

**KOBİ**

EKİM 2012

 **Garanti**

# GİRİŞİM

GARANTİ BANKASI'NIN KATKILARIYLA

## TÜRK KOBİ'LERE AVRUPA'DAN PATENT FIRSATI

Krize giren Avrupalı şirketler, patentlerini satışa çıkardı.  
Tıbbi cihaz, elektrikli makine, enerji ve bilgisayar  
teknolojilerinde satılık patent fırsatı var.



- Jolly Joker 2013'te hedef büyüttü
- Esans üreticisi Seluz, parfümör yetiştirecek

- Dünya kadın girişimcileri İstanbul'da buluşuyor
- KOBİ'lerin dünyadaki buluşma platformu

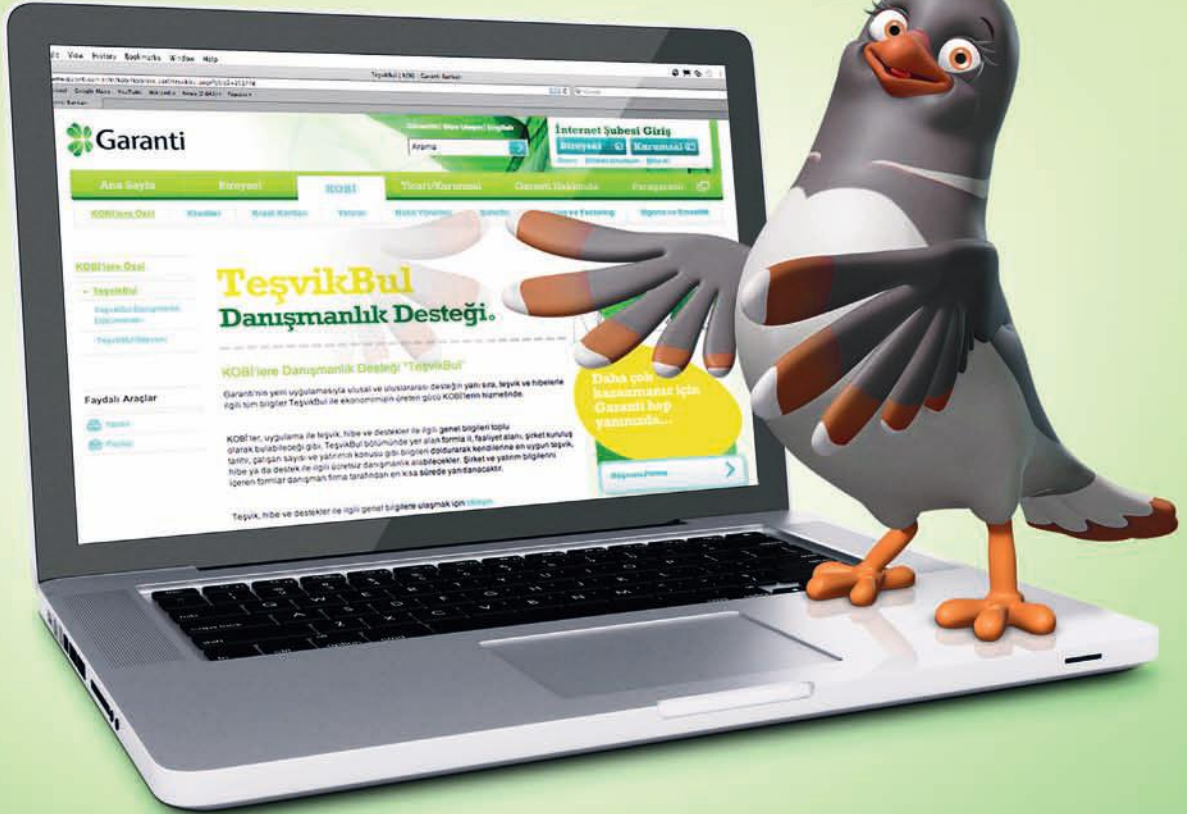
**20 İŞBİRLİĞİ ÇAĞRISI**

# TEŞVİK ARAYAN KOBİ'YE TEŞVİKBUL GARANTİ.COM.TR'DE.

KOBİ'lerin teşvik, hibe ve destek programlarıyla ilgili tüm sorularına cevaplar [garanti.com.tr/kobi](http://garanti.com.tr/kobi)'de, TeşvikBul altında.

 **Garanti**  
Başka bir arzunuz?

**KOBİLERİN  
GARANTİSİ**



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



DOĞAN BURDA DERGİ

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 Tuvay,

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 Yörükçü**ANKARA TEMSİLCİSİ** Erdal İpekeşen

Tel: 0 312 207 00 71-207 00 95

ekonomist@doganburda.com

**YÖNETİM****GENEL YAYIN KOORDİNATÖRÜ** Yeşim Denizel**TÜZEL KİŞİ TEMSİLCİSİ** Murat Köksal**SATIŞ DİREKTÖRÜ** Orhan Taşkın**FINANS DİREKTÖRÜ** Didem Kurucu**ÜRETİM DİREKTÖRÜ** Servet Kavasoglu**REKLAM****GRUP BAŞKANI** Viki Habif**GRUP BAŞKAN YARDIMCISI** Nil Ertan Aydemir**SATIŞ MÜDÜRÜ** Filiz Kavak - Seda Uğur Kesici

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**

Trump Towers Kule 2, Kat 21 - 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

üyesidir.

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

**DB OKUR HİZMETLERİ HATTI** 0 212 478 0 300

okurhizmetleri@doganburda.com

**DB ABONE HİZMETLERİ HATTI**

Tel: (0 212) 478 0 300 Faks: (0 212) 410 35 12-13

abone@doganburda.com

www.doganburda.com

Pazar hariç hergün saat 08.00-20.00 arasında hizmet verilmektedir.

## Türk şirketlerinin patent fırsatı

Girişimciliğin arttığını gösteren göstergelerden biri de patent ve marka başvurularındaki sayı. Türkiye, yetersiz olsa da bu konuda son yıllarda hiç de fena bir performans göstermiyor. Özellikle krizle boğuşan Avrupa'da şirketler iflas bayrağını çekmeden önce patentlerini satışa çıkarırken, Türkiye'de ise tam tersi bir durum söz konusu.

Örneğin, 2011 yılında Türkiye'deki patent başvuru sayısı 3 bin 962 adet. Yine 2011 yılında yapılan toplam patent ve faydalı model başvuru sayısı ise tam 13 bin 485.

Öte yandan Türk Patent Enstitüsü (TPE) verilerine göre Türkiye, 2011'de 120 bin marka başvurusuyla Fransa'yı geride bırakarak Avrupa birincisi oldu. Endüstriyel tasarım başvuruları da yüzde 30 artarak 36 bine ulaştı.

Bu rakamlar büyük şirketlerin yanı sıra artık küçük ve orta boy işletmelerin de patent konusuna hassasiyetle yaklaştığının bir kanıtı. Pek çok kişinin fikri var, pek çok kişinin buluşu var. İşte bu fikir ve buluşların korunmasında önemli bir rol oynuyor faydalı model ve patentler.

Son yıllarda özellikle yenilikçi girişimlerde bilişim teknolojilerinde patent başvurusu sayısı artıyor. Bu da yeni neslin patent konusunda daha bilinçli olduğunu gösteriyor

İşin diğer boyutu ise şu an Avrupa'da satışa çıkmış binlerce patentin Türkiye'deki şirketlere önemli ölçüde know-how girişi kazandıracak olması. Avrupa'da en fazla patent başvurusu sırasıyla tıbbi cihazlar sektörü, elektrikli makineler, aygıtlar ve enerji sektörü ve bilgisayar teknolojileri sektöründe yapılıyor.

Türkiye'de ise daha çok daha çok makine, elektronik ve aparatlar (metal veya metal olmayan ev aletleri, iş aletleri, yardımcı malzemeler) alanında patent başvuruları yapılıyor. Yani Türkiye'nin yazılım, ilaç, biyomedikal gibi dünyanın önde gelen katma değeri yüksek teknoloji ürün gruplarında gerilerde kaldığı çok açık.

Kapak haberimizde patent konusunu çok boyutlu bir şekilde ele aldık.

Hepinize iyi bir ay geçirmeniz dileğiyle...

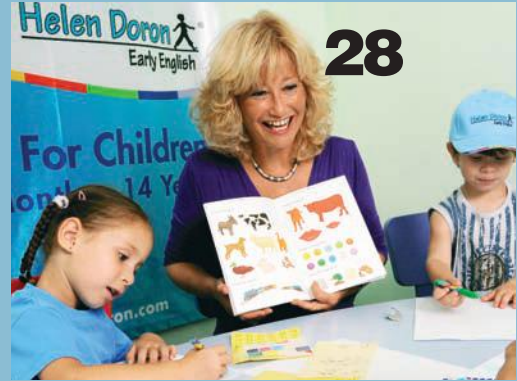
İyi bir ay geçirmeniz dileğiyle...

**Burcu Tuvay**



# İçindekiler

- 5** KOBİ Gündemi
- 10** **KAPAK KONUSU**
- Avrupa'dan satılık patent fırsatı
- 15** Garanti'den KOBİ'lere 2'nci el satış yapan site
- 16** Dünya kadın girişimcileri kasımda İstanbul'da
- 18** Teksüt 10 milyon dolar yatırımla süt üretecek
- 19** Gelinlik markasını franchise ile büyütecek
- 20** Güneşli'de doğan Lunchbox 5 yılda 30 şubeye ulaşacak
- 22** Garanti'den kadın girişimciye altın formülü
- 24** OTC pazarına yeterli dozajla giriyor
- 26** Esans üreticisi Seluz, parfümör yetiştirecek
- 28** Helen Doron Türkiye'de büyümeye odaklandı
- 30** Jolly Joker 2013'te hedef büyüttü
- 32** Zade, Vital ile 5 milyon TL hedefliyor
- 34** Girişimciye Akkuyu'dan 50 milyon \$'lık iş çıktı
- 35** Dünya 10'unculuğu bilişimden geçiyor
- 36** b-fit Ortadoğulu kadınları inceleyecek
- 38** Kiler faturayla sadakati tek cihazda topladı
- 40** **Doç. Dr. Volkan Demir:**  
KOBİ'lerde nakit akışı ve şirketten para çekme
- 42** KOBİ'lerin dünyadaki buluşma platformu
- 43** Vergi takvimi
- 44** Yurt dışı mal talepleri
- 48** Yurt dışı fuar takvimi
- 49** Yurt içi fuar takvimi
- 50** **Gülşay Özkan:** Tasarım odaklı girişimcilik



# LİDERLERİN YENİ DERGİSİ



## GÜZ SAYISI BAYİNİZDE



# KOBİ Gündemi

## İhracatın yeni lideri kimya sektörü oldu

**A**vrupa'da devam eden ekonomik durgunluk ve Ortadoğu'da yerinden oynayan taşların bir türlü yerine oturamaması, Türkiye'nin ihracatını aşağı çekmeyi sürdürüyor. Tüm bu olumsuz tabloya rağmen yıl sonuna ilişkin 18 milyar dolarlık ihracat hedefinde değişikliğe gitmeyen kimya sektörü, ağustos ayında otomotiv ile hazır giyim ve konfeksiyon ihracatını geride bırakarak 1 milyar 459 milyon dolarlık ihracatla liderlik koltuğuna oturdu. Yıl genelinde otomotivin üzerinde ihracat artışları yakalayan sektörün, bu dönemdeki ihracat artışı ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 0.78 oldu. Yılın sekiz ayındaki kimya ihracatı da yüzde 7.78 arttı ve 11 milyar 473 milyon dolara yükseldi.

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB)

Murat Akyüz



Yönetim Kurulu Başkanı Murat Akyüz, "Avrupa pazarındaki daralma sürüyor. Kimyada en önemli pazarlarımızdan biri haline gelen Ortadoğu'daki karışıklık endişe verici boyutta. İhracatta pazar çeşitlemesine giderek ihracatımızı artırmaya çalışıyoruz. Ancak bu elbette kolay değil. Afrika ve Güney Amerika pazarını yakından izliyoruz. İhracatçılarımızı karşılarına çıkan çeşitli zorluklara rağmen mücadelelerine devam ediyor. Dünyanın farklı bölgelerinde, şimdiye kadar hiç gidilmemiş ülkelere bile ihracat yapıyoruz. Yılın geri kalanında da pazar çeşitliliği stratejisi ile yolumuza devam edeceğiz" dedi.

### DÜZELTİ / ÖZÜR

KOBİ Girişim dergisinin Eylül sayısında yer alan "İnternet girişimcilerini başarıya taşıyan siteler" adlı kapak haberinde Gruphediye'nin ortakları arasında yer alan Cengiz Coşkun'un fotoğraf altına, aynı sayfada yer alan Akampüs Yönetici Ortağı İbrahim Üğdül'ün adı yazılmıştır. Düzeltir, özür dileriz.

## Dünyanın meyve suyu üreticileri İstanbul'da

**M**eyve Suyu Endüstrisi Derneği

(MEYED), uluslararası meyve suyu platformunu 3 - 4 Eylül'de İstanbul'da topladı. Bu yıl 3'üncüsü gerçekleştirilen

Meyve Suyu Kongresi'ne dünyanın pek çok yerinden meyve suyu üreticisi katıldı. Küresel meyve suyu pazarı için çok önemli olan bu zirvenin İstanbul'da yapılması Türkiye'yi küresel meyve suyu pazarının en önemli oyuncularından biri haline getiriyor. MEYED Genel Sekreteri Ebru Akdağ, Türkiye'nin global meyve suyu pazarı için oldukça cazip bir ülke olduğunu belirterek MEYED olarak Türkiye'nin bu pazardan maksimum verim alması için ellerinden geleni yapacaklarını belirtti. Akdağ, dedi.

Ebru Akdağ



## Uzakdoğu'nun deride yeni gözdesi Türkiye

**4**-6 Eylül tarihleri arasında Şangay'da düzenlenen All China Leather Exhibition'a (Çin Deri Fuarı-ACLE) odak ülke olarak katılan Türkiye, Uzakdoğu ile deri alışverişini en üst seviyeye taşımaya hedefliyor. Türkiye, 62 firmayla katıldığı fuarda İtalya'yı bırakarak, ev sahibi Çin'den sonra en yüksek katılımı sağlayan ülke oldu. İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) ve Deri Tanıtım Grubu (DTG) Başkanı Lemi Tolunay, sektörün 2011 yılını 1.44 milyar dolar ihracatla kapattığını belirterek, Türkiye'nin deri ihracatında 2023 hedefinin de 10 milyar dolar olduğunu hatırlattı.

Bu gelişmelerin sadece Çin'le sınırlı kalmayacağını ekleyen Tolunay, şunları söylüyor: "İhracat yaptığımız önemli pazarlar arasında, Çin ve Hong Kong başta olmak üzere, Uzakdoğu ülkeleri de bulunuyor. Çin'e 2011'de deri ihracatımızda yüzde 80 oranında artış yakalanmış olması, Çin pazarının kalitesi ve tasarımıyla ön plana çıkan Türk derisine ilgisinin arttığının en büyük göstergesi oldu. Hong Kong ve diğer bölge ülkeleri de eklendiğinde Uzakdoğu'ya toplam deri ihracatımız 125 milyon dolara yaklaşıyor. Hedef 2013 yılında Uzakdoğu'ya deri ihracatında 150 milyon dolara ulaşmak."



## Teknoloji girişimcileri Webit'te buluşuyor

Avrupa, Ortadoğu ve Afrika (EMEA) bölgesinin gelişmekte olan dijital, teknoloji ve girişimcilik ekosisteminin küresel çapta tek etkinliği Webit Kongresi, dünyanın dört bir yanından 150'den fazla konuşmacıyı 10-11 Ekim tarihlerinde İstanbul Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı'nda ağırlayacak. Kongre'nin 60 ülkeden 6 bin delegeyi bir araya getirmesi bekleniyor.

Yedi paralel konferans, sektöre liderlik eden seçkin bir konuşmacı grubu ve toplamda 100 saatin üzerinde konferans programı ile aralarında mobil pazarlama, telekom, girişimcilik, teknoloji, uygulama geliştirme, sosyal medya, e-pazarlama, reklamcılık ve e-ticaret'e gibi alanlara odaklanacak olan Webit, iki gün boyunca İstanbul'da dijital ve teknoloji dünyasının nabzını tutmaya

**webit™**  
CONGRESS

hazırlanıyor.

Kongre, Google, Facebook, Adobe, Intel, Mozilla, Yandex, PayPal, IBM, Opera, Qualcomm, Digital Ecosystems gibi dünyanın en yenilikçi şirketleri ile Forrester, Boston Consulting Group, Arthur D Little gibi araştırma ve danışmanlık şirketlerinden tanınmış konuşmacı ve üst düzey yöneticileri katılımcılar ile buluşturacak. Edelman, OMD, G2, DDB Tribal, LBi, Huge gibi iletişim dünyasının lider firmalarının direktörleri ile Ferrero, Nokia, Renault'nun üst düzey marka temsilcilerinin ve TechCrunch, The Next Web, Wall Street Journal'dan dijital medya temsilcilerinin yanı sıra Webit 2012, Etihad Etisalat (Mobily), Mobinil (Africa), Deutsche Telekom AG, Orange, Azerfone Telekom firmalarının CEO'ları da dahil olmak üzere birçok ünlü isme ev sahipliği yapacak.

## Avrupalı'nın gündeminde termal turizm var

**NG** Hotels & Resorts Turizm Koordinatörü Kamil Berk, 20-21 Eylül tarihlerinde Londra'da düzenlenen, Avrupa'nın en önemli otelcilik yatırımları organizasyonu "Hot.E Hotel Investment Conference Europe'a (Hot.E) Türkiye adına konuşmacı olarak katıldı. Avrupalı yatırımcılara Türkiye'deki fırsatları, turizm alanındaki teşvikleri, yerel bir ortakla çalışmanın önemini ve Türkiye'nin 365 gün turizm potansiyeline sahip olmasını sağlayan termal zenginliklerini anlatan Berk, Türkiye'nin Avrupa'da turizm yatırımı yapılabilecek en karlı ve en doğru ülke olduğunu vurguladı ve şunları söyledi:

"Türkiye sadece deniz ve kültür turizmi açısından değil, aynı zamanda zengin termal kaynakları, sağlık alanında sahip olduğu imkan, bilgi birikimi ve nitelikli insan kaynağı ve zengin



Kamil Berk

yerel wellness kültürüyle 365 gün devam eden turizm potansiyeline sahip. Bu açıdan bakıldığında sadece Avrupa'da değil, dünyada da benzersiz bir konumu var. Bilindiği gibi Türkiye, termal kaynakların debisi ve nitelikleri bakımından dünyanın en zengin doğal kaynaklara sahip 7'inci ülkesi, bin 300 civarında doğal kaynağa sahip. Bugüne dek bu potansiyel gerektiği şekilde değerlendirilmedi. Ancak NG Hotels & Resorts olarak liderlik ettiğimiz termal turizm alanında son yıllarda artan yeni yatırımlarla Türkiye'nin çok yakında dünyanın en önemli destinasyonları arasına gireceğine inanıyoruz. Şimdi bu büyük potansiyeli değerlendirmenin tam zamanı. Yükselen ekonomisiyle de Avrupa'nın en güvenli noktalarından biri olan Türkiye, yatırımlarınızın karşılığını bulacağı yer olacaktır."

## Bursa siyah inciri ABD'ye açılıyor

Ünü dünyaya yayılan Bursa Siyah İnciri'nin Amerika yolculuğu başlıyor. Bursa Siyah İnciri'nin ABD'ye ihracatı için Bursa'ya gelen Amerika Tarım Bakanlığı yetkilileri, siyah inciri yerinde inceledi. Uludağ Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği'nin (UYMSİB) daveti üzerine Bursa'ya gelen ABD Tarım Bakanlığı yetkilileri, Bursa Siyah İnciri'nin Amerika'ya ihracat olanakları, uygulanan karantina önlemleri ve ihracat izni için atılan adımlar noktasında bilgilendirildi.

Siyah incirin üretim ve paketlenme sürecini yerinde görmek ve bu konuda rapor hazırlamak amacıyla Bursa'ya geldiklerini belirten ABD Tarım



Bakanlığı yetkilisi Devaiah A. Muruvanda, başta nar olmak üzere domates için de görüşmelerinin olduğunu söyledi. Yetkililerden Adly Ibrahim ise domates ve narı konserve olarak ithal ettiklerini ancak bu ürünlerin taze olarak satın alınması

için böcek sorununa azami dikkat ettiklerini bildirdi. Bursa ile ticareti geliştirmek için her türlü işbirliğine hazır olduklarını açıklayan Ibrahim, "Bizim için tabii ki ekonomik şartlar önemli. Ancak bu ticaretin oluşturulması için ekonomik faktörlerin yanı sıra bir de karantina yönünden alınacak önlemler çok önemli. Bizim bu konuda katı kurallarımız var. Bu yüzden Bursa'yı tercih ettik" diye konuştu.

# KOBİ Gündemi

## Organize sanayi bölgelerinde kreş dönemi

**H**ollanda Türkiye Diplomatik İlişkilerinin 400'üncü Yılı' kapsamında, KAGİDER, KADER ve Hollanda Türkiye Enstitüsü ortaklığında düzenlenen 'Öncü Kadınlar Kadın Gündemini İleri Taşıyor' başlıklı panelde konuşan Türkiye Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı Fatma Şahin, bakanlık olarak kadınların istihdama katılımı için önemli yatırımlarda bulduklarını söyledi. Sanayi Bakanı Nihat Ergün'le imzaladıkları Organize Sanayi Bölgeleri'nde, kadınların yoğun olarak çalıştığı yerlerde kreş yapılmasına ilişkin protokolün imzalanır imzalanmaz



hayata geçirildiğini ve kreşlerin temellerinin atıldığını vurguladı. Bakan Şahin panelde şöyle konuştu:

Sermayeye ulaşmada pozitif ayrımcılık çalışmaları yapıyoruz, burada amacımız kadın girişimci sayısını artırmak. Aynı zamanda esnek çalışma modeli oluşturmaya ve kayıt dışının önüne geçmeye çalışıyoruz. Sosyal güvenlik ve kayıt

dışı sorununu çözmeliyiz. Ayrıca çalışan kadının hayatının mutlaka kolaylaştırılması, yaşlı ve çocuk bakım modellerinin oluşturulması şart. Bu amaçla Sanayi Bakanlığı'yla kadınların toplu çalıştığı yerlere kreş açmak için bir protokol yaptık, hatta bunların temelleri atıldı bile."

## Ev dışı tüketim sektörü hedef büyüttü

**T**ürkiye'de 1980'li yıllardan itibaren ev dışında yemek yeme alışkanlığının başlaması ülkemizde yeni bir pazarın doğmasına zemin hazırladı. Başta otel ve restoranlar olmak üzere her türlü iş yerinin temizlik, gıda ve sarf malzemeleri tedariklerinin sağlandığı bu yeni pazar, ev dışı tüketim sektörünü oluşturdu. Ev dışı tüketim endüstrisinin uluslararası gereksinimlerine ve iç pazar dinamiklerine paralel bir organizasyon olarak Sine Fuarçılık tarafından ETÜDER iş birliğinde projelendirilen EDT EXPO - Ev Dışı Tüketim Ürünleri Fuarı'nda hızla büyüyen bu sektörün aktörleri bir araya getiriyor. Son 10 yılda gösterdiği gelişmeyle 16 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşan sektör, CNR ile Türkiye'de ilk kez kendi ihtisas fuarına kavuşuyor. CNR EXPO'da 28-31 Mart 2013 tarihleri arasındaki dev buluşma öncesi sektörün hedef ve vizyonu da açıklandı. Sine Fuarçılık A.Ş. Genel Müdürü Gürkan Sekmen, "Alanında dünyanın en büyük üç fuarı arasına girmek vizyonu ile yola çıktık" dedi. ETÜDER Yönetim Kurulu Başkanı Melih Şahinöz ise daha önce gıda fuarlarının katılımcısı konumundayken artık ev dışı tüketim sektöründe ihtisas fuarı haline geldiklerini belirtti.



## KOBİ'ler için 1 milyon Euro'luk online muhasebe yatırımı



**B**üyüyen Türkiye pazarı yabancı yatırımcıları çekmeye devam ediyor. Hollanda merkezli uluslararası Reeleezee şirketi, Türkiye'de 1 milyon Euro'luk yatırım yaparak, Avrupa'da 47 bin kullanıcısı olan online muhasebe yazılımını KOBİ'lerin ve girişimcilerin hizmetine sundu.

Türkiye'nin gelişen ekonomisi ve büyüyen

pazarının, yoğun teknoloji ve internet kullanımının, Avrupa dışındaki ilk yatırımı Türkiye'ye yapmalarında belirleyici olduğunu belirten CEO Wilko Stronks, "Muhasebecilik işlemleri önümüzdeki 10 yıl içinde artık online olarak yapılacak. KOBİ'ler ve girişimcilerin mevcut muhasebecilik anlayışına teknolojiyi, kolaylığı, güvenliği ve tasarrufu bu yazılımımızla hâkim kılıyoruz. Türkiye, Ortadoğu ve Balkanlar'ın merkezi konumunda. Ülkenizdeki başarımızı bu bölgelere de taşımayı hedefliyoruz. Türkiye pazarında yavaş ve emin adımlarla büyüme stratejisi izleyeceğiz. Çalışmalarımızın ilk yılı için 700 bin Euro'luk bir bütçe ayırdık" dedi.



## e-ticaret'in günlük potansiyeli 4 milyon kişi

Türkiye e-ticaret sektörünün yüzde 90'ını temsil eden Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği (ETİD), comScore ile özel bir çalışma yaptı. ComScore'un MMX aylık panel ölçüm raporuna dayanan bu çalışmada perakende kategorisindeki e-ticaret siteleri aylık tekil ziyaretçi sayıları, sayfa gösterimleri, ziyaret başına geçirilen süre gibi kriterlere göre listelendi.

Toplam 730 e-ticaret sitesinin yer aldığı araştırma, günde yaklaşık 4 milyon ziyaretçi ile var olan potansiyeli gözler önüne serdi. Ayrıca kadınların e-ticarete olan ilgisinin arttığı ve internet ortalamalarının üzerinde kadın ziyaretçiye ulaşıldığı da ortaya çıktı. Tekil ziyaretçi sayılarına bakıldığında

**etid**  
Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği

online mağazaların hakimiyeti göze çarptı. Aylık ortalama 3 milyon 93 bin olarak belirlenen tekil ziyaretçi sayısının, private shopping alanındaki sitelerde 1 milyon 459 bin 875, karşılaştırmalı alışverişte 1 milyon 404 bin 500, teknolojiye ise 1 milyon 343 bin 285 olduğu ortaya çıktı.

Araştırmada ortaya çıkan bir başka sonuç da ziyaret başına geçirilen süreydi. Private shopping siteleri aylık ortalama 4,96 dakika ile kullanıcıların en uzun süre vakit geçirdiği yerler oldu. Onu 3,07 dakika ile online mağazalar, 2,5 dakika ile teknoloji, 1,5 dakika ile de karşılaştırmalı alışveriş siteleri takip etti. Diğer kategorisindeki sitelerde ise geçirilen ortalama süre 6,7 dakika olarak belirlendi.

## İş garantili eğitim başlıyor

İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB), İstanbul Aydın Üniversitesi (İAÜ) ile 'Dış Ticaret Uzmanı' yetiştirme programı konusunda anlaşta. Anlaşmaya göre, programa, yurtdışı pazarlama uzmanı bölümünde okuyan öğrenciler ile yabancı dil bilen üniversite mezunları katılabilecekler. Programı tamamlayan öğrenciler, İTKİB üyesi tekstil hammaddeleri, halı ve deri firmalarında istihdam edilecekler. İTKİB Başkanı İsmail Güllü, programın bir yandan sektörlerinin kalifiye eleman sorununun çözümüne katkı sağlayacağını, bir yandan da öğrencilere iş garantisi getirdiğini söyledi.



Programın önemli bir unsuru da, Türk ürünlerinin dünya genelinde markalaşma çabalarının desteklenmesine katkı yapacak olması.

Eğitim, 234 saat, 6 ay sürecek bir programdan oluşuyor. Ekim ayı içerisinde başlatılması planlanan programın ilk ayında öğrenciler, haftanın üç günü yedişer saatten oluşan yoğun mesleki

İngilizce eğitimi alacaklar. İkinci aydan itibaren maaşlı ve SGK'lı olarak İTKİB üyesi iş yerlerine yerleştirilecekler. Öğrenciler, bu süreçte haftanın beş günü en az bin TL maaş karşılığında iş yerinde çalışacak, bir günü de üniversitedeki eğitimlerine devam edecekler. İlk etapta yetmiş beş kişilik bir mevcut ile üç ayrı grup oluşturularak başlanacak projede bir yıl içinde 250 dış ticaret uzmanının yetiştirilerek sektöre kazandırılması planlanıyor.

**vmware**

## KOBİ'leri IT ortamında koruyor

Sanallaştırma günümüzde KOBİ'ler arasında önemli ortak konulardan biri olarak dikkat çekiyor. Kurumlar her geçen gün IT bölümlerinin etkinliğini artırmak ve koruma ve kurtarma için sanallaştırmadan daha fazla yararlanmaya odaklanıyor. Spiceworks adlı araştırma şirketinin son dönem çalışmaları, KOBİ'lerin yüzde 77'sinin 2012'nin ikinci yarısında KOBİ'lerin yüzde 77'sinin sanallaştırma yazılımlarını kullanıyor olacaklarını ya da kullanmayı planladıklarını ve sanallaştırmaya geçen KOBİ'lerin yüzde 75'ten fazlasının sanallaştırma çözümü olarak VMware vSphere'i seçmiş olacağını gösteriyor.

Sanallaştırma ve bulut bilişim alanında faaliyet gösteren VMware, VMworld® 2012'de küçük ve orta ölçekli şirketlerin sektör lideri sanallaştırma, iş sürekliliği ve otomatikleştirilmiş yönetim ile IT ortamlarını sadeleştirmelerine ve korumalarına yardımcı olmak için yeni VMware vSphere® 5.1 çözümlerini duyurdu. Dünyada sanallaştırma alanında en güven duyulan, en yaygın kurulumu sahip sanallaştırma platformu olan ve sektörün en güçlü ve güvenilir hipervizör mimarisi üzerine kurulan VMware vSphere, en zorlu kritik iş uygulamaları için uygulama performansı ve uygunluğu getiriyor. VMworld 2012'de duyurulan vSphere 5.1 etkinliği artıran, IT operasyon maliyetlerini yüzde 30 oranında azaltan ve uygulama servis seviyelerini garanti eden 100'ün üzerinde geliştirme ve yeni özellik içeriyor.

# AVRUPA'DAN SATILIK PATENT FIRSATI

3. **Limits on Confidential Information** Confidential Information deemed proprietary, and the Recipient shall have no obligation to disclose such information where the information:

- (a) Was known to the Recipient prior to the date of this Agreement;
- (b) Has become public through no fault of the Recipient;
- (c) Was received from a third party who is not bound by this Agreement.

## PATENT LICENCE AGREEMENT

This agreement is entered into this \_\_\_\_\_ day of \_\_\_\_\_, 2012, by and between \_\_\_\_\_, and \_\_\_\_\_ (hereinafter "Recipient")  
(hereinafter "Discloser")  
Discloser hereby grants Recipient a non-exclusive license to use certain ideas and information contained in the attached documents, which are confidential and proprietary to Discloser.

**İ**flas bayrağını çeken yabancı şirketler Türk işdünyası için fırsat oldu. Birçok Avrupa şirketi patentlerini satışa çıkardı. Türkiye'ye önemli bir 'know how' transferi de sağlayacak olan bu patentler Türkiye ekonomisi için şansa dönüşebilir. Verilere göre dünya çapında 90 milyona yakın patent müracaatı bulunuyor. Son 5 yıl içinde dünyada yapılan patent başvuru sayısı ise 13.5 milyon. Avrupa Birliği patent verilerine göre sadece Euro Bölgesi'nde satılık 300 binin üzerinde patent bulunuyor. Dünya genelinde ise bu rakam 800 binin üzerinde.

Diğer yandan Türkiye'deki şirketler de artık patent konusuna oldukça önem gösteriyor. Zira, 2011 yılında Türkiye'deki patent başvuru sayısı 3 bin 962 adet iken Avrupa patent sayısı 82 ile sınırlı kaldı. Kapak haberimizde Türkiye'de ve Avrupa'daki patent durumunu, hangi sektörlerde fırsatlar olduğunu inceledik.

## 94 bin başvuruya ulaştı

Türkiye'de girişimciliğin arttığını ortaya koyan göstergelerden biri de patent ve marka başvuruları. Türkiye'de 2000-2012 yılları arasındaki toplam patent ve faydalı model başvuru sayısı yerli ve yabancı başvurular birlikte değerlendirildiğinde yaklaşık olarak 94 bine ulaştı. 2000-2012 yılları arasında tescil edilen patent ve faydalı model başvurularına göre ise yaklaşık olarak 14 bin 500 yabancı ve 7 bin 500 yerli şirketin elinde tescilli patent ve faydalı

**Türkiye'deki şirketler patent başvurusu konusunda tam bir fakirlik içerisinde. Dünyada 90 milyon patent başvurusu varken Türkiye'de bu rakam ancak 4 bine ulaşabiliyor. Avrupa otoritelerine yapılan patent başvurusu ise 82 ile sınırlı. Öte yandan iflas bayrağını çeken ya da zora giren pek çok Avrupa şirketi, patent haklarını satışa çıkarmış durumda. En fazla patent başvurusu sırasıyla tıbbi cihazlar sektörü, elektrikli makineler, aygıtlar ve enerji sektörü ve bilgisayar teknolojileri sektörlerinde yapılıyor.**

model bulunuyor. 2011 yılında yapılan toplam patent ve faydalı model başvuru sayısı 13 bin 485 olarak gerçekleşti.

Avrupa Birliği tarafından geliştirilen Ekonomik Faaliyetlerin İstatistik Sınıflandırmasına (NACE) göre 2000-2012 yılları arasında en fazla başvuru, eczacılık ürünlerinin, tıbbi kimyasalların ve botanik ürünlerinin imalatında yapıldı. Bunu sırasıyla ev aletleri imalatı ve özel amaçlı makinelerin imalatı takip etti.

## Her yıl artıyor

Türk Patent Enstitüsü'nün (TPE) verilerine göre Türkiye'de girişimciler en fazla

eczacılık ve tıbbi ürünlerin imalatı konularında faaliyet gösteriyor. İnsan ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik ev aletlerinin ya da özel amaçlı makinelerin üretimi de girişimcilerin yoğun şekilde faaliyet gösterdiği diğer alanlar.

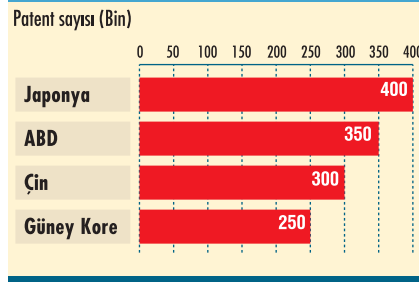
2000-2012 yılları arasında tescil talep eden patent ve faydalı model başvuru sahiplerinin sayısı bütün dünyanın ekonomik krizle uğraştığı

2008 yılı hariç her geçen yıl bir önceki yıla göre artış gösteriyor. Özellikle bireysel anlamda yapılan patent ve faydalı model başvuru sahiplerinin sayısının, firmaların yaptığı patent ve faydalı model başvuru sahiplerinin sayısına yaklaşmasının inovasyona ve sınai mülkiyete dayalı girişimciliğin arttığını ortaya koyduğu ifade ediliyor.

## Tıbbi cihazlar başı çekiyor

KOBİ'ler için patent, marka ve

### En fazla patent Japonya'da



### En çok başvuru makine ve kimyada

Sektörler	Patent başvuruları			Toplam yüzde oranı (%)
	Yerli	Yabancı	Toplam	
Gıda ürünleri ve içecek imalatı	384	396	780	2.10
Tütün ürünleri imalatı	40	52	92	0.25
Tekstil ürünlerinin imalatı	119	165	284	0.76
Giyim eşyası imalatı; kürkün işlenmesi ve boyanması	91	39	130	0.35
Derinin tabaklanması ve işlenmesi; bavul, el çantası, saraçlık, koşum takımı ve ayakkabı imalatı	93	31	124	0.33
Ağaç ve ağaç mantarı ürünleri imalatı	68	57	125	0.34
Kağıt hamuru, kağıt ve kağıt ürünleri imalatı	90	105	195	0.53
Basım ve yayım; plak, kaset ve benzeri kayıtlı medyanın çoğaltılması	0	0	0	0.00
Kök kömürü, rafine edilmiş petrol ürünleri ve nükleer yakıt	47	71	118	0.32
Kimyasal madde ve ürünlerin imalatı	616	8.642	9.258	24.93
Plastik ve kauçuk ürünleri imalatı	1.095	1.185	2.280	6.14
Metalik olmayan diğer mineral ürünlerin imalatı	648	620	1.268	3.41
Ana metal sanayii	235	511	746	2.01
Makine ve teçhizatı hariç; fabrikasyon metal ürünleri imalatı	1.841	635	2.476	6.67
Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat imalatı	6.000	4.037	10.037	27.03
Büro makineleri ve bilgisayar imalatı	289	433	722	1.94
Başka yerde sınıflandırılmamış elektrikli makine ve cihazların imalatı	568	432	1.000	2.69
Radyo, televizyon, haberleşme teçhizatı ve cihazları imalatı	467	842	1.309	3.52
Tıbbi aletler; hassas ve optik aletler ile saat imalatı	1.136	1.407	2.543	6.85
Motorlu kara taşıtı, römork ve yarı römork imalatı	941	569	1.510	4.07
Diğer ulaşım araçlarının imalatı	141	203	344	0.93
Mobilya imalatı; başka yerde sınıflandırılmamış diğer imalatlar	1.516	281	1.797	4.84
<b>Toplam:</b>	<b>16.425</b>	<b>20.713</b>	<b>37.138</b>	

Kaynak: Türk Patent Enstitüsü



# Kapak Konusu



endüstriyel tasarım korumaları önemli bir rekabet avantajı sağladığını söyleyen TPE Başkanı Prof. Dr. Habip Asan, Türkiye’de son yıllarda gerek işletmelerde teknoloji farkındalığının artması gerekse teknoloji yatırımlarına yönelik devlet teşviklerinin çeşitlenmesi ve artmasının pek çok işletmede Ar-Ge departmanlarının kurulmasını ve sınai mülkiyet stratejilerinin oluşturulmasını sağladığını söylüyor. Bu bağlamda işletmelerin geliştirdikleri teknolojiyi korumayı ya da mevcut patentleri satın almayı stratejik bir adım olarak görmeye başladıklarını ifade eden Asan, şöyle devam ediyor:

“Avrupa Patent Ofisi (EPO) verilerine göre, Avrupa’da en fazla patent başvurusu sırasıyla tıbbi cihazlar sektörü, elektrikli makineler, aygıtlar ve enerji sektörü ve bilgisayar teknolojileri sektöründe yapılıyor. Avrupa bölgesinde şirketler, çoğunlukla Avrupa patenti alınmasını sağlayan bölgesel anlaşma kapsamında Avrupa Patent Ofisi’ne (EPO) başvuruda bulunuyor. Ayrıca uluslararası başvuru yolu ile Dünya Fikri Mülkiyet Teşkilatı’na (WIPO) başvuru yapabiliyorlar. Aynı şekilde ülkemizde faaliyet gösteren şirketler de hem Avrupa Patent Ofisine hem de WIPO’ya doğrudan veya Enstitümüz aracılığıyla başvuru yapabilirler.”

## Bilişim teknolojisinde artış var

Markiz Patent Genel Müdürü Orhan Eriman da Türkiye’de daha çok makine, elektronik ve aparatlar (metal veya metal olmayan ev aletleri, iş aletleri, yardımcı malzemeler) alanında patent başvurularının yapıldığına dikkat çekiyor.

Yurt dışında ise özellikle bilişim teknolojilerinde başvuru olduğunu ifade eden Eriman, “Son yıllarda özellikle yenilikçi girişimlerde bilişim teknolojilerinde

patent başvurusu sayısı artıyor. Bu da yeni neslin patent konusunda daha bilinçli olduğunu gösteriyor” diyor. Eriman, Euro Bölgesi’ndeki patentlerin ağırlıklı olarak bilişim, elektronik, kimya ve makine grubunda olduğunu ifade ediyor.

Destek Patent Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yamankaradeniz, Türkiye’de en çok patent başvurusunun büyük çoğunluğunu yurtdışı firmaların yaptığı ilaç patentler başvuruları oluşturduğunu ifade ediyor. Türk firmalarının yaptıkları müracaatlarda ise beyaz eşya, mobilya ve kapı pencere sistemleri sıralaması ilk üç sektörü oluşturuyor. Türk firmalarının yaptıkları müracaatlara bakıldığında henüz yüksek teknoloji ürünlerinin müracaat sayılarının çok az olduğu



**PROF.Dr. HABİP ASAN**  
TPE BAŞKANI

görüldüğünü belirten Yamankaradeniz, “Üretim yapan girişimciler yazılım, ilaç, biyomedikal gibi dünyanın önde gelen katma değeri yüksek teknoloji ürün gruplarında gerilerde kaldığı aşık. 2023 hedefleri göz önüne alındığında dünyadaki gelişmiş ülkeler için birinci kalem olarak göze çarpan bu üç ileri teknoloji ürünlerinin üzerinde daha fazla durulmalı hatta teşvikler de bu ürünler üzerinde yoğunlaştırılmalı” diyor.

### 3 bin TL’lik destek

Pazara sunulan yenilikçi tasarımların ardındaki itici gücü sıklıkla KOBİ’lerin oluşturduğuna dikkat çeken Habip Asan, birçok KOBİ’nin snai mülkiyet sisteminin sağlayabileceği korumanın yeterince farkında olmadığını da altını çiziyor. KOBİ’lerin önemli çoğunluğunun fikri mülkiyetin pahalı, karmaşık ve riskli olduğunu düşündüğünü ifade eden Asan, şöyle devam ediyor:



“KOBİ’ler fikri mülkiyetin yaratacağı parayı ve fırsatları göz ardı eder. KOBİ’lerin yüzde 90’ı ortaya çıkartılan yeniliklerin taklit edilme riskinin olduğunu farkında ancak KOBİ’lerin bu hakların etkin korunmadığına ilişkin yanlış bir kanaata sahipler. Birçok başvuru sahibi gibi KOBİ’ler de patent başvurularının oldukça masraflı olduğu konusunda yanlış bir kanaate sahip. Oysaki TÜBİTAK, ulusal ve uluslararası patent başvuru masraflarının karşılanması için patent başvurusu yapanlara 3 bin TL geri ödemesiz destek veriyor. Böylece başvuru sahipleri sadece başvuru ücreti olan 25 TL’yi ödeyerek, hiçbir masraf yapmadan patent belgesine sahip olabiliyor. Söz konusu destekten gerçek kişiler bir yıl içerisinde beş adet, tüzel kişiler ise 20 adet patent destek başvurusundan yararlanabiliyor.”

### Buluş yap, kirala ya da sat

Türkiye’nin Avrupa Patent Anlaşması’na 2000 yılında

## Adım adım patent başvuru süreci

- Buluşların patentlenebilmesi için bazı kriterlere sahip olması gerekiyor. Bu kriterler, buluşun yeni olması, tekniğin bilinen durumunu aşması ve sanayiye uygulanabilir olması. Yapılan kapsamlı araştırma ve incelemeler neticesinde bu üç kriteri sağlayan buluşlara patent veriliyor.
- Türk Patent Enstitüsü (TPE) buluş sahiplerine patent başvurusunda bulunmadan önce, başvuru yapılacak konuda bir ön araştırma yapmalarını öneriyor. Böylece, aynı konuda bir başvuru olup olmadığı veya ne tür başvurular yapıldığı öğrenilebiliyor. Araştırma, [www.tpe.gov.tr](http://www.tpe.gov.tr) üzerinden ücretsiz olarak yapılabilir.
- TPE’ye yapılacak bir patent başvurusunda internet sayfasından temin edilebilecek başvuru formu, buluşu kısaca anlatan özet, buluşun ayrıntılı olarak anlatıldığı tarifname, buluşun korunması istenen teknik özelliklerinin ifade edildiği istemler bulunmalı.
- Belgeler TPE’ye teslim edildikten sonra tescil süreci başlıyor. Bu aşamadan sonra patent başvuruları için araştırma ve inceleme aşamaları bulunuyor. Patent koruması üçüncü kişileri de doğrudan ilgilendirdiğinden başvurular belirli bir sürenin sonunda yayınlanıyor.
- Patent başvurusu 2,5 - 3 yıl kadar süren bir süreç. Bu süreç içinde TPE’ye başvurusu yapılan buluşun dünya çapında yenilik yapacağını araştırılması ve incelemesi gerçekleştiriliyor. Altı ay yayında kalan başvurular üçüncü şahısların itirazına açılıyor.
- Başvuru sahiplerine yapmış oldukları her bir patent başvurusu için bir başvuru numarası veriliyor. Patent başvurusu yayımlandıktan sonra, başvuru sahipleri elektronik olarak internet üzerinden başvurularıyla ilgili bütün işlemleri takip edebiliyor.

imza attığını söyleyen Eriman, bu anlaşma ile Türkiye’den Avrupa Patent Anlaşması’na üye ülkelerde (38 ülke) başvuru yapmak isterse, birinde veya hepsinde, teker teker başvuru yapmasına gerek kalmadığını belirtiyor. Avrupa patentine başvurulursa ve sonra ilgili ülkelerde patent ile ilgili bildirimlerde bulunursa ilgili ülkelerde koruma elde ediyor. Eriman, bunun normal başvurudan çok daha ucuz ve kolay bir işlem olduğuna dikkat çekiyor. Aynı şekilde başka üye ülkeden Türkiye’nin de korumaya dahil edilmesi istenirse Avrupa Patent Anlaşması sayesinde Türkiye’de de otomatik olarak koruma alıyor. Eriman şu bilgileri veriyor:

“Avrupa patenti toplu bir koruma elde ettiğinden dolayı normal patentten çok daha pahalı, Türkiye’de bir patent için ortalama 4 bin lira vekillik ücreti, bin 500 ile 5 bin lira araştırma ve inceleme ücretleri harcanabilir. Bu harcamalar ilk başvuruda değil, toplam süreç içinde gerçekleşir. Ancak Avrupa patenti 12 bin Euro’dan başlar



# Kapak Konusu



**ORHAN ERIMAN**  
MARKİZ PATENT GM

ve ülke sayısı arttıkça 50 bin Euro'ya kadar yükselebilir. Bu nedenle 2011 yılında Türkiye'deki patent başvuru sayısı 3 bin 962 adet iken Avrupa patent sayısı 82 ile sınırlı kaldı. Başta üniversitede yapılan buluşlar olmak üzere, tüm patente konu olan amatör veya profesyonel buluşlar patent başvurusundan sonra satışa çıkarılabilir veya kiralanabilir. Teknoloji transferi denilen bu olayla özellikle Amerikan üniversiteleri yaptıkları projelerde büyük gelirler elde ettiler.”

## İligi yetersiz

Avrupa patent müracaatı yapmış ve belge almış birçok yabancı firma patentlerini satma veya lisans yoluyla kullandırma sayesinde milyonlarca Euro para kazandıklarını söyleyen Yamankaradeniz, Türkiye'den ise Avrupa patent başvurusu yapılan başvuru sayısının oldukça az olduğuna dikkat çekiyor. 2011 yılında yapılan patent başvuru sayısının sadece 714 olduğunu ifade eden Yamankaradeniz, şu bilgileri veriyor:

“Bu rakam Avrupa patentine 2011 yılında yapılan toplam 244 bin 437 başvurunun binde 3'ü kadar. Dolayısıyla Türk firmalarının Avrupa patent başvurusu sayıları oldukça yetersiz durumda. Avrupa patente en çok başvuru yapılan sektörler, biyomedikal, yazılım ve enerji sektörü olarak göze çarpıyor. Firmalar Avrupa patent başvurusunu kendileri direkt de yapabilirler. Ancak Avrupa patent sistemine hakim, süreçleri iyi takip edip yönetebilecek bir vekil aracılığıyla yapmaları belge alma ihtimallerini yükseltecek.”

## “TÜBİTAK teşvikleri olumlu”

Türk sanayisinin artık tasarım ve inovasyonun önemini farkında olduğunu söylüyor ve büyük üreticilerin tasarımı ürün geliştirme süreçlerinin içerisinde, geçtiğimiz

son 10 sene içerisinde başarılı bir şekilde entegre ettiklerine dikkat çekiyor. Ufak ölçekli sanayicilerin ise tasarıma hala bir miktar şüpheli yaklaştıklarını belirten Mordağ, şöyle devam ediyor:

“KOBİ'lerin patent başvuru sayıları ülkemizde telif hakları konusundaki yaklaşımın pozitif olduğunu gösteriyor. Ancak Türkiye'den yurtdışına yapılan patent başvurularında KOBİ'lerin maliyetler ve patent danışmanlık firmalarının yurt dışı başvuruları için talep ettiği ücretler sebebiyle çekimser kaldığını görüyoruz. Bu sebeple TÜBİTAK'ın yurt dışı patent başvurularında sunduğu teşviklerin çok olumlu olduğunu söyleyebiliriz.”

## Yeterli kaynak ayrılmıyor

Doruk Patent'in sahibi Barış Bozkurt da Euro bölgesinde 2012 yılında en fazla patent başvurusu yapılan sektörlerin kozmetik, tıbbi ürünler ile elektronik sektörünün ağırlığının devam ettiğini ifade ediyor. Bunun yanı sıra elektrikli ev aletleri ve mobilya sektöründe de patent de başvurularının arttığını belirten Bozkurt, “Türkiye'de KOBİ'ler geçtiğimiz yıllara oranla daha çok patent başvurusunda bulunuyor. Nedeni ise devletin projelere ilişkin verdiği teşvikler. Verilen bu teşvikler firmaları buluş yapmaya yönelterek patent almaya yönlendiriyor” diyor.

Ankara Patent Genel Müdürü Kaan Dericioğlu da Türkiye'deki işletmelerin yüzde 99'unun KOBİ olduğu gerçeği göz önüne alındığında, bu yapıdaki işletmelerin için faydalı model korumasının patente göre daha ekonomik olduğunu kaydediyor ve şöyle devam ediyor:

“KOBİ'ler için mevcut sistemdeki faydalı model koruması en ideal yöntemdir denilebilir. Ancak, Ar-Ge veya Ür-Ge faaliyeti için yeterince kaynak ayrılamaması buluş sayısının azlığına yol açıyor. Yeni düzenlenen teşviklerle bu konuda zamanla aşama gözlenebilir.”



**KAAN DERİCİOĞLU**  
ANKARA PATENT GM



# Leasing

## Garanti'den KOBİ'lere 2'nci el satış yapan site

Garanti Leasing, KOBİ müşterileri için [www.leasingdepo.com](http://www.leasingdepo.com) sitesini hayata geçirdi. Siteye giren kullanıcılar iş makinelerinden, gayrimenkule kadar geniş bir yelpazede sunulan ürünleri inceleyip, çok uygun fiyatlarla satın alabilecekler.



Ünal Gökmen

Garanti Leasing, ikinci el varlık satışına yönelik [www.leasingdepo.com](http://www.leasingdepo.com)'u kurdu. Aynı zamanda sektörde bir 'ilk' olan web sitesinde, iş makinesi, gayrimenkul, taşıt, traktör, tekstil makinesi ve tıbbi cihaz dahil olmak üzere toplam 16 kategoriye satış gerçekleştirilecek.

Sitede haberler, makine ekipman rehberi bölümleri ile sektörel haber ve bilgiler de yer alacak. Kullanıcılar, sitedeki e-bülten özelliği sayesinde güncel bilgiler ve yeni satışa çıkarılan varlıkların bilgilerini anlık olarak takip edebilecek, satışa çıkan varlıklardan öncelikli olarak haberdar olabilecekler. Kullanıcılar site ilanlarında yer alan, ekipmanlar için online teklif vererek başvurabilecekler. İlgilendikleri ekipmanların fiyatı düştüğünde ise siteye bıraktıkları online kayıt sayesinde haberdar edilip, kendi fiyat tekliflerini verebilecekler. Yine o anda ilgilendikleri ekipman ilanlarında yok ise online kayıt bırakarak kendilerine böyle bir ekipman satışa çıktığında öncelikli haber verilmesini sağlayabilecekler. Tüm başvurular uzman ekip tarafından titizlikle incelenip değerlendirildikten sonra alıcıların taleplerine hızlıca cevap verilecek.

### Tüm alıcıları buluşturan platform

Garanti Leasing Genel Müdürü Ünal Gökmen, sitenin iş makinesinden gayrimenkule, taşıttan traktöre, tekstil makinesinden tıbbi cihaza akla gelen tüm sektörlerdeki 2'nci el varlıklara ait satış ilanlarının yer aldığı, leasing işlemlerinden dönen 2'inci el varlıkları, ilgili sektörlerdeki kurumsal ya da bireysel tüm alıcılarla buluşturan bir platform olduğunu söylüyor.

Sistemin işleyiş şekli ise şöyle:

Alıcılar sitede yer alan ilanlardaki ilgilendikleri varlıklar için online teklif vererek ilana başvurabiliyor. İlgilendikleri varlığın fiyatı kendisine yüksek geliyor ise fiyat düştüğünde haber verilmesi

yönünde online kayıt bırakabilecekler ya da kendi düşündükleri fiyatı teklif edebiliyorlar. Hatta o anda ilgilendikleri bir varlık ilanlarında yoksa online kayıt bırakarak kendilerine böyle bir varlık satışa çıktığında öncelikli olarak haber verilmesini sağlayabiliyorlar. Garanti Leasing ekibi tüm başvuruları inceleyip değerlendirerek alıcıların taleplerine yanıt veriyor. Ayrıca haberler ve makine & ekipman rehberi bölümlerinde sektörel haber ve bilgilerin de yer aldığı sitedeki e-bülten özelliğiyle de alıcılar siteye kayıt olarak, güncel bilgileri ve yeni satışa çıkarılan ekipmanların bilgilerini periyodik olarak gönderilecek mailler yoluyla anlık olarak takip edebiliyorlar ve satışa çıkan varlıkları öncelikli olarak haber alabiliyorlar.

### Hedef daha çok KOBİ

Garanti Leasing olarak hizmet verdikleri müşterilerin yüzde 69'unu KOBİ'lerin oluşturduğuna dikkat çeken Ünal, şunları söylüyor: "KOBİ'ler bizim stratejik olarak çok önem verdiğimiz, yıllarca desteklediğimiz ve her geçen gün daha çok portföyümüze kattığımız müşteri grubumuz. Kesintisiz 10 yıldır işlem adedindeki sürdürdüğümüz liderliğimiz, bizim KOBİ firmalarına olan yakınlığımızın önemli bir göstergesi. Ancak sektörde hizmet verilen yaklaşık 45 bin firmanın varlığı göz önünde bulundurulduğunda, sektör olarak daha çok KOBİ'ye hizmet verebiliyor olmalıyız. Leasingdepo ile birlikte KOBİ'ler 2'nci el varlık alımını daha kolay ve hızlı yapabilecekler ve istedikleri ekipmana web sitemiz üzerinden kolayca ulaşıp satın alabiliyor olacaklar."

### Uygun fiyatla satın alma

Garanti Leasing Genel Müdürü Ünal Gökmen, [www.leasingdepo.com](http://www.leasingdepo.com)'un ilgili sektörlerdeki kurumsal ve bireysel tüm alıcıları buluşturan önemli bir platform işlevi göreceğini ifade ediyor ve şunları ekliyor:

"2'nci el alıcılar genel olarak ilk yatırım maliyeti yüksek olan makine ekipmanlarının nispeten pahalı olan kullanılmamışını almak yerine 2'nci elini temin ederek ilk yatırım maliyetini düşük tutmak isterler. 2'nci el alıcılar ihtiyaç duydukları ve sıfırını almakta zorlandıkları 2'nci el makine, araç ya da gayrimenkulü bu site vasıtasıyla kolaylıkla ulaşıp direkt olarak satın alabilecekler. Leasingdepo.com, KOBİ'ler için ister peşin ister leasing yaparak uygun fiyatla direkt olarak 2'nci el ekipman alabilecekleri güvenilir bir platform olacak."

## Kadın girişimci

# Dünya kadın girişimcileri kasımda İstanbul'da

8-9 Kasım tarihleri arasında bu yıl 3'üncü kez İstanbul'da düzenlenecek olan Uluslararası Kadın Girişimcilik ve Liderlik Zirvesi (KGL Zirvesi), dünyanın çeşitli ülkelerinden 500 katılımcıyı biraraya getirecek. Zirvede girişimciler için bankacılık destekleri, fırsat eşitliği modeli, gençler ve girişimcilik, teknolojide kadın gibi önemli konular tartışılacak.



Gülden Türktan

yenilerin, uzmanların biraraya geleceği zirvede, kadın girişimciliği ve liderliği konusunda birçok farklı görüşe yer veriliyor. Katılımcıların bu konuların farklı boyutlarını keşfetmeleri, katılımcı olmaları ve girişimci olmak için cesaretlendirilmeleri hedefleniyor.

KAGİDER Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Gülden Türktan, bu yıl 500 katılımcıya ulaşmayı hedeflediklerini söyleyerek, "Bu yıl Zirve'de, katılımcı finans, girişimciler için bankacılık destekleri, Fırsat Eşitliği Modeli, gençler ve girişimcilik, teknolojide kadın gibi başlıklarla farklı odalarda farklı konulara odaklanan daha konsantre oturumlar olacak" diyor.

Türktan, sorularımızı şöyle yanıtladı:

**KOBİ Girişim: Uluslararası Kadın Girişimcilik ve Liderlik Zirvesi bu yıl 3'üncü kez düzenlenecek. Zirvenin KAGİDER açısından önemi nedir?**

**Gülden Türktan:** KAGİDER'in kadın liderliği ve girişimciliği konularına verdiği önemin altında yatan temel görüş daha yetkin, daha özgür ve güçlü kadınların birey olarak var olduğu toplamların daha gelişmiş ve demokratik toplumlar olduğudur. Bu görüş doğrultusunda, düşünce platformları yaratmanın, birlikte sorgulamanın, birbirimize ilham verebilmenin ve birlikte gelişmenin öneminden hareketle her yıl 'Uluslararası Kadın Girişimcilik ve Liderlik Zirvesi'ne ev sahipliği yapıyoruz. İlkini 2009 yılında, ikincisini de 2010 yılında düzenlediğimiz Zirve'nin gelenekselleşmiş bir uluslararası etkinlik olması hedefi ile çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

**Geçtiğimiz yıllarda nasıl bir katılım olmuştu?**

Her yıl 350-400 civarında yerel ve uluslararası katılımcımız oluyor. Zirvemizde dünyanın farklı köşelerinden siyasetçiler, kanaat önderleri, iş dünyası temsilcileri, girişimciler, liderler, sivil toplum temsilcileri, akademisyenler ve medya temsilcileri ile bir araya geliyoruz.

**Bu yıl kaç ülkeden katılımcı bekliyorsunuz?**

Bu yıl 500 civarında katılımcıya ulaşmayı hedefliyoruz. Amerika, Azerbaycan, Hollanda, İtalya, Balkanlar, Avusturya, Almanya, Irak dışarıdan katılımcı beklediğimiz bölgeler.

**Zirvenin teması ne olacak?**

Bu yılki temamız 'Yeni Dünya Düzeninde Kadının Yükselen Gücü'. Dünya ekonomisi artık kadın işgücüne ve liderliğine evriliyor. Yükselen ekonomiler, dünya piyasalarındaki dönüşüm-

Bu yıl 8-9 Kasım tarihleri arasında İstanbul Kongre Merkezi'nde 3'üncü kez düzenlenecek olan Uluslararası Kadın Girişimcilik ve Liderlik Zirvesi (KGL Zirvesi), Türkiye'de bu alanda yapılan en kapsamlı ve en büyük etkinlik. KGL Zirvesi, ABD, Avrupa, Ortadoğu ve Kuzey Afrika'dan gelen konuşmacıları ve katılımcılarıyla, küresel iş dünyasındaki gelişmeler, girişimcilik ve liderlik konularında katılımcıların ufkunu genişletmeyi amaçlıyor.

Küresel, bölgesel ve ulusal politikacıların, karar alıcıların, iş dünyasının, sivil toplum kuruluşları liderlerinin, akademis-



ler, artan işgücü ihtiyacı ve değişen liderlik anlayışı, kadının ekonomik potansiyelinin değerlendirilmesini zorunlu kılıyor. Ülkemize bakacak olursak, 2023 ekonomik hedeflerine yüzde 26'lık kadın istihdam oranı ile ulaşmanın imkânsız olduğunu görüyoruz. Kadının işgücüne ve istihdama gerek profesyonel çalışan gerekse girişimci olarak katılması, üretim ve yönetim süreçlerine erkekler ile eşit bir zeminde dahil olması günümüzün gereği. Bunu vurgulamak için yeni dünya düzeni dediğimiz olguyu, kadının yükselen gücü faktörü ile irdeliyoruz.

***Bu zirve kadın girişimciliğine nasıl bir boyut katıyor? Zirvenin sonunda somut olarak gözlemlediğiniz pozitif geri dönüşleri var mı?***

Öncelikle bir vizyon gelişimi ve hedef büyümesi oluyor. Katılımcılar farklı örnekleri ve farklı ölçekleri gördükçe hem yaratıcılık hem de cesaret tetikleniyor. Bunun yanı sıra, iş ortaklıkları kurulması ve networking önemli bir katkı oluyor. Ayrıca siyasi liderler ve karar alıcıların da katıldığı zirvemizde, kadının ekonomik güçlenmesi için politika taleplerimizi ve önerilerimizi iletme fırsatı yakalıyoruz. Örneğin, geçtiğimiz Zirve'de üzerinde uzun zaman lobi çalışması yaptığımız Kadın İstihdam Teşvikleri'nin müjdesi verildi ve ayrıca Kadın İstihdamı ve Fırsat Eşitliği konulu Başbakanlık Genelgesi'nin duyurusu, dönemin Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Ömer Dinçer tarafından yapıldı. Makro ekonomik politikalara da nüfus edebilmek, Zirve'nin önemli bir artışı ve katılımcıları cezbeden bir yönü.

***Bu yılki zirvede ne gibi farklılıklar olacak?***

Bu yıl, yabancı iş insanları heyetlerine ev sahipliği yapıyoruz. Ayrıca bu yıl ilk olarak zirvemizi iki tam gün değil, bir tam ve bir yarım gün olarak tasarladık. İkinci günümüz, yarım gün olacak olan kısım, iş geliştirme toplantılarından oluşuyor. Katılımcı finans, girişimciler için bankacılık destekleri, Fırsat Eşitliği Modeli, gençler ve girişimcilik, teknolojiye kadın gibi başlıklarla farklı odalarda farklı konulara odaklanan daha konsantre oturumlar olacak. Bu sayede, katılımcıların Zirve'ye daha fazla entegre olması, katkı sunması ve sürecin içine girmesi mümkün olacak. İlk gün yine her yıl olduğu gibi ana oturumlar ve ana tema konuşmalarından oluşacak. Daha vizyoner ve ufuk açıcı tartışmalar ile zemini oluşturup ikinci gün bunları farklı projeler özelinde uygulamaya geçiriyor olacağız.

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr

## Kadın girişimciliğine hayat verecek 5 proje

**K**AGİDER; kadın girişimciliği konusunda Türkiye'nin en aktif STK'ları arasında yer alıyor. KAGİDER'in gerçekleştirdiği bazı projeler ise şöyle:

**1. Kadın Girişimci Buluşmaları:** Kadın girişimcilerin ekonomiye katkılarını ön plana çıkartarak, onları temel konularda bilgilendirmek, işlerinde yeni fırsatlar yaratmaları için teşvik etmek ve kişisel gelişimlerine katkıda bulunmak amacıyla 2008 yılından bu yana Türkiye genelinde gerçekleştiriliyor. Garanti Bankası ile ortaklaşa yürütülen projede KAGİDER, illerde verilen eğitimlere eğitmen desteği ve eğitmenlerin koordinasyonunu sağlıyor. 2008 yılından bu yana Türkiye'nin farklı bölgelerinden 19 ilde eğitim verildi. Bu illere yenileri ile devam ediliyor olacak.

**2. Teknolojide Kadın:** Bu yıl başlatılan ve üç yıl boyunca sürmesini hedeflenen bu proje ile kadınların iş yaşamına ve girişimcilik alanına katılımının, teknoloji eğitimi desteği ile artırılması hedefleniyor. Türkiye Vodafone Vakfı, KAGİDER ve Türkiye Bilişim Vakfı işbirliği ile 'Teknolojide Kadın Hareketi' projesini hayata geçirdi. Cherie Blair Vakfı ve Dünya GSM Birliği Kalkınma Fonu'nun küresel ölçekte yürüttüğü mWomen Programı'nın Türkiye ayağını oluşturan proje, Türkiye'de de kadınları iletişim teknolojilerinin sunduğu imkânlarla tanıştırmak, ekonomiye katılımlarına yönelik fırsat eşitliği yaratmayı ve girişimciliklerini geliştirmek için gerekli zemini hazırlamayı hedefliyor.

**3. Kadın Girişimci Dernekleri Buluşması:** Türkiye'deki Girişimci İş Kadınları Dernekleri ile kadın girişimciliği konusunda sorunları konuşmak ve çözümleri için ortak akıl geliştirmek, ortak projeler oluşturmak ve kamuoyu yaratacak önlemleri almak için KAGİDER'in organizasyonu ile 24-25 Şubat 2012 tarihinde Antalya'da bir araya gelindi. Bu çalışmanın çıktılarını hayata geçirmek ve bir portal oluşturmak için faaliyetler devam ediyor.

**4. Avrupa Kadın Girişimci Mentor Ağı:** KAGİDER tarafından yürütülecek projede 20 başarılı KOBİ sahibi iş kadını 18 ay boyunca işini yeni kurmuş yeni 26 kadın girişimciye mentorluk yapacak. Proje Eylül 2013'e kadar sürecek. İşini yeni kurmuş genç ve desteğe ihtiyaç duyan girişimci iş kadınlarına uzun yıllardır iş hayatında deneyim sahibi olmuş, kendi işini kurmuş ve geliştirebilmiş iş kadınları tarafından destek olunması ve bu destek sonrasında genç girişimcilerin iş yönetme vizyonlarının ve hacimlerinin olumlu yönde geliştirilmesi de projenin hedefleri arasında yer alıyor.

**5. GTF (Balkan Bölgesi Kadın Girişimciliği) Projesi:** 2012-2015 dönemli bu projenin fonunu SIDA sağlıyor. Türkiye'den girişimci örgüt olarak paydaşı ise KAGİDER. Projenin önemi, girişimcilik konusunda çok ihtiyaç duyulan araştırma eksikliğini giderecek olması.



Gıda

# Teksüt 10 milyon dolar yatırımla süt üretecek



Cevdet Arınık

## 250 kişilik istihdam

Üretime beyaz peynir ile başlayan Teksüt, bugün kaşar peyniri, krem peynir, tereyağ, sürülebilir beyaz peynir, labne, kaymak, yoğurt, ayran ve yöresel peynirler gibi farklı çeşit ve gramajlarda üretim gerçekleştiriyor. Yaklaşık 8 bin m2 kapalı alanda 250 kişiye istihdam sağlayan şirket, son yıllarda yaptığı yatırımlar ile günlük 350 ton sütü işleyerek süt mamulü haline getiriyor.

Teksüt, yeni yapacağı 10 milyon dolarlık yatırım ile süt üretimine de başlayacak. Teksüt Yönetim Kurulu Başkanı Cevdet Arınık, nisan ayında başlayacak okul sütü ihalesi gireceklerini ve ardından Libya'ya ihracata başlayacaklarını söylüyor.

Bundan 56 yıl önce Balıkesir'in Gönen ilçesinde bir aile işletmesi olarak kurulan Teksüt, mandıracılıkla girdiği ve peynir ve yoğurt üretimi ile devam ettiği faaliyetlerine kutu sütü ekliyor. Gönen'de yaklaşık 10 bin üreticiden süt tedariği yapan şirket, önümüzdeki yıldan itibaren yapımı devam eden 10 milyon dolarlık yeni tesisinde UHT süt üretimine geçecek.

Şirket 2013'ten itibaren, bir kilogramlık sütleri Libya'ya, 200 gramlık sütleri ise okul sütü projesinde değerlendirmeyi hedefliyor ve bu yılı yüzde 15 büyümeye ve 180 milyon TL ihracat ile kapatmayı hedefliyor.

### Okul sütü ihalesine girecek

Gönen sütünü ihracat ile okul sütü projesinde değerlendirmek istediklerini söyleyen Teksüt Yönetim Kurulu Başkanı Cevdet Arınık, halen peynir ve yoğurt üretimlerinde tamamen Gönen yöresine ait çiğ sütü kullandıklarını belirtiyor. Arınık, 10 milyon dolarlık yeni bir yatırım ile süt üretimine geçeceklerini, sekiz ay içinde yeni fabrikanın üretime başlayacağını ifade ediyor.

Yatırımın tamamlanması ile birlikte, okul sütü ihalelerine katılacaklarını vurgulayan Arınık, "İstanbul, İzmir, Ankara ve Bursa'nın tam ortasındayız. Süt kalitesi bir kenara konulacak bir şey değil. Okul sütü projesi ilk defa uygulanan bir proje. Nisan ayında tekrar başlayacak. Bu sosyal bir proje, sadece öğrenciye yönelik değil aynı zamanda üreticiye destek olmak amacıyla yapılıyor" diyor.

### Libya'ya süt ihraç edecek

Yatırım kararının ardındaki diğer nedenin ise ihracattaki yükseliş olduğunu söyleyen Arınık, son dönemlerde Libya'dan önemli miktarlarda süt talebi geldiğini aktarıyor. Arınık özellikle bir litrelik sütlerin bölgede tercih edildiğini fabrikanın tamamlanmasının ardından buraya süt ihracatına başlayacaklarını belirten Arınık, yeni yatırımla süt üretimi dışında peynir çeşitlerini de artıracıklarını sözlerine ekliyor.

Günlük 350 ton çiğ süt olarak üretim yapan Teksüt'ün tesislerinde bu alım Nisan ve Mayıs aylarında günlük 450-500 tonu buluyor.

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr

# Franchising

## Gelinlik markasını franchise ile büyütecek

Gelinlik aksesuarı üretip hem iç pazara, hem de yurt dışına sunan İzmirli girişimci Savaş Mazıcıoğlu, ünlü gelinlik markası Justin Alexander'ın Türkiye temsilciliğini de almayı başarmış bir isim. A ve A plus gruba hitap eden markanın Türkiye'de üç mağazasını açan Mazıcıoğlu, "Her yıl halkaya üç mağaza ekleyeceğiz. Beş yılda 15 mağaza hedefliyoruz. İstanbul başta olmak üzere tüm şehirlerde franchise vererek büyümeyi planlıyoruz" diyor.

Savaş Mazıcıoğlu Türkiye'de gelinlik sektöründe varlık gösteren İzmirli genç bir girişimci. Hikayesi ise oldukça ilginç... Üniversite yıllarında İzmir'de ailesine ait gelinlik mağazasında çalışmaya başlayan Mazıcıoğlu, bu çalışma sırasında sektörde aksesuar bulmakta zorluk çektiğini fark ediyor. Hemen kendi çabalarıyla Laperi Accessories adı altında bir marka yaratıp gelinlik aksesuarları koleksiyonu hazırlıyor. Koleksiyonunu İzmir'in önde gelen gelinlik firmalarıyla da paylaşıyor. Ürünler o kadar çok beğeniliyor ki, siparişlere yetişmekte zorlanıyor.

Aile fertleri siparişlere yetişemeyince mahalledeki komşularına, tanıdığı ev hanımlarına da işler vermeye başlıyor. Sektörde iyice tanınıyor. Zamanla müşterileri Türkiye'nin en iyi butikleri oluyor. Bir süre sonra üretim yapmaları için Özürlüler Derneği ile anlaşılıyor Mazıcıoğlu. Eğitimini tamamlayınca da işe daha fazla konsantre oluyor. Yurtdışına aksesuar satışları yapmaya başlayınca derneğin yanına profesyonel bir atölye ekliyor. Bundan dört yıl sonra Almanya'da Avrupa müşterileri için bir iletişim ofisi ve showroom açıyor. Şu anda Türkiye ve dünya satış organizasyonunu buradan organize eden Mazıcıoğlu, yıl-



Savaş Mazıcıoğlu

lar önce bir çantada tek tek satışı yapılan gelinlik aksesuarı işini daha organize bir hale getirmeyi başarıyor. Gelinlik aksesuarı ürünlerini bugün 15 ülkede bine yakın noktaya satıyor.

### Yurt dışından teklifler aldı

Aksesuar işi ilerlerken yurtdışındaki dünyaca ünlü gelinlik markalarının birçoğundan da kendileriyle Türkiye pazarına girmek için teklifler aldıklarını belirten Mazıcıoğlu, yaptığı araştırmalar sonucu müşteri memnuniyeti en üst düzeyde olan gelinlik markası 'Justin Alexander' da karar kılıyor.

Markanın Türkiye temsilciliğini alıyor. Kısa sürede Türkiye'deki en iyi butiklerde 'Justin Alexander' gelinliklerinin satılmasını sağlayan Mazıcıoğlu, bunun ardından gelen talep üzerine İstanbul-Erenköy, İzmir-Alsancak ve Muğla'da Justin Alexander mağazalarını da açıyor.

### Franchise ile büyüyecek

Yeni mağazalar açmak için tüm Türkiye'den görüşmeler yaptığını dile getiren Mazıcıoğlu, şöyle devam ediyor: "Her yıl halkaya 3 mağaza daha eklemek istiyoruz ve beş yılın sonunda farklı şehirlerde 15 mağaza olmayı hedefliyoruz. Hatta Türkiye'deki mevcut cornerlarımızın bile mağaza olmasını planlıyoruz. Amacımız dünyanın 50 ülkesinde 2 bin 500 butiğinde satılan bu ürünleri gelin adaylarımızla buluşturmak. A ve A Plus grubuna hitap eden bu marka, Türkiye satışlarından çok memnun. Franchise da veriyoruz. Bir mağaza açmanın yatırım maliyeti yaklaşık 100 bin dolar. İstanbul başta olmak üzere tüm şehirlerde büyümek istiyoruz."

Özlem Bay Yılmaz obay@ekonomist.com.tr

### 10 bin gelinlik satacak

Justin Alexander dünya genelinde yılda 100 bin adet gelinlik satan bir marka. 30 yıldır ABD'de 15 yıldır da Avrupa'da faaliyet gösteren marka, Türkiye'de bayi kanalıyla dağıtılırken son bir yıldır kendi adını taşıyan zincir mağazalaşma süreci yaşıyor. Türkiye pazarına girdikten sonra on bine yakın Justin Alexander markalı gelinlik satışı gerçekleştirdiklerini söyleyen Mazıcıoğlu, şunları anlatıyor: "Marka, dünyanın en iyi kalıp ve üstte duruş ödüllerine sahip. Justin Alexander zincir mağazacılığına geçmeden önce 'Laperi' adlı mağazamızda diğer 15 dünya markasını satıyorduk. Satış danışmanlarımız en çok talebin 'Justin Alexander' markasına olduğunu iletiyorlardı. Biz de istekler doğrultusunda diğer markaları bırakıp sadece Justin Alexander ve yine aynı gruba ait Sincerity ve Sweetheart markalarına yönlendik. Fiyatlarımız 2 bin ila 8 bin lira arasında değişiyor."



## Restoran

# Güneşli'de doğan Lunchbox 5 yılda 30 şubeye ulaşacak



İlk şubesini 2001 yılında Güneşli'de açan, bugün sekiz şubeli bir restoran zincirine dönüşen Lunchbox, şube sayısını beş yılda 30'a çıkarmayı hedefliyor. Franchise sistemiyle yayılan marka bu anlamda yatırımcıların da dikkati çekiyor.

**Y**eme içme sektörü yerli ve yabancı markaların kıyasıya rekabet ettiği bir alan. Genç nüfusun artması, gelir ve yaşam standardının yükselmesiyle beraber insanların kahvaltından akşam yemeğine kadar farklı menüleri tadabilecekleri buluşma alanı yaratmak için restoran kurup bunları zincir haline getiren başarılı girişimcilerin sayısı da artıyor.

Hatta son üç yıldır pek çok başarılı örneğe yerli yatırımcılar ya da yabancı fonlar ortak oldu bile. Bu alanda sessiz sedasız büyüyen ve farklı konumlandırmasıyla dikkati çeken markalardan bir de Lunchbox. Marmara Üniversitesi Otel İşletmeciliği Bölümü'nde okurken tanışan Tuba ve Erkan Şahintürk'ün kurduğu şirket, bugün sekiz şubesiyle hizmet veriyor.

2005 yılından itibaren franchise vermeye başladık-



larını söyleyen karı koca 5 yılda 30 mağazaya ulaşma hedeflerinin de altını çiziyor. Emsallerinin daha çok A ve B gelir grubundan müşteriye hedeflediklerini söyleyen Tuba Şahintürk kendilerinin ise daha çok B ve altına hitap etmeyi tercih ettiklerini anlatıyor. Şahintürk "Bizde müşteri aldığı hizmetten de yediği yemekten de hesaptan da memnun olarak ayrılır" diye konuşuyor.

### İlk şube Güneşli'ye

Tuba ve Erkan Şahintürk'ün yolu üniversite yıllarında çakışmış. Daha o yıllarda her ikisi de restoran açma isteğindeymiş. İki sene farklı ülkelerde dil eğitimi almaya gitmişler. Ancak döner dönmez yurtdışında bu işin ne düzeyde olduğunu görüp restoran projelerini hayata geçirmek için kolları sıvamışlar. Önce hayat arkadaşı, sonra ortak oluyorlar.

Zincir haline gelecek bir marka yaratma isteğiyle yola çıkıp planlamayı ona göre yaptıklarını söyleyen Tuba Şahintürk, alt yapı çalışmalarını da bu plan doğrultusunda sürdürdüklerini anlatıyor.

Akılda kalacak, kolay söylenebilen bir isim ararken Lunchbox'ta karar kıldıklarını anlatan Erkan Şahintürk ise 2001 yılında ilk şubelerini Güneşli'de açtıklarını anlatıyor. O dönem kendileri için en uygun başlangıç lokasyonunun maliyet anlamında orası olduğunu belirten Şahintürk, o yıllarda restoranda suşi sattıklarını ve pek çok insan burada bu ürünün satılmayacağını söylese de en çok satan ürünler arasına girdiğini gülümseyerek hatırlıyor. Ardından Lunchbox'ı Lunchbox yapan Galeria şubelerini açıyor Şahintürk Ailesi. Üçüncü şubeyi ise yine Güneşli'de Praktiker'de açtıklarını ve 1.5 yılda üç restoran açmış olmanın o dönemde büyük başarı olduğunu üzerinde duran Şahintürk, ardından diğer mağazalarının geldiğini anlatıyor.

### Diğerlerinden farkı

Franchise vermeye ise 2005 yılında başlanıyor. Çorlu'da ilk franchise verildikten sonra arkası geliyor. Bugün üçü kendilerine ait 5 tanesi de franchise olmak üzere 8 şubeleri olduğunu kısa zaman sonra da 9'uncu şubenin açılacağını ve bunun en büyük restoranları olacağını belirten Erkan Şahintürk yıl sonuna kadar açılması netleşen iki şubeleri daha olduğunu üzerinde duruyor. Şirketin hedefi yıl sonuna kadar 12 şubeye ulaşmak. Bu amaçla yeni noktalar için çalışmalar sürdürülüyor. Anadolu yakasında da bir şube açmayı planlayan Lunchbox'un bu yaka için belirlediği nokta ise Bağdat Caddesi'nde olacak. Şirket gelecek yıl ise franchising yoluyla Ankara Bursa, Antalya, İzmir, Adana ve Mersin'de yeni şubeler açacak.

Lunchbox'ın hem konsept, menü ve hizmet anlayışı, hem de hedef kitle anlamında diğerlerinden farklılaştığını söyleyen Erkan Şahintürk konuşmasını şöyle sürdürüyor:

"Dünya mutfağı ve sosyal ortam sunan benzer restoranların hedef kitlesi A ve B grubu. Ama Türkiye'nin gerçeği bu değil. Türkiye'nin gerçeği C grubu. Biz de bu nedenle hedef kitemizi B ve C grubu olarak belirledik. Müşteri bize geldiğinde de, yemek yediğinde de, hesabı ödedikten sonra da mut-

## Franchise koşulları

2005 yılından bu yana franchise vererek şubeleşen Lunchbox'ın sahipleri Tuba ve Erkan Şahintürk, franchise verecekleri kişileri seçerken çok titiz davranıyor. Özellikle işinin başında duracak ve daha önce gıda sektöründe tecrübesi olan girişimcilere öncelik verdiklerini söyleyen Erkan Şahintürk konuşmasını şöyle sürdürüyor: "Biz on liralık kirada 120 liralık ciro hedefliyoruz. Mekanı biz belirliyoruz. Metrekare konusunda sınırlamamız yok. 110 metrekare yerimiz de var 600 metrekarenin üzerinde yerimiz de. Bugüne kadar yapmış olduğumuz çalışmalara dayanarak 220 metrekare bir restoran için anahtar teslim metrekare fiyatımız bin 400 dolardı. Buna katılım bedelinden personel eğitimine, dekorasyondan restoranın açıldığı ilk günkü yemeğe kadar her şey dahil. Yatırımın geri dönüşünün ise 36 ayı bulduğunu söyleyebiliriz. Ancak bugüne kadar şubelerimiz 26-27 ay içinde yatırdıkları parayı geri aldılar. Biz tüm şubelere tüm malzemeleri kendimiz götürüyoruz.

## Akademi kuracaklar

Lunchbox, diğer yandan ise Lunchbox Akademisi'ni hayata geçirmeye hazırlanıyor. Taksim Maslak arasındaki bir noktada olacak Lunchbox Akademisi'nde ana mutfak, Ar-Ge mutfağı, insan kaynakları, eğitim, satın alma, pazarlama ve operasyon birimleri bulunacak. Şubelerde görev yapan tüm personel önce Akademi'de eğitim görecektir. Müşteriler için kısa süreli kursların da düzenleneceği Lunchbox Akademisi'nden sektördeki diğer işletmelerin çalışanları da yararlanabilecek.

Marmara Üniversitesi'nde Turizm Otelcilik eğitimi alan Lunchbox'un kurucuları Erkan Şahintürk ve eşi Tuba Şahintürk, Akademi fikrinin kendilerinde yine eğitim için gittiği Boston'da oluştuğunu belirterek " Bu akademiyle kendi bünyemizde kalifiye eleman yetiştirmenin yanı sıra sektörde diğer markaların personel ihtiyacını gidermeyi de amaçlıyoruz" diyor.

lu oluyor."

Yerli yatırımcılardan ortaklık anlamında teklifler aldıklarını da belirten Şahintürk, geleceğinin Türkiye geneline yayılmış, Avrupa'da da şubeleşmiş bir restoran zincirinin başında olmak olduğunu ifade ediyor.

Şube sayısı arttıkça merkez mutfak oluşturma ihtiyacının doğduğunu söyleyen Tuba Şahintürk yakın zamanda Güneşli'de böyle bir yatırıma gireceklerini anlatıyor. 900 metrekare alan içinde bir merkez ve Ar-Ge mutfağı kurulacağını söyleyen Şahintürk, bugün Lunchbox'larda çalışan sayısının 280 olduğunu da anlatıyor.

Fatoş Bozkuş fbozkus@ekonomist.com.tr

## Söyleşi

# Garanti'den kadın girişimciye **altın formülü**



Nafiz Karadere

## Garanti Bankası kadın girişimciler için Altın Teminatlı Kredi'yi sunuyor. Teminat sıkıntısı çeken kadın girişimcilere yönelik geliştirilen ürünle kadın girişimciler kredi alırken altınlarını teminat gösterebiliyor.

**G**aranti Bankası, kadın girişimciler için, eğitimden finansmana uzanan farklı alanlarda destek sunan uygulamalarına devam ediyor. Garanti bu kez de, kadın girişimcilerin ticari amaçlı finansmana ulaşmalarını kolaylaştıracak yeni bir kredi seçeneği sunuyor: Kadın Girişimcilere Yönelik Altın Teminatlı Kredi. Alternatif çözüm getiren yeni ürün sayesinde, kadın girişimciler kredi alırken altınlarını teminat gösterebiliyor.

Girişimci kadınlar, ziynet ya da altın olarak muhafaza ettikleri birikimlerini 'Garanti Bankası Altın Salısı' hizmeti veren şubelere getiriyor. Uzman eksperler tarafından net değeri tespit edilen altınlar, gram cinsinden hesaplanarak, müşteriye ait altın hesabına yatırılıyor. Müşterilere hesapta bulunan altın değeri karşılığında, belirlenecek marjlar doğrultusunda kredi veren Garanti, kadın girişimcilere hem teminat bulmakta zorlandıkları kredi için fırsat, hem de altınlarını banka hesabında değerlendirme olanağı sunuyor.

Bu paketin Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı tarafından düzenlenen bir toplantıya katıldıklarında ortaya çıktığını söyleyen Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcısı Nafiz Karadere, "Kadın girişimcilerin yatırım aracı olarak kullandıkları fiziki altınların ve ziynetlerin teminat olarak kabul edilip edilemeyeceği sorusunun gündeme gelmesiyle çalışmalara başladık. Banka olarak, kısa zamanda tüm çalışmalarımızı tamamladıktan sonra Kadın Girişimcilere Yönelik Altın Teminatlı ürünümüzü müşterilerimizin hizmetine sunduk" diyor.

Karadere sorularımızı şöyle yanıtladı:

**KOBİ Girişim:** *Kadın girişimcilere verdiğiniz gerek finansal gerekse eğitimsel destekleriniz var. Son ürününüz 'Altın Teminatlı Kredi' yine kadın girişimcilere yönelik. Bu fikir nasıl ortaya çıktı?*

**Nafiz Karadere:** Kadın girişimcilerin finansmana ulaşmasının önündeki engelleri konu edinen, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı tarafından düzenlenen bir toplantıya banka olarak katılım sağlamıştık. Toplantıda ticari amaçlı kredi kullanmak isteyen kadın girişimcilerin teminat sıkıntılarının nasıl çözülebileceği konuşulurken, yatırım aracı olarak kullandıkları fiziki altınların ve ziynetlerin teminat olarak kabul edilip edilemeyeceği sorusunun gündeme gelmesiyle çalışmalara başladık. Banka olarak, kısa zamanda tüm çalışmalarımızı tamamladıktan sonra Kadın Girişimcilere Yönelik Altın Teminatlı ürünümüzü müşterilerimizin hizmetine sunduk.

**Bu yeni paketiniz hakkında bilgi verir misiniz? Kadın gi-**

## Avrupa Yatırım Fonu desteği geliyor

**K**OBİ'lerin finansmana ulaşmasında en büyük zorluklardan birinin teminat sıkıntısı olduğunu söyleyen Garanti Bankası Genel Müdürü Yardımcısı Nafiz Karadere, bu konuda çalışmalar yaptıklarını söylüyor ve şöyle devam ediyor:

"Yakın zamanda uygulamaya alacağımız ürünümüz ile kadın girişimciler de dahil olmak üzere işini yeni kurmuş ancak teminat sıkıntısı çeken tüm KOBİ müşterilerimize Avrupa Yatırım Fonu (AYF) desteğiyle alternatif bir çözüm sunacağız."

### *rişimcilere ne gibi avantajlar sunuyor?*

Banka olarak halihazırda birikimlerini altın ile değerlendiren müşterilerimize altın hesabı ürünümüzü sunuyor ve altınlarını fiziki olarak muhafaza etmek yerine ister vadeli, ister vadesiz altın hesabında gram cinsinden değerlendirme imkanı sağlıyoruz. Kadın girişimcilere yönelik altın teminatlı kredi ürünümüzle hem birikimlerini Garanti altın hesabında değerlendirmelerine, hem de ticari amaçlı finansman ihtiyacı duydukları ve teminat sıkıntısı çektikleri taktirde alternatif bir çözüm olarak birikimlerini teminata dönüştürmelerine imkan veriyoruz.

### *Uygulama nasıl işliyor?*

Uygulamayla birlikte müşterilerimiz, ziynet veya fiziki altın olarak muhafaza ettikleri birikimlerini Garanti Bankası Altın Salısı uygulaması kapsamında hizmet veren şubelerimize getirerek, burada uzmanlar tarafından değer tespitlerini yaptırıp, altın hesaplarında birikim olarak değerlendirebiliyorlar. Uzmanların, net altın miktarını tespit ettiği fiziki birikimler, gram cinsinden müşteriye ait altın hesaplarına yatırılıyor. Kredi kullandırımında ise hesaba yatırılan altınların teminatı için güncel marj oranı geçerli oluyor.

**Kadın girişimcilerin en zorlandıkları konulardan biri de kredi teminatı. Sunduğunuz bu ürün, bu kapsamda bir ilk diyebilir miyiz?**

Kadın girişimcilerin ihtiyaçlarını daha iyi anlamaya çalışan ilk özel banka olarak, onların güçlenmesini amaç edindik. 2006 yılından bu yana yaptığımız çok sayıda araştırma sonucunda, kadın girişimcilerin temel ihtiyacının cesaretlendirilme, iletişim ağı, eğitim ve finansman olduğunu gördük ve bu alanlarda destek projeleri geliştirmek üzere çalışmalara başladık. Kadın girişimcilere sunduğumuz ürün ve hizmetleri oluştururken ve geliştirirken hep ihtiyaçları üzerinde durduk, bu ihtiyaçlarına çözümler üretmek için çalıştık. Çalışmalarımızın sonucu olarak bu kapsamda ilk denilebilecek ürünümüzle kadın girişimcilere finansmana ulaşma konusunda alternatif bir çözüm sunduğumuzu düşünüyoruz.

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr



# Garanti



## Sağlık

# OTC Pazarına **yeterli dozajla giriyor**

Vitamin ve gıda takviyesi sektörünün önemli firmalarından Alman Euro OTC Pharma, Türkiye pazarına hızlı giriş yaptı. Şirketin CEO'su Jürgen Beyer, "Pazarın potansiyeline göre Türkiye'de 10 milyon dolarlık Euro'luk yatırım yapabiliriz" diyor. Beyer, OTC pazarının her yıl çift haneli büyümesini bekliyor. Şirketin sektörde geliştirdiği inovatif yaklaşım, 'yeterli dozaj' ve 'kolay içilebilirlik'.

**T**ürkiye'de gıda takviyeleri ve vitamin sektörü son yıllarda hızlı bir gelişim içinde. Her yıl çift haneli büyümelerin görüldüğü pazarda birkaç yıl öncesinde 30 milyon dolarlar konuşulurken bu gün gelinen noktada yıllık 150 milyon

dolar pazar büyüklüğünün olduğu ifade ediliyor. Bu alanda Türkiye pazarına giren yatırımcı sayısında artış eğilimleri dikkat çekiyor. Son olarak bu pazara vitamin ve gıda takviyeleri sektörünün önemli oyuncularında yer alan Alman Euro



Jürgen Beyer

Dr. Seda Çelik

OTC Pharma girdi. Şu an itibarıyla 25 ürününü eczaneler üzerinden pazara sunan şirketin hedefi, belli bir büyüklük sözkonusu olduğunda minimum 10 milyon Euro'luk bir yatırımla, üretim de yapmak. Buradaki üretim, bölge ülkelerine açılım için kullanılacak.

### Potansiyel yüksek

Yaklaşık bir yıldır Türkiye pazarında yapılanma sürecinde olan Euro OTC Pharma, sektörün deneyimli isimlerinden Dr. Seda Çelik'i Türkiye Direktörü olarak transfer ederek bu yapılanmayı hızlandırdı. Yapılanma sürecinde bölge temsilcilikleri de kurulacak ve yeni personel alımları gerçekleştirilecek.

Türkiye'de vitamin ve gıda takviyeleri pazarının Almanya'ya göre yaklaşık 15 yıl geride olduğunu ifade eden Çelik, Türkiye pazarı ile ilgili yapılan çalışmaların çift haneli büyüme verilerine işaret ettiğini söylüyor. Çelik, hedeflerinin büyümesini devam ettiren Türkiye'de 2015 sonuna kadar yüzde 10 pazar payına ulaşmak olduğunu belirtiyor. Çelik sözlerine şöyle devam ediyor:

"Euro OTC Pharma ürünleri, kendini sağlıklı bir beslenme ihtiyacına uygun, hedefe yönelik dozaj prensibi ile diğer gıda takviyelerinden ayırıyor. Prensibimiz 'yeterli dozaj' şeklinde. Ürünlerimizin helal sertifikalı olduğunu da belirtmeliyim."

### Üretim üssü olabilir

Euro OTC Pharma'nın CEO'su Jürgen Beyer de hedefledikleri ciroyu yakaladıklarında Türkiye'yi üretim üssü yapmak istediklerini belirterek, firmanın gelecek planlarını anlattı:

"Türkiye'de 11 milyon Euro'luk bir ciro beklentimiz var. Bunu yakaladığımızda üretime de başlayacağız. İlk etapta Türkiye'de ambalaj kısmında 100 kişilik istihdam yaratabiliriz. Türkiye yakın ve Ortadoğu köprümüz olacak. Türkiye, Almanya ile çok benzeyen bir pazar ve vitamin ve gıda takviyeleri sektöründe hala pek çok oyuncunun pazara girebilmesi için alan oluşturuyor, potansiyel vaat ediyor."

Bölgede İran'da aktif olduklarını söyleyen Jürgen Beyer, burada üretim yatırımı yapıp yapmama konusunda karar aşamasında olduklarını, İran'da hızlı bir şekilde yıllık 60 milyon Euro ciroya ulaştıklarını ifade ediyor. Beyer, Türkiye'de de benzer bir potansiyelin olduğu düşüncesinde.

Talip Yılmaz tyilmaz@ekonomist.com.tr



## Yıllık yüzde 30 büyüyor

"Euro OTC Pharma, 1993 yılında Almanya'da kuruldu. Almanya'daki cirosu 50 milyon Euro. Yıllık büyüme hızı yüzde 30. Şirket, 2005 yılında ihracat yapmaya başladı. Şirketin Almanya'daki fabrikasında, EuRhoVital ürünleri bölümünün üretim kısmında 300 kişi çalışıyor. Şirket, Almanya'da orta ölçekli bir firma. Ancak büyüme potansiyeli çok yüksek. Yıllık ortalama büyüme hızı da bu yaklaşımı doğruluyor. Jürgen Beyer, gerek iç pazarı ve gerekse bölgede oynadığı rolü nedeni ile Türkiye pazarı ile ilgilendiklerini ve yatırıma soyunduklarını dile getiriyor.



## Kozmetik

# Esans üreticisi Seluz, parfümör yetiştirecek

Ev temizlik malzemelerinden kozmetiğe kadar içinde koku bulunan yüzlerce ürün için esans imal eden Seluz Kimya, bünyesinde 7 bin çeşit esans barındırıyor. Portföyüne her yıl bin esans ekleyen şirket, 2012 sonunda 25 milyon dolar ciro hedefliyor. Üç yabancı parfümör ile çalıştıklarını söyleyen Seluz Kimya Yönetim Kurulu Başkanı Murat Öztürk, "Türkiye'de parfümör olmadığı için bu alana eğilmeye karar verdik. Artık hem kendi ihtiyacımız hem de sektörün ihtiyacı için parfümörlük eğitimlerine başlayacağız" diyor.

**K**oku hayatımızın bir parçası... Vücudumuza sürdüğümüz parfümden kıyafetlerimizi yıkadığımız deterjana, gündelik eşyalarımıza kadar her ürünün içeriğinde kokular var. Artık tüketiciler de her üründe hoş koku arıyor. Öyle ki hoş kokulu ayakkabı boyaları, çiçek kokan iç çamaşırları isteniyor. Eğilim bu yönde olunca üreticiler de içeriklerinde esansları daha fazla kullanıyor. Ancak bu esansların yüzde 70'i ithal ediliyor. Sektördeki yerli üretici sayısı ise oldukça az. Seluz Kimya bunlardan biri.

Ev temizlik malzemelerinden kozmetiğe kadar içinde koku bulunan yüzlerce ürün için esans imal ettiklerini söyleyen Seluz Kimya Yönetim Kurulu Başkanı Murat Öztürk, "7 bin çeşit esansımız var. Buna her yıl bin çeşit daha ekliyoruz. Şu an bünyemizde üç yabancı parfümör çalışıyor. Türkiye'de parfümör olmadığı için bu alana eğilmeye karar verdik. Artık hem kendi ihtiyacımız hem de sektörün ihtiyacı için parfümörlük eğitimlerine başlayacağız" diyor.

### 14 tonluk üretim

Öztürk'ün bu işe giriş hikayesine gelince... Babası Almanya'ya ilk giden işçiler arasında olan Oflu Murat Öztürk, Almanya'da eğitimini tamamladıktan ve sonra İsviçre'de bir esans üreticisinde iş buluyor. Bu firmada 3 yıl çalıştıktan sonra firmanın distribütörü olarak Türkiye'ye dönüyor. Bu distribütörlük yedi yıl kadar sürüyor. Türkiye'de sektörün gelişeceğini görünce de 2007 yılında İsviçrelilere ortak fabrika kurmayı teklif ediyor. Ancak onlar bu işe yanaşmayınca tek başına yatırıma soyunuyor. İlk bir yılı Hadımköy'de kurduğu küçük üretim atölyesinde deneme imalatı yaparak ge-

Murat Öztürk



çiren Öztürk, gelişmeleri şöyle anlatıyor: "100 çeşit ürünle başlamıştık. Pazarın bize kucak açması üzerine üretim büyüdü. Yerli üretici olduğumuz ve kaliteli ürünler geliştirdiğimiz için sanayicilerimiz bizi teşvik etti. Aylık 3-5 tonla başlamıştık. 2011 yılında Selimpaşa'da inşa ettiğimiz toplam 14 milyon dolara ulaşan 5 bin metrekarelik fabrika binamıza taşındık. El değmeden tam otomasyon sistemiyle üretim yapıyoruz. Burada gerçekleştirdiğimiz son ek yatırımlarla birlikte gün-



lük 14 ton esans üretim kapasitesine ulaştık. Başlangıçta 20 kişiden oluşan ekibimiz bugün 50'ye çıktı. ”

Şirket, mevcut tesisinin yanına 2 bin metrekarelik bir laboratuvar ve 3 bin metrekarelik bir aroma tesisi de inşa ediyor. Tüm Ar-Ge ve kalite kontrol çalışmalarının buradan gerçekleştirilmesi planlanıyor.

### Parfümör yetiştirecek

Parfümörlük oldukça ilginç bir meslek. Dünyada sadece 700 parfümör var bu parfümörler en az ayda 20 bin Euro civarı maaş alıyorlar. Seluz Kimya'da çalışan Mark Buxton Armani, Versace, Cartier gibi dünyaca ünlü markaların bildiğimiz kokularını dizayn etmiş bir parfümör. 'Milyon dolarlık burun' denilen bu kişiler bir ürünü kokladığında, bu parfümün yaklaşık bin 500 hammadden hangilerini içerdiğini söyleyebiliyor.

Türk parfümör olmadığını ve sosyal sorumluluk projesi olarak bir parfümörlük okulu açacaklarını söyleyen Öztürk, "Esans işinde önemli olan reçete. Bunu da parfümör yazıyor. Parfümör olmak kolay bir iş değil. Piyasadaki parfümörlerin çoğu 10 – 15 yıllık tecrübeye sahip. Burada Türk parfümör yetiştireceğiz. Eğitim için adaylardan da ücret almayacağız. Ayrıca bu adaylar kendi firmamızın yanı sıra sektördeki başka kurumlarda da çalışma imkanı bulacak. Çok fazla başvuru olacağını düşündüğümüz için belli kriterler belirleyip ona göre alım yapacağız. Bu sektöre en az 5 Türk parfümör katmayı hedefliyoruz."

### 4 milyon dolarlık ihracat

Geçen yıl 18 milyon dolar ciro elde eden şirket bu yıl ise 25 milyon dolar hedefliyor. Seluz Kozmetik olarak öncelikli hedeflerinin Türkiye'nin yaklaşık 150 – 300 milyon dolarlık esans ithalatını frenlemek olduğuna vurgu yapan Öztürk, esans kullanan firmaları yerli üretici olarak fiyat, stok maliyeti, hız gibi alanlarda avantajlarla çekmeyi amaç-



## Türkiye kozmetik üssü olacak

Türkiye'nin 5 yıl sonra Avrupa'nın kozmetik üssü olacağını düşünen Öztürk, şunları anlatıyor: "Üretim ve marka olarak çok iyi markalarımız var. Özellikle de yabancı kozmetik meraklısı bayanlara bunu çok iyi anlatmak gerekiyor. Bu alanda Türkiye çok yol alacak bunu yurtdışındaki fuarlarda Türk firmalarına olan ilgiden görüyoruz. Son dönemde yabancıların Türk kozmetik markalarını satın alması da bu öngörümüzü destekler nitelikte. Öte yandan Türk kozmetik firmalarının gelişmekte olan ülkelerde markalaşmaya odaklanması gerektiğini düşünüyorum. Özellikle Ortadoğu ve Afrika ülkelerine yönelmeliler. Çünkü gelecek oralarda."

ladıklarını söylüyor. Şu an Türkiye'nin üç büyük esans üreticisinden biri konumuna geldiklerini de belirten Öztürk, şunları ekliyor: "Şu an iç piyasa ağırlıklı çalışıyoruz ama zamanla ihracat payının yüzde 50, iç Pazar payının ise yüzde 50 olmasını hedefliyoruz. İhracat ekibimiz henüz 1.5 yıllık. Buna rağmen bu yılsonunda 3.5-4 milyon dolarlık ihracat hedefliyoruz. Üstelik bu ciroyu sadece Suudi Arabistan, Tunus, Mısır ve İran'a yaptığımız ihracat ile ulaştığımız bulunuyoruz."

### Çay esansı üretecek

Türkiye'ye özel esanslar çok sınırlı. Bunlar içinde en önde geleni Isparta'da yetişen gül esansı. Isparta dünyanın en iyi gül yağı üretildiğini ve bu esansın dünyaca ünlü markalara satıldığını söyleyen Öztürk, şöyle devam ediyor: "Bütün ünlü parfümlerde genellikle Türk gül yağı kullanılıyor. Son yıllarda Türkiye'nin çeşitli yörelerinde lavanta, menekşe yağı, limon yağı gibi esansların yetiştirilmesine yönelik çalışmalar yapılıyor. Bizim de Karadeniz'de önümüzdeki yıl çay ve iki bitkinin esansını geliştirmeye yönelik çalışmamız olacak. Yabancı bir şirketle birlikte bu projeyi yürüteceğiz."

Seluz Kimya, Ar – Ge projeleri üzerine de çalışmalar yürütüyor. Bir Ar – Ge projesi için TÜBİTAK'tan destek alan şirket, şu günlerde Ege Üniversitesi ile yeni bir Ar – Ge projesi üzerinde çalışıyor.

Özlem Bay Yılmaz obay@ekonomist.com.tr

## Eğitim

# Helen Doron Türkiye'de büyüme odaklandı

Erken yaşta İngilizce metodunu geliştirerek tüm dünyaya yayan Helen Doron, sadece Türkiye'ye özel geliştirilen anaokulu konseptiyle ülke genelinde franchising'ler vererek büyüyecek. Helen Doron, özellikle kadın girişimciler için anaokulu konseptinin farklı bir modeli olacağını söylüyor.



**E**rken yaşta İngilizce metodunu geliştiren ve bulunduğu sisteme kendi adını veren dil bilimci Helen Doron, Türkiye'deki partneri EFINST Dil Okulları ile birlikte Türkiye'nin dört bir yanına anaokulları açmayı planlıyor.

Franchising yoluyla özellikle kadın girişimciler için de bir iş modeli oluşturacaklarını söyleyen Helen Doron, "Helen Doron franchise'larının çoğunu okullarımızda öğretmenlik yapmış, daha sonra kendi merkezlerini açmış kadın girişimciler oluşturuyor. Franchise'larımızın yüzde 85'i kadın" diyor.

Türkiye'nin kendileri için son derece önemli bir pazar olduğuna dikkat çeken Doron, Türkiye'deki eğitim ihtiyaçlarını tespit ederek, dünyada genel olarak uygulanan haftanın bir günü ikişer saatlik eğitimden, bütün olarak bir anaokulu

konseptine geçtiklerini vurguluyor.

Helen Doron, sorularımızı şöyle yanıtladı:

**KOBİ Girişim:** *Siz çocuğunuza İngilizce öğretmek için bir metod ararken, bunu bir eğitim modeline dönüştürdünüz ve daha sonra bu metodu dünyanın pek çok ülkesine yaydınız. Bu girişimi lokal çaptan çıkararak uluslararası bir girişime dönüştürmenizin arkasındaki başarıyı neye bağlıyorsunuz?*

**Helen Doron:** Başarılı olacağımızı en başından biliyorduk, çünkü neye ihtiyaç duyulduğunu tespit etmiştik ve ihtiyaçlar doğrultusunda hareket ettik. Amacımız İngilizce'yi çocuklara anadili gibi öğretmekti. Birçok pazar araştırması yapmamıza karşın bu bir işe yaramadı. Çünkü buna yönelik bir talep yoktu. Biz bunu yaptıktan sonra talebi yarattık ki asıl zor olan kı-



sım buydu. Ve buna inandık, başardık.

***Şu an etki alanınızın en güçlü olduğu ülkeler hangileri? Hangi pazarlarda var olmak istiyorsunuz?***

Şu an 31 ülkede varız, en son buna Peru katıldı. En büyük pazarımız ise Almanya ve Polonya'da. Etki alanımızın daha çok yayılmasını istediğimiz pazarlar ise İspanyolca'nın konuşulduğu ülkeler ve Çin. Ancak Türkiye müthiş bir pazar ve burada harika bir partnerimiz var.

***Türkiye'ye ilişkin hedefleriniz neler?***

Türkiye'de güçlü bir pazar payını yakalayacağımızı düşünüyorum. Türkiye demografik yapısıyla da oldukça güçlü bir pazar. Ancak asıl önemlisi Türk Hükümeti erken yaşta İngilizce için önemli adımlar atmış durumda. Aileler çocuklar için en iyisini istiyor ve kalite arıyorlar. Bizim metodumuzla çocuklar sıfır İngilizce'den kısa bir sürede anadili seviyesinde İngilizce'ye çok kısa bir sürede ulaşıyorlar. Çocukların eğlenerek öğrenmesi, Türkiye'de eğitim kısmında eksik olan bir taraftı. Bu boşluğu önemli ölçüde dolduracağımızı düşünüyorum.

***Helen Doron eğitim metodunun sırrı nedir?***

Metodolojimizde kitaplar ve CD'lerle eğitim var. CD'leri çocuk evde uyurken, oynarken, yemek yerken sürekli arkan plandan dinliyor. Böylece kelimeleri ve şarkıları ezberliyor. Derse geldiğinde öğretmenin görevi ise çocuğun anlamadığı kelimeleri çocuklara eğlenceli bir şekilde öğretmek. Bunun için öğretmenlere sürekli eğitimler veriliyor. Çünkü öğretmenin ne yaptığını biliyor olması gerekiyor. Hiç durmaksızın eğitim üzerinde çalışıyoruz. İddialı olduğumuz konu da bu zaten. Veliler de konu üzerindeki bu hakimiyetimizin farkında. Çünkü çok belirli bir müfredatımız var. O müfredatın

içinde hangi kelimenin ne kadar geçeceği ya da ne zaman ne öğrenileceği belli. Çocuğun 3 ay ya da 6 ay sonra ne öğreneceğini dakika dakika biliyoruz.

***Siz Türkiye'deki ortağınızla birlikte sadece Türkiye'ye özel bir eğitim metodu oluşturduunuz. Böyle bir ihtiyaç mı vardı?***

Avrupa'dakinden çok daha farklı bir franchise modeli uyguluyoruz, doğru. Bu açıkçası beni çok heyecanlandırıyor. Bu franchise modeline ilk olarak İzmir'de başladık. İzmir'de learning center'ı açtığımızda haftada birer günü ikişer saat ders veriliyordu. Türkiye'nin yapısı itibarıyla bu modelde bir anaokulu ihtiyacı olduğunu fark ettik. Böyle bir modele ihtiyaç duyulduğundan yola çıkarak bunu Türkiye geneline yaymamızın uygun olacağını düşündük. Bu EFIST ile beraber ge-

## Nasıl bir eğitim modeli?

Helen Doron metodu, oyunlar, hikayeler, çalışma kitapları, flash kartlar, hikaye kartları, orijinal şarkılar vasıtasıyla İngilizce öğrenmeyi yönlendiriyor. CD'leri yemek yerken, uyurken ya da oyun oynarken dinleyen çocuklar, böylece gün boyu İngilizce ile iç içe oluyor. Özel eğitim almış öğretmenler ise farklı metotlarla çocukların anlamadığı kelimeler üzerine odaklanıyor ve eğlenceli bir şekilde onlara kelimeleri öğretiyor. Neşeli ve canlı dersler eşliğinde çocukların duygusal, bedensel, zihinsel gelişimleri harekete geçiriliyor.

liştirme imkanı bulduk. Yani bu aslında spontane olarak gelişti. Anaokulunun içerisinde beden eğitim, matematik, fen bilimleri, iyi beslenme gibi farklı Helen Doron programlarının bulunduğu klasik anaokulu modelinden farklı bir eğitim merkezi oluşturduk. Çocukların daha o yaşta doğru beslenme alışkanlıkları kazanmasını hedefliyoruz. Çocukları yaşama hazırlıyoruz aslında.

***Türkiye ve Avrupa kadın girişimcilik açısından farklılıklar gösteriyor. Örneğin siz işinizi hayata geçirirken hiç zorluklarla karşılaştınız mı?***



Ben açıkçası büyük zorluklarla karşılaşmadım. Benim büyüdüğüm ülkede kadın olmak bir dezavantaj değildi. Ancak biz Helen Doron organizasyonunu kurarken bu yapının içerisinde kadın girişimciler oldukça çoğunlukta. Özellikle orta yaş üzeri kadınlar daha verimli çalışıyor. Hatta kadınların çoğu merkezlerimizde öğretmen olarak baş-

layıp bizim franchise'ımız olarak kendi öğretim merkezlerini açıyorlar. Franchise'larımızın yüzde 85'i kadın girişimci. Ancak sorunuza yanıt olarak belki genel anlamda şu yanıtı verebilirim. Kadınların tek dezavantajı ailelerine daha çok vakit ayırmak istemeleri. Erkekler bu konuda daha serbest olduğu için, girişimcilik açısından daha rahat konumdalar. Türkiye'de de bu ciddi bir iş modeli olacak aslında.

***Eğitimde trend nereye doğru gidiyor?***

Beş duyuyu da kullanarak öğretmeye doğru gidiyor. Çocuklara İngilizce konusunda biz ilk başlatıyoruz. Büyüme öncüsüyüz. Bugüne kadar 500 adet şarkı besteledik. Eğitime yönelik bilimsel olarak bestelenmiş şarkılarla eğitim yapıyoruz.

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr



Eğlence

# Jolly Joker 2013'te hedef büyüttü



Hakan Polat



Sanatçıların canlı performans sergilediği üç mekânın sahibi olan Jolly Joker, bugün Türkiye'de en fazla etkinlik yapan mekân ve organizasyon şirketlerinden biri. Üç mekânda yılda 350'den fazla konser yaptıklarını söyleyen şirket ortağı İbrahim Sayın, 400 binin üzerinde kişiyi ağırladıklarının altını çiziyor. Yerli sanatçılar dışında yabancı sanatçılarla da çalışmaya başladıklarını ifade eden Sayın, 2013 yılında şubeleşmeyi sürdüreceklerini söylüyor.

Eğlence mekânlarının uzun süreli ayakta kalması çok alışılmış olmadığı gibi şubeleşip her şubenin aynı standartta hizmet vermesi de pek olağan değildir. Ancak son yıllarda bunu gerçekleştiren istisnai markalar arasına, Jolly Joker

girdi. Üç şubesinde yılda 350'nin üzerinde konser ve etkinlik düzenleyerek 400 bin kişiyi ağırlayan Jolly Joker'in yöneticileri, bugüne kadar birçok ortaklık ve franchise teklifi gelmesine rağmen markanın duruşu, güvenilirliği ve kalitesini standart

haline getirmeden böyle bir riske girmemeyi seçmiş. Ancak 2013'ten itibaren şirketin ortakları Hakan Polat ve İbrahim Sayın franchise ya da ortaklık modeli olarak gelen teklifleri titizce inceleyip değerlendirme kararı almış.

### Kralın soytarısı nasıl üç şubeye ulaştı?

İstanbul'un popüler etkinlik mekânlarından biri olan Jolly Joker markasının doğuşu 2005 yılında gerçekleşmiş. DJ ve mekân işletmecisi olan Hakan Polat ilk Jolly Joker'i Antalya'da açmış. İsmi neden Jolly Joker olduğunu İbrahim Sayın şu sözlerle anlatıyor:

"İlk mekân pub olarak düşünülmüş. Jolly Joker'i kralın soytarısı gibi düşünmüş Hakan Polat. Mekânın ağır ve estetik dekorasyonunun içerisinde, şövalye konseptinin içinde daha kolay kabul edilip söylenecek bir şey olduğu için isim olarak Jolly Joker tercih edilmiş"

Polat, ardından yine aynı ilde Jolly Joker XL adından 2 bin 500 kişilik bir konser mekânı açmış. 2007 yılında İstanbul'a markayı taşımak isteyen Polat'ın yolu, müzik yapımcılığı ve menajerlik yapan İbrahim Sayın ile kesişmiş. İstanbul'da daha önce Balans adında mekânın yer aldığı mülkün sahibinin burayı kiralamak istediğini duyunca Jolly Joker'i burada açma kararı alınmış. Bin kişilik bu mekânın ardından ise geçen yıl Jolly Joker Ankara'yı açmış iki ortak. 2 bin kişi kapasiteli bu mekân 2 milyon dolara mal olmuş. Ancak Antalya'da iki mekânın fazla olduğunu düşünen iki ortak 2009 yılında Antalya'daki 2 bin 500 kişi kapasiteli kulübü kapatma kararı almış.

### Konsepti yaygınlaştıracak

Bugün gelinen noktada üç mekân ile Türkiye'de en fazla organizasyon yapan mekân ve organizasyon şirketi haline geldiklerini söyleyen Sayın, Jolly Joker'in kalıcılığı nasıl başladığını şu sözlerle anlatıyor:

"En önemlisi istikrar. Kar etsek de etmesek de program yapıyoruz. Sanatçılar için en önemli olan teknik altyapı, kulis, konserlerinin duyurusu gibi konularda hiçbir şeyden kaçmıyoruz. Müşteriler için önemli olan, teknik, hizmet, havalandırma ve diğer memnuniyetlerini özenle yerine getirmeye çalışıyoruz."

Antalya dışında kalan iki mekânın sadece etkinliklerde

açık olduğunu söyleyen Sayın, Çarşamba-Cumartesi günleri arasında hizmet verdiklerini anlatıyor. Konser veren sanatçılarla tüm mekânları için anlaşma yaptıklarını belirten Sayın, Türkiye'de konser mekânı ihtiyacı olduğu gibi performans mekânı ihtiyacının olduğunu da altını çiziyor. Bu konsepti yaygınlaştırma niyetleri olduğuna da vurgu yapan Sayın, buna rağmen beş yıldır franchise teklifleri aldıklarını, ancak hiçbirine olumlu yanıt vermediklerini söylüyor.

### Yabancı sanatçı getirecekler

Sayın franchise'e bakışlarını ise şöyle anlatıyor:

"Ciddi bütçeler teklif edenler oldu, 'hayır' dedik. Öncelikli olarak markanın duruşu, güvenilirliği ve kalitesine önem verdik. Standartlarımızı oluşturduk. 2013 ten itibaren franchise ya da ortaklık modeli olarak gelen teklifleri titizce inceleyip değerlendireceğiz. Şu an 3 şube var, üçü de bizim. Kendimiz işletiyoruz. Diğer illere yayılmada önceliğimiz Bursa, Eskişehir ve Mersin olacak."

Şirketin bir başka hedefi de yabancı konser organizasyonları yapmak. Kasım ayı itibarıyla mekânlarında yabancı sanatçılarında performanslarını sergileyeceğini belirten Sayın, 2013 yazında Jolly Joker markasıyla açık havaya yabancı sanatçı getireceklerini de anlatıyor. "Jolly Joker mekân işletmeciliğinden organizasyon şirketine mi yavaş yavaş dönüşüyor" sorumuza ise Sayın, "Biz zaten anlaşmalı sanatçılarımızla farklı illerde konser organizasyonu yapıyorduk. Tek yenilik yabancı sanatçılarla da çalışmaya başlıyor olmamız" diye cevap veriyor.

Mekânda MFÖ'den Fettah Can'a kadar pek çok isim konser veriyor. Sanatçılarla uzun soluklu anlaşmalar yaptıklarını ve pek çok kişinin mekânlarda çıkmak istediğini söyleyen Sayın bunun en önemli nedeninin mekânların alt yapısı olduğunu vurguluyor. Sayın şöyle konuşuyor:

"Konser verecek kişiler ses ve ışık konusunda mekânı fazlasıyla yeterli görüyor. Ödeme konusunda sıkıntı yaşamıyor. Kulisimizi seviyorlar. Reklam ve tanıtım konusunda yatırım yapıyoruz. Yönetimden servis personeline, teknikten güvenliğe kadar tecrübeli insanlarla çalışıyoruz. KONSERE GELENLER GERÇEKTEN ONLARI DİNLEMENE GELİYOR."

Fatoş Bozkuş fbozkuş@ekonomist.com.tr

## Kalıcı olmanın koşulları

Tüm Türkiye'de performans mekânı toplamının 20'yi geçmediğini söyleyen İbrahim Sayın, bu alanda kalıcı olmanın zor olduğunu her seferinde tekrarlıyor. Eskiden albümden para kazanan sanatçıların artık konserlerden para kazandığını hatırlatan Sayın, yeni mekânların açılması gerektiğine vurgu yapıyor. Üç mekânda da işlerin iyi gittiğini söyleyen Sayın, bunda akılcı programlar yapmak, gelir dengesini oturtmak, profesyonel ekiple çalışmak ve iletişime yatırım yapmanın etkisinin büyük olduğunu anlatıyor.

Jolly Joker ortaklarının 3 mekân için iletişime önümüzdeki yıl 650 bin TL ayırmayı planlaması da özellikle iletişimin bu alanda olmazsa olmaz yatırım olduğunun bir göstergesi. Peki, Jolly Joker mekânlarına benzer yerlerin açılmasının maliyeti ne? Bu soruyu Sayın şöyle yanıtlıyor: "500 bin liraya bir performans mekânı açılabilir. Ancak bu paraya açılan yerlerin ömrü çok uzun olmuyor. Biz 2 milyon dolarlık yatırımı, en ufak detayları dahi düşünüp eksiksiz ve mükemmel olmak için yapıyoruz. Sağlam altyapı, ısıtma-soğutma, ses-ışık, dekoru en iyi hale getirmek için bu parayı yatırıyoruz. Hem gelen müşterinin hem de sanatçının rahat etmesi önemli. Yoksa kalıcı olamıyorsunuz."

## Sağlık

# Zade, Vital ile 5 milyon TL hedefliyor

Bitkisel yağ üretimi alanında dünyanın önde gelen üreticileri arasında yer alan Konyalı Helvacızade, gelecek gördüğü OTC (Reçetesiz satılan ilaçlar) pazarına girdi. Türkiye'nin ilk besin destek markası 'Zade Vital'i geliştiren şirket, ithalatın ağırlıklı olduğu bu pazarda çok iddialı. Şirket, ilk yılın sonunda 2 bin eczaneye ulaşmayı ve 5 milyon lira ciro elde etmeyi hedefliyor.

Temelleri 1888 yılında küçük bir helva üretim atölyesinde atılan ve o günden bu yana çalışma alanlarını geliştirerek sürekli büyüyen Helvacızade Grubu, bugün bitkisel yağ üretimi alanında dünyanın önde gelen üreticileri arasında yer alıyor. Konya'da yer alan Zade Bitkisel

Yağ Rafinasyon Tesisleri'nde her türlü bitkisel yağ rafine edilebiliyor. İşe lokum, helva ve reçel üretimiyle başlayıp zaman içinde gıda toptancılığı ve bitkisel yağ üretimine geçiş yapmış olan grup, bugün Zade markalı bitkisel yağlarını Türkiye'nin yanı sıra 60'a yakın ülkeye de ihraç ediyor durumda. Grup, şu günlerde yeni bir alana da girmiş olmanın heyecanını yaşıyor. Yıllardır süregelen üretim tecrübesi ve olanaklarını bitkisel besin desteği alanına aktarmak için kolları sıvayan Helvacızade, eczacıların bu alanda duyduğu ilgi gidermek ve toplumu içeriğinden emin oldukları ürünlerle buluşturmak amacıyla bu yatırıma karar vermiş bulunuyor.

Bitkisel besin desteği alanına 25 milyon dolarlık yatırım yaptıklarını ve Zade Vital' markaları ürünlerini piyasaya sunduklarını ve söyleyen Helvacızade Gıda Yönetim Kurulu Üyesi ve Zade Vital Genel Müdürü Mevlüt Büyükhelvacıgil, "5 yıldır bu proje üzerinde çalışıyoruz. Ege Üniversitesi ile işbirliği ile ortaya çıkan ürünlerimiz için 60 kişilik bir bilim ekibi çalıştı. Şu an 77 ilde 900'ü aşkın eczaneye girdik. Altı aylık



Serhat Büyükhelvacıgil, Tahir Büyükhelvacıgil, Kadir Büyükhelvacıgil, Mevlüt Kadir Büyükhelvacıgil





bir firmayız. İlk yıl 5 milyon TL ciroya ve 2 bin eczaneye ulaşmayı amaçlıyoruz. Sonraki etapta yurtdışına açılacağız. Şimdiden Teksas ve New York'tan corner açmak için talep aldık" diye anlatıyor.

### OTC'de gelecek gördü

OTC, hekim reçetesi olmadan satılabilen basit rahatsızlıklarda kullanılabilen ürünler veya ilaçlar olarak tanımlanıyor. 15 milyar liralık Türkiye ilaç sektöründe OTC ürünlerin payı her geçen gün artıyor. Öyle ki reçetesiz ilaç satışlarının 2013 yılına kadar yüzde 17'lik yıllık büyüme oranı yakalayacağı ve pazarın 2 milyar doları bulacağı tahmin ediliyor. Türkiye'nin en büyük 500 sanayi şirketinden biri olan Helvacızade Grubu da bu alanda gelecek görmüş olacak ki böyle bir yatırıma soyunmuş. Grubun, Ege Üniversitesi İlaç Geliştirme ve Farmakokinetik Araştırma Uygulama Merkezi işbirliği ile geliştirilen Zade Vital ürünleri, Türkiye'nin ilk yerli besin desteği markası olarak konumlanıyor.

Doktor ve eczane danışmanlığında sunulan seri, 170'den fazla form seçeneği ile dünyanın en zengin soğuk pres bitkisel yağ besin desteği olma özelliğini gösteriyor. Özellikle organik serinin eczanelerde yeni bir trend olduğuna vurgu yapan Büyükhelvacıgil, "23 çeşit ürünün sadece birinin bitkisel içeriğini yurt dışından tedarik ediyoruz. Diğer hepsi bizim topraklarımızdan karşılıyor. Ürünleri geliştirirken çok ciddi Ar-Ge çalışması ve uluslararası anketler yaptık. Hem Türkiye pazarında hem de Almanya, İtalya, Fransa, İngiltere ve ABD'de. Ürünlerimizin 7 yaşından küçükler ve 70 yaşından büyükler için sıvı formlarını da oluşturduk" diye anlatıyor.

## Sırada reçetelendirilen ürünler var

Şu an Zade Vital'in ilk serisi piyasaya sunan şirket, önümüzdeki yıllarda 2'nci ve 3'üncü serileri tüketicilerle buluşturmayı planlıyor. Türkiye'den ilk defa bir firmanın bu segmente girdiğini söyleyen Büyükhelvacı, şunları ekliyor: "Sağlık Bakanlığı bu alana büyük önem veriyor. Bu alana giriş yapacak yeni firmalar olacaktır. Bu alanda öncü olmaktan gurur duyuyoruz. Zamanla reçetelendirilen doğal kaynaklı segment de gelecek. Bu iş için bölgedeki çiftçileri destekliyoruz. Tohumları destekliyoruz. Bu iş tohum kontrolünden başlayarak yapıyoruz. Rakiplerimizin gümrük giderleri var. Biz onlardan yüzde 30 daha avantajlı fiyat uyguluyoruz. Fiyatlarımız 29 – 69 TL arasında, daha ulaşılabilir fiyatlarla tüketicilerle buluşuyoruz."

### Günde 400 analiz yapılıyor

Konya'da yer alan Zade Bitkisel Yağ Rafinasyon Tesisleri'nde her türlü bitkisel yağ rafine edilebiliyor. Tesis Türkiye'de alanında 16 farklı kalite ve sistem belgesine sahip ilk ve tek tesis konumunda. Bu nedenle bir yıl içinde 300 gün denetleniyor. Özel otomasyon sistemlerinin kontrolünde olan tesiste el değmeden, insan hatasından bağımsız üretim yapılıyor. Bu üretim ortamını farklı bir alana da taşımak isteyen grup, Türkiye'de ithalatın ağırlıklı olduğu besin desteği alanında faaliyet geçiş bulunuyor.

Zade Vital serisi için yoğun analizler yaptıklarını ve günde 400 analiz gerçekleştirdiklerini dile getiren Büyükhelvacıgil, şu bilgileri veriyor: "Sosyal sorumluluk alanında da bu projeye girdiğimizi söyleyebiliriz. Şöyle ki yaptığımız araştırmalarda Türkiye'deki bitkilerimizin yurtdışına gittiğini ve oradan bize çok büyük katma değer ile döndüğünü gördük. Dolayısıyla biz burada bitkilerimizi, ziraati ve tarımı destekliyoruz. Bitkilerimizi tarladan direk eczaneye gelecek şekilde bir kanal oluşturduk. Ülkemizin inanılmaz bir cari açığı var. 75 milyar dolar cari açığın 35 milyar doları buradan kaynaklanıyordu. Biz hem bu şekilde bitkiyi destekleyerek, hem de ülkenin cari açığına yurtdışından ithal yerine böyle bir yolla destek olmak istedik. Ülkemizde tedavi maliyetlerini de düşürmeyi hedefliyoruz. İnsanlara bu tür doğal besin takviyeleriyle daha rahat bir yaşam ortamı sunmak istiyoruz."

Özlem Bay Yılmaz obay@ekonomist.com.tr



## Enerji

# Girişimciye Akkuyu'dan 50 milyon \$'lık iş çıktı

Altyapı çalışmaları devam eden Akkuyu Nükleer Santral'nin inşaatına 2014 yılında başlanması ve ilk reaktörün 2019 yılında faaliyete geçmesi planlanıyor. 20 milyar dolarlık yatırımın yüzde 45'i Türk şirketleri tarafından karşılanacağını söyleyen Akkuyu NGS yetkilileri, "Proje için önemli olan ekipman ve yüksek teknoloji ürünlerinin çoğu Rusya'dan temin edilecek, inşaat-montaj işleri içinse Türk firmalarından destek alınacak" diyor.



Türkiye'nin nükleer macerası dünyayla aynı dönemde yeşermiştir... Hatırlanacağı gibi 1977 ile 2009 yılları arasında Türkiye'de nükleer güç ünitelerinin inşaatı için ihale çalışmaları yürütüldü. Ancak bir türlü sonuç alınmadı. Mayıs 2010'a geldiğinde ise 'Rusya Federasyonu Hükümeti ile Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti Arasında Türkiye Cumhuriyeti'nde 'Akkuyu Sahası'nda Bir Nükleer Güç Santralin Tesisine ve İşletimine Dair İşbirliği Anlaşması imzalandı.

Santral, her biri 1200 MW olan, 4 güç ünitesinden oluşacak. Akkuyu NGS'nin inşaatı tamamlandıktan sonra yılda yaklaşık 35 milyar kWh elektrik enerjisinin üretilmesi planlanıyor. Akkuyu NGS Rusya, Voronej Bölgesi'ndeki AES-2006 projesi referans alınarak hazırlanan bir seri nükleer santral projesi olarak gösteriliyor. İşletme ömrü 60 yıl olan santralin fizibilite çalışmaları devam ediyor. Santralin hazırlık çalışmaları ve inşaat aşaması 2010 - 2021 dönemini kapsıyor. Birinci güç ünitesinin işletmeye alınması ise 2019 yılında olacak şekilde planlanıyor.

lanıyor. Sonrasında ise her yıl birer reaktör yapılacak.

Nükleer santralin hizmete gireceği on yıl sonra 10 - 15 bin kişiye istihdam sağlayacağını belirten Akkuyu NGS Büyükelci Bilgilendirme Merkezi Başkanı Eyyup Lütfi Sarıcı, "Geçen mart ayından bu yana 300'e yakın iş başvurusu aldık. Ayrıca vinç, taşıma, inşaat, yemek sektörlerinde faaliyet gösteren şirket sahipleri ve özellikle de KOBİ'ler taşeron olarak projeye iş yapmak için bize başvuruyor. Anlaşmada şöyle bir madde var: 20 milyar dolarlık projenin yüzde 45'i Türk şirketleri tarafından karşılanacak. Bu da Türk şirketlerine çok iş düşeceğini gösteriyor" diyor.

### 50 milyon dolarlık iş hacmi

Çevresel Etki Değerlendirmesi (ÇED) raporunu belediklerini ve Atom Enerji Kurumu'nun ön analiz raporunun onaylanmasından sonra 2014 yılında temel atmayı planladıklarını söyleyen Akkuyu NGS AŞ Genel Müdür Yardımcısı Rauf Kasumov ise, santralin modern ve son teknoloji kullanılarak 9 şiddetindeki bir depreme dayanıklı yapılacağını belirtiyor.

Sahada geçen yıl 40 sondaj deliği açıldığını bu yıl ise 529 sondaj deliği açılacağını söyleyen Kasumov, toplam yedi Türk şirketine projede iş verildiğini ifade ediyor ve ekliyor: "Projede şimdilik 200 teknik personel çalışıyor, bunların içinde sadece 20 Rus bulunuyor. Türk şirketleri geçen yıl ve 2012'nin bu dönemine kadar 50 milyon dolarlık iş yaptı. Bu hacim artarak devam edecek. Proje hayata geçtiğinde santrole yakın bir bölgede 5 bin 500 kişilik bir 'yaşam merkezi' de kurulacak."

Özlem Bay Yılmaz obay@ekonomist.com.tr

## Alt yüklenici üniversiteler var

Sahada ayrıca projenin alt yüklenicisi olarak çalışan üniversiteler de mevcut. Sismik ve sismotektonik çalışmalar için Boğaziçi Üniversitesi Kandilli Rasathanesi ve Deprem Araştırma Enstitüsü ile birlikte çalışılıyor. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Ortadoğu Teknik Üniversitesi, Sakarya Üniversitesi, Kayseri Erciyes Üniversitesi, Ankara Üniversitesi, Niğde Üniversitesi, Ahievran Üniversitesi de projeye dahil olan diğer üniversiteler. Öte yandan nükleer güç santralinin işletme döneminde Türk uzmanlar çalıştırılacağı da belirtiliyor. Bunun için 50 öğrencinin Rusya'ya gönderilerek nükleer santral konusunda eğitim aldığını belirten yetkililer, "75 öğrenci de eylül ayında gidecek. Toplam 600 öğrenci eğitim aldıktan sonra Akkuyu'da çalışacak" bilgisini veriyor.

## Teknoloji

# Dünya 10'unculuğu bilişimden geçiyor

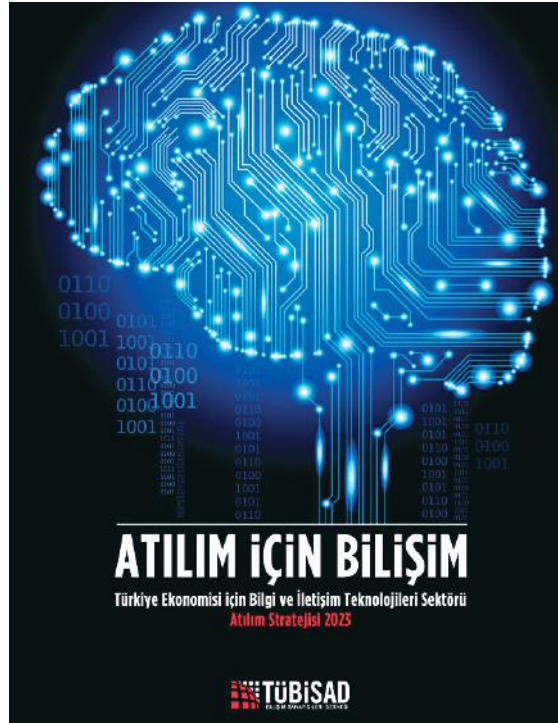
TÜBİSAD, 2023 yılında Türkiye'nin en büyük 10 ekonomi arasında yer alabilmek için vites büyütmesi gerektiğini dile getiriyor. Çünkü yıllık ortalama yüzde 8.5 büyüme oranı yakalanmak zorunda. TÜBİSAD raporuna göre, bu hedef için bilgi ve iletişim teknolojileri sektörü desteklenmeli.

Türkiye'nin 2023'de dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasına girme hedefi var. Bu hedefin tutturulabilmesi için yıllık büyüme oranının yüzde 8.5 seviyesinde olması gerekiyor. Türkiye'nin geçmiş 50 yılda yüzde 4.5, 2001-2007 yılları arasında yüzde 6.5 büyüdüyü dikkate alındığında vites büyütmesi mecburiyeti bir gerçek.

Bilişim Sanayicileri Derneği, (TÜBİSAD), açıkladığı "Atılım İçin Bilişim" Raporu'nda, 10 büyük ekonomi arasında yer alınması hedefinin, bilgi ve iletişim teknolojileri sektörüne (BİTS) gereken önemin verilmesi ile mümkün olduğunu belirtirken, politika önerilerini ortaya koydu.

### BİTS'in payı düşük

TÜBİSAD raporu, Prof. Dr. Erol Taymaz, Yrd. Doç. Dr. Ümit İzmen, Yard. Doç. Dr. Yeşim Üçdoğruk, Doç. Dr. Yılmaz Kılıçaslan ve Devrim Sönmez'in katkılarıyla hazırlandı. TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Kemal Cılız, rekabet gücünün üstünlüğünün katma değeri yüksek ürün ve hizmet üretmeye bağlı olduğuna dikkat çekerek, gü-



nümüz dünyasında ekonomiyi ileri teknolojinin sürüklediğini belirtti. Teknolojik yeniliği içselleştiren, kendisi üreten ağırlığının ise herşeye rağmen hala orta ve düşük teknoloji ürün ve hizmetlerinden oluştuğunu, dünya ticaretinde BİTS'in payının yüzde 14, Türkiye'de bu oranın yüzde 3 olduğunu açıkladı.

### Hizmet ve yazılım

Raporda ayrıca, Türkiye'de BİTS'in yerinin önemi ile doğru orantılı olmadığı ortaya konuluyor. BİTS harcamalarının GSYİH'ye oranı Singapur, Güney Kore gibi ülkelerde yüzde 8'in üzerindeyken, bu oran Türkiye'de yüzde 4.5. Türkiye'deki BİT sektörü harcamalarının yüzde 75'inin iletişim teknolojileri olduğu düşünülürse katma değerli alanlar için (Hizmet ve yazılım) için bu

oran yüzde 1.2'lere kadar düşüyor. BİTS'in Türkiye'de özel sektör içerisindeki payının oldukça düşük olması, sektörün gelişmesini sağlayacak politikaları daha da önemli kılıyor.

Talip Yılmaz tyilmaz@ekonomist.com.tr

## TÜBİSAD'dan 10 öneri

- BİTS stratejisi, büyüme stratejisinin ayrılmaz bir parçası olmalı.
- Sektörün gücü yasal alt yapısı olmalı.
- BİTS'e dayalı istihdam yaratılmasına dönük eğitim politikası geliştirilmeli.
- Küresel rekabetçi BİTS için hizmet ve yazılım ihracatı desteklenmeli.
- Rekabetçi, yaygın ve ucuz iletişim altyapı ve hizmetleri sağlanmalı.
- BİTS'in iş dünyasına nüfuzu artırılmalı.

- Ar-Ge ve yenilikçilik desteklenmeli
- Girişimci kültürünün güçlendirilebilmesi için girişim sermayesinin oluşumu hızlandırılmalı.
- BİTS'ten alınan vergiler büyümeyi teşvik edecek, derinleşmeyi sağlayacak ve ihracatı güçlendirecek şekilde değiştirilmeli ve vergi yükü azaltılmalı.
- Hizmet ve altyapılarda etkin rekabet ortamı tesis edilmeli ve yeni teknolojilere dayalı BİTS altyapılarının kurulması için uygun ortam yaratılmalı.



## Kadın girişimci

# b-fit Ortadoğulu kadınları da inceleyecek

ABD’de yaşarken masa başı iş nedeniyle kilo almasıyla karar verdiği spor merkezi işinde altı yıl gibi kısa sürede başarıya ulaşan b-fit’in kurucusu Bedriye Hülya, sadece kadınların gidebildiği spor merkezini Ortadoğu’ya da taşıyacak. Almanya ve Kuzey Kıbrıs şubeleriyle yurt dışında kendini sınavan b-fit, Ortadoğu’da da şansını deneyecek.

Girişimci Bedriye Hülya’nın yurtdışında görüp Türkiye’ye de getirdiği b-fit Spor Merkezi, Arap kadınları da zayıflatacak. Sadece kadınların üye olabileceği ve Türkiye’de 6 yıl gibi kısa bir zamanda 212 şubeye ulaşan b-fit Spor Merkezi, bu defa Ortadoğu’da da büyüme kararı aldı. Katar, Lübnan ve Kuveyt gibi ülkelerde de şube açmak üzere çalışmalar yürüten b-fit, 30 dakikalık programıyla Arap kadınlarını inceleyecek. Türkiye’de 6 yıl önce kurulan ve şu an 212 şubeye ulaşan 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 olabileceği spor ve yaşam merkezi olan b-fit’i herkes açmıyor. Sadece kadınlara franchise verilen bu spor merkezleri için hedef, bayilik kanalıyla çevre ülkelere de ulaşmak.

### ABD’de karar verdi

Bedriye Hülya, çok değil altı yıl önce hayat verdiği bu girişime Amerika’da yaşarken karar vermiş. Hülya’nın bu alandaki kararını ise üye olup da bir türlü devam edemediği spor merkezlerinde gördüğü eksiklikler hızlandırmış. Bedriye

Hülya iş serüveni ile ilgili şu bilgileri veriyor:

“Ben iç mekanda spor yapmayı sevmeyen bir insandım. En uzun spor merkezi üyeliğim iki ayı aşamamıştı. Amerika’da yaşarken masa başı iş nedeniyle oldukça fazla kilo aldım. Öğlen tatilinde home ofisimizin yan sokağında bulunan bir spor merkezine gitmeye karar verdim. Bırakırım nasılsa diye düşünürken altı ay su gibi akıp geçti ve ben farkına bile varmadan günde sadece yarım saatimi ayırarak kısa sürede iki beden inceldim. Sistemin benim üzerimdeki faydalarını görünce Amerika’da tanıştığım bu sistemin kadınların spora olan ihtiyacını cevaplamak için iyi bir araç olduğuna inandım.”

### Yüzde 100 Türk markası

Çeşitli eğitimlere katılmış ve en sonunda bu işle ilgili fikirleri olgunlaşınca Türkiye’de ilk adımı atmak için harekete geçmiş. Bu arada başarısı bilimsel esaslara dayanan ve tüm dünyada hayli yaygın olan bu sistemin Türkiye’de daha farklı uygulanması gerektiğini düşünen Hülya, yapacağı girişimin bir üye ve spor salonu ilişkisinden öte olması istemiş. O andan itibaren b-fit oluşumunun hızlandığını anlatan Hülya, her biri kendi konusunda çok deneyimli ve profesyonel 6 kadını da yayına alarak ilk şubeyi açmış.

b-fit’in yüzde 100 Türk markası olduğunu belirten Bedriye Hülya, “Her şeyi ile Türk. İsim bizim, makineleri biz yapıyoruz, eğitimleri biz veriyoruz. Türkiye’de sistemi kurarken öncelikle denedik. Demografik ve sosyo-ekonomik özellikleri farklı olan üç farklı bölgede yer açtık ve her birinde pilot çalışma yaptık. Nasıl bir etki bırakıyor? Nasıl tepkiler alıyoruz? Ne tür sorunlarla karşılaşıyoruz? bunları gördük. Bu anlamda ilk yıl tamamen denemeydi. Bu dönem, işin sistemini kurmak konusunda bize çok şey öğretti. 6 yıldır kadınlara spor hizmeti veriyoruz” diyor.

### 100 bin üyeye ulaştı

b-fit’in bugün ulaştığı 100 bin üyenin sistemin başarısını gösterdiğini ifade eden Bedriye Hülya, bu sayının her geçen gün artmaya devam ettiğini söylüyor. Müşteri kitlesinin yüzde 54’ünün çalışan kadınlar olduğunu yüzde 46’sının ise ev hanımları ve öğrencilerden oluştuğunu kaydeden Hülya, artık bu sistemi Türkiye dışına da taşımak üzere görüşmeler yap-

## Franchise bedeli 35 bin TL

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 kadının b-fit ile kendi işlerinin sahibi olduğu bu sistemde franchise adaylarının sadece kadınlar olabileceğini aktaran Bedriye Hülya, erkeklerin ancak yüzde 50 ortak olabileceklerini belirtiyor. Ancak işletmenin yönetiminin tamamen kadın ortağa ait olması gerektiğini anlatan Hülya, franchise vermek için aradıkları şartları ise şöyle sıralıyor: “100 – 250 metrekare büyüklüğünde, sosyal yaşam merkezlerine 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 lira arasında kâr sağladığını söylüyor.

tıklarını kaydediyor. Almanya ve Kıbrıs şubelerinde işlerin iyi gittiğini ifade eden Bedriye Hülya, Ortadoğu'da da Katar, Lübnan ve Kuveyt gibi ülkelerde franchise vermek istediklerini söylüyor.

### 30 dakika ile bahaneyi kaldırdı

Kadınlar için 30 dakikalık bir programla zayıflama imkanı sağladıklarını ve yoğun ilgi gördüklerini ifade eden Bedriye Hülya, uyguladıkları sistemle tüm bahaneleri de ortadan kaldırdıklarını belirtiyor. Hülya, "Zamanım yok diyenlere spor

yapma fırsatı veriyoruz. 30 dakikadan daha az veya daha çok çalışmaya izin vermeyen istasyon çalışması, en çok kalori yakan spor programları arasında ilk sıralarda yer alıyor. b-fit 'ler sadece bir spor merkezi değil aynı zamanda, birer sosyal kulüp olarak da çalışıyor. Ve kadınların yaşam kalitesini arttıracak pek çok aktiviteyi de içinde barındırıyor" diyor. Hülya, b-fit'in 50 TL – 115TL arasında değişen aylık ücreti ile farklı gelir seviyelerine sahip kadınlar için de çok ekonomik olduğunu dile getiriyor.

Sibel Atik satik@ekonomist.com.tr



Bedriye Hülya

## Söyleşi

# Kiler **faturayla sadakati** tek cihazda topladı

Kiler'in VeriFone ile yaptığı işbirliği sonucunda hayata geçirilen VPlatform uygulamasıyla tek cihaz üzerinde birçok servis ve uygulama devreye alınabiliyor. Ortak Pos mantığında çalışan VPlatform'un Pay + uygulaması, çalışılan tüm banka uygulamalarını tek cihazda topluyor. VPlatform'da ayrıca sadakat uygulamaları, mobil pazarlama, şifre üretme gibi birçok uygulama tek cihaz üzerinde bir arada çalıştırılabilir.

**D**ünyanın önemli Pos üreticilerinden biri olan VeriFone, Kiler ile bir işbirliğine imza attı. VPlatform isimli uygulamayla Kiler'in sadakat kart uygulamaları, fatura ödemeleri ortak Pos özellikli tek bir cihaza entegre edildi.

Böylece, Kiler marketlere koyduğu Pos cihazları ve özel çözüm sayesinde kullanıcı hatalarının önüne geçti. Ayrıca Pos rakamları merkezden çok daha çabuk raporlanmaya başlandı. Pos'un denetim ve yönetiminin Kiler'de olmasının tüm kontrol işlemlerinin bankanın yanı sıra Kiler'de de yapılmasını sağladığını söyleyen Kiler CFO'su Burak Gonca, "Bu işlem, bankalarla mutabakat işlemlerimizi büyük ölçüde hızlandırdı ve kolaylaştırdı. VPlatform'un raporlama uygulaması sayesinde anlık olarak hangi mağazanın hangi kasasında hangi bankanın hangi kartından ne kadar tutarlı işlem geçmiş olarak görebiliyoruz. Ve böylelikle en ufak bir şüpheli işlemi anında VPlatform sisteminden inceleyebiliyoruz ve gerekli aksiyonları alıyoruz. Birçok POS'u aynı anda kullanırken ortaya çıkan problem sayısı ve bu problemlerin farklı yerlerden çözülüyor olması zorluğu ortadan kaldırdı" diyor.

Gonca, sorularımızı şöyle yanıtladı:

**Öncelikle VPlatform uygulaması hakkında bilgi verir misiniz?**

**Burak Gonca:** Yeni eğilimler doğrultusunda perakende sektörü, geleneksel sınırları aşarak, yenilikçi ve rekabetçi çözümlere ihtiyaç duyuyor. Bu ihtiyacı karşılamak için VPlatform aynı altyapı üzerinde birçok servisin hayata geçirilebileceği bir platform olarak tasarlandı. Yazarkasaya entegre POS terminallerinde çalışan VPlatform sayesinde tek cihaz üzerinde birçok servis ve uygulama devreye alınabiliyor. Öncelikle ortak POS mantığında çalışan VPlatform'un Pay + uygulaması, çalışılan tüm banka uygulamalarını tek cihazda toplamayı mümkün hale getirirken diğer taraftan bütün kartlı işlemlere ilişkin anlık veya konsolide mutabakat raporları alabiliyor. Kredi kartı ödeme kabulü dışında VPlatform üzerinde perakendeciye ek ciro yaratan TL yükleme ve fatura ödeme gibi yeni servisler de sunuluyor. VPlatform'da ayrıca sadakat uygulamaları, mobil pazarlama, şifre üretme gibi birçok uygulama tek cihaz üzerinde bir arada çalıştırılabilir.



da çalıştırılabilir.

**Verifone'un VPlatform olarak adlandırdığı 'Perakendeci Sahipliğinde POS' Türkiye için çok yeni bir kavram. Bu projeyi uygulamaya nasıl karar verdiniz?**

Perakende sektöründe rutin uygulamalardan farklı, yeni ve denenmemiş işler yapmayı, her zaman önemsemiş bir firma olarak Kiler, bu proje üzerinde uzun yıllardır fikir yürütüyordu. 2004 yılından bugüne pek çok aşamadan geçen bu fikir, 2010 yılında Verifone ile anlaşmamız sonucu hayat buldu. Yaklaşık 1,5 yıl süren zorlu bir hazırlık dönemi sonrasında, 2012'de uygulamaya başladık.

**Vplatform projesini ilk uygulayan perakendeci oldunuz. Perakendeci sahipliğinde POS projesinde ilk uygulayıcı olarak yaşadığınız zorluklar oldu mu?**

Yapılan her yeni uygulama elbette risk taşır. Ancak ba-



şarıya, bu riski göze alan şirketler ulaşırlar. Biz de bu bilinçle hareket ederek Vplatform projesine çok emek verdik. Daha önce hiç yapılmamış bir uygulama olduğundan bankalar projeye mesafeli yaklaştılar. Bugüne kadar Pos sahipliği bankalarda olduğundan, Vplatform'a dahil olma süreci biraz zaman aldı. Ancak zaman ilerledikçe birlikte çalıştığımız bankalar, sistemin içine dahil olmaya başladı. Şu an sekiz banka Vplatform'da yer alıyor.

#### **Proje geçiş süreci nasıl gerçekleşti?**

Banka uygulamaları, kasa entegrasyonu ile Kiler versiyonuna uyumlu hale getirilip testleri yapıldı. Tüm banka uygulamaları hem banka hem de Verifone'da güvenlik testlerinden geçirildi ve mağaza ortamında sahada kullanılmaya başlandı. Öncelikle birkaç mağazamızda pilot uygulama yaptık. Uzunca bir süre uygulamayı izledik. Pilot uygulama sırasında, arka ofis raporlama tarafında eksiklikleri giderip tespit ettiğimiz yeni ihtiyaçları uygulamaya ekledik.

#### **Proje, Kiler'e ne gibi faydalar sağladı?**

Hangi kartın hangi POS'dan geçirileceği hiçbir şekilde kasiyer inisiyatifine bırakılmadığı gibi kasada yapılan işlem tutarı otomatik olarak Pos'a aktarıldığı için, kullanıcı hatalarının önüne geçtiğimizi belirtmeliyim. Ayrıca banka işlemleri ile ilgili raporlamalar anlık olarak arka ofis raporlamadan alındığı için, Pos rakamlarımızı merkezden çok daha çabuk raporlamaya başladık. Artan mağaza sayımızı da düşünürsek, Kiler'e yarattığı katma değer büyüklüğü tartışılmaz. Pos'un denetim ve yönetiminin Kiler'de olması, tüm kontrol işlemlerinin bankanın yanı sıra Kiler'de de yapılmasını sağladı ve bu işlem, bankalarla mutabakat işlemlerimizi büyük ölçüde hızlandırdı ve kolaylaştırdı. VPlatform'un raporlama uygulaması sayesinde anlık olarak hangi mağazanın hangi kasasında hangi bankanın hangi kartından ne kadar tutarlı işlem geçmiş olarak görebiliyoruz.



Ve böylelikle en ufak bir şüpheli işlemi anında VPlatform sisteminden inceleyebiliyoruz ve gerekli aksiyonları alıyoruz. Birçok POS'u aynı anda kullanırken ortaya çıkan problem sayısı ve bu problemlerin farklı yerlerden çözülüyor olması zorluğu ortadan kaldırdı.

#### **Proje, Kiler'in bünyesinde en çok hangi operasyonlar ve birimlerde verimliliğe katkı sağladı?**

En çok finans, muhasebe ve satış birimlerinin hayatını kolaylaştırdı. Proje sayesinde Pos terminallerinde toplu güncelleme yapabiliyoruz. Toplam banka raporu alma, banka önceliği seçebilme, merkezden tüm Pos'ların parametre güncellemesini yapılabilme gibi ayrıcalıklar sayesinde, iş süreçlerimizde büyük kolaylık sağlandı. Tüm Türkiye genelindeki 199 mağazamızda uygulamaya alınan Vplatform, en çok satış, muhasebe ve finans birimlerimizde verimliliğe katkı sağladı.

#### **VPlatform projelerinin yaygınlaşmasının perakende sektörüne reel faydaları ne olacak?**

VPlatform, perakende sektörü için yeni bir uygulama. VPlatform'un operasyonel süreçlere getirdiği kolaylık ve esneklik maliyetlerimizi düşürmek adına ciddi bir verimlilik sağlıyor. Perakendeciler olarak müşterinin son temas noktası olan kasalarda her türlü hatayı minimize etmek ve müşterinin ödeme gibi önemli bir konuda güvenini arttırmak bize beraberinde müşteri memnuniyeti getiriyor.

Ayrıca sistemin bizlere getirdiği esneklik, perakende sektörü gibi hızlı ve rekabetçi bir sektör için gözardı edilemez. Temelde perakende sektörünün en önemli unsurlarından biri olan kampanyalar, VPlatform sayesinde kolay kurgulanabilir ve uygulanabilir hale geldi.

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr

## **Ceple temassız ödeme**

VPlatform'un pek çok avantajı beraberinde getirdiğini ifade eden VeriFone Güney Avrupa ve Rusya Bölgesi Kıdemli Başkan Yardımcısı Bülent Özayaz, bu platform sayesinde çalışılan tüm banka uygulamalarının tek bir cihazda toplanabildiğini söylüyor. Ayrıntılı raporlama hizmetlerinin yanı sıra cep telefonu ile temassız ödeme yapılabildiğini kaydeden Özayaz, sistem sayesinde tüm operatörlere TL yüklenebildiğini de vurguluyor. VPlatform üzerinde istenirse kupon uygulamaları ve hatta pazar araştırması bile yapılabileceğini ifade eden Bülent Özayaz, "VeriFone'un ana hedefi, perakende sektöründeki hızlı değişimi yakalayabilecek, yatırımları koruyarak rekabet ederken hızlı kararlar alınmasını sağlayacak çözümleri sunmak. Artık perakendenin yönü değişiyor birçok Amerikan perakende zinciri VeriFone ödeme altyapısını ve yenilikçi uygulamalarını kullanıyor. VeriFone olarak bundan sonra da perakende sektörüne yönelik pek çok inovatif uygulama ile sektörde söz sahibi olmaya devam edeceğiz" diyor.





**Doç. Dr.  
Volkan Demir**

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

## KOBİ'lerde nakit akışı ve şirketten para çekme

**E**konomik hayatın hem vazgeçilmezleri, hem de en fazla yükü çeken işletmeleri olarak tanımladığımız KOBİ'lerde finansal açıdan en önemli iki konudan biri nakit akışı diğeri de vergi planlamasıdır. Nakit akışı, işletmedeki nakit girişleri ve çıkışlarını ifade etmektedir.

İşletmelerde yönetimden beklenen aktif ve pasif yönetimi dediğimiz olgu basitçe alış-borçlanma-üretim-depolama-satış-tahsilat sürecinin başarılı bir şekilde yönetilmesidir. Özellikle ülkemiz gibi gelişmekte olan ülkelerde KOBİ'ler ne olursa olsun satalım felsefesine sahip olunca işletmelerin satarak ve üreterek iflasa kadar gittikleri sıklıkla görülebilmektedir. Doğrusu işletmelerin nakde en kısa sürede dönmelerini sağlayacak satış politikaları kurmalarıdır.

KOBİ yöneticilerinin özellikle de yeni girişimcile-

rin nakit akışı sorunları ile karşı karşıya kalmamaları için işleri ile ilgili iyi bir fizibilite yapmaları ve en azından önündeki 12 ayın nakit bütçesini oluşturarak faaliyetlerine başlamaları finansal başarı için önemlidir. Girişimci KOBİ'lerin finansman olanaklarından daha fazla yararlanmaları için nakit akış planlamaları yapmaları kreditorler için de önemli unsurlardan biridir.

KOBİ'lerin nakit akışı konusunu çok iyi biçimde yönetebildiklerini söylemek oldukça güçtür. Özellikle sürekli bir şekilde işletme sermayesine ihtiyaç duyan KOBİ'lerin nakit akışlarını –istisna olan şirketler dışında- çok doğru planlayabildikleri söylenemez. Peki, neden KOBİ'ler nakit akışı konularında pek başarılı sayılmaz? Aslında birden fazla nedeni bulunmaktadır. Bunları sıralayacak olursak; işe başlarken öz kaynağın bilinçli ya da bilinçsiz olarak düşük tutulması, plan ve programsız yatırım kararları, rekabetin büyümesine kapılıp gereğinden fazla müşteri finansmanına yönelmek (devamlı vade açmak) gibi nedenler sayılabilir.

Ancak en sık rastlanan durumlardan biri de işletmede oluşan nakit varlıkların kazançmış gibi kişisel ihtiyaçlar için işletme dışına çıkarılmasıdır. Bu konu KOBİ'ler için en önemli ve riskli konuların başından gelmektedir.

Girişimci KOBİ'lerde ortaklar şirketlerinden para çekebilecekler mi? Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun (TTK) ilk halinde ortakların şirketten para çekmeleri yasakken son düzenlemeler ile birlikte şirket ortakları şirketlerine borçlanabilme olanağına sahiptir.

Ortaklar şirketten değişik şekilde para çekebilmektedirler. Ancak her seçeneğin iyice incelenmesi ve seçeneklerin maliyetleri ve vergisel yüklerinin iyi planlanması gerekmektedir.

### **Huzur Hakkı Almak**

Şirket yönetiminde karar alınarak şirkette işlerin



idare ettirilmesinde görev alan ortak ya da ortakların ücret almalarına huzur hakkı adı verilir. Huzur hakkı alan ortaklar, ücret gibi yüzde 15'den başlayan gelir vergisi dilimine göre vergilendirilmektedir (SGK mevzuatı hükümleri saklıdır). Bunun anlamı eğer şirketten büyük tutarlarda huzur hakkı alınacaksa yüksek vergi dilimi ve vergi tutarları ile karşı karşıya kalabilecektir.

#### **Kâr Payı ve/veya Kâr Avansı Dağıtmak**

Şirketten para alabilmenin bilinen en basit yolu kar dağıtımdır.

Yeni Türk Ticaret Kanunu ve buna paralel çıkarılan kar avansı ile ilgili düzenleme limited ve anonim şirketlerin kar avansı dağıtımının da yasal alt yapısını oluşturmuştur. Ancak yine de iş dünyasında çok tercih edilen bir uygulama değildir. Çünkü kar ya da avans kar dağıtıldığında iki hatta bazen üç aşamalı vergilendirme sözkonusu olabilmektedir.

■ Birinci aşamada çıkan kar şirkette kurumlar vergisine (Yüzde 20) tabi tutulur.

■ İkinci aşamada, kurumlar vergisi sonrası kalan kar ortağa dağıtıldığında yüzde 15'i şirkette stopaja tabi tutulur.

■ Üçüncü aşamada ise ortağın eline geçen kar tutarı ve şirketin ödediği stopaj toplamının yarısı her yıl değişen Menkul Sermaye İradı beyan sınırını aşıyorsa (2012 yılı için 25 bin TL) ortak tarafından ayrıca Gelir Vergi beyannamesi ile beyan edilip, vergi dilimine göre vergilendirilir. Şirketin kestiği stopaj hesaplanan gelir vergisinden mahsup edilir.

Görüldüğü gibi kar veya avans kar dağıtımı KOBİ ölçeğindeki işletmeler için ülkemizde vergisel maliyeti yönünden çok cazip görünmemektedir. Ancak iş yapabilme kolaylığı açısından dünyada ilk sıralarda yer alan bazı ülkelerde kar dağıtımının vergisel yükü çok düşük olmakla birlikte bu ülkeler doğrudan yabancı sermayeyi daha kolay çekebilmektedir.

#### **Şirkete Borçlanarak Para Çekmek**

Ülkemizde özellikle KOBİ'lerde sıklıkla rastlanılan



konulardan biri şirket ortak ya da ortaklarının şirkete borçlanmalarıdır. Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun ilk hali sermaye şirketlerinde ortakların şirkete nakdi ve aynı borçlanmalarını yasaklamakta ve karşılığında adli para cezası öngörmekteydi. Ancak yapılan değişikliklerden sonra ortakların şirkete borçlanabilmeleri iki istisna dışında serbesttir. Bu istisnalar mevcut olduğu halde borçlanmanın cezası üç yüz günden az olmamak üzere adli para cezasıdır.

Ayrıca ortakların aynı borçlanma yasağı da kaldırılmıştır.

Şirket ortaklarının şirketten para çekmelerini engelleyen iki istisna aşağıdaki gibidir:

■ Ortakların sermaye taahhüdünden doğan vadesi gelmiş borçları var ise

■ Şirketin serbest yedek akçeleri ile karlarının toplamı geçmiş yıllar zararlarını karşılamıyorsa.

Bu iki istisnadan biri mevcutsa şirket ortakları şirketlerine borçlanamayacaklardır. Ancak Yeni TTK'nın bu hükmü uygulanırken vergisel düzenlemeler; örtülü sermaye, örtülü kazanç ve transfer fiyatlandırması gibi konular göz ardı edilmemelidir.

Bulduğumuz ekonomik şartlar içerisinde rekabet ve tüketim alışkanlıkları gibi birçok nedenden dolayı KOBİ'lerin üzerinde oluşan kar baskısı, KOBİ'lerin var olabilmeleri için düşük kar oranları ile çalışmalarını zorlamaktadır.

Sonuç olarak KOBİ'lerin günümüzde en büyük sorunlarından biri işletme sermayesi eksikliğidir. Bu nedenle KOBİ ortak veya ortaklarının girişimciliğe başlama aşamasında mali müşavirleri ile birlikte iyi bir finansal planlama yaparak, kendi şahsi ihtiyaçları da dahil tüm nakit akışını bütçelemeleri hem kendileri için hem de işletmelerinin sürekliliği için oldukça önemlidir. Unutulmamalıdır ki; artık ticari hayatta ekonomik faaliyetler olduktan sonra değil, olmadan önce hesap yapan yani PLANLAMA yapanların ayakta kalabildiği bir zamanda yaşamaktayız.

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



## Ticaret

# KOBİ'lerin dünyadaki buluşma platformu

Küresel pazarlarda ve yurt içinde 3 milyondan fazla şirketi tanıtarak, alıcı-satıcı ve tedarikçiyi bir araya getiren Kompass, KOBİ'lerin buluşma platformu konumunda. KOBİ'ler 68 ülkeden, 69 binden fazla detaylı ürüne ulaşabiliyor, ürünlerini ve detaylı tanıtımlarını yapabiliyorlar.



Orhan Çağlayan

Küresel pazarlarda ve yurt içinde 3 milyondan fazla şirketi tanıtarak, alıcı-satıcı ve tedarikçiyi bir araya getiren Kompass, bir anlamda firmaların uluslararası buluşma noktası. 69 bin detaylı ürün ve hizmet sınıflandırma seçeneği ile 26 dilde, tüm dünyada 3 milyondan fazla firma bilgisine ulaşılabilen bir platform aynı zamanda.

Kompass International, 1944 yılında İsviçre'de kurulmuş. Türkiye'deki geçmişi yedi yıl önceye dayanan Kompass'ın ana hedefi Türkiye'deki firmaların uluslararası ticaretine katkı sağlamak, ihracatlarını artırmaları için destek olmak. Kompass hizmetleri yüzde 70 DTM geri ödeme desteği kapsamında. Firmalar bu destekten de faydalanarak dünyada çok yoğun olarak kullanılan ulus-

### 20 bin kullanıcı hedefliyor

Kompass'ın yıllık global cirosunun 1.5 milyar dolara ulaştığını söyleyen Çağlayan, Türkiye'de ise bu yılı 2.5 milyon dolar ciro ile kapatmayı hedeflediklerini belirtiyor. Kompass'ın dünya çapında aylık 17 milyon hit altını ifade eden Çağlayan, Türkiye'de ise üç yılda toplam 50 bin kullanıcıya ulaşmayı planladıklarını bildiriyor. Orhan Çağlayan, Türkiye'de yıl sonuna kadar toplam 20 bin kullanıcıya ulaşmayı hedeflediklerini de sözlerine ekliyor.

Şu an Türkiye'de toplam Kompass kullanıcı sayısı ise 12 ile 13 bin kişi arasında değişiyor. Kompass üyelik web ücreti yıllık 2 bin Euro. Ürün tanıtım hizmeti ise 830 Euro.

lararası ticari tanıtım sistemi Kompass veritabanında, firma profillerini yayımlatabiliyorlar, ürünlerini ve detaylı tanıtımlarını yapabiliyorlar. Böylece 60'dan fazla ülkedeki alıcıların firmalarına ve ürünlerine ulaşmasını sağlayabiliyorlar. Ayrıca bu veri tabanına araştırma aboneliği alarak, kullanıcı şifresi edininip, tüm dünyada aktif pazarlama yapılabilir, dünyadan 3 milyon firmanın bilgisinin yer aldığı bu platform üzerinden potansiyel müşterilere direk ulaşabiliyor.

### 10 kişiden biri geri arıyor

Hedeflerinin Türk şirketlerinin Avrupa ile olan ticaretlerini artırmak olduğunu vurgulayan Kompass Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Orhan Çağlayan, 68 ülkeden üç milyondan fazla firmaya ulaşmanın özellikle KOBİ boyutundaki firmalar için oldukça önemli olduğunu altını çiziyor. Ücretli ve ücretsiz olmak iki çeşit üyelik sistemlerinin bulunduğu dikkat çeken Çağlayan, "Ücretli üyelik sistemimizde üyeler, daha çok ürün sergileyebiliyor. Yaptığımız istatistiklere göre, siteye giren ve o ürüne ilgilenen 10 ziyaretçiden biri, satıcıyı geri arıyor" diyor.

### Sistem nasıl çalışıyor?

Kompass sistemi, alıcılar ve satıcılar arasındaki bağı sınıflandırma sistemi ile sağlamlaştırıyor. Bu sistem, alıcıların ilgilendikleri ürünleri ve servisleri bulmalarını ve satıcıların müşterilerle buluşmalarını sağlıyor. Firma bilgileri, iletişim detayları, var olan ürün ve hizmetler, yönetici isimleri gibi detaylar ile birlikte sunuluyor. Her ülkede uluslararası amaçla, kitaplar, DVD ya da CD ve internet sitesi gibi değişik iletişim yollarıyla yayınlanıyor.

### 26 dilde erişim

Kompass'ın, 69 bin ürün ve hizmeti kapsayan detaylı bir sınıflandırma sistemi bulunuyor. Çağlayan, sistemle ilgili şu bilgileri veriyor:

"Yeni ürünler ve hizmetler, yeni çıkan teknolojileri ve endüstrileri kapsamak amacıyla sisteme ekleniyor. Ayrıntılı sınıflandırma ile firmalar, üretici, distribütör, servis sağlayıcı, ithalatçı ve ihracatçı kategorilerinde yayınlanıyor. İngilizce referans dildir. Ancak indeksleme / sınıflandırma sistemleri 26 dilde erişilebilir durumda. Bu nedenle kullanıcılar ürün ve hizmetleri kendi dillerinde aratabiliyorlar.

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr

# Vergi Takvimi

## Ekim Ayı Mali Yükümlülükler Takvimi

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

## Yurt dışı girişim

# Yurt dışından 20 işbirliği teklifi

**Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)'a eylül ayı içerisinde birçok farklı ülke ve sektörden işbirliği çağrısı geldi. Farklı ülkelere gelen 20 işbirliği teklifini sizler için derledik.**

### ALMANYA

**FİRMA ADI:** Thamhayn & Thamhayn D.O.O.  
**ADRES:** D 85586 Poing  
**Tel:** +49.8121.778 417; **Faks:** +49.8121.778 420;  
Bavyera Eyaleti'ndeki Poing ilçesinde faaliyet gösteren Thamhayn & Thamhayn D.O.O. adlı firmanın, Letonya'daki bir iş ortağı için aylık 2 bin ton beyaz şeker ihraç edebilecek (FOB Riga Limanı) firmalarla bağlantı kurmak istediği bildiriliyor. Söz konusu isteme ilişkin yazı, T.C. Münih Başkonsolosluğu Ticaret Ataşeliği aracılığıyla iletildi. Yazıda ton fiyatının bildirilmesi halinde bir LOI (niyet mektubu) belgesinin düzenlenebileceği ve banka teminatının verilebileceği ifade ediliyor.

### ROMANYA

**FİRMA ADI:** BINCO LACT SRL  
**ADRES:** Str. PLOPILOR 19 Navodari, Navodari, 905700, Constanta / ROMANIA  
**e-mail:** adinabuica@yahoo.com  
Romanya'nın Köstence Eyaleti Str. Plopilor No.19, Navodari adresinde yerleşik Binco Lact SRL şirketinin, günde 20 bin litre işletme kapasitesine sahip 10 bin 250 m2 arsa üzerinde kurulu bin 140 m2'lik süt ürünleri fabrikası ile Köstence eyaletinde bin hektarlık arazisini satışa çıkardığını bildiriyor. Teklif, T.C. Bükreş Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletildi.

### ARJANTİN

**FİRMA ADI:** GRUAS SAN BLAS SA.  
**ADRES:** Colectora Este Km 27.333-B1611GEM - Don Torcuato - Buenos Aires - Arjantin

**YETKİLİ KİŞİ:** Janberk Teber / İhracat Departmanı

**Tel:** +541.4846.7000;

**e-mail:** export2@gsb.com.ar

Arjantinli Gruas San Blas Holding'in gıda şirketi yetkilileri, başta bal, zeytinyağı, soya yağı ve ayçiçeği yağı olmak üzere gıda maddeleri ve şarap ürettiklerini belirterek, tümü organik olan bu ürünlerini Ülkemize de ihraç etmek istediklerini bildiriyorlar.

### YUNANİSTAN

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

**ADRES:** Dodekanisou 23

Thessaloniki - GREECE

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

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

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

**web:** www.grtrchamber.org

Firmanın uzmanlık alanı, veterinerlik ilaç ve ürünleri, veterinerlik klinikleri ve laboratuvarları için cerrahi aletler ve donanımlar, hayvancılıkla ilgili donanımlar ve gıda ürünleri ve hayvancılıkla ilgili genetik uygulamalarda kullanılan ürün ve gereçler ve ayrıca hayvancılık için işaretleme ve kimlik ürünlerinin temsilciliği, ithalatı ve dağıtımınıdır. Firma, evcil hayvanlar ve ötücü kuşlar için yem üreten sertifikalı Türk şirketleri ile bağlantı kurmak ve Yunanistan'da temsilciliğini yapmak istiyor. Teklif, Kuzey Yunanistan Yunan-Türk Odası aracılığıyla gönderildi.

### BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ

**FİRMA ADI:** MAI JAMOUS

**ADRES:** P.O. Box: 8241, Abu Dhabi, UAE

**YETKİLİ KİŞİ:** Mrs. Mai Jamous

**Tel:** +971.2.445 15 28;

**e-mail:** maijamous80@gmail.com

Abu Dabi'de yeni bir mağaza açacak firmanın, Türkiye'den hamileler için giysiler, bebek giysileri, hamile ve bebek araç-gereçleri (havlu, pijama vb.) ithal etmek istediği bildiriliyor. Söz konusu istem, T.C. Abu Dhabi Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletiliyor.





**İSPANYA****FİRMA ADI:** ALTEMA**ADRES:** Bruc, nro. 21, 3º, 1ª. 08010 Barcelona, Spain**YETKİLİ KİŞİ:** Barbara Rednak / Corporate Relations**Tel:** +34.93.186 01 61; **Faks:** +34.93.318 24 61;**web:** www.altema.es

Venezüella, Brezilya ve Çin'de şubeleri bulunan İspanyol mühendislik firmasının Türkiye'de yatırım olanakları arayışı içinde olduğu ve belirtilen üç alanda Türk firmalarıyla ortak girişimde (joint venture) bulunmak istedikleri bildiriliyor. Altyapı ve lojistik ulaşım projeleri: liman, havaalanı, terminaller, sağlık merkezleri, hastaneler, eczaneler, birincil sağlık, ecza depoları, sanayi tesisleri. Enerji ve kaynakları mühendislik: Su yönetimi sanayi ve içme suyu, kentsel katı atıkların yönetimi (USW): geri dönüşüm ve enerji geri kazanımı, fotovoltaiik ve termo-fotovoltaiik, üçüz-üretim (co-trigeneration) sistemleri. Mühendislik işlemleri plastik ve ambalaj sanayi, tekstil ve ayakkabı sanayi.

**KARADAĞ****FİRMA ADI:** ANELA KURPEJOVIĆ**YETKİLİ KİŞİ:** Anela Kurpejovic**e-mail:** Anela.deu@hotmail.com

Karadağlı bir firmanın seçim çalışmalarında kullanılmak üzere acilen 830 adet (başlangıç olarak) 300X140 cm ebatlı bordo renkli polyester masa örtüsü almak istediği bildiriliyor. İstem, T.C. Podgorica Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletili ve firmaya Türkçe mesaj da gönderilebileceği belirtildi.

**BULGARİSTAN****FİRMA ADI:** TURKISH BULGARIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY**ADRES:** 138 V. Levski blvd, Sofia 1504, BULGARIA**YETKİLİ KİŞİ:** Timur Halilov / Executive Director**Tel:** +359.2.945 3955; **Faks:** +359.2.958 1425;**e-mail:** timur.halilov@tbcci.bg; **web:** www.tbcci.bg

Ceviz kırma ve ayıklama hattı olup, ceviz içi üreten Bulgar firmasının, Türkiye'ye ceviz içi satmak istediği bildiriliyor. Teklif, Türk-Bulgar Ticaret ve Sanayi Odası aracılığıyla iletili. Satıcı firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların, 003 / 04.09.2012 referans numarasını belirterek Sofya'da bulunan Türk Bulgar Ticaret ve Sanayi Odası'na başvurmaları gerekiyor.

**RUSYA****FİRMA ADI:** AGROFRUKT LTD.**ADRES:** Naberejniye Çelni, P.O. 69, Tataristan Cumhuriyeti, Rusya Federasyonu**YETKİLİ KİŞİ:** A.A. Turjanskiy**Tel:** +7.8552.445260; **Faks:** +7.8552.445260;**e-mail:** ag-frukt@yandex.ru

Çok sayıda ülkeden meyve ve sebze ithal etmekte olan firmanın, Türkiye'den de meyve ve sebze almak istediği



bildiriliyor. Söz konusu istem, T.C. Kazan Başkonsolosluğu Ticaret Ataşeliği tarafından iletili.

**KOSOVA****FİRMA ADI:** N.T. "TEMA"**ADRES:** Turgut Ozal Nr: 8, Prizren / Kosova**YETKİLİ KİŞİ:** Barış Macun**Tel:** +381.29.230 951;**e-mail:** barismacun@hotmail.com

Balonlu sakız üretimine başlayacak olan firma; içinde dövme hediyesi de bulunan sakız ambalajı üretebilecek firmalarla bağlantı kurmak istiyor.

**MISIR****FİRMA ADI:** Egypt Future For Import and Export**ADRES:** Building No. 2, Qalawun Street, Tanta, El Gharbia, Egypt**YETKİLİ KİŞİ:** Samy Sobhy Ghanem**Tel:** +20.100.0070755; **Faks:** +20.40.3342449;**e-mail:** contact@egy-f.net; **web:** www.egy-f.net

Mısırlı dış Ticaret firması, Türkiye'ye ham pamuk, iplik ve dokuma, madencilik ürünleri ve alaşımlar, demir ve çelik, bakır ve pirinç, yay çeşitleri, fren ve debriyaj balataları, çimento & seramik ve kauçuk satmak istiyor.



# Yurt dışı girişim



## ABD

**FİRMA ADI:** URAZ METAL

**ADRES:** Körfez Mah. Ankara Karayolu Cad. No: 111 K:1/18 İzmit / Kocaeli / TÜRKİYE

**YETKİLİ KİŞİ:** Çiğdem Erçakallı

**Tel:** +90.262.321 23 73; **Faks:** +90.262.321 23 74;

**e-mail:** info@urazmetal.com

MASTRAD LLC adlı ABD firmasının (111 Washington Avenue, Suite 703 Albany, New York, 12210, USA). Türkiye tek ve tam yetkili (exclusive) temsilcisi olan firma, Adriyatik ve Doğu Avrupa ülkelerinden (Hırvatistan, Slovenya, Makedonya, Sırbistan, Bulgaristan ve Yunanistan) hurda metal ( HMS1-HMS2-A3-P&S ) tedarikçiliği yaptıklarını belirterek, Türkiye’de hurda metal almak isteyen firmalarla bağlantı kurmak istediklerini bildiriyor.

## AVUSTURYA

**FİRMA ADI:** B & P Consulting e.U.

**ADRES:** Hieronymus von Beckstraße 38 A-2483 Ebreichsdorf / Austria

**Tel:** +43.2254.74268; **Faks:** +43.2254.74268;

**e-mail:** office@bpconsult.eu; **web:** www.bpconsult.eu

Firma, Dünyanın en gelişmiş biyometrik kimlik doğrulama sistemi olan “Avuç içi Damar Tanıma” sistemi ve diğer güvenlik teknolojisi ürünleri için Türkiye’de temsilci ya da dağıtımçı arıyor. Kontrollü girişler ve/veya zaman kaydı için sahtekarlığa karşı emniyetli el toplardamarı okuyucusu SiPalm formunda teknik bütüncül çözümlerin bulunduğu bildiriliyor. İç ve dış bina güvenliği (örn. ekonomi kuruluşlarının şubeleri, etkinlik merkezleri, alışveriş merkezleri, oteller, depolar), uçak ve deniz limanları, bankalar, IT merkezleri, adli icra kurumları, bakanlıklar, polis, ordu, gemicilik şirketleri, sağlık sistemi vb. alanlarda kullanıldığı belirtilen söz konusu sistem ile ilgili teklif, Avusturya Büyükelçiliği Ticaret Müsteşarlığı aracılığıyla gönderildi.

## POLONYA

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

**ADRES:** Meşrutiyet Caddesi, No: 62 Tepebaşı - İstanbul

**YETKİLİ KİŞİ:** Onur Emül

**Tel:** +90.212.292 2157 / 315;

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

Polonyalı bir KOBİ, üretmiş olduğu makine imalat tezgâhlarının elmas yüzeylerinin parlatılmasına ilişkin teknoloji ve know-how arıyor. Teknolojinin; yüksek frekans MegaHertz lazer uygulaması veya diğer uygulamalardan birini temel alabileceği bildiriliyor. Duyuru, İstanbul Sanayi Odası tarafından gönderildi. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların, 12 PL 62AS 3PWH başvuru numarasını belirterek İstanbul Sanayi Odası’ndan yardım istemeleri gerekiyor.

## İSRAİL

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

**ADRES:** Meşrutiyet Caddesi, No: 62 Tepebaşı - İstanbul

**YETKİLİ KİŞİ:** Onur Emül

**Tel:** +90.212.292 2157 / 315;

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

Yapısında AR-GE merkezi de bulunan bir KOBİ, optik cihazlar üretimi yapıyor. Firma, kalın polimer filmlerinin (1-150 mkm), yüksek kırma /refrakter indislerini (1,7’den fazla) ölçebilecek teknoloji arıyor. Söz konusu teknoloji, rutin ölçüm işlemlerinde kullanılacak. Aranılan teknolojinin, lazer optik ölçüm sistemi (ellipsometrik yöntem) temelli de olabileceği bildiriliyor. Duyuru, İstanbul Sanayi Odası tarafından gönderildi. Söz konusu firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların, 12 IL 80ER 3Q6D başvuru numarasını belirterek İstanbul Sanayi Odası’ndan yardım istemeleri gerekiyor.

## İSVEÇ

**FİRMA ADI:** Avrupa İşletmeler Ağı - İSO

**ADRES:** Meşrutiyet Caddesi, No: 62 Tepebaşı - İstanbul

**YETKİLİ KİŞİ:** Onur Emül







**Tel:** +90.212.292 2157 / 315;

**e-mail:** oemul@iso.org.tr; **web:** www.aia-istanbul.org  
Ayakkabı endüstrisinde çalışmakta olan İsveçli bir KOBİ, ayağın üç boyutlu taranması ve hızlı ortopedik taban ilk örnekleme (prototyping) için bir teknoloji/sistem arıyor. Firmanın, seri üretime uyumlu bir ortopedik taban üretimi süreci kurgulamayı düşündüğü bildiriliyor. Duyuru, İstanbul Sanayi Odası tarafından gönderildi. Söz konusu firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların, 12 SE 67CG 3QBT başvuru numarasını belirterek İstanbul Sanayi Odası'ndan yardım istemeleri gerekiyor.

### HOLLANDA

**FİRMA ADI:** Auto Dismantling Nijs  
**ADRES:** Molenveld 18, 6566 CK Millingen aan de Rijn, The Netherlands  
**YETKİLİ KİŞİ:** Michel Nijs  
**Tel:** +31.481.432 403; **Faks:** +31.481.431 256;  
**e-mail:** verkoop@autodemontage-nijs.nl;  
**web:** www.autodemontage-nijs.nl  
Hurda otomobillerin sökümü üzerine çalışan firma, Türkiye'deki hurda otomobil söküm firmaları, otomobil bakım-onarım firmaları, otomobil mezarlıkları, otomobil satıcıları/bayileri ve ikinci el otomobil yedek parçası satıcıları ile bağlantı kurmak istiyor.

### YUNANİSTAN

**FİRMA ADI:** ETAIRIKI AXIA G.P.  
**ADRES:** 9, Kosma Aitolou, Marousi 15125 Athens - Greece  
**YETKİLİ KİŞİ:** Giannopoulou Konstantina / Partner, Accountant  
**Tel:** +30.210.9625163; **Faks:** +30.210.6197783;  
**e-mail:** e.a@etairikiaxia.gr; **web:** www.etairikiaxia.gr  
Turizm, enerji, grafik sanatlar ve diğer sektörlerden müşterilerine muhasebe, vergilendirme, iş ve stratejik planlama, yatırım projelerinin değerlendirilmesi, şirket varlıklarının değer tespiti, sermaye bulunması, şirket ve diğer kuruluşların yeniden yapılandırılması, insan kaynakları yönetimi, pazarlama planları, bilişim

teknolojileri yönetimi, pazar araştırması ve fonlama programları konularında hizmetler sunan muhasebe, vergi muhasebesi ve danışmanlık şirketi, Türk firmalarıyla bağlantı kurmak istiyor.

### ROMANYA

**FİRMA ADI:** BINCO LACT SRL  
**ADRES:** Str. PLOPILOR 19 Navodari, Navodari, 905700, Constanta / ROMANIA  
**e-mail:** adinabuica@yahoo.com  
Romanya'nın Köstence Eyaleti Str. Plopilor No.19, Navodari adresinde yerleşik Binco Lact SRL şirketinin, günde 20.000 litre işletme kapasitesine sahip 10 bin 250 m2 arsa üzerinde kurulu bin 140 m2'lik süt ürünleri fabrikası ile Köstence eyaletinde bin hektar'lık arazisini satışa çıkardığını bildiriyor. Teklif, T.C. Bükreş Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletildi.

### ABD

**FİRMA ADI:** Avrupa İşletmeler Ağı - İstanbul Sanayi Odası  
**ADRES:** Meşrutiyet Caddesi, No: 62 Tepebaşı - İst.  
**YETKİLİ KİŞİ:** Onur Emül  
**Tel:** +90.212.292 2157 / 315;  
**e-mail:** oemul@iso.org.tr; **web:** www.aia-istanbul.org  
Sektörünün önde gelenleri arasında yer alan Amerikalı bir firma, su arıtma cihazlarında kullanılan filtrelerin ömrünü tamamladığında, filtrenin değiştirilmesi gerektiğini gösterir bir gösterge modeli arıyor. Göstergenin; su miktarını ölçmesi, son filtre değişiminden bu yana geçen süreyi belirtmesi, gıdalarla temasının sağlık açısından problem doğurmaması gibi özelliklere sahip olması bekleniyor. Firmanın, mevcut/önerilen teknolojilerin adaptasyonu ve geliştirilmesi ile ilgili finans desteği de sağlayabileceği bildiriliyor. Duyuru, İstanbul Sanayi Odası tarafından gönderildi. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların, 12 US 87GB 3QC2 başvuru numarasını belirterek İstanbul Sanayi Odası'ndan yardım istemeleri gerekiyor.





# Yurt Dışı Fuar Takvimi Ekim 2012

FUAR ADI	TARİHİ	KONUSU	ÖLKE VE KENT	FUAR ADI	TARİHİ	KONUSU	ÖLKE VE KENT
CODE - Copenhagen Design	01 Eylül 2012	04 Eylül 2012	Mobilya, İç Tasarım	Kopenhag	DANIMARKA		
SIMM INTERNATIONAL FASHION FAIR MADRID	01 Eylül 2012	03 Eylül 2012	Hazır Giyim, Moda	Madrid	İSPANYA		
Japan Jewellery Fair	01 Eylül 2012	03 Eylül 2012	Mücevher	Tokyo	JAPONYA		
Le Gourmet	02 Eylül 2012	05 Eylül 2012	Gurme Uzmanlık Fuarı	Leipzig	ALMANYA		
Creativ Salzburg Herb	02 Eylül 2012	04 Eylül 2012	Hediyelik Eşya, Ev Aksesuarları	Salzburg	AVUSTURYA		
Edat de Mode - BJDRHCA	02 Eylül 2012	05 Eylül 2012	Mücevher	Paris	FRANSA		
Sia Guest 2012	02 Eylül 2012	04 Eylül 2012	Otel Ekipmanları	Rimini	İTALYA		
UZBUILD	02 Eylül 2012	03 Eylül 2012	İnsaat Malzemeleri, Makineleri	Taskent	ÖZBEKİSTAN		
AMICOM 2012	03 Eylül 2012	05 Eylül 2012	Motorlu Araç, İç İletişim, Navigasyon	Leipzig	ALMANYA		
MIDORA Leipzig - Trade Fair for Watches and Jewellery	03 Eylül 2012	05 Eylül 2012	Hediyelik Eşya, Saatler, Mücevherat	Leipzig	ALMANYA		
CIFF - Çin Uluslararası Mobilya Fuarı	03 Eylül 2012	06 Eylül 2012	Mobilya	Guangzhou	ÇİN		
PREMIERE CLASSE - FASHION ACCESSORIES SHOW	03 Eylül 2012	06 Eylül 2012	Moda aksesuarları	Paris	FRANSA		
Prêt-à-Porter Paris	03 Eylül 2012	06 Eylül 2012	Bayan Giyim ve Aksesuar	Paris	FRANSA		
WHO'S NEXT - International Fashion Show	03 Eylül 2012	06 Eylül 2012	Giyim, Moda	Paris	FRANSA		
FATEX	04 Eylül 2012	06 Eylül 2012	Tekstil ve Makinalar	Paris	FRANSA		
PRINTOR European Jewellery Fair	04 Eylül 2012	05 Eylül 2012	Mücevher	Lyon	FRANSA		
ILU - International Jewellery London	04 Eylül 2012	07 Eylül 2012	Hediyelik Eşya, Saatler, Mücevherat	Londra	İNGİLTERE		
Speciality & Fine Food Fair	04 Eylül 2012	06 Eylül 2012	Gıda	Londra	İNGİLTERE		
SCANDINAVIAN TECH FAIR WITH MACH. TOOLS	04 Eylül 2012	06 Eylül 2012	Mekanik Ambalajlama, paketlenme tekn.	Stockholm	İSVİÇRE		
GASSUF	04 Eylül 2012	06 Eylül 2012	Gaz	Moskova	RUSYA		
26th EU PVSEC 2012	05 Eylül 2012	08 Eylül 2012	Güneş Enerjisi	Hamburg	ALMANYA		
APPLAS	05 Eylül 2012	08 Eylül 2012	Plastik ve Kauçuk İşleme	Shanghai	ÇİN		
Collection Premiere Moscow	05 Eylül 2012	08 Eylül 2012	Hazır Giyim, Moda	Moskova	RUSYA		
19.BUDPRAGRES'2012	06 Eylül 2012	09 Eylül 2012	İnsaat Malzemeleri ve Makineleri	Minsk	BELARUS		
The 2012 China (Qinghai) Int. Halal Food&Products Fair	06 Eylül 2012	08 Eylül 2012	Helal Gıda Ürünleri	Qinghai	ÇİN		
PLAISANCE-International Cannes Boat and Yacht Show	06 Eylül 2012	11 Eylül 2012	Lüks Tekne ve Bot Sektörü	Nice/Cannes	FRANSA		
JOG SALT EX	06 Eylül 2012	08 Eylül 2012	Park,Spor Alanları Ekipmanları	Windsor	İNGİLTERE		
Aqua-Therm Almaty	06 Eylül 2012	09 Eylül 2012	Isıtma,Suğutma	Almaty	KAZAKİSTAN		
Kazbuild Autumn	06 Eylül 2012	09 Eylül 2012	Yapı İnşaat	Almaty	KAZAKİSTAN		
INTERTEXTILE BALTIMORE	06 Eylül 2012	08 Eylül 2012	Tekstil ve giyim makineleri,deri işl.	Riga	LETONYA		
ITTECH	06 Eylül 2012	08 Eylül 2012	Tarım, hayvancılık, gıda ve ilaç işl.	Karacı	PAKİSTAN		
CPM MOSKOVA	06 Eylül 2012	09 Eylül 2012	Hazır Giyim, Moda	Moskova	RUSYA		
SEMA - Specialty Equipment Market Association	07 Eylül 2012	10 Eylül 2012	Otomotiv	Las Vegas	ABD		
GDS	07 Eylül 2012	09 Eylül 2012	Deri, deriden eşya, ayakkabı	Düsseldorf	ALMANYA		
AFEX 2012	07 Eylül 2012	10 Eylül 2012	Gıda Malzemeleri, Gıda	Manila	FİLİPİNLER		
Boat&Yacht Show	07 Eylül 2012	12 Eylül 2012	Yat-Tekne	Cannes	FRANSA		
Premium Sourcing	07 Eylül 2012	08 Eylül 2012	Tekstil, Moda, Hediyelik Eşya	Paris	FRANSA		
MoldMEDIZIN & MoldDENT	07 Eylül 2012	10 Eylül 2012	Tıbbi Teknoloji, Sağlık, Eczaçılık	Kişinev	MOLDOVA		
MiningWorld Russia	07 Eylül 2012	11 Eylül 2012	Madençilik, Jeezeli, Dökümcülük	Moskova	RUSYA		
coffeena	08 Eylül 2012	10 Eylül 2012	Yıyecek-İçecek Ekipmanları	Köln	ALMANYA		
Ev/Vend/coffeena	08 Eylül 2012	10 Eylül 2012	Kahve, Kahve Makineleri ve Ürünleri	Köln	ALMANYA		
China International Auto Parts Expo 2012	08 Eylül 2012	10 Eylül 2012	Otomotiv Yan Sanayi	Pekin	ÇİN		
SANA - International Exhibition of Natural Products	08 Eylül 2012	11 Eylül 2012	Sarıya, mobilya, iç dizayn	Bologna	İTALYA		
INTERSTROYEXPO	08 Eylül 2012	11 Eylül 2012	Yapı Teknolojileri ve Makineleri	St.Peters.	RUSYA		
China Laidhou International Store Fair	09 Eylül 2012	11 Eylül 2012	Doğatlas,Memer Fuarı	Laidhou	ÇİN		
GRAINTECH INDIA 2012	09 Eylül 2012	10 Eylül 2012	Makine ve Ekipmanları	Bangalore	HİNDİSTAN		
BEYOND BEAUTY	10 Eylül 2012	12 Eylül 2012	Kozmetik,güzellik ve kişisel bakım	Paris	FRANSA		
Electra Mining	10 Eylül 2012	14 Eylül 2012	Madençilik	Johannesburg	G.AFRİKA		
Palakss-3-International Jewellery Exhibition	10 Eylül 2012	14 Eylül 2012	Kuyumculuk	Vicenza	İTALYA		
JUNNEX MOSCOW Jewellery Wholesale Fair	10 Eylül 2012	14 Eylül 2012	Mücevherat	Moskova	RUSYA		
POWTECH 2012	11 Eylül 2012	13 Eylül 2012	Uluslararası Mekanik İşleme Tekn.	Nürnberg	ALMANYA		
StoneTech	11 Eylül 2012	12 Eylül 2012	Yapı Teknolojileri ve Makineleri	Shanghai	ÇİN		
British Bredal Exhibition	11 Eylül 2012	13 Eylül 2012	Evlilik Giyim ve Moda	Harrogate	İNGİLTERE		
Food, Hotel & Hospitality Arabia - FHHA	11 Eylül 2012	14 Eylül 2012	Gıda, Yıyecek ve İçecek, Otel Ekip.	Riyad	S.ARAPİSTAN		
Domtex Middle East	12 Eylül 2012	14 Eylül 2012	Tekstil, Kumaş ve Ev Tekstili	Dubai	BAE		
Cosmeeting (within Beyond Beauty Paris)	12 Eylül 2012	15 Eylül 2012	Kozmetik	Paris	FRANSA		
CAITME	12 Eylül 2012	14 Eylül 2012	Tekstil Makinaları	Taskent	ÖZBEKİSTAN		
PakFood	12 Eylül 2012	15 Eylül 2012	Gıda Paketleme	Poznan	POLONYA		
PakTech	12 Eylül 2012	15 Eylül 2012	Makine Ekipman	Poznan	POLONYA		
MIAMI HOSPITALITY DESIGN 2012	13 Eylül 2012	14 Eylül 2012	Hastane Mobilyaları, Ofis Eşyaları	Miami	ABD		
BHE - Int. Healthcare Exhibition	13 Eylül 2012	15 Eylül 2012	Medikal, Hastahane ve Eczaçılık	Bakü	AZERBAJYAN		
INDIGO Home Edition	13 Eylül 2012	15 Eylül 2012	Tekstil Dizayn, Ev Tekstili, Döşemelik	Brüksel	BELÇİKA		
INDIGO Fashion edition	13 Eylül 2012	15 Eylül 2012	Tekstil Dizayn, Tekstil, Kumaş	Paris	FRANSA		
RWM - Recycling and Waste Management Exhibition	13 Eylül 2012	15 Eylül 2012	Geril dönüşüm sanayi	Birmingham	İNGİLTERE		
DSEI	13 Eylül 2012	16 Eylül 2012	Savunma Teknolojisi	Londra	İNGİLTERE		
SALON NAUTICO DE MADRID	13 Eylül 2012	20 Eylül 2012	Yatılık	Madrid	İSPANYA		
MILANOUNICA	13 Eylül 2012	15 Eylül 2012	Tekstil, Kumaş, Ev Tekstili	Milano	İTALYA		
MODA IN TESSUTO & ACCESSORI	13 Eylül 2012	15 Eylül 2012	Tekstil ve Hazır Giyim Aksesuarları	Milano	İTALYA		
ROOMS	13 Eylül 2012	15 Eylül 2012	Tekstil, Hazır Giyim, Ayakkabı, Deri,	Tokyo	JAPONYA		
IEAS - INT. ELECTRIC & AUTOMATION SHOW	13 Eylül 2012	16 Eylül 2012	Elektrik-Elektronik	Bükreş	ROMANYA		
HOUSEHOLD	13 Eylül 2012	16 Eylül 2012	Ev ve Mutfak Gereçleri, Züccaciye	Moskova	RUSYA		
Comtrans	13 Eylül 2012	17 Eylül 2012	Ulaşım araçları ve Aksesuarları	Moskova	RUSYA		
KIEV FASHION	13 Eylül 2012	16 Eylül 2012	Moda Fuarı	Kiev	UKRAYNA		
FURNITURE CHINA	14 Eylül 2012	19 Eylül 2012	Mobilya ve Ev Dekorasyonu	Sangay	ÇİN		
IMPA 2012	14 Eylül 2012	15 Eylül 2012	Gemiler, İç İletişim, Navigasyon	Londra	İNGİLTERE		
ININDEX 2012	14 Eylül 2012	17 Eylül 2012	Mobilya ve Dekorasyon	Doha	KATAR		
Mining World Central Asia (formerly Kazmin/Kazmet)	14 Eylül 2012	16 Eylül 2012	Madençilik, Jeezeli, Dökümcülük	Almaty	KAZAKİSTAN		
Digital Communications Kazakhstan	14 Eylül 2012	16 Eylül 2012	Dijital Komünikasyon, Bilgi Teknolojileri	Astana	KAZAKİSTAN		
CONSTRUCTION - 19th Specialized Expo	14 Eylül 2012	16 Eylül 2012	Yapı ve İnşaat	Primorski	RUSYA		
Futura	15 Eylül 2012	18 Eylül 2012	Tüketici Elektroniği-Elektronik	Salzburg	AVUSTURYA		
CHINA COMPOSITES EXPO 2012	15 Eylül 2012	17 Eylül 2012	Kompozit Karbon Fiber	Pekin	ÇİN		
PAPERWORLD CHINA	15 Eylül 2012	17 Eylül 2012	Kağıt Ürünleri, Ofis Ekipmanları	Shanghai	ÇİN		
IBERJOYA	15 Eylül 2012	19 Eylül 2012	Hediyelik Eşya, Saatler, Mücevherat	Madrid	İSPANYA		
InterMedPharm Uzbekistan'2012	15 Eylül 2012	17 Eylül 2012	Sağlık, İlaç	Taskent	ÖZBEKİSTAN		
DBA (Designers and Agent)	16 Eylül 2012	18 Eylül 2012	Hazır Giyim	New York	ABD		
CASPIAN TECH.FOR ENVIRONMENT 2012	16 Eylül 2012	18 Eylül 2012	Katı Atık, Antitma	Bakü	AZERBAJYAN		
MUSIKMESSE	17 Eylül 2012	20 Eylül 2012	Müzik Aletleri	Frankfurt	ALMANYA		
INTERBOOT - Int. Water Sports Exhibition	17 Eylül 2012	25 Eylül 2012	Gemi İnşaa Sanayi	Friedrichs	ALMANYA		
GOGIE	17 Eylül 2012	22 Eylül 2012	Yat,Endüstriyel yağlar,Teknoloji yağları	Tiblis	GÜRCİSTAN		
FASHION COTERIE	18 Eylül 2012	20 Eylül 2012	Hazır Giyim, Moda ve Aksesuar	New York	ABD		
INTERSOLAR	18 Eylül 2012	20 Eylül 2012	Enerji	Münih	ALMANYA		
IWA & OutdoorClassics	18 Eylül 2012	20 Eylül 2012	Spor Malzemeleri	Nürnberg	ALMANYA		
AMB	18 Eylül 2012	22 Eylül 2012	Uluslararası Metal İşleme Fuarı	Stuttgart	ALMANYA		
Husum Windenergy	18 Eylül 2012	22 Eylül 2012	Rüzgar Enerjisi	Husum	ALMANYA		
Inmotrans	18 Eylül 2012	21 Eylül 2012	Bayıl Tasımaçılık	Berlin	ALMANYA		
IMES	18 Eylül 2012	21 Eylül 2012	Tıbbi Teknoloji, Sağlık, Eczaçılık,	Seul	G.KÖRE		
MIPEL - International Leather Goods Market	18 Eylül 2012	21 Eylül 2012	Deri Ürünleri ve Aksesuarları	Milano	İTALYA		
JAPAN HOME & BUILDING SHOW	18 Eylül 2012	21 Eylül 2012	Yapı Teknolojileri ve Makineleri	Tokyo	JAPONYA		
4th Azerbaijan Regional Construction Exhibition	19 Eylül 2012	21 Eylül 2012	İnşaat	Bakü	AZERBAJYAN		
JGF September Hong Kong Jewellery and Gem Fair	19 Eylül 2012	25 Eylül 2012	Hediyelik Eşya, Saatler, Mücevherat	Hong Kong	ÇİN		
September Hong Kong Jewellery & Gem Fair	19 Eylül 2012	25 Eylül 2012	Değerli Maden ve Mücevherat	Hong Kong	ÇİN		
Hong Kong International Jewellery and Gem Fair	19 Eylül 2012	25 Eylül 2012	Mücevher	Hong Kong	ÇİN		
IMTEX	19 Eylül 2012	20 Eylül 2012	Metal İşleme Makinaları	Bangalore	HİNDİSTAN		
JEWELLERY INDUSTRY	19 Eylül 2012	20 Eylül 2012	Mücevher	Moskova	RUSYA		
SAUDI AGRICULTURE	19 Eylül 2012	22 Eylül 2012	Tarım,orman, Bahçe, Üzümçüculük	Riyad	S.ARAPİSTAN		
IAA - 64th Commercial Vehicles International Motor Show	20 Eylül 2012	22 Eylül 2012	Otomotiv Fuarı	Frankfurt	ALMANYA		
WESTAZBUILD	20 Eylül 2012	22 Eylül 2012	İnşaat	Bakü	AZERBAJYAN		
Le Cuir à Paris	20 Eylül 2012	22 Eylül 2012	Deri, Deri Ürünleri, Ayakkabı	Paris	FRANSA		
MOD'AMONT	20 Eylül 2012	22 Eylül 2012	Tekstil, kumaş, ev tekstili, Moda Aks.	Paris	FRANSA		
ZOOM BY FATEX	20 Eylül 2012	22 Eylül 2012	Hazır Giyim, Deri ve Aksesuarları	Paris	FRANSA		
CEOSAE 2012	20 Eylül 2012	24 Eylül 2012	Seramik	Bologna	İTALYA		
AgriTek Uzbekistan	20 Eylül 2012	22 Eylül 2012	Tarım, Hayvancılık	Taskent	ÖZBEKİSTAN		
NEVA International Shipping Exhibition and Conference	20 Eylül 2012	23 Eylül 2012	Denizcilik, Gemi Yapımı, Liman ve Enerji	Saint Petersburg	RUSYA		
REHACARE INTERNATIONAL	21 Eylül 2012	24 Eylül 2012	Rehabilitasyon ve İletişim, Medikal Tekn.	Düsseldorf	ALMANYA		
ENERGY & MINING INDONESIA SERIES	21 Eylül 2012	24 Eylül 2012	Enerji ve Madençilik	Cakarta	ENDONEZYA		
Renewable Energy Indonesia	21 Eylül 2012	24 Eylül 2012	Yenilenebilir Enerji, Elektrik	Cakarta	ENDONEZYA		
MINING INDONESIA	21 Eylül 2012	24 Eylül 2012	Madençilik, Yer Ölçüm	Cakarta	ENDONEZYA		
Electric Indonesia	21 Eylül 2012	24 Eylül 2012	Enerji, Elektrik-Elektronik	Cakarta	ENDONEZYA		
Monaco International	21 Eylül 2012	24 Eylül 2012	Yat-Tekne	Monaco	FRANSA		
Kazcomak	21 Eylül 2012	23 Eylül 2012	İş,İnşaat ve Maden Makineleri	Almaty	KAZAKİSTAN		
Consumexpo	21 Eylül 2012	23 Eylül 2012	Ev Ürünleri, Diğün Moda ve Aksesuar	Moskova	RUSYA		
CASA & DECORACAO SHOW	22 Eylül 2012	25 Eylül 2012	Ev Tekstili, Eşyaları ve Dekorasyonu	Sao Paulo	BREZİLYA		
Sweets & Snacks China	22 Eylül 2012	24 Eylül 2012	Gıda ve İçecek	Sangay	ÇİN		
100 % Design London- The Interior Design Exhibition	22 Eylül 2012	25 Eylül 2012	Mobilya ve Ev Tekstili	Londra	İNGİLTERE		
MILANO MODA DONNA	22 Eylül 2012	28 Eylül 2012	Moda, Kadın Hazır Giyim	Milano	İTALYA		
IDEX/NEOCON Canada 2012	22 Eylül 2012	23 Eylül 2012	Mobilya, İç Dekorasyon	Toronto	KANADA		
KAZBUILD SPRING 2012	22 Eylül 2012	25 Eylül 2012	İnşaat	Almaty	KAZAKİSTAN		
REHABILITACJA	22 Eylül 2012	24 Eylül 2012	Medikal Teknoloji,Sağlık ve Eczaçılık	Lodz	POLONYA		
IAA - International Motor Show Commercial Vehicles	23 Eylül 2012	30 Eylül 2012	Otomotiv, Ticari Araçlar, Motorsiklet	Hannover	ALMANYA		
Mil Milano prêt-à-porter	23 Eylül 2012	26 Eylül 2012	Moda, Hazır Giyim	Milano	İTALYA		
IPM DUBAI	24 Eylül 2012	26 Eylül 2012	Tarım, Bağıcılık, Bahçe Teknolojileri	Dubai	BAE		
INMEX 2012	24 Eylül 2012	26 Eylül 2012	İnternational Denizcilik Fuarı	Mumbai	HİNDİSTAN		
WHITE MILANO	24 Eylül 2012	26 Eylül 2012	Tasarım, Moda ve Hazır Giyim	Milano	İTALYA		
Boilers and Burners	24 Eylül 2012	29 Eylül 2012	Metal İşleme Makina ve Tekn.	St.Petersburg	RUSYA		
CIT 10.1MT SHOW OF CONSTRUCTION EQUIPMENT TECH.	24 Eylül 2012	29 Eylül 2012	İnşaat ve Yapı Teknolojileri	Moskova	RUSYA		
Security Essen	25 Eylül 2012	28 Eylül 2012	Güvenlik	Essen			

# Yurt İçi Fuar Takvimi Ekim-Kasım 2012

FUAR ADI	BASLANGIÇ	BİTİŞ	KONUSU	YERİ
İstanbul Jewelry Show Ekim 2012	29 Eylül 2012	02 Ekim 2012	35.İstanbul Uluslararası Mücevherat, Saat ve Malzemeleri Fuarı; Her Türü Değerli ve Yan Değerli Metalden Mamul Takılar, Değerli Yan Değerli Sentetik Taşlar, Inciler, Yazlık Aksesuar	İstanbul
TATEF 2012	02 Ekim 2012	07 Ekim 2012	14.Uluslararası Metal İşleme ve Teknolojileri Fuarı: CNC Takım Tezgahları Kesici ve Tutucu Takımlar, CAD-CAM, Saç İşleme Makinesi, Yüze İşleme Tekn.	İstanbul
MAKTEK AVRASYA 2012	02 Ekim 2012	07 Ekim 2012	3.Takım Tezgahları, Metal İşleme Makineleri, Kaynak, Kesme, Delme Teknolojileri, Kalite Kontrol ve Test Çihazları Fuarı	İstanbul
Aysaf 9. Uluslararası Ayakkabı Yan Sanayi Fuarı	03 Ekim 2012	06 Ekim 2012	Ayakkabı Yan Sanayi Ürünleri, Aksesuar, Deri, Suni Deri, Taban, Tekstil, Makineler, Kurum Müessesilikleri ve Dergiler	İstanbul
19.Van-Asya İpekçilik San. ve Tic. Tedarikçileri F.	03 Ekim 2012	07 Ekim 2012	Mobilya, Gıda ve Gıda Ürünleri, Otomotiv, Dayanıklı Tüketim, Bilişim, Hizmet, İnsanat Yapı, Tekstil, Elektronik	Van
Marathon Expo 2012	04 Ekim 2012	06 Ekim 2012	Spor Tesisi Teknolojileri ve Spor Ekipmanları, Spor Tekstili ve Aksesuarları, Fitness ve Kondisyon Aletleri, Sporcu Destek Ürünleri, Spor Çihazları	İstanbul
5.Toyzeria Oyuncak Lisans, Oyun Ve Oyun Ekip.	04 Ekim 2012	07 Ekim 2012	Oyun Ve Oyuncak Çeşitleri, Elektronik Oyuncaklar, Eğlence Araçları, Masa Oyunları, Spor Oyun Alanları, Araçları Ve Lisans Firmaları.	İstanbul
Ortadoğu İnşaat Fuarı 2012 (4)	04 Ekim 2012	07 Ekim 2012	Yapı Malzemeleri, Yapı Teknolojileri, Doğal Gaz, Isıtma, Soğutma, Havalandırma, Isı ve İnsanat Makineleri	Diyarbakır
Ortadoğu 3.Belediye İhtiyaçları Fuarı 2012	04 Ekim 2012	07 Ekim 2012	Yol, Temizlik ve İş Makineleri, Atık Yönetimi, Belediye, İhtiyaç Gereçleri, Yol, Geri Dönüşüm, Park Bahçe Kant Mobilya, Spor Tesisleri	Diyarbakır
Fethiye Yapı, Tarım ve Sanayi Fuarı 2012	04 Ekim 2012	07 Ekim 2012	Mobilya, İklimlendirme, Gıda ve Gıda Ürünleri, Otomotiv, Dayanıklı Tüketim Malları, Bilişim, Hizmet, Yapı, Tarım Ürünleri Ekipmanları	Muşla
Mersin Logistics -5.Lojistik ve Transport Fuarı	04 Ekim 2012	07 Ekim 2012	Taşınaklık, Lojistik Depolama, İstifleme Makineleri, Ambalaj Makine ve Ekipmanları, Tarım Sistemleri	Mersin
SAM-TARIM	04 Ekim 2012	07 Ekim 2012	Samsun Tarım-Hayvancılık Zirai Donatım ve Gıda Fuarı: Traktör ve Ekipmanları, Tohum, Gübre, Çiçek, Organik Tarım, Sera, Sulama, İlaçları, Su Ürünleri, Hayvancılık	Samsun
İFTY Yurt Dışı Eğitim Fuarları	06 Ekim 2012	07 Ekim 2012	Yurtdışı Eğitim Seçenekleri, Üniversiteler, Dil Okulları, Kolejer, Eğitim Kurumları, Konsolosluklar, Vakıflar	İstanbul
Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları	09 Ekim 2012	09 Ekim 2012	Yurtdışı Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yabancı Dil, Yaz Okulu, Lise Eğitimi	İzmir
1.Karadeniz Doğalgaz Fuarı	09 Ekim 2012	14 Ekim 2012	Doğalgaz, Isıtma, Soğutma, Yalıtım, Havalandırma, Güneş Enerjisi, Vana, Tesilat	Trabzon
İFTY Yurt Dışı Eğitim Fuarları	10 Ekim 2012	10 Ekim 2012	Yurtdışı Eğitim Seçenekleri, Üniversiteler, Dil Okulları, Kolejer, Eğitim Kurumları, Konsolosluklar, Vakıflar	İzmir
Adana 6.Mobilya - Dekorasyon Fuarı 2012	10 Ekim 2012	14 Ekim 2012	Mobilya, Dekorasyon, Aydınlatma, Züccaciye, Ev Tekstili, Bahçe Mobilyaları, Ev Elektronikleri, Aksesuarlar	Adana
MODEF EXPO 2012 Mobilya ve Dekorasyon F.	10 Ekim 2012	14 Ekim 2012	Modern, Klasik ve Modüler Mobilya Yemek ve Yatak Odası Grupları, Sandalye Bebeği ve Genç Odası, Mobilya Aksesuarları	Bursa
Türkiye'de Mobilya ve Dekorasyon Fuarı 2012	10 Ekim 2012	14 Ekim 2012	Ev Mobilyaları, Bebeği ve Genç Odaları, Mutfak, Banyo Dolapları ve Aksesuarları, Ofis Mobilyaları, Aksesuarları, Ev Tekstili Ürünleri	Ankara
Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları	11 Ekim 2012	11 Ekim 2012	Yurtdışı Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yabancı Dil, Yaz Okulu, Lise Eğitimi	Ankara
TURKCHEM Chem Show Eurasia 2012	11 Ekim 2012	14 Ekim 2012	Ham ve Yardımcı Madde, Kimyasallar, Laboratuvar Kimyasalları ve Enstrümantasyon Ürünleri, Kimya Sanayi Makineleri ve Ekipmanları, Su Sertifikasyonu, Anritma, Ambalaj, Gen Dönüşüm, Ölçüm - Kontrol,	İstanbul
MÜSİAD 2012 14.Müsiad Ticaret Fuarı	11 Ekim 2012	14 Ekim 2012	Makine ve Makine Ekipmanları, İnşaat - İnşaat Malzemeleri Ve Mobilya, Tekstil Ve Hazır Giyim, Gıda Ürünleri İçecek Ve Ambalaj	İstanbul
1.Fruitech Meyvecilik Fuarı	11 Ekim 2012	14 Ekim 2012	Alet ve Makine, Bitki Besleme, Zirai İlaç, Depolama Ürünleri, Lojistik, Fidan, Meyve	Mersin
1.Citrotech Naranciyeli Fuarı	11 Ekim 2012	14 Ekim 2012	Alet ve Makine, Bitki Besleme, Zirai İlaç, Depolama Ürünleri, Lojistik, Fidan, Meyve	Mersin
18.Uluslararası Yapı Fuarı İzmir 2012	11 Ekim 2012	14 Ekim 2012	Hizmetler, Altyapı, Kaba Yapı, Bitirme İşleri, Tesilat, Elektrik-Elektronik, Bina Donanımı, Mutfak-Banyo, Çevre Düzenleme	İzmir
SAM-SIDA Samsun Gıda ve Teknolojileri Fuarı	11 Ekim 2012	14 Ekim 2012	Gıda Ürünleri, Gıda Teknolojileri, Gıda İşleme ve Paketleme Ekipmanları, İçecek Teknolojileri ve Endüstrisi	Samsun
Dünya MBA ve Yüksek Lisans Fuarı	13 Ekim 2012	13 Ekim 2012	Yurtdışı MBA Ve Yüksek Lisans Eğitim İmkanları	İstanbul
Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları	13 Ekim 2012	14 Ekim 2012	Yurtdışı Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yabancı Dil, Yaz Okulu, Lise Eğitimi	İstanbul
Ağaç İşleme Makinesi 2012	13 Ekim 2012	17 Ekim 2012	Ağaç İşleme Makineleri, Kurutucular, Mobilya İmal Makine ve Tezgahları, Presler, Toz Emme Üniteleri, Kesici Takımlar, Elektrikli Mekanik El Aletleri, Ağaç Kesme Makineleri	İstanbul
INTERMOB 2012	13 Ekim 2012	17 Ekim 2012	15.Uluslararası Mobilya Yan Sanayi, Aksesuarları Orman Ürünleri ve Ahşap Teknolojisi: Mobilya Yan Sanayi ve Aksesuarları	İstanbul
İFTY Yurtdışı Eğitim Fuarları	14 Ekim 2012	14 Ekim 2012	Yurtdışı Eğitim Seçenekleri, Üniversiteler, Dil Okulları, Kolejer, Eğitim Kurumları, Konsolosluklar, Vakıflar	Ankara
32.Coaltrans Dünya Kömür Fuarı ve Konferansı	14 Ekim 2012	16 Ekim 2012	Kömür Madenciliği, Tünel Karayolu Sistemleri, Kumlama ve Sondaj, Yer altı Havalandırma ve Sondaj, pompa İstasyonu ve Enerji Santralleri, Gaz Giderme ve Kontrol Sistemleri, İşçi Koruma ve Sağlık	İstanbul
İFTY Yurt Dışı Eğitim Fuarları	15 Ekim 2012	15 Ekim 2012	Yurtdışı Eğitim Seçenekleri, Üniversiteler, Dil Okulları, Kolejer, Eğitim Kurumları, Konsolosluklar, Vakıflar	Adana
Natural Stone 2012	16 Ekim 2012	19 Ekim 2012	9.Uluslararası Mermer, Doğal Taş Ürünleri ve Teknolojileri Fuarı: Mermer Granit Traverten ve Doğal Taşlar	İstanbul
Ortadoğu Mobilya ve Dekorasyon Fuarı 2012 (4)	17 Ekim 2012	21 Ekim 2012	Mobilya, Dekorasyon Üniteleri, Aksesuarlar, Züccaciye, Beyaz Eşya	Diyarbakır
Ortadoğu Moda Fuarı 2012 (4)	17 Ekim 2012	21 Ekim 2012	Kadın, Erkek, Çocuk Giyim, İç Giyim, Çorap, Deri, Çanta, Ayakkabı ve Giyim Aksesuarları	Diyarbakır
Ortadoğu Gıda Gıda-Tek Fuarı 2012 (4)	17 Ekim 2012	21 Ekim 2012	Gıda ve İçecek Ürünleri, Gıda İşleme Teknolojileri, Unlu Mamuller, Soğutucular, Depolama, Paketleme ve Mağaza Market Ekipmanları	Diyarbakır
BOAT SHOW 2012	17 Ekim 2012	22 Ekim 2012	31.Uluslararası İstanbul Boat Show Fuarı: Motor ve Yelkenli Tekneler, Motor ve Motor Ekipmanları, Marin Ekipmanları, Tüketici Ürün ve Aksesuar ve Hizmetleri,	İstanbul
Golden Horn Boat Show İstanbul	17 Ekim 2012	22 Ekim 2012	Motor ve Yelkenli Tekneler, Motor ve Motor Ekipmanları, Marin Ekipmanları, Tüketici Ürün ve Aksesuar ve Hizmetleri,	İstanbul
8. Türkiye Çağrı Merkezi Fuarı	18 Ekim 2012	19 Ekim 2012	Telekomünikasyon Alet Yapsı, Çağrı Merkezleri, Yazılım, Donanım, Danışmanlık, Ürün, Dış Kaynak Kullanımı	İstanbul
20.Uluslararası Yapex	18 Ekim 2012	21 Ekim 2012	İnşaat Ekipmanları, Yapı Kimyasalları, Duvar-Çeçhe Kaplamaları, Asansörler, Elektrik Malzemeleri, Yalıtım, Doğal Taşlar, Banyo-Mutfak Ürünleri	Antalya
9.Yapex Tadilat Fuarı	18 Ekim 2012	21 Ekim 2012	Çatı örtüleri, Çeçhe Kaplama Malzemeleri, Doğal Taşlar, Güneş Enerji Sistemleri	Antalya
9.Yapex Window Fuarı	18 Ekim 2012	21 Ekim 2012	Pencere-Kapı Sistemleri, Panjur Sistemleri, Otomatik Kapılar, Bariyerler, Güneş Kınclar	Antalya
5.Yapex Seramik & Banyo Fuarı	18 Ekim 2012	21 Ekim 2012	Seramik Karolar, Akıllık Banyo Ürünleri, Saunalar, Banyo Ammatörleri, Mutfak Mobilyaları, Vitriyefi Ürünleri ve Aksesuarlar	Antalya
Anlaş Hotelex	01 Kasım 2012	03 Kasım 2012	4.Uluslararası Sağlık Spa&Wellness, Talasso, Termal ve Medikal Turizm Fuarı:Sağlık Kuruluşları, Sigorta Şirketleri, Termal, Spa&Holleri, Estetik ve Güzellik Merkezleri ve Ekipmanları, Sağlıkli Yaşam Ürünleri	Antalya
Anlaş SportTurkey- Spor Turizmi Fuarı	01 Kasım 2012	03 Kasım 2012	Acentalar, Oteller, Spor Ekipmanları, Federasyonlar, Spor Kulüpleri, Sağlık Kuruluşları	Antalya
OTO SHOW 2012	02 Kasım 2012	11 Kasım 2012	Otomobil ve Aksesuarları	İstanbul
İstanbul Autoshow 2012	02 Kasım 2012	11 Kasım 2012	Otomobil Ticari Araç, Aksesuar	İstanbul
Edufairs Yurtdışı Eğitim Fuarları	04 Kasım 2012	04 Kasım 2012	Yurtdışı Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yaz Okulu ve Yabancı Dil Eğitimleri	Ankara
Edufairs Yurtdışı Eğitim Fuarları	06 Kasım 2012	06 Kasım 2012	Yurtdışı Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yaz Okulu ve Yabancı Dil Eğitimleri	Adana
Adana 6.Sera-Bahçe Fuarı 2012	07 Kasım 2012	11 Kasım 2012	Seraçlık, Bahçecilik, Fidanlık, Tohumculuk, Çiçekçilik	Adana
Adana 6.Tarım Fuarı 2012	07 Kasım 2012	11 Kasım 2012	Tarım, Hayvancılık, Tavukçuluk, Sığır Endüstrisi	Adana
Manisa 6.Tarım Gıda ve Hayvancılık Fuarı	07 Kasım 2012	11 Kasım 2012	Tarımsal Mekanizasyon, Zirai İlaçlar, Gübre, Tohum, Fide, Fidan, Seraçılık, Gıda, Hayvancılık, Yem	Manisa
K.MOB 2012 Kayseri 2.Mobilya Fuarı	07 Kasım 2012	11 Kasım 2012	Mobilya, Aksesuarlar, Dekorasyon Üniteleri, Mutfak ve Banyo Mobilyaları, Aydınlatma, Hat, Mimari Bülörlar, İlgili Yayınlar	Kayseri
Edufairs Yurtdışı Eğitim Fuarları	08 Kasım 2012	08 Kasım 2012	Yurtdışı Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yaz Okulu ve Yabancı Dil Eğitimleri	İzmir
EGETEKS	8 Kasım 2012	11 Kasım 2012	Tekstil, Konfeksiyon Aksesuarları, Kumaş, İplik, Terbiye, Makine Ekipman, Kimyasalları ve Yan Sanayi	Denizli
RENEX	8 Kasım 2012	11 Kasım 2012	Güneş, Bio-Akık, Kojenasyon, Jeotermal, Rüzgar, Isı Değişiriciler, Su Savaşçılar, Filtreler, Toprak, Hava, Isı Pompaları, Yalıtı, Ekonomizler, Yalıtım	İstanbul
Hospitality-Hotel, Bar, Cafe & Restaurant 2012	08 Kasım 2012	11 Kasım 2012	Her Türü Otel, Bar-Cafe Ve Restoran Ekipman, Sistem ve Malzemeleri, Sensörler, Bahçe ve Havuz Mobilyaları, Yazılımlar, Gurme Ürünleri	İstanbul
Best Bina Elek. Elek. Mekanik ve Kontrol Sis.	08 Kasım 2012	11 Kasım 2012	Yangın Güvenlik Sistemleri, Bina Otomasyonu, Aydınlatma, İklimlendirme, Audio-Video Sistemleri, Giriş ve Tasıma Sistemleri, Yapsal Kablolama, Enerji Sistemleri	İstanbul
Edufairs Yurtdışı Eğitim Fuarları	10 Kasım 2012	11 Kasım 2012	Yurtdışı Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yaz Okulu ve Yabancı Dil Eğitimleri	İstanbul
11.İstanbul Perakende Fuarı	14 Kasım 2012	15 Kasım 2012	Mağaza Market Ekipmanları, Raf Sistemleri, Güvenlik-Otomasyon Sistemleri, Perakende Yazılımları, Dekorasyon, Tasarım, Vitrim Hizmetleri, Yazarkasa-Barkod Sistemleri Ve Alışveriş Merkezleri	İstanbul
Yadex 2012 (9)	14 Kasım 2012	17 Kasım 2012	Hizmetler, Altyapı, Kaba Yapı, İnce Yapı, Bitirme İşleri, Tesilat, Elektrik-Elektronik, Bina Donanımı, Mutfak-Banyo, Çevre Düzenleme, Mermer, Doğal Dekor Taşları, Granit, Traverten	Muşla
IWES 4.Akık Tekn. Sempozyumu ve Sergisi	15 Kasım 2012	16 Kasım 2012	Atık Teknolojileri, Çöp Gazından Enerji Üretim Teknolojileri, Biyolojik Anritma ve Su Anritma Sistemleri, Anritma Çamurundan Enerji Üretimi ve Çevre Teknolojileri	İstanbul
Logitrans Transport Lojistik Fuarı	15 Kasım 2012	17 Kasım 2012	Yük Taşıma ve Lojistik Hizmetleri, Taşıma Araç ve Sistemleri, IT, Telematik, Telekomünikasyon, İnteraktiflik, yük Akışı, Depolama Sistemleri	İstanbul
Anlaş Fresh Antalya 2012	15 Kasım 2012	17 Kasım 2012	Yaş ve Kuru Meyve, Sebze, Sert Kabuklu Kuruyemişler, İşleme-Saklama-Ambalaj Malzeme ve Teknolojileri, Zirai Tohumlar, Laboratuvarlar	Antalya



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

# KOBİLGİ

## MÜHENDİSLER HAKLARINI İSTİYOR!

**Ş**irketinizin servislerini veya ürünlerinin odağına neyi koyarak tasarladığınızı, inovasyonunuzun da kalbini oluşturuyor. Bir fikrin iş olarak uygulanabilirliği mi? Teknolojik olarak yapılabilirliği mi? Yoksa oluşan ürünlerin kullanıcı tarafından ne kadar arzu edildiği mi? Ürün veya servis tasarımınızdaki stratejiniz bugün işinizin başarısını ve pazardaki rekabetten öne çıkmanızı sağlayabilir. Tasarım odaklı yaklaşım son yıllarda Apple ve Samsung gibi şirketleri başarısı ile daha çok kabul görmeye başladı. 2009 yılında beri tasarım odaklı düşünme (design thinking) metodu ile uyguladığımız bu yaklaşımı küçük şirketlerimizde de neden uygulamayalım ki?

### Inovasyonu Yöneten Üç Kuvvet

Ürün veya servis tasarımınızda önceliklendirdiğiniz konu sizin inovasyonunuzun kalbini oluşturur. Mühendisler için bir fikir eğer teknolojik olarak uygulanıyorsa başarılıdır ve işe dönüşebilir. Bir ekonomist veya işletmeci için pazarda gerçekleştirilebilecek bir iş ise mantıklıdır. Bir tasarımcı için ise bu servis bir insan için çekici midir veya arzu edilebilir ise tercih edilmeli midir?

Hepimizin bildiği gibi son 6-7 yıla kadar ilk iki faktördü pazarda öne çıkan. 90'lardaki kocaman cep telefonları ile bugünün telefonlarını karşılaştığımızda telefonun, fiziksel tasarımının anlamı ve çekiciliğinin değiştiğini görebiliriz. Bu ciddi farklılaşmada başı Apple ve Samsung çekti. Apple ve Samsung'un stratejilerine baktığımızda karşımıza tasarım ve insan odaklı stratejiler çıkıyor. Tabii Apple veya Samsung bugün herkesin cep telefonları sayesinde bildiği markalar olduğu için teknoloji dünyasından örnek verdim. Ancak bu akımın asıl

öncüleri ev eşyaları konusunda dünyaca ünlü markalar olan Alessi veya Artemi.

### Ürün veya Servislerinize Tasarım ile Yeni Anlamlar Katmak

Geçen haftalarda Apple'ın tasarımcısı Jonathan Ive, 30 milyon TL'ye ev aldığı haberleri ile gündeme geldi. Jonathan Ive bir banyo tasarımcısı olarak iMac bilgisayarını bir ev eşyası olarak tasarlayarak, evde bilgisayarlarımızı dantel örtetek gözümüzü rahatsız etmesinin önüne geçti. Bu da teknoloji dünyasında devrimsel bir bakış açısı yarattı. Ya da ev eşyaları pazarından örnek verecek olursak mimar Michael Graves mutfak aletlerinin yıldız markası Alessi'ye bir kettle tasarlayarak, kettle'in su kaynatmaktan öte eğlendirici yönünü çıkararak ciddi bir inovasyon yarattı. Tabii ki bu alanda Artemide markasının ünlü Metamorfosi lambasını da verebiliriz. Lamba, ışık verme fonksiyonundan öte kişinin duygularına göre renk seçmesine olanak verme özelliği ile pazarda önemli bir fark yarattı

### Tasarım Odaklılığı Nasıl Uygulayacağız?

Tasarım odaklı girişimcilik son 2-3 yıldır Bilgi ve Boğaziçi Üniversiteleri'nde verdiğim derslerde çok önceliklendirdiğim ve beni de çok heyecanlandıran bir konu. 'Bir İş Yaratma Cesareti' adıyla tasarladığım bu tasarım odaklı girişimcilik konsepti "Tasarım Odaklı Düşünme (Design Thinking)" metodunu kullanıyor. Konsept bu yaklaşımı ile New York'da Behance Network tarafından ödüllendirildi ve Amerika merkezli Design Management Institute (Tasarım Yönetim Enstitüsü - DMI) tarafından da DMI Night Out etkinliğinin teması olarak seçildi.

Tasarım odaklı düşünme insan odaklı ve tasarımı metodolojik olarak uygulayan anlama, gözlemleme, bakış açısı oluşturma, fikri oluşturmak, prototip oluşturmak gibi aşamaları olan bir teknik. Bu tekniği Türkiye'de ilk kez 2011'de Avrupa İşletmeler Ağı-KOSGEB'te KOBİ'lerle uyguladık ve çok değerli yorumlar aldık.

Geçen hafta Berlin'de katıldığım bir konferansta artık büyük bankaların da bu yöntemi kullanarak inovasyon yaratmak yönünde önemli adımlar attığını gördüm. Tasarım odaklı inovasyon ve girişimcilik konusunda şimdiye kadar çalıştığımız şirketlerde iyi sonuçlar aldık. Bu konuda KOBİ'lerin de farkındalığının artmasının önemli olduğunu düşünüyorum. Bu konudaki yazılarıma devam ediyorum.





## 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>Yılın İş İnsanları</b> Yılın İş İnsanı, Yöneticisi, Girişimcisi, Bürokrati ve Sivil Toplum Önderi... 21 yıllık heyecan...	<b>Kobi Girişim</b> Büyümek, 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>İnşaat 2023</b> Türkiye'nin önde gelen illerinde yaptığımız toplantılarda inşaat sektörünün gelecek vizyonunu konuşuyoruz.  katkısıyla	<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

# KADIN GİRİŞİMCİNİN KREDİ TEMİNATI ALTINDAN

Evde duran altınlarınızı Garanti Altın Hesabı'na yatırın,  
teminat sayalım. Size uygun krediyi kullanıp işinize yatırım yapın.

Altın Salısı şubelerini öğrenmek için, ALTIN yazın, bir boşluk bırakıp  
ilinizin plaka kodunu ekleyerek 3383'e gönderin ya da 444 0 333'ü arayın.

[www.garanti.com.tr](http://www.garanti.com.tr)

 **Garanti**  
Başka bir arzunuz?

KOBİLERİN  
GARANTİSİ

