

KOBİ

ŞUBAT 2013

 **Garanti**

GİRİŞİM

GARANTİ BANKASI'NIN KATKILARIYLA

**MELEK YATIRIMCIYA SAĞLANAN
YÜZDE 75 ORANINDA DEVLET TEŞVİĞİ
GİRİŞİMCİLERİ UÇURACAK.
YABANCI BİRÇOK YATIRIM FONUNUN
2013 YILINDA TÜRKİYE'YE GELMESİ
BEKLENİYOR.**

GİRİŞİMCİYİ MELEK YATIRIMCI UÇURACAK

**Kasımpatı özünden
haşere ilacı üretti**

**Online'da ayakkabının
Zara'sı olmak istiyorlar**

**PetitSomething
dünyaya açılacak**

**Kirpi Cafeler
Avrupa'ya da geliyor**

YATIRIM FIRSATI: 15 ÜLKEDEN İŞBİRLİĞİ ÇAĞRISI



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?



Melek gibi yatırımlar geliyor

Türkiye'nin ekonomik göstergelerinde özellikle son dönemlerde 'melek' yatırımcılık için çok cazip gelişmeler ve fırsatlar söz konusu. Bunların arasında ekonominin büyümesi, geniş kitleleri girişimcilik konusunda bilgilendirmek amacıyla çeşitli eğitim programlarının başlaması, yapılacak yatırımlardan çıkış yapabileme imkânlarının artmasını sayabiliriz.

Öte yandan dünyanın en büyük melek yatırımcı teşvikinin de yasallaşmasıyla birlikte yabancı pek çok fonun Türkiye'ye gelmesi ve özellikle start up adı verilen başlangıç aşamasındaki mobil girişimlere yatırım yapması bekleniyor.

Türkiye'de yeni yeni başlayan melek yatırımcılığı ağırlıklı olarak eski internet girişimcilerinden oluştuğu için yatırımlarında internetin payı yüksek oluyor. Ayrıca son dönemde Gittigidiyor ve

Yemeksepeti gibi büyük yatırımlar sayesinde sektörün getiri algısı da yükseldi. Bunun da melek yatırımcıların internete ağırlık vermelerinde etkili olduğunu söylemek yanlış olmaz.

Zaten hem Avrupa'da hem de ABD'de melek yatırımcılardan yatırım alan ilk sektör IT ve mobil teknolojileri. Bunun sebebi de çok basit: İstiklal Caddesi'ne bile dükkan açsanız günde en fazla 1 milyon kişiye hitap edebilirsiniz. Halbuki sanal ortamda açılan bir dükkan doğru bir konumlandırma ve tanıtım ile internetin ulaştığı herkese hitap eder ki bu da dünya genelinde en az 3 milyar müşteri demek. Ayrıca, internet ile uğraşan profil genç bir nüfus ve tüketim eğilimleri daha yüksek.

Türkiye'deki internet girişimlerinin birçoğu yurt dışında başarılı olmuş ya da başarılı olacağı düşünülen iş modellerinin klonlanması ya da yerleştirilmesi olarak

karşımıza çıkıyor. Burada en kritik noktalar girişimcinin karakteri, işine olan bağlılığı, ekibi ve elbette azmi oluyor. Bunun dışında projenin hangi aşamada olduğu, müşteri portföyü, varsa ciro su ve finansal değerleri de değerlendirmelerde etkili olan unsurlar.

Türkiye'de melek yatırımcılık henüz başlangıç aşamasında. Ancak iyi iş fikirleri oldukça Türkiye'de melek yatırımcı ve girişim sayısının artarak kapsamını genişleteceğini düşünüyoruz. Son birkaç yıl içerisinde bu alanda ülke olarak ilerleme kaydetmiş olsak da kamu, özel sektör, sivil toplum örgütlenmeleri ve üniversiteler tarafından atılabilecek çok daha fazla adım olduğunu söylemek yanlış olmaz.

Kapak haberimizde de melek yatırımcılığı enine boyuna işledik. Bunun yanı sıra girişimcilere ilham verecek yeni iş fikirlerini de araştırdık.

Hepinize iyi bir ay geçirmeniz dileğiyle...

Ekonomist HAFTALIK EKONOMİ VE SİYASİ HABER DERGİSİ

KOBİ GİRİŞİM



YAYINCI
Doğan Burda Dergi
Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş.

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

EDİTÖRLER

BORSA - FİNANS Talip Yılmaz
MEDYA Fatoş Bozkuş
DIŞ HABERLER Emrah Gürkan
HABER MERKEZİ Levent Gökmen,
Özlem Bay, Gözde Yeniova, Burcu Tuvay,
Mustafa Gündoğdu, Kıvanç Özvardar, Sibel Atik,
Ayşegül Sakarya Pehlivan

MARKA MÜDÜRÜ Pınar Aşçıoğlu Gürus
SAYFA UYGULAMA Fatih Kubilay 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
İŞ GEN. VE PROJELER DİREKTÖRÜ
(TÜZEL KİŞİ TEMSİLCİSİ) Ferit Özkaşıkçı
SATIŞ DİREKTÖRÜ Orhan Taşkın
FİNANS DİREKTÖRÜ Didem Kurucu
ÜRETİM DİREKTÖRÜ Servet Kavasoğlu

REKLAM

GRUP BAŞKANI Viki Habif
GRUP BAŞKAN YARDIMCISI Nil Ertan Aydemir
SATIŞ MÜDÜRÜ Filiz Kavak - Seda Uğur Kesici
Tel: 0 212 336 53 60 (3 hat)
Faks: 0 212 336 53 90

REZERVASYON

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

ANKARA REKLAM BÖLGE TEMSİLCİSİ

Sezinur Balıkcıoğlu
Tel: 0 312 207 00 72 / 73

HEDEF SAYFALAR

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

YÖNETİM YERİ

Trump Towers Kule 2, Kat 21 - 24
34387 Şişli İstanbul
Tel: 0 212 410 32 56
Faks: 0 212 410 32 55

BASKI

Doğan Ofset Matbaacılık ve Yayıncılık AŞ
Sanayi Mahallesi 1650.Sokak No:2
Doğan Medya Tesisleri Esenyurt/İstanbul
Tel: 0 212 622 19 00

DAĞITIM

Yaysat AŞ 0 212 622 22 22

YAYIN TÜRÜ Yerel, süreli, haftalık

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.

İÇİNDEKİLER

Dünyadaki en yüksek melek yatırım teşviğini yüzde 75 destek oranıyla yaklaşık üç ay önce yasalastıran Türkiye'ye yerli yabancı pek çok melek yatırımcı ve fon ilgi göstermeye başladı. Türkiye'deki pek çok holdingin yanı sıra yabancı fonların da bu yıl Türkiye pazarına girmesi ve özellikle internet girişimlerine yatırım yapması bekleniyor.



İki genç girişimcinin 1.5 yıl önce çabalarıyla kurulan PetitSomething, çocuklar için tasarladıkları oyuncaklar ve yeni konseptlerle dikkat çeken bir girişim. Şirket, 2013 yılında kişiye özel bebek odaları ve özel yuvalar yapmayı hedeflerken, bir taraftan da kreş ve oyun evi konseptiyle Anadolu'ya açılmak istiyor. Yatırımcı arayışında olan şirketin bir sonraki adımı ise yurt dışına açılmak...



Evimdekiders.com, iki yılda 35 bin öğrenciyi internet üzerinden canlı yayında ders verdi. Temmuz ayından itibaren Türkiye'nin ilk MEB onaylı canlı yayın merkezini kurduklarını söyleyen evimdekiders.com'un kurucusu Şükür Arslan, eğitim sektörüne farklı yatırımlar yaparak, tüm öğrencilere ulaşmak istediklerini vurguluyor.



05 Kadın Girişimci Yönetici Okulu
200 mezun verdi

06 KOBİ Gündemi

10 KAPAK KONUSU

Melek yatırımcı teşvikle girişimcileri uçuracak

17 Tatlıcı Tombak yeni franchise'lar arıyor!

18 Garanti'den KOBİ'lere 7/24 BES hizmeti

19 Kirpi Cafeler Avrupa'ya da geliyor

22 Kuaförden çıkıp OTC'ye de girecek

24 Kasımpatı özünden haşere ilacı üretti

26 OtelSonDakika Türkiye'de doğdu komşuda büyüyecek

28 PetitSomething dünyaya açılacak

30 Akümülatörden çıkan girişimcilik enerjisi

32 Erkeklerin imdadına erkekpaketi.com yetişiyor

34 Glutensiz üretimi yapan ikinci şirket oldu

35 NRW-Invest AB pazarını açıyor

36 Online'da ayakkabının Zara'sı olmak istiyorlar

37 35 bin öğrenci, canlı yayın dersine koştı

38 Güneşi gördü yatırım yaptı

42 Doç. Dr. Volkan Demir:
KOBİ'lerde birleşme-bölünme ve tür değiştirme

44 Yurt dışı fuar takvimi

45 Yurt içi fuar takvimi

46 Yurt dışı mal talepleri

49 Vergi takvimi

50 Gülşay Özkan:
2012'nin En Etkili Fikirleri

Gloria Jeans Coffee'nin Kurucusu Caner Diniz, Anadolu yakasındaki Kirpi Cafelerin sayısını 4'e ulaştırdı. İstanbul Avrupa yakasına Etiler ve Nişantaşı'na da iki adet daha Kirpi Cafe açmayı planladıklarını söyleyen Diniz, üç yıl içinde 10 şubeye ulaşmayı hedeflediklerini belirtiyor.



erkekpaketi.com, erkekler için iç çamaşırı, çorap, tıraş ürünleri ve prezervatif gibi temel ihtiyaçları giderebilmek için 2.5 ay önce hizmet vermeye başladı. Site, bu yılın sonunda 800 bin TL ciroya ulaşmayı hedefliyor.



Güneş enerjisinde uzun zamandan beri beklenen lisans süreci yatırımcının iştahını her ne kadar kaçırmış olsa da, haziran ayında başlayacak lisans başvuru süreci bu alana yönelik girişimleri de hareketlendirecek. Form Temiz Enerji de bu ışığı görür görmez yatırımlara girişen şirketlerden biri...



Kadın Girişimci Yönetici Okulu 200 mezun verdi

Garanti Bankası ve Boğaziçi Üniversitesi'nin hayata geçirdiği 'Kadın Girişimci Yönetici Okulu' 200 mezun verdi. İstanbul'da eğitim gören 96 kadın girişimciye sertifikaları verildi.

Özturan'ın yanı sıra eğitim alan kadın girişimciler katıldı.

Sertifika töreninde bir konuşma yapan Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcısı Nafiz Karadere, Garanti Bankası olarak, 2006'dan bu yana kadın girişimcilere pozitif ayrımcılık yaptıklarını ve onları özel bir segmentte değerlendirdiklerini söyledi.

tim verdi. Kadınların iş hayatına katılımını hızlandırmayı ve varlığını daha da güçlendirmeyi hedeflediğimiz bu projenin tüm katılımcılara yeni ufuklar açmasını diliyorum."

Bir aylık yoğun eğitim

Desteğe en fazla ihtiyaç duydukları finansman ve eğitim gibi alanlarda çözümler üretmeye odaklandıklarını ifade eden Karadere, geçtiğimiz kasım ayında, sadece kadın girişimcilere finansman desteği sağlamak için Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'ndan, Türkiye'de en yüksek krediyi alan banka olduklarına dikkat çekti. 60 milyon dolar tutarındaki beş yıl vadeli bu krediyi, girişimci kadınlara yönelik yatırım ve işletme kredilerinin finansmanı için kullandıklarını belirten Karadere, Kadın Girişimci Yönetici Okulu projesini de aynı anlayışla, Boğaziçi Üniversitesi Yaşamboyu Eğitim Merkezi'nin işbirliğiyle hayata geçirdiklerini söyledi.

Proje kapsamında İstanbul'un yanı sıra Ankara ve İzmir'de gerçekleştirdikleri eğitimlerde, Karadere, "Boğaziçi Üniversitesi'nin akademisyenleri, kurumsallaşma, inovasyon, sürdürülebilir şirket yönetimi, müşteri ilişkileri gibi çeşitli konularda, yaklaşık bir ay süren yoğun bir eği-

"Vizyoner kimlik katacak"

Törene katılan Boğaziçi Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Meltem Özturan işletmelerin uzun ömürlü işletmeler haline gelebilmeleri ve kurumsallaşma yolunda doğru adım atabilmelerinin ancak 'stratejik yönetim felsefesi' odaklı yönetim anlayışıyla gerçekleşeceğine dikkat çekti. Küresel değişimlerin, gelişen ekonomik koşullar ve yüksek rekabet koşullarının girişimcilerin daha yüksek bilgi seviyesinde olmalarını artık zorunlu kıldığını belirten Özturan, şöyle devam etti:

"Bu bağlamda, Garanti Bankası'nın girişimiyle BÜYEM tarafından gerçekleştirilen 'Kadın Girişimciler Yönetici Okulu' eğitimleri kadın girişimcilerin 'iş geliştirme' yaklaşımını şirket kültürü olarak benimsetecek, aynı zamanda kurumsal ve uzun ömürlü işletmelere dönüşmesine katkı sağlayacak. Eğitimler kadın girişimcilerimize 'vizyoner' bir kimlik sağlarken, katılımcıların yönetsel ve kişisel becerilerini geliştirmekte ve bu konularda sahip oldukları bilgi düzeylerini arttırmaktadır."

MELTEM ÖZTURAN - NAFİZ KARADERE



Garanti Bankası ve Boğaziçi Üniversitesi Yaşamboyu Eğitim Merkezi'nin (BÜYEM) işbirliğiyle düzenlenen, ücretsiz eğitim projesi Kadın Girişimci Yönetici Okulu, İstanbul etabının tamamlanmasıyla 200 mezun verdi. Boğaziçi Üniversitesi'nde gerçekleştirilen törende, program kapsamında bir ay boyunca İstanbul'da eğitim gören 96 kadın girişimciye sertifikaları takdim edildi.

Düzenlenen törene, Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcısı Nafiz Karadere ile Boğaziçi Üniversitesi Rektör Yardımcısı ve BÜYEM Yürütme Kurulu Başkanı Prof. Dr. Meltem

KOBİ GÜNDEMİ**KOBİ'lere yeni nesil iş çözümleri**

■ Kurumlara yazılım, güvenlik ve eğitim alanında uçtan uca çözümler sunan Medyasoft, 'KOBİ'ler İçin İş Çözümleri' Anadolu turu kapsamında altıncı ve son durağı olan Kahramanmaraş'taydı. Medyasoft, iş ortaklarıyla birlikte geliştirdiği yeni nesil iş çözümlerini, iş dünyasında rekabet avantajı sağlamak isteyen Kahramanmaraşlı KOBİ'lere tanıttı.

Günümüz iş dünyasının rekabetçi pazar koşullarında, sektörde fark yaratıp, karlılığı artırmak için hızlı ve doğru stratejilerin ancak yeni nesil iş teknolojileriyle gerçekleşebileceğine dikkat çeken Medyasoft Genel Müdürü İhsan Taşer, 2013 yılında Anadolu turu kapsamında hedeflerinin 2 bin şirkete ulaşmak olduğunu söyledi. Taşer, "Yeni nesil iş teknolojileri bilgi paylaşımından kurum içi iletişime kadar şirket içindeki tüm birimlerin bilgiyi tek bir havuzdan yönetmesine olanak tanıyor. Sunduğu esnek yapı ile iş akışını basitleştirip hızlandırın, maliyetleri kontrol altında tutup fikirlerin düşünce hızında hayata geçebilmesi için esnek çözümler sunan yeni nesil iş teknolojilerini 2013 yılında da hız kesmeden tanıtmayı sürdüreceğiz" dedi.

**Avrupalı KOBİ, tasarrufa ve çevreciliğe duyarlı**

■ Bilişim sektörüne yönelik araştırmalar yapan ve danışmanlık hizmetleri veren IDC (International Data Corporation) OKI'nin desteği ile Batı Avrupa ülkelerinde KOBİ'lerin yazıcı ve baskı sistemlerinden beklentilerini ve çözüm önerilerini dile getiren bir rapor hazırladı. Rapora göre, Avrupalı KOBİ'ler yazıcılarının enerji ve kağıt tasarrufu



yapmasını, çevreye etkisinin minimum düzeye indirilmesini, donanım ve sarf malzemelerinin geri kazanılmasını istiyor. Raporda kağıda yapılan baskıya ve basılı görsel ürünlere olan talebin sürdüğü belirtiliyor. Ayrıca KOBİ'lerin renkli baskıyı ofis içine taşıma eğiliminde oldukları görülüyor. IDC raporlarına göre, baskıda enerji tasarrufu Avrupalı KOBİ'lerin yüzde 46'sı için en önemli konu haline geldi. Rapora yönelik değerlendirmelerde bulunan OKI Avrupa Genel Müdürü Terry Laidlaw şunları söyledi:

"Avrupa'da KOBİ'ler bir yandan maliyetleri düşürmeye çalışırken, bir yandan da kurumsal çevresel performanslarını arttırmaya çalışıyorlar, zorlu ekonomik koşullara rağmen daha çevreci yazıcı kullanmak için çaba harcıyorlar. Avrupa Birliği Enerji Kullanan Ürünler (EUP) Direktifi ile KOBİ'lerin üzerindeki baskı artacak. Direktif, 2013 Ocak ayından itibaren AB ülkelerinde satılan tüm yazıcılarda belli bir süre kullanım dışı kalındığında otomatik olarak devreye girecek kapanma (auto off) modu bulunmasını talep ediyor."

Yaş meyve sebze karantina engeli

■ AB ülkelerinin ardından, Rusya Federasyonu, Romanya, Bulgaristan, Ukrayna gibi ülkelerin de gıda güvenliğinin yanı sıra karantina uygulaması başlatması, Türkiye'nin yaş meyve sebze ihracatına engel olmaya başladı. Karantina uygulamasını 'böcek, akar, fungus, bakteri, virüs gibi varlığı istenmeyen bir organizmanın ülkeye girişini engellemeye yönelik işlemler' olarak tanımlayan Uludağ Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği (UYMSİB) Başkanı Dr. Salih Çalı, "Her ülke kendini korumak amacıyla karantina önlemleri alabilir. Ancak uygulama tarife dışı engele dönüşmüş durumda" dedi. Türkiye'den Rusya'ya ihrac edilen ürünlerin, Akdeniz meyve sineği olduğu iddiasıyla geri gönderildiğini bildiren Çalı, Bulgaristan

sınırında Türk yaş meyve sebze yüklü araçlarının karantina incelemesi gerekçesiyle durdurulduğunu belirterek, "Uygulama, ticareti zorlaştırıyor. Rutin olarak yapılan tarım ilacı kalıntı analizlerinin dışında yaklaşık 350 Euro indirme-bindirme ve inspection (kontrol etme) adı altında alınan paralar da karantina uygulamasını bir başka boyuta taşıyor" diye konuştu.





TÜGİK'ten Afrika mesajı

■ Türkiye Genç İşadamları Konfederasyonu (TÜGİK) Genel Başkanı Erkan Güral, ölçek ekonomisinin Türkiye ekonomisinin önünde engel oluşturduğunu belirterek, "Dünya ölçek sıralamasında değerlendirildiğinde, Türkiye'de büyük firmalarımızın sayısal olarak gerilerde kaldığı görülmektedir," dedi. Erkan Güral, Türkiye'deki işletmelerin yüzde 98'ini KOBİ'lerin ve yalnızca yüzde 2'sini büyük işletmelerin oluşturduğunu hatırlattı.

Afrika ülkelerinin mevcut sanayi kuruluşlarını taşıyacak güvenli partner ülkeler arayışında olduğuna da dikkat çeken Güral, bu anlamda güvenli ülkenin Türkiye ve güvenli partnerin Türk girişimcisi olduğunu

ifade ederek, KOBİ'lerin gözlerini Afrika'ya çevirmeleri gerektiğinin altını çizdi. Günümüzde global oyuncu olmanın bir zorunluluk olduğunu belirten Güral, Afrika'nın sunduğu fırsatları da hatırlatarak, "Günümüzde yükselen değer Afrika kıtasıdır. 40 yıl önceki Türkiye fırsatları, bugün Afrika için geçerlidir. Ülkeler büyüyor, gelirleri artıyor, ama üretimleri çok az. İster mal satmaya gidelim, ister yatırım yapmaya. Belki önce satmaya başlasınız ve ülkelerin ticari kültürlerini öğrenirsiniz, sonra da yatırım yaparsınız. 'Türkiye'de kazanılan para Türkiye'de yatırıma dönüşmeli' söylemlerine itibar etmemek gerekir" dedi.

Sportive Antalya'da bayilerini topladı

■ Yeni bir ortaklığa imza atan ve ivme kazanan Sportive firması, yeni ortakları İş Girişim ve Zafer Parlar ile yeni ürünlerinin tanıtımını yapmak üzere, 10'uncu bayi toplantısını Antalya'da gerçekleştirdi. Toplantıya Türkiye'nin birçok ilinden yaklaşık 200 bayi katıldı. Sportive, bayilerine yeni ortaklığı ve ortaklıkla gelişen yeni yapıyı ifade etti. Yeni vizyon ve yapılanma ile beraber hedefler ve işleyişe dikkat çeken Sportive Genel Müdürü Murat Erdoğan, geçen yıl bayilerle gerçekleşen önemli ticaret hacminin, tüm ülkeye marka-bayi işbirliği alanında örnek olduğundan bahsetti. Ayrıca yeni markaları da bünyelerine katacaklarını söyledi.

Sportive'in distribütörlüğünü yaptığı Nike Aksesuar, Jack Wolfskin, Converse, O'Neil, Umbro, Head, Arena gibi dünyaca ünlü birçok markanın yanı sıra, kendi markası ve aynı zamanda Tofaş basketbol takımının sponsoru olan Sportive'in, ayakkabı, tekstil ve aksesuara ilişkin yeni koleksiyonu da bayilerinden ilgi gördü.



Medikal plastik ithalatla büyüyor

■ Türk Plastik Sanayicileri Araştırma, Geliştirme ve Eğitim Vakfı (PAGEV) tarafından yayınlanan 'Medikal ve Sağlık Sektöründe Plastikler' raporuna göre, ilaç dışı medikal ve sağlık sektöründe 540 Türk firma faaliyet gösterirken bu firmaların 122'si medikal plastik üretimi yapıyor.

Türkiye'nin tek kullanımlık medikal plastik sektöründe 2008 yılındaki 178 milyon dolarlık ithalatı 2012 yılında yüzde 100'ün üzerinde artarak 380 milyon dolara ulaştı. İthalatın, 2016 yılında yüzde 113 artışla 808 milyon dolara ulaşması bekleniyor. 2012'de 200 milyar dolara ulaşan dünya ilaç dışı medikal ve sağlık sektörü pazarının 2016 yılında yaklaşık 420 milyar dolara ulaşacağı tahmin ediliyor. Medikal aletler ve tek kullanımlık plastik ürünlerde Amerika yüzde 45 pazar payı ile dünya liderliğini sürdürürken, yüzde 30 pay ile AB ikinci sırada yer alıyor. Türkiye'nin bu pazardan aldığı pay ise yüzde 1'in altında kalıyor. PAGEV tarafından hazırlanan rapor, medikal ve sağlık sektöründe plastik malzemelerin kullanımının her geçen gün arttığını da ortaya koyuyor. Sektörün plastikleri tercih etmesinin başlıca sebepleri; ürün çeşitliliği, kolaylıkla sterilize edilebilmesi, esneklik potansiyeli, düşük maliyeti, hafifliği, dayanıklılığı, diğer malzemelerle uyumu, şeffaflığı olarak sayılabilir. Ayrıca alternatif malzemelere göre çevreye daha az zarar vermesi de sektörün plastik kullanımını artıran faktörler arasında yer alıyor.

KOBİ GÜNDEMİ

Borusan'dan kadın istihdamına destek

■ 1Borusan, Türkiye'nin sosyal ve ekonomik alandaki öncelikli konularından biri olan 'kadın istihdamını artırma' amacıyla yeni bir sosyal sorumluluk projesini hayata geçiriyor. Borusan, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı ve Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı işbirliği ile çocuk bakımı nedeniyle çalışma imkanı bulamayan kadınlara yönelik 'Annemin İş Benim Geleceğim' adlı projeyi başlatıyor. Bu kapsamda, Türkiye genelinde 10 ildeki 10 organize sanayi bölgesinde (OSB), 0-6 yaş grubu çocukların bakım ve okul öncesi eğitim hizmeti alacağı kreş ve gündüz bakım evleri inşa edilecek.

'Annemin İş Benim Geleceğim', iki bakanlık arasında geçtiğimiz yıl imzalanan protokol kapsamındaki işbirliği alanlarından biri olan 'OSB'lerdeki kreş sayısını artırma' hedefine, önümüzdeki 4 yılda 75 - 150 çocuk kapasiteli 10 kreş inşa ederek katkıda bulunacak. Borusan bu



projeyle, kadınlara destek olarak, sanayi alanında daha fazla kadın çalışanın istihdam edilmesini hedefliyor. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı Fatma Şahin, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün ve Borusan Holding CEO'su Agah Uğur tarafından imzalanan protokol ile hayata geçen 'Annemin İş Benim Geleceğim' projesi kapsamında ilk Borusan Neşe Fabrikası, Adıyaman

Organize Sanayi Bölgesi'nde açılacak. Adıyaman'ın yanı sıra 2013 yılı içinde Malatya II, Şanlıurfa, Afyonkarahisar Organize Sanayi Bölgeleri'nde de Borusan Neşe Fabrikaları'nın yapımına başlanacak. Borusan Holding CEO'su Agah Uğur, "Türkiye'nin en köklü sanayi şirketlerinden biri olarak çözümün bir parçası olmaya

karar verdik. 2012 yılında Birleşmiş Milletler Kadını Güçlendirme İlkeleri'ne imza atarak kadının iş dünyasında ve toplumdaki yerinin güçlendirilmesini destekleyeceğimizi taahhüt ettik. Öte yandan Afyonkarahisar'da TİSVA ile açtığımız ve önemli bir ekonomik dönüşüm yaratan Asım Kocabıyık Mikrofinans Şubesi'nin bir başka şubesini Bursa Gemlik'te hayata geçireceğiz" dedi.



■ 1990 yılından itibaren her sene düzenli olarak gerçekleşen ve uluslararası network (ağ) oluşturma, iş ağı büyüme, diğer profesyonellerle bire bir görüşme fırsatı sağlayan Futurallia'nın on sekizincisi bu yıl İstanbul'da düzenlenecek. Dünyanın en büyük iş geliştirme forumlarından biri kabul edilen

Yeni pazarlara açacak platform

Futurallia İstanbul 2013, dünyaya açılmak isteyen ve küresel büyümeyi hedefleyen KOBİ'lerimizle, onlarla iş yapma potansiyeli olan yabancı şirketleri Türkiye'de buluşturacak. Futurallia etkinliklerinin en önemli özelliği, KOBİ'lerin ve uluslararası katılımcıların iş hedeflerine göre şekillendirilen eşleştirme sürecinin ardından, her katılımcıya birebir görüşmeler gerçekleştirme olanağı sağlaması ve dev bir iş ağı oluşturmaları. İstanbul Dünya Ticaret Merkezi'nin (IDTM) üyesi olduğu Futurallia Association'a yaptığı başvurunun ardından bu yıl ülkemizde gerçekleştirilecek olan iş forumu hakkında görüşlerini paylaşan IDTM Genel Müdürü Haluk Kanca, "30'dan fazla ülkeden ve 20'den fazla sektörden yaklaşık 600 katılımcı, Türk firmalarıyla ikili iş görüşmeleri yapmak için Futurallia İstanbul 2013 kapsamında İstanbul'a gelecek" dedi. KOBİ'lerin ve uluslararası katılımcıların iş

hedeflerine göre şekillendirilen eşleştirme sürecinin ardından, her katılımcının iki gün boyunca kendi belirledikleri en az 16 bire bir görüşme gerçekleştireceklerini aktaran Kanca, farklı sektörler ile illerin sanayi ve ticaret odalarının bu olanaktan yararlanmasını sağlamak için, etkin bilgilendirme çalışmaları yapacaklarını ve 5-6-7 Haziran 2013 tarihinde WoW Kongre Merkezi'nde düzenlenecek olan Futurallia İstanbul 2013 öncesinde ilgili tüm KOBİ'leri sürece dahil etmeyi hedeflediklerini aktardı. 100 ülkedeki 325 DTM ile doğrudan ilişki içerisinde bulunmaları dolayısıyla çok büyük bir Network'un parçası olduklarını hatırlatan Kanca, organizasyonun özellikle KOBİ'ler için yeni ticari ortaklar ve iş imkanları oluşturacağını dile getirdi.

Futurallia İstanbul 2013'e

<http://futuralliaistanbul2013.com/> adresinden kayıt yapılarak başvurulabiliyor. Kayıtlar 6 Mayıs 2013 tarihine kadar devam edecek.



Endeavor Türkiye girişimcileri

■ Endeavor Türkiye Girişimci Seçim Süreci dahilinde 18'inci Endeavor Ülke Jürisi İstanbul'da Endeavor Türkiye ofisinde gerçekleşti. Soru cevap şeklinde geçen mülakatlar ardından yapılan jüri oylamasında girişimci ruhu, iş modeli ve rol model etkileri dikkate alınarak değerlendirilen Gezlong Kurucusu Kaan Aykaç ve Kobimaster Kurucusu Murat Özler Endeavor Ülke Adayı oldu. Değerlendirmeye alınan dört girişimci arasından seçilen Gezlong Kurucusu Kaan Aykaç ve Kobimaster Kurucusu Murat Özler, Endeavor Girişimcisi olabilmek için Türkiye'yi temsilen Mart 2013'te Atina'da düzenlenecek Endeavor Uluslararası Seçim Paneli'ne katılacak.

Gezlong, girişimci Kaan Aykaç tarafından 2011 senesinde kuruldu. Gezlong

Türkiye pazarındaki kullanıcıların seyahat tercihlerine yönelik yurt dışı ve yurt içi online konaklama rezervasyon hizmetlerini, en iyi online kullanıcı deneyimini yaratarak sunmayı hedefliyor. Türkiye'de lider online konaklama rezervasyonu sitesi olmayı hedefleyen Gezlong, 120 binin üzerinde üyeye sahip olmakla birlikte 2013 sene sonunda binden fazla konaklama, transfer ve tur seçeneği sunmayı amaçlıyor. Kobimaster ise 2003 yılında Murat Özler tarafından kuruldu. Kobimaster, Armain Teknoloji bünyesinde e-ticaret yazılım ve servisleri sunan bir teknoloji şirketi. Online veya offline mağazası bulunup online bir kanal yaratmak isteyen firmalara kurulum, destek ve entegrasyon gibi farklı hizmetler sunan Kobimaster'ı 2 binden fazla e-ticaret sitesi kullanıyor.

TAYSAD'da atama

■ Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği'nde (TAYSAD) Genel Koordinatörlük görevine dernekte 2010 yılından bu yana denetleme kurulu başkanlığı görevini yürüten Süheyl Baybalı atandı. Baybalı, 2006 yılında aktif olarak görev almaya başladığı TAYSAD'a, bundan böyle sektörel deneyimi ile katkı sunmaya devam edecek.

Boğaziçi Üniversitesi Makine Mühendisliği Fakültesi'nden mezun olduktan sonra aynı dalda yüksek lisans yapan Baybalı, iş hayatına TOFAŞ'ta başladı. Ardından, 1989 - 2007 yılları arasında Nursan Otomotiv Grubu'nda Genel Müdür Yardımcılığı, Genel Müdür ve İcra Kurulu Üyeliği görevlerini yürüttü. 2007-2009 yılları arasında Dentaş Ambalaj'da Genel Müdür, 2010 yılında ise CEO ve hissedar olarak Komsan A.Ş.'de görev yapan Baybalı, otomotiv tedarik sanayine TAYSAD'da hizmet etmeye devam edecek.

Son yıllarda otomotiv sanayi içindeki ihracat payını yüzde 50 seviyelerine yaklaştıran otomotiv tedarik sanayinin hızlı yükselişini kaliteye, zamanında teslimata, Ar-Ge yatırımlarına ve ana sanayiyle güvene dayalı işbirliğine bağlayan Baybalı, önümüzdeki dönemde ihracatın yanı sıra TAYSAD'ın küresel bilinirliğini artırmak için yurt dışı faaliyetlerine önem vereceklerini söyledi.

JCI'da yönetim değişti

Dünyanın en büyük sivil toplum kuruluşlarından Genç Liderler ve Girişimciler (JCI - Junior Chamber International) Derneği'nin İstanbul Şubesi 2013 senesinde yapılacak projeleri ve yönetim kurulunu açıkladı. Selen Inal başkan, Aydın Bırık da sekreter seçildi. JCI tarafından dünya çapında gerçekleştirilen ve son 18 yıldır da JCI Türkiye liderliğinde ve JCI İstanbul proje yönetiminde ve ana sponsorluğunda Türkiye'de gelenekselleştirilen TOYP (Ten Outstanding Young Persons) "Türkiye'nin 10 Başarılı Genci Ödülleri" 2013 senesinde de gerçekleştirilmeye devam edecek. Yeni buluşlara ve üstün başarılarla imza atan sessiz kahramanları duyuran ödül olarak anılmaya başlanan TOYP kapsamında gençler, çevreden hukuka, insan haklarından fen ve tekniğe kadar 10 farklı kategoride, projelerini yarıştıracak. Kazanan 10 gencimiz ise, her yıl olduğu gibi, özel bir tören ile onurlandırılarak kamuoyuna açıklanacak ve dünya finallerinde yarışmaya hak kazanacak. Türkiye'nin en başarılı on genci (TOYP) şimdiye kadar sekiz dünya birincisi çıkardı.



KAPAK KONUSU

Melek yatırımcı teşvikle girişimcileri uçuracak



Dünyadaki en yüksek melek yatırım teşviğini yüzde 75 destek oranıyla yaklaşık üç ay önce yasalaştıran Türkiye'ye yerli yabancı pek çok melek yatırımcı ve fon ilgi göstermeye başladı. Türkiye'deki pek çok holdingin yanı sıra yabancı fonların da bu yıl Türkiye pazarına girmesi ve özellikle internet girişimlerine yatırım yapması bekleniyor.

Türkiye'deki girişimciler 1991 yılında 'franchising sistemi' denilen yeni bir girişimcilik modeli ile tanıştılar. Bununla birlikte 'Hiçbir yerde şubemiz yoktur' yaklaşımından 'Tüm dünyada şubemiz vardır' anlayışına geçildi.

Şimdi ise, Türkiye'deki girişimciler 'melek yatırımcılık' adında yepyeni bir iş yapma modeliyle tanışıyor. İş fikri olan ancak yeterli sermayesi olmayan Türkiye'deki girişimciler, artık yerli ve yabancı finansman kaynaklarına rahatlıkla ulaşabiliyor ve kendisine ortak bulabiliyor. ABD'deki yıllık işlem hacmi 50 milyar dolar olan bu sistemin uygulanması ile Türkiye, 'ortaklık kültürü' ile tanışmaya başladı diyebiliriz. Melek yatırımcılık sistemi son üç yıldır Türkiye'nin gündeminde. ABD'de 1970'li yıllarda ortaya çıkan bu sistem, Avrupa'da da özellikle son 25 yıldır oldukça hareketli.

Yüksek teşvik

Türkiye her ne kadar sonradan bu sistemin önemini fark etmiş olsa da çok hızlı bir adım atarak dünyadaki en yüksek melek yatırım teşviğini yüzde 75 destek oranıyla yaklaşık üç ay evvel getirdi. Yabancı melek yatırımcıların da faydalanabileceği bu destekten dolayı, Türkiye hem Avrupalı hem ABD melek yatırımcılarının gündemlerindeki ilk destinasyon haline geldi. Zira Türkiye'den sonraki en yüksek teşvik yüzde 30 oranıyla İngiltere'de.

Keza, Avrupa Kalkınma Ajansları Birliği - EURADA'nın ve Avrupa Komisyon'un kurucuları arasında olduğu ve merkezi Brüksel'de bulunan bünyesindeki ağırlar aracılığıyla 20 bin melek yatırımcıyı temsil eden Şemsiye kuruluş EBAN'ın 11'inci Kış Zirvesi ilk kez Türkiye'de düzenlendi. TBAA - Melek Yatırımcılar Derneği ile işbirliği içinde düzenlenen bu zirve, EBAN'ın en başarılı zirvesi olarak kayıtlara geçti. 250

civarında katılımcı, 42 uluslararası konuşmacı, 7 workshop, 14 stand, 12 canlı yayın ile çeşitli rekorlara imza atan bir zirve oldu. Ayrıca EBAN'ın Avrupa'nın En Başarılı Girişimcileri Yarışması'na da İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde ev sahipliği yapıldı. Yarışmaya Türkiye'nin dışında İspanya, Hollanda ve Fransa'dan da yarışmacılar katıldı.

Yabancı fonlar takipte

Türkiye'deki girişimlere artık pek çok yabancı fon ve yatırım şirketi de ilgi göstermeye başladı. Örneğin, YemekSepeti.com'un 2012'de General Atlantic'ten aldığı 44 milyon dolarlık yatırım, Türkiye teknoloji pazarında önemli bir kilometre taşı oldu. Mekanist.net'e Pond Ventures, eCift'e 3TS Capital Partners ve BrainsToVentures, Grupfoni'ye ikinci adımda Quants Financial Services AG, Vipdukkana.com'a Eplanet Capital, Akionon'la beraber Teklifborasasi.com'a Vallie Invest, Mikroödeme'ye Private Equity Fonu Mediterra Capital yatırım yapmıştı.

Yine Peakgames'in yatırımcıları arasında yer alan Alpha Investment Partners, Early Birds Venture Capital, tasit.com'un yatırımcıları arasında olan CF Partners, Markavip'in yatırımcıları arasında olan Lumia Capital, Lidiana yatırımını yakın zamanlarda yapan Rusya'daki arama motoru pazarının lideri Yandex'in ilk yatırımcılarından Ru-Net akla ilk gelen yabancı fonlar olarak sıralanabilirler.

Kleiner Perkins Capital Partners Amerika'nın en önemli yatırım şirketlerinin başında geliyor. Trendyol'a Tiger Global'dan sonra üçüncü turda yatırım yapmış olması Türkiye'ye ilgi duyduğunun göstergesi olarak sayılabilir. Kleiner Perkins'in yanı sıra StartupTurkey kampına katılan Accel Partners Türkiye'deki internet şirketleriyle yakından ilgilendiğini belirtmişti.



“Girişimci El Kitabı yol haritası çizecek”

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. En fazla 3 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 oranlarıyla yatırımlarını finanse etme imkanı, ayrıca 6 ay boyunca ücretsiz para transferi ve kredi vadesi boyunca tüm hesaplar için işletim ücretinden muaf olma ayrıcalığı sunuyoruz. Girişimciler, tüm bunların yanı sıra, Girişimci El Kitabı'ndan da faydalanabiliyorlar. Girişimci El Kitabı'yla yeni işletme sahiplerine, başlarken, büyürken ve olgunlaşırken yani başarı hikayelerini yazarken ihtiyaç duyabilecekleri tüm bilgileri kolay bir anlatımla sunuyoruz. Örneğin fikri olan ancak bir yol haritasına ihtiyaç duyan girişimcilerimiz, işlerini nasıl planlamaları gerektiğinden pazarlama stratejileri, rekabet çalışmalarını, reklam ve tanıtım faaliyetleri, hukuki sorumluluklar ve iş ortaklarını nasıl seçmeleri gerektiğine kadar ipuçlarını Girişimci El Kitabı'nda bulabilecek. Satış performansının yönetiminden finansmana, tedarik yönetiminden insan kaynağı gelişimine kadar işletmelere pratik bilgiler sunan bölümlerle de desteğimizi sürdürüyoruz. Olgunlaşma sürecinde de süreklilik ve marka olma gibi tamamlayıcı konularda bilgiler veren el kitabımızın, girişimcilerimiz için yol haritalarını şekillendirmede rehber niteliği taşıdığına inanıyoruz. Tüm girişimciler, Girişimci El Kitabı'na garanti.com.tr/kobi üzerinden erişebilirler.”

Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcısı **Naftiz Karadere**

KAPAK KONUSU



“Paylaşmaktan korkmayın”

“Online eğitim Türkiye’de henüz geçmişi olmayan bir alan ve Mavikep platformunun kurucuları olarak bizler için bütün süreçler çok heyecan verici ilerliyor. Sevindirici olan faaliyetlerimize başlayalı kısa bir zaman olmasına rağmen öğrencilerin ve velilerin ilgisi hayli yoğun ve pozitif olması. Bir online eğitim girişiminin geleneksel e-ticaret bakış açısıyla yola çıkmaması gerektiğini göz önünde bulundurarak, fikrimizin gücünü hem eğitim hem de online dünyanın başarılı girişimci ve yatırımcılarıyla birleştirmenin en verimli olacağını düşündük. Yatırımcılarımız fikirlerimize değer verip inanarak yalnızca finansal anlamda değil manevi anlamda da Mavikep’e güç kattılar. Girişimcilere, fikirlerini olabildiğince fazla kişiye anlatmalarını ve paylaşmaktan korkmamalarını öneririz. Önemli olan girişiminiz hayata geçtikten sonra nereye odaklanacağınızı bulmak oluyor.”

Mavikep Kurucu Ortak&CEO
Eser Yoğurtçu
Kurucu Ortak&COO
Erkan Ceritoğlu

Holdingle de yatırımcı oluyor

Bunun yanı sıra holdingle de bu alana ilgi duymaya başladı. TÜSİAD başkanlığını geçtiğimiz gün devreden Ümit Boyner de melek yatırımcı olacağını açıklamıştı. Yatırım alanına yeni giren Doğa Şirketler Grubu’nun Doğa Girişimi, Tahincioğlu Grubunun internet şirketlerine yatırım yapmaya başlaması Emre

Berkin’in öncülük ettiği ÇİT yatırım Ideasoft’a ve cokolatasepeti’ne yatırım yapmış olması dikkat çekici. Emre Berkin’le beraber ekibinde bulunan Tahir Zaimoğlu ve Serkan Aşkoğlu internet sektörünü yakından takip ediyorlar.

Doğuş Grubu 2000’li yılların başında internet sektöründe öncü olarak hareket etmiş fakat sonra aynı şekilde hızla geri çekilmişti.

Doğuş Yayın Grubu’nun için oluşturduğu ekiple Enmoda.com’un kuruluşu, Euromessage’a yatırım yapmış olmaları ve Güney Koreli SK Grubuyla kurdukları fon önümüzdeki dönemde aktif olduklarını gösteriyor.

Aynı şekilde Inventram, Koç Holding ve Koç Üniversitesi ortaklığı ile Nisan 2010’da kurulmuş bir erken aşama teknoloji yatırım şirketi. Fikri mülkiyet hakları yönetimi, yatırımı ve ticareti konularında faaliyet gösteriyor. Girişimcilerin, buluşçuların ve şirketlerin projelerini hayata geçirerek, inovatif fikirleri finans ve yönetim desteği sunuyor. Inventram’ın amacı erken aşamadaki, pazar potansiyeli olan yenilikçi ve teknolojik buluşları en doğru iş modelleri ile ticarileştirmek.

Inovent ise 2006 yılında Sabancı Üniversitesi tarafından kurulmuş, Türkiye’nin ilk teknoloji ticarileştirme ve transferi şirketi. Aynı zamanda Türkiye’nin ilk risk sermayesi ve çekirdek sermaye yatırımları yapan şirketi olan Inovent, Gebze Organize Sanayi Bölgesi Teknopark’ında yerleşik İnkübasyon Merkezi’nde yatırım yaptığı ve destek verdiği projelere ofis ortamı sağlıyor.

Yeni fonlar gelecek

Türkiye’de henüz yatırım yapmamış olmalarına rağmen bazı risk sermayesi fonları pazarı yakından takip ediyorlar. Mangrove Capital Partners’dan Hans-Jürgen Schmitz, geçtiğimiz yıl düzenlenen Startup Turkey Kampı’nda Investors View adlı panele konuş-

macı olarak katılmıştı. Fidelity Growth Partner da Türkiye’yi yakından takip eden şirketlerden.

Türkiye internet pazarıyla ilgilenen ve düzenli olarak bilgi alan Abraaj Capital, Sequoia Capital, Balderton Capital fonlarının orta vadede içinde yatırım yapabilecekleri tahmin ediliyor.

Sektörde yapılan yatırımların yanı sıra son senelerde stratejik alımlar veya yatırımlarda gerçekleşti. Ebay’in Gittigidiyor.com’u satın alması, Amazon.com’un Ciceksepeti.com’a ortak olması, Ticketmaster’in Biletix.com’u satın alması, Xing.com’un cember.net’i, Naspers’in Markafoni.com’un çoğunluğunu ve en son olarak Perform Media Sales’in Mackolik’in çoğunluğunu satın alması bunlar arasında sayılabilir.

Rocket-internet bir yatırımcı şirket gibi görülmesine de hızlı internet girişimlerini kendisi kuruyor gerektiği yerlerde satın alma teklifleri yapabiliyor. Samwer kardeşlerin şirketi olan ve kısa sürede kopya projeler yapmasıyla tanınan Rocket - Internet grubu Türkiye’de evimister, wimdu, westwing, zidaya, sporena, eleseri gibi projeleri hızla hayata geçirip Bamarang ve GlossyBox’ı da hızla kapatmaları grubun hızını ve sermaye büyüklüğünü göstermesi açısından örnek oluşturuyor.

Teşvikle yatırımlar artacak

TBAA Melek Yatırımcılar Derneği aynı zamanda Links Angel BAN Başkanı Baybars Altuntaş, kişisel anlamda melek yatırımlarını IT ve mobil

teknolojileri üzerine yönlendirdiğini söylüyor. Aynı zamanda girişimcilerin tüm sektörlerdeki projelerini de takip ettiğini ifade eden Altuntaş, “Dragons’ Den’den sonra melek yatırımcı olduğumu itiraf etmeliyim ve şu anda 5 projeyi melek yatırımcı olarak takip ediyorum” diyor. Bundan sonraki yatırımlarını ise Links Angel Melek Yatırım Ağı ile gerçekleştireceğini



BAYBARS ALTUNTAŞ



ASLI GÖZÖREN

belirten Altuntaş, şöyle devam ediyor:

“Links Angel BAN - Melek Yatırım Ağı, şu anda yaklaşık 50 yatırımcıdan oluşan ve Türkiye'nin en büyük melek yatırım ağı olmaya aday. Girişimcilere mart ayından itibaren BAN üyeleri olarak ortak yatırımlar yapmaya başlayacağız. Asıl yatırımlar teşvik kanununun çıkmasıyla beraber 2013 itibarıyla gerçekleşmeye başlayacak. Özellikle başlangıç sermayesine ihtiyaç duyan ve Silikon Vadisi'nde de ilgi çekebilecek tüm girişimler için çok önemli bir kaynak oluşacak.”

“Birkaç şirketi inceliyoruz”

26 şubesi ve binin üstünde akredite yatırımcı üyesi ile dünyanın en büyük organize melek yatırımcılık ağı olan Keiretsu Forum, İstanbul şubesini açtı. Keiretsu Forum Genel Müdürü Aslı Gözören, üyelerin 2000 yılından bugüne dünya çapında 400 milyon doların üzerinde bir meblağı teknoloji, tüketim malları, internet, sağlık/hayat bilimleri, gayrimenkul ve yüksek büyüme gösteren diğer sektörlerle yatırımlarını söylüyor. İstanbul şubesinin açıldığından beri, bir bio teknoloji şirketi ve internet şirketine yatırım yaptığını çok yakında eğitim sektöründeki bir şirkete de imza atacağını söyleyen Gözören, şöyle devam ediyor:

“Keiretsu Forum üyeleri özellikle teknoloji, gayrimenkul, sağlık, biyoteknoloji, doğa bilimleri ve benzer hızlı gelişme şansı olan sektörlerdeki 350 şirkete 400 milyon dolardan fazla yatırım yaptılar. Dünyanın en büyük concierge hizmetleri kuruluşu olan ve dünyada 90 şehirde bu hizmeti veren Les Concierges, 2006-2011 yılları arasında dört kez Keiretsu Forum şubelerinden yatırım aldı. “Kira mülklerindeki kiralardan ve diğer ödemelerin elektronik olarak toplanmasını sağlayan Property Bridge firması ise Keiretsu Forum üyelerinden 2 milyon dolar-

lık yatırım aldı ve 15 ayda şirketin Moneygram International'a 28 milyon dolara satıldı. Gözören, Keiretsu Forum İstanbul üyelerinin ise Savara Pharmaceuticals ve AnyMeeting şirketlerine yatırım yaptığı birkaç Türk girişimcisinin ise değerlendirme ve inceleme aşamasında olduğunu söylüyor.



ÖMER ÖZTANIK

“Türkiye bizi heyecanlandırıyor”

Earlybird Venture Capital Ortağı Cem Sertoğlu ise 2010 yılından itibaren özellikle e-ticaret girişimlerinin hızlı büyümesiyle birlikte, Türkiye'de melek yatırımcılığa olan ilgi çok arttığını çeşitli kurumların bu ekosistemi desteklemesiyle, potansiyel melek yatırımcıların bilgisinin de arttığını söylüyor.

Earlybird'ün erken ve büyüme aşamalarındaki teknoloji şirketlerine yatırım yapan bir girişim sermayesi fonu olduğunu ve Türkiye'ni kendilerini en heyecanlandıran coğrafyalardan biri olduğunu belirten Sertoğlu, “Melek yatırımcı olarak son ortaklığımızı Idemama ile yaptık. Melek yatırımcıların artmasıyla, hızlı büyüyen genç şirketler için finansman opsiyonları her zamankinden daha geniş olacak” diyor.



SİNA AFRA

Markafoni de melek oldu

Markafoni'nin Kurucu Ortakları Ahmet Emre Sarı, Tolga Tatarı ve Sina Afra melek yatırım şirketine dönüştürdüğü Akinon bünyesinde kuruluş ya da fikir aşamasında olan girişimlere yatırım yapıyorlar.

Haziran 2011'de Doğuş Grubu bünyesinde kurulan Enmoda.com'un hisselerinin yüzde 75'i Markafoni tarafından Nisan 2012'de satın alındı ve Enmoda.com yenilenen konseptiyle Eylül 2012'de modaseverlerle buluştu.

Diğer taraftan Akinon yatırım şirketi bünyesinde şu ana kadar Lidyana, Tasit.com ve Samedya gibi Türkiye'nin yükselmekte olan



“Doğru takım arkadaşları seçin”

“2012 yılının Haziran ayında RuNet'ten 3 milyon dolarlık yatırım aldık. Melek yatırımcılara gerçekten inandığımız bir projeyi ortaya kalbimizi koyarak hayata geçirmek istediğimizi doğru biçimde anlattığımızda kendilerinin güvenini kazanmamız uzun sürmedi. Ayrıca iyi bir ekip oluşturmuştuk ve yatırımcılar açısından bu, iş planından daha önemli bir kriterdi. Girişimcilere harekete geçmelerini, inisiyatif almalarını öneririm. Potansiyeli olan çoğu proje harekete geçilmediği için tozlu raflara kaldırılıyor ve daha sonra uygulamaya geçirmeye karar verildiğinde ise geç kalınmış oluyor. Yola çıkarken doğru takım arkadaşlarını iş planından daha önemli olduğunu unutmamak gerekiyor.”

Lidyana CEO ve Kurucu Ortağı
Hakan Baş

on internet girişimine yatırım yaptılar. Markafoni Yönetim Kurulu Başkanı Sina Afra, “Önümüzdeki dönemde de dünya e-ticaret trendlerini yakından takip edip pazarın ihtiyaçlarına etkili şekilde cevap veren girişimleri saptayarak bu konudaki çalışmalarımızı sürdüreceğiz” diyor.

Şimdiden yabancınn gözdesi olduk

Lucis Global Başkan Yardımcısı ve HİS Capital'in Kurucu Ortağı İsmet Ömer Öztanık Türkiye'nin şimdiden yabancı melek yatırımcının gözdesi olduğunu ifade ediyor.

KAPAK KONUSU



“Pazarın ihtiyaçlarını belirleyin”

“OtelSonDakika'nın geliştirme aşamasında anladık ki, aslında turizm sektöründe yepyeni bir pazar yaratıyoruz. Yatırımcı aradığımız dönemde, küresel bir girişimcilik programı olan Global Entrepreneurship Program'da final aşamasına kadar ilerledik ve Foreks Grubu ile tanıştık. Foreks Grubu, Mobtur'a yüzde 50 oranında ortak. Grubun 2013 sonuna kadar yapacağı yatırımın 750 bin TL'yi bulacağı ve şirketimizin değerinin de 1 milyon dolar olacağı öngörüldü. Doğru iş fikri kadar sabır ve doğru zamanlama da çok önemli. Fikriniz orijinal olabileceği gibi, yurtdışında uygulanmakta olan bir modelin Türkiye'ye uyarlanması da olabilir. Burada önemli olan, yabancı bir modeli birebir uygulamak yerine pazarın ve kullanıcıların ihtiyaçlarını doğru belirleyerek gerekli yerleştirmeleri yapmak.”

OtelSonDakika Pazarlama Müdürü
Gizem Aksakarya

“Girişimciye en büyük desteğim, henüz projesi start-up sürecindeyken girişimcinin doğru hamleler atmasına yardımcı olmak ve onu, kısa vadede sonuca varmasını sağlayabilecek deneyimlerle buluşturmak” diyor Öztanık, yatırımları hakkında şu bilgileri veriyor:

“Lidyana.com web sitesinin hem yönetim kurulu üyesi hem de hissedarıyım, sitenin kuruluşundan bu yana aktif bir rol oynuyorum. Online yatırımlarımız ise yakın dostlarımız

Saffet Ulusoy ve Hakan Baş ile kurduğum HIS Capital adındaki girişim sermayesi şirketimizle devam ediyor. HIS Capital olarak ilk yatırımımız, çok yakında hizmete açacağımız yeni online eğitim platformu Mavikep Türkiye. Amacımız, Türkiye'nin dört bir yanında eğitim desteği bekleyen öğrencilerin, konuyla ilgili bilgi ve deneyim sahibi, başarılı üniversite öğrencilerinden yardım almasını sağlayan sosyal bir eğitim platformu yaratmak.”

“Kaliteli melek yatırımcı bulun”

Pozitron Kurucu CEO'su Fatih İşbecer, eTohum ve Founder's Institute sponsorluk ve mentorluk veriyor. Ayrıca Endeavor Derneği'nin danışma kurulunda yer alıyor, Galata Business Angels oluşumu altında da melek yatırımlar yapıyor.

Kişisel olarak yatırım yaptığı yatırımlar arasında genç kadınlara yönelik plaj koleksiyonları sunan Shakespeare In Love adlı bir Ege markası var. Ayrıca Amerika'da benzerleri olan ve evinizin tadilat işlerini emanet edebileceğiniz, Ustaeli ve sosyal alışveriş sitesi StilsOS.com bulunuyor. Bunların yanı sıra, online alışveriş siteleri müşterilerinin alışverişlerini sosyalleştirip, satışlarını arttırmalarını sağlayan SOCIAPlus girişimini destekliyor. İşbecer, melek yatırımcılığı kolaylaştıran yasa tasarısının onaylanmasıyla birlikte Türkiye'de bu alanda faaliyet gösteren organizasyonların sayısında büyük bir artış yaşanacağını söylüyor. Burada önemli olan noktanın melek yatırımcının doğrusunun seçilmesi olduğunu kaydeden İşbecer, “Kurumların bir sonraki yatırımlarını almalarında rol oynaya-



FATİH İŞBEÇER



ÇAĞLAR EROL

cak ve onlara bu süreçte bilgi sağlayacak, kaliteli melek yatırımcılara yönelmeleri gerekiyor. Melek yatırımcıya sadece maddi destek olarak bakmak firmalar için yanlış bir strateji olacak” diyor.

Ekosistem büyüyecek

Enuygun.com Genel Müdürü Çağlar Erol da 2008 yılından bugüne 10 kadar farklı işe maddi olarak ya da tecrübeleriyle destek verdi. Bugün artık yatırımcı olarak değil, bir mentor olarak yeni işlere ve girişimcilere destek oluyor. 2012 yılında yaptığı son yatırımı, incir.com oldu. incir.com'da herhangi bir kullanıcı saniyeler içinde ürünleri ve web sitesiyile tamamen hazır, kendisine özel bir e-ticaret sitesini oluşturup satış yapmaya başlayabiliyor. Ondan önce ise Türkiye'nin en büyük anne-çocuk sitelerinden Anneysen.com'a yatırım yaptı. Erol, yeni bir iş kurarken girişimciler için en önemli değişkenlerden birinin sermaye olduğunu söylüyor.

Melek yatırımcılığın gelişmesiyle, girişimcilerin en azından bu önemli konunun çözümü için çok daha fazla alternatifine sahip olacaklarını belirten Erol, “Bu da başarı potansiyeli taşıyan işlerin başarıya ulaşmalarının daha mümkün olacağı anlamına geliyor. Orta ve uzun vadede bu işlerden başarıya ulaşan kişiler de hem paraları, hem de deneyimleriyle birer melek yatırımcı olarak sektörlerine dönüp ekosistemi daha da büyütüyor olacaklar” şeklinde ifade ediyor.

Potansiyel girişimciye 7 orijinal iş fikri

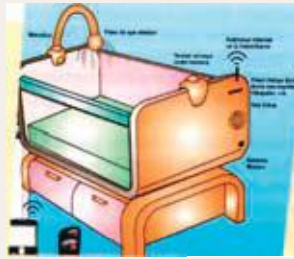
Girişimci olmak fark yaratmaktır. Türkiye'de denenmemiş iş fikirlerini, adapte ederek, kazançlı bir iş kapısını aralayabilirsiniz. Girişimci olmak isteyenler için Türkiye'de denenmemiş ya da yeni trend olabilecek orijinal iş fikirlerini araştırdık.



1 Çok fonksiyonlu beşik

Uludağ Üniversitesi Teknik Bilimler Meslek Yüksek Okulu Elektronik Teknolojisi Bölümü'nden Basri Kul, çok fonksiyonlu beşik geliştirdi. Bu beşik birtakım özelliklerle geliştirilmiş. Örneğin, kenarındaki termal kamera ya da ısı sensörleri sayesinde ateşlenme gibi durumlarda çağrı yapıyor. Ayrıca internet bağlantısı var, uzaktan izleyebilirsiniz. Bebeğin uyanması halinde kayıtlı anne sesiyle bebeği sakinleştirme, ışık efektleri, sallanma modu, hikaye okuma gibi özelliklere sahip.

Proje sahibine ulaşmak için: 0232 343 44 00



2 Şarjmatik istasyonları kurabilirsiniz

Dışarıdayken cep telefonumuzun şarjı bittiğinde ise tüm dünyadan soyutlanmış gibi hissediyoruz kendimizi. Bu iş fikri işletmeler için müşteri memnuniyeti ve ek gelir, şahıslar için yüksek kazanç sunuyor. Stratejik bir



noktaya yerleştirilmiş şarjmatik ile yeni bir kazanç kapısı aralayabilirsiniz. AVM'ler, telefon bayileri, sinema salonları, havaalanları, otogarlar, hastaneler, çay bahçeleri, okul kantinleri, restoranlar gibi pek çok yere bu şarjmatığı pazarlayabilirsiniz. Alet, 1 lira ile çalışıyor. iPhone ve Blackberry dahil her model cep telefonunu şarj edebiliyor.

Ayrıntılı bilgi için: www.sarjmatik.net

3 Mobil gıda popüler olacak

Mobil gıda satan işletmeler ülkemizde çok az. Bunun nedeni ise belediyeler ve kanunlar arasında bazı boşlukların bulunması. Bu konuda bazı belediyeler izin verirken bazıları ise oldukça zorluk çıkartıyor. Bu yüzden özellikle bu sektörde yatırım yapmak isteyenlerin işi zorlaşıyor. Sistem stand ya da kiosk değil modifiye edilmiş kamyonet, minibüs ya da kamyonlar, tamamen sizin hayal

KAPAK KONUSU

gücünüze kalmış. Bu araçlar gerek görseiliği ile gerekse de yaptığınız işi insanlara yansıtarak doğrudan müşteri çekmenizi sağlayabilir. Yurt dışında bir çok ülkede kullanılan bu araçlar oldukça büyük karla iş yapıyor. Henüz ülkemizde böyle bir gıda pazarlama yöntemi olmaması girişimciler için bir avantaj.



4 Evde Sabun yapabilirsiniz

Evde sabun yaparak para kazanabilirsiniz. Getirisi bir hayli yüksekte olabilir ve ek gelir amaçlı olmasının yanı sıra zamanla uğraştığınız iş haline gelme ihtimali de yüksek. Ev yapımı sabunlarınızı yaparken, bir kalıp sabunu 6 ila 8 TL arasında mal etseniz yine de kar elde edebilirsiniz. Her şeyi yasal olarak yapın. Bir iş lisansı elde edin. Ürününüzü cazibeli olarak tanıtacak profesyonel kartpostallar ya da el broşürleri hazırlayın. Bunları her an dağıtabilecek ve her yere yayabilecek şekilde elinizde hazır tutun. Kartvizitlerinizi sabunların üstüne yapıştırarak da reklaminizi parasız olarak yapabilirsiniz. Ürünlerinizi fiyatlandırın. Bir küme sabun kalıbı için ne kadar para gideceğini hesaplayın. Daha sonra da her bir sabun kalıbından ne kadar kar elde edeceğinizi bulmaya çalışın. Sadece el yapımı ürünlerin satıldığı pazarlarla kendinizi sınırlamayın. Yerel mağazalara ürünlerinizi bırakabilirsiniz. Toptanlarla da anlaşabilirsiniz.



5 Beyaz Çay Satabilirsiniz

Son dönemlerin en popüler içeceklerinden biri haline gelen beyaz çay, yatırımcılarını bekliyor. Piyasada çok fazla satıcısı olmayan bu ürün gerek faydaları olsun gerekse de lezzetiyle piyasada oldukça kazanç getirecek bir ürün gurubunu oluşturuyor. Beyaz çay, olarak adlandırılan çay, aslında bildiğimiz siyah çayın, tarladan, daha tomurcuk halinde toplanması ile elde edilen türü. Üzerindeki tomurcuklar tüylü ve sanki beyaz bir saç andırır görüntüde olduğundan beyaz çay adını almış. Toplanan tomurcuklar, buharda tutulduktan sonra, kurutuluyor. Bu şekilde hiç bir kimyevi işlemden geçmemiş olur. Çok yüksek oranda antioksidan içeriyor. Beyaz çayı market ve aktarlarda bulabilirsiniz.



6 Görünmez enerji paneli

Alternatif enerji üretim metotlarına, yeni ve bir o kadarda orijinal bir üretim yapan Hollandalı ThermaHexx firması tarafından piyasaya sunulan görünmez enerji panelleri sayesinde hem enerji üretilebiliyor hem de görüntü kirliliği engellenebiliyor.

Bu yeni ürün klasik kaldırım döşemelerinin altına yerleştirilen ve suyu ısıtmak için güneş enerjisini kullanan termo hidrolik panellerden oluşuyor. Paneller, sıcak havalarda atmosferdeki ısıyı ve enerjini verimli bir şekilde alıp, suya ileten ısı dönüştürücüleri durumunda. Bu yöntem, havuzlarda ya da dahili su için kullanılabilir ve aynı sistem soğutma için de düşünülebilir. Firma, kamu kullanımına imkan vermesine rağmen, ev sahiplerine bu sistemi garaja doğru giden yol üzerinde ya da terasa kurmalarını tavsiye



ediyor. Sistemin en önemli özelliği, mülk sahiplerinin ya da kamu yetkililerinin arazilerine bu sistemi görünmez olarak döşeyebilmeleri. Direk güneş ışığına göre konumlanmasına gerek kalmadan sistemin çalışması ürünün öne çıkan özelliği. Firma, kullanıcıların yatırımlarını üç senede amorti edebileceklerini belirtiyor. Yatırım için yeni iş fikirleri arayan girişimciler için güzel bir yatırım aracı olabilir. Firmanın Türkiye distribütörlüğünü alarak yenilikçi ve karlı bir iş kurulabilir. **Daha detaylı bilgi için iletişime geçebilirsiniz. www.therma-hexx.com**

7 Yeni trend: Makara tatlısı

Makara, Avrupa'da özellikle Macaristan, Slovakya ve Çek Cumhuriyeti'nde oldukça popüler olan dışı çtır, içi yumuşak olan bir tatlı. Macaristan'da 'Kürtoskalacs', Çek Cumhuriyeti'nde 'Trdelník' adıyla satılan makara, mayalı hamurların tarçın veya farklı aromalı şekerlere bulanıp bir rulo etrafına sarılarak pişirilmesiyle yapılıyor. Orijinal adını da kendine yuvarlak formu veren sarıldığı rulodan alıyor. Makara Tatlısı bunun için bayilik veriyor. Stand içerisinde bu tatlıyı AVM'lerde rahatlıkla satabilirsiniz. Ortalama yatırım tutarı 20 bin TL.

İletişim için: 0533 698 84 50



KAPAK KONUSU



“Paylaşmaktan korkmayın”

“Online eğitim Türkiye’de henüz geçmişi olmayan bir alan ve Mavikep platformunun kurucuları olarak bizler için bütün süreçler çok heyecan verici ilerliyor. Sevindirici olan faaliyetlerimize başlayalı kısa bir zaman olmasına rağmen öğrencilerin ve velilerin ilgisi hayli yoğun ve pozitif olması. Bir online eğitim girişiminin geleneksel e-ticaret bakış açısıyla yola çıkmaması gerektiğini göz önünde bulundurarak, fikrimizin gücünü hem eğitim hem de online dünyanın başarılı girişimci ve yatırımcılarıyla birleştirmenin en verimli olacağını düşündük. Yatırımcılarımız fikirlerimize değer verip inanarak yalnızca finansal anlamda değil manevi anlamda da Mavikep’e güç kattılar. Girişimcilere, fikirlerini olabildiğince fazla kişiye anlatmalarını ve paylaşmaktan korkmamalarını öneririz. Önemli olan girişiminiz hayata geçtikten sonra nereye odaklanacağınızı bulmak oluyor.”

Mavikep Kurucu Ortak&CEO
Eser Yoğurtçu
Kurucu Ortak&COO
Erkan Ceritoğlu

Holdingle de yatırımcı oluyor

Bunun yanı sıra holdingle de bu alana ilgi duymaya başladı. TÜSİAD başkanlığını geçtiğimiz gün devreden Ümit Boyner de melek yatırımcı olacağını açıklamıştı. Yatırım alanına yeni giren Doğa Şirketler Grubu’nun Doğa Girişimi, Tahincioğlu Grubunun internet şirketlerine yatırım yapmaya başlaması Emre

Berkin’in öncülük ettiği ÇİT yatırım Ideasoft’a ve cokolatasepeti’ne yatırım yapmış olması dikkat çekici. Emre Berkin’le beraber ekibinde bulunan Tahir Zaimoğlu ve Serkan Aşkoğlu internet sektörünü yakından takip ediyorlar.

Doğuş Grubu 2000’li yılların başında internet sektöründe öncü olarak hareket etmiş fakat sonra aynı şekilde hızla geri çekilmişti.

Doğuş Yayın Grubu’nun için oluşturduğu ekiple Enmoda.com’un kuruluşu, Euromessage’a yatırım yapmış olmaları ve Güney Koreli SK Grubuyla kurdukları fon önümüzdeki dönemde aktif olacaklarını gösteriyor.

Aynı şekilde Inventram, Koç Holding ve Koç Üniversitesi ortaklığı ile Nisan 2010’da kurulmuş bir erken aşama teknoloji yatırım şirketi. Fikri mülkiyet hakları yönetimi, yatırımı ve ticareti konularında faaliyet gösteriyor. Girişimcilerin, buluşçuların ve şirketlerin projelerini hayata geçirerek, inovatif fikirlere finans ve yönetim desteği sunuyor. Inventram’ın amacı erken aşamadaki, pazar potansiyeli olan yenilikçi ve teknolojik buluşları en doğru iş modelleri ile ticarileştirmek.

Inovent ise 2006 yılında Sabancı Üniversitesi tarafından kurulmuş, Türkiye’nin ilk teknoloji ticarileştirme ve transferi şirketi. Aynı zamanda Türkiye’nin ilk risk sermayesi ve çekirdek sermaye yatırımları yapan şirketi olan Inovent, Gebze Organize Sanayi Bölgesi Teknopark’ında yerleşik İnkübasyon Merkezi’nde yatırım yaptığı ve destek verdiği projelere ofis ortamı sağlıyor.

Yeni fonlar gelecek

Türkiye’de henüz yatırım yapmamış olmalarına rağmen bazı risk sermayesi fonları pazarı yakından takip ediyorlar. Mangrove Capital Partners’dan Hans-Jürgen Schmitz, geçtiğimiz yıl düzenlenen Startup Turkey Kampı’nda Investors View adlı panele konuş-

macı olarak katılmıştı. Fidelity Growth Partner da Türkiye’yi yakından takip eden şirketlerden.

Türkiye internet pazarıyla ilgilenen ve düzenli olarak bilgi alan Abraaj Capital, Sequoia Capital, Balderton Capital fonlarının orta vade içinde yatırım yapabilecekleri tahmin ediliyor.

Sektörde yapılan yatırımların yanı sıra son

senelerde stratejik alımlar veya yatırımlarda gerçekleşti. Ebay’in Gittigidiyor.com’u satın alması, Amazon.com’un Ciceksepeti.com’a ortak olması, Ticketmaster’in Biletix.com’u satın alması, Xing.com’un cember.net’i, Naspers’in Markafoni.com’un çoğunluğunu ve en son olarak Perform Media Sales’in Mackolik’in çoğunluğunu satın alması bunlar arasında sayılabilir.

Rocket-internet bir yatırımcı şirket gibi görülmesine de hızlı internet girişimlerini kendisi kuruyor gerektiği yerlerde satın alma teknikleri yapabiliyor. Samwer kardeşlerin şirketi olan ve kısa sürede kopya projeler yapmasıyla tanınan Rocket - Internet grubu Türkiye’de evimister, wimdu, westwing, zida-

ya, sporena, eleseri gibi projeleri hızla hayata geçirip Bamarang ve GlossyBox’ı da hızla kapatmaları grubun hızını ve sermaye büyüklüğünü göstermesi açısından örnek oluşturuyor.

Teşvikle yatırımlar artacak

TBAA Melek Yatırımcılar Derneği aynı zamanda Links Angel BAN Başkanı Baybars Altuntaş, kişisel anlamda melek yatırımlarını IT ve mobil

teknolojileri üzerine yönlendirdiğini söylüyor. Aynı zamanda girişimcilerin tüm sektörlerdeki projelerini de takip ettiğini ifade eden Altuntaş, “Dragons’ Den’den sonra melek yatırımcı olduğumu itiraf etmeliyim ve şu anda 5 projeyi melek yatırımcı olarak takip ediyorum” diyor. Bundan sonraki yatırımlarını ise Links Angel Melek Yatırım Ağı ile gerçekleştireceğini



BAYBAR ALTUNTAŞ



ASLI GÖZÖREN

belirten Altuntaş, şöyle devam ediyor:

“Links Angel BAN - Melek Yatırım Ağı, şu anda yaklaşık 50 yatırımcıdan oluşan ve Türkiye'nin en büyük melek yatırım ağı olmaya aday. Girişimcilere mart ayından itibaren BAN üyeleri olarak ortak yatırımlar yapmaya başlayacağız. Asıl yatırımlar teşvik kanununun çıkmasıyla beraber 2013 itibarıyla gerçekleşmeye başlayacak. Özellikle başlangıç sermayesine ihtiyaç duyan ve Silikon Vadisi'nde de ilgi çekebilecek tüm girişimler için çok önemli bir kaynak oluşacak.”

“Birkaç şirketi inceliyoruz”

26 şubesi ve binin üstünde akredite yatırımcı üyesi ile dünyanın en büyük organize melek yatırımcılık ağı olan Keiretsu Forum, İstanbul şubesini açtı. Keiretsu Forum Genel Müdürü Aslı Gözören, üyelerin 2000 yılından bugüne dünya çapında 400 milyon doların üzerinde bir meblağı teknoloji, tüketim malları, internet, sağlık/hayat bilimleri, gayrimenkul ve yüksek büyüme gösteren diğer sektörlerle yatırımlarını söylüyor. İstanbul şubesinin açıldığından beri, bir bio teknoloji şirketi ve internet şirketine yatırım yaptığını çok yakında eğitim sektöründeki bir şirkete de imza atacağını söyleyen Gözören, şöyle devam ediyor:

“Keiretsu Forum üyeleri özellikle teknoloji, gayrimenkul, sağlık, biyoteknoloji, doğa bilimleri ve benzer hızlı gelişme şansı olan sektörlerdeki 350 şirkete 400 milyon dolardan fazla yatırım yaptılar. Dünyanın en büyük concierge hizmetleri kuruluşu olan ve dünyada 90 şehirde bu hizmeti veren Les Concierges, 2006-2011 yılları arasında dört kez Keiretsu Forum şubelerinden yatırım aldı. “Kira mülklerindeki kiralardan ve diğer ödemelerin elektronik olarak toplanmasını sağlayan Property Bridge firması ise Keiretsu Forum üyelerinden 2 milyon dolar-

lık yatırım aldı ve 15 ayda şirketin Moneygram International'a 28 milyon dolara satıldı. Gözören, Keiretsu Forum İstanbul üyelerinin ise Savara Pharmaceuticals ve AnyMeeting şirketlerine yatırım yaptığı birkaç Türk girişimcisinin ise değerlendirme ve inceleme aşamasında olduğunu söylüyor.



ÖMER ÖZTANIK

“Türkiye bizi heyecanlandırıyor”

Earlybird Venture Capital Ortağı Cem Sertoğlu ise 2010 yılından itibaren özellikle e-ticaret girişimlerinin hızlı büyümesiyle birlikte, Türkiye'de melek yatırımcılığa olan ilgi çok arttığını çeşitli kurumların bu ekosistemi desteklemesiyle, potansiyel melek yatırımcıların bilgisinin de arttığını söylüyor.

Earlybird'ün erken ve büyüme aşamalarındaki teknoloji şirketlerine yatırım yapan bir girişim sermayesi fonu olduğunu ve Türkiye'ni kendilerini en heyecanlandıran coğrafyalardan biri olduğunu belirten Sertoğlu, “Melek yatırımcı olarak son ortaklığımızı Idemama ile yaptık. Melek yatırımcıların artmasıyla, hızlı büyüyen genç şirketler için finansman opsiyonları her zamankinden daha geniş olacak” diyor.

Markafoni de melek oldu

Markafoni'nin Kurucu Ortakları Ahmet Emre Sarı, Tolga Tatarı ve Sina Afra melek yatırım şirketine dönüştürdüğü Akinon bünyesinde kuruluş ya da fikir aşamasında olan girişimlere yatırım yapıyorlar.

Haziran 2011'de Doğuş Grubu bünyesinde kurulan Enmoda.com'un hisselerinin yüzde 75'i Markafoni tarafından Nisan 2012'de satın alındı ve Enmoda.com yenilenen konseptiyle Eylül 2012'de modaseverlerle buluştu.

Diğer taraftan Akinon yatırım şirketi bünyesinde şu ana kadar Lidyana, Tasit.com ve Samedya gibi Türkiye'nin yükselmekte olan



“Doğru takım arkadaşları seçin”

“2012 yılının Haziran ayında RuNet'ten 3 milyon dolarlık yatırım aldık. Melek yatırımcılara gerçekten inandığımız bir projeyi ortaya kalbimizi koyarak hayata geçirmek istediğimizi doğru biçimde anlattığımızda kendilerinin güvenini kazanmamız uzun sürmedi. Ayrıca iyi bir ekip oluşturmuştuk ve yatırımcılar açısından bu, iş planından daha önemli bir kriterdi. Girişimcilere harekete geçmelerini, inisiyatif almalarını öneririm. Potansiyeli olan çoğu proje harekete geçilmediği için tozlu raflara kaldırılıyor ve daha sonra uygulamaya geçirmeye karar verildiğinde ise geç kalınmış oluyor. Yola çıkarken doğru takım arkadaşlarını iş planından daha önemli olduğunu unutmamak gerekiyor.”

Lidyana CEO ve Kurucu Ortağı
Hakan Baş

on internet girişimine yatırım yaptılar. Markafoni Yönetim Kurulu Başkanı Sina Afra, “Önümüzdeki dönemde de dünya e-ticaret trendlerini yakından takip edip pazarın ihtiyaçlarına etkili şekilde cevap veren girişimleri saptayarak bu konudaki çalışmalarımızı sürdüreceğiz” diyor.

Şimdiden yabancınn gözdesi olduk

Lucis Global Başkan Yardımcısı ve HİS Capital'ın Kurucu Ortağı İsmet Ömer Öztanık Türkiye'nin şimdiden yabancı melek yatırımcının gözdesi olduğunu ifade ediyor.



Tatlıcı Tombak yeni franchise'lar arıyor!



HÜSEYİN DEMİREL

Geleneksel sütlü tatlıları tüketiciyle buluşturan Tatlıcı Tombak, 35 milyar dolara ulaşan franchise pazarında girişimcilere franchising fırsatı sunuyor. 2013 yılında 30 yeni şube açmayı hedefleyen marka, özellikle Marmara Bölgesi ve İstanbul'da büyümeyi hedefliyor.

Türkiye'de 2012 itibarıyla gıdadan tekstile yaklaşık 50 bin şubede franchising sistemi kullanılıyor. Yıllık hacmi 35 milyar dolara ulaşan franchise pazarında bin 500'e yakın firma faaliyet gösteriyor. Hal böyle olunca yeni bir yatırım kararı vermeden önce dikkatli seçim yapmak ve en karlı alternatif yönelmek yatırımcılar için büyük önem taşıyor.

Franchise pazarının en çok talep gören sektörü olan gıda alanında geleneksel sütlü tatlıları modern yorumlarla tüketiciyle buluşturan Tatlıcı Tombak, karlı iş modeli ile de girişimcilere fırsatlar sunuyor. 2012 yılında yenilenen Tatlıcı Tombak'ın franchise sistemi, sağladığı kazan kazan ilişkisinin yanı sıra az maliyetle birden fazla şube açma imkânı da sağlıyor.

Caddelerde büyüyecek

Markanın 35-40 metrekare arasındaki bir şube için talep ettiği yatırım maliyeti 75 bin TL. Tüm şubelerinin uzun çalışmalar sonrasında deneyimli içmimarlar tarafından tasarlanan özel dekorasyonu ile yatırımcılara anahtar teslim sunan Tatlıcı Tombak, turuncu ve kahve tonlarının ağırlıklı olarak kullanıldığı yeni konseptinde, caddelerde büyüme stratejisini simgeleyen tuğla duvarlar da kullanılıyor. Tatlıcı Tombak Genel Müdürü Hüseyin Demirel, sütlü, şerbetli tatlı, dondurma ve pasta çeşitleriyle 100'ün üzerinde ürün gamına sahip olan Tatlıcı Tombak'ın, pazarda önemli bir konuma sahip olduğunun altını çiziyor.

Hedef 30 yeni şube

2013 sonuna kadar 30 yeni şube açmayı hedeflediklerinin altını çizen Demirel; "Özellikle sosyal medya üzerinden gelen yoğun franchise talebiyle karşı karşıyayız. Fakat asıl başarının dü-

kân sayısını artırmakta değil, ürün ve hizmet kalitesini koruyan karlı büyüme stratejisi ile geleceğine inanıyoruz" diyor. Yeni sistemde öncelikle caddelerde büyümeye odaklandıklarını belirten Demirel, tatlıyı seven, tatlıya ihtiyaç duyan müşterilere kolay ulaşabilmek için caddeleri tercih ettiklerini ancak AVM'lerden de gelen talepleri değerlendirdiklerini sözlerine ekliyor. Demirel, özellikle Marmara Bölgesi ve İstanbul'da olmak üzere 2013 sonuna kadar 30 yeni şube açmayı hedeflediklerini ifade ediyor.

16 ayda geri dönüş

2007 yılında Avrupa uyum yasaları ve gıda yönetmeliklerine uygun olarak inşa edilen, ISO 22000:2005 uluslararası kalite belgesine sahip üretim tesislerinin, ayda 1 buçuk milyon tatlı üretebildiğini anlatan Demirel, Tatlıcı Tombak'ın tüm bayilerin taleplerini kolaylıkla karşılayacak teknolojik altyapıya sahip olduğunu vurguluyor. Ancak franchise verirken agresif büyüme politikası tercih etmediklerini belirten Demirel, "Tatlıcı Tombak sistemiyle uyumlu çalışabilecek yatırımcıları franchise sistemimize dâhil ediyoruz. Franchise için başvuran adaylarda; analiz yeteneği kuvvetli, vizyon sahibi, büyüme ve büyütme odaklı kişileri tercih ediyoruz" diyor. Sistemde yatırım maliyeti, maksimum 16 ay gibi bir zamanda geri dönüş sağlıyor. Ayrıca adaylardan bir de teminat mektubu isteniyor.



Garanti'den KOBİ'lere 7/24 BES hizmeti

Yeni çıkan yasayla birlikte hızla büyümesi beklenen BES'in KOBİ ayağında da hareketlilik bekleniyor. Garanti Bankası'nın KOBİ'lere özel hazırladığı BES paketinde mali ve hukuki danışmanlar 7/24 hizmet veriyor.

Türkiye'de emeklilik fon büyüklüğünün milli gelire oranı yüzde 2,3 civarında. Hollanda'da yüzde 135, İngiltere'de yüzde 87, ABD'de ise yüzde 73 civarında olan bu oranın 2023 yılında Türkiye'de yüzde 5'i geçmesi ve yeni yasa ile avantajları genişletilen ve yaygınlaştırılan bireysel emeklilik sisteminin (BES) artan bir ivmeyle büyümesi bekleniyor. 2012 yılının son haftalarındaki katılımcı sayısı artışı bu büyümenin ilk sinyallerini verdi.

28 Aralık-18 Ocak döneminde sektörde 81 bin katılımcı artışı gerçekleşti ve toplam katılımcı sayısı 3.2 milyona ulaştı. Bu sayının yıl sonuna kadar 3.8 milyona ulaşacağı tahmin ediliyor. 2023 yılında ise katılımcı sayısının 10.5 milyona, fon büyüklüğünün ise 250 milyar TL'ye ulaşması bekleniyor.

Garanti Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Yasemen Köne, KOBİ'lere özel sundukları BES paketinde, KOBİ'lerin kazançlarına göre ödeme tutarı belirleme, gelirlerinin iyi olduğu dönemde ek ödeme yapma, isterlerse ödemeye ara verme hakları olduğunu söylüyor.

KOBİ'ler için özel tasarlanan üründe dokuz farklı fon seçeneği bulunuyor. Köne, "Bunların dışında KOBİ'lere sunduğumuz mali ve hukuki danışmanlık hizmetimiz var. Bu hizmetlerden 7 gün 24 saat uzman danışmanlar aracılığıyla faydalanabiliyorlar" diyor.

Köne, sorularımızı şöyle yanıtladı:

Bireysel emekliliğe yönelik kanunda ciddi bir değişim oldu. Bunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Sistemde 1 Ocak 2013 itibarıyla çok önemli değişiklikler oldu. Bireysel emeklilik sistemi aslında bir para biriktirme aracı. Aylık kazancın bir kısmını düzenli olarak birikime yönlendirmek düşünüldüğü kadar kolay olmuyor. İşte bu noktada, bireysel emeklilik sistemi sizi her ay kendi belirlediğiniz tutarları tasarruf etmeye teşvik eden bir sistem olarak hizmet ediyor. Yılbaşından beri, devlet de tasarrufların desteklenmesi için yatırılan tutarların yüzde 25'i kadar katkı veriyor. TC vatandaşı olan 18 yaş üstü herkes devlet katkısından faydalanabiliyor. Bunun için bireysel emeklilik hesabınıza para yatırmanız yeterli. Yatırdığınız her 100 TL için, devlet de hesabınıza 25 TL yatırarak daha fazla kazanmanızı sağlıyor ve bu sayede daha fazla biriktirmenize aracı oluyor. Faizlerin yüzde 7'lerde olduğu bir ortamda, yüzde 25 çok büyük bir teşvik diye düşünüyorum.

Stopaj uygulaması konusunda da ciddi değişimler oldu...

Evet. Eskiden stopaj, anapara ve nema toplamı olan tüm birikim üzerinden alınırken, artık sadece getiri üzerinden alınıyor. Bu yeni uygulama bireysel emekliliğin cazibesini daha da artırıyor. Bu kanunun tek amacı, umulmadık so-

runlarla karşılaşım sistemden çıkmak zorunda kalabilecek olan katılımcının zarar görmesine engel olmak. Bu şekilde, herkes sisteme iç rahatlığıyla girebilir.

Zaten devlet katkısı sistemde kalmak için çok büyük teşvik sağlıyor değil mi?

Evet. Çünkü devlet katkısına kademeli olarak hak kazanılıyor. Katılımcılardan en az üç yıl sistemde kalanlar devlet katkısı ve getirilerinin yüzde 15'ine, en az 6 yıl kalanlar yüzde 35'ine, en az 10 yıl kalanlar yüzde 60'ına hak kazanıyorlar. Bireysel emeklilik sisteminden emeklilik hakkı kazananlar ile bu sistemden vefat veya maluliyet nedeniyle ayrılanlar, devlet katkısı ve getirilerinin tamamına hak kazanıyorlar. Çok önemli olduğunu düşündüğüm sistemdeki başka bir değişiklik ise, devlet katkısına hak kazanırken sistemde geçirilen sürenin hesapta esas alınması. Bir başka değişiklikte katılımcılar için çok önemli olan kesintilerde yapıldı. Şirketlerin ürün özelinde yapabileceği masraf kesintileri çok radikal şekilde düşürüldü.

KOBİ'lere özel sunduğunuz bir BES paketi-niz var. Bunun hakkında bilgi verir misiniz?

Bizim KOBİ'lere özel ürünümüzde, KOBİ'lerimizin kazançlarına göre ödeme tutarı belirleme, gelirlerinin iyi olduğu dönemde ek ödeme yapma, isterlerse ödemeye ara verme hakları var.

Ürünümüz için aylık yatırabileceğiniz en düşük tutar 120 TL olarak belirlendi. Gelirinizin en az yüzde 10'unu biriktirmenizi tavsiye ettiğimizden bu tutar minimum ödeme miktarı olarak çok uygun. KOBİ'ler için özel tasarladığımız ürünümüzde dokuz farklı fon seçeneği bulunuyor.



KOBİ'lere özel sunduğunuz avantajlar var mı?

Toplu ödeme, aylık düzenli ödeme, ödemeye ara verme gibi esnaf katılımcılarımızın ihtiyaç duyabileceği tüm ödeme esnekliklerini sunuyoruz. Onlara doğru yatırım tercihlerini ve finansal planlamayı yapabilmeleri için satış anında gerekli desteği veriyoruz. Bundan sonra da belirlediğimiz dönemlerde onların ihtiyaçlarına uygun olarak, emeklilik hesapları hakkında bilgilendirme ya-

pıyor, fonlarını daha iyi yönetebilmeleri için ihtiyaçları olan bilgileri aktarıyoruz. Akıllarındaki tüm sorulara yanıt bulmalarını sağlamaya çalışıyoruz. Hobi Kulüpleri projemiz ve ücretsiz sosyal güvenlik danışmanlık hizmetimiz sayesinde müşterilerimize yalnızca emekliliklerinde değil bugünden yanlarında olduğumuz gösteriyoruz. Bunların dışında KOBİ'lere sunduğumuz mali ve hukuki danışmanlık hizmetimiz var. Bu hizmetlerden 7 gün 24 saat uzman danışmanlar aracı-

YASEMEN KÖNE

Risklerin içinde güvenli adres

KOBİ'lerin ve esnafın çalışma koşulları nedeni ile gelirleri belki de en çok dalgalanan meslek gruplarından biri olduğuna dikkat çeken Yasemen Köne, bu yüzden, hem kendilerini, hem ailelerini güvence altına almak için düzenli birikim yapmalarının önemine dikkat çekiyor. KOBİ'lerin de tüm diğer katılımcılar gibi her ay tasarruf ettikleri miktarın yüzde 25'ini devlet katkısıyla destekleyen bu sistem sayesinde ekstra bir güvence sağladığını ifade eden Köne, "Biz KOBİ'lere diyoruz ki siz işinizle uğraşırken bırakın biz de emekliliğinizde mutlu olmanız için gereken parayı biriktirmenize yardımcı olalım. Burası ticari risklerin olduğu bir ortamda birikimleriniz için çok güvenli ve doğru bir adres" diyor.

lııyla faydalanabiliyorlar.

BES'te müşterilerinizin yüzde kaçını KOBİ'ler oluşturuyor?

Ekim sonu itibarıyla, BES müşterilerimizin yaklaşık yüzde 20'sini KOBİ'ler oluşturuyor. Ana dağıtım kanalımız olan Garanti Bankası, bu segmentte çok güçlü. Bu nedenle biz de bu segmente yönelik özel çalışmalar yapmak konusunda çok istekliyiz. Yeni düzenleme ile birlikte eskiden vergi avantajından faydalanamayan çok sayıda esnaf ve KOBİ'nin sisteme girmesini bekliyoruz. İlk sinyaller de bu şekilde. Mesela ocak ayında geçen yılın ocak ayına göre bu segmentteki yeni satışlarımızın büyüme oranı yüzde 100'ün üzerinde gerçekleşti. Dolayısıyla yeni yasadaki sonra KOBİ'lerin sistemdeki payının artmasını bekliyoruz.

Şu ana kadar kaç kişi sisteme dahil oldu? Bu yıla ilişkin hedefleriniz neler?

Sektörde, 18 Ocak itibarıyla 3.2 milyon katılımcı mevcut. Bizim hedefimiz, geçtiğimiz beş yılda olduğu gibi bu yıl da en fazla tercih edilen emeklilik şirketi olmanın yanı sıra, sektörde 700 bin katılımcıya ulaşan ilk emeklilik şirketi olmak.

RESTORAN

Burcu Tuvay / btuvay@ekonomist.com.tr



Gloria Jeans, Kirpi olarak yeniden doğdu

Son yıllarda yeme içme mekanlarıyla revaçta olan Anadolu Yakası'nın en çok tanınan zincirlerinden biri olan Kirpi Cafe alternatif denince akla gelen ilk işletmelerden biri. 2002 yılında Caner Diniz tarafından kurulan ve 2004 yılının sonlarında ivme kazanan mekan, şimdilik sadece Anadolu Yakası'nda yer alan dört şubesiyle hizmet veriyor.

Caner Diniz, liseye kadar hayatının ilk bölümünü Adana'da geçirmiş. Tüm tatillerde baba mesleği olan mobilya imalatı ve ticarethanesinde çalışmış. 1980'lerde üniversite sınavlarında hem mimarlık hem de turizm işletmeciliği kazanınca bir yol ayrımına gelmiş. O, yeni yerler görmeyi, yeni şeyler denemeyi seçmiş ve turizm işletmeciliği bölümünde karar kılmış. Restoran işine aşına olma durumu böylelikle kendiliğinden gelişmiş.

Kendi işini kurana kadar, birçok yerde yönetici olarak çalışmış. 2004 yılında Türkiye'de zincir coffee shop segmentinin ilki ve pazar yaratıcısı Gloria Jeans Coffee'yi kurmuş. Bu süreçten hemen sonra kendi işini yapma duygusunun ağır bastığını söyleyen Diniz, "Kendi karakterimde var olan yalnız ve özgür olma duygusu ile Kirpi Cafe'yi yarattım. Kirpi Cafe'yi yarattırken başka bir kahve markası ile kendi yarattığım sisteme rakip olmak bana etik gelmediği için, farklı bir alanda ve kendi markam ile var olmayı istedim" diyor.

Yeni konsept yarattı

Yaklaşık 10 yıllık bir marka Kirpi Cafe. Kurulduklarından bu yana müşterilerin kendilerini iyi hissedebilecekleri bir mekan yaratmayı hedeflediklerini ifade eden Diniz, bunun için me-

Gloria Jeans Coffee'nin Kurucusu Caner Diniz, Anadolu yakasındaki Kirpi Cafelerin sayısını 4'e ulaştırdı. İstanbul Avrupa Yakası'na Etiler ve Nişantaşı'na da iki adet daha Kirpi Cafe açmayı planladıklarını söyleyen Diniz, üç yıl içinde 10 şubeye ulaşmayı hedeflediklerini belirtiyor.



nüvyü ve fiyatlandırmayı ulaşılabilir kıldıklarını vurguluyor. Diniz, yaşadıkları süreci şöyle anlatıyor: "Memnuniyetsizliği asla kabul etmedik. Her hatamızdan ders çıkarttık. Yalnızca misafirlerimizi dinledik. Beklentilerini ortaya koyarak daha iyilerini nasıl veririz diye ekibimizle kafa patlattık. Çok araştırdık, çok inceledik. Sonucunda memnun ve sadık misafir kitlesi yarattık. Fakat asla 'yeter' demiyoruz."

Diniz, Koşuyolu'nda açılan Kirpi Cafe Restoran bir süre sonra yetmez olunca sırayla Kozyatağı, Bağdat Caddesi Erenköy ve son olarak Ümraniye şubelerini açtı. Son olarak da Kirpi Cafe konseptinden biraz daha farklı olarak Liv Hospital'in içinde bir kafe açtıklarını belirten Diniz, "Burada konseptimiz bir hastane kafesi olduğu için Kirpi'lerin genel konseptinden farklı ama hizmet hedefimiz aynı" diyor.

10 şube hedefi

Her bir işletmeye konumu ve m²'sine göre 750 bin ile 2 milyon TL arasında yatırım yap-



tıklarını belirten Diniz, 2013 yılında en az iki yeni kafe daha açmayı hedeflediklerini sözlerine ekliyor. Özellikle Avrupa yakasına odaklanacaklarını ifade eden Diniz, Nişantaşı ve Etiler'in ilk tercihleri arasında olduğunu vurguluyor. Diniz, önümüzdeki üç yıl içinde ise 10 şubeye ulaşmayı planladıklarını belirtiyor.

Franchising vermeyi düşünmediklerini belirten Diniz, şöyle devam ediyor:

"Hedefe misafir memnuniyetini koyduğunuzda her şeyiniz özel olmak zorunda. Ekibimizin eğitimine önem veriyoruz. Her bir çalışmamız benimle aynı duygu yoğunluğuyla çalışır. Sık sık değiştirdiğimiz menülerimizde farklı tatlar arar ve misafirlerimizin beğenisiyle sunarız. Doğal olmaya gayret ediyoruz. Soslarımız ve tatlılarımız buna annemin reçel tarifleri de dahil bizim imalatımızdır ve asla katkı maddesi içermez."

Rekabet, standartları yükseltecek

21'inci yüzyılın hizmet yüzyılı olacağını söyleyen Caner Diniz, büyük grupların bu sektöre eğilimi, standartların yükselmesi, istihdam ve ekonomik katkı açısından çok olumlu bir gelişme olduğunu belirtiyor.

Rekabetin standartları yükselteceğini ve sektörü olumlu etkileyeceğine dikkat çeken Diniz, "Türkiye 'de 10-15 sene önce ne kafe zincirleri ne de şimdiki restoranlar vardı. Arz talebi yarattı ve büyüdü. Avrupa'daki gibi bizde de dışarda yemek yeme kültürü gerçek anlamda doğdu ve hızla büyüdü. Artık insanlar dışarda yemek yeme zevkine vardı ve bundan taviz vermek istemiyorlar. Onlarında talepleri iyiye ve farklıya göre artıyor" diyor. Diniz, 2013 yılında 12 ile 14 milyon TL ciro hedefleri olduğunu da sözlerine ekliyor.



Doğal ürünlere önem veriyor

Kirpi Cafe, tamamen doğal koşullarda yetiştirilmiş ürünlerin tedarikine çok önem veriyor. Kahvaltılar konusunda iddialı olan mekan, zeytinin ve peynirin en lezzetlisini temin etmeye özen gösteriyor. Kafede servis edilen tüm reçeller ve soslar Caner Diniz'in annesinin reçeteleriyle kafenin mutfağında imal ediliyor. Dört şube için oluşturulmuş ortak bir mutfak yok dolayısıyla her şube kendi bünyesinde üretim yapıyor. Kahvaltıda açık büfeyi konsept dışı bırakan Kirpi Cafe, müşteri kitlesinin tüketim alışkanlığının da bundan uzak olduğunun bilincinde. Çaylar demleme ve kaliteli yapraklarla hazırlanıyor. Diniz, üretimde kullanılan ürünlerin işinin ehli firmalardan tedarik edildiğini, hiçbir ürünün iki günden fazla bekletilmediğini ve her ürünün taze sıcaklığına müşterilere sunulduğunun altını çiziyor.

CANER DİNİZ

"Dışarıda tüketim kültürü benimsenecek"

Rekabetin kaliteyi artıracaklarını belirten Caner Diniz, konuyla ilgili olarak şu hikaye örneğini veriyor: "Bir ayakkabı markasının satıcısı satış rotası doğrultusunda bir adayı ziyaret eder ve şirket merkezine 'bu adada ayakkabı satmak mümkün değil, çünkü hiç kimse ayakkabı giymiyor' diye rapor eder. Sonra marka aynı adaya başka bir satıcı yollar. Bu satıcı da şirket merkezine şöyle rapor verir; 'buraya çalışmamız gerek, inanılmaz bir satış potansiyeli var, çünkü kimsenin ayakkabısı yok.' Buradan şu hisseyi çıkarabiliriz, 75 milyonluk Türkiye'de bir elin parmağı kadar restoran vardı ama sektördeki büyüme ve değişim ile artık her bütçeye göre dışarıda tüketim sağlayacak mekan var." Arz, talebi yarattığını ifade eden Diniz, ekonomik koşulların bu şekilde devam etmesi halinde dışarıda tüketim kültürünün iyice benimseneceğini söylüyor.

SÖYLEŞİ

Burcu Tuvay / btuvay@ekonomist.com.tr



Kuaförden çıkıp OTC'ye de girecek

Adnan Akat Kozmetik, Türkiye'de birçok kuaför için profesyonel ürünler üreten bir şirket. Yaptıkları yeni yatırımla OTC, diş macunu, diğçer ağız ve diş temizliğı ürünleri üretimine başlayacaklarını söyleyen şirketin yönetim kurulu başkanı Adnan Akat, Almanya ve İngiltere'deki kuaförlerde de ürünlerinin satılacağını belirtiyor.

Türkiye'de kozmetik pazarının büyüklüğü yaklaşık 10 milyar dolara ulaşmış durumda. Global markalar özellikle market kanalında büyümesine hızla sürdürürken yerli markalar da global devlere kafa tutmaya başladı. Perakende kanalından ziyade kuaför kısmında sektörün önemli oyuncularından Adnan Akat, Türkiye'ye 30 yıl önce ilk deodorant dolum ve parfüm makinelerini getirerek, kozmetik üretimine öncülük eden aile şirketini bırakıp, 2007 yılında kendi adıyla şirketini kurdu.

Çatalca'da 800'e yakın ürün çeşidiyle üretim yapan şirket, yeni fabrika yatırımıyla OTC ürünler, diş macunu, diğçer ağız ve diş temizliğı ürünleri üretimine başlayacak.

Şirketin kurucusu ve yönetim kurulu başkanı Adnan Akat, "Almanya ve İngiltere'deki kua-



förlerde de ürünlerimiz satılacak. Hedfimiz 100 milyar ciroya ulaşmak" diyor.

KOBİ Girişim: Adnan Akat Kozmetik'i nasıl kurduunuz? Öykünüzü öğrenebilir miyiz?

Adnan Akat: 30 yılın üzerinde sanayicilik geçmişine sahip bir aileden geliyorum. Aslen Mardin

Hasankeyfliyiz. Kozmetik sektöründeki geçmişimiz 1980 öncesine dayanıyor. 1970'li yılların sonunda babam iki amcam ile birlikte Türkiye'ye ilk deodorant dolum ve parfüm makinelerini getirdi. Birçok önemli firmaya aerosol dolumu yaparak işlerini büyüttüler. 1980'de amcalarım ayrıldı.

Babam Hüseyin Akat ve dört kardeşimle birlikte, kozmetik sektöründe bir anonim şirket kurduk ve o tarihten itibaren sektördeki yolculuğumuza o şirket ile devam ettik.

Kendi markanızı kurma süreciniz nasıl gelişti?

26 yıl boyunca aile şirketimizde, deodorant, saç spreyi ve oda spreyinde önemli üretimler gerçekleştirdik. 2006 sonuna kadar şirkette genel mü-

“Kadınlara büyük görev düşüyor”

Doğal kozmetik ürünler ve internetten kozmetik ürün satışının girişimciler için fırsat yarattığına dikkat çeken Adnan Akat, Türkiye’den güçlü bir kozmetik dünya markası çıkması için özellikle kadın tüketicilere büyük görev düştüğünü söylüyor. Dünya markası olma potansiyeline sahip üreticiler ile devletin bir yol haritası belirlemesi gerektiğini ifade eden Akat, “Türk kozmetik sektörünün gelişimini sağlayabilmek ve mesajlarını, hükümet, kamuoyu ve tüketici nezdinde daha etkin biçimde ortaya koyabilmek için, sektörel düzeyde bir kurumsallaşmaya ihtiyaç var” diyor.

dürlük yaptım. 2006’da aile şirketimizden ayrıldım, 2007’de kendi şirketimi kurdum. Adnan Akat Kozmetik olarak, yaklaşık 5,5 yılda, çok önemli bir büyüme gerçekleştirdik. Şirketimizde öncelikle kuaför sektörü için saç şekillendirici, saç bakım ürünleri ve kişisel bakım ürünleri ürettik. Daha son-

ra saç renklendirici ürünler ile ilgili gerçekleştirdiğimiz ortaklıkla, kuaför sektörünün ihtiyacı olan tüm ürünleri üretir hale geldik.

Deodorant üretmek fikri nasıl oluştu?

Deodorant, bugün ürettiğimiz çok sayıda ürün çeşidi arasında yer alıyor. İlk aile şirketimizi kurduğunda, Türkiye’de aerosol dolumu yapılamıyordu. Her tür deodorant yurt dışından doldurulmuş halde hazır olarak ithal ediliyordu. 1970’lerin sonunda Türkiye’ye dolmuş makinesi getirmemizle, yerli olarak deodorant üretmeye başladık. Türkiye’de aerosol dolumu yapabilmek, ilk kez aile şirketimizle başladı.

Hangi markalarla üretim yapıyorsunuz?

Kozmetik sektöründe 20’den fazla tescilli markaya sahibiz. Bugüne kadar 15 marka altında 800’e yakın çeşitte ürün geliştirdik. Markalarımızdan özellikle beş tanesi ile kuaför sektörüne hizmet veriyoruz. Amiral gemimiz ve ana markamız Morfose. Morfose markamız altında, saç bakım ve kişisel bakım ürünleri yer alıyor.

Perakendeye yönelik satışınız var mı?

İç piyasa satışımızın yüzde 80’i kuaför, yüzde 10’u parfümeri ve market, yüzde 10’u da private label için gerçekleştiriyoruz. Türkiye’de yaklaşık 25 bin noktada ürünlerimiz bulunuyor. Global markalarla yarışmak zorunda olduğumuz Türkiye ve dünya pazarında, bizden uzun yıllar önce yola çıkmış bu dev rakiplerimiz arasında yer edinebilmek için, ilk günden itibaren farklı bir pazarlama stratejisi izledik.

Nedir stratejiniz?

Kozmetik sektöründe 16 farklı satış kanalı var. Perakende pazarında, marketlerin diğer kanallar karşısındaki etkinliği ve satış payı giderek arttı. Belli ürün gruplarında da eczaneler etkinlik kazanırken, parfümeri sektörü giderek kan kaybetti. Ancak serbest piyasa koşullarında, ülkemize gelen global kozmetik firmaları, tüm bu kanallarda bir hakimiyet kurmuş durumda. Kozmetik satışında marketlerin raflarında talep edilen yüksek maliyetler nedeniyle, biz kuaför kanalında büyümeyi tercih ettik.

Bu stratejiniz ne kadar başarıya ulaştı?

Geride bıraktığımız 5,5 yıl, ne kadar doğru bir strateji ile yola çıktığımızı bize kanıtladı. Çünkü kuaförler aynı zamanda bir sanat icra ettikleri için, satış kanallarındaki büyük değişime rağmen, perakende dönüşümüne karşı, sayıları belki de 100 bine ulaşan, en büyük esnaf grubu olarak ayakta kalmayı başardılar. Biz hem kadın hem erkek

kuaförlerinde, kendi markalarımızla çok iyi bir pazar elde ettik. Ürün adedimizle çok güçlü bir noktaya geldik.

Bugün ne kadarlık büyüklüğe ulaştınız?

İstanbul Çatalca’da 7 bin metrekaresi kapalı toplam 15 bin 500 metrekaRELİK alanda günlük 300 bin adet kapasiteli üretim gerçekleştiriyoruz. 800’e yakın ürün çeşidi üretiyoruz. Üretim tesisimiz, bu kadar çok çeşidi tek çatı altında üreten dünyadaki 2-3 kozmetik fabrikasından biri olma özelliğine sahip. Ayda 2,5 milyon adet aerosol, 1 milyon krem, 500 bin adet maske, şampuan üretimi yapıyoruz. İki ay önce kurulan bir ortaklık ile saç boyası ve renklendiricisi alanına da girdik. Bu ortaklık yapısı içinde, ayda 1 milyon adet saç boyası ve renklendirici üretiyoruz. 250 kişiye istihdam sağlıyoruz.

Kaç ülkeye ihracatınız var? 2013 hedefleriniz neler?

Almanya ve Fransa başta olmak üzere birçok Avrupa ülkesine, Kuzey Afrika, Ortadoğu ve Türkiye Cumhuriyetleri gibi yaklaşık 50 ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Toplam yıllık satış ciroumuzun, yarısını ihracattan sağlıyoruz. Yıllık 15 milyon dolarlık ihracat rakamımızı, 20 milyon doların üzerine çıkarmayı hedefliyoruz. Hollanda, Romanya, Arnavutluk gibi ülkelerde çok iyi bir noktadayız. Avrupa’da çeşitli atılımlarımız sürüyor. Amacımız daha az sayıda ülkede daha büyük pazar elde etmek ve oralarda kendi markalarımızla kalıcı olmak.

Yurt dışına yönelik yatırımlarınız olacak mı?

Avrupa’nın gelişmiş pazarlarında, kuaförlerle ulaşmak, onlara markalarımızı tanıtmak, kulllanmalarını sağlamak için sürekli yeni yatırımlar yapıyoruz. Avrupa’da dört, ABD’de bir noktada kendi pazarlama şirketlerimizi kuracağız. Örneğin, Almanya ve İngiltere’de kuaförlere girmek için hazırlıklarımızı tamamladık. Güçlü bir pazarlama faaliyeti ile bu ülkelerde de kısa sürede kuaförlerin tercih edeceği marka haline gelmeyi planlıyoruz.

İç pazara yönelik yatırım planınız var mı?

Satışlarımızdaki ve pazar payımızdaki büyümeyi sürdürülebilir kılmak için, kapasite artışı ile desteklemek zorundayız. Çorlu’da 30 dönüm arazi satın aldık. Nisanda yeni fabrika yatırımımıza başlamayı planlıyoruz. 4 milyon dolarlık yeni bir yatırım olacak. Yeni fabrikamızda OTC ürünler, dış macunu, diğer ağız ve dış temizliği ürünleri üretimine yöneleceğiz. Hedefimiz iki tesisimizde toplam 100 milyon liralık ciroya ulaşmak.



Kasımpatı özünden haşere ilacı üretti

Liseyi İğdır'da bitirip, Almanya'da makine mühendisliği okuyan Yusuf Aktaş'ın kasımpatı özünden geliştirdiği su bazlı haşere ilacı 'Chrysamed', Avrupa'nın iyi tanındığı bir marka haline geldi. İzmir'deki fabrikasında Avrupa'ya ihracat yapan Aktaş, yeni girdiği iç pazardan ise 50 milyon TL hedefliyor. Ayrıca İzmir'de yeni bir yatırıma soyunan Aktaş, zirai ilaç, kozmetik ve gıda takviyesi üretmeyi de planlıyor.

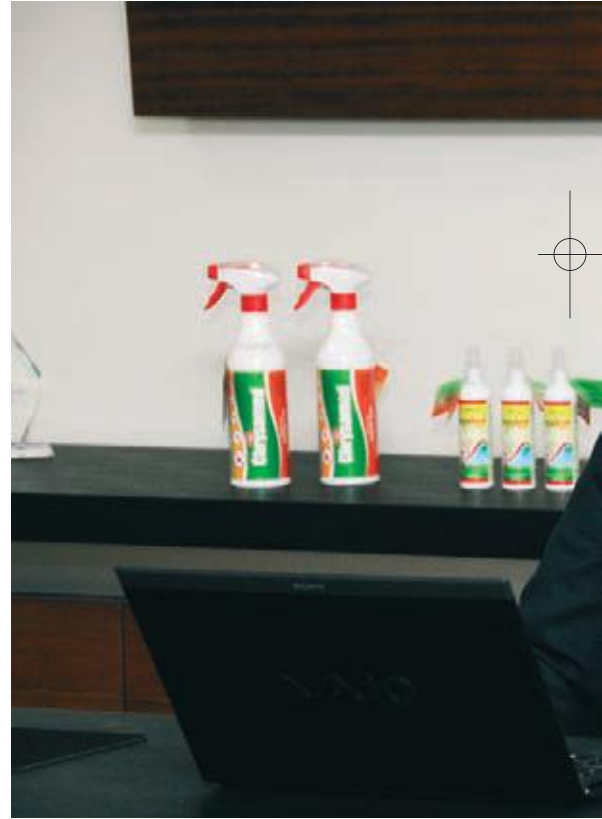
İğdirli Yusuf Aktaş, deyim yerindeyse 'zoru başaran' girişimcilerden. Liseyi memleketinde bitirdikten sonra üniversite eğitimi için Almanya'nın yolunu tutan Aktaş, hem çalışıp, hem okulunu bitirmiş. Türkiye'ye dönmek yerine ise Almanya'da kendi şirketini kurmayı tercih etmiş. Makine mühendisliği okuduğu için 1985'te bir mühendislik şirketi kurmuş ve makine üreticilerine danışmanlık vermeye başlamış. Kimya alanında da çalışmalar yürüten Aktaş, krizantem (kasımpatı) çiçeğinin özünü oluşturduğu formülle bir haşere ilacı geliştirmiş. İzmir'deki fabrikasından Avrupa'ya,

'Chrysamed' markalı haşere ilacını ihraç eden girişimci, yönünü Avrupa'dan sonra iç pazara çevirdi. Ayrıca İzmir'de yeni bir yatırıma daha soyunduğunu belirten Aktaş, "10 milyon Euro'luk yeni bir yatırım yapacağız. 50 kişi ek istihdam sağlayacağız. Kimyasal ilaç, kozmetik ve gıda takviyesi alanına da girmeyi planlıyoruz. Tüm dünyadan sonra yönümüzü iç pazara da çevirdik" diyor.

Makine mühendisliği okudu

Aktaş'ın öyküsü ise oldukça etkileyici... Liseyi memleketinde bitirdikten sonra büyük şehirde üniversite okuma hayali kurmuş hep. Burslu okuduğu lise yıllarında mühendis olacağına dair kendi kendine söz vermiş. Ancak üniversite sınavında istediği puanı alamadığı için mühendislik bölümüne girememiş. Ama o bu hayalinden vazgeçmemiş. Şansını yurt dışında denemeye karar vermiş. Maddi durumu çok iyi olmayan ailesine yardımcı olmasının tek yolunun iyi bir okul bitirip hemen iş hayatına atılmak olduğunu bilincindeymiş. Fransızca bildiği için önce Fransa'ya öğrenci vizesi almaya çalışmış. Ancak bu ülke onun lise diplomasını kabul etmeyince Almanya konsolosluluğuna başvuruda bulunmuş. 1974 yılında talebi kabul edilmiş ve kısa süre sonra yola çıkmış. Ne onu karşılayacak bir tanıdığı ne de kalacak yeri varmış Almanya'da.

Uçakta tanıştığı ve sohbet ettiği gurbetçi bir aile, 16 yaşında böyle bir riski göze alan Aktaş'a yardımcı olmuş. Bir süre evlerinde misafir etmişler O'nu. Harçlığını kazanacağı bir iş ve kalacak bir oda bulmasını sağlamışlar. Bir makine fabrikasında part time çalışan Aktaş, aynı zamanda Hamburg Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'ndeki eğitimi de sürdürmüştü. Mezun olduktan sonra



Türkiye'ye dönmüş ama kendisine önerilen maş ile geçinemeyeceğini anlayınca Almanya'ya geri gitmiş.

İzmir'de üretim yapıyor

Almanya'ya döndükten sonra kendi işini kurmaya karar veren Aktaş, 1985'te mühendislik şirketi kurarak makine üreticilerine danışmanlık veren bir girişimci olmuş. Öte yandan üniversite döneminde çalıştığı 'arıtma tesisi üreten' firmada kim-

yaya merak sarmış ve su bazlı bazı araştırma geliştirme projeleri üzerinde de çalışmalarına devam etmiş. Sonrasında ise su bazlı bir haşere ilacı geliştirmiş ve Chrysamed markasını yaratmış.

Memleketine yatırım yapmayı tercih eden Aktaş, geliştirdiği haşere ilacını Türkiye'de üretilip dünyaya satmaya karar veriyor. 2008 yılında İzmir'de fabrikasını kuran Aktaş, tesisdeki üretiminin yüzde 80'ini Avrupa'ya ihraç ettiklerini söylüyor.

Chrysamed Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Aktaş, "Suyun aktivitesini artırmak için molekül yapısını küçültme ve bazı katalizörlerle ilaç ve benzeri ürünlerin etkisini artırma imkanı var. Biz de



ta olmak üzere birçok ülkeye sattıklarını söylüyor. Aktaş, "Özellikle tahta kurusu sorunu nedeniyle seyahat edenler hep bavullarında taşıyor ürünü ve otelde yataklarına rahatlıkla sıkıyor" diyor.



keşfettiğimiz bir katkı maddesinin gücüyle suyun aktivitesini yükseltmeyi başardık. Patentini de aldık" diyor.

Kasımpatı çiçeği özünden

Krizantem (kasımpatı) çiçeğinin özünü oluşturdukları formülle bir haşere ilacı geliştirdiklerini belirten Aktaş, Chrysamed'in dünyaca tanınan bir haşere ilacı olduğunu söylüyor. Su bazlı ürünün kokusuz olduğuna vurgu yapan Aktaş, şöyle

devam ediyor: "Markamızın ismi de bu çiçekten geliyor. Geliştirdiğimiz ürünü Almanya'da satmaya başladık. İnsan için daha sağlıklı, püskürtme ve yayılım için LPG gaz kullanılmadığından çok daha düşük maliyetli oldu. Almanya'da eczanelere yayıldık. Hem evler için kullanıma hazır, hem de Alman devlet daireleri için konsantré ürün olarak yayıldık."

Almanya dışına da satmaya başladıklarını ifade eden Aktaş, İzmir'de üretilen ürünü bugün Avusturya, Fransa, İsviçre, İspanya, Tayland baş-

YUSUF AKTAŞ

Hedefi 50 milyon TL

Krizantempatı özünü suya yayarak ürettiği su bazlı yeni haşere ilacı için 2008'de İzmir'de 15 milyon Euro'luk bir yatırımla fabrika kuran Aktaş, burada 14 bin metrekarelik alanda üretim yapıyor ve 65 kişiye istihdam sağlıyor. Bu yıl ürünü iç pazara da yaymaya yöneldiklerini ifade eden Aktaş, şöyle devam ediyor: "Avrupa'daki şirketimin yıllık cirosu diğer işlerle birlikte 28 milyon Euro'ya kadar yükseldi. Şimdi İzmir'de ikinci fabrikamızı da kuracağız. Arsamızı aldık. 10 milyon Euro'luk yeni bir yatırım yapacağız. 50 kişi ek istihdam sağlayacağız. Ziraî ilaçlar da üreteceğiz. İlerleyen dönemlerde kozmetik ve gıda takviyeleri alanına da girmeyi planlıyoruz. Türkiye'de bu yıl 50 milyon TL'yi yakalamayı hedefliyoruz. Eczaneler, ilaç bayileri ve ulusal zincirlerde yayılacağız."

OtelSonDakika

Türkiye'de doğdu komşuda büyüyecek

Türkiye'nin birinci sınıf otellerinde, en düşük fiyatlarla konaklamayı sağlayan akıllı telefon uygulaması OtelSonDakika, Foreks Grubu'ndan aldığı yatırımla yurt dışına açılmaya hazırlanıyor. Uygulamanın fikir babalarından Ali İbrahim Aksakarya "Foreks'in Yunanistan'daki şirketinin desteğini alarak Yunanistan'a açılmayı planlıyoruz. Bu konuda Yunanistan'da bir turizm acentesi kurulması yönünde çalışmalarımız başladı" diyor



ALİ AKSAKARYA

Rezervasyon, tatilin en önemli parçasıdır. Herkes uygun fiyata iyi bir otelde konaklamak ister. Teknolojinin gelişmesiyle artık konaklamak, üstelik iyi bir otelde konaklamak telefonunuzla mümkün. Türkiyeli iki girişimci tarafından geliştirilen ve ücretsiz bir mobil uygulama olan OtelSonDakika Mobtur A.Ş.'nin ürünü. Yazılımcı Kaan Özdökmeci ve Ali İbrahim Aksakarya'nın birlikte geliştirdiği bir iPhone ve Android uygulaması da diyebiliriz OtelSonDakika için.

Özdökmeci ve Aksakarya'nın girişim fikirleri ise son dönemde, otellerden aynı gece için son dakika fiyatları olarak en ekonomik şekilde konaklamanın özellikle ABD'de yaygınlaşmaya başladığını görmeleriyle başlamış. Bu alanda yurt dışında hizmet veren başarılı mobil uygulama örneklerini incelemişler ve benzer bir pazara Türkiye'de de ihtiyaç olduğu fikrinden yola çıkarak, OtelSonDakika'yı geliştirmişler.

Uygulamanın geliştirme aşamasında, as-

lında turizm sektöründe yeni bir pazar yaratıklarını farketmişler. Şimdiye kadar sadece aynı geceden başlamak üzere son dakika fiyatlarına odaklanan bir acente olmadığını görmüşler. "Üstelik Türkiye'de sadece mobil platform üzerinde çalışan bir acente de yok. Bu nedenlerle, kurumsal deneyimleri daha fazla, pazarlama bilgisi ve yeteneği kuvvetli olan bir yatırımcı bularak iyi bir ekip oluşturmak istedik" diyor Aksakarya.



Yatırım aldılar

Böylece yatırımcı arayışları, uygulama geliştirme aşamasıyla paralel başlamış. Aynı dönemde küresel bir girişimcilik programı olan Global Entrepreneurship Program'da final aşamasına kadar ilerleme başarısını göstermişler ve Foreks Grubu ile tanışmışlar. Birkaç görüşmeden sonra projenin tam ihtiyaç duyduğu formu oluşturarak Foreks Grubu ile anlaşarak acen-te olabilmek için Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği'nden (TÜRSAB) lisanslarını almışlar. Aksakarya, "Turizmde son dakika fiyatları kavramına yeni bir boyut kazandıran uygulamamız için, Foreks Grubu'nun desteği sadece maddi olarak değil, bir yol gösterici olarak da bizim için çok değerli" diyor.

Foreks Grubu'nun yüzde 50 oranında hisse payına sahip olduğu OtelSonDakika, Ocak 2012'den Mayıs 2012'ye kadar devam eden süreçte geliştirilmiş ve geçtiğimiz aylarda kullanıma sunulmuş.

En yakın otel görüntüleniyor

Sistemin işleyişi ise kısaca şöyle: Kullanıcılar uygulamayı Apple App Store'dan ya da Google Play'den indirerek kullanabiliyorlar. Otel aramak için farklı seçenekler sunuluyor. Uygulamanın 'Yakınımdakiler' özelliği sayesinde, kullanıcının o an bulunduğu konuma en yakın oteller otomatik olarak listeleniyor. Örneğin, Atatürk Havalimanı'nda bulunan bir yolcu, Yakınımdakiler özelliği ile havalimanına en yakın otelleri görüntüleyebiliyor. Ya da misafirlerini evine yakın bir otelde ağırlamak isteyen bir kullanıcı evine en yakın otelleri kolayca görüntüleyebiliyor. Bu özelliğe ek olarak, kullanıcı dilerse şehre ya da bölgeye göre de otel arama

şısı yaparak anında uygun odalardan satın alabiliyor. OtelSonDakika, Sevgililer Günü ya da evlilik yıldönümü gibi özel günlerin çok uygun fiyatlarla ekonomik geceye dönüşmesine yardımcı oluyor. Bu kapsamda, birinci sınıf hizmet kalitesine sahip bir lüks otelde ya da butik otelde farklı ve keyifli bir akşam geçirmek isteyen, sevdiklerine farklı bir deneyim armağan etmek isteyen tüm iPhone ve Android kullanıcıları hedef kitle içinde yer alıyor.

Plansız seyahat

Aksakarya, hedef kitlelerinin içinde yer alan bir diğer kesimin de 'plansız' seyahat etmeyi sevenler olduğunu söylüyor. Gerek yerli gerekse yabancı turistler arasında bu şekilde seyahat etmeyi tercih edenler bulunduğunu belirten Aksakarya, "Örneğin geçtiğimiz hafta yurt dışından gelen bir kullanıcımızın üç gün süresince her gece İstanbul'da farklı bir otelde kalmayı tercih ettiğini gözlemledik. Şehrin farklı noktalarındaki otelleri tercih ederek şehir turunu kolaylaştırdığını düşünüyoruz" diyor.

Ayrıca, ani bir iş seyahati nedeniyle otel rezervasyonu yaptırmaya fırsat bulamayan ya da uçağını kaçıran ve düşük fiyatlarla konaklamak isteyen profesyoneller de hedef kitlenin içerisinde yer alıyor. Lansmandan sonraki 1.5 ay içinde sadece iOS platformlarında 25 bin kişinin uygulamayı indirdiğini ifade eden Aksakarya, Android platformlar için uygulamayı GooglePlay'e eklediklerini ve günde ortalama

bin kişinin indirdiğini belirtiyor. Aksakarya, "Her kullanıcılarımız bir ay içinde en az iki frekans ile uygulamaya giriş yapıyor" şeklinde ifade ediyor.

500 bin kullanıcı hedefliyor

2013 yılındaki hedeflerinin, OtelSonDakika'yı farklı mobil platformlar için geliştirmeye devam etmek ve Türkiye genelindeki otelleri kapsamak olduğunu kaydeden Aksakarya, kullanıcıların konaklamak isteyebileceği tüm yerlerdeki en iyi otelleri ağlarına katmayı hedeflediklerini söylüyor. Aksakarya, şöyle devam ediyor:

"Yaza doğru Çeşme, Bodrum gibi kritik turizm bölgelerinde yayılacağız. Yurt dışı bağlamında ise ilk olarak Foreks'in Yunanistan'daki şirketinin desteğini alarak Yunanistan'a açılmayı planlıyoruz. Bu konuda Yunanistan'da bir turizm acentesi kurulması yönünde çalışmalarımız başladı. Türkiye için yılsonuna kadar 500 bin aktif kullanıcıya ulaşmayı hedefliyoruz. 2013 yılında beklentimiz günlük ortalama 30 oda satışı. Bu hesaplara, 2013 yılı için 500 bin TL'lik bir cirodan bahsedebiliriz."

Bir dakikada rezervasyon

Şirketin yeni kurulmuş bir girişim olarak çok hızlı bir şekilde büyüdüğünü söyleyen Ali İbrahim Aksakarya, son kullanıcının OtelSonDakika markasına güveninin şimdiden oluştuğunu belirtiyor ve şöyle devam ediyor:

"Olumlu geri dönüşleri sıkça almaktayız. OtelSonDakika, mobil platformlar üzerinden son dakika otel fırsatları satıyor, iPhone ve Android kullanıcıları, uygulamamız üzerinden bir dakika gibi kısa bir süre içinde kendilerine yakın otelleri bulup indirimli fiyatlarla oda satın alabiliyor.





PetitSomething dünyaya açılacak

İki genç girişimcinin 1.5 yıl önce çabalarıyla kurulan PetitSomething, çocuklar için tasarladıkları oyuncaklar ve yeni konseptlerle dikkat çeken bir girişim. Şirket, 2013 yılında kişiye özel bebek odaları ve özel yuvalar yapmayı hedeflerken, bir taraftan da kreş ve oyun evi konseptiyle Anadolu'ya açılmak istiyor. Yatırımcı arayışında olan şirketin bir sonraki adımı ise yurt dışına açılmak...

2011 yılının ortalarında çocuklar için farklı ve eğlenceli ürünler üretme fikriyle ticari bir amaç olmadan ortaya çıkan PetitSomething, gördükleri ilgi sonrasında bunu bir girişime dönüştüren şirketlerden. 2012 yılıyla beraber mağaza anlaşmaları ve birçok private shopping sitesinde yer almaya başlayan PetitSomething, yalnızca ürün satışı değil, başka alanlarda da varlık göstermeye başlayınca ticari bir kimliğe bürünmüş oldu.

PetitSomething kurucularından Sertan Özant ve Bilge Kalfa, bundan sonraki süreçte kendi mağazalarını kurmakla beraber oyun evi ve kreş konseptine yöneleceklerini söylerken, diğer taraftan cirolarını artırmak için de yatırımcı arayışında olduklarını belirtiyor.

Eğlenceden şirkete

Çocuklar için farklı ve eğlenceli ürünler üretme fikriyle bir buçuk yıl önce kurulan PetitSomething, önceleri ticari bir amaç barındırmadan kurulan bir oluşumdur. Sonrasında ise sosyal medyadaki paylaşımları sonrasında beklediklerinden daha fazla ilgi ve talep görünce bunu bir işe dönüştürmeye karar verdiklerini anlatan PetitSomething kurucularından Sertan Özant ve Bilge Kalfa, bu oluşumun markaya dönüşme sürecinde beraber olduklarını söylüyor. "Bilge bir mimar. Bense yıllardır tasarımın içinde ben de mezun olduğum bölümden tamamen bağımsız yaklaşım on yıl grafik tasarım içerikli işlerle uğraştım. Bu oluşumun markaya dönüşme sürecinde birçok şey birlikte karar verdik. Hangi yerel mağazalar bizim çizgimize uygun



2013 koleksiyonu hazırlıkları devam ediyor

"PetitSomething 2013 koleksiyonu hazırlıklarına yeni yılda bebekler ve çocuklar için tekstil tasarımının yanına, mobilya tasarımlarını da eklemeyi düşünüyoruz. Zaten kişiye özel bebek odası tasarımları yapıyorduk, artık özel yuvalar hatta bir ilkokul tasarlamak istiyoruz" diyen Bilge Kalfa, web sitelerinin yeni koleksiyonla birlikte güncelleneceğini ve şu anda sitelerinden kredi kartıyla alışveriş yapılabildiğini belirtiyor. Geçtiğimiz aylarda Clutter Magazin'in yılın markası kategorisinde yarışmacı olarak seçildiklerini anlatan Kalfa, ayrıca yeni tasarımlarını sadece İstanbul'da değil tüm dünyada annelerle ve çocuklarla buluşturmak istediklerini sözlerine ekliyor.

araştırdıktan sonra Bilstore ve Beymen'le görüştük, çok kısa sürede olumlu yanıtlar aldık ve çalışmaya başladık" diyen Özant, kendi deyişiyle 'çılğınca bir şey' denediklerini belirtiyor. Çünkü ne bir atölyeleri, ne de bir işletme tecrübesi altında bu işe girdi ikili. Tasarlamayı ve üretmeyi seven iki girişimci, sonunda PetitSomething'ı kurmuş oldu.

Mağazalaşacak

Kurulduklarının ilk altı ay akıllarına geleni ürettiğini ve bolca eğlendiğini söyleyen ikili, 2011 yılında bu açıdan cirosal anlamda çok bir şeyden bahsetmelerinin doğru olmayacağını belirtiyor. Ancak 2012'de mağaza anlaşmaları ve birçok private shopping sitesinde yer almaya başladıktan sonra, yalnızca ürün satışı değil başka alanların da PetitSomething'e ciro sağladığını söylüyor. "İnternet satışı dışında Beymen ve Bilstore mağazalarında da ürünlerimiz satılıyor. Üretim kapasitemiz arttığında özellikle uluslararası birçok mağaza ile çalışmak istiyoruz. Aslında en büyük hedefimiz PetitSomething mağazaları" diyor Özant, başka alanlardan kastının, biri bir çocuk oyun evinin mimari tasarımı ve uygulaması, bir diğerininse bir marka için yaptıkları kurumsal çalışma olduğunu aktarıyor. "Bu yan dallarla beslenmek yola yeni çıkmış bir proje için çok motive edici oldu" diyor Özant, 2012 yılı cirosu için yaklaşık 50 bin TL'lik bir rakama ulaştıklarını söylüyor.

Start-up yatırımcı arıyor

2012 yılının son aylarında yıllık bir iş planı oluşturan PetitSomething, bu alanda kendisi için bir ateşleyiciye de ihtiyaç duyuyor. "Kendi birimlerimiz ve sermayemizle devam edersek ciromuzu en fazla 1.5 katına çıkarabiliriz. Ancak bu yıl bir start-up yatırımcı arayışındayız. Yatırımcı öngörüsüyle yaptığımız iş planına göre ise ciromuz bir yılda 2.5 katına çıkabilir" diyor Sertan Özant, özellikle organik pazarda olmak istediklerinin altını çiziyor. Organik ürünler için tasarım yapmanın yanı sıra çocuk parti evleri ve kreşler için tasarım yapmayı sürdürmek ve bu alanda uzmanlaşmak da iş planlarının bir parçası olduğunu kaydeden Özant, yurt dışı planlarının ise her zaman olduğunu, özellikle de Avrupa ve Avustralya kıtalarını gözlerine kestirdiklerine dikkat çekiyor.

Farkları yalınlık ve hayal gücü

Şu anda hali hazırda satılan birçok bebek ve çocuk ürününün, yıllarca formu ve deseni değişmeden tezgâhlarda satıldığı biliniyor. Kendilerinin bu sıradanlığı değiştirmek için çalıştığını anlatan Özant, insanlara farklı ürünler sunarken bu ürünleri kaliteli malzemelerden ve üzerine epey düşünerek oluşturmaya çalıştıklarını vurgu yapıyor. "Bence bizi farklı kılan tasarımlarımızdaki yalınlık, sakinlik ve hayal gücü.



Çocuklar hep ses çıkaran, çok renkli şeyleri sever gibi bir genelleme ve bence bir yanlış var. Müşterilerimizden genelde hep benzer yorumlar geliyor: 'Oyuncağını ilk defa eline aldığında 'ses çıkarmıyor bu!' dedi ve üzüldü. Ama sonra ona isim koyup onunla uyumaya başladı.' Sanırım en başından beri yapmak istediğimiz de buydu" di-

yen Özant, dolayısıyla bu yönleriyle de diğer markalar arasında farklılaştıklarını söylüyor.

Yoiso için oyun evi

PetitSomething tasarımlarının sadece ürün bazında değil, mimari açıdan da ilgi gördüğünü söyleyen Sertan Özant, kendilerine çocuk oyun ve parti evi temalı bir proje teklif edildiğini vurgularken, bu konu hakkında neler yapabileceklerini düşündüğünü ve üç boyutlu çizimleriyle hayallerindeki çocuk evini anlattıklarını belirtiyor. "Daha sonra da bu oyun evinin uygulamasına geçtik. Toplantımızdan sonra iki ay gibi kısa bir sürede de Yoiso firmasının işletmesine teslim ettik. Şu anda çocuklar hem doğum günlerini kutladıkları bir parti evine hem de çalışan anne babaların çocuklarını gündüzleri emanet edebilecekleri bir oyun evine sahipler" diyor Özant, tetris bloklarından top havuzuna kadar birçok şeyi de kendilerinin imal ettiklerini aktarıyor.

Anadolu'ya yönelecekler

Tüm bu oyuncak imalatı ve oyun evi gibi projelerin yanında yeni proje olarak kreş konsepti üzerinde çalıştıklarını söyleyen PetitSomething kurucularından Bilge Kalfa, bu konunun ise çok hassas bir noktada olduğuna dikkat çekiyor. "Burada önceliğiniz güvenlik. Bizim ikinci önceliğimiz de hayal gücü. Yeni eğitim modelleri üzerine okuyoruz çalışıyoruz bu eğitim modelleri için de me-

kânlar tasarlamayı hayal ediyoruz" diyor Kalfa, çok yakında ise bir kreş yarışmasına girmeyi planladıklarını dile getiriyor ve ekliyor: "Dileğimiz sadece İstanbul'da değil, Anadolu'da da çocuk yuvaları yapabilmek. Çocukların sonsuz bir özgürlük içinde eğlenmelerini diliyoruz ve bunun için üretmeye devam ediyoruz."

ENTEL

Akümülatörden çıkan girişimcilik enerjisi

Akümülatör sektöründe köklü bir geçmişe sahip olan Entel Enerji, dünyanca ünlü akü markalarının Türkiye distribütörlüğünü yürütüyor. Yuasa, Haze, D.I.D gibi markaları bünyesinde bulunduran şirket, Belçikalı premium su markası SPA Reine ve yenilebilir oyun hamuru Alman Yummy Dough'tan sonra Hollandalı Original First Tea'yi de tüketicilerle buluşturacak. Şirketin faaliyet yürüttüğü akü sektörlerinde kendi markası da bulunuyor.

1990 yılında Elektronik Yüksek Mühendisi Nadir Zeren tarafından kurulan Entel Enerji, hem distribütörlüğünü yapmakta olduğu hem de kendi markası olan ürünler ile farklı kullanıcı gruplarının ihtiyaçlarına alternatif çözümler üretiyor. Geniş ürün yelpazesi ile akümülatör sektöründe köklü bir geçmişe sahip olan şirket, dünyanın en büyük akü üreticisi Japon Yuasa markasının endüstriyel akü grubunun Türkiye ve Türkiye Cumhuriyetler distribütörlüğünü yürütüyor.

Pazardaki potansiyelin fark edilmesiyle birlikte 2004 yılında aynı markanın otomotiv, motosiklet ve marin akü gruplarını da ürün yelpazesine ekleyen şirket, kendi ürünü olan 'Select' markalı aküleri de bünyesinde bulunduruyor. 2006 yılından beri dünya çapında hizmet veren Haze akülerinin de Türkiye distribütörlüğünü de üstlenen şirket aynı yıl, pazardaki boşluğu fırsata çevirerek dünya lideri olan D.I.D motosiklet zincirlerinin distribütörlüğünü de bünyesine dahil etmiş bulunuyor.

Zamanla farklı alanlarda da ithalata başladıklarını belirten Entel Enerji Yönetim Kurulu Üyesi Ahucan Zeren Çeken, "Mesela babamız bir su markasını ithal etmenin hayalini kuruyordu.

Bu nedenle 2009 yılında Mine Su isimli şirketimizi kurduk ve Belçika'nın ünlü su markası SPA Reine'in ithalatına başladık. Ardından yenilebilir oyun hamuru Alman Yummy Dough'u eylülde pazara sunduk" diye anlatıyor. Çeken, son olarak Hollandalı organik çay markası Original First Tea'yi tüketicisiyle buluşturduklarını, pazarda tek olan ya da bir özelliğiyle diğerlerinden ayrılan markaları ithal etme stratejisinde olduklarını sözlerine ekliyor.

Premium suda iddialı

2009 yılından beri Türkiye'de satışı yapılan SPA Reine'in Türkiye distribütörlüğünü Mine Suyu İşletmeleri yapıyor. Belçika'nın





Ardennes Bölgesi'nde koruma altına alınmış 13 bin hektarlık havzada üretilen Premium su markası SPA Reine, 1583 yılından günümüze uzanan hikayesiyle 'dünyanın şişelenmiş ilk suyu' unvanına sahip. Yılın iki yüz gününde yağmur ve kar yağışlarıyla beslenen el değmemiş bir tabiattan kaynaklanan SPA Reine, saf ve dengeli mineral yapısı ve düşük sodyum içeriği sayesinde her yaş için ideal bir doğal kaynak suyu olma özelliği taşıyor. Dünya üzerinde tek çatı altında günde 2 milyon litre su şişeleyen tek tesis olma özelliğine sahip olan SPA Reine tesislerinden, başta Fransa, İngiltere ve Almanya olmak üzere dünya çapında otuzdan fazla ülkeye ihracat gerçekleştiriliyor.

Türkiye'de yıllık 47 tonluk satışları olduğunu söyleyen Çeken, "Bizim dışımızda bu segmentte iki premium ithal su markası daha var. Türkiye'de 300'den fazla yerli su markası var ve onların yanında bizim pazar payımız çok küçük. Fiyatımız onlara göre oldukça yüksek. 0.50 litrelik ambalajımız mesela 3.5 lira. Bu yıl 1 litrelik cam şişeleri de getireceğiz. Su alanında yüzde 10'luk büyüme hedefliyoruz" diye anlatıyor. Macro Center, Carrefour, Real gibi ulusal zincir marketler, gurme şarküteriler, e-bebek, Taffy Baby gibi hamile ve bebek ürünleri satan kon-

sept mağazalardan satılan SPA Reine, çeşitli beş yıldızlı otellerde de bulunuyor.

75 noktaya ulaşacak

Şirket, 2007'de Almanya'da 'En İyi Tat Ödülü', 2010'da Avustralya'da ve Çin'de 'Yılın En İyi Oyuncakçı Ödülü', 2011'de ise Japonya'da 'En İyi Hobi Ödülü'nü kazanan yenilebilir hamur eğlencesi Yummy Dough'u da Türkiye pazarına sokmuş bulunuyor. Hayal gücü ve beceriyle tasarlanan şekilleri, ister fırında pişirerek ister pişirmeden yiyebilme imkanı sunan Alman Yummy Dough ile çocuklar becerilerini geliştiriyor. Kırmızı, sarı, mavi ve yeşil olmak üzere dört farklı renk alternatifleriyle toz halinde sunulan hamur çeşitleri, su katılarak hazırlandığı için taze kalıyor ve çocuklar için zararlı olabilecek hiçbir koruyucu madde içermiyor.

3 yaşından itibaren tüm yaş grubuna hitap eden ürün, Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı'nın izniyle ithal edilen ve içeriğinde buğday unu, şeker, yumurta tozu, buğday nişastası, glikoz şurubu, pancar, nişasta, zerdeçal ve süt proteini gibi günlük hayatta tüketilen gıda ürünlerini barındırıyor. Almanya'nın en büyük hamur karışımı üreticilerinden RUF Lebensmittelwerke KG, Quakenbrück tarafından üretilen Yummy

AHUCAN ZEREN ÇEKEN

Hollandalı çay markasını getirdi

Mine su İşletmeleri'nin ithalatını yaptığım yeni markası ise Hollandalı Original First Tea. Şirket, yüzde 100 organik olmakla birlikte özel ambalajı, ipek organze poşetiyle çık sunumu ve 27 farklı tatta çeşidiyle her damak zevkine hitap eden alternatifler sunan bu çay markasının; otellerde, kafelerde, restoranlar ve niş satış noktaları ile perakende satış noktalarında tüketiciyle buluşacak. Sürekli genişleyen ürün gamı ve aksesuarları ile çay tutkunlarına ulaşmayı hedeflediklerini söyleyen Çeken, şöyle devam ediyor:

"Markanın üç line'i var ve birçok Avrupa ülkesinde çok iyi tanınıyor. Prosedürler nedeniyle Türkiye'ye getirmekte oldukça zorlandık. Çünkü çayı sadece Rize ihtisas gümrüğüne getirebiliyorsunuz. Rize'de liman olmadığı için önce Trabzon'a oradan kara yoluyla Rize'ye getirip, gümrüklemesini yapıp İstanbul'a getirdik. Bu çayların bir sunum konsepti ve kendi demlik ve fincanları var. Onları da getirdik. Uzun uğraşlar sonucunda çaylarımızı pazara sunduk. Fiyatlarımız 11 - 64 TL arasında değişiyor."

Dough'un ilginç bir hikayesi olduğunu belirten Çeken, şöyle anlatıyor: "Firma sahibinin iki kızı var. Küçük kızı sürekli oyun hamurlarından yiyecek şekilleri yapıp yemek istiyor. Kızıyolar ve yememesini söylüyorlar. Bunun üzerine yenilen oyun hamuru yok mu diye araştırıyor internete. Hiç yapılmadığını görünce de IT sektöründen çıkıp bu alana giriyor. Biz dünyada tek olan bu üründen çok etkindik ve geçen eylülde Türkiye pazarına sunduk. İlgiden çok memnunuz. Bu yıl markanın tanıtımına ayırdık. Şu anda Türkiye'de 40 noktadayız, altı ay sonra 75 noktaya ulaşmayı hedefliyoruz."



Erkeklerin imdadına erkekpaketi.com yetişiyor

erkekpaketi.com, erkekler için iç çamaşır, çorap, tıraş ürünleri ve prezervatif gibi temel ihtiyaçları giderebilmek için 2.5 ay önce hizmet vermeye başladı. Site, bu yılın sonunda 800 bin TL ciroya ulaşmayı hedefliyor.



Geçtiğimiz aylarda oldukça ilgi çekici bir e-ticaret girişimi hayat buldu. Çoğu erkeğin alışveriş yapma konusunda sıkıntı yaşadığı iç çamaşır, çorap, tıraş ürünleri ve prezervatif gibi temel ihtiyaçlarını esnek abonelik modeliyle diledikleri süreçte kapılarına götürmek için kurulan erkekpaketi.com, 2.5 ay önce online oldu. Fikrin, çoğu erkeğin temel ihtiyaçları için alışveriş yapmaktan hoşlanmaması üzerine ortaya çıktığını söyleyen erkekpaketi.com Kurucusu Ersin Mete

Ertürk, tam anlamıyla, erkekler için ortada olan bir sıkıntıyı çözmek için kurulduklarını belirtiyor.

Müşterinin üç adımda hızlı ve basitçe satın alma yapabileceği pratik bir yapısının olduğu erkekpaketi.com, kısa bir süre önce kurulmasına rağmen ziyaretçi sayısını kısa zamanda artırmayı başaran bir girişim. Şimdiden kendilerine Rusya ve Azerbaycan gibi ülkelere ortaklık teklifi ve know-how satın alma taleplerinin geldiğini söyleyen Ertürk, yurt dışında da fırsatları kollayabileceklerini belirtiyor.

Paketler kişiye özel

erkekpaketi.com, müşterinin üç adımda hızlı ve basitçe satın alma yapabileceği bir yapıda oluşturulmuş bir site. Hızlıca alım yapmak isteyen, gezinmek için fazla vakti olmayan müşteriler için altı farklı ekonomik hazır paket oluşturulduğunu belirten Ersin Mete Ertürk, bunların arasında üç farklı seçeneklerin olduğunu söylüyor.

“Bizim buradaki fiyat kısıtımız, her kesimden müşterinin alışveriş yapabileceği şekilde bir yapı oluşturmaktı. Yani bir müşteri bizden 10 TL’ye de boxer alabilir, 30 TL’ye de. Hazır paketler dışında, dilediği markadan istediği adette ürünleri paketine atarak kendine özel paket oluşturabileceği ‘Kendi Paketini Oluştur’ bölümü de yer alıyor” diyen Ertürk, müşteri paketini belirledikten sonra ona paketini hangi sıklıkta almak istediğini sorduklarını kaydediyor. Ayda bir, iki ayda bir veya üç ayda bir periyotlarından biri seçilip abone olunan sitede, abonelikten önce ürünü ve hizmeti denemek isterse belirlediği paketini “Tek Sefer Gelsin” opsiyonunu seçerek de satın alma işlemi tamamlanabiliyor.

Alanındaki ilk e-ticaret girişimi

Türkiye’nin abonelikle iç çamaşır, çorap, tıraş-bakım ürünleri ve prezervatif satan ilk e-ticaret girişimi olduğunu söyleyen Ertürk, kendilerini ürün satan bir firmadan ziyade, profesyonel bir hizmet firması olarak gördüklerinin altını çiziyor. “Niş bir girişim olduğumuzun bilincindeyiz. Ama önemli olan bunu sürdürülebilir kılarak, müşteriye harika bir deneyim yaşatmak ve tekrar tekrar gelmelerini sağlamak. erkekpaketi.com için, fikir aşamasından açılış sürecine gelene kadar yaklaşık bir yıl geçti” diyen Ertürk, bu girişimlerinden önce önemli araştırmalar yaptıklarına dikkat çekiyor. Ertürk ayrıca bu süre zarfında böyle bir problemin var olup olmadığı, belirli sayıda erkekle anket yapılması, pazarın büyüklüğü, hangi ürünlerin kullanılacağı, hangi markalarla çalışılacağı, tedarikçi ilişkileri, pazarlama planı gibi birçok kısıtası değerlendirerek bu işin olması gerektiğine karar verdiklerini söylüyor.

Hedef ilk yılda 3 bin abone

erkekpaketi.com’un hedefi ilk yılının sonunda 3 bin aboneye ulaşabilmek. Bunun için de projelerinin gücünü kullanarak yazılı ve dijital medya, sosyal medya, kulaktan kulağa pazarlama, gerilla pazarlama gibi araçlarla tüketiciye kendimizi daha çok duyurmak için çalışacaklarını söyleyen Ertürk, erkeklerin kendi aralarındaki özel iletişime de dahil olabilmenin adlarının daha çabuk yayılmasını sağlayacağını savunuyor.

“Özellikle kadınları da pazarlama planımızın içine koyacağız. Ödüllü kadın blogger’lara, hit editörlere, moda ve life style yazarlara ulaşış adı-



mızı kadınlara daha çok duyuracağız. Bazı tedarikçi firmalarla ve büyük şirketlerle sosyal medyada kampanyalar yapacağız” diyor Ertürk, ayrıca yurt içinden ve yurt dışından gelebilecek yatırım tekliflerini değerlendireceklerini belirtiyor. erkekpaketi.com’un bu yılın sonunda ulaşmayı hedeflediği ciro hedefi ise 800 bin TL.

Yurt dışından teklifler geliyor

ABD merkezli dünyanın en büyük teknoloji ve internet portalı techcrunch.com’a haber olduklarını ve techcrunch.com’un sadece Twitter’da 3 milyona yakın takipçisinin olduğunu söyleyen Ertürk, kendilerinin burada haber olması Türk gi-

rişimciliğinin geldiği noktanın görülmesi açısından son derece önemli olduğunu belirtiyor. “Bu haber bize ne kadar doğru bir projenin içinde olduğumuzu bir kez daha kanıtladı. Ayrıca bize global de bir prestij kazandırdı.

Dünyanın değişik ülkelerinden, bu iş modelini almak isteyenlerden e-postalar gelmeye başladı” diyor Ertürk, bu haberin kendilerine ileriye yabancı fonlardan yatırım gelmesi olasılığını da oldukça artırdığını, hatta şimdiden Rusya ve Azerbaycan gibi ülkelere ortaklık teklifi ve know-how satın almak isteyenlerden talepler geldiğini söylüyor. erkekpaketi.com her ne kadar şu an sadece Türkiye’ye odaklansa da yurt

ERSİN METE ERTÜRK

“Tüketimde Avrupa’yla aramızda uçurum var”

Geçtiğimiz yıl bir iç giyim üreticisinin yaptırdığı araştırmaya göre, iç çamaşırı tüketiminde Türkiye’deki erkek ile ABD ve Avrupalılar arasında hayli uçurum bulunuyor. “ABD ve Avrupa’da bir erkek ortalamada yılda 26 çift yeni çorap ve 15 adet de yeni boxer satın alıyor. Türkiye’deki erkekte ise bu rakam yılda dört çift yeni çorap, beş adet de boxer veya slip” diyor erkekpaketi.com Kurucusu Ersin Mete Ertürk, bu rakamların kendilerine iç çamaşırı ve çorap alışverişine çıkmanın erkekler tarafından çok zahmetli ve gereksiz görüldüğü fikrini verdiğini belirtiyor. Ertürk şöyle devam ediyor: “İşte biz erkekpaketi.com’da bu sıkıntıya çözüm olacağız. Paketini bir kere belirledikten sonra, yapacağımız rutin gönderimlerle yepyeni ve tertemiz ürünleri, en geç üç iş günü içerisinde müşterilerimizin kapılarına ulaştıracağız.”

dışında da fırsatları kolluyor.

İlgi oldukça fazla

Sadece erkeklerin değil kadınların da kendileriyle oldukça ilgili olduğunu söyleyen Ertürk, bu ilgiyi şu nedene bağlıyor: “Erkekler iç çamaşırı ve çorap gibi temel ihtiyaçlarına yeterli ilgiyi göstermiyor. Görünürde bir şey olmadığı için yıllarca yırtık ve perişan iç çamaşırıları, rengi solmuş çoraplarını giyebiliyorlar. erkekpaketi.com hizmetini görünce böyle bir sorunları olduğunu görüp denemeye karar verdiler.” Ertürk, sırasıyla İstanbul, Ankara ve İzmir’den sonra en çok talebin doğu illerinden geldiğine dikkat çekiyor.

Ertürk ayrıca, erkekler için temel ihtiyaçlarını entegre bir şekilde ve bir de abonelikte, yani paketini düzenli olarak kapısında bulduğu bir hizmetin ileri de daha da ilgi çekeceğini düşünüyor.



Çölyak hastalarının sofrasına yetişti

Türkiye'de çölyak hastalarının tüketmesi gereken glutensiz ürünler yurt dışından ithal ediliyor. Halk Ekmek'ten sonra Türkiye'de bu ürünlerin üretimine başlayan ikinci şirket olan İzmirli Ege Glutensiz Gıda Sanayi, Fransa, Kuveyt, Yunanistan, Birleşik Arap Emirlikleri gibi birçok ülkeye ihracat da yapacak.



üreticinin olmaması, ithal gelen ürünlerin ise her ekonomik düzeydeki bireylerin alabileceği fiyatların çok üzerinde satılması ve aynı zamanda çölyak hastalarının glutensiz ürünlerin temininde zorlanmaları gibi nedenlerle bu yatırımı gerçekleştirdiklerini söylüyor.

Ihracata başlayacak

Fabrikanın 2012 yılının Ağustos ayında üretime geçtiğini ifade eden Kurdoğlu, "4 aylık satış rakamlarımız umduğumuzun çok üstünde, tüketiciler tarafından olumlu geri dönüşler alıyoruz" diyor. Bin metrekare kapalı alana sahip fabrika, günlük 10 bin ekme ve unlu mamul üretim kapasitesine sahip. Fabrikada glutensiz ekme, un ve galeta unu üretiliyor. İhracat için Fransa, Kuveyt, Yunanistan, Birleşik Arap Emirlikleri'ni hedeflediklerini ifade eden Kurdoğlu, şöyle devam ediyor:

"Glutensiz ürünlerimizin, glutensiz diyetle beslenen farklı ekonomik düzeylerdeki kişilerin rahatlıkla satın alabileceği ve kolay ulaşabileceği şekilde Türkiye çapında satışını sağlamak Ege Glutensiz olarak temel hedefimiz. Türkiye'nin yıllardır ithal ettiği glutensiz ürünleri ihraç edebilir düzeye getirmek. Ağustos ayından itibaren üretime geçtik, şu an internet üzerinden satışlarımızı gerçekleştiriyoruz. En kısa süre içinde çeşitli marketlerde yer alacağız. 2013 yılı hedeflediğimiz ciro ise 10 milyon TL."

Türkiye'de 700 bin çölyak hastası olduğu tahmin ediliyor. Çölyak Derneği'nin bilgilerine göre, ise 200 bin civarı resmi hasta bulunuyor. Bu hastaların tüketebildiği ürünlerin glutensiz olma zorunluluğu bulunuyor. Türkiye'de üretim olmadığı için glutensiz ürünler ithal geliyor.

Bu hastalık ile mücadele edenler için oldukça pahalıya mal oluyor. Ekme olarak yaklaşık 15 TL'den satılıyor. Bu konuda üretim yapan tek şirket Halk Ekmek'ti. Ancak çölyak hastaları için İzmir'de, glutensiz ekme ve diğer ürünlerin üretimi gerçekleştirilmeye başlandı.

Raf ömrü uzun

Ege Glutensiz Gıda Sanayi tarafından Ege Sanayi Sitesi'nde yapılan üretim iki ay önce başladı. Ege Glutensiz ise 19 karışımdan elde ettiği ekmeği yaklaşık 3,5 TL'den satıyor ve uzun raf ömrüne sahip.

Bu girişimi yapan Vedat Kurdoğlu, ciddi anlamda Türkiye'de glutensiz ürünler üreten bir



Çölyak hastalığı nedir?

Çölyak hastalığı arpa, buğday, çavdar ve yulaf gibi yiyeceklerde bulunan glutein proteinine karşı vücudun geliştirdiği bir tepki. Bu hastaların makarna, pasta, börek ve ekme gibi yiyecekleri tüketmemeleri gerekiyor. Normalde ince bağırsak duvarları pütürlüdür. Bu pütürler sindirilmiş besinleri emerek kana karıştırır. Çölyak hastalığında ise pütürlü yapısını kaybeden ince bağırsak hızla düzleşir ve hastalık belirtileri görülür. Dolayısıyla hastaların hayatları boyunca bu diyeti yapmaları gerekiyor.



NRW-Invest AB pazarını açıyor

Almanya'nın Kuzey Ren Vestfalya Eyaleti'nin Ekonomik Gelişim Kurumu NRW-Invest, Türk işadamlarını yatırıma davet ediyor. NRW Invest Türkiye Temsilcisi Dr. Adem Akkaya, "Bugüne kadar 50'nin üzerinde yatırımcıya Almanya'da yardım ettik" diyor. Akkaya, Avrupa pazarına hakim konumunun, eyaleti yatırım için cazip hale getirdiğini söylüyor.

Neden Kuzey Ren Vestfalya?

Kuzey Ren-Vestfalya, Avrupa'nın tam ortasında yer alıyor. Hollanda ve Belçika ile sınır komşusu. Almanya'nın 16 eyaleti arasında en büyük nüfusa ve en yoğun yerleşime sahip olan bölgesi. Duesseldorf merkez olmak üzere 500 kilometre yarı çapında bir dairede, AB nüfusunun üçte birine, ekonomik gücünün ise yüzde 40'ına ulaşabiliyor. Alman sanayinin en önemli üretim merkezi konumunda olan bölge, yan sanayi şirketleri açısından iyi bir alternatif. Türk şirketleri açısından özellikle pazar yatırımı için çok cazip. Minimum 25 bin Euro sermaye ile ajansın yardımıyla üç hafta içinde şirket kurulabiliyor.

Yıllara göre oransal olarak payının azalmasına rağmen AB, Türkiye'nin geleneksel en önemli pazarı olmaya devam ediyor. 2012'de gerçekleşen 151.9 milyar dolarlık ihracatın yüzde 38.2'si yani 58 milyar doları AB Bölgesi'ne gerçekleşti. Önceki yıl bu oranın yüzde 46 olduğunu da burada hatırlatmakta fayda var. Türk yatırımcısı sadece doğrudan ihracat anlamında değil, AB Bölgesi'ne yaptığı yatırımlarla da pazardan daha fazla pay alma adına yatırımlarını sürdürüyor.

İşte bu tarz AB Bölgesi'nde yatırım yapmak isteyen iş adamları için Duesseldorf merkezli Almanya Kuzey Ren-Vestfalya Eyaleti resmi kalkınma ajansı NRW-Invest, ülkenin bir numaralı yatırım bölgesini uluslararası arenada tanıtıyor. Bu eyalet, konumu ve ekonomik gücü itibarıyla AB'nin en önemli yatırım merkezi konumunda.

330'un üzerinde şirket

2008'de Türkiye ofisini kuran ajansın bölge temsilcisi ise Dr. Adem Akkaya. Akkaya'dan aldığımız bilgilere göre, bugüne kadar, tekstil, hazır giyim, lojistik, mobilya başta olmak üzere farklı sektörlerden 50'nin üzerinde farklı ölçekli Türk işadamı, Kuzey Ren-Vestfalya Eyaleti'nde yatırım yapmış. Yıllık ortama yatırım tutarı ise 40 milyon Euro civarında.

Adem Akkaya, 2006 sonu itibarıyla bölgede yatırım yapan Türk şirketi sayısının 280 olduğunu, Türkiye Ajansı'nın çalışmaları sonucunda bu rakamın 330'u geçtiğini anlatıyor. Kuzey Ren-Vestfalya Eyaleti'de yatırım yapan Türk şirketleri arasında Alfemo, Çilek, Büro Time, Boytaş, Gökbora, İnci Lojistik, Omsan, Barsan, GTI Travel, Onur Air, Pana Film, Saray Halı, Sarar, Eroğlu, Merinos, Rodi Giyim, Asil Çelik, SAFKAR Taşıt Klima Sistemleri, Flormar, Kale Kilit, Isbir gibi önemli Türk şirketleri de bulunuyor.



ADEM AKKAYA

Gelişen ülkeler etkili

Ajansın, ABD, Japonya, Güney Kore gibi gelişmiş ülkelerin yanında potansiyel olarak görüldüğü Türkiye, Çin, Hindistan ve Rusya'da temsilcilikler açtığını anlatan Akkaya, artık gelişmekte olan ülke yatırımcılarının parladığı bir dönem yaşanmakta olduğunu söylüyor. Adem Akkaya, Türkiye'den AB pazarına açılmak isteyen burada yatırım yapmak isteyen yatırımcılara ajans olarak her türlü desteği verdiklerini kaydediyor.

Bölgenin her sektörden yatırım için çok uygun olduğunu kaydeden Akkaya, Türk yatırımcılarını Kuzey Ren-Vestfalya Eyaleti'ne yatırım için beklediklerini söylüyor. Akkaya, Türkiye ofisi üzerinden Gürcistan, Azerbaycan gibi ülkelere de hizmet vermeye başladıklarını sözlerine ekliyor.



Online'da ayakkabının Zara'sı olmak istiyorlar

İnternet üzerinden ulaşılabilir fiyatlarda tasarım ayakkabılar satan Butigo, kurulalı henüz bir yıl olmadan 212 Capital Partners'ın yatırım yaptığı şirketler arasına girdi. Şirketin üç ortağının hedefi, önce Türkiye'nin ayakkabıda en büyük online markası haline gelmek, sonrasında büyüme stratejileri doğrultusunda aynı sistemi başka ülkelerde de kurmak.



HARUN GÜNE - GİZEM ASA - BERK LEVİ

Ayakkabılarının hem trendy, hem şık, hem de tasarımcı imzası taşıması, üstelik etiketi üzerinde uygun bir fiyat yazması tüm kadınların ortak hayali. İşte Butigo, üç ortak ile 2011 yılında kurulmuş, bu amaca hizmet eden bir ".com" girişimi.

Dünyadaki en son moda trendlerini takip ederek kendi koleksiyonlarını oluşturan ve bu koleksiyonlardaki ürünleri ulaşılabilir fiyatlarla müşterilerine internet üzerinden sunan bir ayakkabı markası olan Butigo'nun hedefi ise online da ayakkabının Zara'sı olmak.

Kuruluş hikayesi

"Başarılı bir girişimi nasıl yapılandırırız" ana fikri ile doğmuş, teknoloji ve internetin gücünü kullanarak oluşturulan bir moda markası olan Butigo, Gizem Yasa, Berk Alevli ve Harun Güner tarafından kurulmuş bir şirket. 2009 yılında fir-

sat sitesi kurup kötü bir deneyim yaşayan Güner şirketin kuruluş hikayesini şöyle anlatıyor:

“Fırsat kuponları dönemi sonrası tahta oturacak yeni fikrin ne olacağını araştırmaya, takip etmeye devam ettim. O sırada Amerika’da yeni yeni yükselişe geçmiş olan, ‘celebrity endorsed online fashion brand’ konseptinin Türkiye’de ciddi ilgi göreceğine inanarak bu fikrimi Berk ile paylaştım. Ben ve Berk işin finansal boyutunu incelemeye, uygulanabilirliği ile ilgili olarak araştırma yapmaya başladık.”

İşin sonraki aşamaya taşıyıp gerçeğe dönüştürme kararını alır almaz işlerinden ayrılmış girişimciler. Bunun moda ile bağlantılı bir iş olduğunu ve bu konuda birikime sahip olan biri olmadan işin bir ayağının eksik kalacağını fark etmişler. Güner, altıncı sınıftan beri tanıdığı, girişimci tarafına güvendiği ve o sırada New York’ta yaşayan Gizem Yasa ile bağlantı kurmuş. Yasa, sadece birkaç günlüğüne İstanbul’a gelmiş ancak hem fikrin heyecanı hem de takıma olan inancı dolayısıyla gelen bu teklifi hemen kabul etmiş. Ocak 2011 itibarıyla Butigo, kurulmuş.

Yatırımcıların dikkatini çekti

Butigo ismi ise Butik ve Go kelimelerinin birleşmesinden oluşturulmuş. Bu ismi seçmelerinin sebebinin yurtdışına açıldıklarında aynı ismi her ülkede kullanabilecek olmaları olduğunu söyleyen Gizem Yasa, ilk satışlara ise Temmuz 2011 tarihinde başladıklarını anlatıyor. Açılıştaki bir kampanya başlatılmış. Butigo’ya en çok arkadaşını getiren ilk üç kişiye 12 ay boyunca çanta ve ayakkabı hediye etmeye karar veren üç ortak bir landing page hazırlayıp kişilerin e-posta adreslerini girmelelerini sağlayarak kendilerine bir kullanıcı kitlesi sağlamak amacıyla 15 bin e-mail toplam hedefiyle ha-

reket etmiş. Ancak hedeflerin çok üzerinde bir seviyeye gelmiş. İlk günde kampanya ile 258 bin kişiye ulaşılmış. O süreçte çeşitli yatırımcılarından teklifler gelmeye başlamış. Bu teklifleri değerlendirirken aldıkları yatırımda sadece kapitalden ibaret olmaması ve mutlaka akıllı para denilen, işe vizyon ve bağlantı anlamında da pek çok şey katabilmesine dikkat eden üç ortak 212 Capital Partners’in teklifini kabul etmiş.

Yurt dışına açılmayı hedefliyor

Yavaş ve sağlam adımlarla hareket eden üç ortak deneyim ve buna ek olarak yatırım aldıktan sonra ürün çeşitliliğini artırıp iletişime başlamış. Bugün Butigo’nun günlük ziyaretçi sayısının 50 binlere ulaşmış bir internet mağazası haline geldiğini söyleyen Berk Alevli bu mağazada şu an için aylık ortalama 7 bin 500 adet ayakkabı satın alındığını belirtiyor.

Alevli, gelecek hedefleriyle ilgili işe şunları söylüyor:

“Öncelikli olarak yapının saat gibi çalışan bir sistem haline gelmesi ilk hedefimiz. Bunun için de supply-chain yönetimini her noktasını kusursuz bir hale getirmek gerekiyor. Önce Türkiye’nin ayakkabıda en büyük online brand’i haline gelmek, sonrasında büyüme stratejimiz doğrultusunda aynı sistemi başka ülkelere kurmak hedeflerimiz arasında.”



“Benzeri yok”

Siteye en çok ilginin İstanbul, İzmir ve Ankara’dan geldiğini söyleyen Harun Güner Adana, Bursa, Kocaeli ve Antalya’nın ise öne çıkan diğer iller olduğunu belirtiyor. Türkiye’de henüz direkt bir rakipleri olmadığını söyleyen Güner farklarını ise şu sözlerle anlatıyor: “Online da rakip sayılabilecek firmaların hepsi farklı markaların ürünlerini bünyelerinde taşıyan platformlar. Dolayısıyla, o tarz yapılarında farklı fiyat aralıkları, farklı moda algıları olan farklı markalar bir araya getiriliyor ve bu anlamda bir marka bütünlüğü, spesifik bir karakter gözetilmiyor.” Güner, bu koleksiyonlarındaki ürünlerden, o ürünleri siteye koyarken kullandıkları görsellere, stil önerisi için yapılan kolajlardan, ürün tanımlarına kadar pek çok noktada bu bütünlüğü ve kaliteyi en üst düzeyde tutmayı ve sonrasındaki deneyimde kargo hızından, kutuya ve müşteri hizmetlerine kadar sistemin kusursuz bir bütünlükte çalışmasını hedeflediklerini söylüyor. “Bu yüzden bizden bir kere alışveriş eden kişilerin çoğunlukla tekrar alım yaptığını şahit oluyoruz. Marka konumlandırma anlamında Butigo’ya benzer mantıkta çalışan offline markalar var; fakat onların da fiyatları çok yüksek” diyor Güner, yeni sezon ürünlerin Butigo’nun 2-4 katı fiyatına satıldığına dikkat çekiyor.

Ayakkabıda stil danışmanlığı hizmeti

Ayakkabı kadınların en büyük tutkularından biri. Bu nedenle Butigo’nun hedefi kadınlar. Kadınlara aynı anda hem trendy, hem şık, hem de tasarımcı imzası taşıyan hem de uygun fiyatlı seçenekler sunmayı hedeflediklerini söyleyen Gizem Yasa aralarında yeni nesil tasarımcılar arasında en başarılı isimlerden Özgür Masur’un da bulunduğu Türkiye’nin çok değerli isimleri ile çalıştıklarını belirtiyor. Her ay 30’a yakın yeni modeli ayakkabı tutkunlarıyla buluşturdıklarını söyleyen Yasa konuşmasını şöyle sürdürüyor: “Butigo, ayrıca, özellikle Hollywood’da çok popüler olan ‘kişiyeye özel stil danışmanı’ hizmetini ilk kez ayakkabı özelinde sunuyor. Butigo.com üzerinde kendi stilinizi belirleyerek kolaylıkla oluşturduğunuz butiğinizde, tarzınız, İvana Sert ve Butigo stil danışmanları tarafından inceleniyor, size en uygun modeller her ay e-mail ile beğeninize sunuluyor. Ayrıca son dönemde müşterilerimizden aldığımız talep doğrultusunda ayakkabılara uygun çanta modelleri de çalışmaya başladık.”

evimdekiders.com

35 bin öğrenci, canlı yayın dersine koştu

Bilgi teknolojilerinin gelişmesi ile birlikte eğitim sektöründe de pek çok yenilik gündeme geliyor. Bilgiye daha hızlı ve kolay yöntemlerle ulaşmanın en önemli aracı haline gelen internet eğitim sektöründe yeni girişimlerin önünü açıyor. Uzaktan eğitim modeli de son dönemin en hızlı gelişen alanlarından biri. Kısa bir süre öncesine kadar ağırlıklı olarak üniversite ve şirketlerin çalışanlarına yönelik eğitimlerde kullandıkları uzaktan eğitimin kapsamı da genişliyor.

Evimdekiders.com'un kurucusu Şükrü Arslan da pazardaki boşluğu görerek bu alana yatırım yapan bir girişimci. Arslan, 20 yıldır eğitim sektöründe çalışıyor. Sektörüne yayıncılık ile başlayan Arslan, Türkiye'nin ilk CD destekli ansiklopedilerinin yanı sıra ilköğretim ve lise ders konularını da içeren eğitim setleri pazara sundu. Daha sonra Türkiye genelindeki öğrenci - velilerinden gelen talepler üzerine yabancı dil ve bilgisayar eğitiminin yer aldığı dershane merkezleri kurdu. Son olarak ise evimdekiders.com uzaktan canlı eğitim merkezini hayata geçirdi. Şükrü Arslan, Türk eğitim sistemindeki yeni değişimler paralelinde sistemin mevcut alt yapısını hazırlayarak 2010 - 2011 eğitim öğretim yılında Türkiye'de bir ilk kez internet üzerinden canlı ders uygulamasını başlattıklarını söylüyor.

Dersler MEB onaylı

Site, uzun süren bir Ar-Ge çalışmasının ardından yurt dışı örnek çalışmaları gözlemleyerek, 2,5 yıl süren alt yapıdan sonra kuruldu. 2010 yılından bu yana uzaktan canlı yayın eğitim verilen site 2012 Temmuz ayından bu yana MEB

(Milli Eğitim Bakanlığı) onaylı dersler vermeye başladı.

Türkiye'de uzaktan eğitim veren tüm kurumların kapalı devre olarak çalıştığını söyleyen Arslan şöyle devam ediyor: "Türkiye'de uzaktan eğitim kapalı devre; sunum, slayt ve video eşliğinde uzaktan ders eğitiminin verilmesidir. Bizim hizmet verdiğimiz eğitim projemizde ise öğrenciler uzaktan internet üzerinden canlı bir şekilde öğretmenler ile iletişim kurarak ders eğitimlerini gerçekleştiriyorlar."

1'inci sınıftan 12'nci sınıfa kadar öğrenciler sisteme girdiklerinde, almak istedikleri dersleri seçerek 45 dakika boyunca eğitimlerini alıyorlar. Sistem normal bir derslikte üç ders saatinden aldığı eğitimi bir derste alma sunuyor.

Merak uyandıran öğretmenler seçiliyor

Evimdekiders.com sisteminin çok güçlü olması tek başına yeterli değil. Aynı zamanda eğitim projesinde öğretmenlere de büyük bir sorumluluk düşüyor. Öğretmenleri seçerken alan bilgisi güçlü, dersi anlatırken öğrencilerde merak ve coşku uyandırabilen öğretmenleri tercih ettiklerini belirtiyor Arslan ve devam ediyor: "Çünkü uzmanlığında çok iyi bir öğretmen kamera karşısında ders anlatımı gerçekleştirirken yetersiz kalabiliyor. Bizim için önem olan eğitimin ne olduğu değil, eğitimin nasıl verildiğidir."

Uzaktan eğitim, hem arz hem de talep bakımından dünyada bir artış eğilimi gösteriyor. Türkiye'de uzaktan eğitimi geliştirirken, genç nüfusu göz önünde bulundurmak gerekiyor. Günümüz koşullarında ise evinde interneti olmayan neredeyse yok gibi. Ayrıca farklı bir

Evimdekiders.com, iki yılda 35 bin öğrenciye internet üzerinden canlı yayında ders verdi. Temmuz ayından itibaren Türkiye'nin ilk MEB onaylı canlı yayın merkezini kurduklarını söyleyen evimdekiders.com'un kurucusu Şükrü Arslan, eğitim sektörüne farklı yatırımlar yaparak, tüm öğrencilere ulaşmak istediklerini vurguluyor.

Uzmanlar mesleki bilgilerini aktarıyor

evimdekiders.com'da öğrencilerin sosyal faaliyetlerini gerçekleştireceği yaşam kulüpleri bulunuyor. Bunlar, satranç kulübü, bilgisayar- teknoloji kulübü ve haftanın konuğu. Haftanın konuğu bölümünde her hafta yönetmen, öğretim görevlisi gibi kendi alanında uzman bir kişi davet ediliyor. Bu kişiler uzmanlık alanları hakkında çocuklara bilgi aktarıyor. Burada çocuklara ileriki hayatında tercih edecekleri meslekler ile ilgili bilgi vermeyi hedeflediklerini söylüyor Arslan.



açından bakacak olursak Türkiye’de eğitim eşitsizlikleri kaçınılmaz bir gerçek. Metropol kentlerde okuyan öğrenci ile bir köyde okuyan öğrenci aynı eğitim şartlarına sahip olmayabiliyor. Evimdekiders.com’la öğrencilere zengin bir eğitim ortamı sunmayı hedeflediklerini vurguluyor Arslan ve bu sayede uzaktan canlı yayın eğitim merkezinin, daha fazla veli ve öğrenciye ulaşmasını sağlamak için çalıştıklarını belirtiyor.

35 bin öğrenci eğitim aldı

evimdekiders.com uzaktan canlı eğitim sistemi, uygulamaya geçirildiğinden bu yana toplam 35 bin öğrenciye hizmet verdi. Şirketlerin 2012 cirosu 5 milyon TL’ye ulaştı. 2013 hedefi ise yüzde 30 büyümek. Kurum olarak her zaman daha fazlasını hedeflediklerini söyleyen Arslan, bunun için eğitim sektörüne farklı yatırımlar yaparak, tüm öğrencilere ulaşmak istediklerini vurguluyor.

Evimdekiders.com maliyet açısından da avantaj sağlıyor. Öğrenciler, okul derslerine katkı sağlayacak ek eğitim almak istedikleri zaman ortaya çıkan kayıt ücreti, yol ücreti ve çocuğa



gün içinde harcamaları için özel olarak verilen harçlıklara gerek kalmıyor.

Dil eğitimi de veriliyor

Sitede birinci sınıftan 12’nci sınıfa kadar tüm derslerde eğitim veriliyor. Ayrıca dil eğitimine yönelik dersler bulunuyor. Türkiye İngilizce dil eğitiminde diğer ülkelere göre başarı seviyesi aşağıda olduğuna dikkat çeken Arslan şöyle devam ediyor: “Daha önce ortaokulda verilen eğitim MEB tarafından yeterli olmadığı görülerek, ilköğretim 4’üncü sınıfta vermeye başladı. Şimdi ise İngilizce küçük yaşlara geçti. Çünkü biz İngilizce’yi fizik, kimya dersleri gibi anlattık. Çocuklarda dil pratiğini gerçekleştirmedik.”

Evimdekiders.com Londra’da yer alan ‘Atılım Language School (ALS)’ dil okuluyla yaptığı anlaşma çerçevesinde öğrencilere anadili İngilizce olan öğretmenler eşliğinde dil eğitimi veriyor. Aynı zamanda isteğe bağlı olarak baş-

langıç seviyesinde Fransızca ve Almanca dil eğitimi bulunuyor.

Aile danışmanlığı hizmeti

Yazılım alt yapısı sayesinde öğrenciler tarafından istenilen bilgiyi en kısa zaman da etkin şekilde verebileceklerini vurgulayan Arslan, uzaktan eğitimde de öğrencilerin memnuniyetlerini, istek ve taleplerini yazılım sistemi sayesinde öğrenebildiklerini belirtiyor. Elde edilen veriler sonucunda ailelerin de çocuklarıyla ilgili çeşitli sorunları ortaya çıkabiliyor. Site bu sorunlara da çözüm bulabilmek için ‘aile danışmanlığı’ hizmeti sunuyor.

Anne ve babaların çocuklarıyla doğru iletişim sağlayabilmeleri, sınav stresi, etkin ders çalışma yöntemleri, ergenlik dönemi, yabancı madde kullanımı gibi içeriklerde danışmanlık hizmeti veriliyor. Aynı zamanda bütün bunların dışında ebeveynler bire bir danışmanlık hizmeti de alabiliyor. Buradaki amaç çocuklarla ilgili sorunlarda daha etkin bir şekilde, kişiye bire bir özel olarak yardımcı olabilmek. Çocuklardan daha çok anne ve babaların sorunları olduğuna dikkat çekiyor Arslan.

Güneşi gördü yatırım yaptı

Güneş enerjisinde uzun zamandan beri beklenen lisans süreci yatırımcının iştahını her ne kadar kaçırmış olsa da, haziran ayında başlayacak lisans başvuru süreci bu alana yönelik girişimleri de hareketlendirecek. Form Temiz Enerji de bu ışığı görür görmez yatırımlara girişen şirketlerden biri...

Enerji sektörünün son yıllarda en çok yatırım alan tarafı yenilenebilir cephesine oldu. Rüzgar, jeotermal ve güneş enerjisi tarafında pek çok yeni yatırım gündeme geldi. Güneş enerjisinde uzun zamandan beri beklenen lisans süreci yatırımcının iştahını her ne kadar kaçırmış olsa da haziran ayında başlayacak lisans başvuru süreci şüphesiz bu alana yönelik girişimleri de hareketlendirecek.

Göstergelere bakılırsa güneş enerjisinde potansiyel yüksek. Bir güneş ülkesi olmasına rağmen Türkiye'nin 57 bin MW'a ulaşan kurulu gücünün bugün yalnızca 5 MW'ının güneşten geliyor olması da bu alanda gidilecek çok olduğunu gösteriyor. 2008 yılında gündeme gelen ancak yatırım sürecinin beklenenden uzun ve meşakkatli olması nedeniyle geri plana atılan güneş enerjisine yönelik yatırımlar lisans başvurularına aralanacak kapıyla hareketlenecek.



Güneş enerjisine yönelik önemli bir iş alanı da teknik teçhizatla ilgili. Bu alanda birçok girişimciye yeni kapılar aralayacak teknik alanla ilgilenen firmalardan biri de Form Şirketler Grubu. Bu alana özel kurulan Form Temiz Enerji şirketinin yanı sıra ayrıca kurduğu internet sitesiyle de bir yeniliği hayata geçirdi.

Form Temiz Enerji'nin kurulduğu günden itibaren özellikle endüstriyel ve ticari binalarda güneş enerjisi uygulamalarında lider konumda olduğunu söyleyen Genel Müdür Enis Behar, 20 bin metrekare üzeri binalarda güneş enerjisi kullanımının zorunlu hale getirilmesiyle ciddi bir iş fırsatı oluşacağını belirtiyor. Behar ile güneş enerjisine dönük fırsatları ve girişimleri konuştuk...

KOBİ Girişim: Öncelikle şirketin kuruluş hikayesinden söz eder misiniz?

Form Şirketler Grubu iklimlendirme sektö-

ründe faaliyet göstermek üzere 1965 yılında kuruldu. Geçen süreçte bugün bu alanın en büyük firmalarından biri aslında. Grup olarak 6 farklı firmadan oluşuyoruz. Toplamda ise 200 civarında çalışmamız bulunuyor.

Grup hangi alanlarda faal?

Form Şirketler Grubu bünyesinde kurulan en yeni firmamız bir yıl önce kurulan Form VRF Sistemleri A.Ş.'dir. Mitsubishi Heavy Industries firmasının VRF cihazlarının Türkiye'deki tek temsilcisi olarak kısa sürede çok hızlı büyüyen firmamızın yanı sıra güneş enerjisine yönelik çözümlerin sunulduğu Form Temiz Enerji Sis. Tic. A.Ş. ise 2009 yılında kuruldu. 2007 yılından itibaren Form Şirketler Grubu içerisinde güneş enerjisi ve diğer temiz enerji kaynakları ile ilgilenmeye başladık. Öncelikle faaliyetlerimiz grubun ana şirketleri içerisinde bir bölüm olarak baş-

ladı. Daha sonra da şirket kurma yoluna gittik.

Bu alanda nasıl bir iş potansiyeli var?

2009 yılından itibaren birçok çalışma içerisinde bulunduk. İlk dönemler sadece güneş enerjisi uygulama projeleri yürütüyorduk. Yani güneşten elektrik üretecek sistemlerin kurulumunu dizayn edip ürün tedariki ve uygulamasını gerçekleştiriyorduk. Ancak bu yıllarda teşvik ve kanunların bir türlü hayata geçmemesi nedeniyle güneş enerjisi ürünleri toptan satışına başladık ve güneş enerjisiyle ilgili her türlü ihtiyacı müşterilerimize tedarik edecek bir yapıya girdik. Kanunların 2011 yılı sonunda netleşmesi ile birlikte halen Türkiye'nin en geniş güneş enerjisi uygulamaları ve tedarik alt yapısına sahip firmasınız. Bu alanda yeni lisanslarla birlikte ciddi bir dönüşüm yaşanacağı ise kesin. Özellikle ekipman ve uygulama sistemlerinde önemli fırsatlar doğacak.

Güneş enerjisine yönelik girişimlere tavsiyeleriniz neler? Nelere dikkat etmek gerekiyor?

Aslında 2012 yılı güneş enerjisi sistemleri açısından kayıp yıldır. Sektörel performansın çok düşük olduğu bir sene daha yaşadık. Gelişmiş ekonomilerde gördüğümüz proje işlerinin ya teşvikler ya da elektrik fiyatları ile sistem fiyatlarının eşitlendiği zamanlarda atağa geçtiğidir. Türkiye'de maalesef teşviklerin çok düşük olması proje çalışmalarını elektrik fiyatlarının artışına ve sistem fiyatlarının düşüşüne bağlı kalmaya mahkum etmiştir. Bugün itibarıyla halen şebekeye bağlantı konusunda pratikte yaşanan sıkıntılar var. Biz bu sıkıntılardan güneş enerjisi kullanımının artmasıyla kısa sürede ortadan kaybolacağını düşünüyoruz. Son bir senedir herkesin ortak bir çaba içerisinde olduğunu görüyorum. Ben inanıyorum ki 2013 yılı Türkiye'de güneş yılı olacak. 2013 yılında 500 kw altı şebekeye bağlı uygulama sayısında ciddi bir artış bekliyoruz. Bu da yeni girişimlere yol açacaktır.

Şirketinizle ilgili 2013 yılı hedef ve planlarınız hakkında bilgi verir misiniz? Bu alanda yaptığınız yeni bir girişimden de söz eder misiniz?

Form Temiz Enerji kurulduğu günden itibaren özellikle endüstriyel ve ticari binalarda güneş enerjisi uygulamalarında lider konumda. 500 kw altı şebeke bağlantı uygulamalar için sahip olduğumuz tecrübe ile koşumuza devam edeceğiz. 2012 yılı içinde Türkiye ve çevre ülkeler genelindeki solar firmalarına, ihtiyaç duydukları tüm

ürünleri, iyi organize olmuş bir ürün dağıtıcısı kimliği altında sağlamayı amaçladığımız "form-solar.com" sitesini açtık. Site sayesinde firmalar, ihtiyaç duydukları güneşten elektrik enerjisi üreten fotovoltaik ürünlere daha kolay ulaşabilirken, projelendirme ve ürün satışına daha çok odaklanabilme imkanı bulabiliyor. 2013 içerisinde de bu konuda hızlı bir gelişme kaydetmeyi öngörüyoruz. Mesela ölçümleme setlerimizin tamamının satılması sonucunda büyük bir başarı sağladık.

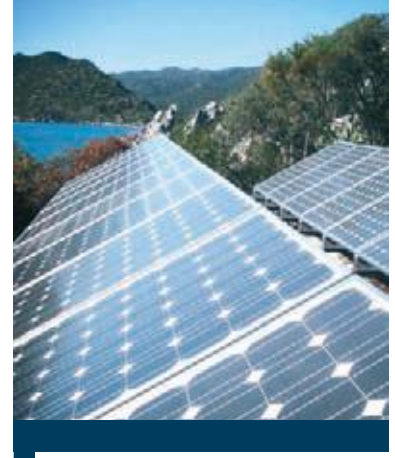
Neden yenilebilir enerjiye dönük çalışmalarını üstlendiniz?

Ülkemizin önemli gider kalemlerinden birini enerji harcamaları oluşturuyor. Enerjide büyük oranda dışa bağımlı bir ülkeyiz. Diğer yandan ülkemiz güneş enerjisi gibi çok büyük bir yenilebilir enerji potansiyeline sahip. Bu durumda bize neden kullanılmadığını soracaksınız. Bu sorunun yanıtını yıllardır arıyoruz. Neden yurt dışına milyarlarca dolar öderken kendi enerji kaynağımızı kullanmıyoruz.

İşte Form Temiz Enerji olarak ülkemizin sahip olduğu bu büyük kaynağın verimli ve etkin kullanılmasının ülkemize ve insanlarımıza çok büyük maddi ve çevresel faydaları olacağı inancındayız. Küresel iklim değişikliğinin giderek dünyamızı daha fazla etkilediği bir dönemde yenilenebilir enerjiye yönelik çalışmak bir zorunluluk. Biz Form Temiz Enerji olarak bunun bilincindeyiz.

Türkiye'de yenilenebilir enerji potansiyeli ve geleceğine ilişkin öngörüleriniz nedir?

Türkiye, güneş enerjisi potansiyeli konusunda bulunduğu coğrafi konum nedeniyle çok şanslı. Türkiye güneş enerjisi kaynağına sahip ancak bu kaynağı kullanmayan bir ülkedir. Güneş enerjisinden elektrik üretimi amaçlı olarak maalesef trene son vagonun binmiş bulunuyoruz. Almanya gibi güneş enerjisi kaynağı bize göre oldukça kıt olan bir ülkede toplam kurulu güç 2012 yılı itibarıyla 30 GW'a ulaşmış durumda. Bu uygulamalar şebeke bağlantılı ve tamamen ülkenin elektrik enerjisi ihtiyacını karşılamaya yönelik. Türkiye'de ise 2011 yılı sonunda yürürlüğe giren kanun ve yönetmelikler ile ancak önümüzdeki günlerde şebekeye bağlı uygulamalar görmeye başlayacağız. Yani lider Almanya ile aramızda inanılmaz bir açık var. Halen enerji kaynaklarımız arasında elle tutulur bir yüzdeye sahip değiliz.



Güneşle 100 bin kişilik yeni iş gücü gelecek

Güneş enerjisi sektöründe lisans başvurularının başlamasıyla bu alanda yeni girişimler de olacak. Girişimciler için işin finansman ayağından da söz eden Enis Behar, şunları söylüyor: "Finans sektörünün acilen yeşil kredi ve güneş enerjisi kredisi şeklinde gerçekten düşük maliyetli ve özendirici finansal araçlar yaratması gerekiyor. Güneş enerjisinden faydalanacak kurum ve kişiler için elektrik faturası öder gibi ödeme planlarını destekleyecek finansal yapılar ve vergisel avantajlara ihtiyaç duyuyoruz. Sadece 2 sene için güneş enerjisi uygulamalarında KDV'nin yüzde 18'den yüzde 1'e çekilmesi Türkiye'nin güneş enerjisi konusunda dünyada örnek bir ülke haline gelmesini, 100 bin kişilik yeni iş gücü sağlanmasını, en az 2 bin yeni şirketin kurulmasına yol açar." Enerji verimliliği kanununda öngörülen 20 bin metrekare üzeri binalarda kullanım konusunun zorunlu hale getirilmesini beklediklerini ifade eden Behar, kendi enerjisini kendi üreten evsel ve endüstriyel binalara bağlantı sürecinin daha pratik olması ve bağlantı altyapısının hızla iyileştirilmesinin de önemli konular olduğuna dikkat çekiyor.



Doc. Dr.
Volkan Demir

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



KOBİLGİ

KOBİ'lerde birleşme-bölünme ve tür değiştirme

Son yıllarda işletmeler üzerinde yapılan araştırmalar dünya çapında birleşme ve bölünmelerin arttığını ve bu artışın da devam edeceğini göstermektedir. Ülkemizde de son yapılan Ticaret Kanunu değişikliği ile bu durum göz önüne alınarak bazı düzenlemeler yapılmıştır. Bu ay ki yazımızda yapılan düzenlemeleri incelemeye çalışacağız. KOBİ'lerin ülke ekonomisi içindeki paylarını ele alarak birleşme, bölünme ve tür değiştirmenin KOBİ'lere ne gibi avantajlar sağlayabileceği konusunda farkındalık yaratmaya çalışacağız.

4 Kasım 2012 tarihinde yayımlanan Resmi Gazete'de, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından 'Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik' yürürlüğe konmuştur.

Bu yönetmeliğe göre KOBİ tanımı bazı rakamsal büyüklüklere bağlanmıştır. Buna 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 aşmıyorsa BÜYÜK ölçekli işletme olarak nitelendirilmiştir.

Bu rakamlar incelendiğinde KOBİ'lerin ülkemiz için ne kadar önemli olduğu, ihracat yapan birçok şirketin KOBİ niteliğinde olduğu ortaya çıkmaktadır.

KOBİ'LERDE BİRLEŞME

Türk Ticaret Kanunu'nda (TTK) birleşme 'devralma yoluyla' ve 'yeni kuruluş şeklinde' olmak üzere iki şekilde gerçekleştirilebilir. Bir şirketin diğerini devralması 'devralma şeklinde birleşme', yeni bir şirket içinde bir araya gelmeleri, 'yeni kuruluş şeklinde birleşme' olarak adlandırılmıştır.

Yeni TTK'da aynı tür şirketlerin birleşebileceklerini düzenleyen sınırlayıcı kural kısmen kaldırılmıştır. Buna göre sermaye şirketleri, sermaye şirketleri, kooperatifler ve devralan şirket olmaları şartıyla şahıs şirketleriyle (kolektif, komandit şirket) birleşebilir. Şahıs şirketleri de şahıs şirketleri ve devralınan şirket olmaları şartıyla sermaye şirketleri ve kooperatiflerle birleşebilir.

Ayrıca Yeni TTK'da tasfiye halindeki bir şirketin birleşmeye katılması olanaklı hale getirilmiştir. Bunun için tasfiye halindeki şirketin devrolunan şirket olması ve

malvarlığının dağıtımına başlanmamış olması gerekir. Sermayesini kaybetmiş veya borca batık durumda bulunan bir şirketin de birleşmeye katılmasına olanak sağlanmıştır. Bu şirketlerin hangi şartlarda birleşmeye katılabileceği hem kanunda hem de ikincil mevzuatta açıklanmıştır.

KOBİ'LERDE BÖLÜNME

Bölünme konusu daha önce vergi kanunlarında düzenlenmesine rağmen, Türk Ticaret Kanunu'nda ilk defa kapsamlı bir şekilde düzenlenmiştir. Sermaye şirketleri ve kooperatifle, sermaye şirketlerine ve kooperatiflere bölünebilmektedirler. Bölünme iki şekilde olabilmektedir.

1) Tam Bölünme: Bu tür bölünmede şirketin tüm malvarlığı bölümlere ayrılmaktadır ve diğer şirketlere devrolunmaktadır. Bölünen şirketin malvarlığının mevcut veya yeni kurulacak en az iki şirkete geçmesi gerekmektedir. Tam bölünmede bölünen şirketin ortakları, devralan şirketlerin paylarını ve haklarını iktisap etmektedirler. Tam bölünme sonucunda bölünüp devrolunan şirket sona ermektedir.

2) Kısmi Bölünme: Bu tür bölünmede bölünen şirketin malvarlığının tamamı değil bir veya



bir kaç kısmı bölünmeye tabi tutulmaktadır. Kısmi bölünmede, bölünmeye tabi tutulan bölümler şirketten ayrılmakta; mevcut veya yeni kurulacak başka bir şirkete veya ortaklara devredilmektedir. Bölünme sonrasında bölünen şirketin ortakları, devralan şirkette (veya şirketlerde) ortak olmaktadır. Kısmi bölünme sonrasında bölünen şirket ortadan kalkmamakta tüzel kişiliği devam etmektedir. Kısmi bölünmede (yeni TTK'da) ortaklıktaki pay oranları şu şekilde olabilmektedir:

■ Oranların korunduğu bölünme: Devreden şirketin ortaklarına; bölünmeye katılan tüm şirketlerde, mevcut payları oranında şirket payları tahsis edilmektedir.

■ Oranların korunmadığı bölünme: Bölünmeye katılan bazı veya tüm şirketlerde, mevcut paylarının oranına göre değişik oranda şirket payları tahsis edilmektedir.

KOBİ'LERDE TÜR DEĞİŞTİRME

Yeni TTK'ya göre tür değiştirme, bir şirketin hukuki şeklinin değişikliğidir. Bu nedenle ticaret şirketlerinin tür değiştirmesi mevcut TTK'dan daha ayrıntılı düzenlemeye

tabi tutulmuştur. Tür değişikliğinde yeni türe dönüştürülen şirket eskisinin devamı niteliğindedir. Tür değiştirmede, dönüştürülecek türün kuruluşuna ilişkin hükümler uygulama alanı bulur. Hangi şirketler nasıl tür değiştirebilir?

■ Sermaye şirketi; sermaye şirketine (anonim, limited, sermayesi paylara bölünmüş komandit şirket), kooperatife

■ Kollektif şirket; sermaye şirketine (anonim, limited, sermayesi paylara bölünmüş komandit şirket), kooperatife, komandit şirkete

■ Komandit şirket; sermaye şirketine (anonim, limited, sermayesi paylara bölünmüş komandit şirket), kooperatife, kolektif şirkete

■ Kooperatif; sadece sermaye şirketine dönüşebilmektedir.

Ayrıca; Yeni TTK'ya göre ticari işletmeler ve ticaret şirketleri karşılıklı birbirlerine dönüşebilirler.

Birleşme, Bölünme ve Tür Değiştirmede Vergisel Avantajlar: KOBİ'lerde tam mükellef kurumlar vergisi mükellefleri arasındaki devir yoluyla birleşme ya da tür değiştirme, vergisiz birleşme ya da tür değiştirme olarak ifade edilmektedir. Kurumlar Vergisi

Kanunu'na göre mal varlıklarının başka bir şekilde devrinde emsal bedeller esas alınarak kurum matrahı oluşturulmamakta, kurumlar vergisi uygulanmamakta ve

diğer şirketlerin hisselerinin ortaklara verilmesi kar dağıtımı sayılmamaktadır. Birleşme, bölünme ve tür değiştirmelerde mal ve hakların devrinde KDV'den istisna edilecek kısmî istisna uygulaması nedeniyle devir eden kurumda daha önce bu mal varlıkları nedeniyle indirim konusu yapılan KDV'lerin hesaplanan KDV'ye dahil edilmesi yoluna gidilmemektedir. Henüz indirim konusu yapılmamış devreden KDV'lerin de devir alan şirketler tarafından indirim konusu yapılabilmesi olanağı bulunmaktadır. Devir, bölünme, tür değişikliği işlemleri nedeniyle düzenlenecek kağıtlar damga vergisinden istisna edilmektedir. Bu tür kağıtların noter işlemlerine de harç istisnası uygulanmaktadır. Devir, bölünme ve tür değişimi sonucu tapuda yapılan işlemlerde de harç istisnası uygulanmaktadır. Ayrıca kurumlar vergisi kanununa göre; devir alınan kurumun devir tarihi itibarı ile öz sermaye tutarını geçmeyen mali zararları ile tam bölünme işlemi sonucu bölünen şirketin öz sermaye tutarını geçmeyen kurumlar vergisi beyannamelerindeki mali zararları, devir alan kurumlar tarafından (varsa kendi bünyelerinde oluşan zararların yanı sıra) kurum kazançlarından indirilebilmektedir.

Özellikle Yeni TTK'nın yürürlüğe girmesi ile ve ikincil mevzuatın da yayınlanması ile birlikte KOBİ'lerin birleşme, bölünme ve tür değiştirme konularında daha esnek bir yapıya sahip oldukları görülmektedir. Bu nedenle KOBİ'lerin mevcut durumlarını gözden geçirip değişik birçok nedenle birleşme, bölünme ve tür değiştirme ihtiyaçlarını analiz etmeleri ve var olan avantajlardan faydalanmaları hem kendileri için hem de ülke ekonomimiz için fayda yaratacaktır.



Şubat 2013

YURTIÇİ FUARLAR TAKVİMİ

Fuar	Tarihi	Konusu	Yeri
IMOB 2013 9.İstanbul Mobilya Fuarı	29 Ocak 2013 - 02 Şubat 2013	Mobilya	İstanbul
Officeexpo 2013-Ofis Mobilyaları Fuarı	29 Ocak 2013 - 02 Şubat 2013	Ofis Mobilyaları	İstanbul
FEKPO 2013	31 Ocak 2013 - 02 Şubat 2013	10.Uluslararası İstanbul Corap, İç Giyim Fuarı: Corap, İç Giyim, Mayo, Pijama, Gececik, Denim, Spor Giyim, Aksesuarlar	İstanbul
Jewex Alyans, Altın, Müc. Gümüş Takı ve Saat F.	01 Şubat 2013 - 04 Şubat 2013	Alyans, Altın, Takı, Mücevher, Saat	İzmir
5.Uluslararası Bijoux Expo Türkiye	07 Şubat 2013 - 10 Şubat 2013	Bijuteri, Gümüş, Tekstil Aksesuarları, Çanta, Kemer, Şapka	İstanbul
Çağtarm	07 Şubat 2013 - 10 Şubat 2013	4.Tarım Teknolojileri ve Hayvancılık Fuarı: Tarım Teknolojileri, Hayvancılık	Gaziantep
Gapfood 9.Gıda, Gıda Teknolojileri ve Ambalaj F.	07 Şubat 2013 - 10 Şubat 2013	Gıda, Gıda Teknolojileri ve Ambalaj	Gaziantep
İnsan Kaynakları Fuarı 2013 (16.)	13 Şubat 2013 - 14 Şubat 2013	İnsan Kaynakları	İstanbul
IF Wedding Fashion İzmir	13 Şubat 2013 - 16 Şubat 2013	Gelinlik, Damatlık ve Abiye Giyim Fuarı: Gelinlik, Damatlık ve Abiye Giyim	İzmir
Antalya 2.Kitap Fuarı	13 Şubat 2013 - 17 Şubat 2013	Kitap ve Süreli Yayınlar	Antalya
Adana İnşaat 2013	14 Şubat 2013 - 17 Şubat 2013	7.Yapı Malzemeleri, İnşaat Teknolojileri, İş ve İnşaat Makineleri Fuarı: Yapı Malzemeleri, İnşaat Teknolojileri, İş ve İnşaat Makineleri	Adana
IHS 2013	14 Şubat 2013 - 17 Şubat 2013	Adana 6.İstima, Soğutma, Havalandırma, Doğalgaz Teknolojisi, Tesisat ve Yalıtım Fuarı: İstima, Soğutma, Havalandırma, Doğalgaz Teknolojisi, Tesisat ve Yalıtım	Adana
GAMIST 2013	15 Şubat 2013 - 17 Şubat 2013	Dijital Oyunlar ve Oyun Teknolojileri	İstanbul
Avrasya Boat Show 2013	15 Şubat 2013 - 24 Şubat 2013	6.Deniz Araçları, Ekipmanları ve Aksesuarları: Deniz Araçları, Ekipmanları ve Aksesuarları	İstanbul
Adana Kent 2013 Adana	17 Şubat 2013 - 20 Şubat 2013	5.Belediye İhtiyaçları Kent Mobilyaları, Park Bahçe Düzenlemeleri ve Spor Tesisleri Fuarı: Belediye İhtiyaçları, Kent Mobilyaları, Park Bahçe Düzenlemeleri (Çevre Teknolojileri Üzvi Bölümü)	Adana
Anıtaş Beveç-İçecek İhtisas Fuarı	20 Şubat 2013 - 23 Şubat 2013	İçecek Ürünleri, Ambalaj ve Ekipmanları	Antalya
Anıtaş Food Product	20 Şubat 2013 - 23 Şubat 2013	20.Uluslararası Gıda İhtisas Fuarı: Yiyecek Ürünleri, Ambalaj ve Ekipmanları	Antalya
AEGEANAGRI	20 Şubat 2013 - 24 Şubat 2013	9.Ege Tarım Sera ve Hayvancılık Fuarı: Tarımsal Mekanizasyon, Tarım Teknolojileri, Seracılık ve Hayvancılık	Denizli
MODEKS 2013	20 Şubat 2013 - 24 Şubat 2013	Mobilya, Dekorasyon ve Aksesuarları Fuarı: Ev Ofis Mobilyaları, Dekorasyon Üniteleri, Aydınlatma, Bölme, Sistemleri, Yer ve Zemin Döşemeleri, Aksesuarlar, İç Mimari Tasarım	Bursa
BETON 2013	21 Şubat 2013 - 24 Şubat 2013	Beton, Agrega, İnşaat Teknolojileri ve Ekipmanları Fuarı	İstanbul
PENTEX 2.Penye, Tekstil ve Teknolojileri Fuarı	21 Şubat 2013 - 24 Şubat 2013	Penye, Tekstil ve Teknolojileri	Gaziantep
ALLDESIGN 2013 Tasarım Endüstrileri Fuarı	22 Şubat 2013 - 23 Şubat 2013	Tasarım Endüstrileri	İstanbul
MODEKO 2013 24.İzmir Mobilya Fuarı	27 Şubat 2013 - 03 Mart 2013	Mobilya, Dekorasyon, Ev ve Büro Mobilyaları	İzmir
UNICERA	27 Şubat 2013 - 03 Mart 2013	25.Uluslararası Seramik, Banyo, Mutfak Fuarı : Zemin ve Duvar Kaplamaları, Banyo ve Mutfak Ürünleri, Aksesuarları, Seramik İşleme Teknolojileri,	İstanbul
Aysaf 10. Uluslararası Ayakkabı Yarışmaları F.	28 Şubat 2013 - 02 Mart 2013	Ayakkabı Yarışmaları Ürünleri, Aksesuar, Deri, Suni Deri, Taban, Tekstil, Makineler, Kurum Müesseslikleri ve Dergiler	İstanbul
Eurasia Moto Bike Expo	28 Şubat 2013 - 03 Mart 2013	Motosikletler, Bisikletler, Aksesuarlar, Tuning, Servisler ve Bayiler	İstanbul
4.Gıda, Tarım ve Hayvancılık Fuarı	28 Şubat 2013 - 03 Mart 2013	Tarım, Gıda, Hayvancılık Teknolojileri ve Endüstrileri	Muşla
Mersin Agrodays	28 Şubat 2013 - 03 Mart 2013	Mersin 8.Uluslararası Tarım Fuarı: Tarım, Tarım Makineleri, Gübre Tohum, Seracılık	Mersin
Balkesir Tarım Fuarı 2013	28 Şubat 2013 - 03 Mart 2013	Balkesir Tarım ve Hayvancılık Fuarı: Tarım ve Hayvancılık	Balkesir
Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları	02 Mart 2013 - 03 Mart 2013	Yurtdışı Eğitim Alternatifleri ve İmkanları	İstanbul
Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları	05 Mart 2013 - 05 Mart 2013	Yurtdışı Eğitim Alternatifleri ve İmkanları	Ankara
Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları	07 Mart 2013 - 07 Mart 2013	Yurtdışı Eğitim Alternatifleri ve İmkanları	İzmir
Avrasya Demiry., Hafif Raylı Sis. Altyapı ve Loj. F.	07 Mart 2013 - 09 Mart 2013	Demiryolu Araç, Gereçleri, Hafif Raylı Sistemler, Altyapı ve Lojistik	İstanbul
SİRHA-İSTANBUL 2013	07 Mart 2013 - 09 Mart 2013	Otel, Catering ve Gıda Fuarı	İstanbul
FOTEG İstanbul 2013	07 Mart 2013 - 10 Mart 2013	11.Gıda İşleme Teknolojileri Uluslararası İhtisas Fuarı: Gıda İşleme Teknolojileri ve Ekipman, Katkı, Ambalajlama ve Lojistik, Unlu Mamul Teknolojileri, Gıda Güvenliği ve Hijyen	İstanbul
3T' 2013	07 Mart 2013 - 10 Mart 2013	11.Uluslararası Metal İşleme, Kalıp, Otomasyon Teknolojileri Fuarı: Metal İşleme, Kalıp, Otomasyon Teknolojileri	İzmir
13.Zemin Fuarı	07 Mart 2013 - 10 Mart 2013	Zemin Kaplama Malzemeleri Sektör Fuarı: Hali, Parke ve Tüm Zemin Kaplamaları	Gaziantep
ZCY ANKARA 2013	07 Mart 2013 - 10 Mart 2013	Züccaciye, Mutfak ve Ev Eşyaları, Çeyiz, Elektrikli Ev Aletleri ve Dekoratif Eşya Fuarı	Ankara
Diğün ve Evlilik Fuarı -Diğün Ankara 2013	07 Mart 2013 - 10 Mart 2013	Diğün ve Evlilik	Ankara
Ankara Ev Tekstil Fuarı	07 Mart 2013 - 10 Mart 2013	Ev Tekstili	Ankara
Bursa 11. Kitap Fuarı	09 Mart 2013 - 17 Mart 2013	Kitap ve Süreli Yayınlar	Bursa
Edufairs Yurtdışı Eğitim Fuarları	10 Mart 2013 - 10 Mart 2013	Yurtdışı Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yaz Okulu ve Yabancı Dil Eğitimleri	Ankara
Edufairs Yurtdışı Eğitim Fuarları	12 Mart 2013 - 12 Mart 2013	Yurtdışı Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yaz Okulu ve Yabancı Dil Eğitimleri	Bursa
IEFT Yurt Dışı Eğitim Fuarları	12 Mart 2013 - 12 Mart 2013	Yurt Dışı Eğitim	Bursa
Bursa Eğitim Fuarı	12 Mart 2013 - 17 Mart 2013	9.Yurt İçi ve Yurt Dışı Eğitim Fuarı: Yurt İçi ve Yurt Dışı Eğitim	Bursa
TEVBRIDGE İstanbul Tekstil ve Aksesuarları Fuarı	13 Mart 2013 - 15 Mart 2013	Hazır Giyim Yönelik Kumaş, İplik ve Aksesuarlar	İstanbul
Marex 2013	13 Mart 2013 - 16 Mart 2013	14. Turistik İşletmeler Donanım, Tekstil, Servis Ekipmanları ve Gıda İhtisas Fuarı: Turistik İşletmeler Donanım, Tekstil, Servis Ekipmanları ve Gıda	Muşla
İstanbul Pencere 2013	13 Mart 2013 - 16 Mart 2013	14.Uluslararası Pencere Fuarı: Pencere, Panjur, Cephe Profil, Üretim Makineleri, Aksesuar, Yalıtım, Tamamlayıcı Ürünler	İstanbul
İstanbul Cam 2013	13 Mart 2013 - 16 Mart 2013	3.Cam Ürünleri ve Uygulamaları, Üretim - İşleme Teknolojileri ve Makineleri, Tamamlayıcı Ürün ve Kimyasallar Fuarı	İstanbul
İstanbul Kapı 2013	13 Mart 2013 - 16 Mart 2013	5.Uluslararası Kapı, Kepek, Kilit, Panel, Pano, Bölme Sistem ve Aksesuarları Fuarı: Kapı, Kepek, Kilit, Alarm ve Güvenlik, Panel, Pano, Bölme Sistem ve Aksesuarları	İstanbul
İstanbul Moda Fuarı 2013	13 Mart 2013 - 16 Mart 2013	Hazır Giyim,	İstanbul
Konya Tarım 2013	13 Mart 2013 - 16 Mart 2013	11.Uluslararası Tarım, Tarımsal Mekanizasyon ve Tarla Teknolojileri Fuarı: Tarım, Tarımsal Mekanizasyon ve Tarla Teknolojileri Fuarı	Konya
Konya Hayvancılık 2013 Hayvancılık Ekip.	13 Mart 2013 - 16 Mart 2013	Hayvancılık Ekipmanları ve Süt Endüstrisi	Konya
Edufairs Yurtdışı Eğitim Fuarları	14 Mart 2013 - 14 Mart 2013	Yurtdışı Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yaz Okulu ve Yabancı Dil Eğitimleri	İzmir
METEX Orta Doğu Turizm Fuarı	14 Mart 2013 - 15 Mart 2013	Turizm	İstanbul
Biz Evleniyoruz - Evlilik ve Diğün Hazırlıkları	14 Mart 2013 - 17 Mart 2013	Evlilik ve Diğün Hazırlıkları	Antalya
IBATECH Ankara 2013	14 Mart 2013 - 17 Mart 2013	6.Uluslararası Ekmek, Pasta Makineleri, Dondurma, Çikolata ve Teknolojileri Fuarı: Ekmek, Pasta, Dondurma, Çikolata Teknolojileri	Ankara
Kayyapı 2013	14 Mart 2013 - 17 Mart 2013	11.Kayseri Yapı, İnşaat Teknolojileri Fuarı: Yapı ve İnşaat Malzemeleri, Tesisat Sistemleri	Kayseri
Uluslararası LIGHTTECH 2013	14 Mart 2013 - 17 Mart 2013	Aydınlatma, Tesisat, Elektrik, Proje ve Bina Otomasyon Teknolojileri	İstanbul
İzmir 2. Evlilik Hazırlıkları Fuarı	14 Mart 2013 - 17 Mart 2013	Evlilik Öncesi Hazırlık, Kozmetik, Güzellik, Estetik, Kişisel Bakım	İzmir
Pro-Show 2013 (13.)	14 Mart 2013 - 17 Mart 2013	Pro-Ses, Pro Işık, Pro Görüntü Sistemleri	İstanbul
Edufairs Yurtdışı Eğitim Fuarları	16 Mart 2013 - 17 Mart 2013	Yurtdışı Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yaz Okulu ve Yabancı Dil Eğitimleri	İstanbul
IEFT Yurt Dışı Eğitim Fuarları	17 Mart 2013 - 17 Mart 2013	Yurt Dışı Eğitim	Adana
IEFT Yurtdışı Eğitim Fuarları	19 Mart 2013 - 19 Mart 2013	Yurt Dışı Eğitim	Ankara
20. Mesin Sanayi ve Ticaret Fuarı	19 Mart 2013 - 24 Mart 2013	Genel Sanayi ve Ticaret Ürünleri	Manisa

MAL TALEP

15 ülkeden işbirliği teklifi

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)'a Ocak ayı içerisinde pek çok ülke ve şirketten işbirliği çağrısı yapıldı. farklı ülkelere gelen 21 adet işbirliği çağrısını sizler için derledik.

1 BULGARİSTAN

Firma Adı: UNIVERSIUM BG Ltd.

Adres: Sofia 1000, Dondukov Caddesi
№ 5, Giriş 3, Kat 5, Daire 18

Yetkili Kişi: Dr. Müyesser Solak / Genel koordinatör

Tel: +359.981 12 82;

e-mail: universiumbg@abv.bg

UNIVERSIUM BG Şirketi'nin Bulgaristan'da yatırım yapmak, şube veya temsilcilik açmak, şirket kurmak, gerçek veya sanal ofis (e-ofis) oluşturmak isteyen Türk işadamlarına; şirket kurulumu, oturma, pazar araştırmaları, ticari temsilcilik açılması, organizasyonu, desteklenmesi ve oturma dönüşümü, insan kaynakları yönetimi, Avrupa Fonları projeleri oluşumu ve yönetimi, ticari, mali, hukuki danışmanlık, muhasebe, gümrükleme, sigorta işlemleri, tercüme ve yasallaştırma hizmetleri, aracılık, pazarlama, kaynak yönetimi, emlak hizmetleri ve e-ofis hizmetleri vermek istediği bildiriliyor.

Yetkili Kişi: Niyazi Karataban

Tel: +359.889.256456;

e-mail: nivel-imex@hotmail.com

Elinde hazır 600 m3 kesilmiş kereste bulunan firma, bu ürünü satmak istediğini bildiriyor.

2 BEYAZ RUSYA

Firma Adı: CHTUP Listina Group

Adres: Ul. Yesenina 79-68, 220051

Minsk-Belarus

Yetkili Kişi: S.I Shostak

Tel: +375.17.274 29 18;

e-mail: sshostak@yandex.by

Firma, Türkiye'den toptan, paketlenmemiş baharatlar, şifalı bitkiler ve katkı maddeleri satın almak istediğini bildiriyor. Söz konusu talep, T.C. Minsk Ticaret Müşavirliği vasıtasıyla iletildi.

3 YUNANİSTAN

Firma Adı: MURAT YUNUS

Yetkili Kişi: MURAT YUNUS

Tel: +30.253.10 37 972;

Faks : +30.253.10 33300;

e-mail: murat_yunushalil@yahoo.gr

Firma, Türkiye'deki firmalarla aşağıdaki ürünlerden satın almak üzere işbirliği yapmak istediğini ve firmaların fiyat teklifinde bulunmalarını beklediğini bildiriyor: Aylık 500 ton Pellet (TOPAK) 5kg, 12kg ve 15kg'lık plastik poşetlerde olmak üzere kalori < 5300 kul 1,4 (örneğin 1kg PELLETT 14gr kul).

Firma Adı: Greek-Turkish Chamber of Northern Greece

Yetkili Kişi: Dimitra Perperidou

Tel: +30.2310.570005;

e-mail: secretary@grtrchamber.org

Kuzey Yunanistan Yunan-Türk Ticaret Odası



üyesi bir firma, Türkiye'deki elektrikli bisiklet, LED ekran ve lambalar, soğutma sistemlerindeki buğulanma fanları, havuz, sauna ve hastanelerdeki ozon makineleri ve elektrikli kazan üretici firmalarıyla bağlantı kurmak istediğini bildiriyor. Söz konusu teklifle ilgilenen firmaların, iletişim bilgileri verilen Oda yetkilisi ile irtibata geçmesi gerekiyor.

4 ■ HONG KONG

Firma Adı: Bright Overseas Food Ltd.

Yetkili Kişi: Pekki Purppura

Tel: +852.3020.8609;

e-mail: pekki.purppura@hkjebn.com;

web: www.hkjebn.com

Firma, Türkiye'den çay ithal etmek istiyor. Söz konusu talep, T.C. Hongkong Başkonsolosluğu Ticaret Ataşeliği aracılığıyla iletildi.

■ Firma Adı:

Adres: 510 Wayson Commercial Building, 28 Connaught Road West, Hong Kong

Yetkili Kişi: Julia Wong

Tel: +852.3622.1106;

e-mail: julia@iwatchtrend.com;

web: www.iwatchtrend.com

Saat ve takı üreticisi olan firma, Türkiye'deki saat toptancı, ithalatçı ve dağıtıcılarıyla uzun vadeli çalışmak istediğini bildiriyor.

5 ■ PAKİSTAN

Firma Adı: CITY SCHOOL GROUP

Adres: 31 industrial area,

Gurumanget Road, Gulberg III, Punjab, Lahore - Pakistan

Yetkili Kişi: Shafiqurrehman Siddiqi / Director

Tel: +92.342.35773069;

Faks: +92.42.35773065;

e-mail: csno178@csn.edu.pk;

web: www.thecityschools.edu.pk

Firma, Türkiye'deki helal et üreticileriyle ortak işletme kurmak (joint venture) ya da kurulu bir mezbahayı satın almak istediğini bildiriyor.

6 ■ UKRAYNA

Firma Adı: Bayram Guliyev

Adres: T.C. Bakü Büyükelçiliği

Yetkili Kişi: Bayram Guliyev/ Ekonomi

Müşavirliği

Tel: +99.412.4416087;



Faks: +99.412.441 3984;

e-mail: bayramankara@yahoo.com

Bakü'de aracılık hizmeti veren Bayram Guliyev, Ukrayna'ya yaş sebze ve meyve ihracatı yapmak isteyen firmalarla bağlantı kurmak istediğini bildiriyor.

7 ■ YEMEN

Firma Adı: SALAMAH FOR GENRAL TRADING

Adres: AL-SALAL STREET, DHAMAR CITY, YEMEN

Yetkili Kişi: AHMED SALAMAH

Tel: +967.777.588808; **Faks:** +967.6.422293;

e-mail: salamah.for.trading@gmail.com

Bisküvi, şeker, çikolata, lolipop, sakız, bal, konserve ürün gibi gıda maddeleri ithalatçısı olan firma, bu alanda faaliyet gösteren üretici firmalarla uzun vadeli işbirliği yapmak istediğini bildiriyor.

8 ■ LİTVANYA

Firma Adı: JSC "DIRMETA" LTD.

Adres: DRAUGYSTES STR. 19 LT-

3031 KAUNAS LITHUANIA

Tel: +370.37.457352; **Faks:** +370.37.457352;

e-mail: dirmeta@dirmeta.lt;

web: www.dirmeta.lt

İsteğe özel, farklı makineler için çok millî baş imalatı, delme uçları tamirati, örnek veya kalıplara göre yedek parça imalatı, teknolojik ekipman imalatı, ekipman tasarımı, montaj, tamir, yenileme gibi metal işleme alanında faaliyet gösteren firma bu alanda faaliyet gösteren Türk firmalarla bağlantı kurmak istediğini bildiriyor.

9 ■ BOSNA HERSEK

Firma Adı: "JZM" d.o.o. Novi

Travnik

Adres: Mehmeda Spahe 1, 72290 Novi Travnik

Yetkili Kişi: Muammer Layic

Tel: +387.30.525 138; **Faks:** +387.30.525 139;

e-mail: muammer@jzm.com.ba; **web:**

www.jzm.caom.ba

Bosna Hersek'te kablo- alçak gerilim ve anten kablosu ile tekstil-nevresim üreticisi olan firma, ticari işbirliği yapmak üzere Türk firmalarla bağlantı kurmak istediğini bildiriyor.

10 ■ MISIR

Firma Adı: North Africa for Trading CO. (N.A.T.C.O)

Adres: 5 (Mokarrar) Ibrahim Ragy street,

Boukly Alexandria, Egypt

Yetkili Kişi: Ahmet El-Deeb

Tel: +20.3.5467395;

e-mail: info.natc@gmail.com

Mısırlı ithalatçı ve ihracatçı firma, ev tekstil ve banyo tekstil ürünleri üreticileriyle bağlantı kurmak ve işbirliği yapmak istediğini bildiriyor.

11 ■ ROMANYA

Firma Adı: RESEARCH CENTRE

FOR MACROMOLECULAR

MATERIALS AND MEMBRANES

Adres: Spl. Independentei nr.202B sector 6

POB 35-167 060023 BUCHAREST ROMANIA, ,

Yetkili Kişi: Marin RADU

Tel: +40.21.3162816; **Faks:** +40.21.3162815;

e-mail: office@ccmmm.ro;

web: www.cccmmm.ro

Romanya Makromoleküler Malzeme ve

MAL TALEP

Membranlar için Araştırma Merkezi, membran (yarı geçirgen zar) teknolojileri ve fosil yakıtıyla çalışan termal elektrik santrallerinde bulunan buhar kazanlarındaki yanma gazından, havayı kirleten gazı elimine etme konularındaki buluşları alanında Türk firmalarla ticari işbirliği yapmak istedikleri bildiriliyor. Romanya Makromoleküler Malzeme ve Membranlar için Araştırma Merkezi, membran (yarı geçirgen zar) teknolojileri konusunda ve fosil yakıtıyla çalışan termal elektrik santrallerinde bulunan buhar kazanlarındaki yanma gazından, havayı kirleten gazı ayırmayı sağlayan bir süreç geliştirmişler. Merkez, söz konusu buluşları alanında Türk firmalarla ticari işbirliği yapmak istedikleri bildiriyor.

■ Firma Adı: SC IPROCHIM SA

Yetkili Kişi: Dumitru Horea PUUU/ General Drt. Danışmanlık hizmetleri veren firma, kimyasal, petrokimyasal, arıtım ve bunun gibi endüstri alanlarında hizmetler verdiğini bildiriyor. Söz konusu talep, T.C. Bükreş Ticaret Müşavirliği vasıtasıyla iletildi. Firma ile kısa ve orta vadede işbirliği yapmak isteyen firmaların, Ticaret Müşavirliği ile bağlantı kurmaları gerekiyor.

12 ■ TACİKİSTAN

Firma Adı: Olim Textile
Yetkili Kişi: Erac Ziyodaliyev

Tel: +992.93.3445 22299;

e-mail: erajdiplommat@gmail.com

Mastchoh ilinde fabrikası olan ve Türk şirketleri ile çalışan iplik üreticisi firma, bu ürünlerini satmak istediğini bildiriyor.

13 ■ LETONYA

Firma Adı: Avrupa İşletmeler Ağı (İstanbul Sanayi Odası)

Adres: Meşrutiyet Caddesi, No: 62,

Tepebaşı - İstanbul

Yetkili Kişi: Onur Emül

Tel: +90.212.292 21 57 / 315;

e-mail: oemul@iso.org.tr;

web: www.aia-istanbul.org

Letonya'dan alkolsüz içecek üretimi yapmaya başlayacak bir firma, gazlı ve gazsız alkolsüz içecekler için içecek doldurma hattı arıyor. Önceki üretim metotlarında içerik, sıcak karıştırma tankında karıştırıldıktan sonra



homojenize ediliyor ve sıcaklık 60 derece civarında oluyor. Aranan hatta bu sıcaklığın düşürülmesi ve pet şişelere ürünün doldurulması ve ardından (gazlı içecek için) gazın şişe içine pompalanması ve plastik kapak kapatılması gerekiyor. Son olarak şişeler sarılarak taşıyıcı banda aktarılıyor. Kullanılacak pet şişeler 0,5-1,5 litre hacimli. Hattın doldurma kapasitesinin saatte bin 500 litre. (1,5 litrelik bin şişe veya 0,5 litrelik 3 bin şişe) olması bekleniyor. Hattın hemen teslim edilebilir durumda olması gerekiyor. Söz konusu duyuru, İstanbul Sanayi Odası aracılığıyla iletildi. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 12 LV 58AD 3RA8 referans numarasını belirterek İstanbul Sanayi Odası'na başvurmaları gerekiyor.

■ Firma Adı: Avrupa İşletmeler Ağı (İstanbul Sanayi Odası)

Adres: Meşrutiyet Caddesi, No: 62, Tepebaşı - İstanbul, ,

Yetkili Kişi: Onur Emül

Tel: +90.212.292 21 57 / 315;

e-mail: oemul@iso.org.tr;

web: www.aia-istanbul.org

Letonya'dan yenilenebilir enerji sistemleri üzerine faaliyet gösteren bir firma, rüzgar istasyonlarında alternatif enerji kompleks sistemlerinde kullanılmak üzere, düşük güce sahip ve düşük rotasyon hızlı elektrik üretici arıyor. Üretimin çıkış voltajının tercihen 24 V; çıkış gücünün 0,5-7 kW, AC/DC akımlarında çalışabilen ve düşük enerji ile düşük rotasyon hızına sahip olması bekleniyor. Söz konusu duyuru, İstanbul Sanayi Odası aracılığıyla iletildi. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 12 LV 58AD 3RA8 referans

numarasını belirterek İstanbul Sanayi Odası'na başvurmaları gerekiyor.

14 ■ KAZAKİSTAN

Firma Adı: Zhanalash
Adres: Almaata

Yetkili Kişi: Ferit Dereli

Tel: +7.701.7630007;

e-mail: zhanalash@hotmail.com

Havalandırma ekipmanları imalatı yapan firma, Türkiye'den bir firma ile fan imalatı yapmak üzere işbirliği yapmak istediğini bildiriyor.

15 ■ KARADAĞ

Firma Adı: Star of Montenegro

Yetkili Kişi: Sahret Hajdarparisic mr. arh

Tel: +382.69.129516;

e-mail: sahret@gmail.com

Firma, Karadağ'ın Ulcin şehrinde, kendi özel sermayeleri ve Türk-Eximbak kredisi ile yapılacak olan Jadran Hoteli inşaatı için işbirliği teklif ediyor. 30 yıllığına kiralanılan arsa üzerindeki toplam inşaat alanı 25 bin m2 olup, proje hotel, apartman, villa ve gazino kısmından oluşuyor. Söz konusu talep, T.C. Podgorica Ticaret Müşavirliği vasıtasıyla iletildi.

■ Firma Adı: Montenegro Beton Ltd. Şti Bar/Karadağ

Yetkili Kişi: Admir Pepic

Tel: +382. 68.124 004;

e-mail: adoepic@yahoo.com

Firma, 2013 yılı içerisinde aylık 5.000 ton klinker almak istediğini bildiriyor. Söz konusu işbirliği teklifi, T.C. Podgorica Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla gönderildi.

Şubat 2013

MALİ YÜKÜMLÜLÜKLER TAKVİMİ

11 Şubat 2013 Pazartesi

- 16-31 Ocak 2013 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyanname Verilmesi ve Ödenmesi
- 16-31 Ocak 2013 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

14 Şubat 2013 Perşembe

- 2012 IV. Geçici Vergi Dönemine (Ekim-Kasım-Aralık) Ait Gelir Geçici Vergisinin Beyanı
- 2012 IV. Geçici Vergi Dönemine (Ekim-Kasım-Aralık) Ait Kurum Geçici Vergisinin Beyanı

15 Şubat 2013 Cuma

- Ocak 2013 Dönemine Ait Kolalı Gazoz, Alkollü İçecekler ve Tütün Mamullerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Ocak 2013 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Ocak 2013 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi
- Ocak 2013 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Ocak 2013 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Ocak 2013 Dönemine Ait Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi

18 Şubat 2013 Pazartesi

- 2012 IV. Geçici Vergi Dönemine (Ekim-Kasım-Aralık) Ait Gelir Geçici Vergisinin Ödemesi
- 2012 IV. Geçici Vergi Dönemine (Ekim-Kasım-Aralık) Ait Kurum Geçici Vergisinin Ödemesi

20 Şubat 2013 Çarşamba

- Ocak 2013 Dönemine Ait Kolalı Gazozlara İlişkin EK:7 No.lu ÖTV Bildirim Formu
- Ocak 2013 Dönemine Ait Alkollü İçeceklere İlişkin EK:8 No.lu ÖTV Bildirim Formu
- Ocak 2013 Dönemine Ait Tütün Mamullerine İlişkin EK:9 No.lu ÖTV Bildirim Formu
- Ocak 2013 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin EK:10 No.lu ÖTV Bildirim Formu
- Ocak 2013 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Ocak 2013 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Ocak 2013 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Ocak 2013 Dönemine Ait Müşterek Bahislere İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Ödemesi
- Ocak 2013 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Ocak 2013 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

25 Şubat 2013 Pazartesi

- Basit Usulde Vergilendirilen Mükelleflerin 2012 Yılına İlişkin Gelir Vergisi Beyanı
- Ocak 2013 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı
- Ocak 2013 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı
- 1-15 Şubat 2013 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Ocak 2013 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı

26 Şubat 2013 Salı

- Ocak 2013 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Ödemesi
- Ocak 2013 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Ödemesi
- Ocak 2013 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Ödemesi
- 1-15 Şubat 2013 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyanname Verilmesi ve Ödenmesi

28 Şubat 2013 Perşembe

- Basit Usulde Vergilendirilen Mükelleflerin Gelir Vergisi 1. Taksit Ödemesi
- Diğer Ücretlerin Gelir Vergisi 1. Taksit Ödemesi
- Ocak 2013 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)



YENİ GELECEK

Gülay Özkan

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



2012'nin En Etkili Fikirleri

Ekonomiler her geçen yıl yeni iş modelleri, teknolojiler ve ürünler gibi farklı inovasyonlarla büyümeye ya da resesyonlarını aşmaya çalışıyorlar. 2012 de böyle yıllardan biriydi. İnternet şirketlerinin dünyaya yeni yaşama biçimleri getirdiği, gelişmekte olan ülkelerin büyümelerine devam ettiği, Avrupa'nın Euro krizi ile debelendiği bir yıldır. 2012'den bize kalan önemli iş trendlerine ilişkin olarak, Seattle'daki Redfin şirketinin CEO'su Glenn Kelman'ın seçkilerinden önemli bulduklarını Türkiye pazarı için yorumladım.

Son dakika ekonomisi

Özellikle servis işlerinde hızın önemini hepimiz biliyoruz. Cep telefonları ile konum tabanlı teknolojilerin daha da gelişmesi ile şirketler, ürünlerini veya servislerini ulaştırmada adeta birbirleri ile yarışıyorlar. Mesela Amazon'un ürünlerinin teslimat sürelerini ABD içerisinde iki günden bir güne indirmesi bekleniyor.

Ülkemizde de özellikle benim de çok yakından takip ettiğim e-ticaret şirketlerinin en önemli başarı kriterlerinden biri ürünlerini, ne kadar zamanda müşterilerine ulaştırdığı. Yani dağıtım şirketleri ne kadar hızlı çalışabiliyor? Ülkemizde hali hazırda gelişmiş bir durumda olan konum tabanlı teknolojiler ile bu hız oranı başka ülkelere göre daha da iyi olabilir.

Amerikan yatırım şirketi Greylock'un ortağı olan James Slavet tarafından 'son dakika ekonomisi' olarak adlandırılan bu yeni ekonomik sisteme göre hepimizin işlerini yeniden yapılandırması gerekecek.

Yani müşterilerimize daha hızlı ulaşabilmemiz gerekecek.

Kullanıcının yükselen gücü

2012, Facebook, Twitter ve Instagram gibi sosyal medya şirketlerinin yükselişinin ve milyonlarca kullanıcısının şirket politikalarına karşı verdikleri tepkilere sahne olan bir yıl oldu. Fotoğraf paylaşım sitesi Instagram'ın Facebook tarafından satın alınmasından sonra, paylaşılan fotoğrafların izin almaksızın ticari amaçlı kullanılacağını açıkladıktan sonra şirket yüzde 25'e yakın kullanıcıyı kaybetti.

Facebook'a yılda 10 milyon dolar reklam veren General Electric şirketi, kullanıcıların 'ilanları' değil, 'birbirini dinlediği' savıyla anlaşmasını iptal etti.

Kullanıcı gücünün ve aralarındaki bilgi paylaşımının bu denli arttığı bir çağda reklam vermek yerine ihtiyaca cevap veren ürünler geliştiriyor olmak çok daha önemli bir strateji olur hepimiz için.

Donanımın geri dönüşü

Tabletler, yüzlerce çeşit telefon ve yeni dizüstü bilgisayarları derken, buna Pebble gibi akıllı telefonlar da eklendi. Akıllı donanımların bu kadar geniş bir yelpazede kullanıldığı 2012, donanımın altın yılı oldu. 'Yeni yazılım donanımdır' yaklaşımı ile donanıma mesafeli duran girişimciler ve yatırımcılar yeni ürünler konusunda artık çok daha heyecanlılar.

Türkiye'de de son yıllarda teknoloji sektöründe yazılım ağırlıklı projelere, özellikle başlangıç yatırımları nedeni ile ilgi azdı. Yatırım ekosisteminin göreceli

olarak zayıf kaldığı Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde bu trendin daha geç oluşacağını düşünüyorum.

Yatırımların yavaşlaması

















'Yavaş yatırım' olarak da isimlendirilen bu trend, özellikle start-up alanındaki yatırımcıların daha az sayıda şirkete yatırım yapması ile başladı. Aslında ilk olarak bir şirkete 250 bin dolar yatırmak yerine, 10 şirkete 25 bin dolar yatırmak olarak formüle ediliyordu. Bugün ise Amerika'da daha da az şirkete yatırım yapmak tercih ediliyor.

Henüz Amerika'daki yatırım oranlarına gelmeyen Türkiye'deki start-up yatırımlarının, bu akımdan hemen etkilenmeyeceğini düşünmüyorum. Türkiye'nin kredi notunun yatırım yapılabilir seviyeye gelmesi, Avrupa'daki Euro krizi gibi nedenlerle Amerika'daki bu yavaş yatırım trendinin gelişmekte olan ülkelere kayma olasılığı artıyor. Şüphesiz Türkiye de bundan payını alacaktır.

Online alternatif eğitimin yükselişi

İnternet üzerinden alternatif eğitimin popülerliği gittikçe artıyor. Microsoft ve Ericsson gibi şirketler, online eğitim konusunda yatırım yapıyorlar. Bu yıl yine ilk kez MIT ve Stanford gibi üniversiteler, online eğitim ile dünyaya açıldılar. Ülkemizde de bu konuda çeşitli start-up'lara yatırım yapılıyor. Gelecek 1-2 yılda bunun birçok örneğini görebiliriz. Eğitim pazarında olmasanız bile, müşterilerinizin eğitimlerini internet üzerinden yapmayı düşünebilirsiniz.

Ekonomist'te Neler Olacak?

<p>CEO Club Ekonomist ve Capital dergilerinin öncülüğünde kurulan CEO Club, Türkiye'yi yönetenleri araştırmada, etkinlik, konferanslarda bir araya getiriyor...</p> <p> katkısıyla</p>	<p>Anadolu 500 Anadolu'nun En Büyük 500 Şirketi araştırması...</p> <p> katkısıyla</p>	<p>Yılın İş İnsanları Yılın İş İnsanı, Yöneticisi, Girişimcisi, Bürokrati ve Sivil Toplum Önderi... 21 yıllık heyecan...</p> <p> katkısıyla</p>	<p>Kobi Girişim Büyülemek, kurumsal yapısını güçlendirmek ve dışa açılmak isteyen KOBİ'lerin yeni rehberi...</p> <p> katkısıyla</p>
<p>Best Brands Avrupa'nın önemli araştırmalarından... Ekonomist ve GfK Türkiye iş birliği ile dev araştırmanın merakla beklenen sonuçları</p>	<p>Perakende Liderleri Bilişimden gıdaya, giyimden yapı malzemelerine Türkiye'nin en büyük perakende şirketleri...</p> <p> katkısıyla</p>	<p>Gayrimenkul Saati Emlakta doğru yatırımı yapmak için herkes Gayrimenkul Saati'nin çalışmasını bekliyor...</p>	<p>Franchise 100 Franchise veren büyük şirketlerle, girişimcileri buluşturan dev araştırma dosyası...</p>
<p>İnşaat 2023 Türkiye'nin önde gelen illerinde yaptığımız toplantılarda inşaat sektörünün gelecek vizyonunu konuşuyoruz.</p> <p> katkısıyla</p>	<p>Yılın Kadın Girişimcisi Başarıdan başarıya koşan girişimci kadınlar hak ettiği ödüle kavuşuyor...</p> <p> katkısıyla</p>	<p>Anadolu'nun En Etkili 50 İş İnsanı Anadolu başarı öykülerinin arkasındaki güçlü isimler özel anketlerle belirleniyor...</p>	<p>Anadolu Markaları 81 ilin yükselen markalarının başarılarını paylaşan yarışma ve konferans dizisi...</p> <p> katkısıyla</p>
<p>VOB Sanal Portföy Yarışması Finansal sistemin yükselen yıldızı Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsası'na özel ödüllü yarışma...</p> <p> katkısıyla</p>	<p>Türkiye'nin En Başarılı Turizm Yatırımları Araştırması Türkiye'de turizm sektörünün yatırımlarını teşvik etmek ve katkı sağlamak için düzenlenen araştırma, 11 farklı kategoride turizm yatırımlarını ödüllendiriyor.</p> <p> katkısıyla</p>	<p>M&A 2012 İş dünyasını sarsan birleşmeler, sektöre yön veren satın almalar...</p>	<p>Anadolu Buluşmaları Anadolu'nun dört bir yanından global bakış açısına sahip bütün KOBİ sahibi iş adamlarını kulübümüze davet ediyoruz...</p>
<p>En Zengin 100 Türk Birkaç basamak birden yükselenler, ilk 10'daki yeri hiç değişmeyenler, listeye ilk kez girenler...</p>	<p>Garanti Mortgage Yeni konut projeleri, AVM ve plazalarda son trendler, avantajlı krediler, uzman görüşleri...</p> <p> katkısıyla</p>	<p>Yılın En İyi Filo Yöneticisi Gittikçe büyüyen bir sektör haline gelen filo kiralama, sürdürülebilir filo anlayışının desteklenmesi ve başarılı filo yöneticilerinin ödüllendirilmesini hedefliyor.</p> <p> katkısıyla</p>	<p>Varant Kullanım Kılavuzu Piyasanın yeni enstrümanlarıyla ilgili, bilgi risk ve avantajlarını içeren analize yer veriyoruz.</p> <p> katkısıyla</p>
<p>The Banker Dünyanın en önemli bankacılık dergisi 'The Banker' iş birliği ile sektöre dünya ölçeğinde geniş perspektifli bir bakış...</p>	<p>Türkiye'nin En Başarılı Emlak Yatırımları Araştırması Türkiye'nin başarılı emlak yatırımları, 11 farklı kategoride seçiliyor...</p> <p> katkısıyla</p>	<p>Vergide Gündem Vergi konusunda uyarıcı bilgiler, mevzuata ilişkin son gelişmeler...</p> <p> katkısıyla</p>	<p>Yatırım Uzmanı Güncel ve yatırımcıların ilgi gösterdiği yeni yatırım enstrümanlarını kapsamlı şekilde ele alıyoruz...</p> <p> katkısıyla</p>

f - /garanti


Garanti
Başka bir arzunuz?

ESNAFA FIRSAT ŞENLİĞİ GARANTİ'DE.

28 Şubat'a kadar krediyle birlikte alacağınız Bonus Business'a
5 kat bonus! Halihazırda Garanti POS ve Bonus Business
kullananlara da **taahsis ücretsiz** kredi.

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



İndirimli Kredi Kullanımı: Garanti POS ve Bonus Business ürünlerinin her ikisine de sahip olan müşterilerimizin 1 Ocak-28 Şubat 2013 tarihleri arasında kullanacakları destek kredilerinden tahsis ücreti alınmayacaktır. Söz konusu iki üründen yalnızca birine sahip olunması halinde, kullanılacak krediler için tahsis ücretinde % 50 indirim uygulanacaktır. **5 Kat Bonus Kazanımı:** 1 Ocak-28 Şubat 2013 tarihleri arasında hem kredi kullanan, hem de Bonus Business alan yeni kart sahipleri için geçerlidir. Bonus fırsatı 31 Mayıs 2013 tarihine kadar yapılacak alışverişlerde geçerlidir. Bir kartla kampanyadan en fazla 100 TL bonus kazanılacaktır. Kampanya dahilinde kazanılan ek bonus bir sonraki ayın 5. işgününde karta yüklenecektir.