarışmada (T-Hackathon) sundukları üç fikrin beğenilmemesi üzerine fikrini açıklama karar verdi. Kendini hazır hissetmediği için Otsimo'yu sunmayı düşünmediğini söyleyen Elçik, süreci şu şekilde anlatıyor: "Jüri sunduğumuz üç fikri kabul etmeyince son bir fikrimiz olduğunu ama bunun için daha hazır olmadığımızı söyledik. Otizmli çocuklara eğitimi tabletler üzerinden ulaştırmayı düşündüğümüzü anlattık. Jüri bu fikri çok beğendi ve Otsimo projesinin ilk adımı orada atılmış oldu." Otsimo'nun prototipi 48 saat süren bir kod maratonun ardından tamamlandı. Ardından Webrazzi Summit'e katılan ikili burada büyük ilgi görünce Otsimo projesine odaklanma kararı aldı. 2015 Eylül ayından itibaren tamamen Otsimo üzerinde çalışmaya başlayan ikili, bu süreçte ODTÜ Teknokent yönetiminin de dikkatini çekmeyi başardı. Böylece ön inkübasyon ve hızlandırma programı olan ATOM sürecine dahil edildi. O dönemde her ikiside işlerinden de istifa ederek Otsimo üzerindeki çalışmalarını hızlandırdı.

Bin 500 çocuğa ulaştı

Otsimo, otizm sendromlu çocuklara ücretsiz eğitsel oyunlar ve bu çocukların ailelerine yapay zekaya dayalı kontrol imkanı sunan mobil bir platform. Otizmli çocukların yoğun ve kaliteli bir eğitim almaları için çocuklara gereken ve eksik kalan eğitimin tablet bilgisayarlar aracılığıyla evde verilmesini amaçlıyor. Otsimo, 'Otsimo Çocuk' ve 'Otsimo Aile' olmak üzere iki ayrı mobil uygulamadan oluşuyor. 'Çocuk' ve 'Aile' uygulamalarından oluşan eğitim paketi çocuklara eğitsel oyun ve materyalleri sunarken, ailelere işledikleri verilerden nasıl eğiteceklerine dair öneriler, oyun mağazası ve uzaktan erişim seçeneği sunuyor.

Otsimo, şu ana kadar yaklaşık bin 500 otizmli çocuğun hayatına dokundu. Bunların arasında üç yıldır eğitim almasına rağmen sayıları, harfleri, renkleri öğrenemeyen bir çocuk bir ay içinde hepsini öğrendi. Elçik, yaptıkları veri araştır-

PARTNER_OTSIMO_EKO_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/11/16 12:01 PM Page 2

Ayşegül Sakarya Pehlivan / asakarya@ekonomist.com.tr

Sadece yüzde 5'i eğitim alıyor

Otizm üç yaşından önce başlayan ve ömür boyu süren, beynin gelişimini engelleyen bir rahatsızlık. The Autism Society'nin verilerine göre dünya üzerinde otizmli sayısı toplam nüfusun yüzde 1,5'ine denk geliyor. Otizmin neden kaynaklandığı bilinmiyor. Bu nedenle net bir ilaç tedavisi veya tıbbi çözümü yok. Otizmin bugün için kabul edilen en önemli tedavi aracı, erken ve yoğun eğitim. En büyük sorunlardan biri dünyada ve Türkiye'de otizm tanısı olan çocuklar yeterli eğitim alamıyor. Bunun başlıca sebepleri; otizm eğitiminin çok pahalı olması, devlet desteğinin ve otizm okullarının yetersiz kalması ve özel eğitmen ve yetişmiş kişilerin az olması olarak sıralanıyor. Milli Eğitim Bakanlığı verilerine göre, Türkiye genelinde devlet okulları ve Otistik Çocuklar Eğitim Merkezleri'nde (OÇEM) 0-18 yaş grubu arasında yaklaşık 352 bin otizmli çocuk içinden sadece yüzde 5'i yani 21 bin 131 çocuk eğitim alabiliyor.

4 avantaja dikkat!

1. Otsimodaki eğitsel oyunlar ve materyaller tamamen ücretsiz olarak indirilip kullanılabiliyor. Otizm eğitiminin pahalı olması sorununu çözüyor.
2. Otsimo sayesinde çocuklar öğretmene ve başlarında biri durmasına gerek kalmadan eğitsel oyunları kendileri oynayıp öğrenebiliyor. Bu sayede otizm eğitim masrafları düşüyor. Oluşturulan oyunlar "uygulamalı davranış analizi" (ABA: Applied Behavior Analysis) sisteminin tablete taşınmış hali.
3. Mobil olduğu için herhangi bir yerde fiziki şartlara (okula veya özel bir odaya) ihtiyaç duymadan eğitimi sürdürülebilir kılıyor.
4. Otsimo otizmli çocukların eğitimindeki en büyük problemlerinden biri olan konsantrasyon eksikliğini oyunlaştırma teknikleriyle çözüyor. Her çocuk gibi otizmli çocuklarda tabletlere ilgi duyuyor. Otizmli çocuklar eğitime ortalama 5-15 dakika arasında odaklanabilirken, tablet kullanırken bu süre 45-50 dakikaya kadar çıkabiliyor.

maları ve aile anketleri sayesinde Otsimo'nun çocukların yüzde 87'sine olumlu etkisi olduğunu söylüyor.

Uygulamayı dünyaya açacak

Otsimo'yla ücretsiz eğitimi herkese ulaştırmayı hedeflediklerini söyleyen Elçik, "Eğitimlerimizden asla ücret almayı düşünmüyoruz. Ancak yaşamak için ve Otsimo'yu daha ileriye herkesin hayatına dokunan bir hale getirmek için bu sosyal amacı sürdürülebilir bir modelle harmanlamak ana amacımız. Biz bir girişimiz ve elbette kar edeceğiz. Şu an için üstüne çalıştığımız belirli testler yaptığımız bir iş modelimiz var. Bu modelde ailelere çocukları hakkında bilgiler dönüyor ve çocuğun eğitimini aileler için yapay zekayla iyileştiriyoruz. Otsimo Analiz modülü dediğimiz bu modül bittiğinde aylık olarak aileler ücretlendirilecek" diyor.

Otsimo Analiz, ailelerin çocuktan alınan verileri kullanarak çocuğunun başarı durumunu takip etmesini sağlayan bir bölüm. Burada analiz sistemimizden gelen veriyi anlamlandırarak aileye önerilerde sunuyor ve çocuğun eğitim planı iyileştiriliyor. Bu sistemle, ailelerin ücretli abone olarak çocukları hakkında derin analizler sonucunda ortaya çıkan tavsiyeler ve istatistiklere ulaşması amaçlanıyor. Yine ücretli abone olan aileler otomatik optimizasyon servisine ulaşabiliyor. Bu servis sayesinde çocukların eğitimi sürekli olarak bilgisayar tarafından izleniyor ve makina öğrenmesi (machine learning) kullanılarak iyileştiriliyor. Örneğin; sürekli olarak kırmızıyı eşleştiremeyen bir çocuk için zorluğun düşürülmesi veya öncelikli olarak renkleri öğrenme oyunu öğretilmesi aileye önerilirken eğer; otomatik optimizasyon açıksa öncelikle zorluk derecesi düşürülüyor ardından ve başarı oranına göre renkleri öğrenme oyunu açılarak diğer oyun kapatılıyor.

Elbette otizm sadece Türkiye'ye özgü bir sorun değil. Türkiye'de yaklaşık 1 milyon 175 bin, Amerika'da ise 4 milyon 750 bin otizmli hasta bulunuyor. Bu nedenle girişimciler Otsimo'yu yurtdışına da taşımayı hedefliyor. Otsimo'yu Amerika ve İngiltere'ye açacaklarını söyleyen Elçik, "Bunun için harıl harıl çalışıyoruz. Amacımız global bir değer yaratan bir start up olmak. Bunun için danışmanlık firması olan First Step Consulting'ten pro bono danışmanlık hizmeti alıyoruz" diyor. Aynı zamanda Garanti Partners ve BUBA'dan destek aldıklarını söyleyen Elçik, ofis ve mentorluk gibi start up'a özel desteklerden yararlandıklarını belirtiyor. Girişimciler Otsimo AR isimli yeni bir proje üzerinde çalışıyor. Bu uygulama Pokemon Go'da olduğu gibi otizmli çocukları ayağa kaldırarak ve evin içinde veya sosyal hayatta yeni şeyler öğrenmelerini hedefliyor.

TTMDESING_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/11/16 12:29 PM Page 1

Levent Gökmen / lgokmen@ekonomist.com.tr

Yurtdışında yaşam alanları tasarlayacak

Mimaride, fonksiyonel, ergonomik ürün ve çözümlerle birlikte özgün projeler üretebilmek giderek önem kazanıyor. Bu trend çalışma ve yaşam alanı danışmanlığı gibi yeni bir iş alanını da ortaya çıkardı. Özel sektördeki tecrübeleriyle yeni iş trendini gören Y. İç Mimar Tankut Mülayimsi, "Bu yıl Türkiye ve çevre ülkelerinde pazar payımızı arttırmak hedefindeyiz. 2017-2018 planlarımız, temsilcisi olduğumuz firmalar için Ortadoğu ve Türki Cumhuriyetler'deki yapıları ülkemiz merkezli yönetilmesini amaçladık" diyor.

İnsanların yaşam standartlarının yükselmesi ile birlikte çalışma ve yaşam alanlarındaki beklentiler de değişti. Artık mimaride fonksiyonel, ergonomik ürün ve çözümlerin yanı sıra özgün projeler üretebilmek önem kazandı. Bu gerçekten yola çıkan Y. İç Mimar Tankut Mülayimsi, özel sektördeki tecrübelerini değerlendirmek üzere bu yılın başında TT&M Design Consultants şirketini kurdu. Eğitim kurumlarından, şirketlere kadar çalışma ve yaşam alanlarında mimari danışmanlık ve uygulama hizmeti veren şirket, müşterilerine çağdaş çözümler sunuyor.

TT&M Design Consultants şirketiyle çalışma ve yaşam alanı danışmanlığı hizmeti verdiklerini belirten TT&M 'in Kurucusu Y. İç Mimar Tankut Mülayimsi, farklı fonksiyonları ve gereksinimleri barındıran alanlar ile ilgili hem proje hem de ürün bazında üst segment çözümler sunmak üzere yola çıktıklarını söylüyor. Mülayimsi, bu yıl 3 milyon TL'lik bir proje hacmi yönetmeyi hedeflediklerini, kısa sürede bu rakamın çok üzerinde bir yapıya ulaşılmasının da mümkün olduğunu vurguluyor.

Ana yönetim altında küçük çözüm ortakları ile geniş bir yelpazede hizmet vermeyi hedeflediğini belirten Mülayimsi, 18 kişilik ekiplerinin proje yapısı ve ihtiyacına göre artış gösterebildiğine dikkat çekiyor.

Yeni bir firma olmalarına rağmen proje danışmanlık ve uygulama olarak birkaç proje tamamladıklarını belirten Mülayimsi, "İki adet çok uluslu firmaya ait genel müdürlük ofislerinin projelendirilmesi ve uygulamasını tamamladık. Ayrıca konut renovasyon proje ve uygulamaları, mağazalar tasarım ve uygulamalarının yapılması ile kamusal alanda bazı kurumlara konsept tasarım aşamasında danışmanlıklar veriyoruz" diyor.

Türkiye'de üretim hedefi

Mülayimsi, konferans, seminer ve eğitim mobilyaları ile ilgili Ares Line Spa, hacim akustiği ile ilgili Fonology, outdoor mobilyalar için SKAEMA adlı İtalyan firmaların, genel mekan ve ortak alan tamamlayıcı ürünlerle İspanyol Systemtronic, mimari ve iç mimari özel cam çözümleri için Kanadalı Nathan Allan Glass Studios firmalarının Türkiye temsilciliğini aldıklarını söylüyor. Alman Rodeca firması ve Ankoflame bacasız şömine firmasının da yetkili satıcılığını üstlendiklerini belirten Mülayimsi, Finlandiyalı PolarMoss firması ile önümüzdeki dönemde farklı bir ürün için çalışmaya başlamak üzere görüşmeler de yürüttüklerini söylüyor.

İtalyan ve İspanyol firmalar ile yola çıkarken bir, iki ve üç yıllık planlar yaptıklarını belirten Mülayimsi, hedeflerine şöyle özetliyor:

"Bu yıl Türkiye ve çevre ülkelerinde pazar payımızı arttırmak hedefindeyiz. 2017-2018 planlarımız, temsilcisi olduğumuz firmalar için Ortadoğu ve Türki Cumhuriyetler'deki yapıları ülkemiz merkezli yönetilmesini amaçladık. 2018 ve sonrası için ise işin boyutunun tamamen değişmesini öngörüyoruz. Üçüncü yıldan itibaren belli ürün gamlarının üretimini Türkiye'ye kaydırarak karlılığı arttırıp, ithalat yapan bir firma yapısından üretici ve ihracat yapan bir firma yapısına dönüp istihdam yaratmayı hedefliyoruz."

TTMDESING_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/11/16 12:29 PM Page 2

TANKUT MÜLAYİMSİ

Profesyonel olarak deneyim kazandı

TT&M Design Consultants Kurucusu Y. İç Mimar Tankut Mülayimsi, 2003 yılında tam zamanlı olarak iş hayatına giriş yapan bir sektör profesyoneli. 2008 yılına kadar iç mimari proje ve uygulama işleri yapan Mülayimsi için dönüm noktası, 2008 yılında Nurus'ta işe başlaması olmuş.

Nurus kariyerinin farkında olmadan gelecek ile ilgili kariyer planlarının da yön değiştirmesine neden olduğunu belirten Mülayimsi, "Mobilya ve ofis mobilyası sektörü ile ilgili yerli-yabancı tasarım, tasarımcılar ile firmaları tanıma, takip etme fırsatı ve alışkanlığı oluştu. Firma içinde farklı iç ve dış pazara hitap eden departmanlarda aldığım görevler ise özellikle dış pazar ile ilgili farklı fikirlerin doğmasına, gereksinimlerin ne şekilde yön değiştirdiğini takip ve analiz etmemi sağladı. Yaşam ve çalışma alanlarını gereksinimleri TT&M Design Consultants'ın kurulmasına ışık tuttu" diyor.

Proje, tedarik ve ekip desteği

TT&M'nin öncelikli hedef kitlesi, mimari, iç mimari firmaları ile yine üst segment projeler geliştiren gayrimenkul geliştirme ve inşaat firmaları. Mülayimsi, hedef kitlelerini oluşturan bu firmalara periyodik ziyaretler düzenleyerek temsilcisi oldukları ürünler ve çözümler hakkında bilgilendirme yaparak mevcut projeleri için en iyi çözümü sunmaya çalıştıklarını belirtiyor.

Proje bazında bireysel veya kurumsal son kullanıcılardan da talepler alan şirket, çözüm ortakları ile birlikte, iç ekiplerinin desteği ile ofis ve konut projelerine, hem proje hem de uygulama aşamasında anahtar teslim çözümler de sunuyor. TT&M Design Consultants, tasarım aşamasından uygulama aşamasına kadar farklı aşamalarda projelerde danışmanlık, proje, tedarik ve ekip desteği veriyor. TT&M yeni çözüm ortağı olan Finlandiyalı Polarmoss firması ile yaşam alanlarına renkli bir soluk getirmeyi hedefliyor.

Otel projeleri yapacak

TTM&M Design Consultants'ın devam eden projeleri arasında, Ares Line Spa ve Fonology ile ilk etap sözleşmesini yaptığı bir eğitim projesi, Güneydoğu Anadolu'da bir vakıf üniversitesi bulunuyor. Rodeca markası ile önde gelen bir mimarlık ofisi ile birlikte hareket eden şirket, Doğu Avrupa merkezli 22 şubeli bir spor mağazası konseptine tedarikçi olarak seçildi. Bu markaları ile yanı zamanda 3. Havalimanı projesi içerisinde de yer almak için çalışmalarının devam ettiğini belirten Mülayimsi,

Nathan Allan Glass Studios markaları ile Nişantaşı'nda bir otel ve Yunanistan'da bir proje için çalışmalarının devam ettiğini söylüyor.

Mülayimsi, "Systemronic markamız bir iki proje içerinde yer almış olmakla birlikte yeni dönemde özellikle devam eden otel projelerinde hızlı bir şekilde kendisine yer bulacak" diyor.

Temsilciliğini üstlendikleri birkaç markanın Contract Design Network üyesi markalar olduğuna dikkat çeken Mülayimsi, şöyle devam ediyor:

"Bu sayede Paris Birleşmiş Milletler Ana Toplantı Salonu, Gürcistan Parlementosu gibi referanslara sahip, içerisinde çok farklı çözümler sunan 15 marka bulunan Contract Design Network sayesinde uluslararası projelerde de yer bulabiliyoruz. Tüm markaları tek bir proje kapsamında ülkemize getirme şansına da sahibiz."

SODEXO_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/11/16 11:59 AM Page 1

Aram Ekin Duran / eduran@ekonomist.com.tr

"Yaşam kalitesini artıran KOBİ cirosunu da artırıyor"

Fransız menşeili yemek kartı hizmeti veren Sodexo, Türkiye'de 18 binden fazla müşteri, 550 binden fazla tüketici ve 40 binden fazla üye iş yerine ulaştı. Sodexo Türkiye'nin Genel Müdürü Burçin Ressamoğlu, "Artık KOBİ'ler için iş verimliliği ve yaşam kalitesi konusunda danışmanlık hizmeti vermeye de başladık. Yaşam kalitesini artıran KOBİ, cirosunu da artırıyor" diyor.

Türkiye'de 23 yıldır faaliyet gösteren Fransız Sodexo, yemek kartı hizmetinin yanı sıra KOBİ'lere iş verimliliği ve yaşam kalitesi konusunda danışmanlık hizmeti de vermeye başladı. Türkiye'de 18 binden fazla müşteri, 550 binden fazla tüketici ve 40 binden fazla üye iş yeri ile sektör lideri olduklarını belirten Sodexo Türkiye Genel Müdürü Burçin Ressamoğlu, "İşlerimizin yüzde 90'ını yemek kartı oluştursa da 'İyi Yaşa' konsepti ile KOBİ'lere danışmanlık hizmeti vererek büyümeyi hedefliyoruz" diyor. Ressamoğlu'na sorduğumuz sorular ve aldığımız yanıtlar şöyle:

Sodexo'nun faaliyet alanlarını biraz anlatır mısınız?

Dünya genelinde üç ana dalda hizmet veriyoruz. Bunların başında herkesin bildiği yemek kartı uygulaması gelirken, diğeri şirketlere bina içinde yemek hizmeti sağlayan entegre hizmet. Bir diğeri de yaşlı ve bakıma ihtiyaç duyulanlara sağlanan yardım hizmeti. Türkiye'de işimizin yüzde 90'ı yemek kartı hizmetinden oluşuyor ama aslında biz üç yılı aşkın bir süredir müşterilerimizin çalışanlarının iş ve özel hayatlarını iyileştirme üzerine 'İyi Yaşa' programını uyguluyoruz. Yaşam kalitesi hizmeti verildiğinde kurumların da kalitesinin arttığını kanıtladık.

Türkiye'de yemek kartı pazarının büyüklüğü nedir?

Türkiye'de yemek kartı pazarının büyüklüğünün 4,5 milyar TL civarında olduğunu tahmin ediyoruz. Yaklaşık 70 bin şirket, 1,5 milyon çalışan bu hizmetten faydalanıyor. Her yıl sektöre yaklaşık 200 bin yeni tüketici dahil oluyor. 4,5 milyar TL'lik pazarda bir hacim özellikle KOBİ segmenti üye iş yerlerine yönlendiriyoruz.

Sizin Sodexo olarak, pazardaki konumunuz nedir?

Türkiye'de 1993 yılında yani 23 yıl önce yemek çekleri ile başladığı faaliyetlerini yıllar içerisinde çeşitlendirdik. 'Yaşam kalitesini artırma' vizyonu ile son yıllardaki yüzde 20'nin üzerinde büyümesiyle ön plana çıkıyoruz. Şirket olarak bugün itibarıyla 18 binden fazla müşteri, 550 binden fazla tüketici ve 40 binden fazla üye iş yeri ile sektörün lideri konumundayız. Sodexo Türkiye, kendi sektöründe en fazla üye işyerine sahip şirkettir. Sodexo müşterilerinin çalışanlarına yaptığı yemek ödemesi günlük ortalaması yaklaşık olarak 12,50 TL'dir. Türkiye'deki işimizin yüzde 10'u çek, yüzde 90'ı kart üstünden ilerliyor. Bu konuda dünyadaki ortalamaların çok üstündeyiz. Örneğin Fransa'da bile kart kullanımı yüzde 50 oranında gerçekleşiyor.

Bu hizmetlerin ekonomiye doğrudan bir katkısı oluyor mu?

Firmalara sosyal faydayı anlatarak, çalışanlarının sağlıklı, çeşitli ve dengeli beslenmelerine, motivasyonlarına, sosyal etkileşime katkıda bulunmalarını sağlıyor. Ekonomiye katkıda bulunuyor. Yarattığımız hacim ile birlikte istihdama katkıda bulunuyoruz. Verdiğimiz hizmet sayesinde hem gelir vergisi istisnasının sürdürülebilirliğini sağlıyoruz hem de bu sistem ile devletin yemek yardımı olarak tanımladığı rakamın restoranlara akmasını sağlıyor. Kısacası restoranlara sürekli müşteri yaratıyoruz. Ödemeleri 15 günde bir ve düzenli olarak gerçekleştiriyoruz.

KOBİ'lere yönelik ne tür programlar uyguluyorsunuz?

Çalışanlarının yemek ihtiyacını yemek çek ve kartları ile karşıladıklarında nakit ödeme sistemine göre yüzde 90'a varan vergi avantajından faydalanabiliyorlar. Çalışanlar ise Türkiye'nin 81 iline yayılmış geniş üye iş yeri ağın-

Dünyanın en büyük 19'uncu işvereni

Bu yıl 50'nci yılını kutlayan Sodexo, 1966 yılında Marsilya'da kuruldu. Bugün dünyanın en büyük 19'uncu işvereni olan Sodexo, 420 bin çalışanı ile 80 ülkede, günde 75 milyon tüketiciye yaşam kalitesi hizmetleri sunuyor. 50 yıl önce Sodexo'yu kuran ve yönetim kurulu başkanlığı görevini sürdüren Pierre Bellon 2016 yılında yönetim kurulu başkanlığını kızı Sophie Bellon'a bıraktı.

SODEXO_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/11/16 11:59 AM Page 2

Burçin Ressamoğlu

da kart ve çeklerini kullanarak yemek ihtiyacını karşılayarak sosyal fayda sağlıyorlar. 'İyi Yaşa' programıyla Sodexo tüm paydaşlarına ve takipçilerine doğru beslenme ve öğle yemeğinin önemi, iş ve yaşam dengesinin doğru kurulması, motivasyon ve verimlilik artırmanın yöntemleri gibi konularda öneriler sunuyoruz. Program, sosyal medya ve internet sitesi üzerinden yayınlanan farklı ve ilgi çekici içeriklerle paydaşlarına ulaşıyor.

Türkiye'de KOBİ'lerin iş verimliliği ve yaşam kalitesi arasında nasıl bir ilişki var?

Türkiye ekonomisinin temel taşları olan KOBİ'lerimizin karşılaştıkları zorlukları ve yaşam kalitesi ile iş verimliliği arasında kurdukları ilişkiyi anlamak için TNS Araştırma Şirketi ile beraber bir araştırma gerçekleştirdik. Araştırmamıza 10-100 kişi çalıştıran farklı sektör ve illerden 563 firma katıldı. KOBİ'lere insan kaynakları alanında karşılaşılan zorluklar sorulduğunda; yüzde 69'u eleman bulmanın, yüzde 65'i çalışan sadakatini, yüzde 49'u ise çalışan devamsızlığını belirtiyor. KOBİ'ler bu zorluklarla mücadelede büyük şirketlerle aynı imkanlara sahip olmadıklarına inanıyorlar.

KOBİ'ler hangi alanlarda kendini dezavantajlı hissediyor?

Çalışan yan hakları ve ödüllendirme konularında büyük şirketlerin KOBİ'lere göre daha iyi performans gösteriyor KOBİ'lere göre İK alanında daha az zorlukla karşılaştıklarına inanıyorlar. Karşılaşılan zorlukların yanı sıra yaşam kalitesi ile performans arasındaki bağı sorduk. Yaşam kalitesini artırmanın farklı uygulamaları olan fiziki ortamı iyileştirme, yemek imkanı sağlama, ödüllendirme, iş-yaşam dengesini gözetme, takdir gibi 10 uygulamanın çalışan verimliliği ve şirket performansı üzerine etkisini sorduk.

Nasıl yanıtlar aldınız?

Firmaların yüzde 94'ü çalışanların emeklerine değer verip, çalışanları takdir etmenin şirket performansını arttıracağına, yine yüzde 94'ü çalışanlarının maaşlarını artırmanın, yüzde 92'si de konforlu ve güvenli bir çalışma ortamı sunmanın şirket performansını artıracağına inanıyor. Firmaların yüzde 75'i en az bir alanda yaşam kalitesini artıracak uygulamayı hayata geçirdiklerini söylüyor. En çok hayata geçirilen iki uygulama ise işlerini rahat yapabilmeleri için profesyonel ekipman sağlanması ve yemek yardımının sağlanması.

Peki bu uygulamalar, KOBİ'lerin verimliliğine nasıl bir katkı sağlıyor?

Yaşam kalitesi uygulamasını hayata geçiren firmaların yüzde 66'sı devamsızlığın azaldığını, yüzde 63'ü işe alımın kolaylaştığını, yüzde 71'i verimliliğin arttığını ve yüzde 51'i de cironun arttığını dile getiriyor.

KADIN_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/12/16 11:05 AM Page 1

Başarıya yürüyen 3 KADIN GİRİŞİMCİ

Ekonomist, Garanti Bankası ve KAGİDER işbirliği ile bu yıl 10'uncu kez düzenlenecek Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışması bugüne kadar pek çok kadın girişimcinin başarı öyküsünü kürsüde duyurmasını sağladı. Bugüne kadar binlerce hikayenin dinlendiği, ödüllendirildiği yarışmada, geçmişten bugüne finale kalan kadın girişimcilerden üçünün öyküsünü ve büyüme planlarını derledik.

Erkeklere de koleksiyon tasarlayacak

Nejla Güvenç'in moda serüveni henüz dokuz yaşındayken başladı. Moda tasarımın ne olduğunu bilmeden, meslek bilinci gelişmeden, resim yapmaya, hayallerini çizgilerle, ifade etti. Uzun yıllar Türkiye'nin önde gelen markalarının ekibinde yer aldıktan sonra bireysel tasarımcı misyonunu, kendi tasarım ve marka yolculuğunu deneyimlemek adına arayışlara başladı. 2002 yılında yarattığı markası NEJ'i, 'ekolojik bir serüven' olarak konumlandırdı. Güvenç, tasarımlarında organik malzemeler kullanıyor.

Tasarımların ve fikirlerin hayat bulduğu bir Atelye, ulusal ve uluslararası pek çok markaya tasarım ve üretim danışmanlığı desteği veriyor. Hugo Boss, Zapa, Iro, Pierre Cardin, Rogan, Gloria Estelles SL, Zara, Jimmy Key, Yeşim Tekstil bu markalardan birkaçı. Nej koleksiyonları; New York Coterie, Paris Who's Next, Berlin Premium, Los Angeles D&A, Moskova CPM, Tokyo IFF, İstanbul Mercedes-Benz Fashion Week'de sergileniyor. Nejla Güvenç, "Fransa Amerika, İtalya, İngiltere, Almanya, İsveç, İsviçre, İrlanda, Kanada, İspanya, Avustralya, Japonya, Güney Kore, Rusya, Israil, Kuveyt, Katar, Sudi Arabistan'da tasarımlarımıza ilgi görüyoruz" diyor.

Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışması'na 2011 yılında katılan Güvenç, 'Gelecek Vaat Eden Kadın Girişimci' dalında finale kaldı. Güvenç, finalisti olduğu haberi geldiğinde hissettiklerini şöyle anlatıyor:

"Hislerim kadın olmaktan öte, fark yaratabilmek, yaptıklarımla topluma faydalı bir bütünün içinde yer almak oldu. Bu inanç ve güçle yarışma sonucu aldığım profesyonel desteklerle yolum daha kolay öngörülebilir bir hal aldı. Sonra bir ödül diğerini getirdi ve sanki ilkinin şansı parlayarak devam ediyor gibiydi. En çok istediğim NEJ kadınının yanına NEJ erkeğini oluşturmaktı. Kapsül bir koleksiyonla başladım, devamını geliştirerek devam etmeyi ve başka ürünlerle çeşitlendirmeyi hedefliyorum."

KADIN_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/12/16 11:05 AM Page 2

Erkek egemen sektöre kadın eli değdi

Hediye Taşkın Eryılmaz, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü'nü bitirdikten sonra çeşitli şirketlerde satış departmanında çalıştı. 2006 yılında hep hayal ettiği satış örgütünü kurarak, UNİFAB markalı ürünler ile endüstriyel bakım kimyasalları sektörüne girdi. UNİFAB'ın serüveni 40 m2'lik ofisinde dört kişi ile İstanbul Maslak'ta başladı. Şu anda Tuzla Deri Organize Sanayi Bölgesi'nde 2 bin m2''lik fabrikasında üretim yapan, 40 ilde satış ağına sahip, yaklaşık 7 bin kurumsal firmaya hizmet veren bir şirkete dönüştü. 2014 yılından bu yana Azerbaycan, Kuzey Irak, Mısır, KKTC, Libya gibi 10 ülkeye ihracat yapmaya başladı. Zemin hijyeni, mutfak hijyeni, dezenfektanlar, kişisel hijyen, çamaşır hijyeni, ve bakım kimyasalları gibi 140 çeşit ürünü bulunuyor. Bu çözümler bazen bir kek fabrikasının kalıplarını temizlemek, bazen bir değirmen makinasının boya öncesi yüzey hazırlığını yapmak, bazense; 30 bin watt enerji altında elektrik panolarının temizliği olabiliyor. 2015 yılını 3,5 milyon TL ciro ile tamamlayan kadın girişimci, 2013 yılında Türkiye'nin Kadın Girişimcisi adayı oldu. Yeni üretim tesisinde yeni ürünler geliştirmeyi hedeflediklerini belirten Güvenç, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Bu anlamda öncelikle kuyumculuk sektörüne hitap eden ve sorunları direkt çözen sekiz yeni inovatif ürünü geliştirdik. Ayrıca hayvancılık sektörüne yönelik altı yeni ürün için üretim ruhsatı çalışmalarımız sonuçlanma aşamasına geldi. Yeni tesisimizde yatırımlar tamamlandığında günlük üretim kapasitesi 20 ton olacak. Bu üretimin gerek iç pazarda gerekse de ihracat yolu ile satış pazarlamasının yapılması sağlanması hedefleniyor. Yılda yüzde 10 ile 12 arasında büyümeyi hedefliyoruz."

İhracata başlayacak

'İhtiyaç mucidin kamçısıdır' denir. Türk mucit Şebnem Özen'in hikâyesi de bunu doğruluyor. Sivilcelerine çözüm ararken ödüllü, dünya patentli 'Hücre Yenileyici Bileşen'i bulan Şebnem Özen, girişimci ve mucit kimliğinin harmonisi ile kısa sürede adını duyurdu.

Ege Üniversitesi İletişim Fakültesi mezunu olmasına rağmen üniversite yıllarının büyük kısmını fen fakültesinde geçiren Özen'in, kozmetiğe ve kimyaya derin bir ilgisi vardı. Kendi sivilce sorununu çözmek için araştırma yapmaya başladı. Yıllar süren çalışma sonucunda ödül ve dünya patenti alacak 'Hücre Yenileyici Bileşen'i buldu. Kendi formülüyle kendi ürünlerini üretmeye karar verdi. Sebi Nehir Kozmetik olarak kurduğu şirketi, 2016 yılında Sebi Pharma olarak varlığını sürdürüyor.

2013 yılında Sebi Nehir Kozmetik ismi ile sınırlı sayıda eczane ve ecza deposu ile başlayan yolculuğuna 2014'te e-ticaret kanalı da katıldı. 2014 ve 2015 yılında buluşlar ve ödüller birbirini izledi. Birçok ülkede var olmayı hedefleyen kadın girişimci, ihracat yapmayı planlıyor.

2015 Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışması'nda Gelecek Vaat Eden Kadın Girişimci Kategorisi'nde finale kaldı. Yarışmanın kendisine ne kadar ilerlediğini gösteren bir misyon taşıdığını ifade eden Özen, yarışmanın sinerjisi ile ilgili olarak ise şunları söylüyor:

"Yoğun ve yorucu çalışmamın meyvesini aldım diyebilirim. 'Bir şeyi çok isterseniz yapabilecekleriniz sizi şaşırtır' derler, doğruymuş. Ödül alan, dünya çapında patentle korunan bir formül keşfettim, kendimi keşfetmek de tıpkı buluşum gibi benim için çok değerli. Kendime, çalışmalarıma, formüllerime sonsuz güven duysam da bunun ödülle taçlandırılması elbette çok mutlu ediyor."

GED_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/12/16 11:12 AM Page 1

Sibel Atik / satik@ekonomist.com.tr

GED, girişimciler için yeni bir ekosistem kuracak

Girişimciliğe yönelik yeni bir ekosistem oluşturma hedefiyle bütün paydaşları bir araya getiren Girişimcilik Ekosistemi Derneği (GED), yurtdışıdaki örnekleri yakından takibe alıp 50 üye ile çalışmalara başladı. Özellikle Amerika'daki girişimcilik ekosistemini yakından izlediklerini kaydeden GED Başkanı Esra Özden, kurdukları derneğin, eğitim seminerleri, finans kaynaklarına erişim ve yerel yönetimlerle şirketlerdeki fonları harekete geçirme hedefiyle yola çıktığını anlatıyor.

İş dünyasının önde gelen aktörleriyle kariyer yolculuğunda ilk adımı kendi iş fikriyle atmak isteyen girişimcileri tek çatı altında toplama hedefiyle kurulan Girişimcilik Ekosistemi Derneği (GED) kısa sürede 50 üyeye ulaştı. Girişimciliğe yönelik yeni bir ekosistem oluşturma hedefiyle bütün paydaşları bir araya getiren yapı oluşturduklarını kaydeden GED Başkanı Esra Özden, kurdukları derneğin, eğitim seminerleri, finans kaynaklarına erişim ve yerel yönetimlerle şirketlerdeki fonları harekete geçirme mottosuyla yola çıktığını anlatıyor. Bunun için dünyadaki örnekleri yakından incelediklerini ve Amerika'daki girişimcilik ekosistemini yakın takibe aldıklarını kaydeden Özden, sorularımızı şöyle yanıtladı...

Öncelikle sizin hikayeniz nedir? Neden girişimci ve yatırımcıları bir araya getirecek bir dernek kurmak istediniz?

Çok iyi iş fikri olan gençlerimiz var. Son dönemde özellikle üniversite gençliği arasında kendi işinin patronu olmak ya da inovatif bir girişimini hayata geçirmek isteyenler çoğalıyor. Bu ülkemizin geleceği adına son derece güzel gelişme. Ancak, ne girişimcilik eğitimleri, ne de bu alanda sağlanan teşvikler bu gençlerin girişimci olmasına yetmiyor. Tecrübesizlik, network yokluğu, yetersiz finans, etkin ve zamanında sağlanamayan destekler girişim doğurmuyor ya da yaşatmıyor. Biz de dernek olarak girişimcilerin yanında olmak üzere yola çıktık.

Türklerin yeni iş fikirlerini hayata geçirmede girişken oldukları fakat bu girişimleri yaşatma konusunda çok başarılı olmadıklarına yönelik bir araştırma okumuştum. Girişimcilere başarıya giden yolu nasıl tarif edeceksiniz?

Türkiye'de girişimciliğe destek verilmiyor demek doğru değil. Veriliyor ancak, bu alanda bir ekosistem çalıştırılamadığı için arzu edilen başarı sağlanamıyor. Türkiye'de girişimci adayının, mentörün, melek yatırımcının ve yerel yönetimin aynı hedef için gücünü birleştirdiği bir sisteme ihtiyacı var. Girişimcilik Ekosistemi Derneği (GED) bu sistemi etkin çalıştırma ve neticesinde dünya markaları çıkarma amacıyla kuruldu. Girişimcilik Ekosistemi Derneği'nin şu an benzeri yok. Zira girişimcilerin, mentörlerin, melek yatırımcıların ayrı ayrı dernekleri var. GED, benzer kişi ya da şirketlerin bir araya gelerek lobi oluşturmayı amaçladığı bir sivil toplum kuruluşu değil. Çok farklı kesimlerin ancak bir araya geldiklerinde kazanabileceği, bir sistemin çalıştırılacağı bir dernek.

Girişimcilikte sözünü ettiğiniz ekosistem için örnek aldığınız bir ülke var mı?

Tabii, mesela Amerika'yı bu anlamda incelemeye aldık. Dallas'ta enerji sektörünün duayenleri kendi sektörlerine yönelik ürün ve hizmet üretmeyi iş planına almış girişimci adaylarına mentörlük yaptığını gördük. Bu sektöre yönelik inovasyon, yazılım gibi projeleri olan girişimciler kendi işlerinin geliştirme çerçevesinde sektör duayenlerinden danışmanlık hizmeti alıyor. Aynı şekilde bu girişimciler oluşturulan melek yatırım ağlarından finans desteği alıyor. Eyaletin yerel yönetimi de dahil girişimciliğe katkı sağlayabilecek tüm kurumları bu girişimcilerin projelerine pozitif ayrım yaparak destek oluyor, teşvik veriyor. Çünkü biliyorlar ki katma değeri yüksek ne kadar girişim ya da marka çıkarsa bölgeleri gelişecek, istihdam artacak, vergi ge-

GED_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/12/16 11:12 AM Page 2

lirleri yükselecek. O yüzden iş geliştirme ve inkübasyon merkezleri oluşturuyor, girişimciler için iklim oluşturuyorlar.

Siz girişimcilere yeni bir iklim sunmak ve ekosistemi oluşturmak adına ne gibi projeler geliştireceksiniz?

Öncelikle hangi alanda olursa olsun girişimci adaylarıyla tanışmak istiyoruz. Derneğimizi www.ged.org.tr adresinden takip edebilir, girişimleriyle ilgili bizlere bilgi aktarabilirler. Alanlarında bizden mentör talebinde bulunabilirler. Networkümüzden, dönemsel eğitim etkinliklerimizden yararlanabilirler.

İlköğretimden üniversiteye her yaş grubu için inovasyon merkezleri kurma üzerine bazı projelerimiz var. Bu çerçevede belediyeler, üniversiteler ve AVM'lerle çalışıyoruz. Yine inkübasyon merkezleri, sektörel iş geliştirme merkezleri kurulması ve etkin çalıştırılması konusunda çeşitli kurumlarla çalışıyoruz. Girişimci adaylarına sunumlarını yapabilmeleri konusunda, melek yatırımcılık ve mentörlük eğitimleri gibi etkinliklerimizi yaptık, yapmaya devam edeceğiz.

Girişimci ve yatırımcıları bir araya getirecek çalışmalar gündemde olacak mı?

GED, girişimci ile yatırımcı arasındaki en etkin köprü oluyor. Dolayısıyla bu birliktelik dönemsel ya da aktivitelere bağlı olmayacak. Hem girişimci adayları hem melek yatırımcılar GED şemsiyesi altında sürekli etkileşim içerisinde olacak.

Henüz çok yeni kurulmuş bir dernek olarak üye profiliniz nedir?

GED'de otomotiv sektörüne bir inovasyon gerçekleştirme planı olan endüstri mühendisliği son sınıf öğrencisi var. Yanı sıra otobüs devi Temsa'nın Genel Müdürü Dinçer Çelik de GED üyesi. Çukurova'nın bereketli topraklarından zamanında çok para kazanmış ama şu an parasının tamamı banka mevduatında bir çiftçi de GED üyesi. Şehrinde ancak girişimci artarsa zenginleşme kaydedilebileceğine inanan belediye başkanı da GED üyesi. Bu modeli ABD yıllardır uyguluyor. O yüzden Silikon Vadisi, dünya markaları gibi zenginliklere sahip oldular. GED kısa süre önce kuruldu ama Türkiye'nin her yerinden telefon alıyoruz, tüzüğümüzü paylaşıyor, çalışma sistemimizi anlatıyoruz.

Şu an kaç üyeye sahipsiniz?

GED, bu yılın mart ayında kuruldu. Kısa bir süre oldu ama üye sayımız 50'ye yaklaştı. GED'e Çukurova Bölgesi'nde faaliyet gösteren Türkiye'nin 1000 büyük sanayi kuruluşu arasında giren şirketler ilgi gösterdi. Birçoğu kurumsal üye oldular.

Sözünü ettiğiniz şirketler neden üye oluyor, beklentileri nedir?

Beklentileri kendilerine ürün ve hizmet sunacak genç girişimcilere yakın olmak. AR-GE ve ÜR-GE'lerine bu yolla dinamizm kazandırmak. Ayrıca bu şirketlerin CEO'ları, genel müdürleri, yönetim kurulu başkanları GED'de yeni girişimciler için mentörlük yapmak istiyor. Çok sayıda mevduatta parası olan çiftçimiz GED'de olarak melek yatırımcılığa hazırlanıyor. Ayrıca sanayi odası yöneticilerinden yerel yöneticilere, inovatif iş fikri olan ya da girişimci olmayı hedefleyen genç üyelerimiz var.

"Önce iş planı olacak"

Mentörler, melek yatırımcılar, yerel yöneticiler ve girişimcileri tek bir çatı altında toplayan GED'e üye olmanın koşullarını aktaran Esra Özden, "Derneğimiz kurullara ayrılmış durumda. Mentörler Kurulu, Melek Yatırımcılar Kurulu, Aday Girişimciler Kurulu gibi bir yapılanmaya gittik. Mentörler işlerinde çok iyi olabilirler ancak, bilgi aktarabilmek için etkin birer mentör olmak gerekiyor. Buna yönelik eğitimler de veriyoruz. Aynı şekilde nasıl melek yatırımcı olunabileceği konusunda periyodik eğitimlerimiz olacak" diyor.

Geçtiğimiz ay Melek Yatırımcılık ve Mentörlük Bilgilendirme Semineri düzenledi. Bu etkinliğin oldukça ilgi gördüğüne dikkat çeken Özden, bu eğitimlere devam edeceklerini belirtiyor. Girişimci adayı öncelikle GED'e üye başvurusunda bulunacak. Bu noktada ilk şart iş planı. Girişimci adayının iyi bir iş fikri ve iş planı varsa öncelik tanınıyor. İş fikirlerinde de teknoloji ve katma değeri yüksek üretim içermesi tercih ediliyor. Bunları sağlayan girişimciler GED üyesi olabiliyor.

BUBA_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/11/16 12:11 PM Page 1

Cem Ener
Direktör-BÜMED
Business Angels / BUBA

Teknoloji Girişimcileri Yurtdışında Hangi Fuarları Ziyaret Etmeli?

KOBİ Girişim'in Haziran 2015 sayısında yayınlanan köşe yazımda girişimciler için sosyal sermayenin önemine dikkat çekmiştim. Yazının bir bölümünü tekrar sizlerle paylaşmak istiyorum; "Sektörünüzün paydaşlarını bir araya getiren tüm etkinliklerde boy göstermelisiniz. Bu etkinliklerde köşelere kaçmamalı, olabildiğince çok sayıda kişiyle el sıkışmalı, kartvizit değiş-tokuşu yapmalı ve tanıştığınız kişilere sürekli kendinizi hatırlatmalısınız." Bu ay, Haziran 2015'teki yazımın devamını getirip, özellikle teknoloji girişimcilerinin faydalanacağını düşündüğüm bazı fuar ve kongreleri sizinle paylaşacağım.

Tüketici elektroniği alanındaki yenilikleri takip etmek isteyen girişimciler için en ideal fuarlar:

IFA Berlin 2-7 Eylül 2016

Avrupa'nın en büyük tüketici elektroniği fuarıdır. Her yıl eylül ayında Berlin'de düzenlenir.

CES Las Vegas 5-8 Ocak 2017

Dünyanın en büyük tüketici elektroniği fuarıdır. Global firmalar yeni ürün lansmanlarını yapmak ve ürün prototiplerini sergilemek için bu fuarı tercih ederler. Her yıl ocak ayının başında Las Vegas'ta düzenlenir. Fuar sebebiyle bu dönemde Las Vegas uçak biletleri çok pahalanır ve otellerde konaklama ücretleri yükselir. En az 4-5 ay öncesinden seyahat aranjmanlarınızı yapmanızı tavsiye ederim.

Hong Kong Electronics Fair 13-16 Nisan 2017

Uzakdoğu'nun en büyük tüketici elektroniği fuarıdır. Kasım ve nisan aylarında olmak üzere yılda iki defa düzenlenir. IFA ve CES fuarlarına katılamayan Uzakdoğulu tüketici elektroniği üreticilerini bu fuar sayesinde keşfedebilirsiniz.

Dijital pazarlama ve reklamcılık alanındaki yenilikleri takip etmek isteyen girişimciler için en ideal fuarlar:

DMEXCO Köln 14-15 Eylül 2016

Avrupa'nın en önemli dijital pazarlama fuarlarından biri olan DMEXCO'da çoğunlukla Almanya, İngiltere ve İsrail merkezli şirketleri bulabilirsiniz. Fuar aynı zamanda mobil pazarlama ve reklamcılık alanında da çok sayıda firmaya ev sahipliği yapıyor.

Ad:tech New York 2-3 Kasım 2016

Dijital reklamcılık alanında en yeni teknolojileri ve çok sayıda Silikon Vadisi firmasını bu fuarda bulabilirsiniz. Hem reklamverenler hem de yayıncılar için bir buluşma noktası olan Ad:tech New York fuarında son yıllarda gerçek zamanlı medya satın alma (RTB) teknolojileri ön planda yer alıyor.

Affiliate Summit Las Vegas 15-17 Ocak 2016

'Satış ortaklığı' (İngilizce adıyla 'affiliate marketing') konusunda dünyanın en önemli fuarıdır. Fuar alanında yer alan affiliate network'ler, yayıncılar ve reklamverenler fuar süresi boyunca düzenlenen çok sayıda networking etkinliği ve söyleşi sayesinde birbirleriyle kaynaşma imkanı bulurlar. Siz de internetteki satışlarınızı artırmak için affiliate marketing stratejisi uygulamayı planlıyorsanız bu fuarı mutlaka ziyaret etmelisiniz.

Mobil sektöründeki yenilikleri takip etmek isteyen girişimciler için en ideal fuarlar:

Web Summit Lisbon 7-10 Kasım 2016

'Start-up' olarak nitelenen mobil internet / mobil yazılım / mobil oyun odaklı yeni girişimlerin tanıtıldığı, networking etkinliklerinin ve seminerlerin düzenlendiği Web Summit 2016 yılında Lizbon'da düzenlenecek. 2015 yılında Dublin'de düzenlenen Web Summit'e Türkiye'den de

BUBA_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/11/16 12:11 PM Page 2

oldukça yoğun ilgi oldu.

Mobile World Congress Barcelona 27 Şubat-2 Mart 2017

Alanında dünyanın en büyük ve en önemli fuarıdır. 'Unicorn' olarak nitelenen büyük teknoloji şirketleri de genç startup'lar da bu fuara mutlaka katılırlar. Silikon Vadisi'ndeki şirketlerin Avrupa'daki şirketlerle kaynaşmaları için en iyi ortamı bu fuar sağlamaktadır. Mobile World Congress boyunca tüm Barselona'da hayat bu fuara göre şekillenir ve şehir genelinde her yerde sektörden kişilere rastlayabilirsiniz. Fuara katılan şirketler otellerde ve restoranlarda etkinlikler düzenler ve katılımcılar için müthiş networking imkanları yaratırlar. Mark Zuckerberg, Eric Schmidt gibi teknoloji liderleri de bu fuarı yakından takip eder.

Yazımda paylaştığım bu fuarlara katılımcı (exhibitor) olarak gitmeniz için gerekli bütçenin önemli bir kısmını devletin karşıladığını biliyor muydunuz? Fuar desteklerinden yararlanabileceğiniz bazı kurumları ve programları sizinle paylaşıyorum:

1 GarantiPartners Programı: Garanti Bankası'nın girişim hızlandırma programı olan GarantiPartners'a kabul olduğunuz taktirde ilgilendiğiniz fuarlara katılmanız için Garanti Bankası size gerekli maddi desteği sağlıyor. GarantiPartners'a başvurmak için www.garantipartners.com 'u ziyaret edebilirsiniz.

2 Ticaret Odası Destekleri: Başta İstanbul Ticaret Odası (İTO) olmak üzere Türkiye'de birçok ticaret odası, üyelerinin fuar desteklerinden yararlanmaları için programlar yürütüyor. Örneğin İTO geçtiğimiz yıllarda Mobile World Congress için özel çağrıya çıkmıştı ve çok sayıda katılımcıyı desteklemişti.

3 Bakanlıkların ve Kamu Kurumlarının Destekleri: T.C. Ekonomi Bakanlığı, TÜBİTAK, KOSGEB gibi kurumlar yurtdışında katıldığınız fuarlar sebebiyle oluşan tüm gider ve harcamaları yüksek oranda size geri ödüyor. Başvuru ve kabul koşulları ile ilgili bilgileri kurumların web sitelerinde bulabilirsiniz.

Teknoloji girişimleri 15-16 Temmuz olaylarından nasıl etkilendi?

Ülkemizdeki teknoloji girişimlerinin çoğu maalesef güçlü bir sermaye yapısına sahip değil. Çoğu girişim kamu destekleriyle, küçük ölçekli melek yatırımlarla ve öz sermaye ile gemiyi yürütür durumda. Şu anda teknoparklarda faaliyet gösteren ve binlerce kişiyi istihdam eden girişimlerin çoğunun TÜBİTAK destekli projesi var ve personel maliyetlerinin önemli bir kısmı TÜBİTAK tarafından finanse edilir durumda. 15-16 Temmuz olayları sonrasında kamu kurumlarında yapılan operasyonların girişimlerin bu gibi fonlara olan erişimlerini aksatmamasını diliyorum...

VOLKAN_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/11/16 12:05 PM Page 1

Doc. Dr.
Volkan Demir
Galatasaray Üniversitesi
Muhasebe - Finansman
Anabilim Dalı Öğretim
Üyesi / İşletme
Araştırma ve Uygulama
Merkezi Müdürü
vdemir@gsu.edu.tr

İş Sağlığı ve Güvenliği/ Sermayenin Kaybı/ KOSGEB Destekleri

Bu ayki yazımda KOBİ'lerin bugünlerde en çok ilgilendiği konularla ilgili bazı önemli hatırlatmalar yapmayı amaçladım. Son günlerde iş sağlığı ve güvenliği konusu gündemi oldukça fazla meşgul etmektedir. Bunun yanı sıra şirketlerde sermaye kaybı ve doğuracağı sonuçlar konusu da şirketler için önemlidir. Ayrıca KOSGEB'in KOBİ'lere verdiği bazı destekleri de tekrar hatırlatmakta fayda bulunmaktadır.

İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu ile İlgili KOBİ'lerin Dikkat Etmesi Gereken Hususlar

Bilindiği üzere küçük veya büyük birçok işletmeyi ilgilendiren İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu (Kanun), 30 Haziran 2012 tarihli ve 28 bin 339 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Kanunun amacı 'işyerlerinde iş sağlığı ve güvenliğinin sağlanması ve mevcut sağlık ve güvenlik şartlarının iyileştirilmesi için işveren ve çalışanların görev, yetki, sorumluluk, hak ve yükümlülüklerini düzenlemek' olarak belirtilmektedir. Anılan kanunun birçok maddesi daha önce yürürlüğe girmiştir ve işletmeler bu Kanun'a ilişkin hükümlülüklerini yerine getirmektedir.

Kanun'un 6. ve 7. maddeleri, 38.1.a.1 maddesine göre; 4 bin 857 sayılı İş Kanunu'nun mülga 81'inci maddesi kapsamında çalışanlar hariç kamu kurumları ile 50'den az çalışanı olan ve az tehlikeli sınıfta yer alan işyerleri için 1 Temmuz 2016 tarihi itibarıyla yürürlüğe girecektir.

İş sağlığı ve güvenliği hizmetlerinin tanımlandığı 6'ncı maddede 'Çalışanları arasından iş güvenliği uzmanı, işyeri hekimi ve on ve daha fazla çalışanı olan çok tehlikeli sınıfta yer alan işyerlerinde diğer sağlık personeli görevlendirir. Çalışanları arasında belirlenen niteliklere sahip personel bulunmaması hâlinde, bu hizmetin tamamını veya bir kısmını ortak sağlık ve güvenlik birimlerinden hizmet alarak yerine getirebilir. Ancak belirlenen niteliklere ve gerekli belgeye sahip olması hâlinde, tehlike sınıfı ve çalışan sayısı dikkate alınarak, bu hizmetin yerine getirilmesini kendisi üstlenebilir. Belirlenen niteliklere ve gerekli belgeye sahip olmayan ancak 10'dan az çalışanı bulunan ve az tehlikeli sınıfta yer alan işyeri işverenleri veya işveren vekili tarafından bakanlıkça ilan edilen eğitimleri tamamlamak şartıyla işe giriş ve periyodik muayeneler ve tetkikler hariç iş sağlığı ve güvenliği hizmetlerini yürütebilirler' İfadeleri yer almaktadır.

Buna göre; 50'den az çalışanı olan ve az tehlikeli sınıfta yer alan özel sektör işyerleri için 'iş güvenliği uzmanı, işyeri hekimi ve on ve daha fazla çalışanı olan çok tehlikeli sınıfta yer alan işyerlerinde diğer sağlık personeli' bulundurma zorunluluğu getirilmektedir. Bu hizmet ortak sağlık ve güvenlik birimlerinden ('OSGB') alınabilecektir. Ayrıca 10'dan az çalışanı olup az tehlikeli sınıfta yer alan özel sektör işyerleri için işveren veya işveren vekillerine Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın açacağı sınavlarda başarılı olmaları ön koşulu ile muayeneler ve tetkikler hariç iş sağlığı ve güvenliği hizmetlerini yerine getirebileceklerdir.

Bu kapsamda yer alan ancak bu hükümlere uymayan işverenlere, aykırılığın sürdüğü her ay başına 2016 yılı için 6 bin 511 TL ceza uygulanabilecektir.

Ancak bu yazının yazıldığı sıralarda TBMM'nde bazı yasalarda değişiklik yapılmasına ilişkin görüşmelerde "İş sağlığı ve güvenliği" ile ilgili yükümlülüklerin 50 kişiden az işçi çalıştıran iş yerlerinde 1 Temmuz 2017 tarihine ertelenmesi görüşülmektedir.

Sermayenin Kaybı ve Borca Batık Olma Durumu

Uygulamada şirketler tarafından gözden kaçabilen ancak gerçekleşmesi durumunda oldukça hayati hükümler içeren sermayenin kaybı ve borca batık olma durumu, 6 bin 102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 376'ncı maddesinde yer almaktadır.

Anılan maddede: (1) Son yıllık bilançodan, sermaye ile kanuni yedek akçeler toplamının yarısının zarar sebebiyle karşılıksız kaldığı anlaşılırsa, yönetim kurulu, genel kurulu hemen toplantıya çağırır ve bu genel kurula uygun gördüğü iyileştirici önlemleri sunar.

(2) Son yıllık bilançoya göre, sermaye ile kanuni yedek akçeler toplamının üçte ikisinin zarar sebebiyle karşılıksız kaldığı anlaşıldığı takdirde, derhâl toplantıya çağrılan genel kurul, sermayenin üçte biri ile yetinme veya sermayenin tamamlanmasına karar ver-

VOLKAN_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/11/16 12:05 PM Page 2

mediği takdirde şirket kendiliğinden sona erer.

(3) Şirketin borca batık durumda bulunduğu şüphesini uyandıran işaretler varsa, yönetim kurulu, aktiflerin hem işletmenin devamlılığı esasına göre hem de muhtemel satış fiyatları üzerinden bir ara bilanço çıkartır. Bu bilançodan aktiflerin, şirket alacaklılarının alacaklarını karşılamaya yetmediğinin anlaşılması hâlinde, yönetim kurulu, bu durumu şirket merkezinin bulunduğu yer asliye ticaret mahkemesine bildirir ve şirketin iflasını ister. Meğerki iflas kararının verilmesinden önce, şirketin açığını karşılayacak ve borca batık durumunu ortadan kaldıracak tutardaki şirket borçlarının alacaklıları, alacaklarının sırasının diğer tüm alacaklıların sırasından sonraki sıraya konulmasını yazılı olarak kabul etmiş ve bu beyanın veya sözleşmenin yerindeliği, gerçekliği ve geçerliliği, yönetim kurulu tarafından iflas isteminin bildirileceği mahkemece atanan bilirkişilerce doğrulanmış olsun. Aksi hâlde mahkemeye bilirkişi incelemesi için yapılmış başvuru, iflas bildirimi olarak kabul olunur." İfadeleri yer almaktadır.

Madde metni incelendiğinde 6 bin 762 sayılı Kanun'un hükümlerinin bir ölçüde korunduğu görülmektedir. Hükmün uygulanabilmesi için, kanunî yedek akçeler dışındaki açık yedek akçelerle de zararın kapanmamış olması ve arta kalan zararın sermaye ile kanunî yedek akçeler toplamının yarısını geçmesi gerekir.

Maddenin birinci fıkrasında belirtilen durumun gerçekleştiği durumda yönetim kurulu genel kurulu hemen toplantıya çağırmakla ve bu genel kurula uygun gördüğü iyileştirici önlemleri sunmakla yükümlüdür. Yani bu durumun anlaşılması sonrasında vakit kaybetmeden iyileştirme önlemleri hazırlanmalıdır. Aksi halde yönetim kurulu sorumlu olacaktır. Bu önlemler; sermaye artırımı, bazı üretim birimlerinin veya bölümlerin kapatılması ya da küçültülmesi, iştiraklerin satışı, pazarlama sisteminin değiştirilmesi vs. olabilir.

Maddenin ikinci fıkrasına göre ise son yıllık bilânçodan, zararlar sebebiyle sermaye ile kanunî yedek akçeler toplamının üçte ikisinin karşılıksız kaldığı anlaşıldığı takdirde, yönetim kurulunun çağrısı üzerine genel kurul iki karardan birini alabilir, (1) sermayenin üçte biri ile yetinme, yani sermayenin azaltılıp zararın bünye dışına atılması; (2) zararların şirket ortaklarınca tamamlaması. Belirtilen kararlardan birisi alınmadığı veya genel kurul toplantıya çağrılmadığı durumda şirketin kendiliğinden sona ereceği hükme bağlanmıştır.

Üçüncü fıkrada ise şirketin borca batık olması durumunda uygulanacak kuralları açıklanmaktadır.

KOSGEB'den KOBİGEL ile 300 Milyon TL'lik Destek

KOSGEB, KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı ile 'Bilişim Teknolojileri KOBİ'lerinin, Geliştirilmesi', 'Hızlı Büyüyen KOBİ'lerde Kapasite Geliştirme' ve 'KOSGEB Destekli Girişimlere İvme' isimli üç yeni çağrı daha yayınlamıştır. Bunlar;

1- Hızlı büyüyen KOBİ'lerde kapasite geliştirme proje teklif çağrısı,

2- Bilişim teknolojileri KOBİ'lerinin geliştirilmesi proje teklif çağrısı,

3- KOSGEB destekli girişimlere ivme proje teklif çağrısı.

Başvurular 30 Mayıs-1 Temmuz 2016 tarihleri arasında elektronik ortamda yapılacaktır.

Desteklere ilişkin özet tablo aşağıdaki gibidir.

	KOBİGEL.2016-03. Bilişim Teknolojileri KOBİ'lerin Geliştirilmesi Proje Teklif Çağrısı	KOBİGEL.2016-04. Hızlı Büyüyen KOBİ'lerde Kapasite Geliştirme Proje Teklif Çağrısı	KOBİGEL.2016-05. KOSGEB Destekli Girişimlere İvme Proje Teklif Çağrısı
Kimler Başvurabilir	NACE REV.2 Sınıflamasına Göre; -26 Bilgisayarların elektronik ve optik ürünlerin imalatı -62 Bilgisayar programlama, danışmanlık ve ilgili faaliyetler -63.1 Veri işleme, barındırma ve ilgili faaliyetler; web portalları . Bölüm ve Grubunda faaliyet gösterip, -01.01.2016'dan önce kurulmuş olan, -2015 Yılı mali verilerine göre net satış hasılatı en az 100.000 TL olan ve Bilanço Hesabı Esasına Göre defter tutan, -2014-2015 yıllarından herhangi birinde "Brüt Satış Kârı" elde eden, İşletmeler başvurabilir.	NACE.REV.2 Sınıflamasına Göre; 11- İçeceklerin İmalatı (11,07 Alkolsüz içeceklerin imalatı; maden sularının ve diğer şişelenmiş suların üretimi hariç) 12- Tütün ürünlerinin imalatı 41- Bina İnşaatı 42- Bina dışı yapıların inşaatı 43- Özel inşaat faaliyetleri Hariç olmak üzere KOSGEB tarafından desteklenebilen Sektörlerden herhangi birinde faaliyet gösterip, -01.01.2014'ten önce kurulmuş olan ve Bilanço Hesabı Esasına Göre defter tutan, -2015 Yılı verilerine göre; net satış hasılatı en az 500.000 TL, çalışan sayısı en az 5 olan, -2014-2015 yıllarından herhangi birinde faaliyet kârı elde eden, -2013-2014-2015 yılları verilerine göre; ● 2014 ve 2015yıllarında istihdam veya net satış hasılatında bir önceki yıla göre artış sağlayan, ● 2014 ve 2015 yılı istihdam veya net satış hasılatı artış ortalaması en az % 20 olan, İşletmeler başvurabilir.	KOSGEB tarafından desteklenebilen Sektörlerden herhangi birinde faaliyet gösterip, -KOSGEB'in Ar-Ge İnovasyon ve Endüstriyel Destek Programı ve Girişimcilik Destek Programından yararlanarak 01.01.2016'dan önce kurulan, -2015 Yılı verilerine göre; net satış hasılatı en az 200.000 TL, çalışan sayısı en az 2 olan ve Bilanço Hesabı Esasına Göre defter tutan, İşletmeler başvurabilir.
Hedef Bölge	Ülke Geneli	Ülke Geneli	Ülke Geneli
Destek Üst Limitleri	Geri Ödemesiz: 100.000 TL	Geri Ödemesiz: 300.000 TL	Geri Ödemesiz: 100.000 TL
	Geri Ödemeli: 150.000 TL	Geri Ödemeli: 300.000 TL	Geri Ödemeli: 150.000 TL
	Toplam: 250.000 TL	Toplam: 600.000 TL	Toplam: 250.000 TL
Destek Oranı	% 60	1. ve 2. Bölgelerde %60,	1. ve 2. Bölgelerde %60,
		3. 4. 5. Ve 6. Bölgelerde %80	3. 4. 5. Ve 6. Bölgelerde %80
Proje Süresi	En az 6 ay, en fazla 12 ay	En az 6 ay, en fazla 12 ay	En az 6 ay, en fazla 12 ay
Bütçesi	50.000.000 TL	150.000.000 TL	200.000.000 TL

Kaynak: www.kosgeb.gov.tr

FUAR_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:EKO_girisim_fuar 8/11/16 11:54 AM Page 1

YURTDIŞI FUARLAR TAKVİMİ

Fuar	Tarihi		Konusu	Yeri	
Pure London	31 Temmuz 2016	02 Eylül 2016	Giyim	Londra	İNGİLTERE
Las Vegas Market	31 Temmuz 2016	04 Eylül 2016	Mobilya, dekorasyon	Las Vegas	ABD
CPM - COLLECTION PREMIERE MOSCOW	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Hazır giyim ve moda	Moskova	RUSYA
MIMS AUTOMECHANICA MOSCOW	01 Eylül 2016	01 Eylül 2016	Otomotiv	Moskova	RUSYA
INTERAUTO	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Otomotiv	Moskova	RUSYA
SPOGA+Gafa	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Bahçe mobilyaları	Köln	ALMANYA
Spoga Horse	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Atçılık Malzemeleri	Köln	ALMANYA
Malaysia International Jewellery Fair (II)	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Mücevherat	Kuala Lumpur	MALEZYA
Toronto Interntional Boat Show	01 Eylül 2016	17 Eylül 2016	Yatçılık	Toronto	KANADA
Natural & Organic Products Asia	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Organik Ürün	Hong Kong	ÇİN
Moda UK Autumn	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Moda	Birmingham	İNGİLTERE
Moda Gent (Moda UK Autum)	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Hazır giyim-tekstil	Birmingham	İNGİLTERE
Moda Womenswear (Moda UK Autum)	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Hazır giyim-tekstil	Birmingham	İNGİLTERE
Moda Accessories (Moda UK Autum)	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Hazır giyim-tekstil	Birmingham	İNGİLTERE
Moda Lingerie & Swimwear (Moda UK Autum)	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Hazır giyim-tekstil	Birmingham	İNGİLTERE
Moda Footwear (Moda UK Autum)	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Hazır giyim-tekstil	Birmingham	İNGİLTERE
CIFF	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Hazır Giyim	KOPENHAG	DANİMARKA
Copenhagen Jewellery & Watch Show	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Mücevherat, Saat	KOPENHAG	DANİMARKA
AGRORUS	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Tarım ve gıda ürünleri, hayvancılık	St.Petersburg	RUSYA
AUSTRALIAN WASTE AND RECYCLING EXPO	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Atık ve Geri Dönüşüm	Melburn	AVUSTRALYA
R + T Australia	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Panjur ve Kepenk Sistemleri	Melburn	AVUSTRALYA
P&B JAPAN	01 Eylül 2016	03 Eylül 2016	Gıda	Tokyo	JAPONYA
BIJOIAS	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Mücevherat	Sao Paulo	BREZİLYA
Expoalimentaria Peru	01.08.2016	02 Eylül 2016	Gıda - Ambalaj	Lima	PERU
INDOMEDICA	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Tıbbi Ürünler	Cakarta	ENDONEZYA
INDOBEAUTY	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Kozmetik	Cakarta	ENDONEZYA
MVMNT,Pool Trade Show	01 Eylül 2016	01 Eylül 2016	Hazır Giyim, Tekstil, Deri, Aksesuar	Las Vegas	ABD
CONSTRUSUL	03 Eylül 2016	06 Eylül 2016	Yapı malzemeleri	N. Hamburgo	BREZİLYA
Outdoor Retailer Summer Market	03 Eylül 2016	06 Eylül 2016	Yaz Sporları, Spor Kıyafetleri	Salt Lake City	ABD
Decorex Joburg	05 Eylül 2016	09 Eylül 2016	Dekorasyon	Johannesb.	G.AFRİKA
TÊXTIL HOUSE FAIR	06 Eylül 2016	09 Eylül 2016	Tekstil	Sao Paulo	BREZİLYA
Beauty Professional Indonesia	06 Eylül 2016	08 Eylül 2016	Kozmetik	Cakarta	ENDONEZYA
Moda UK Accessories	07 Eylül 2016	09 Eylül 2016	Aksesuar	Birmingham	İNGİLTERE
Moda UK Footwear	07 Eylül 2016	09 Eylül 2016	Ayakkabı	Birmingham	İNGİLTERE
Moda UK Gent	07 Eylül 2016	09 Eylül 2016	Erkek Giyim	Birmingham	İNGİLTERE
Moda UK Lingerie & Swimwear	07 Eylül 2016	09 Eylül 2016	İç Giyim, Mayo	Birmingham	İNGİLTERE
Moda UK Woman	07 Eylül 2016	09 Eylül 2016	Kadın Giyim	Birmingham	İNGİLTERE
Home Furnishing Expo Shenzhen Hometex - 2	07 Eylül 2016	09 Eylül 2016	Ev Tekstili, Ev Dekorasyonu	Shenzhen	ÇİN
ESCOLAR OFFICE BRASIL	07 Eylül 2016	10 Eylül 2016	Kırtasiye	Sao Paulo	BREZİLYA
GREENBUILDING BRASIL	09 Eylül 2016	11 Eylül 2016	Çevre dostu inşaat malzemeleri	Sao Paulo	BREZİLYA
Febratex	09 Eylül 2016	12 Eylül 2016	Tekstil ve Hazır Giyim	Blumenau	BREZİLYA
MMMM	10 Eylül 2016	12 Eylül 2016	Madenler ve Metaller	Yeni Delhi	HİNDİSTAN
EASTFOOD INDONESIA	10 Eylül 2016	13 Eylül 2016	Gıda İçecek	Cakarta	ENDONEZYA
Nor-Fishing	16 Eylül 2016	19 Eylül 2016	Denizcilik	Trondheim	NORVEÇ
IEEEP Fair	16 Eylül 2016	18 Eylül 2016	Elektrik ve Elektronik	KARAÇİ	PAKİSTAN
FENASAN	16 Eylül 2016	18 Eylül 2016	Hijyen ürünleri	Sao Paulo	BREZİLYA
Gamescom	17 Eylül 2016	21 Eylül 2016	Bilgisayar Yazılımı, Donanı,Oyunları	Köln	ALMANYA
Interbuild Africa	17 Eylül 2016	20 Eylül 2016	İnşaat Malzemeleri	Johannesburg	G.AFRİKA
Kids Fashion	18 Eylül 2016	20 Eylül 2016	Çocuk giyim	Almatı	KAZAKİSTAN

Fuar	Tarihi		Konusu	Yeri	
MELBOURNE HOME SHOW	18 Eylül 2016	21 Eylül 2016	Mutfak ve banyo ekipmanları	Melburn	AVUSTRALYA
Beauty Expo Australia	20 Eylül 2016	21 Eylül 2016	Güzellik ve kozmetik ürünleri	Sidney	AVUSTRALYA
48th STYLE & KABO	20 Eylül 2016	22 Eylül 2016	Hazır Giyim, Konfeksyon	BRNO	ÇEK CUMH.
Shunde Expo	21 Eylül 2016	23 Eylül 2016	Elektrikli Ev Aletleri	Shunde	ÇİN
MIMS Automechanika Moscow	22 Eylül 2016	25 Eylül 2016	Otomotiv	Moskova	RUSYA
FI SOUTH AMERICA	23 Eylül 2016	25 Eylül 2016	Gıda	Sao Paulo	BREZİLYA
CACHOEIRO STONE FAIR	23 Eylül 2016	26 Eylül 2016	Doğaltaş	Cachoeiro	BREZİLYA
Brille & Co	23 Eylül 2016	24 Eylül 2016	Optik ürünleri	Dortmund	ALMANYA
CONCRETE SHOW	24 Eylül 2016	26 Eylül 2016	Yapı ve inşaat	Sao Paulo	BREZİLYA
Intertextile Shanghai Home Textiles	24 Eylül 2016	26 Eylül 2016	Tekstil, Kumaş ve Ev Tekstili	Şanhay	ÇİN
Inter. Woodworking Machinery and Furniture Supply	24 Eylül 2016	27 Eylül 2016	Ağaç İşleme	Atlanta	ABD
INAGRITECH	25 Eylül 2016	27 Eylül 2016	Tarım, Tarım Makineleri	Cakarta	ENDONEZYA
INAPALM ASIA	25 Eylül 2016	27 Eylül 2016	Palm Yağı	Cakarta	ENDONEZYA
INAFOODTECH	25 Eylül 2016	27 Eylül 2016	Gıda, İçecek	Cakarta	ENDONEZYA
Caravan Saloon Dusseldorf	26 Eylül 2016	04 Eylül 2016	Otomotiv	Düsseldorf	ALMANYA
RAVAI China	26 Eylül 2016	28 Eylül 2016	İklimlendirme, Isıtma ve Soğutma	Guanco	ÇİN
AGRITECH INDIA	26 Eylül 2016	28 Eylül 2016	Tarım	Bangalore	HİNDİSTAN
GRAINTECH INDIA	26 Eylül 2016	28 Eylül 2016	Tarım	Bangalore	HİNDİSTAN
INDIA FOODEXPO	26 Eylül 2016	28 Eylül 2016	Gıda Ürünleri, Paketleme Teknolojileri	Bangalore	HİNDİSTAN
SÃO PAULO BRIDAL WEEK	26 Eylül 2016	28 Eylül 2016	Gelinlik	Sao Paulo	BREZİLYA
CICFO	26 Eylül 2016	28 Eylül 2016	Gıda	Şanhay	ÇİN
"Türkmengurlusyk- 2016"	27 Eylül 2016	29 Eylül 2016	İnşaat	Aşkabat	TÜRKMENİS.
ABASTUR	29 Eylül 2016	01 Eylül 2016	İkram ürünleri	Meksiko	MEKSİKA
EUROBIKE	31 Eylül 2016	03 Eylül 2016	Bisiklet	Friedrich.	ALMANYA
COMMUNIC INDONESIA and BROADCAST INDONESIA	31 Eylül 2016	03 Eylül 2016	Communication and Information Tech.	Cakarta	ENDONEZYA
ACLE - All China Leather Exhibition	31 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Deri, Deri Ürünleri, Ayakkabılar	Şanhay	ÇİN
CPM Moscow	31 Eylül 2016	03 Eylül 2016	Hazır Giyim	Moskova	Rusya
MOSSHOES	01 Eylül 2016	01 Eylül 2016	Ayakkabı, Çanta	Moskova	RUSYA
COMTRANS	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Ticari Araçlar	Moskova	RUSYA
OBUV MIR KOZHI	01 Eylül 2016	01 Eylül 2016	Deri, Deri ürünlari, ayakkabı	Moskova	RUSYA
TEXTILLEGPROM	01 Eylül 2016	01 Eylül 2016	Tekstil	Moskova	RUSYA
LFFT - LEATHER FOOTWEAR FURS TECHNOLOGY FAIR	01 Eylül 2016	01 Eylül 2016	Deri Ayakkabı, Kürk	Moskova	RUSYA
HOUSEHOLD EXPO	01 Eylül 2016	01 Eylül 2016	Züccaciye	Moskova	RUSYA
HEIMTEXTIL RUSSIA	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Ev tekstili	Moskova	RUSYA
DENTAL EXPO	01 Eylül 2016	01 Eylül 2016	Tıbbi Ürünler	Moskova	RUSYA
CJF - CHILD AND JUNIOR FASHION	01 Eylül 2016	01 Eylül 2016	Çocuk Giyim	Moskova	RUSYA
FIRE SAFETY OF THE 21ST CENTURY	01 Eylül 2016	01 Eylül 2016	Güvenlik	Moskova	RUSYA
KIND + JUGEND - The Trade Show for Kids' First Years	01 Eylül 16	02 Eylül 2016	Çocuk ve genç mobilyaları,giyim	Köln	ALMANYA
MoOD	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Tekstil ve Ev Tekstili	Brüksel	BELÇİKA
Oil Sands Trade Show and Conference	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Petrol	F.McMurray	KANADA
The Big 5 Kuwait	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Yapı - inşaat	Kuveyt	KUVEYT
Restaurant & Bar Hong Kong	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Gıda	Hong Kong	ÇİN
Seafood Expo Asia	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Gıda	Hong Kong	ÇİN
Asia Fruit Logistica	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Meyve, Sebze	Hong Kong	ÇİN
Fashion Access Autumn	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Hazır Giyim, Tekstil	Hong Kong	ÇİN
HKTDC Hong Kong Electronics Fair (Autumn Edition)	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Elektronik	Hong Kong	ÇİN
Global Sources Electronic Components Show Hong Kong	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Elektronik ve Parçaları	Hong Kong	ÇİN
Global Sources Home Products Show Hong Kong	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Ev Eşyaları	Hong Kong	ÇİN
Global Sources Fashion Apparel & Fabrics Show Hong Kong	01 Eylül 2016	02 Eylül 2016	Hazır Giyim, Tekstil	Hong Kong	ÇİN
KazBuild	01 Eylül 16	02 Eylül 16	Yapı, Dekorasyon ve İnşaat Malzemeleri	Almatı	KAZAKİSTAN
Transit Trans Kazakhstan	01 Eylül 16	02 Eylül 16	Taşımacılık	Almatı	KAZAKİSTAN

FUAR_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:EKO_girisim_fuar 8/11/16 11:54 AM Page 2

Ağustos 2016 YURTİÇİ FUARLAR TAKVİMİ

Fuar	Tarihi		Konusu	Yeri
85.İzmir Enternasyonal Fuarı	25 Ağustos 2016	10 Eylül 2016	Genel Ticaret	İzmir
PROMOTÜRK	31 Ağustos 2016	04 Eylül 2016	Profesyonel Promosyon Ürünleri, Hediyelik Eşya ve Tanıtım Malzemeleri	İstanbul
IWE-İSTANBUL WATER EXPO	01 Eylül 2016	03 Eylül 2016	Su, Atıksu İşleme, Evsel, Endüstriyel Kirlenme, Atık Yönetimi Teknolojileri	İstanbul
3.Expo Tunnel Turkey	01 Eylül 2016	04 Eylül 2016	Tünel Yapım Teknolojileri ve Ekipmanları	İstanbul
2. Maden Fuarı Türkiye	01 Eylül 2016	04 Eylül 2016	Madencilik Teknolojileri, Ekipmanları ve İş Makineleri .	İstanbul
ROLLEXPO TURKEY 2016	01 Eylül 2016	04 Eylül 2016	Rulman, Kayış, Sekman, Kasnak Zincir, Sızdırmazlık Elemanları ve Teknik Hırdavat	İstanbul
Akışkan Gücü Fuarı	01 Eylül 2016	04 Eylül 2016	2.Hidrolik, Pnömatik, Akışkan Gücü, Otomasyon Teknolojileri ve Ekipmanları Fuarı	İstanbul
Doğalgaz Antalya'16	01 Eylül 2016	04 Eylül 2016	Doğalgaz ve İklimlendirme Teknolojileri	Antalya
IPACK 2016	01 Eylül 2016	04 Eylül 2016	Ambalaj, Paketleme ve Gıda İşleme Sistemleri	İstanbul
Worldfood İstanbul 2016	01 Eylül 2016	04 Eylül 2016	Gıda Ürünleri ve Gıda Teknolojileri	İstanbul
Agrotec 2016 20.Uluslararası Tarım ve Tarım Tek.	01 Eylül 2016	04 Eylül 2016	Tarım Makine ve Ekipmanları	Ankara
Sivas Kitap Fuarı	01 Eylül 2016	04 Eylül 2016	Kitap Firmaları, Yayın Evleri, Sivil Toplum Kuruluşları	Sivas
3.Agro Sivas Gıda Tarım ve Hayvancılık Fuarı	01 Eylül 2016	04 Eylül 2016	Tarım, Gıda, Hayvancılık Teknolojileri ve Endüstrileri	Sivas
Kadın'a Dair Her Şey	01 Eylül 2016	04 Eylül 2016	Kadına Dair Her Şey	İstanbul
3.Kırşehir Tarım Hayvancılık ve Tarım Teknolojileri	02 Eylül 2016	05 Eylül 2016	Tarım, Hayvancılık, Tarım Makineleri, Süt Endüstrisi, Ambalaj ve Tohum	Kırşehir
ISSA	07 Eylül 2016	09 Eylül 2016	Endüstriyel Temizlik, Teknolojiler ve Hizmetleri	İstanbul
Citytech 10.Uluslararası Belediye ve Çevre 2016 Fuarı	07 Eylül 2016	10 Eylül 2016	Belediye ve Çevre Ekipmanları, Geri Dönüşüm Teknolojileri	Ankara
CSI İstanbul Güvenlik Fuarı	07 Eylül 2016	10 Eylül 2016	Sivil Güvenlik Teknolojileri	İstanbul
SHOEXPO İzmir "40.Ayakkabı ve Çanta Fuarı"	21 Eylül 2016	24 Eylül 2016	Ayakkabı ve Çanta	İzmir
Samsun Tarım Fuarı 2016	21 Eylül 2016	25 Eylül 2016	Tarım, Hayvancılık ve Teknolojileri	Samsun
CNR ENERGY İstanbul	22 Eylül 2016	24 Eylül 2016	Enerji ve Çevre Teknolojileri	İstanbul
Bursa Destinasyon	22 Eylül 2016	25 Eylül 2016	Turizmi, Sağlık ve Medikal Ürünler	Bursa
İstanbul Sanat 2016	22 Eylül 2016	25 Eylül 2016	4.İstanbul Modern ve Çağdaş Sanat Fuarı	İstanbul
Tarım Hayvancılık ve Gıda Sanayi, Makine ve Ekip.	22 Eylül 2016	25 Eylül 2016	Tarım Hayvancılık ve Gıda Sanayi, Makine ve Ekipmanları	Yozgat
27.Uluslararası Züchex	22 Eylül 2016	25 Eylül 2016	Züccaciye, Hediyelik Eşya, Dekoratif Ev Tekstili ve Elektrikli Ev Aletleri	İstanbul
20.Uluslararası SHF -Fire & Rescue Fuarı	22 Eylül 2016	25 Eylül 2016	Yangın, Acil Durum, Arama ve Kurtarma,	İstanbul
5.Uluslararası SHF Safety & Health Fuarı	22 Eylül 2016	25 Eylül 2016	İş Güvenliği ve İş Sağlığı	İstanbul
PET İstanbul Fuarı	22 Eylül 2016	25 Eylül 2016	Evcil Hayvan Ürün, Malzeme ve Aksesuarı	İstanbul
İstanbul Şömine ve Aksesuarları Fuarı	22 Eylül 2016	25 Eylül 2016	Şömine, Şömine Aksesuarları, Taş, Mermer ve Dekorasyon, Barbekü	İstanbul
İNTARF 2016 İnegöl Tarım Fuarı	24 Eylül 2016	27 Eylül 2016	Tarım, Gıda, Hayvancılık, Fidancılık, Seracılık, Gübre Tohum, Sulama ve Teknolojileri Fuarı	Bursa
GAS TURKEY 2016	27 Eylül 2016	29 Eylül 2016	Sıvılaştırılmış Petrol Gazı, Basınçlı ve Sıvılaştırılmış Doğal Gaz Teknolojileri ve Hizmetleri, Endüstriyel Gazlar	İstanbul
TISSUE World İstanbul 2016	27 Eylül 2016	29 Eylül 2016	Temizlik Kağıdı, Teknolojileri, Kimyasalları, ve Yardımcı Malzemeleri	İstanbul
Avrasya Boat Show 2016	27 Eylül 2016	02 Ekim 2016	Deniz Araçları, Ekipmanları ve Aksesuarları	İstanbul
Bot Şov Avrasya	27 Eylül 2016	02 Ekim 2016	Denizcilik Sektöründeki Teknelerin Tanıtımı ve Satışı	İstanbul
Global Sağlık Turizmi Zirvesi ve Fuarı	28 Eylül 2016	30 Eylül 2016	Sağlık Turizmi, Medikal Turizm, İleri Yaş Turizmi Bilişimi,	Ankara
Aymod 17.Uluslararası Ayakkabı Moda Fuarı	28 Eylül 2016	01 Ekim 2016	Ayakkabılar, Çantalar, Kemerler, Cüzdanlar, Kurum, Mümessillikler ve Dergiler	İstanbul
Trakya 11.Tarımtech 2016 Fuarı	28 Eylül 2016	02 Ekim 2016	Tarım, Hayvancılık, Tohum, Meyvecilik, Sulama ve Seracılık, Traktör ve Ekipmanları, Depolama Sistemleri, Soğutma	Kırklareli
TURKCAST 2016 7.Döküm Ürünleri İhtisas Fuarı	29 Eylül 2016	01 Ekim 2016	Döküm Ürünleri	İstanbul
Ankiros 2016	29 Eylül 2016	01 Ekim 2016	Demir - Çelik ve Döküm Teknolojileri, Makine ve Ekipmanları	İstanbul
Annofer 2016	29 Eylül 2016	01 Ekim 2016	Demir Dışı Metaller Teknolojileri, Makine ve Ekipmanları	İstanbul
Sign İstanbul-2016	29 Eylül 2016	02 Ekim 2016	Endüstriyel Reklam ve Dijital Baskı Teknolojileri	İstanbul
5.Uluslararası Isaf IT Security Fuarı	29 Eylül 2016	02 Ekim 2016	Bilgi ve Ağ Güvenliği	İstanbul
5.Uluslararası Isaf Smart Home Fuarı	29 Eylül 2016	02 Ekim 2016	Akıllı Binalar ve Bina Otomasyonu	İstanbul
20.Uluslararası Isaf -Security Fuarı	29 Eylül 2016	02 Ekim 2016	Güvenlik Sistemleri, Hizmetleri Ekipmanları, RFID	İstanbul
EV & STİL FUARI	29 Eylül 2016	02 Ekim 2016	Ev Tekstili, Mobilya, Ev Aksesuarları, Tasarım Ürünleri	Bursa
TAVEX 2016	29 Eylül 2016	02 Ekim 2016	Tavukçuluk Teknolojisi, Üretimi ve Ekipmanları	İzmit
QS Dünya MBA ve Yüksek Lisans Fuarı	01 Ekim 2016	01 Ekim 2016	Uluslararası Yüksek Eğitim	İstanbul
Medexcon Sağlık Konferansı ve Fuarı	04 Ekim 2016	07 Ekim 2016	Sağlık Bilişimi, Biomedikal, Dijital Hastane Yönetimi, Tıbbi Cihazlar, Sağlık Turizmi	Ankara
BOAT SHOW 2016	04 Ekim 2016	09 Ekim 2016	Motor ve Yelkenli Tekneler, Motor ve Motor Ekipmanları, Marin Ekipmanları, Tüketici Ürün ve Aksesuar ve Hizmetleri, İkinci El Tekne ve Ekipmanları	İstanbul
Endüstri Fuarı 2016	05 Ekim 2016	08 Ekim 2016	Akıllı Makineler, Otomasyon, Elektrik, Elektronik, Mekanik, Mekatronik, Kontrol Sistemleri	İstanbul
İstanbul Health Expo	05 Ekim 2016	08 Ekim 2016	Medikal Ürünler, Laboratuar Ekipmanları ve Hastane Donanımları, Sağlık Turizmi	İstanbul
Adana 10.Ambalaj Fuarı 2016	05 Ekim 2016	08 Ekim 2016	Ambalaj ve Plastik Malzeme ve Makineleri, Paketleme İşlemleri ve Kauçuk	Adana
Çukurova10. Gıda ve Gıda-Tek Fuarı 2016	05 Ekim 2016	08 Ekim 2016	Gıda, İçecek Ürünleri, Gıda İşleme, Unlu Mamuller Teknolojileri, Depolama, Soğutma, Taşıma ve Mağaza -Market Ekipmanları	Adana
Akdeniz Mobilya Fuarı 2016	05 Ekim 2016	09 Ekim 2016	Ev Mobilyaları ve Ofis Mobilyaları	Adana
Oyun ve Hobi Fuarı	05 Ekim 2016	09 Ekim 2016	Bilgisayar, Konsol Oyunları ve Hobi Ürünleri	İstanbul
Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları	06 Ekim 2016	06 Ekim 2016	Yurtdışı Eğitim Alternatifleri ve İmkanları	İstanbul
2.Gidamix Gıda ve Yaşam Fuarı	06 Ekim 2016	08 Ekim 2016	Sağlıklı Beslenme, Sağlıklı Yaşam Trendleri, Organik Gıdalar, Diyet, Estetik, Spor	Antalya
Kent Expo "4.Şehircilik ve Kent İhtiyaçları Fuarı	06 Ekim 2016	09 Ekim 2016	Şehircilik ve Kent İhtiyaçları	İzmir
12.Uluslararası LED & LED Aydınlatma Fuarı	06 Ekim 2016	09 Ekim 2016	LED Sistemleri, Teknolojileri Ekipmanları ve Uygulamaları, LED Aydınlatma	İstanbul
5.Uluslararası Elektronist Fuarı	06 Ekim 2016	09 Ekim 2016	ElektronikYan Sanayi, Komponentler, Güç Kaynakları, Gömülü Sistemler,	İstanbul
5.Uluslararası Elex Fuarı	06 Ekim 2016	09 Ekim 2016	Elektrik Malzemeleri ve Ekipmanları, Elektrik İletimi ve Dağıtımı	İstanbul
AIREX -İstanbul Airshow	06 Ekim 2016	09 Ekim 2016	Sivil Havacılık ve Havalimanları ve Havacılık Endüstrisi Tedarik Zinciri	İstanbul
Anamur Agrodays- 3.Anamur Tarım ve Gıda Fuarı	06 Ekim 2016	09 Ekim 2016	Tarım Tarım Makineleri, Gübre, Tohum, Seracılık	Mersin
10.Hac ve Umre Turizm Hizmetleri Fuarı	07 Ekim 2016	08 Ekim 2016	Hac ve Umre Turizmine Yönelik Oteller, Turizm Acentaları ve Diğer Hizmet Sektörleri	İstanbul
Türkiye Hac ve Umre Turizm Fuarı	07 Ekim 2016	08 Ekim 2016	Turizm	İstanbul
İsviçre Almanya Avusturya (SGA) Eğitim Fuarı	08 Ekim 2016	08 Ekim 2016	Yurtdışı Eğitim, Eğitim Materyalleri ve Teknolojileri	İstanbul
Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları	08 Ekim 2016	09 Ekim 2016	Yurtdışı Eğitim Alternatifleri ve İmkanları	İstanbul
Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları	11 Ekim 2016	11 Ekim 2016	Yurtdışı Eğitim Alternatifleri ve İmkanları	Ankara
MAKTEK AVRASYA 2016	11 Ekim 2016	16 Ekim 2016	Takım Tezgahları, Metal İşleme Makineleri, Kaynak, Kesme, Delme Teknolojileri, Kalite Kontrol, Test ve Ölçüm Cihazları	İstanbul
Burtarım 2016 Bursa	12 Ekim 2016	16 Ekim 2016	Tarım, Tohumculuk, Fidancılık ve Süt Endüstrisi	Bursa
Bursa 9.Uluslararası Hayvancılık ve Ekipmanları Fuarı	12 Ekim 2016	16 Ekim 2016	Hayvancılık	Bursa
Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları	13 Ekim 2016	13 Ekim 2016	Yurtdışı Eğitim Alternatifleri ve İmkanları	İzmir
İNTEMAK'16	13 Ekim 2016	16 Ekim 2016	2.Doğu Marmara Makine, Yapı Teknolojileri, İnşaat Makine ve Ekipmanları, Makine ve İş Makineleri, Konut Projeleri	İzmit
2.Bursa Yapı ve Yaşam Fuarı ve Kongresi	13 Ekim 2016	16 Ekim 2016	Yapı, İnşaat ve Dekorasyon Malzemeleri ve Teknolojileri	Bursa
CeBIT Bilişim Eurasia (16.)	13 Ekim 2016	16 Ekim 2016	Bilgi ve İletişim Teknolojileri, Uydu İletişimi, Kablo	İstanbul
43.İstanbul Uluslararası Müc, Saat ve Mal. Fuarı	13 Ekim 2016	16 Ekim 2016	Takılar, Taşlar, Saatler Hediyelik Eşyalar, İlgili Yan Sanayi	İstanbul
İstanbul Tasarım Haftası	14 Ekim 2016	18 Ekim 2016	Yerli Yabancı Firma ve Şahısların Tasarım Projelerinin ve Ürünlerinin Sergilenmesi	İstanbul
12.Türkiye Çağrı Merkezi Fuarı	19 Ekim 2016	20 Ekim 2016	Çağrı Merkezi Sektörünün Gelişimi	İstanbul
Premiere Vision İstanbul	19 Ekim 2016	21 Ekim 2016	Hazır Giyime Yönelik Kumaş, İplik ve Aksesuarlar	İstanbul
TEXMAK 2016	19 Ekim 2016	21 Ekim 2016	Tekstil Makineleri, Aksesuarları Fuarı	İstanbul

TALEP_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/11/16 12:15 PM Page 1

Yurtdışından 13 işbirliği teklifi

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne (TOBB) haziran ayı içerisinde birçok farklı ülkeden işbirliği teklifi geldi. Ukrayna'dan Zambia'ya, Çin'den Tunus'a kadar yurtdışından gelen 16 işbirliği çağrısını sizler için derledik.

1 IRAK

Firma Adı: IRAK CUMHURİYETİ BÜYÜKELÇİLİĞİ TİCARET ATAŞELİĞİ
Adres: Turan Emeksiz Sokak, No: 11, Gaziosmanpaşa, Ankara
Tel: +90.312.436 4357; Faks:+90.312.436 4681;
e-mail: timankara@gmail.com
Irak Cumhuriyeti Büyükelçiliği Ticaret Ataşeliği tarafından Irak Hurma Üretim ve Pazarlama Şirketinin ürünlerini rekabetçi fiyatlarla Türkiye'ye satmak istediği bildiriliyor. Büyükelçilik yazısında, teklif edilen hurmanın ISO 22000 Gıda Güvenliği Yönetim Sistemi Belgesine sahip ve mükemmel nitelikte olduğu belirtiliyor.

2 ZAMBİA

Firma Adı: THOMAX MONDAY MWIMANZI
Yetkili Kişi: Thomax Monday Mwimanzi
Tel: +260.954.35721 Cep Tel: +260.968.336430
e-mail: thomaxmm@gmail.com
T.C. Lusaka Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği tarafından, Zambiya'da yerleşik Thomax Monday Mwimanzi'nin Başkent Lusaka'daki 288 hektarlık ve Zambiya'nın kuzeyinde Tanganyika Gölü yakınındaki 180 hektarlık arazilerine alıcı ya da tarım veya kereste üretimi alanında ortak/yatırımcı aradığı bildiriliyor.

3 RUSYA

Firma Adı: Russian Resources LLC
Adres: Sverdlovsk region, Russia
Yetkili Kişi: Sachkov Andrey V. /Managing Director
Cep Tel: +7.912.242 5478
e-mail: superadres@list.ru
Rusya Ticaret Temsilciliği tarafından, kereste ve orman ürünleri sektöründe çalışan ve Orman Fonu'ndan yılda 65 bin m3 kesim/kullanım izni verilen firmanın, ürünlerini Türkiye'de satmak üzere uzun vadeli işbirliği yapmak istediği ve ahşap sektöründe faaliyet gösteren firmalarla temas kurmak istediği bildiriliyor. Firmanın Sverdlovsk Bölgesi'nden çeşitli boyutlarda çam ve ladin kereste sunabileceği bildiriliyor.

4 HİNDİSTAN

Firma Adı: Hagro Tech Overseas
Adres: Maruti Complex, B/H Bus Stop, Atkot-360040 Gujarat - India
Yetkili Kişi: Mr. Jaydeep Pancholi Cep
Tel: +91.972.6930707
e-mail: info@highgrrotechoverseas.com
web: www.hagrotechoverseas.trustpass.alibaba.com
Buğday unu, taze atta (Fresh Atta), maida un (maida flour), rafine Hint yağı, fıstık yağı, fıstık ezmesi, yer fıstığı (ham), kırmızı soğan, suji unu vb. gıda maddeleri, sarı mısır, buğday kepeği, yeşil darı, buğday, soya yemek, beyaz darı, pamuk tohum küspesi vb. yem ve gıda hammaddeleri ile kimyon tohumu, zerdeçal, kırmızıbiber, kişniş, çemen, kakule, karabiber, çörek otu, dereotu tohumu vb. Hint baharatları ihracatçısı olan firmanın ürünlerini Türkiye'ye de satmak istediği bildiriliyor.

5 UKRAYNA

Firma Adı: STOLYCHNYJ MLYN LLC
Adres: 04080,83 Mezhigirska str., Kiev, Ukraine
Yetkili Kişi: Mr. Valeriy Andriyanov
Cep Tel: +380 936 539999
e-mail: kyivmlyn.sales@gmail.com
Ukrayna Büyükelçiliği tarafından, LLC STOLYCHNYJ MLYN adlı firmanın Türkiye'ye 10000MT/ay buğday unu satmak istediği bildiriliyor. Özellikler: (Moisture <14.5, Gluten% >26, Ash content,% <0.55, Protein,% >11.5, Whiteness 58-60, Falling No. >290, Sifting <5%,tissue No:43, Shelf life 12 Months, Packing: 50kg pp bags in 20' container, Shipment terms: FOB-Ukrainian port, Quantity: 10000MT per month, Price: $250/MT).

TALEP_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/11/16 12:15 PM Page 2

6 İRAN

Firma Adı: Schah İç ve Dış Tic. Ltd. Şti.
Adres: İ.D.S.O.B. Mahallesi, DES 1. Cadde, Des Ticaret Merkezi, No:03/32 Ümraniye - İstanbul,
Yetkili Kişi: İlknur Kömeçoğlu
Tel: +90216 415 5000
Cep Tel: +90.538.970 5082
e-mail: info@schah.com.tr;
web: www.schah.com.tr
Firmanın, İran menşeli dondurulmuş karides, hurma, tavuk unu vb. ürünleri Türkiye'de satmak istediği ve bu amaçla toptancı, ithalatçı vb. alıcı firmalar ile bağlantı kurmak istediği bildiriliyor.

7 ALMANYA

Firma Adı: Textrade Ltd - Scatron Logistics GmbH
Adres: Heideland West 5 - 24976 Handewitt Germany
Yetkili Kişi: Hüseyin Kurt
Tel: +49.461.1468900; Cep
Tel: +49.176.43345795;
Faks: +49 46114689010
e-mail: huseyin@textrade.nu;
web: www.textrade.nu
Almanya'da tekstil, elbise ve ayakkabı, çanta ve giyim aksesuarları üzerine faaliyet gösteren İsveç kökenli tedarikçi firmanın ürünlerini Türkiye'ye de satmak istediği ve bu amaçla toptancı ve ithalatçı firmalar ile bağlantı kurmak istediği bildiriliyor. Firmanın dünyaca tanınmış, tümü Avrupa markalı ve uygun fiyatlı ürünlerini dünyada birçok ülkeye ihraç ettiği bildiriliyor. Türkiye içi ve diğer ülkelerde faaliyet gösteren girişimcilerin Hüseyin Kurt ile 0049 176 43345795 numaralı cep telefonu ve/veya WhatsApp ile Türkçe konuşup bilgi alabilecekleri bildiriliyor.

8 İRAN

Firma Adı: Schah İç ve Dış Tic. Ltd. Şti.
Adres: İ.D.S.O.B. Mahallesi, DES 1. Cadde, Des Ticaret Merkezi, No:03/32 Ümraniye - İstanbul, ,
Yetkili Kişi: İlknur Kömeçoğlu
Tel: +90.216.415 5000;
Cep Tel: +90.538.970 5082
e-mail: info@schah.com.tr
web: www.schah.com.tr
Firmanın, İran menşeli halı satmak istediği ve bu amaçla toptancı, ithalatçı vb. alıcı firmalar ile bağlantı kurmak istediği bildiriliyor.

9 AZERBAYCAN

Firma Adı: LAÇIN - 2012 MMC
Adres: Azerbaycan,Yevlax şəh. Nizami pr.3,dal.4,
Yetkili Kişi: Lacin Lacin
Tel: +994.22.33 6 20 80;
Cep Tel: +994.50.324 26 87;
Faks: +994.22.33 6 61 35
e-mail: lacin.2012mmc@mail.ru
Firmanın Azerbaycan'dan Türkiye'ye pikle edilmiş koyun derisi ihraç etmek istediği bildiriliyor.

10 RUSYA

Firma Adı: Russian Resources LLC
Adres: Sverdlovsk region, Russia, ,
Yetkili Kişi: Sachkov Andrey V. /Managing Director
Cep Tel: +7.912.242 5478
e-mail: superadres@list.ru
Rusya Ticaret Temsilciliği tarafından, kereste ve orman ürünleri sektöründe çalışan ve Orman Fonu'ndan yılda 65 000 m3 kesim/kullanım izni verilen firmanın, ürünlerini Türkiye'de satmak üzere uzun vadeli işbirliği yapmak istediği ve ahşap sektöründe faaliyet gösteren firmalarla temas kurmak istediği bildiriliyor. Firmanın Sverdlovsk Bölgesi'nden çeşitli boyutlarda çam ve ladin kereste sunabileceği bildiriliyor.

11 MACARİSTAN

Firma Adı: ALX Macar Ticareti Geliştirme Merkezi
Adres: İncilipınar Mah. Nişantaşı Sk Cazibe İş Merkezi No:13 Daire:1301 Şehitkamil/GAZİANTEP
Yetkili Kişi: Alper BAKIR/ İş Geliştirme Müdürü
Tel: +90.342.215 3376;
Cep Tel: +90.505.982 7371;
Faks: +90.342.215 3377
e-mail: alper.bakir@alx.com.tr;
web: www.alx.com.tr
Pastaneler, ekmek fırınları, et paketleyen firmalar, peynir üreten ve paketleyen firmalar vb. tarafından kullanılan yağ sızdırmaz kâğıt torbaları üreten firmanın, Türkiye'de bu ürünlere ilgi duyan firmalarla bağlantı kurmak istediği bildiriliyor. Firmanın 1994 yılında Macaristan'ın Budapeşte kentinde kurulduğu, 2003 ve 2005 yılında yaptığı teknik yatırımlarla sektörde ilk yağ sızdırmaz kâğıt torbaları ürettiği ve hâlihazırda tescilli markası ile 90-350 mm en, 170-750 mm boy ve dört renge kadar baskılı üretim yapabildiği ve ayrıca ISO 9001:2001 ve TÜV sertifikalarına sahip olduğu belirtiliyor. Firma ve ürünleri ile ilgilenen ve bağlantı kurmak isteyen kuruluşların, 'paper bags' referansıyla ALX Macar Ticareti Geliştirme Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

12 İRAN

Firma Adı: Schah İç ve Dış Tic. Ltd. Şti.
Adres: İ.D.S.O.B. Mahallesi, DES 1. Cadde, Des Ticaret Merkezi, No:03/32 Ümraniye-İstanbul
Yetkili Kişi: İlknur Kömeçoğlu
Tel: +90.216.415 5000
Cep Tel: +90.538.970 5082
e-mail: info@schah.com.tr
web: www.schah.com.tr
Firmanın, İran menşeli zift satmak istediği ve bu amaçla toptancı, ithalatçı vb. alıcı firmalar ile bağlantı kurmak istediği bildiriliyor.

13 TÜRKMENİSTAN

Firma Adı: CHARY AGAMYRAT
Yetkili Kişi: Chary Agamyrat
Tel: +993.69.699335 Cep Tel: +993.63.648512
e-mail: ak.saherim@gmail.com
Firmanın, Türkmenistan Devlet Fabrikası olan Türkmen Kimya'nın ürettiği üre yüzde 46, sülfür ve beyaz barit gibi kimyasal ürünleri Türkiye'ye de satmak istediği ve bu amaçla toptancı, ithalatçı vb. alıcı firmalar ile bağlantı kurmak istediği bildiriliyor.

VERGI_EKO_girisim_AGUSTOS.qxp:Layout 1 8/11/16 12:16 PM Page 1

MALİ YÜKÜMLÜLÜKLER TAKVİMİ

15 Ağustos 2016 Pazartesi

- 2016 II. Geçici Vergi Dönemine (Nisan-Mayıs-Haziran) Ait Gelir Geçici Vergisinin Beyanı
- 2016 II. Geçici Vergi Dönemine (Nisan-Mayıs-Haziran) Ait Kurum Geçici Vergisinin Beyanı
- Temmuz 2016 Dönemine Ait Kolalı Gazoz, Alkollü İçecekler ve Tütün Mamullerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Temmuz 2016 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Temmuz 2016 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi
- Temmuz 2016 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Temmuz 2016 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Temmuz 2016 Dönemine Ait Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi

17 Ağustos 2016 Çarşamba

- 2016 II. Geçici Vergi Dönemine (Nisan-Mayıs-Haziran) Ait Gelir Geçici Vergisinin Ödemesi
- 2016 II. Geçici Vergi Dönemine (Nisan-Mayıs-Haziran) Ait Kurum Geçici Vergisinin Ödemesi

22 Ağustos 2016 Pazartesi

- Temmuz 2016 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Temmuz 2016 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Temmuz 2016 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Temmuz 2016 Dönemine Ait Müşterek Bahislere İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Ödemesi
- Temmuz 2016 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Temmuz 2016 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

23 Ağustos 2016 Salı

- Temmuz 2016 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı
- Temmuz 2016 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı

24 Ağustos 2016 Çarşamba

- Temmuz 2016 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı
- 1-15 Ağustos 2016 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi

25 Ağustos 2016 Perşembe

- 1-15 Ağustos 2016 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisi Beyanı ve Ödemesi

26 Ağustos 2016 Cuma

- Temmuz 2016 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Ödemesi
- Temmuz 2016 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Ödemesi
- Temmuz 2016 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Ödemesi

31 Ağustos 2016 Çarşamba

- Diğer Ücretlerin Gelir Vergisi 2. Taksit Ödemesi
- Temmuz 2016 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)
- Temmuz 2016 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)
- Temmuz 2016 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- 6552 sayılı Kanunun 73. maddesi hükmü uyarınca ödenmesi gereken 11. taksit ödemesi

195x275_Ekonomist_imaj_FINAL_TR:Layout 1 12/25/15 10:01 PM Sayfa1

Ekonomist

2016 İÇERİK PLANI

Ekonomist'te Neler Olacak?

CEO Club
Ekonomist ve Capital dergilerinin öncülüğünde kurulan CEO Club, Türkiye'yi yönetenleri araştırma, anket, etkinlik, konferanslarda bir araya getiriyor...

vodafone

Anadolu 500
Anadolu'nun En Büyük 500 Şirketi araştırması...

TEB katkılarıyla

Yılın İş İnsanları
Yılın İş İnsanı, Yöneticisi, Girişimcisi, Bürokratı ve Sivil Toplum Önderi... 21 yıllık heyecan...

Kobi Girişim
Büyümek, kurumsal yapısını güçlendirmek ve dışa açılmak isteyen KOBİ'lerin yeni rehberi...

Garanti katkılarıyla

Girişimci Kulübü
Türkiye'nin önde gelen girişimcileri bu kulüpte buluşuyor.

Besmetre
Bireysel emeklilik şirketlerinden haberler ve performansı en iyi Bireysel Emeklilik Fonları analizi.

İŞ PORTFÖY YÖNETİMİ — ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK

katkılarıyla

Gayrimenkul Saati
Emlakta doğru yatırımı yapmak için herkes Gayrimenkul Saati'nin çalışmasını bekliyor...

Franchise 100
Franchise veren büyük şirketlerle, girişimcileri buluşturan dev araştırma dosyası...

RE/MAX Türkiye katkılarıyla

İnşaat 2023
Türkiye'nin önde gelen illerinde yaptığımız toplantılarda inşaat sektörünün gelecek vizyonunu konuşuyoruz.

Yılın Kadın Girişimcisi
Başarıdan başarıya koşan girişimci kadınlar hak ettiği ödüle kavuşuyor...

Garanti katkılarıyla

Anadolu'nun En Etkili 50 İş İnsanı
Anadolu başarı öykülerinin arkasındaki güçlü isimler özel anketlerle belirleniyor...

Anadolu Markaları
81 ilin yükselen markalarının başarılarını paylaşan yarışma ve konferans dizisi...

Fibabanka
vodafone katkılarıyla

100 Kadın Patron
Sahibi kadın olan, Türkiye'nin en büyük 100 şirketi sıralaması.

Türkiye'nin En Başarılı Turizm Yatırımları
Türkiye'de turizm yatırımlarını teşvik etmek için düzenlenen araştırma, 12 kategoride yatırımları ödüllendiriyor.

CMO Club
Türkiye'ye yön veren şirketlerin pazarlama yöneticileri CMO Club'da bir araya geliyor…

M&A Raporu
İş dünyasını sarsan birleşmeler, sektöre yön veren satın almalar...

Ekonomist Satın Alma Birleşme Raporu

Yılın En İyi Filo Yöneticisi
Gittikçe büyüyen bir sektör haline gelen filo kiralama, sürdürülebilir filo anlayışının desteklenmesi ve başarılı filo yöneticilerinin ödüllendirilmesini hedefliyor.

LeasePlan katkılarıyla

Anadolu Buluşmaları
Anadolu'nun dört bir yanından global bakış açısına sahip bütün KOBİ sahibi iş adamlarını kulübümüze davet ediyoruz...

En Zengin 100 Türk
Birkaç basamak birden yükselenler, ilk 10'daki yeri hiç değişmeyenler, listeye ilk kez girenler...

Garanti Mortgage
Yeni konut projeleri, AVM ve plazalarda son trendler, avantajlı krediler, uzman görüşleri...

Garanti — Mortgage Uzmanı katkılarıyla

Vergide Gündem
Vergi konusunda uyarıcı bilgiler, mevzuata ilişkin son gelişmeler...

Ernst & Young katkılarıyla

Sosyal Marka 100
İngiliz araştırma kuruluşu Brandwatch ile düzenlediğimiz araştırmayla, Türkiye'nin 100 sosyal markasını sıralıyoruz.

50 Kadın CEO
Türkiye'nin en büyük cirolarını yöneten 'Kadın CEO'lar... Nasıl başarılı oldular? Yolun başındakilere tavsiyeleri...

Türkiye'nin En Başarılı Emlak Yatırımları Araştırması
Türkiye'nin başarılı emlak yatırımları, 11 farklı kategoride seçiliyor...

Yatırım Uzmanı
Güncel ve yatırımcıların ilgi gösterdiği yeni yatırım enstrümanlarını kapsamlı şekilde ele alıyoruz...

Garanti katkılarıyla

Best Brands
Avrupa'nın önemli araştırmalarından... Ekonomist ve GFK Türkiye iş birliği ile dev araştırmanın merakla beklenen sonuçları

Sosyal girişimci ödülleri
Yaşadığı toplum ve dünya için fark yaratan başarı hikâyeleri Sosyal Girişimci Ödülleri ile sahiplerini buluyor...

METRO katkılarıyla

EKONOMİNİN DÜNÜ, BUGÜNÜ VE YARINI...

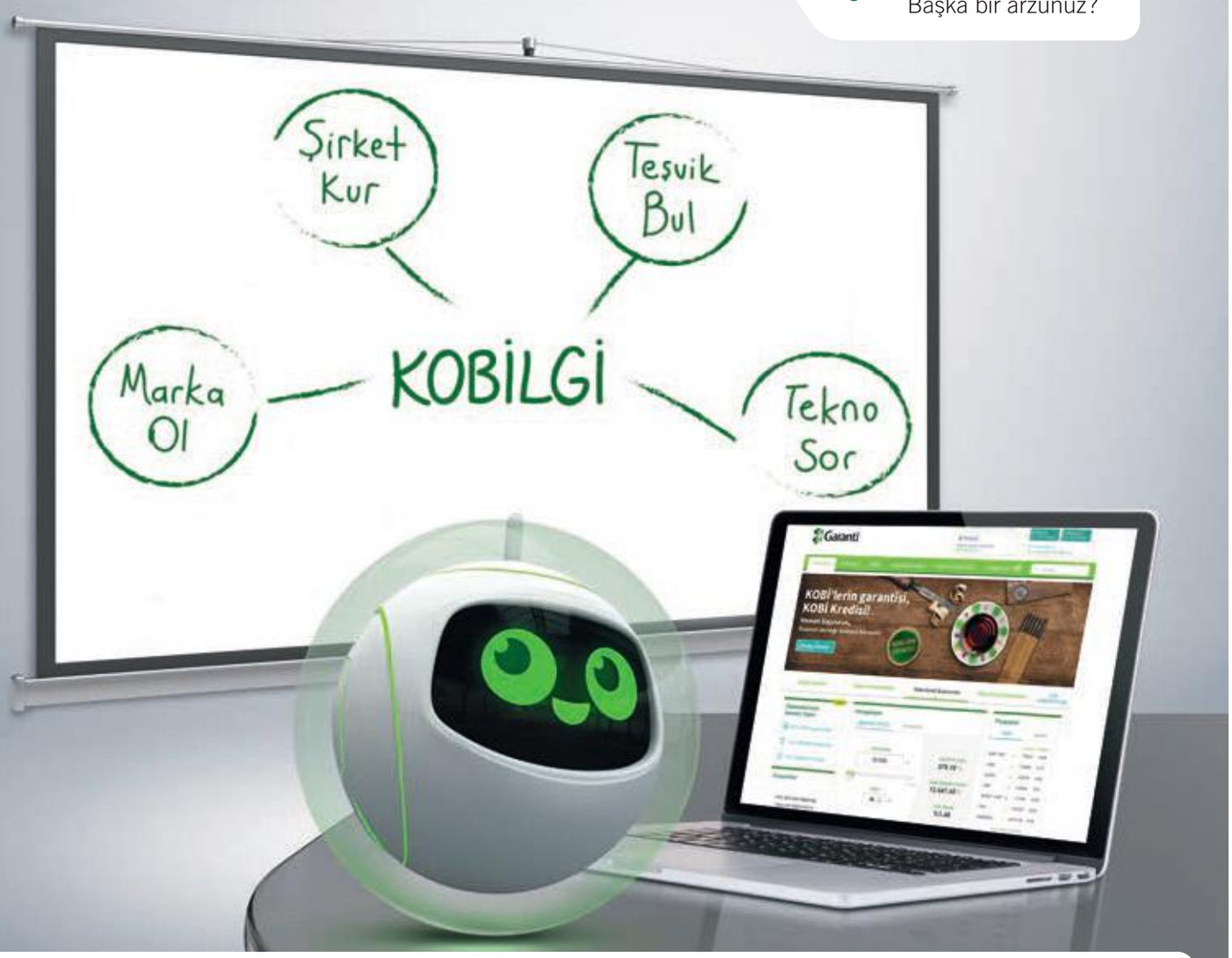
KOBILGI rev e legal rev e 195x275_Cp.pdf 1 10/08/16 13:53

Başarının taktiği KOBİLGİ'den!

KOBİLGİ, KOBİ'lerin iş hayatları boyunca ihtiyaçlarına çözüm getiriyor.
KOBİLGİ, ŞirketKur, TeşvikBul, MarkaOl ve TeknoSor ile
her zaman KOBİ'lerin yanında.

Garanti Şubeleri / 444 KOBİ – 444 5624 / garanti.com.tr/kobi | /garanti

Garanti
Başka bir arzunuz?



KOBİLGİ hizmetleri (ŞirketKur, TeşvikBul, TeknoSor, MarkaOl), KOBİ'lerin ihtiyaçları doğrultusunda ilettikleri bilgiler çerçevesinde ücretsiz bilgilendirme desteklerini içermektedir. Bilgilendirme sonrasında danışman şirketten ayrıca hizmet alınması durumunda, hizmet danışman şirket tarafından ücretlendirilecektir. Hizmetten yararlanmak için Banka müşterisi olma zorunluluğu bulunmamaktadır. Ücretsiz bilgilendirme destekleri, garanti.com.tr'de yer alan formlar doldurulduktan sonra, ilgili danışman şirketler tarafından e-posta ya da telefon yoluyla KOBİ'lerle irtibata geçilmek suretiyle verilmektedir. Verilen hizmette Bankamız sadece tarafların buluşmasına aracılık etmektedir; hizmet içeriğinden ve kalitesinden ilgili danışman şirket sorumludur; Bankamız bu konuda herhangi bir garanti vermemektedir.