

**KOBİ**

KASIM 2012

Garanti

# GİRİŞİM

GARANTİ BANKASI'NIN KATKILARIYLA

## KOBİ'LER BULUT TEKNOLOJİSİYLE MALİYETİ AZALTIYOR



Son yılların en önemli teknolojilerinden biri olan bulut, KOBİ'lerin maliyetini yüzde 50 oranında azaltıyor. Yakın gelecekte tüm iş fikirlerinin bulutta depolanacağı, böylece küçük şirketlerin dünya devlerine kafa tutacağı iddia ediliyor.

■ Dünyadaki 500 kadın lider İstanbul'da toplanıyor

■ Tekstil fabrikatörüydü kebabçılığı seçti

■ Şehir kahramanlarıyla KOBİ'leri fethediyor

■ Başarılı girişimciler bu kulüpte toplanacak

**ÇEŞİTLİ ÜLKELERDEN 20 İŞBİRLİĞİ ÇAĞRISI**

# 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





DOĞAN BURDA GİRİŞİM

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,  
 Gözde Yeniova, Burcu Tuvay, Mustafa Gündoğdu,  
 Kıvanç Özvadar, 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 Kavasoğlu

**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  
 Sanayi Mahallesi 1650. Sokak No:2  
 Doğan Medya Tesisleri Esenyurt/İstanbul  
 Tel: 0 212 622 19 00

**DAĞITIM**

Yaysat AŞ 0 212 622 22 22

**YAYIN TÜRÜ** Yerel, süreli, haftalık



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.

## İş fikirlerinizi buluta depolayın

Türkiye, 2023 yılında 500 milyar dolar ihracat ile dünyanın en büyük 10 ekonomisinden biri olmayı hedefliyor. Bu hedefe ulaşmak için KOBİ'lerin küresel rekabet gücünü artıracak bulut bilişim yatırımlarına özendirilmesi önemli bir adım.

Zira bulut bilişim, bilişim teknolojisinin bugüne kadarki ulaştığı en büyük evrimlerden biri olma özelliğini taşıyor. Bulut bilişim, bilgi teknolojisi ile ilgili kaynakları kullanıcıya bir servis olarak sağladığından kullanıcıya esneklik ve ekonomi avantajı yaratıyor.

KOBİ'ler de ihtiyacı olan bilişim servisi için gerekli kaynakları kendisi temin etmek, yönetmek, güvenliğini sağlamak, gerektiğinde geliştirmek ve ölçeğini büyütme için hiçbir yatırım yapmak zorunda kalmıyor.

Sunucu, veri depolama sistemi gibi sadece ihtiyacı olduğu kadar kaynağını, sadece ihtiyacı olduğu zaman alabiliyor ve gerektiğinde, başka bir bulut servis sağlayıcısına geçebiliyor.

Bu anlamda ölçeği ne olursa olsun bu teknoloji, tüm firmalar ve KOBİ'ler için vazgeçilmez olmuş durumda. Bulut bilişim bu faydaları firmalar için çok daha kolay ulaşılır yapıyor ve özellikle küçük ölçekli firmaları sıfırdan bir sistem odası kurma zorunluluğundan kurtarıyor.

Bulut bilişimin en önemli özelliği kurumların iş pratiklerine önemli değişiklikler getirmesi. Hız, esneklik, kalite, düşük maliyet gibi faktörlerde başarıyı sağlamak için bulut bilişimden yararlanmak isteyen KOBİ'ler uygun ödeme sistemleriyle tüm bilgi teknolojisi ihtiyaçlarını hizmet modelinde alma esnekliğine sahip oluyorlar. Bu sayede kendi iş alanlarına yoğunlaşarak rekabet avantajı elde ediyorlar.

Örneğin ana üreticinin, ürettiği ürünlerle ilgili her türlü kalite, menşei ve hammadde bilgilerini buluta taşıdığını düşünün. Ve bizler nihai müşteri olarak bir perakende mağazasından bir ürün aldığımızda bu ürünün üzerindeki seri numarasını cep telefonumuzdan okutarak o ürüne ait her türlü bilgiye ulaşabiliyoruz. Tüm bunların yanında, bugün hemen hemen her türlü yazılımın bulut ortamlarına aktarıldığını görüyoruz.

Uzmanlar, start up olarak tabir edilen yeni girişim başlangıç şirketlerinin artık iş fikirlerini buluta depolayacaklarını ve böylece dünya devi şirketlerle bilişim alt yapısı kurmadan rekabet edebileceklerini söylüyor.

Kapak haberimize KOBİ'ler için büyük önem taşıyan ve kısa zamanda daha da önemli ve vazgeçilmez hale gelecek, bulut bilişimi taşıdık.

Hepinize iyi bir ay geçirmeniz dileğiyle...

İyi bir ay geçirmeniz dileğiyle...

**Burcu Tuvay**

# İçindekiler

- 5** KOBİ Gündemi
- 10** **KAPAK KONUSU**  
KOBİ'ler buluttan tasarruf yapıyor
- 18** Tekstil fabrikatörüyü kebabçılığı seçti
- 20** Roboast'a yurt dışından teklif yağıyor
- 22** Pronet 100 çözüm ortağına ulaşacak
- 24** İyi fikirler Seedcube vadisinde yeşerecek
- 26** Sanayici Zaimoğlu, e-ticarette gelecek gördü
- 28** 13 ülkeye gözlük ihraç ediyor
- 30** Otobüs satışında MAN'ı bile şaşırttı
- 32** Bordrolamada KOBİ'lere özel indirim yapıyor
- 34** Çocukların eğitimi Garanti altında
- 35** KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi 27-28 Kasım'da
- 36** Teknosa eğitimle memnuniyeti artırdı
- 38** Şehir kahramanlarıyla KOBİ'leri fethediyor
- 40** Başarılı girişimciler bu kulüpte toplanacak
- 41** Dünyadaki 500 kadın lider İstanbul'da toplanıyor
- 42** **Doç. Dr. Volkan Demir:** Sermaye şirketi mi kuralım?  
Şahıs işletmesi mi olalım?
- 44** Mal talepleri
- 47** Vergi takvimi
- 48** Yurt dışı fuar takvimi
- 49** Yurt içi fuar takvimi
- 50** **Gülşay Özkan:** İşsizlik oranlarının artışına engel olabilir miyiz?





# PATRON! SENSİN!

Bir işin tutup tutmayacağını bir bakışta anlarsın.  
Sermayeni akıllıca kullanır, işini sağlama alırsın.

Adresi tıklar ya da numarayı arar;  
Türkiye'nin öncü güvenlik şirketinin  
çözüm ortağı olmak için ilk adımı atarsın.

[www.pronet.com.tr/patronsensin](http://www.pronet.com.tr/patronsensin)  
0850 250 1 911'den 5'i tuşlayın

444 1 911 | [pronet.com.tr](http://pronet.com.tr)

 **PRONET**  
GÜVENLİK

# KOBİ Gündemi

## Plastiğin 10'uncu kalkınma planı hazır

**T**ürkiye'de plastik sektörünün önde gelen şirketlerinin üyesi olduğu Plastik Sanayicileri Federasyonu (PLASFED), plastik sektörünün potansiyeline dikkat çektiği araştırması 'Türk Plastik Sektörü 10. Kalkınma Planı Hazırlık Raporu'nu sundu. PLASFED'in yeni araştırması, plastiğin küresel ekonomi içindeki potansiyeli ve dinamiklerine dikkat çekerken Türkiye plastik sektörü ve pazarı hakkında da ayrıntılı bilgilere yer veriyor. PLASFED Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Aksoy, yılda ortalama 700 milyar Euro'luk katma değer yaratan sektörün Türkiye pazarındaki durumu hakkında şu değerlendirmeyi yaptı:

"Geçen yıl ekonomiye 11 milyar dolar katma değer sağlayan plastik sektörümüz Avrupa Birliği'nde üretim olarak Almanya ve İtalya'dan sonra üçüncü sırada yer alıyor. Ülkemizde 250 bin kişiye istihdam olanağı sağlayan sektörümüzün gelişmeye açık yüzü ekonomimizin gelecek hedefleri itibarıyla sanayicimize büyük bir motivasyon sağlıyor. Türkiye'de plastik tüketimi kişi başı 70 kilo civarında, bu tüketim oranı, dünya ortalamasının iki



katıdır. Ancak yetişmeyi hedeflediğimiz gelişmiş ülkelerin ise yarısı kadar plastik tükettiğimiz gerçeği, bize, sektörün önündeki potansiyelin çok daha yüksek olduğunu gösteriyor."

## Ar-Ge Proje Pazarı'nda inovatif projeler ödüllendirildi

**K**imyacılar, geçtiğimiz yıl hayata geçirdikleri AR-GE Proje Pazarı'nın ikincisini gerçekleştirdi. Türkiye ve yurtdışındaki prestijli üniversitelerden araştırmacıların geliştirdiği; mavi midyeden üretilen yapıştırıcı, atık tavuk tüylerinden elde edilebilecek biyomedikal ürünler, ağrısız mikroigne, akne önleyici krem, esansiyel koku ile zayıflama, anne sütüne geçebilen bazı ilaç ve toksik maddeleri uzaklaştıran biyofiltreler gibi 100'e yakın projenin kimya ihracatına ciddi katkı sağlaması bekleniyor.

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) ve Akdeniz Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (AKİB) işbirliği ile yapılan, Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) de desteklediği etkinlik, bu yıl Azerbaycan ve ABD'den katılan bilim adamlarının projeleri ile uluslararası yapıya kavuştu.

İlaç ve eczacılık ürünleri, boyalar ve yapıştırıcılar, plastik ve kauçuk, kozmetik, sabun ve temizlik ürünleri ile diğer olmak üzere beş farklı kategorideki projeler, İstanbul Dış Ticaret Kompleksi'nde sergilenerek sanayicilerle buluşturuldu. Projeler arasından her kategoride ilk üçe



girenler belirlendi ve ödülleri düzenlenen törenle verildi. Değerlendirme sonucunda her bir kategorideki ilk üçe giren projeler; sırasıyla 3 bin TL, 5 bin TL ve 8 bin TL ile ödüllendirildi. Ayrıca kategori birincileri arasından seçilen bir proje de 12 bin TL'lik özel ödülü almaya hak kazandı.



## Bursa'nın meyvesi çekim merkezi oldu

Uludağ Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği (UYMSİB), Türkiye'nin yaş meyve sebze ürünlerini dünyaya tanıtmak ve sektörün ihracatını artırmak için çalışmalarına devam ediyor. Daha önce Bursa Siyah İnciri'ni tanıtmak için ABD'lileri ağırlayan UYMSİB Başkanı Dr. Salih Çalı, Fransa'da uluslararası tarım fuarlarına imza atan ünlü Fransız organizatörlerini ve Hindistanlı incir üreticilerini ağırladı. Bursa'nın meyve sebzelerini yabancı ziyaretçilere tanıtan Dr. Salih Çalı, ülkeler arası işbirliklerini artırmak için girişimlerde bulundu.

Çalı'nın diğer konukları ise Hindistanlı incir üreticileri oldu. Türkiye'deki incir üretim ve ihracat durumunu incelemek için Türkiye'de bulunan heyet, Hindistan'daki incir üretimi hakkında bilgi verdi. Uludağ Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği (UYMSİB) Başkanı Salih Çalı, misafirlerine Türkiye'de incir üretimi, Bursa'daki incirin

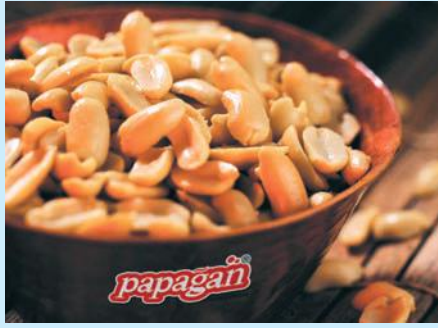
durumu, üretimi ve ihracatı konusunda bilgiler verdi.



## Kuruyemişi erkekler satın alıyor

Papağan Kuruyemiş, ürün sunduğu Türkiye'deki uluslararası, ulusal ve bölgesel 10 organize marketteki tüketim verilerini değerlendirdi. 2012 Ocak- Haziran dönemini yani yılın ilk 6 ayını aktaran verilerde ilginç bilgiler ortaya çıktı.

Buna göre organize marketlerden kuruyemiş satın alanların yüzde 55.1'i erkek, yüzde 44.7'si ise kadın. Kuruyemişi satın alanların yaş aralığına baktığımızda ise çoğunluğunun 35-49 yaş aralığında olduğu görülüyor. Marketten satın almayanların yüzde 40'ı bu yaş aralığında. Bunu yüzde 27.1'lik oranla 25-34 yaş arasındakiler, yüzde 20'lik oranla 50-64 yaş



aralığındaki tüketiciler izliyor.

Kuruyemişi satın alanların önemli bölümü, sağlıklı oluşu nedeniyle kuruyemişi tercih ettiğini belirtirken, bir bölümü de keyif için kuruyemiş satın aldığını aktardı. Verileri değerlendiren Papağan Kuruyemiş Genel Müdürü Rüstem Karakaya, "Tüketicilerimizin istekleri bizim için önemli. Elde ettiğimiz veriler, hem sektörün sağlıklı şekilde yapılanmasına hem de Papağan olarak ürün gamımızın doğru gelişmesine destek olacak. Bilgiler tüketicilerin kuruyemişi, sağlıklı yönü nedeniyle giderek daha çok tercih ettiğini gösteriyor" dedi.

## Türk market markaları dünyayı buluşturdu



Son 10 yılda hızla büyüyen ve Türkiye'deki gelişimini daha da artıran private label (market markaları) sektörünün önde gelen temsilcileri, CNR EXPO İstanbul'da düzenlenen Private Label Özel Markalı Ürünler ve Market Markaları Fuarı'nda bir araya geldi. Ziyaretçi yoğunluğundan memnun olan katılımcılar gelen 10 kişiden 8'inin yabancı olduğuna dikkat çektiler. Tanzanya ve Kenya gibi gelişmekte olan Afrika ülkeleri ile Almanya, İngiltere ve Fransa başta olmak üzere Avrupa ülkeleri, Birleşik Arap Emirlikleri, Hindistan, Makedonya, Malezya, Mısır, Nijerya, Rusya, Kazakistan, Ukrayna, Tunus, Irak, İran, Suriye, Mısır, Katar'dan gelen önemli mağaza zincirlerinin yöneticileri firmalarla doğrudan görüşmeler yaptılar.

# KOBİ Gündemi

## Maden ihracatı 3 milyar doları aştı

**İ**stanbul Maden İhracatçıları Birliği (İMİB)'nin desteğiyle düzenlenen 9'uncu Natural Stone Fuarı'nda mermer ve doğal taş sektörünün yeni hedefleri açıklandı. Çin'den sonra Hindistan'ı yeni ihracat pazarı yapmayı hedefleyen sektör, ithalat kotalarını kaldırmak için çalışıyor.

İMİB Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer, Türkiye'nin maden ve traverten zenginlikleri açısından dünyanın sayılı ülkelerinden biri olduğunu söyleyerek, şöyle devam etti.

"Dünyadaki rekabet gücümüz her geçen gün artıyor.



Mehmet Özer

Bugün Türk mermerleri Beyaz Saray'dan Kabe'ye kadar birçok önemli projede kullanılıyor. Türk mermerlerinin dünyadaki kullanım oranına bağlı olarak maden sektörü ihracatı da artıyor. Bu yılın ilk 9 ayında geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 5.4 oranında artan maden sektörü ihracatımız 3 milyar doları aştı. Doğal taş ihracatı ise yılın ilk üç çeyreğinde yüzde 12'lik bir artış oranı yakalayarak 1.4 milyar dolara ulaştı. 9'uncu Natural Stone Fuarı sırasında yapılacak iş

anlaşmaları, sektörün yılsonu ihracat hedeflerine ulaşmasında önemli bir itici güç olacak."

## Gençler e-ticarette kariyer yapmak istiyor

**K**ariyer.net, son yılların en gözde girişimcilik alanlarından e-ticaret'in istihdam verilerini inceledi. Günümüzde pek çok girişimcinin ilgi odağı olan e-ticarette iş ilanları 2012 yılının ilk 9 ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 63 arttı ve sektör 3 bine yakın kişi için yeni iş fırsatı yarattı.

Yine Kariyer.net web sitesinden yapılan ve 2 bin 267 adayın katıldığı anket, gençlerin yüzde 94'ünün e-ticaretteki iş fırsatlarının gelecek vadettiğine inandıklarını ortaya koydu. Ankete katılanların yüzde 72'si e-ticaret alanında eğitim almak istediklerini belirtirken, yüzde 77'si ise yine e-ticaret alanında kariyer yapmak istediğini söyledi. Kariyer.net Genel Müdürü Yusuf Azoz, internet kullanımının artması ve tüketicilerin internette alışveriş



Yusuf Azoz

yapmaya her geçen gün daha fazla güvenmesiyle girişimcilerin e-ticaret'e yatırımlarının arttığını belirterek, "e-ticaret çağımızın hızla büyüyen pazarı. Girişimcilerin bu fırsatı görmesi ve yatırımlarını bu alana yönlendirmeleriyle beraber yeni iş fırsatları ve yeni iş alanları ortaya çıkıyor. Global yatırımcıların da Türkiye'de hızla büyüyen e-ticarete yatırım yapması, bu alanda istihdamın her geçen gün katlanarak büyümesine büyük etken oluyor. Sektördeki iş ilanları sayısının bu yılın ilk 9 ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 63 artması, bu büyümeyi çok iyi ifade ediyor" dedi.

## Türkiye'de ekonomiye güven kısmen azaldı

**D**ünyadaki bazı lider büyüme ekonomilerinde ticari güven düzeyi son altı ay içinde önemli oranda düştü. Bu düşüşe rağmen, gelişmekte olan ekonomilerde hissedilen ticari güven seviyeleri, olgun ekonomilerdeki oranın



üzerinde seyrediyor. Regus İş Güven Endeksi'nin 92 ülkeden 24 bin üst düzey iş insanının görüşlerini temel alan son araştırmasının sonuçlarına göre, bu gerileme tüm dünyadaki şirketlere küresel bir iyileşme görülene kadar tetikte kalmaları ve değişkenliklere karşı hazırlıklı olmaları gerektiğini gösteren bir uyarı işareti anlamı taşıyor.

Ekim 2012'de yayınlanan

Regus İş Güven Endeksi sonuçlarına göre, Türkiye'deki iş güven seviyesi 6 ay öncesine göre 22 puanlık bir düşüş yaşadı ve 138'den 116'ya geriledi. Türkiye'de gelir artışı bildiren şirketlerin oranı Nisan 2012'de yüzde 69 iken, Ekim 2012'de yüzde 64'e düştü, kar artışı bildirenlerin oranı ise yüzde 50'den yüzde 59'a yükseldi. Araştırmaya Türkiye'den katılan iş insanlarının yüzde 53'ü hükümetin iş dünyasına verdiği destek stratejisinden memnun olduğunu bildirdi. Bu yanıtı verenlerin oranı, yüzde 50 olan küresel ortalamanın üzerine çıktı. Araştırmaya göre şirket gelirlerinin önümüzdeki 12 ay içinde artış göstermesini bekleyen Türkiye'deki işletmelerin oranı ise yüzde 84 oldu. Bu konudaki küresel ortalama yüzde 73 ve Türkiye ortalaması bunun 11 puan üzerinde.



# Bir yılda 250 dış ticaret uzmanı yetiştirilecek

**İ**stanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri (İTKİB) ve İstanbul Aydın Üniversitesi (İAÜ) işbirliğiyle başlatılan Dış Ticaret Uzmanı Yetiştirme Programı'nda ilk ders zili çaldı. Yurtdışı Pazarlama Uzmanlığı Bölümü'nde okuyan öğrenciler ile yabancı dil bilen üniversite mezunlarının katılabileceği programı tamamlayan öğrenciler, İTKİB üyesi tekstil hammaddeleri, halı ve deri firmalarında istihdam edilecekler.

Dış Ticaret Uzmanı Yetiştirme Programı, tekstil sektörünün kalifiye eleman sorununun çözümüne katkı sağlarken, yeni mezun öğrencilere de iş garantisi sunuyor. Programın ayrıca



Ismail Gülle

önemli Türk ürünlerinin dünya genelinde markalaşma çabalarına ciddi katkıda bulunması bekleniyor.

İTKİB Koordinatör Başkanı İsmail Gülle, kurulu kapasitesi, sahip olduğu know how ile dünya liginde üst sıraları zorlayan Türk tekstil sektörünün değişen küresel ekonomik şartlara uyum sağlamak için insan kaynakları ve pazarlamaya ağırlık verdiğini söyledi. Bu kapsamda sektöre kalifiye iş gücü sağlayacak projelere büyük önem verdiklerini ifade eden Gülle, İstanbul Aydın Üniversitesi, Sürekli Eğitim Uygulama ve Araştırma Merkezi ile birlikte yürütülecek yeni girişimi de çok önemsediklerini vurguladı.

## Gönderilen e-postaların yüzde 35'i mobil cihazlardan okunuyor

**E**-posta gönderim hizmetleri alanında faaliyet gösteren Apsis, yürüttüğü Ar-Ge çalışmaları neticesinde toplu e-posta gönderim kampanyalarını bütünüyle mobil cihazlarla uyumlu hale getirdi. Apsis çözümleri sayesinde artık hazırlanan tüm kampanyalar otomatik olarak mobil cihazlarla uyumlu hale geliyor ve mobil kullanıcılar tarafından sorunsuz bir şekilde görüntülenebiliyor.

Apsis'in geliştirdiği Mobile Headline ve Mobile Optimized Template çözümleri sayesinde artık bütün toplu e-posta ve e-bülten gönderileri mobil cihazlarla uyumlu. Apsis Türkiye Ülke Müdürü Turgut Taneli, mobil devrimin hem yaşamı hem de iş dünyasını etkisi altına aldığını belirtiyor ve şunları söylüyor:

"Gönderilen e-postaların yüzde 35'i mobil cihazlardan okunuyor. Dünyada e-posta gönderimi alanında öncü bir kurum olarak Apsis de bu konuya yönelik önemli çalışmalar gerçekleştiriyor. Geliştirdiğimiz çözümler, e-posta kampanyalarının etkisini yükselten, verimliliğini artıran sonuçlar üretiyor. Mobil kullanıcılar bir maili okumak için ortalama 6 saniye harcıyor. Desktop ya da laptop'larda açılan maillerin ortalama okunma süresi ise bunun iki katına eşit. Bu bilgidan yola çıkarak, mobil kullanıcıyı kazanmak için mesajınızı çok net ve hızlı anlaşılır şekilde vermek zorundasınız. Biz de Apsis olarak yeni geliştirdiğimiz ürünlerle müşterilerimize bu avantajı sunuyor, kampanyalarının etkinliğini yükseltiyoruz."

# APISIS

## e-ticaret girişimlerine MasterCard'dan destek

**Y**eni ekonomiyle ilgili bilgi ve iş fikri sahibi olan girişimcilerle bu konuda yatırım yapabilecek şirket ve profesyonelleri buluşturmaya hedefleyen

Etohum, yeni dönemde girişimcilere destek olmaya devam ediyor. Bu çerçevede 2012-2013 dönemi içinde Etohum süreçlerinde yer alan ve Etohum'un ortak olacağı iki farklı e-ticaret girişimi, MasterCard'dan toplam 40 bin TL'lik destek alacak. Etohum'un 20'şer bin TL'lik tohum yatırımı



yapacağı iki girişim, toplantı, mülakat ve eğitimlerden oluşan altı aylık bir Etohum süreci sonunda belirlenecek.

Girişimciler, aralık ayına kadar

Etohum'a yazılı başvuru yaparak değerlendirmeye alınıyor ve aynı zaman diliminde girişimcilerle görüşmeler yapılıyor. Bir sonraki aşamada aralık ve ocak ayı içinde seçilecek girişimlere eğitimler veriliyor. Ocak ayında Etohum Yatırım Kulübü'ne sunumların yapılmasıyla birlikte ay sonunda Etohum Girişimcilik Zirvesi'nde seçilen girişimler açıklanıyor. Belirlenen e-ticaret girişimleri ise Şubat'ta gerçekleştirilen Startup Turkey Kampı'na davet ediliyor. Etohum'un yatırım yapacağı iki e-ticaret girişimi de burada seçiliyor.

Kapak Konusu Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr

# KOBİ'LER 'BULUT'TAN TASARRUF YAPIYOR



**T**ürkiye’de bulut bilişim uygulamalarının son yıllarda arttığı bir gerçek. Türkiye ve dünyada sanallaştırma rüzgarı bu alanın hızını daha da yükseltiyor. Her ölçekte ve her sektörde değişik boyutlarda sanallaştırma çözümlerini görmemiz mümkün. Sunucu sanallaştırma ile yolculuğuna başlayan şirketler depolama ve masaüstü sanallaştırma yatırımlarıyla yolculuklarına devam ediyorlar. İlk başta sadece test amaçlı olarak kullanılan sanal platformlar giderek artan hızda şirketlerin iş süreçlerini de üzerlerinde barındırmaya başladılar.

Bulut bilişimin bazı özellikleri sayesinde kurumlar önemli avantajlar elde ediyorlar. Self-servis modeli ile kullanılabile, çok hızlı ve esnek bir şekilde devreye alınabile, kaynak paylaşımı esası ile birden çok dahili ya da harici müşteriye hizmet verebilen ve kullandığın kadar öde gibi prensiplerle gelişmiş ödeme sistemi alternatifleri kullanıcıların daha esnek, hesaplı ve çabuk olarak bilişim hizmeti alabilmelerine olanak sağlıyor.

Bulut bilişim, ‘büyük veri’ kavramını da beraberinde getiriyor. Yönetilmesi gereken büyük verinin varlığı, bulut bilişim ve veri depolama çözümlerinin hızla gelişmesine neden oluyor. Bu noktadan hareketle büyük veri sahibi olan büyük ölçekli ve sonrasında da ciddi bir pazar potansiyeli yaratan orta ölçekli kurumların da buluttan yararlanabileceği ifade ediliyor.

### 18 milyon sanal makine olacak

Spiceworks adlı araştırma şirketinin son dönem çalışmaları, KOBİ’lerin yüzde 77’sinin sanallaştırma kullandığını ya da geçiş yapmayı planladığını gösteriyor. Bulut teknolojisini telekomünikasyon sektörü başı çekmekle birlikte, hemen hemen bütün sektörlerde kullanım gördüğünü söylemek mümkün. Kaspersky Lab’in IDC işbirliğinde hazırlanan raporuna göre, önümüzdeki iki yıl içinde, sanal makinelerin sayısı fiziksel sunucuların iki katına çıkarak, 18 milyona ulaşacak.

IDC tarafından yapılan bir araştırmaya göre, 2020 yılına kadar kayıt altına alınan veri büyüklüğünün 44 katına çıkması bekleniyor. Buna karşılık yine aynı araştırmaya göre bu ortamı destekleyecek kadrodaki büyüme oranının 1.4 kat seviyesinde kalacağı tahmin ediliyor. Bu da yeni nesil veri merkezlerinde, bu büyümeyi adresleyebilecek, yönetebilecek yeni bileşenlere ihtiyaç

**Son yılların en önemli teknolojilerinden biri olan bulut bilişim, KOBİ’lere yüzde 50 oranında maliyet tasarrufu sağlıyor. Bulut teknolojisi, hızlı, esnek ve kullandığın kadar öde mantığına dayandığı için KOBİ’ler bilişim konusunda altyapı yatırımı yapmak zorunda kalmıyor, bilgisayar sayılarını düşürüp, iş süreçlerini mobil üzerinden takip edebiliyor. Önümüzdeki dönem, bir iş fikrinin bulut bilişim üzerinden geliştirilip sunulmasıyla start-up bir girişimin ilk günden dünya devlerinin hizmet kalitesine ulaşmasının mümkün olabileceği ifade ediliyor.**

olduğunu açıkça ortaya koyuyor.

Sanallaştırma konusunda, sunucu sanallaştırması yanında, bilgi depolama sistemleri sanallaştırmasında da ciddi bir hareketlenme bekleniyor.

Şu an için 3 milyar dolar olan ABD pazarının 2014 yılında 13 milyar dolar olması ve global bulut pazarının önümüzdeki 5 yıl içerisinde ortalama yüzde 110’luk bir büyüme ile 20 milyar dolardan, 120 milyar dolara ulaşması bekleniyor.

### Az harcamayla yatırım

Bulut bilişim, karmaşıklığın giderilmesi, verinin öncelik sıralamasına göre segmente edilip organize edilmesi, veri

merkezinin kapladığı alanın küçültülmesi, kurumların enerji tüketiminin azaltılmasına kadar uzanan bir avantajlar listesini beraberinde getiriyor. Aynı zamanda, iş hayatının değişen ihtiyaçlarına karşılık verebilen ve talep üzerine çok kısa bir zaman içerisinde BT hizmetleri sunabilen esnekliğine sahip dinamik bir ortam yaratarak şirketlere çeviklik kazandırıyor.

Bütün bu faydalar sayesinde kuruluşlar, BT altyapısının bakımına daha az harcama yaparak ana işlerine daha fazla yatırım yapabiliyor. Müşterileri için yeni hizmetleri pazara daha hızlı sunabiliyor. Böylece müşterilerine sundukları hizmet kalitesini artırmalarına, yeni müşteriler kazanmalarına ve mevcut müşteri tabanlarını korumalarına yardımcı oluyor.

### Büyük yazılımcılar da buluta geçti

Bulut bilişim birey ve kurumların ihtiyaç duydukları bilişim hizmetlerini hızlı, esnek ve kullandığın kadar öde gibi prensiplerle temin etmeleri imkanını sağlıyor. Bu sayede kurumlar kapsamlı altyapı yatırımları ve bu altyapının işletimi ile uğraşmak yerine kendi işlerine odaklanabiliyor.

Zira gerek büyük, gerekse küçük işletmeler, bulut teknolojisi sayesinde yüklü miktarlarda yazılım ve donanım yatırımı yapmaktansa kullandıkça ödeyecekleri bir modele doğru geçiş yapıyorlar. Mevcut karlı iş modelinden ve lisans satışlarından vazgeçmek zorunda kalan büyük yazılım firmaları dahi rekabete ayak uydurmak için çözümlerini bulut teknolojisine uyarlamış durumda.

Bir iş fikrinin bulut bilişim üzerinden geliştirilip sunulması halinde, start-up bütçesiyle, daha ilk günden dünya devlerinin hizmet kalitesine ulaşmanın mümkün



# Kapak Konusu

olabildiği ifade ediliyor. Bir anlamda bu yeni dönemde, altyapı için ayrılacak büyük yatırımlar değil, iş modeli ve fikriniz başarının anahtarı ve belirleyicisi oluyor. Zira fikirlerinizi bulut bilişimde çok uygun maliyete depolamanız mümkün.

## KOBİ'lerde dönüşüm hızlı

Bulutta iş uygulamalarının pazar payının artacağını söyleyen Symantec Güneydoğu Avrupa ve Türkiye, Bölge



**BURAK SADIC**  
SYMANTEC

Teknoloji Müdürü **Burak Sadıç**, Symantec'in 2011 yılında 38 ülkedeki 5 bin 300 kurum ile yaptığı ankete katılan kurumların yüzde 80'inin bulutu dikkatlice incelerken ancak yüzde 20'sinin bulutta iş konusunda somut adımlar atabilmiş durumda olduğuna dikkat çekiyor. Özetle bulut bilişim kavramı yavaş da olsa kurumsal

stratejilerde yerini almaya başladığını belirten Sadıç,

“KOBİ'lerde ise bu değişim çok daha çabuk gerçekleşiyor ve bulut çözümleri sayesinde, eskiden yalnızca büyük ölçekli şirketlerin temin edebileceği hizmetlere sahip olunabiliyor” diyor.

Beklenmedik kapasite artışlarında hizmetlerin kesilmesinin bulut teknolojisi sayesinde engellendiğini söyleyen Nexum CEO'su **Emre Gürül**, bu önlemi almak için yatırım yapmaya artık ihtiyaç olmadığını, bu esnekliğin de ciddi bir maliyet avantajını beraberinde getirdiğini belirtiyor. İş kaybının engellenmesinin satışları artırdığını, ifade eden Gürül, “Ek olarak PaaS çözümleri ile sistem yönetimi de altyapı hizmetine dâhil, her şeyiyle hazır, bakımı yapıp yönetilen bir platforma geçiş yapıyorsunuz, sistem yönetimi



**SELÇUK ÖZDOĞAN**  
MAYA ICT

anlamında maliyet avantajı elde etmek mümkün” diyor.

## Veriler büyüyor, ihtiyaç artıyor

Bulut bilişimin firmalara mobilite kazandırdığını da söyleyen Maya ICT Kurucu Ortağı **Selçuk Özdoğan**, firmaların altyapılarını buluta taşıyarak kurumsal bilgiye her yerde, her zaman ve herhangi bir cihazla erişme şansına kavuştuğuna dikkat çekiyor. Özdoğan, KOBİ'lerin bulut bilişim konusunda yeteri kadar bilgi sahibi olmadığını ancak bu yönde bilgilendirme çalışmalarının arttığını söylüyor.

Bulut hizmetlerinin yeterli bilinirliğe ulaşmaları

durumunda özellikle az sayıda çalışanı olan KOBİ'lerden çok fazla rağbet göreceğini kaydeden Özdoğan, “Bulut bilişimin özellikle küçük ölçekli firmaların kullanmaları zorunlu servisleri için bilgi sistemlerine yapmaları gereken yatırımın yerine bu servisleri aylık hizmet bedelleri ile kullanılabilmeleri bu firmalar için bulut bilişimi çok cazip kılacak” diyor.

Veri merkezlerinin özellikle son üç yılda sanallaştırma ile birlikte ciddi bir değişim süreci içine girdiğini söyleyen EMC Türkiye Genel Müdürü **Önder Sönmez**, BT yöneticilerinin önceliklerinin de sanallaştırma ve artan veri miktarının yönetilmesi olarak değiştiğini belirtiyor. Her geçen gün daha



**EMRE GÜRÜL**  
NEXUM

fazla iş kritik uygulamaların sanal ortamlara taşındığını kaydeden Sönmez, “Bugün veri merkezlerinde, 20 yıl önce hayal bile edemeyeceğimiz şeyleri yapabiliyoruz. Sanal sunucuların yaratmış olduğu inanılmaz derecede büyüyen veriler dinamik olup, önceden tahmin edilemeyen iş yükleri yarattığından, geleneksel metodlar ile ortamı yönetmek her geçen gün biraz daha zor bir hal alıyor. Yeni nesil veri depolama çözümleri bu ihtiyaçları adresleyerek, işletmeleri bir miktar rahatlatıyor” diyor.

### Ortamlarını yönetmekte zorlanıyorlar

Dell İşletme Üretim ve Pazarlama Müdürü **Tunç Erkan** da veri merkezi sahibi şirketlerin yüzde 75'ten fazlasının ortamlarını yönetmekte ciddi sıkıntılar yaşadığına işaret ediyor. Bir araştırma şirketinin yaptığı bir analiz sonucuna göre ortalama büyüklükteki bir BT organizasyonunun yıllık büyüme oranının yüzde 15 ile



**ÖNDER SÖYLEMEZ**  
EMC

yüzde 20 arasında değiştiğini söylüyor ve şöyle devam ediyor:

“Bu rakamlara göre ortalama büyüklükteki bir BT organizasyonu üç yılda yüzde 100 büyümeye ulaşabiliyor. Bu durumda üç yıl sonunda soğutma ve elektrik gibi operasyonel maliyetler de ister istemez yüzde 100 artıyor. Hızla büyüyen BT organizasyonlarının yaptıkları yeni altyapı harcamaları, son 14 yılda fazla değişken olmayan stabil bir çizgi izlerken, veri merkezlerine dahil edilen her yeni donanımın yıllık operasyonel maliyetleri, aynı donanımın satın alma bedelinin üç katına kadar çıkabiliyor. Verilen BT servislerinin standart hale getirilmesi ve özel servis ve uygulamaların minimuma indirilmesi, kurumlara ciddi zaman ve maliyet avantajı sağlıyor.”

## Bulut teknolojisinin 9 avantajı

Bir KOBİ, bulut teknoloji üzerinden sunulan servisleri;

1. Bir süre ücretsiz denenebilir, gerçekten ihtiyacı karşılayıp karşılamadığı kullanarak görülebilir.
2. Kullanıldığı kadar ödeniyor.
3. İsteddiği zaman azaltır ya da iptal edilebiliyor.
4. Daha iyi bir çözüm çıktığında, başlangıç maliyetlerine katlanmadığı için çok hızlı şekilde zarara uğramadan geçiş yapabilir.
5. Bulut ortamının elastik yapısı sayesinde, özel zamanlarda oluşacak yük için kısa süreliğine aldığı hizmeti genişletip hemen ardından daraltılabiliyor. (Yılbaşı, kampanya dönemleri vb...)
6. Çalışan sayısına bağlı olarak hizmet genişletilebiliyor, KOBİ büyüdükçe aldığı hizmeti de paralel olarak genişletebilir.
7. Dünyanın çeşitli bölgelerinde aynı hizmeti aynı kalitede alma şansına sahip.
8. Daha az sayıda bilgisayarla daha çok iş yapılıyor, kaynaklar daha yüksek verimle kullanır hale geliyor. Operasyon yönetimi maliyetleri de hızla düşüyor.
9. Firmalar, yeni iş çözümlerinin hayata geçirilmesi için yeni sistemlerin kurulmasını beklemek zorunda kalmadan, hızlı ve esnek iş kararları alabiliyor.

### Kullandığın kadar öde

Anadolu Bilişim Strateji ve Pazarlama Müdürü **Övgü Güneri**, önümüzdeki beş yıl içerisinde internet iş uygulamalarının yüzde 50'den fazlasının bulut ortamından hizmet vereceğini, hatta hazır çözümlerin ‘kullandığın kadar öde’ mantığıyla yeni iş kurmak isteyenlere paket olarak sunulacağını söylüyor. Güneri, “Bulut bilişim, mekandan bağımsız çalışma imkanı sunduğu için kullanıcılara her an her yerden bilgiye ulaşma fırsatı veriyor” diyor.

Cloudturk Genel Müdürü **Mustafa Yazıcı** da Türkiye’de bulut bilişim bilincinin oluşması ve uygulama kolaylığı



**TUNÇ ERKAN**  
DELL



# Kapak Konusu



**MUSTAFA YAZICI**  
CLOUDTURK

sağlanabilmesi açısından şunları öneriyor: “KOBİ’lerin iş süreçlerini yönetmek için yerli yazılımları seçmelerini öneriyorum. Çünkü Türkiye’de geliştirilen yazılımlar en baştan itibaren Türk kanun ve iş yapış şekillerine uygun olarak tasarlanıyor. Bu yazılımlar fazla değişikliğe uğramadan hemen uyarlanabilmelerinin yanı sıra yabancı yazılımların yüzde biri gibi düşük bir fiyata da mal oluyor. Yerli yazılım şirketleri de artık programlarını internet üzerinden ve hiçbir program gerektirmeden sundukları için KOBİ’lerin birkaç gün içinde eskiden hiç olmadığı kadar hızlı ve masrafsız bir şekilde bir zamanlar sadece büyük şirketlerin sahip olduğu bilişim fırsatlarına sahip olabiliyorlar.”

## Kablosuz cihaz kablolu geçecek

SAP Türkiye Satış Destek Direktörü **Erdem Şekeroğlu** ise bulut sayesinde üretim sektöründeki tedarikçiler ve müşterilerin daha sıkı bir işbirliği platformuna kavuştuğunu söylüyor ve gıda sektörüne yönelik şu örneği veriyor:

“Gıda üretimi ve perakendeye ait bir örnek verelim. İlk



**ERDEM ŞEKERCİOĞLU**  
SAP

olarak tedarik ile başlayalım. Ana üreticilerin her türlü üretim hammadde ihtiyacını ve talep bilgilerini güvenli bir şekilde bulut üzerinden paylaştıklarını düşünün, mevcut tedarikçiler ya da potansiyel tedarikçiler,

tüm bu bilgilere bulut üzerinden erişebiliyor ve ana üretici ile işbirliği oluşturuyor.”

TürkNet Erişim, Veri Merkezi, Güvenlik ve Ürün Müdürü **Erdem Eriş** de dünyada bulut tabanlı sosyal medya uygulamalarının kullanıcı sayısının geçen yıl yüzde 30 civarında artış gösterdiğini ifade ediyor. 2015 yılı itibarıyla internete bağlı kablosuz cihaz sayısının kablolu cihaz sayısını geçeceği, yıllık IP trafiğinin zettabayt sınırına ulaşacağı, veri trafiğinin yüzde 98’inin video verisi olacağı, dünyadaki ağ bağlantılı cihaz sayısının toplam dünya nüfusunu geçeceği şeklinde öngörülerin yapıldığını belirten Eriş, şöyle konuşuyor:

“Her zaman olduğu gibi yeni teknolojiler önce büyük kurumlardan talep görüyor, daha sonra KOBİ’lerin gündemine giriyor. Fakat bulut bilişimde KOBİ’lerin bilinçlenmesi ve ilgisini artırması büyük kurumlara paralel



**ERDEM ERİŞ**  
TURKNET

oldu diyebiliriz. Bunun sebebi, bulut bilişimin yarattığı katma değer in asıl KOBİ’ler için çok değerli olması”.

## Maliyet yüzde 50 azalıyor

IBM Türk Teknoloji Lideri **Kıvanç Uslu** da IBM, test ortamlarında bulut uygulamalarıyla, maliyetlerin yüzde 50’nin üzerinde azaltıldığını, kalitenin artırıldığı ve pazara çıkış süreçlerinin ciddi ölçüde kısaltılabildiğini gözlemlediklerini söylüyor.

Teradata Türkiye Ülke Müdürü **Gamze Aydın**, bulut bilişim için KOBİ’lere ve iş dünyasına daha fazla bilgilendirme yapılması gerektiğine dikkat çekiyor. Aydın, kasım ayı içerisinde İstanbul ve Ankara’da gerçekleştirecekleri Teradata Day gibi etkinliklerle iş dünyasına Teradata teknolojileri hakkında bilgilendirme yapacaklarını belirtiyor.



**KIVANÇ USLU**  
IBM TÜRK



Medianova CEO'su **Serkan Sevim** ise Türkiye'de KOBİ'lerin daha hızlı buluta kayması için iki ana olgunun oluşması gerektiğini söylüyor ve şöyle devam ediyor:

"Bunlardan birincisi Türkçe arayüzlü bulut bilişim. Medianova olarak çalıştığımız birçok kurumda İngilizce iletişimin bir engel olarak öne çıktığını görüyoruz. Bu sorunun KOBİ seviyesinde daha ciddi olduğu muhakkak.



**GAMZE AYDIN**  
TERADATA

## Avrupalı KOBİ'lerin bulut haritası

Sanallaştırma ve bulut altyapısında dünya lideri VMware, Avrupa'daki KOBİ'ler arasında bulut bilişime geçiş üzerine kapsamlı bir araştırma yaptırdı. Dynamics Research adlı İngiliz araştırma şirketi tarafından Avrupa'nın sekiz ülkesinde (Fransa, Almanya, İtalya, Hollanda, Polonya, Rusya, İspanya ve İngiltere) 1 ila 250 çalışana sahip KOBİ'lerde görev yapan bin 616 bilişim karar vericisi arasında gerçekleştirilen bağımsız araştırma, KOBİ'lerin yüzde 60'ının şimdiden altyapılarının tamamını ya da bir bölümünü buluta taşıdıklarını ortaya koydu. Bu KOBİ'lerin yüzde 86'sı, bulut bilişimin avantajlarından yararlanmayı sağlayan kilit teknoloji olan sanallaştırmanın buluta geçişlerini kolaylaştırdığını belirtiyor. Araştırmadan diğer notlar ise şöyle:

- Bulut bilişime geçişin en yüksek görüldüğü ülkeler yüzde 80 oranla İspanya ve Rusya iken, en düşük oran yüzde 41 ile Hollanda'da görülüyor.
- Sanallaştırma ile birlikte, KOBİ'lerin daha büyük bölümü uygulamalarını buluta taşıdı. (Örneğin 50-99 çalışana sahip KOBİ'lerin yüzde 81'i, 100-249 çalışana sahip KOBİ'lerin yüzde 77'si). Ancak 1-10 çalışana sahip KOBİ'lerin yüzde 45'i de bu yolda ilerliyor.
- KOBİ'lerin en yaygın biçimde buluta taşıdığı bilişim elemanı depolama (Yüzde 56). Bu eğilim en fazla İngiltere'de (yüzde 67) ve Almanya'da (Yüzde 68) görülüyor. En düşük görüldüğü yerler ise yüzde 37 ile Hollanda ve yüzde 45 ile İspanya.
- Sanallaştırmayı daha fazla benimseyen, bu alanda lider sektörler: Altyapı hizmetleri ve telekom (yüzde 83), sivil toplum kuruluşları (yüzde 81) ve finans (yüzde 80)
- Geride kalan sektörler perakende (yüzde 72), turizm (yüzde 71) ve diğer hizmetler (yüzde 67).

İkinci olarak Türkçe bulut bilişim hizmeti veren şirketlerin daha profesyonel olması ve gerekli yatırımları yapması gerekiyor. Bizde ilk yatırımlar bile iş büyüdükçe yapılar mantığında olduğu için, tavuk-yumurta problemi gibi Türk şirketler bulut çözümlerde bir türlü istenileni veremiyor."



**SERKAN SEVİM**  
MEDIANOVA

# Kapak Konusu



## SYMANTEC

Müşterilerine direkt Symantec.cloud hizmetlerini kullanarak kurumsal e-postalarının güvenliğini veya e-posta arşivlemeyi gerçekleştiriyor ya da şahsi yedekleri hali hazırda 100 petabayt'tan daha büyük bir verinin depolandığı altyapısı üzerinden sunuyor. E-posta hizmetini bir bulut bilişim sağlayıcısından alıp sunduğu çözümler yardımıyla KOBİ'lerin kendi ortamlarında arşiv yapmalarına olanak tanıyor. Ayrıca alınan yedeklerinin bir kopyasını Symantec'in iş ortağı olan bulut bilişim sağlayıcıları üzerinde tutmak da mümkün. Şirket, kendi özel bulut bilişim altyapısını oluşturacak müşterilerine de arşivleme, depolama yönetimi, güvenlik, kümeleme, tekilleştirme ve yedekleme çözümlerinde yardımcı oluyor.

## NEXUM

Microsoft Bulut Bilişim platformu Azure üzerinde geliştirilen ilk projelerden birini hayata geçirdi. KOBİ'lere yönelik hazırlanan portal platformu, KOBİ'ler arasındaki iletişimi ve bilgi alışverişini artırıyor. Bu uygulama ile kullanıcılar sisteme üye olarak son haber, video, etkinlik ve makalelerden haberdar olabiliyor, KOBİ arama sayfası aracılığıyla KOBİ'lere ait adres, telefon, iletişim gibi bilgilere ulaşabiliyorlar. Bunun yanı sıra KOBİ'ler de bireysel veya kurumsal olarak üyelik talebinde bulunabiliyor ve kendilerine ait sektör, iletişim

ve detay bilgilerini <http://www.dinamikmobi.com.tr> adresinde yayınlatabiliyorlar. KOBİ'lerin bu ortak iletişimleri sayesinde var olan bilgilerin paylaşılmasına ve oluşturulan zemin ile de yeni fikirlerin yaratılmasına imkân sağlanıyor.

## MAYA İLETİŞİM

Firmalara SaaS modeli ile çözümler sunuyor. İş ortaklığı yaptığı yazılım üreticilerinin data ve web güvenliği, mobil güvenlik çözümleri konusunda müşterilere danışmanlık ve destek hizmetleri veriyor. Orta ve büyük ölçekli firmalar için "private cloud" çözümleri konusunda danışmanlık, destek ve kurulum hizmetleri sunuyor.

## EMC TÜRKİYE

Şirketlerin bulut bilişime geçiş süreçlerinde doğru çözüme yönlendiriyor ve BT altyapılarını dönüştürmelerine yardımcı oluyor. Bulut bilişim, büyük veriye sahip olan kurumların geleneksel BT altyapılarındaki zorlayıcı unsurları bertaraf etmeleri ve esneklikten uzak BT altyapılarını daha çevik ve verimli yapılara dönüştürmeleri için yöntemler sunuyor.

## DELL

Dell PowerEdge sunucularını 12'inci nesil yenilikleri ile bulut bilişimi ve kritik görevli iş uygulamaları için

güçlendirdi ve optimize etti. Dell Compellent ve EqualLogic veri depolama dizileri esnek, sürekli büyüyebilir, akışkan ve akıllı veri yönetimi özellikleri ile bulut bilişimi için veri yönetimi çözümleri sunuyorlar. Dell Force10 Sanal Ağ Mimarisi, sunucu ve veri depolama çözümlerini tamamlıyor. Sanal Ağ Mimarisi veri merkezleri, kampüs ve şube sistemli çalışan kuruluşlarda ağ hizmetlerini sanallaştırmak, otomatikleştirmek ve koordine etmek için kullanılan açık yapıyı bir çerçeve oluşturuyor. Tüm bu donanım ihtiyaçlarının sanallaştırma için test edilmesi, entegrasyonu, birlikte çalışır hale getirilmesi için de Dell vStart'ı pazara sundu.

### ANADOLU BİLİŞİM

Bulut bilişim platformlarını taşıyan Tier III uyumlu Anadolu Bilişim Data Center, ortak olarak kullanabilen bilgi teknolojileri altyapısı ile yatırım maliyeti çok yüksek olabilecek alanlarda çözüm sunuyor. Anadolu Bilişim altyapısı üzerinden özellikle KOBİ'lerin ERP, CRM, e-posta ve mesajlaşma gibi çeşitli ihtiyaçlarını internet bulutu üzerinden sağlanabiliyor. Anadolu Bilişim'in müşterisi olan birçok KOBİ, sanallaştırılmış sunucular üzerinden paylaşımlı hizmetleri etkin bir şekilde kullanarak maliyetlerini azaltarak sektörlerinde öne çıkıyorlar.

### CLOUDTURK

Verdiği sunucu altyapı hizmeti Türkiye'de Tier 3 sertifikası seviyesinde bulunan sayılı veri merkezlerinden ABH Veri Merkezi'nde bulunuyor. Cloudturk tarafından sağlanan bulut hizmeti sayesinde altyapı tedarik hazırlığı, donanım bakımı ve performans ayarı otomatik olarak idare edilebiliyor.

Özellikle firmalar, Cloudturk'ün otomatik ölçeklendirme özelliğini kullanarak, ek bir denetim gerektirmeden optimal düzeyde kaynak kullanımıyla avantaj elde ediyor. Yük dengeleme özelliği, gelen uygulama trafiğini otomatik olarak Cloudturk üzerinde çeşitli noktalara dağıtıyor. Böylece, uygulamalardaki hata olasılığı daha da düşürülmüş oluyor. iPhone/iPad uygulamaları ile kaynak kullanımını izlenebiliyor ve sanal makineler yönetilebiliyor.

### SAP

Şirketlerin bulut bilişimin IaaS (donanımın), PaaS (geliştirme platformunun) ve SaaS (yazılımın) olmak üzere tüm alanlarından faydalanmalarını sağlayacak çözümler geliştirmeyi hedefliyor. Yazılım tarafında şirketlere departmanlara yönelik yazılım çözümler

(Satış, satınalma, iş zekası, insan kaynakları vb. uygulamaları) hem de özellikle küçük ve orta ölçekli bir şirketin uçtan uca tüm ERP süreçlerini karşılayabilen çözümler sunuyor.

Önümüzdeki dönemde ise genel, özel ve hibrit bulut çözümlerini kullanarak müşterilerine bulut bilişimden esnek bir şekilde maksimum faydayı sağlayabilecekleri çözümler sunmayı hedefliyor.

### TURKNET

Veri merkezinde sunduğu hizmetleri Co-location Alan Hizmetleri, Co-location Bant Genişliği Hizmetleri, Yönetilen Hizmetler ve Bulut Hizmetler olmak üzere dört ana grup altında topluyor. 1U ile 42U (Tam Kabin) arası alan kiralamanın yanı sıra 6/12 kabinlik kafes kiralama opsiyonları da sunuyor. Müşteriler veri merkezinde barındırdıkları sunucuların erişimi için 256Kbps-10 Gbps arasında bir limitli/aşımli bant genişliğini tercih edebiliyor. Yönetilen hizmetler kapsamında ise güvenlik, yedekleme, load balancing hizmetleri veriyor.

### IBM

Büyük çaplı bulut sağlayıcı şirketler arasında yurt dışından çalıştırılan, Türkiye'de yasal olarak kurumlara satılabilen ilk genel bulut hizmeti olan Smart Cloud Enterprise'i sunmaya başladı. IBM'in Smart Cloud Enterprise hizmetini benimseyen şirketler arasında KOBİ'ler, Ar-Ge şirketleri ve IBM çözüm ortakları yer alıyor. IBM Smart Cloud Enterprise

ortamı, IBM bulut bilişim altyapısı sayesinde esnek bir ücretlendirmeye sahip olunmasını sağlıyor.

### TERADATA

Veri ambarı çözümlerinde dünya lideri konumunda bulunan Teradata, Active Data Warehouse (ADW) Private Cloud çözümü sunmaya başladı. Yeni çözüm, kurumların iş zekâsı amaçlı sahip oldukları kurumsal verilerin hazır bulunma durumunu iyileştirdiği gibi, bu verilerin daha da genişletilmesi için bulut teknolojisinden yararlanmalarını sağlıyor ve alternatif bulut ürünlerinde görülen birçok yetersizliği de ortadan kaldırıyor.

Medianova KOBİ'lere yönelik streaming servislerinde bulut bilişim çözümleri var. Ayrıca site acceleration adı altında sitesinin çok hızlı yüklenmesini isteyen ama buna yeterli bütçe ayıramayan şirketlere yönelik hizmet sağlıyor.





## Girişim

# Tekstil fabrikatörüydü kebabçılığı seçti

Modern Örme adı altında yarım asra yakın hazır giyim sahasında faaliyet yürüten Adnan Kanbir, bu yılın başından itibaren yeni iş sahası olarak restoran işletmeciliğini seçti. İki yıl önce hazır giyimdeki tesislerini devreden Kanbir, memleketi Denizli'nin lezzeti Denizli Kebabı ve yöresel yemeklerini tanıtmak için İstanbul'a Denizli Kebab 258'i açtı.

Son yılların en popüler girişim alanlarından biri kuşkusuz restoran işletmeciliği. Bu alanda Ferit Şahenk, Mehmet Ali Yalçındağ, Saruhan Tan gibi birçok ünlü işadamlarının yaptıkları yatırımları yakından izliyoruz. Denizlili tekstilci Adnan Kanbir de bu işadamlardan biri aslında... Türkiye'deki tekstil işletmelerinin yanı sıra Bulgaristan'da da fabrikaları bulunan Kanbir, iki yıl önce hazır giyim sahasından çıkarak restoran işletmeciliğine soyunmuş bir girişimci.

Adnan Kanbir'in ticaret hikayesi dedesinin 1903 yılında Denizli Merkez'de manifatura mağazasına açmasına kadar dayanıyor. Babası Hüseyin Kanbir ile birlikte bu dükkanda çalışan Adnan Kanbir, gençlik çağında soluğu tekstil mühendisliği okumak için Almanya'da alıyor.

1965 yılında eğitimini tamamlayan Kanbir, Almanya'da üretim için planlar kuruyor. Eğitiminin ardından Türkiye'ye dönüyor ve İstanbul'da iç piyasaya toptan mal satmak üzere triko imalatına başlıyor.

Modern Örme'yi kurarak 1984 yılında Almanya'ya ihracat yapan ilk üç firmadan biri oluyor. 1989 yılında Bayrampaşa'da ilk fabrikasını tamamlayıp entegre üretime geçiyor. 1999 yılına kadar bu fabrikada üretimini sürdüren Modern, 1999 yılında hedef büyütürken Avcılar'da kendi öz sermayesiyle 6 bin m<sup>2</sup>'lik fabrikasını açarak, 170 kişiye istihdam sağlıyor. Bu fabrikada Esprit, Next, George, Disney, More&More gibi firmaların en uzun süreli lisanslı tedarikçisi olarak 2010 yılına kadar üretime ve ihracat yapmaya devam ediyor.

### Bulgaristan'a fabrika kurdu

Bu şirketi yurtdışına da taşıyan Kanbir, 2000 yılında Bulgaristan'da kendi sermayesiyle 3 bin m<sup>2</sup>'lik fabrikasını işletmeye açıyor ve 10 yıl boyunca üretimini sürdürüyor. Bulgaristan'da tamamen Türk üretim yerinde 100 kişilik istihdam sağlıyor ve



Adnan Kanbir



2005 yılında Türkiye Bulgaristan fabrikalarında toplamda iplikten pakete kadar her şey kendi iç bünyesinde yapar konuma gelerek yaklaşık 1.6 milyon Euro'luk yatırıma ulaşiyor.

Son yıllarda Çin, Bangladeş, Hindistan gibi ucuz işçiliklere sahip

uzak doğu ülkelerinin tekstil sektöründe etkin rol üstlenmesi üzerine 2010 yılında tekstil imalatından çekilme kararı alan Kanbir, 2012 yılında bambaşka bir alana girişim yapmaya karar veriyor. Kendi memleketi olan Denizli'nin, Denizli Kebabı'nı tamamen yöresel tatlarla sadık kalarak İstanbul'a tanıtmak için Denizli Kebap 258 adlı restoranı açıyor. Oğlu ve kızıyla beraber en büyük hayalinin bu restoranı açmak olduğunu söyleyen Kanbir'den dinliyoruz hikayenin geri kalanını:

“Oğlum ve kızımınla tekstilde de birlikte çalışıyorduk. Şimdi restoranımızda oğlumla devam ediyoruz. Denizli Kebabı'mız özel fırında, tamamen yöresel ve katkısız pişiyor. Bunun yanında yöremizde bilinen sadece evlerde yapılan tatları da menümüze dahil ettik. Nohutlu tarhana çorbası ev yapımı, sade ve mandalinalı Zafer gazozu, isli süzme koyun yoğurdu, tahin, nohut Denizli'den, irmik tatlısını Hacı Şerif'ten, getiriyoruz. Mevcutta kullanılan bütün sebzeler, meyveler ve zeytinyağlarını Silivri Selimpaşa'daki çiftliğimizde organik olarak üretip, servis ediyoruz.”



Hakan Kanbir

### Ustalar Denizlili

Zeytinyağı Edremit'ten, kebab ocağında yakılan Sakız ağacı odunu ise Aydın tarafından getiriliyor. Ustaların tamamı ise Denizlili. Mekâna da adını veren Denizli Kebabı hakkında çeşitli söylemler olsa da yaklaşık 150 yıldır ilk yapıldığı şekliyle üretildiğini söyleyen Kanbir, “Her yörenin kendine ait bir yemek ve et kültürü vardır. Denizli kebabta yöresi itibarıyla sa-



### “Hayalimiz yöresel tatları tanıtmaktır”

Tekstil sektörünün Uzakdoğu ülkelerinde ucuza imal edilebilmesi, ara personelin yetişememesi, teşvikler nedeniyle plansız yatırımların ve kur farklarının köklü tekstil firmalarını sıkıntıya düşürdüğünü kaydeden Adnan Kanbir, restoran sektörünün gelişimine ilişkin olarak ise şunları söylüyor: “Gıda ülkemizde gelişmekte olan bir sektör. Gurmelerimiz tanınıyor ve gastronomi kendi alanında hızla büyüyüp dünyada Türk mutfağını hak ettiği yere ulaştırmaya çalışıyor. Bu da gerek yerli gerekse yabancı birçok oyuncuyu sektöre teşvik ediyor. Bizim bu alana girmemizin temel nedeni, tekstil işiyle ilgilenirken bile memleketimizin yöresel tatlarını tanıtmak istemek gibi bir hayalimiz olması.”

dece bu bölgede bulunan sakız ağacı odunu ile az yağlı ve bir yaşını geçmemiş erkek kuzudan yapılır” diyor.

Denizli Kebap 258 İstanbul'da açılan ilk Denizli Kebapçısı. Beykent- Beylikdüzü ilçesinde 250 kişilik mekanyla hizmet veriyor. Mekanda kebabın yanı sıra, Denizli yöresinde bilinen sadece evlerde yapılan tatları, lezzetleri de bulmak mümkün. Restoranda 15 kişi çalışıyor. Ancak ürünlerin birçoğu yöreden temin edildiği için dolaylı olarak Denizlili kadınlara da istihdam sağlanıyor.

### 2015'te franchising verecek

Bugün bir şubeyle hizmet verdiklerini ancak önümüzdeki dönem, beş şubeye ulaşmayı planladıklarını söyleyen Kanbir, üç restoranı Avrupa yakasına, iki restoranı ise Anadolu yakasına açacaklarını ifade ediyor. Kanbir, 2015'e kadar franchising vererek büyümeyi hedeflediklerini de sözlerine ekliyor.

Mekana yakın çevreden, Beylikdüzü-Avcılar gibi ilçelerden müşteriler geldiği gibi, aslında lezzeti merak edenlerin de geldiğini belirten Kanbir, “İstanbul'da yaşayan Egeliler özellikle Denizlililer restoranımızı ziyaret ediyor. Bir de havaalanına yakın olması nedeniyle günü birlik gelmiş iş adamları da misafirlerini mekanımızda ağırlıyorlar” diyor.

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr



# İnovasyon

## Robast'a yurt dışından teklif yağıyor

Depolama alanında şirketlere butik çözümler sunan Robast, ürettiği küçük boyutlu robotlarla Türkiye'de olduğu gibi dünyada da tek firma olarak biliniyor. Bu ürünler için yurt dışından birçok distribütörlük teklifi alan şirket, şu an için gelen yoğun talepleri karşılıyor. Yaptığı Ar-Ge yatırımlarıyla şirketinde farklılık yaratan Robast, Türkiye içinde olduğu gibi yurt dışındaki firmalara da depolama çözümleri sunuyor.



**B**ağlı olduğu AST Grubu'nun sahip olduğu, nükleer enerji, yapı inşa sanayi, gemi inşa sanayi sektörlerinde faaliyet gösteren firmalarının depolama sorunlarının üzerine kurulan Robast, bu sorunlara çözüm üreten bir robot üretim şirketi. Lojistik sektöründe problemlerin gittikçe büyümesi ve çözümsüz hale bürünmesiyle birlikte arsa maliyetlerinin aşırı yük olması ve bu yüzden firmaların üretim yapmaktan korkması Robast'ı akıllı robotik çözümler sektörüne itti. Bu iş için profesyonel bir ekip kurarak Ar-Ge çalışmalarına başlayan şirket 2004'ten günümüze kadar gelen şirket, bugün butik üretim tarzıyla sadece Türkiye'de değil dünya-

da da tek şirket olarak biliniyor. Almanya, İspanya, Hollanda, Türkmenistan gibi ülkelerle çalışan Robast, ihracat alanını daha da genişletici projeler üretiyor.

Nihai hedefini depolama alanında dünya devi olmak olarak belirleyen şirket, ayrıca İtalya, Türkmenistan, Cezayir ve Hindistan'daki bazı firmalardan distribütörlük teklifleri alıyor.

### Yatırımlara hız verdi

Robast bu alanda sadece Türkiye'de değil, dünyada da bu konuda faaliyet gösteren tek firma olarak biliniyor. Diğer akıllı depolama robotu yapan firmaların standart ürünlerin dışı-



na çıkamadıklarını dile getiren Robast Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Demirbaş, “Biz ise butik işler yapıyoruz. Firmalarının sorunlarına yönelik çözümler üretiyoruz. Bundan dolayı yurt dışından firmalardan distribütörlük almak isteyen firmalar var. Fakat şu an için yurt dışı distribütörlüğüne sıcak bakmıyoruz” diyor.

Şu an için yurt içinde ve yurt dışında kendilerinden talep edilen birçok proje olduğunu söyleyen Demirbaş, şirketin yatırımlarına hızla devam ettiklerini sözlerine ekliyor.

### Tüm ürünler patentli

Ar-Ge çalışması sonucunda meydana getirdikleri birçok robotları olduğunu ve hepsi için patentlerinin de mevcut olduğunu anlatan Hüseyin Demirbaş, rulolu, paletli ve kutulu depolama yapan, sıcak soğuk suyla, büyük ya da küçük malzeme ile depolama yapabildiklerini belirtiyor. “Aslında sorun tek. Ürettik ama nereye koyacağız? Sırf bu yüzden seri üretim yapmayan üretimden korkan firmalar var. Çünkü depolama ve lojistik maliyetleri, yer maliyetleri çok ciddi seviyelerde. Depolama yaparken ürünlere verilen zararlar ayrı bir sıkıntı. Depolamada maalesef mevcut depolama sistemleriyle hacmin tamamını kullanmak mümkün değil. Yükseklik fazla kullanılmıyor” diyor Demirbaş, akıllı depolama sistemleri tüm bu sıkıntılara çarelerin mevcut olduğunu söylüyor.

Hem yüksekliği hem de hacmin tamamını kullanan Robast, böylelikle 5 bin metrekareyi 100 ila 200 metrekarelere düşürmüş oluyor. “Bizi dünyadaki rakiplerimizden ayıran ve dünyada tek olmamıza sebep olan durum, butik işler yapmamızdan kaynaklanıyor. Firmaların bizi tercih etmesindeki en önemli sebep bizim sistemimize entegre olmak zorunda olmaları” diyor Demirbaş, onların sistemine kendi sistemlerini entegre edebildiğini kaydediyor.

### Dev şirketlerle çalışıyor

Almanya, İspanya, Hollanda, Türkmenistan, Cezayir, Malezya ve Ortadoğu ülkelerine yönelik çalışmalarına devam eden Robast, ayrıca İtalya, Türkmenistan, Cezayir ve Hindistan’daki bazı firmalardan distribütörlük teklifleri alıyor. Şu an buna çok sıcak bakmayan şirket, daha çok gelen siparişlere yoğunlaşmış durumda.

“Sektörde yeni olmamıza rağmen şu anda Türkiye’nin ilk 500 firması içinde olan firmalarla görüşmelerimiz devam ediyor. Proje aşamasında olduğumuz toplam 17 firma var. Ayrıca yurt dışından bazı firmalar da bizden distribütörlük istiyor” diyor Hayrettin Demirbaş, şu anda üzerinde çalıştıkları çok ciddi projeler olduğunu söylüyor. Celal Birsan Şemsiyeleri, Çelik A.Ş., Kastamonu Entegre, LG ve Vestel, bu projelerden bazıları... Şirketin buradaki nihai hedefi ise sektöründe dünya devi olarak Türkiye’nin ismini duyurmak.

### Ar-Ge yatırımları artacak

Kendilerinin Ar-Ge’ye çok önem verdiklerini ve yatırım yapmaya devam edeceklerini söyleyen Demirbaş, bu zamana kadar yaptıkları Ar-Ge çalışmalarının mevcut sisteme zaten yettiğini belirtiyor. “Yapılamaz denileni yaptık. Şu anda da ya-

pılamaz denilenleri yapmaya çalışıyoruz. Ar-Ge çalışmalarına devam edeceğiz. Depolama alanında dünyanın en küçük robotlarını üreteceğiz. Robotlarımızın hızını ve kaldırma kapasitemizi artıracacağız” diyor Demirbaş, örnek olarak 16 tonluk malzemeleri 10 metre yüksekliğe kaldıracak robotları ürettiklerini söylüyor.

Demirbaş son olarak, Robast’ın nihai hedefinin depolama alanında dünya devi olmak ve know-how satarak cari açığa faydalar sağlamak olduğunu belirtirken, şu an için Şanlıurfa’da 30 bin metrekare alan üzerinde bir fabrika kurduklarını da sözlerine ekliyor. Buraya yapılacak toplam yatırım miktarı ise 10 milyon dolar olacak.

Mustafa Gündoğdu mgundogdu@ekonomist.com.tr



## Ar-Ge’ye 5 milyon dolar yatırım

Robotik depolama sistemleri üzerine 15 yıl gibi uzun bir süredir yaptıkları Ar-Ge çalışmaları sonucunda akıllı depolama sistemleri üzerine dünyada ilklerin öncüsü olduklarını vurgulayan Robast Yönetim Kurulu Üyesi Hayrettin Demirbaş, Ar-Ge’de 21, imalat ve montajda ise 18 mühendis olmak üzere toplam 39 mühendis kadrosuyla hizmet verdiklerini dile getiriyor. “Yine ekibimizde imalat ve montajda görev alan toplam 114 mavi yakalı personel bulunuyor” diyor Demirbaş, toplam Ar-Ge yatırım miktarının yaklaşık olarak 5 milyon dolar civarında olduğunu belirtiyor.



## Güvenlik

# Çözüm ortakları Pronet'i anlatıyor

Pronet, elektronik güvenlik sektöründe satış, teknik ve müşteri hizmeti konularında yoğun eğitimlerle üç yılda 75 çözüm ortağına ulaştı. 2009 yılının ikinci yarısında beş çözüm ortağı ile başlayan Pronet'in 2012 sonu hedefi ise 100 çözüm ortağıyla çalışıyor olmak.



**B** aylık, franchising ya da çözüm ortaklığı sistemiyle büyümek firmalara önemli getiriler sağlıyor. Hizmet alanını ve müşteri tabanını genişletmek, rekabette öne geçmek bu avantajlardan yalnızca birkaçı. Ancak firmalar bu şekilde büyüebilmek için çeşitli güçlükleri de aşmak durumundalar. Bunlar arasında ise giderek genişleyen yapının kontrolü, müşteriye sunulan hizmet kalitesinin standartlaştırılması ve sürekli yüksek seviyede tutulması sayılabilir.

Türkiye'de güvenlik sektöründe 1995 yılından bu yana faaliyet gösteren Pronet, bugün 140 binden fazla aktif güvenlik sistemiyle hizmet verirken, bir yandan da Türkiye'nin farklı illerinde çözüm ortaklığı programıyla büyümesini sürdürüyor.



2009 yılının ikinci yarısında beş çözüm ortağı ile başlayan Pronet'in çözüm ortaklığı programı, atılan başarılı adımlarla birlikte yalnızca 3 yıl içinde 20 ilde 75 çözüm ortağı sayısına ulaşmış. Firmanın 2012 sonu hedefi ise 100 çözüm ortağıyla çalışıyor olmak.







## Girişim

# İyi fikirler 'SeedQube Vadisi'nde yeşerecek

Yeni kurulan girişimcilik ve inkübasyon merkezi SeedQube, butik hizmet anlayışı ile öne çıkmayı hedefliyor. Sektöre yeni adım atan SeedQube, gerek başvuru forumları, gerek girişimcilerin başvurularını maksimum hızda sonuçlandırmaları, gerekse esnek ve terzi usulü yaklaşımı ve deneyimli ekibi ile benzer merkezler arasından sıyrılmayı planlıyor.

Son yıllarda birçok risk sermayesi şirketi Türkiye'ye hızlı bir şekilde giriş yaptı. Ayrıca, girişimcilik ekosistemi devlet ve özel sektör tarafından da daha fazla sahipleniyor. Ancak tüm bu gelişmelere rağmen özellikle fikir aşamasındaki girişimcilerin halen fon ve danışmanlık desteği bulmakta ciddi sıkıntı çektiği gözleniyor.

Bunun en önemli nedeni; Türkiye'ye yatırım için gelen fonların aradıkları kriterlerin başlangıç aşamasındaki girişimciler tarafından sağlanamaması. Bu nedenle yatırımcılar tohum ve başlangıç sermayesi yatırımları yerine daha 'güvenli' yatırım seçenekleri olan ikinci ve üçüncü tur yatırımlarla ilgileniyor. Bu güvenli yatırım endişesi, risk sermayesi ve diğer yatırımcılar için çok doğal ve haklı bir iş süreci olmakla birlikte, fikir aşamasında bulunan iyi projelerin filizlenmesi için farklı bir yapının işletilmesi gerekliliğini de ortaya çıkarıyor.

İşte bu nedenler yeni bir girişimcilik ve inkübasyon merkezinin, SeedQube'un kuruluşuna ilham vermiş. SeedQube girişimcilik ve inkübasyon merkezi Koray İnan'ın fikri ile Kemal Sider ve İbrahim Gedikoğlu katılımıyla kurulmuş. SeedQube ciddi bir altyapı çalışması ve ön araştırma sonrası faaliyetlerine başladığını söyleyen Koray İnan, SeedQube'un üç kişilik ana yönetim kadrosu ve 14 kişilik mentor/danışman kadrosu ile çalıştığını söylüyor.

Girişimcilik ekosisteminde özel ve karma inkübasyon merkezleri, girişimcilik okulları ve merkezleri, girişimcilik programları, sivil toplum kuruluşları, dernekler ve devlet kuruluşları gibi birçok aktör yer alıyor. SeedQube'un benzerlerinden ayıran en büyük fark, kurulan ekibin hem reel sektör tarafında hem de kamu destekleri tarafında ciddi anlamda deneyime sahip olması.

### Mikro ölçekli Silikon Vadisi

Girişimciler için en büyük avantajın bütün süreçleri maksimum hızda sonuçlandırmaları olduğunun altını çizen merkezin kurucu ortağı Koray İnan, "Girişimcilerin destek ararken yaşadıkları en büyük sorunlardan biri olan taleplerin sürüncemede bırakılması, cevaplanmaması veya çok geç cevaplanması konusunda ciddi farklılık yaratacağımıza inanıyoruz. İyi fikir birçok kişinin aklına gelirken parayı kazanan



Kemal Sider, reel sektördeki deneyimleriyle şirketin idari ve opsiyonel faaliyetlerinden sorumlu.

o fikri ilk ve iyi şekilde hayata geçiren olmaktadır" diye konuşuyor. Başvuru formu 20-30 sorudan oluşan, girişimcilerini terimlere hakim olmadıkları formalar veya aylarca süren ya-

rişmalar ile birçok fikir sahibinin daha girişimci olamadan süreçten dolayı elendiğini anlatan İnan, bu engeli geçebilmek için SeedQube olarak iki adımlı bir başvuru süreci oluşturduklarının altını çiziyor. İlk aşama çok basit ve kolay olan beş adet sorudan oluşuyor. Herkes maksimum 5 dakika bu formu ana hatlarıyla doldurup gönderebiliyor, ek bir performansa gerek yok. Bu aşamada maksimum 3-5 iş gününde geri bildirimler yapılıyor.

Bir diğer avantaj da şirketin ofisinin Marmara Araştırma Merkezi Teknokenti'nde yer alması. Yoğunlukla Ar-Ge şirketlerinin bulunduğu bu bölgede yer alan ofiste çalışabilecek olan girişimci kişi veya gruplar bu bölgenin ekosisteminden de faydalanabiliyorlar. Bu sayede mikro ölçekli bir Silikon Vadisi deneyimi yaşatılması da şirketin hedefi.



Kurumsal ve yatırım bankacılığı tecrübesi olan Koray İnan'da kurumun pazarlama ve finans kanallarından sorumlu.

Öncelikli sektörleri arasında yazılım; mobil yazılımlar, ödeme sistemleri, platform çözümleri, e-ticaret ve otomotiv teknolojileri bulunduğunu söyleyen İnan "Amacımız yeni iş fi-

## Girişimciye özel yaklaşım

SeedQube girişimcilere dört ana başlık altında hizmet vermek üzere tasarlanmış. Bu başlıklar; projelendirme (fizibilite, iş planı, bütçeleme ve nakit akışı), altyapı ve operasyon (ofis ve çalışma alanı, internet, telefon, ulaşım, sekreteryaya), mentorlük (pazarlama, finans, marka, hukuk vb) ve son olarak da özel ve kamu finans kaynaklarına erişim. Bu ana başlıklardan her biri ihtiyacı olan girişimciye, ihtiyacı kadar sunuluyor. Her projenin farklı bir yaklaşıma ihtiyacı olduğunu bilinciyle her fikir veya proje aynı aşamada olmadığı gibi aynı değerlendirme süreçlerine de tabi tutulmuyor.

kirlerini, kurucu ortak mantığı ile ticari bir çıktı haline getirmek, pazarlanabilir kılmak ve bir sonraki süreçte yatırımcılara pazarlanabilir bir ürün ve iş sunmak" diyor.

### Kimler başvurabilir?

Girişimciler merkeze [www.seedqube.com](http://www.seedqube.com) web sitesi üzerinde başvuru yapabiliyor. Tüm projelerde sektör bağımsız olarak aranan kriterler ticarileştirilebilir bir çıktı yaratılabilmesi ve uygulanabilirlik. Ölçeklenebilirlik ve belli bir pazar büyüklüğüne erişebilme olanağı ve son olarak da hızlı büyüme potansiyeli. İlk aşamada kabul edilen başvurular sonraki aşamada da tamamen start-up girişimcilere özel olarak bir haftalık finansal okur-yazarlık, pazarlama ve başlangıç hukuk dersleri veriliyor. Bu sayede tüm ihtiyaçlar en başta belirleniyor ve dört ana hizmet alanından hangilerinden ne kadar süreçte kimlerle birlikte yararlanacağı ortaya çıkıyor. Bununla birlikte teknokent ofisi imkanları ve akademik destekler ile fikrin teknik anlamda da geliştirilebilmesi için katma değer yaratılıyor.

Kısacası başvuru sürecinden sonraki aşamalara kadar tamamen start-up mantığı düşünülmüş ve sistem buna göre dizayn edilmiş.

### Şube sayısı artacak

En büyük hedeflerinin Türkiye'de girişimciliğin cazibe merkezi olmak ve uluslararası köprüler kurarak Türk girişimcilerin birer dünya markası haline gelmesini sağlamak olduğunu ifade eden İnan konuşmasını şöyle sürdürüyor:

"Bunu yaparken sürdürülebilir, karlı ve istihdam sağlayan şirketler üretmek Türk ekonomisine katkı sağlamak ve Türkiye'de daha fazla doğrudan yatırım çekebilmeyi istiyoruz. Gelişen iletişim olanakları ve iş hayatına artık dahil olmaya başlayan yeni nesil jenerasyonlar ile bu hedeflerimizin gerçekçi olduğuna inanıyoruz. Ekiplerin büyümesine paralel olarak şube sayısı artışından ziyade ilk aşamada şubenin fiziki alanını artırma niyetimiz var. Sonraki aşamada İstanbul ve Kocaeli illerinin dışından girişimciler için diğer illerde şubeleşme çalışmaları planlıyoruz.

Fatoş Bozkuş [fbozkus@ekonomist.com.tr](mailto:fbozkus@ekonomist.com.tr)



## e-Ticaret

# Sanayici Zaimoğlu, e-ticarete gelecek gördü

60 yıllık bir sanayi geçmişi olan Tayyar Zaimoğlu tarafından 2005 yılında holdingleşen Zaimoğlu Holding, bugün ikinci kuşağın yönetiminde faaliyetlerini sürdürüyor. Kaynak, hidrolik ve otomasyon alanlarında üretim yapan ve ürünlerini yurt içinin yanı sıra 70'i aşkın ülkeye satan şirket, luksbazaar.com ile e-ticaret alanına da girdi. Çok çeşitli özel hediye alternatifleri sunan site, birinci yılın sonunda 5 bin aktif üye hedefliyor.

Değer Elöve



Türkiye'deki e-ticaret hacmi çok hızlı bir şekilde yükseliyor. Elektronik ticaret işletmeleri derneğinin verilerine göre 2011 yılında 22 milyar TL'ye dayanan rakamın 2012 sonunda 33 milyar TL olması bekleniyor. 2013 hacminin ise 50 milyar TL civarında olması öngörülmüyor. Ortalamada her yıl yüzde 50 büyümeye vaat eden bir alan olarak girişimciye önemli fırsatlar sunuyor.

Bu büyümeye paralel olarak Türkiye'de internet kullanımı ve internette alışveriş tercihi de hızla yükseldi. İçinde bulunduğumuz dönemde Türkiye'de yaklaşık 9 milyon online alışveriş kullanıcısı olduğu tahmin ediliyor. Hızla büyüyen bu sektöre geçmişten günümüze keyifli bir ritüele dönüşen 'hediye alma ve hediye verme' kavramlarının özel bir şekilde işlendiği online satış kanalının olmadığını fark eden Zaimoğlu Holding, bu konu üzerine yoğunlaşarak luksbazaar.com'u faaliyete geçirmiş bulunuyor.

Yaratıcı fikirler geliştiren, sektör araştırmaları yapan, tahmini bütçeler oluşturup, kısa, orta ve uzun vadelerde 'hediye' konseptli bir online satış kanalı ile nereye ulaşabileceğinin fotoğrafını çeken şirket, her tercihe ve zevke uygun hediye alternatifleri sunma amacıyla yola çıkmış. Her yere koşarak yetiştiğimiz, dakikaların çok kıymetli olduğu bir dönemde, luksbazaar.com





ile hediye konseptini ilk aşamadan son noktaya kadar kolaylıkla ve keyifle yaşanacak bir platform olarak kurguladıklarını söyleyen Zaimoğlu Holding Genel Müdürü Değer Elöve, “İyi marka ve kaliteden ödün vermeden çok geniş bir fiyat aralığı sunuyoruz. luksbazaar.com’da yaklaşık 6 ila 40 bin TL arasında hediye alternatifleri bulmak mümkün. Sitemiz henüz çok yeni. Birinci yılın sonunda, üye sayımızın daha net olarak ölçümlenebileceğini düşünüyoruz. Bununla birlikte önümüzdeki yıl içerisinde yaklaşık 5 bin aktif üye gibi bir kullanıcı sayısına ulaşma hedefimiz var” diyor.

### Hediye listesi sunuyor

60 yıllık bir sanayi geçmişi olan Tayyar Zaimoğlu tarafından 2005 yılında holdingleşen Zaimoğlu Holding, bugün ikinci kuşağın yönetiminde faaliyetlerini sürdürüyor. Kaynak, hidrolik ve otomasyon alanlarında üretim yapan ve ürünlerini yurtiçinin yanı sıra 70’i aşkın ülkeye satan şirket, luksbazaar.com ile gelecek görüşü farklı bir alana da girmiş bulunuyor.

Site, farklı birçok kategoriden yüzlerce hediye alternatifi sunan bir platform. Ürün portföyünü ise her zaman her yerde kolaylıkla bulunamayacak, dünyaca ünlü markaların çok özel ürünler oluşturuyor.

luksbazaar.com'un farklılaşan yönü ise sunduğu ‘hediye listesi’ hizmeti... Diğer online alışveriş platformlarından farklı olarak sitede; doğum günü, evlilik yıldönümü, yılbaşı, düğün

gibi çeşitli vesileler için hediye listeleri oluşturulabiliyor. Hatta bu liste istenilen kişilerle de paylaşılıyor. Böylece sevdiğiniz, sizin oluşturduğunuz bu listeler içerisinde ihtiyacınız olan ve kendi bütçesine uygun olan ürünü seçerek size hediye edebiliyor.

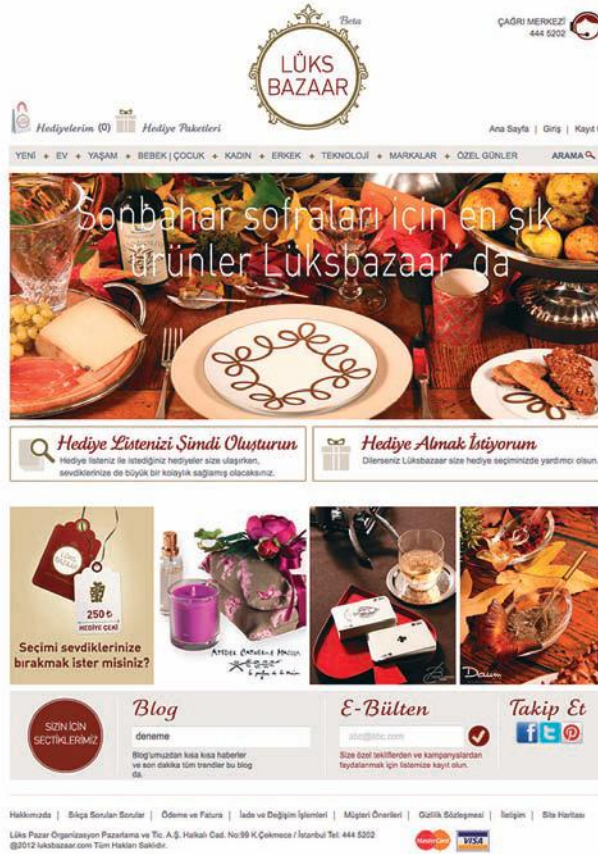
### Özel ambalajlarla sunum

Listeden hediye alınırken kullanılabilen ‘katkı’ seçeneği de hediye alanlar ve liste oluşturanlar için büyük bir kolaylık sağlıyor. Örneğin; 150 TL satışı olan bir ürüne kullanıcı, isterse 50 TL’lik bir katkı yaparak bu hediyein liste sahibini bulmasında yardımcı olurken aynı zamanda kendi bütçesi dâhilinde bir hediye almış oluyor.

luksbazaar.com özel hediye paketi alternatifleri de var. Alışveriş bitirirken, kullanıcılar özel mesajlarını da ekledikten sonra 21 farklı çeşit hediye paketlerinden birini seçebiliyor. Özenle hazırlanmış, kurdelesli, özel kartları, desenleri ile konseptte özel ve görsel şölen oluşturan bu paketlerin hediyein değerini çok başka bir seviyeye taşıdığını düşünen Elöve, “Türkiye’de hediye alımlarında, özellikle de e-ticarette özel ambalaj yapılması çok rastlanan bir

kavram değil. Genelde nereden alıyorsanız, oranın standart hediye paketi dışında bir seçeneğiniz olmuyor. Bu özelliği ile de luksbazaar.com önemli bir fark yaratıyor” diyor.

Özlem Bay Yılmaz obay@ekonomist.com.tr



## “Genelde ‘joker’ ürünler seçiliyor”

luksbazaar.com’da, Alessi, Herend, Alexandre de Provence, Lego, Breville, Design Sophie Villepigue Paris, Giochi Preziosi, Michael Aram, Boyut Yayın Grubu gibi dünyaca ünlü 100’den fazla kaliteli ve özel marka, 5 binin üzerinde ürün mevcut. Bunların yanı sıra özel tasarımları ile ünlü tasarımcıların ürünleri de satışa sunuluyor. Tüketicilerin site içinde herhangi bir sorun ile karşılaştıklarında telefon ya da e-posta ile anında canlı destek alabildiklerine de değinen Elöve, en çok sattıkları ürünler hakkında ise şu bilgileri veriyor: “Davetlere gidilirken götürülecek hediye olarak genellikle daha ‘joker’ ürünler tercih ediliyor. Örneğin; minik bir şekerlik, kokulu mumlar veya özel tasarım tepsiler gibi... Evlilik yıldönümü için daha spesifik ve biraz daha romantik hediyeler tercih ediliyor. Mesela takı olabiliyor. Düğün için ise kullanıcılarımız alacakları hediyeyi listelerden seçmeyi tercih ediyorlar. Bardak, çay veya yemek takımları ağırlıkta... Baby shower için ise özelleştirilmiş ürünler seçiliyor daha çok... Bebek ve çocuk ürünlerinde alternatif, zeka geliştirici oyunlar veya kişiye özel hediyeler ilgi görenler arasında. Ev aksesuarları ve özellikle şık ve kullanışlı mutfak gereçleri de dikkat çekenler arasında.”

# Optik

## 13 ülkeye gözlük ihraç ediyor

Hakan Doğantekin tarafından 1997 yılında İstanbul Sirkeci’de kurulan Doğan Optik, yabancı ağırlılığının hissedildiği ve kıyasıya rekabetin yaşandığı bu sektörde faaliyet gösteren az sayıdaki yerli firmalardan biri. 25 dünya markasını tüketicilerle buluşturduklarını söyleyen Doğantekin, “Kendi markalarımız Karen Walker, Despada ve lisanslı markamız Sarar’ı da bünyemizde bulunduruyoruz. Bu markaları da bugün 13 ülkeye ihraç eder duruma geldik. 2012 sonunda 24 milyon TL ciro hedefliyoruz” diyor.

Hakan Doğantekin



Optik perakende son yıllarda hareketliliğin yaşandığı sektörlerin başında geliyor. 6 bin optik perakende mağazasının bulunduğu sektörde, beş yıldır yabancı sermaye girişinde artış sözkonusu. Sektöre yön veren firma sayısı ise 5'i geçmiyor. Temelleri Hakan Doğantekin tarafından 1997 yılında İstanbul Sirkeci'de atılan Doğan Optik, yabancı ağırlığının hissedildiği ve kıyasıya rekabetin yaşandığı bu sektörde faaliyet gösteren yerli firmalardan biri.

Şirket, iki markanın ithalatı ile başladığı yolculuğunu bugün 25 dünya markası ile sürdürüyor. Fransız firmaları Logo Group ile 2009, TWC-Lamy ile ise 2011 yılında yapılan ortaklıklar sonucu Cerutti 1881'den Kenzo'ya, Nina Ricci'den Tag Heuer gibi dünyaca ünlü birçok markayı bünyesine katan şirket, yabancı ortaklarından edindiği tecrübeler doğrultusunda kendi markalarına da yaratmış bulunuyor. Kendi markaları Karen Walker, Despada ve lisanslı markası Sarar'ı da tüketicilerle buluşturduklarını söyleyen

Doğantekin, "Kalite ve uygun fiyatlarımızla kısa sürede piyasada yer edinen markamız Karen Walker'ı uluslararası arenada da başarılı noktalara taşıdık. Öyle ki bu markayı bugün 13 ülkeye ihraç ediyoruz. Öte yandan bünyemizdeki dünyaca ünlü marka sayısını da 2013'te yapacağımız anlaşmalarla artırıp pazar payımızı artırmayı planlıyoruz" diyor.

#### Hedef 24 milyon TL

İthal ettiği markaların yanı sıra Türk halkının ihtiyacını karşılayacak kalite ve fiyatta ürünlerin piyasada yeterli olmadığını fark edip kendi marka ve koleksiyonları hazırlamaya da yönelen Doğan Optik, kendi markaları Karen Walker ve Despada ile lisanslı markası Sarar'ın tasarımlarını Fransa ve İtalya'da, imalatını ise Uzakdoğu'da gerçekleştiriyor. Bu üç markadan yılda 375 bin adetlik satış gerçekleştirdiklerini söyleyen Doğantekin,

## Yerli üretim de artıyor

Uluslararası markaları son beş yıldır yoğun olarak Türkiye pazarında yer alıyor. Ancak bu markalar yüksek fiyatlarıyla daha çok üst gelir grubuna hitap ediyor. Öte yandan makul fiyat ve insan sağlığı düşünülerek uygun standartlarda üretim yapan yerli markalarda da artış görülüyor. Girişimcisi Türk olan bu markaların birçoğunun, İtalyan ve Fransız tasarımcılarla çalıştıklarını ve ünlü dünya markalarıyla aynı yerde ve kalitede üretim yaptıklarını dile getiren Doğantekin, "Gerek optik mağazalarının tavsiyesi gerekse bütçelerinin yettiği ölçüde reklam kampanyaları ile nihai tüketiciye tanıtılmaya çalışılıyor. Bu anlamdaki gelişmeler marka ve fiyat çeşitliliğine hızlıca yansıyor. Bu da büyük oranda merdiven altı üretim ve tüketimin önüne geçmek için bir adım oluyor" diyor.

şunları ekliyor: "6 kişilik kadromuz bugün 35'e ulaştı. 2012 yılında yurtçinde yüzde 47 oranında büyürken yurtdışında yüzde 180 oranında büyüdük. Bu yıl yurtdışı da dahil 24 milyon TL ciro hedefliyoruz. Ayrıca bu yıl Balmain, Bally, Rochas ve Celine Dion koleksiyonlarını Türk tüketicisinin beğenisine sunuyoruz."

#### 12 milyon çerçeve satılıyor

Türkiye'de gözlük kullanım oranı ortalama yüzde 15-20 aralığında seyrediyor. Yıllık görme kusuru muayene ihtiyacının ise 30 milyon kişi olduğu biliniyor. Oran, genç ve 40 yaş üstü nüfusa eşit şekilde dağılmış durumda. Fakat son yıllarda artan bilgisayar kullanımıyla, gözlük kullanımı da her geçen gün artıyor.

Türkiye gözlük pazarında yer almaya başlayan, yabancı sermayeli büyük mağaza zincirleri ve artan internet satışı, sektördeki rekabeti artırmış bulunuyor. Merdiven altı üretim diye adlandırılan, taklit, işporta, bijuteri ve semt pazarlarında satılan ürünlere rağbet, her sektörde olduğu gibi gözlük sektörü içinde büyük tehlike oluşturuyor. Standart dışı ürünler hem sağlık açısından hem de Türkiye'de bulunan 6 bin optik mağazasının faaliyeti açısından bazı sıkıntıları da beraberinde getiriyor.

Türkiye genelindeki optik perakende mağazasının yüzde 20'siyle çalıştıklarını belirten Doğantekin, şu bilgileri veriyor: "Türkiye'de yılda ortalama 12 milyon çerçeve tüketimi var. Bunun 4-5 milyonunu güneş gözlüğü oluşturuyor. İnsan sağlığını doğrudan ilgilendiren gözlük, mutlaka sağlık standartlarına uygun olmalı. Özellikle güneş gözlüklerinde taklit ürün kullanan kişiler için ciddi tehlikeler doğabiliyor. Tüketicilerin güneş gözlüğü alırken, camları gerçek CE normlarına uygun, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'ndan onaylı, garanti belgesine sahip ürünler tercih etmeleri gerekmekte. Ayrıca daha iyi bir görüş için antirefle ve polarize özelliği olan gözlük camları tercih edilebilir."

Özlem Bay Yılmaz obay@ekonomist.com.tr



## Söyleşi

# Otobüs satışında MAN'ı bile şaşırttı

MAPAR Otomotiv, sektörünün en büyük bayilerinden. Yedek parça satışı ve servis hizmetlerinin yanı sıra otobüs ve kamyon satışı da gerçekleştiriyor. MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, MAN'ın 2011'de gerçekleşen 463 adetlik otobüs satışının 377'sini kendilerinin yaptığını dile getiriyor. MAPAR, otomotivin yanı sıra gıda, tekstil ve turizm alanında da büyüyor.

Günümüzde, otomotiv endüstrisi tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de faaliyetlerini ülkenin en ücra köşelerine kadar uzanma becerisi gösteren bayileri kanalı ile sağlıyor. Öyle ki gerek otomotiv ana sektörde olsun gerek yan sanayisinde olsun satış ve pazarlama aktiviteleri-

ni tamamıyla bayiler sırtlıyor.

Bu açıdan bakıldığında otomotiv sektöründe faaliyet yürüten bayilerin iş hacimleri Türkiye'nin dev holdinglerinin boyutuna kadar yükselme başarısı da gösterebiliyor. Bunlardan biri de alanının en güçlü şirketlerinin başında gelen MAPAR



MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, Türkiye'nin en ücra noktalarına dahi hizmet götürdüklerini belirterek, "Pazarı ve müşterilerimizi çok iyi tanıyoruz. Ailemizin yeni kuşağı ile birlikte bölge ülkelerine de açılacağız. Bin 700 olan çalışanımıza çok güveniyoruz. İstihdama katkımızı da daha da artıracamız" diyor.

Otomotiv. 1976'da Kırşehir'den, Ankara'ya göç eden ve otomotiv yedek parçası pazarlaması ile ticarete adım atan Şahin Ailesi, aradan geçen zaman içerisinde otomotiv sahasında partneri oldukları dünya devlerine dahi parmak ısırtan bir başarı örneği gösteriyor.

Babaları Hıdır Şahin ile adım attıkları otomotiv sahasında, babalarının vefatının ardından yollarına birlikte devam eden Ramazan, Yalçın ve Barış Kardeşler, bugün Man kamyon ve otobüsün en büyük bayilerinden biri. Bu yıl 100 milyon Euro ciro hedefleyen MAPAR, otomotivin yanı sıra yedek parça satışından servis hizmetine, turizme ve tekstilden gıdaya kadar değişik alanlarda faaliyet yürütüyor.

MAPAR Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin sorularımızı şöyle yanıtladı:

#### **KOBİ Girişim: MAPAR Otomotiv nasıl kuruldu?**

**Yalçın Şahin:** Babamız Hıdır Usta, 1976'da, 6 kardeşleriyle beraber Kırşehir'den Ankara'ya gelerek İskitler'de Kaşıkçı Kantarı'nın karşısında ilk Şahinler Otomotiv'i kurmuş. 1980'lere kadar otomotiv yedek parçası ve tamir atölyesi olarak saygın bir isim yapmış. 1980'de geçirdiği trafik kazasında annemizle birlikte hayatını kaybetti. İşleri oğulları olarak bizler yürüttük. Benimle beraber kardeşlerim Ramazan ve Barış ile babamızın saygın ismi ile birlikte yürüdük sektörde. 1987'ye kadar amcamızla hareket ettik. Sonradan ailemiz olarak MAPAR Otomotiv'i kurduk. Otomotiv yedek parça ile yürüdük ve daha sonra bayilikler devreye girdi.

**MAN Kamyon ve Otobüs bayiliği yapıyorsunuz. MAN araçların satışı nasıl? Yedek parça satışına da devam ediyor musunuz?**

2009 yılının ortasında başlamıştık ve 2011'in Ocak ayında hedeflediğimiz rakamların tamamına ulaştık. Hedefimiz yedek parçada MAN'ın sıralamasında ikinci olabilmektir, bunu sağladık. Otobüs satışında birinci olduk. Kamyonunda da ilk 3'ün içindeydik. Bizim için çok iyi bir yıldır.

İstanbul'da 35 bin m<sup>2</sup>'lik bir yedek parça depomuz var. Bursa'dan sonra İzmir MAN servisini açtık. Şu anki hedefimiz Ankara ve İstanbul servislerini açmak ve Türkiye'nin dört bölgesinde MAN araçlara çok iyi hizmet sunabilmek.

#### **Nasıl bir örgütlenmeniz var Türkiye genelinde?**

Yedek parçada irili ufaklı 34 bayimiz var. Sattığımız otobüs ve kamyon servislere geliyor, bayiler iş yapıyor ve büyüyorlar. Diğer bayilere de yardımcı olduk. Her bayiye giren araç sayısı artmaya başladı. Gelir seviyesi arttıkça otomatik olarak kalite artıyor. Araç satıldıkça servis girdisi çoğalıyor, bayi ağı genişliyor ve dolayısıyla satış şansınız yükseliyor.

#### **MAPAR Otomotiv'de başarı nasıl yakalandı?**

Bütün aile otomotivcidir ve sektörü çok iyi biliriz. Babamızın tanınması sayesinde kamyon ve otobüs sektörüne çok rahat girdik. İlhan Ağaçalı gibi duayenler ile uyum içinde çalıştık. 20-30 senelik bayiler bile otobüs satışına girmeye cesaret edemiyor. Çünkü çok riskli bir iş. Biz "Otobüs ve kamyon bayiliği yapacağız" dedik ve ilk yılı birincilikle kapattık. MAN'ın geçen yılki otobüs satış rakamı 463, MAPAR Otomotiv'in satış miktarı 377'dir.

2011 yılı MAN ve MAPAR için tarihi bir yıldır. Çok uğ-

## Otomobil de gündemde

**G**rupta Yalçın Şahin ile birlikte Ramazan ve Barış Şahin koordineli çalışma yürütüyor. Her birisinin farklı sorumlulukları var. Ayrıca ailede iyi eğitilmiş yeni jenerasyon da yavaş yavaş devreye giriyor.

MAPAR Grubu bünyesinde bin 700 kişi çalışıyor. Bu rakama otomotivin yanı sıra diğer alanlardaki şirketlerde çalışanlar da dahil. Yalçın Şahin'e göre ciroasal olarak yıllık yüzde 20-30 büyüme gerçekleştiriyor grup. MAPAR Otomotiv bu yılı 100 milyon Euro ciro ile kapatacak. Yalçın Şahin, diğer işleri ile ilgili olarak, "Ortaklı işlerimizdeki ciro tahminlerimizi açıklamak doğru olmaz. Ancak iyi ve verimli bir büyüme içerisindeyiz" diyor. Grubun otomotivde de farklı hedefleri var. Gelecek yıllarda otomobil satışını da gündemlerine almayı planlıyor.

raştık ve başladık.

**Otomotiv dışında da faaliyetleriniz var, bunlardan da bahsedebilir misiniz?**

Gıda perakendesindeyiz. Mado bayiliklerimiz mevcut. Fındıkzade, İncirli, Tunç Petrol ve Bursa Korupark'taki Mado'lar bize ait. Mado'daki ortağımız Alim Bey işin ehlidir, çoğunlukla o ilgilenir. Biz yüzde 50 sermaye ortağıyız. Mado bayilikleri dışında, Eve Turizm, DK Tekstil adlı şirketlerimiz var.

#### **Tekstilde nasıl bir çalışma yürütüyorsunuz?**

Otomotiv dışında faaliyetlerimiz var. 2012'nin başlarında Antalya'da otel ve turizm sektörüne ağırlık verdik. Sermayemizin bir bölümünü bu işe kaydırdık. Türkiye turizmde çok iyi bir noktada. Antalya Organize Sanayi Bölgesi'nde 50 bin metrekarelik bir yer aldık ve 1 yılda 25 bin metrekare üzerinde, tekstildeki tecrübelerimizi kullanarak havlu üreten entegre bir tesis yaptık. Hilton da dahil olmak üzere birçok otel için havlu üretiyoruz ve çok memnunuz. Fabrikamız Antalya'da kurulduğunda önce küçük otellere satış yaptık. 2011 yılında 100 tonluk satış planlıyorduk ve gerçekleştirdik.

#### **Bu alanda büyümeyi düşünüyor musunuz?**

Bir sonraki aşama olarak havlu yıkama tesisi kurmayı düşünüyoruz. Antalya dünyada en fazla otelin bir arada olduğu kentlerden biri. Sattığımız havluların otellerden alınıp yıkanması ve teslim edilmesi işini gerçekleştireceğiz. 8 milyon Euro'luk bir yatırım söz konusu.

Daha önce bu işi Denizli ve Kayseri'de yapmış ve başarılı olmuş bir dostumuzla girdik. Genelde sektörde deneyimi olan, üretim yapmış ve başarılı olmuş arkadaşlarımızla ortaklık yaparak değişik sektörlerle giriyoruz. Şu anda havlu fabrikasında 160 kişi çalışıyor, yıkama işi de başladığında bu rakam 300'e çıkacak. 2011'de dış pazara açılmayı düşünmüyorduk, hedefimiz 2012 sonlarıydı ve bu yıl ilk ihracatımızı Dubai'ye gerçekleştirdik.

Mustafa Kemal Çolak mcolak@ekonomist.com.tr

## Kariyer

# Bordrolamada KOBİ'lere özel indirim yapıyor

Kurumsal firmaların yanı sıra KOBİ'ler için de bordrolama hizmeti veren 360HR, ayrıca bordrolama hizmeti almayı tercih etmeyen firmaların personeline eğitimler de veriyor. Şirketin genel müdürü Funda Mesoğlu, KOBİ'lere yönelik özel paketlerinde, birkaç KOBİ'nin bir araya gelerek bordrolama hizmeti almasını sağladıklarını ve böylece firma başına yüzde 20'ye varan oranlarda indirim yaptıklarını belirtiyor.

**B**ordrolama, her şirket için olduğu gibi KOBİ'ler için de büyük önem taşıyor. Günümüzde insan kaynakları alanındaki eğilim, sektörün temel görev alanına odaklanma yönünde geliyor. Anahtar iş gücünü elde tutma ve bu yeteneklerin kurumda sürekliliğini sağlama konuları ağırlık kazanırken, her yıl daha fazla kurum, bordrolama sürecini, uzman İK firmalarına devrediyor.

Bordrolama sürecini uzman bir firmanın yapması, KOBİ'lere maliyet avantajı da sağlıyor. Böylece firma, yeni teknolojilere yatırım yapmadan, bordrolama hizmetini alıyor. Zamanı daha etkin kullanarak, maliyetleri düşürüyor.

### Entegre İK hizmeti

İnsan kaynakları yönetimi alanında hizmet veren 360HR, Artı Kurumsal ve Coşkun İnsan Kaynakları Danışmanlık firmalarını içinde barındırıyor. Artı Kurumsal 2003 yılında kuruldu. O dönemden beri bordrolama alanında hizmet vermeye devam ediyor. 2011 yılında kurulan Coşkun İnsan Kaynakları Danışmanlık ise insan kaynakları destek hizmetleri alanında uzmanlaşan bir oluşum. Her iki firma da, bugün hizmetlerini 360HR markası altında sürdürüyor.

İnsan kaynakları yönetimi sürecini baştan sonra ele alarak kurumların ihtiyaçları ve beklentilerine uygun çözümleri tasarladıklarını söyleyen 360HR Genel Müdürü Funda Mesoğlu, şirketlere öneriler ve uygulamalar konusunda hizmet verdiklerini ifade ediyor. Bordrolama ve yasal süreç yönetimi, seçme ve yerleştirme, insan kaynakları yönetim sistemleri olmak üzere üç ana başlıkta hizmet veren şirket, entegre bir İK departmanına sahip.

### Muhasebe programı ile entegrasyon

KOBİ'lerin bordrolama hizmetine büyük ilgi gösterdiğini söyleyen Mesoğlu, bordrolama hizmeti almanın KOBİ'lere birçok avantaj sağladığını belirtiyor. Bordrolama sürecinde kullanıcı odaklı teknoloji hizmeti sunduklarını ifade eden Mesoğlu, şöyle devam ediyor:

“Bordrolama hizmetlerinde şirketin tüm fonksiyonlarının da avantaj yaratacak bir teknolojik altyapı kullanıyoruz. Web

tabanlı bir sistem üzerinden hizmet veren, son derece kullanıcı dostu bu sistem iş akışına ve raporlamalara hız ve kolaylık kazandırıyor. Bu sistemi KOBİ'nin kullandığı muhasebe programı ile entegrasyonunu da sağlıyoruz. Firma stratejileri doğrultusunda her çalışana elektronik şifre vererek bordrosunu görüntülemesini sağlayabiliyoruz ya da basılmış bordroları şirkete iletebiliyoruz. Ayrıca mevzuat takibini de biz gerçekleştiriyoruz ve böylece şirketlere zamandan da büyük tasarruf sağlamış oluyoruz. Bunun yanı sıra maliyet avantajı da sağlıyoruz.”

### Cepten bordroya bakılabilecek

Bordrolama ve özlük işleri yönetiminde en önemli katma değer raporlama olduğuna dikkat çeken Mesoğlu, kurumlar açısından bakıldığında esnek raporlama ile her şirketin farklı ihtiyaçları olduğunun bilinciyle, şirketin hedefleri doğrultusunda kullanabilecekleri raporlar üretmeye odaklandıklarını kaydediyor. En son teknolojiyi kullanarak, firmanın talep ettiği tüm raporları, tercih ettiğiniz biçimde ve sıklıkta ulaşmasını sağladıklarını belirten Mesoğlu, “360HR olarak KOBİ'lere sunduğumuz hizmetler arasında, outsource (dış kaynak) bordrolama hizmeti almayı tercih etmeyen firmaların personeline bordrolama eğitimi vermek ya da onların bordrolama süreçlerini analiz ederek danışmanlık vermek yer alıyor” diyor.

Şirket ayrıca KOBİ'lere, şöyle bir hizmet daha sunuyor: Bordrolama hizmeti alan firmaların çalışanları nerede olurlarsa olsunlar, şifreleriyle 360HR'nin online veri tabanına girerek tüm bilgilerinin dökümünü alabiliyorlar. Yakında bu uygulamayı mobil ortamda bir app (uygulama) olarak da hizmete sunacaklarını vurgulayan Mesoğlu, böylece müşterilerinin bilgilerine cep telefonlarından da ulaşabileceklerini sözlerine ekliyor. Bordrolama hizmetini alan KOBİ'ler böylece zaman, maliyet ve iş gücünden tasarruf sağlamış oluyor.

### Güç birliğine yüzde 20 indirim

Yaklaşık bin 500 kişiye online bordrolama hizmeti sunduklarını ve 20 şirketle çalıştıklarını söyleyen Mesoğlu, KOBİ'lere yönelik maliyet avantajı sağlayan uygulama ve kam-





Funda Mesoğlu

**360HR**   
İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ

panyalarının olduğunu belirtiyor ve şöyle devam ediyor:

“KOBİ’ler üzerlerindeki mali yükten kurtulabildikleri oranda büyüyebiliyor ve uluslararası standartlarda iş yapabiliyor. KOBİ’lere yönelik özel paketlerimizde, birkaç KOBİ’nin bir araya gelerek bordrolama hizmeti almasını sağlıyoruz ve böylece birim başına yüzde 20’ye varan oranlarda indirim yapmış oluyoruz. Yani aslında, KOBİ’ler bir arada daha güçlü. Bu şirketler bize geldiklerinde maliyetten ciddi oranlarda tasarruf etmiş oluyorlar.”

## Yeni kanun İK’ı önemli hale getirecek

Yeni TTK’nın kayıt dışı ekonominin büyük oranda kayıt altına alınmasını hedeflediğini ifade eden Funda Mesoğlu, sözlerine şöyle devam ediyor: “Ayrıca yeni TTK’nın Türkiye’deki KOBİ’lerin uluslararası ticaret normlarına yaklaşması ve global ölçekte belirli bir ekonomik refaha ulaşması açısından da etkili olacak. KOBİ’ler açısından düşünürsek yeni TTK, ciddi anlamda denetim zorunlulukları ve standartlarıyla beraber geldi. Bu sayede KOBİ’lerin şeffaf çalışmaya teşvik edilmesi sağlanacak. Bu da İK anlamında da büyük bir iş yoğunluğu anlamına geliyor. Önemli birçok yazılı dokümanın şeffaf ve ayrıntılı biçimde işlenmiş olması gerekiyor. Burada biz devreye giriyoruz ve KOBİ’lerin üzerinden tüm bu iş yükünü alarak ileri teknolojik altyapımızla tüm yükümlülükleri yerine getiriyor ve şirketlerle paylaşıyoruz.”

# Sigorta

## Çocukların eğitimi 'Garanti' altında

Garanti Emeklilik, sunduğu eğitim sigortasıyla çocukların eğitim masraflarını güvence altına alıyor. Garanti Emeklilik Satış ve Pazarlama'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Yasemen Köne, "Halihazırda 10 bin adet çocuğun eğitimini bu ürün sayesinde sigortalamış bulunuyoruz. Asıl hedefimiz ihtiyacı olan kişilere ulaşmak" diyor.

Eğitim masrafları, bir ailenin en önemli gider kalemlerinden biri. Babanın veya annenin başına beklenmedik bir olay gelmesi ise bu eğitimin kesilmesi tehlikesini yaratabiliyor. Bu gibi durumlarda da eğitim sigortası devreye giriyor.

Garanti Emeklilik Eğitim Sigortası ile teminat tutarı planlanan eğitim süresine ve okul masraflarına göre belirlenebiliyor. Sigorta en az dört yıl, en fazla da 20 yıllık bir süreyi kapsayabiliyor. Teminat tutarı ister her yıl aynı seviyede olabiliyor, ister yıllar itibarı ile azalabiliyor.

Garanti Emeklilik Satış ve Pazarlama'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Yasemen Köne, "Halihazırda on bin adet çocuğun eğitimini bu ürün sayesinde sigortalamış bulunuyoruz" diyor. Köne, sorularımızı şöyle yanıtladı:

**KOBİ Girişim: Eğitim sigortası hangi ihtiyaçtan dolayı sunuldu?**

**Yasemen Köne:** Özel okul olsun, kamu kurumları olsun eğitim masrafları oldukça yüksek olabiliyor. Alman eğitimin kalitesi çocuklarımızın nasıl bir geleceğe sahip olacağını belirliyor. Babanın veya annenin başına beklenmedik bir olay gelmesi ise bu eğitimin kesilmesi manasına gelebiliyor. Bu gibi durumlarda da eğitim sigortası devreye giriyor. Eğitim sigortası yaptırmış kişinin vefatı durumunda bir seferde poliçeden belirlenen te-



Yasemen Köne

minat tutarı kadar miktar ödeniyor. Bu sayede geride kalanlar en azından finansal zorluğa girmiyor ve çocukların eğitimi aksamadan devam edebiliyor.

**Eğitim sigortasının ne gibi avantajları var?**

Eğitim sigortası bahsettiğim gibi, çocukların eğitim masrafını güvence altına alan bir hayat sigortası. Eğitim dönemine ve masraf yapısına göre özel olarak tasarlanabiliyor. Eğitim sigortasının en önemli avantajı da çok hesaplı olması.

**Teminat tutarı nedir?**

Teminat tutarı planlanan eğitim süresine ve okul masraflarına göre belirlenebiliyor. Sigorta en az dört yıl, en fazla da 20 yıllık bir süreyi kapsayabiliyor. Teminat tutarı ister her yıl aynı seviyede olabiliyor, ister yıllar itibarı ile azalabiliyor. Örneğin yıllık masrafı 20 bin TL olan bir çocuk için 10 yıllık bir eğitim dönemini sigortaladığımızı düşünelim. İsterseniz her yıl 200 bin TL, isterseniz yıl-

lar itibarı ile 20 bin TL azalan şekilde tasarlayabiliyorsunuz. Azalan teminat seçildiğinde ilk yıl 200 bin TL, ikinci yıl 180 bin TL diye gidiyor ve son yıl ise 20 bin TL ödeme yapılıyor. Ama çok daha düşük teminat süre ve tutarları seçilebiliyor. 28 yaşındaki bir baba dört yıllık bir süre için 50 bin TL ile başlayan azalan teminat seçtiğinde prim tutarı toplam 198.39 TL oluyor. Bu arada teminat tutarları 2.6 milyon TL'ye kadar çıkabiliyor. Eğitim sigortasının Euro ve dolar tarifeleri de bulunuyor.

**Bugüne kadar ne kadarlık eğitim sigortası kullanıldı?**

Hâlihazırda on bin adet çocuğun eğitimini bu ürün sayesinde sigortalamış bulunuyoruz.

**Yıl sonuna kadar hedefleriniz neler?**

Çocuklarımızın geleceklerini garantiye almak amacıyla tasarladığımız ve oldukça uygun fiyatla sunduğumuz eğitim sigortasında asıl hedefimiz ihtiyacı olan kişilere ulaşmak. Bu nedenle de kendimize rakamsal hedefler vermedik. Yalnız, tahminimiz geçen seneki üretimimizin oldukça üzerinde bir seviyeye çıkacağımız doğrultusunda.

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr

### Anne-baba olma zorunluluğu yok

Sigorta süresi, sigortanın başladığı yıldan itibaren kalan eğitim süresine göre belirleniyor. En az dört, en çok 20 yıl olabiliyor. 18 ila 65 yaş arasındaki kişiler yararlanabiliyor. Sadece anne veya baba olmak gerekliliği de yok. Yeğeniniz veya torununuz içinde böyle bir sigortaya sahip olabiliyorsunuz.



# Kongre

## KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi 27-28 Kasım'da

İstanbul Kültür Üniversitesi'nin (İKÜ) geleneksel KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi, bu yıl 27 - 28 Kasım tarihleri arasında düzenlenecek. Ar-Ge, Ür-Ge ve inovasyonun konuşulacağı kongre, Dedeman-İstanbul'da iş dünyasını bir araya getirecek.

İKÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü ile KOBİ Geliştirme ve Rekabet Uygulama ve Araştırma Merkezi, "KOBİ'ler ve Verimlilik Kongreleri'nin sekizincisini 27-28 Kasım'da düzenliyor. TC Merkez Bankası'nın madde desteğini alan kongrede bu yıl 'Ar-ge, ür-ge ve inovasyon' konuşulacak. Dedeman-İstanbul'da düzenlenecek kongre süresince kamu, özel sektör temsilcileri ile bilim dünyası bir araya getirilecek ve güncel konular tartışılacak, çözüm önerileri sunulacak.

KOSGEB işbirliği ve KOBİ'lerin üyesi oldukları sivil toplum kuruluşlarının destekleriyle gerçekleştirilen kongre, bu yıla kadar iş dünyası ve akademisyenlerden oluşan 3 binden fazla katılımcıya ev sahipliği yaptı.

### İlk gün neler olacak?

27 Kasım Salı günü başlayacak kongrede KOSGEB Başkanı Mustafa Kaplan, KOSGEB'in KOBİ'lere verdiği destekleri aktarırken, İstanbul Sanayi Odası Başkanı Tanıl Küçük KOBİ'lerin bu konuya verdikleri öneme değinecek. '3. Eğitime Gönül Veren KOBİ Ödülleri'nde ise geçen yıl eğitimi faaliyetlerinin bir parçası haline getirmiş 3 firma ödülleri alacaklar.

Kongre'nin bu yıl açılış konuşmacısı ise TOBB Genç Girişimciler Kurulu Başkanı Ali Sabancı, 'Değer Yaratmak' başlıklı konuşmasında tecrübelerini katılımcılarla paylaşacak.

8'inci KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi'nin öğleden sonra düzenlenecek ilk paneli 'İşletmeler İçin Teşvikler, Destekler, Yenilikler' başlığını taşıyor. Panel süresince işletmelerin kulla-



**8 KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi**

Ar-ge, ür-ge ve inovasyonla değer oluşturmak

**27 - 28 Kasım 2012**  
Dedeman - İstanbul

**PANELLER**

- Ar-Ge, Ür-Ge ve İnovasyonda Neredeyiz?
- Değer Yaratmak  
Ali Sabancı, TOBB Genç Girişimciler Kurulu Başkanı
- İşletmeler İçin Teşvikler, Destekler, Yenilikler
- Patent Nasıl Alırım, Markamı Nasıl Korurum?
- Sektöründe Değer Yaratıyorlar...
- Ar-Ge, Ür-Ge ve İnovasyonda Yanınızda Kiler...
- Afrika'daki Üretim ve Pazarlama Fırsatları
- İşletmelerde İnovasyon

**AKADEMİK BİLDİRİ SUNUMLARI**

[www.iku.edu.tr/kobikongresi](http://www.iku.edu.tr/kobikongresi)

**İKÜ**  
İSTANBUL KÜLTÜR ÜNİVERSİTESİ

İstanbul Kültür Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü  
Akademi Binası, 34398 Beşiktaş - İstanbul  
Tel: (0212) 444 44 44  
Faks: (0212) 444 44 39  
E-posta: iletme@iku.edu.tr

nabileceği ve faydalanabileceği yeni teşvikler, destekler, ilgili bakanlıklar ve kurumların üst düzey bürokratları tarafından anlatılacak.

### Başarı hikayeleri anlatılacak

28 Kasım Çarşamba günü işletmelerini büyütmüş, uluslararası bilinirliğe kavuşmuş ve marka yaratmış firmaların sahipleri tecrübelerini aktaracakları 'Sektöründe Değer Yaratıyorlar' paneli ile başlayacak. Artesis Teknoloji Sistemleri'nden Prof. Dr. Ahmet Duyar, Durmazlar Makine Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Durmaz, Ziyilan Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ziyilan gibi iş dünyasının yöneticileri başarı hikayelerini paylaşacak.

İşletmelerin ar-ge, ür-ge ve inovasyon konusunda kimlere hangi yollarla başvurabileceklerinin işleneceği, yol gösterici nitelikteki 'Ar-Ge, Ür-Ge ve İnovasyonda Yanınızda Kiler...' başlıklı panelde ise üniversite - sanayi işbirlikleri, teknoparklar, TÜBİTAK-MAM, TTGV destekleri gibi konulara yer veriliyor. Öğleden sonra gelecekte iş dünyasını en çok ilgilendirecek ve çok büyük bir pazar olan "Afrika'daki Üretim ve Pazarlama Fırsatları" DEİK Türk - Afrika İş Konseyleri Koordinatörü Tamer Taşkın tarafından anlatılacak. Kongre'nin son paneli 'İşletmelerde İnovasyon' teması ile gerçekleştirilecek ve işletmelerin nasıl ve hangi bölümlerinde inovasyona gidebilecekleri örnekleri ile aktarılacak.

Talip Yılmaz [tyilmaz@ekonomist.com.tr](mailto:tyilmaz@ekonomist.com.tr)

### Patent konuşulacak

KOBİ'ler için en önemli sorunlardan biri patent alma, marka yaratma ve onu koruma konusu. Türkiye'nin en eski patent firmalarından Ankara Patent'in Genel Müdürü Kaan Dericioğlu'nun oturum başkanlığı'nda düzenlenecek 'Patent Nasıl Alırım, Markamı Nasıl Korurum?' panelinde yeni buluşların, fikirlerin nasıl korunabileceği hakkında tüm sorulara cevap bulunacak.



## Söyleşi

# Teknosa eğitimle memnuniyeti artırdı

Teknosa'nın 3 bin 500 çalışanı, Enocta işbirliğiyle kurulan Teknosa Akademi aracılığıyla dokuz ay içerisinde 37 bin 360 saat online eğitim aldı. "Müşteri sen bizim her şeyimizsin", "Zor kişilerle başa çıkma sanatı" gibi eğitimleri internet üzerinden alan çalışanlar Tavsiye Edilme Oranının (NPS) yükseltilmesine katkıda bulundu.

Eğitim, artık tüm şirketlerin gündeminde önemli bir rol oynuyor. Teknosa da bu anlamda şirket içi eğitim çalışmalarına önem veren şirketlerden biri. Kurduğu Teknosa Akademi ile A'dan Z'ye her çalışan ihtiyaçları doğrultusunda çeşitli eğitim programlarına dahil ediliyor. Mağazalarda görev alacak çalışanlar işe başlamadan önce 'Aday Eğitim Programları' olarak adlandırılan eğitimlere katılıyor.

Bugüne kadar 8 binin üzerinde kişiyi bu programlardan mezun ettiklerini söyleyen Teknosa Genel Müdürü Mehmet Nane, E-öğrenme tarafında ise 2012 yılının ilk 9 ayında 3 bin 500 çalışanın, 56 bin 347 eğitim aldığını ve online eğitim için 37 bin 360 saat ayırdığını ifade ediyor. 'Müşteri Sen Bizim Her Şeyimizsin', 'Zor Kişilerle Başa Çıkma Sanatı' eğitimleri internet üzerinden alan çalışanların Tavsiye Edilme Oranını (NPS) yükselttiğini ifade eden Nane, sorularımızı şöyle yanıtladı:

**KOBİ Girişim: Öncelikle Teknosa'nın eğitime yaklaşımını bize açar mısınız?**

**Mehmet Nane:** Teknosa olarak çalışanlarımızın eğitimine ve gelişimine çok önem veriyoruz. Dinamik ve devamlı büyüyen bir şirket olarak, her yıl uygulamalarımızın kalitesini ve eğitim yatırımlarımızı daha da artırıyoruz. Perakendeciliğin bir meslek haline getirilmesi ve sektöre nitelikli eleman kazandırmanın bu ülke için önemli bir sorumluluk olduğu bilinciyle, çalışanlarımızın her zaman yanında olmaya ve onlara gelişimleri adına ihtiyaç duydukları her kaynağı sağlamaya çalışıyoruz.

**Eğitim anlamında neler yapıyorsunuz?**

2005 yılında halen sektörde ilk ve tek olan Teknosa Akademi'yi kurduk. Müfredatını Sabancı Üniversitesi ve Friedman International ile birlikte oluşturduğumuz Teknosa Akademi her sene büyüyerek tüm çalışanlarımıza destek veren bir yapı haline geldi. 2008 yılında ise e-öğrenme şirketi olan Enocta ile birlikte www.teknosaakademi.com eğitim sitemizi kurduk. Akademimizde çalışanlarımıza mesleki, kişisel ve yönetsel gelişimlerini sağlamaya destek verecek çok sayıda eğitim ve gelişim kaynağı bulunuyor.



### **Kaç çalışanınız eğitim alıyor?**

Teknosa'da A'dan Z'ye her çalışanımız ihtiyaçları doğrultusunda çeşitli eğitim programlarına dahil ediyor. Mağazalarda görev alacak çalışanlarımız işe başlamadan önce 'Aday Eğitim Programları' olarak adlandırılan eğitimlere katılırlar. Bugüne kadar 8 binin üzerinde kişiyi bu programlardan mezun ettik. E-öğrenme tarafında ise 2012 yılının ilk 9 ayında 3 bin 500 çalışanımız, 56 bin 347 eğitim aldı ve online eğitim için 37 bin 360 saat ayırdı. En çok alınan eğitimler 'Müşteri Sen Bizim Her Şeyimizsin', 'Zor Kişilerle Başa Çıkma Sanatı' oldu. Tüm bunlar, eğitime yaptığımız yatırımın bir göstergesidir. Teknosa, Akademisi ile elektronik perakendeciliğinin okuludur. Çalışanlarımıza mesleki eğitimlerin yanı sıra kişisel gelişim eğitimleri de sunuyoruz.

### **Bu alanda ne gibi eğitimler veriyorsunuz?**

Kişisel gelişim eğitimlerinde öncelikle iletişim konusunu dikkate alıyoruz. Doğru ve etkili iletişim, şirketimizin bir bütün olarak hareket etmesi ve doğru bir imaja sahip olması için en önemli konuların başında geliyor. Bu nedenle Teknosa'da göreve başlayan her çalışana ilk olarak iletişim konulu eğitimler atanır. Şirketimizde ayrı ayrı her çalışanın görev ve çalışma alanına göre değişen bazı yetkinliklere sahip olmasını ve bu yetkinlikleri geliştirmesini bekliyoruz. Çalışanlarımız Sabancı yetkinliklerine göre performans değerlendirmesine tabi tutuluyor ve bu yetkinliklerin geliştirilmesi için çeşitli eğitim ve gelişim araçlarından yararlanıyor.

Bunun dışında her yıl çalışanlarımıza, 'Eğitim/Gelişim İhtiyacı Belirleme Anketi' yapıyoruz. Anket sonuçlarını kişilerin yöneticileri ile birlikte değerlendirerek ihtiyaçları belirliyoruz. Bu anketlerde talep edilen kişisel gelişim eğitimleri de, kişinin kariyer planlaması, işe etkisi ve yöneticisinin değerlendirmesi dikkate alınarak kendilerine atanıyor.

### **e-öğrenme ile ne tarz eğitimler sunuyorsunuz?**

Teknolojinin ve sektörün değişim hızına ayak uydurmak adına öncelikle mesleki gelişim eğitimleri sunuyoruz. Özellikle oryantasyon, satış, ürün, sistem ve Teknosa'ya özel uygulamaların eğitimleri Teknosa Akademi tarafından geliştirilerek e-eğitim haline getiriliyor. Bu şekilde, yaklaşık 20 kadar eğitimi e-öğrenme üzerinden sunmaktayız. Bu sayı her sene daha da artmakta. Şöyle ki yakın zamanda Teknosa İş Sağlığı ve Güvenliği e-Eğitimi'ni de tamamlayıp çalışanlarımıza sunacağız.

Diğer bir uygulamamız ise mağazalarımızdaki ürün tedarikçisi firmalarla birlikte gerçekleştirdiğimiz eğitim/gelişim faaliyetlerimiz. Tedarikçi firmalarımız, kendi geliştirdikleri e-eğitimleri, eğitim videolarını, ürün/teknoloji tanıtım içeriklerini ve çeşitli eğitim materyallerini Teknosa Akademi sitemiz üzerinden Teknosa çalışanlarına ulaştırabiliyorlar. Hatta bazı firmaların eğitim siteleri ile entegrasyon çalışmaları yapıyoruz.

### **Eğitime kişi başı harcanan zaman ne kadar?**

Bugün itibarıyla çalışan başına eğitim saatimiz 94 saat yani 12 güne denk geliyor. Bu eğitimlerin aylık ortalamada, yüzde 5,69'unu kişisel gelişim eğitimleri, yüzde 88'ini mesleki gelişim eğitimleri, yüzde 6,43'ünü yönetsel gelişim eğitimleri oluşturuyor.



## **Çalışan gelişimini takip edebiliyor**

Çalışanların kariyer planları ile eğitim ve gelişim süreçlerinin örtüşmesini sağlamak için bu yıl yeni bir uygulama başlattıklarını söyleyen Mehmet Nane, şöyle devam ediyor: "Özellikle mağaza çalışanlarımız için başlattığımız bu uygulamayı ilerleyen zamanlarda merkez departmanlarımızda da uygulamayı düşünüyoruz. Mevcut durumda mağaza çalışanlarımız belirli deneyim sürelerine göre terfi ediyorlar ve her bir pozisyon için işin gereklilikleri ve yetkinlik seviyeleri göz önünde bulundurularak belirlenen eğitimler, Teknosa Akademi tarafından kendilerine hedef olarak veriliyor. Böylece her bir pozisyon için eğitim süreci ve kişinin kariyer planlaması daha net ve tanımlı hale geliyor. Bu sayede çalışanlarımız süreci ve gelişim alanlarını daha net görebiliyorlar. Eğitim hedefleri her yıl iki kez Teknosa Akademi tarafından takip ve analiz edilerek mağazalara yayınlanıyor. Ayrıca çalışanlarımız gelişimlerini kendi kullanıcı hesaplarından da takip edebiliyorlar."

### **Eğitim faaliyetleri sonucunda gözle görülür elde ettiğiniz sonuçlar oldu mu?**

Bizim için Teknosa'nın başarısı çalışanların başarısı demektir. Çalışanlarımızın özverili çalışmasıyla bu yıl oldukça başarılı bir performans gerçekleştirerek, son çeyreğe girmeden yıllık ciro hedefimizi tutturduk. Pazar araştırmalarımız çok olumlu. Şöyle ki geçen yıllara nazaran müşteri kitlemiz içerisinde NPS değeri (tavsiye edilme oranı) oldukça yükseldi.

Bu yıl halka arz edilerek borsaya açıldık. Öncelikli odak noktamız olan müşteri memnuniyeti ile ilgili yeni proje ve uygulamalara imza attık. Tüm mağaza yöneticilerimize koçluk eğitimleri verdik ve bunun yansımalarını gerek ciro, gerek müşteri memnuniyeti gerekse sadık müşteri sayısındaki artışla görmüş olduk. Gerek ulusal gerekse uluslararası yarışmalarda birçok ödül kazandık. Son olarak, WRC (World Retail Congress) Dünya Perakende Konseyi ödülleri 'Gelişmekte Olan Pazarlarda Yılın Perakendecisi' kategorisinde 1'incilik ödülünü alarak gururlandık. Önümüzdeki dönemler için daha da büyük hedeflerimiz var ve hedeflerimiz büyüdükçe eğitime yaptığımız yatırım da büyüyecek.

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr

## Söyleşi

# Şehir kahramanlarıyla KOBİ'leri fethediyor

**K**OBİ'ler artık dev şirketlerin de markajı altında. Microsoft Türkiye, kurumsal müşterilerinin yanı sıra iki yıl önce Türkiye genelinde kapsamlı bir KOBİ seferberliği başlattı. Öncelikle iş ortaklarının hem sayısını, hem de niteliği artıran Microsoft Türkiye, her şehre, 'şehir kahramanları' adını verdikleri iş ortaklarını yerleştirip, burada KOBİ müşterilerine birebir dokunmaya başladı.

Türkiye'de 15 ilde demo merkezleri kuran ve böylelikle KOBİ'lerin uçtan uca teknolojiye dokunmalarını sağladıklarını söyleyen Microsoft Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Begim Başlıgil, "Şu an 15 ildeyiz, Türkiye'nin 81 iline ulaşmayı hedefliyoruz. Şu an itibarıyla birebir temas ettiğimiz 15 bin KOBİ müşterimiz var. Dokuz ay sonra bu sayıyı 30 bine ulaştırmayı hedefliyoruz" diyor.

**KOBİ Girişim: Microsoft Türkiye olarak KOBİ'lere yönelik yeni bir strateji belirlediniz. Bu segmente yönelik olarak nasıl bir yaklaşım geliştirdiniz, anlatır mısınız?**

**Begim Başlıgil:** Aslında bizim üç adet temel programımız var. Bunlardan birisi kurumsal müşteriler dediğimiz segmente yönelik. Bu firmalar teknolojiyi belli bir segmente kadar kullanıyorlar. Bu firmalarda derinleşmeyi şu şekilde sağlıyoruz. Kurumsal müşterilerde hem kendinizi anlatmanız daha uzun zaman alıyor, hem de günün sonunda kazancı daha düşük. Fakat burada bir cemiyet etkisi var. Hepsini birbirini takip ediyor. Biz iki yıl önce KOBİ'lere odaklandık. Burada iş ortaklarına büyük görevler düştüğünü gördük ve bu konuya önem verdik. Türkiye'nin tamamını kapsamamız gerektiğini farkettilik. Bu anlamda da iş ortaklarını güçlendirmemiz gerekiyordu. Çünkü KOBİ'lere teknolojiyi anlatan iş ortaklarımızıydı. Coğrafi kapsam projesi oluşturduk.

**Nasıl bir projeydi bu?**

İlk etapta Türkiye'de 15 il belirledik. Ardından bu illerde iş ortaklarımızı belirledik. Bu iş ortaklarını o illerde onlarla ilişkilendirilecek distribütörlerle bağdaştırdık. Prim ve eğitim yapımızı değiştirdik. Her bir şehre 'Şehir kahramanları' adını verdiğimiz kişiler yerleştirdik. Bu şehirlere demo merkezleri kurduk. Distribütörlerin ya da iş ortaklarının kendi binalarında bu demo merkezlerini kurduk. Bu demo merkezleri KOBİ'lerin uçtan uca teknolojiyi görebilecekleri showroomlar.

**Peki KOBİ segmentini bu çalışmalarla ne kadar artırdınız?**

2011 Temmuz-Eylül dönem ile 2012 Temmuz – Eylül dönemini kıyasladığımızda KOBİ pazarındaki gelirlerimiz yüzde 91 büyüdü. İki yıl önce KOBİ segmentindeki müşterilerimiz yaklaşık yüzde 30'luk bir paya sahipti. Şimdi ise bu oran

yüzde 45 oranına çıktı. Biz KOBİ segmentine dolaylı olarak yatırım yaptık. Ve böylelikle bu segment büyüdü. Aslında bu konuda GSM operatörleriyle KOBİ'lere yönelik çözümler sunup, KOBİ segmentindeki çalışmalarımıza ağırlık verdik.

**Coğrafi kapsam projesine dönersek, ulaşmayı hedeflediğiniz il sayısı nedir?**

Geçen yıl Microsoft Türkiye olarak 15 şehirdeydik, bu yıl 81 şehirde olmayı hedefliyoruz. Çünkü KOBİ tarafı hızla büyüyor. Biz de bu tarafı büyütmeyi devam edeceğiz. Yeni destekler, eğitimler verip, bu segmentteki ekibimizi de büyütmeyi planlıyoruz.

**Kurumsal müşterilere yönelik geliştirdiğiniz çözümler ve KOBİ kısmından bahsettik. Peki projenizin üçüncü ayağını ne oluşturuyor?**

Üçüncü programımızı da kaç müşteriye sayıca ulaştığımız kısmı oluşturuyor. Bir önceki yıl bu sayı 7-8 bin civarıydı. Bu yıl şimdiye kadar 15 bin müşteriye ulaştık. Dokuz ay sonra ise 30 bine ulaşmayı hedefliyoruz. 200 bin müşteriyle temas etmeyi, 30 bin müşteriye ise birebir ulaşmayı planlıyoruz. Daha fazla müşteriye dokunurken, iş ortaklarımızın niteliğini de artırmak bu noktada oldukça önemli. Çünkü müşteriye birebir dokunan onlar. Bizim sorumluluğumuz, dünyadaki iyi örnekleri Türkiye'nin her iline adapte etmek. Biz, iş ortaklarımızı değerli kılarak aynı zamanda bir ürün de geliştirdik ki bu da bizim için büyük öneme sahip.

**Nasıl bir ürün?**

Office 365 adını verdiğimiz bir ürünümüz bulunuyor. Çözüm ortaklarımızın kullandığı ve müşteriye dönük sundukları bir ürün bu. Normalde sizin bilgisayarınıza kurmak istediğiniz ürünlerin tümünü sunan komple bir çözüm. Bunu hazır bir paket olarak düşünebiliriz. Bu paketler için iş ortaklarımıza eğitimin yanı sıra geri ödeme konusunda da destekler sunuyoruz. Bu ürünün şundan yola çıkarak geliştirdik: Bilmediğiniz bir konuda ihtiyacınızı tanımlamak çok zor. KOBİ'ler ihtiyaçlarını belirlemede sıkıntı çekiyor. KOBİ'lerin birçoğunun kendi bünyesinde IT konusunda çözümler sunan bir insan kaynağı yok. Çoğu zaman da bu konuda yanılıya düşüyorlar. Bulut teknolojiyle anahtar teslim bir teknoloji sunuyoruz onlara. Bunun için IT uzmanına ihtiyacınız yok. Bu pakette internet sitesi kurmanıza yardımcı olacak, mail adresi almanıza yardımcı olacak çözümler var. Opsiyonlu olarak kullanmadığınız ofis programlarını da almak zorunda kalmıyorsunuz. Yani kullandığınız kadarını ödüyorsunuz.

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr



Son iki yıldır KOBİ segmentine odaklanan Microsoft Türkiye, Türkiye'nin çeşitli illerine kurduğu demo merkezlerinde KOBİ'lere uçtan uca teknoloji deneyimi sunmaya başladı. Şehir kahramanları adını verdikleri iş ortaklarıyla KOBİ segmentini büyüten Microsoft Türkiye, 15 bin olan KOBİ müşteri sayısını bu yıl 30 bine yükseltmeyi hedefliyor.



### “Korsan yazılımın farkında değiller”

Türkiye’de korsan yazılım oranının çok yüksek olduğunu belirten Begim Başlıgil, aslında KOBİ’lerin korsan yazılım konusunda oldukça bilinçsiz olduğunu söylüyor ve şöyle devam ediyor: “Türkiye’deki KOBİ’ler aslında korsan yazılım kullandıklarının bile farkında değiller. Yazılımları bir tanıdıklarını yükletiyorlar, ardından lisansın parasını ödendiklerini zannediyorlar. Bu kötü niyetle olan bir şey değil. Bu konuda bizim iş ortaklarımıza oldukça önemli görevler düşüyor. Çünkü korsan yazılım, onun işiyle ilgili bilgiyi, hatta kredi kartı bilgilerini bile üçüncü şahıslara çok kolay ulaştırılabilir hale getiriyor.”

## Girişim

# Başarılı girişimciler bu kulüpte toplanacak

Ekonomist ve Capital dergileri, Avea'nın sponsorluğunda girişimcileri bir network içinde buluşturacağı 'Girişimci Kulübü'nü kurdu. Türkiye'nin önde gelen girişimcilerinin belirli periyodlarla bir araya gelecekleri kulüp, girişimciliği özendirmeyi ve yeni girişimcilere rehber olmayı hedefliyor.



Rauf Ateş, Gülden Yılmaz, Erkan Akdeniz, Ali Sabancı

Türkiye'de son yıllarda girişimciliği destekleyen sivil inisiyatiflerin sayısı giderek artıyor. Girişimciliği her platformda destekleyen Ekonomist ve Capital dergileri, Avea'nın sponsorluğunda girişimcileri bir network içinde buluşturup vizyon paylaşımlarına olanak sağlamak amacıyla 'Girişimci Kulübü'nü hayata geçiriyor.

### Kulübün ilk üyeleri

Girişimci Kulübü'nün ilk üyeleri arasında Ali Sabancı, Gülden Yılmaz, Nevzat Aydın, Emre Kurttepel, Ahmet Emre Sarı, Tolga Tatari, Arzu Kaprol, Murat Kolbaşı, Mustafa Say, Cengiz Konukoğlu, Selçuk Kiper, Alemşah Öztürk, Gamze Cizreli, Sami Boydak, Ayşen Zamanpur, Saruhan Tan gibi isimler yer alıyor.

Türkiye'de girişimciliği özendirme ve destekleme misyonuyla faaliyet gösterecek olan bu yeni platform, aynı zamanda, önemli konuşmacıların ağırlanacağı etkinliklere de ev sahipliği yapacak.

### Seçilmiş Girişimciler

Capital ve Ekonomist dergileri Yayın Direktörü M. Rauf Ateş, 2011 yılının sonunda böyle bir girişim kulübü kurma düşüncesiyle yola çıktıklarını ve girişimcilikle ilgili etkinliklerini tek çatı altına toplamak adına bu kulübü hayata geçirdiklerini ifade ediyor.

Avea CEO'su Erkan Akdemir, girişimciliği her alanda desteklediklerini söyleyerek bu kulübün faydalı bir model olacağını düşündüklerini belirtiyor. TOBB Genç Girişimciler Kurulu

Üst Kurul Üyesi ve Koton Yönetim Kurulu Eş Başkanı Gülden Yılmaz ise "Bu kulüpte amacımız, çeşitli sektörlerde bakış açısıyla fark yaratmış örnek girişimcileri bir 'düşünce kulübü' çerçevesinde biraraya getirmek" diyor.

TOBB Genç Girişimciler Kurulu Başkanı ve Pegasus Yönetim Kurulu Başkanı Ali Sabancı da girişimcilerin tecrübelerini dışarıya aktarmanın da önemini altını çiziyor.

### Networking imkanı

Girişimci Kulübü, ürün, servis ve projeleri ile kendi alanlarında sürdürülebilir başarı kazanmış firmaları kuran ve yöneten girişimcileri yılda dört ya da altı kez çeşitli etkinliklerde bir araya getirerek konuşmacıları ağırlayacak.

Seçkin bir girişimci kitlesini bir araya getiren Girişimci Kulübü aynı zamanda girişimciler arasında yapılacak olan çeşitli anket ve araştırmalara da fırsat tanıyacak.

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr



## Etkinlik

# Dünyadaki 500 kadın lider İstanbul'da toplanıyor

3'üncü Uluslararası Kadın Girişimcilik ve Liderlik Zirvesi için geri sayım başladı. "Yeni Dünya Düzeninde Kadının Yükselen Gücü" temalı zirveyle KAGİDER, dünya çapında 500'den fazla lider ve girişimciyi bir araya getirecek.

KAGİDER tarafından düzenlenen 3'üncü Uluslararası Kadın Girişimcilik ve Liderlik Zirvesi, 8 - 9 Kasım, Garanti Bankası'nın ana sponsorluğunda, İstanbul Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilecek. "Yeni Dünya Düzeninde Kadının Yükselen Gücü" temalı zirveyle KAGİDER, dünya çapında 500'den fazla lider ve girişimciyi bir araya getirerek, bilgi ve deneyim paylaşımına ortam hazırlayacak bir fırsat yaratmayı ve bu yolla kadın güçlenmesinin çitasını daha yükseklerle taşımaya hedefliyor.

Küresel liderler, akademisyenler ve girişimcilerin katılacağı,

alanındaki tek organizasyon olmasıyla dikkat çeken 3'üncü Uluslararası Kadın Girişimcilik ve Liderlik Zirvesi, kadın girişimciliğinin ve liderliğinin ekonomik gelişmişliğe ve kalkınmaya olan katkısını ön plana çıkarmayı hedefliyor. Bu doğrultuda ulusal ve uluslararası politikaların gelişmesine, ilgili tüm aktörlerin işbirliği yapmasına ve aksiyon almasına ortam hazırlamak amacıyla yola çıkıyor.

Zirvenin ilk günü farklı konularda lider konuşmacılar ile ana ve paralel oturumlarda beyin fırtınası yaparken, ikinci gününde dünyanın dört bir

yanından girişimci ve iş insanı heyetleri ile paralel oturumlarda iş geliştirme toplantıları düzenlenecek.

### Önemli katılımcılar

Ana oturum konuşmacıları arasında yer alan isimler ise şöyle: Akademisyen, Ekolojist, Sosyal Medya Uzmanı ve Yazar Simran Sethi, UNDP Toplumsal Cinsiyet Politikaları Direktörü Winnie

Byanyima, ABD Dış İşleri Bakanlığı Küresel Girişimcilik Programı Başkanı Shelly Porges, TÜSİAD Başkanı Ümit Boyner, Uganda Ulusal Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı Olive Z. Kigongo, Pegasus Havayolları Yönetim Kurulu Başkanı Ali Sabancı ve Cartier Ödüllü Girişimci, Defining Moments Kurucusu Wendy Luhabe.

KGL Zirve ile kadın liderliğinin ulaşabileceği sınırları keşfederken, farklı bölgelerden ve uzmanlıklardan liderler ve girişimciler arası küresel bir platform yaratmayı hedefleyen KAGİDER'in başkanı Gülden Türktan, zirve hakkında şunları söylüyor:

"2'nci Uluslararası Kadın Girişimcilik ve Liderlik Zirvesi'ni dünyanın farklı köşelerinden kanaat önderleri, iş dünyası temsilcileri, siyasetçiler, girişimciler, liderler, sivil toplum örgütleri, akademisyenler ve basın mensuplarından oluşan 450 katılımcı ile gerçekleştirdik. 3'üncü Uluslararası Kadın Girişimcilik ve Liderlik Zirvesi ile bu yıl daha fazla katılımcıya ulaşmaya, birlikte tartışmaya, sorgulamaya, öğrenmeye ve çözüm üretmeye hazırız. Kadın girişimciliğinin ve liderliğinin ekonomik gelişmişliğe ve kalkınmaya olan katkısını önemseyen herkesi zirvemize bekliyoruz."



Ümit Boyner



Winnie Byanyima



Olive Z. Kigongo



Shelly Porges



Simran Sethi



Wendy Luhabe



Gülden Türktan

## Kadınların yükselen gücü

Garanti Bankası Genel Müdürü Ergün Özen, sponsorluğunu üstlendikleri zirveyle ilgili olarak, kadın girişimciliğinin güçlenmesine katkıda bulunmak amacıyla çıktıkları yolda çalışmalarının sürdürdüğünü söylüyor ve şöyle devam ediyor:

Kadın girişimciliği ve liderliği ne oranda tetiklenir, desteklenir ve aktif üretime dönüşürse, ekonomik gelişme ve kalkınma çarkının da aynı oranda hızlanacağını ve güçleneceğini biliyoruz. Değişen dünya düzeninde sürdürülebilir gelişmeye, ancak kadınlardan alacağımız güçle ulaşabileceğimize inanıyoruz. Zirvede, bizimle aynı inancı taşıyan, bu inancın dayanağını yakından görmek isteyenlerle buluşmak istiyoruz."







## KOBİ Bilgi

**Doç. Dr.  
Volkan Demir**

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

# Sermaye şirketi mi kuralım? Şahıs işletmesi mi olalım?

**B**u ay ki yazımızda girişimcilerin iş kurma aşamasında en fazla sordukları sorulardan birini tartışmaya çalışacağız. İş kurarken sermaye şirketi olarak mı yoksa şahıs işletmesi olarak mı faaliyete devam etmeliyiz? Baştan şunu belirtelim bu sorunun doğru cevabı her girişimci için farklı şekilde olabilecektir. Bizim amacımız, her iki durumun da olumlu ve olumsuz yanları ortaya koyup girişimcilerin bu konuda fikir edinmelerini sağlamaktır. Konuyu birkaç boyutuyla birlikte ele almaya çalışacağım. Birincisi **hukuki** boyutu, ikincisi **vergisel** boyutu, üçüncüsü **finans kuruluşları ile ilişkiler**, dördüncüsü de ticari **sınırlar** konusu.

### Hukuki Boyut

Girişimcinin şahıs işletmesi ya da sermaye şirketi olarak faaliyetlerini sürdürme seçeneği hukuken farklı sonuçlar doğurabilmektedir. Eğer bir girişimci şahıs işletmesi olarak ticari faaliyetine devam etmek isterse, ticari işletme olarak bu faaliyeti yapabilmektedir. Ticari işletmenin sahibi genellikle gerçek kişidir. Ticari işletmedeki bu gerçek kişiye tacir adı verilmektedir. Tacir, ticari işletmesinin tüm borçlarından kendi mal varlığı ile sınırsız sorumludur.

Ancak girişimci sermaye şirketi kurduğunda faaliyetlerinin şirket tüzel kişiliği altında devam ettirebilmektedir. Bu durumda tacir sermaye şirketinin kendisidir. Uygulamada en fazla öne çıkan sermaye şirketi şekli limited ve anonim şirkettir. Yeni Türk Ticaret Kanunu (TTK) ile birlikte limited ve anonim şirketler arasındaki fark uygulama açısından azaltılmıştır ama yine de farklılıklar vardır.

Anonim şirkette, şirketin kamu borçlarından ötürü ortaklar değil yönetim kurulu sorumludur. Limited şirkette ise şirketin kamuya olan borçlarından dolayı şirket ortakları payları oranında sorumludurlar.

Yeni TTK'nın yürürlüğe girmesi ile limited

şirketlerde anonim şirketler gibi hisse senedi çıkarabileceklerdir. Kuruluş sözleşmelerinde her iki şirket türü arasında önemli bir fark mevcuttur. Limited şirketlerde ortaklar esas sözleşmede kendi aralarındaki ilişkileri düzenleyebilmektedir. Ancak anonim şirketlerde ortakların ana sözleşme ile kendi aralarındaki ilişkileri düzenlemeleri sözkonusu değildir.

Şirketler açısından hukuken mevcut olan fakat bu zamana kadar uygulanmayan sermaye şirketlerinde kamu denetimi de hem Yeni TTK'da hem de ikincil mevzuatta yerini bulmuştur. Buna göre tüm sermaye şirketleri Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nın denetimine tabidir. Bu denetim şahıs işletmelerinde mevcut değildir. Bu denetim sermaye şirketlerinde çok kapsamlıdır. Bakanlık istediği takdirde şirketin ticari ilişkide olduğu diğer şirketlerden de belge ve bilgi isteme hakkına sahiptir.

Ayrıca Yeni TTK ile tüm sermaye şirketlerine bağımsız denetim gelmişken, bu durum yapılan bir değişiklikle bağımsız denetime tabi şirketler Bakanlar Kurulu Kararı ile belirlenecektir. Bugün için hangi şirketlerin bağımsız denetime tabi tutulacağı hala belirsizliğini korumaktadır.

Ticari hayatın sonlandırılması işletmenin tasfiyesi anlamını taşımaktadır. Şahıs işletmelerinde tacir gerçek kişi olduğundan tasfiye çok daha kolaydır. Ancak sermaye şirketlerinde tacir tüzel kişilik olduğundan tasfiye süreci hem zahmetli hem de sürec alan bir durumdur.

### Vergisel Boyut

Ülkemizdeki vergi kanunları açısından gerçek kişiler Gelir Vergisi Kanunu'na göre vergilendirilmektedir. Limited ve anonim şirketler ise sermaye şirketleri olmaları nedeniyle Kurumlar Vergisi Kanunu'na göre vergilendirilmektedir.

Gelir Vergisi mükellefi bir şahıs işletmesinde vergi hesaplanırken şahsın tüm gelirleri üzerinden tek bir beyanname verilmektedir. Yani şahıs ticari faaliyetlerinin yanı sıra, kira, ücret, menkul sermaye iradı, gayrimenkul sermaye iradı, değer artış, arizi kazanç gibi gelir unsurları da varsa bunları da beyan edip birlikte vergisini ödemek zorundadır.

Yine Kurumlar Vergisi mükellefi bir şirkete ortak olan gerçek kişinin dağıtılan kardan aldığı kar payı belirli tutarları aşmadığı sürece ve başkaca bir gelir unsuru yoksa beyanname vermek zorunluluğu bulunmamaktadır.

• *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 beyanamesi ile beyan edilip, vergi dilimine göre vergilendirilir. Şirketin kestiği stopaj hesaplanan gelir vergisinden mahsup edilir.*

Şahıs İşletmesi ve Gelir Vergisi: Şahıs işletmesi sahibi Ticari/Zirai/Mesleki Kazançları ve diğer gelirleri üzerinden vergilendirilmektedir. Bu kazançlar artan oranlı vergiye tabi tutulmaktadır. Vergi oranları yüzde 15 ile yüzde 35 arasındadır.

Şirket ve Kurumlar Vergisi: Sermaye Şirketlerinde kurumlar vergisi oranı yüzde 20'dir. Şirketlerin vergiye tabi kazançları üzerinden hesaplanan kurumlar vergisi ilk aşamadaki vergi olup, eğer şirket kar dağıtırsa ortaklar belli miktarların üzerindeki kar payları için ayrıca Gelir Vergisi'ne de tabi tutulmaktadır.

#### **Finans Kuruluşları ile İlişkiler**

Finans kuruluşları ile ilişkiler açısından şirket olarak faaliyette bulunmak şahıs olarak faaliyette bulunmaktan daha prestijlidir. Ancak teminatlandırma aşamasında şirketin teminatlarının yetersiz kalması, üretim hacmi, çalışan sayısı, ciro ve

diğer unsurları çok yüksek olan bir şirketin bilançosunun çok zayıf olduğu ya da güvenilir olmaması durumlarında finans kuruluşları ortakların şahsi teminatlarını da isteyebilmektedir. Bu durumlarda ortaklar şirkete yeteri kadar varlık koymamışlar veya varlıkları kendi şahısları üzerinden şirkete kullanıyorlar yorumu yapılabilmektedir.

#### **Ticari Sınırlar**

Yasal olarak bir engel olmamasına rağmen özellikle yurtdışı ile iş yapacak, ihracat ve/veya ithalat potansiyeli olan işletmelerin sermaye şirket olarak faaliyetlerine devam etmeleri

yurtdışındaki güvenilirlikleri ve iş yapabilirliklerini olumlu etkileyecektir. Hatta birçok yabancı firmanın

Türkiye'de işletmelerle bayilik, isim hakkı gibi anlaşma yapmaları için ön şart sermaye şirket olarak faaliyetini sürdürmesi olabilmektedir.

Aslında sermaye şirketi kurma ve faaliyetlere sermaye şirketi olarak devam etme işletmenin sürekliliğinin olabileceğinin bir göstergesi kabul edilmektedir.

Sonuç olarak tüm bu açıklamalar her işletmede ve her ticari faaliyette farklılık gösterebilmektedir.

Girişimcilerin bu durumu hukuk müşavirleri ve mali müşavirleri ile iyi değerlendirip faaliyetlerine devam etmelerinde fayda vardır.

Ülkemiz ekonomisinin dünyada ilk 10 ekonomi arasına girebilmesi için küçük ve orta ölçekli işletmelerin faaliyet hacimlerinin ve ekonomik değerlerinin yükseltilmesi gerekmektedir. Bunun yolu da girişimcileri bilinçlendirmek ve sürdürülebilir bir ekonomi için sürdürülebilir ve büyüme potansiyeli olan işletmeleri desteklemektir.



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

## Yurt dışı girişim

# Yurt dışından 20 işbirliği teklifi

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne (TOBB) ekim ayı içerisinde pek çok farklı ülke ve sektörden işbirliği talepleri geldi. Pakistan'dan Letonya'ya, ABD'den Güney Afrika'ya kadar 20 işbirliği teklifini sizler için derledik.



### PAKİSTAN

**FİRMA ADI:** ATC

**ADRES:** 26/1-G, Phase 1, Commercail, DHA, Lahore / Pakistan

**YETKİLİ KİŞİ:** Ali Jibrán / General Manager

**Faks:** +92.42.35721706; **e-mail:** aj@atco.pk;

**web:** www.atco.pk

Firmanın Türkiye'ye yaş ve kurutulmuş hurma, yer fıstığı ve baharatlar ihraç etmek istediği bildiriliyor.

### GÜNEY AFRIKA

**FİRMA ADI:** MZAMO KHUZWAYO

**ADRES:** South Africa, ,

**YETKİLİ KİŞİ:** Mzamo Khuzwayo

**Tel:** +27.84.384 9400; **e-mail:** mzamok@gmail.com

Firma, Türkiye'ye kömür, granit vb. mineraller, sigara ve sigara filtreleri, kırtasiye gereçleri, yemeklik yağ, hurda metal ve mürekkep satmak istiyor. Güney Afrika Cumhuriyeti Büyükelçiliği aracılığıyla iletilen söz konusu teklif hakkında daha ayrıntılı bilginin, Büyükelçilik Ticaret Asistanı Sn. Sultan Onacak'tan edinilebileceği bildiriliyor (Sultan Onacak - **Tel:** 90-312-4056863,

**Faks:** 90-312-4466434, **e-mail:** onacaks@dirco.gov.za).

**FİRMA ADI:** PUISANO PHATOLI

**ADRES:** Johannesburg, South Africa

**YETKİLİ KİŞİ:** Puisano Phatoli

**Tel:** +27.83.2733772

Firma, Türkiye'den döşemelik kumaşlar almak istiyor. Güney Afrika Cumhuriyeti Büyükelçiliği aracılığıyla iletilen söz konusu istem hakkında daha ayrıntılı bilginin, Büyükelçilik Ticaret Asistanı Sn. Sultan Onacak'tan edinilebileceği bildiriliyor (Sultan Onacak -

**Tel:** 90-312-4056863, **Faks:** 90-312-4466434,

**e-mail:** onacaks@dirco.gov.za).

**FİRMA ADI:** WABONA LOGISTICS (PTY) LTD

**ADRES:** Suite 811, 8th Floor, Salmon Grove Chambers, 407 Anton Lembede Street, Durban, 4001, South Africa

**YETKİLİ KİŞİ:** Chris Magagula

**Tel:** +27.31.301 9489; **Faks:** +27.86.512 8520;

**e-mail:** chris@wabonalogistics.co.za;

**web:** www.wabonagroup.com

Firma, grafit elektrot üreticisi Türk firmalarıyla bağlantı kurmak istiyor. Güney Afrika Cumhuriyeti Büyükelçiliği aracılığıyla iletilen söz konusu istem hakkında daha ayrıntılı bilginin, Büyükelçilik Ticaret Asistanı Sn. Sultan Onacak'tan edinilebileceği bildiriliyor (Sultan Onacak -

**Tel:** 90-312-4056863, **Faks:** 90-312-4466434,

**e-mail:** onacaks@dirco.gov.za).

### UKRAYNA

**FİRMA ADI:** GREEN ENERGY T LLC

**YETKİLİ KİŞİ:** Oleg Mykhailov / Senior Sales Manager

**Tel:** +380.50.8119576;

**e-mail:** sales@greenenergyt.com.ua

Firma Türkiye'ye öğütülmüş turba (milled peat), talaş (wood chips), turba briketi (peat briquettes) gibi katı yakıtlar ihraç etmek istiyor.

### İRAN

**FİRMA ADI:** SAEED BABAMORADİ

**YETKİLİ KİŞİ:** Saeed Babamoradi

**Tel:** +98.939.206 96 27; **e-mail:** sbmoradi@gmail.com

Firma, İran'dan Türkiye'ye baz yağ (Base Oil 150-500-700) satmak istiyor. Saeed Babamoradi ile Türkçe görüşülebiliyor.



**BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ****FİRMA ADI:** ABDULLA GROUP FOR GENERAL ENTERPRISES L.L.C.**ADRES:** P.O.Box: 127347 - 502, Sayah, Abdulla & Khalifa Alkobisy Bldg., Salam St., Abu Dhabi, UAE**YETKİLİ KİŞİ:** Mohamad Eltayep Elawad Hamid / Commercial Manager**Tel:** +971.2.645 8445; **Faks:** +971.2.644 0228;**e-mail:** abgco@emirates.net.ae

Genel ticaretle uğraşan Şirketler Grubunun, Türkiye'den ivedilikle tavuk eti ithal etmek istediği bildiriliyor. Söz konusu istem, T.C. Abu Dhabi Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletildi.

**HONG KONG****FİRMA ADI:** Frauito Co., Limited**YETKİLİ KİŞİ:** Lewis LAM**Tel:** +852.9369.3471; **e-mail:**

wslam2004@yahoo.com.hk

Firmanın Türkiye'den yaş meyve (erik, çilek, vişne, kiraz, incir) ithal etmek istediği bildiriliyor. Söz konusu istem, T.C. Hong Kong Başkonsolosluğu Ticaret Ataşeliği aracılığıyla iletildi.

**FİRMA ADI:** ACELINK LIMITED**ADRES:** Unit 416, 4/F, Huston Center, 63 Mody Road, TST, Kowloon, Hong Kong**Tel:** +852.2722.6115; **Faks:**+852.2722.6117;**e-mail:** acelink.exports@gmail.com;**web:** www.acelinklimited.com

T.C. HONG Kong Başkonsolosluğu Ticaret Ataşeliği tarafından, Hong Kong'lu firmanın Türkiye'den viskoz iplik ithal etmek istediği bildiriliyor.

**LETONYA CUMHURİYETİ****FİRMA ADI:** EMBASSY OF THE REPUBLIC OF LATVIA - LETONYA CUMHURİYETİ BÜYÜKELÇİLİĞİ**ADRES:** Reşit Galip Caddesi No : 95 G.O.P., Çankaya / ANKARA**YETKİLİ KİŞİ:** Marcis Maksims / 2nd Secretary**Tel:** +90.312.405 61 36;**e-mail:** marcis.maksims@mfa.gov.lv

Letonya Cumhuriyeti'nden bir firmanın, Letonya'ya ihracat yapmak isteyen soda (what can be used in food consumption) üreticisi bir Türk firmasıyla işbirliği yapmak istediği bildiriliyor.

Söz konusu işbirliği teklifi, Letonya Cumhuriyeti Büyükelçiliği aracılığıyla iletildi.

**İTALYA****FİRMA ADI:** DANESI GROUP SRL**YETKİLİ KİŞİ:** Carla Candelori**Tel:** +39.8661.917069; **Faks:**+39.8661.920098;**e-mail:** carla.candelori@danesisgroup.it;**web:** www.danesigroup.it

Tekstil sektöründe faaliyet gösteren firma, gömleklik kumaş üreticisi Türk firmalarıyla bağlantı kurmak istiyor. Söz konusu teklif, İtalyan Ticaret Odası Derneği Ankara Ofisi aracılığıyla iletildi.

**FİRMA ADI:** OFFICINE ORTIGA SRL**Tel:** +39.421.40401; **Faks:**+39.421.220775;**e-mail:** officineortiga@virgilio.it; **web:** www.ortiga.it

Çatı olukları ve sıhhi tesisat aksesuarları alanında faaliyet gösteren firma, Türkiye'deki yapı malzemesi ithalatçılarıyla bağlantı kurmak istiyor. Söz konusu teklif, İtalyan Ticaret Odası Derneği Ankara Ofisi aracılığıyla iletildi.

**FİRMA ADI:** CERTI W SRL**YETKİLİ KİŞİ:** Giuseppe Lepore**Tel:** +39.6902.86684; **Faks:**+39.6622.1527677;**e-mail:** giuseppe.lepore@certiw.com;**web:** www.certiw.com

Yönetim sistemleri belgelendirme alanında faaliyet gösteren ve Türkiye'de yerel ortak arayan firma, bu alanda çalışan firmalarla bağlantı kurmak istiyor. Söz konusu teklif, İtalyan Ticaret Odası Derneği Ankara Ofisi aracılığıyla iletildi.

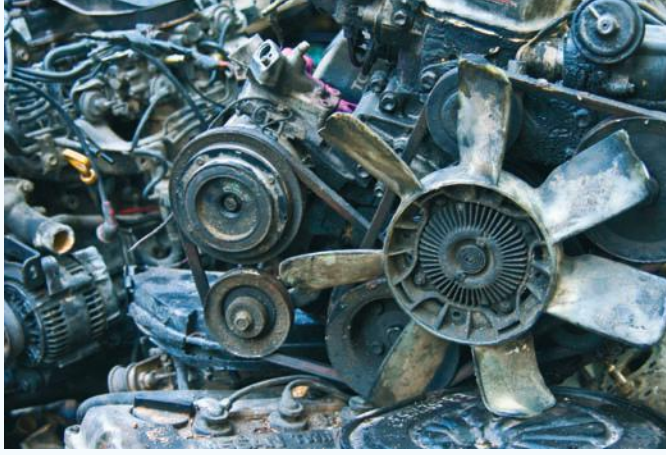
**ABD****FİRMA ADI:** URAZ METAL**ADRES:** Körfez Mah. Ankara Karayolu Cad. No: 111

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;

MASTRADe 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

# Yurt dışı girişim



belirterek, Türkiye’de hurda metal almak isteyen firmalarla bağlantı kurmak istediklerini bildiriyor.

## ALMANYA

**FİRMA ADI:** KBD Engineering GmbH

**ADRES:** Theodor-Heuss-Str. 60-66, D-51149 Koeln / Deutschland

**YETKİLİ KİŞİ:** Tobias Jee / Sales Department

**Tel:** +49.2203.18 36 900; **Faks:** +49.2203.18 36 901;

**e-mail:** t.jee@kbd-engineering.de;

**web:** www.kbd-engineering.de

Boru ve tüplerin ısı işlemlerine yönelik indüksiyon fırınları üzerinde uzmanlaşmış mühendislik, geliştirme ve üretim şirketi; Türk şirketleri ile işbirliği yapmak istiyor. Şirket, müşteri projelerinin bütün ekonomik, teknik ve yerel parametrelerini dikkate alarak ve müşterilerle ortaklaşa olarak fizibilite çalışmalarını yürüttüğünü ve projeleri onların gereksinimlerine uygun biçimde gerçekleştirdiğini bildiriyor. Şirket, 10 ile yıllık deneyimiyle genel ve özel makine ürettiğini, indüksiyon ısı işlem tesisleri (su verme/söndürme, tavlama, tutma ve soğutma tezgahı gibi tüm bileşenleri dahil) konusunda büyük bilgi sahibi olduğunu ve ürünleri için mükemmel fiyat-kalite oranı sunduğunu bildiriyor.

**FİRMA ADI:** DEMARKOM

**ADRES:** Ferdinand-Arauner-Str. 3, 91807 Solnhofen / DEUTSCHLAND

**YETKİLİ KİŞİ:** Halil I. Ünlü / Genel Müdür

**Tel:** +49.9145.836912; **Faks:** +49.9145.201420;

**e-mail:** halil@demarkom.de; **web:** www.demarkom.de

Dış kaynak kullanımı (Outsourcing) iş modeliyle hedef ülkelerde firmaların pazarlama, satın alma, iletişim ve hukuk bölümü pozisyonunda çalışan firmanın; satın alma hizmeti verdiği 6000’den fazla çalışanı olan bir uluslararası şirketin gereksinimi olan çelik ürünleri [Duş Kanalı (Drenaj Kanalı) ve Gömme Rezervuar Kumanda Paneli] Türkiye’den tedarik etmek istediği bildiriliyor. Almanya Türkiye arası dış ticaretin ana faaliyet alanını oluşturduğu belirtilen firmanın farklı ülkelerdeki iş

ortakları ile yaptığı işbirlikleriyle tüm Avrupa Birliği ülkeleri, Arap ülkeleri ve Kuzey Afrika ülkelerinde faaliyette bulunduğu bildiriliyor.

## RUSYA

**FİRMA ADI:** DOCSVISION OOO

**ADRES:** P/O Box 623,199155 Russia, St. Petersburg

**YETKİLİ KİŞİ:** Georgiy Petuhov / International Marketing Manager DocsVision

**Tel:** +7.921.33 33 111; **Faks:** +7.812.346 58 34;

**e-mail:** Petuhov.G@docsvision.com;

**web:** www.4EasyCM.com

Rusya, dağılmış eski Sovyet Cumhuriyetleri, Baltık devletleri ve Moldova’da “Belge Yönetim Yazılımı” tedarikçisi biçiminde 2006 yılından bu yana hizmet veren firmanın bu konuda çalışan Türk firmalarıyla işbirliği yapmak istediği bildiriliyor.

## İSVİÇRE

**FİRMA ADI:** TIM GROUP

**ADRES:** Alte Dorfstr. 22, CH-8910 Affoltern a/A SWITZERLAND

**YETKİLİ KİŞİ:** Mehmet Timur

**Tel:** +41.44.761 74 24; **Faks:** +41.44.760 04 83;

**e-mail:** info@timswitzerland.ch;

**web:** www.timswitzerland.ch

Türkiye ile İsviçre arasında ticari ilişkileri olan firmalara işletme, hukuk, finans, muhasebe vb. alanlarda danışmanlık ve aracılık hizmetleri sunan firma, İsviçre’de yaşlılar ve hastalara yönelik konforlu (ön ve ayak kısmı hava basıncı ile hareket kazanan) yatak üretimi yapan bir İsviçre firması adına Türkiye’de bu tip yatakların üretimini ve iç pazar ile bölge ülkelerine pazarlamasını yapabilecek pozisyonu olan firmalar arıyor. Belirtilen özelliklere (bilhassa üretici) sahip olan firmaların tanıtıcı bilgilerini info@timswitzerland.ch e-posta adresine göndermeleri isteniyor.

## SLOVENYA

**FİRMA ADI:** BIOBANKA D.O.O.

**ADRES:** Prevale 9, OIC Trzin, 1236 Trzin, Slovenija

**YETKİLİ KİŞİ:** Miomir Knezevic

**Tel:** +386.1.777 01 65; **Faks:** +386.1.777 01 69;

**e-mail:** miomir.knezevic@biobanka.si;

**web:** www.biobanka.si

İnsan kordon kanı ve derisi işleyen şirketin Türkiye’de ortaklık kurmak veya teknoloji transferi gerçekleştirmek istediği bildiriliyor.

## TÜRKMENİSTAN

**FİRMA ADI:** YEDİDOĞAN A.Ş.

**YETKİLİ KİŞİ:** Devran Abdulresul

**Tel:** +993.6.6000600; **e-mail:** yedidogan@yahoo.com

Firmanın, Türkiye’den Türkmenistan’a nakliye yapan firmalarla bağlantı kurmak istediği bildiriliyor.

# Vergi Takvimi

## Kasım Ayı Mali Yükümlülükler Takvimi

9 Kasım 2012 Cuma	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 16-31 Ekim 2012 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi</li> </ul>
12 Kasım 2012 Pazartesi	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 16-31 Ekim 2012 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> </ul>
14 Kasım 2012 Çarşamba	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2012 III. Geçici Vergi Dönemine (Temmuz-Ağustos-Eylül) Ait Gelir Geçici Vergisinin Beyanı</li> <li>● 2012 III. Geçici Vergi Dönemine (Temmuz-Ağustos-Eylül) Ait Kurum Geçici Vergisinin Beyanı</li> </ul>
15 Kasım 2012 Perşembe	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Ekim 2012 Dönemine Ait Kolalı Gazoz, Alkollü İçecekler ve Tütün Mamullerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Ekim 2012 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Ekim 2012 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Ekim 2012 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Ekim 2012 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Ekim 2012 Dönemine Ait Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi</li> </ul>
19 Kasım 2012 Pazartesi	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2012 III. Geçici Vergi Dönemine (Temmuz-Ağustos-Eylül) Ait Gelir Geçici Vergisinin Ödemesi</li> <li>● 2012 III. Geçici Vergi Dönemine (Temmuz-Ağustos-Eylül) Ait Kurum Geçici Vergisinin Ödemesi</li> </ul>
20 Kasım 2012 Salı	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Ekim 2012 Dönemine Ait Kolalı Gazozlara İlişkin EK:7 No.lu ÖTV Bildirim Formu</li> <li>● Ekim 2012 Dönemine Ait Alkollü İçeceklerle İlişkin EK:8 No.lu ÖTV Bildirim Formu</li> <li>● Ekim 2012 Dönemine Ait Tütün Mamullerine İlişkin EK:9 No.lu ÖTV Bildirim Formu</li> <li>● Ekim 2012 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin EK:10 No.lu ÖTV Bildirim Formu</li> <li>● Ekim 2012 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Ekim 2012 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Ekim 2012 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Ekim 2012 Dönemine Ait Müşterek Bahislere İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Ödemesi</li> <li>● Ekim 2012 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Ekim 2012 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> </ul>
23 Kasım 2012 Cuma	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Ekim 2012 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı</li> <li>● Ekim 2012 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı</li> </ul>
26 Kasım 2012 Pazartesi	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Ekim 2012 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Ekim 2012 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Ödemesi</li> <li>● Ekim 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 Kasım 2012 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisi Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● 1-15 Kasım 2012 Dönemine ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi</li> </ul>
30 Kasım 2012 Cuma	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Yıllık Gelir Vergisi Beyannamelerinde, Toplam Gelir İçindeki Zirai Kazançları %75 ve Daha Yüksek Oranda Olanlar İçin 1. Taksit Ödemesi</li> <li>● 6111 Sayılı Kanunun 2, 3, 5, 6, 7 ve 8. Maddeleri Hükümleri Uyarınca Ödenmesi Gereken 10. Taksit Ödemesi</li> <li>● Veraset ve İntikal Vergisi 2. Taksit Ödemesi</li> <li>● 2012 Yılı Emlak Vergisi 2. Taksit Ödemesi</li> <li>● 2012 Yılı Çevre Temizlik Vergisinin (İşyeri ve Diğer Şekilde Kullanılan Binalar ile Su İhtiyacını Belediyece Tesis Edilmiş Su Şebekesi Haricinden Karşılamanın Konutlar İçin) 2. Taksit Ödemesi</li> <li>● Ekim 2012 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)</li> <li>● Ekim 2012 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)</li> <li>● Ekim 2012 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> </ul>



# Yurt Dışı Fuar Takvimi Kasım 2012

FUAR ADI	TARİHİ	KONUSU	ÜLKE VE KENT	FUAR ADI	TARİHİ	KONUSU	ÜLKE VE KENT
INTERNATIONAL BOAT SHOW HANSEBOOT	29 Ekim 2012	06 Kasım 2012	Tekne HAMBURG ALMANYA	Spa & Wellness	11 Kasım 2012	13 Kasım 2012	Kozmetik Budapeşte MACARISTAN
PTC ASIA	29 Ekim 2012	01 Kasım 2012	Depolama, Taşıma Sangay ÇİN	MoldiMedizin & MoldiDent	11 Kasım 2012	15 Kasım 2012	Tıbbi Teknolojiler, Sağlık Eczacılık Kışinev MOLDOVA
CaMAT ASIA	29 Ekim 2012	01 Kasım 2012	Depolama, Taşıma Sangay ÇİN	AUTEXPO/TEHNICA	11 Kasım 2012	13 Kasım 2012	Otomotiv ve Yedek Parça Bükres ROMANYA
Americas Mart Atlanta	30 Ekim 2012	01 Kasım 2012	Dekorasyon ve Hediyeli Fuar Atlanta ABD	Abu Dhabi International Petroleum Exhibition	12 Kasım 2012	15 Kasım 2012	Petrol Abu Dabi BAE
ASLA Annual Meeting and Expo 2012	30 Ekim 2012	02 Kasım 2012	Mimarlık San Diego ABD	Fespa Asia Pacific 2012	12 Kasım 2012	14 Kasım 2012	Dijital basko ve Tekstil Bangkok TAYLAND
FRAGOFFICE	30 Ekim 2012	03 Kasım 2012	Ofis ekipmanları Prag ÇEK CMH	Society for Neuroscience Annual Meeting	13 Kasım 2012	17 Kasım 2012	Medikal San Diego ABD
18. KUWAIT 08	30 Ekim 2012	02 Kasım 2012	Yapı, Yapı Malzemeleri ve İnşaat Kuveyt KUVEYT	PRIVATE LABEL TRADE SHOW 2012	13 Kasım 2012	15 Kasım 2012	Özel Markalar Fuarı ŞIKAGO ABD
CANTON 2012 3. FAZ	31 Ekim 2012	04 Kasım 2012	Gıda ve Tarım Ürünleri, Sağlık, Temizlik Guangzhou ÇİN	METALFORM	13 Kasım 2012	16 Kasım 2012	Metal İşleme Makineleri ve Ekipmanları Şikago ABD
PetroTech Uluslararası Petrol-Gaz Fuarı	31 Ekim 2012	22 Kasım 2012	Petrol ve Gaz Yeni Delhi HINDİSTAN	Boutique Design New York 2012	13 Kasım 2012	14 Kasım 2012	Mobilya, İç Dekorasyon New York ABD
ISE Integrated Systems Europe	31 Ekim 2012	02 Kasım 2012	Bilgisayar ve Görüntüleme Teknolojileri Amsterdam HOLLANDA	Electronica	13 Kasım 2012	16 Kasım 2012	Elektronik Münih ALMANYA
KAZUPACK/KAZPRINTMEDIA	31 Ekim 2012	03 Kasım 2012	Paketleme ve Gıda Paketleme Mak. Almatı KAZAKİSTAN	EuroTier	13 Kasım 2012	16 Kasım 2012	Hayvancılık Hannover ALMANYA
WorldFoodKazakhstan	31 Ekim 2012	03 Kasım 2012	Gıda, İçecek ve Teknolojileri Almatı KAZAKİSTAN	Dubai Aerospace Exhibition	13 Kasım 2012	17 Kasım 2012	Havacılık Teknolojileri Dubai BAE
AIRTECH	31 Ekim 2012	03 Kasım 2012	Endüstri ve Makine Kahire MISIR	Piscine	13 Kasım 2012	16 Kasım 2012	Havuz ve Spa ekipmanları Lyon Fransa
International Industrial Exhibitions'2012	31 Ekim 2012	03 Kasım 2012	Makine İmalatı ve Metal İşleme Moskova RUSYA	EXPOSUDHOTEL - Hotel and Catering Exhibition	13 Kasım 2012	17 Kasım 2012	Otel Ve Restoran Ekipmanları Napoli İTALYA
NRPA	01 Kasım 2012	04 Kasım 2012	Spor tesisleri ve donanımları Atlanta ABD	St.Petersburg Technical Fair	13 Kasım 2012	17 Kasım 2012	Endüstri ve Makine St.Petersburg RUSYA
APEX 2012	01 Kasım 2012	03 Kasım 2012	Otomotiv Nevada ABD	FABTECH	14 Kasım 2012	17 Kasım 2012	Metal İşleme Makineleri Şikago ABD
SEMA Show 2012	01 Kasım 2012	04 Kasım 2012	Otomotiv Nevada ABD	Index International Furniture And Interior Design Exhibition	14 Kasım 2012	17 Kasım 2012	Mobilya, İç Tasarım ve Aydınlatma Dubai BAE
EUROMOLD 2012	01 Kasım 2012	01 Kasım 2012	Ev Eşyası, Aydınlatma, Dekorasyon Frankfurt ALMANYA	BATWEST 2012	14 Kasım 2012	19 Kasım 2012	YAPİ-İNŞAAT Oran CEZAYİR
China Shoes, China Shoelec	01 Kasım 2012	03 Kasım 2012	Deri Sanayi, Ayakkabı, Ayakkabı Sanayi Dongguan ÇİN	Winter Olympia International Art And Antiques Fair	14 Kasım 2012	23 Kasım 2012	Ev Dekorasyonu/Hali Londra İNGİLTERE
China Fisheries & Seafood Exposition	01 Kasım 2012	03 Kasım 2012	Su ürünleri Qingdao ÇİN	EQUIPLAST 2012	14 Kasım 2012	18 Kasım 2012	HAMMADDE VE KATKI MAD. MAKİNE Barselona İSPANYA
Aquatech Amsterdam	01 Kasım 2012	04 Kasım 2012	Su Teknolojileri Amsterdam HOLLANDA	IFTECH - Int.Food and Technology Exh	14 Kasım 2012	18 Kasım 2012	Gıda ve Paketleme Teknolojileri Karachi PAKİSTAN
Hortifair	01 Kasım 2012	04 Kasım 2012	Süs Bitkileri Amsterdam Hollanda	International Fair of Furniture	14 Kasım 2012	20 Kasım 2012	Mobilya Belgrad SİRBİSTAN
Sulaymaniah Food Expo	01 Kasım 2012	04 Kasım 2012	Gıda, Tarım ve Teknolojileri Süleymaniye İRAK	International Industrial Forum 2012	14 Kasım 2012	16 Kasım 2012	Makine Kiev UKRAYNA
Iraq Beauty Care EXPO for Cosmetics and Beauty Products	01 Kasım 2012	04 Kasım 2012	Kozmetik Süleymaniye İRAK	INFO SYSTEM	14 Kasım 2012	16 Kasım 2012	Bilgi Teknolojileri, Telekomünikasyon Selanik YUNANİSTAN
AgroWorld Kazakhstan	01 Kasım 2012	04 Kasım 2012	Tarım ve Hayvancılık Almatı KAZAKİSTAN	Productronica 2012	15 Kasım 2012	18 Kasım 2012	Elektronik Bileşenler, Otomasyon Münih ALMANYA
Ingredients Kazakhstan	01 Kasım 2012	04 Kasım 2012	Gıda Katkı Maddeleri Almatı KAZAKİSTAN	TABEXPO 2012	15 Kasım 2012	18 Kasım 2012	Tütün ve Tütün Ürünleri Prag ÇEK CMH
KazUpack	01 Kasım 2012	04 Kasım 2012	Ambalaj / Ambalaj Teknolojileri Almatı KAZAKİSTAN	CARTES & Identification	15 Kasım 2012	17 Kasım 2012	Bilgi Teknolojileri ve Telekomünikasyon Paris FRANSYA
Power Kazakhstan	01 Kasım 2012	03 Kasım 2012	Enerji Almatı KAZAKİSTAN	MIDEST	15 Kasım 2012	18 Kasım 2012	Makine Paris FRANSYA
HOLZHAUS-Autumn	01 Kasım 2012	04 Kasım 2012	Her türlü tasarım Anahit teslim ahşap ev Moskova RUSYA	MIDEST International Industrial Subcontracting Exhibition	15 Kasım 2012	18 Kasım 2012	Yan Sanayi Cape Town FRANSYA
AUTOCONPLEX	01 Kasım 2012	03 Kasım 2012	İstasyon Kurulumu ve Servis Malzemeleri Moskova RUSYA	TOLEXP0 2012	15 Kasım 2012	18 Kasım 2012	Makine, Makine Yedek Parça, End Paris FRANSYA
The APEX/SEMA Show	02 Kasım 2012	04 Kasım 2012	Otomotiv parçaları ve servisleri Las Vegas ABD	METS-Marine Equipment Trade Show	15 Kasım 2012	17 Kasım 2012	Yat ve Aksesuarları Amsterdam HOLLANDA
AIRTEC 2012	02 Kasım 2012	04 Kasım 2012	Havacılık Frankfurt ALMANYA	METS-Marine Equipment Trade Show	15 Kasım 2012	17 Kasım 2012	Denizcilik Amsterdam HOLLANDA
Dubai Helishow	02 Kasım 2012	04 Kasım 2012	Helikopter Teknolojileri Dubai BAE	WEM EXPO	15 Kasım 2012	17 Kasım 2012	Elektrik, İzolasyon ve Elektrik Yan San. Milano İTALYA
FENESTRATION 2012	02 Kasım 2012	04 Kasım 2012	Kağı, Pencere Mak. Aksesuarları Pekin ÇİN	TransIZBEKİSTAN	15 Kasım 2012	17 Kasım 2012	Nakliye Lojistik Taşkent ÖZBEKİSTAN
ISC Solutions (East)	03 Kasım 2012	04 Kasım 2012	Güvelik New York ABD	HORECA	15 Kasım 2012	17 Kasım 2012	Otel ve Restoran Ekipmanları Krakov POLONYA
American Film Market	03 Kasım 2012	10 Kasım 2012	Film Santa Mon. ABD	SFTECH	15 Kasım 2012	18 Kasım 2012	Güvenlik St.Petersburg RUSYA
ACETECH MUMBAI 2012	03 Kasım 2012	06 Kasım 2012	Yapı Malzemeleri-İnşaat Mumbai HINDİSTAN	Agroprodosh 2012	15 Kasım 2012	19 Kasım 2012	Gıda ve Paketleme Teknolojileri Moskova RUSYA
100 % Design Shanghai	04 Kasım 2012	06 Kasım 2012	İç Dizayn Shanghai ÇİN	International exhibition	15 Kasım 2012	17 Kasım 2012	Petrol ve Gaz Ashkabat TÜRKMEN
INTERTOOL	04 Kasım 2012	07 Kasım 2012	Metal İşleme, Kaynak Teknolojisi Moskova RUSYA	SC Congress Data Security Conference & Expo	16 Kasım 2012	16 Kasım 2012	Bilgi New York ABD
Salon Nautico Internacional - International Boat Show	05 Kasım 2012	13 Kasım 2012	Gemi İnşaa Sanayi Barselona İSPANYA	MEDICA	16 Kasım 2012	19 Kasım 2012	Medikal Ekipmanlar ve Medikal Tekn. Düsseldorf ALMANYA
Palakiss-4-International Jewellery Exhibition	05 Kasım 2012	07 Kasım 2012	Kuyumculuk Vicenza İTALYA	Touristik & Caravaning	16 Kasım 2012	20 Kasım 2012	Karavan, Turizm Leipzig ALMANYA
POWER-GEN International	06 Kasım 2012	08 Kasım 2012	Enerji Las Vegas ABD	MOBILE ASIA CONGRESS 2012	16 Kasım 2012	17 Kasım 2012	İletişim ve Medya Hong Kong ÇİN
Irrigation Show 2012	06 Kasım 2012	08 Kasım 2012	Sulama San Diego ABD	FHC CHINA	16 Kasım 2012	18 Kasım 2012	Gıda, Gıda Teknolojileri ve Otel Ekip. Sangay ÇİN
Industrial Automation Show	06 Kasım 2012	10 Kasım 2012	Ölçme ve Kontrol Müh.İ, Fabrika Otom. Shanghai ÇİN	INDIA'S FOOD MARKET-AN APPETITE FOR GROWTH	16 Kasım 2012	18 Kasım 2012	Gıda Bombay HINDİSTAN
METALWORKING AND CNC MACHINE TOOL SHOW	06 Kasım 2012	10 Kasım 2012	Metal İşleme Makineleri Shanghai ÇİN	ETECH EXPERIENCE	16 Kasım 2012	19 Kasım 2012	Enerji, Elektrik Sistemleri, Aydınlatma Milano İTALYA
ELMA SUBCONTRACTOR	06 Kasım 2012	11 Kasım 2012	Taşeronluk Aksesuarları, Yan Mamul Jönköping İSVEÇ	Textile Expo Uzbekistan	16 Kasım 2012	18 Kasım 2012	Tekstil, Kumaş ve Aksesuar Taşkent ÖZBEKİSTAN
IFFT - Interior Life Style Living	06 Kasım 2012	08 Kasım 2012	Mobilya, İç Dizayn Tokyo JAPONYA	MARBRE EXPO	16 Kasım 2012	19 Kasım 2012	Mermer, doğalgaz Tunus TUNUS
Project Katar	06 Kasım 2012	10 Kasım 2012	Yapı Teknolojileri Doha KATAR	Filteration	17 Kasım 2012	19 Kasım 2012	Teknik Tekstil Şikago ABD
ESYMEDICA 2012	06 Kasım 2012	09 Kasım 2012	Tıbbi Teknolojiler, Sağlık Eczacılık Kahire MISIR	KODAA Show 2012	17 Kasım 2012	19 Kasım 2012	Otomotiv yan sanayi Goyang G.KÖRE
Gsm 3g Middle East & Gulf	07 Kasım 2012	08 Kasım 2012	GSM, Telekom teknolojileri Dubai BAE	Batum Yaptex	17 Kasım 2012	20 Kasım 2012	Yapı Batum GÜRCİSTAN
BATMAT International Building Exhibition	07 Kasım 2012	12 Kasım 2012	Yapı Paris FRANSYA	MACTECH	17 Kasım 2012	20 Kasım 2012	Metal İşleme Makineleri ve Teknolojileri Kahire MISIR
Spring Fair SFB	07 Kasım 2012	11 Kasım 2012	Hediyelik Eşya, Cam, Seramik Birmingham İNGİLTERE	Transpo-Tech 2012	17 Kasım 2012	20 Kasım 2012	Otomotiv, Ticari Araç, Yedek Parça Kahire MISIR
London Fast Fashion Tour	07 Kasım 2012	08 Kasım 2012	Moda Londra İNGİLTERE	BLACK SEA LEXEX	17 Kasım 2012	20 Kasım 2012	Tekstil Ve Giyim Makineleri Kışinev MOLDOVA
FAST FASHION TOUR	07 Kasım 2012	08 Kasım 2012	Dokuma ve Örne Hazır Giyim, Aksesuar Londra İNGİLTERE	Junwek Ekaterinburg	17 Kasım 2012	20 Kasım 2012	Altın,Mücevherat ve Değerli Taşlar Ekaterinburg RUSYA
Ema 2012	07 Kasım 2012	11 Kasım 2012	Tarım Bologna İTALYA	Jeweller Expo Ukraine	17 Kasım 2012	20 Kasım 2012	Mücevher Kiev UKRAYNA
International fair of outton products of Turkmenistan	07 Kasım 2012	09 Kasım 2012	Tekstil Ashkabat TÜRKMEN	Jewellery Expo Ukraine	17 Kasım 2012	20 Kasım 2012	Mücevher ve Bijuteri Kiev UKRAYNA
Kidney Week	08 Kasım 2012	13 Kasım 2012	Medikal Philadelphia ABD	CHIMBART Winter Business	18 Kasım 2012	21 Kasım 2012	Hediyelik Eşya, Saçlar, Mücevherat Milano İTALYA
Vision	08 Kasım 2012	10 Kasım 2012	Uluslararası Makine Vizyon Stuttgart ALMANYA	INTERPLASTICA	18 Kasım 2012	22 Kasım 2012	Plastik ve Kauçuk Sanayii Moskova RUSYA
WORLD TOBACCO EXPO 2012	08 Kasım 2012	10 Kasım 2012	Tütün, Sigara Münih ALMANYA	ALL PACK & ALL PRINT 2012	19 Kasım 2012	22 Kasım 2012	Gıda, kozmetik paketleme makineleri Cakarta ENDONEZYA
BIEL Light	08 Kasım 2012	12 Kasım 2012	Elektrik ve Elektronik ürünleri Buenos AiresARJANTİN	EMBALLAGE 2012	19 Kasım 2012	22 Kasım 2012	Paketleme Paris FRANSYA
Faster Fair Brasil	08 Kasım 2012	09 Kasım 2012	Endüstriyel bağlantı elemanları San Paulo BREZİLYA	IGEHO	19 Kasım 2012	23 Kasım 2012	Otel ve Catering Ekipmanları Basel İSVİÇRE
STONE EXPOSITION	08 Kasım 2012	11 Kasım 2012	Doğal Taş Shuitou ÇİN	SAUDI INTERNATIONAL MOTOR SHOW (SIMS) 2012	19 Kasım 2012	23 Kasım 2012	Otomotiv ve Ticari Araçlar Cidda S.ARABİSTAN
ALUMINIUM INDIA 2012	08 Kasım 2012	10 Kasım 2012	Alüminyum Bombay HINDİSTAN	HACE & Bakery Tec.	20 Kasım 2012	23 Kasım 2012	Mutfak ve Catering Donanımları Kahire MISIR
EUROPORT International	08 Kasım 2012	11 Kasım 2012	Gemi İmalatı Sanayi Sektörleri Rotterdam HOLLANDA	Saudi Elexex	20 Kasım 2012	24 Kasım 2012	Elektrik Üretim ve Dağıtım Riyad S.ARABİSTAN
EICMA MOTO - International Motorcycle Exhibition	08 Kasım 2012	13 Kasım 2012	Arabalar, Ticari Araçlar, Motosiklet Milano İTALYA	IFSEC Arabia Security Exhibition	20 Kasım 2012	22 Kasım 2012	Güvenlik Riyad S.ARABİSTAN
MTAP 2012	08 Kasım 2012	10 Kasım 2012	Sıralı makineler ve aletleri ile teknolojileri Karacı PAKİSTAN	THE BIG 5 SHOW	21 Kasım 2012	24 Kasım 2012	Yapı Teknolojileri ve Makineleri Dubai BAE
Fair of Shoes, Leather and Leather Goods	08 Kasım 2012	09 Kasım 2012	Ayakkabı ve Deri Endüstrisi Materyali Poznan POLONYA	SIAL Middle East 2012	21 Kasım 2012	23 Kasım 2012	Gıda Ürünleri Abu Dabi BAE
17. INTERLIGHT	08 Kasım 2012	11 Kasım 2012	Aydınlatma, Otomasyon, Elekt. ve Elektr. Moskova RUSYA	SITP 2012	21 Kasım 2012	24 Kasım 2012	Yapı ve İnşaat Cezayir CEZAYİR
CRYOGEN EXPO 2012	08 Kasım 2012	10 Kasım 2012	ENERJİ TEKNOLOJİLERİ MOSKOVA RUSYA	ZDW in Moscow	21 Kasım 2012	25 Kasım 2012	Mobilya Sanayi Moskova RUSYA
Restaurant Expo-Ukraine	08 Kasım 2012	10 Kasım 2012	Seyahat, Turizm, Eğlence Kiev UKRAYNA	MEBEL	21 Kasım 2012	25 Kasım 2012	Ağaç İşleme, Mobilya ve İç Dizayn. Moskova RUSYA
Jagen und Fischen 2012	09 Kasım 2012	13 Kasım 2012	Avokluk, Balık Avlığı ve Doğa Münih ALMANYA	WEDDING ARABIA 2012	21 Kasım 2012	23 Kasım 2012	Gelinlik, Çeyiz Cidda S.ARABİSTAN
BRAU Bevale	09 Kasım 2012	11 Kasım 2012	Gıda İşleme ve Paketleme Makineleri Nürnberg ALMANYA	PAKUKRAINA	21 Kasım 2012	23 Kasım 2012	Gıda İşleme ve Paketleme Makineleri Kiev UKRAYNA
GULFBID	09 Kasım 2012	11 Kasım 2012	İnşaat Makineleri ve Teknolojileri, Mobilya Manama BAHREYN	American Academy of Ophthalmology (AAO)	22 Kasım 2012	25 Kasım 2012	Medikal Otarado ABD
COSMOPROF ASIA Asia Pacific Beauty Fair	09 Kasım 2012	11 Kasım 2012	Kozmetik Hong kong ÇİN	SPS/IPC/DRIVES	22 Kasım 2012	24 Kasım 2012	Fabrika Otomasyonu ve Kontrol Müh. Nürnberg ALMANYA
FHC-FOOD&HOTEL CHINA	09 Kasım 2012	11 Kasım 2012	Otel Ekipmanları Shanghai ÇİN	TRANSPOQUIP Latin America	22 Kasım 2012	24 Kasım 2012	Taşıma ve Trafik San Paulo BREZİLYA
POLY INDIA 2012	09 Kasım 2012	11.09.2012	Polimer ve Plastik Hyderabad HINDİSTAN	BioFach India / Hindistan	22 Kasım 2012	24 Kasım 2012	Uluslararası Organik Ürünler Bangalore HINDİSTAN
Fruit Attraction Fruits And Vegetables Trade Fair	09 Kasım 2012	11 Kasım 2012	Gıda ve İçecek Madrid İSPANYA	SIMEI	22 Kasım 2012	26 Kasım 2012	Gıda ve Paketleme Teknolojileri Milano İTALYA
Japantex	09 Kasım 2012	11 Kasım 2012	Home Tekstil, Interior Tokyo JAPONYA	INGREDIENTS RUSSIA	22 Kasım 2012	25 Kasım 2012	Yıyecek-İçecek Moskova RUSYA
MITEY-MOSCOW INTERNATIONAL TOOL EXPO	09 Kasım 2012	12 Kasım 2012	Ei Aletleri Araç ve Ekipmanları Moskova RUSYA	PharmTech/CosmoTech	22 Kasım 2012	25 Kasım 2012	Kozmetik, Tıbbi Teknoloji, Sağlık, İlaç Moskova RUSYA
Dubai International Jewellery Week	10 Kasım 2012	13 Kasım 2012	Kuyumculuk Dubai BAE	CIA 2012	22 Kasım 2012	25 Kasım 2012	Ekoloji, Çevre, Biyomedikal, Sağlık Singapur SINGAPUR
Dubai International Jewellery Week	10 Kasım 2012	14 Kasım 2012	Otomotiv ve Yan Aksesuarları Dubai BAE	CHINACOAT	23 Kasım 2012	25 Kasım 2012	Boya Sanayi,Kaplama ve Yapıştırıcılar Shanghai ÇİN
BAUSTEIN	10 Kasım 2012	13 Kasım 2012	Seramik ve Doğal Taş Moskova RUSYA	ADF Annual International Conference and Trade Exhibition	23 Kasım 2012	27 Kasım 2012	Medikal Ürünler, Disiplin Paris FRANSYA
SJAJ	10 Kasım 2012	13 Kasım 2012	Mücevherat, Saat ve Optik Novosad SİRBİSTAN	Exxon	23 Kasım 2012	27 Kasım 2012	Yapı Teknolojileri ve Makineleri, İç İnşaat Bangor HINDİSTAN
ZDW	11 Kasım 2012	14 Kasım 2012	Ağaç işleme, mobilya ürünleri Bad Salz ALMANYA	UK'S Private Label Exhibition	23 Kasım 2012	24 Kasım 2012	Gıda ve Kozmetik Londra İNGİLTERE
FoodTech	11 Kasım 2012	13 Kasım 2012	Gıda ve Paketleme Teknolojileri Plovdiv BULGARİSTAN	HOREX - Hotel, Restaurant, Catering and Equipment Week	23 Kasım 2012	25 Kasım 2012	Restoran ve otel mobilya, ekipman Madrid İSPANYA
Equip Hotel	11 Kasım 2012	15 Kasım 2012	Otel Ekipmanları Paris FRANSYA	Autumn Perfumes & Cosmetics Exhibition	23 Kasım 2012	03 Aralık 2012	Kozmetik Kuveyt KUVEYT

# Yurt İçi Fuar Takvimi

Kasım - Aralık 2012

FUAR ADI	BAŞLANGIÇ	BİTİŞ	KONUSU	YERİ
Anlaş Heteç	01 Kasım 2012	03 Kasım 2012	4.Uluslararası Sağlık Spa&Wellness, Talasso, Termal ve Medikal Turizm Fuarı-Sağlık Kuruluşları, Sigorta Şirketleri, Termal, Spa&Otelleri, 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
Edufair's Yurtiçi Eğitim Fuarları	04 Kasım 2012	04 Kasım 2012	Yurtdışında Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yaz Okulu ve Yabancı Dil Eğitimleri	Ankara
Edufair's Yurtiçi Eğitim Fuarları	06 Kasım 2012	06 Kasım 2012	Yurtdışında Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yaz Okulu ve Yabancı Dil Eğitimleri	Adana
Adana 6.Sera-Bahçe Fuarı 2012	07 Kasım 2012	11 Kasım 2012	Seraçılık, Bahçecilik, Fidanlık, Tohumculuk, Çiçekçilik	Adana
Adana 6.Tarım Fuarı 2012	07 Kasım 2012	11 Kasım 2012	Tarım, Hayvancılık, Tavukçuluk, Süt Endüstrisi	Adana
Manisa 6.Tarım Gıda ve Hayvancılık Fuarı	07 Kasım 2012	11 Kasım 2012	Tarımsal Mekanizasyon, Ziraat Araçları, 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, Halı, Mimari Bürolar, İlgili Yayınlar	Kayseri
Edufair's Yurtiçi Eğitim Fuarları	08 Kasım 2012	08 Kasım 2012	Yurtdışında Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yaz Okulu ve Yabancı Dil Eğitimleri	İzmir
EGETEK	8 Kasım 2012	11 Kasım 2012	Tekstil, Konfeksiyon Aksesuarları, Kumaş, İplik, Terbiye, Makine Ekipmanları, Kimyasallar ve Yan Sanayi	Denizli
RENEK	8 Kasım 2012	11 Kasım 2012	Güneş, Bio-Atık, Kojenerasyon, Jeotermal, Rüzgar, Isı Değiştiriciler, Su Savaşlar, Filtreler, Toprak, Hava, Isı Pompaları, Yalıtım, Ekonomizörler, 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, Şemsiyeler, Bahçe ve Havuz Mobilyaları, Yazlıklar, Gurme Ürünleri	İstanbul
Best Bina Elek., Mek. ve Kontrol Sis.	08 Kasım 2012	11 Kasım 2012	Yangın Güvenlik Sistemleri, Bina Otomasyonu, Aydınlatma, İklimlendirme, Audio-Video Sistemleri, Giriş ve Taşınma Sistemleri, Yapısal Kabloalar, Enerji Sistemleri	İstanbul
Edufair's Yurtiçi Eğitim Fuarları	10 Kasım 2012	11 Kasım 2012	Yurtdışında 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
Yaxlex 2012 (9.)	14 Kasım 2012	17 Kasım 2012	Hizmetler, Altyapı, Kaba Yapı, İnce Yapı, Birime İşleri, Tesiilat, Elektrik-Elektronik, Bina Donanımı, Mutfak-Banyo, Çevre Düzenleme, Mermer, Doğal Dekor Taşları, Granit, Traverten	Muşla
İVES 4. Atık Tekn. Sempozyumu ve Sergisi	15 Kasım 2012	16 Kasım 2012	Atık Teknolojileri, Çöp Gazından Enerji Üretim Teknolojileri, Biyolojik Arıtma ve Su Arıtma Sistemleri, Arıtma Çamurundan Enerji Üretimi ve Çevre Teknolojileri	İstanbul
Logitrans Transport Lojistik Fuarı	15 Kasım 2012	17 Kasım 2012	Yük Taşıma ve Lojistik Hizmetleri, Taşıma Araçları ve Sistemleri, IT, Telematik, Telekomünikasyon, İnteraktif, Yüksek Akış, Depolama Sistemleri	İstanbul
Anlaş Fresh Antalya 2012	15 Kasım 2012	17 Kasım 2012	Yaş ve Kuru Meyve, Setzeler, Sert Kabuklu Kuruyemişler, İşleme-Saklama-Ambalaj Malzeme ve Teknolojileri, Ziraat Tohumları, Laboratuvarlar	Antalya
Fresh Türkiye / Yaş Meyve-Setze Fuarı	15 Kasım 2012	18 Kasım 2012	Yaş Meyve-Setze, Organik Ürünler, Sert Kabuklu Meyveler, Kuruyemişler, Aromatik ve Tıbbi Bitkiler, Ziraat Tohumları ve Teknolojileri	İstanbul
Türkiye Tohum ve Tık, Fidan ve Süs Bitkileri Fuarı	15 Kasım 2012	18 Kasım 2012	Tohumculuk ve Tohum Teknolojileri, Fide, Fidan, Süs Bitkileri Paketleme-Ambalaj Tarımsal Yazılımlar, Tarımsal Bankacılık, Bitki İshah, Gübre	İstanbul
31.Uluslararası İstanbul Kitap Fuarı	17 Kasım 2012	25 Kasım 2012	Kitap ve Süreli Yayınlar	İstanbul
22.Uluslararası İstanbul Sanat Fuarı - Artist 2012	17 Kasım 2012	25 Kasım 2012	Sanat	İstanbul
AYMOD 9. Uluslararası Ayakkabı Moda Fuarı	20 Kasım 2012	23 Kasım 2012	Ayakkabılar, Çantalar, Kemerler, Çiğdemler, Kurum, Mümesillikler Ve Basın	İstanbul
Contemporary İstanbul Çağdaş Sanat Fuarı	22 Kasım 2012	25 Kasım 2012	Çağdaş ve Güncel Sanat Galerileri, Müzeler, Sanat Kurum ve Kuruluşları	İstanbul
Göller Bölgesi-Yayla Şartlarında Tarım ve Hayv.	22 Kasım 2012	25 Kasım 2012	Tarım, Tarım Teknolojileri, Seraçılık, Hayvancılık, Tohumculuk, Tavukçuluk, Süt Endüstrisi, Fidanlık	İsparta
2.Yapı Market Tedarikçileri Fuarı	22 Kasım 2012	25 Kasım 2012	Nalburiye, Hırdavat, Mutfak, Banyo, Züccaciye, Ev Tekstili, Elektronik, Aydınlatma, Otomotiv Ürünleri, Tesiilat, Zemin Malzemeleri	İstanbul
TRANSIST 2012	29 Kasım 2012	30 Kasım 2012	Kara ve Demiryolu Toplu Ulaşım Araçları, Yol, Köprü ve Demiryolu Teknolojileri, Metro Demiryolu Araçları, Bilet ve Ücretlendirme Sistemleri, Trafik Yönetimi, Deniz Taşımacılığı, Yol- İnşaat Bakım Araçları	İstanbul
Otomotiv 2012	29 Kasım 2012	2 Aralık 2012	18.Uluslararası Otomotiv Yan Sanayi, Yedek Parça, Aksesuar ve Servis Ekipmanları Fuarı: Ekipman Ve Yedek Parça, Garaj Ve Servis Ekipmanları, Organik Ham Maddeler, Metalürji	İstanbul
I-DECO İSTANBUL	29 Kasım 2012	2 Aralık 2012	6.Dekorasyon, Mobilya ve Tasarım Fuarı: Ev Tekstili, Mobilya, Dekoratif Aksesuar, Aydınlatma, Mutfak Ve Banyo, Beyaz Eşya, Züccaciye	İstanbul
MEDIST 2012	29 Kasım 2012	2 Aralık 2012	10.Uluslararası Medikal Ürünler, Laboratuvar Ekipmanları ve Hastane Donanımları Fuarı: Ameliyathane Çihazları, Aletleri Ve Donanımları, Acil Ve Yoğun Bakım Ekip, Hasta Yatakları, Hastane Mobilyaları, Labr.	İstanbul
7.Uluslararası Gıda ve Gıda Teknolojileri Fuarı	29 Kasım 2012	2 Aralık 2012	Gıda Ürünleri ve Gıda Makineleri, Ambalajlama, Ürün Mamülleri	Ankara
Plast Eurasia İstanbul 2012	29 Kasım 2012	2 Aralık 2012	Enjeksiyon, Şişirme Film, Proset Kesme, Flexo Baskı Makineleri, Extruderler, Mühendislik Plastikleri Polimerler, Granül, Enjeksiyon Kalıpları	İstanbul
Maden Arama Bilgi Sistemleri, İşletme ve Üretim Makine Ekipman ve Teknolojileri, Çevre Hazırlama, İş Güvenliği Sistem ve Ekipmanları, İş Makineleri	29 Kasım 2012	2 Aralık 2012		İstanbul
Avrasya Spor Destinasyonu Fuarı	30 Kasım 2012	2 Aralık 2012	Oteller, Havaalanları, Spor Merkezleri, Spor Kuruluşları, Spor Birlikleri ve Federasyonlar, Spor Medyası, Spor Arenaları, Spor Müsabakaları	İstanbul
9.Ülkeler El Sanatları ve Hediyelik Eşya Fuarı	30 Kasım 2012	9 Aralık 2012	Orta Asya El Sanatları, Afrika El Sanatları, Avrupa El Sanatları, Türkiye'nin Değişik Yörelere ve İllerinden El Sanatları	Ankara
Pazarlama Fuarı 2012 (13.)	5 Aralık 2012	6 Aralık 2012	Pazarlama, Yayınlar, Pazarlama İletişimi, Eğitim, Teknoloji, Yazılım, Danışmanlık, Lojistik, Reklam, Tanıtım, Araştırma	İstanbul
6.Hac ve Umre Turizm Fuarı 2012	6 Aralık 2012	7 Aralık 2012	Hac ve Umre Turizmi Hizmetleri Veren Seyahat Acentaları, Oteller, Hava Yolu Şirketleri, Diyanet İşleri Başkanlığı Vb.. Kuruluşlar Hizmetlerini Sergileyecekler.	İstanbul
Growtech Eurasia 2012	6 Aralık 2012	9 Aralık 2012	Sera, İstima, Soğutma, Havalandırma, Sulama Sistemleri, Ekipmanları Ve Pompaları, Fide, Fidan, Tohum, İlaç Ve Gübre	Antalya
ELECO 2012 - Bursa	6 Aralık 2012	9 Aralık 2012	Elektrik, Elektronik, Otomasyon, Aydınlatma, İletişim	Bursa
Bursa 11.Metal İşleme Teknolojileri Fuarı	6 Aralık 2012	9 Aralık 2012	Metal İşleme Makineleri, Kaynak, Kesme, Delme Teknolojileri, El Aletleri, Pnömatik, Hidrolik	Bursa
Bursa 4.Sac İşleme Teknolojileri Fuarı 2012	6 Aralık 2012	9 Aralık 2012	Sac, Boru, Profil, İşleme Teknolojileri ve Yan Sanayileri	Bursa
Bursa 3.Hırdavat ve İş Güvenliği Fuarı	6 Aralık 2012	9 Aralık 2012	Hırdavat, İş Güvenliği, Endüstriyel Malzemeler	Bursa
Compex 2012 37.Uluslararası Bilgisayar Fuarı	6 Aralık 2012	9 Aralık 2012	Bilgisayar, Bilgisayar Yazılımları, Bilgisayar Çevre Birimleri, Cep Telefonları, Ev Sinema Sistemleri, Plazma TV'ler, Dijital Kameralar, Güvenlik ve Alarm Sistemleri,	İstanbul
Intershop İstanbul -2012 15.Perakendecilik Fuarı	6 Aralık 2012	9 Aralık 2012	Bilgi, Yönetim ve Güvenlik Sistemleri, Mağaza Market Dekorasyonu ve Ekipmanları, Bilişim Sistemleri,	İstanbul
Sign İstanbul-2012	6 Aralık 2012	9 Aralık 2012	Sign Teknolojisi, Dijital Teknoloji, Serigrafik Teknoloji, Görsel İletişim, Outdoor Medya Pazarlama	İstanbul
Eyafexo - Engelsiz Yaşam Fuarı	6 Aralık 2012	9 Aralık 2012	Görme, İşitme, Ortopedik ve Zihinsel Özürlüler için Tasarlanmış Araç Gereç, Teknoloji ve Hizmetler, Mimari, Çevre, Ulaşım ve Kent Çözümleri, Öze Eğitim Hizmetleri	İstanbul
Travel Turkey İzmir	6 Aralık 2012	9 Aralık 2012	İl Kültür ve Turizm Müdürlükleri, Tatil Köyleri, Havaalanları Fimaları, Oteller, Seyahat Acentaları	İzmir
FOODIST 6.İstanbul Gıda ve İçecek Ürünleri Fuarı	6 Aralık 2012	9 Aralık 2012	Süt, Et, Anlık, Deniz Ürünleri, Şekerleme, Konserve, Çay Ve Kahve, Organik, Deniz Ürünleri, Dondurulmuş, Organik, Hazır Gıdalar, Bakliyat, Makarna, Baharat, Yağlar, Şekerleme, İçecekler,	İstanbul
HORECA İSTANBUL 2012	6 Aralık 2012	9 Aralık 2012	Otel, Restoran, Kafe, Bar, İkram Sistem ve Donanımları, İç ve Dış Alan Dekorasyon Ürünleri, Temizlik ve Güvenlik Malzemeleri	İstanbul
3.Özel Markalı Ürünler Fuarı	6 Aralık 2012	9 Aralık 2012	Temizlik, Hijyen, Kişisel Bakım, Kosmetik, Gıda, İçecek, Kağıt, Ev, Mutfak, Ambalaj, Tekstil, Promosyon Ürünleri	İstanbul
MAMTEK İSTANBUL 2012	6 Aralık 2012	9 Aralık 2012	Etiket, Barkod, Yazarkasa, Tarı, Otopark, Güvenlik, Görüntü, Haberleşme, Yönelendirme, Bariyer, Serjleme Sistemleri, Alt Yapı Donanımları	İstanbul
Educatürk Eğitim ve Karrier Fuarı	13 Aralık 2012	14 Aralık 2012	Ulusal & Yabancı Üniversiteler, İktisat, İş ve Kolejer, Dil Okulları, Derhaneler, Okul Öncesi & Mesleki Eğitim Kurumları	İstanbul
Flower Show Türkiye 2012	13 Aralık 2012	16 Aralık 2012	İç ve Dış Mekan Saksılı Süs Bitkileri, Çiçek Soğanları, Torf, Perlit, Plastik Saksı Malzemeleri, Tarım Aletleri	İstanbul
Avrasya Tarım Fuarı 2012	13 Aralık 2012	16 Aralık 2012	Tarım ve Tarımsal Mekanizasyon	İstanbul
Avrasya Hayvancılık 2012	13 Aralık 2012	16 Aralık 2012	Hayvancılık, Tavukçuluk ve Süt Endüstrisi	İstanbul
KENT 2012	13 Aralık 2012	16 Aralık 2012	16.Yerel Yönetim İhtiyaçları, Kent Mobilyaları, Park Bahçe Düzenlemeleri, Spor Tesisleri ve Ekipmanları Fuarı	İstanbul
Traktör Yan Sanayi 2012	13 Aralık 2012	16 Aralık 2012	Traktör ve Tarım Makineleri Yan Sanayi ve Yedek Parçaları	İstanbul
Avrasya Tohum Fuarı 2012	13 Aralık 2012	16 Aralık 2012	Tohumculuk, Fidanlık, Bahçe Bitkileri ve Teknolojileri	İstanbul
4.Hac, Umre ve İnanç Turizmi Fuarı	21 Aralık 2012	23 Aralık 2012	Hac, Umre ve Turizm Hizmetleri Veren Seyahat Acentaları ve Ekipmanları, Şehir Kutsal Mekanları Tanıtımı	İstanbul



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

# Yeni Gelecek

## İşsizlik Oranlarının Artışına Engel Olabilir miyiz?

**E**konomik daralma, işsizlik oranlarının artması herkesi derinden korkutuyor. Yeni iş alanları nasıl yaratılabiliriz konusuna, her disiplin farklı açılımlar getirmeye çalışıyor. Biz girişimcilerin ise ekonomide var olma sebebimiz olan bu konuya daha dikkatli bakmamız gerekiyor.

Akademisyen Richard Florida tarafından 2000'li yılların başında tanımlandığı, ekonomideki yaratıcı sınıfın ekonomik daralmalarda en az iş kaybeden grup olması, bu önemli sorunun cevabı olabilir. Hangi işi yapıyorsak yapalım yaratıcılığı ve inovasyonu işimize entegre ederek krizlerde dahi sürdürülebilir bir iş yaratabiliriz.

### Yaratıcı Sınıf

Richard Florida 'yaratıcı sınıf' tanımlamasını iki gruba ayırarak yapıyor.

Birinci çekirdek yaratıcı grupta bilim, mühendislik eğitim, bilgisayar ile sanat, tasarım ve medya çalışanlarından oluşuyor. Bu grup inovasyon ve ticari ürünler geliştiren grup. Asıl işlevi yaratıcı ve yenilikçi olması. Ve problem çözmenin yanı sıra problem bulma konusunda da çalışıyorlar. Yaratıcı sınıfın ikinci grubu ise yaratıcı profesyoneller. Bu grup, bilgi bazlı çalışanlar olup sağlık, finans ve hukuk gibi alanlarda çalışan kişiler. Bu gruptakiler belirlenmiş problemlerin çözümünü bulma konusunda çalışıyor.

Yaratıcılık deyince ilk aklımıza gelen bohem yaşayan sanatçılar ise aslında bu sınıfın çok küçük bir kesimi.

### Ekonomik krizlerde yaratıcı

#### sınıfın durumu

Richard Florida 2011 yılında yaratıcı sınıfın ekonomik krizdeki durumu üzerine bir çalışma yaptı ki bizim asıl ilgilenmemiz gereken çalışma bu. Bu çalışmada krizdeki Amerika'daki iş gücü kaybının tanımlanan sınıflara göre dağılımı var. Bu çalışmada üç iş grubuna bakılıyor.

■ Bilgi bazlı yaratıcı işler (Bilim, teknoloji, sanat, tasarım, medya, eğlence çalışanları)

■ Düşük vasıflı servis işleri (Yiyecek veya perakende satışı gibi işler)

■ Rutin işçi sınıfı işleri (Üretim, ulaşım ve inşaat gibi)

2006-2011 yılları arasında Amerika'daki ekonomik kriz sonunda bu grupların iş kaybı ise

şu şekilde: Yaratıcı sınıfın işsizlik oranı 1.9'dan 4.1'e çıkıyor bu beş yıllık süreçte. Aynı dönemde servis sınıfında çalışanların işsizlik oranları 6.5'dan 14.6'ya çıkarak neredeyse yaratıcı sınıfın üç katı bir iş kaybı oluşuyor. İşçi sınıfında ise bu oran 5'den 9.3'e çıkıyor ki bu da yine yaratıcı sınıfın kaybindan iki kat daha fazla.

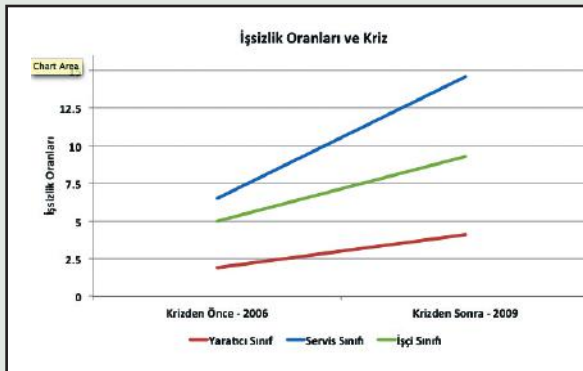
Bu çalışmanın diğer ilginç bir yanı ise yaratıcı sınıfa ait bir kişinin iş kaybetme riski üniversite mezunundan ya da yüksek eğitim almış birinden daha az. Yani hiç üniversite okumamış bile olsanız bu sınıftaki işleri yapıyorsanız krizde işinizi kaybetme riskiniz daha az.

### Girişimciler için Yaratıcı Sınıfın Anlamı

Bizler iş sahipleri olarak bu çalışmadan önemli dersler çıkarabiliriz. Krizlerde çalışan sayımızın azalması aslında işimizin de sürdürülebilir olduğunu gösteriyor. Bu çalışma yine ve yine inovasyon diyor. Ve bu inovasyonda yaratıcı sınıfların rolünün önemini gösteriyor. İşimiz servis bazlı bir iş olabilir. Yani bir restoran sahibi olabiliriz ama servis işlerinde bile yenilik yapmayı önceliklendirerek hem işimizi hem de çalışanlarımızı koruyabiliriz. Diğer bir yöntemi ise geçen ay yazdığım tasarım odaklı inovasyon yaklaşım. Bu yaklaşım ile tasarımı ve yaratıcılığı işimize doğrudan entegre edebiliriz. Bu şekilde hangi sınıfa ait iş yaparsak yapalım sürdürülebilir bir yapı oluşturabiliriz.

















İşimize yaratıcı sınıfı dahil etmek için daha çok çaba sarf etmemiz gerekiyor.

**Not: Richard Florida'nın kriz ve işsizlik oranları ile ilgili çalışmaları Quartz'daki yazısından alınmıştır.**





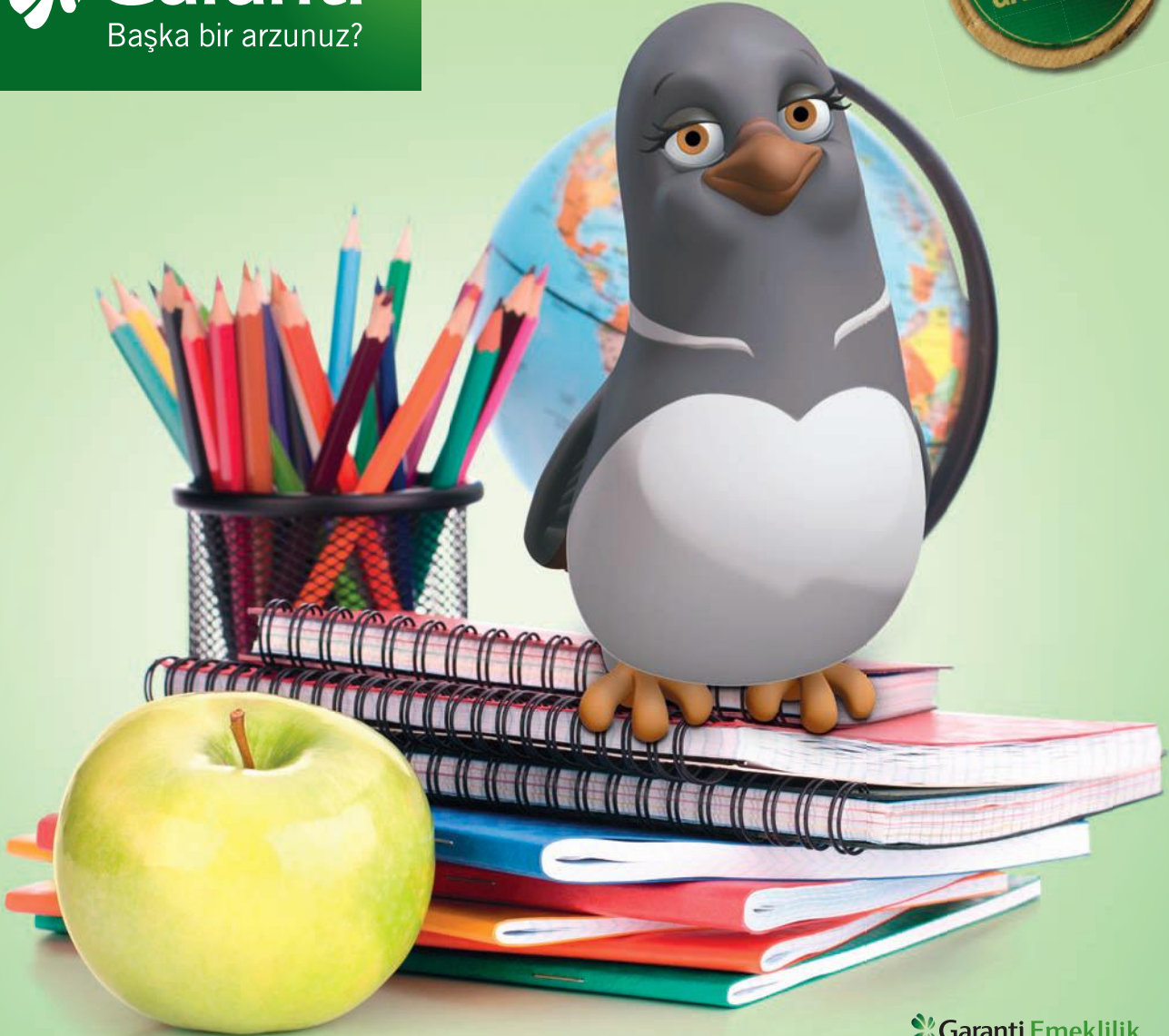
## Ekonomist'te Neler Olacak?


<b>CEO Club</b> Ekonomist ve Capital dergilerinin öncülüğünde kurulan CEO Club, Türkiye'yi yönetenleri araştırmada, anket, etkinlik, konferanslarda bir araya getiriyor...  katkısıyla	<b>Anadolu 500</b> Anadolu'nun En Büyük 500 Şirketi araştırması...  katkısıyla	<b>CFO Buluşmaları</b> Etkinlikleri giderek artan CFO'ları bir araya getiren ve paylaşım ortamı yaratan bu buluşmalarda, güncel gelişmeler konuk konuşmacılarla tartışılıyor.  katkısıyla	<b>Kobi Girişim</b> 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>Yılın İş İnsanları</b> Yılın İş İnsanı, Yöneticisi, Girişimcisi, Bürokrati ve Sivil Toplum Önderi... 21 yıllık heyecan...	<b>Kadın Girişimci Ödülleri</b> Başarıdan başarıya koşan girişimci kadınlar hak ettiği ödüle kavuşuyor...  katkısıyla	<b>Anadolu'nun En Etkili 50 İş İnsanı</b> Anadolu başarı öykülerinin arkasındaki güçlü isimler özel anketlerle belirleniyor...	<b>Anadolu Markaları</b> 81 ilin yükselen markalarının başarılarını paylaşan yarışma ve konferans dizisi...
<b>VOB Sanal Portföy Yarışması</b> Finansal sistemin yükselen yıldızı Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsası'na özel ödüllü yarışma...  katkısıyla	<b>Türkiye'nin En Başarılı Turizm Yatırımları Araştırması</b> Türkiye'de turizm sektörünün yatırımlarını teşvik etmek ve katkı sağlamak için düzenlenen araştırma, 11 farklı kategoride turizm yatırımlarını ödüllendiriyor. 	<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... 	<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

# ŞİMDİ KOBİ'LERİN ÇOCUKLARI DA GARANTİ'DE.

Çocuğunuzun eğitim masraflarını beklenmeyen durumlara karşı  
garanti altına almak için, vakit kaybetmeden  
Eğitim Sigortası sahibi olun.  
Ayrıntılı bilgi [www.garanti.com.tr/sigorta](http://www.garanti.com.tr/sigorta) ve Garanti şubelerinde.

 **Garanti**  
Başka bir arzunuz?



 Garanti Emeklilik