

**KOBİ**

TEMMUZ 2012

**Garanti**

# GİRİŞİM

GARANTİ BANKASI'NIN KATKILARIYLA

## Girişimciliğin yeni trendi **SPOR MERKEZLERİ**



Son yıllarda sayısı hızla artan spor ve sağlık merkezleri franchising verecek girişimcileri bekliyor.

■ Sütaş entegre modelle kişi başına geliri artırdı

■ İzmir'den dünyaya süt pompası satıyor

■ 1 milyon KOBİ'nin işi internete taşınacak

■ Bu sitedeki halı saha maçları çok heyecanlı

**19 ÜLKEDEN İŞBİRLİĞİ ÇAĞRISI**

f /garanti t /garanti

**VADELİ  
SATAMAM!**

**PEŞİN  
ÖDEYEMEM!**

**Garanti Ödeme  
yapın!**

**Garanti Ödeme  
yapın!**

 **Garanti**  
Başka bir arzunuz?

Garanti Ödeme hem esnafın, hem KOBİ'nin ticaretini kolaylaştıran bir yenilik. Taraflar birbirini hiç tanımasa bile, alıcının vadesi gelen ödemesinin de, satıcının tahsilatının da garantisini Garanti'de. Üstelik, alıcıya özel kredi limiti ve satıcıya özel alacağına iskonto edebilme ayrıcalığıyla birlikte. Piyasaya bereket gelsin diye Garanti Ödeme, Garanti'de.

**Ayrıntılı bilgi için Garanti şubelerine bekliyoruz.**

444 5624 [garanti.com.tr/kobi](http://garanti.com.tr/kobi)

**ESNAFIN  
GELECEK  
GARANTİSİ**



YAYINCI

**Doğan Burda Dergi**  
Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş.

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

**EDİTÖRLER**

**BORSA - FİNANS** Talip Yılmaz  
**MEDYA** Fatoş Bozkuş  
**DIŞ HABERLER** Emrah Gürkan  
**HABER MERKEZİ** Levent Gökmen, Özlem Bay,  
Özge Yavuz, Gözde Yeniova, Burcu Tuway,  
Mustafa Gündoğdu, Kıvanç Özvardar, Sibel Atik  
**MARKA MÜDÜRÜ** Didem Alakın Güven  
**SAYFA UYGULAMA** Fatih K. Tural, Erdal Şahin  
**GRAFİK** Yaman Tetik  
**FOTOĞRAFLAR** Hüseyin S. Öngen, Gökhan Çelebi  
**ARŞİV** Nihal Yörükcü

**ANKARA TEMSİLCİSİ** Erdal İpekeşen  
Tel: 0 312 207 00 71-207 00 95  
[ekonomist@doganburda.com](mailto:ekonomist@doganburda.com)

**YÖNETİM**

**GENEL YAYIN KOORDİNATÖRÜ** Yeşim Denizel  
**TÜZEL KİŞİ TEMSİLCİSİ** Murat Köksal  
**SATIŞ DİREKTÖRÜ** Orhan Taşkın  
**FİNANS DİREKTÖRÜ** Didem Kurucu  
**ÜRETİM DİREKTÖRÜ** Servet Kavasoglu

**REKLAM**

**GRUP BAŞKANI** Viki Habif  
**GRUP BAŞKAN YARDIMCISI** Nil Ertan  
**SATIŞ KOORDİNATÖRÜ** Emel Sönmez  
**SATIŞ MÜDÜRÜ**  
Filiz Kavak - Selin Uğur - Yonca Gönen  
Tel: 0 212 336 53 60 (3 hat) Faks: 0 212 336 53 90

**REZERVASYON**

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

**ANKARA REKLAM BÖLGE TEMSİLCİSİ**

Sezinur Balıkcıoğlu  
Tel: 0 312 207 00 72 / 73

**HEDEF SAYFALAR**

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

**YÖNETİM YERİ**

Kuştepe Mahallesi Mecidiyeköy Yolu Caddesi  
No 12 Trump Towers Kule 2 Kat 21-22-23-24  
34387 Şişli İstanbul  
Tel: 0 212 410 32 56 Faks: 0 212 410 32 55

**BASKI**

Doğan Ofset Matbaacılık ve Yayıncılık AŞ  
Doğan Medya Tesisleri, Hoşdere Yolu  
C Blok 34850 Esenyurt/İstanbul  
Tel: 0 212 622 19 00

**DAĞITIM**

Yaysat AŞ 0 212 622 22 22

**YAYIN TÜRÜ** Yerel, süreli, haftalık

**FİPP** üyesidir.

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

**DB OKUR HİZMETLERİ HATTI** 0 212 478 0 300  
[okurhizmetleri@doganburda.com](mailto:okurhizmetleri@doganburda.com)

**DB ABONE HİZMETLERİ HATTI**  
Tel: (0 212) 478 0 300 Faks: (0 212) 410 35 12-13  
[abone@doganburda.com](mailto:abone@doganburda.com)  
[www.doganburda.com](http://www.doganburda.com)

Pazar hariç hergün saat 08.00-20.00 arasında hizmet verilmektedir.

## Sporda yeni bir fırsat

Obezite çağın hastalığı. Rakamlar da obezitenin hızla tüm dünyada yayıldığını gösteriyor. Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü'nün (OECD) ekonomik, çevresel ve sosyal istatistikleri içeren 2011-2012 raporunda, yüksek kilo ve obezitedeki artış en önemli halk sağlığı sorunları arasında yer alıyor.

Rapora göre, 15 yaş ve üstü nüfusta obezitenin en çok görüldüğü ülke yüzde 33.8 ile ABD. ABD'deki obez kadın oranı yüzde 35.5'i bulurken, bu oran erkeklerde yüzde 32.2 düzeyinde.

Amerika'yı yüzde 30 ile Meksika, yüzde 26.5 ile Yeni Zelanda, yüzde 25.1 ile Şili, yüzde 24.6 ile Avustralya izliyor. Obezite oranı Kanada'da yüzde 24.2, İngiltere ve İrlanda'da yüzde 23 Lüksemburg'da yüzde 22.5, Estonya'da yüzde 20.2, İzlanda'da yüzde 20.1 düzeyinde.

Türkiye'de ise obezite oranı yüzde 15.2 ile yüzde 16.9 olan OECD ortalamasının altında. Türkiye'de kadın obezite oranı yüzde 18.5, erkek obezite oranı da yüzde 12.3.

Yapılan araştırmalara göre, Türk erkeklerinin dörtte birinde, kadınların da yarıya yakınında obezite belirlenmiş. Bu oran 10 yıl önce çok daha azken günümüzde erkeklerde iki kat artmış, 50 yaş üzeri kadınlarda da yüzde 40'dan az iken, yüzde 50'ye yükselmiş.

Kısacası Türkiye hala OECD ortalamasının gerisinde olsa da koşar adımlarla obeziteye doğru ilerliyor.

Bu durum daha sağlıklı yaşam bilincini oluştururken, beslenme alışkanlıklarını değiştiriyor, özellikle metropol hayatında ofislerinde çok fazla hareket imkanı olmayan çalışanları spor salonlarına yönlendiriyor. Dolayısıyla son yıllarda Türkiye'deki spor merkezlerinin sayısında hızlı bir artış var.

Gerek yerli gerek yabancı zincirler, genellikle büyümeyi franchising yoluyla seçiyorlar. Bu da girişimci olmak isteyenlere yeni bir fırsat yaratıyor. Zira artık ülkemizde, bildiğimiz tek tip spor aletlerinin olduğu salonların dışına taşmış konseptlere rastlamak mümkün. Örneğin, sadece kadınlara hizmet veren spor salonları var. Bu konsept Türkiye'de oldukça popüler. Çünkü kadınlar genelde kilo vermek amaçlı spor yaparken, karşı cinsin yanında olmasından rahatsızlık duyabiliyor. Bu spor modeli kadınlar için bir alternatif sunuyor.

Diğer yandan dünyada aslında oldukça yaygın ancak Türkiye için yeni bir konsept olan, çocuklara özel spor merkezleri. Burada tamamen çocuklar için tasarlanmış spor aletleri bulunuyor.

Öte yandan yoga da son yılların hızla popülaritesi artan sporlarından biri. Sayıları da hızla artan yoga merkezleri franchising yoluyla büyümeyi seçiyor.

Kapak haberimizde spor merkezlerinin yarattığı iş fırsatlarını araştırdık. Bu alanda girişim yapmayı düşünenlere rehber olacağını düşünüyoruz.

İyi bir ay geçirmeniz dileğiyle...

**Burcu Tuway**

# İçindekiler

- 5** 10u10 franchise arıyor
- 6** KOBİ Gündemi
- 10** **KAPAK KONUSU**
- Spor salonları girişimcileri Bekliyor
- 15** Climber markasıyla perakendeye giriyor
- 16** İzmir'den dünyaya süt pompası satıyor
- 18** Kadınlar girişimcilikte daha cesur davranıyor
- 20** Bu sitedeki halı saha maçları çok heyecanlı
- 22** 1 milyon KOBİ'nin işi internete taşınacak
- 24** İş planı olan kazandı
- 26** Sütüş entegre modelle kişi başına geliri artırdı
- 28** Yeni TTK için eğitim seferberliği başlattı
- 30** Hedefleri sanatı herkese ulaştırmak
- 32** Garanti 'Easy' kart için 100 bin esnaf arıyor
- 34** Diyaliz kliniği kuruyor, kan seti ihraç ediyor
- 36** Biota'dan yeni güzellik laboratuvarı çıkardılar
- 38** Döküm tencereyle yurt dışına açılıyor
- 40** **Nihayet Durukanoğlu:** Döviz kredisi kullanımında vergi uygulaması
- 42** Karadeniz'de ustalara saygı
- 43** Vergi takvimi
- 44** Yurt dışı fuar takvimi
- 45** Yurt içi fuar takvimi
- 46** Yurt dışı mal talepleri
- 50** **Gülşay Özkan:** Girişimciliğin eliti olabilir mi?



# KOBİ Gündemi

## 110 bin firma Yellow ile dünyaya açılacak

**Y**erel arama hizmeti sunan Yellow Medya ve dünyanın en büyük seyahat sitesi TripAdvisor arasında gerçekleşen işbirliği Türkiye turizmine katkıda bulunmaya devam ediyor. İşbirliği ile TripAdvisor'da yer alan turistik işletme sayısı 7 ay içinde 6 binden 25 bine çıkarken, bu sayının yakın gelecekte 110 bine ulaşması hedefleniyor. TripAdvisor üzerinden erişilebilen Türk firma sayısını hızla artırmak istediklerini belirten Yellow



Medya Genel Müdürü Trevor Nadeau, "24 binden fazla restoran ve 7 binden fazla otel de dahil olmak üzere, yakın gelecekte 110 binin üzerine çıkarmayı hedeflediğimiz bu sayı ile Türkiye turizmine önemli bir ekonomik katkıda bulunacağımıza inanıyorum. 110 bin Türk firması Yellow Medya ve TripAdvisor işbirliği dünyaya açılırken, Türkiye'ye seyahat edenler de güncel ve doğru bilgilere sahip bu firmalara internet üzerinden artık kolayca ulaşabiliyorlar" diyor.

## Harvard Üniversitesi'nin Türkiye'deki ilk yönetici programı

**H**arvard Üniversitesi'nin dünya liderlerini yetiştirdiği ve Amerika'nın en ünlü başkanlarından Kennedy'nin adının verilmiş olduğu 'Kennedy Kamu Politikaları Fakültesi', Özyeğin Üniversitesi'nin işbirliğiyle geçen 3-7 Haziran tarihleri arasında Türkiye'deki ilk yönetici eğitim programını gerçekleştirdi. Güneydoğu Avrupa'nın Kamu Liderleri (Public Leaders in Southeast Europe) adlı program, Harvard Kennedy Fakültesi'nin Güneydoğu Avrupa'da yürüttüğü Kokkalis Programı kapsamında gerçekleştirildi.

Ev sahipliğini Özyeğin Üniversitesi'nin üstlendiği ve özellikle Güneydoğu Avrupa'daki üst düzey devlet görevlilerine yönelik olarak tasarlanan program, T.C. Avrupa Birliği Bakanlığı'nın desteği ile gerçekleştirildi. Program, aralarında devlet başkanları, başbakanlar, bakanlar ve uluslararası kuruluşların üst düzey yöneticilerinin de olduğu 12 ülkeden 55 kişiyi ağırladı.

Program kapsamında liderler "müzakere ve anlaşmazlık yönetimi", liderlik, iletişim ve inovasyon gibi alanlarda liderlik ve yöneticilik becerilerini geliştirme olanağı buldu. Özellikle liderlik, müzakere, stratejik iletişim ve yönetişimde yenilik konuları üzerinde yoğunlaşan program, Harvard Kennedy Fakültesi'nin her biri kendi alanında uzman öğretim üyelerinden Brian Mandell, Dean Williams, Elaine Kamarck ve Marie Danziger tarafından verildi.



Kokkalis Programı'nın başkanlığını yürüten Dr. Brian Mandell, "Özellikle içinde bulunduğumuz kriz döneminde, Güneydoğu Avrupa'da içinde yaşadıkları toplumu iyileştirmek isteyen kişilerden, bu tür konuların öğretilmesine yönelik yoğun bir talep geliyor. Hedefimiz, Harvard Kennedy Fakültesi'nde geliştirilen eğitim modellerini, dünya genelindeki topluluklar için daha ulaşılabilir kılmak. Özyeğin Üniversitesi, dinamizmi, yenilikçi yapısı ve bölgesel işbirliklerine olan bağlılığı ile programa dünya standartlarındaki kampüsünde ev sahipliği yaparak, bu hedefimizi gerçekleştirmekte önemli bir rol oynadı," dedi.

# KOBİ Gündemi

## Çin ve Uzakdoğu mobilya için tehdit yaratıyor

**H**aziran ayı başında Viyana'da gerçekleşen ve Türkiye Mobilya Sanayicileri Derneği'nin de katılım sağladığı, Avrupa Mobilya Sanayicileri Konfederasyonu tarafından gerçekleştirilen organizasyonda, Avrupa mobilya pazarı masaya yatırıldı. Diğer sektörlerde de olduğu gibi Çin ve diğer Asya ülkeleri tarafından rekabeti olumsuz ve haksız etkileyen ucuz ürünlerin ihracatının artması ve Avrupa'da yaşanan gelişmeler değerlendirildi. Genel hatlarıyla Avrupa Mobilya Sanayisi'nin ele alındığı organizasyonda, sektörün durumu hakkında Avrupa Mobilya Sanayicileri Konfederasyonu (EFIC) Başkanı Markus Wiesner konu hakkında şu açıklamalarda bulundu:

"Avrupa'da üretim koşulları ülkeden ülkeye önemli değişiklikler gösterse de her ülkede standart çalışma saatleri, standartların korunması ile ilgili hedefler ve birbiriyle yakın çalışma yöntemleri mevcut. Bu konudaki yönetmelikler ise dünyanın geri kalanına uygulanamıyor. 2001 yılında dünya mobilya üretiminin yüzde 72'si ücretlerin yüksek olduğu ülkelerde gerçekleşiyordu. Bu oran 2011 yılında yüzde 47 olarak gerçekleşti. Hem ücretlerin hem de çalışma yeri ve çevre standartlarının daha düşük olması yüzünden



Uzakdoğu'da mobilya üretimi yüzde 50 daha ucuz. Bu durum mobilya sektöründe standartların korunması konusunda yürürlükte olan mevzuatlar karşısında zorlanan çok sayıda KOBİ için özellikle daha büyük bir tehlike yaratıyor. Mobilya üretimi, Avrupa Birliği içerisindeki en önemli üretim ve ihracat rakamlarına sahip olan İtalya ve Almanya için 2009 ve 2010 krizleri sırasında her pazarda önemli ölçüde azalarak 20 milyar dolara gerilerken Çin'in üretimi katlanarak arttı.

## NSK, bayileri ile büyüyor



**D**ünyanın önde gelen rulman, lineer teknoloji parçaları ve direksiyon sistemleri üreticilerinden NSK, Türkiye'de önemli bir adım atarak yetkili bayi ağı ile rulman pazarını canlandırmaya hazırlanıyor. NSK Avrupa Pazarlama Müdürü Simone Albayrak, hedeflerinin 100'üncü yılına yaklaşan NSK'nun pazar payını Türkiye'de artırmak

olduğunu ve yetkili bayi ağı ile müşterilerine daha da yakın olmak istediklerini söyledi.

Haziran ayından itibaren yüksek kaliteli ürünlerinin Türkiye'deki ağırlarını genişletmek amacıyla 'yetkili bayi' sistemine geçtiklerini ifade eden Albayrak, NSK'nun bu yapı ile Türkiye'de rulman pazarının temel sorunlarından

biri olan teknik ve uzman eleman eksikliğini müşterilerine yaşatmayacaklarını belirtti. Albayrak, verimlilik, zaman ve profesyonelliğin büyük bir gereklilik olduğu rekabet ortamında NSK'nun oluşturduğu yetkili bayi ağının eğitilmiş, yüksek imkanlara ve gerekli ürün bilgisine sahip bir yapıda olacağını da sözlerine ekledi.

# Meslek lisesi öğrencileri için gönüllülük seferberliği

**K**oç Holding'in 2006'dan bu yana yürüttüğü Meslek Lisesi Memleket Meselesi projesi kapsamında geliştirilen ve Koç Topluluğu şirketlerinde görev yapan 350 çalışanın gönüllü desteği ile bugüne kadar uygulanan 'Meslek Lisesi Koçları Programı', Özel Sektör Gönüllüleri Derneği (ÖSGD) öncülüğünde iş dünyasına devroluyor. Meslek lisesi öğrencilerinin kişisel gelişimlerine destek sağlamanın yanı sıra, projede görev alan çalışanlara gönüllülük ruhu kazandıran 'Meslek Lisesi Koçları Programı'nı ilk aşamada ÖSGD üyesi 21 şirket uygulayacağını taahhüt etti. Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Koç, 2010 yılında gerçekleştirdikleri MLMM Projesi Sosyal Etki Analizi'nde Meslek Lisesi Koçları Programı'nın gerek öğrenciler, gerekse okul ve şirketler



bakımından çok olumlu sonuçlar doğurduğunu gördüklerine de dikkat çekerken, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Örneğin öğretmenler arasında yapılan bir anket çalışmasında öğretmenlerin yüzde 86'sı programdan faydalanan öğrencilerin aldıkları koçluk desteğinin olumlu etki yarattığını, yüzde 81'i koçluk desteğinin öğrencilerin özgüvenini geliştirdiğini, yüzde 86'sı öğrencilerin çevreleriyle daha rahat iletişim kurabildiklerini belirtti. Sosyal etki değerlendirme çalışması aynı zamanda, koçluk programının yalnızca

öğrencilerimiz üzerinde değil, çalışanlarımız üzerinde de olumlu etkiler yarattığını gösterdi. Meslek Lisesi koçlarımızın yüzde 91'i koçluk hizmeti vermenin kendilerini sosyal açıdan geliştirdiğini, yüzde 96'sı gönüllü koçluk yapmanın kendilerine iç huzuru verdiğini ifade etti."

## Kiraz ihracatında hedef dünya liderliği

**T**ürkiye'de son yıllarda en popüler tarımsal üretim çeşitlerinden biri olan kiraz üretimi, üreticisini genel olarak memnun ediyor. Dünyada kiraz üretiminde lider konumda olan Türkiye, kaliteli ve güvenli ürününü, en uygun fiyatla tüketicie sunuyor. Türkiye'nin kiraz üretimi ve ihracatı ile ilgili değerlendirmelerde bulunan Uludağ Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği Başkanı Dr. Salih Çalı, sektör olarak amaçlarının "Türk kirazi



imajını' korumak olduğunu belirterek, "Kiraz ihracatında yol haritamızı belirledik. Üretimimizin, 5 yılda en az dörtte birini ihraç etmeyi hedefliyoruz. 2023 yılı için öngördüğümüz 13 milyar dolarlık ihracatın da minimum 500 milyon dolarını da kirazdan alacağız" dedi.

Türkiye'de kiraz üretiminin her yıl arttığını ancak, iklim koşulları nedeniyle rekoltenin

tam anlamıyla belirlenemediğini ifade eden Çalı, kiraz üretiminde Türkiye'nin dünyada birinci sırada yer aldığını belirterek, şöyle konuştu: "417 bin ton kiraz üretimiyle dünyada birinci sırada yer alıyoruz. Bunun ancak 50-60 bin tonunu ihraç edebiliyoruz. Kiraz ihracatı yapan ülkeler arasında ABD ilk sırada yer alırken, bu ülkeyi sırasıyla Şili, Türkiye, İspanya ve İtalya izliyor. Amacımız ihracattaki sıralamamızı, üretime paralel olarak birinciliğe yükseltmek."

## Halı fuarına genç tasarımcı dopingi

**İ**stanbul Halı İhracatçıları Birliği (İHİB) tarafından, Türk halı sektörünün yaratıcı gücünü pekiştirmek, sektöre özgün tasarımlar ve öğrenciler kazandırmak amacıyla düzenlenen 2012 İHİB 6'ncı Halı Tasarım ve Yarışması'nda finalistler belirlendi. Marmara, Selçuk, Mimar Sinan, Bilkent, Dokuz Eylül gibi Türkiye'nin 19 değişik üniversitesinden, 48 tasarımcının yarıştığı organizasyonda, sekiz tasarımcının eseri finale kaldı. Finalistlerin belirlenmesinde, halıda özgün tasarımların ve yeni fikirlerin haliye dönüştürülebilir olmasının esas alındığını belirten İHİB Başkanı İbrahim Yılmaz, "İlk 8'e kalan finalistlerimize, sektördeki gelişmeleri yakından takip etmeleri için olanak sağlayacağız. Öğrencilerimizi Heimtextil Frankfurt ve Domotex Hannover fuarlarına götüreceğiz" dedi.



İbrahim Yılmaz, yarışmanın ilk üçüne girecek finaliste, toplam 10 bin Lira para ödülü, i-pad ve dil bursu hediye edileceğini söyledi. "Genç tasarımcılarımıza sektör adına en büyük hediyemiz ise İstanbul'da uluslararası anlamda ilk kez düzenlenecek Domotex Middle East İstanbul fuarı olacak" diye konuşan Yılmaz, 8 Kasım 2012 tarihinde düzenlenecek Domotex Middle East İstanbul Fuarı'nın gala gecesinde, finalistlerin halı tasarımlarının sergileneceğini ve finale kalan ilk üç finalistin taçlandırılacağını belirtti.

# KOBİ Gündemi

## Plastikçilerin hedefi dünya 3'üncülüğü

Dünyanın plastik konusunda lider üreticileri Global Plastik Pazarları ve Ticaret Konferansı için İstanbul'da bir araya geldi. Plastik sektörü ile ilgili global gelişmeler, sorunlar, yeni yatırımlar ve geleceğe yönelik beklentiler konusunda dikkat çekici açıklamaların yapıldığı konferansta, SEM Plastik Genel Müdürü Yavuz Eroğlu da konuşmacılar arasında yer aldı. Eroğlu, Avrupa'daki istikrarlı yükselişini sürdüren Türkiye'nin, 2023 yılında dünyanın en büyük üçüncü plastik üreticisi haline geleceğini söyledi.

Türk plastik sektörünün 2023 yılı hedeflerini de açıklayan Yavuz Eroğlu, şunları söyledi: "Türkiye'de şu an 7 milyon ton civarında plastik işlenirken, yıllık ortalama yüzde 12'lik büyümeyle 2023 yılına kadar 28 milyon tonluk plastik üretimine ulaşacağımızı öngörüyoruz.



Avrupa lideri Almanya 17 milyon ton, Japonya ise 12,5 milyon ton civarında üretim yapıyor. Bu ülkelerin büyüme hızlarını dikkate aldığımızda 2023 rakamlarına göre Türkiye'nin plastik üretiminde Çin ve Amerika'dan sonra dünyanın üçüncü büyük plastik üreticisi konumuna geleceğini rahatlıkla söyleyebiliriz. Almanya ve Japonya ise Türkiye'yi takip ederek dördüncü ve beşinci sırada yer alacaktır."

Türkiye'nin önümüzdeki yıllarda Avrupa'nın ve yakın bölgesinin plastik üretim merkezi olacağını vurgulayan Yavuz Eroğlu; Avrupa Birliği ile olan Gümrük Birliği anlaşması, bölge ülkeleri ile imzalanan Serbest Ticaret Anlaşmaları, ülkemizin lojistik konumu ve güçlü, dinamik iç pazarının en büyük kozumuz olduğunu dile getirdi.

## İTÜ Güneş Teknesi dünya şampiyonu

İstanbul Teknik Üniversitesi Güneş Teknesi Takımı ABD'de düzenlenen Solar Splash yarışlarında dünya birincisi oldu. Türkiye'den katılan tek takım olarak ABD'li 22 takımı geride bırakan 'Odabaşı' dünya şampiyonu oldu.

ABD'nin Iowa eyaletinde bu yıl 18'incisi düzenlenen yarışlarda Türkiye'yi İstanbul Teknik Üniversitesi Gemi İnşaatı ve Deniz Bilimleri Fakültesi öğrencilerinden oluşan Güneş Teknesi

Takımı'nın Odabaşı isimli teknesi temsil etti.

Solar Splash disiplinler arası yeteneklerin birleştirilerek takım çalışmasını geliştirmeye yardımcı olan bir yarışma. Yarışmanın temel amacı, farklı alanlarda yetişen mühendis ve tasarımcı adaylarının birbirleriyle iletişimini ve beraber ortaya bir çalışma koymalarını sağlıyor. İTÜ Rektörü Prof. Dr. Muhammed Şahin "İTÜ olarak öğrencilerimizin uluslararası başarılarına alıştık. Biz en iyi eğitimi, en iyi teknik altyapıyı onlara sağladık. Öğrencilerimize güvenince dünya şampiyonluğu gibi ülkemizi de gururlandıran bir başarıyı yakaladılar. Daha eğitimleri devam ederken pratik uygulamalarla tecrübe sahibi olduklarını ve Dünyanın en iyi üniversitelerini geride bırakacak kadar iyi olduklarını görmek ödüllerin en büyüğü." dedi.

İTÜ Güneş Teknesi Takımı Solar Splash'ta 2007'de dünya üçüncüsü, 2008'de dünya ikincisi olmuştu.



## "Türk KOBİ'si Avrupa ile iş yapacak düzeyde"

TÜRKNKFED (Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu), Karadeniz ve Hazar Deniz Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonları Uluslararası Birliği'nin (UBCCE) işbirliğinde, Viyana Ekonomik Forumu tarafından 18-19 Haziran arasında düzenlenen "Türkiye: Bölgesel Ekonominin Önemli Aktörü" konulu konferans kapsamında Viyana'ya bir ziyaret gerçekleştirdi. Türkiye-Avrupa Birliği ilişkilerinde KOBİ'lerle işbirliği ve vize olmak üzere iki önemli konu olduğunun altını çizen TÜRKONFED Başkanı Erdem Çenesiz, büyük Türk şirketlerinin yanı sıra pek çok Türk KOBİ'sinin de Avrupalı KOBİ'lerle iş yapabilecek düzeye geldiğini belirtti. Çenesiz konuşmasına şöyle devam



etti: "Görüşmelerimiz kapsamında Türk girişimcilerden dinlediğimiz başarı hikâyeleri bizleri hem gururlandırdı hem de umutlandırdı. Başta TÜRKONFED olmak üzere bizim gibi iş dünyası örgütlerine düşen görev, KOBİ'lerimizin özellikle Ar-Ge ve inovasyon konusunda ihtiyaç duyduğu gelişmeyi yakalamalarına ve Avrupa pazarına daha fazla açılmalarına yardımcı olmaktır."

Vize konusuna da değinen Erdem Çenesiz, bu sürecin artık varolan fiili durumla çeliştiğine vurgu yaparak, "Türk iş dünyası kadar Avrupalı muhataplarımızın da bu sorunun çözümüne desteklerinin artması önemlidir" dedi.



# Franchising

## 10u10 franchise arıyor

Raymond Weil ve Lacoste marka saatlerin Türkiye temsilcisi Günsal Saatçilik ile birlikte Aydın Saat, LPI, Özgür Saat ve Uğur Saat'in katılımıyla kurulan 10u10 saat mağazaları franchising yöntemiyle büyüyecek.

Türkiye'de Raymond Weil ve Lacoste markalarının distribütörlüğünü yapan Günsal Saat'in öncülüğünde kurulan 10u10 isimli saat mağazası büyümesini sürdürüyor. 2011 yılının sonlarında mağazalaşmaya başlayan ve kısa sürede mağaza sayısını üçe çıkaran 10u10, birkaç yıl içinde bu sayıyı franchising yöntemiyle 20'ye çıkarmayı planlıyor.

Günsal Saat ile birlikte ikisi distribütör, ikisi de perakendeci dört firmanın ortaklığında yürüyen 10u10 mağazaları halen İstanbul, Tarsus ve Samsun'da tüketicilerle buluşuyor.

"10u10" zincir mağazalarının ortaklık yapısında, Türkiye'nin öncü saat firmaları olan Günsal Saat, Aydın Saat, LPI, Özgür Saat ve Uğur Saat bulunuyor. İstanbul mağazası Akbatı AVM'de, Tarsus mağazası Tarsus AVM'de, bu ay açılan üçüncü mağaza ise Samsun Lovelet AVM'de faaliyet gösteriyor.

### 20 mağazaya çıkacak

Bu oluşumun mimarı Günsal Saat Yönetim Kurulu Başkanı Güneş Hüner, önümüzdeki günlerde mağaza sayısını arttırmak istediklerini belirtiyor ve konuyla ilgili olarak şu bilgileri veriyor:



Güneş Hüner



"Temel hedefimiz bayilerimizle birlikte yol alarak büyümeyi sağlamak ve sektördeki karlılığı arttırmak. 2008 yılındaki krizden sonra zorlaşan piyasa koşullarına istinaden mağazalaşma çalışmalarına başladık. Amacımız gelecek 3 yıl içerisinde tüm Türkiye genelinde 20 mağazaya ulaşmak."

10u10 mağazası açmak için, yönetimin öngördüğü öncelikli faktör, mağazanın açılacağı yer. Ortaklar lokasyonu görmeden mağazaya izin vermiyor. Ortak bir mimari ile yapılan mağazalar için, mağazanın büyüklüğüne göre sabit ücret alınıyor. Alınacak olan saat miktarı ile ilgili ödeme şekli de ayrıca belirleniyor.

# Spor salonları GİRİŞİMCİLERİ BEKLİYOR



**G**ünümüzde spor artık bir lüks değil, gerçek bir ihtiyaç haline gelmiş durumda. Bununla doğru orantılı olarak spor salonlarının sayısı da giderek artıyor. Özellikle obezitenin artmasına bağlı olarak son yıllarda sağlıklı yaşam trendi oldukça artışa geçti. Bu da doğal olarak spor salonlarına olan ihtiyacı artırıyor.

Dünyaya kıyasla Türkiye hala spor merkezleri açısından bakır bir pazar olarak değerlendiriliyor. Zira pek çok yabancı merkezli spor salonları Türkiye pazarını yakından takip ediyor.

Kimisi master franchising yoluyla girerken kimisi de direkt kendisi girmeyi tercih ediyor.

Bu alanda yatırımın artması girişim fırsatlarını da beraberinde getiriyor kuşkusuz. Çünkü birçok spor merkezi, artık franchising yoluyla büyümeyi seçmiş durumda. Türkiye genelinde şubeleşmeyi hedefleyen bu merkezler, artık tek tip yerine farklı konseptlerle çıkıyor karşımıza. Kimisi sadece kadınlara yönelik hizmet verirken kimisi yalnızca çocuklara hitap ediyor. Kimi komple bir sağlık ve yaşam merkezi konseptini benimserken,

sadece yoga merkezi olarak franchising veren işletmeler de var. Kapak haberimizde bu spor salonlarını, büyüme planları ve franchising şartlarını araştırdık.

## 100 bin kadın üye

### **b-fit Spor Merkezi**

Girişimci Bedriye Hülya'nın yurtdışında görüp Türkiye'ye de getirdiği b-fit Spor Merkezi, Türkiye'de 6 yıl önce kuruldu ve şu an 212 şubeye ulaştı. b-fit'e 100 bin kadın üye. 45 ilde bulunan spor merkezi Türkiye'nin doğu ucundaki Şırnak ve Tunceli'de bile şube açmış.

Sadece kadınların üye olabildiği spor ve yaşam merkezi olan b-fit'i herkes açamıyor. Sadece kadınlara franchise verilen bu spor merkezleri için hedef, bayilik kanalıyla çevre ülkelere de ulaşmak. Şu an Türkiye'de 45 ilde hizmet veren b-fit, Türkiye dışında Almanya'da Bochum-Wattenscheid'da ve Kıbrıs'ta bulunan merkezleriyle 212 şubeye ulaştı. 250'den fazla kadın b-fit ile kendi işlerinin sahibi olduğu bu sistemde franchise adaylarının sadece kadınlar olabildiğini aktaran Bedriye Hülya, erkeklerin ancak yüzde 50 ortak olabileceklerini belirtiyor. Ancak işletmenin yönetimi tamamen kadın ortağa ait olması gerektiğini anlatan Hülya, franchise vermek için aradıkları şartları ise şöyle sıralıyor:

"100 – 250 metrekare büyüklüğünde, sosyal yaşam merkezine yakın salonlar, apartman daireleri ve kapalı geniş alanlar olsun istiyoruz. Toplamda franchise bedeli ise 35 bin TL artı KDV. Bir de kuruluş malzemeleri ve tadilatı diyebiliriz." Bayilik için en fazla ilgiyi İstanbul'dan aldıklarını da sözlerine ekleyen Bedriye Hülya, b-fit franchising sistemi ile kadınların aylık minimum 3 ila 6 bin bin lira arasında kar sağladığını söylüyor.

**Başvuru için: 0216 700 22 17**

## Express ve sağlık klübü konsepti

### **Life GYM**

Eski milli güreşçi Hakan Duman tarafından kurulan Life GYM de hızla büyüyen spor komplekslerinden biri. Life GYM yeni dönemde bir yandan kendi projeleri diğer yandan da franchising metodu ile büyümeyi hedefliyor. Yeni açılan merkezler, bir yandan bağımsız caddede üzerinde kurulmakla birlikte özellikle site tarzı gayrimenkul oluşumlarında ve hatta belediyeler gibi kamu kuruluşlarında da hizmet verebiliyor.

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. Bu konseptte spor merkezlerinin minimum bin 500 metrekare olması gerekiyor. Franchise giriş bedeli olarak 100 bin lira alınıyor. Toplam yatırım maliyeti ise anahtar proje için 2 milyon lira. Yıllık fee bedeli olarak ise 30

**Sağlıklı yaşam bilinci, yeni bir girişimin kapılarını araladı. Buna bağlı olarak eskiden sınırlı sayıdaki spor salonu sayısında tam bir patlama yaşanıyor. Sadece çocuklara ya da kadınlara hizmet veren spor merkezi konseptlerinin yanı sıra sağlıklı yaşam merkezleri ve yoga salonları da hızla büyüyor. Türkiye genelinde büyümeyi hedefleyen bu spor merkezleri girişimcileri bekliyor.**

bin lira alınıyor.

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. 50 bin lira franchise giriş bedelinin alındığı express modelinin anahtar teslim toplam yatırım maliyeti ise 650 bin ile 700 bin lira arasında değişiyor. Bu konseptte yıllık fee bedeli 20 bin lira.

**Başvuru için: 0212 286 26 76**

## Egzersizle diyeti birleştirdi

### **Shapes For Women**

Shapes Egzersiz sistemi Amerika'da 1970'li yıllardan beri kullanılan ve uzman antrenörler gözetiminde gerçekleştirilen, kadınlara 30 dakikada yağ yakma ve hızlı form tutma imkanı sunan bir sistem. Kadın fizyolojisine göre özel tasarlanmış ekipmanlarla fitness, step ve aerobik egzersizlerini birleştirerek bir arada sunan bu sistem dünyada hızla yayılıyor. Bugün dünyanın 14 ülkesinde binlerce kadına hizmet veriyor. Gediz Ersin, 2007 yılında ilk şubasını açarak, 2008 yılında Türkiye genelinde franchise vermeye başladı.

Kişiye özel online diyet çözümleri sunan "www.shapesdiyet.com"u da hizmete açtıklarını söyleyen Ersin, "Bu sitede başta kilo verme programı olmak üzere ergen beslenme programından emzikli beslenmesine, menopozda beslenmeden kilo koruma programına kadar geniş bir yelpazede, uzman diyetisyen kadrosuyla online beslenme danışmanlığı hizmeti veriyoruz" diyor. Bugün, Türkiye'de 22 ilde, 60'a yakın salona ulaşan Shapes For Women'in yatırım bedeli 37 bin 500 TL. Bu bedele ana istasyon adı verilen sekiz fitness ekipmanı ile dönüşümlü olarak kullanılan 12 ara istasyon ile toplam 20 ekipmandan ekipman, web tabanlı üye takip yazılım programı, yer onayı, açılış öncesi eğitim ve açılış sonrası koçluk hizmeti dahil. Tadilat ve dekorasyon bedeli de yaklaşık 15 ile 20 bin TL civarında.

Bu yıl İstanbul, Ankara ve Doğu Anadolu'yu öncelikli hedef bölgeler olarak belirlediklerini söyleyen Esin, bir franchise'in aylık 8 ile 14 bin TL arasında bir ciro elde edebileceğini ifade ediyor. Yatırımın üye sayısına bağlı olarak 14 - 18 ay içerisinde geri dönmesi mümkün.

**Başvuru için: 0232 463 64 69**

## 45 bin TL'ye işinizi kurabilirsiniz

### **Portakal Spor Merkezi**

Portakal Spor Merkezi, hidrolik fitness aletleriyle faaliyet gösteren başka bir firma. 2009 yılından bu yana faaliyet gösteriyor. Bugün Türkiye genelinde toplam 50 şubesi bulunuyor. Franchising sayılarının hızla arttığını söyleyen Portakal Spor Merkezi Genel Müdürü Burcu Işık, bir yıl içinde toplam 100

# Kapak Konusu

## Sağlıklı yaşam için yurt dışından 5 franchise

### ■ 30 Minutos

Son dönemde Türkiye'de sadece bayanlara yönelik birçok spor salonu faaliyet göstermeye başladı. Yurtdışında ise bu iş, uzun yıllardır popüler. Bu şirketlerden biri de, 30 Minutos. İspanyol kökenli zincir, kendi geliştirdiği 5 farklı metotla bayanların çeşitli sorunlarına çözüm buluyor. Örneğin, '30 Minutos weight control' ile kilo kontrolü sağlanırken, '30 Minutos overall fitness' ile vücudun form tutmasına hedefleniyor. Şirket yatırımcı adayının özellikleri bayan olmasına dikkat ediyor. Yaklaşık 40 bin Euro'luk başlangıç yatırımıyla markanın lisans hakkını almak mümkün. 30 Minutos'un İş Geliştirme Direktörü Eduardo Berastegui, bayanlarla yönelik fitness pazarının çok hızlı büyüdüğünü söylüyor. Şu an 10 milyon kadının bu tip merkezlere gittiğini söyleyen Berastegui, önümüzdeki 10 yıl içinde tüm dünyada 12 bin yeni merkezin açılacağını vurguluyor.

**Ayrıntılı bilgi için: [www.30minutos.net](http://www.30minutos.net)**

### ■ Anytime Fitness

Düzenli spor, sağlıklı bir hayat sürebilmek için ihmal etmememiz gereken bir alışkanlık. 24 saat açık bir spor salonu işletmesi olan Anytime Fitness, Jeff Klinger ve Chuck Runyon tarafından sadece altı sene önce kuruldu. Şirket hızlı bir büyüme gerçekleştirerek, sektöründe önemli bir başarı hikayesinin altına imza atmayı başardı. Kurucusu Jeff Klinger, 3 yıl içerisinde ABD'de 2 bin 500 noktaya ulaşacaklarını, ABD dışında da 750 nokta açacaklarını söylüyor.

**Ayrıntılı bilgi için: [www.anytimefitness.com](http://www.anytimefitness.com)**

### ■ Fitness Together

Fazla kilolar birçoğumuzun ortak sorunu. Rick Sikorski, bu konudaki çözümünü farklı metotlar ve kişiye özel hoca desteğiyle aşmış. 1983'te kurulan Fitness Together, şu an 600'ün üzerinde

noktada hizmet veriyor. Üstelik sadece Amerika'da değil, Kanada, Kosta Rika, İrlanda ve İsrail pazarlarında da başarıyla faaliyetini sürdürüyor.

12-95 yaş aralığında şu ana kadar yüz binlerce kişiye fitness desteği sağlayan Fitness Together'ın en önemli özelliği, her öğrenciye bir hoca düşmesi. Bu şekilde maksimum verim de alınmış oluyor.

**Ayrıntılı bilgi için: [www.fitnessstogether.com](http://www.fitnessstogether.com)**

### ■ Slim and Tone

Bayanlara yönelik fitness ve zayıflama merkezlerinden birisi de Slim and Tone. Betsy Ludlow tarafından kurulan şirket, 10 ülkede faaliyet gösteriyor. Kostarika, Danimarka, Finlandiya, Çin ve Norveç bu ülkelerden bazıları. Slim and Tone'da tıpkı birkaç sene önce Türkiye pazarına giren Contours Express gibi bayanları günde 30 dakika çalışmayla forma sokma iddiasında. 'The NutriSystem' adında bir egzersiz programıyla üyelerine egzersiz yaptıran şirket, önümüzdeki dönemde Avrupa pazarında etkinliğini daha çok arttırmayı hedefliyor. Şirketin Operasyon Direktörü Susan Nice bu yüzden Türkiye pazarıyla yakından ilgilendiklerini söylüyor.

**Ayrıntılı bilgi için: [www.slimandtone.com](http://www.slimandtone.com)**

### ■ Stretch-N-Grow Int'l. Inc.

Bob ve Jill Manly tarafından kurulan Stretch-N-Grow Int'l. Inc, ilk şubelerini 1992'de açtı. Çocuklara yönelik fitness merkezi olarak kurulan ve özellikle 3-5 yaş grubundaki çocuklara eğlendirerek sporu sevdiren şirket, 5 kıtada ve 11 ülkede faaliyet gösteriyor. Kenya'dan İspanya'ya, Avustralya'dan İngiltere'ye kadar geniş bir coğrafyada faaliyet gösteren şirket, özellikle düşük yatırım maliyetiyle girişimcilerin dikkatini çekiyor.

**Ayrıntılı bilgi için: [www.stretch-n-grow.com](http://www.stretch-n-grow.com)**

şubeye ulaşmayı hedeflediklerini belirtiyor.

Spor salonu için minimum 100-120 metrekairelik bir mekan gerekiyor. Bunun 40-50 metrekaresi egzersiz salonu, minimum 10-12 metrekaresi soyunma odası, iki adet duş, bir adet tuvalet, 15 metrekaresi vitamin bar ve dinlenme bölümü, kalan alan müşteri karşılama için ayrılıyor. Spor merkezinin ana caddelere çıkan bağlantı yolları üzerinde olmasına dikkat ediliyor.

Yatırım bedeli ise 40 ile 45 bin TL arasında değişiyor. Bir spor salonunun hizmet verebileceği üye sayısı maksimum 300 civarında. Bu üyelik sayısına sahip bir bayi sadece üyelik aidatlarından ayda en az 24 bin TL civarında ciro yapabiliyor. Vitamin bar satışlarını ve içeride verilecek masaj, cilt bakımı gibi diğer ek hizmetler de eklenince bu rakam artıyor. Bayilere, hidrolik fit-

ness aleti, egzersiz platformu, bilgisayar programı, antrenör bulma desteği, personel eğitimi, vücut analiz cihazı gibi ekipmanlar tedarik ediliyor.

Kadın girişimcilere öncelik tanınmakla beraber bu işe yatırım yapmak isteyen erkek adaylara da imkan tanınıyor.

**Başvuru için: 0 212 669 80 71**



## Kadın girişimciye pozitif ayrımcılık

### Ladies Slim & Fit

Ladies Slim & Fit kadınlara özel hidrolik fitness bir spor salonu zinciri. Ankara, Rize, Sivas ve Mersin'de toplam altı şubesi bulunuyor. Bu yılın sonuna kadar ise toplam 50 şubeye ulaşılması hedefleniyor.

Avrupa'da ve Amerika'da yaygın olan bu sistem 30 dakikalık ça-

lımadan oluşuyor. Yalnızca bu 30 dakikalık çalışma ile 500-900 kalori yakılabiliyor. Seanslar salonun açık olduğu saatlerde üyenin boş bir zamanını kendisinin planlayıp kendisinin istediği anda gelmesiyle belirliyor. Kadın girişimciliğini desteklemek için sadece kadın yatırımcılara franchise vermeye karar veren Ladies Slim & Fit, yüzde 50 erkek ortaklığıyla da kurulabiliyor. Ancak işletmecinin kadın olması zorunlu. Ladies Slim & Fit salonu açmanın yaklaşık maliyeti, franchise bedeli, dekorasyon ve mobilya olmak üzere toplam 30 bin TL civarında.

**Başvuru için: 0549 640 66 01**

## 60 şubeye ulaşacak

### SuperSlow Zone

Dünya çapında bütün yaş gruplarından yoğun iş hayatına sahip insanlara SuperSlow Zone, vücut gücü sağlayan özgün bir sağlık ve egzersiz programı. Kişiler uygun biçimde serinletilmiş ve havalandırılmış eğlenceli bir klinik egzersiz ortamında haftalık iki kez 20 dakikalık çalışma yapıyorlar. Türkiye Temsilcisi Sayın Dilek Emir, şu anda Türkiye'de İstanbul'da Bağdat Caddesi ve 1'inci Levent'te faaliyet gösterdiklerini söyleyerek, "Hedefim SuperSlow Zone merkezlerinin sayısını kısa sürede Türkiye çapında artırarak insanların yaşamlarını daha sağlıklı, güçlü ve formda bedenlere kavuşmuş olarak sürdürmelerine yardımcı olmak" diyor.

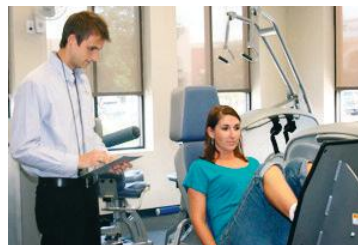
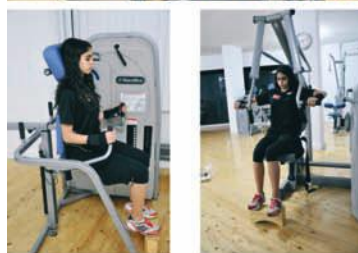
İstanbul'da en az 15, başta Ankara, İzmir, Adana, Bursa, Antalya olmak üzere tüm illerde en az iki adet SuperSlow Zone merkezlerinin açılması hedefleniyor. 5 yıl içinde şube sayısının 60'a çıkması hedefleniyor. Spor merkezi için 125 ile 150 m<sup>2</sup>'lik mekan gerekiyor. Franchising bedeli, makineler, makinelerin ithalatı, gümrük, nakliye vs. giderleri dahil açılacak ile göre 60 bin ile 70 bin dolar arasında değişiyor. Aylık ciro hedefi ise 50 bin 75 bin TL arasında değişiyor.

**Başvuru için: 0216- 356 60 30**

## İzmirli spor merkezi

### Sportspark Spor ve Sağlıklı Yaşam Merkezi

Sportspark Spor ve Sağlıklı Yaşam Merkezi, Balçova Kipa Avm içerisinde kurulmuş. Fitness alanı, grup derslerinin uygulandığı altı adet stüdyo, power plate stüdyosu, real ryder stüdyosu, plates reformer stüdyosu, masa tenisi ve langırt alanı, güzellik merkezi, kuaför, sauna, buhar odası ve diet



cafesiyle, bir sağlıklı yaşam merkezi olarak faaliyet gösteriyor. Bugüne kadar 11 bin üyeye hizmet veren merkeze üye olunduğunda öncelikle bir sağlık probleminizin olup olmadığı öğrenildikten sonra, BMI denilen vücut kitle analizi yapılıyor. Bazal metabolizma hızı, sıvı oranı, yağ oranı, kas oranı, hangi bölgelerde kas ve yağ oranı daha fazla, vücut tipi ve olması gereken değerler konusunda bir takım veriler elde ediliyor. Bu veriler eşliğinde kişisel istekler dinleniyor. Sportspark için franchising veriliyor. Franchising bedeli lokasyona göre değişiyor.

**Başvuru için: 0232 277 46 46**

## Bursa'dan Türkiye'ye yayılacak

### Sportivelady

SportiveLady de bayanlara özel hizmet veren bir spor salonu. Bursa merkezli olan bu spor salonu, 2010 yılında faaliyete geçmiş. Büyük spor salonlarındaki büyük spor aletlerinden gözü korkan, bütçesini yormadan ve fazla zamanını almadan düzenli spor yapmak isteyen her yaşta kadına hitap ettiklerini söyleyen SportiveLady Genel Müdürü Coşkun Saka, "Ayrıca belirli aralıklarla salonumuza davet ettiğimiz diyetisyenler, güzellik uzmanları, çeşitli konularda üyelerimizi bilgilendiriyor. Bugüne kadar ilkyardım, sağlıklı beslenme, kuantum düşünce teknikleriyle zayıflama gibi konularda ücretsiz seminerler düzenledik ve düzenlemeye devam ediyoruz" diyor.

Kadınlara özel spor salonu konseptinde Bursa merkezli ilk firma olduklarını ifade eden Saka, hızla şubeleşeceklerini belirtiyor. Sisteme dahil olmak için 20 bin 500 liralık yatırım yapılması gerekiyor. Salonun açılışını takiben yeterli bir üye sayısına ulaşıldığında aylık ortalama 3 bin 500 ile 5 bin lira arasında ciro elde edilebileceğini söyleyen Coşkun, "Step, aerobik, pilates, karın kalça egzersizleri, kardiyo, dans kursları gibi kurslar ya da düzenlenecek çeşitli etkinliklerle cironun daha da artırılması mümkün" diyor.

**Başvuru için: 0224 413 44 11**

## Çocuklar için spor salonu

### My Gym

Dünyada bir hayli yaygın olan çocuklar için oyun ve spor merkezleri şimdi Türkiye'de de büyüyor. Kaliforniya merkezli My Gym de bunlardan biri. Dünyada 200

# Kapak Konusu



şubesi olan My Gym, Türkiye’de franchise vererek büyümeyi hedefliyor.

My Gym’in altı haftadan 13 yaşa kadar olan çocukların fiziksel, bilişsel ve duygusal gelişimlerine yardımcı olmak için bir programı bulunuyor. Fitness merkezinde özel tasarlanmış ve yaşlara uygun olarak düzenlenmiş dersler, müzik, dans, eğlenceler, oyunlar, özel oyuncaklar, salıncaklar, beden eğitimi, spor ve diğer özgün faaliyetlerle çocuklar bir yandan eğlenirken diğer yandan güç, denge, koordinasyon, ince ve bütüncül motor yetenekleri, çeviklik, esneklik, sosyal beceri ve en önemlisi öz güven kazanmaları sağlanıyor.

Merkezin Türkiye Temsilcisi Ece Kabaoğlu, ekipman ve franchise bedeli olarak yapılması gereken yatırım miktarının 122 bin dolar olduğunu vurguluyor. Kabaoğlu, My Gym için aradıkları özellikleri ise şöyle anlatıyor:

“Öncelikle My Gym için uygun bir mekân olmalı. Üç metre yüksekliğinde tavan olmalı. 250 veya 300 metrekare alana sahip alanlar My Gym için uygun. Bunun yanı sıra ciro üzerinden her ay yüzde 6 fee bedeli alıyoruz.”

**Başvuru için: 0212 351 77 27**

## Yogada franchising fırsatı

### Yoga Academy

Yoga, pilates gibi stresten uzaklaştıran sporlar, artık büyükşehirde yaşayan insanların sıkça tercih ettikleri spor dallarından biri oldu. Her geçen gün, yoga ve pilates üzerine eğitim veren merkezlerin sayısı artıyor. İstanbul’da doğan ve Türkiye’nin birçok noktasına yayılan Yoga Academy de bu alanda iddialı markalardan biri. Yoga Academy’i farklılaştıran en önemli faktör ise kurucusu Akif Manaf... Dünyanın en önemli yoga üstatlarından biri olarak kabul edilen Akif Manaf, ilk yoga eğitimine yedi yaşında başlamış. 14 yaşından itibaren dü-



zenli Yoga uygulayan Manaf, daha sonra Uzakdoğu felsefelerine duyduğu ilgi dolayısıyla 1989’da Hindistan’a yerleşmiş.

Sanskrit dilini öğrenip Veda ve Yoga felsefesinde uzmanlaştı. Hindistan’da çeşitli Yoga Üstatlarından eğitim alarak Yogi’lik mertebesine kadar ulaştı. Himalayalar’da bulundu ve uzun süre Himalayalar’da yaşayan gerçek yoga üstatlarından eğitim aldı. 1995 yılında, Himalayalar’da yaşayan Maha-Vişnu Maheş Yogi tarafından kendisine ‘Büyük Yogi’ anlamına gelen Maha Yogi ismi verildi. 2007’de Maha Yogi Akif Manaf ‘Yogaçarya’ ünvanına layık bulundu. 2009’da Paramahansa ünvanını aldı. Franchise giriş bedeli bin 800 lira. Yine royalti ücreti olarak bin 800 lira alınıyor. Yoga Academy şubesi açmak için yapılması gereken toplam yatırımın ise 9 bin lira olduğu ifade ediliyor. Franchise lokasyon ve öğrenci sayısına göre aylık 20 ile 40 bin lira arasında ciro elde edebiliyor.

**Başvuru için: 0212 265 23 54**



## Türkiye geneline yayılacak

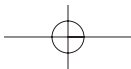
### Yogha

Yogada bir başka franchising fırsatını ise Yogha adlı merkez sunuyor. Yogha’nın kurucusu Şebnem Akbulut 10 yıl önce kendi rahatsızlığı nedeniyle yoga ile tanışan, ardından bu işi profesyonel olarak yürütme kararı alan bir yoga eğitmeni... Rahatsızlığını yoga ile yenmesinin ardından hobi olarak yoga ile ilgilenen Akbulut, Hindistan’daki Vivekananda Yoga Üniversitesi’ndeki eğitimi esnasında stres yönetimi ve yoga üzerine araştırmalarına ağırlık vererek bu alanda uzmanlaşmış.

Yogha, bugün Türkiye geneline bu markayı franchise sistemiyle taşımaya hedefliyor. Akbulut, uygulanan standart yoga terapilerinin dışında gülme yogası, ofis yogası, anne-bebek yogası gibi farklı terapileri de uyguladıklarını belirtiyor. Yoga Alliance onaylı, yoga okulu olarak, yoga eğitmenliği sertifikası programlarıyla standartlarıyla yoga eğitmeni yetiştiren Yogha, franchise sistemi ile Türkiye geneline yayılmayı hedefliyor.

Yogha markasının Türkiye’nin farklı bir bölgesine taşımaya maliyeti 20 bin lira. Franchise alan girişimci, sözleşme imza tarihinden başlamak üzere her ay 3 bin lira franchise kullanım bedeli veriyor. Yogha’da çalışan tüm eğitmenlerin Yogha’nın İstanbul merkezine onayladığı eğitmen kadrosundan oluşması, açılacak olan ilde yoga eğitmeni yoksa sertifikası programıyla açılışın gerçekleşmesi ve ardından merkezin açılması mümkün olabiliyor. Yatırımcıların kazançları bölgesel farklılıklar göstermekle birlikte aylık üyelikler 120 ile 200 lira arasında değişiyor.

**Başvuru için: 0212 324 61 08**



## Tekstil

# Climber markasıyla perakendeye giriyor

Tekstil atölyesinde çıraklıkla başlayan ve bugün erkek markası Climber'ı yaratan Cuno Tekstil'in sahibi Servet Samsama, perakendeye girmeye hazırlanıyor. Bugüne kadar sadece ihracat odaklı çalışan Climber, Nişantaşı, Bağdat Caddesi, Akmerkez, İstinyepark gibi üst segment lokasyonlarda mağazalaşacak.

Cuno Tekstil'i kuran ve bugün erkek giyim markası Climber ile 20'den fazla ülkeye ihracat yapan Samsama, şimdi de iç pazarda markalaşmaya hazırlanıyor. Küçük bir atölyede çırak olarak başladığı öyküsüne bugün patron olarak devam eden Samsama, Climber'ı mağazalaştıracak.

Samsama'nın öyküsü ise şöyle: Servet Samsama'nın ilkokul hayatı başarılı geçmedi çünkü ilkokulu bitirdikten sonra 11 yaşındayken 1984 yılında İstanbul'a geldi. Amcasının yanına gelen Samsama, Beyazıt'ın Mercan bölgesinde fason üretim yapan bir Jean atölyesine çırak olarak girdi. İşi kısa sürede çabuk kavrayan Samsama, üç yılda ustalığa yükseldi.

### Bursa'dan kumaş getirdi

Çevre atölyelerden ortaklık teklifleri alan Samsama, Laleli piyasasının en hareketli zamanında Bursa'dan kumaş getirerek, kendi kendine ticarete başladı. Ticareti yeterince bilmediği için zarar görüp borçlanan Servet Samsama, daha fazla gelir elde etmek için Gedikpaşa'daki deri atölyelerinde çalıştı. Kardeşlerinin de İstanbul'a gelmesiyle birlikte 1989 yılında 16 yaşındayken, üç ortaklı 150 metrekairelik atölye açarak jean pantolon, mont üretimine başladı. Bir yıl sonra ortaklık sona erince dokuz kişilik ekibiyle yoluna devam etti.

### Krizle sonlanan marka

Tamamen ihracata yönelik fason üretime yönelen Samsama, Yenibosna'da üç katlı kendi imalathanesini açtı. 1996 yılında Climber markası adı altında etek, pantolon üretimi yapılmaya başlandı. Laleli'de küçük bir mağaza açan Samsama, Rusya ve Türk Cumhuriyetleri'ne bavul ticaretiyle mal satmaya başladı. Aynı yıl iç pazara yönelik olan hazır giyim markası Luxor hayata geçti. 200'e yakın bayiye ulaşan marka, 2000 yılındaki krizle sonlandı.

2001 yılında markalaşma yoluna giden Samsama, 2005 yılına kadar ağırlıklı pantolon olmak üzere Climber markasıyla üretime ve ihracata devam etti. Erkek giyim markası Climber markasıyla bugün, Rusya başta olmak üzere 20'ye yakın ülkeye ihracat yapıyor. Yurtdışında corner olarak faaliyet gösterdiklerini söyleyen Samsama, Climber markasıyla satış yaptıklarını sözlerine ekliyor.



Servet Samsama

### İlk mağazalar İstanbul'a

2006 yılında modacı Ümit Ünal ile anlaşarak kreasyonun tamamını Ünal'a tasarlattıklarını söyleyen Samsama, kreasyonun yenilenmesiyle birlikte ihracatta da hedef büyüttüklerini söylüyor. Uzakdoğu, ABD ve Avrupa pazarlarına ihracat yapmayı hedeflediklerini ifade eden Samsama, uluslararası bir marka olmak için bu pazarlara 2013 yılında gireceklerini bildiriyor.

Bu yıl Türkiye'de perakende mağazalar da açacaklarını vurgulayan Samsama, şu bilgileri veriyor:

"Orta ve üst segmente hitap eden bir markayız. İstinyepark, Zorlu, Akmerkez gibi AVM'lerde, Nişantaşı, Bağdat Caddesi gibi caddelerde ilk mağazalarımızı açacağız. İlk üç yıl içerisinde yaklaşık 10 mağaza açacağız. Mağazalar için yaklaşık 10 milyon dolarlık yatırım yapacağız."

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr

## 350 kişiye istihdam sağlayacak

Bugün Cuno Tekstil yaklaşık 12 milyon TL ciro ulaşılmış durumda. Atölyelerle birlikte toplam 250 kişilik istihdamı var. Servet Samsama, yeni açılacak mağazalarla birlikte istihdamın da 350 kişiye ulaşacağını söylüyor. Samsama, bu yıl da ciroasal anlamda yüzde 30 oranında büyüyeceklerini belirtiyor.



# Bebek

## İzmir'den dünyaya süt pompası satıyor

Emzirme, bebek beslenme çözümleri ve organik bebek kozmetikleri alanında faaliyet gösteren Lansinoh, 50 civarında ülkede distribütörleri vasıtasıyla, Türkiye dahil beş ülkede ise kendi sermayesiyle satış ve pazarlama yapıyor. İzmir'de bir üretim tesisi olan Lansinoh yıllık 100 bin olan süt pompası üretiminin yüzde 90'ını dünyanın birçok ülkesine ihraç ediyor.



**T**ürkiye'de bebek ürünlerine yönelik pazar sürekli bir gelişim içerisinde. Bu pazara yönelik sunulan inovatif ürünler de pazarda yerini alıyor. Türkiye'deki bu potansiyeli gören uluslararası firmalar da gerek distribütörlük gerek kendi yatırımlarıyla bu pazara girmeye başladı. Lansinoh da bu şirketlerden biri.

Lansinoh 25 yıl önce Amerika'da emziren bir bayan tarafından, emziren annelerin ihtiyaçlarını gidermek üzere faaliyete geçmiş bir marka. Göğüs ucu kremleri, göğüs pedleri, süt saklama poşetleri ve şişeleri, süt sağım pompalarının üretim ve satışını gerçekleştiren şirket, geçen yıl satın aldığı

'Momma' ve 'Earth Friendly Baby' markalarıyla, bebek beslenme çözümleri ve organik bebek kozmetikleri alanında da faaliyet gösteriyor.

### 200 bin adet pompa üretecek

Amerika'da ortalama yüzde 55 civarında pazar payına sahip olan Lansinoh, 50 civarında ülkede distribütörleri vasıtasıyla, Türkiye dahil beş ülkede ise kendi sermayesiyle satış ve pazarlama yapıyor. Türkiye'de ayrıca bir üretim birimi de bulunuyor. 2010 yılında İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde kurulan Lansinoh Medical Devices (LMD) isim-

li bu şirket, yılda 100 bin adet süt sağım pompası üreterek tüm dünyaya ihraç ediyor.

Bu tesis için 10 milyon lira civarında bir yatırım yaptıklarını belirten Lansinoh Türkiye Genel Müdürü Kerem Demirgil, "Amerika ve Avrupa en önemli pazarlarımız. Gelecek yıl 200 bin adet pompa üretimi ve ihracı hedefliyoruz. 5 yıl içinde de 25 - 30 milyon dolarlık bir ciroya ulaşmayı planlıyoruz. Ar-Ge ve üretim aynı çatı altında gerçekleştiriliyor. Şu an 35 olan çalışan sayımızı 2014 'te 70'e çıkarmayı hedefliyoruz. İzmir tesisimiz Lansinoh markasını geleceği açısından çok büyük bir öneme sahip" diye anlatıyor.

### Yüzde 45 büyüyecek

Lansinoh markası yaklaşık 8 yıldır Türkiye pazarında satılıyor. Türkiye pazarında her yıl ortalama yüzde 40 büyüme performansı sergileyen Lansinoh Türkiye, 2009 yılından bu yana satış rakamlarını 5'e katlamış durumda. Türkiye'de buldukları kategorilerde pek çok rakipleri olduğunu söyleyen Demirgil, en az rekabetin bulunduğu göğüs ucu kremleri pazarında bile 10 civarı firma ile yarıştıklarını belirtiyor. Türkiye'de Lansinoh göğüs ucu kreminde yüzde 54 pazar payına sahip olduklarını ifade eden Demirgil, şunları ekliyor: "Lansinoh Türkiye, Lansinoh markasının tüm dünyada faaliyet gösterdiği ülkeler içerisinde pazar payı ve ciro sıralamasına göre ikinci sırada. Şirketin ortalama cirosu 12.5 milyon dolar seviyesinde. Bu yıl geçen yıla kıyasla yüzde 45'lik büyüme hedefliyoruz. Ürünlerimiz Türkiye'de tüm eczane, bebek mağazası ve medikalarda satılıyor. Satış noktası olarak net bir rakam söylemek zor zira Türkiye'de yaklaşık 10 bin eczanede bulunuyoruz. Tüm bebek mağazalarında da satılıyor"



## Üç marka ile büyüyor

Lansinoh göğüs ucu kremleri, göğüs pedleri, süt saklama poşetleri ve şişeleri, süt sağım pompalarının üretim ve satışını gerçekleştiriyor. Momma ise İtalya merkezli bir beslenme gereçleri markası. Bebeğin gelişime katkıda bulunacak, son moda dizaynlara sahip beslenme gereçlerini portföyünde barındırıyor. Firma çatısı altında diğer marka Earth Friendly Baby ise, İngiltere merkezli bir organik bebek kozmetiği şirketi ve sertifikalı organik içeriklerden oluşan ürünleri portföyünde bulunduruyor. Her iki marka da Lansinoh çatısı altında faaliyet gösteriyor ve şu anda her iki marka için de Lansinoh markalaştırma süreçleri uygulanıyor. Kozmetik ve ilaç sektörlerindeki tecrübelerinin ardından 2009 yılında Lansinoh Türkiye Ailesine katılan Demirgil, markanın Türkiye pazarındaki etkinliğini daha da artırmayı hedefliyor.

ki toplam bebek mağazası sayısı 150 civarında. En çok satılan ürünümüz göğüs ucu kremleri. Yılda 350 bin adetlik satışımız var."

### Pazar olgunlaşmadı

Yılda yaklaşık 1.3 milyon doğumun gerçekleştiği ülkemizde, emzirme grubu ürünleri ve bebek gereçleri pazarı henüz tam anlamıyla olgunlaşmamış durumda. Yeni yabancı ve yerli markaların pazara penetre olma planları da bunu açıkça gösteriyor. Ürün çeşitliliği ve ürünlerin farklı satış kanallarında da satılıyor olması nedeniyle, bu pazarın büyüklüğü konusunda net bir bilgi olmadığını ancak Türkiye'nin büyümesine paralel bir büyüme gösterdiği tahmin ettiklerini söyleyen Demirgil, "Bu pazarda perakendecilik anlayışının henüz tam anlamıyla yaygın olarak yerleşmemiş olması pazarı diğer ülkelerden farklılaştırıyor. Diğer ülkelerde satış kanalları bazında çok büyük fiyat farklılıkları yok. Ayrıca, ülkelerin emzirme politikaları da bize göre çok farklı ve oturmuş durumda. Biz bu farkındalığı, anne sütünün ve emzirmenin önemini yeni yeni kavratmaya başladık" diye ekliyor.

Özlem Bay Yılmaz obay@ekonomist.com.tr



## Araştırma

# Kadınlar, girişimcilikte daha **cesur davranıyor**



Amway Avrupa tarafından yaptırılan 'Girişimcilik Araştırması', 'girişimciliğe olumlu bakma ve kendi işini kurma' konusunda Türkiye ve İsviçre'nin en cesaretli ülkeler sıralamasında yüzde 50'lik oranlarla başı çektiğini ortaya koymuştu.



Araştırma kapsamında kadınların girişimciliğe bakış açılarını öğrenmek için yapılan ayrı bir çalışmanın sonuçlarına göre ise Avrupalı kadınlar arasında kendini girişimciliğe en hazır hisseden ülke sıralamasında Türk kadınları zirvenin ortağı.

**A**mway Avrupa tarafından dünyanın önde gelen pazar araştırma şirketi GFK Almanya'ya yaptırılan araştırmanın sonuçları, girişimciliğin Avrupa'da ve Türkiye'de giderek arttığını doğruluyor. Bununla ilgili sonuçları geçtiğimiz aylarda paylaşan Amway, şimdi de aynı araştırma kapsamında Avrupalı kadınlara yönelik gerçekleştirilen çalışmanın sonuçlarını açıkladı.

Türkiye'nin de aralarında bulunduğu 12 Avrupa ülkesinde (Türkiye, Avusturya, Danimarka, Fransa, Almanya, İngiltere, İtalya, İspanya, Polonya, Rusya, İsviçre, Ukrayna), yapılan anket çalışması Avrupalı kadınların da girişimciliğe hazır olduğunu ortaya koyuyor.

### En cesur kadınlar

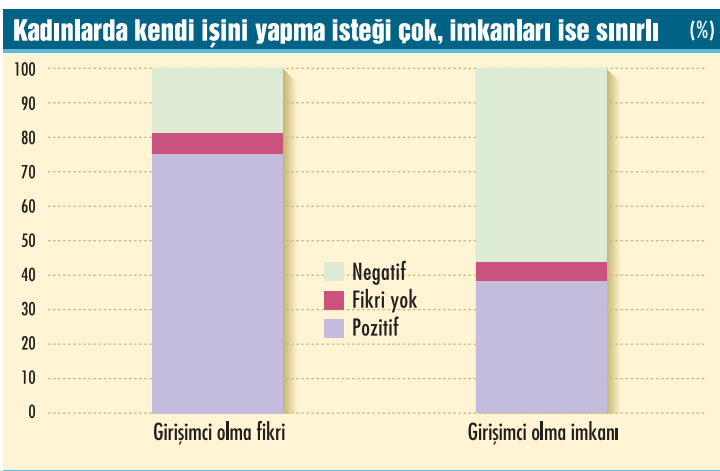
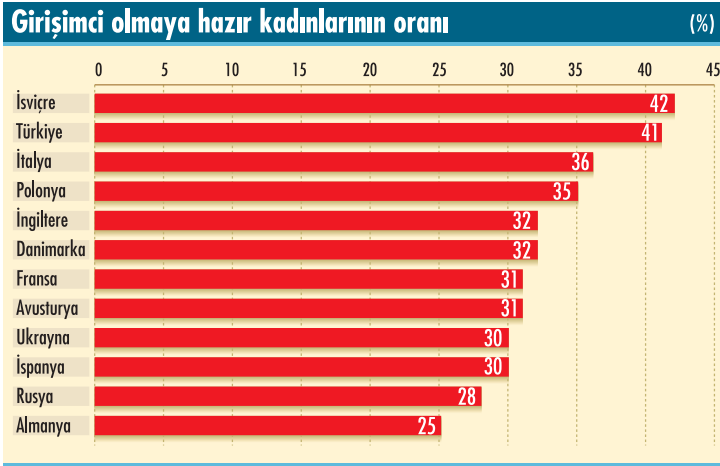
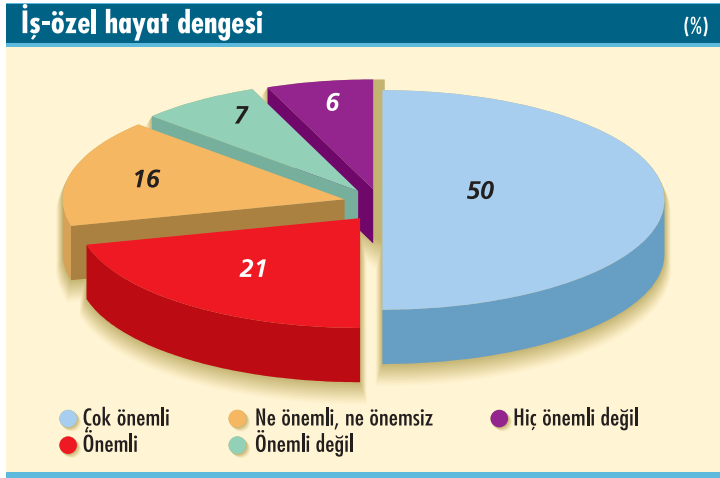
Genel olarak kadınların yüzde 39'u girişimciliğe olumlu bakıyor. Araştırma sonuçlarına göre yüzde 41 ve 42'lik oranlarla girişimcilik konusunda en cesur kadınlar Türkiye ve İsviçre'den çıkıyor. Türkiye'yi yüzde 36 ile İtalya, yüzde 36 ile Polonya ve yüzde 32'lik oranlarla İngiltere ve Danimarka izliyor. Kendini girişimci olmaya en hazır hissetmeyen kadınlar ise yüzde 25 ile Almanya'dan çıkıyor.

Konuyla ilgili olarak iş ve özel hayat arasındaki denge yani 'Aile dostu iş' olması da kadınların yüzde 71'i tarafından büyük önem taşıyor. Bu dengenin önemli olmadığını düşünenlerin oranı ise sadece yüzde 13.

Özellikle çocuk sahibi olan kadınların da 4'te 3'ü kendi işini kurma fikrine olumlu bakıyor. Yine çocuklu kadınların yüzde 39'u da kendilerini iş kurmaya hazır hissediyor. Avrupalı kadınların yüzde 40'ı ise girişimci olma imkanına sahip olduklarını düşünüyor.

### Amway'den girişimciliğe destek

Türkiye'de 1994 yılından beri faaliyette bulunan Amway girişimcilik konusuna sıcak bakan Türk kadınlarının bu isteklerini gerçekleştirmesine olanak sağlıyor. 18 yaş üstünde kadın-erkek her Türk vatandaşının yapabileceği Amway girişimciliği, çalışma saatlerinin istenilen şekilde planlanması ve iş hayatı ile özel hayat dengesinin sağlıklı bir şekilde kurulabilmesi nedeniyle Türk kadınları tarafından tercih ediliyor. Kadınlar yaptıkları işle bir yandan maddi gelir elde ederken diğer bir yandan sosyalleşme fırsatı buluyorlar. Eğitime büyük önem veren Amway'in Serbest Girişimcileri'ne sunduğu Amway Academy programı da; satış, pazarlama, kişisel gelişim ve ürünlerle ilgili birçok farklı konuda kadınların kendilerini geliştirmelerine olanak sağlıyor.



## 182 bin girişimcinin yüzde 70'i kadın

**A**mway'in 2011 sonu itibarıyla Türkiye'nin her ilinden toplam 182 bine ulaşan serbest girişimcilerinin yüzde 70'i kadınlardan oluşuyor. İstanbul 45 bin kişiyle serbest girişimci sayısında birinci sırada yer alırken İstanbul'u 18 bin kişiyle Ankara ve 10 bin kişiyle İzmir takip ediyor. Bursa, Antalya, Kocaeli, Adana, İçel, Konya ve Hatay da ilk 10'da yer alan diğer iller.

## e-Girişim

# Bu sitedeki halı saha maçları çok heyecanlı

Cem Durul

Deniz Durul



2006 yılında kurulan ve bugün 10'un üzerine ilden üyesi bulunan rakipbul.com'un hedefi tüm Türkiye'de yayılmak. Bugün 61 bin üyesi bulunan site üzerinden her yıl 15 bin halı saha maçı gerçekleşiyor. Bu ilgiyi gören firmalar ise siteye sponsor olmaya başladı. Örneğin İddaa, bu yılın başında sitenin ana sponsoru oldu.

**S**on yıllarda birbirinden ilginç internet projelerinin nasıl başarılı olduğunu neredeyse adım adım görüyoruz ve takip ediyoruz. İlginç fikirler başarılı işlere dönüşüyor. Bunlardan biri de Rakipbul.com. İki erkek kardeşin halı sahada farklı rakiplerle oynama ihtiyacıyla yarattıkları bu site bugün 61 bin üyeye ulaşmış durumda. Sitede oluşturulan 4 bin 300 takım yılda 15 bin civarında halı saha maçı yapıyor. Bugün 10'un üzerinde ilden üyesi bulunan Rakipbul.com'un hedefi yakın zamanda Sakarya, Edirne, Adana, Antep gibi tüm büyük şehirlerde yaygınlaşmak.

Bu yılın başında İddaa'nın sponsor olduğu site geçen ay Avrupa Halı Saha Federasyonu'ndan teklif almış. Moldova'da 16 ülkenin katılacağı halı saha şampiyonlar ligue Türkiye'den

rakipbul.com'un şampiyonu gidecek. Durul kardeşlerin yeni hedefi ise salon futboluyla ilgili de böyle bir platform yaratmak.

### Bitirme tezi, işi oldu

rakipbul.com'un hikayesi Cem Durul'un üniversite bitirme tezini yazmasıyla başlamış. Durul, farklı bir şey yapma isteğiyle kendi ihtiyacından doğan bir iş fikrini bitirme tezi olarak sunmuş. Ancak halı sahada maç yapan kişileri bir internet platformunda bir araya getirip bir lig oluşturmak ve bunu tüm Türkiye'ye yaymayı içeren bu tezi kabul görmemiş. Ama Durul pes etmemiş ve bir taraftan yeni bir tez yazarken bir taraftan da bu fikrini ağabeyi Deniz Durul ile birlikte hayata geçirmek için adım atmış.

"Biz ve çevremizde halı saha maçı yapan herkes aynı kişilerle maç yapmaktan sıkılmıştı. Farklı alternatif arayışları vardı. Buna çözüm olarak bir site kurmayı düşündük" diyerek iş fikrinin doğuşunu anlatan Durul, 2006 yılının Aralık ayında siteyi hayata geçirdiklerini söylüyor.

Önce yakın çevreleri üye oluyordu. O dönem kendilerinin de maç yaptığı Yeşilköy'deki bir saha ile başlanıyor çalışmaya. Siteye kayıt olan kişi, ya kendine bir takım kuruyor ya da var olan takıma katılıyor. Oluşan takımlar diğer takımlara maç teklifi yapıyorlar ve uygun günde o sahada karşılaşılıyorlar. Hakem ve saha görevlisini ise Rakipbul.com ekibi temin ediyor. Daha sonra siteden maç skorlarını, puan tablolarını, hatta maçtan görüntü ve haberleri siteden takip ediyorlar. Üye sayısı arttıkça burada oluşturulan lig daha da heyecanlı hale geliyor.

O dönem kurdukları sistemi Durul şöyle anlatıyor:

"Biz ilk yıl tek sahadan dışarıya çıkmadık. Sahadan indirim aldık. Onunla saha koordinatörü ve hakemlerin ücretlerini ödedik. Kayıt olan kişilerden ücret almıyoruz da. Kişiler TC kimlik numaralarıyla kayıt oluyorlar. Bir takım minimum yedi, maksimum 12 kişiden oluşuyor. Herkes yaptığı maç için ücret ödüyor. Maç tekliflerini internet sitesinden alıyoruz. İlk etapta hızlı bir büyüme yaşadık. 600-700 takıma ulaştık bir anda."

### Sponsor desteği geldi

Tek sahadan Türkiye'ye yayılma ise Yeşilköy'deki bu halı sahanın anlaşmasını fesih etmesiyle olmuş. Bir hafta içinde yedi sahaya bir yılın sonunda ise tüm İstanbul'a yayılmış rakipbul.com. Önceleri koordinatör olarak kendilerinin gittiği ve hakem tanıdıklarını yönlendirdikleri maçlara yeti-

memeye başlamış iki kardeş. Sonra hakem ve saha koordinatörü personeli konusunda eksik giderilmiş. Saha koordinatörünün sahaya gelen üyeleri yönlendirdiğini, fotoğraf ve video çekip bunu internet sitesinde yayınladıklarını ifade eden Durul, 2010 yılının ise kendileri için bir milat olduğunu vurguluyor. Önce İzmir ardından ise Türkiye'ye yayılmaya baş-

lanmış şirket. Franchise sistemiyle yaydıklarını söyleyen Durul, bugün Bursa, Ankara, Antalya, Denizli, Kocaeli, Kayseri, Manisa, Kıbrıs, Konya, Eskişehir ve Kütahya'da yapılanmalarını olduğunu belirtiyor.

Futbolda yaşanan problemlerin futbol severleri alternatiflere yönlendirdiğini söyleyen Durul, pek çok kişinin Arda, Alex gibi kendisi hakkında konuşulmasını istediğini ve bunların da rakipbul.com'a talebi artırdığını anlatıyor.

### 150 kişi çayıyor

Bugün her ilde sekiz sahada aynı anda maç oynatabilecek ekip- lere sahip olduklarını ifade eden Durul, yayılımın call center ihtiyacını doğurduğunu söylüyor. Çünkü internet üzerinden yapılan tekliflerin sonrasında yönlendirmelerin yapılması için takım kaptanlarıyla diyalog kurulması gerekiyor. Bugün part time da dahil toplam 150 kişi rakipbul.com için

çalışıyor.

En büyük gelişme ise bu yılın başında siteye sponsor olan İddaa'nın desteği oldu. Nivea For Men'in de sponsorlar arasında yer aldığını söyleyen Durul geçtiğimiz ay Avrupa Halı Saha Federasyonu'ndan aldıkları teklifin kendilerini çok heyecandırdığını belirtiyor. Çünkü, Moldova'da düzenlenecek ve 16 ülkenin katılacağı Halı Saha Şampiyonlar Ligi'ne Türkiye'den rakipbul.com'un şampiyonu istenmiş.

Fatoş Bozkuş fbozkus@ekonomist.com.tr



## Şirketlerin ilgisi artıyor

Türkiye'de 81 ilde her yıl oynanan organize halı saha maç sayısının 40 bin civarında olduğunu söyleyen Cem Durul, bu maçların 15 bini kendilerinin yaptırdığını anlatıyor. Rakipbul.com'un halı sahalar için de çalışanlar için de avantajları olduğunu belirten Durul hakemler ve saha koordinatörleri için ek gelir sağladıklarını, halı sahaların da boş geçmemesi için sahaları doldurma yönünde etkili olduklarını anlatıyor. İddaa Rakipbul.com'un süper ligi aratmayan bir lig haline geldiğini ifade eden Durul, "Öyle bir hale geldi ki takımlar antrenmana çıkıyor, oyuncular profesyonel lige transfer oluyor" diye konuşuyor. Özellikle takımı olmayan illerin daha çok halı saha maçı yaptığına vurgu yapan Durul, şöyle konuşuyor:

"Bugün halı sahadaki maç yapmanın bedeli büyük şehirlerde 8-9 TL, küçük şehirlerde 6-7 lira. Rakipbul.com'da oynamak için ekstra hizmet bedeli olarak 4-5 TL arasında bir ücret ödeniyor. Bunun karşılığında full HD video, maçların haberleri, fotoğraflar yayılıyor, istatistikler yapıyoruz. Sponsorluk talepleri hızla artıyor. Bize olduğu kadar takımlara sponsorluk yapmak isteyen şirketler de oluyor. Ayrıca biz kurumsal karşılaşmaları da organize ediyoruz."

## Söyleşi

# 1 milyon KOBİ'nin işi internete taşınacak

Türkiye çapındaki tüm KOBİ'leri e-ticaret ile tanıştırmak için yola çıkan 'İşinizi İnternete Taşıyın' platformu hayata geçiyor. Platform, KOBİ'lerin e-dönüşüm sürecine rehberlik ederek, rekabet gücünü artırmayı hedefliyor. Platform, 1 milyon KOBİ'ye erişerek, ilk yıl sonunda 10 bin aktif e-ticaret sitesini ikiye katlamayı amaçlıyor.

İşinizi İnternete Taşıyın" platformu kapsamında, internet teknolojilerini işlerine entegre etmek isteyen KOBİ'lere bir yıl boyunca ücretsiz çözümler sunulacak. İşletme sahipleri, [www.isinizinternette.com.tr](http://www.isinizinternette.com.tr) adresine girerek, bir yıl boyunca herhangi bir ücret ödmeden, .com alan adı alabilecek, web sayfalarını oluşturabilecek, e-ticaret altyapılarını kurabilecek, hosting servisinden faydalanabilecek ve böylece ürün ve hizmetlerinin internet üzerinden tanıtımını ve satışını yapabilecekler.

Google Türkiye, Ortadoğu ve Kuzey Afrika Pazarlama Müdürü Mustafa İçil, "Bir yıl sonunda işlerini internet teknolojilerine entegre etmek isteyen bir milyon KOBİ'ye ulaşmayı hedefliyoruz. Çalışma sonunda mevcut 10 bin aktif e-ticaret sitesinin de ikiye katlanacağını düşünüyoruz" diyor.

İçil'in sorularımıza yanıtları şöyle:

**KOBİ Girişim: Öncelikle projenin içeriğinden bahsedermisiniz? Bu projeyi oluşturma fikri nasıl ortaya çıktı?**

**Mustafa İçil:** Dijital devrim hem sosyal hayatta hem de iş hayatında hızlı değişimleri de beraberinde getirdi. Tüketici davranışları da bu değişime paralel şekilleniyor. Offline dünyadaki alışveriş alışkanlıkları, online dünyaya kopyalanıyor. E-ticaret yapan firmaların yapmayanlara oranla günümüzde dört kat büyüdükleri ve tüketicinin 7/24 ürün satın alma eğilimi gösterdiği bu dönemde rekabette varolabilmek için de artık internete yatırım başarıda en temel unsur haline geldi. KOBİ'ler ise internette olmak zorunda oldukları bir çağa girdiler. Rekabette bir adım önde olmak ve başarılarını kalıcı hale getirmek isteyen KOBİ'ler bu süreçte kendilerine sunulan



fırsatları değerlendirerek harekete geçiyor. Biz de KOBİ'lere dijital dönüşüm sürecinde rehberlik etmek amacıyla 'İşinizi İnternete Taşıyın Platformu' nun kurulmasına öncülük ettik.

#### **Bu platformun hedefi nedir?**

Türkiye ekonomisinin büyümesinde itici güç olan KOBİ'lerin internet ekonomisine dahil olma süreçlerinde yol gösterici olma hedefiyle kurduğumuz 'İşinizi İnternet'e Taşıyın Platformu' Google, Garanti Bankası, Yurtiçi Kargo, IdeaSoft ve sadece Hosting işbirliği ile gerçekleştirildi. KOBİ'lere internet dünyasında varolma ve bir satış kanalı yaratma süreçlerinde ihtiyaç duydukları e-ticaret çözümlerini ücretsiz olarak sunuyoruz. Böylelikle KOBİ'ler internet ekonomisine dahil olarak rekabet güçlerini artıracak ve yaratılan dinamizm ile de ülkemizin ekonomisine katkı sağlanacak.

#### **Sistem nasıl işleyecek?**

Proje ile web siteleri/e-ticaret altyapılarını kurmak konusunda araç zaman ve bilgi sıkıntısı yaşayan KOBİ'lere web sayfası, hosting ve e-ticaret yapmalarına olanak tanıyacak altyapının kurulumu bir yıl boyunca ücretsiz olarak sağlanacak. Garanti Bankası'nın ödeme sistemleri, IdeaSoft'un e-ticaret sitesi hazırlama, SadeceHosting'in web sitesi oluşturma ve Yurtiçi Kargo'nun da ürün gönderimi hizmetlerine bir yıl boyunca başvuran KOBİ'lere destek sunulacak programda biz de Google AdWords programıyla şirketlere ürün ve hizmetlerini hedef kitleleriyle buluşturma imkanı tanıyacağız. Proje kapsamında ücretsiz bir yıllık .com alan adı ve hosting hizmeti, e-ticaret sitesi oluşturma aracı, bir yıl boyunca uzman desteği ve 250 TL değerinde Google AdWords reklamı hizmetleri sunulacak. www.isinizinternette.com adresinden başvuru yapılabiliyor.

#### **Kaç KOBİ'ye ulaşmayı hedefliyorsunuz?**

KOBİ'lere e-dönüşüm sürecinde rehberlik etmek amacıyla kurduğumuz 'İşinizi İnternete Taşıyın' platformu kapsamında bir yıl sonunda işlerini internet teknolojilerine entegre etmek isteyen bir milyon KOBİ'ye ulaşmayı hedefliyoruz. Çalışma sonunda mevcut 10 bin aktif e-ticaret sitesinin de ikiye katlanacağını düşünüyoruz.

#### **Türkiye'de KOBİ'lerin internet sitesi kullanımı nedir?**

#### **Dünya ile kıyasladığımızda nasıl bir sonuç çıkıyor?**

McKinsey'in Türkiye'yi de kapsayan son araştırmasına göre Türkiye'de internetin GSYİH'ya katkısı yüzde 0.9. Bu rakam gelişmiş ülkelerde yüzde 5-6 civarında. Yine aynı araştırmaya göre Türkiye'de toplam perakende satışların yüzde 1'i e-ticaret üzerinden gerçekleşiyor. Gelişmiş ülkelerde ise bu oran yüzde 4 ila 9 arasında değişiyor. Bu noktada da KOBİ'lerimiz için bu alanda kat edilecek büyük yol olduğunu söyleyebiliriz.

Tüketicinin artık '24 saat açık mağaza' konseptini aradığı bu dönemde; işletmeler için doğru bir yatırım yaparak internet üzerinden satış kanalı yaratmaları artık şart. Geleneksel mağazacılık anlayışını koruyarak, bu değişimi fark edip internete yatırım yapan ve işlerini ülke sınırlarının ötesine taşıyan birçok firma mevcut.

#### **KOBİ'lerin teknolojiye erişiminde en büyük sıkıntılar neler?**

Türkiye'de kullanıcılar internetteki değişime hızlı bir



**Nafiz Karadere**  
Garanti Bankası  
Genel Müdür Yardımcısı

### **"İki yıl ücretsiz POS hizmeti sunacağız"**

"Google ile birlikte gerçekleştirdiğimiz, 'İşinizi İnternete taşıyın' platformunu da, Türkiye çapındaki tüm KOBİ'leri e-ticaret ile tanıştıracak, büyük bir proje olarak çok önemsiyoruz. Yapılan araştırmalar, Türkiye'deki KOBİ'lerin, internet ekonomisinin sunduğu fırsatlardan yeterince faydalanamadığını gösteriyor. Değişen tüketim alışkanlıkları ve müşteri profili düşünüldüğünde, KOBİ'lerin bilişim teknolojilerini etkin kullanması büyük önem taşıyor. Bu nedenle, KOBİ'lerin dijital dönüşümüne destek olmak amacıyla 'İşinizi İnternete Taşıyın' projesini hayata geçirdik. Projeye, yeni Türk Ticaret Kanunu devreye alınmadan, KOBİ'leri e-dönüşüm sürecine hazırlamayı amaçlıyoruz. İşbirliğimiz sayesinde, KOBİ'lere, web sayfası, hosting ve e-ticarete olanak tanıyacak altyapı kurulumu, ücretsiz olarak sağlanacak. Garanti Bankası olarak, projeden yararlanacak KOBİ'lere, e-ticarete girişi kolaylaştırmak amacıyla iki yıl boyunca ücretsiz sanal POS hizmeti sunacağız. 'KOBİ'lerin dijital danışmanı Garanti' yaklaşımıyla, önümüzdeki dönemde hayata geçireceğimiz yeni proje ve işbirlikleri sayesinde, dijital dünyadaki desteğimizi kesintisiz sürdüreceğiz."

adaptasyon gösterirken, işletmeler biraz daha ağır kalıyordu. Ancak son iki yıldır bu tablonun değiştiğini ve işletmelerin internete yaptığı yatırımın arttığını görüyoruz. Biz Google olarak özellikle KOBİ'lerin internete varolma sürecinde izlemeleri gereken yollar konusunda bilgilendirici çalışmalar yapıyoruz.

Ayrıca ekosistemde işletmelere yol gösterecek deneyimli danışmanların var olabilmesi amacıyla da üniversitelere, girişimcilere ve ajanslara yönelik çalışmalarımıza da devam ediyoruz. Rekabette bir adım önde olmak isteyen ve işlerini genişletme yönünde çalışmalar yapan her girişimcinin offline dışında online dünyada da varolması gerektiğine inanıyoruz.

#### **KOBİ'lere yönelik dijital ortamda başka projeleriniz olacak mı?**

Türkiye'de KOBİ'lerin internet dünyasında varolmaları şirketlerin büyümesi ve ekonominin gelişmesi için önemli. Bizim önceliklerimizden biri KOBİ'lerin internetin yarattığı dinamizmden faydalanıyor olması. Bu dönüşümde KOBİ'lere destek olacak çalışmaları hayata geçirmeye devam edeceğiz.

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr



# Yarışma



## İş planı olan **kazandı**

MIT Enterprise Forum'un dünyaca ünlü Business Plan Competition (İş Planı Yarışması), Türkiye'de Toyota işbirliği ile ilk kez düzenlendi. Bu yılki yarışmada birinciliği internet üzerinde alışverişin çok daha fazla yaygınlaştığı günümüzde 'Kişisel Sosyal Alışveriş Kataloğu' projesiyle Curisma adlı ekip kazandı.

**B**uldukları ülkelerde yaratıcı fikirleri olduğu halde, gerekli sermaye ve öğretiyeye sahip olmayan girişimci ruhları destekleyen MIT Enterprise Forum'un gerçekleştirdiği iş planı yarışması Türkiye'de Toyota işbirliği ile düzenlendi. Türkiye'de ilk kez Toyota desteği ile düzenlenen ve 3 bin 202 proje ile rekor sayıda başvuru yapılan Business Plan Competition'a (İş Planı Yarışması) bu yıl 2 bin 858 proje sunuldu. Bu yıl, MIT Enterprise Forum Turkey İş Planı Yarışması'na yapılan 2 bin 858 başvurunun yüzde 41'ini 21-25 yaş grubu oluşturdu. Başvurularda ilk sırayı yüzde 56 ile Marmara Bölgesi aldı. Marmara Bölgesi'ni yüzde 18 ile İç Anadolu Bölgesi, yüzde 9 ile Akdeniz, yüzde 7 ile Karadeniz Bölgesi, yüzde 6 ile Ege, yüzde 3 ile Güney Doğu Anadolu ve yüzde 1 ile Doğu Anadolu bölgeleri takip etti.

### Teknoloji başı çekti

Sektörlere göre dağılımda ise yüksek teknoloji, telekomünikasyon ve yazılım yüzde 23 ile başı çekerken bunu yüzde 20

ile yaratıcı alanlar, yüzde 11 ile eğlence, hobi, seyahat ve turizm, yüzde 10'luk oranlar ile enerji ve çevre koruma hizmetleri ve inşaat, mühendislik ve ulaşım, yüzde 7'lik oranlar ile eğitim ve öğretim ile gıda ve sağlık hizmetleri, yüzde 5 oranla tarım izledi.

Geçen yılki yarışmada birinciliği, otizmli insanların istihdama katılımları ve yazılım üreten şirketlerin yüksek dikkat gerektiren test ve kalite kontrol işlerinde bu kişilerden yararlanmalarını amaçlayan projesiyle Uzmanlar Danışmanlık (Petek Özgül, Av.Yasemin Eğinlioğlu, İpek Brooks) ekibi kazanmıştı.

### 3 bine yakın başvuru

Bu yılki yarışmada birinciliği internet üzerinde alışverişin çok daha fazla yaygınlaştığı günümüzde 'Kişisel Sosyal Alışveriş Kataloğu' projesiyle Curisma adlı ekip kazandı. Yarışmanın ikincisi günlük yaşamı kolaylaştırmak adına yapılacaklar listesine sosyal bir boyut katarak internet ortamına taşıyan Gonnasphere olurken, üçüncülüğü başta rüzgar tribünleri olmak üzere yapı-

larda ileri teknoloji ürünü sensörler ile yapısal izlemeye olanak tanıyan kablosuz sensör ağlar kurulmasına yönelik projesiyle Senso ekibi kazandı.

Birinci olan ekip 50 bin dolar, ikinci 15 bin dolar ve üçüncü 5 bin dolar ile bir ekip de bilişim ve iletişim teknolojileri (ICT) alanında ödüllendirildi. MIT Enterprise Forum Turkey İş Planı Yarışması'na başvuran 2 bin 858 proje arasından ilk 3 dereceyi elde eden ekipler ve projeleri ise şöyle:

### Kişisel sosyal alışveriş kataloğu

Her gün yeni çıkan markalar, kampanyalar ve web siteleri ile çok fazla ürün sunuluyor. Bunların arasından gerçekten kendi zevkimize uygun olanları seçmek zor, sıkıcı ve çok zaman alıyor. Kutugo, her kullanıcının beğendiği ürünleri paylaşabileceği sosyal bir alışveriş platformu. Burada kendi tarzınıza benzer kişileri takip edip, seveceğiniz ürünleri kolayca keşfedebilirsiniz. İsteddiğiniz ürünleri ekledikçe, Kutugo tarzını öğrenip 'aklınızı okumuşçasına' gerçekten almak isteyeceğiniz ürünleri de tavsiye ediyor. Kutugo sürekli yenilenen dijital bir alışveriş dergisi gibi ama sadece sizin beğendiğiniz insanlar tarafından size özel hazırlanmış. Kutugo'nun amacı; Türkiye'nin en geniş ve en etkili sosyal zevk/ilgi bilgi sistemini yaratarak, şirketlerin doğru mesajla doğru müşterilere, üyelerin de 'sadece' gerçekten ilgilendiği ürünler hakkında bilgi ve promosyonlara ulaşmalarını sağlamak.

### Yapılacaklar listesi

Gonnasphere, günlük ve anlık olarak yapacaklarınızı yazdığınız, bir yandan da insanları takip ederek onların ne yapacağını görebileceğiniz bir sosyal platform. Yani insanlar takip ettiği kişilerin ne işleri olduklarını, onların ne yapacaklarını önceden görebiliyorlar. (Arkadaşları bugün nereye gidecek, takip ettiği müzisyen bu gece nerede sahneye çıkıyor vb.) Gonnasphere, insanların birbirlerini arayıp sordukları 'bu akşam ne yapacaksın?' ya da 'yarın işin var mı?' sorularını ortadan kaldıran bir uygulama oluşturmayı hedefliyor. Gonnasphere uygulaması şu anda <http://www.gonnasphere.com> üzerinden kullanılabilir. Mobil uygulamaları da ileriki aylarda kullanıma sunulacak.

## 30 yıllık kuruluş

MIT Enterprise Forum (MIT EF), dünyanın en saygın üniversitelerinden Massachusetts Institute of Technology öncülüğünde kuruldu. MIT EF Türkiye, MIT EF merkez ofisiyle birlikte ABD'de 17, dünyada 10 temsilciliğiyle faaliyet gösteriyor. MIT EF Turkey Avrupa'daki İngiltere'den sonraki ikinci temsilcilik olarak faaliyetlerine 2010 yılında başladı. 30 yılı aşkın bir süredir faaliyet gösteren MIT EF, 2 binden fazla gönüllü çalışanı ve dünya çapındaki geniş iletişim ağı sayesinde girişimcilere sermaye, kaynak bulmak ve onları sektör uzmanlarıyla bir araya getirmek konusunda destek olmayı amaçlıyor. "Her girişimcinin içindeki tutku ve yaratıcılığı destekleyip hayallerini gerçekleştirmeye odaklandık. Her defasında bir girişimciyle dünyayı değiştiriyoruz." sloganıyla yaratıcı fikirlere destek olan MIT Enterprise Forum, girişimcilere duyulan tutkuyu, kaynaklarını ve bilgiyi paylaşan bir grup gönüllü tarafından yönetilen kâr amacı gütmeyen bir kuruluş.

### Rüzgar türbinlerini izliyor

Senso, yapılarda uzaktan izleme yaparak veri toplamak ve yapıların mevcut durumu hakkında gerçek zamanlı inceleme yapmak üzerine kurulu bir firma. Senso kablosuz ve kendinden enerji üretebilen sensör ağları ile yapıların izlenmesi üzerine uzman bir firma olmayı hedefliyor. Senso tarafından geliştirilecek sensörler rüzgar türbinlerinden başkaca yapı tiplerinde de kullanılabilir. İlk başlangıç noktası rüzgar türbinlerinin izlenmesi.

Uygulama türbin sahiplerine, şimdiye kadar yapılmayan ve literatürde olmayan bir yaklaşımla türbinlerini izlemeyi öneriyor. Bu yeni yaklaşım sayesinde hasarları anında tespit etmek ve enerji üretiminde devamlılık sağlamak mümkün olacak. Bu yeni yaklaşım, mevcut türbin izleme yöntemlerine nazaran hem daha ucuz mal olacak ve hem de sürekli olarak türbine gitme gereğini ortadan kaldıracak.



## Gıda

# Sütaş entegre modelle kişi başına **geliri artırdı**

Sütaş'ın Orta Anadolu Sütçülük Projesi - Aksaray Entegre Tesisleri, 2011 yılında Aksaray'da kişi başına yıllık geliri ortalama bin 400 lira artırdı. Aksaray ve çevre illerin ekonomisine 2011 yılında sağladığı 900 milyon lira katkı ile birlikte Sütaş Aksaray Tesisleri'nin kuruluşundan bugüne bölge ekonomisine katkısı 2.1 milyar liraya ulaştı. 2012-2020 döneminde, Sütaş'ın bölgeye 14.6 milyar lira daha katkı sağlaması bekleniyor.



**B**ilkent Üniversitesi İktisat Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Erinc Yeldan başkanlığında, Kalkınma Bakanlığı İzleme, Değerlendirme ve Araştırma Dairesi Başkanı Kamil Taşçı ve Kalkınma Bakanlığı İzleme, Değerlendirme ve Araştırma Dairesi Planlama Uzmanı Mehmet Emin Özsan'ın katılımıyla oluşan ekibin hazırladığı 'Sütaş Aksaray Entegre Tesisleri Yatırımının Ekonomik Etki Analizi' raporu tamamlandı. Sütaş'ın, Aksaray ili ve çevresine sosyo-ekonomik etkilerinin ölçümlendiği raporda, Bölgesel Hesaplanabilir Genel Denge Modeli kullanıldı. Rapora göre, bin kişiye doğrudan, 17 bin kişiye dolaylı istihdam sağlayan Sütaş Grubu'nun Aksaray gayrisafi yurtiçi hasılası (GSYH) içindeki payı 2011 yılında yüzde 14'e ulaştı. 2012-2020 döneminde Sütaş Grubunun bölge ekonomisine toplam 14,6 milyar lira katkıda bulunması ve

Aksaray ekonomisi içerisindeki payının yüzde 20'ye kadar çıkması bekleniyor.

### Ottan sofraya

Sütaş'ın, 'Doğal Lezzeti'nin güvencesi olan 'Ottan Sofraya' entegre iş modeli kapsamında gerçekleştirilen Orta Anadolu Sütçülük Projesi – Aksaray Entegre Tesisleri, eğitim merkezi, uygulama çiftliği, damızlık yetiştirme çiftlikleri, yem fabrikası, süt ürünleri fabrikası, geri kazanım ve enerji tesislerinden oluşuyor. Tesislerin tam kapasiteye ulaşması ile birlikte yılda 460 milyon litre süt, 200 bin ton yem, 1500 adet damızlık, 4500 kw/saat elektrik enerjisi üretilmesi ve başta Aksaray olmak üzere bölgede yer alan 17 ilde yaşayanların gelirlerini etkileyecek sonuçların ortaya çıkması bekleniyor.



### Bölgesel kalkınma stratejisi

Süttaş Grubu Başkanı Muharrem Yılmaz, sütçülük faaliyetinin refahın geniş kitlelere yayılmasını sağladığını söyleyerek, “Sütün iyiliklerini ve bereketini yaymayı misyon olarak benimsemiş Süttaş ailesinin yıllardır samimiyetle, inançla, tutkuyla sürdürdüğü sütçülük faaliyetlerinin yarattığı etkileri ortaya koyan ve ‘Süttaş Orta Anadolu Sütçülük Merkezi – Aksaray Entegre Tesisleri’ nin, Aksaray ili ve çevresine yönelik ekonomik, sosyal, kültürel ve çevresel etkilerini somut veriler ışığında ve bilimsel bir metodoloji ile inceleyen bu raporu kamuoyuyla paylaşmaktan büyük mutluluk duyuyoruz” diyor.

Yılmaz, Orta Anadolu Sütçülük Projesinin bölgesel kalkınma stratejilerinin güzel bir uygulama örneği, üniversite-sanayi işbirliğinin başarılı bir modeli ve aynı kaderi paylaşan üreticiler ile sanayinin ortak eseri olduğunu ve bunun sürdürülebilir, bütünlüklü bir kalkınma etkisi yaratacağına yürekle inanıldığını söylüyor.

### 180 litreden 560 tona çıktı

Süttaş’ın Aksaray Entegre Süt Tesisleri’ni kurmasının ardından bölgede büyük bir değişim ve dönüşüm yaşandığını belirten Yılmaz, şöyle devam ediyor:

“Biz Aksaray’a ilk geldiğimizde şehirde hayvancılıkla uğraşanların toplam süt üretimi 180 litreyken, 1-1,5 yıl gibi bir sürede bu rakam 560 tona çıktı. İşletmeler aynı zamanda kendisini kurumsallaştırdı, teknolojik olarak geliştirdi. Ahırına bilgisayar alarak, ineklerin verimliliğini ölçmeye başladı. Bu yüzden süt ve süt ürünleri sektörü bir devlet politikası olarak acil gelişime ihtiyaç duyan bölgelerde kullanılabilir. Hemen çevresinde kümelenmeler oluşuyor. Şu anda Aksaray haricinde 17 ilden süt alıyoruz. Her ay oralara süt bedelleri ödeniyor.”

Türkiye’deki kişi başı süt tüketiminin 180 litreye ulaştığını

### Sayılarla Süttaş Aksaray tesisleri

- Süttaş Aksaray Entegre Tesisleri’nin toplam yatırım bedeli 112 milyon dolara ulaştı.
- 144’ü kadın 807’si erkek olmak üzere toplam 951 kişi istihdam ediliyor. Ayda 1,9 milyon lira net ücret ödeniyor.
- Yılda 460 milyon litre süt işleme kapasitesine sahip.
- Yüzde 70 kapasiteye ulaşıldı ve günde 900 bin litre süt işleniyor.
- 2011 yılının ilk 5 ayında Aksaray Fabrikası’ndan üreticilere 97 milyon lira süt bedeli ödendi.
- Yılda 200 bin ton yem üretiliyor.
- Damızlık çiftliklerinde 2200’ü sağmal olmak üzere, toplam 4 bin 200 adet hayvan bulunuyor.
- 2 yıl içerisinde 5 bin sağmal, toplam 10 bin adet hayvan varlığına ulaşılması hedefleniyor.
- Hayvan gübrelerinden elde edilen biyogazdan saatte 2 bin 200 kw elektrik enerjisi üretmek üzere yapılacak yatırımlar bu yılsonunda tamamlanacak. Üç yıl içerisinde bu kapasitenin 4 bin 500 kw/saatte çıkartılması planlanıyor.

söyleyen Muharrem Yılmaz, bundan 10 yıl önce bu rakamın 100 litre civarında olduğuna dikkat çekiyor. Büyük bir yol alındığını ancak buna karşın kat edilen yolun hala yetersiz olduğunu belirten Yılmaz, “Gelişmiş ülkelerde kişi başı süt tüketimi 350 litre. Ben, bunu içime sindiremiyorum, aklımdan çıkaramıyorum. Bizim de süt üreticileri olarak 2023 hedefimiz Türkiye’deki kişi başı süt tüketimini 350 litreye çıkarmak olsun. Biz de Süttaş olarak, yıllık 13.5 milyon litre olan üretimimizi 25 milyona çıkaracağımıza söz veriyoruz. Devlet yetkililerinden bazı taleplerimiz var” diyor.

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr

## Söyleşi

# Yeni TTK için eğitim seferberliği başlattı

Denetim şirketi Mazars Denge, Yeni TTK'yı tüm yönleriyle ele alan bir eğitim programı hazırladı. Özellikle KOBİ'lere yönelik hazırlanan bu interaktif eğitim cd'si STK'lar ve ticaret odaları aracılığıyla temin edilebilecek.

Türkiye'nin en büyük denetim şirketlerinden biri olan Fransız ortaklı Mazars Denge, yürürlüğe giren yeni Türk Ticaret Kanunu (TTK), için bir eğitim seferberliği başlatıyor. Yeni TTK'yı tüm ayrıntılarıyla ele alan bir interaktif eğitim cd'si hazırladıklarını söyleyen Mazars Denge Pazarlama ve İletişim Direktörü Mert Tinik, ticaret odaları ve çeşitli STK'lar aracılığıyla bu eğitim cd'sini tüm KOBİ'lere ulaştırmayı hedeflediklerini belirtiyor.

Yeni TTK'ya hazır olunmadığını bunun için de topyekûn bir eğitim seferberliği başlatılması gerektiğine dikkat çeken Tinik, sorularımızı şöyle yanıtladı:

**KOBİ Girişim: Yeni TTK hakkında ne düşünüyorsunuz? Sizde kanunun en büyük değişim yaratacağı tarafları neler?**

**Mert Tinik:** Herkes de şöyle bir algı var: "Yeni TTK geliyor, şirketlerin denetlenme zorunluluğu var. Web sitesinin yapma zorunluluğu var" gibi... Bu anlamda bir kafa karışıklığı oluştu. Kanuna bakıldığı zaman, şeffaflık, etik, kurumsal yönetim ilkelerinin uygulanması açısından eğer doğru bir metodolojiyle oluşturulursa bu yeni yasa Türkiye ekonomisine fayda sağlayacak.

Biz de Mazars Denge olarak düşündük ki bu işin bir seferberlik olarak ele alınması lazım. Yeni yasadaki en temel değişiklik, muhasebe sisteminde yaşanacak. Yani artık şirketler, Türkiye Finansal Raporlama Sistemi'ne göre muhasebe tutacaklar. Biz şirket olarak bu yeni kanunu destekliyoruz. Yabancı yatırımı isteyen bir ülkeyiz. Bilançodaki şeffaflık önemli bir nokta. Şu an Türkiye'deki denetçi sayısı belli. Biz yıllardır UFRS'nin baz alındığı sistemi zaten uyguluyoruz. Ama birçok muhasebe bürosu buna hazır değil.

**Yabancı yatırım konusunda bir artış yaşanmasına yönelik beklentiler var. Sizce de yabancı yatırımı tetikleyecek mi bu yeni kanun?**

Biz bu işten alınımızın aklıyla çıkarsak evet bekliyoruz. Çünkü artık Anadolu'dan pek çok şirket, bizden şirketlerinin değerlemesini yapmamızı istiyorlar. Hepsi, şirket evliliği, yabancı ortaklık ya da yurt dışından şirket almak isteyen şirketler. Ciddi anlamda o tarafta da bir bilinçlenme var. Kanunu

biz doğru uygularsak, yabancı yatırımı çok ciddi bir şekilde artıracaktır.

**Yeni TTK'ya ilişkin olarak ne gibi projeleriniz var?**

Bizim yaklaşık üç yıldır Denge Akademi adıyla eğitim verdiğimiz bir oluşumuz var. Bu eğitimlerden en çok ilgi çeken, UFRS eğitimleriydi. Yeni TTK geçerlilik kazandığından beri, artık paradigma çok değişti. Bu eğitim yaklaşık beş gün sürüyor. Ancak insanlar işten dolayı gelemiyorlar. Beş günde böyle büyük bir sistem değişikliğini de öğrenmeleri mümkün olmuyordu. Biz de daha uygun nasıl bir içerik oluşturabiliriz düşüncesinden e-learning programı hazırladık.

**Nedir bu programın içeriği?**

Toplam 60 saatlik, 2D, 3D animasyonların olduğu içinde birçok örneklerin ve soru-cevapların olduğu bir program. Kapsam bölümünde, her standardın açıkladığı, soru cevapları yer aldığı kısımlar var. İkinci bölüm ise uygulama. Bu bölümde de Yeni TTK'nın ne getireceğine ilişkin tüm yanıtlar yer alıyor. Uygulama ve kapsam bölümünde belli bir puanlama sistemi var. Çeşitli sivil toplum örgütleriyle beraber, Denge Akademi üzerinden satış

sunuyoruz. Kayseri Sanayi Odası, Denizli İhracatçılar Birliği, Bursa TÜGİAD gibi çeşitli STK'larla işbirliği yapacağız. Adana, Samsun ve Mersin'den ciddi talepler alıyoruz. Biz bundan herkesin haberdar olmasını istiyoruz. Hatta bütün şirketlerin bu anlamda eğitimler vermesini arzu ediyoruz.

**Birçok STK ile görüşme şansınız oldu. Peki, yeni yasa ile ilgili bilinç nasıl?**

Aslında bu konuyla ilgili komik bir anımız var. Bir bankayla beraber onların davetlisi olarak kendi müşterilerine yönelik bir TTK eğitimi vermemizi istediler. Biz onların müşterilerine kapalı bir eğitim semineri verdik. Bu eğitimde insanlar yeni yasaya çok ciddi isyan etti. Biz de kendilerine "Vallahi bu yasayı biz çıkartmadık" dedik. İnsanların hala bilinçleri bu noktada oluşmamış durumda. Çok hazır değiliz yeni yasaya. Mesela bu kadar şeffaf olmaya hazır mıyız? Bu bir soru işareti. Bu nedenle daha büyük bir toplum bilinci oluşturulması gerektiğini düşünüyoruz.



## MAZARS

Mert Tinik



### ***Bu yeni kanununla birlikte KOBİ'lerde nasıl bir dönüşüm olacağını düşünüyorsunuz?***

Zaten sıkıntı burada başlıyor. Çünkü yeni muhasebe sistemi, KOBİ'lerin 'abi'lerinin kullandığı muhasebe sistemine yaklaşacak. Türkiye ekonomisinde KOBİ tanımında bile bir sıkıntı var. Kanun KOBİ'nin son ölçeklemesiyle ilgili adını koymadı. Örneğin, TFRS'den alınan muhasebe, belli bir büyüklüğün üzerindeki şirketlerin uygulayacağı bir muhasebe sistemi olacak. KOBİ'lerinki daha daraltılmış ve kolaylaştırılmış, daha sade bir TFRS olacak. Zaten e-learning programı KOBİ'lerin uygulayacağı muhasebeye yönelik bilgiler içeriyor.

### ***Siz kaç KOBİ'ye ulaşmayı hedefliyorsunuz?***

Aslında bizim hedef kitle anlamında iki temel segmentimiz var: Bunlardan ilki bu işin meslek erbapları yani muhasebeciler, mali müşavirler. Bizim çıkardığımız program, işa-ların bilgisayarlarından çalışabileceği bir eğitim sistemi. İkinci olarak hedef kitlemiz de KOBİ patronları. Çünkü bir KOBİ patronunun kendisinin de bu yasayı öğrenip, kendi çalışanlarının ne kadar adapte olabildiğini ölçmesi de bir o kadar önemli.

### ***Sisteme nasıl kayıt olunuyor?***

İnternet sitesine giriyorsunuz, üyelik kısmından üye oluyorsunuz. Her STK'nın satın alış biçimine göre ayrı bir fiyatlandırma söz konusu. 12 taksit imkanıyla satın alınabiliyor.

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr

## **2013 milat olacak**

**Y**eni Türk Ticaret Kanunu uyarınca, tüm sermaye şirketleri 31 Aralık 2012 tarihli kapanış mali tablolarını son kez Vergi Usul Kanunu'na göre hazırlayacaklar. 1 Ocak 2013 tarihinde açılış mali tablolarını, muhasebe kayıtlarını UFRS / TFRS'ye göre düzenleyecekler. Yeni Türk Ticaret Kanunu'nda kamuya hesap verme yükümlülüğü bulunmayan ve ikincil düzenlemelerle belirlenecek olan KOBİ kriterlerini taşıyan firmalar, muhasebe kayıtlarına Yeni Türk Ticaret Kanunu kapsamında KOBİ TFRS uygulamak zorunda olacaklar.

# Kadın Girişimci

## Hedefleri **sanatı** **herkese ulaştırmak**

Müge İlgen ve Tülin Mumyalmaz'ın girişimiyle kurulan sanatgezgini.com, 100'den fazla sanatçının yaklaşık bin 500 eserinin yer aldığı bir internet sitesi. Yağlı boyadan seramiğe, heykelden baskıya kadar pek çok farklı alanda sanat eserlerinin bulunduğu site, özellikle orta kesimi hedefliyor.

**S**on yıllarda sanat piyasası Türkiye'de hızla gelişen bir alan. İş dünyasından birçok isim, sanatı artık bir yatırım aracı olarak görmeye başladı. Bu ilgiyle paralel olarak da müzayede ve sanat galerinin sayısında da hızla bir artış söz konusu. İşte bu alanda girişim yapan iki kadın girişimcinin kurduğu sanatgezgini.com, sanat eserini sadece üst segmentin alabileceği bir ürün olmaktan çıkarıp, orta kesime de yaymayı hedefliyor.

Sanat Gezgini, bankacılık sektöründe çok uzun süre çalışmış iki arkadaş Müge İlgen ve Tülin Mumyalmaz'ın girişimi. Uzun bir süre sonra elde ettikleri tecrübeleri yükselen bir trend olan sanat piyasasına aktarmaya karar verdiler. Sanat fuarları ve sergilerini hiç kaçırmayan iki kadın girişimci, sanatla ilgili değişik bir girişim yapmak istedi. Klasik olarak bir galeri açıp, 10-15 sanatçıyla çalışmak yerine, yurtdışında birçok örneği bulunan farklı bir konseptte taşımaya karar verdiler.

### Bin 500 eser

Çok sayıda sanatçının bulunduğu ve geniş bir kitleye hitap eden sanatgezgini.com sitesini kurdular. Orta kademe denilen çok büyük bir kesimi yakalamayı hedeflediklerini ve bunda da başarılı olduklarını söyleyen İlgen, "İnsanlar sanata yatırım yapmakta hep çekimserdir. Bu kesim sanattan korkmasın dedik. Çok farklı tarzlarda ve bütçelerdeki işleri bir araya topladık" diyor.

Bu işi internet üzerinde toplamaya karar veren kadın girişimciler, 2009 yılında www.sanatgezgini.com'u kurdu. Sitenin kuruluş aşamasında İlgen ve Mumyalmaz, tek tek sanatçıların kapısını çalar ve projelerini anlatırlar. Ustalar ve gençler olarak iki ayrı portföy oluşturan girişimciler, usta sanatçılardan da büyük destek gördüler. Sitede 100'ün üzerinde sanatçının yaklaşık bin 500 eserini bulmak mümkün. Ayrıca her sanatçının bir de özgeçmişini yer alıyor sitede. Sitede resimden heykelle, seramikten fotoğrafa kadar geniş bir portföy bulunuyor.



Tülin Mumyalmaz

Sitenin binin üzerinde kullanıcısı var. Ayrıca kredi kartına 12 ay taksit de yapıyor.

### İnternette perakendeciliğe

Bu girişimi sadece internetle sınırlı bırakmak istemeyen İlgen ve Mumyalmaz, mimarlar ve kurumsal projeler yapan uzman-

larla da görüşmelere başladı. Çeşitli projelere sanat eserleri veren kadın girişimciler, 2011 yılında yaklaşık iki ay boyunca Kanyon AVM’de karma bir sergi düzenledi. Bu sergide büyük ilgi gördüklerini söyleyen Mumyakmaz, şunları ifade ediyor:

“Gördük ki internet ile fiziki mekan birbirini çok destekliyor. Bu tip yerlerde kalıcı olmaya karar verdik ve Kanyon’daki mağazamızı açtık. Bunun ardından mart ayında Teras Fulya’daki galerimiz geldi. Hedefimiz birkaç noktada daha olmak. İzmir’de bir mağaza açmayı istiyoruz. Gelecek olan tekliflere göre şehir dışında da mağazalar açabiliriz. Kapalı sanat galerilerinden ziyade, AVM’lerde olmak istiyoruz. Çünkü biz sadece bir avuç sanatsevere hitap etmek istemiyoruz. 2011 yılında 400 bin TL ciro gerçekleştirdik. Bu yıl iki katı artış bekliyoruz.”



Müge İlgen

### “Müşteri karmayı sevdi”

Sanatçı portföyü oluşturulurken belli bir süzgeçten geçiriliyor. Akademik kariyeri olan, birkaç sergi açmış hocalarla çalıştıklarını ve sürekli üreten sanatçıların eserlerini satışa sunduklarını belirten İlgen, “Genç sanatçıların da mutlaka profesyonel olarak adım atmış olmalarına dikkat

## “Al götür, beğenmezsen getir”

Mağazaya gelen müşterilere satıştan ziyade bu konuda bilgi vermeye çalıştıklarını belirten İlgen, ilk defa sanat eseri olacak olan kişileri öncelikle internet sitesine yönlendirdiklerini ardından birlikte ortak bir karar verdiklerini kaydediyor. Müşterilere “Gidin evinize koyun, beğenmezseniz geri getirin” dediklerini ifade eden İlgen, “Önemli olan alınan eserin müşterinin içine sinmesi” diyor.

## Tablo ve seramiğe rağbet

Mağazadaki eserler ayda bir değiştiriliyor. En fazla tablo ve seramik satılıyor. Bu işe en çok erkeklerin ilgi gösterdiğini belirten İlgen, şunları söylüyor:

“En çok seramik ve baskı satıyoruz. Birçok çeşit ve farklı bütçede işi sunuyoruz. İnsanlar kıyasından köşesinden bu işe bulaşıyor. Bizim de bu siteyi kurarken amacımız buydu. İnsanların beğenilerini oluşturmaya yardımcı olmak, işin en keyifli tarafı.”

ediyoruz” diyor. Satış fiyatı sanatçılarla birlikte belirleniyor ancak en son karar yine sanatçıya ait. Site ve mağazanın yoğun ilgi gördüğünü ancak ilk etapta eleştiri aldıklarını belirten Mumyakmaz, şöyle devam ediyor:

“Sanat herkesin çıtayı çok yükseğe koyduğu bir olgu. Birtakım şeyleri yan yana sergilediğinizde sanatın değerini düşürmüş hissiyatı ortaya çıkıyor. Mağazayı ilk açtığımızda bizi eleştirenler oldu.

Bizim mağazamızda bir seramik sanatçısını eserini 80 liraya da alabilirsiniz. Ama 40 bin liralık sanat eseri de var. Bu karma insanlarda bir karmaşıklık yarattı ve bize eleştirel gözle bakıldı. Ancak alıcı kısmı da bu karmayı çok sevdi. Bronz heykel de alabiliyor, yağlıboya tablo da.”

### Gençler çok ilgili

Sanatgezgini.com, bugüne kadar çeşitli projelerde çalışmış. İşin arkasına her türlü pazarlama ve hizmet desteğini koymaya çalıştıklarını belirten İlgen, bugüne kadar Hilton Bursa, Urfa, Mardin, Memorial Hastaneleri, Kadıköy Şifa Hastaneleri, İnanlar İnşaat’ın satış ofisi gibi çeşitli projelerde yer aldıklarını bildiriyor. Türkiye’de sanat piyasasının hızlı bir gelişim içinde olduğunu ifade eden İlgen, şunları söylüyor:

“Türkiye hiçbir konuda eskisi gibi kapalı değil. Yeni mezun olan yetenekli birçok genç, yabancı galerilerle çalışıyor. Burada böyle bir arz varken, bunun talebinin de yaratılması gerekiyor. Bu talep de yavaş yavaş yaratılıyor. İnsanlar ciddi şekilde müzayede takip etmeye başladı. Bu gelişen ve gelişecek olan bir iş.”

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr



## Söyleşi

# Garanti, 'Easy' kart için 100 bin esnaf arıyor

Onur Genç



Garanti, esnaf ve KOBİ'lere indirim, ekstra taksit ve 20 güne varan faizsiz geç ödeme imkanı sunan 'Easy' kartı çıkardı. Garanti bu kartla bir yılda 100 bin müşteriye ulaşmayı hedefliyor.

Garanti Bankası, esnaf ve KOBİ'ler için geliştirdiği temassız ödeme özelliğine sahip 'Easy' kredi kartını kullanıma sundu. Easy ile bir yılda 100 bin müşteriye ulaşmayı hedefliyor Garanti Ödeme Sistemleri Genel Müdürü Onur Genç, beş yıl içerisinde ise 500 bin kart müşterisine ulaşmayı hedeflediklerini söylüyor.

Avantajlı fiyatlamasıyla KOBİ'lerin günlük ihtiyaçlarında her noktada kullanacağı kredi kartı Easy'yi tasarladıklarını anlatan Genç, "Easy Card, KOBİ'lerin nakit akışlarını düzenlemeye yönelik bir ürün. Easy ile müşterilerin temel ihtiyaçlarına cevap vererek, müşteri memnuniyeti ve bağlılığı yaratmayı hedefliyoruz. Bu ürünümüzle ayrıca kredi kartı harcamalarının artırılarak ekonominin kayıt altına alınmasına da hizmet ediyoruz" diyor.

Genç, sorularımızı şöyle yanıtladı:

**KOBİ Girişim: Easy Kart'ın özelliklerinden bahseder misiniz?**

**Onur Genç:** Easy'nin temel ürün özellikleri ödeme esnekliği üzerine kurgulandı. Ekstreniz kesildikten bir gün sonra dönem borcunuza minimum veya üzeri ödeme yapmanız halinde, bir sonraki ekstrenizde ödediğiniz tutar üzerinden yüzde 1 indirim alırsunuz. Son ödeme tarihi hesap kesim tarihinden itibaren 20 gün sonra. Borcun tamamı ödendiği takdirde faizsiz ödeme imkanından yararlanılıyor. Dönem borcunun asgari tutarı ödendiğinde, ekstre borcu yüzde 1.99'dan başlayan faiz oranıyla kredilendiriliyor.

**Bankacılık ürün ve hizmetlerinde sağladığı faydalar neler?**

Uygun faiz oranıyla nakit avans çekimi yapabiliyor. Garanti'den dosya masrafsız kredi imkanından faydalanabiliyor. Tüm bonus üyesi işyerlerinde bonus ve taksit imkanından yararlanıyor. Ayrıca Easy KOBİ'lere yönelik tasarlanmış ilk temassız geçiş özellikli kredi kartı.

**Bu özellik KOBİ'lere ne gibi avantajlar sunuyor?**

KOBİ'lerin yaşadığı nakit sıkıntısını ve buna bağlı olarak ödeme sürelerindeki yetersizlikler, yüksek faizle geri ödeme gibi sorunları göz önüne alarak küçük ve orta boy işletmelerin ya da şahıs firmalarının nakit sıkışıklığı yaşadığı dönemi daha rahat geçirmesini sağlayacak yepyeni bir şirket kartı olan Easy'yi tasarladık. Easy, kart sahiplerine ekstre borcunu erken ödemeye yüzde 1 indirim, 20 güne kadar faizsiz geri ödeme ve çok uygun oranlarla kredilendirme imkanı sunarken, sektörel ihtiyaçlara yönelik çeşitli indirimler ve fırsatlardan da faydalanma imkanı sağlıyor.

**Bu ürünü hazırlarken neleri hedeflediniz?**

Easy Card, KOBİ'lerin nakit akışlarını düzenlemeye yönelik bir ürün. Easy ile müşterilerin temel ihtiyaçlarına cevap vererek, müşteri memnuniyeti ve bağlılığı yaratmayı hedefliyoruz. Bu ürünümüzle ayrıca kredi kartı harcamalarının artırılarak ekonominin kayıt altına alınmasına da hizmet ediyoruz.

**Kaç müşteriye bu kartı kullandırmayı hedefliyorsunuz?**

İlk yıl içinde 100 bin, 5 yılda 500 bin kart sahibine ulaşmayı hedefledik. Bir yıl içinde bireysel kredi kartı kullanıcısı olan şirket sahiplerinden ve nakit kullanan potansiyel müşterilerimizden Easy Card'a önemli bir geçiş bekliyoruz.

**Kart nerelerde kullanılabilir?**

Easy Card tüm dünyada Amex'in kabul gördüğü noktalarda alışverişlerde ve nakit çekiminde kullanılıyor. Easy sahipleri yurtiçinde Bonus üye işyerlerinde bonus kazan/kullanım ve taksit im-



**Nafiz Karadere**  
Garanti Bankası  
Genel Müdür Yardımcısı

## "Esnafın iş süreci kolaylaşacak"

"Garanti Bankası olarak, ekonomideki mikro kaynakları verimli değerlendiren ve ülkemizin büyümesinde önemli bir rol üstlenen esnaf ve KOBİ'lerimizi, her anlamda destekliyoruz. Esnafımızın temel ihtiyacını anlamaya, buna yönelik çözümler geliştirmeye odaklanıyoruz. Yarattığımız finansman ve her fırsatta hizmetlerine sunduğumuz bilgi birikimiyle, onları sağlam adımlarla geleceğe taşıyoruz. Esnaf için, verimliliğin ve yaratılan katma değer artırılması, kritik önem taşıyor. Bu bakımdan Garanti Ödeme Sistemleri'nin kendi altyapı ve birikimiyle geliştirdiği Easy Card'ın, esnafın iş süreçlerini kolaylaştıracağına, hız ve verimlilik kazandıracağına ve küresel rekabet ortamında esnafımıza büyük bir avantaj sağlayacağına inanıyoruz. Desteğimizi, 'Esnafın Gelecek Garantisi' ve 'KOBİ'lerin Garantisi' temasıyla, yepyeni hizmet ve ürünlerle sürdüreceğiz."

## Easy'nin sağladığı avantajlar

- Kart hamilleri 35 TL altı işlemlerde PIN kullanmaksızın, öde/geç ile kartlarını temassız terminalere okutarak işlemlerini gerçekleştirebiliyor.
- Tüm akaryakıt harcamalarında yüzde 2,5 indirimden faydalanılıyor.
- Vodafone İş Ortağım veya Esnaf tarifelerine geçerek Easy ile otomatik ödeme talimatı verildiği takdirde, ilk üç ay tarifenin paket bedeli Garanti ve Vodafone'dan hediye ediliyor.
- Metro'da tüm market harcamaları 6'ya varan taksitle yapabiliyor. Eureka Sigorta güvencesiyle sunulan KOBİ'm Garantide işyeri sigortası ve Sağlığım Garantide Prime sağlık sigortası ödemelerinde ilk taksit Easy'den olmak üzere 12 taksit imkanı kazanılıyor.
- İşletme Tasarruf Programı ile yurtiçi ve yurtdışında American Express'in dünya çapında anlaşması olan firmalarda indirimlerden yararlanılıyor.

kanından faydalanabilecekler. Seçilmiş sektör ve program ortaklarımızda çeşitli indirim ve faydalar kazanırken, İşletme Tasarruf Programı ile yurtiçi ve yurtdışında American Express'in dünya çapında anlaşması olan firmalarda indirimler ve ayrıcalıklar dünyasından yararlanacaklar.

## Sağlık

# Diyaliz kliniği kuruyor, kan seti ihraç ediyor

Diyalize ihtiyaç duyan hastalara yönelik tedavi hizmeti ve ürünleri sunan Alman Fresenius Medical Care'in Türkiye'de 26 ilde 58 kliniği var. Yüzde 15'lik pazar payına sahip olan şirketin geçen yılki cirosu 135.6 milyon Euro.



**D**ünyada 2.1 milyon diyabet hastası var. Türkiye'de ise diyabet tedavisi gören hasta sayısı 56 bini aşmış durumda. Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de diyabet hastalarının sayısı hızla artıyor. 2020 yılında hasta sayısının 100 bine yaklaşacağı öngörülüyor. Türkiye'de diyabet tedavisi gerçekleştiren 800'e yakın kuruluş bulunuyor. Bunların yarısı kamu, yarısı özel sektör kuruluşu olarak ayrılıyor. Hastaların büyük çoğunluğu özel kliniklerde tedavi oluyor. Alman Fresenius Group bünyesinde bulunan Fresenius Medical Care de bunlardan biri. 41 ülkede 3 bin 119 kliniği bulunan ve 12.8 milyar dolar ciroya sahip olan şirket, 1996 yılından beri Türkiye'de de faaliyet gösteriyor. Türkiye'de 26 ildeki 58 kliniğinde yaklaşık 7 bin hemodiyaliz ve bin 400 periton diyalizi hastasını tedavi eden kuruluş, geçen yıl 135.6

milyon Euro ciro gerçekleştirmiş bulunuyor.

### "5 yıldır sektör zarar ediyor"

Şirket, Türkiye'de büyüme hedefliyor. Ancak bu alandaki diğer pek çok şirket gibi Sosyal Güvenlik Kurumu'nun diyaliz hastaları için ödediği ücreti beş yıldır artırmaması nedeniyle sorunlar yaşıyor. Maliyetlerini bile karşılayamadıklarından yakınan Fresenius Medical Care Türkiye Başkan Yardımcısı Alp Özkan, "Bu yıl da geçen yıla yakın ciro bekliyoruz. Aslında son beş yıldır sektör zarar ediyor. Diyaliz merkezleri kepenk kapatıyor. Biz de yeni klinik açmak yerine mevcut kliniklerimizi birleştiriyoruz. Hacettepe Üniversitesi'nin yaptığı bir çalışma diyaliz seanslarının 165 lira olması gerektiği ortaya çıkardı. Ancak şu an bizim seans ücretimiz 145 li-

ra. Kar etmemiz için 170 lira düzeyinde olmalı. Son iki yıldır Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ile konuyu görüşüyoruz. Yaptıkları araştırmalarla düzenleme yapmaya karar verdiler, bekliyoruz” diye anlatıyor.

### Kan seti üretiyor

Fresenius Grup, diyaliz ürünleri sektöründe de Türkiye pazarında iddialı. Grubun Antalya’da kan seti üretimi yapan şirketi Novamed, Türkiye’yi bu alanda dünyada önemli bir merkez haline getirmiş bulunuyor. Öyle ki burada ürettikleri kan testlerinin yüzde 95’ini dünyaya ihraç eden şirket, 2011 sonu itibarıyla 12 milyon set üretilmiş olup cirosunu 36.4 milyon Euro’ya taşımış durumda. Bu yılsonunda ise 43 milyon Euro ciro hedefleniyor. Fresenius Group’un Çin’den Amerika’ya kadar birçok ülkede tesisi bulunduğunu belirten Özkan, “2000 yılında Türkiye’deki tesisi devreye girdi. Serbest bölgenin vergi avantajları nedeniyle Antalya’ya yatırım seçildi. 580 çalışanlı bu tesisin, 12 milyon adetlik üretim kapasitesini üç yıl içinde 24 milyona, çalışan sayısı ise bin kişiye çıkaracağız. Bu kapasite artırımı için yaklaşık 1.5 milyon Euro’luk ek yatırım yapıyoruz” diye anlatıyor.

### Evde diyaliz tedavisi

Bugüne kadar Türkiye’de 150 milyon Euro’luk yatırım gerçekleştiren Fresenius Medical Care, yüzde 15 civarında pazar payı ile ilk sırada yer alıyor. Türkiye’de Fresenius Medical Care’in yanı sıra diyaliz hizmeti veren üç yabancı grup daha bulunuyor. Bunlar; Eczacıbaşı Baxter, B.Braun Avitum ve



## Kadavradan nakil artmalı

Türkiye son dönemde yüz, kol ve bacak nakilleriyle gündeme geliyor. Ancak böbrek nakli sayısı oldukça az. Türkiye nüfusunun neredeyse yarısına sahip olan İspanya’da yılda 5 bin böbrek nakli yapılırken ülkemizde bu oran 3 binlerde. Bunun da 2 bin 500’ü kadavradan, 500’ü ise gönüllülerden yapılıyor. Nakil sayısının artması gerektiğini, bunun yolunun da halkı bilinçlendirmek olduğunu söyleyen Özkan, “Türkiye’de yanlış bir bilgi var. Kadavradan nakil tamamen ölmüş insandan yapılmıyor. Beyin ölümü gerçekleşmiş ama kalbi çarpan hastalardan yapılabilir. Hasta yakınları beyin ölümü gerçekleşse de buna pek yanaşmıyor” diyor.

Diaverum olarak sıralanıyor. Ancak Fresenius Medical Care diğerlerinden farklı bir hizmet veriyor. Şirket, diyaliz hastalarına ‘evde tedavi’ imkanı sunuyor. Diyaliz makinelerini de kendileri ürettiği için bu aletleri hiçbir ücret talep edilmiyor. Her bir hasta 2 aylık eğitim sürecinin ardından evde kurulan diyaliz düzeneği ile tedaviye evde devam ediyor. Hasta kendi tedavisini kendisi gerçekleştirdiği için işçilik maliyetlerinden tasarruf edilmiş oluyor.

Bir hastanın haftada üç gün 4’er saat diyalize girmesi gerektiğini, evde ise bu sürenin 8 saate kadar çıktığını ve bunun da çok iyi bir sonuç verdiğini söyleyen Özkan, şunları ekliyor: “Hasta kliniğe gitmek için strese girmiyor ve zamandan da kazanıyor. Daha uzun seansta kalıyor ve olumlu sonuç alıyor. Bunun etkilerini yetkililerle paylaştık. Bunun sonucunda 2010 yılında bu hizmeti vermek için izin çıktı. Bu uygulama ile devlet hastanının bir yıllık bin liralık ilaç maliyetinden kurtuluyor. Dünyada yüzde 5 oranında verilen bu hizmeti Türkiye’de tek biz veriyoruz. Şu anda 83 hastayı evde tedavi ediyoruz. Hedefimiz yıl sonunda 200, üç yılda da 500 hastayı evde tedavi etmek.”

Özlem Bay Yılmaz obay@ekonomist.com.tr

## Kozmetik

# Biota'dan, bir **güzellik laboratuvarı** daha çıktı



Eda Çiçekçi

Medikal ve dermokozmetik alanında çeşitli firmalarda birçok görev üstlenen Eda Çiçekçi, Biota Kozmetik'in ünlü markalarının doğuşunda da yer alan bir kimya mühendisi. Kendisi ile aynı hayali paylaşan üç ortağıyla birlikte 2011'de EEOSE Laboratuvarları'nı kuran Çiçekçi, "Eylülde cilt ve saç bakımına yönelik yenilikçi ürünlerimiz olacak. Sonbaharda ihracata da başlıyoruz" diyor.

1998 yılında ODTÜ Kimya Mühendisliği Bölümü'nden mezun olan Eda Çiçekçi, daha sonra pazarlama üzerine İngiltere MLS ve Marmara Üniversitesi'nde yüksek lisans yapmış bir isim. Medikal ve dermokozmetik alanında çeşitli firmalarda marka yöneticiliğinden pazarlama direktörlüğüne kadar birçok görev üstlenen Çiçekçi, yeni markalar yaratmak ve yeni pazarlar oluşturmak konusunda deneyim kazanmış.

Bioxcin, Restorex, Deracine gibi markaların doğuş ve gelişim sürecinde yer almış. Son olarak kendi markası olan EEOSE'ü yaratmış. Özellikle yabancı markaların söz sahibi olduğu bir sektörde, Türk markalarının yaratılması ve lider konumuna gelmesinin, yurtdışına açılmasının çok gururlandırıcı olduğunu söyleyen Çiçekçi, "Edindiğim deneyimlerin yanında, sektörün en yetenekli konusunda uzman insanlarıyla da tanışma fırsatı buldum ve böylece EEOSE Laboratuvarları doğdu. Genç, dinamik ve aynı zamanda kendi uzmanlık alanlarında çok deneyimli bir ekibimiz var. Estetik problemlere çözüm olacak ürünler formüle ediyoruz. EEOSE Kaş ve Kirpik Serumu da Türkiye'de bir ilk. Bu yenilikçi ürün, kadınları hayal ettikleri kirpiklere ulaştırıyor" diye anlatıyor.

### Kimya mühendisleri kurdu

Çiçekçi'nin kendi gibi yenilikçi ürünler yaratma hayali olan ortakları var. Serdar Türkoğlu ve Ersin Demir de onun gibi kimya mühendisi. Bu üç kimya mühendisinin yolları Biota Kozmetik'te birleşmiş. Şirketin herkes tarafından çok iyi bilinen Bioxcin ve Bioder markalarının yaratmışlar. Zamanla kendi işlerini kurmaya karar vermişler. Son olarak yanlarına dördüncü bir ortak olarak Eyüp Özgür Elaldırın da alarak EEOSE Laboratuvarları'nı kurmuşlar.

"Her şey iyi bir fikirle başlar, hayal edersiniz, pazardaki boşluk analizleri ve tüketici araştırmaları size referans olur. Sonra Ar - Ge kısmı başlar, uzun bir süreçtir, onlarca test, uzun klinik çalışmalar, sonra markanın tasarlanması, ona uygun kimlik ve kişiliği belirlenmesi, konumlandırması, vaadi, tüm pazarlama stratejileri ve iletişim dili önemli" diye konuşan Çiçekçi, her bir ortağın iş tecrübesinin kendi markalarını yaratmalarında büyük faydası olduğunu söylüyor.

### Hedef 16 milyon adet

Kaş ve kirpikler estetik görünüşün çok önemli bir parçası. O yüzden özellikle kadınlar rimeller, takma kirpikler ve kirpik ekleme gibi yöntemlerle kirpiklerini olduğundan uzun ve dolgun göstermek için geçici birçok yöntem kullanıyor. Öyle ki sadece rimeller (dünya da) 2 milyar dolar gibi bir pazara sahip. Takma kirpiklerin de kullanımı her geçen gün artıyor. Bazı kadınlar özendikleri ünlülere benzemek için üç çift takma kirpiği aynı anda bile kullanıyor. Fakat özellikle takma kir-

## İhracata da başlıyor

Tuzla Organize Sanayi Bölgesi'ndeki tesislerinde üretim yaptıklarını ve sonbaharda Ortadoğu, Azerbaycan, Rusya, Almanya ve Benelux ülkelerine ihracata başlayacaklarını söyleyen Çiçekçi, şu bilgileri veriyor:

"2013'te ihracat oranımızı yüzde 30- 40 seviyelerine hedefliyoruz. Yeni ürünlerimiz yolda. Eylül ayında piyasaya çıkacak. Cilt ve saç bakımına yönelik yenilikçi ürünlerimiz olacak. Biz tüm formülasyonlarımızda iki şeye önem veriyoruz. Hem işe yarar, etkili ürünler hem de etkisini gösterirken cilde zarar vermeyecek, cilt dostu ürünler geliştirmek. Tüm bunları klinik çalışmalar ile destekliyoruz. Ürünlerimiz sadece eczanelerde satışa sunuluyor. Selçuk Ecza ve Hedef Ecza gibi ilaç depoları kanalı ile dağıtılıyor. Türkiye'de yaklaşık 22 bin eczane var. Bunların yüzde 70'inde ürünümüz bulunuyor ve her geçen gün bu sayı artıyor."

pikler çıkartılırken gerçek kirpikler dökülme sorunu yaşıyor.

Hatta bölgesel kirpik kelliğine varabilecek sonuçlar oluyor. EEOSE Laboratuvarları Kurucusu ve Genel Müdürü Çiçekçi, ortaklarıyla birlikte bu sorunu görüp bu alana yönelmiş bir isim. Dermokozmetik sektöründe uzun yıllar deneyim edindikten sonra kişileri, gerçek kirpiklerini ve kirpiklerin kendi doğallığını bozmadan hayal ettikleri kirpikle-

re ulaştırmak için çalışmalara odaklanmış. 2009 yılından bu yana bu fikir üzerine Ar - Ge çalışmalarına devam eden Çiçekçi, 2011 yılında EEOSE Laboratuvarları çatısı altında bu



hayalini gerçekleştirmiş.

Aylık satış rakamlarının 1 milyon TL'ye yaklaştığını belirten Çiçekçi, "Bu yılı 16 milyon TL'nin üstüne çıkarak kapatmayı hedefliyoruz. Sonbaharda çıkacak yeni ürünlerimiz ile birlikte 2013'te katlanarak büyüyeceğiz. EEOSE Laboratuvarları olarak 40 kişilik çekirdek bir ekiple çalışıyoruz, yenilikçi ürünler üretmeyi hedefliyoruz" diyor.

EEOSE Serum'un ayrı klinik çalışması var. Fransız DermScan Laboratuvarları, Alman Symrise ve Amerikan AMA laboratuvarlarından sonra Fransızlar'dan da onay almış. Ayrıca Türkiye'de bir üniversite de dermatolojik olarak test emiş ürünü. Hepsi bağımsız ve dünyanın ileri gelen laboratuvarları. Çiçekçi, bu durumun EEOSE'nin eczacılar tarafından sahiplenmesine neden olduğunu söylüyor.

Özlem Bay Yılmaz obay@ekonomist.com.tr

# Mutfak

## Döküm tencereyle yurt dışına açılıyor

Ailesinin döküm tecrübesini de arkasına alarak ortaklarıyla Lava'yı kuran Celalettin Kesikbaş, Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde fırın üstü ızgarada yıllık 4 bin ton, tencere tavada ise 2 bin ton kapasiteye ulaştı. Lava CFO'su Reyhan Ekşi, yılın ikinci yarısında kapasiteyi iki katına çıkaracaklarını, İngiltere'de kurdukları şirketle de markanın uluslararası bilinirliğini artıracaklarını söylüyor.

**D**öküm demir tencere sektöründe üretim yapan Lava, 2010 yılında kurulmuş bir marka. 40 yıllık döküm tecrübesi ise Celalettin Kesikbaş'ın ailesinden geliyor. Kesikbaşlar Döküm olarak 40 yıldan fazla bir süredir babadan oğula miras olarak döküm sektöründe çalışan Celalettin Kesikbaş, yurt dışında yaklaşık 60 ülkeye ihracat yapan rack kabin imalatı şirketi ESTAP'ı 2008 yılında Fransız Legrand firmasına satınca, kendisine yeni bir iş kanalı bulmak için araştırmalara başladı. Bu süreçte aile işini ele almaya karar veren Kesikbaş, ortağı Reyhan Ekşi ile birlikte dökümü geleneksel yöntemlerden çıkartıp, bu işe otomasyon, CNC kontrollü makineler ve yeni know how getirerek uluslararası kalite standartlarında ürün geliştirmek hedefi ile işe başladı.

2011 yılının Mayıs ayında Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde 16 bin metrekare açık, 6 bin metrekare kapalı alanı ile fabrikayı açtılar. 2011 yılının sonuna kadar da 1,5 milyon dolarlık bir ciro yaptılar.

2012 yılı için yaklaşık 10 milyon dolar ciro hedefi belirlediklerini söyleyen Lava CFO'su Reyhan Ekşi, "30 kişilik kadromuzu bu sene 60 kişiye çıkardık. Lava olarak yurt dışında ve yurtdışındaki fuarlara katılıyoruz. Döküm tencere konusunda Türkiye'de kendimize bir rakip görmüyoruz" diyor.

### Türkiye'deki ilk tesis

Lava için yaklaşık 11 milyon TL'lik bir fabrika yatırımı yapılmış. Türkiye'ye ilk kez dünyada sadece iki büyük firmada kullanılan elektroforetik emaye kaplama tesisini inşa ettiklerini belirten Ekşi, bu tesisin özelliğini şöyle açıklıyor:



"Döküme uygulanan ön hazırlık işlemlerinden sonra kimyasal ve ultrasonik (titreşimle dökümün üzerindeki toz ve partikülleri temizleme işlemi) temizleme yapılır. Emaye kaplama işleminde iki tane katot vardır. Emaye banyosu içine daldırılan ürün, katotlar yardımı ile emaye kaplanırken, içindeki su alınır ve emaye malzemesi ürünün üzerine yapışır. Daha sonra yıkama banyolarından geçirilen ürün kurutma ve pişirme işlemleri ile sonuçlandırılır. Böylece ürünün üzerindeki emaye kalınlığının, bu daldırma işlemi ile her noktada aynı kalması sağlanmış olur. Elektroforetik emaye kaplamanın termal şok direnci yüksek olur. Kolay temizlenebilir ürün özelliği oluşturur. Bulaşık makinelerinde kullanılma özelliğini sağlar."

### 22 ilde satış noktası

Lava'nın yıllık üretim kapasitemiz beyaz eşya da (fırın üstü ızgara) 4 bin ton, tencere tavada ise 2 bin ton olduğunu ifade eden Ekşi, şu an itibarıyla İtalya, Rusya, Azerbaycan, İran, Ukrayna, Dubai, Hindistan, ABD, Singapur, Almanya ve Güney Kore'ye ihracat yaptıklarını söylüyor. 2012'nin ilk 6 ayında 300 bin dolar ihracat gerçekleştirdiklerini vurgulayan Ekşi, "İhracatta hedefimiz, yıllık cironun yüzde 40'ı olması" diyor.

İç pazarda özellikle tencere-tavada hızla artan bir satış kanalı yapısına sahip olduklarını belirten Ekşi, bugün itibarıyla Evkur, Güral, Bernardo, Mudo, Metro, GM, Tepe Home gibi pek çok perakende satış noktasında ve toplam 22 ilde yer

Reyhan Ekşi



aldıklarını sözlerine ekliyor.

#### **Kapasiteyi artıracak**

Firmanın hedefinin ikinci altı aylık dönemde bu kapasiteyi iki katına çıkarmak olduğunu kaydeden Ekşi, şöyle devam ediyor:

“Lava olarak şu anda yüzde 50 kapasite ile çalışıyoruz. Yılın 2’nci yarısından sonra almış olduğumuz projelerle bu kapasiteyi artırmayı hedefliyoruz. Şu anda önümüzdeki en büyük zorluk, üretimde çalıştırılmak üzere kalifiye işçi bulamaktan kaynaklanıyor. Biz de bu sorunu, yakın şehirlerden, İstanbul’dan iş gücü sağlayarak çözüme yoluna gidiyoruz. Kapasitemizin artması ile birlikte kalıp yatırımlarımızı arttırmayı ve endüstriyel mutfak çözümlerinde kullanıcılara yönelik ürün yelpazemizi geliştirecek yatırımlar yapacağız. Yurt dışında LAVA-UK ( İngiltere ) olarak bir girişimimiz olacak. Lava markasını yurt dışı pazarlarda marka bilinirliğinin artırılmasına yönelik bir yatırım olacak.”

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr

#### **Müşteriyle birebir iletişim**

Ürünlerin hem kullanışlı, hem de estetik olması için müşteri şikâyetlerinde müşterilerle birebir kendilerinin konuştuklarını ifade eden Reyhan Ekşi, böylece satıştan kendilerine intikal ettirilmeyecek bilgileri aldıklarına da dikkat çekiyor. Ürünle ve tüketici ile sıcak temas halinde olduklarını belirten Ekşi, şunları söylüyor:

“Dünyaca ünlü şef ve restoran zinciri sahipleri ile sık sık bir araya gelerek, onların katıldığı seminer ve fuarlar kanalıyla kendilerine ürünümüz hakkında bilgi verip kullanmalarını sağlıyoruz. Bu sayede verdikleri görüşler doğrultusunda, gerek ürün geliştirimi gerekse de hatalarımız üzerinde durarak en iyi, en güzel, en kaliteli ve en maliyetli yöntemle tüketicinin beğenisine sunmak için sürekli çalışıyoruz.”



# Mevzuata

## Farklı Bir Bakış



**Nihayet  
Durukanoglu**

Verdi ve Yazıcı  
Avukatlık Ortaklığı  
Dış Ticaret Müşaviri

# Döviz kredisi kullanımında vergi uygulaması

Türkiye’de faaliyet gösteren bankalar tarafından Türkiye’de yerleşik kişilere ticari ve mesleki amaçlı olması ve 32 sayılı kararın 17 inci maddesinin (b) bendinde belirtilen usul ve esaslara uyulması kaydıyla yabancı para (döviz kredisi) kredisi açılmasında herhangi bir sınırlama bulunmamaktadır. 16 Haziran 2009 tarih ve 27260 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan 2009/15082 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ve buna ilişkin 32 Sayılı Karar’da yapılan değişiklik ile bankaların döviz kredisi kullanımına esneklik getirilerek bankalarca 18 ay vadeyle ihracat kredisi kullanımındaki sınırlamaya son verilmiştir.

Yukarıda yer verilen mevzuat düzenlemesi çerçevesinde bankalarca açılacak döviz kredileri iki ana grupta değerlendirilebilir.

### A. Vergi istisnasından yararlandırılacak krediler

Bankalarca kullanılan döviz kredilerinin vergi, resim ve harç istisnasından yararlandırılabilmesi için ihracatın finansmanı amacıyla kullanılması gerekir. Bu genel çerçevede bankalarca;

- ihracatçı,
- imalatçı-ihracatçı,
- imalatçı (ihracat kaydıyla ihracatçı firmaya mal teslim edilmesi)

firmalara ihracattan önce yani mal sevk edilmeden ve gümrük beyannamesi (GB) düzenlenmeden önce ihracatın finansmanı amacıyla döviz kredisi kullanılabilir. İhracatın gerçekleştirilmesinden sonra bankalarca yukarıda yer verilen firmalara döviz kredisi kullanılması mümkün olmayıp gerekli olan kredi ihtiyacı firmaya “Sevk Sonrası Türk Lirası İhracat Kredisi” açılarak karşılanır.

Döviz kredisi ifadesi muhasebe kaydının yabancı para birimi üzerinden (ABD, EUR vb) ve krediye tahakkuk ettirilecek faizinde yabancı para birimi üzerinden tahakkuk ettirilmesi ancak ihracatçı firmaya ödemenin Türk lirası olarak yapılması gerektiğini içermektedir. Döviz kredisi karşılığında ihracatçı firmaya hiçbir zaman döviz ödemesi yapılmaz.

Sonuç itibarıyla Türkiye’deki bankalarca ihracatçı firmanın döviz olarak borçlandırılarak Türk lirası kullanılan krediler dö-

### Döviz kredisi uygulamasına ilişkin açıklama

Muhasebe kayıtları ile faiz tahakkuku yabancı para cinsinden yapılır.

Kredi kullanımı yani ihracatçı firmaya ödemesi Türk lirası olarak gerçekleştirilir.

Yapılacak ödemeye ilişkin kur banka ve krediyi kullanan arasında serbestçe belirlenir.

Kredi kullanımı ve geri ödemesi nedeniyle Döviz Alım Belgesi (DAB) ve Döviz Satım Belgesi (DSB) düzenlenmez.

Kur farkı riski kredi kullanan tarafa aittir.

Geri ödeme yabancı para veya Türk lirası olarak yapılır.

Krediler vergi istisnasından yararlandırılır.

Vergi istisnasından yararlandırılacak süre 24 ay ile sınırlıdır.

viz kredisinin Türk lirası olarak kullanımını şeklinde de ifade edilebilir. Döviz kredisi uygulamasına ilişkin özet bilgi aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

Bir firmaya bankadan ilk kez ihracatın finansmanı amacıyla kredi kullanmak istediğinde aşağıdaki hususların bankalara belgelenmesi gerekmektedir.

İhracatçı, işgal konusuna göre ihracatçılar birliğine üye olan (örneğin tekstil ve konfeksiyon sektöründe faaliyet gösteriyorsa Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçılar Birliğine üye olması mecburiyeti vardır) ve bu sıfatını üyelik belgesiyle bankaya belgelenmesi gerekir.

İmalatçı, firmanın bağlı bulunduğu sanayi odasınınca onaylanmış “Sanayi Sicil Belgesi” ve-

ya ihracat konusu eşyaya ilişkin ‘Kapasite Raporu’ nun bankaya ibraz ederek ‘imalatçı’ sıfatını bankaya belgelenmesi gerekir.

İmalatçı-ihracatçı, imalatçı ihracatçılar, taahhüt ettikleri ihracatı bizzat kendileri yapabilecekleri gibi Ekonomi Bakanlığı, İhracat Genel Müdürlüğü’nden yazılı izin almadan başka bir ihracatçı aracılığıyla yapabilirler. İmalatçı niteliği firmanın kayıtlı olduğu odaca onaylı ‘Sanayi Sicil Belgesi’ ya da ihracat konusu mamule ilişkin “Kapasite Raporu” ile belgelenir.

Vergi istisnasından yararlanma süresi, bankalarca ihracatın finansmanı amacıyla kullanılan döviz kredileri nedeniyle tahakkuk ettirilen faiz üzerinden Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi (BSMV) tahsil edilmeyerek firmanın ihracat taahhüdüne bağlı olarak istisna uygulanır. İstisna uygulanabilecek süre 2008/6 sayılı İhracat, Transit Ticaret, İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetlerde Vergi, Resim ve Harç İstisnası Hakkında Tebliğ’in 14 üncü maddesi gereğince 24 ay ile sınırlanmıştır.

Kredi daha uzun vadeli olsa bile örneğin banka tarafından ihracatçı firmaya üç yıl vadeli bir kredi kullanıldığında kredinin vergi istisnasından yararlandırılacağı süre 24 ay ile sınırlıdır. Bu süre içerisinde ihracat taahhüdünü kapatmış olsa bile takip eden bir yıl içerisinde banka tarafından tahakkuk ettirilecek faiz üzerinden %5 BSMV tahsil edilir.

Yukarıda yer verilen Tebliğ maddesi gereğince kredinin kul-

landırıldığı tarihten itibaren 24 aylık süre içerisinde ihracatın gerçekleştirilmesi ve ilgili gümrük beyannamesi aşının kredi kullandırımı yapan bankaya ibraz edilerek taahhüdün kapatılması gerekir. Aksi takdirde başlangıçta ihracat taahhüdüne bağlı olarak tahsil edilmeyerek ertelenen BSMV firmadan cezasıyla birlikte tahsil edilerek vergi dairesine yatırılır.

#### B.Vergi istisnasından yararlandırılmayacak döviz kredileri

16.06.2009 tarih ve 27260 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 2009/15082 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ve buna ilişkin 32 Sayılı Karar’da yapılan değişiklik ile bankaların döviz kredisi kullandırımı alanı genişletilmiştir. Bankalarca sadece ihracat, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı faaliyetler nedeniyle döviz kredisi açılabilen bu sınırlamaya son verilerek döviz geliri olmayan firmalara da (ticari ve mesleki amaçlı olarak) bankalarca vade sınırlaması olmaksızın döviz kredisi açılmasına izin verilmiştir. Kredi vadesi banka ve firma arasından serbestçe belirlenebilecektir.

Yapılan bu düzenleme ile döviz kredilerinin kullandırımına ilişkin temel mantık değişmemiş olup, döviz kredileri yurt dışına döviz ödemesi gerektiren işlemler (mal ve hizmet ithalatı bedeli vb) için döviz, Türkiye’deki ödemeler için ise T.C Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı tarafından belirlenecek haller dışında Türk lirası olarak kullandırılması zorunludur.

Daha açık bir ifadeyle yurtiçi kullanımlarda döviz kredilerinin muhasebe kaydı ile faiz tahakkuku döviz üzerinden yapılacaktır ancak kredinin kullandırımı Türk lirası olarak gerçekleştirilecektir. Kısacası firmalar döviz üzerinden borçlandırılacak ancak kredi Türk lirası olarak kullanılacaktır.

#### B.a) Döviz mevcudunun bankalara teminat verilmesiyle döviz kredisi kullanımı

Ticari ve mesleki amaçlı olmak üzere döviz geliri olmayanlara Türkiye’de faaliyet gösteren bankalardan, teminat olarak döviz mevcudu (mevduat hesabı veya 32 Sayılı Kararda belirtilen nitelikte yabancı para menkul kıymet) bulundurmaya kaydıyla döviz kredisi kullanmalarına izin verilmiştir. Bankalardaki döviz mevcudunun, kredi kullanmak isteyen kişiler tarafından kredi kullandırılan bankaya rehin veya temlik sözleşmesi ile belgelenmesi gerekmektedir.

Bir örnek ile açıklamak gerekirse ticari veya mesleki amaçlı 200 bin ABD dolarlık kredi kullandırımı sırasında kredi kullanmak isteyen firmanın bu miktarda yukarıda belirtilen döviz mevcudunu bankaya “rehin veya temlik sözleşmesiyle” teminat vermesi gerekir. Bu tip kredilerin vadesi bir yıldan daha az veya daha fazla olmasında mevzuat olarak bir kısıtlama olmamakla birlikte firma ve banka arasında belirlenebilir.

#### B.b) Döviz mevcudu olmaksızın bankalardan döviz kredisi kullanımı

Kredinin ortalama vadesi en az bir (1) yıldan uzun ve kredi

#### Kredi Taahhüdüne sayılmayacak ihracat

- İhracat sayılan satış ve teslimler ile hizmet ihracatından sağlanan bedeller taahhüde sayılmaz.
- Transit ticarettten, sınır ticaretinden sağlanan döviz gelirleri, mal ihracatının finansmanı için kullanılan kredilerin taahhütlerinin kapatılmasında kullanılmaz.
- İhracat edildikten sonra yurda geri getirilen mal taahhüde sayılmaz.
- Denetim elemanlarıncaya geçiye aykırı olduğu tespit edilen ihracat taahhüde sayılmaz.
- Serbest bölgelere Türk lirası olarak yapılan ihracat kredisi taahhüdüne sayılmaz.
- Bedelsiz olarak yapılan ihracatlar da kredi taahhüdüne sayılmaz.
- Serbest Bölge İşlem Formu ile 5.000 Amerikan dolarlık ihracatın serbest bölgeler yapılması

meblağı en az 5 milyon ABD doları olması kaydıyla bankalardan döviz kredisi kullanılması mümkün bulunmaktadır. Bu kredilerin teminatı için kredi kullanıcılarının bankalarda döviz mevcudu bulundurma mecburiyeti yoktur.

Uygulamaya ilişkin T.C Merkez Bankası tarafından yayımlanan 22.06.2009 tarih ve 2009/YB-22 sayılı Genelge’nin 2. maddesinde belirtildiği üzere bankalarca Türkiye’de yerleşik kişilere ortalama vadesi bir yıldan uzun olmak üzere en az 5 milyon dolar ve üzerinde kredi açılabilen ve döviz kredilerinin dilimlerinde kullandırılması durumunda ise kredi vadesinin ortalama bir yıldan uzun olması ve ilk dilim kredi meblağının en az 5 milyon dolardan az olmaması gerekir.

Örneğin 15 milyon dolarlık bir kredi sözleşmesi kapsamında kullandırılan kredinin ilk diliminin en az 5 milyon dolar olarak kullandırılması yasal zorunluluktur. Kalan kullandırmalar 2 milyon veya 3 milyon dolar şeklinde olabilir ancak ortalama vadenin bir yılın altına inmemesi gerekir.

Diğer taraftan, bu kapsamda kullanılacak kredilerden tüketici konumundaki gerçek kişilerin de yararlanması mümkün olup, herhangi bir amaç kapsamında kredi kullanımı sözkonusu olabilecektir. Örneğin şirket sahibi gerçek kişinin ihtiyaç duyması halinde Türkiye’de faaliyet gösteren bir bankadan konut alımının finansmanı amacıyla döviz kredisi kullanması mümkün bulunmaktadır.

Erken geri ödemede ve uygulanacak yaptırım, kredilerin bir yıldan önce geri ödenmesi istendiğinde bankalarca kredi tutarı tahsil edilerek riskinin kapatılması mümkündür. Ancak firma kambyo mevzuatına aykırı kredi kullanıma sebebiyet verdiği için banka tarafından Hazine Müsteşarlığı, Mali Sektörle İlişkiler ve Kambyo Genel Müdürlüğü’ne yazılı olarak bildirilmesi yasal bir zorunluluktur.

Kambyo mevzuatına aykırı davranan kişilere uygulanacak yaptırım 1567 sayılı Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında Kanun’un 3’üncü maddesinin birinci bendinde aşağıda yer verilen şekilde belirlenmiştir.

“Bakanlar Kurulunun bu Kanun hükümlerine göre yapmış bulunduğu genel ve düzenleyici işlemlerdeki yükümlülüklerine aykırı hareket eden kişi, üç bin Türk Lirasından yirmi beş bin Türk Lirasına kadar idarî para cezası ile cezalandırılır.”

#### Vergi Uygulanması,

Yukarıda yer verilen şekilde hiçbir döviz ve ihracat taahhüdüne bağlı olmaksızın bankalardan kullanılan krediler için vergi, resim ve harç istisnası uygulanmaz. Krediyeye tahakkuk ettirilen faiz üzerinden %5 oranında BSMV bankalarca tahsil edilir. Kredi vadesi sonunda kredi riski Türk lirası veya döviz le kapatılarak ödenir.

Yararlanılan kaynaklar; 32 Sayılı Karar; TCMB Sermaye Hareketleri Talimatı, <http://hazine.gov.tr>; <http://www.tcmb.gov.tr>

Not: Soru, görüş ve önerilerinizi [ekonomist@ekonomist.com.tr](mailto:ekonomist@ekonomist.com.tr) adresine bekliyoruz.

# Sosyal Sorumluluk

## Karadeniz'de **ustalara saygı**



ÇALIK/YEDAŞ Genel Müdürü Nurettin Türkoğlu'nun (soldan 4'üncü) önderliğinde geliştirilen Ustalara Saygı Projesi'nde yer alan ustalar, SuCSR tarafından özel bir sosyal tarama ile seçildi.

Orta Karadeniz'in beş iline elektrik dağıtım hizmeti veren ÇALIK/YEDAŞ, bölgede bir sosyal sorumluluk hamlesi başlattı. Kadın emeğinin değerlendirilmesinden el işi ustalarının desteklenmesine ve Dikkuyruk Ördeği'nin korunmasına kadar 14 ayrı sosyal sorumluluk projesinin sayısı ileriki tarihlerde daha da artırılabilecek.

Enerji sektörünün önemli oyuncularında yer alan Çalık Holding'e bağlı ÇALIK/YEDAŞ, Orta Karadeniz'in beş ilinin elektrik dağıtımını gerçekleştiriyor. 2010 Aralık ayında başladığı faaliyetlerinde, Samsun, Ordu, Sinop, Amasya ve Çorum illerine dönük hizmet yürüten şirket, 4 yıl içerisinde yaklaşık 500 milyon TL'lik bir yatırıma imza atmayı planlıyor.

Türkiye'nin kaçak elektrik kullanım oranı en az bölgesi olarak gösterilen beş kente ilişkin bir taraftan kesintisiz elektrik hizmeti sunmaya dönük projeler geliştiren ÇALIK/YEDAŞ, diğer yandan da ilk etapta geliştirdiği 14 ayrı sosyal sorumluluk projesi ile bölge sosyal yaşamına da katkı sağlamayı amaçlıyor.

### Sürdürülebilir çözüm üretecek

Şirketin bölgede kaybolmaya yüz tutmuş mesleklerin ustalarından, soyu tükenmekte olan Dikkuyruk Ördeği'ne, enerji verimliliği ve bölgesel kalkınmadan, kadın emeğinin de-

### Dikkuyruklar'a koruma

Dünyada 15 binin üzerinde Dikkuyruk Ördeği bulunuyor. Soyu tükenmekle karşı karşıya bulunan bu özel ördek cinsinin yüzde 75'inin Türkiye'de bulunduğu dile getiriliyor. Genel Müdür Türkoğlu, "Türkiye'nin, Dikkuyruklar için küresel öneme sahip olduğunun farkındayız. Devlet, üniversiteler önemli çalışmalar yapıyor. Biz de bu çalışmalara destek olmak için elimizden geleni yapacağız. Bu projelerle olumlu bir örnek daha sergilemek istiyoruz" diye konuştu.

ğerlendirilmesine kadar pek çok soruna sürdürülebilir çözümler üretecek sosyal sorumluluk projeleri ileriki dönemlerde adından daha çok söz ettirecek gibi görünüyor.

ÇALIK YEDAŞ Kurumsal Sosyal Sorumluluk yaklaşımı kapsamında gerçekleştirilecek projeleri anlatan ÇALIK/YEDAŞ Genel Müdürü Nurettin Türkoğlu, Samsun, Ordu, Sinop ve Çorum'da kadınlarla ilgili 'STK'larla Kadın Emeği Pazarı' projesini başlattıklarını dile getirdi.

Proje çerçevesinde bölgede kadın girişimciliğini desteklemeyi hedeflediklerini belirten Türkoğlu, kadınların ürettikleri ürünleri "ÇALIK/YEDAŞ Kadın Emeği Pazarı" ve e-ticaret platformlarında satışa sunacaklarını belirtiyor.

### Ustalara destek

Şirketin beş ildeki projelerinden biri de "Kültürümüzü Aydınlatıyoruz" kapsamında ele alınan bölgede kaybolmaya yüz tutmuş, kültürel değerlere sahip mesleklerin ustalarının desteklenmesi projesi. Çalışmanın tasarımını ve uygulamasını, etkin kurumsal sosyal sorumluluk şirketlerinden Sevim Akyol'un başında bulunduğu SuCSR'nin yaptığı projede, altıgen şapka, ipek dokumacılığı, yassıçal çuhası, iğne oyası, tezbih yapımı, gümüş işletmeciliği gibi meslekleri yürüten ustaların bir yıllık enerji maliyetleri ÇALIK/YEDAŞ tarafından karşılanacak. İlk etapta Amasya'dan semaver ustası Mustafa Sofu, Çorum'dan bakır ustası Ali Keşkeççi, Sinop'tan el yapımı bıçak ustası Cengiz Özekeş, Samsun'dan yumurta topuk ayakkabı ustası Tahsin Gülaçtı, Ordu'dan ağaç oyma ve hat ustası İhsan Gürdal projesi kapsamında desteklemeye alındı.

Mustafa Kemal Çolak mcolak@ekonomist.com.tr

# Vergi Takvimi

## Temmuz Ayı Mali Yükümlülükler Takvimi

10 Temmuz 2012 Salı	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 16-30 Haziran 2012 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi</li> </ul>
16 Temmuz 2012 Pazartesi	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi</li> </ul>
20 Temmuz 2012 Cuma	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait Kolalı Gazozlara İlişkin EK:7 No.lu ÖTV Bildirim Formu</li> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait Alkollü İçeceklerle İlişkin EK:8 No.lu ÖTV Bildirim Formu</li> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait Tütün Mamullerine İlişkin EK:9 No.lu ÖTV Bildirim Formu</li> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin EK:10 No.lu ÖTV Bildirim Formu</li> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait Müşterek Bahislere İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Ödemesi</li> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> </ul>
24 Temmuz 2012 Salı	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 1-15 Temmuz 2012 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi</li> </ul>
27 Temmuz 2012 Cuma	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 16-30 Haziran 2012 Dönemine İlişkin Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı</li> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait Kolalı Gazoz, Alkollü İçecekler ve Tütün Mamullerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı</li> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı</li> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı</li> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı</li> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı</li> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı</li> <li>● 1-15 Temmuz 2012 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı</li> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı</li> <li>● Nisan-Mayıs-Haziran 2012 Dönemine Ait Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı (GVK 98. Maddesinin 3. Fıkrasına Göre Üçer Aylık Beyanname Verme Hakkından Yararlananlar İçin)</li> <li>● Nisan-Mayıs-Haziran 2012 Dönemine Ait GVK Geçici 67. Madde Kapsamında Yapılan Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı</li> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı</li> <li>● Nisan-Mayıs-Haziran 2012 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı</li> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı</li> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı</li> </ul>
30 Temmuz 2012 Pazartesi	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Ödemesi</li> <li>● Nisan-Mayıs-Haziran 2012 Dönemine Ait Tevkifatların Ödemesi (GVK 98. Maddesinin 3. Fıkrasına Göre Üçer Aylık Beyanname Verme Hakkından Yararlananlar İçin)</li> <li>● Nisan-Mayıs-Haziran 2012 Dönemine Ait GVK Geçici 67. Madde Kapsamında Yapılan Tevkifatların Ödemesi</li> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Ödemesi</li> <li>● Nisan-Mayıs-Haziran 2012 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Ödemesi</li> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Ödemesi</li> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Ödemesi</li> <li>● 16-30 Haziran 2012 Dönemine İlişkin Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Ödemesi</li> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait Kolalı Gazoz, Alkollü İçecekler ve Tütün Mamullerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Ödemesi</li> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Ödemesi</li> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Ödemesi</li> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Ödemesi</li> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Ödemesi</li> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Ödemesi</li> <li>● 1-15 Temmuz 2012 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Ödemesi</li> </ul>
31 Temmuz 2012 Salı	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2011 Yılına İlişkin Gelir Vergisi 2. Taksit Ödemesi</li> <li>● Motorlu Taşıtlar Vergisi 2. Taksit Ödemesi</li> <li>● 6111 Sayılı Kanunun 2, 3, 5, 6, 7 ve 8. Maddeleri Hükümleri Uyarınca Ödenmesi Gereken 8. Taksit Ödemesi</li> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)</li> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)</li> <li>● Haziran 2012 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> </ul>





## Yurt dışı girişim

# 19 ülkeden işbirliği çağrısı

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne (TOBB) haziran ayı içerisinde pek çok farklı ülkeden işbirliği talepleri geldi. 19 ülkeden gelen işbirliği tekliflerini sizler için derledik.

## BOSNA HERSEK

**FİRMA ADI:** EUROMAS d.o.o.

**ADRES:** Zenica – Bosnia and Herzegovina

**YETKİLİ KİŞİ:** Midhat Haracic / Müdür

**Tel:** +387.32.203 180; **Faks:** +387.32.203 180;

**e-mail:** euomas@bih.net.ba

Zenica şehrinde ahududu, yaban mersini, böğürtlen, çilek v.s. orman meyvelerinin üretim, depolama ve taze ve dondurulmuş biçimde satış faaliyetlerini gerçekleştiren Euomas şirketi ürünlerini Türkiye'ye ihraç etmek istiyor.

## HİNDİSTAN

**FİRMA ADI:** JV Gokal & Co. Pvt. Ltd.

**ADRES:** New Delhi – India

**YETKİLİ KİŞİ:** Sachen Verma / Sr. Vice

President – Marketing

**Tel:** +91.98.11773101;

**e-mail:** sachenv@yahoo.com; **web:** www.jvgokal.com

Hindistan'ın önde gelen çay ihracatçılarından biri olup, dünyada çok bilinen çay markaları adına da üretim yapan firma, ürünlerini Türkiye'ye de ihraç etmek

istiyor. Firma, alıcı firmanın markasıyla da paketleme yapabileceğini bildiriyor.

## PORTEKİZ

**FİRMA ADI:** COBELGAL, Lda.

**ADRES:** Foros dos Vales, 7630-711 Bicos - Portugal

**YETKİLİ KİŞİ:** Joris De Vos

**Tel:** +351.283.623 309; **Faks:** +351.262.623 308;

**e-mail:** devos@mail.telepac.pt

Firma, Türkiye'den safran tohumu ithal etmek istiyor. Söz konusu talep T.C. Lizbon Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletildi.

## 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

Bebek yatakları için yeni bir yastık üretmek isteyen KOBİ, nefes alabilir bir kumaş üretimi yapabilecek firmalar arıyor. Firma, lisans anlaşmaları yapabileceği ve ortak geliştirme yapabileceği ortaklar arıyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 12 GB 4704 3P4I referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

## HIRVATİSTAN

**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 ürün geliştirme üzerine çalışan ve ürün tasarımından koleksiyona tüm aşamalarda uzmanlık sahibi olan firma, hazır giyim sektöründen beraber çalışabileceği firmalar arıyor. Aranılan ortağın



ürün ve koleksiyon tasarımı konusunda ortak çalışmaya istekli olması bekleniyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 20120412027 referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

**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

Patentli ve ödüllü bir diş bakım ürünü geliştiren firma, bu ürün için dağıtımcları arıyor. Potansiyel dağıtımçı adaylarının eczane ve ilaç depolarını kapsayan hazır bir iletişim ağının olması isteniyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 20120412022 referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

### 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

İç giyim ve mayo sektöründe uzman olan İsveçli firma, üreteceği iç giyim ürünleri için taşeron firma arıyor. Geleneksel ve dikişsiz iç giyim ürünleri üretebilen, lazer kesim yeteneğine sahip, eko-tekstil ile ilgili olan ve iletişimi rahatlıkla İngilizce yürütebilecek firmaların seçileceği bildiriliyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 20120430019 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:** n.senyilmaz@ebiltem.ege.edu.tr;  
**web:** www.ebicege.org.tr

Suda eriyen tabletlerin çözünmesi sonucunda oluşan istenmeyen köpüğün önlenmesi için bir teknoloji arayan Amerikan şirketi, bu bağlamda geliştirmeye ortak olup üretimi artıracak ve tarzı güçlendirecek tedarikçi firmalar arıyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen



kuruluşların 12 LU 87GA 3OZN referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

**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

Dünyada büyük pazar payına sahip, uluslararası bir otomotiv parça üreticisinin, gelecek nesil yüksek etkili yakıt pompası sistemleriyle ilgili yenilikçi, geliştirici ve lisans anlaşmaları yapabilecekleri ortaklar aradığı bildiriliyor. Yakıt pompalarının uçaklar, roketler ve sıvı pompalamalı hidrolik donanımlar için çok önemli bir rolünün bulunduğunu ve son yıllarda yakıt pillerinin yakıtını sağlayan, bilgisayar gibi elektronik donanımların soğutulmasında kullanılan, biyoloji ve tıp alanlarında sıvıların iletiminde kullanılan mikro pompalar konusunda büyük gelişmeler olduğunu bildiren firmanın, yakıt pompaları konusunda da küçülme, az elektrik tüketimi ve daha çok pompalama beklentisinde olduğu belirtiliyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 12 LU 87GA 3P9A referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

### BULGARİSTAN

**FİRMA ADI:** Orgachim Policolor Group  
**YETKİLİ KİŞİ:** Veselina Mateeva / Veselina Mateeva  
**Tel:** +359.82.886339; **Faks:** +359.82.886390;  
**e-mail:** veselina.mateeva@orgachim.bg;  
**web:** www.orgachim.bg

Bulgaristan ve Romanya'da boya ve kaplama malzemeleri fabrikaları bulunan firma, ürünlerini Türkiye'ye ihraç etmek istiyor. Firmanın ürünleri; amatör ve profesyonel kullanım için boya ve kaplama malzemeleri, yer döşemeleri, metal ve beton için endüstriyel kaplama malzemeleri ve kara yolu işaret boya ları.



# Yurt dışı girişim



## KUZEY KIBRIS TÜRK CUMHURİYETİ

**FİRMA ADI:** KIBRIS EKMEK KADAYIFI

**ADRES:** Şehit İbrahim Ramadan Sok. No:22  
LEFKOŞA - KKTC

**YETKİLİ KİŞİ:** Tanju Müezzinoğlu

**Tel:** +90.392.227 3598; **Faks:** +90.392.227 2597;

**e-mail:** tanju2002@kibrisonline.com;

**web:** www.kibriskadayif.com

Yıllık keçiyoynuzu üretiminin bin ton civarında olduğu KKTC'de ürünün Kooperatif Harnup Kırmızı Fabrikasında kırılıp, çekirdeğinden ayrıldığını ve sadece pekmez yapımında kullanıldığını ve geriye kalan ürünün de hayvan üreticilerine hayvan yemi olarak pazarlandığını ifade eden firma, kendi tesisinde AB standartlarında keçiyoynuzu unu ve keçiyoynuzu kremi ürettiğini bildiriyor. Çok değerli bir ürün olan keçiyoynuzunun KKTC'de yeterince değerlendirilmediğini göyerek keçiyoynuzundan un yapmayı ve ayrıca keçiyoynuzu unundan bilhassa çocuklara, gençlere ve yaşlılara çok yararlı bir gıda olan harup/harnup kremi (çokokrem gibi) de yapmayı başardığını belirten firma, ürünü Türkiye'de pazarlayacak, kâr ortaklığı yapabilecek ve ayrıca üretimde de kâr ortaklığı yapabileceği firma aradıklarını ifade ediyor.

## 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:** Can Şenyılmaz / Proje Uzmanı

**Tel:** +90.232.343 44 00 / 166;

**e-mail:** n.senyilmaz@ebiltem.ege.edu.tr;

**web:** www.ebicege.org.tr

Floresan algılama yoluyla kolesterolü belirlemede 20 kat daha başarılı bir yöntem geliştiren İspanyol araştırma firması, endüstriyel üretim sürecinde AR-GE çalışmaları uygulamak için ortaklar arıyor. Yöntemde yüksek performanslı ince katmaların otomatik ve çoklu bir şekilde çoğaltılmasıyla birlikte bir birleşim kullanılmış. Bu birleşimin temelini de hassas değişikliklerin floresan algılama (FDIC) oluşturuyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 12 ES 28G2 3OV0 referans

numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

## YUNANİSTAN

**FİRMA ADI:** GREEK-TURKISH CHAMBER OF NORTHERN GREECE

**ADRES:** Dodekanisou 23 Thessaloniki - GREECE, ,

**YETKİLİ KİŞİ:** Dimitra Perperidou / Operations Services

**Tel:** +30.2310.570005; **Faks:** +30.2112.686845;

**e-mail:** secretary@grtrchamber.org;

**web:** www.grtrchamber.org

Kuzey Yunanistan Yunan-Türk Odası; Türkiye'ye ihracat yapmak isteyen yapı kimyasalları ve kuru harç karışımları üreticisi olan bir üyesi adına, yapı malzemeleri ithalatçıları, satıcıları, uygulayıcıları ve hazır beton üreticileriyle bağlantı kurmak istiyor.

## DANİMARKA

**FİRMA ADI:** Avrupa İşletmeler Ağı - İstanbul Sanayi Odası

**ADRES:** Meşrutiyet Caddesi, No: 62

Tepebaşı - İstanbul

**YETKİLİ KİŞİ:** Onur Emül

**Tel:** +90.312.292 21 57 / 315;

**e-mail:** oemul@iso.org.tr; **web:** www.aia-istanbul.org

Boyanmış ve film lamine işleminden geçirilmiş çelik sac üretimi yapan Danimarkalı bir firma; çelik sac kaplamada kullanılacak, belirli teknik özelliklere sahip bir kauçuk bileşimi veya böyle bir kauçuk bileşimini üretebilme uzmanlığına sahip tedarikçiler arıyor. Kauçuk; 400 °C'ye kadar dayanıklı, uygun akıcılığa sahip, yağa dayanıklı, yaklaşık 100 mikron kalınlıkta uygulanabilir ve sağlam yapıda (70 shore A) olmalı. Duyuru, İstanbul Sanayi Odası aracılığıyla iletildi. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 12 DK 20B7 3OYX referans numarasını belirterek İstanbul Sanayi Odası'na başvurmaları gerekiyor.

## İTALYA

**FİRMA ADI:** Gielle Group

**ADRES:** Via R. Ferri 32 Z.I. - 70022

Altamura (Ba) Italy

**Tel:** +39.80.3101309; **Faks:** +39.80.3101309;

**e-mail:** info@giellefire.com;

**web:** www.giellefire.com

Madencilikte, denizcilikte, endüstriyel yapılar, kamusal yapılar, ticari yapılar ve konutlarda yangından korunma için kullanılan donanımları üreten firma, ürünlerini Türkiye'de de satmak istiyor.

## 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:** n.senyilmaz@ebiltem.ege.edu.tr;

**web:** www.ebicege.org.tr

Tarım ve kimya endüstrileri için tekrar kullanılabilir sıvı püskürtme (aerosol) teknolojisi geliştiren KOBİ, bu sistemi daha da geliştirebilecek iş ortakları arıyor.

Tamamen güvenli olan bu sistemde standart aerosol kutuları kullanılabilmekte ve sökülüp kolayca temizlenebiliyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 12 FR 33j6 30WD referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurularını gerekiyor.

### KIBRIS RUM KESİMİ

**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:** n.senyilmaz@ebiltem.ege.edu.tr;

**web:** www.ebicege.org.tr

Güney Kıbrıs'ta bulunan bir araştırma enstitüsü, Avrupa Birliği'nin kaynak sağladığı bir proje kapsamında, termal güneş enerjisi panellerini birleştirmek için gelişmiş ve küçük ölçekli bir Stirling Motoru (a few tens of KW) arıyor. Araştırma enstitüsü ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 12 CY 0641 3OSB referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurularını gerekiyor.

### MACARİSTAN

**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

Macar bir işletme, diğer radyan ısıtma panelleri ve sistemlerine kıyasla daha etkili, daha kolay biçimlendirilebilen ve enerji tasarrufu sağlayabilen, dairelerde, ofis ve iş yerlerinde son derece uygun olan bir radyan ısıtma sistemi geliştirmiş. Firma, teknik anlamda destek sağlayabilecek, lisans ve ticari anlaşmalar yapabileceği ortaklar arıyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 12 HU 50S1 3P1Q referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurularını 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

Toplu taşıma araçlarında yolcu güvenliği ve dokunmatik medya ekranları üzerine çalışan firma, geliştirdiği yeni medya kiti için dağıtımçı arayışında. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 20120217035 referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurularını gerekiyor.

### SIRBİSTAN

**FİRMA ADI:** HERA TRADE Beograd

**ADRES:** Društvo za posredovanje, izvoz i

uvoz, medjunarodnu i unutrašnju spediciju doo

**YETKİLİ KİŞİ:** Zec Miroslav / General manager

**Tel:** +381.11.3228 968; **Faks:** +381.11.3226 827;

**e-mail:** heratrade@sbb.rs

Gümrük müşavirliği, tüm Avrupa'da demiryolu, deniz ve karayolu taşımacılığı organizasyonları ve depoculuk hizmetleri sunan firma, Türk firmalarıyla işbirliği yapmak istiyor.

### ALMANYA

**FİRMA ADI:** Avrupa İşletmeler Ağı - İstanbul Sanayi Odası

**ADRES:** Meşrutiyet Caddesi, No: 62

Tepebaşı - İstanbul

**YETKİLİ KİŞİ:** Onur Emül

**Tel:** +90.312.292 21 57 / 315;

**e-mail:** oemul@iso.org.tr; **web:** www.aia-istanbul.org

Otomotiv sektöründe çalışan ve taşıtların koltuk, döşeme, kokpit, tavan, kapı paneli vb. aksamlarını üreten çokuluslu bir Alman tedarikçi firma, kuru karbon/cam fiberden ön biçimlendirilmiş şekli olan preformlarının oluşturulması ve işlenmesi için gelişmiş teknolojiler arıyor. Firma, hâlihazırda kullanılan kompozit üretim sürecini iyileştirmeyi hedefliyor. Duyuru, İstanbul Sanayi Odası aracılığıyla iletildi. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 12 DE 0855 3P50 referans numarasını belirterek İstanbul Sanayi Odası'na başvurularını gerekiyor.





**Gülay Özkan**  
Bilgi Üniversitesi  
Öğretim Görevlisi,  
MBA Programı  
[www.gulayozkan.com](http://www.gulayozkan.com)

# KOBİLGİ

## GİRİŞİMCİLİĞİN ELİTİ OLABİLİR Mİ?

Garanti Bankası, KAGİDER ve Ekonomist'in ortak düzenlediği kadın girişimci yarışmasının bu seneki sonuçları başarılı kadın girişimcileri seçmekten öte anlamlar içeriyordu. Bu tarz yarışmalarda son dönemde yükselen girişimci profili olan eğitilmiş, iyi okullardan mümkünse yurtdışında okumuş, büyük şehirli olanlarının ön plana çıkması ile bu profile uymayan birçok insana 'siz doğru insan' değilsiniz mesajı veriliyordu.

Oysaki bu seneki yarışmanın birincileri Anadolu'da doğup büyümüş, aralarında iyi eğitim alma şansını yakalayamamış ama kocaman yürekleri ile dünyalar yaratabilmiş cesur kadınlardı.

Garanti, KAGİDER ve Ekonomist yöneticilerini ve diğer seçim kurulu üyelerini yükselen değerlere karşı bir duruş sergileyebilmiş olmaları ve bu yarışmayı yıllar içerisinde bu bilinince taşıyabilmiş olmalarından ötürü yürekten kutlarım.

### Kahraman girişimci

Rol modeli kavramının ne kadar önemli olduğunu hayatımızın her alanından biliyoruz. Girişimcilikte rol modeli aslında birileri tarafından hem belirleniyor, hem de belirlenmiyor. Başarılı olarak ön plana çıkanlar otomatik olarak rol modeli oluyor. Ancak kimlerin ön plana çıktığına da birileri kısmen karar veriyor. Bu da girişimcinin aslında iş çevresini ve bu çevreyi ne kadar etkin kullanabilmesinden geçiyor. Yani 'network' denilen şey. Ancak bu kavram da zaten batı eğitiminden geçenlerin çok iyi bilip kullandığı bir kavram. O zaman siz eğer bu eğitimlerden veya kültürlerden gelmiyorsanız bu süreci zaten bu şekilde başarma şansınız da olmuyor. Bu da kendi içinde aynı dili konuşan kendi elitini oluşturmuş başarılı bir girişimci sınıfı oluşmasına kapı açıyor. Ön plana çıkanlar da başarıları çok daha fazla artırabilme şansını yakalıyor.

### Girişimcilik dünyası ile kurumsal dünyanın farkı

Kendi işiniz olduğundan hayatta gerçek nedir, gerçekten kimin başarılı olup olmayacağına çok net öğreniyorsunuz. Eğer CV'nizde iyi markalar veya iyi okullar yoksa belki kurumsal hayatta şansınız olmayabilir ancak girişimcilik dünyasında kendi şansınızı kendiniz yaratabilirsiniz.

Ben bunu tıpkı Amerika'ya göç etmiş ve orada yaşamayı seçmiş binlerce insanın tercih sebebine benzetiyorum. 2000'de İntel Kaliforniya

kampüsünde öğrenciliğimin son günlerinde bir iş görüşmesine girmiştim. Karşıma oturan kişi Pakistanlı ve yerel kıyafetleri ile kampüsün en başarılı yöneticilerinden biri idi. Acaba kendi ülkesinde veya bir Avrupa ülkesinde böyle bir pozisyona gelme şansını olabilir miydi? Siz ne cevap verirdiniz bilmiyorum ama benim cevabım 'hayır' olurdu. Amerika'da kıyafetiniz, kimliğiniz, CV'niz, geldiğiniz sınıf diğer ülkelerden çok daha az önemlidir. Yani sizin bir hiç ile başladığınız hayatınızı çok iyi seviyelere getirebilme şansınız vardır.

Girişimci dünyası da benim için aynen böyle bir yer. Belki hayata çok şansız bir yerden başlamış olabilirsiniz. Kurumsal hayatta tutunamayabilirsiniz. Ancak bu şansınızı yeniden yakalayabilme şansını kendi işinizde kendinize verebilirsiniz.

### Yeni rol modellerimiz

Bu yılki Türkiye'nin Kadın Girişimcisi ödülünü Epsa Yalıtım Ambalaj Yapı Kimyasalları'nın kurucusu Nurcan Özdemir aldı. Nurcan Hanım, Ardahan'dan başlayan hayat hikâyesine Bursa'da kurduğu şirketler ile Anadolu'da var olmaya çalışan bir kadın olarak eğitimini dışardan bitirmeye çalışmış. 'Eğitimime devam edeceğim' diyordu ödül töreninde. Ve şirketini 10 yıl içerisinde Türkiye'nin ilk üç firmasından biri yapmayı hedefliyor.















Yöresinde Fark Yaratan Kadın Girişimci ödülü bu sene yine Mardin'den bir kadın girişimci olan Mardin Taş'ın kurucusu Yasemin Kalya aldı. Yasemin Hanım, taş ocağı gibi bir kadının birçok açıdan yapamayacağını düşündüğü bir meslekte Mardin taşını Türkiye'de dekorasyon malzemesi olarak tanıtmayı başarabilmiş bir kadın. O da Anadolu'da doğup büyümüş.

Gelecek vaad eden kadın girişimci yarışmasının sahibi ise Nesiller Genetik kurucusu Gülay Özgön aldı. Adaşım Gülay Hanım, Antep'te doğup büyümüş ve genetik gibi yeni büyümekte olan bir alanda kendi şirketini kurma cesaretini gösterebilmiş gerçekten gelecek vaad eden bir kadın girişimci.

Seçilen bu üç çok başarılı iş kadını ile birçok insana "Hayatta nerden başlamış olursanız olun kendi alanınızı yaratma şansınız var" dendi. Hem kadınlara hem de erkeklere. Bu seçimleri yapanları tekrardan çok tebrik ediyorum. Yıllar içerisinde binlerce insanın yolunu açmış oldunuz.

Emeğinize sağlık.

## Ekonomist'te Neler Olacak?

<b>CEO Club</b> Ekonomist ve Capital dergilerinin öncülüğünde kurulan CEO Club, Türkiye'yi yönetenleri araştırmada, anket, etkinlik, konferanslarda bir araya getiriyor...  katkısıyla	<b>Anadolu 500</b> Anadolu'nun En Büyük 500 Şirketi araştırması...  katkısıyla	<b>CFO Buluşmaları</b> Etkinlikleri giderek artan CFO'ları bir araya getiren ve paylaşım ortamı yaratan bu buluşmalarda, güncel gelişmeler konuk konuşmacılarla tartışılıyor...  katkısıyla	<b>Kobi Girişim</b> Büyüme, kurumsal yapısını güçlendirmek ve dışa açılmak isteyen KOBİ'lerin yeni rehberi...  katkısıyla
<b>Best Brands</b> Avrupa'nın önemli araştırmalarından... Ekonomist ve GfK Türkiye iş birliği ile dev araştırmanın merakla beklenen sonuçları	<b>Perakende Liderleri</b> Bilişimden gıdaya, giyimden yapı malzemelerine Türkiye'nin en büyük perakende şirketleri...  katkısıyla	<b>Gayrimenkul Saati</b> Emlakta doğru yatırımı yapmak için herkes Gayrimenkul Saati'nin çalışmasını bekliyor...	<b>Franchise 100</b> Franchise veren büyük şirketlerle, girişimcileri buluşturan dev araştırma dosyası...
<b>Yılın İş İnsanları</b> Yılın İş İnsanı, Yöneticisi, Girişimcisi, Bürokrati ve Sivil Toplum Önderi... 21 yıllık heyecan...	<b>Kadın Girişimci Ödülleri</b> Başarıdan başarıya koşan girişimci kadınlar hak ettiği ödüle kavuşuyor...  katkısıyla	<b>Anadolu'nun En Etkili 50 İş İnsanı</b> Anadolu başarı öykülerinin arkasındaki güçlü isimler özel anketlerle belirleniyor...	<b>Anadolu Markaları</b> 81 ilin yükselen markalarının başarılarını paylaşan yarışma ve konferans dizisi...
<b>VOB Sanal Portföy Yarışması</b> Finansal sistemin yükselen yıldızı Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsası'na özel ödüllü yarışma...  katkısıyla	<b>Türkiye'nin En Başarılı Turizm Yatırımları Araştırması</b> Türkiye'de turizm sektörünün yatırımlarını teşvik etmek ve katkı sağlamak için düzenlenen araştırma, 11 farklı kategoride turizm yatırımlarını ödüllendiriyor.  katkısıyla	<b>M&amp;A 2011</b> İş dünyasını sarsan birleşmeler, sektöre yön veren satın almalar...	<b>Global KOBİ'ler Platformu</b> Anadolu'nun dört bir yanından global bakış açısına sahip bütün KOBİ sahibi iş adamlarını kulübümüze davet ediyoruz...  katkısıyla
<b>En Zengin 100 Türk</b> Birkaç basamak birden yükselenler, ilk 10'daki yeri hiç değişmeyenler, listeye ilk kez girenler...	<b>Garanti Mortgage</b> Yeni konut projeleri, AVM ve plazalarda son trendler, avantajlı krediler, uzman görüşleri...  katkısıyla	<b>Yılın En İyi Filo Yöneticisi</b> Gittikçe büyüyen bir sektör haline gelen filo kiralama, sürdürülebilir filo anlayışının desteklenmesi ve başarılı filo yöneticilerinin ödüllendirilmesini hedefliyor...  katkısıyla	<b>Varant Kullanım Kılavuzu</b> Piyasanın yeni enstrümanlarıyla ilgili, bilgi risk ve avantajlarını içeren analize yer veriyoruz.  katkısıyla
<b>The Banker</b> Dünyanın en önemli bankacılık dergisi 'The Banker' iş birliği ile sektöre dünya ölçeğinde geniş perspektifli bir bakış...  katkısıyla	<b>Türkiye'nin En Başarılı Emlak Yatırımları Araştırması</b> Türkiye'nin başarılı emlak yatırımları, 11 farklı kategoride seçiliyor...  katkısıyla	<b>Vergide Gündem</b> Vergi konusunda uyarıcı bilgiler, mevzuata ilişkin son gelişmeler...  katkısıyla	<b>Yatırım Uzmanı</b> Güncel ve yatırımcıların ilgi gösterdiği yeni yatırım enstrümanlarını kapsamlı şekilde ele alıyoruz...  katkısıyla

# Ticaret internetete taşıınıyor.

- Ücretsiz\* Web Sitesi
- Ücretsiz E-ticaret Hizmeti

Şimdi işinizi internete taşımak çok kolay, çok hızlı hem de ücretsiz!  
Ürün ve servislerinizin satışını internet üzerinden yapmak için bir e-ticaret sitesini kolaylıkla oluşturabilir, işinizi internette büyötmeye bugün başlayabilirsiniz!

Ücretsiz destek hattı: 444 31 18  
[www.isinizinternetete.com.tr](http://www.isinizinternetete.com.tr)



Destekleyenler

\*Ücretsiz hizmetler, katılım tarihinden itibaren bir yıl süre ile geçerli olacaktır. Programa katılım ve kullanıcı koşullarıyla ilgili detaylı bilgi [www.isinizinternetete.com.tr](http://www.isinizinternetete.com.tr) adresindedir.