

**KOBİ**

ARALIK 2012

 **Garanti**

# GİRİŞİM

GARANTİ BANKASI'NIN KATKILARIYLA

2013

## KOBİ'lerin fırsat yılı olacak

2013'te hangi sektörler öne çıkacak?  
KOBİ'lere uzmanlardan tavsiyeler...  
KOBİ'leri önümüzdeki yıl ne gibi fırsatlar bekliyor?

- Garanti 5 bin girişimciye kendi işini kurduracak
- Mağazalar artık 'gizli' müşteri denetiminde
- Türkiye'nin ilk global sosyal medya ağı
- İthalatçı sektörün ihracatçısı oldu

**ÇEŞİTLİ ÜLKELERDEN İŞ İNSANLARINA 25 İŞBİRLİĞİ ÇAĞRISI**

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

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

 **Garanti**  
Başka bir arzunuz?

**KOBİLERİN  
GARANTİSİ**



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



DOĞAN BURDA 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 Gundoğdu,  
 Kıvanç Özvardar, Sibel Atik,  
 Ayşegül Sakarya Pehlivan

**MARKA MÜDÜRÜ** Didem Alakın Güven**SAYFA UYGULAMA** Fatih K. Tural, Erdal Şahin**GRAFİK** Yaman Tetik**FOTOĞRAFLAR** Hüseyin S. Öngen, Gökhan Çelebi**ARŞİV** Nihal Yörükçü**ANKARA TEMSİLCİSİ** Erdal İpekeşen

Tel: 0 312 207 00 71-207 00 95

ekonomist@doganburda.com

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

Tel: 0 212 336 53 60 (3 hat)

Faks: 0 212 336 53 90

**REZERVASYON**

Tel: 0 212 336 53 00 / 57 / 59

Faks: 0 212 336 53 92 / 93

**ANKARA REKLAM BÖLGE TEMSİLCİSİ**

Sezinur Balıkcıoğlu

Tel: 0 312 207 00 72 / 73

**HEDEF SAYFALAR**

Tel: 0 212 336 53 70

Faks: 0 212 336 53 91

**YÖNETİM YERİ**

Trump Towers Kule 2, Kat 21 - 24

34387 Şişli İstanbul

Tel: 0 212 410 32 56

Faks: 0 212 410 32 55

**BASKI**

Doğan Ofset Matbaacılık ve Yayıncılık AŞ

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**FİPP** üyesidir.

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

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

okurhizmetleri@doganburda.com

**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.

## Başarının sırrı: Ar-Ge, inovasyon, keşif

Uzun bir yılı daha geride bırakmamıza az kaldı. Peki neler yaşamıştık 2012'de. Biraz hafızaları tazelemek için 2012'yi yeniden bir gözden geçirdik. Bu yıl gerçekleşen en çarpıcı gelişme 4 Kasım tarihinde yayınlanan KOBİ tanımı değişikliği yönetmeliği ile KOBİ'lerin desteklerden daha fazla yararlanmaları konusunda atılan adım oldu.

KOBİ'lerin kurumsallaşmasına, profesyonel yönetim ile buluşmasına ve denetlenebilmesine imkan sağlayan bir diğer çalışma da Gelişen İşlemler Piyasası'ydı. GİP ile KOBİ'lerin farklılaşabilmeleri, inovasyon yaratabilmeleri için gerekli olan sermaye derinliği bu şekilde sağlanmaya başlandı.

Kuşkusuz Türkiye ekonomisinde KOBİ'lerin yeri çok önemli. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde KOBİ'ler iç piyasada sağladıkları istihdam ve üretim ile ekonomiyi dengede tutuyor. Bunun yanı sıra belirli bir alanda uzmanlaşmaları ve gelişmelere hızlı bir şekilde adapte olmaları da sektördeki büyük oyunculara karşı rekabet avantajı yaratıyor.

Her yıl istikrarlı bir şekilde büyümesini sürdüren Türkiye ekonomisi içinde KOBİ'lerin payı yadsınmaz. 2012 yılına baktığımızda, ekonomideki yumuşak inişlerde yine KOBİ'ler sayesinde yukarı çıktığımızı söyleyebiliriz.

KOBİ'lerin sınırlı kaynaklarını verimli bir şekilde kullanmaları için e-ticaret uygulamalarına adapte olmaları büyük önem taşıyor. Bu açıdan her yıl daha da gelişen e-ticaret, 2012 yılında KOBİ'lerin önünü açtı ve daha az kaynakla daha fazla ihracat yapabilmelerine olanak sağladı.

Önümüzdeki yıla ilişkin umutlar büyük. Özellikle medikal, kozmetik, plastik gibi sektörlerin ihracat paylarını daha fazla artırmaları bekleniyor. 2013'ün yeni pazar arayışlarına çıkan, inovasyonu şirket kültürü haline getiren, nitelikli bir ekip kuran ve Ar-Ge'ye bütçe ayıran şirketlerin yılı olacağı söyleniyor. Kısacası başarının sırrı aslında çok açık: Ar-Ge, inovasyon ve yeni pazarları keşfetmek...

Kapak haberimizde '2012'de neler yaşanmıştı'ya baktık ve 2013'ün beklentilerini sektörlerin uzmanlarına sorduk.

Hepinize İyi bir ay geçirmeniz dileğiyle...

**Burcu Tuvay**

# İçindekiler

- 5** KOBİ Gündemi
- 9** Tatil menülerini Yelken'e taşıdılar
- 10** KAPAK KONUSU
- 15** Eğlenceli sınava 150 bin kişi koştu
- 16** Garanti 5 bin girişimciye kendi işini kurduracak
- 18** Meyveleri kurutarak market zincirlerine girdi
- 20** Mağazalar artık 'gizli' müşteri denetiminde
- 22** Çocuklar parti evlerini sevdi
- 24** Türkiye'nin ilk global sosyal medya ağı
- 26** Kobil, cirosunu yazılımlarıyla artıracak
- 28** Emzirme dönemindeki zorluklar girişimci yarattı
- 30** İş İngilizcesi'ni koçtan öğrenin
- 32** Türkiye'de doğdu, Ortadoğu'ya açılıyor
- 34** Vanlı Elik Ailesi, İstanbul'da üç otel birden açıyor
- 36** 25 milyon kişi fiyat karşılaştırdı
- 38** İthalatçı sektörün ihracatçısı oldu
- 40** **Doç. Dr. Volkan Demir:** KOBİ'ler ve Yeni TTK'da son durum
- 43** Vergi takvimi
- 44** Yurt dışı fuar takvimi
- 45** Yurt içi fuar takvimi
- 46** Mal talepleri
- 50** **Gülay Özkan:** Bizim de milyar dolarlık şirketlerimiz olabilir mi?



# KOBİ Gündemi

## Halı ihracatçıları tasarımla uçacak

**İ**stanbul Halı İhracatçıları Birliği (İHİB) tarafından, Türk halı sektörüne özgün tasarımlar ve öğrenciler kazandırmak amacıyla düzenlenen 2012 İHİB 6'ncı Halı Tasarım ve Yarışması sonuçlandı. Tasarımcı Başak Badur Özkendirici, doğadaki estetiği matematiksel bir uyumla açığa çıkaran altın oran sistemine göre düzenlenmiş çini temasıyla birinci oldu.

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Başkanı Mehmet Büyükekşi, 2023 yılı için belirlenen 500 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşmak için bütün ihracatçı birliklerine Ar-Ge proje pazarı ve tasarım yarışmaları yapmaları için öneride bulduklarını söyledi.

Bu kapsamda bugüne kadar 17 tasarım yarışmasının, yedi Ar-Ge Proje Pazarı'nın hayata geçirildiğini kaydeden Büyükekşi, "Türkiye'nin ihracatına katma değer kazandıracız. Tasarım, inovasyon,



markalaşma ve teknoloji ihracatımız için çok önemli. Onların aracılığıyla ihracatımızın kilogram fiyatını 2.5-3 dolara çıkaracağız" dedi.

## İTO'nun genç girişimcisi Evgör Mobilya



**İ**stanbul Ticaret Odası (İTO)'nun düzenlediği 6'ncı Başarılı Kobi Yarışması'nın 'Genç Girişimciler' kategorisinde, jüri özel ödülünün sahibi Evgör Mobilya Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü Ahmet Ekmen oldu.

Ekmen'in ilginç girişim hikayesi bundan tam on yıl önce başlıyor. 1981 Giresun doğumlu olan Ahmet Ekmen, 2001 yılında satış yöneticisi olarak işe girdiği mobilya mağazasına,

askerlik dönüşünde alamadığı üç aylık maaşı karşılığında ortak oldu. 2004 yılında ise diğer ortağıyla birlikte Evgör Mobilya'yı kurarak henüz 23 yaşında kendi işinin başına geçti.

Ev mobilyası sunan Evgör'ün şu anda İstanbul'un her iki yakasında Beyoğlu, Üsküdar ve Çamlıca mağazaları bulunuyor. Aylık ortalama 2 milyona yakın ziyaret alan Türkiye'nin en büyük online mobilya mağazası Evgor.com.tr'yi de bünyesinde bulunduran firma, 2013 yılında bayilik vermeye başlayacak.

## Dünya mobilya sektörü buluşuyor

**T**ürkiye Mobilya Sanayicileri Derneği (MOSDER) tarafından bu yıl 9'uncusu organize edilen, Türk mobilya sektörünün dünyaya açılan kapısı 'İstanbul Mobilya Fuarı' (İMOB 2013) 29 Ocak – 2 Şubat 2013 tarihlerinde İstanbul Fuar Merkezi / CNR Expo'da gerçekleştirilecek. İMOB 2013, 173 ülkeye ihracat yapan Türk mobilya sektörünün örneklerini gözler önüne serecek.

Türkiye Mobilya Sanayicileri Derneği (MOSDER) işbirliği ile ITE Group Plc. Türkiye Ofisi E Uluslararası Fuarçılık (EUF) tarafından düzenlenen İMOB 2013, Türkiye ve dünya mobilya sektörünün birlik platformu olacak. Fuara katılan 300'ü aşkın katılımcı ve binden fazla marka, 100 bin ziyaretçi beklenen İMOB 2013 aracılığıyla iş alanlarını genişletecek. Toplam dokuz salonda gerçekleştirilen İMOB 2013, Türk markalarının dünyaya sunulan vitrini olma özelliğini taşıyor.



# KOBİ Gündemi

## En başarılı 10 girişimci seçildi

JCI Türkiye Genç Liderler ve Girişimciler Derneği tarafından bu yıl 18'inci kez düzenlenen Ten Outstanding Young Persons (TOYP) – En Başarılı 10

Genç Programı ödül töreni 16 Kasım'da gerçekleştirildi. İstanbul Kongre Merkezi'nde düzenlenen törene yaklaşık bin 500 kişi katıldı. İş Dünyası, Ekonomi ve/veya



Girişimcilik alanında Tülin Akın, Siyaset, Hukuk ve Kamu Yönetimi dalında Can Yeğinsu, Bilimsel Önderlik alanında Melahat Bilge Demirköz, Kültürel Başarı'da ise Aslı Jackson ödül aldılar. Çevre Korumacılığı ve Ahlaki Önderlik'de Mehmet Enes Kutluca, İnsan Haklarına, Çocuklara ve Dünya Barışına Katkı dalında Yusuf Çopur, İnsanlığa ve Gönüllü Kuruluşlara Hizmet'te Hasibe Kızıtaş, Fen ve Teknik Gelişme'de Nuh Gedik, Kişisel Başarı'da Yakup Akyol, Tıbbi Yenilik ve Buluşlar'da ise Fikri Avcı ödüle layık görüldüler.

JCI Türkiye Senatosu Özel Ödülü'ne Hasan Söylemez layık görülürken, JCI Türkiye Özel Ödülü Evrim Gözener'e, GGH Özel Ödülü ise Ertuğrul Belen'e verildi.

## Her dört firmadan 3'ü tedarik sorunu yaşıyor

DHL'nin de desteklediği BCI tarafından yayınlanan araştırma, tedarik zincirinde yaşanan aksaklıkların şirketlere 2012 yılında olan maliyetini ortaya koydu. Business Continuity Institute tarafından yapılan araştırma 2012 yılında dört firmadan üçünün en az bir tedarik zinciri aksaklığı yaşadığını ve bu aksaklıkların ilk üç nedeninin IT- telekom arızaları ve kötü hava koşullarından sonra tedarik zinciri hizmetleri sunan firmalar nedeni ile yaşanan aksaklıklar olduğunu ortaya koydu.

68 ülkeden katılımcılar, ayrıca şirketlerin yüzde 73'ünün 2011 yılında en az bir tedarik zinciri kesintisi yaşadıklarını



bildirdi. Analiz edilen kesintilerin yüzde 39'u tedarik zinciri hizmetleri sunan lojistik şirketlerinden kaynaklandı. BCI Teknik Direktörü Lyndon Bird FBICI, şöyle konuştu: "Tedarik zinciri hizmetleri firmalarından kaynaklanan kesintilerin artışının en önemli nedeni dış kaynak kullanımına yönelen şirketlerin tedarik zinciri hizmetlerini standart ürün tedarik süreci gibi değerlendirmesinden kaynaklanıyor. Hizmet dış kaynak kullanımı daha karışık bir süreç ve bu süreçte bir sorun olduğu zaman bunu çözmek ya da yenisi ile değiştirmek çok daha zor olabiliyor. Zaman içerisinde şirket içi yetkinlikler de kaybedilmiş olabiliyor ve hizmet alınan firmaya bağımlılık artıyor."

## OKI'den KOBİ'lere uygun maliyetli yazıcı

OKI tıbbi görüntüleme alanında çözümler sunan yeni DICOM (Tıbbi Dijital Görüntüleme ve İletişim) yazıcı serisini tanıttı. OKI, röntgen veya katı mürekkep teknolojisine dayalı mevcut DICOM çözümlerine oranla daha uygun maliyetli, daha hızlı ve daha esnek LED tabanlı baskı çözümleri sunan ilk şirket olma özelliğine sahip bulunuyor.

DICOM, tıbbi görüntüleme ve diğer ilgili bilgilerin aktarımı, baskı, depolama ve



dağıtımını için en önemli uluslararası standart. DICOM V3.0 baskı sunucusu, yeni OKI A3 ve A4 yazıcıları içine tamamen gömülü olduğundan yazılım ve dış donanım dönüşümüne gerek duyulmuyor.

Tıbbi kurumlar artık pahalı baskı çözümlerini kullanmak zorunda değil. X-ray ışınları, nükleer tıp, MRI ve CT taramaları, ultrason gibi tıbbi görüntüler artık yüksek çözünürlüklü renklerde kağıt üzerine çıktı olarak alınabilecek.

# Türkiye'nin en hızlı şirketleri aranıyor

Dünya çapında girişimciliği desteklemek amacıyla, ilki 2010 yılında ABD'de, ikincisi ise geçtiğimiz yıl Türkiye'de yapılan Küresel Girişimcilik Zirvesi, 10-12 Aralık 2012 tarihleri arasında Dubai'de gerçekleştirilecek. Zirvede, Harvard Üniversitesi kuruluşu olan AllWorld Network'un hayata geçirdiği, Amerikan hükümetinin de desteklediği Arabia500|Turkey100 projesi kapsamında, Türkiye ve Ortadoğu'nun 'En Hızlı Büyüyen Şirketleri' açıklanarak ödülleri verilecek. Dubai Emiri'nin ev sahipliğinde yapılacak 3'üncü Küresel Girişimcilik Zirvesi'ne ABD Başkanı Barack Obama'nın da katılması bekleniyor.

Kurucuları arasında Harvard Üniversitesi'nin ünlü İş İdaresi Profesörü Michael Porter'ın da bulunduğu AllWorld Network'un yürüttüğü proje ile Ortadoğu ve Türkiye'nin hızlı büyüyen şirketlerine dünya çapında dikkat çekilmesi hedefleniyor. Geçen yıl Türkiye'de yapılan ve ABD Başkan Yardımcısı Joe Biden'ın da konuşmacı olarak katıldığı Küresel Girişimcilik Zirvesi'nde açıklanan hızlı büyüyen şirketler listesine 100 Türk şirketi girmişti. Geçtiğimiz yıl



yapılan zirvede, Türkiye'nin ve bölgenin en hızlı şirketleri arasında yer alan SEM Plastik'in Genel Müdürü Yavuz Eroğlu şunları söyledi: "Yarışma sonrasında dünya çapında başarılı birçok girişimci ile tanışma imkânı buldum. Yaptığımız işler, tedarikçilerimiz, müşterilerimiz, finans kuruluşları ve kamuoyu tarafından takdir topladı ve başarıyı onlarla paylaştık ve başarı gerçekten paylaştıkça büyüdü. Tüm başarılı girişimcilerimizi bu projede yer almaya davet ediyorum" diye konuştu.



## Hazırgiyimcilerden kümelenme hamlesi

Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Sektör Kurulu Başkanı Ahmet Akbalık, sektörün bir üst klasmana yükseldiğini, Avrupa'nın A ve A+ alıcılarına satış yaptığını açıkladı. Sektörün 16 milyar dolar ihracat yaptığını, bunun karşılığında da 3 milyar dolarlık ithalatı olduğuna işaret eden Akbalık, "13 milyar dolar artışı net ihracatçı bir sektörüz. Cari açığın, ödemeler dengesinin gündemde olduğu bir dönemde bunun önemine işaret etmek istiyorum" dedi.

6'ncı Bölge'ye yatırım için hazırladıkları 'kümelenme' projesini açıklayan Akbalık, Akbalık şöyle konuştu;

"Projemizin adı kümelenme. Proje, büyük yatırımcı ile yan sanayiye bir araya getirmeyi amaçlıyor. Biliyorsunuz, büyük sanayi yatırımları olmadan KOBİ'lerin gelişmesi ve KOBİ ölçeğindeki yatırımların ortaya çıkması güç. Aynı şekilde, yan sanayi olmayan, yani KOBİ'lerin olmadığı yere büyük ölçekli yatırım yapmak da mümkün değil. Kümelenme projemiz, büyük ölçekli sanayi yatırımı ile yan sanayiye aynı yerde buluşturmayı hedefliyor. Böylece, bir ürün, farklı özelliklerinin tamamlanması için şehir şehir gezmeyecek."

## Geleceğin kadın liderleri sertifikalarını aldı

Türkiye'deki genç kadınların toplum ve iş hayatındaki pozisyonlarını kuvvetlendirmek ve profesyonel iletişim ağlarının genişletilmesine katkıda bulunmak hedefiyle 2010'da başlatılan Geleceğin Kadın Liderleri projesinde 3'üncü dönem eğitimler tamamlandı. KAGIDER ve Sanofi Grubu işbirliğiyle hayata geçirilen proje kapsamında, üniversite son sınıf öğrencisi veya yeni mezun 24 kadın eğitimlerini tamamlayarak sertifikalarını aldı. Program çerçevesinde 20-25 yaş aralığındaki genç kadınlar, işe girişlerde faydalı olabilecek CV yazma, iş aramada teknolojinin kullanımı, mülakat simülasyonları gibi eğitimlerin yanı sıra, iş hayatlarına yön verecek hedef belirleme, iş ahlakı, etkin iletişim, kariyer planlaması ve profesyonel oryantasyon eğitimlerini alarak sertifikasyon sürecinden geçirildi. Ayrıca katılımcılar, bankacılık, sağlık, telekomünikasyon, reklamcılık, hızlı tüketim gibi farklı sektörlerin temsilcilerinden, o sektörlerle ilgili doğrudan bilgi alma şansını yakaladılar.



# KOBİ Gündemi

## Vodafone uluslararası girişimcilik merkezi kuruyor



**T**ürkiye Vodafone Vakfı, girişimcilik ekosisteminin gelişimini desteklemek üzere 'Uluslararası Girişimcilik Merkezi'ni hayata geçiriyor. Türkiye Vodafone Vakfı'nın Kalkınma Bakanlığı'nın himayesinde, UNDP, Habitat Kalkınma ve Yönetişim Derneği işbirliğiyle hayata geçireceği 'Uluslararası Girişimcilik Merkezi', bu alanda faaliyet gösteren sivil toplum kuruluşları, uluslararası organizasyonlar, teknoloji şirketleri ve üniversitelerin bilgi birikimini aynı çatı

altında toplayacak. Uluslararası Girişimcilik Merkezi çatısı altında, Türkiye'de girişimcilik alanında mevcut ihtiyaçlar belirlenerek, bu doğrultuda yol haritaları çizilmesi ve Türkiye'deki girişimci insan kaynağının kapsamlı eğitim müfredatları ile geliştirilmesi hedefleniyor. Merkez'de ilk aşamada, girişimcilik odağında çalışan kurumların çalışmalarının bir havuzda buluşturularak incelenmesi, girişimcilik analizlerinin hazırlanması hedefleniyor. İkinci aşamada, online ve yüz yüze eğitimlerin hazırlanması ve hayata geçirilmesi hedefleniyor. Üçüncü aşamada ise, eğitim sonrasındaki mentorluk, staj, çıraklık ve ödül gibi destek mekanizmaları hayata geçirilecek. Proje kapsamında TOBB GKG ve TOBB KKG ve Habitat, var olan iletişim ağları aracılığıyla bir ihtiyaç analizi yapacak. İhtiyaç analizine göre belirlenen konular önceliklendirilecek ve eğitim içerikleri hazırlanacak. Hazırlanan eğitim başlıklarına göre duyurular yapılacak ve öncelikle online eğitimlere katılım teşvik edilecek. Online eğitim alan bireyler mülakata tabi tutulacak ve seçilenler yüz yüze eğitime alınacak, mentorluk hizmetinden faydalanacak.

## "2023 hedefini yakalamak için bilişim şart"

**B**ilişim Sanayicileri Derneği (TÜBİSAD) Başkanı Prof. Dr. Kemal Cılız Türkiye'nin 2023'de Dünya'nın en büyük 10 ekonomisi arasına girme hedefini tutturabilmesinin bilgi ve iletişim teknolojileri sektörünün (BİTS) stratejik sektör olarak kabul edilmesi ve zaman geçirmeden bu kabul çerçevesinde politikalar geliştirilmesiyle mümkün olacağını söyledi.



Ankara'da düzenlenen olan 29'uncu Bilişim Kurultayı'nda 'Türkiye E-Dönüşüm ve Bilişim Stratejisini Nasıl Yönetmeli' başlığı altında düzenlenen oturumda konuşan Cılız, Kurultay'ın temel argümanının 'Atılım İçin Bilişim' olmasından dolayı duyduğu mutluluğu dile getirdi. Cılız, şunları söyledi:

"Bilişimin Türkiye ekonomisi ve 2023 hedefleri açısından önemini

sürekli olarak vurguluyoruz. Türkiye geçmiş 50 yılda yüzde 4.5; 2001-2007 yılları arasında yüzde 6.5 büyüdü, 2023 hedeflerini yakalayabilmesi için de yıllık yüzde 8.5 büyüme gerçekleştirilmesi gerekiyor. Bu hedef de raporumuzda yer alan diğer ülkelerde görüldüğü gibi ancak bilişime gereken önem verilerek yakalanabilir."

Cılız, dünya ticaretinde yüzde 14 olan bilgi ve iletişim teknolojileri sektörü (BİTS) payının Türkiye'de sadece yüzde 3 olduğunu söyledi.

## EİB 2013'te fuardan fuara koşacak

**E**ge İhracatçı Birlikleri (EİB), 2013 yılında altı tane uluslararası fuarın Türkiye Milli Katılım Organizasyonu'nu üstlendi. EİB Genel Sekreteri Sezmen Alper, uluslararası ticarete anlaşmaların yaklaşık yüzde 40'ının fuarlarda yapıldığını ifade etti. 2013 yılında gerçekleştirecekleri ilk fuarın 13-16 Şubat 2013 tarihleri arasında Almanya'nın Nürnberg şehrinde düzenlenen dünyanın en büyük organik ürünler fuarı olan Biofach fuarı olacağını söyleyen Alper, organik ürün ihracatçıları Biofach'a davet etti. Birliğin ikinci durağı ise, Japonya'nın Chiba kentinde 5-8 Mart 2013 tarihlerinde gerçekleştirilecek olan Foodex Japan 2013 Fuarı olacak. Türk gıda sektörü, önemli bir gıda ithalatçısı olan Japonya'ya ihracatını arttırmak için Japonya'da ürünlerini beğeniyeye sunacak.

Dünya'nın en büyük doğaltaş fuarlarından biri olan Çin'de 6-9 Mart 2013 tarihlerinde gerçekleşecek olan Xiamen Doğaltaş ve Teknolojileri Fuarı'na Türk doğaltaş sektörü yoğun ilgi gösterdi. 2013 yılında Ege İhracatçı Birlikleri'nin düzenleyeceği son gıda fuarı ise; 30 Haziran-2 Temmuz 2012 tarihlerinde ABD'nin New York eyaletinde gerçekleşecek olan dünyanın en büyük gıda fuarlarından Summer Fancy Food & Confection Show olacak. EİB'nin 2013 yılında düzenleyeceği son uluslararası fuar ise, 4-6 Eylül 2013 tarihleri arasında Çin Halk Cumhuriyeti'nin Şanghay kentinde gerçekleşmesi planlanan Aclé-All China Leather Exhibition olacak.



## Restoran

# Tatil menülerini Yelken'e taşıdılar

Farklı lezzetler yakalamak için, tatillerinde bile 'Akdeniz Mutfağı'nın ağırlıkta olduğu ülkelere giden iki genç girişimci, seyahatlerinde edindikleri deneyimlerini yatırıma dönüştürdü. Yurt dışında gastronomi okuyan bir babanın oğlu olan Bülent Ilgaz ve arkadaşı Enis Yuda, tatillerinde tattıkları yemekleri, İstanbul Yeniköy'de açtıkları Yelken Restoran'ta müşterilerinin beğenisine sunuyor.



Tatillerine büyük önem veren iki arkadaş, 38 yaşındaki Bülent Ilgaz ve 27 yaşındaki Enis Yuda, gittikleri coğrafyalarda tattıkları yemeklerden 'iş' çıkardı. İki arkadaş çok düşkün oldukları Akdeniz Mutfağı'nın kullanıldığı ülkelerden edindikleri deneyimlerini açtıkları Yelken Restoran'ın menüsünde müşterilerinin beğenisine sundu.

İstanbul Yeniköy'de faaliyete geçen Yelken Restaurant, kısa yerli yabancı pek çok kişinin uğrak mekanı haline dönüştü. Özenle hazırlanan deniz ürünleri menüsünde tatil yörelerinin tadları önemli yer tutuyor.

### Yılda dört kez yurt dışına çıkıyorlar

Yılda dört kez tatile giden genç ortaklar, menülerini yenilemek için dünyayı karış karış gezip lezzet avcılığı yapıyorlar. "Yılda dört kez yurtdışına tatile gidip o bölgelerin geleneksel bütün ürünlerini tadıyoruz" diyen Enis Yuda, "Özellikle Akdeniz bölgelerine gidip farklı yemekleri tadıyoruz. Tatilde herkes eğlenmeye öncelik verirken ben lezzet peşindeyim.

Böylece çok geniş bir damak tadımız oluşuyor. Bu deneyimlerimizi önce gelip şefimizle paylaşıyoruz. Şefimiz İzmir'in ünlü balık ustalarından Erdoğan Cengar'ın 50 yıllık deneyimiyle menüyü oluşturuyor. Bunu restoranımızın müdavimlerine tattırıp görüşlerini alıyoruz. Beğenilen lezzetler menümüze giriyor" diyor.

Yelken Restaurant olarak geleneksel balık menülerinin yanı sıra Türk ve Osmanlı mutfağını balıkla yeniden yorumladıklarını anlatan Enis Yuda, "Yelken'in menüsü içinde mavi yengeç dolması, balık mantısı, balık musakka, balık pazı sarma, kadayıfa sarılmış karides, levrek dolma, karidesli sigara böreği gibi ilginç lezzetler var. Bunun dışında paella, lobster linguini gibi Akdeniz ülkelerinde çok tercih edilen özel lezzetler de menümüzde yer alıyor" diyor.

### Mavi yengeç Antalya'dan

Restoranda hazırlanan menülerde kullanılan ürünlerin günlük ve taze getirildiğini belirten Bülent Ilgaz, restorana her gün Antalya'dan mavi yengeç getirdiklerini söylüyor. Balıklar günlük olarak özel ekip tarafından balık haline gidilerek alınıyor. Helva ve kırmızı zeytin Antakya'dan getiriliyor. Ilgaz, "Menümüzde yer alan beyaz peynirin bile en iyisini bulmak için en az 20 peynir üreticisini gezdik. Sürekli aynı tedarikçilerden ürün aldığımız için lezzetlerimiz değişmiyor. Yelken olarak amacımız fark yaratmak. Biz sadece yemek mekanı olmak değil, kalite ve lezzetiyle akıllarda kalan bir marka olmayı istiyoruz. Sloganımızı da buna uygun belirledik: 'Kaliteye ve lezzete yelken açıyoruz'" diyor.

## "Türk Mutfağı dünyaya yanlış tanıtılıyor"

Dünyada en geniş yemek menüsüne sahip Türkiye'nin yemeklerinin dünyaya yeterince tanıtılmadığına da dikkat çeken Bülent Ilgaz şöyle devam ediyor: "Yurt dışında hala Türkiye'deki yemek adresleri olarak hamburgerciler, kıyıya yanaşmış teknelerde yapılan ekmek arası balık, simit, ayran, taburelerde müşteri ağırlayan kebabçılar tanıtılıyor. Oysa Türkiye'nin kebab kültürünü, balık kültürünü tamamen aslına bağlı olarak sunan çok şık restoranlar var. Biz bunları yeterince tanıtıyoruz. Ben Türkiye'deki hızlı gelişime paralel olarak önümüzdeki yıllarda İstanbul'un 50 milyon turist çekeceğine inanıyorum. Bunun için elit kesimi ağırlayacağımız şık otel ve restoranlara ihtiyaç var. Bu işi hakkıyla yapan insanların ve mekanların sayısı arttıkça Türk ekonomisi de karlı çıkacak."

Kapak Konusu Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr

# 2013 KOBİ'lerin fırsat yılı olacak



**B**ir yılı daha geride bırakıyoruz. 2012 yılı tüm dünya açısından hem ekonomik hem de siyasi anlamda oldukça zorlayıcı bir yıl olarak anılarda kalacak. Dünyada ve AB'de ekonomide daralma ve finans darboğazları olduğu bir dönemde, geçiş süreci içerisinde Türkiye'de yılın ikinci yarısında kaygılar ön plana çıktı.

Elbette ki bir önceki yıl yüzde 8 gibi dünyada büyüme rekorları kıran bir ekonomiden yüzde 3-4'ler seviyesine hızlı inişin gerçekleştiği bir ortamda, bundan her sektör önemli ölçüde etkilendi. 2012 yılı KOBİ'ler açısından yılın ikinci altı aylık dönemine kadar olumlu gelişmelerin yaşandığı bir dönem oldu. Sanayi olduğu gibi yatırım arzuları, KOBİ'ler açısından 'konjonktür düzeldiğinde tekrar ısıtılmak üzere' buzdolabına kaldırıldı. Kredi konusunda temkinli bir yaklaşım gözlemlendi.

İhracata yönelik çalışmaya başlayan KOBİ'ler için 2012 hem fırsatlar sundu, hem de tehditler. Boşalan dış pazarlardaki alanlar bir fırsat oluşturdu ancak daralan pazarlarda keskinleşen rekabet, sıkıntı ve tehditler yarattı. Yılın ilk yarısında verilere göre ihracatçı firma sayısındaki önemli artış KOBİ'lerin ihracata ciddi boyutta yöneldiğini gösteriyor. AB ülkelerinin 2011'de ihracatın içindeki payı yüzde 48.1 den 2012'nin ilk yarısında yüzde 39.6'ya gerilerken, AB dışı ülkelerin ihracattaki payı yüzde 60.4'e yükseldi. KOBİ'ler böyle bir pazarda ihracata yöneldiler. KOBİ'lerin ihracat içindeki ithalat payının azlığı ve hizmet ticaretindeki açılım Türkiye'nin cari açık sorununu da olumlu etkiledi. İhracatın büyümeye katkısı dikkate aldığımızda KOBİ'ler bu süreçte yalnız kendileri için değil genel ekonomi için de önemli bir adım attılar.

### **KOBİ tanımı değişti**

Diğer yandan bakıldığında KOBİ'ler toplam istihdamın yüzde 75'ini, toplam üretimin ise yüzde 65'ini oluşturuyor. 2012'nin ilk 9 ayı sonunda sanayi üretimindeki ortalama artış yüzde 3, 2011'in aynı dönemindeki artış yüzde 9.8 olarak gerçekleşmişti. Bu açıdan bakarsak 2012'de üretim ve ekonomideki yavaşlamanın boyutlarını ve bu yavaşlamadan doğrudan etkilenen KOBİ'ler için zorlayıcı bir yıl olduğunu

**2013 yılından tüm sektörler oldukça umutlu. Özellikle medikal, plastik ve kozmetik sektörlerinin 2012 yılında ihracatta zirve yapması yabancı yatırımcıların bu alana olan ilgisini körükleyecek. Tabii yabancı sermaye ve satın alma/birleşme danışmanları Fitch'den gelen not artırımının da bunu besleyeceğini ileri sürüyor.**



**MURAT AKYÜZ**  
İKMİB Ynt. Kr. Bşk.



**HAMDİ DOĞAN**  
KALDER Ynt. Kr. Bşk.

söyleyebiliriz.

Bu yıl gerçekleşen en çarpıcı gelişme 4 Kasım tarihinde yayınlanan KOBİ tanımı değişikliği yönetmeliği ile KOBİ'lerin desteklerden daha fazla yararlanmaları konusunda atılan adım oldu. KOBİ'lerin kurumsallaşmasına, profesyonel yönetim ile buluşmasına ve denetlenilmesine imkan sağlanan bir diğer çalışma da Gelişen İşlemler Piyasası'ydı. GİP ile KOBİ'lerin farklılaşabilmeleri, inovasyon yaratabilmeleri için gerekli olan sermaye derinliği bu şekilde sağlanmaya başlandı.

Peki 2013 yılında KOBİ'leri neler bekliyor? Sektör yetkililerinden aldığımız görüşlere göre, KOBİ'ler ihracatlarını artıran yurt dışı fuarlarını gittikçe daha fazla önemsiyorlar. Fuarlar, bu anlamda KOBİ'ler için önemli bir fırsat. 2013 yılının KOBİ'ler için alternatif pazarlarla birlikte yeni ihracat kapılarının açıldığı bir yıl olacağı ifade ediliyor. Türkiye'nin en önemli sektörlerinin yetkililerinin 2013 yılına ilişkin beklentileri şöyle:

### **Kimya 18 milyar dolar hedefliyor**

Son dönemde ihracat rakamlarıyla en fazla dikkat çeken sektör, kimya... Geçtiğimiz yılı en fazla ihracat yapan ikinci sektör olarak kapatmıştı. Bu başarıyı 2012 genelinde de sürdürdü ve ekim ayında ikinci kez ihracat liderliğini elde etti. Ocak-Ekim döneminde ihracatını 16 milyar 625 milyon dolara yükselten sektör, yılı 18 milyar dolarlık ihracatla kapatmayı hedefliyor.

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamülleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Murat Akyüz, kimya sektöründe faaliyet gösteren firmaların çoğunluğunun KOBİ statüsünde olduğunu söylüyor. Firmaların yıl genelinde ihracatta çok iyi bir performans gösterdiğini söyleyen Akyüz,

"Dünyanın pek çok ülkesinde yapılan uluslararası fuarlara düzenlediğimiz milli katılım organizasyonları ile ihracatlarını artıran yeni iş bağlantıları kurdular, hedef pazarlarını çeşitlendirdiler" diyor.

### **Yıldızı parlayacak sektörler**

2013 yılında kimya sektörünün alt sektörleri arasında sayılan plastik, kauçuk, ilaç ve eczacılık ürünleri ile boya ve kozmetiğin iyi bir performans sergilemesini

# Kapak Konusu

beklediklerini ifade eden Akyüz, şöyle devam ediyor:

“Ağırlık verdiğimiz tüm bu sektörlerin önü oldukça açık ve yaptığımız çalışmalar da bunu ortaya koyuyor. Plastik sektörü Avrupa'nın en büyük üreticileri arasında yer alıyor. Bu alanda 150'nin üzerinde ülkeye ihracat yapıyoruz. Ayrıca son yıllarda kozmetik sektöründeki ihracat artışı dikkat çekici. Geçtiğimiz yıl 1 milyar dolara yakın kozmetik ihracatı yaptık, beş yıl içinde bu ihracatı 2 milyar dolar düzeyine çıkarmayı hedefliyoruz. Ortadoğu, Kuzey Afrika ve Rusya Federasyonu'nda Türk kozmetik ürünlerine ilgi büyük. Güney Amerika bu açıdan büyük fırsatlar barındırıyor. Medikal ürünler sektöründe de son derece başarılı firmalarımız bulunuyor. 2012'de bu alandaki ihracatımızın 625 milyon dolara ulaşmasını bekliyoruz. Önümüzdeki 2 yıl için de medikal ürünler ihracatımızın 1 milyar dolara ulaşmasını hedefliyoruz.”



**MEHMET ALİ DİNÇ**  
Türkiye Deri  
Konfeksiyoncuları Bşk.



**ADNAN DALGAKIRAN**  
Makine ve Aksamları  
İhracatçıları Birliği Bşk.

## Büyüme ve birleşmede fırsatlar olabilir

KalDer Yönetim Kurulu Başkanı Hamdi Doğan, 2013 yılının KOBİ'ler açısından dışa açılmada hareketin devam ettiği bir yıl olacağını söylüyor. Dünya pazarlarındaki daralmaya karşın elde edilen başarının bu işletmeler için yeni bir büyüme ve gelişme penceresi araladığını ifade eden Doğan, artık ihracat yapmayan KOBİ kalmayacağını ancak bunun için şirketlerin devletin rehberliğine ciddi ihtiyaç duyduklarını belirtiyor. Doğan, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Ülkemizdeki finansman kuruluşlarının güvenilirliği bu süreçte KOBİ'ler içinde bir avantaj oluşturuyor. Zorluklar sürecektir. Talep elastikiyeti açısından en avantajlı sektörlerde dahi sıkıntılar artacak. Kamu maliyesinde disiplinli uygulamaya rağmen 2012'de bütçe açıkları kamu yatırımlarının da başta altyapı olmak üzere hızını etkileyecek. Türkiye'nin yatırım yapılabilir ülke olarak tanımlanması KOBİ'ler için büyüme ve birleşme fırsatları yaratacak bir süreci kuvvetlendirip, hızlandırabilir. Fırsatlar ve tehditlerin bütün oyuncular için geçerli olduğu bir küresel süreçten geçiyoruz.”

## Dericiler 2013'e karşı temkinli

TDKD (Türkiye Deri Konfeksiyoncuları Derneği) Başkanı Mehmet Ali Dinç ise deri sektörüne ilişkin olarak 2012'nin AB ülkelerine ve yurt içi AB kaynaklı turistlere yönelik satışlarında düşüşlerinin yaşandığı bir yıl olduğuna

dikkat çekiyor. Dinç, değerlendirmelerini şu başlıklarda topladı:

“2013 yılı için başta AB olmak üzere ufukta büyümeye dönük güçlü sinyaller maalesef görünmüyor. Beklentimiz, düşen büyüme hızının bütçede yol açacağı olumsuzlukları kamu kesiminin KOBİ'lere doğrudan veya dolaylı vergi artışları ile yansıtmaktan kaçınması ve bütçe dengesini kamu gelirlerinden çok kamu harcamalarında iyileştirmelerle sağlama yoluna gitmesi. KOBİ'lerin zorlu piyasa koşulları üzerine kamusal düzenleme ve uygulamalarla daha yüksek istihdam maliyetleri vergi yükleri ile karşılaşması halinde, büyüme trendinin daha olumsuz bir seyre dönmesi endişesi taşıyoruz.”

## Avrupa'nın teknoloji üretimi Türkiye'ye kayacak

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Başkanı Adnan Dalgakıran da 2013 yılında Türkiye'nin çok iyi fırsatlara sahip olduğunu söylüyor. Avrupa'nın yüksek maliyetlerden dolayı orta ve orta üstü teknoloji üretimini avantajlı ülkelere kaydırmak zorunda olduğuna dikkat çeken Dalgakıran, sözlerine şöyle devam ediyor:

“Bu noktada ilk akla gelen yer Uzakdoğu gibi görünse de yatırımların Türkiye'ye çekilme imkânı çok büyük. Buna göre planlamalar yapılırsa Avrupa'dan çok ciddi yatırımlar gelecek. Bunun için de ara mali yatırımı için teşvik mekanizması hayata geçirilmeli. Örneğin, sac işleme makineleri imalatında dünya lideri olan İtalya, ülkemiz

nedeniyle bu alanı terk etmeye başladı. 2013 yılında yatırım harcamalarının yüzde 6-8 ile yeniden büyümeye dönecek olması, ertelenmiş yatırımların devreye girmesi ve yeni yatırım teşviklerinden yararlanma ile makine-teçhizat yatırım harcamaları da artacak. İhracatta ise büyümenin sürmesi ve özellikle yeni ve alternatif pazarlarda artış öngörülüyor. İhracatta en az yüzde 10-12 arasında bir artış hedefleniyor. Makine sanayi üretiminde büyüme 2013 yılında hem iç yatırımlar, hem de ihracattaki artış eğiliminin sürmesi ile 2013 yılında yüzde 7-8 aralığında gerçekleşebilecek.”



**MÜJGAN SUVER**  
Marmara Vakfı AB ve  
İnsan Hakları Plilat. Bşk.



**MEHMET UYSAL**  
Türk Plastik Sanayicileri  
Araştırma, Geliştirme ve  
Eğitim Vakfı Bşk.

## TÜBİTAK ve KOSGEB destekleri önemli

Marmara Vakfı AB ve İnsan Hakları Platformu Başkanı Müjgan Suver ise Türkiye'de 3 milyon, Avrupa'da yaklaşık 23 milyon KOBİ bulunduğunu KOBİ'lerin Türkiye'deki ekonomik büyümeye yakıt sağlamaktan, esneklik

yaratmaya, Türkiye ile Avrupa Birliği arasında köprü kurma hedefinden, istihdamın desteklenmesine kadar birçok alanda çok önemli bir rol üstlendiklerini belirtiyor. Dünya ekonomisi paralelinde Türkiye ekonomisinin de 2012'de bir yavaşlama dönemine girmesi ve ekonominin hız kesmesi KOBİ'leri olumsuz etkilediğini ifade eden Suver'in 2013 yılına ilişkin beklentisi ise şöyle:

“Büyük devletlerin jeopolitikleri doğrultusunda gelişecek yeni olaylar güney sınırlarımızdaki sorunlar Türkiye'deki KOBİ'ler için kriz yaratabileceği gibi, yeni fırsatlarda doğurabilir. Bu arada KOBİ'lere iki şans kapısı açılıyor. Birincisi, KOSGEB'in yanında TÜBİTAK Destek Programları gibi kamu destekleri. İkincisi ise hammadde fiyatları makul düzeyde olacak ve müşteriye fiyat verirken KOBİ'lerin önlerini görmelerini sağlayacak. 2013 yılında öne çıkması muhtemel sektörlerden biri 40 milyar TL ticaret hacmine ulaşan e-ticaret olacaktır.”

### Plastikçiler çift haneli büyüyecek

PAGEV (Türk Plastik Sanayicileri Araştırma, Geliştirme ve Eğitim Vakfı) Başkanı Sayın Mehmet Uysal ise plastik sektörünün 2012 yılı sonu için üretim hedefinin yaklaşık olarak 7.3 milyon ton olduğunu söylüyor. “Geçen yıl Almanya ve İtalya'nın ardından üçüncü olan sektörümüz için 2012 sonu hedefimiz İtalya'yı geride bırakarak ikincilik” diyen Uysal'ın 2013'e ilişkin beklentileri şöyle:

“Rakamlara baktığımızda hızla büyüyen ve ivme kazanan sektörlerden biriyiz. Uluslararası pazarda rakiplerimizin küçüldüğünü gözlemlerken, sektörümüzün dünya çapında değer kazanarak büyümesi bizi çok memnun ediyor. Bu perspektiften bakacak olursak, rahatlıkla söyleyebilirim ki 2013'te de çift haneli büyüme rakamlarını devam ettireceğiz ve Avrupa'nın en büyük plastik üreticisi olmaya adım adım yaklaşacağız. Zaten 2016 yılına kadar Avrupa liderliğini hedeflediğimizi de her platformda tekrarlıyoruz.”



**MEHMET ÖZER**  
İstanbul Maden  
İhracatçıları Birliği  
Yönetim Kurulu Bşk.

### Madenciler ön plana çıkacak

İstanbul Maden İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özer de 2013 yılında esnek üretim anlayışlarıyla KOBİ'lerin ekonomide daha aktif olacağını belirtiyor. “Türkiye'nin 2013 yılında büyümeye devam edeceği, büyüme rakamının yüzde 3'ün üzerinde olacağı bekleniyor. Bu büyümede en önemli pay sahibi yine KOBİ'ler olacak” diyen Özer, sözlerini şöyle sürdürüyor:



**VOLKAN ÖZTÜRK**  
JCI 2012 Başkanı

## KOBİ'lere 4 kiritik tavsiye

Konusunda uzmanlaşan, patent, marka hakları ve bilgi teknolojilerini doğru kullanarak farklılaşabilen şirketler 2013'te kazanacak. Yabancı satın alma ve birleşmeler ve gelişen işlemler piyasasına hazır olmak için şirket kayıtlarını sağlıklı tutmaları KOBİ'lere yeni yılda fırsat kapılarını aralayabilir.

1. Euro bölgesindeki daralma devam ediyor. Talebin canlı olduğu, potansiyeli yüksek pazarları araştırmaları öneriliyor.
2. 2013 yılında ihracatını artırmayı hedefleyen KOBİ'lere teknolojiyi yakından takip etmeleri ve inovasyonu şirket kültürü haline getirerek hareket etmelerini tavsiye ediliyor. Bunun için de nitelikli ve donanımlı bir ekip kurmak gerekiyor.
3. Ar-Ge faaliyetleri firmaların rekabet gücünü artıran en önemli unsurlardan biri. Bu nedenle Ar-Ge'ye verilecek önem ihracatlarını ciddi oranda etkileyecek.
4. Sınırlı kaynaklara sahip olan KOBİ'ler rekabet avantajlarını kaybetmemek için bazı projelerde iş birliğine giderek, kaynaklarını ortak kullanabilirler.

“KOBİ'ler şu anda istihdam açısından ekonomimizi ayakta tutuyor. Ürettikleri ürünlere katma değer katmaları halinde ülke ekonomisindeki paylarını daha da artıracaklarını söyleyebiliriz. KOBİ'lerin ağırlıklı olduğu sektörlerin başında hizmet sektörü geliyor. Ancak özellikle sanayi ve imalat sektöründe KOBİ'ler önemli birer oyuncu. Bu anlamda 2013 yılında da KOBİ'lerin sanayi ve imalat sektöründe Türkiye ekonomisindeki istihdam ve katma değer paylarını artıracığını düşünüyoruz. Sanayi ve imalat sektöründe de özellikle madencilik alanında KOBİ'lerin öne çıkacağını söylemek mümkün. 2012'de yatırım teşviklerinde yapılan yeni düzenleme sektöre önemli bir hareketlilik kazandı. Bu 2013 yılında da etkisini sürdürecektir.”

### “Keşfedilmemiş pazarlara açılın”

JCI 2012 Başkanı Volkan Öztürk, 2012'deki daralma ile KOBİ'lerin bilgi teknolojilerini daha fazla kullanarak efektifliği artırmaya, KOSGEB'in verdiği özellikle yurtdışı fuar destekleri ile de kendilerini yeni piyasalara tanıttı keşfedilmemiş pazarlara açılmak zorunda olduklarına dikkat çekiyor. Yine rekabet avantajı sağlayan en önemli konu olan inovasyon ile yenilik ve farklılık yaratmaları gereken bir yıl geldiğini ifade eden Öztürk'ün görüşleri şöyle:

“Yılın son çeyreğinde gelen not artışı ile hem sanayi üretiminde yükselme hem de iç pazarda bir hareketlilik başladı. Bu da 2013'te gelecek yabancı yatırımcıların KOBİ satın almalarını hızlandıracağını şimdiden bize söylemekte. 2012'nin son çeyreğinde ekonomideki bu ivmenin 2013'ü de olumlu etkileyeceğini ve yıla moral ile gireceğini gösteriyor.”

## Teknoloji

# Türkiye'de 'yol arayan' Başarsoft'a başvuruyor

Türkiye'de teknoloji alanındaki başarı öykülerinden bir tanesi de henüz rüştünü yeni yeni ispatlayan akıllı haritalama sahasında gerçekleşti. Navigasyonun da kullanımının esasını teşkil eden akıllı harita pazarına 15 yıl önce adım atan Başarsoft, Türkiye'deki başarısının ardından gözünü yurt dışı yatırımlara dikti.



nuyormuş. 2006 yılında bizimle beraber Türkiye'de birkaç firma ile görüşmeye geldiler. Yaptığımız işi gördüler, çalışma metodolojimizi beğendiler ve böylece çalışmaya başladık" diyor.

Bugün 210 kişilik ekibi ile 910 bin noktanın bilgisini toplayan Başarsoft, emniyetten askeriye, bakanlıklardan özel

Yaklaşık 15 yıl önce bir emlak ofisinin arka odasında temelleri atılan Başarsoft, bugün Google'dan Türk Telekom'a, Sağlık Bakanlığı'ndan emniyete kadar pek çok şirkete ve kuruma akıllı haritalama yapan bir şirket haline geldi. Son beş yılda yüzde 500 büyüyen Başarsoft, Türkiye'de gösterdiği performansın ardından yeni yatırımlar için rotayı yurtdışına kırdı.

Denizlili yatırımcı Alim Küçükpehlivan, kardeşi Tuncay Küçükpehlivan ve Ahmet Dabanlı ile birlikte 1997 yılında harita yazılımı satmak üzere bir arkadaşının emlak ofisinin arka odasında işe koyuldu. Amerika'dan getirdikleri, bilgisayarlardaki haritayı veri tabanına bağlayan yazılımı satan firma daha sonra sektördeki haritalardaki kalite yetersizliği ile hassasiyetlerin uygunsuzluğunu görerek bu alanda yatırım yapmaya başladı. 2005 yılına gelindiğinde elinde 50'ye yakın şehrin sokak haritasını bulunduran firma bu haritaları daha da zenginleştirmek üzere sahaya indi.

İlk müşterileri olan Vodafone'un Türkiye'deki tüm taksi durakları, eczaneler ve hastanelerin bilgilerini talep etmesi üzerine şirket, sahadan bu bilgileri toplamaya başladı. 2006 yılında topladığı verilerin Google tarafından beğenilip arama motoruna entegre edilmesi şirket için bir dönüm noktası oldu.

### Google'un çözüm ortağı

Şirketin Türkiye genelinde pek çok müşterisi bulunuyor. Bunlardan biri de ünlü ABD'li şirket Google. Google ile temaslarının Amerika'da yaşayan bir arkadaşları üzerinden gerçekleştiğini ifade eden Alim Küçükpehlivan, "Arkadaşımız Google'a bizim Türkiye'de böyle bir iş yaptığımızdan bahsetmiş. Zaten Google'ın da yeni yatırım hedefinde Türkiye bulu-

**Alim Küçükpehlivan**  
CEO'luğunu yürüttüğü  
Başarsoft, otomotivden  
GSM'ye dünya devlerine  
akıllı harita çözümleri  
sunuyor.



sektöre kadar bir çok kurum ve kuruluşla çalışıyor. 2006'da başlanılan saha çalışmasının hiç durmadan devam ettiğini ve şu an sahada kimisi Trabzon'da, kimisi Kuşadası'nda olmak üzere 10 aracın bulunduğunu belirten Başarsoft CEO'su Alim Küçükpehlivan, düzenlenen haritalar ile ilgili bilgilerin nasıl toplandığını şöyle özetliyor: "Bünyemizdeki bu araçlar bölgelere dağılarak, Türkiye'deki tüm caddelerden geçerek caddeler üzerindeki AVM'ler, eczaneler, restoranlar, hastaneler gibi kritik noktaları sisteme işliyorlar. Daha sonra bu yolları birleştiren kavşakları, kavşaklardaki ve yollardaki uyarı ve bilgi levhalarını da sisteme dahil ediyorlar. Burada Traffic Message Channel (TMC) teknolojisi kullanılıyor. Trafikğin değişken durumuna göre, gideceğiniz yere ait rotayı belli aralıklarla yeniden hesaplıyor, canlı yol tarifi yapıyor."

#### Dört ayda bir harita

Her dört ayda bir yeni harita çıkarttıklarını ve Google ile paylaştıklarını söyleyen Küçükpehlivan, "Haritalarımızı büyükşehirlerde üç ile altı ayda bir, küçük şehirleri ise 1-2 yılda bir güncelliyoruz. 2007 yılının sonunda 81 ilin merkezini bitirdik, 2011'in sonunda ise bu dataları daha da zenginleştirerek 957 ilçeyi tamamen sisteme işledik. Şu an Batman'dan Alanya'ya kadar Türkiye'deki tüm bölgelerin sokak sokak, cadde cadde haritaları bulunuyor" diyor.

Şirket, elinde bulunan 910 bin noktaya ait bilgiyi 29 ana 300 alt kategoriye ayırıyor. Bu haritaları emniyetten askeriye, bakanlıklardan özel sektöre kadar birçok kurum ile paylaştıklarını belirten Küçükpehlivan, sözlerine şu şekilde devam ediyor: "Biz genelde tapu vermeyecek sınır vermeyecek bilgiyi veriyoruz. Şu an Türkiye genelindeki tüm eczaneler yani 22 bin eczane sisteme kayıtlı bulunuyor. Siz bana sorduğunuzda Türkiye'de kaç tane AVM, sinema var diye size bunun yanıtını verebiliyoruz."

#### Emniyet de müşterisi

Ellerindeki datayı, İKEA, Koçtaş, MC Donald's, Türk Telekom, Turkcell Vodafone gibi özel sektör kuruluşları ile de paylaştıklarını ve onları, yeni yapacakları yatırımlar konusunda yönlendirdiklerini söyleyen Küçükpehlivan, "Emniyet suç haritası düzenliyor. Bizim müşterimiz, çünkü onlar elimizdeki bilgiler ile suç haritası çıkartıyor. Bankalar yeni ATM'ler yeni şubeler açacak bizim müşterimiz, çünkü onlara yeni açacakları ATM ve şubeler için yer bilgisi veriyoruz. GSM sektörü bizim müşterimiz, çünkü sizin konuşmanız kesilip destek için aradığımızda sizin yerinizi tespit edip size en yakın baz istasyonu bizim haritalar üzerinden tespit edip hatayı gideriyorlar" diyor.

Kısa bir süre önce Türk Telekom'la önemli bir projeye imza atan şirket, anlaşma kapsamında sabit hatları harita üzerinde evlerle ilişkilendirdi. Böylece, Amerikan filmlerinde acil durumdaki bir kişinin 911 araması gibi, ev telefonundan acili arayan kişi yerini tarif edemese bile ambulans ya da polis olay yerine en kısa sürede gidebilecek. Küçükpehlivan, bu projenin bir nevi ABD'nin 911'i sayılabileceğini ve projenin İstanbul ve Ankara ayağında tamamlanmış olduğunu söylüyor.



### Dünya devi IGO'nun Türkiye temsilci



Başarsoft, otomotiv, kurumsal, kablosuz ve kişisel navigasyon cihazları sektörlerinde dünyanın en etkin şirketlerinden Macar NNG Grubu'nun Türkiye temsilciliğini de yürütüyor. IGO markası ile dünyanın alanındaki lider şirketlerinden olan NNG'nin, Türkiye'deki tüm hizmetleri Başarsoft tarafından gerçekleştiriliyor. Türkiye'de ne Samsung, yNext, Navitech, Goldmaster, Dicom, Necvox, Xetex, Telefunken markaları ile navigasyon pazarının yaklaşık yüzde 70'ine şirket tarafından servis sağlanıyor. Başarsoft CEO'su Alim Küçükpehlivan, "NNG ile çok iyi bir işbirliği yürütüyoruz. Amacımız Türkiye'de olduğu kadar birlikte dünyadaki başka pazarlarda da etkin çalışmalar gerçekleştirmek. NNG ile çalışmaktan çok mutluyuz. Hızımız ve kalitemizle otomotivden, GSM'e dev dünya şirketlerine örnek projeler geliştiriyoruz" dedi. NNG Kurucu Başkanı David Wiernik de çok dinamik olan Türkiye pazarında Başarsoft ile çok başarılı bir işbirliği gerçekleştirdiklerini belirterek, "Pazarımızda en etkileyici olan hız ve yüksek hizmet kalitesidir. Biz Başarsoft ile bunu sağlıyoruz" dedi.

### Yurt dışı hamlesine hazırlanıyor

Geçen yıl 19 milyon TL ciroya ulaşan şirket, 2012 yılını 25 milyon TL ciroyla kapatmayı hedefliyor. Son beş yılda yüzde 500 büyüyerek bu yıl 3'üncü kez Deloitte Teknoloji Fast 50'de dereceye giren Başarsoft, yurt içinde yakaladığı başarıyı yurt dışına da taşımayı planlıyor. Küçükpehlivan, Arnavutluk Telekom sistemi, Filistin Elektrik Dağıtım sistemi için teknoloji ihracına başladıklarını vurguluyor. Şirket Arnavutluk'ta telefon şebekesinin haritalara işlenmesini gerçekleştiriyor. Filistin'in Gazze şehrinde ise yerel bir şirketle elektrik dağıtımıyla ilgili uygulamaları hayata geçiriyor. Türkiye'de TEDAŞ için yaptıkları yazılım ve uygulamayı Gazze'ye uyarladıklarını söylüyor.

## Söyleşi

# Garanti 5 bin girişimciye kendi işini kurduracak

**Garanti Bankası sunduğu 'İşimi Kuruyorum Destek Paketi' ile girişimcilerin teminata kolay ulaşmasını hedefliyor. Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcısı Nafiz Karadere, toplam 5 bin girişimcinin bu paketten yararlanacağını söylüyor.**

**G**aranti Bankası, yeni işini kuran KOBİ'lerin teminata ulaşmasını kolaylaştıran, girişimciliğin kapısını aralayan İşimi Kuruyorum Destek Paketi'ni hizmete sundu. Avrupa Yatırım Fonu (AYF) işbirliğiyle girişimcilere ihtiyaç duyacakları tüm hizmetleri sunan pakette, franchise ve işini yeni kurmuş girişimcilere finansman desteğinin yanı sıra, danışmanlık dahil her konuda hayatı kolaylaştıran ürünler yer alıyor.

Yeni kurulmuş, en fazla 3 yıldır faaliyet gösteren, şirket yapılanmasını henüz tamamlamamış, firmasının sürdürülebilirliğini sağlamaya çalışan KOBİ'ler destek paketinden yararlanıyor. Paket kapsamında hazırlanan Girişimci El Kitabı ise yeni bir iş kurma ya da büyüme aşamasında bulunan şirketlere, finansman dışındaki konularda da yol gösterici bilgiler içeriyor. Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcısı Nafiz Karadere, 5 bin girişimciye bu krediyi kullanırmayı hedeflediklerini söylüyor.

Karadere, sorularımızı şöyle yanıtladı:

**KOBİ Girişim: Öncelikle paketin özelliklerinden bahsedersiniz?**

**Nafiz Karadere:** Girişimci KOBİ'lere tüm bankacılık işlemlerini Garanti'ye gelerek, hem en uygun koşullarda hem de tek çatı altından yapabilecekleri geniş kapsamlı bir destek paketi hazırladık. Paket kapsamında franchise da dahil olmak üzere yeni iş kurmak isteyen girişimcilere, finansman desteği sağlayacak, danışmanlık da dahil olmak üzere her konuda hayatlarını kolaylaştıran ürün ve hizmetler sunuyoruz. İş fikrini henüz yeni hayata geçirmiş, şirket yapısını tam oturtmamış, firmasını ayakta tutmaya çalışan KOBİ'lere, sektör ayırımı yapmaksızın finansmana ulaşmaları konusunda önemli kolaylıklar sağlıyoruz.

**Örneğin, ne gibi kolaylıklar sağlıyorsunuz?**

En fazla üç yıldır faaliyet gösteren, yıllık ciro/bilanço büyüklüğü 2 milyon Euro'nun altında olan ve çalışan sayısı 10'u aşmayan işletmelere, uygun geri ödeme seçenekleri ve cazip faiz oranları ile yatırımlarını finanse etme imkanı, ayrıca 6 ay boyunca ücretsiz para transferi ve kredi vadesi boyunca tüm hesaplar için işletim ücretinden muaf olma ayrıcalığı sunu-



yoruz. Paketimiz, İşletme Hesabı, Sermaye Hesabı, İşimi Kuruyorum Kredisi, Franchise Giriş Bedeli Kredisi, Easy Card, Yeni İş Sahibi Bonus Business Card, Sanal POS, Garantör Hayat Sigortası, KOBİ'm Garanti'de İşyeri Sigortası, KOBİ Fatura Ödeme Güvencesi, KOBİ Emeklilik Planı ürünlerimizi ve hizmetlerimizi içeriyor.

**Bu ürünlerin özellikleri nedir?**

İşletme Hesabı, yeni iş sahiplerine özel vadeli ya da vadesiz hesap açılışı yapıyor. Sermaye Hesabı ile anonim veya limited şirketi kurmak isteyen girişimciler, nakdi sermaye taahhütlerini sermaye hesabına yatırarak şirketlerinin ticaret sicilinin tescil işlemlerini kolaylıkla tamamlayabiliyor. Franchise Giriş Bedeli Kredisi'nde ise girişimciler, franchise sistemine da-



hil olurken ödeyecekleri giriş bedelinin yüzde 70'ine kadar olan ödemeleri, demirbaş temini ve dekorasyon gibi çeşitli finansman ihtiyaçları için Avrupa Yatırım Fonu desteği ile Franchise Giriş Bedeli Kredisi'nden faydalanabiliyorlar. Easy Card ile iş kuran girişimciler, kendilerinin ve çalışanlarının yapacağı alışverişleri, her kullanıcı için birbirinden bağımsız ve farklı limitler atanabilen Easy Kart ile kontrol altına ala-

biliyor. Yeni İş Sahibi Bonus Business Card ile girişimciler, şirket harcamaları ve takibi için kendilerine özel Yeni İş Sahibi Bonus Business Card'dan faydalanabiliyor. Yeni iş sahibi girişimcilerin, POS-ON aracılığıyla, aylık sabit ücret ile Garanti üye işyeri olup, nakit akışlarını düzenli ve kolay bir şekilde takip ederek kredi kartı ile satış yapabiliyor.

#### ***Bu paket hangi ihtiyaçtan yola çıkılarak hazırlandı?***

Özellikle 21'inci yüzyılın başından itibaren küresel ekonomide yaşanan hızlı değişimle birlikte, yeni ekonomik düzene uyum sağlamak için yeni iş alanları yaratacak, inovatif ürün ve hizmetlerle ekonomiyi canlandıracak, genç girişimcilere ihtiyaç duyuluyor. Türkiye, genç nüfusuyla, girişimcilik alanında büyük bir potansiyele sahip. Yıllardır gençlerle kurduğumuz yakın iletişim sonucunda edindiğimiz deneyim, bize mevcut ve potansiyel girişimcilerin ne kadar büyük bir şevke sahip olduğunu gösterdi. Ancak girişimciler, bu şevki, somut ve başarılı projelere dönüştürmek için pek çok desteğe ihtiyaç duyuyor. Yeni fikirler hayata geçirilirken karşılaşılan bilgi eksikliği, uzun vadede kurumsallaşma sürecindeki yetersizlikler ve nakit yönetimindeki zaafılar, girişimciliğin sürdürülebilirliğinde en büyük engelleri oluşturuyor.

Dolayısıyla, yeni girişimlerin kurumsal ve finansal açıdan güçlendirilmesinde, sürdürülebilir bir yapıya kavuşturulmasında hepimize büyük sorumluluklar düşüyor. Biz de "İşimi Kuruyorum Destek Paketi"ni

bu sorumluluk bilinciyle geliştirdik.

#### ***Hedefiniz nedir?***

Paketle beraber yeni iş kuran girişimcilere, ihtiyaç duyacakları birçok konuda destek sunmayı amaçlıyoruz. İşimi Kuruyorum Destek Paketi, finansmana ihtiyaç duyan ancak teminat sıkıntısı çeken, girişimci gençlere önemli fırsatlar sunuyor.

#### ***Kaç ay vade ile ne kadarlık kredi kullanılacak?***

Paket kapsamında girişimcilere, minimum 12 ay, maksimum 36 ay vadeler ve 6 aya varan ödemesiz dönem imkanıyla 50 bin TL'ye kadar kredi kullanılıyor. Paket kapsamında 175 milyon TL kredi kullanılmayı hedefliyoruz. 5 bin girişimcinin bu krediden faydalanacağını öngörüyoruz.

Burcu Tuvay fbozkus@ekonomist.com.tr



**Nafiz Karadere**

## **Destek paketinin öne çıkan avantajları**

- Maddi teminat gösteremeyen müşterilere uygun görüldüğü takdirde şahıs kefaletiyle kredi kullanma imkanı
- Uygun geri ödeme seçenekleri (6 aya kadar ödemesiz dönem) ve uygun faiz oranı
- 6 ay boyunca ücretsiz para transferi ve kredi vadesi boyunca tüm hesaplar için işletim ücretinden muaf olma
- Yeni iş sahibi Bonus Business kart ile 25 TL bonus hediye
- Sanal POS yıllık ücretinde avantaj
- Girişimci El Kitabı

## Gıda

# Meyveleri kurutarak market zincirlerine girdi

Fresh Garden markasıyla Türkiye’de ilk kez yonca, mercimek, turp ve roka gibi bitkilerin filizini üreten Esat Engin, şimdi de doğal yöntemlerle kuruttuğu meyveleri paketleyerek büyük zincir marketlerde satışa sunmaya başladı. Engin, Türkiye’de ilk defa çekirdeksiz karpuz, sarımsak püresi ve kurutulmuş domatesi de üreten bir girişimci.



**E**skiden Bayburtspor’un orta sahasında oynayan yetenekli bir futbolcu iken, Türkiye’de ilk defa soya filizi üretimi işine giren Yeşim Gıda Genel Müdürü Esat Engin, her şeyin ilkinin gerçekleştirilmeyi kendine misyon edinmiş genç bir girişimci.

Futbolu bıraktıktan sonra tesadüfen tanıştığı Hong Konglu bir işadamı sayesinde ticarete atıldı Engin. 1992 yılında Yeşim Gıda’yı kurdu. İlk başta Türkiye’de olmayan birçok ürünü Uzakdoğu’dan ithal ediyordu. Sonradan İstanbul’da tesis kurarak, ilk defa taze soya filizi üretimine başladı.

Önceleri Hong Konglu ortağıyla birlikte yurt dışından egg noodle (yumurtalı erişte), Pekin Ördeği, ananas, kaju, kuşkonmaz gibi Çin restoranlarının kullandığı malzemeleri ithal

ediyordu. Sonra “Taze soya filizini neden burada üretmeyelim” diye düşündü.

Türkiye’de daha önce taze soya filizi üretimi yapılmadığı için öncelikle Uzak Doğu’ya giderek incelemelerde bulundu, Çin ve Tayland’ı gezdi. Dönüşte İstanbul’da kurduğu tesisle üretime başladı. Sonra tarımın içinde olmak için tesisini Antalya’ya taşıdı.

### Çinliler evinde yetiştiriyor

Antalya’daki tesiste sadece su, karanlık bir ortam ve belli bir derece sıcaklık sağlayarak, taze soya filizi üretiliyor. Sanayi tipi üretimde 22-26 derece arası sıcaklık, su ve karanlık bir ortamın yettiğini ifade eden Engin, soya tohumlarını çuval bezin

üzerine serip tekrar çuval bezi ile kapattıklarını, bir hafta boyunca düzenli olarak ısıtma ve sulama işlemi uygulayarak ürünü elde ettiklerini söylüyor.

Soya filizinin yanı sıra tere, roka, turp, yonca, mercimek, bezelye, buğday filizi ve buğday çimi de üretiliyor. Soya filizinin dünyada en çok Çin, ABD ve Brezilya'da tüketildiğini belirten Engin, "Hatta Çinliler soya'yı o kadar seviyor ki geleneksel olarak taze soya filizini evlerinde üretiyor. Aslında soya filizi üretmek çok zor değil. Sistem ilkokulda, pamuğun üzerinde yaptığımız fasulye deneyine benziyor. Bitki tohumu yıkandıktan sonra bir çuval bezinin üzerine ekiliyor. Aşağı yukarı yedi gün, odanın sıcaklığı, nem oranı değişmeden otomatik olarak altı saatte bir sulanıyor. Yedi gün sonra hasat ediliyor. Özel bıçakla kesilip yıkama havuzuna atılıyor" diyor.

Engin, insan sağlığı açısından pek çok fayda sağlayan soya filizinin, ilk başlarda fazla tanınmaması ve sadece belli başlı birkaç mağazada satılmasına bağlı olarak günlük satışlarının ilk etapta 50 kiloyu geçmediğini ancak bugün günlük bin kilo satış hacmine ulaştıklarını altını çiziyor.

#### İlhamı fuardan aldı

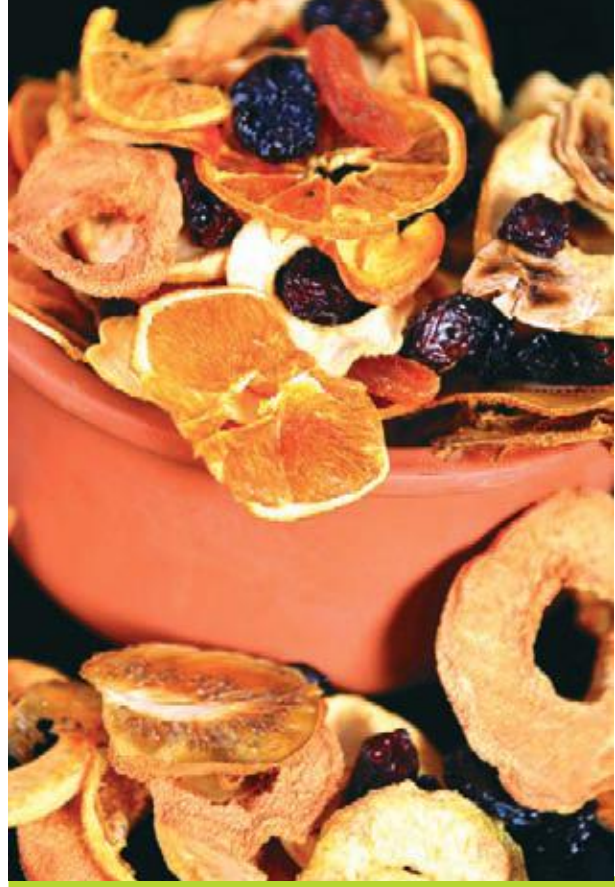
Türkiye'de tüketicilerin yonca filizi, buğday çimi gibi farklı ürünleri de tanımaya başladığını belirten Engin, "Yonca filizi hem estetik hem de lezzet amaçlı olarak sandviçlerde, buğday çimi ise salatalarda kullanılıyor. Biz de üretimimizin çoğunu kafelere satıyoruz" diyor.

Berlin'de dünyanın en büyük sebze meyve fuarı olan Fruit Logistica'yı gezerken, mercimek, turp, roka, nohut, brokoli gibi diğer filiz çeşitlerini gördükten sonra "Neden biz de yapmalıyız?" diye düşündüğünü söyleyen Engin, şöyle devam ediyor:

"Bitki filizi çeşitlerini üretmeden önce ciddi araştırmalar yaptık. Bu konuda çalışmalar yapan Amerikan Gıda ve İlaç Dairesi'nden (FDA) bilgiler topladık. Bitki filizlerinin çoğu lifli yiyecekler olduğu için sindirim sistemini çalıştırdığını, brokoli filizi ve içinde 100 kadar vitamin, mineral ve besin maddesi içeren buğday çimi gibi çeşitlerinin bazı kanser türlerinin tedavisinde etkili olabileceğini öğrendik. Sebze tohumundan çıkmış 3-5 günlük hali olan bitki filizleri, Türkiye'de neredeyse hiç bilinmeyen bir sağlıklı gıda çeşidi. Batı Avrupa ülkelerinde daha çok salata ve sandviçlere lezzet katan gurme garnitürler olarak kullanılıyor. Son yıllarda sağlık açısından faydaları öğrenilmeye başlandı, daha da popüler olmaya başladı. Biz de Fresh Garden markasıyla ürettiğimiz bitki filizlerini hemen hemen bütün büyük marketlere satıyoruz."

#### Kurutulmuş meyve üretiyor

Engin'in girişimleri bunlarla sınırlı değil. Örneğin, 2007 yılında Türkiye'de ilk defa çekirdeksiz karpuz üretmiş. Yine Türkiye'de kurutulmuş domatesi ilk defa pazara sokan da Yeşim Gıda. Türkiye'de ilk defa hazır sarımsak püresi de yine Yeşim Gıda tarafından üretilmiş ve piyasaya sunulmuş. Yeşim Gıda'nın şu anda en önemli işi doğal yöntemlerle kurutulmuş ve paketlenmiş meyveler. Türkiye'de daha önce de kurutulmuş meyvelerin olduğunu ancak yurt dışından geldiğini, üzerinde



#### Dokuz çeşidi var

Fresh Garden markalı kurutulmuş meyve çeşitleri arasında armut, ayva, çilek, elma, kiraz, kivi, muz, portakal çeşitleri bulunuyor. Miks paketlerde ise tüm meyve çeşitleri karışık olarak satılıyor. Bu ürünler sadece atıştırmalık olarak değil, yoğurtlu meyve yapılarak da yenilebilir. Toplam dokuz çeşitten oluşan ürünlerin paket fiyatı yaklaşık 5 TL.

kimyasal maddeler ve boya kalıntıları olduğunu belirten Engin, kendi ürettikleri meyvelerin tamamen doğal, sezonunda kurutulmuş ve paketlenmiş ürünler olduğuna dikkat çekiyor. Kurutulmuş meyve üretimine yaklaşık bir ay önce başladıklarını söyleyen Engin, şöyle devam ediyor:

"Amacımız sağlıklı beslenme konusuna katkı sağlamak, dolayısıyla zararlı abur cuburlar yerine, sağlıklı kuru meyveler yenmesini teşvik etmek. Meyveler fırında kurutulurken besin değerini kaybetmiyor. Patentli teknoloji ile üretim yapıyoruz, düşük ısıda fırınlarda ürünler kurutuluyor ve herhangi bir kimyasal işleme maruz kalmıyor. Sadece mevsiminde yetişen meyveleri kurutuyoruz. Bugüne kadar yaklaşık 3 milyon dolarlık yatırım yaptık. Kısa bir zaman önce Yeşim Gıda'yı Yeşim Grup'a çevirdik çünkü çocuklar için oyun parkı kurmak gibi başka işlerimiz de bulunuyor. Yıllık ciromuz ise yaklaşık 6 milyon TL."

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr

## Kadın Girişimci

# Mağazalar artık 'gizli müşteri' denetiminde



Şirketler artık mağazalarındaki hizmet kalitesini, müşteri memnuniyetini ölçmek için 'gizli müşteri' uygulamasına başvuruyor. Bu uygulamanın yurt dışındaki örneklerini iyi bilen girişimci Evlin Uziel, kurduğu gizligizli.com sitesinde markalar ile gizli müşterileri bir araya getiriyor. Uziel, "Gizli müşteriler, hem diledikleri ürünü satın alıyor hem de aldıkları hizmet ile ilgili markaya hizmet, sunum gibi konularda değerlendirmelerde bulunuyor. Böylece iki taraf da kazanıyor" diyor.

İnternet, yaşamımıza ilk kez bundan 19 yıl önce girdi. Başlarda temkinli yaklaştysak da kısa sürede bağımlı olduk. Artık tüm dünya bütün hareketini onun üzerinden sağlıyor. Ödemelerden uçak rezervasyonlarına kadar pek çok işlem internet üzerinden yapılıyor. Hatta mağaza mağaza dolaşmaya fırsat bulamayanlar internette alışveriş yapmayı tercih ediyor. Özellikle bu alanda 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 öngörülüyor. Türkiye'de her yıl ortalama yüzde 50 büyüme vaat

eden bu sektörde, yaklaşık 9 milyon online alışveriş kullanıcısı olduğu tahmin ediliyor.

Tablo böyleyken son yılların en ilginç girişimleri de internet alanından çıkıyor. Geleceği sanal alemde görenler, buna yönelik projeler geliştiriyor. GizliGizli.com da genç girişimci Evlin Uziel'in hayata geçirdiği böyle bir proje. Yurt dışında pek çok ülkede uygulanan 'gizli müşteri' sistemini Türkiye'ye uyarladıklarını söyleyen Uziel, "Sitede üyeler için tüm kampanyalar bedava. GizliGizli.com'da ürün değil, her markanın belirlediği rakamlarda hediye çekleri yer alıyor. Üyelerimizden tek talebimiz ücretsiz kullanmaya hak kazandıkları bu çekleri harcarken mağaza çalışanlarını değerlendirmek" diyor.

### Tecrübeleri etkili oldu

Daha önce Abercrombie & Fitch, GAP, Alarko Turizm Grubu ve EF Uluslararası Dil Dil Merkezleri gibi firmalarda farklı görevlerde çalışan Uziel'in hayalimiş hep internet ile ilgili bir iş kurmak. Geçmiş iş tecrübeleri yol haritasını çizmesinde etkili olmuş. Şöyle ki Amerika'da Abercrombie & Fitch'de mağaza müdürlüğü yaparken birçok 'gizli müşteri' ile karşı karşıya kalmış. Türkiye'ye döndüğünde ise bir müşteri olarak bu hizmette bazı boşluklar olduğunu fark etmiş.

Bunun üzerine gizli müşteri sistemini daha farklı nasıl ele alabileceğini düşünerek GizliGizli.com'u yaratmış. "Peki nasıl bir hizmet verecek gizligizli.com?" diye sorduğumuz Uziel, şu açıklamada bulunuyor: "Türkiye'de perakende, alışveriş ve hizmet sektörlerinin büyümesi dolayısıyla artan rekabet, artık tüm markaları belli kalite standartlarının üzerine taşıyor. Bu yükselen standartların uygulaması ve kontrolü ise mağaza ve şubelerde yapılan iç denetim veya meçhul müşteri çalışmaları ile sürdürülüyor. GizliGizli.com ile amacımız markaların bu kontrollerini kolaylaştırmak, maliyetlerini düşürmek ve bunları yaparken bir yandan da binlerce kullanıcıya online olarak ulaşmalarını sağlamak. GizliGizli.com üyelerine her hafta sunduğu kampanyalarla markaların tanıtımını yapacak, seçilmiş kullanıcılara verilen hediye çekleri ile şubelerdeki trafiği artıracak ve mağaza değerlendirme verilerini toplayıp raporlayarak yepyeni bir internet deneyimi olarak karşınıza çıkıyor."

### Reyting sistemi var

GizliGizli alışagelmış bir alışveriş sitesi olmadığı için zaten her şey üyelerin avantajı için kurgulanmış durumda. Bu sitede en çok alışveriş yapıp kısa değerlendirme formlarını en verimli şekilde dolduran üyeler daha fazla bedava alışveriş yapma imkânına sahip oluyor. GizliGizli reyting sistemi sayesinde kullanıcılar kullandıkları hediye çeklerinin sayısı, geri dönüş hızı ve değerlendirme formunda verdikleri yanıtların kalitesine göre bir puan sahibi oluyor. Bu puan seviyelerine göre de bir dahaki başvuruları değerlendiriliyor. Bunun dışında zaten tüm alışveriş severlerin en sevdiği imkân onlara sunuluyor.

### Hedefi 10 bin kullanıcı

Site iki kesime ulaşıyor. Öncelikle, markalarında belli standartları yaratıp korumak isteyen yöneticilere hitap ediyor. Bunu sağlarken de bir yandan bütçelerini daha verimli kullanmak isteyen hem de pazarlama çalışmalarıyla bunu birleştirip, kendi müşterileri tarafından geri dönüş alma vizyona sahip kişileri ilgilendiriyor. Web sitesi kullanıcıları ise her kesimden, Türkiye'nin her yerinde ikamet eden ve dış macunundan en lüks çantaya kadar alışveriş yapan herkes ola-

## Siteyle gelen 6 avantaj

1. Gizli müşteri projesinin maliyetini düşürüyor.
2. Marka, asıl hedef kitlesi olan müşteriler tarafından değerlendirilme şansına sahip oluyor.
3. Profesyonel gizli müşterilerin göremeyeceği ayrıntılar öğreniliyor.
4. Denetleme sırasında hediye çekleriyle satış yaparken, alışverişe de teşvik ediliyor.
5. Markaya yeni müşteriler kazandırılıyor.
6. Marka daha geniş bir kitleye duyuruluyor.

Kredi kartı kullanmadan, para harcamadan en keyifli alışveriş. **100 TL ÜYELİK HEDİYESİ** **100 TL ÜYELİK HEDİYESİ**

**GizliGizli**

100 TL ÜYELİK HEDİYESİ **20,020.00 TL değerinde hediye çeki bulunmaktadır.**

**Nasıl Çalışır? // Tek bir tıkla bedava alışveriş yapmaya ne dersiniz?**

1. GizliGizli'nin sizlere sunacağı online mağazalardan faydalanmak için önce üye olun!
2. Size de yer alan marka mağazalarından birini seçin.
3. Seçtiğiniz markanın hangi şubesinden alışveriş yapmak istediğinize karar verin.
4. Başvurunuz onaylandıktan sonra e-posta bültenimize birlikte etkinse, seçtiğiniz şubede kullanabileceğiniz özel bir hediye çeki gönderilecek.
5. Hediye çeki etkinse alışverişten sonra bedava alışverişin tadını çıkarın. Yapacağınız alışveriş altı kase fişli alışveriş unutmamalıdır!
6. Alışveriş tamandıktan sonra sizler için hazırlanan mağaza değerlendirme formunu doldurup, kasa fişini yükledikten sonra işleminiz başarıyla tamamlanıyor!

**Üyelerimiz bugüne kadar 13 hediye çekini 715.00 TL bedava alışveriş yaptılar.**

## GizliGizli'nin nasıl çalışıyor?

1. **adım:** Haftalık olarak gerçekleşecek kampanyalar süresince üyeler istedikleri hediye çekine başvuruda bulunuyor.
2. **adım:** GizliGizli reyting sistemiyle başvuruda bulunanlar arasından markaya en uygun kullanıcılar seçiliyor.
3. **adım:** Kazananların bir ay içinde hediye çekini kullanarak değerlendirme formunu dolduruyor.
4. **adım:** Değerlendirme formlarının sonucuna göre markaya özel bir rapor hazırlayarak sunum gerçekleştiriliyor.

biliyor. Çok kısa bir süre önce aktif hale gelen site, şimdiden bin civarında üyeye ulaşmış bile. İlk ayda yaklaşık 10 bin kullanıcı hedeflediklerini söyleyen Uziel, "Başlangıç için kendi alanlarında lider üç marka ile anlaştık. İkinci aşamada ise gıda, kozmetik ve tekstil sektöründen farklı markalar karşınıza çıkacak" diyor.

Özlem Bay Yılmaz obay@ekonomist.com.tr

## Kadın Girişimci

# Çocuklar parti evlerini sevdi

Son yılların hızla artan girişimlerinden biri olan çocuklara yönelik parti evlerine bir yenisi daha eklendi. İstanbul'un Ataşehir semtinde, parti evlerindeki eksiliği gören iki kadın girişimci tarafından kurulan Kidstanbul, baby shower, özel gün partileri, İngilizce oyun grubu gibi pek çok etkinliğe ev sahipliği yapıyor.



Aslı Talu Çelebi

Yasemin Akbuğa Altuntaş

**K**entli nüfusun artması ve çalışan ebeveynlerin zamanlarının azalması nedeniyle doğum günü partilerine ve parti evlerine talep oldukça arttı. Net bir sayı vermek güç ancak Türkiye'de her yıl yaklaşık 1.4 milyon çocuk, İstanbul'da da yaklaşık 150-160 bin çocuk doğduğunu düşünürsek yüksek potansiyel olduğunu söylemek mümkün. Bu potansiyel, yan sektörleri de doğurdu. Artık birçok ev kadını kursa gidip evde butik pastacılık yapıyor. Mesela bugün sadece doğum günü parti süsleri ve aksesuarları satan dükkanlar var. Bu potansiyelin başka bir ayağı ise çocuklara özel parti evleri. Bu konuda son yıllarda büyük kentlerde birçok girişimi görmek mümkün. Kidstanbul da bu girişimlerden biri.

Kidstanbul, Yasemin Akbuğa Altuntaş ve Aslı Tolu Çelebi tarafından Ataşehir'de kurulan bir çocuk parti evi.

Altuntaş, Trakya Üniversitesi Büro Yönetimi bölümünü bitirdikten sonra Roche'un halkla ilişkiler departmanında, Coca Cola'nın müşteri hizmetlerinde, Avea'nın üst yönetim biri-



minde asistan olarak çalıştı. 2001 yılında Coca Cola'da Üstün Başarı Ödülü aldı. Çelebi de Trakya Üniversitesi Büro Yönetimi bölümü mezunu. Kale Holding'de halkla ilişkiler departmanında asistan, Gima A.Ş.'de pazar araştırmaları yetkilisi ve Carrefour'da grup satış geliştirme ve ulusal fiyatlandırma uzmanı olarak çalıştı.

İkisinin de ortak noktası anne olması. Uzun yıllar özel sektörde çalıştıktan sonra kendi işini kurmak isteyen kadın girişimcilerin bir süredir aklında parti evi kurma fikri vardı. Anne olduktan sonra Ataşehir'de bu konuda bir eksiklik olduğunu fark ettiler. Var olan mekanlardaki samimiyet eksikliğini gören kadın girişimciler, Kidstanbul'u kurdular.

### 24 saat kayıt yapılıyor

Toplamda 180 m2 iki katlı kapalı alanı bulunuyor Kidstanbul'un. Alt katı çocuklar için oyun alanı olarak, üst katı ise kutlama ve kafe alanı olarak kullanılıyor. 200 metrekare de açık alanı bulunuyor mekanın. Parti evinin tümünde çocuk güvenliğine yönelik uygulamalar yapılmış. Anne ve babalar parti esnasında sohbet ederken üst katta LCD ekrandan çocuklarını takip edebiliyorlar. Ayrıca güvenlik kameralarıyla 24 saat kayıt alınıyor. Mekan kapasitesi parti organizasyonlarında 30 çocuk alabiliyor. Bu kapasite bahar ve yaz aylarında açık alan da katıldığında artırılabilir.

1-2 yaş çocuklar için temalı ve temalı doğum günü partileri hazırladıklarını söyleyen Çelebi, "Ayrıca yine çocuklar ve yetişkinler için özel gün partileri de sunduğumuz hizmetler arasında. Anne adayları için baby shower partisi, anneler ve babalar günü için düzenlediğimiz partilerimiz bunlardan bazıları. Bebekli ailelerin ilk özel kutlamaları olan diş buğdayı ve tay çöreği partileri. Mekanımız dışında da parti organizasyonu hizmeti verebiliyoruz" diyor.

### Saatlik bakım ve etütlü oyun

Yine çocuklar için parti dışından eğlenerek öğrenebilecekleri ve sosyalleşecekleri oyun grupları bulunuyor. 24-40 aylık çocuklar için İngilizce oyun grubu, 18-40 aylık çocuklar için Türkçe oyun grubu, 6 yaş ve üzeri çocuklar için Fransızca oyun grupları da var var. Altuntaş, saatlik bakım ve etütlü oyun saatinin de en ilgi çeken uygulamaları arasında bulunduğunu söylüyor.

Her yaş grubu çocuklar için sunulan saatlik bakım hizmetinde, çocuklar çocuk gelişimi mezunu oyun ablalarıyla eğlenirken anneler randevularına ya da kendilerine zaman ayırabiliyor. Oyunlu etüt saatiyle de çalışan anne ve babalar düşünülmüş.

Altuntaş, "Özellikle İstanbul'da aileler çocukları okuldan çıktıktan çok sonra geç saatlerde evde olabiliyorlar. İstemedi bakıcı tutmak zorunda kalan ailelere çözüm sunuyoruz. Çocuklar okul çıkışı servisle bize geliyor, programımız dahilinde derslerini yapıyor geri kalan zamanda da oyun saati, sinema saati, kitap okuma ve atölye etkinlikleri ile eğlenme imkanı buluyorlar. Akşam aileler iş çıkışında gelip çocuklarını alıyorlar" diyor.

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr



### Şubeleşerek büyümek istiyorlar

Bir diğer bir iş kollarının da butik doğum odası, kapı süsleme ve bebek şekerleri hazırlamak olduğunu söyleyen Çelebi, bu konuda bir çözüm ortağıyla çalıştıklarını belirtiyor. Çelebi, şubeleşme konusunda ise hedeflerini şöyle anlatıyor:

"Her firma sahibinin istediği gibi işimizi büyümek ve sürekliliğini sağlamak hedefimiz. Başka şehirlerdeki arkadaşlarımızdan ve bize internetten ulaşan kadınlardan böyle teklifler aldık. Franchising verme şartlarımızın en önemlisi, mekanda sağlanacak güvenlik önlemleri. Daha sonra kayıtsız şartsız çocukların ve ailelerin memnun kalmalarını sağlamak. Buraya gelen aileler çocukların ilk yaşını, ilk dişini partilerle Kidstanbul'da heyecanlı kutluyorlar ve çok özel anlar yaşıyorlar. Bunun devamlılığını başka bir şube de de sağlamak bizim için çok önemli."



## Sosyal Medya

# Türkiye'nin ilk global sosyal medya ağı

İlk Türk global sosyal medya ağı Oblogi, Facebook'a rakip olma iddiasıyla geliyor. 11 dilde yayınlanacak Oblogi'nin kurucusu Levent Cem Aydan, sitenin ilk yılında en az 500 milyon kullanıcıya ulaşmasını hedeflediklerini söylüyor. Kullanıcılarına profilleri üzerinden para kazanma imkanı da sağlayacak olan Oblogi, şimdiden yabancı yatırımcıların takibine girmiş durumda.

Türkiye'de toplam 35 milyon internet kullanıcısı bulunuyor. İnternet kullanımının en hızlı arttığı mecraların başında ise kuşkusuz sosyal medya yer alıyor. 31 milyon Facebook, 6 milyon ise Twitter kullanıcısının bulunduğu Türkiye, Foursquare kullanımında ise dünya toplamının yüzde 2.1'ini kullanıcılar oluşturuyor. Bu haliyle girişimcilerin ve yatırımcıların da ilgi odağına giren bir alana dönüşmeye başladı. Zira artık start up olarak sayılabilecek girişimlerin bile bu alana ilgi göstermeye başladığını söylemek yanlış olmaz. İşte Oblogi bu girişimlerden biri.

Türkiye'de sosyal medya kullanıcı sayısının her geçen gün artmasından ve gördüğü ilgiden yola çıkan genç girişimci Levent Cem Aydan, 'İlk Türk global sosyal medya ağı'nı kurmaya karar verdi. Kurucusu olduğu 1 Sosyal Medya Ajansı'nda ekibiyle birlikte uzunca bir süre çalışan Aydan, 'Oblogi' adını verdi-



Levent Cem Aydan



Oblogi Ekibi

ği sosyal ağını yakın bir tarihte kullanıcıların hizmetine sunmaya hazırlanıyor.

### Günce tutulabilecek

Dünyada kullanıcıların özgürleşmesi ve interaktif pazarlama avantajlarından yararlanabilmeleri için yola çıktıkları



nı belirten Aydan, 11 ayrı dilde yayımlanacak olan Oblogi'nin kullanıcılarına aynı zamanda para da kazandıracığını söylüyor. Kullanıcıların profillerinde çıkan reklamlardan gelir elde edebildiğini belirten Aydan, şöyle devam ediyor:

“Oblogi'nin, şu ana kadarki hiçbir global sosyal ağda bulunmayan özellikleri, yenilikleri ve buna bağlı yeterliliği kullanıcılara sunması nedeniyle Facebook'u tahtından indireceğine inancımız tam. Oblogi dünya üzerinde ilk kez bir hikayeye sahip olan, dünyanın en bağımlılık yapan oyun türü olan MMORPG'lerin tecrübe ve yeni özellikler kazanma özelliğini kapsayan, içerisinde blog (günce) tutabilecek, oyunlar oynayabilecek, paylaşımlar yapılabilecek, kullanıcılar çeşitli avantajlardan faydalanabilecek ve tüm bunları yaparken hayatlarını daha özgür bir hale sokacak ilk sosyal medya ağı olacak.”

### 500 milyon kullanıcı hedefliyor

Hedeflerinin internet kullanan herkes olduğunu ve bir yıl içinde dünya çapında en az 500 milyon kullanıcıya ulaşmalarının kaçınılmaz olacağını belirten Aydan, Oblogi'nin yepyeni özellikler, farklılıklar ve hayatı kolaylaştırabilecek uygulamaları içerisinde barındırmasının Facebook'tan çok daha popüler olması için yeterli bir neden olduğunu söylüyor.

Aydan, “Referans sistemimizin, sunduğumuz avantajların ve yeniliklerin, özellikle de oyunlaştırma sisteminde kullanıcı sayısını artırmaya yönelik sistemlerin bu kadar büyük bir hedef oluşturmamızda birer etken olduğunu söyleyebiliriz. Oblogi Team adındaki yapımız ise bu hedefi daha da kolaylaştıracak bir unsur olacak” diyor.

### Tecrübe puanı kazanılacak

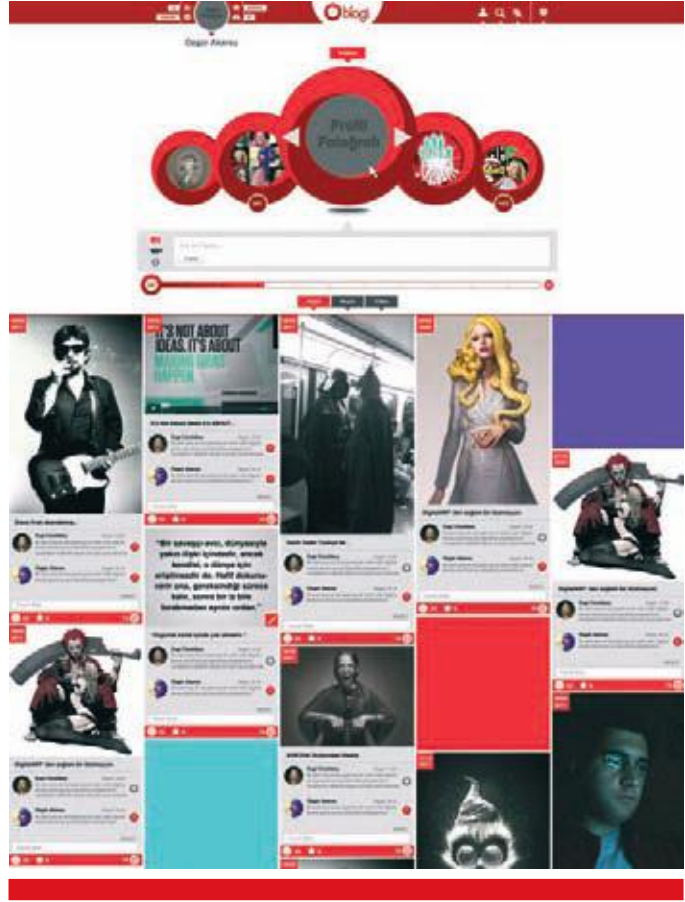
Oblogi ekosisteminin en temel yapıtaşı, oyun mekaniklerinin kullanıcıların ve şirketlerin sosyal ağ kullanma alışkanlarına göre sisteme entegre edilmesi. Kullanıcılar ve kurumlar Oblogi'ye girdiklerinde, bazı avantajlara ilk baştan, birçoğuna ise tecrübe puanları, rozetler ve başarılar kazandıkça sahip olabiliyorlar.

Bloggerlar, arkadaş arayanlar, pazarlama yapmak isteyenler, freelance iş arayanlar, gündemi takip edenler, e-ticaretçiler ve internette alışveriş yapan tüm kullanıcılar, ve daha birçok niş kesim Oblogi içerisinde birbirleriyle entegre bir şekilde, özel fırsatlara sahip oluyorlar. Oblogi'nin kullanıcılara e-ticaret satış ortaklığı, reklam modelleri ve hizmet sektörüne yönelik sistemler üzerinden para kazandıracığını belirten Aydan, sitenin ilk başlangıçtan itibaren kullanıcılara ve kurumlara açılacağını ifade ediyor.

### Oyunla avantaj yakalayacak

Facebook gibi dünyanın en iddialı rakibine karşı nasıl bir strateji izleyeceklerini sorduğumuz Aydan, sorumuza şöyle yanıt veriyor:

“Facebook geçtiğimiz ay popüler fotoğraf paylaşım sosyal ağı Instagram'ı satın aldıktan sonra, geçen ay Instagram'a oyunlaştırma elementlerini katacağını duyurdu. Trend ve sektör analizleri oyunlaştırma modelinin, önümüzdeki yıllarda



## Yabancı yatırımcının ilgisini çekiyor

Oblogi'nin bir kelime anlamı olmadığını ancak ilk duyulduğu anda bir tebessüm ve merak hissi uyandırdığını ifade eden Aydan, 2011 yılının yaz aylarında aklına gelen bu fikrin ekipteki arkadaşlarının da katkısıyla kısa sürede projeye dönüştüğünü söylüyor ve şöyle devam ediyor:

“Gelen tepkiler ve medya ilgisi de doğru yolda ilerlediğimizi gösterir nitelikte. Şimdiden sektördeki ciddi oyuncuların ilgisini çekmeye başladık. Hatta yabancı yatırımcıların bizimle temas kurma girişimleri söz konusu olmaya başladı. Biz Oblogi'de sadece finansal büyümeyi değil, kullanıcı gelişimi ve hayatı kolaylaştırabilmeyi ön planda tutuyoruz. Kullanıcılara kendi dijital pazarlamalarını yapabilecekleri çok farklı sürprizlerimiz de olacak. Eğlenceli, paylaşımcı, yaratıcı ve girişimci bir dünya yaratacağız.”

ne kadar hızlı bir şekilde dünyayı etkisi altına alacağını gösterdi. Oyunlaştırma çatısı altında toplanan ve her niş segmente avantajlar sunan Oblogi, diğer sosyal ağları bir rakip olarak görmüyor çünkü Oblogi şimdiye kadar yaratılan tüm sosyal ağları bir arada barındıran, ayrıca çok daha fazlasını sunan bir akıllı ağ.”

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr

## Teknoloji

# Kobil, cirosunu yazılımlarıyla artıracak

Alman mühendisliği ve Türk girişimciliğiyle kurulmuş dünyanın önde gelen BT güvenlik şirketlerinden Kobil, 16 ülkede faaliyet gösteriyor. PC güvenliğinde elde ettiği bilgi birikimini mobil dünyaya taşımaya karar veren şirket, önümüzdeki dönemde mobil ödeme ve bulut hizmetlerine dayalı komple çözümlere odaklanarak, müşteri portföyünü genişletmeyi hedefliyor.

1986 yılında İsmet Koyun tarafından Almanya'da kurulan Kobil, dünyanın önde gelen BT güvenlik şirketlerinden biri konumunda. Özünde Alman mühendisliği ile Türk girişimciliğinin bir sentezi olan Kobil, 16 ülkede faaliyet gösterirken, Almanya'da üç ayrı lokasyonda Ar-Ge merkezi bulunuyor. Düne kadar sadece PC'lere yönelik donanım tabanlı güvenlik çözümleri geliştirirken, bu yıl mobil platformlara yönelik hem donanımsal, hem de salt yazılım olan güvenlik çözümleri sunmaya başlayan Kobil, önümüzdeki yıl da mobil güvenlik alanındaki yatırımlarına devam edecek.

Önümüzdeki yıllarda temel teknolojimize dayalı mobil ödeme ve bulut hizmetlerine dayalı komple çözümler geliştirmeyi planlarken müşteri portföyünü de genişletecek.

### 1996'da Türkiye'ye girdi

Kobil'in kurucusu İsmet Koyun, henüz BT-güvenlik pazarı için çok başlarında olmasına rağmen, kendi ülkesine yatırım amacı ile 1996 yılında Kobil Türkiye ofisini kurdu. İlk yatırımlar Türkiye ofisinin araştırma ve geliştirme merkezi olması yönündeydi. "Kobil Türkiye olarak, 2003 yılına kadar Almanya pazarı için Windows işletim sistemleri üzerinde güvenlik ürünleri geliştiriyoorduk. 2000 yıllarından başlayarak Türkiye'de gelişmeye başlayan internet bankacılığı ile birlikte Kobil, ilk Türk banka müşterilerini kazandı" diyen Koyun, 2004 yılından itibaren ise Kobil Türkiye'nin tamamen satış ve pazarlama faaliyetlerine yöneldiğini belirtiyor.

Bugün Türkiye'de 11 banka Kobil çözümlerini kullanırken şirket, Almanya ve İsviçre'de ise yüzde 80 pazar payına sahip. Kobil'in ayrıca Paris, Zürih, Londra ve San Francisco'da ofisleri mevcut.

### Birikimlerini mobile taşıdılar

2012 yılının kendileri için çok önemli bir yıl olduğunu dile getiren Koyun, Kobil olarak düne kadar sadece PC'lere yönelik donanım tabanlı güvenlik çözümleri geliştirirken, bu yıl mobil platformlara yönelik hem donanımsal, hem de salt yazılım olan güvenlik çözümleri geliştirdiklerini anlatıyor. "Mobil cihazlar 7/24 internete bağlı kalması ve üzerlerinde

antivirüs tarzı hiçbir güvenlik tedbiri olmaması nedeniyle hacker'lar için en cazip saldırı noktası. Bu cihazlar için şu anda piyasada var olan e-kimlik çözümleri yetersiz. Piyasadakilerine benzer bir başka mobil şifre çözümü geliştirmek yerine, Kobil olarak PC dünyasında elde ettiğimiz tüm bilgi birikimini mobil dünyaya taşımaya karar verdik" diyen Koyun, 15 yıllık BT-güvenlik tecrübesi ve iki yıl süren Ar-Ge çalışmaları ile 'App Security Technology' çözümünü piyasaya tanıttıklarını kaydediyor.

### Dijital kimlik çözümleri sunuyor

Nüfus cüzdanı, ehliyet, iş yeri giriş kartı gibi kimlikler, bugün en çok kullanılan aidiyet ürünleri. Ancak bu kimlikleri internette kullanamama ya da koruyamama gibi sorunlar hepimiz için geçerli. "Biz, yüksek güvenliğini dijital kimlik teknolojileri üzerinde ürün ve hizmetler sunuyoruz. Kobil'in 2002 yılından beri logosunda yer alan ibare "secure your identity" yani "kimliğinizi koruyun."

Sanal kimliklerin en çok kullanıldığı yerler internet bankacılığı ve e-devlet hizmetleri. Ayrıca kurumlar kendi bünyelerinde firma sunucuları için e-kimlik kullanabiliyor" diyen Koyun, bu alanda hem donanım tabanlı, hem de yazılım tabanlı dijital kimlik çözümleri geliştirdiklerine vurgu yapıyor. Bu kimliklere dayalı güvenli mobil mesajlaşma platformu, güvenli web tarayıcı ve güvenli mobil ödeme ise şirketin pazara sunduğu diğer çözümler.

### Cironun payı yazılıma kayıyor

Kobil'in geçen yıla kadar salt donanım tabanlı güvenlik çözümleri sunduğu biliniyor. Bu çözümler genellikle USB-porttan bilgisayara takılan dongle tarzında ya da çevrim dışı bir defalık şifre (OTP) üreticileri şeklindeydi. "Ancak 2006 yılından beri geliştirmekte olduğumuz sunucu güvenlik ve yönetim sistemleri bugün müşteri tarafında salt-yazılım tabanlı güvenlik çözümlerine de imkan sağlar hale geldi. Ayrıca son beş yılda yazılım sıkılaştırma (hardening) üzerinde çok iyi Ar-Ge çalışmalarımız oldu. Smartphone ve tablet dünyası için ilk etapta yine donanım tabanlı çözümler çıkardık" diyen Koyun, bugün piyasada var olan salt-yazılım tabanlı



İsmet Koyun

OTP üreteçlerine oranla çok daha yüksek güvenlik seviyesi sağladıklarının altını çiziyor. Şirketin iki yıl önce yüzde 80-yüzde 20 olan donanım-yazılım ciro oranları ise, şimdiden yüzde 40-yüzde 60 olarak değişirken, düşük maliyet ve kolay dağıtım nedeniyle yazılım çözümlerinin daha hızlı yaygınlaşması bekleniyor.

### Türkiye ve Avrupa'ya şifre

Kendilerini bugün çoğu Türk müşterisi, cebinde taşıdığı bir defalık şifre üreten anahtarlıklardan tanıdığını dile getiren İsmet Koyun, bu çözümü bugün Akbank'tan İş Bankası'na 11 bankanın gerek müşterileri için gerekse kendi iç güvenliği için kullandığına dikkat çekiyor. "Daha gelişmiş güvenlik ürünü olarak 'mIDentity' teknolojisini, daha yüksek risk seviyesi nedeniyle kurumsal müşterilerine sunan bankalarımız da mevcut. mIDentity Avrupa pazarında büyük başarı yakalamış bir çözüm.

Özellikle gelişmiş pazarlarda, yani internet bankacılığı müşterileri sayılarının ve işlem adetleri ile hacimlerinin çok daha yüksek ve riskli olan ülkelerde, güvenlik seviyesini çok daha yukarılara çekebilecek teknolojiler kullanılıyor" diyen

Koyun, bu konuda örnek olarak Almanya'da Sparkasse, Volksbank ve Postbank tarafından dağıtılan yeni nesil bir defalık şifre (OTP) üreteçlerini gösteriyor.

Mustafa Gündoğdu mgundogdu@ekonomist.com.tr

## Yatırımlar devam edecek

Mobil cihazların internet bankacılığı, e-devlet ve sanal alışverişte kullanım oranları bugün yüzde 5-10 seviyelerinde. Bunun da süratle artması bekleniyor. "Kobil olarak mobil güvenlik alanındaki yatırımlarımıza devam edeceğiz. Bu alanda iki farklı yaklaşımımız var. İlki "core-technology" diye tabir ettiğimiz temel güvenlik alt yapısını sağlaması ve bunun üzerine iş ortaklarının, uygulama geliştiren firmaların, sanal mağazaların ve bankaların kendi çözüm ve hizmetlerini geliştirmesi" diyen Koyun, ikinci yaklaşım olarak önümüzdeki yıllarda temel teknolojilerine dayalı mobil ödeme ve bulut hizmetlerine dayalı komple çözümler geliştirmeyi planladıklarını sözlerine ekliyor.

## Kadın Girişimci

# Emzirme zorlukları girişimci yaptı

Emzirme döneminde çalışan ve hayatın içinden kopmayan kadınların en büyük zorluğu kıyafetlerdir. Çünkü var olan kıyafetler gerek mahremiyetin sağlanması, gerekse rahatlık açısından emzirmeye pek uygun değildir. Emzirme döneminde bu sorunu yaşayan iki anne, akıllı kıyafetler tasarlayarak bu işe el attı. Bugün emzirme kıyafeti, bebek sepeti gibi doğum sonrası pek çok ihtiyaca cevap veren bir ürün portföyü oluşturan Duygu Badur ve Ezgi Akıncılar, kurdukları [www.happymilk.com.tr](http://www.happymilk.com.tr) sitesinden bu ürünlerin satışını gerçekleştiriyor.

**G**irişim hikayeleri hep ilham vericidir. Kişilerin işe başlamaları, geliştirmeleri ve belirli noktalara getirmeleri başka girişimcilere de örnek olur. Özellikle kadın girişimcilerin hikayeleri. Hele ki iş fikirlerini kendi ihtiyaçlarından yola çıkarak oluşturanlar. İşte happymilk.com sitesinin kurucusu olan Ezgi Akıncılar ve Duygu Badur da bu bahsettiğimiz kadın girişimcilerden.

Çocuk doğurduktan sonra özellikle hamilelik dönemin-

de kendilerine uygun emzirme giysisi bulamayan iki arkadaş bu soruna çözüm olma yolunda kurmuşlar şirketlerini. Siteleri henüz yeni, ürün portföyleri de sınırlı. Ancak hedefleri büyük. Zaten şimdiden Londra merkezli çok katlı bir mağazalar zincirinin dikkatini çekmişler. Yakın zamanda ürünlerini yurt dışına da satmayı planlayan iki arkadaşın amacı ise doğum sonrasında ve emzirme dönemi boyunca kadınların yanında olan bir marka olabilmek. Aslında hikayenin daha başındalar ama



en azından hayal ettikleri gibi artık onların da 'iki girişimci anne' ile başlayan bir hikayeleri oldu bile.

### Çocukluk hayalleri

Ezgi Akıncılar ve Duygu Badur okul sıralarında tanışmış iki arkadaş. Hayatları paralel gitmiş ve hiç kopmamışlar. Kariyer anlamında farklı planlamalar yapmış olsalar da okul sıralarında kurdukları girişimci kadınlar olma hayallerini hep içinde taşımışlar. Yoğun çalışma temposundan bunaldığımız zamanlarda kendi işlerini kurdukları günleri hayal ettiklerini söyleyen Akıncılar "Söz verdik birbirimize; bir gün bizim de beyaz gömlek, krem rengi pantolon giyip, sırt sırta verip çektiğimiz fotoğraflarımız olacaktı" diyor.

Ancak ne iş yapacaklarını hiç konuşmamışlar. Ta ki çocuklarını kucaklarına alana kadar. Emzirme sürecinde her ikisi de kıyafet konusunda zorluk çekip birbirlerine bu konuda dert yanarken çıkmış iş fikirleri. Çünkü özellikle hayattan kopmayan ve 40'ı çıkmadan çocuğunu dışarı çıkartan zamane kadınlarının çocuklarını gittiği yerde emzirmesi pek de kolay değildir. Mahremiyet konusunda sıkıntının yanında annenin bebeğini emzirirken rahat etmesi konusunda da sorun yaşanır.

### 50 ürünlük kreasyon

"Biz bu konuda zorluk çekiyorsak herkesin zorluk çektiğini düşündük ve bu işe girmeye karar verdik" diyor Akıncılar. 2011 yazında iki arkadaş iş planı yapmaya başlıyorlar ve bir e-ticaret sitesi kurmaya karar veriyorlar.

Hiç bilinmeyen bir kategoride var olmak için mücadeleye başlıyorlar. Önce üretim için atölyeleri geziyorlar. Bu arada ürün tasarımlarını yapıyorlar. Üç ürün hazırlıyorlar. Bunları hem kendileri, hem de çevrelerinde emziren kadınlardan oluşturdukları bir fokus gruba detaylandırıyorlar. Kadınlardan gelen önerilere göre ürünlerine son hallerini veriyorlar. Bir de kadınların duygusal oldukları bu dönemde giysileri eğlenceli hale getirme fikri geliyor akıllarına. Ürünlere eğlenceli baskılar yapıyorlar. Hem de elleriyle tek tek uğraşarak.

Sonuçta, renk ve desen kırımlı 50 ürünlük bir kreasyon hazırlanıyor. Her ne kadar şirketi 2011 Eylül'de kurmuş olsalar da satışlara geçtikimiz temmuz ayında başlıyorlar. Kurdukları www.hapymilk.com.tr sitesinden yapıyorlar satışlarını. Satışların tahminlerinden daha iyi gittiğini söyleyen Duygu Badur şu günlerde yeni modeller ve farklı ihtiyaçlara yönelik ürünler tasarlamayla zamanlarının geçtiğini belirtiyor.

### Akıllı kıyafetler tasarlıyorlar

Doğum sonrasında hem anne hem baba hem de bebek için tahmin edilmeyen birçok ihtiyaç ve dalga geçilecek birçok durumla karşılaşıldığını söyleyen Badur sitelerini ise şöyle anlatıyor:

## Hedef çalışan ve hayatın içindeki kadınlar

Ezgi Akıncılar ve Duygu Badur, Happymilk markasına bugüne kadar 50 bin TL'lik bir yatırım yapmış. Şu anda en çok satılan ürünün Cırt-Juke emzirme atleti olduğunu söyleyen iki ortak boyalara ve ambalajlara da özellikle dikkat ediyor. Ürünleri anne ve bebeklerin beraber giyecekleri takımlar şeklinde de sattıklarına değinen Badur, bu ürünleri özellikle çalışan kadınların daha çok talep ettiğinin altını çiziyor ve zaten hedeflerinin de çalışan ve hayatın içinden kopmayan kadınlar olduğunu sözlerine ekliyor.

"Yeni anne olarak bebeğinizi kucağınıza aldığınız günden tam bir gün öncesine kadar stil sahibi, şık ve entelektüel bir kadınken bir günde nasıl gezici süt istasyonuna dönüştüğünüze şaşırıp kalırsınız. Başlarda hayat sadece 'süt, gaz, alt' üçgeninden ibarettir. Sanki bir anda göğüsleriniz halka arz olur da herkes merakla 'gözlemleme' ve tavsiyelerini yağmaya çalışır. İşte tam da bu nedenle işe, istemediğiniz yerleriniz açıkta kalmayın, her yerde bebeğinizi en rahat ve kolay şekilde emzirebilir veya süt sağabilin diye akıllı kıyafetler tasarlayarak başladık. İçine biraz da espri katıp, doğum sonrası ruh hallerine ince göndermeler yaparak lohusa günlerinizin neşesi olmak istedik. Kendini bir kurbağa kadar çirkin hissedenerin, dengesiz lohusa durumlarıyla evde tehlike uyarısı gibi gezenlerin, bu süt-lü durumların sonsuza dek süreceğini zannedenerin, gündüz uykucu-gece baykuş bebek annelerinin kulübü burası!"



### Bebek Sepetleri!

Kısacası sitede sadece ürün satılmıyor hayat kurtaran öneriler de mevcut. İki ortak bebek hediyesinin sadece bebekler için olduğunu görüp bu işe de el atmış. Hem annelere hem bebeklere hediye yer aldığı bebek sepetleri oluşturmuşlar. Özellikle kurumların çalışanlarına bebek hediyesi olarak bu sepetleri gönderdiğini söyleyen Akıncılar, sepete babalar için de hediyeler koymak için çalışma yürüttüklerini anlatıyor.

Eylül ayında bu işe başladıklarını ve kurumlardan ciddi talep aldıklarını söyleyen Akıncılar bebek ürünleri satan yerlerle işbirliği içinde olduklarını söylüyor. Bu tarz işbirliklerine perakende noktalarında da girebileceklerini ifade eden Akıncılar, emzirme konusunda ilk aklı gelen marka olma hedefiyle bundan sonraki çalışmalarını yürüteceklerinin de altını çiziyor.

Fatoş Bozkuş fbozkus@ekonomist.com.tr

# Kadın Girişimci



## İş İngilizcesi'ni koçtan öğrenin

İş adamlarına ve yöneticilere yönelik iş İngilizcesi alanında koçluk yapan Billur Cremer, sunular, toplantı yönetimi, müzakereler, telefon ve ağırlama, iş yazışmaları, başarılı iş mülakatı nasıl yapılır gibi konularda eğitimler veriyor.

“Anlıyorum ama konuşamıyorum”, Türkiye’de İngilizce’yle ilgili en sık karşılaşılan yorumlardan yalnızca biri. Pek çok şirketin yurt dışına açıldığı bir dönemde özellikle iş hayatında İngilizce’yi en etkin şekilde kullanmak zorunluluk haline geldi. Billur Cremer de bu ihtiyaçtan yola çıkarak iş İngilizcesi alanında eğitim verme karar veren bir girişimci.

Cremer, küçük yaşta lisan eksikliğinin yarattığı sorunları görme fırsatı buldu. Babası otel yöneticisi olduğu için ilkokulun bir kısmını Almanya’da okudu. Sonra Amerika’da New York’a taşındı. Küçük yaşlardan itibaren yurt dışında Türklerin lisan eksikliği yüzünden çekingen davrandığını, güçlü ve özgüvenli olmadığını fark edip üzülen Cremer, “Babam Galatasaray Lisesi mezunu olarak 60’lı yıllarda bile çok rahat birkaç lisan konuşuyor ve etrafındaki Türkiye’den

gelen ve yabancı lisan bilmeyen insanların hakkını savunuyor ve onları zor durumlardan çekip alıyordu. Kendini ifade edemeyen kişilerin güçlü olmadığını o küçük yaşlarda çok iyi fark ettim ve bu bende ‘ortak dil-İngilizce ve iletişim’ konusunda büyük bir farkındalık yarattı” diyor.

### Talep arttı kendi işini kurdu

Daha sonraki yıllarda ailesi Amerika’dayken Türkiye’ye dönüp Boğaziçi Üniversitesi’ne girdi. Mezun olduktan sonra ilk olarak bankacılık ve turizm sektöründe daha sonra bilgi teknolojileri, satış ve pazarlama bölümlerinde çalıştı. Çocukları olduktan sonra part time iş aramaya başladı. Bu süreçte İngilizce eğitimi vermeye başladı. Yeditepe Üniversitesi ve Marmara Üniversitesi’nde İngilizce özellikle iş İngilizcesi ve konuşma dersleri verdi. Bu süreçte iş dünyasında İngilizce öğ-

retecek kişinin daha önce kurumsal yapıyı tanımış olmasının ve şahsen kendisinin de iş tecrübesi olmasının ne kadar önemli olduğunu gördüğünü söyleyen Cremer, “Çünkü olay sadece İngilizce öğretmek değil. İş dünyasında gerekli olan İngilizce’yi doğru şekilde aktarmak, öğretmek ve iş dünyasının konuşma kalıplarına hakim olmak. Bu konuyu çok önemsedim. Çünkü Türk yöneticilerinin ve işadamlarının uluslararası ortamlarda daha küresel formatta ve düzgün iletişim becerisine sahip olmasını adeta içimde kişisel bir hedef haline getirmiştım” diyor.

İyi sonuçlar alan öğrencileri tanıdıklarına tavsiye ettikçe Cremer, işten başını alamaz hale geldi. Böylece kendine ait iş kurarak daha çok insana ulaşması gerektiğine karar verdi.

### Eğitim süresi değişiyor

Kendi işini kurmadan önce nasıl yapılacağını öğrenmek için Türkiye Kadın Girişimciler Derneği’nin (KAGİDER) “İşimi Kuruyorum” eğitimlerine katıldı. Katıldığı eğitimlerden edindiği bilgiler doğrultusunda 2010’da Suadiye’de ilk ofisini kurdu. Executive English Coaching de çalışan eğitimcilerin de Türk asıllı Amerikalı iki lisana hakim ve değişik kültürlerle yakın olduklarına dikkat çeken Cremer, sözlerine şu şekilde devam ediyor: “Eğitmenlerimiz de uluslararası kültürler ve takım yönetimi gibi çeşitli yetkinlik gerektiren konularda deneyim sahibi.”

Executive English Coaching, tamamıyla iş dünyasında İngilizce konuşmaya yönelik eğitimler veriyor. Cremer, orta



Billur Cremer

## Türk yöneticiler telaffuz konusunda şanslı

Cremer, Türkiye’de en sık görülen hatanın ismin halleri olarak tanımlanan preposition hataları olduğunu söylüyor. Diğer taraftan İngilizce’yi ikinci dil olarak konuşan herkesin yanlış yapmasının doğal olduğunu belirtiyor ve sözlerine şu şekilde devam ediyor: “Mesela Fransızlar berbat telaffuza sahip. Bu konuda şanslıyız. Ayrıca şuna da dikkat çekmek istiyorum. Lütfen yanlış yapmayı dert etmeyelim. Konuştukça, pratik yaptıkça daha düzgün İngilizce konuşacaksınız.”

seviyede İngilizce bilen ve iş İngilizcesine ihtiyaç duyan kişilere yardımcı olabileceklerini söylüyor. İş dünyasında ihtiyaç duyulan tüm iletişimlerine yardımcı olmak üzere İngilizce sunumlar, toplantı yönetimi, müzakereler, telefon ve ağırlama, iş yazışmaları, başarılı iş mülakatı nasıl yapılır gibi konularda 1-2 günlük kısa süreli eğitimler veriliyor. Kişinin seviyesine göre eğitim süreleri 3-4 aya kadar uzayabiliyor.

### Uluslararası sertifika veriyor

Şirket, iş İngilizcesi eğitimlerinin dışında yurt dışına çalışmak için giden yöneticilere de mülakatlar konusunda koçluk veriyor. Bu şekilde Houston, Chicago, Londra, Brüksel, Cenevre ve Roma’ya genel müdür düzeyinde yöneticiler hazırladıklarına dikkat çeken Cremer sözlerine şöyle devam ediyor: “İş mülakatları çok önemli. İlk etkiyi sadece ilk dakikada yaratıyorsunuz. Burada doğru bir izlenim yaratmak gerekli. Aday ne kadar iyi hazırlanırsa kendini o kadar rahat hissediyor.”

İş dünyasının çok dinamik olduğuna dikkat çeken Cremer, son derece basit kelimeler kullanarak iletişimin net bir şekilde sağlayabileceğini vurguluyor. Şirket bünyesinde hem insan kaynağı birimlerine hem de adaylara ayrı ayrı sunulan mülakat programları bulunuyor. Ayrıca seminer konuları arasında yine iş hayatında yer alan bazı sorunlar yer alıyor.

Cremer’e göre en önemli noktalardan biri de işe girişlerde standart bir İngilizce konuşma ölçüm testi olmaması. Bu ihtiyacı gidermek üzere Amerikalı bir firmanın konuşmaya yönelik test temsilciliği aldıklarını söylüyor Cremer ve işe alımlarda adayın doğru bir şekilde İngilizce konuşup konuşmadığını ölçmek üzere Speaking Test uyguladıklarını vurguluyor. Uluslararası geçerli test sonucunda sertifika veriyor şirket.

Cremer, iş İngilizcesi alanındaki hizmetlerini geliştirme-yi ve tamamıyla bu konuya odaklanmayı planlıyor. İş hayatında standart getirilmesi gereken konular olduğunu söyleyen Cremer, “Oralarda standart bir hizmet getirebilirim. Devamlı fuarları ve iş dünyasını izliyorum. Faydalı olabileceğim konulara eğilmek ve bunları geliştirmek istiyorum. Kısacası yine iş İngilizcesi konusunda ilerlemeyi hedef alıyorum” diyor.

Ayşegül Sakarya asakarya@ekonomist.com.tr

## Eğitim

# Türkiye’de doğdu, Ortadoğu’ya açılıyor

Yurt dışında eğitim, sağlık ve oturma izni konularında hizmet veren Yeni Bir Hayat, Türkiye’den sonra Ortadoğu’da da hizmet vermeye başlayacak. Ocak ayından itibaren ise yurt dışına iş amaçlı giden şirket yöneticilerinin havaalanı karşılanması, otel, restoran, toplantı odası, sanal ofisi rezervasyonlarının yapılmasından, rehberlik hizmetine kadar bir dizi VIP hizmet sunacak.



Şevki Aydın

Yurt dışında eğitim, yurt dışında sağlık hizmeti almak, yurt dışında oturma... Bunların hepsi bu ülkede yaşayan ve yaşamını yurt dışında devam ettirmek isteyen kişiler için büyük handikaplar oluşturabiliyor. Bu konuda uzman bir şirketten danışmanlık hizmeti alınması önem taşıyor. Şevki Aydın, Yeni Bir Hayat firmasının kurucusu. Yeni Bir Hayat bu anlamda kapsamlı danışmanlık hizmeti veren bir şirket. Türkiye, Kanada ve İngiltere’de 18 yıla yakın bir iş tecrübesinden sonra 2011 yılında Türkiye’ye dönerek Yeni Bir Hayat’ı kurdu Aydın. Efes Pilsen’de satış müdürlüğü, Kanada Kraft Foods’da üst düzey yöneticilik yaptıktan sonra İngiltere’ye yerleşti. 2008-2011 arasında ise dünyanın en büyük şarap firması olan Constellation Brands’ın İngiltere biriminde 25 ülkelik Avrupa pazarından sorumlu olarak pazara giriş stratejilerini belirledi. Kanada vatandaşlığına ve İngiltere’de daimi oturma hakkına sahip.

Yeni Bir Hayat adında şirket kuran Aydın, Türkiye’nin ilk ve tek yurt dışı yaşam, sağlık ve eğitim merkezini açtı. İstanbul, İngiltere ve Amerika ofisleri aracılığı ile faaliyette oldukları alanlarda hizmet sunuyor. Aydın’ın Yeni Bir Hayat’ı kurmasında yurt dışındaki gözlemlerinin etkisi büyük.

Aydın, şirket kurma sürecini “Türkiye’den yurt dışına iş, sağlık veya eğitim amaçlı giden kişilerin eksik veya yanlış bilgilerle karar verdikleri ve bundan dolayı da yurt dışında devamlı olarak sıkıntılarla karşılandıklarını gördüm. Bu nedenle kendi tecrübelerimi yurt dışına gitmek isteyen kişi ve ailelere aktarmak istedim” diye anlatıyor.

## ABD’de teşhis ve tedavi

Yeni Bir Hayat’ta amaç, kişilerin kendi hedefleri doğrultusunda en doğru kararı almalarına ve konusunda uzman bir ekip aracılığı ile hedeflerine ulaşmalarına yardımcı olmak. Şu anda İngiltere ve Kanada göçmenlik, Amerika’da doğum, teşhis-tedavi ve donasyon hizmetlerini sunuluyor. Eğitim alanında ise tüm önemli ülkelerdeki

eğitim kurumları ile işbirliği içinde. Ayrıca ocak ayında Avrupa Birliği’ne göçmenlik programına da başlayacaklarını belirten Aydın, verdikleri hizmetleri şöyle anlatıyor:

“Şirketimizin üç ana birimi var. Yeni Bir Hayat Yurt dışı Yaşam departmanımız yurt dışına daimi olarak yerleşmek isteyen kişi, aile ve şirketlere hizmet veriyor. Çok bilinen Kanada’nın dışında İngiltere de Türkiye’den göçmen alımı yapıyor. Bu iki ülkeye göçmenlik hizmeti sunuyoruz. Ocak ayında Almanya, Avusturya, İtalya, İspanya ve Fransa’yı da kapsayan Avrupa Birliği nitelikli göçmenlik hizmetine de başlayacağız. Ayrıca Amerika’da girişimci ve yatırımcı başvuru hizmetini de sunmak için çalışma içindeyiz.

Yurt dışı Sağlık bölümümüz Amerika’da doğum, teşhis-tedavi ve donasyon hizmetlerini sunuyor. Bebeğini Amerika’da dünyaya getirerek ona Amerikan vatandaşlığı hediye etmek isteyen anne ve babalar için Amerika’da doğum hizmetimiz bulunuyor. Amerika’nın 20’den fazla eyaletinde 100’e yakın hastanesinde bu hizmeti sunuyoruz. Amerika’da teşhis ve tedavi hizmetimiz ciddi rahatsızlıkları olan kişiler için sunduğumuz bir alternatif. Alanında Amerika’nın ve dünyanın en iyi tıp hizmetini sunan hastane ve tıp merkezleri ile çalışıyoruz.”



### Yurt dışında online eğitim

Konusunda uzman doktorlar tarafından kanser, kalp rahatsızlıkları, çocuk hastalıkları, beyin cerrahisi, Alzheimer, epilepsi, felç tedavisi gibi bir çok rahatsızlıklarda öncü tedavi yöntemleri Amerika'da geliştiriliyor. Teşhis (İkinci görüş) hizmeti sayesinde tüm tetkikler Amerika'daki tıp merkezleri ile paylaşılıyor ve tedavi konusunda ikinci görüş alınıyor. Eğer tedavi Amerika'da gerçekleştirmek istenirse bu hizmetten de faydalanılıyor.

ABD'deki donasyon servisi ise çocuk sahibi olamayan ailelere sperm, yumurta donasyonu, taşıyıcı annelik ve cinsiyet seçimi hizmetlerini sunuyor. Tüm donörlerde ABD'nin önde gelen üniversitelerinden mezun olma, mastır veya doktora eğitimi almaları, genetik taramalarının yapılması gibi özellikler aranıyor.

Yeni Bir Hayat yurt dışı eğitim ise tüm önemli ülkelerde dil okulu, üniversite, mastır, sertifika eğitimleri sunuyor. Bunlara ilave olarak Avrupa, Amerika ve Kanada'nın önde



gelen okullarında online eğitim programı hizmetini de sunduklarını ifade eden Aydın, "Lisans, mastır, MBA ve özel sertifika programlarını online olarak almak mümkün. Tüm çalışanlar veya yabancı bir üniversitede eğitim almak isteyen ancak konaklama gibi masrafları karşılamayacak kişiler için ideal bir seçenek" diyor.

### VIP hizmet sunacak

Yurt dışı sağlık hizmetini Ortadoğu'ya da

sunacaklarını ifade eden Aydın, hedeflerini şöyle anlatıyor:

"Şu anda sadece Ortadoğu'ya özel bir web sitemiz hazırlanıyor. Birleşik Arap Emirlikleri, Katar, Suudi Arabistan başta olmak üzere tüm Ortadoğu'ya hizmet verecek Dubai ofisimizin açılış çalışmalarını yürütüyoruz. Almanya, Avusturya, İtalya, İspanya ve Fransa'yı da kapsayan Avrupa Birliği nitelikli göçmenlik hizmetine de başlamak üzereyiz. Amerika'ya girişimci ve yatırımcı vizesi ile yerleşme seçeneğini de ocak ayında ekleyeceğiz. Yine başlamak üzereyiz bir diğer hizmette VIP hizmeti. Bu hizmetin iki ayrı ayağı olacak. Yurtdışına iş amaçlı giden şirket yöneticilerinin havaalanı karşılanması, otel, restoran, toplantı odası, sanal ofisi rezervasyonlarının yapılmasından, rehberlik hizmetine kadar bir dizi hizmeti sunacağız. Aynı şekilde yurt dışından Türkiye'ye gelen yabancı şirket çalışanlarına da bu hizmetleri sunmayı planlıyoruz. Ek olarak Türkiye şirketleri kanalı ile gelen yabancı çalışanlara çalışma izni, ev tutulması gibi hizmetler de sunacağız."

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr



### Girişimci olarak İngiltere'ye yerleşebilirsiniz

En çok Amerika'da doğum ve İngiltere göçmenlik hizmetlerinin ilgi çektiğini belirten Şevki Aydın, İngiltere'nin girişimci vizesi ile göçmen kabul ettiğinin Türkiye'de henüz çok fazla bilinmediğini söylüyor. Buna rağmen kendi kanallarıyla birçok Türk'ün sadece Türk vatandaşlarının yararlanabildiği çok özel bir vize programıyla, İngiltere'ye yerleşerek kendi işlerini kurduklarını ifade eden Aydın, "Ankara Anlaşması olarak da bilinen bu özel programın bir çok avantajları bulunuyor. Öncelikle her meslek grubundan kişiler bir sermaye limiti, belirli bir eğitim mecburiyeti olmadan başvuru yapabiliyorlar. Önemli olan kişinin İngiltere'de kendisine ait bir işyeri kurup işletmeyi ciddi olarak düşünmesi. Burada önemli olan kriterlerden birisi kişinin bu işi yapabilecek kadar eğitimi ve tecrübesinin olması" diyor.

Girişimci olarak yerleştiğinizde aileniz ve 18 yaşından küçük çocuklarınız da sizinle İngiltere'ye yerleşebiliyorlar. Eğitim ve sağlık sisteminden tüm İngiliz vatandaşları ile eşit şekilde ücretsiz olarak faydalanabiliyorlar. Dört yıl sonra süresiz oturma, beş yıl sonunda da tüm aile İngiliz vatandaşı olarak, Avrupa Birliği pasaportu alabiliyor. Erkek adaylar askerliklerini 38 yaşına kadar erteleyip bedelli askerlik statüsü kazanabiliyorlar.



## Söyleşi

# Vanlı Elik Ailesi, İstanbul'da üç otel birden açıyor



Van 100'üncü yıl Üniversitesi Ziraat Fakültesi Mezunu olan Emel Elik, Elite World Hotels'in Satış ve Pazarlama Direktörlüğünü yürütüyor. Elite World Hotels Grubu'nda 424 kişi istihdam ediyor. Yatak kapasitesi hali hazırda bin 154 olan grubun üç otel projesinin devreye girmesi ile birlikte yatak kapasitesi 3 bin 130'a ulaşacak.

Emel Elik

**Turizmin Vanlı temsilcisi Elik Ailesi, Elite World Hotels zincirini büyütüyor. İlk otellerini 36 yıl önce Van'da açan Elik Ailesi, hali hazırda İstanbul'da iki oteli ile faaliyet yürütüyor. Van'daki ikinci otellerini geçen Eylül ayında hizmete sokan Elite World Hotels Direktörü Emel Elik, "Amacımız zincirimizi büyütmek. İstanbul'da üç otel birden açmak için hazırlıklara başladık" diyor.**

**T**ürkiye'nin en dinamik sektörlerinden turizmdeki başarı öykülerine çok sıklıkla rastlıyoruz. Sektördeki performansa paralel olarak artıyor bu öyküler... Aşağıda ayrıntılarını okuyacağınız önemli bir başarı serüveninin aktörleri Vanlı Elik Ailesi. Otelciliğe 1976 yılında memleketleri Van'da başlayan, turizmin yanı sıra inşaat ve emlak sektörlerinde de boy gösteren Elik Ailesi, zaman içerisinde yürüttükleri disiplinli ve etkin çalışmalar ile rüşlerini Van'da ispatladıkları gibi İstanbul'un da iddialı turizm yatırımcıları arasına girmeyi başarıyor.

Elik Ailesi, Van'da uzun yıllar tek otelleri ile bulunduk-

ları turizm sektöründe 10 yıl önce İstanbul'a adım atıyor ve Talimhane'de 4 yıldızlı Elite World Prestige Hotel'i hizmete sokuyor. 4 yıl önce yine Talimhane Bölgesi'nin ilk beş yıldızlı otelini açan grup, bu yılın başında da yine Van'da bir beş yıldızlı otelini faaliyete geçiriyor.

Dört kardeşin başarı ile yürüttükleri iş tempolarında İstanbul'da üç otel birden açmak için çalışmalarına başlayan grubun Satış ve Pazarlama'dan Sorumlu Direktörü Emel Elik ile bir söyleşi gerçekleştirdik.

Emel Elik sorularımıza şu yanıtları verdi:

**KOBİ Girişim: Elite World Hotels Group'un kuruluş öy-**

### **küsünü anlatır mısınız?**

**Emel Elik:** Elik Ailesi olarak inşaat ve emlak sektöründe vardık. Van'da turizm faaliyetlerimiz vardı. Elik Ailesi'ne ait Elit Turizm Yatırım A.Ş'nin ilk oteli 1976'da Van'da açıldı. Elite World markasıyla turizme girişimizse 2002 yılında Beyoğlu/Talimhane'de oldu. 4+ yıldızlı Elite World Prestige Hotel'imizin ardından 2008'de Talimhane'nin ilk 5 yıldızlı otelini Elite World İstanbul Hotel'i açtık. Toplamda 347 odaya ulaştık. 4+ yıldızlı otelimizde 4, 5 yıldızlı otelimizde 9 olmak üzere toplam 2 bin kişilik toplantı salonumuz var. Van'da Eylül 2012'de hizmete açtığımız, Van'ın en lüks 5 yıldızlı oteli Elite World Van Hotel ile birlikte de toplantı salonlarımızın toplam kapasitesi 3 bin 200 kişiyi buldu. Bunların arasında 410 metrekarelik olanı 400 kişilik kapasitesiyle Talimhane'nin en büyük toplantı odası olma özelliğini taşıyor.

### **Yatırımlarınızın toplam tutarı nedir?**

İstanbul Taksim Talimhane'deki beş yıldızlı otelimiz Elite World İstanbul Hotel'e arsa dahil yatırım bedelimiz 60 milyon doları buldu. Eylül ayında hizmete açılan Elite World Van Hotel'e ise arsa dahil yatırım bedelimiz 35 milyon dolar. Bu rakam Van için oldukça iddialı olmakla birlikte, hem iş dünyası hem turizm açısından önemli bir merkez. Ciromuz son yıllarda hep hedeflerimizin üstünde gerçekleşti. Bütün otellerimizin arsa sahibi olmakla birlikte işletmesini de Elit Turizm olmak üzere yürütüyoruz.

### **Elite World Hotels zincirinin teması ve konsepti nedir?**

Elite World Otelleri şehir merkezlerinde konumlanmışlardır. İş, turizm ve eğlence amaçlı konaklamalar için kalite anlayışıyla hizmet veriyoruz. Şehir merkezlerinde büyümeyi tercih ediyoruz. İstanbul ana odaklandığımız şehir. Kongre turizmüne dönük yapılmamız var. Salonlarımızın büyüklüğü ve hizmetteki kalitemiz en büyük avantajımız. Hem kurduğumuz otellere, hem de işletme anlayışımıza çok güveniyoruz. Zaten aile bireylerimizin işin içinde olması en büyük avantajlarımızdandır.

### **İstanbul'da hangi bölgelerde ne kadarlık yatırım gerçekleştireceksiniz?**

Atatürk Havalimanı yakınlarında, Florya'da halen inşaatı devam eden Elite World Business Hotel'i 2013 yılında hizmete açacağız. Avrupa Yakası Florya'da yer alacak ve grubumuzun dördüncü oteli olacak olan Elite World Business Hotel'in de yatırım bedeli için 60 milyon dolar diyebiliriz. 2014'te Basın Ekspres yolunda proje aşamasında 450 odalı büyük bir yatırımımız daha olacak. Bu yatırım için arsa yatırımını tamamladık. Yatırım bedeli 95 milyon dolar. Ayrıca şu günlerde inşaatına başlanacak olan yatırım bedeli arazi dahil 80 milyon dolar olan Maltepe'deki Elite World Premium Hotel'de 380 oda ve 18 toplantı salonu, SPA ve sağlık merkezinin yanı sıra restoranlar yer alacak.

### **İstanbul dışına çıkmayı düşünüyor musunuz?**

İstanbul başta olmak üzere Türkiye genelinde yeni otel yatırımlarına devam edeceğiz. Kongre ve toplantı turizmimizi hedeflediğimiz için, öncelikle şehir otelciliğinde büyümeye odaklandık. Ancak önümüzdeki yıllarda Ege'nin turizm merkezlerinde de yeni yatırımlar yaparak, markalaşma süre-



## **Van'ın ilk 5 yıldızlı otelini kurdular**

İlk otellerini 36 yıl önce Van'da açan Elik Ailesi'nin, İstanbul'daki açılan iki otelin (dört ve beş yıldızlı) ardından son yatırımları yine memleketleri Van'da gerçekleşti. Van'ın yaşadığı deprem felaketinin varlığı bu yatırımın öne alınmasında ve bir an önce bitirilmesinde büyük rolü oynamış. Depremi ardından yaraların sarılmasında devletin de katkıları ile bölgede önemli bir sanayi yatırımı planlanıyor. OSB'de şu sıralar 100'ün üzerinde yeni yatırımcı proje planlanıyor. Bu varlığın oluşmasında, bu yıl içinde açılan Van'ın ilk 5 yıldızlı oteli olan Elite World Van'ın açılmasının büyük rolü olmuş. Direk 170 kişinin çalıştığı otel arsa dahil 35 milyon dolara mal olmuş. İki kral dairesi, 2 engelli odası olmak üzere 230 odadan, 460 yataktan oluşan otel, kültür turlarının içine dahil edilmesi ile önemli oranda yurt dışı misafir de ağırladığı belirtiliyor. Coşkun Elik Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürütürken, Vedat Elik Başkan Yardımcılığı görevinde bulunuyor. Sedat Elik ise YKÜ ve Finans Direktörü. Elite'in genel müdürlüğünü ise sektörün deneyimli ismi Ünal Şınık yürütüyor.

cimizi sürdürmeyi hedefliyoruz.

### **Önemli yatırım projeleriniz var. Yatırımlarınız için finansmanı nasıl sağlıyorsunuz?**

Uzun süredir iş yaşamının içindeyiz. Öz sermayemizin yanı sıra finansal olanaklardan da yararlanıyoruz. En büyük birikimimiz, finans yönetiminde gerçekleşiyor. Bu konuda proje finansmanlarından yararlanıyoruz. Aile büyüklerimizin bu konuda derin deneyimi hareket kabiliyetimizi kolaylaştırıyor.

### **Yurt dışında yatırım yapmayı planlıyor musunuz? Planlıyorsanız öncelikli olarak hangi ülkeleri seçeceksiniz?**

Avrupa'nın birçok ülkesinde fizibilite çalışmaları yaptık. Bu konuda hoşumuza giden birçok proje var. Almanya öncelikli hedefimiz. Ancak önceliği yurtiçine vermiş durumdayız. Planladığımız yurtiçi projelerimizi tamamladıktan sonra, yurtdışına yöneleceğiz.

Mustafa Kemal Çolak mcolak@ekonomist.com.tr

## E-Ticaret

# 25 milyon kişi fiyat karşılaştırdı

İnternette alışverişi sevdiğimizi 15 milyar TL'ye ulaşan rakamlar çok iyi anlatıyor. Rakamların her geçen gün arttığı sanal dünyada alışverişi yapanların işi ise artık daha kolay. Alışveriş meraklıları site site gezip fiyatlara bakmaktansa tek bir adres üzerinden fiyatları karşılaştırma imkanına sahipler.

**A**lıveriş yapmak pek çok insan için bir tutkudur. Çıkıp birkaç mağaza gezmeyi terapi gibi görenler bile vardır. Alışverişten önce mağaza mağaza gezip fiyat araştırması yapmak da bu tutkunun vazgeçilmez bir parçasıdır elbet. Alışverişte artık boyut değiştirmiş olmak ve internet üzerinden seçimler yapmak ise bu alışkanlığın önüne geçemedi. Alışverişte rotasını sanal dünyaya kıranların işleri artık daha da kolay. Site site gezip fiyatlara bakmaktansa tek bir adres üzerinden fiyatları karşılaştırma imkanına sahipler.

Alışveriş tutkunlarına her türlü ürünün fiyatına kolayca ulaşma imkanı sağlayan akakce.com kısa sürede 25 milyon kişinin fiyat arama motoru olmuş bile. Akakce.com'un kurucu ortağı olan Koray Karataş, 350'ye yakın sitede yer alan

fiyatların kendi sitelerinde karşılaştırmalı olarak yer aldığını anlatıyor. İlgilendikleri ürünlerin segmentine göre fiyatlarını kolayca karşılaştırma imkanı sunduklarını belirten Karataş, yılda 25 milyon kişinin siteye girdiğini ifade ediyor.

### Eksikliği gördü

Şu an Ankara'da ODTÜ Teknokent'te 18 kişilik bir ekip ile çalışmalarını sürdürdüklerini anlatan Karataş, bu girişimin hikayesini ise şöyle anlatıyor: "Aslında girişimci hikayeleri denildiğinde hem yurt dışında hem de ülkemizde çok farklı örnekler vardır ama çoğu sizlerin de bildiği gibi çok inandırları bir fikir ya da yurt dışındaki bir örnekten yola çıkar. akakce.com'un kuruluş hikayesinin çıkış noktası ise aslında her

Koray Karataş



ikisi de değil ve başlangıcı da 2000 yılının başına kadar uzanıyor. Ben bilgisayar mühendisiyim, Hacettepe Üniversitesi'ndeki lisans ve Bilkent Üniversitesi'ndeki yüksek lisans eğitiminin ardından, mühendislik merakının da etkisi ile arama motorları ve bot teknolojileri üzerine bazı çalışmalar yaptım.”

O dönemde popülerleşmeye başlayan genel amaçlı yatay arama motorlarının eksik bıraktığı bir alan olarak görmüş ve dikey aramalarla ilgili bazı yazılımlar geliştirmiş Karataş. Ancak somut olarak gösterebileceği bir örnek olmayınca, bu yazılımın hangi alanlarda ve nasıl kullanılabileceğini anlatmakta zorlanmış. Bunun üzerine ortağı ile bir araya gelerek bu teknolojinin kullanıldığı örnek bir uygulama olarak akakce.com'u hayata geçirmişler.

### Alışveriş merakı online döndü

Uzun bir süre akakce.com'un Türkiye'nin ilk ve tek fiyat karşılaştırma sitesi olarak hizmet verdiğini dile getiren Karataş, alışveriş meraklılarının artık online yönelmelerinin kendi başarılarında önemli bir etken olduğunu söylüyor. İlk dönemde sadece ortağıyla yer aldığı şirkette bugün 18 kişinin çalıştığını anlatan Karataş, siteyi kurduklarından bu yana geçen on yılda birçok alanda hizmet veren sitelerin artması ve insanların internet üzerinden alışveriş konusunda artık daha bilinçli olmasının kendileri açısından da işleri kolaylaştırdığını belirtiyor.

Yılda 25 milyon kişinin 350'ye yakın alışveriş sitesinin fiyatlarını akakce.com'da karşılaştırdığını ifade eden Karataş, "Akakce'deki bu gelişmeler, sektörün gelişimine bağlı olarak yaşandı. O günlerde yaygın olan, 'İnternette de alışveriş mi yapılırmış', 'Ya kredi kartı bilgilerimi çalınırsa' gibi düşünceler çoktan rafa kalktı. Online alışverişini kullanan sadece bir avuç teknoloji meraklısı iken bugün ülkemizdeki online alışverişçilerin sayısı 6 milyona ulaştı. Tabii ki 35 milyon internet kullanıcısı arasında bu rakam da çok büyük sayılamaz ancak ileriki yıllarda bu oranın daha hızla kapacağı düşünülüyor" diyor.

### Kullanıcıların yüzde 10'u mobil

Türkiye'de internet nüfusunun 35 milyona yakın olduğunu ve internet kullanıcılarının çok büyük bir oranına ulaştıklarını belirten Karataş, siteyi ziyaret eden 25 milyon kişinin tüketici alışkanlık ve beklentilerini takip etmek açısından kendilerine çok iyi bir veri sağladığını anlatıyor. Bu noktada son dönemlerde mobil internet kullanımında hızlı artışla mobil fiyat karşılaştırmanın da öne çıktığını ifade eden Karataş, "Mobil fiyat karşılaştırma uygulamamız mağaza içinde tüketiciler tarafından yoğun olarak kullanılıyor. Bu, satın alma kararının verilmesinde çok önemli çünkü tüketici ora-

## Fiyatlar ödeme koşuluna göre karşılaştırılabilir

Yurt dışından farklı olarak, ülkemizde çok değişkenli fiyat stratejisi uygulandığını belirten Karataş, fiyatların ödeme yöntemine, taksit sayısına hatta kredi kartına göre değişiklik gösterebildiğine işaret ediyor. Bu noktada akakce.com'da tüm bu fiyatların kullanıcı için kolayca ulaşılabilir olduğunu kaydeden Karataş, tüketicilerin seçtikleri kredi kartı ve taksit sayısına göre fiyat karşılaştırması yapabildiğini sözlerine ekliyor. Hatta buna kargo fiyatları dahil listelemeyi ekleyerek de bir fiyat karşılaştırması yapabildiklerini belirten Karataş, "Çünkü satın alma aşamasına gelmiş tüketiciler için bazen kargo ücretleri sürpriz yaratabiliyor. Biz de tüm sürprizleri ortadan kaldırıyoruz" diyor.

da ve gerçekten ürünü satın alabileceği en iyi fiyatları görmek istiyor. Şu anda trafiğimizin yüzde 10'u mobil üzerinden geliyor. Önümüzdeki yıl bu rakamın yüzde 25'lere ulaşmasını hedefliyoruz" diyor.

### Fiyatlar 2 saatte bir güncelleniyor

Bu noktada fiyat karşılaştırma sitesi fikrinin girişime dönüştürmenin ve geçen süreçteki performansını en iyi rakamların anlattığını söyleyen Karataş, 2000'li yılların başında

Türkiye'de internet üzerinden alışveriş yapabilecek site sayısının 9-10'u geçmediğini belirtiyor. O dönemde yurt dışında başta Amerika ve Avrupa'da online alışverişin hızlı bir yükselişe geçtiğini ve buna paralel olarak da fiyat karşılaştırma sitelerinin ortaya çıkmaya başladığını aktaran Karataş, Türkiye'nin de böyle bir süreçten geçeceği tahminiyle girdikleri bu işte çok mutlu



olduğunu dile getiriyor.

akakce.com'un 12 yıllık geçmişiyle kendi segmentinin lideri durumunda olduğunu belirten Karataş, "Fiyatları 2 ile 6 saat arasında güncelleyerek fiyatlarla tüketicilere sunuyoruz. Alışverişçiler akakce.com'da alışveriş sitelerinin yanında Gittigidiyor.com, Yenicarsim.com gibi pazaryerleri ve Markapon, Grupfoni, Grupanya ve Yakala.co gibi fırsat sitelerinin de fiyatlarını takip edebiliyorlar. Darty, Teknosa, Electro World gibi fiziksel dünyada yer alan markaların fiyatları da akace.com'da bulunuyor. Bu şekilde kullanıcılarımız için tek bir platform üzerinden 360 derece fiyat bilgisi ulaşma imkanı sağlıyoruz" diye konuşuyor.

Sibel Atik satik@ekonomist.com.tr

## Kırtasiye

# İthalatçı sektörün ihracatçısı oldular

Kırtasiye sektöründe farklı ambalaj ve tasarımlarla farklılık yaratan ve bugün 30'dan fazla ülkeye ihracat yapan girişimci Hakan Pişkin, Smart Ofis Kırtasiye'nin kurucusu. Şirket bugün Carrefour, Metro, Real, Auchan, Kaufland, Selgros gibi birçok uluslararası zincirin tedarikçisi konumunda. Dahası ağırlıklı ithalatçı olan sektörde çizdiği ihracatçı profiliyle göz dolduruyor.

Türkiye'de milyonlarca kişi her gün kırtasiye ürünleri kullanıyor. Sadece Türkiye'de 17.5 milyon öğrenci var, her yıl 1 milyon adedin üzerinde öğrenci okula başlıyor. Kırtasiye pazarını büyüklüğünün 2 milyar TL olduğu tahmin ediliyor. Bu büyük pazar, girişimcilerin de iş-tahını kabartıyor. Örneğin, Hakan Pişkin kariyerine bankacılık sektöründe başlayıp, daha sonra kendisini kırtasiye sektöründe bulan bir girişimci.

Hakan Pişkin, 2000 yılında İstanbul İktisat Fakültesi İktisat bölümünden mezun olduktan sonra İngiltere'de uluslararası ekonomi, bankacılık ve finans dalında yüksek lisans yaptı.

Bir aracı kurumda çalışmaya başlayan Pişkin'in, Egebank'ta bankacılık tecrübesinin ardından aslında kırtasiye sektörü ile tanışması tamamen bir tesadüfe dayalı. Bir bireysel emeklilik firmasının fon yönetimi departmanında yönetici olarak işe başlamak üzereyken Derya Büro Malzemeleri'nin sahibi ile tanıştı Pişkin.

Kendisinin iş teklifini değerlendirip firmada ihracat müdürü olarak beş yıldan fazla çalıştı. Bu sürede firmadaki ekip-le güzel bir sinerji yakalayarak firmanın ihracatının 3,5 kat artmasını ve 50'nin üzerinde ülkeye ihracat yapıp tüm sektörler içerisinde Türkiye'de ilk 1000 ihracatçı firma arasına girmesini sağladı. 2010 yılında ise kendi işini kurmaya karar verdi ve arkadaşı Yaşar Şen ile birlikte Smart Ofis Kırtasiye'yi kurdu.

### Farklı paketlemeyle fark yarattı

İş yerinde ve okulda kullanılan kırtasiye ürünlerine farklı detaylar ekleyip kullanım kolaylığı sağladıklarını söyleyen Pişkin, "Ülkemizi daha önce kullanılmayan farklı ürünler ile tanıştırdık. Globox markalı ürünlerimizde hem kaliteli, dayanıklı, uzun ömürlü olmasına özen gösteriyoruz hem de uluslararası markalı ürünler ile kıyaslandığında ekonomik herkesin ulaşacağı seviyede ürünleri ile son kullanıcıları buluşturuyoruz" diyor.

Ürün dizaynları, ambalajlar ve farklı paketleme uygulamaları ile sektörde farklılık yarattıklarını ifade eden Pişkin, ürünlerin Carrefour, Metro, Real, Tesco Kipa, Kiler, Adese, Özdelek gibi zincir marketler ile üst segment kırtasiye dük-



Yaşar Şen

kan ve marketlerinde, şirketlere, kurumlara direk olarak servis veren firmalar ile web üzerinden satış yapan Hepsiburada, Avansas gibi kurumlar aracılığıyla satışa sunulduğunu söylüyor.

### 30 ülkeye ihracat yapıyor

Kuruldukları ilk günlerden itibaren yurt dışı pazarlara da yöneldiklerini belirten Pişkin, şöyle devam ediyor:

“Uluslararası büyük satın alma gruplarının tedarikçisi konumundayız. Pazarımızı genişletmek amacıyla uluslararası fuarları ziyaret edip bazılarında katılımcı olarak ürünlerimizi sergiledik.

Tanıtım çalışmaları yapmak adına yurt dışında farklı ülkelerde ciddi sayıda firma ziyaretleri gerçekleştirdik. Her ülkede o ülkenin kendine has ürünlerinde dönemsel kam-



Hakan Pişkin

## Küresel Doğan Girişimci Ödülü

Smart Ofis Kırtasiye, yaptığı başarılı ihracat nedeniyle SKOSGEB tarafından düzenlenen ‘2012 Türkiye Girişimcileri Küresel Doğan Girişimci Ödülü’nü de aldı. Firmanın 2009 yılında kurulmuş olmasına karşın kısa sürede 30 ülkede ürünlerini satma başarısı gösterdiklerini söyleyen Pişkin, “Yapmış olduğumuz ithalatın yaklaşık 3 katı fazla ihracat yaparak ülkemizin ciddi sorunu olan cari açığın azalmasında küçüğe olsa katkımız oldu” diyor. Pişkin, ayrıca AllWorld Network, TEPAV ve TOBB tarafından düzenlenen ‘2012 Arap yarımadası ve Türkiye en hızlı büyüyen 100 firma’ içerisinde 2010-2011 yılına geçişte yüzde 271 büyüme oranı ile finale kaldıklarını sıralama sonucunun da Dubai’de yapılacak törende açıklanacağını sözlerine ekliyor.

panyalar düzenledik, bu sayede markamız ve ürünlerimiz farklı pazarlarda çok hızlı şekilde yayıldı. 30 ülkede ürünlerimiz distribütörlerimiz ve müşterilerimiz aracılığıyla satılıyor”.

Smart Ofis Kırtasiye bugün Almanya, İngiltere, Romanya, Bulgaristan, Sırbistan, Hollanda, Belçika, Arnavutluk, Slovakya, Azerbaycan, Irak, Makedonya, Kazakistan, İsrail, Kosova, Slovakya, Gürcistan, Fransa, Avusturya, İtalya gibi pek çok ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. Pişkin ayrıca, Carrefour, Metro, Real, Auchan, Kaufland, Selgros gibi pek çok uluslararası zincirde de ürünlerinin satıldığını kaydediyor.

### 400’den fazla ürün sattı

2011 yılında bir önceki yıla göre ihracatlarını sekiz kat artırarak 1.3 milyon dolara ulaştıklarını belirten Pişkin, 400’den fazla farklı ürünü ihraç ettiklerini sözlerine ekliyor. Türkiye’de üretilen kendi ürünlerini ithal ettikler, ürünler ile kombine ederek İngiltere, Almanya gibi birçok ülkeye pazarladıklarını söyleyen Pişkin, “2012 yılını 1.6 milyon dolar ihracatla kapatmayı planlıyoruz. 2013 yılında yapmış olduğumuz yeni anlaşmalarımızla ihracatımızı 2.5 milyon dolara ve satış yaptığımız ülke sayısını ise 40 ülkeye taşımayı planlıyoruz” diyor.

Yaklaşık 1 yıldır Ar-Ge çalışmaları yaptıklarını, daha önce Türkiye’de üretilmeyen farklı bir kırtasiye ürününü 2013 yılı içinde piyasaya sürmeyi planladıklarını ifade eden Pişkin, şöyle devam ediyor:

“Bu ürünlerin üretiminin satışlarımıza ciddi katkısı olacağını düşünüyoruz. Yüzde 75’ini yurt dışı pazarlarda satmayı hedefliyoruz. Hem ülkemiz hem de dünya üzerinde yeni bir teknoloji olan katma değerli ürünler ile daha önce giremediğimiz yurt dışı pazarlarda daha aktif olacağımızı düşünüyoruz.”

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr



## KOBİ Bilgi

**Doç. Dr.  
Volkan Demir**

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

# Kobi'ler ve Yeni TTK'da son durum

**Y**eni Türk Ticaret Kanunu (TTK) yaklaşık iki yıldır ülkemizdeki önemli ekonomik gündemlerden biri. 14 Şubat 2011'de yayınlanan Resmi Gazete ile hayatımıza giren, 30 Haziran 2012'de de yayınlanan Resmi Gazete ile tartışılan, birçok maddesinin değiştiği ve yayınlandığı günden beri birçok kez yazılara konu edilen bu konuda KOBİ'ler nezdinde bir bilgi kirliliği mevcut. Konu genel itibariyle hukuki nitelikte ve kapsamlı olduğundan, bu ayki yazımızda Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun son durumu ve KOBİ'leri en fazla ilgilendiren konularına netlik kazandırmak ve okuyucuları bilgilendirmek amaçlandı.

### **ORTAKLAR ŞİRKETTEN PARA ÇEKEBİLECEK!**

KOBİ'lerde sıklıkla rastlanılan konulardan biri şirket ortak ya da ortaklarının şirkete borçlanmaları. Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun ilk hali sermaye şirketlerinde ortakların şirkete nakdi ve aynı borçlanmalarını yasaklamakta ve karşılığında adli para cezası öngörmekteydi. Ancak yapılan değişikliklerden sonra ortakların şirkete borçlanabilmeleri iki istisna dışında serbest. Bu istisnalar mevcut olduğu halde borçlanmanın cezası üç yüz günden az olmamak üzere adli para cezası. Ayrıca ortakların aynı borçlanma yasağı da kaldırıldı.

Şirket ortaklarının şirketten para çekmelerini engelleyen iki istisna aşağıdaki gibidir:

- Ortakların sermaye taahhüdünden doğan vadesi gelmiş borçları var ise
- Şirketin serbest yedek akçeleri ile karlarının toplamı geçmiş yıllar zararlarını karşılamıyorsa.

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

### **NEVİ DEĞİŞTİRMEK KOLAYLAŞTI**

KOBİ'ler birçok nedenle nevi değiştirmek isteyebilirler. Uygulamada en fazla rastlanılan nevi değişikliği limited şirketin anonim şirkete dönüşmesi. Daha önce mahkeme aşaması ile birlikte aylar alan bu süreç daha pratik bir hale getirildi.

### **KOBİ TANIMI NETLİK KAZANDI**

Sanayi ve Bilişim Bakanlığı tarafından yayınlanan yönetmeliğe göre;

- Çalışan sayısı 10'u ve ciro veya aktif toplamından biri 1 milyonu aşmıyorsa MİKRO
- Çalışan sayısı 50'yi ve ciro veya aktif toplamından biri 8 milyonu aşmıyorsa KÜÇÜK
- Çalışan sayısı 250'yi ve ciro veya aktif toplamından biri 40 milyonu aşmıyorsa ORTA, bu rakamları aşarsa BÜYÜK ölçekli işletme olarak nitelendirildi.

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından da aynı rakamsal büyüklüklerin yayınlanması bekleniyor. Ayrıca Yeni Türk Ticaret Kanunu'nda ekonomik hayatımıza yeni giren kavramlardan biri de KAYİK (Kamu Yararını İlgilendiren Kuruluşlar) kavramı. KAYİK'leri belirleme yetkisi Bakanlar Kurulu'nda. Yayınlanması beklenen ve son günlerde görüşlere sunulan Bakanlar Kurulu Kararı taslağında KAYİK büyüklükleri şöyle:

- SPK, BDDK, EPDK, Hazine kapsamındaki şirketler ile
  - Aktif toplamı 150 milyon TL, net satışlar toplamı 200 milyon TL, çalışan sayısı 500 kişi kriterlerinden ikisini sağlayan işletmelerin
- Kamu Yararını İlgilendiren Kuruluş (KAYİK) olarak nitelendirilmesi bekleniyor.

### **BAĞIMSIZ DENETİM, WEB SİTESİ, TFRS İLK ETAPTA KAYİK'LERE ZORUNLU**

KAYİK olarak nitelendirilen işletmeler 1 Ocak 2013'den itibaren TFRS (Türkiye Finansal Raporlama



Standartları) Uygulamalarına göre Finansal Tabloları'nı hazırlayacaklar. Bu işlemler 1 Ocak 2014 tarihinden itibaren bağımsız denetime tabi olacaklar. 1 Temmuz 2013 tarihinden itibaren de WEB sitesi kurma ile ilgili kanun maddesine uyma zorunlulukları var.

Yeni TTK'ya göre bağımsız denetime tabi olan sermaye şirketleri, kuruluşlarının ticaret siciline tescilli tarihinden itibaren üç ay içinde bir internet sitesi açmak ve bu sitenin belirli bir bölümünü şirketçe kanunen yapılması gereken ilanların yayımlanmasına olanak verecek hale getirmek zorunda.

Bu yükümlülüklere uyulmaması, ilgili kararların iptal edilmesinin sebebini oluşturur ve kusuru bulunan yöneticiler ile yönetim kurulu üyelerinin sorumluluğuna neden olur. İnternet sitesinin bilgi toplumu hizmetlerine ayrılmış bölümü herkesin erişimine açık.

Erişim hakkının kullanılması, ilgili olmak veya menfaati bulunmak gibi kayıtlarla sınırlandırılmayacağı gibi herhangi bir şarta da bağlanamaz. Bu ilkenin ihlali hâlinde herkes engelin kaldırılması davasını açabilir. Genel olarak şirketin internet sitesine konulan bir içerik, üzerinde bulunan tarihten itibaren en az altı ay süreyle internet sitesinde kalır, aksi hâlde konulmamış sayılır. İnternet sitesiyle ilgili olarak öngörülen düzenlemeler bağımsız denetime tabi olmayan sermaye şirketleri hakkında uygulanmaz.

### **KOBİ'LERİN BÜYÜK İŞLETMELERE MAL YA DA HİZMET SATIŞI**

Ticari işletmeler arasındaki mal ve hizmet satımı sözleşmelerinde bazı konular (temerrüt, vade, faiz oranı ve taksitli mal satımı), küçük ve orta ölçekli işletmeleri korumak amacıyla sözleşme özgürlüğüne kısıtlama getirecek şekilde radikal bir şekilde düzenlendi. Bu düzenlemeye göre KOBİ'ler büyük işletmelere mal ya da hizmet sattıklarında;

- Taksitli satış yasaklandı.
- Vade 60 gün ile sınırlandırıldı.
- Vade başlangıcı mal ya da hizmetin teslimi ile başlıyor.
- Temerrüt faizinin minimum tutarı belirlendi.

Ancak KOBİ'lerin KOBİ'lerle yaptığı mal ve hizmet satışlarının bir sözleşme kısıdı yok.

### **LTD ve AŞ'DE HER YIL GENEL KURUL VE FAALİYET RAPORU ZORUNLU**

Yeni Türk Ticaret Kanunu ile Limited ve Anonim Şirketler her yıl 31 Mart tarihinde kadar Genel Kurul toplantısı yapmak zorundadırlar. Bununla birlikte her yıl şubat ayının sonuna kadar faaliyet raporu

hazırlamak zorundadırlar. Faaliyet raporlarında Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nın yayınladığı yönetmelikteki bilgilerin bulunması zorunlu. Bu bilgiler şunlar:

- Genel bilgiler,
- Yönetim organı üyeleri ile üst düzey yöneticilere sağlanan mali haklar,
- Şirketin araştırma ve geliştirme çalışmaları,
- Şirket faaliyetleri ve faaliyetlere ilişkin önemli gelişmeler,
- Finansal durum,
- Riskler ve yönetim organının değerlendirmesi,
- Diğer hususlar.

Bu faaliyet raporlarının genel kurul dışında başka bir yere verilip verilmeyeceği henüz belirsiz. Ancak MERSİS (Merkezi Sistem) uygulamalarının yaygınlaşması ile birlikte tüm raporların internet ortamında kamuya (MERSİS) verilmesi bekleniyor.

### **YABANCILARIN ŞİRKET YÖNETİMİNDEKİ DURUMU YENİDEN DÜZENLENDİ**

Kanun'un ilk halindeki anonim şirketlerde temsile yetkili en az bir yönetim kurulu üyesinin Türk vatandaşı olması ve yerleşim yerinin Türkiye'de bulunması şartı ile limited şirketlerdeki şirket müdürlerinden en az birinin yerleşim yerinin Türkiye'de bulunması ve bu müdürün şirketi tek başına temsile yetkili olması şartı kaldırıldı.

### **AŞ'LERDE YÖNETİM KURULU ÜYELİĞİ İÇİN PAY SAHİBİ OLMA ZORUNLULUĞU YOK**

Yeni TTK ile Anonim Şirketlerin yönetim kurulu üyelerinin pay sahibi olma zorunluluğu kaldırıldı. Yönetim kurulu Eski TTK uyarınca asgari üç üyeden oluşmakta iken Yeni TTK ile bu sayı asgari bir kişi olarak belirlendi.

Gerçek kişiler ve tüzel kişilerin yönetim kurulu üyesi olabilmesi sağlandı. Yönetim kurulunun sorumluluğu yeniden düzenlenmiş her yönetim kurul üyesinin yaptığı işlerden sorumlu tutulması ilkesi benimsendi. Ayrıca AŞ'lerin kendi paylarını, esas sermayenin yüzde 10'una kadar iktisap etmelerini sağlayacak yeni bir düzenleme getirildi.

Yapılan birçok değişiklik ikincil mevzuat olarak adlandırdığımız yönetmelik ve tebliğlerin tamamlanmasından sonra netlik kazanacak. İkincil düzenlemelerin önemli bir kısmı yayımlandı. Bu yönetmelik ve tebliğler Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nın sayfasından ve Resmi Gazete'den takip edilebiliyor. KOBİ'lerin Yeni TTK'nın işletmelerine etkilerini incelemeleri ve birçok konuda planlama yapmaları KOBİ'lerin sürekliliği için önemli.

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

## Teknoloji

# Eğlenceli sınava 50 bin kişi koştu

Emil Çokolat ve ortakları sınava hazırlanan öğrencilere yönelik kurdukları sosyal eğitim ağı Sınavo'yla test çözmeyi oyunlarla eğlenceli hale getiriyor. Kısa sürede 50 bin üyeye ulaşan girişimcilerin hedefi 2013'te üye sayısını 150 bine çıkarmak.

**T**ürkiye'de son dönemde dünya ile paralel olarak internet girişimleri hızlı bir yükselişe geçti. Aralarında yaşamın çok içinde ihtiyaçtan doğan girişimlerin başarı şansı bir hayli yüksek.

İlginç girişim alanlarından bir tanesini de Emil Çokolat ve ortakları ortaya koydu. Uzun süren Ar-Ge çalışmalarına ve ağırlıklı olarak istatistiksel verilere dayanan bir Türkiye internet pazarı araştırması sonucunda henüz bakır kalmış diyebilecekleri iki sektör dikkatlerini çekti: Sağlık ve online eğitim.

Global ve yerel örnekleri inceledikten sonra edu-game, yani oyunsal eğitim modelini uygulayabilecekleri bir model üzerinde çalışmaya başladıklarını söyleyen Emil Çokolat, "İncelediğimiz modellerle Türkiye'deki sınav sistemini, sınava dayalı seçme sisteminin yarattığı ortamı da düşünerek farklı fikirleri harmanladık ve oldukça farklı bir ürün geliştirdik. Projeyi kısaca sosyal eğitim platformu olarak adlandırdık. Çalışmaları sürdürürken yollarımız e-tohumda ilk 15'e kalmış bir proje olan Sınavo ile kesişti. Böylece iki ekip biraraya geldik" diyor.

### Facebook ile entegre

Şirket, Kasım 2011'de bir grup melek yatırımcının desteğiyle kuruldu. Birkaç ay deneme sürecinin ardından Ekim 2012 sonu itibarıyla tam anlamıyla faaliyet geçti.

Kurucuları Sınavo'yu Türkiye'nin ilk ve tek sosyal eğitim ağı olarak tanımlıyor. Diğer sosyal ağlarda olduğu gibi siteye üye olduktan sonra kısa bilgilerinizi girerek bir profil oluşturuyorsunuz. İlgili modülleri kullanarak daha önce Sınavo'ya üye ol-



Emil Çokolat

muş arkadaşlarınızı listenize ekleyebiliyor ya da Facebook'taki arkadaşlarınızı sisteme davet ederek listenizi zenginleştirebiliyorsunuz. Hedeflediğiniz üniversite ve bölümü seçtiğimiz takdirde Sınavo'nun yapay zekası sizinle aynı ya da benzer hedefleri olan üyeleri size arkadaş olarak tavsiye de ediyor.

### 750 bin soru çözüldü

Buraya kadar klasik bir sosyal ağ gibi görünüyor Sınavo. Ancak oyunsallaştırma modeline uygun olarak geliştirilen ürünlerle farklılaşıyor. Örneğin, 'Ben Bilirim' isimli bir bilgi yarışması bulunuyor. Sistemde yaratılmış bir yarışmaya dahil olabiliyor ya da kendiniz bir yarışma yaratarak arkadaşlarınızı davet edebilirsiniz. Seçtiğiniz konu başlıklarından rastgele sorular tüm kullanıcılara eş zamanlı olarak açılıyor. Üç yanlış yapan eleniyor. Yine sistem içerisinde kendi başına soru çözmek isteyenlere yönelik bir oyunu da var sitenin. 'Soru Çöz' modülünde yine seçilen konu başlıklarından istediği kadar soru çözebiliyor siteye üye olan kişi. Sistem size her sorudan sonra doğru cevabı göstermenin yanı sıra Sınavo genelinde bu sorunun kaç defa çözüldüğünü, kaç kez doğru ve kaç kez yanlış cevaplandığını ve ortalama çözme süresi gibi faydalı bilgileri de ekrana getiriyor. Bu şekilde soru bazında kendinizi diğer Sınavo üyeleriyle kıyaslayabiliyorsunuz.

Site kurulduğundan bu yana 50 bin üyeye ulaştı. 20 binin üzerinde oyun oynandı ve 750 bin soru çözüldü. Şimdi hedef; ehliyet Sınavı, TUS, ALES, SAT, TOEFL gibi farklı sınav içeriklerini de siteye kazandırarak üye sayısı artırmak. Çokolat, 2013 yılında üye sayısını 150 bine çıkartmayı hedeflediklerini ifade ediyor.

Ayşegül Sakarya asakarya@ekonomist.com.tr

## Doğru bilgiye tek platformdan ulaşılacak

**E**mil Çokolat, önümüzdeki dönemde yeni oyunlar ekleyeceklerini söylüyor profillerine. Ayrıca eğitim kurumlarına yönelik bir profil daha oluşturarak kurumlar, öğrenci ve öğretmenler arasında bilgi akışının doğru ve süratle sağlandığı bir ekosistem oluşturmak istediklerini belirten Çokolat, "Mesela bir öğrenci kurumlar profilinin de devreye girmesiyle beraber dersane, üniversite secimi gibi geleceğini ilgilendiren konuları değerlendirmek için birinci ağızdan doğru bilgiye tek bir platformdan ulaşabilecek" diyor.

# Vergi Takvimi

## Aralık Ayı Mali Yükümlülükler Takvimi

<b>10 Aralık 2012 Pazartesi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 16-30 Kasım 2012 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> </ul>
<b>11 Aralık 2012 Salı</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 16-30 Kasım 2012 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi</li> </ul>
<b>17 Aralık 2012 Pazartesi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Kasım 2012 Dönemine Ait Kolalı Gazoz, Alkollü İçecekler ve Tütün Mamullerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Kasım 2012 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Kasım 2012 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Kasım 2012 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Kasım 2012 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Kasım 2012 Dönemine Ait Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi</li> </ul>
<b>20 Aralık 2012 Perşembe</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Kasım 2012 Dönemine Ait Kolalı Gazozlara İlişkin EK:7 No.lu ÖTV Bildirim Formu</li> <li>● Kasım 2012 Dönemine Ait Alkollü İçeceklere İlişkin EK:8 No.lu ÖTV Bildirim Formu</li> <li>● Kasım 2012 Dönemine Ait Tütün Mamullerine İlişkin EK:9 No.lu ÖTV Bildirim Formu</li> <li>● Kasım 2012 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin EK:10 No.lu ÖTV Bildirim Formu</li> <li>● Kasım 2012 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Kasım 2012 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Kasım 2012 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Kasım 2012 Dönemine Ait Müşterek Bahislere İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Ödemesi</li> <li>● Kasım 2012 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Kasım 2012 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> </ul>
<b>24 Aralık 2012 Pazartesi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Kasım 2012 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı</li> <li>● Kasım 2012 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı</li> <li>● Kasım 2012 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı</li> </ul>
<b>25 Aralık 2012 Salı</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 1-15 Aralık 2012 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisi Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● 1-15 Aralık 2012 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi</li> </ul>
<b>26 Aralık 2012 Çarşamba</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Kasım 2012 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Ödemesi</li> <li>● Kasım 2012 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Ödemesi</li> <li>● Kasım 2012 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Ödemesi</li> </ul>
<b>31 Aralık 2012 Pazartesi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Yıllık Gelir Vergisi Beyannamelerinde, Toplam Gelir İçindeki Zirai Kazançları %75 ve Daha Yüksek Oranda Olanlar İçin 2. Taksit Ödemesi</li> <li>● 2013 Yılında Kullanılacak Olan Yasal Defterlere İlişkin Açılış Tasdiki</li> <li>● Kasım 2012 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)</li> <li>● Kasım 2012 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)</li> <li>● Kasım 2012 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> </ul>





## Yurt dışı girişim

# Yurt dışından 25 işbirliği teklifi

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne (TOBB) kasım ayı içerisinde pek çok farklı sektör ve ülkeden işbirliği teklifleri geldi. Yurt dışından gelen 25 adet işbirliği teklifini sizler için derledik.



### **GÜNEY AFRIKA**

**FİRMA ADI:** SAREL COETZEE

**YETKİLİ KİŞİ:** Mr. Sarel Coetzee

**e-mail:** sare1513@gmail.com

Firma, Southern Cape'de bulunan bir çiftliği, şarap/kesme çiçek/sebze üreticisi Türk firmalarına 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).

### **KAZAKİSTAN**

**FİRMA ADI:** Astana-Agro-AA LLP

**YETKİLİ KİŞİ:** A. Nazimbekov

**Tel:** +7.7172.971007; **e-mail:** 738586@mail.ru

Kazakistan'da Servis ve Satın Alma Merkezi olarak hizmet veren ve geniş bir müşteri veri tabanına sahip olan kuruluşun, meyve, sebze ve egzotik meyve çeşitlerinin çoğaltılması amacıyla Türkiye'deki meyve ve sebze üreticileri, satıcıları ile bağlantı kurmak ve ticari

işbirliği yapmak istedikleri bildiriliyor. Söz konusu istem, T.C. Astana Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletildi.

### **RUSYA**

**FİRMA ADI:** AGROFRUKT LTD.

**ADRES:** Naberejniye Çelni, P.O. 69, Tataristan Cumhuriyeti, Rusya Federasyonu

**YETKİLİ KİŞİ:** A.A. Turjanskiy

**Tel:** +7.8552.445260; **Faks:** +7.8552.445260;

**e-mail:** ag-frukt@yandex.ru

Çok sayıda ülkeden meyve ve sebze ithal etmekte olan firmanın, Türkiye'den de meyve ve sebze almak istediği bildiriliyor. Söz konusu istem, T.C. Kazan Başkonsolosluğu Ticaret Ataşeliği tarafından iletildi.

### **VIETNAM**

**FİRMA ADI:** INVESTCOM JOINT STOCK COMPANY

**ADRES:** 1Fl, VMT Building, Duy Tan Str, Dich Vong Hau Ward, Cau Giay Dist, Hanoi, Vietnam

**YETKİLİ KİŞİ:** Ms. Nicole Do / Export Manager

**Tel:** +84.4.37683366; **Faks:** +84.4.37951825;

**e-mail:** nicole.investcom@gmail.com

Firma, Türkiye'ye aşağıda tanımlanmış olan niteliklerde ve koşullarda doğal kauçuk satmak istediğini bildiriyor: (Grades: SVR 3L, SVR 10, SVR 20, RSS3. Quality: Vietnamese Standard, Payment: by Irrevocable L/C at sight, T/T, Shipment: 15 days after receiving L/C, Min quantity: 20 MTS).

### **YUNANİSTAN**

**FİRMA ADI:** T.C. EKONOMİ BAKANLIĞI Serbest Bölgeler, Yurtdışı Yatırım ve Hizmetler Genel Müdürlüğü

**ADRES:** İnönü Bulvarı, No. 36, Emek 06100 ANKARA

**YETKİLİ KİŞİ:** V. Metin Değer / Dai. Bşk.

**Tel:** +90.312.212 82 59; **Faks:** +90.312.212 89 06;

**e-mail:** degerm@ekonomi.gov.tr;

**web:** www.ekonomi.gov.tr

T.C. Ekonomi Bakanlığı Serbest Bölgeler, Yurtdışı Yatırım ve Hizmetler Genel Müdürlüğü'nden Birliğimize gönderilen bir yazıda, Selanik Ticaret Ataşeliği'nin bildirdiği bir yatırım olanağından firmaların haberdar edilmesi isteniyor. Yazıda, Batı Trakya'da faaliyet

göstermekte olan Türk menşeli bir mermer fabrikasının sahibinin borçlarından dolayı fabrikasına yatırımcı ortak aradığı, anılan işadammın işletmesinin borçlu olmasına rağmen İskeçe iş çevrelerinde itibarlı bir tüccar olarak nitelendirildiği ve sahibi olduğu işletmenin Batı Trakya'daki soydaş sanayi şirketleri arasında önemli yerinin olduğu ifade ediliyor. Ayrıca, söz konusu yazıda, anılan fabrika ile ilgili olarak, Yunanistan'ın dünyanın en değerli mermer ocaklarının olduğu Thassos Adası'na 25 km, Kavala mermer ocaklarına 90 km uzaklıkta bulunduğu, lojistik açıdan Selanik Demiryolu üzerinde yer aldığı belirtiliyor. İlgilenen firmaların, bakanlığa başvurmaları isteniyor.

### **BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ**

**FİRMA ADI:** MAI JAMOUS

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

**YETKİLİ KİŞİ:** Mrs. Mai Jamous

**Tel:** +971.2.445 15 28;

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

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

### **HONG KONG**

**FİRMA ADI:** AIC INC.

**ADRES:** Room 901, 9/F., Stanhope House,  
734 - 738 King

**Tel:** +852.2375.6307;

**e-mail:** tony\_lim@aicinc.com.hk;

**web:** www.aicincjp.com

Tekstil alanında faaliyet gösteren firma, Türkiye'den halı ve ev gereçleri ithal etmek istiyor. Söz konusu ithal talebi, T.C. Hong Kong Başkonsolosluğu Ticaret Ataşeliği aracılığıyla iletildi.

### **ROMANYA**

**FİRMA ADI:** TRANS ADMAR INTERNATIONAL SRL

**ADRES:** Constanta, Romania

**YETKİLİ KİŞİ:** Selda İsmail

**e-mail:** selda15@yahoo.com

Firma Türkiye'ye kayın, çam ve ladin kereste satmak istediğini bildiriyor.

### **MAKEDONYA CUMHURİYETİ**

**FİRMA ADI:** ERHAN MUSTAFA

**YETKİLİ KİŞİ:** Erhan Mustafa

**e-mail:** hiperici@msn.com

Firma, Türkiye'den acilen yüzde 98 kostik soda (caustic soda) almak istediğini bildiriyor. İlk siparişin, 24-48 ton olabileceği belirtiliyor.



### **İTALYA**

**FİRMA ADI:** SEAR SRL

**YETKİLİ KİŞİ:** Monica Invernici

**Tel:** +39.362.450503; **Faks:** +39.362.366726;

**e-mail:** sear.autoadesivi@gmail.com

Yapışkanlı etiket üreten firma, gıda, kozmetik ve ilaç üreticileriyle bağlantı kurmak istiyor. Söz konusu işbirliği teklifi İtalyan Ticaret Odası Derneği Ankara Ofisi aracılığıyla iletildi.

### **ALMANYA**

**FİRMA ADI:** MODUS HANDEL

**ADRES:** Fritz-Windisch-Str.120 40885 Ratingen /  
DEUTSCHLAND

**YETKİLİ KİŞİ:** Ömer Yasemin

**Tel:** +49.2102.73 33 55; **Faks:** +49.2102.73 33 55;

**e-mail:** info@modus-handel.de;

**web:** www.modus-handel.de

Almanya pazarına girmek isteyen firmalara çeşitli hizmetler sunan firma; mop ve eklentileri olan temizlik malzemeleri üreten ve Almanya merkezli Avrupa'ya açılmak isteyen üretici şirketler aradığını bildirmiştir.

### **İRAN**

**FİRMA ADI:** KAHAN TECH PART Foreign  
Trade Office

**ADRES:** 15th floor, Suite no. 1503, Negin Reza Tower,  
Ashrafi esfahani expwy, P.O.Box 14515-596 Tehran  
(1471791938) IRAN

**YETKİLİ KİŞİ:** Mr. Mehdi Ahari

**Tel:** +98.21.4405 0917; **Faks:** +98.21.4405 1991;

**e-mail:** mehdi.ahari@kahantech.com

Firma, Türkiye'ye alçak, orta ve yüksek gerilim kabloları, havai kablolar, bina tel ve kabloları, kontrol kabloları, özel kablolar, iletişim kabloları, veri iletişim kabloları, esnek kablolar, yangına dayanıklı kablolar, enstrüman kabloları ile alüminyum ve bakır çubuk, kütük ve levhalar, PVC granül, silindir çelik kaplar (varil) satmak istediğini bildiriyor.

# Yurt dışı girişim



## BOSNA HERSEK

**FİRMA ADI:** ADAZAL d.o.o. Sarajevo  
**ADRES:** Hamdije Kreševljakovića 5, 71000 Sarajevo  
**YETKİLİ KİŞİ:** Ramo Bajric  
**Tel:** +387.33.461 865; **Faks:** +387.33.452 769;  
**e-mail:** marketing@adazal.ba; **web:** www.adazal.ba  
 Bosna Hersek, Saraybosna'da yerleşik firmanın; toptan ve perakende olarak elektrik malzemeleri, su tesisatı, boya, ısıtma gereçleri, makineler, yalıtım gereçleri ve diğer inşaat malzemeleri ticaretini gerçekleştirdiği ve Türkiye'den işbirliği kurabilecek ve yatırım yapabilecek firmalarla bağlantı kurmak istediği bildiriliyor. Söz konusu işbirliği teklifi, T.C. Saraybosna Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletildi.

## YUNANİSTAN

**FİRMA ADI:** SİNAN SALİH  
**ADRES:** Gümülcine - Yunanistan  
**YETKİLİ KİŞİ:** Sinan Salih  
**e-mail:** sinankomotini@hotmail.com  
 Yunanistan Gümülcine'de yerleşik olup, ticaretle uğraşan Sinan Salih, Yunanistan'dan mal almak, Yunanistan'a mal satmak isteyen ya da işbirliği yapmak isteyen Türk işadamlarına aracılık, tercümanlık vs. işler yapmak istediğini bildiriyor.

## ROMANYA

**FİRMA ADI:** WIRE ENTERTAINMENT SRL  
**ADRES:** Sos. Iancului Nr. 10 Bl.114 B, Sc.A, Ap.2, Sector 2, 021724 Bucuresti / Romania  
**YETKİLİ KİŞİ:** Ciprian Rotaru / Redactor Sef  
**Tel:** +40.767.290362;  
**e-mail:** ciprian@easyengineering.ro; **web:** www.easyengineering.ro  
 İnşaat sektörü yöneticileri, çalışanları ve diğer ilgilileri inşaat malzemeleri, yeni ve yenilikçi teknolojiler, donanım seçimi veya teknik çalışma ve ilgili alanlardaki son eğilimler hakkında bilgilendirmek için Romanya'da bir dergi yayımlayan firma; ürün ve işlerini Romanya pazarında tanıtmak isteyen şirketleri "Kolay Mühendislik - Easy Engineering Magazine" Dergisinde uygun ücretlerle yayımlamak istediğini bildiriyor.

## BOSNA HERSEK

**FİRMA ADI:** ADAZAL d.o.o. Sarajevo  
**ADRES:** Hamdije Kreševljakovića 5, 71000 Sarajevo  
**YETKİLİ KİŞİ:** Ramo Bajric  
**Tel:** +387.33.461 865; **Faks:** +387.33.452 769;  
**e-mail:** marketing@adazal.ba; **web:** www.adazal.ba  
 Bosna Hersek, Saraybosna'da yerleşik firmanın; toptan ve perakende olarak elektrik malzemeleri, su tesisatı, boya, ısıtma gereçleri, makineler, yalıtım gereçleri ve diğer inşaat malzemeleri ticaretini gerçekleştirdiği ve Türkiye'den işbirliği kurabilecek ve yatırım yapabilecek firmalarla bağlantı kurmak istediği bildiriliyor. Söz konusu işbirliği teklifi, T.C. Saraybosna Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletildi.

## İTALYA

**FİRMA ADI:** CINETIC SORTING SPA  
**YETKİLİ KİŞİ:** Vittorio Noviello  
**Tel:** +39.331.665266; **Faks:** +39.331.669444;  
**e-mail:** vittorio.noviello@fivesgroup.com; **web:** www.fivesgroup.com  
 İşleme donanımları üreten, üretim hatları ve anahtar teslimi tesisler kuran endüstriyel mühendislik firması; sac büküm, kaynak ve demir asma kat üreticileriyle bağlantı kurmak istiyor. Söz konusu işbirliği teklifi, İtalyan Ticaret Odası Derneği Ankara Ofisi aracılığıyla iletildi.

## RUSYA

**FİRMA ADI:** RUSYA FEDERASYONU TÜRKİYE TİCARET TEMSİLCİLİĞİ  
**ADRES:** Atatürk Bulvarı, No.106, Kavaklıdere / ANKARA,  
**Tel:** +90.312.418 8139; **Faks:** +90.312.418 3991;  
**e-mail:** rustradeturk@yandex.ru  
 Rusya Federasyonu Türkiye Ticaret Temsilciliği tarafından, Rusya'nın Tula şehrinde yapay kürk (imitation fur) üreten bir şirketin, donanımını yenilemek ve genişlemek amacıyla yeni ya da kullanılmış donanım satın almak için Türk ihracatçılarıyla temas kurmak istediği bildiriliyor. Tula Ticaret ve Sanayi Odası'nın üyesi olan şirketin, Alman yapımı olan makinelerini 1980 yılından beri kullandığı belirtiliyor.

## BOSNA HERSEK

**FİRMA ADI:** ADAZAL d.o.o. Sarajevo  
**ADRES:** Hamdije Kreševljakovića 5, 71000 Sarajevo  
**YETKİLİ KİŞİ:** Ramo Bajric  
**Tel:** +387.33.461 865; **Faks:** +387.33.452 769;  
**e-mail:** marketing@adazal.ba; **web:** www.adazal.ba  
 Bosna Hersek, Saraybosna'da yerleşik firmanın; toptan ve perakende olarak elektrik malzemeleri, su tesisatı, boya, ısıtma gereçleri, makineler, yalıtım gereçleri ve diğer inşaat malzemeleri ticaretini gerçekleştirdiği ve Türkiye'den işbirliği kurabilecek ve yatırım yapabilecek firmalarla bağlantı kurmak istediği bildirilmiştir. Söz



konusu işbirliği teklifi, T.C. Saraybosna Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletildi.

### GÜNEY AFRIKA

**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).

### ALMANYA

**FİRMA ADI:** T.C. HAMBURG BAŞKONSOLOSLUĞU TİCARET ATAŞELİĞİ  
**ADRES:** Mittelweg 13, 20148 Hamburg / GERMANY

**YETKİLİ KİŞİ:** Şevket İlgaç / Ticaret Ataşesi

**Tel:** +49.40.44 44 66; **Faks:** +49.40.44 01 47;

**e-mail:** hamburg@ekonomi.gov.tr

T.C. Hamburg Başkonsolosluğu Ticaret Ataşeliği tarafından; Audi, Mercedes-Benz, BMW, AMG, Porsche, MAYBACH, VW, Aston Martin, Bentley, Rolls Royce gibi otomobil üreticileri için plastik aksam geliştiren ve üreten bir Alman firmasının, kısmen ya da tamamen satılmak istendiği bildiriliyor. Söz konusu teklifle ilgilenen kuruluşların, şirket profillerini de içeren başvuru yazılarını, Ticaret Ataşesi Sayın Şevket İlgaç'ın dikkatine göndermeleri gerekiyor.

### HOLLANDA

**FİRMA ADI:** MEES VAN DEN BRINK Slangen & Koppelingen

**ADRES:** Tolstraat 26, 7482 DB, Haaksbergen / Postbus 97, 7480 AB, Haaksbergen - NETHERLAND

**YETKİLİ KİŞİ:** Wim Abbink

**Tel:** +31.53.5728785; **Faks:** +31.53.5727375;

**e-mail:** wim@meesvandenbrink.nl;

**web:** www.meesvandenbrink.nl

Kamyon ve treyler çekicileri ile römork arasındaki havalı fren sistemi bağlantısını sağlayan sarmal hortumlar (airbrake coils) üreten firma; ürünlerini satmak amacıyla bu alanda çalışan ve ürünlerini Türk otomotiv piyasasına ulaştıracak yedek parça toptancıları ile bağlantı kurmak istediğini bildiriyor.

### YUNANİSTAN

**FİRMA ADI:** SWAN SA Latex Industry

**ADRES:** 10, Kolokotroni str. Krioneri A kis, Athens/Greece

**YETKİLİ KİŞİ:** Mr Constantine Michalos / President

**Tel:** +30.210.8161666; **Faks:** +30.210.6220037;

**e-mail:** info@swan.gr; **web:** www.swan.gr

Avrupa Balon Konseyi'nin üyesi olup, Avrupa'nın en büyük balon üreticilerinden birisi olan şirketin, ürünlerini yeni pazarlara sunmak ve bu arada Türkiye'ye de satmak istediği bildiriliyor. Söz konusu teklifi ileten Atina Ticaret ve Sanayi Odası tarafından, SWAN SA Şirketi'nin sahibi ve Genel Müdürü olan Bay Constantine Michalos'un hem Atina Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı ve hem de Yunanistan Odalar Birliği Başkanı olduğu belirtiliyor.

### AFGANİSTAN

**FİRMA ADI:** PYRAMID Geo-Engineering & Construction Co.Ltd.

**ADRES:** Qalai Fatullah St:12 Kabul/Afghanistan

**YETKİLİ KİŞİ:** Inayet ZARE

**Tel:** +93.786.509750;

**e-mail:** geo\_pyramid@yahoo.com;

**web:** www.pyramid.com.af

Firma, Kabil'de yeraltı sularının araştırılması işini yapabilecek bir hidrojeoloji firmasına gereksinimi olduğunu ve bu konuda çalışan Türk firmalarıyla bağlantı kurmak istediğini bildiriyor. Türkçe bilen Inayet Zare ile +93 799 243002 numaralı cep telefonundan da konuşulabilir.

### KARADAĞ

**FİRMA ADI:** FAB LIVE

**ADRES:** Mahala bb, 81304 Podgorica, Montenegro

**YETKİLİ KİŞİ:** Jovan Popoviç / General Manager

**Tel:** +382.20.872 764; **Faks:** +382.20.872 201;

**e-mail:** fablive@gmail.com; **web:** www.fablive.me

Firmanın, Karadağ'ın Budva Şehrinde, Mart 2013 tarihinde inşaatı bitecek olan Condo Hotel 'Tre Canne' ve apartmanların satışı ve Tivat Şehrinde 9 bin m2'lik alan üzerinde inşa edilecek olan ve 10 ayrı villadan oluşan Hayat Merkezi'nin inşaatı konularında Türk firmalarına da işbirliği teklifinde bulunduğu bildiriliyor. www.trecanne.me web adresinden incelenebileceği belirtilen söz konusu işbirliği teklifi, T.C. Podgorica Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletildi.





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

# Yeni Gelecek

## Bizim de Milyar Dolarlık Şirketlerimiz Olabilir mi?

**G**eçen ay ABD'de internet üzerinde ev ve oda kiralama şirketi olan Airbnb.com şirketi 2.5 milyar dolarlık bir değerlendirme gördü. Bunun üzerine Amerika'da bu tarz şirketlerin sürdürülebilirliği ve başarılarının neye dayandığı üzerine bir tartışma başladı.

Türkiye'de de Airbnb ve benzeri şirketlerde acaba bir gün bu değerlendirmelere çıkabilecek mi sorusunu gündeme getirdi.

Bu değerlendirmelere çıkabilmek için gelişmiş pazarların dinamiklerini iyi anlamak ve bunları adapte etmek istiyorsak, bunu mutlaka ve mutlaka kendi pazar dinamiklerimiz üzerine kurmalıyız. Mesela Airbnb her ne kadar bir ev ve oda kiralama şirketi gibi görülsün de kökleri Occupy hareketine ve paylaşımcı ekonomiye kadar uzanıyor.

### Paylaşımcı Ekonomi

Ekonomik daralma, işsizliğin artması ve doğal kaynakların azalıyor olması bizi yeni yaşam biçimlerini aramaya itti. Paylaşımcı ekonomi (sharing economy) veya ortak kullanım (collaborative consumption) gibi yeni paylaşım ve tüketim biçimleri oluştu. Kökleri 1960'larda Amsterdam'daki bisiklet paylaşımına dayanan bu model birçok girişimciye de ilham oldu. Airbnb (ev veya oda paylaşımı), Zipcar (araba paylaşımı) veya Kickstarter (projelere ortak para toplanarak fon oluşturulması) gibi internet platformları ile bu yaşam biçimi çok daha basit ve ulaşılır oldu.

### Sessiz Devrim

Her ne kadar bu şirketler ekonomik daralma gibi nedenlerle çıksa ve tasarruf amaçlı kullanılıyor olsa da ekolojik yaşamak, tüketimi azaltmak, çevreyi kirletmek istemeyen, Sara Horowitz'in The Atlantic'deki makalesinde '360° insanlar' olarak adlandırdığı yeni bir insan grubunu yarattı. Bu insanlar, artık tüketimlerinde sadece tasarruf etmeyi değil aynı zamanda ekolojik ve sosyal etkilerini de önemsiyorlar. Occupy hareketi ile ayaklananlar da yine Horowitz'in 'sessiz devrim yapıyorlar' dediği '360° insanlar'ından başkası değil.

Dolayısı ile Airbnb'nin 2.5 milyar dolarlık değerlemesinin altında toplumsal bir hareket var. O sadece internet üzerinde insanları

buluşturan bir pazaryeri uygulaması değil.

### Türkiye'deki Dengeler

Türkiye'de Airbnb benzeri oda ve ev kiralayan şirketler var. Hemenkiralik.com hem konuya en çok odaklanan hem de yerel dinamikleri en çok gözeten örnek. Kiraguru.com ise daha geniş bir alanı kapsamaya çalışıyor. Türkiye'deki kullanım alışkanlıklarına baktığımızda ev sahiplerinin mevcut yaşadıkları evleri kiraya vermediklerini görüyoruz. Yani oda kiralama nerdeyse çok az. Ve bu tarz servisler sadece para kazanmak amaçlı yapılıyor. Ekolojik kaygılar nerdeyse yok denecek kadar az. İkinci kuşak turizm girişimcisi Hakan Güzelgöz "Türkiye'deki kullanım alışkanlıkları Avrupa ve Amerika'dan çok farklı. Burada sadece bu iş için ayrılmış evler ile bu iş yapılabilir. İnsanların paylaşımcı ekonominin parçası olalım gibi kaygıları yok. Buna rağmen yine de iyi fırsatlar olduğunu düşünüyorum" diyor.


Türkiye'de henüz bir "sessiz devrim" gerçekleşmiyor. Buna devletin ekolojik konularda topluma mal olmuş politikalarının olmamasının da çok büyük bir etkisi var. Dolayısı ile henüz paylaşımcı ekonomi ve bu ekonominin 2-3 milyar dolar eden şirketlerini görmüyor olmamız bir tesadüf değil. Ancak bizde burada kendi dokumuzu uygun başka bir kurgu ile başlayıp büyümüş milyar dolarlık şirketlere görebiliriz.

### Peki Ne Yapmalıyız?

Gelişmiş pazarlardaki uygulamaları takip ediyor olmamız önemli. Ancak bunları kendi pazarımızda uygulamak istiyorsak bu şirketlerin başarılarını iyi analiz etmemiz gerekiyor. Sonra kendi pazarımızın kullanıcı alışkanlıklarına bakıp kendi gerçekliğimiz üzerine işler kurmamız bizi milyar dolarlık işlere götürebilir.

Kendi pazarımızın dengeleri her zaman başlangıç noktamız olmalı. Geçmişte yurt dışından bir ürünü getirip satmak anlayışı günümüzde internet işlerini kopyalamaya döndü. Ve bu işlerin birçoğunda ciddi başarısızlık yaşanması tesadüf değil. Başarı ancak doğru adaptasyon ya da kendi gerçeğimize ve problemlerimize dayalı inovasyon bazlı işler ile gelecektir.

## Ekonomist'te Neler Olacak?

<b>CEO Club</b> Ekonomist ve Capital dergilerinin öncülüğünde kurulan CEO Club, Türkiye'yi yönetenleri araştırmada, anket, etkinlik, konferanslarda bir araya getiriyor...  katkısıyla	<b>Anadolu 500</b> Anadolu'nun En Büyük 500 Şirketi araştırması...  katkısıyla	<b>Yılın İş İnsanları</b> Yılın İş İnsanı, Yöneticisi, Girişimcisi, Bürokrati ve Sivil Toplum Önderi... 21 yıllık heyecan...	<b>Kobi Girişim</b> Büyümek, kurumsal yapısını güçlendirmek ve dışa açılmak isteyen KOBİ'lerin yeni rehberi...  katkısıyla
<b>Best Brands</b> Avrupa'nın önemli araştırmalarından... Ekonomist ve GFK Türkiye iş birliği ile dev araştırmanın merakla beklenen sonuçları	<b>Perakende Liderleri</b> Bilişimden gıdaya, giyimden yapı malzemelerine Türkiye'nin en büyük perakende şirketleri...  katkısıyla	<b>Gayrimenkul Saati</b> Emlakta doğru yatırımı yapmak için herkes Gayrimenkul Saati'nin çalışmasını bekliyor...	<b>Franchise 100</b> Franchise veren büyük şirketlerle, girişimcileri buluşturan dev araştırma dosyası...
<b>İnşaat 2023</b> Türkiye'nin önde gelen illerinde yaptığımız toplantılarda inşaat sektörünün gelecek vizyonunu konuşuyoruz.  katkısıyla	<b>Kadın Girişimci Ödülleri</b> Başarıdan başarıya koşan girişimci kadınlar hak ettiği ödüle kavuşuyor...  katkısıyla	<b>Anadolu'nun En Etkili 50 İş İnsanı</b> Anadolu başarı öykülerinin arkasındaki güçlü isimler özel anketlerle belirleniyor...	<b>Anadolu Markaları</b> 81 ilin yükselen markalarının başarılarını paylaşan yarışma ve konferans dizisi...
<b>VOB Sanal Portföy Yarışması</b> Finansal sistemin yükselen yıldızı Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsası'na özel ödüllü yarışma...  katkısıyla	<b>Türkiye'nin En Başarılı Turizm Yatırımları Araştırması</b> Türkiye'de turizm sektörünün yatırımlarını teşvik etmek ve katkı sağlamak için düzenlenen araştırma, 11 farklı kategoride turizm yatırımlarını ödüllendiriyor.  katkısıyla	<b>M&amp;A 2011</b> İş dünyasını sarsan birleşmeler, sektöre yön veren satın almalar...	<b>Global KOBİ'ler Platformu</b> Anadolu'nun dört bir yanından global bakış açısına sahip bütün KOBİ sahibi iş adamlarını kulübümüze davet ediyoruz...  katkısıyla
<b>En Zengin 100 Türk</b> Birkaç basamak birden yükselenler, ilk 10'daki yeri hiç değişmeyenler, listeye ilk kez girenler...	<b>Garanti Mortgage</b> Yeni konut projeleri, AVM ve plazalarda son trendler, avantajlı krediler, uzman görüşleri...  katkısıyla	<b>Yılın En İyi Filo Yöneticisi</b> Gittikçe büyüyen bir sektör haline gelen filo kiralama, sürdürülebilir filo anlayışının desteklenmesi ve başarılı filo yöneticilerinin ödüllendirilmesini hedefliyor.  katkısıyla	<b>Varant Kullanım Kılavuzu</b> Piyasanın yeni enstrümanlarıyla ilgili, bilgi risk ve avantajlarını içeren analize yer veriyoruz.  katkısıyla
<b>The Banker</b> Dünyanın en önemli bankacılık dergisi 'The Banker' iş birliği ile sektöre dünya ölçeğinde geniş perspektifli bir bakış...  katkısıyla	<b>Türkiye'nin En Başarılı Emlak Yatırımları Araştırması</b> Türkiye'nin başarılı emlak yatırımları, 11 farklı kategoride seçiliyor...  katkısıyla	<b>Vergide Gündem</b> Vergi konusunda uyarıcı bilgiler, mevzuata ilişkin son gelişmeler...  katkısıyla	<b>Yatırım Uzmanı</b> Güncel ve yatırımcıların ilgi gösterdiği yeni yatırım enstrümanlarını kapsamlı şekilde ele alıyoruz...  katkısıyla



# İŞİM YENİ, DESTEĞİM GARANTİ!

İŞİMİ KURUYORUM DESTEK PAKETİ GARANTİ'DEN.

- İşletme Hesabı • İşimi Kuruyorum Kredisi • Franchise Giriş Bedeli Kredisi
- Yeni İş Sahibi Bonus Business Card • Girişimci El Kitabı
- Kobim Garantide İşyeri Sigortası

Avrupa Birliği'nin Rekabetçilik ve Yenilikçilik Çerçeve Programı altında çıkartılan garanti kapsamında finansman sağlanmaktadır.

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



 **Garanti**  
Başka bir arzunuz?