

KOBİ

ŞUBAT 2012

Garanti

GİRİŞİM

GARANTİ BANKASI'NIN KATKILARIYLA

YENİ TTK'YA HAZIR MISINIZ?

Türk Ticaret Kanunu, KOBİ'ler için milat olacak. Yeni kanunun getireceği şeffaflıkla, yabancı yatırımcının KOBİ'lere olan ilgisi artacak. Hukuk, finans ve bilişimde yeni uzmanlara ihtiyaç doğacak, binlerce istihdamın önü açılacak.



■ Türkiye'nin kadın girişimcileri yarışıyor

■ İthalatçı Türkiye'yi ihracatçı yaptı

■ Ege'nin meşhur çöp şişinde yatırım fırsatı

■ Hollanda Türk girişimcileri bekliyor

18 ÜLKEDEN İŞBİRLİĞİ ÇAĞRISI

İ ç i n d e k i l e r

- 5** KOBİ Gündemi
- 9** Türkiye'nin kadın girişimcileri yarışıyor
- 10** **KAPAK KONUSU**
Yeni TTK KOBİ'lere ne getirecek?
- 15** Kadın girişimci mikro kredi ile iş sahibi olacak
- 16** Garanti'den geniş teminatlı işyeri sigortası
- 18** İthalatçı Grup Baby, biberon markası yarattı
- 20** Doğrudan satışta iş fırsatı
- 22** Ege'nin meşhur çöp şişinde yatırım fırsatı
- 24** "Markalar, müşterinin telefonuna girmeye çalışıyor"
- 26** İthalatçı Türkiye'yi ihracatçı yaptı
- 28** Avrupa'ya hasta ısıtma sistemleri satıyor
- 30** Bu markalarda fırsat var
- 32** Hollanda Türk girişimcileri bekliyor
- 34** Şirketlere deneyimsel hediyeler sunuyor
- 36** Alpsan Alüminyum inşaat ve mobilyayla büyüyecek
- 38** Keyveni 2012'de yatırımlarıyla büyüyecek
- 40** Yeni Türk Ticaret Kanunu'nda merak edilen 10 soru
- 42** **Nihayet Durukanoğlu:** Elektronik dış ticaretin kolaylaştırılması için yeni Türk Ticaret Kanunu ile getirilen düzenlemeler
- 44** Yurt dışı fuar takvimi
- 45** Yurt içi fuar takvimi
- 46** Vergi takvimi
- 47** Yurt dışı mal talep
- 50** **KOBİLGİ Gülşay Özkan:** Sonu düşünerek bağlayın



KOBİ Gündemi

KOBİ'lere tasarım laboratuvarı geliyor

Avrupa'da yaşanan kriz, Arap Baharı derken, ihracatçılar yönünü yeni rotalara çevirirken, rekabet edebilmek için de yeni projeler de üretmeye devam ediyor. Akdeniz Ağaç ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği Başkanı Bülent Aymen, yaklaşık 1 milyon dolarlık bütçeyle, 'Tasarım Laboratuvarı' projesine başlayacaklarını, 5 yılda 5 dünya markası yaratacaklarını söylüyor ve şu bilgileri veriyor:

"KOBİ'lerin inovatif ürünler yaratabilmesine destek sağlamak için mobilyanın merkezi olan Kayseri, İnegöl, İzmir, Ankara ve Adana gibi şehirlerde tasarım laboratuvarları kuracağız. Devletin desteğiyle birlikte toplam 1 milyon doları aşan bir yatırımla, KOBİ'lere ücretsiz tasarım hizmeti sunacağız. Endüstriyel tasarım alanında Ar-Ge çalışması yapan teknoloji parkları ve üniversiteleri de sanayicilerimizle buluşturacağız. Öncelikle yurtiçinde başlayacak olan bu proje, ikinci yıl yurtdışına da taşınacak. Böylece tekstil, oto ve kimyadan sonra mobilya sanayicileri de uluslararası boyutta çalışmalar yapacak. Projeleri hazırladık, Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) onayına sunduk. Tasarım, markalaşma için çok önemli ve bizim 5 yılda 5 dünya markası çıkarmamız gerekiyor."



Hububatçılar ihracatta hedef büyüttü

İstanbul Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Zekeriya Mete, birlik olarak geçen yılı 1.65 milyar dolarlık ihracat ile kapattıklarını söyleyerek, "Sektör ihracatının yaklaşık üçte birini gerçekleştiren Birliğimiz sektördeki ihracat artışına paralel olarak 2010 yılına göre yüzde 29 oranında bir artış gösterdi. Bu dönemde ülkemizin toplam ihracatı ise 114 milyar dolardan bu yıl 134,6 milyar dolara ulaşmış ve yüzde19'luk bir artış gösterdi" dedi. Sektördeki ihracat oranının genel ihracat artışından yüksek olduğuna dikkat çeken Zekeriya Mete, "2012'de sektör ihracatımızın 6,5 milyar dolara, Birliğimiz ihracatının 1,9 milyar dolara, genel ihracatın ise 150 milyar dolara ulaşacağını öngörüyoruz. Uluslararası piyasalarda yaşanan siyasi ve ekonomik çalkantılara rağmen hedefimize doğru ilerleyeceğiz" diye konuştu.



Termo Teknik 6'ncı kez ihracat şampiyonu

Termo Teknik, İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB) tarafından yayınlanan verilere göre 2011 yılında 'Panel Radyatör' kategorisinde en çok ihracat yapan şirket oldu. Böylece Termo Teknik kendi kategorisinde üst üste 6'ncı kez ihracatın lideri oldu. Termo Teknik önümüzdeki aylarda düzenlenecek törenle bir kez daha İMMİB tarafından verilen İhracatın Yıldızları Ödülü'nü alacak. Termo Teknik Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ali Oraloğlu, "Ürünlerimizi ağırlıklı olarak Avrupa'ya ve Rusya, Çin, ABD gibi ülkelerin de içinde bulunduğu 50'nin üzerinde ülkeye ihraç ediyoruz" dedi.



KOBİ Gündemi

Doğtaş mobilya eğitimini destekliyor



Doğtaş, firmalara Nitelikli Eleman Kazandırma Projesi olan Beceri 10 Uzmanlaşmış Meslek Edindirme Merkezleri'nde (UMEM), 150 kişiye eğitim ve istihdam imkânı sağlayarak destek veriyor. UMEM Beceri 10 projesi kapsamında DOĞTAŞ'ın desteklediği öğrenciler Biga Endüstri Meslek Lisesi'nde her akşam mobilya ve dekorasyon eğitimi alıyor. DOĞTAŞ, toplam sekiz kursun olacağı programda, her bir kurs için 20'ye yakın stajyer alacak. Kurs sonrasında stajyerlere DOĞTAŞ tarafından istihdam imkânı sağlanacak.

DOĞTAŞ Genel Müdürü İsmail Doğan, Türkiye'de işsizliğe paralel olarak kalifiye eleman sıkıntısının da ciddi bir problem olduğunu söylüyor. Doğan, "UMEM Projesine destek vererek hem işsizliğin azaltılması hem de kalifiye eleman konusundaki arz talep dengesinin oluşturulmasına katkı sağlıyoruz. Bu projeye 150 kişiye eğitim ve istihdam imkanı sağlayacağız. Biga'da mobilya ve dekorasyon ile başladığımız eğitimlere ilerleyen süreçte de devam etmeyi planlıyoruz" diyor.

Güllüoğlu 'Yılın en başarılı markası'

İş Hayatı Dayanışma Derneği (İŞHAD) tarafından düzenlenen '2012 Türkiye ve Dünya Ekonomisi' konulu toplantıda 'Yılın Başarı Ödülleri' sahiplerini buldu. Gecede 'Yılın Türk Markası Başarı Ödülü'ne Güllüoğlu layık görüldü. 18 Ocak'ta düzenlenen törende Güllüoğlu, ödüle İş Hayatı Dayanışma Derneği Yönetim Kurulu Üyelerinin oylarıyla yıl içindeki başarılı çalışmaları nedeniyle uygun görüldü. Nejat Güllü, "141 yıl önce Gaziantep'te başlayan ve şimdi Kâğıthane'den dünyanın en büyük kentlerine taşıdığımız Güllüoğlu lezzeti ile kültürel bir açılım yapıyoruz. Türkiye'yi farklı kültürlerle baklava ile tanıtmak için çalışmalarımız devam edecek. Aldığımız bu ödül emeklerimizin takdir edildiğinin en güzel göstergesidir" dedi.



En iyi pastacılar aranıyor

Özsüt'ün ilkinin 2010'da gerçekleştirdiği Benim Özsüt Pastam Yarışması'nın üçüncüsü, bu sene de yeni pastacıların önünü açmak için düzenleniyor. 18 yaşından büyük herkesin katılabildiği yarışma için 16 Mart'a kadar başvurular alınıyor. Benim Özsüt Pastam Yarışması'nın kazananlarını ise birbirinden değerli ödüller bekliyor. Yarışmanın birincisi 5 bin TL'nin sahibi olacak. Ayrıca yarışmanın ikincisi 3 bin TL, üçüncüsü ise 2 bin TL ile ödüllendirilecek.

www.ozsut.com.tr adresindeki formu doldurularak, pastanın tarifi ve fotoğrafı ile birlikte başvuru yapılabilir. Ön elemeyi geçen 10 pastacı aday, 14 Nisan 2012 tarihinde İstanbul'da düzenlenecek olan finalde yarışmaya hak kazanacak. Finalde yarışacak olanların isimleri 2 Nisan 2012 tarihinde www.ozsut.com.tr ve www.facebook.com/ozsut adresinden duyurulacak.

“Kadınlar siyasete aktif katılmalı”

KAGİDER'in Ocak ayı Kahvaltı Toplantısı'nın konuğu Beyoğlu Belediye Başkanı Ahmet Misbah Demircan oldu. Demircan, “Kadın Dostu Yerel Yönetimler” başlığı altında, yaklaşan yerel seçimler öncesinde yerel yönetimlerde kadının varlığı ve etkinliğini artırabilmek için yapılması gereken çalışmaları kendi deneyimleri ışığında anlattı. Demircan, konuşmasında, kadınların yaşamın her alanında çok iyi liderlik örnekleri gösterdiğini ve çok iyi aracılık yaptığını belirtti. Kadınların siyasete temsil yetisinin artması için proaktif olmaları ve liderlik yeteneklerini kullanmaları gerektiğini söyledi. Siyasi



partilerinde aynı iş hayatında olduğu gibi, alanda iş yapmış, becerikli insanlar aradığını belirten Demircan, “İş hayatı ne arıyorsa siyaset onu arıyor, kadınlar yerel yönetimlere katılım konusunda proaktif olmalı ve liderlik yeteneklerini kullanmalı” dedi. Yerel yönetimlere kadınların daha fazla katılması için siyasette kota uygulamasının olması gerektiğini vurgulayan Demircan, belediye meclislerinde nüfusa orantılı olarak yüzde 50 kadınların olması için çaba gösterilmesi gerektiğini ifade etti. Demircan, ayrıca, kadınlarında siyasete zaman ayırarak, siyasete öne geçmek için liderlik yeteneklerini kullanmasını önemine dikkat çekti.

Franchise dünyası eylül ayında buluşuyor

13-16 Eylül 2012 tarihleri arasında gerçekleştirilecek 10. Bayim Olur musun Fuarı ile eş zamanlı düzenlenecek 36'ncı WFC Dünya Franchise Konseyi Toplantısı, 45 ülkenin franchise derneği başkanlarını, dernek üyelerinin markalarını ve yüzlerce uluslararası yatırımcıyı İstanbul'da buluşturacak. Gıda, emlak, takı-aksesuar, cafe, restoran, kozmetik, kuru temizleme, araç temizlik, teknoloji marketler, bebek ürünleri, hizmet vb. sektörlerden markaların yer alacağı, 10. Bayim olur musun fuarı, yeni marka ve zincirlerin lisans anlaşmalarının yapılmasına, yeni markaların Türkiye pazarına girmelerine ve Türk zincirlerinin yurtdışına açılmalarına yardımcı olacak.

Medyafors Fuarcılık organizasyonu ve UFRAD Türkiye Franchise Derneği işbirliğiyle her yıl girişimciler ile markaları bir araya getiren Bayim Olur musun Franchising ve Markalı Bayilik Fuarı geçtiğimiz yıl da düzenlendi. 4 gün süren fuarı 19 bin 453 kişinin ziyaret etti. İşlem hacmi 35 milyar dolara ulaşmış olan zincir markaların cirosunun artmasına önemli katkıda bulunan fuar, bu senede girişimcilere yeni yatırım fırsatları sundu.

**Bayim
Olur musun** 
**10. FRANCHISING VE MARKALI
BAYİLİK FUARI**

LASDER'in 2012 hedefi 113 bin ton lastik

Brisa, Continental, Goodyear, Michelin ve Pirelli olmak üzere 5 lastik sanayicinin bir araya gelerek kurduğu LASDER, önümüzdeki Nisan ayında 5 yaşını dolduruyor. Geçtiğimiz yıllarda Baytur, İncitaş ve Anlaş'ın da katılımı ile üye sayısı 8'e çıkan derneğin, bugüne kadar Türkiye genelinde toplayıp çevreye ve ülke ekonomisine geri kazandırdığı ÖTL (Ömrünü Tamamlamış Lastikler) miktarı ise tam 173 bin ton.

LASDER Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Bayman, 2012 hedeflerini 113 bin ton ÖTL olarak açıkladı. Hakan Bayman, lastik sanayicileri olarak kurdukları derneğin kısa zamanda önemli bir sosyal görevi yerine getirdiğini belirterek şunları söyledi: “Bugüne dek topladığımız 173 bin ton ÖTL'den geri dönüşümle 63 bin ton granül, 14 bin ton çelik, 4 bin ton kauçuk toz üretildi. Bunların parasal değeri yaklaşık 35 milyon TL'sidir. Toplanan 173 bin ton ÖTL'nin kapasite kullanım miktarı nedeniyle 85 bin tonu malzeme geri kazanım tesislerine teslim edilirken, 88 bin tonu ise çimento üretim tesislerinde enerji geri dönüşümü amacıyla kullanılmıştır.”



KOBİ Gündemi

İnternet girişimlerine yabancı yatırımcıların ilgisi artacak

Markafoni Kurucu Ortağı ve Yönetim Kurulu Başkanı Sina Afra Almanya'da düzenlenen ve dijital dünyanın nabzını tutan DLD (Digital – Life – Design) Konferansı'nda konuşma yaparak Türk internet dünyasının son durumunu ve geleceğine ilişkin öngörülerini dünyanın dört bir yanından gelen katılımcılarla paylaştı.

Konferansa Türkiye'den markafoni Kurucu Ortağı Sina Afra'nın yanı sıra Yemeksepeti Kurucusu Nevzat Aydın, Peakgames Kurucusu Sidar Şahin, Turkcell Yeni Teknoloji İşleri Genel Müdür Yardımcısı Cenk Bayraktar, 41-29 'in kurucusu Alemşah Öztürk ve Avrupa Birliği Bakanı Egemen Bağış katıldı. Afra şunları söyledi:



“Türk e-ticaretinin hızla büyümesinde Türkiye'nin genç bir nüfusa sahip olması, internet kullanıcıların sosyal medyaya ilgisi, yüzde 60 civarında seyreden kredi kartı penetrasyonu ve güçlü lojistik altyapı etkili oluyor. Tüm bunlar Türkiye'yi e-ticaret açısından hem yerli ve yabancı, hem de bu sektörün dışında hali hazırda önemli girişimleri olan ve e-ticarete yatırım yapmayı düşünenler için oldukça cazip kılıyor ve Türk e-ticaret pazarına yatırım yapmaya teşvik ediyor. 2012-2013'te yabancı yatırımcıların Türk internet girişimlerine ilgisi artacak. Çünkü 2011'de markafoni'nin çıkış yapması yabancı yatırımcılara cazip geldi. 2012'de Avrupa'daki ilk 10 yatırım arasına girecek örnekler şahit olacağız.”

Çocuklara yeni parti mekanı

İstanbul'un yeni parti ve oyun evi Kidstanbul Ataşehir'de açıldı. 200 metrekare kapalı, 2 bin metrekare açık alandan oluşan Kidstanbul, eğlenceli oyun alanları, atölyeleri, partileri ile çocuklar ve aileler için farklı bir alternatif oluşturuyor.

Kidstanbul'da, küçük yaş oyun alanı, top havuzu, macera ormanı, trampolin, tırmanma duvarı, güldüren aynalar, dev satranç, mini sinema, disko, karaoke, oyun tünelleri, köpük baloncuklar gibi eğlenceli aktiviteler yer alıyor. Kidstanbul atölyelerinde ise anne-bebek yogası, drama, resim, art craft, mozaik, mutfak ve fotoğraf



sanatları da ziyaretçilerin keyifli saatler geçirmesini sağlıyor.

Kidstanbul'da temalı doğum günleri, dış buğdayı törenleri, bebeğin geleceği için sembolik anlamı olan tay çöreği partileri, anne adaylarının yeni bebek sevinicini paylaştığı Baby Shower partilerinin yanı sıra, yılbaşı, 23 Nisan, anneler günü, babalar gününe özel partiler de organize edilebiliyor. Ayrıca organik malzemelerle hazırlanan 40 çeşit ikramdan seçim yapma olanağı sunulurken, aileler istedikleri takdirde kendi ikramlarıyla da misafirlerini ağırlayabiliyor.

Karton ambalajda Avrupa beşincisi olduk

Türkiye, karton ambalaj sektöründe Avrupa'nın en büyük 5'inci pazarı oldu. 2011 yılında 400 bin ton karton ambalaj üretimi yapan Türkiye, İspanya'yı geçerek üretimde Avrupa beşincisi oldu. Toplam büyüklüğü 1 milyar 250 milyon TL olan Türkiye karton ambalaj sektörü, 2011 yılında gösterdiği yüzde 10'luk büyümeye Avrupa sıralamasındaki yerini belirledi. İstanbul Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği Yönetim Üyesi Ali Can Duran, “Batı Avrupa'da özellikle işçilik maliyetlerinin çok yükselmesi, tüketim malının üretimi son 10-15 yıl içinde Doğu Avrupa ülkelerine kaymasına sebep oldu. Gerek Doğu Avrupa ve Balkan ülkelerine coğrafi yakınlığımız, gerekse ticari ilişkilerimizin gelişiyor olması nedeniyle üreticiler karton ambalaj ihtiyaçlarını Türkiye'den karşılamaya başladı. Bu da karton ambalaj üretiminin artmasına etken oldu” dedi.

Ali Can Duran, birlik olarak, üniversitelerin endüstri ürünleri bölümlerinde okuyan öğrencilere özel 'Karton Ambalaj ve Stand Tasarım Yarışması' düzenlediklerini açıkladı. Duran, “Yarışmayı, Endüstri Ürünleri Tasarımı Bölümü bulunan Türkiye genelindeki 23 üniversitemizin önlisans, lisans ve lisansüstü öğrencilerine özel olarak düzenliyoruz. Son başvuru tarihi 30 Mart 2012 olan yarışmamızın büyük ödülü ise 2 yıl süreyle yurtdışında eğitim bursu. Yarışmayı kazanan öğrenciye, yurtdışında istediği bir okulda iki yıl süreli burs vereceğiz” dedi.

Yarışma

Türkiye'nin kadın girişimcileri yarışıyor

'Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışması'na başvurular başladı. 20 Mart'a kadar başvuru yapılabilecek yarışmaya, hakim ortak olduğu şirketi yılda 25 milyon TL'nin altında ciro yapan ve Türkiye'de yaşayan kadın girişimciler bizzat başvurabilecek veya aday gösterilebilecek.

Bundan tam altı yıl önce Garanti Bankası ve Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER) ile birlikte Türkiye ekonomisinde aktif olarak rol alması gerektiğine inandığımız kadın girişimcileri, 'Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışması'yla desteklemeye başladık. Geçtiğimiz yıl tam 5 bin 600 kadın girişimcinin başvurduğu ve bu yıl 6'ncısını gerçekleştireceğimiz 'Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışması'na başvurular başladı.

'Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışması'na, hakim ortak olduğu şirketi yılda 25 milyon TL'nin altında ciro yapan ve Türkiye'de yaşayan kadın girişimciler bizzat başvurabilecek veya aday gösterilebilecek. Yarışmanın jürisi, kadın girişimcileri, risk alması ve cesaret göstermesi, istihdam yaratması, sürdürülebilir finansal yapıya sahip olması, pazarlama yöntemlerini etkin kullanması ve kârlı bir bilanço'ya sahip olması gibi kriterlere göre değerlendiriyor.

Üç kategori

Değerlendirme sonucunda seçilen 'Türkiye'nin Kadın Girişimcisi'ne 20 bin TL, 'Gelecek Vaat Eden Kadın Girişimci'ye ve 'Yöresinde Fark Yaratan Kadın Girişimci'ye ise 15 bin TL nakit para ödülü verilecek.

Adaylar, www.kadingirisimciyarismasi.com adresinden ve Garanti şubelerinden alacakları formlarla, 20 Mart 2012 tarihine kadar başvuruda bulunabilecek.

Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcısı Nafiz Karadere, yarışmaya başvuran adayların Garanti Bankası'ndan en çok kullandığı ürünlere bakıldığında kredi kartı, elementer sigorta, hayat sigortası ve destek kredisi olarak karşılımlarına çıktığını söylüyor.

Daha tedbirli, daha cesur

Sigorta kullanımının yaygınlaşması ve finansmana ulaşma konusunda bankaları tercih etme oranının yüksek çıkması so-

nucunda, kadın girişimcilerin tedbirli olduklarını, işlerini geliştirmek için daha da cesaretlendiğini ve bu kapsamda farklı alternatifleri değerlendirdiğini ifade eden Karadere, "Ayrıca, geçtiğimiz sene 5 bin 600 kişinin başvurduğu Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışması aracılığıyla, örnek başarı hikayelerinin gitgide yaygınlaştığını görmekten büyük mutluluk duyuyoruz" diyor.



Geçtiğimiz yılın kazananları

Geçtiğimiz yıl yarışmaya Ankara'dan katılan Forum Mühendislik'in sahibi Zeynep Rüstemoğlu, ağırlıklı olarak erkeklerin çalıştığı savunma sanayisinde yaptığı başarılı faaliyetler sayesinde 'Türkiye'nin Kadın Girişimcisi' seçildi. İstanbul'dan katılan 'Sentromer DNA Teknolojileri'nin sahibi Pınar Akalın ise 'Gelecek Vaat Eden Kadın Girişimci' ödülünü aldı. Gaziantep'ten ONR Moda'nın sahibi Firdevs Serpil Karuserci ve Mardin'den 'Murat Cercis Konağı'nın sahibi

Ebru Baykara Demir ise 'Yöresinde Fark Yaratan Kadın Girişimci' kategorisinde ödüle layık görüldüler.

Kadınlar için uluslararası girişim

Kadın girişimcilere yönelik faaliyetlerini sosyal sorumluluğunun bir parçası olarak gören Garanti, bu çalışmalarını, 2011 yılında, 'Kadınlar İçin Küresel Bankacılık Birliği'ne üye olarak uluslararası platforma taşıdı. Böylece uluslararası paylaşımlardan yararlanarak kadın girişimcilere ek fayda yaratmayı ve bilgi birikimini daha da artırmayı hedefledi.

Proje

Kadın girişimci mikro kredi ile iş sahibi olacak

Girişimci kadınlar küçük bir destek ile iş sahibi olacak. Şişli kadınlar "Mikro Kredi" ile bin 250 kadın girişimci ve bir milyon TL kaynak yaratma' hedefi ile yürüttüğü 'Mikro Kredi Projesi' ile sadece kadın girişimcilere kredi açılması değil, kullanıcılara liderlik ve girişimcilik gibi konularda da tecrübelerin aktarılması da hedefleniyor.

Kadın girişimcilere fon sağlamak amacıyla Rotary 2420'inci Bölge tarafından yürütülen, Darülaceze Vakfı'nın desteklediği ve Türkiye İsrافی Önleme Vakfı (TİSVA) tarafından uygulanması yapılacak Mikro Kredi Projesi'ne Şişli Belediyesi'nden destek geldi. Şişli Mikro Kredi Şubesi'nin açılışı, kadın girişimcilerin çeklerinin de verildiği törenle gerçekleştirildi. Törene, Şişli Belediye Başkanı Mustafa Sarıgül, UR 2420'inci Bölge Governörü Fatih R. Saraçoğlu, TİSVA Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Aziz Akgül ve Proje Koordinatörü Yrd. Doç. Dr. A. Osman Taşlıca katıldı.

UR. 2420'inci Bölge Federasyonu, 'Dört şube, bin 250 kadın girişimci ve bir milyon TL kaynak yaratma' hedefi ile yürüttüğü Mikro Kredi Projesi ile sadece kadın girişimcilere kredi açılmasını değil, kullanıcılara liderlik ve girişimcilik gibi konularda da tecrübelerini aktarmayı amaçlıyor.

Balık tutmak için kayık almak

Proje Koordinatörü Yrd. Doç. Dr. A. Osman Taşlıca, herhangi bir teminat, kefil, çek veya senet olmayan Mikro Kredi sisteminin kredi vereceği kişiyi ayağına çağırın değil, onların ayağına giden bir sistem olduğunu söylüyor. Mikro Kredi'nin 165 ülkede 600 milyon aileye, ülkemizde de TİSVA sayesinde 55 bin kadına ulaştığını belirten Osman Taşlıca, "Mikro Kredi ile kişiye yemesi için bir balık vermezsiniz. Onlara nasıl balık tutacağını da söylemezsiniz. Bunların ötesinde, onların balık tutmak için bir ağ, bir kayık kiralamasını veya satın almasını sağlarsınız" diyor.

"Bugün bir hayalimiz gerçek oluyor"

2 bin 420'inci Rotary Bölge Governörü Fatih R. Saraçoğlu ise Rotary 2420. Bölge Federasyonu olarak bu toplum için bir şeyler yapmanın isteği ve ihtiyacı içinde olduklarını belirtiyor. Üç yıldır ihtiyaç sahiplerine ulaşabilmek için çalıştıklarını ifade eden Saraçoğlu, yıllardır çalıştıkları projede bugün bir hayalin gerçek olduğunu söylüyor ve şöyle devam ediyor:

"İlk şubemizin açılışını yapıyoruz. Bugün burada elli kadın girişimciye can suyu vererek onların hayata tutunmasını sağlayacak olan ve projenin gerçekleşmesinde ilk adımı atan Yeniköy Rotary Kulübü'müze teşekkür ediyorum. İçinde bulunduğumuz Rotary dönemi içinde diğer kulüplerimizin de ortak çabalarıyla hedefimiz olan bin 250 girişimci kadınıma ulaşacağız."

Projenin sahada uygulanmasına destek verecek olan ve Türkiye genelinde 55 bin kadına ulaşmasını sağlayan TİSVA Başkanı Prof. Dr. Aziz Akgül, Rotary'nin mikrokrediyeye ciddi bir destek verdiğini ve üç senedir Rotary ailesiyle yaptıkları çalışmalarla projenin Türkiye'de önemli bir noktaya geldiğini ifade etti.



'Sıcak Eller' ile el ele

Şişli Belediye Başkanı Mustafa Sarıgül, Rotary Şüşüncesinin karşılıksız ve dil, din, ırk ayrımı yapmadan tüm insanlara destek vermek olduğunu söyleyerek, şunları belirtiyor:

"Yurttaşlarımızın kimseye muhtaç olmaması için bu projeyi Şişli'ye taşıdılar. Biz de Rotary ile işbirliği içinde projeyi destekleme kararı aldık. Bu projenin temel ihtiyacı olan ofis ve lojistik desteğini karşılamanın yanında, 'Sıcak Eller' ekibimiz de projenin manevi koruyucusu haline gelecek. Şişli Mikro Kredi Şubesi'nde Sıcak Eller grubumuz ile Rotary Kulüp üyeleri kadın girişimcilerimizin hep yanında olacaklar ve onların pazarlama sorunlarından günlük sorunlarına kadar her alanda koşulsuz destek verecekler."

Söyleşi



Garanti Bankası, 'KOBİ'm Garanti'de' adlı paketiyle farklı sektörlerde faaliyet gösteren küçük ölçekli işyerlerini yangından depreme, cam kırılmasından hırsızlığa kadar tüm risklere karşı güvence altına alıyor ve geniş teminat sunuyor.

Garanti'den geniş teminatlı işyeri sigortası

Esra Kıvrak

KOBİ'ler, nakit akışlarını dolayısıyla da sürdürülebilirliğini olumsuz yönde etkileyen yangın, sel hırsızlık gibi beklenmedik riskler karşısında da hazırlıksız yakalanabiliyorlar. Bu noktada sigorta büyük önem taşıyor. Garanti Bankası'nın yeniden tasarladığı KOBİ'm Garanti'de, farklı sektörlerde faaliyet gösteren küçük ölçekli işyerlerinin, bina ve içindeki mal varlığını olası risklere karşı güvence altına alan bir işyeri paket sigortası. KOBİ'lerin yangın, sel/su baskını, deprem, terörizm, iş durması, cam kırılması, elektronik cihaz bozulması ve hırsızlık gibi

en sık karşılaştıkları risklere karşı geniş teminatlar sunuyor.

KOBİ Bankacılığı Koordinatörü Esra Kıvrak, "Amacımız sigorta bilincinin yaygınlaşmasını sağlamak ve müşterilerimizin sigorta ihtiyaçlarını tek noktadan karşılamak olacak. Bu nedenle önümüzdeki yıl iletişim çalışmalarımız ile müşterilerimize ürünlerimizi ve sigortanın önemini anlatıyor olacağız" diyor.

Kıvrak sorularımızı şöyle yanıtladı:

KOBİ Girişim: Türkiye'de KOBİ'lerin sigortaya bakış açısında değişim yaşanıyor mu?



Esra Kıvrak: Küçük ve orta ölçekli işletmeler pek çok zorluklar karşı karşıya kalabiliyorlar. Bunların başında yönetsel, personel, finansman, örgütlenme, pazarlama sorunları vb. geliyor. Bununla birlikte işletmelerin nakit akışlarını dolayısıyla da sürdürülebilirliğini olumsuz yönde etkileyen yangın, sel hırsızlık gibi beklenmedik riskler karşısında da hazırlıksız yakalanabiliyorlar. Ülkemizde KOBİ'lerin sigortaya olan ilgisi son yıllarda artsa da özellikle küçük ölçekli firmaların sigortalılık oranları yeterli düzeye ulaşamadı.

Bu neden kaynaklanıyor?

Bunun en önemli nedeni sigortaya olan ihtiyacın farkında olunmaması ve sigorta bilinirliğinin ülkemizde yeterli seviyeye ulaşmaması.

Sizin bu konuda KOBİ'lere yönelik bir çalışmanız var mı?

Müşterilerimizin değişen ihtiyaçlarını dikkate alarak özellikle esnaf ve küçük ölçekli işletmelere yönelik sunduğumuz işyeri paket sigortası ürünümüz KOBİ'm Garanti'de'yi yeniden tasarladık. Ürünümüz farklı sektörlerde faaliyet gösteren küçük ölçekli işyerlerinin, bina ve içindeki mal varlığını olası risklere karşı güvence altına alan bir işyeri paket sigortası. Kobilere yangın, sel/su baskını, deprem, terörizm, iş durması, cam kırılması, elektronik cihaz bozulması ve hırsızlık gibi en sık karşılaştıkları risklere karşı geniş teminatlar sunuyor. 10 ay boyunca ayda 19 TL'den başlayan fiyatlarla müşterilerimizin ihtiyaçlarına ve işyeri büyüklüklerine göre 3 farklı limitte paket seçeneğimiz bulunuyor.

Bu ürün kapsamında şimdiye kadar ne kadarlık bir satış hacmine ulaştınız? Önümüzdeki yıla ilişkin beklentileriniz neler?

KOBİ'ler Türkiye ekonomisinde oldukça önemli bir paya sahipler ancak sigortalı oranları oldukça düşük. Bu durum başta 'sigortalı' bilincinin yer etmemesinden ve gerek fiyat gerekse kapsam açısından uygun olmayan ürünlerden kaynaklanıyor. Bu anlamda KOBİ'm Garanti'de ile müşterilerimize en uygun ürün alternatifini ulaştığımız oluyoruz. Önümüzdeki yıl yaklaşık 80 bin KOBİ müşterimizi yeni ürünümüzle garantiye almak istiyoruz.

Ürünün sağladığı avantajlar neler?

KOBİ'm Garanti'de sigortası, sade ve pratik yapısıyla bu ürüne alternatif diğer sigorta ürünlerine kıyasla hem teminatları hem de müşteriye olan maliyeti açısından oldukça avantajlı bir

ürün. Uygun fiyatlarla olası risklere karşı geniş teminatlar sunarken taksit alternatifleriyle de firma sahiplerine ödeme kolaylığı sağlıyor. Ancak işimiz bu noktada bitmiş olmuyor elbette. Verdiğimiz hizmetin kalitesinin sürdürülebilir olması açısından müşterilerimiz ile ilişkilerimizin devam ettirilmesi ve olası bir durum karşısında müşterimize destek olmaya devam edeceğiz.

KOBİ'lerin bu paketlere genel olarak ilgisi nasıl?

Garanti Bankası olarak esnaf ve küçük işletme müşterilerimize baktığımız zaman her beş müşterimizden 2'sinin bir sigorta ürünü sahibi olduğunu görüyoruz. Amacımız sigorta bilincinin yaygınlaşmasını sağlamak ve müşterilerimizin sigorta ihtiyaçlarını tek noktadan karşılamak olacak. Bu nedenle önümüzdeki yıl iletişim çalışmalarımız ile müşterilerimize ürünlerimizi ve sigortanın önemini anlatıyor olacağız. Bu sürecin sonunda talebin daha da artacağını ve müşterilerimizin yenilenen ürünümüzü tercih edeceğini düşünüyoruz.

Türkiye'de işyeri sigortalarının ulaştığı büyüklük nedir? Sizin Garanti olarak pazar payınız nedir?

Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği'nin Kasım ayı verilerine göre, 2011 yılı işyerleri yangın ve doğal afetler toplam sigorta primi 1.74 milyar TL. Bu alanda bizim payımız yüzde 7,6. Garanti Bankası olarak Eureka Sigorta işbirliğiyle banka sigortacılığında liderliğimizi sürdürürken KOBİ müşterilerimize en yüksek faydayı sağlayarak pazar payımızı arttırmayı hedefliyoruz.

Önümüzdeki yıl KOBİ'lere yönelik farklı sigorta paketlerini sunacak mısınız?

Garanti Bankası olarak Eureka Sigorta işbirliği ile ülke kalkınmasında önemli rolü bulunan KOBİ'lerin varlıklarını ve faaliyetlerini tehdit edebilecek olası bir zarar karşısında, doğacak kayıplarını teminat altına almalarını sağlayan farklı nitelikteki sigorta ürün ve hizmetleri sunmaya devam ediyor olacağız. Önümüzdeki dönemde KOBİ'ler için sektörel bazda çözüm önerileri sağlayacak diğer işyeri sigortası ürünleri üzerine yoğunlaşmayı planlıyoruz. Mevcut ürünlerimizi müşterilerimizin değişen ihtiyaçları ve güncel koşullar doğrultusunda şekillendirirken sigorta ürünlerimize banka ürün paketleri içinde yer vererek, KOBİ müşterilerimizin tüm finansal ihtiyaçlarına tek noktadan çözüm üretmeyi hedefliyoruz.

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr

Tüm finansal ürünler tek bir adresten

Türkiye'de sigorta bilincinin yaygınlaşması konusunda kat edilmesi gereken çok yol olduğunu söyleyen Garanti Bankası KOBİ Bankacılığı Koordinatörü Esra Kıvrak, müşterilere ihtiyaçları olan tüm finansal ürünleri tek bir adresten sunmaları yönünden banka ürünlerinin sigorta satışı için kilit bir role sahip olduğunu ifade ediyor ve şöyle devam ediyor:

"Müşteri tek bir adresten tüm bankacılık hizmetlerini yapabiliyor, faturalarını ödüyor, taksit kredisi, konut kredisi vb. alırken sigortasını da yaptırabiliyor. KOBİ'lerin bankacılık ürünleri yanında ihtiyaç duyduğu sigorta ürünleri arasında işyeri sigortaları, iş durmasına karşı teminat sağlayan sigortalar, tarım sigortaları, mesleki sorumluluk sigortaları, elektronik cihaz, makine kırılması, ferdî kaza gibi teminatları içeren sigorta ürünleri bulunuyor. Biz de Garanti Bankası olarak 900'ü aşkın banka ürünüyle birlikte alternatif dağıtım kanallarımız aracılığıyla müşterilerimize bankacılık ürünlerinin yanı sıra sigorta ürünlerini de sunuyoruz. Amacımız müşterilerimizin bütün finansal ihtiyaçlarını aynı kalitede tüm kanallarımızdan karşılayabiliyor ve müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda sunabiliyor olmak."



B e b e k S e k t ö r ü

İthalatçı Grup Baby, biberon markası yarattı

Maxi-Cosi, Quinny, Inglesina, Okbaby, BabyBjörn, Tomy markalarının Türkiye distribütörü olan Grup Baby, üretim ayağına da geçti. Bebek beslenme ürünleri alanında kendi markası Mamajoo'yu yaratan şirket, bir ilke imza attı ve Türkiye'nin BPA içermeyen ilk PES biberon markasını pazara sundu. Mamajoo için 10 milyon dolarlık yatırım yaptıklarını söyleyen Grup Baby Genel Müdürü Ayla Müstecaplıoğlu, "İlk yıl için ciro hedefimiz 5 milyon lira. 2013'te ise ihracatla birlikte 7.5 milyon dolar ciro hedefliyoruz" diyor.

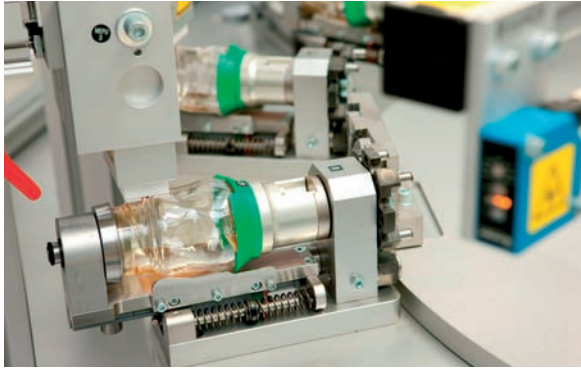
1991 yılında kurulan Grup Baby, 1994 yılında çocuk ürünleri sektöründe faaliyete başlamış bir şirket. Maxi-Cosi, Quinny, Inglesina, Okbaby, BabyBjörn, Tomy markalarının Türkiye yetkili distribütörü olan şirket, Ninna Nanna mama önlükleri ve battaniyeleri ile Tombik bebek beslenme ve bakım ürünlerinin de marka sahibi ve tek yetkili dağıtıcısı konumunda. Sektördeki tecrübelerinden cesaret alarak çocuk ürünleri alanında yeni bir marka da yarattıklarını söyleyen Grup Baby Genel Müdürü Ayla Müstecaplıoğlu, "İthalatçıyken kendi üretimimizi yapmaya başladık ve Mamajoo'yu yarattık. Mamajoo, ülkemiz ve sektörümüz için çok önemli. Çünkü Türkiye'nin ilk, Avrupa'nın ise üçüncü BPA içermeyen PES biberon markası. Ürünlerimiz PES (PoliEtherSülfon) ve PP (PoliPropilen) hammaddelerinden üretiliyor. Bu malzemeler, çok sıcak suya maruz kaldıklarında bile molekülleri kolayca ayrışmadığından ve bebeğinizin sağlığı için uygun olmayan BPA maddesi içermediğinden Avrupa ve ABD de biberon üretiminde kullanılmasına izin verilen ham maddeler" diye anlatıyor.

10 milyon dolarlık yatırım

Üretiminde bebek sağlığı ön planda tutulan Mamajoo'nun ürün gamında; biberon, biberon emziği, biberon kapatma halkaları, eğitici biberon kulpları, anne sütü/mama saklama kapları bulunuyor. ISO 9001 belgeli en son teknolojinin kullanıldığı İstanbul Sultanbeyli'deki tesislerinde Avrupa Birliği Standart-

ları ile T.C. Sağlık Bakanlığı düzenlemelerine uygun olarak üretim gerçekleştirdiklerini belirten Müstecaplıoğlu, şunları anlatıyor:

"Dünyada ilk kez 2008 yılında Kanada, 2010 yılında Avrupa Birliği ülkeleri ve 2011 Haziran ayı itibariyle de Türkiye'de PC biberon üretim ve satışı yasaklandı. Biz de bundan yola çıkarak bu alana yöneldik. En yüksek kalitede BPA içermeyen PES ve PP hammaddeler kullanılarak üretim yapıyoruz. Türkiye'deki teknoloji eskidi o nedenle Japonya'dan çok ileri bir teknoloji getirdik. Silikon geri dönüşümlü bir madde değil, bizim teknolojinin farkı burada. Atık bırakmadığı için çevre dostu bir teknoloji. Teslimimize 10 milyon dolarlık yatırım yaptık ve şu an 50 kişilik istihdam yaratıyoruz."



Yalancı emzik sırada

Türkiye'de her yıl 1 milyon 200 bin civarında bebek doğuyor. Bu sayının yaklaşık yüzde 70'i, yani 850 bin civarında bebek de şehir merkezlerinde dünyaya geliyor. Bir bebeğin yaklaşık iki yıl biberon kullandığı düşünüldüğünde, yıllık 5 milyon adet biberon üretim kapasitesine sahip olan Mamajoo'nun Türkiye'nin ihtiyacından fazlasını karşılayacağı hesap-

lanıyor. Üretim kapasitelerini yeni yatırımlarla artırmayı ve ihracat yapmayı hedeflediklerini ifade eden Müstecaplıoğlu şöyle devam ediyor: "Resmi bir bilgi olmamakla birlikte bizim hesaplamalarımıza göre Türkiye'de pazarın büyüklüğü 230 milyon li-

ra. Piyasa ithal ürünlerin elinde diyebiliriz. Ciddi üretim yapan yerli firma sayısı bir – iki. Mamajoo ile birlikte ithal ürünlerin önünü kesmeyi hedefliyoruz. Mart ayı gibi ürün gamımıza yalnızca emziği ekleyeceğiz. Yıl sonuna doğru da hem manuel hem de elektrikli göğüs pompalarımızın üretimine geçeceğiz. 2010 Ekim ayında piyasaya çıktık ve ilk yıl için ciro hedefimiz 5 milyon lira. 2013'te ise ihracatla birlikte 7.5 milyon dolar ciro hedefliyoruz. İkinci yılın sonunda bu pazarın yüzde 30'una sahip olmayı hedefliyoruz. Çünkü üretim ayağımıza güveniyoruz ve satış - pazarlama tecrübemiz var.”

Yumuşak oyuncak getiriyor

Avrupa'nın kalitesiyle ünlü Maxi-Cosi çocuk oto koltukları ve bebek arabaları, Quinny bebek arabaları, Inglesina bebek arabaları, Okbaby bebek banyo ve hijyen ürünleri, Baby-Björn kangurular, seyahat yatakları ve bakım gereçleri ile Tomy oyuncaklarının Türkiye yetkili distribütörü olan Grup Baby'nin, bu markaların anneler arasında bir trend haleni gelmesinde büyük payı var. Yurtdışında yaşadığı dönemde bu markalarla tanışan ve bu özel ürünleri Türk tüketicisiyle de buluşturmayı isteyerek yola çıkan Müstecaplıoğlu, işe giriş öyküsünü şöyle anlatıyor: “Bundan 17 yıl kadar önce bu markalar Türkiye'de hiç tanınmıyordu. Kaliteli ve pahalı ürünlerdi. Bu yüzden de kimse bu ürünlerin ithalatına cesaret edemedi. Daha çok ABD'li markaların olduğu pazarda biz Avrupalı markalara yöneldik. Bu alanda bir açık olduğunu gördük ve ithalata başladık. İlk olarak Maxi-Cosi ile başladık, ardından diğer markalar geldi. Bebek mağazaları ve bebek ürünleri satan zincir mağazalar bizim direk bayilerimiz. Beslenme ürün grubunda ise eczanelerde de varız. Oyuncakta ise oyuncak mağazaları ve toptancılarına satış yapıyoruz. 180 bayiye ulaştığımız durumdayız. Bu yıl 'Lameze' markasıyla ilk defa yumuşak oyuncak kategorisine de giriyoruz.”

Özlem Bay Yılmaz obay@ekonomist.com.tr

Ayla Müstecaplıoğlu

1.5 yıllık çalışmanın ürünü

Mamajoo markasının ortaya çıkma sürecinin 1.5 yılı buldu unu ve bu ürünler için detaylı çalışmalar yürüttüklerini dile getiren Müstecaplıoğlu, ürünlerin özellikleri hakkında bilgileri veriyor: “Biberonlar, üretiminde kullanılan sağlıklı ham maddelerinin yanı sıra ergonomik tasarımları ile de öne çıkıyor. Dengeli duruşu ve kolayca devrilmemesi için geniş taban, minik ellerin kolayca tutabilmesi için de kavisler özel olarak tasarlandı. Ayrıca geniş ağız sayesinde doldurma ve temizleme işlemleri oldukça kolaylaşıyor. Biberon emziklerinin uçları ise ideal yumuşaklıkta ve esnek yapısıyla bebeklere anne memesine yakın bir his veriyor.”

Pazarlama

Doğrudan satışta iş fırsatı



Eyüp Erol

Network marketing şirketi Lorems, üç yıl içinde 10 binlerce temsilciye ulaştı. Hızla büyüyen şirket, temsilcilerine katalog satışının yanı sıra internet üzerinden kendi sitelerini kurarak satış yapma imkanı da sağlıyor. İsteyen kullanıcılar kendi online satış sitelerini de kurabiliyor. Sitelerine kendi üyelerini de kaydedebilen temsilciler ayrıca link üzerinden yapılan satışlarda temsilciye gerek duyulmaksızın teslimat yapabiliyor.

Doğrudan satış sektörü dünyada ve Türkiye’de her geçen büyüyor. Şu anda dünyada yaklaşık 200 milyar dolarlık network marketing pazarı bulunuyor. Bu rakam istikrarlı bir şekilde her geçen sene kendini katlayarak artıyor. Dünya Doğrudan Satış Dernekleri Federasyonu’nun (WFDSA) verilerine göre network marketing Türkiye’de 535 milyon dolarlık bir pazar. Satış hacmi her yıl ortalama yüzde 21 oranında büyüme gösteriyor. Türkiye genelinde tüm pazarda 700 binden fazla kişi network marketing alanında çalışıyor.

Erol Şirketler Grubu bünyesinde yüzde 100 Türk sermayesi ile kurulan network marketing şirketi Lorems de birçok girişimciye de fırsat sunan bir şirket. Şirketin ürün gamı içerisinde kozmetik, tekstil, temizlik grubu, bitkisel gıda takviyeleri ve plastik mutfak gereçleri grupları bulunuyor.

Ürün gamını genişletiyor

Şirket 2008 yılında hayata geçmiş. Kısa sürede büyük bir bayi ağına ulaşmış. Lorems’in bağlı olduğu Erol Şirketler Grubu, 1992 yılında ticaret hayatına atılmış bir marka, o dönemde Afra Market olarak çalışmalarına başlamış. Sonrasında gıda sektöründe ilerleyerek marketler zinciri haline gelmiş. 2001 yılı sonlarında tekstil sektörünü de gruba dâhil ederek tekstil alanında üretime başlama kararı alınmış. Tekstil sektörüne geçtikten sonra ürünlerin daha geniş kitlelere ulaştırılması istenince katalog sistemi kurmaya karar verilmiş. Tekstil ürünlerinden oluşan bir katalog ile network marketing sisteminin ilk temelleri atılmış. Katalogla satış kültürünün ABD gibi geniş coğrafi alanlara sahip ülkelerde doğmuş bir fikir olduğunu ve bu yöntemi Türkiye’de geniş kitlelere ulaştırmayı hedeflediklerini söyleyen Lorems Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Erol, “Sadece tekstil odağı ile Türkiye’nin ilk network marketing sistemini başlattık. Üç yıl içerisinde kozmetik, temizlik ve takviye olmak üzere farklı kategorilerde binlerce ürünü markası altında topladı. Skalamızı her geçen gün genişletiyoruz” diyor.

Taksitle alışveriş imkânı

Lorems’in yapısı ve sistemi için bir çok yabancı network marketing şirketi incelenerek özgün bir model olarak oluşturulmuş. Türkiye’de kurulan sistemin mevcut yabancı network marketing sistemlerinden ayıran en önemli yanı, Türkiye yapısına uygun özgün düzenlemeler ve eklemelerle yeniden kurgulanmış olması. Sistemin temsilcinin anlayıp uygulayacağı sadeliğe ve en fazla kazancı elde edebileceği şartlara sahip olduğunu belirten Erol, çıkarttıkları Lorems Kart ile temsilcilere taksitli alışverişin de kapılarını açtıklarını ifade ediyor. Her ay düzenli olarak çıkartılan kataloglar düzenli olarak temsilcilere ücretsiz ulaştırılıyor. Bu kataloglarla sıfır risk ile satış yapılabilirdiği gibi sadece satış yapılan ürünlerin sipariş edildiği bir sistem. Zorunlu verilmesi gereken bir kota bulunmuyor. Temsilcinin kendisi satış yaparak kazanç sağlayabildiği gibi kendisine alt bayilerde bularak onların satışlarında da her ay düzenli primler hak edebiliyor.

“Yapılacak çok iş var”

Anadolu’daki satışların, İstanbul’a göre daha iyi oldu una dikkat çeken Eyüp Erol, bu durumu imkânlarından kaynaklandığını söyleyerek, öyle devam ediyor:

“İstanbul’da her yere ve her ürüne kolayca ulaşılabiliyorsunuz. Fakat Anadolu’da ulaşım nedeniyle bu pek mümkün olmuyor. Biz 600 kilometreye kadar günde, 600 kilometreden sonra da iki günde teslimat yapıyoruz. Ulaşım zor olan köylere dahi ürünleri en geç bir hafta içinde teslim ediyoruz. Bu nedenle yoğun bir ilgi var. Sektörün önümüzdeki yıllarda daha da büyüyeceğini düşünüyorum. Türkiye’de sektör verileri çok ulaşılabilir değil. Büyüklü küçüklü birçok marketing şirketi bu alanda üretim ve hizmet veriyor. Bizim çok kısa bir zaman içinde 10 binlerce temsilciye ulaşmamız bu pazarın oldukça rahat olduğunu ve de yapılacak çok iş olduğunu gösteriyor.”

30 bin satış temsilcisi

Toplamda 30 bin kayıtlı temsilci, 100 binin üzerinde ise sisteme dâhil olmuş kişi var. Sisteme giriş veya üyeliğinin devamı için yıllık ödeme alınmıyor. Sistemde satış yapan 3 binin üzerinde ürün çeşidi arasından alışveriş yaparak sisteme dâhil olunabiliyor ya da ürün katalogları ve sistem dokümanlarını 10 TL’ye satın alarak sisteme kayıt olunuyor. Temsilci olan herkesin çalıştığı oranda kazandığını kaydeden Erol, şunları söylüyor:

“Bunun yanı sıra, temsilcilerine katalog satışının yanı sıra internet üzerinden kendi sitelerini kurarak satış yapma imkânı da sunuyoruz. Bu sayede isteyenler kendi online satış sitelerini kurabiliyor ve sitelerine kendi üyelerini kaydedebiliyor. Ayrıca link üzerinden yapılan satışlarda arada temsilciye gerek duyulmaksızın teslimatının yapılmasına da olanak sağlıyoruz.”

Avrupa ve Ortadoğu’ya açılacak

Sistem temsilciler ve liderlerden oluşuyor. Temsilciler kampanyalardan yararlanan ya da yüzde 30 karla satış yapan kişiler. Liderler ise satış yapacak kişileri toplayarak, onların yaptığı satışlardan kar alan üyeler. Aşağı doğru ilerleyen ekibin çıkardığı ciroya göre liderler prim alıyor ve kurdukları ekip ve ciro ile doğru orantılı olarak ciddi rakamlara ulaşabiliyor. Sektörün Türkiye’de önünün çok açık olduğunu ifade eden Erol, Lorems’in Türkiye’deki alt yapısını tamamlayarak uluslararası pazarlarda yer almayı hedeflediğini belirtiyor. Avrupa’da satış yapmayı da hedeflediklerinin altını çizen Erol, “Çünkü Avrupa piyasasına uygun bir sistemimiz var. Türkiye’deki yapılanmamızı 2015 yılına kadar tamamlayarak Avrupa ve Ortadoğu’ya açılmayı hedefliyoruz” diyor.

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr

Franchising

Ege'nin meşhur 'çöp şiş'inde yatırım fırsatı

Selçuk ve Aydın Ortaklar'ın ünlü çöp şişini İstanbul'a getirerek 'ÇÖPÇÜ' markasını yaratan Çöpçü Gıda A.Ş., Kozyatağı, Suadiye ve Kavacık'ta açtığı restoranlardan sonra şimdi de franchise vermeye hazırlanıyor. Ortalama 120 bin TL'ye mal olan restoranlar için, yatırımın geri dönüş süresinin ise 6 ila 8 ay olduğu belirtiliyor. Çöpçü Gıda yöneticileri, günde 250-300 kişiye servis veren ÇÖPÇÜ restoranlarını İstanbul'un konut ve işyeri nüfusunun yoğun olduğu ilçelerinde hızla büyütmeyi hedeflediklerini söylüyor.

Gıda, yatırım alanı oldukça geniş bir sektör. Özellikle zincir restoran kurma fikri yatırımcıyı cezbediyor. Son dönemde bu alana yatırım yapanların sayısı hızla artıyor. Büyükşehirlerin önemli caddelerinde restoran açan gıda yatırımcıları, perakende için de önemli fırsatlar yaratıyor. "ÇÖPÇÜ" de bu zincirlerden biri. ÇÖPÇÜ, adı üzerinde olduğu gibi bir çöp şiş restoranı. Türkler'in çok sevdiği bu tat, Türkiye'nin Ege Bölgesi'nde ün-

lenmiş. Selçuk, Ortaklar, Aydın, İzmir gibi Ege yerleşimlerinde, tren istasyonlarında ihtiyaç sonucu icat edilmiş bir kebab türü. Trenle seyahatin popüler hatta elzem olduğu yıllarda istasyonlarda beş dakikalık molalarda keşfedilmiş çöp şiş. Zaman darlığı nedeniyle de ızgaraya atıldığında çok kısa sürede pişebilmesi için etleri çok minik doğranıp, tahta kargılara dizilmiş. Tren görünmeye başladığında atılan çöp şişler, yolcular inene kadar pişmiş oluyor



Abdurrahman Yuvalı

İrfan Baytaş

neredeyse. Çöp şiş, Türk işi fast food türünün en kıdemlilerinden diyebiliriz aslında.

İstanbul'da çöp şiş alanındaki açığı gören Çöpçü, bu alanda oldukça iddialı. Profesyonel iş yaşamlarına veda edip, gıda alanına yatırım yapmaya karar veren İrfan Baytaş'ın konsept danışmanlığını yaptığı ve Abdurrahman Yuvalı'nın kurduğu ÇÖPÇÜ, çöp şiş İstanbullular ile buluştu. İlk restoranlarını Kozyatağı, ikinci restoranlarını ise Suadiye Aşekadın'da açan Yuvalı, zincirin üçüncü halkasını çok yakında Kavacık'ta açmaya hazırlanıyor. Çöpçü Gıda A.Ş. isimli bir şirket kuran Yuvalı, kendi yatırımlarının yanı sıra ÇÖPÇÜ'yü franchise sistemiyle de büyütmeyi hedefliyor. Yatırımcısına çok kazandırmayı vaat eden ÇÖPÇÜ'nün franchise modelinde iki seçenek var.

Düşük yatırım, yüksek ciro

Abdurrahman Yuvalı, yıllarca Anadolu Grubu'nda hem otomotiv, hem de gıda alanında (Efes Pilsen ve Coca Cola) edindiği üst düzey yöneticilik deneyiminden sonra Rotopak ve Tadım Gıda'nın genel müdürlüğü görevlerinde bulunan, sonrasında ise gıda ve perakende sektöründe önemli şirketlerde danışmanlıklar yapmış. Yuvalı, kendisinin de yatırım yapmayı tercih ettiği bu alanda önemli fırsatlar olduğunu söylüyor. Yuvalı'nın anlatımıyla, "Çok düşük bir yatırımla iyi bir ciro, iyi bir karlılık ve kısa sürede yatırımın geri dönüşü söz konusu" dediği bu yatırımda, franchise sistemiyle büyüme modeli hedefleniyor.



Franchise sisteminde iki şık söz konusu. Yatırımcı ya bir franchise bedeli ve aylık bir ödeme ile tamamen yatırımı kendisi yapacak ya da Çöpçü Gıda AŞ'ye işletmeci ortak olarak katılacak. Yuvalı, franchise modellerini şöyle özetliyor: "Franchise almak isteyen girişimciden 10 bin Euro katılım bedeli alıyoruz. Aylık da ciro üzerinden yüzde 3 oranında bir bedel talep ediyoruz. Bunun yanında yatırımcıya eğitim, reklam, tanıtım ve kritik personel desteği sağlıyoruz. İkincisi de işletmeci ortak sistemi. Burada girişimciyle işin başında durması koşuluyla anlaşılıyor. Girişimci, yatırımın da yüzde 30 ya da 40'ını karşılıyor".

120 bin TL'lik yatırım

ÇÖPÇÜ restoranlarının ortalama büyüklüğü 150 metrekare. Bu büyüklükte bir restoranın yatırım maliyeti ise işletme sermayesi ile birlikte 120 ila 150 bin TL arasında değişiyor. İşletmeci ortak

Yatırım 6 ayda geri dönüyor

ÇÖPÇÜ, yatırımcılar için önemli fırsatlar sunuyor. Varan Grubu, Sanko Holding ve Uslu Holding'de üst düzey yöneticilik deneyimlerinden sonra ÇÖPÇÜ Gıda'da danışman olarak görev yapan İrfan Baytaş da yatırımın geri dönüşünün 6 ila 8 ay arasında olduğunu söylüyor. Baytaş, "Kozyatağı'ndaki restoran 4 aydan sonra kara geçti. Restoranda bir günde 250-300 kişiye servis yapılıyor. Bu da önemli bir sayı" diyor. ÇÖPÇÜ, uygun fiyatlarıyla bir "fast restoran" olarak servis yapıyor. Baytaş, fiyatların oldukça uygun olduğunu, özellikle konut ve işyeri çevresine odaklandıklarını belirtiyor. Baytaş, şöyle devam ediyor: "140 gram çöp şiş, salata ve odun ateşinde pişirilen limitsiz tandır lavaştan oluşan mönünün fiyatı 14 TL. Dolayısıyla hem konut hem de iş yerinin yoğun olduğu bölgeler ÇÖPÇÜ restoranlarının hedef bölgeleri."

Hedef bölgeler

ÇÖPÇÜ, şimdilik İstanbul'da büyümeyi hedefliyor. Bu yılın ikinci yarısından itibaren ise İstanbul dışına çıkmayı planlıyor. Baytaş, İstanbul'da olmak istedikleri bölgelerle ilgili şu bilgileri veriyor: "Acıbadem - Koşuyolu, Ümraniye, Maltepe, Kartal, Etiler, Maslak, Bakırköy, Beylikdüzü, Topkapı, Fulya, Florya, Yeşilköy ve İstoç hedeflediğimiz bölgeler. 2012 yılının ikinci yarısından itibaren İstanbul dışına da çıkmayı hedefliyoruz. Halen Ankara, Çanakkale, Gelibolu, Bandırma'dan gelen franchise taleplerini bekliyoruz."

Yuvalı ve Baytaş, tüketiciler tarafından sevilen bir tat olan çöp şişte yatırımın oldukça cazip olduğunu söylüyor. Baytaş, "Biz müşterilerimiz için Aydın Ortaklar ve Selçuk'ta yedikleri leziz çöp şiş İstanbul'a getirdik. Bu lezzete odun ateşinde tandır lavaşı ilave ederek, lezzeti çok üst boyutlara taşımış olduk. Etlerimiz tamamen Trakya ve Ege'den geliyor ve sadece düve eti (1-2 yaşındaki dişi dana) kullanıyoruz" diyor. Franchise koşulları hakkında bilgi almak ve irtibat kurmak için www.copcugida.com adresi incelenebilir.

bu bedelin yüzde 30 ya da 40'ını vererek yatırım yapabiliyor.

Yuvalı, Çöpçü'yü bir franchise zincir haline getirmeyi amaçlıyor. Yuvalı, profesyonel hayattan sonra girişimci olmanın verdiği deneyimle, girdiği bu farklı alandaki görüşlerini şöyle ifade ediyor: "Amacımız burayı büyütme. Ciddi bir franchise zincir haline getirmek. Türk iş adamı düşük yatırım yüksek ciro ve karlılıkla bu işe hızlı bir giriş yapacaktır diye düşünüyorum. Çünkü burada geçirdiğim 3-4 aylık bir süreçte, bu işin çok karlı olduğunu görüyorum. Bu benim için çok cazipti. Yatırımcıyı da bu girişim çok mutlu edecektir."

Özge Yavuz oyavuz@ekonomist.com.tr

T e k n o l o j i

“Markalar, müşterinin te girmeye çalışıyor”

Sadakat kart uygulaması bugün kamudan özel sektöre kadar her alana yayılmış durumda. Cordis Genel Müdürü İbrahim Durak, sadakat kart uygulamasının kullanım alanının daha da büyüyeceğini söyleyerek, “Markalar için yeni hedeflerden birisi de müşterinin cüzdanına girmenin ve sosyal ağlardan baş kurmanın yanında müşterinin SIM kartında ve GSM telefonunda doğrudan yer almak” diyor.



İbrahim Durak

Müşteride devamlılığı yaratmak için kullanılan sadakat kart uygulamaları, mağazacılık, otel, seyahat, benzin istasyonları gibi birçok yerde karşımıza çıkıyor. Türkiye’de neredeyse çiçekçiden kuaföre her markanın hatta kü-

çük mağazaların bile artık özel sadakat kartları var. Durum böyle olunca Türkiye, dünyada da sadakat kart uygulamalarında öncü durumda yer alıyor. Bu kartlar sayesinde müşteriye indirim veya ‘bonus’ gibi birçok avantaj sağlanıyor.

in telefonuna

Müşteri sadakatinde farklı sektörlerde kullanılan sadakat kart uygulamalarına şehir, taraftar ve kampus kartları eklendi. Belediyeler özellikle şehircilik kavramını vatandaşlarına yerleştirmek adına bu kartları veriyor. Bu kartla vatandaş, otobüse, metroya biniyor, şehrindeki müzesini geziyor ya da alışverişini yapabiliyor. Kampus kartlarıyla öğrenciler kampus içindeki tüm ihtiyaçlarını bu kart ile karşılıyor.

Cardtek Grup şirketlerinden Cordis Network, akıllı kart ve mobil cüzdan çözümleri sunuyor. Şehir kart, sadakat kart ve mobil cüzdan çözümlerine yönelik hizmetler geliştiren şirket, kurumların ve markaların mevcut satış sistemleri ile birlikte çalışarak ödeme ve sadakat uygulamaları alanında çözümler yaratıyor. Birçok markayı ortak bir network içinde buluşturarak mevcut bankacılık sistemi ile entegrasyonunu sağlıyor. Ayrıca bankalara ve GSM operatörlerine yenilikçi ve uygun maliyetli doğrudan hizmet modeli ile servisleri de sunuyor.

Yurt dışına açılacak

Cordis Genel Müdürü İbrahim Durak, spor kulüplerinden eğlence sektörüne, akaryakıt ve turizmden, hızlı tüketim ve ulaşım kadar çok farklı sektörlerde sadakat kart uygulamaları yaparak hizmet verdiklerini belirtiyor.

Fenerbahçe, Shell ve Turkcell gibi markalarla çalıştıklarını kaydeden Durak, FB Taraftar Kart, Shell Clup Kart, Turkcell ile birlikte geliştirdikleri Cep-T Cüzdan platformunun bir parçası olan TSM sisteminin büyük ilgi gördüğünü ifade ediyor. Shell Clup Kart ile işbirliğinde Shell Türkiye adına önemli bir rol oynadıklarını belirten Durak, şunları söylüyor:

“Shell Türkiye ile Shell Clup kartta uzun zamandır birlikteliğimiz devam ediyor. Bu projede sürekli ek iyileştirmeler yapmayı sürdürüyoruz. Bu ortaklığın Shell International'a taşınması için çalışıyoruz. Mevcut teknolojilerimiz ve Türkiye'de yaptıklarımız bu konuda bize büyük avantajlar sağlıyor. Türkiye'deki iş modellerimizi ve birikimimizi Kuzey Kıbrıs'a da taşıdık. Teknolojik altyapımızı yurt dışı pazarlara da açmayı hedefliyoruz.”

Sinerji yaratılıyor

Sadakat kart uygulamalarında en önemli trendin marka kulüplerinin diğer marka kulüpleriyle ortaklığı veya çapraz kampanyaları konusunda yaşandığını ifade eden Durak, bankaların yapmış olduğu markalar üstü çapraz kampanyaların bankadan bağımsız çalışan Sadakat Kart kulüplerini işbirliği yapmaya zorladığını ifade ediyor. Büyük kulüplerin, GSM operatörleri ve akaryakıt şirketleriyle çapraz ilişkiler kurarak ortak sinerjiler yaratılmasının hedeflendiğini söyleyen Durak, şöyle devam ediyor:

Ödeme, sadakat ve kampanya

Mobil Cüzdan projelerinin bu yıl hem yurt içinde hem yurt dışında çok hareketlendiğini söyleyen Cordis Genel Müdürü İbrahim Durak, geçen yıl yaptıkları yatırımların meyvelerini topladıklarını belirtiyor.

Ödeme, sadakat ve kampanyanın bir arada yönetildiği çok gelişmiş bir paket geliştirdiklerini ifade eden Durak, “Bu paket tek başına pek çok şeyi bir arada çözmeye özelliğine sahip. Bu paketimize yurt dışından büyük talep olacağını düşünüyoruz” diyor. Kayıt dışı ile eylem planının etkisi ile kamu projelerinde ciddi bir artış söz konusu olduğuna da dikkat çeken Durak, bu doğrultuda kamuya yönelik çalışmalarının devam ettiğini sözlerine ekliyor.

“Bir diğer trend ise kişiye özel hedefli kampanyalar oluşturmak. Herkes için hazırlanmış olan rutin kampanyalara ilgi göstermeyen veya uzun soluklu kampanyalara ilgi duymayan müşteri profilleri için kişiye özel kampanyalar belirlemek ve bu hedeflere ulaşım için izinli pazarlama kuralları dahilinde müşterileri düzenli bilgilendirmek. Markalar için yeni hedeflerden birisi de müşterinin cüzdanına girmenin ve sosyal ağlardan bağ kurmanın yanında müşterinin SIM kartında ve GSM telefonun da doğrudan yer almak. Marka ile müşteriler adına doğrudan bir köprü olan bu uygulamalar ile tam bir bağlılık sağlanabiliyor. Fırsat kuponları ve lokasyon bazlı yine kişiye özel kampanyalar mümkün olabiliyor.”

Eğlence dünyasına yeni kart

Türkiye'nin sadakat kart konusunda çok başarılı uygulamalara sahip olduğuna dikkat çeken Durak, sadakat kartı olmayan markanın oldukça az sayıda kaldığını vurguluyor. Durak, Türkiye'de sadakat kart aktif kullanıcı kitlesinin ise yaklaşık 15 milyon karta ulaştığını sözlerine ekliyor.

Sadakat kart konusunda markaların evliliği ve birlikteliğinin çok önemli bir süreç olduğunu belirten İbrahim Durak, tek bir markanın tek başına sadık ve memnun müşteri yaratmasının çok zor olduğunu kaydediyor. Bunun da ortak network yaratarak mümkün olabileceğini söyleyen Durak, şunları belirtiyor:

“Tabi bu da yeni müşteri kazanımına buna bağlı olarak da satışların ve müşterinin artışına da etken oluyor. Bu nedenle markaların ortak çalışmaları öne çıkacaktır. Cordis olarak, 2012 yılında Türkiye'yi yepyeni bir kulüp kart ile tanıştıracamız Fun Club Türkiye'nin eğlence dünyasına yepyeni bir tarz getirecek. Yine Türkiye'yi 2012'de yeni nesil Şehir Kartları ile tanıştıracamız. Şehir kartlarımız o şehirde yaşayanların hayatlarını kolaylaştıracak. Mobil cüzdan hayatımıza çok daha fazla girecek. Turkcell'in Cep-T Cüzdan Servisi'ni çok daha farklı uygulamalarla, pek çok marka ve kişilerle birleştireceğiz.”

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr

Avrupa'ya hasta ısıtma sistemleri satıyor



Esin Gürbaz Yavuz

Murat Gürbaz

İstanbul Medikal, ürettiği hasta ısıtma sistemleri ile Avrupalı üreticilere rakip oldu. Avrupa'nın pek çok ülkesine ihracat yapan firmanın ürettiği bu ürünler, hipotermi tedavilerinde, ameliyathaneler ve yan birimlerinde, yeni doğan yoğun bakım, yetişkin ve çocuk tedavi kliniklerinde, vücut ısısını koruyarak hastaya konforlu ve sıcak bir ortam sağlamak için kullanılıyor.

Medikal ürünler sektörü her geçen büyüyor. Bunda her geçen gün yeni bir hastanenin açılmasının payı büyük. Ancak sağlık sektörü büyürken, medikal ürünlerde Türkiye büyük ölçüde ithalatçı konumda. Zira Türkiye'de medikal ürünlerde 2011 sonu itibarıyla ithalatın iki milyar dolar civarında olduğu tahmin ediliyor. İhracat ise 220 milyon dolar civarında. Ancak Türkiye'de bu anlamda inovatif ürünler üreten medikal şirketler de var. İstanbul Medikal Ltd.Şti. uzun çalışmalar sonucunda en yeni teknoloji kullanarak ilk Türk malı 'hasta ısıtma sistemleri'ni üretti. Bu ürünler hipotermi tedavilerinde, ameliyathaneler ve yan birimlerinde, yeni doğan yoğun bakım, yetişkin ve çocuk tedavi kliniklerinde, vücut ısısını koruyarak hastaya konforlu ve sıcak bir ortam sağlamak için kullanılıyor. Özellikle bebekler ve yaşlılarda vücut sıcaklığını normale döndürerek hayat kurtarıcı olabiliyor.

Ar-Ge ile üretime başladı

İstanbul Medikal'in kurucusu Murat Gürbaz, Deniz Kuvvetleri'nden Kurmay Albay rütbesiyle emekli olduktan sonra, Ata Medikal firmasında teknik müdür olarak çalışmaya başlar. Aynı yıl ABD'de Infrasonic firmasında ventilatörlerle, BCI firmasında da hasta başı monitörlerle ilgili eğitim görür. 1999 yılında şirketten ayrılı, subayken gördüğü bir yıllık elektronik eğitimi ve yurt dışında aldığı eğitimlerin yanı sıra medikal sektör tecrübesi ile İstanbul Elektronik firmasını, 2004 yılında ise kardeş firma olan İstanbul Medikal firmasını kurar.

Medikal ürünlerin ithalatı ile büyüyen firma, 2008 yılı itibarıyla Ar-Ge çalışmalarına başlar ve sonrasında üretime geçer. 1999 yılından bu yana hastanelerde özellikle yoğun bakım birimlerinde kullanılan kuvözler, radyant ısıtıcılar ve yeni doğan bebeklerin sarılık tedavisinde kullanılan fototerapi cihazlarının distribütörlüğünü yapan firma, bunun yanında

hasta ısıtma sistemlerini üretir.

Riski ortadan kaldırıyor

Ameliyat sırasında, öncesinde ve sonrasında da kullanılması gereken hasta ısıtma yatakları, battaniyeleri ve bunların kontrol ünitelerini ürettiklerini söyleyen Gürbaz, "Ameliyathanelerin soğuk ortamı, soğuk kan/sıvı verilmesi, uzun süre soğuğa maruz kalma, yeni doğan bebeklerin ve yaşlıların vücut ısısını koruyamaması gibi nedenlerle hastalar hipotermiye girebiliyor. Bu ileri düzeylerde hayati riske kadar uzanabiliyor. Biz ürünlerimiz ile bu riski ortadan kaldırıyoruz" diyor.

Avrupa'da üç şirketin daha anı ürünü ürettiğini belirten Gürbaz, ancak bu ürünlerin fiyatlarının oldukça pahalı olduğuna dikkat çekiyor. Bu anlamda Türkiye ve dünyadaki hastanelerde oluşan bu boşluğu kendi ürünlerinin doldurmaya başladığını sözlerine ekliyor.

İkinci kuşak da yönetimde

Şirketin yönetimine bugün Murat Gürbaz'ın kızı Esin Gürbaz Yavuz da dahil olmuş. Yavuz, hasta ısıtma sistemlerinin, hipotermi tedavilerinde ameliyathaneler ve yan birimlerinde, yeni doğan yoğun bakım, yetiştiren ve çocuk tedavi kliniklerinde, vücut ısısını muhafaza ederek veya yükselterek hastaya konforlu ve sıcak bir ortam sağlamak için kullanıldığını belirtiyor. Yavuz, "Özellikle bebek ve yaşlılarda vücut sıcaklığını normale döndürerek hayat kurtarıcı olabilir. Ürünlerimizde herhangi bir yanma ya da elektrik çarpma riski de söz konusu değil" şeklinde konuşuyor.

Yatak ve battaniyeler karbon-fiber ve viskoelastik süngerden yapılmış. Bu özellikler, ısıtmanın performansını yükseltmenin yanında hastaya yumuşak ve konforlu bir ortam sağlıyor ve ısı kayıplarını önüyor. Kullanılan karbon fiber yapı röntgen ışınlarının da geçmesine imkân tanıyor.

Prematüre bebeğe battaniye

İstanbul Üniversitesi Tıp Fakültesi'nden aldıkları özel talep doğrultusunda 'bebek kundak battaniyesi'ni de ürettiklerini söyleyen Murat Gürbaz, şöyle devam ediyor:

"Bu battaniye ile prematüre bebekler için ilk defa tam anlamıyla ısı koruması sağlandı diyebiliriz, bu ürünümüzün benzeri henüz dünyada yok. Aynı zamanda şarj edilebilir özelliği taşıyan bazı transport ürünler, lityum polimer pil ile 3-4 saat elektrik olmadan ısıtma yapabiliyor. Kara ve hava ambu-

HASTA ISITMA SİSTEMLERİ

Diğer iyileştirici cihazlar için

Model	Yükseklik	Geniřlik	Uzunluk	Ağırlık	Yükseklik	Geniřlik	Uzunluk	Ağırlık
HS-100	100	100	100	100	100	100	100	100
HS-200	200	200	200	200	200	200	200	200
HS-300	300	300	300	300	300	300	300	300
HS-400	400	400	400	400	400	400	400	400
HS-500	500	500	500	500	500	500	500	500

Avantajlarımız

- Yüksek kaliteli malzeme kullanımı
- Yüksek performanslı ısıtma sistemi
- Yüksek kaliteli kontrol ünitesi
- Yüksek kaliteli taşıma ünitesi
- Yüksek kaliteli taşıma ünitesi

YENİ DOĞAN HASTA ISITMA SİSTEMLERİ

Yeni doğan hasta ısıtma sistemleri, bebeklerin vücut ısısını korumak için tasarlanmıştır. Bu sistemler, bebeklerin vücut ısısını koruyarak, hipotermi riskini ortadan kaldırır. Ayrıca, bebeklerin vücut ısısını koruyarak, hipotermi riskini ortadan kaldırır.

Neden İstanbul Medikal Hasta Isıtma Ürünlerini Tercih Etmelisiniz?

HASTA ISITMA SİSTEMLERİNİN AVANTAJLARI

- Yüksek kaliteli malzeme kullanımı
- Yüksek performanslı ısıtma sistemi
- Yüksek kaliteli kontrol ünitesi
- Yüksek kaliteli taşıma ünitesi
- Yüksek kaliteli taşıma ünitesi

lanslarında kullanıma uygun olan bu ürün, hastane transferlerinde, arama kurtarma çalışmalarında, deprem gibi felaketlerde hayat kurtarıcı olabilecek."

Ürünlerin düşük fiyat, çabuk ısınma ve kaliteli malzeme kullanımı gibi özellikleri nedeniyle Avrupalı ithal rakip ürünlere karşı önemli üstünlüklere sahip olduğunu ifade eden Gürbaz, ürünlerini tescil ettirdikleri 'Medwarm' markasıyla ihracattıklarını vurguluyor.

Belçika'dan Hindistan'a ihracat

Şirket geçtiğimiz yıl ihracata başlamış. Bugün ise yıllık 200 bin dolarlık bir ihracat hacmi yakalamış durumda. Belçika, Fransa, İspanya, Polonya, İtalya, İngiltere, Endonezya ve Hindistan'a ihracat yaptıklarını söyleyen Yavuz, "Bunun yanında İsveç, Norveç, Finlandiya, Romanya, Tayvan, Kuveyt, Lübnan gibi birçok farklı ülkeyle görüşmelerimiz devam ediyor" diyor. 2012 yılında ihracatı yüzde 100 arttırmayı planladıklarını belirten Yavuz, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Üç yıl devam eden Ar-Ge çalışmalarımızın ve testlerimizin meyvesini şimdi topluyoruz. 2012'de hedefimiz en az 400 bin dolar ihracat yapmak. Bunun yanında yurt içinde

de tanınan ve beğenilen ürünümüzü, özel ve devlet hastanelerine satmaya devam ediyoruz. Hem ülkemizde yerli ve kaliteli bir ürünü kullanıma sunuyoruz, hem de bu yöndeki ithalatın azalmasını sağlıyoruz. 2011 yılı itibariyle 3 milyon TL'ye yaklaşan ciromuzu 2012'de yüzde 50 oranında arttırmayı hedefliyoruz."

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr

Sektör yüzde 20 büyüyecek

Türkiye'de her yıl birçok yeni hastanenin açıldığını söyleyen Murat Gürbaz, bu büyüme hızı ile medikal cihazlar sektörünün en az yüzde 20 oranında daha büyüyeceğini ifade ediyor. Yurt dışında gelişmiş Avrupa ülkelerinde hastane sayısının nüfusa göre oldukça fazla olduğunu söyleyen Gürbaz, "Gelişmekte olan ülkelerde ise sağlık sektörünün büyüme hızı yüzde 30-40'ları bulabiliyor. O nedenle firmamızın bu teknolojiye ulaşmış olması gurur erici" diyor.

Franchising

Bu markalarda **fırsat var**

Franchising sektörü her geçen gün büyüyor. Biz de önümüzdeki dönemde büyüme potansiyeli olan ve yatırımcısına kazandıracak altı markanın franchising koşullarını araştırdık.

Türkiye'de franchise sistemi uygulamaları son yıllarda başarılı örnekleri ile ön plana çıkıyor. Bu da franchise işletmelerinin sayısını artırıyor.

Son üç yılda yüzde 25 büyüyerek yıllık işlem hacmi 35 milyar dolara ulaşmış olan zincir markaların cirosunun önümüzdeki beş yıl içinde iki katına yükselmesi beklenirken, franchising sektörü de kriz ortamında yatırım yapmak isteyen girişimciler için en güvenli yöntem olarak ortaya çıkıyor.

2012'de de franchise sektörünün gelişmesiyle doğru orantılı olarak işletme zincirlerinin sayısının ve markaların cirolarının artması bekleniyor. Yeni kendi eko sistemini yaratan franchising sektörünün bu yıl da önemli bir büyüme yaşayacağı tahmin ediliyor.

Büyüme potansiyeli olan ve yatırımcıya kazandıracak altı markanın franchising şartlarını araştırdık.

LIFE GYM

Eski milli güreşçi Hakan Duman tarafından kurulan Life GYM de hızla büyüyen spor komplekslerinden biri. Bugün altı şubeye ulaşan Life GYM franchising ile büyümeyi hedefliyor. Life GYM için iki ayrı franchising modeli düşünülmüş. Bunlardan ilki Sağlık Kulübü konsepti. Bu konsept, içerisinde yüzme havuzundan SPA ve fitness merkezine kadar büyük bir sağlık merkezini kapsıyor. Makine parkurundan dekorasyona kadar tüm destek Life GYM tarafından veriliyor. Diğer bir konsept ise Express Fitness adı verilen, sağlık merkezlerinden daha küçük çaplı bir spor merkezi modeli. Bu iş modelinde spor merkezi, sauna ve Fin hamamını yer alıyor. Express modelinde spor merkezlerinin minimum 800 metrekare olması gerekiyor. Life GYM, şirketlere dönük özel paketleri ve organizasyon hizmetleri ile tanınıyor.

İŞİN AYNASI

Uygun yer: Gaziantep, Bursa, Ankara ve İzmir.

Yatırım maliyeti: Sağlık kulübü konsepti için franchise giriş bedeli olarak 100 bin lira alınıyor. Toplam yatırım maliyeti ise anahtar proje için 2 milyon lira. Diğer bir konsept ise Express Fitness adı verilen, sağlık merkezlerinden daha küçük çaplı bir spor merkezi modeli. 50 bin lira franchise giriş bedelinin alındığı express modelinin anahtar teslim toplam yatırım maliyeti ise 650 bin ile 700 bin lira arasında değişiyor.

Büyüme hedefi: Türkiye geneline yayılacak.

Başvuru için: 0212 286 26 76

AVVA

Erkek giyim markası Avva, Dido Grup bünyesinde Volkan Atik tarafından kuruldu. Erkek giyiminde pantolondan ceket, gömlektan trikoya, kabandan ayakkabıya, kemerden mayoya



kadar bir erkeğin ihtiyaç duyulabileceği her ürün bulunuyor. Yurt içinde 25, yurt dışında da 20 franchising şube olmak üzere toplam 45 mağaza bulunuyor. Şirketin yönetim kurulu başkanı Volkan Atik, "2015 yılı sonuna kadar yurt dışında da 100 mağazaya ulaşmayı planlıyoruz. Almanya, Polonya, İtalya, Fransa, İngiltere, Benelux, Bulgaristan, New York, Miami, İran, Lübnan, Fas, Ürdün, Suudi Arabistan, Kanada, Avusturya, Çek Cumhuriyeti ve Birleşik Arap Emirlikleri hedeflediğimiz ülkeler" diyor.

İŞİN AYNASI

Uygun yer: Lokasyonun yoğun olduğu caddeler ya da AVM'ler.

İlk sermaye: Dekor masrafları franchise alana ait. Mimari tüm gereçler, mağaza içi üniteler, ürün görsel dizilim, satış ekipmanları ve bilgi işlem anlamında tüm gerekli olanlar, bir konsept dahilinde Avva tarafından veriliyor.

Büyüme hedefi: İstanbul'da 20'ye yakın noktada yer almayı planlıyor. 2015 yılı sonuna kadar Türkiye genelinde 100 mağazaya ulaşacak

Başvuru için iletişim: 444 2 882

BONNYFOOD

Önce finans, ardından da teknoloji sektöründe uzunca yıllar yönetici olarak çalışan Didem Alsoy ve Hamit Kekeç tarafından üç yıl önce kurulan BonnyFood Lezzet Çiçekleri, Türkiye'de yeni



bir sektör yarattı. Ağırıklı olarak kek, kurabiye, çikolata, truffle ve meyvelerden yapılan aranjmanlarla, farklı bir hediye göndermek isteyen, hediye seçmekte zorlanan ve buna vakit ayıramayanların tercihi oldu. Neredeyse tüm özel günler için özel olarak tasarlanan yüzlerce ürün çeşidi

bulunan BonnyFood, internet ve telefon üzerinden hızlı bir şekilde sipariş edilerek şubeleri aracılığıyla Türkiye'nin birçok noktasına aynı gün teslim edilebiliyor. Toplam 20 şubesi bulunan BonnyFood, 16 ilde faaliyet gösteriyor.

İŞİN AYNASI

Uygun yer: Aydın, Balıkesir, Denizli, Diyarbakır, Erzurum, Gaziantep, Kahramanmaraş, Konya, Muğla, Şanlıurfa ve Trabzon.

İlk sermaye: Franchise bedelleri 30 bin dolardan başlıyor. Franchise bedelinin dışında anahtar teslim şube kurulum bedeli de var. Şubenin kurulumu için yapılan masraflar da bölgeye göre değişiklik göstermesine rağmen ortalama olarak 100 bin dolar civarında oluyor.

Büyüme hedefi: 2013 sonunda 40 franchising şubeye ulaşılması hedefleniyor.

Başvuru için iletişim: franchise@bonnyfood.com veya 444 13 71

TANTİTONİ

Tantitoni mutfak için renkli ürünler sunan bir marka. Marka kimliği ise “Çok renkli, pratik, ergonomik, genç, modern, trendy, şık, kullanışlı ve farklı” kelimeleri ile tanımlanıyor. Mutfaka dair akla gelebilecek her türlü ürün geleneksellikten uzak, modern bir anlayışla sunuluyor. Tüm konsept mağazalarda, müşterilerin satın almayı düşündükleri ürünler günlük mutfak yaşantılarındaki gibi hazırlama, pişirme, sunma ve saklama süreçlerinde deneyebilecekleri ‘Canlı Mutfak’ bölümü yer alıyor. 2011 yılında ilk kez franchising uygulamasına başladıklarını söyleyen Tantitoni Genel Müdürü Lütfü Küçük, “Şu an iki franchising mağazamız var. Bugün sekiz ayrı ilde 20 mağazamız yer alıyor” diyor.

**İŞİN AYNASI**

Uygun yer: AVM'ler.

İlk sermaye: Tantitoni franchise mağazaları için toplam yatırım bedeli, mağazanın metrekaresine göre 50 bin ila 100 bin USD arasında değişiyor. Kar marjı ise yüzde 35.

Büyüme hedefi: 2015'e kadar 80 mağazaya ulaşmayı hedefliyor.

Başvuru için iletişim: 0212 293 02 93

BAY DÖNER

Fast food yemek kültürüne karşı, İskender döneri sevdirmek hedefi ile yola çıkan Baydöner, bugün 25 ilde 45 şubeye ulaşmış durumda. 2012 yılında minimum 20 yeni restoran açmayı planladıklarını söyleyen firma yetkilisi Bülent Polat, bu restoranların yüzde 50'sinin franchising olacağını belirtiyor. İlk yurt dışı açılımlarını da Irak'ın Erbil kentiniyle başlattıklarını ifade eden Polat, “Yakın coğrafya ve komşu ülkeler büyüme planımız içerisinde” diyor.

İŞİN AYNASI

Uygun yer: Trafik yoğun olduğu cadde üstü mekanlar, AVM'ler.



Yatırım maliyeti: Ortalama yatırım bedeli 250 bin dolar + KDV. Franchise bedeli ise 50 bin dolar + KDV.

Büyüme hedefi: 2012 yılında minimum 20 yeni restoran açmayı planlıyor.

Başvuru için: 0232 464 42 35

NOLTE HOME STUDIO

Alman Nolte Grup'un bünyesinde yer alan Nolte Möbel yemek odaları ve Nolte Küchen mutfak dolapları ürünlerini bir araya getiren Nolte Home Studio konsepti yurt içinde İstanbul ile birlikte 5 ilde toplam 9 satış noktasına ulaştı. 2012'de 5-6 adet daha franchising vermeyi planladıklarını söyleyen şirketin genel müdürü Sebahattin Gürel, Kocaeli, Trabzon, Adana, Bodrum ve Antalya'ya öncelik tanıyacıklarını belirtiyor. Güneydoğu Anadolu bölgesinden de talepler geldiğini ifade ederek, “O bölgeyi de 2012 yılında devreye alma ihtimalimiz var” diyor.

İŞİN AYNASI

Uygun yer: Kocaeli, Trabzon, Adana, Bodrum ve Antalya'ya öncelik tanınacak.

İlk sermaye: Franchise giriş bedeli talep edilmiyor. Yatırım maliyetleri arasında ise mağazaya konacak teşhir ürünleri maliyeti ile mağaza içerisinde teşhir düzenine göre yapılacak olan tadilat masrafları önemli yer tutuyor. Hedef ve beklentilere göre teminat mektubu talep ediliyor.

Büyüme hedefi: Türkiye genelinde 2013 yılı sonuna kadar 18 satış noktasına ulaşmayı hedefliyor.

Başvuru için iletişim: 0212 257 57 17 ya da info@nolte.com.tr



Söyleşi

Batı Avrupa'nın lojistik anlamda en güçlü ülkeleri arasında gösterilen Hollanda, Türk girişimcileri bekliyor. Hollanda ve Türkiye arasında yapılan 'çifte vergiyi önleme anlaşması' ile vergi konusunda da kolaylıklar sunan ülke, yurt dışına sermaye ihraç eden Türk şirketlerinin gözdesi konumunda.

Hollanda Türk girişimcileri bekliyor



Hollanda, Batı Avrupa'daki merkezi konumunu destekleyen Rotterdam Limanı ve Amsterdam Schiphol Havaalanı sayesinde kapsamlı ulaşım imkanlarının yanı sıra gelişmiş teknolojik altyapı da sunuyor. Özellikle lojistik alanda avantajlı konumda olan ülke, Türk yatırımcıları bekliyor. Hollanda Dış Yatırım Ajansı Türkiye Direktörü Deniz Mısıır, Hollanda-Türkiye 'çifte vergilendirmeyi önleme anlaşması'nın Türk yatırımcılar için ciddi fırsatlar sunduğunu söylüyor. Türk şirketlerinin yatırım için yurt dışına en fazla sermaye ihraç ettiği ülkenin açık ara farkla Hollanda'nın geldiğini ifade eden Mısıır, Hollanda ile işbirliği sayesinde Türk firmalarının global olma yolunda daha hızlı ilerlediğine dikkat çekiyor.

Deniz Mısıır, sorularımızı şöyle yanıtladı:

KOBİ Girişim: Hollanda ve Türkiye arasındaki ticaret hacmi ne kadarlık bir büyüklüğe ulaştı?

Deniz Mısıır: Şu anda Türkiye ile Hollanda arasındaki ticari hacmi 6 milyar dolara ulaştı. İki ülke arasındaki diplomatik işbirliğinin 400'üncü yılını kutladığımız 2012 yılında da bu rakamın daha da artacağına inanıyoruz.

İki ülke arasında en çok hangi ürünlerin ihracat ve ithalatı yapılıyor?

Türkiye'nin Hollanda'ya yaptığı ihracatta başta gelen ürünler, hazır giyim binek otomobiller, vagonlar, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar, toplu taşıma araçları ile bunların aksam ve parçaları. Bunun yanı sıra



buzdolabı, dondurucu, soğutucu ve diğer makina sanayi ürünleri, gemi ve deniz ulaşım araçları, demir-çelik inşaat malzemeleri, demir çelik mamulleri, sebze, meyve ve işlenmiş gıda ürünleri. Türkiye'nin Hollanda'dan ithal ettiği başlıca ürünler ise demir-çelik, plastik ve plastikten mamul eşya, çeşitli makina, cihaz ve makina parçaları, otomotiv sanayi ürünleri, mineral yağlar, yakıtlar ve kimyasal ürünler.

Hollanda yatırımcılara ne gibi avantajlar sağlıyor?

Batı Avrupa'daki merkezi konumunu destekleyen Rotterdam Limanı ve Amsterdam Schiphol Havaalanı sayesinde kapsamlı ulaşım imkanlarının yanı sıra gelişmiş teknolojik altyapı sunuyor. Hollanda, işbirliğine hazır gümrük yetkilileri ve sistemli gümrük işlemleriyle firmaların lojistik ve dağıtım merkezi kurulumları için güçlü. Bu güçlü lojistik altyapıya ek olarak, Hollanda Hükümeti gelişmiş vergi düzenlemeleri ile de Türk yatırımcılarının ilgisini çekiyor.

Ne kadarlık bir vergi alınıyor yatırımcılardan?

Kurumlar vergisi ilk 200 bin Euro'luk dilimde yüzde 20. 200 bin Euro'nun üzerinde ise yüzde 25'lik oran ile Avrupa Birliği ulusal ortalamasının altında kalıyor. 1 Ocak 2010'da başlayan inovasyon paketi ile araştırma ve geliştirmede yenilikler aracılığıyla elde edilen gelirlere yüzde 5 oranında vergi uygulanıyor. Geniş vergi anlaşmaları ağı, iştirak muafiyeti, yüksek vasıflı yabancı çalışanlar için yüzde 30 vergi indirimi, ithalatta vergi ötelemesi gibi avantajlar da göz önünde bulundurulduğunda Hollanda, birçok finansal olanağı bir arada sunuyor. Ayrıca Hollanda-Türkiye 'çifte vergilendirmeyi önleme anlaşması' da Türk yatırımcılar için ciddi fırsatlar barındırıyor.

Hangi şehirlerde ne gibi girişimler yapılabilir?

Hollanda özellikle kurumsal yatırımcılar için çok avantajlı bir ülke olduğu için bu soruya tersten bakmakta fayda olabilir. Sizin firmanızın Hollanda'nın hangi ihtiyacını karşılayabileceğini düşünmek yerine, Hollanda'nın hangi şehri sizin firmanıza nasıl bir katkıda bulunabilir diye düşünebiliriz. Kısaca sizin neye ihtiyacınız var? Farklı bölgeler farklı ihtiyaçları karşılayabiliyor. Örneğin, Rotterdam Avrupa'nın en büyük limanı olarak son derece etkin bir ticaret ve ulaşım merkezi. Amsterdam finans, perakende ve yaratıcı endüstrileri ile Brabant ise teknolojik ve endüstriyel başarıyla tanınan bir bölge.

Sizin yatırım ajansı olarak ne gibi faaliyetleriniz bulunuyor? Yatırımcılara ne gibi hizmetler sunuyorsunuz?

Hollanda Dış Yatırım Ajansı, müşteri gizliliği çerçevesinde ücretsiz stratejik danışmanlık ve bilgi aktarımı hizmeti sunuyor. Hollanda iş ağı ve hükümet kurumlarına erişim konularının yanı sıra şirket kuruluşu için konum, iş modeli ve stratejisi, teşvikler, lojistik stratejisi, yasa ve vergi yapıları, çalışma izni, istihdam gibi farklı konularda güncel ve firmaya özel bilgiler sağlıyor. NFIA, Hollanda'ya yapılan yatırım projelerinde, hem ülkeler arası hem de şirketler için değer yaratacak ve örnek teşkil edecek stratejiye sahip yatırımlara hizmet vermeyi hedefliyor. Destek verdiğimiz firmalarla çok yakından çalışıyoruz, hatta bir müşterimiz NFIA'yi sanki kendi ekibinin bir parçası gibi gördüğünü söylemişti.

Türk şirketlerinin Hollanda'ya ne kadar sermaye ihracatı var?

Türk şirketlerinin yatırım için yurtdışına en fazla sermaye ihrac ettiği ülke açık ara farkla Hollanda. 2010 verilerine göre, 158

“Yatırımı düşünen kapımızı çalsın”

“Hollanda'da yatırım yapmayı düşündüğünüz ilk anda Hıstıklal Caddesi'nde bulunan NFIA'nın kapısını çalın” diyen Deniz Mısır, şunları söylüyor:

“Hollanda'da yapacağınız ilk bilgi gezisini sizinle birlikte yapmaktan mutluluk duyarız. NFIA Türkiye Ofisi ile temasa geçebilir ve ayrıntılı bilgi için www.nfia-turkey.com adresini ziyaret edebilirsiniz.”

Türk şirketinin Hollanda'ya 5 milyar 101 milyon dolarlık sermaye ihracı bulunuyor. Onu Azerbaycan, Malta ve Almanya takip ediyor. Sadece 2010 yılında 5 Türk şirketinin Hollanda'ya sermaye ihracı 312 milyon 328 bin dolar. Mevcutta toplam Türk yabancı yatırım büyüklüğünün yüzde 54'ünü bankacılık ve finans sektörü oluştururken, yüzde 21 ile bilgi ve iletişim teknolojileri Hollanda'nın en hızlı büyüyen sektörü olarak Türk yatırımcılarının da her geçen gün ilgisini çekiyor.

Hollanda'da hangi sektörler öne çıkıyor?

Hollanda'da en fazla öne çıkan diğer sektörlerden yaşam bilimleri (biyoteknoloji, nanoteknoloji, sağlık hizmetleri vb), kimya endüstrileri ve yaratıcılığa dayalı sektörlerde faaliyet gösteren Türk şirketleri. Hollanda'da yatırım yapan 7 bini aşkın şirket arasında IBM, Cisco Systems, LG, Huawei, Bosch, Boeing, Samsung, Coca-Cola, Starbucks gibi dünya devleri de yer alıyor. Ülkedeki 85 civarı aktif Türk şirketi arasında ise Airties, Alvimedica, Anadolu Efes, Arete, Asas Otomotiv, DB Agro, Dünya Göz, Gedik Holding, Lotus Jeans, Normed Gemicilik, Organik Kimya, Prop Labels gibi şirketler çeşitli operasyonlarını yürütüyor.

Hollanda'nın Türkiye'de ne kadarlık bir yatırım söz konusu?

Hollanda, Türkiye'de yapılan toplam doğrudan yabancı yatırım tutarı içerisinde ilk sırada bulunuyor. Toplam yabancı sermayeli firma sayısı açısından da, Alman ve İngiliz firmalarından sonra, Hollandalı firmalar üçüncü sırada geliyor. 2003 yılında Türkiye'de 449 Hollanda sermayeli şirket faaliyet göstermekteyken, 2008 Nisan ayı itibarıyla bu sayı bin 517'ye, Ağustos 2008 itibarıyla de bin 954'e ulaştı. Bunlardan bazıları, onlarca yıldır Türkiye'de faaliyet gösteren Philips, Unilever, Shell ve ABN Amro gibi eski firmalar.

Sizin iki ülke arasındaki hedefleriniz neler?

Hollanda Dış Yatırım Ajansı olarak destek verdiğimiz yatırımlar 2010 ile 2011 arasında değer açısından yüzde 300 büyümeye gösterdi. Bizim hedefimiz her geçen gün bu sayının katlanarak büyümeye devam etmesi. Günümüzde şirketler lokal olmakla yetinmiyor, başarılı kurumlar uluslararası platformda ticaret, yatırım ve stratejik işbirlikleri yapıyor. Hollanda bu yolda ilerlemek isteyen kurumlar için doğru bir yatırım merkezi. Hollanda ile işbirliği sayesinde Türk firmaları global olma yolunda daha hızlı ilerliyor. Elbette yaptığımız çalışmaların da, yüzyıllara dayanan Hollanda ve Türkiye işbirliğini güçlendirmesini ve iki ülkeye de yarattığı katma değeri arttırmasını hedefliyoruz.

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr



Şirketlere deneyimsel hediyeler sunuyor

Deneyim hediyeleri sunan Alman mydays, 2011 Haziran ayından beri Yadel Oskan ve Ahmet Pandır öncülüğünde Türkiye’de de faaliyet gösteriyor. Portföylerinde deneyimsel her türlü hediyein yer aldığını söyleyen mydays Türkiye CMO’su Tuba Oskan, “Bunlar içinde; Ferrari kullanmak, Reina’da akşam yemeği, sevgilinize kısa film yaratmak, butik bir otelde hafta sonu tatili veya sushi kursu sayılabilir. Kurumsal ve bireysel müşterilerimiz için her zevke seslenecek alternatiflerimiz mevcut” diyor.

Mydays, 2003 yılında Almanya, Münih’te Fabrice Schmidt tarafından kurulmuş deneyim hediyeleri sunan bir şirket. Almanya, İsviçre, Avusturya, Hollanda, İspanya, Fransa ve İtalya’da hizmet veren mydays, 2011 Haziran ayından itibaren Türkiye pazarına da giriş yaptı.

Yadel Oskan ve Ahmet Pandır öncülüğünde Türkiye’ye gelen mydays, Türkiye’de 20 kişilik ekibiyle faaliyet gösteriyor. Şirketin portföyünde Ferrari kullanmaktan Reina’da akşam yemeğine, sevgilinize kısa film yaratmaktan sushi kursuna kadar binin üzerinde seçenek bulunuyor. Ağırlıklı olarak kurumsal müşterilere hizmet veren şirketten çalışanları, müşterileri ve iş ortakları için hediye seçen kurumların sayısı her geçen gün artıyor.

Turizm sektöründen geliyorlar

Yadel Oskan ve Ahmet Pandır yurtdışında turizm yatırımı yaptıktan sonra Türkiye’de mydays’i kurmaya karar vermiş. Kurumsal deneyim hediye pazarının 2 milyar Euro’yu geçtiğini gören iki ortak önce bu alana odaklanmış. Şirketlerin mevcut yapılarında farklı ödüllendirmeler yaptığını gören ve bunun Türkiye’de de dünyadaki gibi çeşitlendirilebileceğini düşünen iki ortak kısa sürede birçok lider şirketle çalışmaya başlamış. Türkiye’de 20 kişilik bir ekipten oluşan mydays, BMW, Sonim, Boehringer Ingelheim, Carglass, Finansbank, İpsos KMG, Acıbadem Sigorta, YKM, Ernst & Young, British American Tobacco, Burger King gibi büyük markalarla iş birlikleri yapmış ve bu şirketlere özel çö-

zümeler üretmiş.

Portföylerinde deneyimsel denilecek her türlü hediyein yer aldığını söyleyen mydays Türkiye CMO’su Tuba Oskan, 10 yıllık tecrübeyle global sistemde en çok rağbet gören kategorileri Türkiye’de sunduklarının altını çiziyor. Oskan, konaklama, keşif, sağlık ve yaşam, gurme, motor sporları, macera ve gökyüzü başlıkları altında binin üzerinde seçenek ile her bütçeye ve her zevke seslenecek alternatiflerin mevcut olduğunu belirtiyor.

Satışlardaki mevsimsellik

“Tek bir deneyim hediyesi satın almak da mümkün, bizim özel seçip hazırladığımız ve sunduğumuz hediye kutularından seçmek de” diye konuşan Oskan konuşmasını şöyle sürdürüyor:

“Tematik olarak gruplara ayırdığımız hediye kutularımızın içinde 40-100 arasında hediye seçeneği var. Hediye kutusunun içinden çıkan katalogdan hediye alan kişi istediği bir aktiviteyi seçiyor, kullanıyor ve mutlu oluyor.”

Deneyim satışları mevsimsel olarak değişiyor. Ama genelde en çok satan ürünlerin konaklama, akşam yemekleri, motor ve doğa sporları ve sağlık & yaşam temalarından çıktığını söyleyen Oskan “Avrupa ile yakın bir çizideyiz ancak orda bu sektörün uzun yıllardır var olması Türkiye’de hiç olmayan deneyimlerin oluşmasına sebep olmuş. Bizim beklentimiz Türkiye’nin de en kısa zamanda aynı evrimden geçmesi” diye ekliyor.



Tuba Oskan

Çalışan motivasyonu için kullanılıyor

Kurumsal ve bireysel müşterilere hitap eden şirkete, en çok talep kurumsal taraftan gelmiş. Şirketlerin mevcut yapılarında farklı ödüllendirmeler yaptığını ve şirket olarak kurumsal pazarı ihtiyaçlara göre üç ayrı segmente böldüklerini anlatan Oskan konuşmasını şöyle sürdürüyor:

“Birincisi, iç ödüllendirme diye nitelendirdiğimiz çalışan ödüllendirme programları. Şirketler çalışanlarını motive etmek, performans yükseltmek için ve prim olarak bizden hediye kullanıyorlar. Hızla gelişen dünyamızda çalışanların şirketlerden ödüllendirme konusunda beklentileri farklılaşıyor ve bu konuda deneyim hediyeleri çok büyük bir fayda sağlıyor. Şu anda Avrupa kurumsal deneyim hediyeleri pazarı iki milyar Euro’yu geçmiş durumda. Dünyada özellikle nakit ödüllendirmeler yerine sıkça kullanılan deneyim hediyeleri tüm global şirketlerde standart hale geldi. Motivasyon, sadakat ve performans arttırmak için kullanılan deneyim hediyeleri her geçen gün kendini ispatlıyor. Kurucu üyesi olduğumuz IMA (Incentive Marketing Association) tarafından yapılan araştırmalara göre, doğru kurgulanmış bir deneysel ödüllendirme programı, nakit ödüle kıyasla performansı daha çok artırıyor.”

Sadakat yaratmada da etkili

İkincisini ise iş ortakları segmenti oluşturuyor. Yani, bayiler, tedarikçiler gibi şirketlerin işlerini yapabilmesi için destek aldığı üçüncü partiler. Bu konuda sıkça yapılan ödüllendirmelerde farklılaşmak ve sadakat yaratmak adına mydays hediyelerinin tercih edildiğini söyleyen Oskan şöyle devam ediyor:

“Çoğunlukla firmalar ürün dağıtım bacağına üçüncü parti dağıtım şirketleri kullanırlar veya bayi sistemleri vardır. Burada rekabet çetindir ve markalar adeta savaşır. İşte bu firmalarda performansı ve daha önemlisi sadakati arttırmak için indirim dışında ödüllendirme programları kullanılıyor. mydays deneyim hediyeleri bu alanda etkin bir rol alıp tercih edilen hediyeler arasına yerleşiyor.”

Monako’da Grand Prix deneyimi

Müşteri ödüllendirme programları ise markalar arasında yoğunlaşan rekabetten oldukça etkili sonuçlar getiriyor. Kimi markalar müşterilerini uzaya kadar götürüyor. Çekilişli

14 Şubat’a özel hediyeler

Şubat ayı, hediye alımlarının en çok arttığı aylardan biridir. mydays bu özel günde de farklı alternatifler sunuyor sevgililere. Avrupa’da ve dünyada mydays Sevgililer Günü hediyelerinin genellikle yemek, konaklama ve çift kişilik paylaşım odaklı hediyeler üzerine yoğunlaştığını söyleyen Tuba Oskan konuşmasını şöyle sürdürüyor: “Sevgililer Günü’nde sizin hayal gücünüzü zorlayacak ve gerçekten sevdiğiniz heyecan verecek hediye fikirleri yarattık. Lüks otellerde konaklamalar, en ünlü restoranlarda akşam yemekleri, aşkınızın filmini hazırlama ya da sevgiliniz için şarkı kaydı gibi hem çok tercih edilen hem de hiç bilinmedik ve yaratıcı olan aktiviteleri hediye seçeneği olarak sunuyoruz.”

veya ‘anında kazan’ şeklinde organize edilen pazarlama kampanyalarında sürekli yer aldıklarının altını çizen Oskan, bu tarz entegre kampanyalarda çalışmak için geliştiril-



miş bir teknolojik altyapıları olduğunu ifade ediyor. Aynı anda birçok ülkede dönen kampanyalar bile organize edebildiklerini vurgulayan Oskan konuyla ilgili olarak şunları söylüyor:

“mydays e-ticaret platformu her ay on milyonlarca kampanya kodu üretiyor. Bunun yanı sıra firmalar için özel çözümler sunuyoruz. On yıllık turizm deneyimimiz ve bulunduğumuz sekiz ülkeden elde ettiğimiz uluslararası deneyimlerle firmalara maksimum verimlilik sağlayacak programlar tasarlayıp tüm operasyonu yapıyoruz. Kimi firmalar müşterisine Monaco Grand Prix deneyimi hediye etmek istiyor, kimileri bir hediye kutusunda özel seçilmiş deneyimler hediye etmek istiyor.”

Fatoş Bozkuş fbozkus@ekonomist.com.tr

Girişim



Tolga Abbasoğlu

Remzi Abbasoğlu

Alpsan Alüminyum inşaat ve mobilyayla büyüyecek

İnşaattan otomotive, beyaz eşyadan mobilyaya kadar 20'den fazla sektöre yönelik alüminyum profil üretimi yapan, aynı zamanda BMW, Mercedes, THY gibi dev şirketlerin de dolaylı tedarikçisi Alpsan Alüminyum, hedef büyüttü. Son yıllarda mobilya ve inşaat sektöründe alüminyum profil kullanımının artmasıyla hızla büyümeyi hedefleyen şirket, Ağaoğlu gibi dev inşaat şirketleriyle görüşüyor.

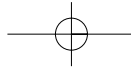
Alüminyum Türkiye'de hızla büyüyen bir sektör. Türkiye'de yaklaşık 250 bin ton alüminyum profil üretimi yapılıyor. Ancak inşaat sektörünün hızlı gelişimi ve mobilya sektörünün de katkısıyla sektörün hızla büyüyeceği tahmin ediliyor. Sektörde üretim gerçekleştiren yaklaşık 130 firma var. Bu firmalar arasında yer alan Alpsan Alüminyum, Türkiye'nin alüminyum profil ihracatı yapan şirketlerinden...

Bir ortaklık olarak başladı, daha sonra aile şirketine dönüştü. 1985 yılında çok ortaklı olarak bir girişimci grup tarafından kurulan Alpsan Alüminyum'a Abbasoğlu Ailesi finansör olarak dahil olur. Kurucu ortakların ayrılmasıyla 1989 yılında Alpsan

Alüminyum tamamen Abbasoğlu Ailesi'ne devrolur.

Alpsan Alüminyum'un faaliyet alanı alüminyum profil üretimi. İlk etapta faaliyetine plastik PVC profili ile başlayan şirket, 1991 yılında üretimine alüminyum da ekler. 2011 yılında ise üretim tamamen alüminyum üzerine olur.

Ancak bir aile şirketi olan Alpsan Alüminyum, kurumsal bir anlayışla yönetiliyor. Baba Aydın Abbasoğlu finansman sorumlu. Aynı zamanda yönetim kurulu başkanı. Ağabey Remzi Abbasoğlu ise genel müdür. Şirketin üretim, iç satış ve ihracattan O sorumlu. Kardeş Tolga Abbasoğlu ise pazarlamayla ilgileniyor. Şirket bugün 185 kişiyi istihdam ediyor. 7 bin metrekarelik kapalı alan-



da yıllık 8 bin 500 ton alüminyum profil üretimi gerçekleştiriyor.

Hedef ilk 3'e girmek

Her geçen gün alüminyum profil sektörünün büyüdüğünü söyleyen Remzi Abbasoğlu, 20'ye yakın sektöre alüminyum tedariki sağladıklarını belirtiyor. Beyaz eşyadan otomotive kadar alüminyum profil kullanımının çok çeşitli sektörlerle yayıldığını belirten Abbasoğlu, "İnşaat sektöründe iç mekanlarda da kullanımı yaygınlaşmaya başladı. Mobilya ve merdiven gruplarında da kullanımı oldukça arttı" diyor.

Alpsan'ın alüminyum profil üretiminde ihracat ve üretim kapasitesi olarak ilk 10 firma içerisinde yer aldığını belirten Abbasoğlu, kısa vadede Türkiye ve Avrupa'da ilk üç firma arasına girmeyi hedeflediklerini ifade ediyor. Gebze'deki fabrikada 2011 yılında 8 bin 500 ton alüminyum profil üretimi gerçekleştiren şirketin bu yılki hedefi ise üretimini 10 bin 500 tona yükseltmek.

Kapasitelerinin tamamını kullanacaklarını kaydeden Abbasoğlu, önümüzdeki yıl ise kapasite artışı yapacaklarını ve üretim hattını yenileyeceklerini belirtiyor ve "Alacağımız yeni makine parkurlarıyla su anki üretim kapasitemizi ikiye katlayacağız. Yaklaşık 50 kişiye daha yeni istihdam sağlayacağız" diyor.

En büyük pazarı Almanya

Alpsan aynı zamanda ihracat yapan bir şirket. İhracatı ağırlıklı olarak AB ülkelerine gerçekleştiriyor. En büyük pazarlarının Almanya olduğunu belirten Abbasoğlu, "Almanya kalite denetimi açısından en zorlu pazar. Orada kendimizi kanıtlamamız uzun yıllarımızı aldı. Ancak şimdi en çok ihracat gerçekleştirdiğimiz ülke" diyor. 2011 yılını 54 milyon TL ciro ile kapattıklarını belirten Abbasoğlu, bu yıl da 75 milyon TL ciro hedeflediklerini ifade ediyor.

Arap Baharı'ndan önce Libya pazarında çeşitli projeler için anlaşma yaptıklarını ancak Libya'da değişen siyasi iklimle birlikte projeleri bir süre rafa kaldırmak zorunda kaldıklarını belirten Abbasoğlu, şöyle devam ediyor:

"Görüşmelerimiz hala devam ediyor. Ancak şu an için durum belirsiz. Dolayısıyla Kuzey Afrika pazarını şu an uzaktan izliyoruz. Kapasite artışıyla birlikte Kuzey Afrika pazarına da gireceğiz. Zaten şirketteki kurumsal yapılanmamızı bu yönde kurduk. Kardeşim Tolga, sürekli yeni pazarları araştırıyor. Önümüzdeki yıl itibarıyla yeni pazarlara gireceğiz."

Otomotiv devlerinin tedarikçisi

Alpsan, Türkiye'nin en önemli şirketlerine de dolaylı yoldan tedarik sağlıyor. Zira başta otomotiv olmak üzere inşaat, mobilya ve beyaz eşya sektörlerine üretim yapan Alpsan, aracı şirketler aracılığıyla BMW, Mercedes gibi dev şirketlerin alüminyum profil tedarikçisi...

Abbasoğlu, "Ürettiğimiz alüminyum profiller BMW ve Mercedes'te kullanılıyor. Aynı şekilde en büyük alıcılarımızdan biri olan Arma Filtre aracılığıyla da profillerimiz Vestel, Arçelik gibi Türkiye'nin en büyük beyaz eşya şirketleri tarafından kullanılıyor" diyor.

Bunun yanı sıra şirket aynı zamanda Türk Hava Yolları'nın (THY) uçaklarındaki yolcu koltuklarının monte edilen

"Güneş enerjisi yasasını hasretle bekliyoruz"

Otomotivdeki emisyon oranlarının azaltılmasıyla birlikte alüminyum profil kullanım oranının da arttığı ve artmaya devam edeceğini belirten Tolga Abbasoğlu, bunun yanı sıra en çok kullanım alanının da güneş enerjisinde olduğunu belirtiyor. Güneş enerjisi panelleri ve panellerin alt konstrüksiyonunun alüminyum profilden yapıldığını kaydeden Abbasoğlu, "Almanya'da dünyanın en büyük güneş enerjisi paneli üreten şirketleriyle çalışıyoruz. Türkiye'de güneş enerjisi yasasının çıkmasını hasretle bekliyoruz. Türkiye'de de bu yasanın çıkmasıyla birlikte, kapasitemizin üç katını bu işe çevirebiliriz" diyor.

Mobilya ve korkuluk sektörü büyüttü

Türkiye'de kişi başı alüminyum tüketiminin 11 kilogram olduğu ancak bunun Avrupa ülkelerinde 25 kilografa kadar çıktığına dikkat çeken Tolga Abbasoğlu, Türkiye'nin bu açıdan önünde çok bakir bir pazar olduğunu kaydediyor. Avrupa'nın artık profil üreticiliğinden ithalata dönmesiyle birlikte Türkiye'nin önünde çok büyük bir şans olduğunu ifade eden Abbasoğlu, şunları söylüyor:

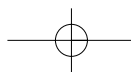
"Avrupa'nın artan alüminyum profil ihtiyacı ve iç pazarda tüketimin artmasıyla birlikte sektör daha da büyüyecek. Örneğin, alüminyum profil 3-4 yıl önce mobilya sektöründe yoktu. Bugün, bizim üretimimizin yüzde 30'unu oluşturuyor. Aynı şekilde merdiven korkuluklarında da 7 yıl öncesine kadar alüminyum profilli göremezdiniz. Bugün üretimimizin yüzde 25'ini merdiven korkuluklarına yapıyoruz. Kullanım alanı genişledikçe sektör büyüyecek."

kısımındaki profillerini üretiyor. Yani THY de Alpsan'ın müşterileri arasında bulunuyor.

Ağaoğlu ile görüşüyor

Alüminyum kullanımının makine üretiminde de yaygınlaşmaya başladığını belirten Abbasoğlu, son zamanlarda aydınlatma sektörü ve reklam panolarında da alüminyum profilin kullanılmaya başladığına dikkat çekiyor. İnşaat projelerinin artmasına bağlı olarak buna yönelik 'Starkbau' adını verdikleri yeni bir ürün geliştirdiklerini söyleyen Abbasoğlu, ısı yalıtımı sağlayan bu ürünün pencere ve kapı sistemlerinde kullanılabileceğini ifade ediyor. Bunun ilk uygulamasını Sütlüce'deki Hilton Otel'e uyguladıklarını ifade eden Abbasoğlu, "Ağaoğlu ile de görüşme halindeyiz. Bu ürünü büyük konut projelerinde kullanmayı hedefliyoruz" diyor.

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr



keyveni 2012'de Kurumsal Hazır Yemek yatırımlarıyla büyüyecek

Hazır yemek sektöründe 30 yıldır hizmet veren Keyveni Catering, 2011 yılında yüzde 20 büyümeyi başardı. Yeni yılda da yeni yatırımlarına 10 milyon dolar ayıracak olan şirket, bu yıl da geçen yılki gibi büyümeyi hedefliyor. Şirket, 'açık kapı' projesiyle de şeffaf bir yönetim anlayışına sahip.

“D ar gelirliydik. Öğle yemeğini okulda yiye-biliyorduk ama akşam yurttan kantine gitme mecburiyeti vardı. Kaldığım Abdi İpekçi Öğrenci Yurdu yeni açılmıştı. Mutfağı yeniydi ama kapalıydı. Bir gün oraya el koyduk. Bir anlamda kamulaştırdık. Daha sonra ise buradan kocam bir mutfak fikri çıktı...”

Keyveni fikrinin burada temellendiğini söylüyor Keyveni Catering Yönetim Kurulu Başkanı ve İstanbul Yemek Sanayicileri Derneği (İYSAD) Başkanı Sadık Çelik... 30 yıldır hazır yemek sektöründe hizmet veren Keyveni, 2011 yılında yüzde 20 büyüdü. Şirket, 2012'de de bu büyümesini sürdürmeye hazırlanıyor. Bir taraftan yatırımlarına devam eden Keyveni, diğer yandan da sektörün en büyük sorunu olan kayıt dışılığın aksine tüm ürünlerini kayıt altına alarak sektörüne örnek oluyor.

Yüzde 20 büyüdüler

Ekonomik krizin ciddi anlamda balta vurduğu bir sektör hazır yemek sektörü. Özellikle kriz zamanlarında bazı kurumların, kaliteyi göz ardı edebildiği maalesef bir gerçek. Sadık Çelik ise 2011 yılında Keyveni olarak 20 milyon dolarlık bir ciro rakamına ulaştıklarını belirtiyor. “Yüzde 20 oranında bir büyümeyle 2011'i kapattık. Ekonomik krizin ciddi anlamda sektörümüzü sarstığı bu süreçte büyüyerek ilerliyor olmaktan onur duyuyorum” diyen Çelik, bu noktada tüm çalışanlarının kurumsal bir kimlikle hareket etmesinden dolayı kriz zamanlarında bile büyüdüklerinin altını çiziyor.

Şirketin 2012 hedefi ise öncelikle 2011 yılında elde edilen yüzde 20'lik büyümenin muhafaza edilmesi ve şu anki mevcut büyüklüğün yüzde 10 oranında artırılması.

Her şey kayıt altında

Müşterine, çalışanlarına, doğaya ve çevreye duydukları saygı ve sevginin kendilerini rakiplerinden ayıran en büyük unsur olduğuna dikkat çeken Sadık



Çelik, bu nedenle Keyveni olarak müşterilerine dışardan mamul ürün sunmadıklarını anlatıyor. “Evimiz için kendimize neyi layık görüyorsak, müşterimize de onu sunuyoruz. Üretimlerimizde doğallık olmazsa olmaz ilkelerimiz arasında. Ekmeğimize, pastamıza, tatlımıza, böreğimize, mantımıza, turşumuza kadar her şeyi kendimiz üretiyoruz” diyen Çelik, bunun kolay bir şey olmadığına dikkat çekiyor. Ciddi bir üretim alt yapısı gerektiren bir sektörde iş yapan Keyveni, etten süte, sebzededen meyveye, salçadan baharata kadar birinci sınıf hammadde kullanan bir şirket. “Tarladan çatala kadar her şey birinci sınıf olmak zorundadır. Kullandığımız ürünlerin yüzde 100 kayıt altında ve çalışanlarımızı, aldıkları gerçek maaşlar üzerinden sigortalıyoruz” diyen Çelik, bu konuda son derece kesin çizgilerinin olduğunu belirtiyor.

Yatırımlar devam edecek

Keyveni olarak hijyen, sağlık, lezzet ve hammaddelerde yüksek kalite standartları ile 30 yıldır kalite lideri olduklarını anlatan Sadık Çelik, böyle olmaya da devam edeceklerini belirtiyor. “Hizmet ağıımızı İzmit'e kadar genişletmek istiyoruz. Bu nedenle Anadolu yakasında Kartal civarında bir üretim üssü kuracağız. Arsa bedeli ve fabrika kuruluşu olarak 10 milyon dolarlık bir yatırım öngörüyoruz” diyen Çelik, 2012 yılında da yatırımlarına devam edeceklerini söylüyor.

Yatırımları ile pazarda daha da büyüme hedefleyen Keyveni'nin müşteriler gözünde de değerine özellikle dikkat çeken Sadık Çelik, müşterilerinin aklına üç kelime ile geldiklerini belirtiyor: “Kalite, lezzet, sağlık... 30 yıllık serüvenimizde müşterilerimizin aklına bu üç kavramı oluşturmak gerçekten kolay olmadı. Kaldı ki manipülasyona çok açık bir sektördeyiz. Böylesi bir ortamda kalitemiz de böyle ortaya çıkıyor.”

Kayıt dışılık en büyük sorun

Hazır yemek sektörünün en büyük sorunu yüzde 70'lik oranlara ulaştığı tahmin edilen kayıt dışılık... Sektöre lisans uygulaması getirilerek sektöre giriş çıkışların kayıt altına alınması gerektiğinin özellikle altını çizen Sadık Çelik, diğer bir önemli sorunun ise sermaye yetersizliği olduğunu dile getiriyor. “Bunun dışında yetişmiş ve eğitilmiş personel eksikliği de yine sektörün önemli sorunlarında biri. Ayrıca yasal düzenlemelerden kaynaklanan sıkıntılar da mevcut ne yazık ki. İşletmelerimizin büyük çoğunluğu mahalle ve sokak aralarında apartman altlarında yetersiz alt yapı ile çalışmaktan kaynaklanan sıkıntılar da cabası” diyen Çelik, sektörün organize sanayi bölgelerinde konumlandırılması artık elzem bir ihtiyaç olduğunu özellikle vurguluyor ve ekliyor: “Tüm bun-

Üniversite mutfağından iş hayatına

Maden işçisi bir babanın beş çocuğundan birisi olarak 1956 yılında Sivas'ta dünyaya gelen Sadık Çelik, lisans öğrenimini Marmara Üniversitesi İşletme Bölümü'nde bitirdikten sonra, yüksek lisansını İstanbul Üniversitesi'nde tamamladı. “1980'de mezun oldum. Bir süre memur olarak çalıştıktan sonra üniversite yıllarında ‘kamulaştırdığımız’ bir mutfakta başlayan serüven, tutkum olmuştu” diyen Çelik, bu tutkunun peşinden gittiğini söylüyor. Burada 600 arkadaş, kendi yemeklerini yapmak istediklerini ve herkesin buna iştirak ettiğini anlatan Çelik, kendisinin de organizatör olduğunu söylüyor ve ekliyor: “Üniversitelerden aşçı getirip yemek yapmayı öğrettiler. Bugün yaptığımız işin temelini orada attık. Bize işi öğreten aşçılar emekli olunca yıllar sonra kurumuma aldım.”

lara ek olarak her şey dahil sistem ve düşük fiyatla yapılan yanlış rekabetler de, birbiri ardına üzümlük duyduğumuz iflas haberlerinin ardındaki en önemli etkenlerden biri.”

‘Açık kapı’ devam ediyor



Keyveni, geçmiş yıllarda başlattığı ‘açık kapı’ projesini hala devam ettiriyor. Fabrikalarının 7 gün 24 saat kamunun ve müşterilerinin denetimine açık olduğunu söyleyen Sadık Çelik, şeffaflığın olmazsa olmaz ilkelerimiz arasında olduğunu belirtiyor: “Yukarıda da belirttiğim gibi altını çizerek tekrar söylüyorum ki, kendimize neyi layık görüyorsak müşterilerimize onu sunuyoruz. Asla kaliteden taviz vermiyoruz. Nihayetinde ise böyle bir kampanyanın geri dönüşümü elbette ki çok memnun edici oluyor.”

Müşterilerinin ve müşteri adaylarının tesislerini görmek istediğini, kendilerinin de bunu kabul ettiğini söyleyen Çelik, Keyveni'yi bir marka olarak konumlandıkları yerin tam da burası olduğunu belirtiyor: “Güven ve güvenilir marka... Fakat insanlara böyle algılatmak hiç kolay değil. 30 yıllık uğraşımız sonucu bu noktaya eriştiğimiz için mutluyuz. Bundan sonraki adımımız da müşterilerimizin bu güvenini artarak devam ettirmek.”

Mustafa Gündoğdu mgundogdu@ekonomist.com.tr

Mevzuata

Farklı Bir Bakış



**Nihayet
Durukanoglu**

Verdi ve Yazıcı
Avukatlık Ortaklığı
Dış Ticaret Müşaviri

Elektronik Dış Ticaretin Kolaylaştırılması için Yeni Türk Ticaret Kanunu ile Getirilen Düzenlemeler

Dış ticaret, farklı ülkelerde yerleşik olan alıcı ve satıcıların taraf olduğu, değişik gümrük uygulamaları ve prosedürlerini içeren, birçok farklı yerel yasal düzenlemeler ile çok sayıda belgenin yer aldığı karmaşık bir yapıya sahiptir. Bu karmaşık yapının sadeleştirilmesi için Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) bünyesinde, 1998 yılında gerekli temel konular üzerinde yapılan bir çalışma sonucunda aşağıda yer verilen konuların çözüme kavuşturulması halinde dış ticaret işlemlerinin kolaylaştıracağını ortaya koymuştur. (Bkz. Makale, Ticareti Kolaylaştırma Çalışmaları ve Etkileri, Dr.Cemalettin Kalaycı, Öğretim Görevlisi).

Ülkelerin uluslararası rekabet güçlerini artırmak, gerekli potansiyele sahip bütün işletmelerin dış ticarete katılımını sağlamak için ilgili formaliteleri, prosedürleri, belgeleri azaltarak ve basitleştirerek karmaşık dış ticaret süreçlerini daha basit ve sade bir yapıya kavuşturmaları gerekmektedir. Dış ticaret işlemlerinin kolaylaştırılmasına yönelik yapılması gereken işlemler daha sade bir anlatımla 'Dış ticaretin kolaylaştırılması' tablosunda özetlenmiştir.

Dış ticaret işlemlerinin kolaylaştırılması için öncelikle ülkeler kendi iç işlemlerindeki modernizasyon ve teknolojik altyapı çalışmalarını tamamlamaları gerekmektedir.

Türkiye'de Gümrük ve Ticaret Bakanlığı koordinatörlüğünde Avrupa Birliği gümrük mevzuatına uyum çalışmaları çerçevesinde 4 bin 458 sayılı Gümrük Kanunu'nun yürürlüğe girmesi ile birlikte yürütülen Gümrük İşlemleri Modernizasyon Projesi ve BİLGE sistemi çalışmaları sonucunda öncelikle gümrük vergileri elektronik ortamda yani internet üzerinden tahsil edilmeye,

gümrük beyannameleri 1 Ocak 2011 tarihinden itibaren elektronik ortamda düzenlenmeye ve Türkiye'de faaliyet gösteren tüm gümrük idarelerindeki işlemler merkezi operasyon sistemiyle tek merkezden gerçekleştirilmeye başlanmıştır. Konuya ilişkin detaylı bilgiye <http://www.gumrukticaret.gov.tr> adresinden ulaşılması mümkün.

Bütün bu işlemlerin yapılabilmesinin temelinde 23 Ocak 2004 tarih, 25 bin 355 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 5 bin 70 sayılı Elektronik İmza Kanunu yer almaktadır. Elektronik İmza Kanunu'nun yürürlüğe girmesinden sonra kullanımının yaygınlaştırılması zaman alsada diğer yasalarda yapılan düzenlemeler ile

yoğun bir şekilde desteklenmektedir.

Dış ticaret işlemlerinin elektronik ortama taşınmasında önemli olan

yasalardan diğeri ise 14 Şubat 2011 tarih, 27 bin 846 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak 1 Temmuz 2012 tarihinde yürürlüğe girecek olan 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'dur.

6 bin 102 sayılı Türk Ticaret Kanunu ile yapılan düzenlemeler ile dış ticaret işlemlerinin elektronik ortama gerçekleştirilmesine imkan tanıyacak maddelere ilişkin kısa açıklamalara aşağıda yer verilmiştir.

Elektronik imzanın kullanımı: Türk Ticaret Kanunu ile getirilen önemli değişikliklerden birisi sözkonusu kanun ile düzenlenmesine ve gönderilmesine izin verilen belgelerin elektronik imza ile atılabileceğine ilişkin değişikliktir. Md.1528.

Elektronik imzanın nasıl alınacağına ve kullanımına ilişkin usul ve esaslara 5 bin 70 sayılı Elektronik İmza Kanunu ile bu Kanuna ilişkin yönetmeliklerde yer veril-

Dış Ticaretin Kolaylaştırılması

Basitleştirme

Uygulamadaki gereksiz formaliteleri, süreleri ve belgeleri azaltılarak sadeleştirilmesi.

Uyumlaştırma

Ulusal yasal düzenlemelerin, operasyonel işlem süreleri ile belgelerin uluslararası konvansiyon, standart ve uygulamalarla uyumlu hale getirilmesi.

Standardizasyon

Uygulamalar, prosedürler belgeler ve bilgi için uluslararası alanda anlaşılmış biçimlerin geliştirilmesi ve uluslararası standartlara uygun işlem yapılması.

miştir. Buradaki önemli bir ayrıntı kullanılacak nitelikli elektronik sertifikalarında sertifika sahibi alanı içerisine sertifika kullanıcısının ismiyle birlikte temsil ettiği tüzel kişinin de ismi yazılarak tescil ve ilan edilecek olmasıdır.

Elektronik imza ile düzenlenebilecek belgeler: Bu yasa çerçevesinde tarafların anlaşmaya varması kaydıyla;

- ✓ İhbarlar
- ✓ İtirazlar ve benzeri beyanlar
- ✓ Fatura
- ✓ Teyit mektubu ve
- ✓ İştirak taahhütnamesi

elektronik ortamda düzenlenebilecek, gönderilebilecek ve saklanabilecek. Md.1525

Elektronik imza ile düzenlenemeyecek kıymetli evraklar: Bu yasa çerçevesinde düzenlenmesine izin verilen

- ✓ Poliçe
- ✓ Bono
- ✓ Çek
- ✓ Makbuz Senedi
- ✓ Varant (rehin senedi) ve
- ✓ Kambiyo senetlerine benzer senetler

elektronik imza ile düzenlenmesi mümkün değildir. Md.1526/1. Mevcut uygulamada olduğu gibi kağıt ortamda ve ıslak imza ile imzalanarak dolaşımı sağlanacaktır.

Elektronik imza ile düzenlenebilecek dış ticaret belgeleri: Dış ticaret işlemlerinin temel belgelerini oluşturan

- ✓ Fatura (malın kime satıldığını gösteren belge),
- ✓ Koşimento (deniz yoluyla yapılan taşımada düzenlenen kıymetli evrak),
- ✓ Taşıma senedi (kara, hava, demiryolu ve kurye taşımacılığında düzenlenen belge) ile
- ✓ Sigorta poliçesinin

imzası elle, faksimile baskı, zımba, ıstampa sembol şeklinde veya elektronik herhangi bir araçla atılabilir. Md.1526/2.

Türk Ticaret Kanunu'nda yapılan bu düzenleme ile dış ticarete ilişkin düzenlenmesi gereken belgelerin imzasına ilişkin uygulama Uluslararası Ticaret Odası (International Chamber of Commerce-ICC) tarafından yapılmış olan düzenlemelere paralel hale getirilmiştir.

Koşimento ve sigorta poliçesi ciro edilerek alacak hakkının devrine izin veren kıymetli bir evrak niteliğindedir. Elektronik imza ile düzenlenen bu belgeler ile hak devrinin yani cironun nasıl yapılacağına ilişkin usul ve esasları belirleyecek yönetmeliğin yayımlanması beklenmektedir.

Tabi ki belgelerin Türkiye'de elektronik imza ile düzenlenebiliyor, gönderilebiliyor ve saklanabiliyor olması önemli olmakla birlikte karşı taraf ülkesindeki yasalarında bu belgelerin elektronik ortamda düzenlenmesine, gönderilmesine ve saklanmasına izin veriyor olması gerektiği unutulmamalıdır.

Türk Ticaret Kanunu gereğince düzenlenmesi önemli olan faturaların, Maliye Bakanlığı tarafından 213 sayılı Vergi Usul Kanunu (VUK) geçici 242'nci maddesinde yapılan düzenleme ile elektronik ortamda düzenlenebileceği, saklanabileceği ve gönderilebileceğine ilişkin yasal düzenleme yapılmış ve bu doğrultuda e-fatura projesi uygulamaya alınmıştır. Bu proje çerçevesinde şimdilik ve tercihen sadece limited ve anonim şirket statüsündeki firmalar projeye entegre olabilmektedir. Şirketlerin İnternet kullanımının zorunlu hale getirecek olan Md.1524'ın 1 Temmuz 2013 tarihinden itibaren yürürlüğe girecek olmasından sonra tüm firmaların elektronik fatura projesine entegre olmalarının zorunlu hale getirileceği beklenmektedir. Projeye ilişkin detay bilgiye <http://www.efatura.gov.tr> adresinden ulaşılması mümkün bulunmaktadır.

İnternet sitesinin kullanımı: Şirketlerin İnternet sitesi kullanması zorunlu hale getirildi. Bu maddenin yürürlük tarihi 1 Temmuz 2013 olarak belirlenmiştir. Bu süre içerisinde ticari faaliyet içerisindeki tüm şirketlerin İnternet sitesine ilişkin teknik çalışmalarını tamamlayarak 1 Temmuz 2013 tarihine hazır olmaları gerekmektedir.

Diğer taraftan, tacirin işletmesiyile ilgili olarak kullandığı her türlü kağıt ve belgede; ticari işletmenin sicil numarası, ticaret ünvanı, merkezi, sermaye miktarının yanı sıra İnternet sitesi adresi ve numarasının da gösterilmesi gerekmektedir.

Md.39.

Sonuç olarak elektronik dış ticaretin yaygınlaşması için Türkiye içerisinde yapılması gereken yasal düzenlemeler sırasıyla, 23 Ocak 2004 tarihinde 5 bin 70 sayılı Elektronik İmza Kanunu, 4 bin 458 sayılı Gümrük Kanunu, bin 602 sayılı Türk Ticaret Kanunu ve 213 sayılı Vergi Usul Kanunu'nda yapılan değişiklikler ile gerçekleştirilmiştir.

Tüm taraflardan uluslararası rekabet güçlerini artırmaya imkan sağlayacak sistem alt yapılarının bu düzenlemelere uyumlu hale getirilmesiyle maliyetlerin azaltılması ve elektronik ticaretin yaygınlaştırılması için talepte bulunmaları beklenmektedir.

Yararlanılan kaynaklar: 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu, <http://www.gumruk.gov.tr>, <http://www.efatura.gov.tr>

A ır ı bilgi ve belge ihtiyacı

- Otomasyon eksikliği ve bilgi teknolojilerinin yetersiz kullanımı
- Açık ve belirgin olmayan ithalat ve ihracat gerekleri ve şeffaflık eksikliği
- Yetersiz prosedürler, kontrol temelli denetim ve risk değerlendirme tekniklerinin eksikliği
- Modernizasyon eksikliği ve gümrük ile diğer kamu kurumları arasındaki yetersiz işbirliği

Yurt Dışı Fuar Takvimi Şubat 2012

FUAR ADI	TARİHİ	KONUSU	ÜLKE VE KENT	FUAR ADI	TARİHİ	KONUSU	ÜLKE VE KENT
SPIELWARENSESSE - International Toy Fair	01 Şubat - 06 Şubat 2012	Oyuncak	ALMANYA Nürnberg	STROYTECH	14 Şubat - 17 Şubat 2012	Yapı Teknolojileri Ve Mak. İç. Dizayn	RUSYA Moskova
PACKTECH & FOODTECH	01 Şubat - 04 Şubat 2012	Gıda İşleme ve Paketleme Makineleri	ÇİN Shanghai	Curve IV	15 Şubat - 17 Şubat 2012	İç Giyim-Mayo	ABD Las Vegas
STONA - INTERNATIONAL GRANITES & STONE FAIR	01 Şubat - 04 Şubat 2012	Mermer, Doğtaş	HINDİSTAN Bangalore	AUTOMECHANICA MIDDLE EAST	15 Şubat - 19 Şubat 2012	Oto ve motor, yedek parça ve aks.	BAE Dubai
ISE Integrated Systems Europe	01 Şubat - 03 Şubat 2012	Bilgisayar ve Görüntüleme Tekn.	HOLLANDA Amsterdam	VICTORIA STONE FAIR 2012	15 Şubat - 18 Şubat 2012	Mermer ve Granit	BREZİLYA Vitoria
OSLO FASHION FAIR	01 Şubat - 04 Şubat 2012	Moda ve Hazır Giyim	NORVEÇ Oslo	Fruvver 2012	15 Şubat - 18 Şubat 2012	Maye ve sebze sektörü teknolojileri	İSPANYA Zaragoza
Bahçebuild (Batimat)	01 Şubat - 04 Şubat 2012	Yapı Teknolojileri ve Makineleri	RUSYA St.Petersburg	ROOMS	15 Şubat - 17 Şubat 2012	Tekstil, Hazır Giyim, Ayakkabı, Deri,	JAPONYA Tokyo
STROISIB	01 Şubat - 04 Şubat 2012	İnşaat ve yapı teknolojileri	RUSYA Novosibirsk	FARMER EXPO	15 Şubat - 18 Şubat 2012	Tarım, Ormanlık, Bahçeçilik	MACARİSTAN Debrecen
Stroytech / ISET	01 Şubat - 03 Şubat 2012	İnşaat Teknolojileri ve Makineleri	RUSYA Moskova	MEBLE - Furniture Fair	15 Şubat - 18 Şubat 2012	Mobilya ve Aksesuar	POLONYA Poznan
Metal & Steel Saudi Arabia 2012	01 Şubat - 04 Şubat 2012	Metal Çelik İşleme	SARABİSTAN Riyad	StroSib - The 2. Building Week	15 Şubat - 18 Şubat 2012	Yapı Malzemeleri	RUSYA Novosibirsk
World of Concrete	02 Şubat - 05 Şubat 2012	Yapı Tekn. Ve Makineleri, İç. Dizayn	ABD Las Vegas	EAAPA - EURASIA PARKS AND ATTRACTION EXPO	15 Şubat - 17 Şubat 2012	Park ve bahçe ekip.	RUSYA Moskova
The WSA Show - World Shoe Association	02 Şubat - 04 Şubat 2012	Ayakkabı ve çanta	ABD Las Vegas	International Roofing Expo	16 Şubat - 18 Şubat 2012	İnşaat tek. ve mak. iç. dekorasyon	ABD Las Vegas
Expo 4.0	02 Şubat - 05 Şubat 2012	Tekstil Baskı, Nakış İşleme	Almanya Stuttgart	Vivanesse Trade Fair for Natural Personal Care and Wellness	16 Şubat - 19 Şubat 2012	Kozmetik	ALMANYA Nürnberg
Expo Energy	02 Şubat - 11 Şubat 2012	Tesisat, Isıtma, Soğutma,	BULGARİSTAN Sofya	BIOFACH - WORLD ORGANIC TRADE FAIR	16 Şubat - 19 Şubat 2012	Organik Ürünler	ALMANYA Nürnberg
JUNWEX International Jewellery Forum	02 Şubat - 08 Şubat 2012	Mücevherat	RUSYA St.Petersburg	EasyFairs PACKAGING INNOVATIONS Exhibition	16 Şubat - 17 Şubat 2012	Paketleme Malzemeleri	İNGİLTERE Birmingham
Inter Agro 2012	02 Şubat - 04 Şubat 2012	Tarım Fuarı	UKRAYNA Kiev	KIEV FASHION	16 Şubat - 9 Şubat 2012	Moda Fuarı	UKRAYNA Kiev
INTERSOLAR	03 Şubat - 11 Şubat 2012	Enerji	ABD San Francisco	Miami International Boat Show & Strictly Sail	17 Şubat - 21 Şubat 2012	Tekne, Tekne Aksesuarları	ABD Miami
POIM	03 Şubat - 11 Şubat 2012	Elektrik Elektronik	ALMANYA Nürnberg	PAPERWORLD - INTERNATIONAL FRANKFURTER MESSE	17 Şubat - 19 Şubat 2012	Ofis Malzemeleri ve Ekipmanları	ALMANYA Frankfurt
CIFF KIDS	03 Şubat - 06 Şubat 2012	Çocuk Giyim ve Moda	DANİMARKA Kopenhag	BauenEnergie Wien	17 Şubat - 20 Şubat 2012	İnşaat tek.	AVUSTURYA Viyana
BISUTEX - Fashion Jewellery and Accessories Trade Fair	03 Şubat - 07 Şubat 2012	Hediyelik Eşya, Saatler, Mücevherat	İSPANYA Madrid	PROMOTA	17 Şubat - 18 Şubat 2012	Promosyon	İNGİLTERE Birmingham
SIMM INTERNATIONAL FASHION FAIR MADRID	03 Şubat - 05 Şubat 2012	Hazır Giyim, Moda	İSPANYA Madrid	MALAYSIA TECHNOLOGY EXPO 2012	17 Şubat - 19 Şubat 2012	Teknoloji, İletişim, Elektronik	MALEZYA Kuala Lumpur
MMC Kids Collections	04 Şubat - 06 Şubat 2012	Çocuk Giyim ve Moda	ALMANYA Leipzig	Annual Los Angeles Boat Show	18 Şubat - 21 Şubat 2012	Bot ve aksesuarları (Gemi)	ABD Los Angeles
HAUSBAUER - Building & Renovation	04 Şubat - 06 Şubat 2012	Yapı Tekn. Ve Makineleri, İç. Dizayn	AVUSTURYA Klagenfurt	Palm Beach International Art&Antique Show	18 Şubat - 22 Şubat 2012	Ev Dekorasyonu, Tekstil, Halı	ABD Palm Beach
IFJAS - International Fashion Jewellery & Accessories Fair	04 Şubat - 07 Şubat 2012	Mücevher, Değerli Tas ve Saat	HINDİSTAN Mumbai	Canadian International Auto Show (CIAS)	18 Şubat - 27 Şubat 2012	Ticari Araç, Motosiklet, Karavan	KANADA Toronto
ITAMIA EXPO 2012	04 Şubat - 07 Şubat 2012	Tekstil makineleri ve parçaları	HINDİSTAN Mumbai	SKOMESSE - FOOTWEAR EXHIBITION	18 Şubat - 20 Şubat 2012	Deri, deri ürünleri, ayakkabı	NORVEÇ Oslo
JEWELLER	04 Şubat - 07 Şubat 2012	Hediyelik Eşya, Saatler, Mücevherat	RUSYA Moskova	PREMIUM ORDER	19 Şubat - 22 Şubat 2012	Hazır Giyim	ALMANYA Münih
American International Fine Art Fair	05 Şubat - 13 Şubat 2012	Ev Dekorasyonu, Tekstil, Halı	ABD Palm Beach	Oldenburger Modetage	19 Şubat - 21 Şubat 2012	Çocuk Giyim ve Moda	ALMANYA Oldenburg
KEM'S FURNITURE & ACCESSORY PREMIUM ORDER	05 Şubat - 07 Şubat 2012	Mobilya	ABD New Jersey	SIA International Agricultural Show	19 Şubat - 27 Şubat 2012	Tarım	FRANSA Paris
Campos 2012	05 Şubat - 08 Şubat 2012	Hazır Giyim	ALMANYA Düsseldorf	BIGLU SALONE DELLA NAUTICA)	19 Şubat - 27 Şubat 2012	Denizcilik Fuarı	İTALYA Roma
The San Francisco International Gift Fair	05 Şubat - 07 Şubat 2012	Tarım Fuarı	İTALYA Torino	FASHION COTERIE	20 Şubat - 22 Şubat 2012	Hazır Giyim	ABD New York
CPD SIGNATURES	06 Şubat - 09 Şubat 2012	Saat, Mücevher, Hediyelik Eşya	ABD San Francisco	IDEX 2012	20 Şubat - 24 Şubat 2012	Savunma sanayi	BAE Abu Dabi
International FoodService India	06 Şubat - 08 Şubat 2012	Bayan Giyim ve Aksesuarları	ALMANYA Düsseldorf	BETA INTERNATIONAL	20 Şubat - 22 Şubat 2012	Spor Eşyalar	İNGİLTERE Birmingham
Premier Kids - International Children's Fashion Fair	06 Şubat - 10 Şubat 2012	Otel Ve Rest. Ekip. Mağaza Mevzuatı	HINDİSTAN Mumbai	Moda UK	20 Şubat - 22 Şubat 2012	Hazır giyim, Ayakkabı, Aksesuar	İNGİLTERE Birmingham
SFB Spring Fair Birmingham	06 Şubat - 10 Şubat 2012	Bebek eşyaları, Çocuk Giyim	İNGİLTERE Birmingham	Ophthalmologic Optics	21 Şubat - 24 Şubat 2012	Optik, Optik Aletler	RUSYA Moskova
MIDDLE EAST ELECTRICITY	07 Şubat - 09 Şubat 2012	Ev ve Hediyelik Eşya, Mücevherat	İNGİLTERE Birmingham	BELLEGEMASH	22 Şubat - 25 Şubat 2012	Makina	BEARUS Minsk
BioFach China	07 Şubat - 09 Şubat 2012	Organik Ürünler	ÇİN Shanghai	EXPOLAV	22 Şubat - 24 Şubat 2012	Tekstil, Tekstil Makineleri	BREZİLYA Sao Paulo
PRODEXPO	07 Şubat - 11 Şubat 2012	Gıda İşleme ve Paketleme Makineleri	RUSYA Moskova	KINGPINS	22 Şubat - 23 Şubat 2012	Jeans, İplik, Pamuk	ÇİN HONG KONG
Chilivene Rossija	07 Şubat - 09 Şubat 2012	Sihhi Tesisat, Isıtma, Soğutma, Klima	RUSYA Moskova	HOTERES JAPAN	22 Şubat - 25 Şubat 2012	Hotel, restoran, food servis ürün.	JAPONYA Tokyo
Aqua-Therm Russia	07 Şubat - 10 Şubat 2012	Soğutma, Havalandırma	RUSYA Moskova	Construma 2012	22 Şubat - 25 Şubat 2012	İnşaat Ekipmanı ve mak.	MACARİSTAN Budapeşte
AGROFARM	07 Şubat - 09 Şubat 2012	Tarım	RUSYA Moskova	CONFITEPO - International Candy Show	22 Şubat - 25 Şubat 2012	Yiyecek ve İçecek	MEKSİKA Guadalajara
CSTB	07 Şubat - 09 Şubat 2012	Multimedya, TV ve kablo teknolojileri	RUSYA Moskova	CPM	22 Şubat - 25 Şubat 2012	hazır giyim, moda	RUSYA Moskova
International Builders Show	08 Şubat - 11 Şubat 2012	İnşaat	ABD Orlando	ELEKTRO	22 Şubat - 03 Mart 2012	Elektrik Mühendisliği, Elektronik	RUSYA Moskova
E-world energy & water - International Fair and Congress	08 Şubat - 10 Şubat 2012	Yenilenebilir Enerji, Su Sis. ve Tekn.	ALMANYA Essen	UMA Motorcoach Expo	23 Şubat - 27 Şubat 2012	Otomotiv	ABD Las Vegas
FRUIT LOGISTICA	08 Şubat - 10 Şubat 2012	Gıda	ALMANYA Berlin	Gem and Jewellery India International Exhibition (GJIE)	23 Şubat - 26 Şubat 2012	Mücevherat	HINDİSTAN Chennai
Bride Show	08 Şubat - 11 Şubat 2012	Gelinlik ve Düğün Malzemeleri	BAE Dubai	MILANO MODA DONNA	23 Şubat - 29 Şubat 2012	Moda, Kadın Hazır Giyim	İTALYA Milano
Food and Hospitality Expo 2012	08 Şubat - 11 Şubat 2012	Yiyecek ve İkrâm	BAHREYN Manama	CONMAC UKRAINE	23 Şubat - 26 Şubat 2012	Yapı ve İnşaat İnşaat Makineleri	UKRAYNA Kiev
Le Cuir a Paris	08 Şubat - 10 Şubat 2012	Deri, Deri Ürünleri, Ayakkabı	FRANSA Paris	KIEV INTERIORS	23 Şubat - 26 Şubat 2012	Dekorasyon, Ev ve Ofis Tasarım	UKRAYNA Kiev
MOD'AMONT	08 Şubat - 10 Şubat 2012	Tekstil, kumaş, ev tekstili, Moda Aksesuarları	FRANSA Paris	WinTec/Expo Ukraine	23 Şubat - 26 Şubat 2012	Yapı, İnşaat	UKRAYNA Kiev
Zoom By Fatex	08 Şubat - 10 Şubat 2012	Bay, Bayan, Çocuk Giyim	FRANSA Paris	Batibook	24 Şubat - 06 Mart 2012	Mobilya Dekorasyonu ve Yapı Malz.	BELÇİKA Brüksel
BC INDIA - A BAUMA CONEXPO SHOW	08 Şubat - 11 Şubat 2012	İş, İnşaat ve İnşaat Malz. Madenleri	HINDİSTAN Mumbai	Graphics of the Americas	25 Şubat - 27 Şubat 2012	Baskı ve grafik sanatları ekipmanları	ABD Miami
IBC - Int. Broadcasting Convention	08 Şubat - 10 Şubat 2012	Yayın, Görüntü ve Televizyon Tekn.	HOLLANDA Amsterdam	Bag&Accessories	25 Şubat - 29 Şubat 2012	Çanta ve Aksesuarlar	AVUSTRALYA Sidney
International Armoured Vehicles	08 Şubat - 09 Şubat 2012	Zırh Araçlar ve yan sanayi	İNGİLTERE Londra	Pitti Imagine Clouidine	25 Şubat - 26 Şubat 2012	Giyim ve Moda	İTALYA Floransa
CEVISAMA	07 Şubat - 10 Şubat 2012	Yapı Teknolojileri Ve Makineleri	İSPANYA Valencia	BEAUTY	25 Şubat - 28 Şubat 2012	Kozmetik Ürünleri	MOLDOVA Kishinev
MARMOL	08 Şubat - 11 Şubat 2012	Yapı Teknolojileri ve Makineleri	İSPANYA Valencia	Stjewelry - Jewelry And Precious Stones Exhibition	25 Şubat - 28 Şubat 2012	Saat, mücevher, kıyımculuk	RUSYA Novosibirsk
STOCKHOLM FURNITURE FAIR	08 Şubat - 12 Şubat 2012	Mobilya	İSVEÇ Stockholm	EuroCIS	26 Şubat - 01 Mart 2012	Perakende Yazılım ve Güvenlik Ekip.	ALMANYA Düsseldorf
Aqua-Therm Moscow	08 Şubat - 11 Şubat 2012	Isıtma, Soğutma, Hav. ve Tesisat	RUSYA Moskova	EUROSHOP - The Global Retail Fair	26 Şubat - 02 Mart 2012	Promosyon Ürünleri	ALMANYA Düsseldorf
Kitchen & Bath China	09 Şubat - 11 Şubat 2012	Mobilya, sihi tesisat, ısıtma soğutma	ÇİN Shanghai	International Food & Drink Expo India	26 Şubat - 28 Şubat 2012	Gıda ve içecek, otel ve yemek ekip.	HINDİSTAN Y.Delhi
Metatech Malaysia	09 Şubat - 11 Şubat 2012	Metal İşleme, Kaynak Teknolojisi	MALEZYA Kuala Lumpur	FUTURA FAIR	26 Şubat - 27 Şubat 2012	Giyim, Moda, Ayakkabı	İRLANDA Dublin
NAFEM	10 Şubat - 12 Şubat 2012	Otel ve Yemek Ekipmanları	ABD Orlando	COSMOBELLEZZA & Wellness	26 Şubat - 28 Şubat 2012	Kozmetik	İTALYA Barselona
Berlinale	10 Şubat - 20 Şubat 2012	Sinema	ALMANYA Berlin	EXPOCASA	26 Şubat - 05 Mart 2012	Mobilya, ev eşyaları, iç. dekorasyon	İTALYA Torino
Inhorgenta europe	10 Şubat - 13 Şubat 2012	Hediyelik Eşya, Saatler, Mücevherat	ALMANYA Münih	Metal and Steel 2012	26 Şubat - 28 Şubat 2012	Demir, Çelik, Metal, Metalurji	MISIR Kahire
China International Gold, Jewellery & Gem Fair Guangzhou	10 Şubat - 13 Şubat 2012	Mücevher	ÇİN Guangzhou	RSA	27 Şubat - 03 Mart 2012	Bilgi teknolojileri, iletişim ve güvenlik	ABD San Francisco
China International Automotive Aftermarket Industry & Tuning	10 Şubat - 12 Şubat 2012	Otomotiv yan sanayi	ÇİN Guangzhou	APS American Physical Society	27 Şubat - 02 Mart 2012	Nano Teknoloji	ABD Boston
CIFF - COPENHAGEN INTERNATIONAL FASHION FAIR	10 Şubat - 13 Şubat 2012	Hazır Giyim, Moda	DANİMARKA Kopenhag	Mobile World Congress	27 Şubat - 01 Mart 2012	Telekomünikasyon	İSPANYA Barselona
CPH Vision Scandinavian Design and Streetwear Exhibition	10 Şubat - 13 Şubat 2012	Hazır Giyim	DANİMARKA Kopenhag	PLASTEX	27 Şubat - 01 Mart 2012	Metal İşleme Plastik ve Kauçuk	MISIR Kahire
India Wood	10 Şubat - 14 Şubat 2012	Mobilya Yan Sanayi	HINDİSTAN Bangalore	KONEXPO (MCPX) - Manufactured Concrete Products Expo	28 Şubat - 02 Mart 2012	İnşaat Teknolojileri ve Makineleri	ABD Tekvas
FARMA - International Fair of Animal Breeding	10 Şubat - 13 Şubat 2012	Hayvancılık teknolojileri	POLONYA Poznan	IPC APEX EXPO 2012	28 Şubat - 01 Mart 2012	Elektronik endüstriyel vellest ekip.	ABD Las Vegas
InterCHARM Ukraine	10 Şubat - 12 Şubat 2012	Kozmetik Ürünleri	UKRAYNA Kiev	embedded world - Exhibition&Conference Nürnberg	28 Şubat - 01 Mart 2012	Bilgi teknolojileri, telekomünikasyon	ALMANYA Nürnberg
UKRAINE INTERCHARM	10 Şubat - 12 Şubat 2012	Cosmetics	UKRAYNA Kiev	R+T	28 Şubat - 03 Mart 2012	Ulus. Kepek, Kapı ve Güneşlik Fuarı	ALMANYA Stuttgart
Intergastra	11 Şubat - 05 Şubat 2012	Otel, Restoran, Yiyecek&İçecek	ALMANYA Stuttgart	Futurebuild Middle East(Part of Arabian Construction Week)	28 Şubat - 01 Mart 2012	Yapı teknolojileri ve Mak. İç. Yapı	BAE Abu Dabi
MMM Minerals, Metals & Metallurgy	11 Şubat - 14 Şubat 2012	Kalıp, Metalurji, demir dışı metaller	HINDİSTAN Yeni Delhi	Greenbuild Middle East (Part of Arabian Construction Week)	28 Şubat - 01 Mart 2012	Yapı teknolojileri ve Mak. İç. Yapı	BAE Abu Dabi
DREMA	11 Şubat - 14 Şubat 2012	İşleme Makineleri, Mobilya Aksesuarları	POLONYA Poznan	CABSAT MENA & Satellite MENA	28 Şubat - 01 Mart 2012	Bilgi Tekn. ve Telekomünikasyon	BAE Dubai
Ambiente Russia	11 Şubat - 15 Şubat 2012	Cam, Hediyelik Eşya ve ev aks.	RUSYA Moskova	SALIMA	28 Şubat - 02 Mart 2012	Gıda	ÇEK CUM. Brno
American International Toy Fair	12 Şubat - 15 Şubat 2012	Oyuncak	ABD New York	INTECO	28 Şubat - 02 Mart 2012	Otel Malzemeleri	ÇEK CUM. Brno
SUSSENAUTIC	12 Şubat - 20 Şubat 2012	Tekne ve aks. römörk, sürt, dalgıç miz.	İSVİÇRE Bern	EMBAIX	28 Şubat - 02 Mart 2012	Araba&Paketleme	ÇEK CUM. Brno
Toy Fair - American International Toy Fair	13 Şubat - 16 Şubat 2012	Oyuncaklar	ABD New York	HISWA - Amsterdam Boat Show	28 Şubat - 04 Mart 2012	Yat ve Yat Aksesuarları	HOLLANDA Amsterdam
Magic Marketplace	13 Şubat - 15 Şubat 2012	Hazır Giyim, Moda ve Tekstil	ABD Las Vegas	CLIMATZON	28 Şubat - 02 Mart 2012	Sihhi tesisat, Isıtma, Soğutma, Havl.	İSPANYA Madrid
FHC China	13 Şubat - 16 Şubat 2012	Otel Ekipmanları	ÇİN Shanghai	İpack - İma	28 Şubat - 03 Mart 2012	Paketleme	İTALYA Milano
Pure - Pure & Premier - Womenswear And Accessories	13 Şubat - 15 Şubat 2012	Hazır giyim, Ayakkabı, Aksesuar	İNGİLTERE Londra	FOODEX JAPAN	28 Şubat - 02 Mart 2012	Gıda	JAPONYA Tokyo
Genera	13 Şubat - 15 Şubat 2012	Enerji	İSPANYA Madrid	Middle East Coatings Show 2012	28 Şubat - 01 Mart 2012	Yüzey İşleme-Boya Mükrep	MISIR Kahire
RSA Conference	14 Şubat - 18 Şubat 2012	Bilgi teknolojileri, iletişim ve güvenlik	ABD San Francisco	UZBULD	28 Şubat - 02 Mart 2012	İnşaat Malzemeleri, Makineleri	ÖZBEKİSTAN Taşkent
World Ag Expo 2012	14 Şubat - 16 Şubat 2012	Tarım ve Tarım Makineleri	ABD Kaliforniya	COMPOSITE EXPO	28 Şubat - 01 Mart 2012	Su Teknolojileri, Atık Ödütme, Enerji,	RUSYA Moskova
ZOW	14 Şubat - 17 Şubat 2012	Aydınlatma, mobilya	ALMANYA Bad Salzuflen	Interiors Moscow	28 Şubat - 02 Mart 2012	Mobilya ve iç. dizayn	RUSYA Moskova
STYLE & KABO	14 Şubat - 16 Şubat 2012	Moda, Ayakkabı, Deri	ÇEK CUM. Brno	Energiesparmesse	29 Şubat - 04 Mart 2012	Enerji	AVUSTURYA Vels
PREMIERE VISION - Clothing Textiles Fair	14 Şubat - 16 Şubat 2012	Tekstil, dokuma ve ev tekstili	FRANSA Paris	INTERTEXTILE SHANGAI	29 Şubat - 02 Mart 2012	Tekstil	ÇİN Sangay
Mobile World Congress (3GSM)	14 Şubat - 17 Şubat 2012	Bilgi Teknolojileri	İSPANYA Barselona	SAMOTER	29 Şubat - 04 Mart 2012	Yapı Teknolojileri ve Makineleri	İTALYA Verona
MILANOUNICA	14 Şubat - 16 Şubat 2012	Tekstil, kumaş, ev tekstili	İTALYA Milano	Architektur und Bauforum Süd	29 Şubat - 03 Mart 2012	Yapı Teknolojileri ve Mak. İç. Dizayn	RUSYA Krasnodar
MODA IN TESSUTO & ACCESSORI	14 Şubat - 16 Şubat 2012	Tekstil ve Hazır Giyim Aksesuarları	İTALYA Milano	KievBuild	29 Şubat - 02 Mart 2012	Yapı Teknolojileri ve Mak. İç. İnşaat	UKRAYNA Kiev
				WORLD OF STATIONERY	29 Şubat - 02 Mart 2012	Ofis Malzemeleri ve Kırtasiye	UKRAYNA Kiev

Yurt İçi Fuar Takvimi Şubat 2012 - Mart 2012

FUAR ADI	BAŞLANGIÇ	BİTİŞ	KONUSU	YERİ
IMOB 2012 İstanbul Mobilya Fuarı	31 Ocak 2012	04 Şubat 2012	Ev Mobilyası, Oturma Grupları, Bebek, Çocuk, Genç, Odalan, Yatak, Modüler Mobilya, Aksesuarlar, Sandalye, Mutfak Mobilyası	İstanbul
Officeexpo 2012- Ofis Mobilyaları Fuarı	31 Ocak 2012	04 Şubat 2012	Ofis Mobilyaları	İstanbul
Anlaş Beveç-İpecek İhtisas Fuarı	2 Şubat 2012	04 Şubat 2012	Alkollü ve Alkolsüz İçecekler, Çay Kahve, Enerji İçecekleri, Konsantre İçecekler, İçecek Ambalajları, Kokteyl Sosları, Sektör Dergileri, Şarap Firmaları, Satış Firmaları	Antalya
Win Welding '12 (12.)	2 Şubat 2012	05 Şubat 2012	Kaynak Ve Kesme Makine Ve Aletleri, Kaynak Otomasyon Servisleri Sistemleri, Kaynak Ve Dolgu Malzemeleri, Kaynak Hizmetleri	İstanbul
WIN Metal Working'12	2 Şubat 2012	05 Şubat 2012	17.Makine İmalatı ve Metal İşleme Teknolojileri Fuarı: Metal İşleme Mak. Özel ve Metal İşleri Dışındaki Mak. Makine Parçaları, El Aletleri, Fabrika Ve Dükkan Yerleşim Aletleri, Basınçlı Hava Sist. İş Güvenliği ve End. Mlz.	İstanbul
Win Surface Treatment '12	2 Şubat 2012	05 Şubat 2012	6.Yüzey İşleme Teknolojileri Fuarı: Yüzey Temizleme Ve Ön İşlem Malzemeleri, Boya Ve Plastik Kaplama Sistemleri, Galvaniz Sistemleri, Özel Yüzey Kaplama Teknolojileri, Boya Vernik	İstanbul
Evliik Dünyası 2012 Evliik Hazırlık Fuarı	03 Şubat 2012	05 Şubat 2012	Gelinlik, Damatlık, Ev Dekorasyonu, Davetiye, Nika Şekeri, Balayı Acenteleri, Davet Organizasyon Şirketleri,	İstanbul
Jewex Alyans, Altın, Gümüş, Takı ve Saat Fuarı	03 Şubat 2012	06 Şubat 2012	Alyans, Altın, Takı, Gümüş Aksesuarlar, Mücevher, Değerli Taşlar, Saat, Kumculuk Makineleri, Yan Sanayi	İzmir
Collection Premiere İstanbul (CPI) 2012	09 Şubat 2012	11 Şubat 2012	Bay Bayan Çocuk Hazır Giyim, Triko, İç Çamaşır, Çorap, Yan Sanayi ve Aksesuar	İstanbul
EMITT 2012	09 Şubat 2012	12 Şubat 2012	16.Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı: Seyahat Acenteleri, Oteller, Rent A Car Şirketleri, Turizm Büroları, Turizm Bakanlık, Bölgesel Turizm Tanıtma Ofisleri	İstanbul
Avrasya Boat Show 2012	10 Şubat 2012	19 Şubat 2012	6.Deniz Araçları, Ekipmanları ve Aksesuarları: Tekne Aksesuarları ve Yapım Malzemeleri, Sürat Ve Gezi Tekneleri, Motor Yat Ve Güç Ekipmanları, Tekne Ve Yatlar, Marinalar Ve Su Sporları için Donanımlar ve Aksesuarlar	İstanbul
İnsan Kaynakları Fuarı 2012 (15.)	15 Şubat 2012	16 Şubat 2012	İnsan Kaynakları, Eğitim, Dansmanlık, Lojistik, Reklam, Tanıtım, Araştırma, Teknoloji, Yazılım, Yayınçılık	İstanbul
Anlaş Food Product	15 Şubat 2012	18 Şubat 2012	19.Uluslararası Gıda İhtisas Fuarı: El, Sütlü, Pastaçılık ve Sü Ürünleri, Dondurulmuş Gıda, Yağlar, Doğal Ürünler, Kuruyemiş, Baharatlar, Gıda Ambalaj Ekipmanları.	Antalya
IF Wedding Fashion İzmir	15 Şubat 2012	18 Şubat 2012	Gelinlik, Damatlık ve Abiye Giyim Fuarı: Gelinlik, Damatlık, Abiye Giyim, Abiye ve Gelinlik Kumas, Aksesuar	İzmir
MTF- Moda Tutarlılıklar Fuarı	15 Şubat 2012	18 Şubat 2012	Konfeksiyon Yan Sanayi, Kumas, Konfeksiyon Makineleri, İplik, Diğer Hizmet Sağlayıcılar	İzmir
Adana İnşaat 2012	16 Şubat 2012	19 Şubat 2012	6.Yapı Malzemeleri, İnşaat Teknolojileri, İş ve İnşaat Makineleri Fuarı: Yapı Malzemeleri, İnşaat Teknolojileri, İş Ve İnşaat Makineleri	Adana
IHS 2012 Adana	16 Şubat 2012	19 Şubat 2012	5.İstima, Soğutma, Havalandırma, Doğalgaz Teknolojisi, Tesiilat ve Yalıtım Fuarı: İstima, Soğutma, Havalandırma, Doğalgaz Teknolojisi, Tesiilat ve Yalıtım	Adana
Tüyap İstanbul Uluslararası Boat Show (12.)	18 Şubat 2012	25 Şubat 2012	Yelkenli ve Motorlu Deniz Araçları, Şişme Botlar, Deniz Motorları, Gemi İnşa Seyir, Acil Durum Malzemeleri, Dalış, Balıkçılık Donanım Aksesuarları,	İstanbul
8.AEGEANAGRI Ege Tarım Sera ve Hayv. Fuarı	22 Şubat 2012	26 Şubat 2012	Tarım, Tarım Teknolojileri, Seraçılık, Hayvançılık, Tohum, Fidan, Gübre, Sulama Teknolojileri, Süt Endüstrisi	Denizli
Konya Yapı ve Dekorasyon Fuarı 2012	22 Şubat 2012	26 Şubat 2012	9.Yapı Malzemeleri Yapı Teknolojileri ve Dekorasyon Fuarı: Yapı Malzemeleri, Asansör, Yürüyen Aksamlar, Nalburuya,	Konya
IHS Konya 2012 Konya	22 Şubat 2012	26 Şubat 2012	İstima, Soğutma, Havalandırma, Doğalgaz Sistemleri, 9.İstima, Soğutma, Havalandırma, Doğalgaz, Pompa, Vana, Tesiilat, Yalıtım Malzemeleri ve Boru Fuarı: Tesiilat Yalıtım Ekip. ve Mlz. Pompa ve Vanalar, Borular	Konya
Konya Kent 2012	22 Şubat 2012	26 Şubat 2012	8.Yerel Yönetim İhtiyaçları, Kent Mobilyaları, Park Bahçe Düzenlemeleri, İtfaiye Araçları ve Yangın Güvenliği Fuarı	Konya
Konya Waterco 2012	22 Şubat 2012	26 Şubat 2012	İçme, Eysel ve Endüstriyel Arıtma Kimyasalları ve Geri Dönüşüm Sistemleri, Filtrale, Güneş/Rüzgar, Jeotermal, Biyoenji, Kojezarasyon, Ölçüm, Kontrol ve Laboratuvar Teknolojileri, Hizmet Grupları	Konya
Bursa Gıda / Gıda Tek 2012	23 Şubat 2012	26 Şubat 2012	Bursa 11.Gıda ve İçecek Ürünleri, Gıda İşleme, Paketleme İçecek Teknolojileri Fuarı: Gıda ve İçecek Ürünleri, Gıda İşleme, İçecek Teknolojileri, Unlu Mamuller	Bursa
UNTEK 2012 Bursa	23 Şubat 2012	26 Şubat 2012	3.Unlu Mamuller Teknolojileri, Pastane ve Fırıncı Ekipmanları Fuarı:Unlu Mamuller Teknolojileri, Pastane ve Fırıncı Ekipmanları	Bursa
Bursa 3.Sağlık Hizmetleri Fuarı	23 Şubat 2012	26 Şubat 2012	(Sağlık Turizmi Özel Bölümü): Hastaneler, Tedavi ve Sağlıkli Yaşam Merkezler, Poliklinikler, Tıbbi Donanım ve Malzemeler, Sigorta Şirketleri	Bursa
Bursa Mobilya ve Dekorasyon Fuarı 2012	23 Şubat 2012	26 Şubat 2012	9. Ev Ofis Mobilyaları, Dekorasyon Üniteleri, Aksesuarlar, İç Mimari ve Tasarım Fuarı: Ev Ofis Mobilyaları, Dekorasyon Üniteleri, Aksesuarlar, İç Mimari ve Tasarım	Bursa
Bursa Gelin Damat 2012	23 Şubat 2012	26 Şubat 2012	6.Evliik Hazırlık Fuarı: Evliik Öncesi Hazırlıklar	Bursa
Bursa Mağaza -Market Dizayn 2012	23 Şubat 2012	26 Şubat 2012	2. Mağaza Market Ekipmanları Fuarı: Mağaza -Market Ekipmanları	Bursa
Capfood	23 Şubat 2012	26 Şubat 2012	8.Gıda, Gıda Teknolojileri ve Ambalaj Fuarı: Gıda, Gıda Teknolojileri ve Ambalaj	Gaziantep
Gapfarm Tarım	23 Şubat 2012	26 Şubat 2012	3.Tarım Teknolojileri ve Hayvançılık Fuarı: Tarım, Tarım Teknolojileri, Hayvançılık	Gaziantep
Aysaf	29 Şubat 2012	03 Mart 2012	8. Uluslararası Ayakkabı Yan Sanayi Fuarı: Ayakkabı Yan Sanayi Ürünleri, Aksesuar, Deri, Süni Deri, Taban, Tekstil, Makineler, Kurum Müesseslikleri ve Dergiler	İstanbul
4.Yapı ve Ofel Fuarı Bodrum	29 Şubat 2012	03 Mart 2012	8.Seramik Dekorasyon Ürünleri, Aışap Ürünleri, Zemin Kaplama Malzemeleri, Havalandırma, İnşaat Makine Malzemeleri, Cephe Sistemleri, Boya ve İzolasyon	Muğla
TEKBRIDGE İstanbul Tekstil ve Aksesuarları Fuarı	01 Mart 2012	03 Mart 2012	Kumaş (Dokuma, Örne, Denim), Aksesuarlar (Askı, Bilgisayar ve Etiketleme Sistemleri, Etiket, Fermuar, Dügme, Çıktı, Transfer Baskı, Votka Vb.)	İstanbul
MOYAF 2012	01 Mart 2012	04 Mart 2012	5.Mobilya Yan Sanayi ve Aışap Makineleri Fuarı: Aışap İşleme ve Mobilya Makineleri, Mobilya Aksesuarları, Dişemelik Deri ve Kumaş, Empranya, Ray Sürgü Sistemleri, Sünger, Mobilya Terlek ve Ayakkabı	Bursa
3.Gıda, Tarım ve Hayvançılık Fuarı	01 Mart 2012	04 Mart 2012	Tarım Teknolojileri, Tarımsal Mekanzasyon, Hayvançılık Teknolojileri, Hayvan Sağlığı, Yem, Tohum, Fidançılık, Sulama, Gıda ve Gıda Endüstrisi, Ambalaj	Muğla
Eurasia Moto Bike Expo	01 Mart 2012	04 Mart 2012	Motosikletler, Biskiteler, Motosiklet, Biskitler Ekipman ve Aksesuarları, Tuning, Servis ve Bayiler	İstanbul
FOTEG İstanbul 2012	01 Mart 2012	04 Mart 2012	Gıda İşleme Teknolojileri Uluslararası İhtisas Fuarı: Katkı Maddeleri, Ambalajlama ve Lojistik, Teknolojileri, Unlu Mamul Teknolojileri, Gıda Güvenliği ve Hijyen	İstanbul
Mersin Agrodays	01 Mart 2012	04 Mart 2012	Mersin 7.Uluslararası Tarım Fuarı: Tarım, Tarım Makineleri, Gübre, Tohum, Seraçılık, Hayvançılık, Sulama	Mersin
Belediye Ekipmanları Fuarı	01 Mart 2012	04 Mart 2012	Belediye Ekipmanları, İhtiyaçları, Kent Mobilyaları, Park, Bahçe Düzenleme Ekipmanları, Arıtma Ekipmanları ve Malzemeleri, Taşıma Sistemleri	İzmir
İstanbul Pencere 2012	01 Mart 2012	04 Mart 2012	13.Uluslararası Pencere Fuarı: Pencere ve Panjur Sistemleri, Profil, Üretim Teknolojileri ve Makineleri, Aksesuar, Ham Madde ve Tamamlayıcı Ürünler	İstanbul
İstanbul Cam 2012	01 Mart 2012	04 Mart 2012	2.Cam Ürünleri ve Uygulamaları, Üretim - İşleme Teknolojileri ve Makineleri, Tamamlayıcı Ürün ve Kimyasallar Fuarı	İstanbul
İstanbul Kapı 2012	01 Mart 2012	04 Mart 2012	4.Kapı, Kepekli, Kilit, Panel, Pano, Bölme Sistem ve Aksesuarları Fuarı:Yapı-Endüstriyel Kapı, Bariyer Kilit, Alarm, Güvenlik Geçiş Kontrol Sistem, Kepekli Panel, Pano, Bölme Sistem ve Aksesuarları	İstanbul
Edufairs Yurt dışı Eğitim Fuarları	04 Mart 2012	04 Mart 2012	Yurt dışında Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yaz Okulu ve Yabancı Dil Eğitimleri	Ankara
Edufairs Yurt dışı Eğitim Fuarları	06 Mart 2012	06 Mart 2012	Yurt dışında Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yaz Okulu ve Yabancı Dil Eğitimleri	İzmir
Edufairs Yurt dışı Eğitim Fuarları	08 Mart 2012	08 Mart 2012	Yurt dışında Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yaz Okulu ve Yabancı Dil Eğitimleri	Bursa
Avrasya Demiryolu, Hafif Raylı Sis., Altyapı, Lçj. F.	08 Mart 2012	10 Mart 2012	Demiryolu ve Hafif Raylı Sistem Araç Gereçleri, Demiryolu ve Hafif Raylı Sistemler Altyapısı Araç Gereçleri, Demiryolu Lojistiği ve İnsan Taşımacılığı Araç Gereçleri	İstanbul
Çukurova Gıda / Gıda-Tek Fuarı 2012 (6.)	08 Mart 2012	11 Mart 2012	Gıda, İçecek Ürünleri, Gıda İşleme, Unlu Mamuller Teknolojileri, Depolama, Soğutma, Taşıma ve Mağaza-Market Ekipmanları	Adana
Adana 6.Ambalaj Fuarı 2012	08 Mart 2012	11 Mart 2012	Ambalaj ve Plastik Malzeme ve Makineleri, Paketleme İşlemleri, Kalıp, Çevre Teknolojileri ve Kauçuk	Adana
Matboa ve Reklamçılık Fuarı 2012 (2.)	8 Mart 2012	11 Mart 2012	Baskı Makineleri ve Malzemeleri, Açık Hava Reklamçılığı Kağıt Endüstrisi, Promosyon ve Reklam Malzemeleri	Adana
MODAKS 2012	8 Mart 2012	11 Mart 2012	2.Tekstil, Moda Aksesuarları ve Üretim Tekn. Fuarı: Tekstil, Moda Aksesuarları ve Üretim Teknolojileri	İstanbul
3T '12	8 Mart 2012	11 Mart 2012	10.Uluslararası Metal İşleme, Kalıp, Otomasyon Tekn. Fuarı	İzmir
Uluslararası LIGHTTECH 2012 Fuarı	8 Mart 2012	11 Mart 2012	Aydınlatma ve Yönlendirme Ürünleri, Amatörler, Avizeler, Lambalar, Tesiilat, Elektrik Malzemeleri, Bira Otomasyonu, Leder, Sensörler, Alarm Sistemleri ve Projeler, Güç Kaynakları.	İstanbul
Pro-Show 2012	8 Mart 2012	11 Mart 2012	Profesyonel Show Teknolojileri, Eğlence Endüstrisi için Özel Efektler, Konserler, Sahnelene ve Prezantasyon Teknolojileri, Sinema Salonları	İstanbul
12.Zemin Fuarı	8 Mart 2012	11 Mart 2012	Zemin Kaplama Malz. Sektör Fuarı: Halı, Parke, PVC, Seramik, Endüstriyel Zemin Kaplamaları, Zemin Temizlik Bakım Ürünleri, Zemin Aksesuarları	Gaziantep
Edufairs Yurt dışı Eğitim Fuarları	10 Mart 2012	11 Mart 2012	Yurt dışında Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yaz Okulu ve Yabancı Dil Eğitimleri	İstanbul
Bursa 10. Kitap Fuarı	10 Mart 2012	18 Mart 2012	Kitap ve Süreli Yayınlar	Bursa
Bursa Eğitim Fuarı	13 Mart 2012	18 Mart 2012	8.Yurt İçi ve Yurt Dışı Eğitim Fuarı	Bursa
İstanbul Güvenlik Teknolojileri 2012	14 Mart 2012	17 Mart 2012	Güvenlik Teknolojileri, Ekipmanları ve Aksesuarları	İstanbul
Subzonist 2012	14 Mart 2012	17 Mart 2012	10.Uluslararası Yan Sanayi Ürünleri Fuarı: Döküm, Talaslı ve Talasız Sekli Verme, Isı ve Yüzey İşlemler, Kalıplar, Plastik, Kauçuk, Elektrik, Elektronik	İstanbul
EF Endüstri 2012 5.Makine ve Otomasyon Fuarı	14 Mart 2012	17 Mart 2012	Hidrolik Promatik, Endüstriyel Otomasyon, Metal İşleme Makineleri, Yüzey İşlemler, Takım Tezgahları	İstanbul
Transport Lojistik	14 Mart 2012	17 Mart 2012	Transport Firmaları, Araç Üstü Ekipmanlar, Uluslararası Taşımacılık Servis İdare ve Kontrol Sistemleri, Yazılım Çözümleri	İstanbul
Arüsder 2012 Araçüstü Ekipmanları Fuarı	14 Mart 2012	17 Mart 2012	Araç Üstü Ekipman Üreticileri, (Dampör,Dorse, Lift, Çöp Kamyonu, Ambulans, İtfaiye)	İstanbul
Konya Tarım 2012	14 Mart 2012	18 Mart 2012	10. Uluslararası Tarım, Hayvançılık ve Süt Endüstrisi Fuarı: Tarım, Hayvançılık, Süt Endüstrisi	Konya
Kırtasiye 2012	14 Mart 2012	18 Mart 2012	18.Uluslararası İstanbul Kırtasiye, Kağıt, Okul Ve Ofis Ürünleri Fuarı: Yazım Alet Ve Aksesuarları, Kağıt, Dosyalama, Gönderi, Çizim ve Taslak Ürünleri, Okul Malzemeleri, İş Ve Evrak Çantaları, Valizler, Tebrük Kartları	İstanbul

Yurt dışı girişim

18 ülkeden işbirliği çağrısı

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne (TOBB) Aralık ayında farklı ülke ve sektörlerden işbirliği teklifleri geldi. 18 farklı ülkeden gelen işbirliği çağrılarını sizler için derledik.

BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ

FİRMA ADI: PIVOT Construction

ADRES: Abu Dhabi, UAE

YETKİLİ KİŞİ: Dr. Zahid Al Baloushi / Procurement Manager

Tel: 971.2.667 32 12; **e-mail:** z.albaloushi@pivot.ae;

web: www.pivot.ae

Firma, Türkiye'den mermer, seramik, demir – çelik, villalar için güneş enerjisi sistemleri ve her çeşit inşaat malzemeleri almak istemektedir. Zahid Al Baloushi ile 00971 56 753 39 96 numaralı cep telefonuyla da görüşülebilir.

HİNDİSTAN

FİRMA ADI: Hi-Tech Agro

ADRES: 6, Rajkamal Towers Loha Mandi Main Road Indore MP 452002, ,

YETKİLİ KİŞİ: Dileep Gandhi

e-mail: hitech.agro@hotmail.co.in

Firma, Türkiye'deki kurutulmuş incir, kayısı, Şam fıstığı ve fındık üreticileri ile temas kurmak istediğini bildiriyor. Aynı zamanda firma, Hint baharatları, susam tohumu ve tahin-helva yapmak için susam macunu ihraç etmek istediklerini de belirtiyor.



İTALYA

FİRMA ADI: Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)

ADRES: Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR

YETKİLİ KİŞİ: Semih Erden

Tel: +90.232.343 44 00 / 165;

e-mail: semih.erden@ebiltem.ege.edu.tr;

web: www.ebicege.org.tr

Gıda teknolojilerinin (özellikle gıda güvenliği, kimyasal ve fiziksel denge) en uygun hale getirilmesi ve geliştirilmesi üzerine faaliyet gösteren İtalyan ARGE takımı, ortak yatırım gerçekleştirip beraber çalışabileceği ortaklar arıyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 20111025006 referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

ALMANYA

FİRMA ADI: Richard Baumann

ADRES: 86551 Aichach, Münchenerstr. 69 Germany

YETKİLİ KİŞİ: Richard Baumann

Tel: 49.8251.89 46 13

Richard Baumann adlı Alman vatandaşı, Marktoberdorf / Allgaeu'da 20 çalışanı ve dikiş atölyesi birlikte yıllık 900.000 Euro ciro yaptığı bildirilen yatak çarşafı üretim tesisini satmak ya da devretmek istediğini bildiriyor.

İSVEÇ

FİRMA ADI: Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)

ADRES: Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR

YETKİLİ KİŞİ: Semih Erden

Tel: +90.232.343 44 00 / 165;

e-mail: semih.erden@ebiltem.ege.edu.tr;

web: www.ebicege.org.tr

Bebek ve çocuk giysileri tasarlayan firma, taşeronlar arıyor. Taşeron firmanın, peri masalı temalı desenlerin kumaşa (triko ve pamuk) baskısı, çocuk giysilerindeki basit desenlerin dikilmesi ve kumaşın sağlanması aşamalarının tamamını yüklenmesi gerekiyor. Akıcı İngilizce iletişim ve test baskılarını, anlaşma öncesi önkoşul olarak öne süren firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 20111123002 referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

İSPANYA**FİRMA ADI:** Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)**ADRES:** Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR**YETKİLİ KİŞİ:** Semih Erden**Tel:** +90.232.343 44 00 / 165;**e-mail:** semih.erden@ebiltem.ege.edu.tr;**web:** www.ebicege.org.tr

Tekstil sektöründe faaliyet gösteren firma, markasının pazarlama ve dağıtımını gerçekleştirebilecek ortaklar arıyor. Aranılan firmanın stok kapasitesine ve pazarlama alanında sektörel tecrübeye sahip olması bekleniyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 2011115057 referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

POLONYA**FİRMA ADI:** Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)**ADRES:** Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR**YETKİLİ KİŞİ:** Semih Erden**Tel:** +90.232.343 44 00 / 165;**e-mail:** semih.erden@ebiltem.ege.edu.tr;**web:** www.ebicege.org.tr

Evlilik ve düğün organizasyonları yapan firma, gelinlik ve gece giysileri üreticileri arıyor. Firma aradığı ortağın ürünlerinin Polonya'da dağıtımını yapmak istiyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 20111123011 referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

BELÇİKA**FİRMA ADI:** Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)**ADRES:** Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR**YETKİLİ KİŞİ:** Semih Erden**Tel:** +90.232.343 44 00 / 165;**e-mail:** semih.erden@ebiltem.ege.edu.tr;**web:** www.ebicege.org.tr

2-3 katlı konut ve işyerleri için "kendin yap" (DIY) biçiminde ahşap merdiven üreten firma, kırkı aşan farklı modeldeki merdiven çeşitleri için dağıtımçı firma (yapı market vb.) arayışında. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 2011117064 referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

ABD**FİRMA ADI:** Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)**ADRES:** Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR**YETKİLİ KİŞİ:** Can Şenyılmaz / Proje Uzmanı**Tel:** +90.232.343 44 00 / 166;**e-mail:** can.senyilmaz@ebiltem.ege.edu.tr;**web:** www.ebicege.org.tr

Metale çok iyi yapışacak ve yüksek dayanıklı hidrojen yalıtım

kaplamaları konusunda çözümler arayan firma, işbirliği teklifleri arıyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 11 LU 87GA 3NDA referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

BULGARISTAN**FİRMA ADI:** Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)**ADRES:** Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR**YETKİLİ KİŞİ:** Can Şenyılmaz / Proje Uzmanı**Tel:** +90.232.343 44 00 / 166;**e-mail:** can.senyilmaz@ebiltem.ege.edu.tr;**web:** www.ebicege.org.tr

Ateşe dayanıklı teknolojiler ve ürünler üzerine uzman olan bir KOBİ, sıvı kimyasal yüzeylerde malzeme ve maddelerden özellikle de sıvı almiş aşılardan değişiklikler için bir yöntem geliştirdi. Firma, ürünü lisanslamak, üretmek, ortak girişim ve teknik destekli ticari işbirlikleri ile ilgileniyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 11 BG 0528 3KWH referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

İNGİLTERE**FİRMA ADI:** Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)**ADRES:** Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR**YETKİLİ KİŞİ:** Can Şenyılmaz / Proje Uzmanı**Tel:** +90.232.343 44 00 / 166;**e-mail:** can.senyilmaz@ebiltem.ege.edu.tr;**web:** www.ebicege.org.tr

Hızlı çözünen tablet ve kapsüller için teknolojik yardım sağlayabilecek firmalar arayan firma, lisans anlaşmaları ve daha fazla geliştirme için teknik işbirliği yapabileceği firmalar arıyor. Bu kapsül ve tabletler "gıda sınıfında" ve insan kullanımına uygun olması gerektiği belirtiliyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 11 GB 41n7 3NJ8 referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

İSRAİL**FİRMA ADI:** Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)**ADRES:** Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR**YETKİLİ KİŞİ:** Can Şenyılmaz / Proje Uzmanı**Tel:** +90.232.343 44 00 / 166;**e-mail:** can.senyilmaz@ebiltem.ege.edu.tr;**web:** www.ebicege.org.tr

İsraili bir KOBİ, elektrik endüstrisi atıklarındaki metal ve plastik bileşenleri ayırmak için tam gelişmiş bir teknoloji arıyor. Aranılan teknolojinin, atık işleme; ufalama, toz haline öğütme ve metal parçaları ayırma biçiminde 3 aşamalı bir teknoloji olması gerektiği bildiriliyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 08 IL 80ER 2716 referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

Yurt dışı girişim



HOLLANDA

FİRMA ADI: Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)
ADRES: Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR
YETKİLİ KİŞİ: Can Şenyılmaz / Proje Uzmanı
Tel: +90.232.343 44 00 / 166;
e-mail: can.senyilmaz@ebiltem.ege.edu.tr;
web: www.ebicege.org.tr

Altyapı, petrol ve gaz boru hatları, tüp ve tanklar, dağıtım ağları, rafineriler, tesis boru tesisatı, deniz taşımacılığı ve süreç endüstrisi gibi alanlar için çok önemli bir tehdit olan paslanmanın ölçümü ve değerlendirmesi için eşsiz bir teknoloji öneren Hollandalı bir KOBİ, lisans anlaşmaları veya ticari anlaşmalar yapabileceği firmalar arıyor. Yüksek düzeyli teknoloji ve hizmetlerde kalıcı araştırma ve geliştirmeleri ve personel eğitimini önemseyen firma, yerinde hizmet, laboratuvar testleri, doğal deniz ortamı testleri gibi var olan teknikler ile yeni tekniklerin birleşimini sunuyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 11 NL 60FI 3MDZ referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

MAKEDONYA

FİRMA ADI: Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)
ADRES: Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR
YETKİLİ KİŞİ: Semih Erden
Tel: 90.232.343 44 00 / 165;
e-mail: semih.erden@ebiltem.ege.edu.tr;
web: www.ebicege.org.tr

Tesisat üzerine her türlü ürünün toptancılığını yapan firma, bu alanda yeni ürünleri ile Makedon pazarına girmek isteyen 'büyük ölçekli' firmalara dağıtımıcılık ya da ticari aracılık yapmak istiyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 20111228032 referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

RUSYA

FİRMA ADI: NEFTETANK LLC
ADRES: Building 1, 7, Chermynskij proyezd, Moscow, 127282, Russian Federation
Tel: 7.495.504 12 48; **Faks:** 7.495.504 12 48;
e-mail: info@neftetank.ru; **web:** www.neftetank.ru
 Petrol ürünleri, su vb. sıvıların depolanması ve taşınması

(Flexible Containers and Reservoirs for Storage and Transportation of Bulked Cargos) için esnek tanklar üreten firma, ürünlerini Türkiye'ye de ihraç etmek istiyor. Tankların hacimleri 1 m3 ile 25m3 arasında.

FRANSA

FİRMA ADI: Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)
ADRES: Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR
YETKİLİ KİŞİ: Can Şenyılmaz / Proje Uzmanı
Tel: 90.232.343 44 00 / 166;
e-mail: can.senyilmaz@ebiltem.ege.edu.tr;
web: www.ebicege.org.tr

Avrupa'da sera ve bahçe merkezleri tasarımında lider bir firma, kendi inşaat yapılarındaki, kaynaklanmış ve sıcak daldırma ile galvanizlenmiş çelik S235JR HDG [welded parts in Steel S235JR Hot-Dip Galvanized (HDG)] parçaları üretebilecek taşeron ortaklar arıyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 12 FR 35K7 3NUB referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

KORE CUMHURİYETİ

FİRMA ADI: Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)
ADRES: Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR
YETKİLİ KİŞİ: Can Şenyılmaz / Proje Uzmanı
Tel: 90.232.343 44 00 / 166;
e-mail: can.senyilmaz@ebiltem.ege.edu.tr;
web: www.ebicege.org.tr

Oksijenle ilgili ürün geliştirme ve su arıtma alanında uzman olan firma, tarım veya hayvancılıkla ilgili atık suları etkin bir şekilde arındıracak ve geri kazanılmış suyu tarım alanında kullanmak için bir teknoloji arıyor. Firma, lisanslama ve teknik işbirliği için potansiyel ortaklar aramaktadır. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 12 KR 9A9E 3NUD referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

LİTVANYA

FİRMA ADI: Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)
ADRES: Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR
YETKİLİ KİŞİ: Can Şenyılmaz / Proje Uzmanı
Tel: +90.232.343 44 00 / 166;
e-mail: can.senyilmaz@ebiltem.ege.edu.tr;
web: www.ebicege.org.tr

Binaların dış duvarlarının yalıtımı ve rötuşu için ayrılmış yeni ısı yalıtımlı apre panelleri sunan bir KOBİ, teknik destekli ticari işbirliği, ortak geliştirme veya mevcut ürünün kullanılmasında yeni yolları araştırabileceği ortaklar arıyor. Eşsiz malzeme ve tasarımı olan panellerin, yanıcı olmayıp ısı değişikliklerine ve hava etkilerine karşı dirençli oldukları bildiriliyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 11 LT 57AB 3N00 referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

Vergi Takvimi

Şubat Ayı Mali Yükümlülükler Takvimi

09 Şubat 2012 Perşembe	<ul style="list-style-type: none"> ● 16-31 Ocak 2012 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi
10 Şubat 2012 Cuma	<ul style="list-style-type: none"> ● 16-31 Ocak 2012 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
14 Şubat 2012 Salı	<ul style="list-style-type: none"> ● 2011 IV. Geçici Vergi Dönemine (Ekim-Kasım-Aralık) Ait Gelir Geçici Vergisinin Beyanı ● 2011 IV. Geçici Vergi Dönemine (Ekim-Kasım-Aralık) Ait Kurum Geçici Vergisinin Beyanı
15 Şubat 2012 Çarşamba	<ul style="list-style-type: none"> ● Ocak 2012 Dönemine Ait Kolalı Gazoz, Alkollü İçecekler ve Tütün Mamullerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ● Ocak 2012 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ● Ocak 2012 Dönemine Ait Motorlu Taşıtlara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi ● Ocak 2012 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ● Ocak 2012 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ● Ocak 2012 Dönemine Ait Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi
17 Şubat 2012 Cuma	<ul style="list-style-type: none"> ● 2011 IV. Geçici Vergi Dönemine (Ekim-Kasım-Aralık) Ait Gelir Geçici Vergisinin Ödemesi ● 2011 IV. Geçici Vergi Dönemine (Ekim-Kasım-Aralık) Ait Kurum Geçici Vergisinin Ödemesi
20 Şubat 2012 Pazartesi	<ul style="list-style-type: none"> ● Ocak 2012 Dönemine Ait Kolalı Gazozlara İlişkin EK:7 No.lu ÖTV Bildirim Formu ● Ocak 2012 Dönemine Ait Alkollü İçeceklere İlişkin EK:8 No.lu ÖTV Bildirim Formu ● Ocak 2012 Dönemine Ait Tütün Mamullerine İlişkin EK:9 No.lu ÖTV Bildirim Formu ● Ocak 2012 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin EK:10 No.lu ÖTV Bildirim Formu ● Ocak 2012 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ● Ocak 2012 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ● Ocak 2012 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ● Ocak 2012 Dönemine Ait Müşterek Bahislere İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Ödemesi ● Ocak 2012 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ● Ocak 2012 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
23 Şubat 2012 Perşembe	<ul style="list-style-type: none"> ● Ocak 2012 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı ● Ocak 2012 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı
24 Şubat 2012 Cuma	<ul style="list-style-type: none"> ● Ocak 2012 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı ● 1-15 Şubat 2012 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi
27 Şubat 2012 Pazartesi	<ul style="list-style-type: none"> ● Basit Usulde Vergilendirilen Mükelleflerin 2011 Yılına İlişkin Gelir Vergisi Beyanı
1-15 Şubat 2012	<ul style="list-style-type: none"> ● Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ● Ocak 2012 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Ödemesi ● Ocak 2012 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Ödemesi ● Ocak 2012 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Ödemesi
29 Şubat 2012 Çarşamba	<ul style="list-style-type: none"> ● Basit Usulde Vergilendirilen Mükelleflerin Gelir Vergisi I. Taksit Ödemesi ● Diğer Ücretlerin Gelir Vergisi I. Taksit Ödemesi ● Ocak 2012 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba) ● Ocak 2012 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs) ● Ocak 2012 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi



Gülay Özkan
Bilgi Üniversitesi
Öğretim Görevlisi,
MBA Programı
www.gulayozkan.com

KOBİLGİ

SONU DÜŞÜNEREK BAŞLAYIN

Türkiye pazarı, özellikle konum, genç nüfus, lojistik altyapısı gibi sebeplerle cazip ve gelişmekte olan pazarlardan biri. Yıldızı gittikçe daha da parlıyor. Ve bunun doğal sonucu olarak birçok satın alma, birleşme ve yatırım fırsatları oluşuyor. Peki, siz bunların ne kadar farkındasınız? Projelerinize başlarken bu olasılıkları düşünüyor musunuz? Ya da böyle bir pazarın rekabet şartlarının gittikçe artıyor olmasına karşı ne gibi önlemler alıyorsunuz?

Geçen hafta bir toplantımdan birkaç notu sizinle paylaşmak istiyorum. Görüşüğüm müşterim 20 yıllık bir şirkete sahip. 20 yıl içerisinde büyük mücadeleler vererek, idealist bir şekilde hem Türkiye’de, hem de bölgedeki ülkelerde iş yapar hale gelmiş. Ancak daha da büyüebilmesi ve bunu sürdürülebilir kılınması için bir yatırımcıya ihtiyacı var. Tam da bunu fark ettiği bir dönemde uluslararası büyük bir şirket satın almak için görüşmelere başlıyor. Fakat bu olasılığı daha önce hiç düşünmemiş ve hiçbir hazırlığı da yok. “Bizim finansal verilerimize göre hareket edersek halimiz yaman. Bir şeyler yapmamız lazım, yaptığımız işin kalitesi çok yüksek ve stratejik bir öneme sahip” diyor.

Bu resim aslında tam da gelişmekte olan bir ülkede ayakta durmak için çırpınan KOBİ gerçeğini yansıtıyor. Belki geçtiğimiz 20 yılda bunun böyle olması doğal karşılanabilir ama gelecek 20 yılda her şey değişecek, hatta şu an size ayakta tutabilen şartlar artık ayakta tutamayacak. Peki neler yapabiliriz ya da yapmalıyız?

1-Sonu düşünerek başlayın

Geçen ay akıllı başlangıçlar ve yola çıkmak zorunluluğundan bahsetmiştim. Akıllı başlangıcın en önemli unsuru bir işi neden yaptığınızı ve nereye ulaştırmak istediğinizi bilmek. Diğer unsurları ise riski en aza indirecek şekilde ekosistemi iyi kullanarak ilerlemek. Ancak bu planlarınızı yaparken kurduğunuz şirketin beş ile 10 yıl sonra nerede olacağını planlamanız gerekiyor. Ömür boyu size düzenli gelir yaratacak bir şirket mi istiyorsunuz yoksa bir süre sonra şirketinizi satmak mı istiyorsunuz? Bu iki şirketin veya projenin yapılanmaları ve stratejileri birbirinden çok farklı.

Bu nedenle başlamadan önce sonu düşünün ve ona göre başlayın. Bu sonu düşünürken Türkiye ve dünya pazarının gerçeklerini ve gidebileceğiniz noktaları dikkate alın. Sonu büyük düşünün ama olabildiğince küçük uygulamalarla başlayın!

2- Belgeleme ve yazılı çalışma kültürünü önemseyin çünkü söz uçuyor ve yazı kalıyor

Az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerde yazılı bir çalışma kültürünün zayıflığı tesadüf değil. İyi olduğunuzu belgelemek, yazılı çalışıyor olmak özellikle uluslararası işbirlikleri için olmazsa olmaz bir şart. Tıpkı yukarıda verdiğim KOBİ örneğinde olduğu gibi böyle bir işbirliği veya satın alma sizin belgeleriniz üzerinden ilerleyecektir, sözleriniz üzerinden değil.

Belgeler şirket içi finansal ve hukuki evraklar ile şirket dışı için web sayfası, basındaki haberler, müşterilere giden dokümanlar vb. belgeleri kapsar. Finansal ve hukuki yapınız ve belgeleriniz şirketinizin kalbi. Bu noktalarda şeffaflığın yanı sıra ikinci ve hatta üçüncü göz ile kontrol çok önemli. Belki büyük bütçelerle denetim yaptırabilirsiniz. Ancak bilançonuzu, defterlerinizi yılda bir kez başka bir mali müşavire denetletmeyi çok uygun bütçelerle yaptırabilirsiniz.

Türkiye’de avukat ile çalışma kültürümüz yok. Oysaki şirket kurarken çoğu KOBİ’nin mali müşavirine hazırlattığı “şirket ana sözleşmesi”ni aslında bir avukatın hazırlaması gerekiyor. Yani daha ilk adımdan bir avukat ile çalışmaya başlamak şart. Ve bunu bir çalışma kültürü haline getirmek gerekiyor.

Web sayfası bugün en kritik kimliklerinizden biri. Çok iyi pahalı tasarımlar değil ama kaliteli içerik koymanız çok önemli.

3-Başarılarınızı kendinize saklamayın:

Yine verdiğim KOBİ örneğinden gidersek; birçok başarılı projeye imza atmışlar ama bunları sadece kendileri biliyor. Bir proje, teslimatı yapıp parası alındığında bitmez. Bir proje bittikten sonra başarısı belgelenecek gerek basın da gerek web sayfasında yayınlandığında biter. Bunu kendinize bir ilke olarak edin. Bu başarıların anlatılmasının ne kadar büyük etkisi olduğunu uygulamada çok net görülebiliyor olacaksınız.

4-Bilmediğiniz bir bilgiyi satın alın:

Tüm bunları nasıl yapacağınızı bilmiyor olabilirsiniz. Belki de şimdiye kadar farkında bile değildiniz. Bilmediğiniz bir bilgiyi şirket dışından satın almayı öğrenmek de emin olun zaman alıyor. Yıllar içerisinde bilgiyi nasıl seçmeniz gerektiğini (eğitim ile mi, bilen birini işe alarak mı yoksa bir danışman ile mi) ve o bilgiyi şirkete nasıl aktaracağınızı öğreneceksiniz. Bunun için illa ki büyük bütçelere ihtiyacınız yok. Şu an birçok devlet desteği bu konularla ilgili bütçe sağlıyor. Bir diğer çözüm de çalıştığınız kişileri riskinize ortak etmek olabilir.

Bir şirket sahibi olmanın bazı gereklilikleri var. Nereye gittiğinizi bilmek, bu yolculukta donanımlı olmak ve tüm bu süreci sürdürülebilir şekilde yönetiyor olmak gibi. Bunları yapmadan büyük hayaller ve isteklere ulaşmamız mümkün olmadığı gibi hayal kırıklıkları da kaçınılmaz.

Fas’ın önemli bilişim şirketlerinden birinin sahibi yakın bir arkadaşım “Ben şirketimi özgür olmak için kurmuşum ama bugün o özgür ben değilim” demişti. Arkadaşımın durumuna düşmek istemiyorsanız adımlarınızı bir daha düşünün.

Siz gelecek 20 yıla ne kadar hazırsınız? Sonu düşünerek mi adımlar atıyorsunuz? Bunları bir daha düşünelim isterseniz.