KAPAK_EKO_girisim_KASIM.qxp:EKO_girisim_kapakKOBI 11/8/13 5:09 PM Page 1

KOBİ GİRİŞİM
KASIM 2013
Garanti
GARANTİ BANKASI'NIN KATKILARIYLA

'YEME İÇME'DE 30 YENİ FIRSAT

Pideden köfteye, kahveden yöresel lezzetlere, 2014 yılında girişimciye kazandırmaya aday 30 marka...

Modoko okul açacak, mobilya AVM'si kuracak

Kadınları girişimci yapıyor

Ayakkabıda 'Pixy' markasını yarattı

Türkiye'de ambulans uçuşu geliştirecek

YATIRIM FIRSATI: YURTDIŞINDAN 14 İŞBİRLİĞİ ÇAĞRISI

kobi_tesvikbul 195x275_Cp.pdf 1 10/4/12 4:37 PM

/garanti

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

KOBİ'lerin teşvik, hibe ve destek programlarıyla ilgili tüm sorularına cevaplar garanti.com.tr/kobi'de, TeşvikBul altında.

Garanti
Başka bir arzunuz?

KOBİLERİN GARANTİSİ

garanti.com.tr/kobi

EDITOR_EKO_girisim_EKIM.qxp:Layout 1 11/8/13 6:08 PM Page 1

EDİTÖR

Burcu Tuvay
btuvay@ekonomist.com.tr

Girişimcilerin yeni gözdesi: Restoran işletmeciliği

Türkiye'de dışarıda yeme içme kültürü hızla gelişmeye başladı. Zira rakamlar da bunu destekler nitelikte. Türkiye'de ev dışı yiyecek içecek sektöründe yıllık 17 milyar dolara varan bir cirodan bahsediliyor. Bu sektörün kaynak yarattığı turizm sektöründeki gelirler ise 30 milyar dolara ulaştı bile.

Bu büyümeyi gören iş dünyasının da yeme-içme sektörünü yakından takip ettiğini, hatta satın almalarla gündeme geldiğini biliyoruz. Ferit Şahenk, Nusr-et'e ortak olup da restoran işine girdiğinde şaşırmıştık. D.ream'i kurarak bu alanda büyümeye karar veren Şahenk, Türkiye'nin en büyük restoran grubu İstanbul Doors Group'a ortak oldu. Ali Sabancı da Tavacı Recep ve Günaydın Et'ten sonra Big Chefs'i almak için görüşmeleri sürdürüyor. Daha önce de işadamı Cihan Kamer, Huqqa ve The Market markalarıyla sektöre adım atmıştı.

Restoran sektörünü bu kadar cazip kılan ne? Sebepler arasında dışarıda yeme içme kültürünün hızla gelişmesini gösterebiliriz. Ancak girişimciler açısından işin cazip kısmı kuşkusuz yüksek kar marjları. Antrikotun yarım kilosu 35 lira ancak restoranda olunca 70-80 liraya satılabiliyor.

Tabi asıl önemlisi bir konsept yaratmak ve böylece rakiplerin arasından sıyrılabilmek. Zira sektörde kıyasıya bir rekabet söz konusu.

Son zamanlarda dikkat çekici girişimler hep yöresel tatlara yönelik. Biz de geçtiğimiz aylarda Ekonomist dergisinde yöresel lezzetlerin yarattığı girişim fırsatlarını kapağa taşımıştık. Ancak sektör o kadar büyüyor ve yarattığı eko sistem etki alanını o kadar genişletiyor ki, bu sefer daha kapsamlı bakmak istedik.

Tatlıcıdan pideciye, dönerciden köfteciye kadar geniş bir skala mevcut. 2014 yılında girişimcisine çok kazandırması beklenen, yatırımın maksimum 1.5 yılda geri dönüş sağladığı 30 firmanın büyüme hedeflerini ve franchising şartlarını araştırdık.

Türkiye geneline yayılmayı hedefleyen bu markaları önümüzdeki yıl hemen her yerde göreceğiz. Girişimciler ile büyümeyi planlayan bu restoranlar, kafeler, yüksek ciro hedefleriyle de az önce bahsettiğimiz yüksek kâr marjını vaat ediyor.

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) Orhan Karaca
HABER MÜDÜRÜ Mustafa Kemal Çolak
GÖRSEL YÖNETMEN Özcan Çaycoşar

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

MARKA MÜDÜRÜ Pınar Gürus
SAYFA UYGULAMA Fatih Kubilay Tural
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 - Selin Uğur
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 Balıkçıoğlu
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

FIPP 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.

ICINDEKI_EKO_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:25 PM Page 1

İÇİNDEKİLER

5 Akıllı şebeke çözümüyle Silikon Vadisi'ne gidecek

6 KOBİ Gündemi

10 **KAPAK KONUSU**

15 Gayrimenkul danışmanlığında girişim fırsatı

16 Kadınları girişimci yapıyor

18 Doğu ve Güneydoğu turizm teşviğiyle kalkınacak

21 Paşafırını'ydı, Türkiye'ye yayılıyor

22 İnternet girişimcisinin seyretmesi gereken 10 film

24 Manikürü ofislere taşıdı

26 Otoparkta markalaşıp, Türkiye'ye yayılacak

28 Türkiye'de ambulans uçuşu geliştirecek

30 Lisede işe başladı şimdi yurtdışına açılacak

32 Yarasa gübresinden iş fikri çıkardı

34 KOBİ'lerin pazarlama departmanı gibi çalışıyor

36 Nursace, yurtdışında 7 milyon seccade serdirdi

38 Modoko okul açacak, mobilya AVM'si kuracak

40 İkinci el araçların karne notunu veriyor

42 Doç. Dr. Volkan Demir: İhracat yapan KOBİ'ler için Eximbank fırsatları

44 Ayakkabıda 'Pixy' markasını yarattı

45 Vergi takvimi

46 Yurtdışı fuar takvimi

47 Yurtiçi fuar takvimi

48 Yurtdışı mal talepleri

50 Gülay Özkan: Ashton Kutcher'ı işe alır mıydınız?

Hızla şubeleşen pideciler, köfteciler, kahveciler, Anadolu'nun yöresel lezzetlerini sunan restoranlar... Kurumsallaşarak, franchising yöntemiyle büyümeyi seçen bu restoranların en büyük özellikleri ise yapılan yatırımı en fazla 1,5 yılda geri döndürmesi. 2014 yılında şubeleşme atağına geçecek, girişimcisine kazandıran, 30 markanın büyüme hedeflerini ve franchising fırsatlarını araştırdık.

Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde 15 ili kapsayan 6'ncı bölgeye uygulanan turizm teşvikleri, girişimcilere önemli avantajlar birçok avantaj sunuyor. 4'üncü bölgede yapılan bir yatırımda yapılan 1 milyon TL'lik yatırıma karşılık devletin sağladığı destek 520 bin TL'yi bulurken, aynı yatırım 6'ncı bölgede yapılırsa 990 bin TL'ye ulaşıyor. Yatırımcının yaptığı harcama tutarı kadar devlet desteği sağlanıyor.

30 yıldır önemli markalara ayakkabı üreten ve üretiminin çoğunu ihraç eden Plastab, kendi markası Pixy'i yaratarak, perakende sektörüne girdi. Üçüncü kuşak Burak Türkkan'ın kaptanlığında ilerleyen markanın İstanbul, Ankara, İzmir gibi metropollerin yanı sıra yazlık mekanlarda da şubeleşmesi hedefleniyor.

Kadınlara özel spor merkezi b-fit, bugün 228 şubeyle 49 ilde faaliyet gösteren ve 250'den fazla kadına girişimci olma imkanı sunan bir eko sistem yarattı. b-fit'in kurucusu Bedriye Hülya, yakaladığı bu başarıyla Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışması'nda 'Türkiye'nin Kadın Sosyal Girişimcisi' kategorisinde finale kaldı.

İşte manikür iş insanlarına zaman kazandırmak ve onların hayatlarını kolaylaştırmak için manikür servisini ofislere götürüyor. Kadın girişimci Müge Meydan tarafından hayata geçirilen www.istemanikur.com, yakında İstanbul dışına da çıkarak Türkiye genelinde hizmet vermeye başlayacak.

Özel jet kiralama hizmeti veren Plures Air, Türkiye'de büyüme alanı olarak ambulans uçak kiralamayı seçti. Uluslararası uçuşlar gerçekleştiren Plures Air'ın kurucusu Cenk Gökan, Türkiye'de yalnızca bir adet ruhsatlı ambulans uçak bulunduğunu, bu boşluğu doldurmak için önümüzdeki dönemde yeni anlaşmalar yapacaklarını söylüyor.

SMARTKAMP_EKO_1_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:27 PM Page 1

Akıllı şebeke çözümüyle **Silikon Vadisi'ne** gidecek

Dünyadan girişimcileri, yatırımcıları ve danışmanları buluşturan, IBM SmartCamp Bölge Finali bu yıl Türkiye'de gerçekleştirildi. Değişik coğrafyalardan girişimci şirketlerin birincilik için mücadele ettiği final İstanbul'da düzenlendi. Silikon Vadisi'ndeki IBM dünya finaline katılmaya hak kazanan üç şirket Temando (Avustralya), TMC (Malezya) ve REENGEN (Türkiye) oldu.

Son beş yıl içinde kurulmuş olan ve dünyanın karşı karşıya olduğu temel sorunlara çözümler sunan yeni nesil yenilikçi şirketlerin katıldığı IBM SmartCamp etkinliğinin bölge finaline ev sahipliğini bu yıl Türkiye yaptı. IBM Türk Ekosistem Geliştirme Grubu'nun öncülüğünde düzenlenen ve girişimcileri dünya yatırımcılarıyla buluşturan, ünlü konuşmacıların katıldığı etkinlikte Orta ve Doğu Avrupa, Afrika, Asya ve Avustralya'dan sekiz finalist şirket birincilik için yarıştı.

Yarışma sonucunda akıllı şebeke çözümleriyle Türkiye'den REENGEN, e-ticaret için nakliye çözümleriyle Avustralya'dan Temando ve toprak kayması için erken uyarı sistemi geliştiren Malezya'dan TMC, şubat ayında Silikon Vadisi'nde düzenlenecek IBM SmartCamp Dünya Finali'ne katılmaya hak kazanan şirketler oldu.

Türkiye'de 3'üncü yıl

Yarışmada sosyal medya ve internet üzerinden oylarla Halkın Seçimi ödülünü kazanan şirket ise tarım sektörü için verilere dayanarak analitik ve teknolojik kolaylıklar sunan çözümüyle Güney Afrikalı MySmartFarm şirketi oldu.

Türkiye'deki üçüncü yılını dolduran IBM SmartCamp etkinliğinde daha önceki yıllarda Romanya'dan katılan SkinVision (2011) ve Türkiye'den Exa-Tech (2012) birinciliği elde ederek, bölge ve dünya finaline katılma şansı kazanmışlardı.

Akıllı şebeke çözümü

REENGEN'in geliştirdiği proje, akıllı şebeke (GridIntelligence-GI) çözümü üzerine. Geleneksel elektrik iletim ve dağıtım sistemlerindeki verimsizliği ve kayıpları tespit etmek ve ucuz, tak&çalıştır ve taşınabilir formatta akıllı şebeke platformu görevini yürütüyor. Çözümün sunduğu gerçek zamanlı izleme ile enerji kuruluşlarına ve şebeke operatörlerine veri madenciliği yazılımı, gelişmiş analitik, taşınabilir algılama teknolojisi ve kablosuz ağ şebekesi ile daha iyi, daha verimli şebeke kullanımı sağlanıyor. Kamu hizmetleri donanım ücreti ödemeden SaaS bazlı olarak bu teknolojiden yararlanabiliyor.

Girişimci şirketlere fırsatlar sunuyor

Bugün dokuz büyük araştırma laboratuvarında, 3 binin üzerinde çalışanı ve her yıl ortalama 6 milyar dolarlık AR-GE yatırımı, 42 inovasyon merkezi ile IBM, yenilikçi teknolojileri geliştirmek alanında dünyada sayılı şirketler arasında yer alıyor. 100 yılı aşkın deneyimi ve sahip olduğu geniş kaynak havuzu ile özellikle genç girişimci şirketlere yeni fikirler geliştirmeleri açısından fırsatlar sunuyor. Küresel Girişimcilik Programı da, destek ve kaynakları aracılığıyla yeni nesil yenilikçi şirketlerin bankacılık, binalar, şehirler, bulut bilişim, eğitim, enerji, besin, devlet, sağlık, altyapı, üretim, kamu güvenliği, ulaşım, perakende, telekomünikasyon, trafik gibi iş dünyasının hızla büyüyen ve devrim niteliğinde teknolojilere aç olan sektörlerinde yeni iş fırsatları yakalanmasına yardımcı olmayı hedefliyor.

PANO_EKO_4_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:31 PM Page 1

Yerli çelik kullanımını artırmak istiyor

Otomotiv endüstrisinde küresel anlamda rekabetçiliğini, kalitesini ve yerlilik oranını artırmayı amaçlayan Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği (TAYSAD), üyelerine yeni fırsatlar sunabilmek için toplantı düzenledi. 'Çeliğe dair' başlıklı toplantında, otomotiv ana sanayi ile yan sanayinin çelik tedariki konusunda deneyimler, sıkıntılar ve çelik üreticilerinden beklentiler masaya yatırıldı.

TAYSAD Başkan Yardımcısı Alper Kanca, sektör olarak yerli kaynaklara yönelmelerinin uzun vadede büyük yararlar sağlayacağını söyledi. Kanca, günümüzde çeliği sadece üretmenin yetmediğini, müşteri isteklerinin bir adım önünde hareket edilmesi gerektiğini belirterek, "Müşteri beklentileri her geçen gün artıyor. Bunları sağlamanın yolu da ancak Ar-Ge ile olur" dedi.

Geleceğine yatırım yapan KOBİ'lere ödül

TEGEP Eğitim ve Gelişim Platformu Derneği'nin, eğitimlerle çalışanlarının gelişiminde değer yaratan KOBİ'leri desteklemek amacıyla Eğitim ve Gelişim Zirvesi kapsamında düzenlediği 'Gelişen KOBİ, Geliştiren KOBİ' Yarışmasının üçüncüsü için start verildi. Bu yıl üçüncüsü 27 Kasım'da gerçekleşecek Eğitim ve Gelişim Zirvesi'nde sonuçlanacak yarışmada, KOBİ'lerin Ocak 2012- Haziran 2013 dönemi içinde gerçekleştirdikleri başarılı eğitim uygulamaları değerlendirilecek.

TEGEP Eğitim ve Gelişim Platformu Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Saynur Önen, KOBİ'lerin nitelikli eleman, işgücü verimliliği gibi önemli noktalarda eğitim ve gelişim faaliyetlerine yönelmelerini, bu konunun öneminin farkında olmalarını ve bu anlamda yatırımlar yapıyor olmalarını önemsediklerini söylüyor. Danışmanlık ve eğitim almanın önemi ve faydaları konusunda KOBİ'lerin daha fazla bilinçlendirilmeye ihtiyacı

olduğunu belirten Önen, bu nedenle, eğitimlerle çalışanlarının gelişiminde değer yaratan tüm KOBİ'leri desteklemek amacıyla her yıl Gelişen KOBİ, Geliştiren KOBİ Ödülleri'ni verdiklerini kaydediyor.

Takıda gümüş dönemi

Bu yıl 37'ncisi düzenlenen Istanbul Jewelry Show Ekim 2013'de gümüş takılar tasarımları ve modelleri ile altın ve pırlantaya rakip oldu.

El işçiliğinin ön plana çıktığı gümüş takıları pırlanta setlerden ayırt etmek neredeyse imkansız hale geldi. Özellikle bu yıl fuarda, 'rose altın' tahtını 'rose gümüş' takılara bıraktı. Gümüş takı modellerinde Obsidyen, Onix, Rubin, Larnit gibi yarı değerli taşlar, bu yıl vitrinlerde yerini alıyor. Gümüş modellerde küpe, bileklik, yüzük ve kolyeden oluşan gümüş takı setleri de kombine halinde tüketiciye sunuluyor. Renkli montürlerin de ön planda olduğu gümüş trendleri her yaşa hitap ediyor. Gelişen teknolojiyle birlikte tasarım konusunda hayal gücünü yansıtan ürünlere imza attıklarını belirten gümüş üreticileri, bu sayede altın ve mücevherle yarışır hale geldiklerini söylediler. Altın alıcılarının yatırım için gram altına yönelmeleri, kadınların sürekli değişik takılara sahip olma istekleri ve erişilebilir fiyat avantajı gümüşün bu sektörde ki yükselişine sebep oluyor.

PANO_EKO_4_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:31 PM Page 2

"Girişimci için yatırım araç olmalı"

Türkiye'de melek yatırımcı lisansı almaya hak kazanan ilk yabancı olan BIC Angel Investments'ın Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Joachim Behrendt, İstanbul E-Ticaret Zirvesi'nde yatırım yapacakları projeyi seçerken pazar potansiyeli, iş modeli ve iş takımını nasıl değerlendirdiklerini anlattı. Panelde BIC'nin yatırım yaptığı şirketlerden telefonkilifim.com kurucu ortağı Bulut Akışık, Gastroclub.com kurucu ortağı Gizem Oral Kutman ve Kargoweb.com kurucu ortağı Kaan Şenol ile birlikte girişimci ve yatırımcı ilişkileri hakkında bilgi paylaşımında bulunan Behrendt, bir girişimci için yatırım almanın en önemli konu olmadığının altını çizdi. Behrendt işini iyi yapmaya odaklanan bir girişimci için yatırım almanın sadece önemli bir araç olduğunu vurguladı.

Behrendt, bir yıla yakın süre zarfında 250'den fazla projeyi değerlendirmeye aldıklarını, aynı dönemde telefonkilifim.com, GastroClub ve Kargoweb'e gibi üç önemli projeye yatırım yaparak 2013 yılında en fazla yatırım yapan melek yatırımcı şirketler

arasında yer aldıklarını ekledi. Melek yatırımcılığın sadece sermaye sağlamak olmadığını dile getiren Behrendt, BIC Angel Investments şirketinin diğer melek yatırımcı şirketlerden farklı olarak girişimcilere finans, muhasebe, denetim gibi idari hizmetlerle kurumsallaşmalarına katkıda bulunduklarını söyledi.

Global marka yaratmanın sırları

Capital, Ekonomist dergileri ve Avea işbirliği, Manisa Ticaret ve Sanayi Odası desteğiyle düzenlenen, tüm Türkiye'deki küçük ve orta ölçekli işletmelerle buluşma imkanı veren 'Gelecek Bizde' toplantılarının üçüncü durağı Manisa oldu. Avea CEO'su Erkan Akdemir, Avea Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hüseyin Balcı ve Ekonomist-Capital Dergileri Yayın Direktörü M. Rauf Ateş'in ev sahipliğinde, Yıldız Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ali Ülker'in yanı sıra Manisa Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Yaşar Coşkun'un katılımıyla düzenlenen toplantıda; KOBİ'lerin işletmelerini büyüterek ülke sınırlarını aşmaları için ihtiyaç duyacakları öncelikli noktalara değinildi.

Toplantının ana konuşmacılarından Yıldız Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ali Ülker, 'Global Bir Marka Yaratmak' başlıklı sunumuyla, Ülker markasının 60'lı yıllardan 2000'li yıllara uzanan başarı yolculuğunu anlatarak, ülke sınırlarını aşan global bir marka yaratmak için atılan önemli adımları inovasyon, sağlam altyapı ve teknoloji başlığı altında özetledi.

Erken aşamada yatırım ve melek yatırımcılık

Girişim Fabrikası ile Etohum, Erken Aşamada Yatırım ve Melek Yatırımcılık Eğitimi'ni düzenliyor. 18-19 Kasım 2013 tarihlerinde İstanbul'da ikincisi gerçekleştirilecek olan eğitim melek yatırımcılığı teşvik ederek Türkiye'deki melek yatırımcıların sayısını artırmayı ve yatırımcı adaylarının bu alanda gerçek bir deneyim edinmelerini sağlamayı hedefliyor. Eğitimi, Avrupa Melek Yatırımcı Ağları'nın (EBAN) eski Başkanı ve Go Beyond Early Stage Investing'in CEO'su Brigitte Baumann verecek.

Eğitimde içerik, yatırımcılar, yatırımcı adayları, üst düzey yöneticiler ve yatırım profesyonelleri düşünülerek hazırlandı. Katılımcılara eğitim boyunca melek yatırımcılığın ve sürecin tanımı yapılırken, bireyleri daha aktif ve donanımlı bir şekilde yatırım yapmaya yöneltecek bilgi ve birikim aktarılacak. Aynı zamanda melek yatırımlarda verimliliği ve başarıyı artırmak için kullanılabilecek en iyi uygulamalar, modeller, anlaşmalar ve kaynaklar paylaşırlarken, bu bilgiler de yurtdışından tecrübeli yatırımcı örnekleri ile desteklenecek.

GF GİRİŞİM FABRİKASI

eTOHUM

PANO_EKO_4_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:31 PM Page 3

Türk Telekom'dan KOBİ'lere fiber hizmet

Türk Telekom'un düzenlediği Kurumsal Müşteri Günleri etkinliği İstanbul'da gerçekleştirildi. Türkiye'nin dijital dönüşümüne katkıda bulunmak ve mükemmel hizmet anlayışı vizyonuyla düzenlenen etkinlikte, Türk Telekom'un KOBİ'ler için önemli fırsatlar içeren ve hayat kolaylaştıran hizmetleri tanıtıldı. Türk Telekom KOBİ Satış Direktörü Esra Şimşek, Türkiye'nin 81 ilinde KOBİ'lere, esnafa, sanayiciye, ses, internet, data ve geniş bant, mobil ve yönetilebilir servislerle, hayatı kolaylaştıran teknolojilerle iletişim alanında hız ve verim katma hedefinin Türk Telekom'un öncelikleri arasında yer aldığını ifade etti. Şimşek, , sözlerine şöyle devam etti:

"Günümüzde ticaretin, pazarlama ve reklam faaliyetlerinin internet ortamına taşınması nedeniyle, kesintisiz, hızlı ve kaliteli hizmeti, fiber altyapılar üzerinden yeni teknolojilerle sunabilmek, sanayicilerin ve işletmelerin zorlu pazar koşullarında daha güçlü hale gelmelerine olanak tanıyor. 140'ı aşkın OSB yönetimi ile işbirliği anlaşması olan Türk Telekom, bu kapsamda ticari alanlarda ve organize sanayi bölgelerinde teknoloji işbirliklerini geliştirmeye devam ediyor. Dünyayı 4 kez çevreleyecek uzunluktaki fiber altyapısı ile işletmelerin ve sanayicilerin sektörel rekabet güçlerini daha da artırmalarında önemli bir rol üstleniyor."

Çelikte ihracat çıkmazı

Türk çelik sektörü ihracatında son dört aydır yaşanan zorlu dönem ekim ayında da devam etti. Çelik İhracatçıları Birliği (ÇİB) verilerine göre sektör, 2013'ün on ayında geçen yılın aynı dönemine göre değer bazında yüzde 11,5 düşüş ile 11,60 milyar dolar, miktar bazında ise yüzde 7.9 gerileme ile 15.3 milyon ton ihracat gerçekleştirdi. Sektör durumunu değerlendiren ÇİB Başkanı Namık Ekinci, ihracatta yaşanan sorunların, sektör oyuncuları ve Devlet yetkililerinin işbirliği içinde üretecekleri stratejinin, başarıyla uygulanması neticesinde çözüleceğini vurguladı. Ekinci şöyle devam etti: "İhracatımızı arttırmak ve yeni pazarlar elde edebilmek için Cezayir,

Brezilya ve ABD gibi ülkeler ile yapılan Serbest Ticaret Anlaşması çalışmalarının da olumlu olarak neticelenmesi bizler için büyük önem taşıyor. Ayrıca yurtdışında projeleri olan müteahhitlerimize çelik ihtiyaçlarını Türkiye'den temin edebilmelerine yönelik teşviklerin oluşturulması da sektörümüz üzerinde olumlu etki yaratacak."

Sanat galerilerine KOSGEB desteği

Galerilerin KOBİ olarak faaliyet göstermeleri ve KOSGEB desteğinden faydalanmaları konularında sektörel kuruluş gibi çalışmalarını sürdüren Contemporary Istanbul, 3 yıllık çalışması sonrasında galeriler destekten faydalanabiliyorlar. Contemporary Istanbul'un 2013 yılında KOSGEB tarafından desteklenen fuarlar listesinde yer alması ile fuarın 2 bin 683 m2 alanı KOSGEB tarafından desteklenecek. Galeriler azami destek alanı 50 m2 olmak üzere KOSGEB desteğinden yararlanabilecekler. Katılımcı galerilerinden x-ist, Galeri Nev, Merkur, Pi Artworks, Sanatorium, Pg Art Gallery, C.A.M Galeri, Daire Sanat, The Empire Project, Dirimart, Rampa, Galeri Selvin, Gallery İlayda, Mixer, Elipsis Gallery, Doruk Sanat galerileri KOSGEB desteğinden yararlanmak üzere başvurularını tamamladılar. 2009 yılından bu yana çaba sarf ettiklerini söyleyen yönetim kurulu başkanı Ali Güreli, Kültür ve Turizm Bakanlığı ile başlayan görüşmeleri Sanayi Bakanlığı ve bünyesindeki KOSGEB'e direkt başvuru yaparak devam ettirdiklerini belirtti. İlk etapta destek alma ihtimali görünmez iken yapılan birçok toplantı ve talepler sonucunda olumlu olarak değerlendirilmesini sağladı. Ali Güreli vergi indirimleri ve gümrükler konusunda çalışmalarının da devam edeceğini vurguladı ve 2014 yılından itibaren çok daha fazla sayıda galerinin aynı kapsamda destek alacağını vurguladı.

PANO_EKO_4_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:31 PM Page 4

Üniversite öğrencileriyle girişimcilik konuşuldu

Garanti Bankası, TOBB Genç Girişimciler Kurulu'nun işbirliğiyle, Boğaziçi Üniversitesi öğrencileriyle buluştu. Boğaziçi Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Gülay Barbarosoğlu, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi- İşletme Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Güven Alpay, TOBB Genç Girişimciler Kurulu Başkanı Ali Sabancı, Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcısı Nafiz Karadere, TABA Başkanı Ekim Alptekin ve Yemeksepeti.com Kurucu Ortağı Nevzat Aydın'ın katıldığı toplantıda, girişimcilik konusundaki ipuçları paylaşıldı, genç girişimcilere sunulan hizmetler anlatıldı.

Karadere, Garanti Bankası olarak genç girişimcilerin finansal ihtiyacını karşılamak üzere tasarladığımız 'İşimi Kuruyorum Destek Paketi'yle, bugüne kadar 3bin 358 girişimciye toplam 104 milyon TL finansman sağladıklarını söyledi. Karadere, TOBB Genç Girişimciler Kurulu'yla birlikte gerçekleştirdikleri üniversite ziyaretleriyle bilgi birikimlerini girişimci adaylarına aktarmayı hedeflediklerini belirtti.

TOBB Genç Girişimciler Kurulu Başkanı Ali Sabancı ise 2009'dan bu yana, TOBB Genç Girişimciler Kurulu olarak Türkiye genelindeki 7 bin 500 üyeyle, girişimcilik ekosisteminin gelişmesine ve güçlenmesine katkı sağlayan projeler üzerinde çalıştıklarını vurguladı.

DHL Express KOBİ'lere ihracatı anlattı

Uluslararası lojistik ve hızlı hava taşımacılık sektörünün lideri DHL Express, Türkiye'nin 2023 ihracat hedefleri doğrultusunda KOBİ'lerin iş ortağı oldu. KOBİ Express ve Mikro İhracat hizmetleri ile KOBİ'lerin ihracata yönelmelerini destekleyen DHL Express, yeni pazarlar yaratmak amacıyla KOBİ Express Semineri'nde KOBİ'ler ile ihracatın uzmanlarını bir araya getirdi.

İhracatın yaklaşık yüzde 60'ını gerçekleştiren KOBİ'lerin yeni pazarlara açılmasını desteklemek amacıyla düzenlenen KOBİ Express Semineri'ne yaklaşık 90 firma katıldı. KOBİ'ler, dış ticarete ilişkin gerekli bilgileri edinirken, birbirleri ile deneyimlerini paylaşma fırsatı da yakalamış oldu. Seminerin açılış konuşmasını yapan DHL Express Türkiye CEO'su Markus Reckling, şunları söyledi: "Geçen yıl başlattığımız 'Mikro İhracat' ve KOBİ'lere ihracat konusunda destek verdiğimiz 'KOBİ Express' hizmetleri bunlardan bazılarıdır. Türkiye'de ihracatın yüzde 60'ını gerçekleştiren KOBİ'lerin uluslararası pazarlara daha hızlı ve daha güvenli açılması, ekonominin ve ihracatın gelişmesi bakımından son derece önemli. Bu çalışmalarla KOBİ'lerin yeni pazarlara açılmasında onlara destek oluyor ve onları cesaretlendiriyoruz. KOBİ Express ile mikro ihracat gönderileri son bir yılda iki kat arttı" dedi.

Doygun Ekmek Ege'de distribütör arıyor

Doygun Ekmek, Ankara'nın ardından Ege'de distribütör arıyor. Üretim kapasitesinde yüzde 75 artışa hazırlanan Doygun Ekmek, yeni bir distribütör firma aracılığı ile Ege'de konumlandıktan sonra rotasını diğer bölgelere çevirecek. Ankara'yı Doygun lezzetleriyle tanıştırdıktan sonra Ege'ye açılmayı hedeflediklerini belirten Doygun Ekmek Pazarlama Müdürü Burcu Özcan, şu an Ege bölgesindeki distribütörlükler için görüşmelerinin devam ettiğini belirtti. Özcan, "Perakende ve ev dışı kanalda 100'den fazla ürün çeşidine sahibiz ve günlük 40 ton üretim kapasitemiz var. 2014 yılında devreye alınması planlanan iki yeni hat ile günlük kapasitemizi yüzde 75 artırarak 70 tona çıkaracağız" dedi.

KAPAK_KONUSU_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 5:24 PM Page 1

Burcu Tuvay / btuvay@ekonomist.com.tr

Yiyecek içecekte kazandıracak 30 marka

Hızla şubeleşen pideciler, köfteciler, kahveciler, Anadolu'nun yöresel lezzetlerini sunan restoranlar... Kurumsallaşarak, franchising yöntemiyle büyümeyi seçen bu restoranların en büyük özellikleri ise yapılan yatırımı en fazla 1,5 yılda geri döndürmesi. 2014 yılında şubeleşme atağına geçecek, girişimcisine kazandıran, 30 markanın büyüme hedeflerini ve franchising fırsatlarını araştırdık.

KAPAK_KONUSU_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 5:24 PM Page 2

Gıda sektörü girişimciye en çok kazandıran sektörlerden biri haline geldi. Kuşkusuz yöresel lezzetlerin şubeleşme atağı, genç nüfusun potansiyeli, yeme içme alışkanlıklarının değişmesi, yiyecek kısmını oldukça büyüttü.

Zira artık Ferit Şahenk'ten Mehmet Ali Yalçındağ'a kadar iş dünyasından pek çok ismin restoran girişimciliğine soyunduğunu görüyoruz. Bu da sektörün nasıl bir büyüme dinamiğinin olduğunun göstergesi aslında.

Bir zamanlar sadece mütevazi bir şubeyle müdavim müşterilerine hizmet veren lokantalar, bugün artık kendi kabuklarından sıyrılarak, kurumsallaşmaya, franchising vererek hızla büyümeye başladı. Köfteciden pideciye, tatlıcıdan kahveciye kadar yiyecek ve içeceğin her alanında ciddi bir kurumsallaşma başladı. Hızla şubeleşen ve girişimciye kazandıran 30 markanın büyüme hedeflerini ve franchising fırsatlarını araştırdık.

İşte yiyecek içecek sektöründe girişimcisine kazandıracak 30 marka:

Kahve mi, çay mı?
KAHVE DURAĞI

1 İzmirli Kahve Durağı, 25 şehirde, 32 nokta ile hizmet veriyor. Altı şehirde de sekiz yeni şubenin açılışını yapmaya hazırlanıyor. 2015 yılına kadar 110 adet daha franchising vermeyi planlayan Kahve Durağı'nda minimum dükkan metrekare aralıkları, kapalı alan için 100, bahçe için 80 olarak belirlendi. Yatırım bedeli metrekare başına bin 500 TL ile 2 bin TL arasında değişiyor. Franchising bedeli olarak 25 bin dolar talep ediliyor. Ayrıca aylık cirodan yüzde 3 royalty ücreti alınıyor. Türkiye genelinde franchising veren Kahve Durağı'nda franchiselar için aylık belirlenen ciro hedefi 100 bin TL ile 150 bin TL arasında değişiyor.

Pratik işletme
SOKAK KAHVECİSİ

2 Sokak Kahvecisi'nin küçük boyutlu konsepti ile her yerde kurulumu yapılması mümkün. 2015 yılının sonuna kadar 50 şubeye ulaşmayı hedefleyen Sokak Kahvecisi için başlangıç yatırım bedeli 65 bin TL + KDV. Bunun içerisine araç, profesyonel kahve makineleri ve ürün hazırlama makine ve ekipmanları da dahil. Lokasyon tespitinden sonra, franchise isim hakkı bedeli, toplam yatırım tutarının yüzde 10'u olarak hesaplanıyor. 35 metrekare bir dükkan için aylık ciro hedefi ise ortalama 20 bin TL.

Royalty alınmıyor
DEMLİK

3 Mobil çay konsepti olan Demlik de taşınabilir bir iş modeli. Toplam yatırım maliyeti franchise giriş bedeli içinde olmak üzere 90 bin TL. Bu fiyata demliğin içindeki tüm makine, zücaciye hatta personelinizin giyeceği sezonluk kıyafetler dahil. Royalty alınmıyor. Kar marjı ortalama yüzde 30 civarında. Franchise için hedeflenen aylık ciro ise 20 bin TL ile 30 bin TL arasında. Kent meydanları, otobüs terminalleri, vapur iskeleleri, havalimanları, AVM'ler, stadyumlar, fuar alanlarının bu konsept için uygun.

Anadolu mutfağında fırsat var
KONYALI AHMET USTA

4 Konya'ya has tatlar sunan Konyalı Ahmet Usta, 2015 yılına kadar toplamda 45 şubeye ulaşmayı hedefliyor. Konyalı Ahmet Usta'nın franchise şubesi olmak için yapılması gereken yatırım maliyeti 400 bin TL. İsim hakkı bedeli olarak 25 bin Euro talep ediliyor. Öncelikli olarak İstanbul, Ankara, Bursa, Denizli, Manisa, Uşak'a franchising verilecek. Şubeler için belirlenen aylık ciro hedefi ise 200 bin TL ile 450 bin TL arasında.

Yüzde 25 büyüyecek
LAVAZZA

5 İlk şubesini 2008'de İstanbul'da açan Lavazza Best Coffee Shop zinciri franchising sistemiyle büyüyor. Bu yıl 50'nin üzerinde şube hedefi bulunan Lavazza, her yıl en az yüzde 25 büyümeyi hedefliyor. Ortalama 150m2'lik bir kafe için anahtar teslimi 141 bin Euro. Bu maliyete 40 bin Euro isim hakkı dahil. Aylık ciro üzerinden yüzde 5 royalty alınıyor.

2 yılda hedef 11 şube
KAYSERİ MUTFAĞI

6 Beş ilde 12 şubeyle faaliyet gösteren Kayseri Mutfağı, yağlamadan fırın ağzına, yağ mantısından pehliye kadar Kayseri'nin yerel yemeklerini sunan bir konsepte sahip. 2015 yılına kadar 11 franchise şube daha açacak. Yatırım bedeli metrekare, mağazanın lokasyonu ve projeye göre değişiklik gösterebiliyor ancak metrekare başına bin 500 Euro yatırım yapılması gerektiği belirtiliyor. Şubelerinin büyüklüğünün ise minimum 75 metrekare olması gerekiyor. Bir şube için aylık hedeflenen ciro minimum 100 bin TL.

Yöresel mutfağın öncüsü
ZİYAFE KAYSERİ MUTFAĞI

7 Ziyafe Kayseri Mutfağı, dokuz ilde 18 şube ile faaliyet gösteren Kayseri'nin yöresel yemeklerini sunan bir restoran zinciri. Ziyafe Kayseri Mutfağı için yapılması gereken toplam yatırım bedeli 300 bin TL ile 350 bin TL arasında değişiyor. Aylık ciro hedefi 100 bin TL.

Özel yöntemle sucuk
RAFET USTA

8 Türkiye'de ilk kez koku yapmayan sucuk döneri geliştiren Rafet Özpınar tarafından kurulan Rafet Usta, ekmek kadayıfı ve sucuk gibi Afyon'a özel lezzetlerin bulunduğu bir zincir. Franchise giriş bedeli 10 bin TL olan şirketin ortalama işletme sermayesi 100 bin TL ila 150 bin TL arasında değişiyor. Yüzde 2'lik bir reklam payı katılımı talep ediliyor. 2015 yıl sonuna kadar 50 mağazaya ulaşılması hedefleniyor.

Döner her zaman kazandırıyor
HAT DÖNER

9 Yaklaşık iki yıl önce kurulan Hat Döner'in 12 şubesi var. 2015'e kadar 50 şubeye ulaşılması hedefleniyor. Bir Hat Döner kurmanın maliyeti bulunduğu lokasyona göre 200-350 bin TL arasında değişiyor. 2014 başına kadar isim hakkı bedeli alınmıyor. 2014'ten itibarin ise isim hakkı bedeli olarak 20 bin dolar talep edilecek. Bir şubenin aylık geliri 100 bin TL'yi buluyor.

KAPAK_KONUSU_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 5:24 PM Page 3

CİRO 200 BİN TL
KASAP DÖNER

10 Kasap Döner için franchising giriş bedeli 35 bin dolar, toplam yapılması gereken yatırım tutarı ise 600 bin TL. Franchise için aylık ciro olarak minumum 200 bin TL ciro hedeflenmiş. İstanbul'da bu yıl restoran sayısı 20'ye ulaşacak. 2014 yılında ise 30 adet restoran daha açılacak.

200 bin TL'den başlıyor
FARUK GÜLLÜOĞLU

11 Güllüoğlu, yurtiçinde 23'ü franchise olmak üzere 41, yurtdışında ise üç mağaza ile hizmet veriyor. Geleneksel ile dünya mutfağından örnekler sunan kafe ve restoran olan Faruk Güllüoğlu İstanbul adı altında iki ayrı konseptle franchising veriyor. Faruk Güllüoğlu şubeleri için franchise yatırımı minimum 200 bin TL'den başlıyor.

İlk 20'ye özel fırsat
DÖNERGE

12 Dönergene'de franchise modeli, isim hakkının kullanılması ve bütün tedarikin şirket tarafından yapılması şeklinde uygulanıyor. Yatırım bedeli açılacak dükkanın yeri ve metrekaresine göre değişiklik göstermekle beraber 150 bin ile 200 bin TL arasında olduğu ifade ediliyor. 20 bin TL'lik franchise giriş bedeli ilk 20 girişimciden alınmıyor. Lokasyona bağlı olarak bir franchise şubenin aylık ortalama ciro hedefi ise 60 bin TL ile 150 bin TL arasında değişiyor. Net karlılık oranının ise yüzde 10 ile 12 arasında değiştiği belirtiliyor. Yüzde 6 fee bedeli alınıyor.

Yurtdışı planı var
DÖNERCHİ

13 Döner-chi 2011 yılında kurulmuş fast food konseptinde ekmek arası döner lezzetleri sunan bir firma. Türkiye'nin yanı sıra yurtdışına yönelik planları da bulunuyor. Özellikle AVM'ler hedefleniyor. 40-80 metrekare arasında Döner-chi şubesi açma maliyeti 110 bin ile 130 bin TL arasında. İsim hakkı bedeli ise 10 bin dolar.

Paket servis odaklı
ABA DÖNER

14 Şirket, bugün 35 noktada hizmet veriyor. Aba Döner'in üç ayrı konseptte mağazası bulunuyor. Tüm ürün gamının bulunduğu Aba Döner restoranlarına ilave olarak paket servis ağırlıklı hizmet veren Aba Döner Ekspress konsepti daha düşük maliyetlerle kurulabiliyor. Aba Döner Çeşni konseptinde ise çok özel soslu ürünler ile özellikle yenilikçi gençler hedef alınmış durumda. 200 metrekare civarında cadde mağazalar için metrekare başına yatırım bedeli 1000- bin 200 TL civarında. 50-70 metrekare civarında kurulan AVM mağazalar için metrekare bedelleri bin 750 TL civarında.

Öncelik caddeüstü
BAY DÖNER

15 Fast food yemek kültürüne karşı, İskender döneri sevdirmek hedefi ile yola çıkan Baydöner, açacağı şubelerin yarısına frachising veriyor. Trafiğin yoğun olduğu cadde üstü mekanlar, AVM'ler Bay Döner için tercih edilen mekanlar. Ortalama yatırım bedeli 250 bin dolar + KDV. Franchise bedeli ise 50 bin dolar + KDV.

Tatlı tatlı girişim
OSMANLI TULUMBACISI

16 Osmanlı Tulumbacısı, farklı üretim teknikleri ve özel üretimi ile tulumba tatlısını zenginleştirerek, tüketicilerin beğenisine sunuyor. 50 adet şube ile faaliyet gösteren firma, 2015 yılı sonunda ise 150 franchise mağaza hedefliyor. Osmanlı Tulumbacısı için toplam yatırım maliyeti 40 metrekarelik bir mağaza için 30 bin TL. 25 bin TL franchise giriş bedeli alınıyor. İşlek cadde üzerinde veya AVM'lerde kiosk şeklinde kurulabilecek bu iş modelinde aylık belirlenen ciro hedefi 20 bin TL ile 60 bin TL arasında değişiyor.

2 yılda 10 bayi
HACI AHMET KADAYIFÇIOĞULLARI

17 Burma kadayıf, baklava ve künefe üretimi yapan Kadayıfçıoğulları, Diyarbakır kökenli bir marka. Şirketin İstanbul'da üç şubesi bulunuyor. 25-30 metrekarelik bir mağazanın yatırım maliyeti 30 bin TL. Metrekare büyüdükçe yatırım miktarı da artıyor. İsim hakkı için 20 bin dolar talep eden şirket, 2015 yılı sonuna kadar toplamda 10 bayilik vermeyi hedefliyor.

Franchise veren lokumcu
ZAFİRAN MEŞUR SAFRANBOLU LOKUMCUSU

18 Türkiye'de franchise veren ilk lokum markası olan Zafiran, 2015'e kadar yurtiçinde altı, yurtdışında iki mağaza açmayı hedefliyor. Metrakare yatırım maliyeti 100 metrakarelik bir dükkan için ortalama 1000-bin 200 dolar civarında. Kiosk tarzı şubelerde ise yatırım maliyeti ortalama 20 bin dolar. 2014'e kadar sürekli franchise ödemesi almayan şirket, 2014 sonrasında ise 20 bin dolar talep ediyor.

Teminat mektubu istiyor
TATLICI TOMBAK

19 Tatlıcı Tombak'ın 35-40 metrekare arasındaki bir şube için talep ettiği yatırım maliyeti 75 bin TL. Tüm şubelerini 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 kullanıyor. Sistemde yatırım maliyeti, maksimum 16 ay gibi bir zamanda geri dönüş sağlıyor. Ayrıca adaylardan bir de teminat mektubu isteniyor.

Kâr marjı yüzde 30-50
TARCHY

20 Cinnamon roll' adıyla anılan ve beğeni kazanan tarçınlı rulo konsepti Tarchy, minimum 10 m2'lik kiosk alanlarında 55 bin TL + KDV'lik bir yatırım gerekiyor. Minimum 30 m2'lik dükkanlarda 120 bin TL + KDV'den başlayan yatırım bedelleriyle cafe konseptinde bir Tarchy işletmesine sahip olunabiliyor. Kiosklarda 15 bin ile 65 bin TL arası, kafe konseptinde ise 30 bin ile 90 bin TL arası aylık ciro hedefleniyor. Kar marjı ise yüzde

KAPAK_KONUSU_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 5:24 PM Page 4

30 ile 50 arasında değişiyor. Kafe konseptlerinde cirodan yüzde 5 pay alınıyor.

İddialı büyüyor
ZEYNEL

21 Dondurma ve tatlı konseptiyle hizmet veren Ankaralı şirket Zeynel de franchising ile büyümeyi seçmiş. Bir Zeynel şubesi için yapılması gereken yatırım metrekare başına bin ile bin 500 Euro aralığında değişiyor. Franchising için aylık belirlenen ciro hedefi ise minimum 80 bin TL. Kar marjının yüzde 15 olduğu ifade ediliyor.

Köftede de mangalda da iş var
MANGAL PLUS

22 Izgara et - tavuk konseptiyle faaliyet gösteren bir marka. 2'si yurtdışında olmak üzere toplam beş şube ile faaliyet gösteriyor.2015 yılı sonuna kadar 20 adet daha franchise şube açılması planlanıyor. Yatırım maliyeti ise metrekareye göre değişmekle birlikte 200 bin TL ile 400 bin TL arasında. Franchise giriş bedeli Mangal Plus için 45 bin dolar, daha küçük konsept olan Mangal Plus Express için ise 25 bin dolar. İzmir, İstanbul, Ankara, Bursa, Kocaeli, Diyarbakır, Konya ve Adana'ya franchising için öncelik tanınıyor. Şubeler için aylık belirlenen ciro hedefi ise 100 bin TL ile 200 bin TL arasında değişiyor.

Yeni alan yarattı
VE ALA MANGAL

23 Ve Ala Mangal, ızgara köfte, kaşarlı ve acılı köfte, dana külbastı, kuzu pirzola, tavuk şiş, tavuk kanat ve daha pek çok geleneksel lezzeti sunan bir konsept. Bugün itibariyle üç şubeyle faaliyet gösteriyor. Restoran steak house konseptine sahip restoranlar ızgara salonu ve kasap konseptini, modernize bir ortamda sunuyor. 2015 yılı sonuna kadar 15 restorana ulaşmayı planlayan Ve Ala Mangal'ın toplam yatırım maliyeti steak house tarzı restoranları için 350 bin TL ile 400 bin TL arasında değişiyor. Franchise için aylık 100 bin TL ciro hedefleniyor.

Tire'den Türkiye'ye
HACI KAMİL TİRE KÖFTECİSİ

24 İzmir'in Tire ilçesinde 1965 yılında kurulan Hacı Kamil Tire Köftecisi, artan talep karşısında kabuğundan çıkarak Türkiye geneline açılmaya başladı. Bir mağazanın ortalama yatırım maliyeti 70-80 bin TL civarında. Cadde mağazasında ise bu rakam 150 bin liraya kadar çıkıyor. Bir bayinin günlük cirosunun 7-10 bin TL arasında olduğu ifade ediliyor.

Yeni markalar geldi
CIZBIZ KÖFTE

25 Geçmişi bir asır önceye dayanan Cızbız Köfte, bünyesine iki yeni marka katarak hızlı bir büyüme sürecine girdi. Cızbız Köfte, Maltız Köfte, Tarihi Merkezefendi Köftecisi markalarıyla hizmet veren şirketin hedefi 2015 sonuna kadar 40 bayiye ulaşmak. Yatırım maliyetleri üç farklı konsepte ve restoranın büyüklüğüne göre 50 bin TL ile 250 bin TL arasında değişiyor. Franchise giriş bedeli olarak 30 bin TL talep ediliyor. İstanbul ağırlıklı olmak üzere Türkiye genelinde büyümeyi hedefliyor şirket. Bir bayinin aylık ortalama geliri mağazaya göre değişiyor.

Denizli'den doğan marka
ÖZCANLAR

26 Yazın günde ortalama 6 bin ila 7 bin kişi ağırlayan firma, İstanbul'dan başlayarak Marmara Bölgesi'nde şubeleşerek büyüyecek. Özcanlar Köfte, bazı şubelerini franchising yoluyla açacak. Bir restoranın m2 maliyeti 2 bin TL. Yani 300 m2'lik bir restoran için yaklaşık 600 bin TL yatırım yapılması gerekiyor. Özcanlar Köfte'nin çeşitli konseptleri de bulunuyor. Klasik restoran yanı sıra, yol üstünde durulacak mola yerleri, çarşı içinde 100 ile 200 metrekare arasında değişen dükkanlar farklı konsept tanımları içerisinde. İsim hakkı bedeli olarak 50 bin Euro alınıyor. 300 m2'lik bir dükkan için aylık 150 bin TL ciro hedefi veriliyor.

Hızlı büyüme sürüyor
SULTANAHMET KÖFTECİSİ

27 138 şubeyle faaliyet gösteren Sultanahmet Köftecisi, kendi alanında en hızlı büyüyen markalardan biri. 12 adet daha franchising vermeyi planlayan Sultanahmet Köftecisi için yapılması gereken yatırım maliyeti 100 bin dolar ile 150 bin dolar arasında değişiyor. Yatırımcıdan royalty bedeli ise alınmıyor.

Yılsonuna özel imkan
RUMİ

28 Rumi Gıda Konya, Mersin yörelerine özgü etli ekmek ve tantuni üzerine hizmet veren bir marka. 2015 yılına kadar 15 adet daha franchise restoran açacak. 100 metrekare anahtar teslim fiyatı 2013 yılı sonuna kadar 250 bin TL olarak belirlendi. Yıl sonuna kadar yapılan anlaşmalardan da franchising giriş bedeli olan 59 bin TL alınmıyor. Lokasyon olarak AVM ve yaya trafiğinin yoğun olduğu caddelerin uygun olduğu belirtiliyor. Hedef iller arasında ise İzmit, Ankara, Antalya, İzmir, Bursa yer alıyor. Franchise için belirlenen aylık ciro hedefi 80 bin TL ile 100 bin TL arasında.

Pideciler de hızla şubeleşiyor
PİDECİ

29 İlk şubesini İstanbul'un Zekeriyaköy semtinde açan ve bugün 3'ü franchise olmak üzere toplam beş şube ile faaliyet gösteren Pideci, pide çeşitlerinin yanı sıra lahmacun, kiremitte yemek ve salata da sunuyor. Dışarıya servis ağırlıklı ünite ve AVM işletmeleri olmak üzere iki ayrı konseptleri bulunuyor. Restoranların yatırım maliyeti anahtar teslim m2 başına bin ile bin 100 dolar arasında değişiyor. Franchise giriş bedeli ise 15 bin dolar. Yatırım geri dönüş süresi 18 ile 24 ay arasında değişiyor. Restoranların aylık cirosunun ünite konseptte 40 bin TL ile 50 bin TL arasında, AVM konseptinde ise 50 bin TL ve üstü olduğu ifade ediliyor.

Her etapta destek
SAMPİ PİDE

30 Sampi Pide, yüzde 30'lara varan kar marjıyla çalışıyor. Yapılan yatırım lokasyon ve satış potansiyeline göre 1.5 - 2.5 yıl arasında kendisini amorti ediyor. Sampi tüm franchise'lerine know- how dışında eğitim, yer seçimi, bölge koruması, proje, mal temini, ortak reklam ve pazarlama gibi birçok konuda destek veriyor. Bir Sampi şubesinin metrekare başına düşen inşaat maliyeti 750 ile bin dolar arasında değişiyor.

KAPAK_KONUSU_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 5:24 PM Page 5

Garanti'den KOBİ'lere kapsamlı destek paketi

Garanti Bankası, girişimci KOBİ'lere tüm bankacılık işlemlerini hem uygun koşullarda hem de tek çatı altından yapabilecekleri geniş kapsamlı bir destek paketi hazırladı. Paket kapsamında franchise da dahil olmak üzere yeni iş kurmak isteyen girişimcilere, finansman desteği sağlayacak, danışmanlık dahil pek çok konuda hayatlarını kolaylaştıran ürün ve hizmetler sunuluyor. Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcısı Nafiz Karadere, iş fikrini henüz yeni hayata geçirmiş, şirket yapısını tam oturtmamış, firmasını ayakta tutmaya çalışan KOBİ'lere, sektör ayırımı yapmaksızın finansman konusunda kolaylık sağlamayı hedeflediklerini söylüyor.

En fazla üç yıldır faaliyet gösteren, yıllık ciro/bilanço büyüklüğü 2 milyon Euro'nun altında olan ve çalışan sayısı 9'u aşmayan işletmelere, uygun geri ödeme seçenekleri ve cazip faiz oranları ile yatırımlarını finanse etme imkanı sunuluyor. Ayrıca bu kredi paketlerini kullananlar altı ay boyunca ücretsiz para transferi yapabiliyor ve kredi vadesi boyunca tüm hesaplar için işletim ücretinden muaf oluyor. Garanti'nin finansmandan danışmanlığa kadar pek çok konuyu içeren destek paketi aşağıdaki başlıkları içeriyor:

İşletme Hesabı
Bu paket kapsamında yeni iş sahiplerine özel vadeli ya da vadesiz hesap açılışı yapılıyor.

Sermaye Hesabı
Anonim veya limited şirketi kurmak isteyen girişimciler, nakdi sermaye taahhütlerini sermaye hesabına yatırarak şirketlerinin ticaret sicilinin tescil işlemlerini kolaylıkla tamamlayabiliyor.

Franchise Giriş Bedeli Kredisi
Girişimciler, franchise sistemine dahil olurken ödeyecekleri giriş bedelinin yüzde 70'ine kadar olan ödemeleri, demirbaş temini ve dekorasyon gibi çeşitli finansman ihtiyaçları için Avrupa Yatırım Fonu desteği ile Franchise Giriş Bedeli Kredisi'nden faydalanabiliyorlar.

Easy Card
İş kuran girişimciler, kendilerinin ve çalışanlarının yapacağı alışverişleri, her kullanıcı için birbirinden bağımsız ve farklı limitler atanabilen Easy Kart ile kontrol altına alabiliyor. Easy Kart sahiplerine erken ödemeye yüzde 1 indirim, 20 güne kadar geri ödeme imkanı ve uygun oranlarla kredilendirme imkanı sunulurken sektörel ihtiyaçlara yönelik çeşitli indirimler ve fırsatlar sağlanıyor.

Yeni İş Sahibi Bonus Business Card
Bonus Business Card, en fazla üç yıldır faaliyet gösteren şirketlerin sahipleri, yöneticileri ve çalışanları için tasarlanmış özel bir kredi kartı. Girişimciler, şirket harcamaları ve takibi için kendilerine özel Yeni İş Sahibi Bonus Business Card'dan faydalanabiliyor. Ayrıca 25 TL tutarında bonus hediye kazanıyor.

POS-ON
Yeni iş sahibi girişimciler, POS-ON aracılığıyla, aylık sabit ücret ile Garanti üye işyeri olup, nakit akışlarını düzenli ve kolay bir şekilde takip ederek kredi kartı ile satış yapabiliyorlar. Bonus Üye İşyeri olunması durumunda da taksitli satış yaparak ve müşterilere bonus kazandırıp birikmiş bonusları harcatarak satışlarını artırabiliyorlar.

Sanal POS
Garanti Sanal POS, internet üzerinden yapılan satışlarda kredi kartı ile ödeme alınabilmesi için oluşturulan güvenli bir ödeme çözümü. Bu hizmet sayesinde girişimciler mağazalarının internet üzerinde bir şubesini açabiliyor.

Garantör Hayat Sigortası
Garantör Hayat Sigortası, vefat veya kaza sonucu daimi maluliyet durumunda girişimcilere ve yakınlarına finansal destek sunuyor. Kredi, kredi kartı, kredili mevduat hesabı, çek karnesi ve teminat mektubu gibi borçlarının ödenmesini ve sonrasında kalan tutar olması durumunda hak sahiplerine verilmesini sağlıyor.

KOBİ'm Garanti'de İşyeri Sigortası
KOBİ'm Garanti'de ile girişimciler işyerlerini yangın, sel veya su baskını, deprem, terörizm, cam kırılması ve hırsızlık gibi risklere karşı güvence altına alabiliyor.

KOBİ Fatura Ödeme Güvencesi
İşletmelerinin fatura giderlerine karşılık Yeni İş Sahibi KOBİ'lerin seçecekleri tazminat tutarıyla, geçici olarak iş görememeleri, vefat, tam ve sürekli sakatlık durumlarında ödemelerinin Garanti tarafından karşılanmasını güvence altına alıyor.

KOBİ Emeklilik Planı (KEP)
KOBİ'lere özel emeklilik planı KEP ile girişimciler, bireysel emeklilik sistemine katılabiliyor. Katkı payı ödemelerini Bonus Card ile yapmaları durumunda hem yüzde 1 bonus kazanıyor, hem de birikmiş bonuslarını Bireysel Emeklilik hesaplarına aktarabiliyorlar. Flexi Emeklilik Paketi'nin tercih edilmesi durumunda ise, yaptıkları her katkı payı ödemesi üzerinden yüzde 4 bonus kazanıyor ve aynı şekilde birikmiş bonuslarını bireysel emeklilik hesaplarına aktarabiliyorlar.

Garanti Hatırlat
Garanti Hatırlat, girişimcilere, tercihlerine göre cep telefonlarına kısa mesaj, bilgisayarlarına e-posta ya da internet şubesindeki ajandalarına uyarı mesajı aracılığıyla günü gelen ödemelerini hatırlatıyor. Ayrıca döviz kuru, fon fiyatları ve yatırım özeti bilgilerini iletiyor.

KELLER_EKO_1_girisim_KASIM.qxp:Layout 1 11/8/13 4:34 PM Page 1

Burcu Tuvay / btuvay@ekonomist.com.tr

Gayrimenkul danışmanlığında **girişim fırsatı**

ABD'li gayrimenkul danışmanlığı şirketi Keller Williams, Türkiye pazarına girdi. Franchising ile büyüyeceklerini söyleyen şirketin Türkiye ve KKTC kurucu ortağı Emre Erol, "Ülkemiz bu alanda büyük fırsatlar sunuyor" diyor.

Türkiye'de gayrimenkul danışmanlığı şirketlerinin sayısı her geçen gün artıyor. Gayrimenkul sektörünün gelişmesiyle birlikte artık yabancı birçok oyuncu Türkiye pazarına girmek istiyor. Bu şirketlerden biri olan ABD'li gayrimenkul danışmanlık şirketi Keller Williams, 2013 yılında Türkiye pazarına girdi.

Global anlamda ise dünya çapında dokuz ülkede 700'e yakın bölge müdürlüğü ofisi ve 92 binden fazla danışmanı ile uluslararası bir gayrimenkul şirketi. 'Sahip olmaya değer kariyerler, sahip olmaya değer işler ve yaşamaya değer hayatlar' misyonuyla 1983 yılında, Gary Keller ve Joe Williams tarafından kurulan şirket, 1991 yılında bayilik vermeye başladı. 2010 yılından itibaren global olarak büyümeye başlayan şirket, gayrimenkul sektörü tarihinin en zorlu yılları olarak nitelendirilen son yıllarda bünyesindeki danışman sayısıyla ABD'nin en büyük gayrimenkul şirketi haline geldi.

Profesyoneldi girişimci oldu

Türkiye pazarına Emre Erol ile giriş yapan şirket, franchising vererek büyümeyi hedefliyor. Emre Erol, Işık Üniversitesi İşletme Bölümü lisansı ve Middlesex Üniversitesi Yatırım ve Finans yüksek lisansının ardından Harvard Üniversitesi'nde OPM - (Owners/Presidents Management) programına katıldı. Gayrimenkul kariyerine 2002 yılında İstanbul - Levent Century 21 Platin markası altında başlayan Erol, bu süreçte Etiler Bölgesi'nde gayrimenkul danışmanlığı yapmanın yanı sıra iş geliştirme ve satış ekibine koçluk görevlerini de üstlendi. 2013 Mayıs ayından itibaren Keller Williams Türkiye ve Kuzey Kıbrıs'ın kurucu ortağı ve başkanı olarak görev alan Erol, Kuzey Amerika'nın en hızlı büyüyen ve en büyük gayrimenkul danışmanlığı şirketi olan Keller Williams'ı Türkiye'de de büyütmeyi hedefliyor.

EMRE EROL

İşin Aynası

Uygun yer: İstanbul, Ankara, Antalya, İzmir'in yanı sıra Bursa, Kayseri, Mersin, Tekirdağ, Adana, Eskişehir, Gaziantep, Kocaeli, Konya, Samsun ve KKTC.

İlk sermaye: Yapılması gereken yatırım miktarı, başvuru sürecinde bölge müdürlüğü adayı ile yapılan ekonomik model çalışmasında şekilleniyor.

Ciro hedefi: Bölge bazında potansiyeller farklılık gösterdiği için her bölgenin hedefi her yıl revize ediliyor.

Royalty: Yüzde 8 + KDV.

Başvuru için: 0212 306 31 30 ya da info@kww.com.tr

Bölge müdürlükleri açıyor

Keller Williams'ın büyüme stratejisinin kültür ve değerlerini paylaşabileceği doğru lider ve bireyleri bulmaya odaklı olduğunu söyleyen Erol, bu kriterlere uygun adaylarla başarıya ulaşmayı esas aldıklarını belirtiyor. Keller Williams iş modelinin bilinen anlamda ofis, şube gibi klasik anlamda bir franchising modeli olmadığına, bölge müdürlüğü sistemiyle çalıştıklarına dikkat çeken Erol, "Bu bağlamda yılbaşına kadar hedefimizi tutturmuş ve üç adet bölge müdürlüğümüzü açmış olacağız" diyor. Bölge müdürlüklerinin karlı ve dünya standartlarında yönetilen birer KOBİ olabilmeleri için ilk andan itibaren iş ve ekonomik modellerini beraber planladıklarını ifade eden Erol, şöyle devam ediyor:

"Bölge müdürlüğünün hayata geçmesinden itibaren yatırımcılarımıza ve danışmanlarımıza eğitim ve koçluk, teknoloji ve pazarlama ve varlık yaratma konularında destek oluyoruz."

KKTC'yi de hedefliyor

2014 yılında İstanbul, Ankara, Antalya, İzmir'in yanı sıra Bursa, Kayseri, Mersin, Tekirdağ, Adana, Eskişehir, Gaziantep, Kocaeli, Konya, Samsun illerinde bölge müdürlükleri kurmayı planladıklarını belirten Erol, KKTC'yi de temsil ettiklerini, hedef bölgelerinin içinde KKTC'nin de bulunduğunu vurguluyor.

Bayilik veren diğer şirketlerden farklı olarak, başlangıç lisans ücretini önceden belirlemediklerini ifade eden Erol, "İş modelimizi yerel piyasaya uygun hale getirirken, adayımızla birlikte bölgenin potansiyelini finansal modelimize yansıtıyoruz. Her iki taraf için de kazançlı olduğu takdirde fiyatlandırmayı konuşuyoruz" diyor.

BFIT_EKO_2_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:35 PM Page 1

Burcu Tuvay / btuvay@ekonomist.com.tr

Kadınları girişimci yapıyor

Kadınlara özel spor merkezi b-fit, bugün 228 şubeyle 49 ilde faaliyet gösteren ve 250'den fazla kadına girişimci olma imkanı sunan bir eko sistem yarattı. b-fit'in kurucusu Bedriye Hülya, yakaladığı bu başarıyla Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışması'nda 'Türkiye'nin Kadın Sosyal Girişimcisi' kategorisinde finale kaldı.

BEDRİYE HÜLYA

Kadınlara özel spor salonu konsepti Türkiye'de oldukça ilgiyle karşılandı. ABD'de gördüğü 30 dakikalık egzersiz sisteminden memnun kalan ve bu konsepti Türkiye'ye taşıyan Bedriye Hülya, b-fit adını verdiği kadınlara özel spor salonu ile kısa sürede büyük bir başarıya ulaştı.

Hülya'nın yarattığı bu sistemin en önemli özelliği, girişimcilerin kadın olması. Hülya, yarattığı bu eko sistemle Türkiye'nin Kadın Girişimcisi Yarışması'nda 'Türkiye'nin Kadın Sosyal Girişimcisi' kategorisinde finale kaldı.

Bedriye Hülya'nın hikayesi ise kısaca şöyle: İzmir Amerikan Lisesi'nden mezun olduktan sonra işletme ve psikoloji dallarında lisans ve lisansüstü eğitimini tamamlayan Hülya, turizm sektöründe otel, restoran, seyahat acentesi kurdu. Bunların yanı sıra hediyelik eşya dükkanları, tekstil firmaları, ithalat konusunda da girişimler yapan Hülya, aynı zamanda çeşitli üniversitelerde psikoloji ve iş hayatında girişimcilik ile ilgili eğitimler verdi.

2006 yılında ise beş kadınla birlikte b-fit'i kuran Hülya, kadınların franchising yoluyla kendi işini kurmasını hedefleyen bu girişimi bu gün 228 merkeze ulaştırdı. Türkiye'de şu an 49 ilde bulunan b-fit merkezleri 200 bin kadına spor yapma, 250'den fazla kadına girişimci olma ve 500'den fazla kadına iş imkânı sağlıyor.

ABD'de doğan iş fikri

2009 yılında Endeavor Derneği tarafından 2009 yılı 'En Başarılı Girişimcisi', 2013 yılında Schwab Vakfı tarafından 'Türkiye Sosyal Girişimcisi' ödüllerini alan Hülya, b-fit'i kurma sürecini şöyle anlatıyor: "Amerika'da yaşadığım yıllarda, günde

BFIT_EKO_2_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:35 PM Page 2

sadece 30 dakikamı egzersize ayırarak çok daha sağlıklı bir yaşamı keşfetmem sonucu 'Bu benim işime yaradıysa Türk kadının da işine yarar' diyerek bizde b-fit'i kurma fikrini oluşturdu. Ardından geçen iki yıl boyunca araştırmalar yaptık ve çeşitli eğitimlere katıldık. Ancak önemli olan, Amerika'da 13 milyon kişinin katıldığı bu sistemi Türkiye ve Türk kadınları için uygun bir formata sokmaktı ve bu amaçla hepsi kendi alanında tecrübeli olan 5 iş ortağımızla birlikte 2005 sonunda çalışmalara başladık."

b-fit sisteminin, bir üye ve spor salonu ilişkisinden ibaret olmaması gerektiği fikrinde birleştiklerini söyleyen Hülya, yarattıkları farkındalıkla kadınların hem iş sahibi hem çalışan hem de üye olabildiği b-fit markasının doğduğunu ifade ediyor.

İlk şube Ürdün'e

-b-fit'i Türkiye'de büyütürken bir yandan da Ortadoğu, Orta Asya ve Balkanlar'a da açmak için projeler geliştirdiklerini vurgulayan Bediye Hülya, Ortadoğu'da ilk şubelerini Ürdün'e açacaklarını belirtiyor. Bunun ardından Ürdün'e ikinci şubenin de açılacağını bildiren Hülya, "Daha sonraki yolumuz yine kadınlara doğru gidiyor. Meslek eğitimleri alanında çalışmayı planlıyoruz. B-fit yurtiçi ve yurtdışında büyürken bir yandan da egzersize ulaşması engelli başka topluluklara da egzersiz yapacak alanlar tasarlıyoruz. Bunun yanı sıra kadınlara eğitim alanında yeni yatırımlarımız olacak" diyor.

Yurtiçinde ise 49 ilde faaliyet gösterdiklerini kaydeden Hülya, önümüzdeki yıl Artvin, Burdur, Çankırı, Antakya, Kastamonu, Zonguldak, Aksaray, Kırıkkale, Sinop, Rize, Siirt, Iğdır, Tunceli, Nevşehir'de franchise vereceklerini ve 30 merkez daha açacaklarını sözlerine ekliyor.

Kendilerine franchise almak için başvuran kadınlar için iş kurmanın her aşamasında destek verdiklerini söyleyen Hülya, "Hatta bir anlamda en başından birlikte kuruyor, işletmesinin ilk günlerine kadar birlikte oluyor ve sonra bırakıyoruz kendi kanatları ile uçmaya. Ancak ne zaman yardıma ihtiyacı olsa daha o fark etmeden biz fark ediyor ve destek ekibimizi iş başına gönderiyoruz" diyor. Nitekim B-fit açmaya karar veren kadın girişimci, mekan seçiminden, şirketini kurmaya, eleman bulmaktan, marangoza kadar destek sağlıyor.

"Yeni kadından herkes korkuyor"

Türkiye'de kadınların iş kurmasına karşı olan birçok insan olduğuna söyleyen Bedriye Hülya, bunun nedeni olarak kadının toplumun dayattığı rollerin dışına çıkmasına kimsenin tahammülü olmamasını gösteriyor. Hülya, "Bu yeni kadından herkesin ödü kopuyor. En öncede kadının kendisi korkuyor. Benim kadınlara tavsiyem korkunun üstüne gidip içlerindeki cevheri ortaya çıkarmaları. Etraf bir söyler iki söyler ama azmi görünce herkes saygıyla şapka çıkarır" diyor.

Aylık 20 bin TL ciro hedefi

bi-fit merkezi açmak için alınan franchise giriş bedeli 35 bin TL ile 39 bin TL + KDV arasında değişiyor. Bir şube için yapılması gereken toplam yatırım miktarı ise 50 bin TL ile 60 bin TL arasında. Bir b-fit şubesi için aylık 10 bin TL ile 20 bin TL arasında ciro hedefleniyor. 2013 yılını 250 merkez ile kapatmayı hedeflediklerini söyleyen Bedriye Hülya, 2014 yılında ise bu sayıyı 350 merkeze ulaştırmayı hedeflediklerini kaydediyor.

TURIZM_EKO_2_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:38 PM Page 1

Burcu Tuvay / btuvay@ekonomist.com.tr

Doğu ve Güneydoğu **turizm teşviğiyle** kalkınacak

Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde 15 ili kapsayan 6'ncı bölgeye uygulanan turizm teşvikleri, girişimcilere önemli avantajlar birçok avantaj sunuyor. 4'üncü bölgede yapılan bir yatırımda yapılan 1 milyon TL'lik yatırıma karşılık devletin sağladığı destek 520 bin TL'yi bulurken, aynı yatırım 6'ncı bölgede yapılırsa 990 bin TL'ye ulaşıyor. Yatırımcının yaptığı harcama tutarı kadar devlet desteği sağlanıyor.

Doğrudan bölgesel gelişmişlik farklarının azaltılmasına yönelik yatırım teşvikleri girişimcilerin de önünü açıyor. Örneğin, Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde 15 ili kapsayan 6'ncı bölgeye uygulanan turizm teşviklerıyle, turizmcilere yüzde 60'lara varan maliyet avantajı sağlanıyor. Böylece, yerel girişimciler kendi kentlerinin turizm potansiyelini değerlendirmek için harekete geçme fırsatı yakalıyor. 2013 yılının ilk sekiz ayında, 6'ncı bölge illerindeki girişimciler otel yatırımlarına büyük ilgi gösterdi. Yıl sonu itibariyle otel yatırımlarının 40'a yaklaşması ve tüm projeler için yatırım tutarının 184 milyon lira düzeyine ulaşması öngörülüyor.

TURIZM_EKO_2_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:38 PM Page 2

Örneğin, Akdeniz Turistik Otelciler ve İşletmeciler Birliği (AKTOB) Ar-Ge birimi tarafından derlenen verilere göre, bu yılın Ocak-Eylül döneminde toplam 262 proje yatırım teşviği aldı. Yaklaşık 30 bin oda ve 60 bin yatağı kapsayan 262 proje için verilen toplam teşvik miktarı da 3 milyar 8 milyon lira oldu. Sözkonusu projelerin 223'ünün komple yeni yatırım projesi olduğu bildirilirken bütçesi 2,91 milyar lira olan bu yatırımla, toplamda 47 bin 238 yeni yatak yapılması ve 11 bin 487 kişiye iş imkanı sunulması öngörülüyor.

Bölgelere verilen teşvikler

Destek Unsurları	4. Bölge	5. Bölge	6. Bölge
KDV İstisnası	Var	Var	Var
Gümrük Vergisi Muafiyeti	Var	Var	Var
KKDF İstisnası	Var	Var	Var
Vergi İndirimi	Yüzde 30	Yüzde 40	Yüzde 50
Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği	6 Yıl	7 Yıl	10 Yıl
Yatırım Yeri Tahsisi	Var	Var	Var
İç Kredi	4 Puan	5 Puan	7 puan
Döviz Kredisi	1 Puan	2 Puan	2 Puan
Sigorta Primi İşçi Hissesi Desteği	Yok	Yok	10 Yıl
Gelir Vergisi Stopajı Desteği	Yok	Yok	10 Yıl

Teşvik hangi tesislere veriliyor?

Bu arada, gelecek iki yıl içinde hizmete girmesi beklenen yeni yatırımlarda ilk sırayı 3, 4 ve 5 yıldızlı tesisler alıyor. Yeni tesis yatırımlarının yaklaşık yüzde 75'ini oluşturan bu otellerde 44 bin civarında yatak hizmete girecek. 3, 4 ve 5 yıldızlı tesislerde üretilecek yatak sayısı toplamın yüzde 93'ünü oluşturuyor.

Gelecek 1-2 yıl içinde yapılacak yatırımların yüzde 45'i Antalya ve İstanbul'da bulunuyor. Bu illeri Hatay, Muğla, İzmir ve Mersin takip ediyor. İstanbul ve Antalya aynı zamanda bu yatırımlarla yaratılacak iş imkanlarının da yüzde 47'sini alıyor. Türkiye Otelciler Federasyonu Mali Danışmanı Cüneyt Ertürk, Anadolu'ya özellikle Doğu Anadolu Bölgesi'ne verilen turizm teşviklerinden 3 yıldız ve üzeri konaklama tesisleri ile turizm yatırım/işletme belgeli özel tesis, yayla/dağ evi ve butik otel yatırımlar yararlanabildiğini söylüyor.

En yüksek teşvik 6'ncı bölgeye

Turizm desteklerinde İstanbul ili hariç Türkiye'nin toplam 6 bölgeye ayrıldığını ifade eden Ertürk, Anadolu'nun doğusunda yer alan illerin genellikle 4, 5 ve 6'ncı bölgede yer aldığını vurguluyor. En yüksek teşviklerin 6'ncı bölgede verildiğinin altını çizen Ertürk, diğer bölgelerde bu teşvikler azalarak devam ettiğini sözlerine ekliyor.

Verilen teşviklerin bölgeler itibariyle somut olarak yatırımcıya ne katkı sağladığını ise Ertürk, şöyle anlatıyor:

"Örneğin, 4'üncü bölgede yapılan bir yatırımda yapılan 1 milyon TL'lik yatırıma karşılık devletin sağladığı destek 520 bin TL'yi buluyor. Aynı tutarda 5'nci bölgede yapılırsa 640 bin TL'ye ulaşıyor. Aynı yatırım 6'ncı bölgede yapılırsa 990 bin TL'ye ulaşıyor yani neredeyse yatırımcının yaptığı harcama tutarı kadar devlet desteği sağlanıyor."

Yaptığın harcamadan daha fazla teşvik

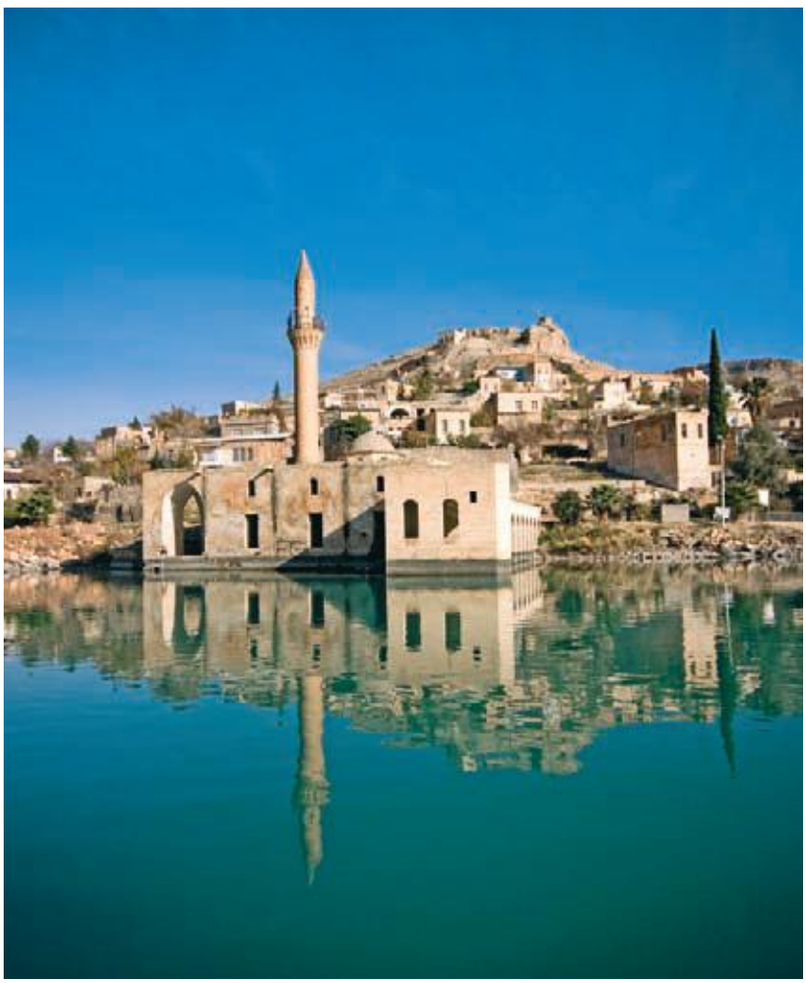
Ayrıca bölge farkı gözetilmeksizin Turizm Bakanlığı'ndan alınan Turizm Yatırım ve İşletme Belgesi'ne istinaden, bina-inşaat harcı istisnası,

Garanti'den Turizme özel destek paketi

Garanti Bankası Genel Müdür Yardımcısı Nafiz Karadere, kaynakların ülke ekonomisi için etkili ve yararlı bir şekilde, doğru alanlara yönlendirilmesini sağlayan teşviklerin, etkilerinin kısa sürede ortaya çıkması açısından, ekonomik gelişme için kritik rol oynadığını söylüyor. Girişimci KOBİ'lerin desteklenmesi ve bölgesel gelişmişlik farklarının azaltılması için kamu teşviklerinin yanı sıra özel sektör desteklerinin de önemli olduğunu belirten Karadere, bu amaçla, 10 yıldan fazla süredir KOBİ'leri desteklediklerini, ülke ve dünya ekonomisindeki gelişmeler hakkında, düzenli olarak bilgilendirdiklerini ifade ediyor. Garanti Bankası olarak, turizmciler de dahil olmak üzere girişimci tüm KOBİ'lere bankacılık işlemlerini Garanti'ye gelerek, hem en uygun koşullarda hem de tek çatı altından yapabilecekleri geniş kapsamlı destek paketleri hazırladıklarını kaydeden Karadere, şöyle devam ediyor:

"Turizm Destek Paketi'nden konaklama işletmeleri, seyahat acenteleri, tedarikçi firmalar, kafeler, barlar, restoranlar ve turistlere hizmet veren diğer tüm işletmeler yararlanabiliyor. Paket kapsamında, turizm sektörüne dair eğitimler düzenliyor, bilgi paylaşımında da bulunuyoruz. Bu paketle, 60 aya varan vadelerle KOBİ ihtiyaç kredilerinin yanısıra yaygın ve güçlü muhabir ağı sayesinde hızlı ve güvenilir yurtdışı para transferi, teminat mektupları, işyeri kredileri, şirket kredi kartı gibi çok sayıda ürün, müşterilerin kullanımına sunuluyor. Türkiye'de faaliyette bulunan KOBİ tanımına uygun konaklama işletmelerinin, yenileme,modernizasyon, renovasyon ve tevsii yatırımlarının finansmanına yönelik Garanti Bankası olarak Türkiye Kalkınma Bankası ile imzaladığımız anlaşma kapsamında Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası tarafından sağlanan STEP (Küçük Turizm İşletmeleri Projesi) ile 20 Milyon Euro tutarındaki fona aracılık ettik. 2012 yılında garanti.com.tr/kobi adresinde devreye aldığımız TeşvikBul uygulamamızla, KOBİ'lerin sayıca çok olan ulusal ve uluslararası destek, teşvik ve hibelerle ilgili bilgilere tek bir çatı altından kolaylıkla ulaşmalarını sağlıyoruz."

TURIZM_EKO_2_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:38 PM Page 3



işletmeye geçtikten sonra 5 yıl süreyle emlak vergisinden muaf olma gibi avantajlardan da yatırımcılar faydalanılabiliyor. Turizm teşviklerinin 2009 yılında yayınlanan kararname ve 2012 yılında yapılan yeni düzenlemeler ile özellikle doğu bölgelerinde tekrar eski günlerine geri döndüğünü söyleyen Ertürk, "Mesela 6'ncı bölgede yer alan Diyarbakır, Van veya Mardin'de 1 milyon TL'lik bir yatırım yaptığınız takdirde devlet size 1 milyon TL'lik destek sağlıyor. Bu tutara bina-inşaat harcı istisnası ve 5 yıllık emlak vergisi muafiyetini de eklediğinizde sağlanan destekler yaptığınız harcama tutarı aşabiliyor. Bizce bu müthiş bir avantaj" diyor.

Teşviklerin özellikle yörede faaliyette bulunan karlı şirketlerin turizm yatırımlarına yönelmesinde oldukça motive edici bir etkisi olacağını belirten Ertürk, şöyle devam ediyor:

Hangi bölgede hangi il var?

4. Bölge	Afyonkarahisar, Amasya, Artvin, Bartın, Corum, Dizce, Elazığ, Erzincan, Hatay, Kastamonu, Kırıkkale, Kırşehir, Kütahya, Malatya, Nevşehir, Rize, Sivas
5. Bölge	Adıyaman, Aksaray, Bayburt, Çankırı, Erzurum, Giresun, Gümüşhane, Kahramanmaras, Kilis, Niğde, Ordu, Osmaniye, Sinop, Tokat, Tunceli, Yozgat
6. Bölge	Ağrı, Ardahan, Batman, Bingöl, Bitlis, Diyarbakır, Hakkari, Iğdır, Kars, Mardin, Muş, Siirt, Şanlıurfa, Sırnak, Van, Bozcaada ve Gökçeada İlçeleri

"Anadolu özellikle Doğu Anadolu maalesef terör sorunu yüzünden uzunca bir dönemdir dış dünyaya kapalı. Ancak birçok medeniyetin ve ulusun doğduğu yer olan bu bölgenin turizme açılması durumunda inanılmaz bir iç ve dış turizm potansiyeli yakalanacağı da bilinen bir gerçek. Güney'de uygulanan ve başarıya ulaşan turizm politikalarının Doğu ve Güneydoğu'da da teşviklerle desteklenmesi durumunda güneş, kum, deniz üçlemesinden sıkılanlara yeni bir seçenek yaratacağını düşünüyorum."

Anadolu'ya talep artıyor

Turizm Yazarları ve Gazetecileri Derneği (TUYED) Başkanı Kerem Köfteoğlu da Anadolu'da sanayi ve ekonominin hızla gelişmesinin konaklama tesisi ihtiyacını yükselttiğini belirtiyor. İş dünyasından yerli-yabancı temsilcilerin Anadolu şehirlerine ziyaretlerinin artması, şehir otelleri yatırımlarını hızlandırdığına işaret eden Köfteoğlu, "Otel yapımına verilen teşvikler incelendiğinde, Türkiye'nin 4, 5 ve 6'ncı bölgelerindekilerin en kapsamlı olduğunu görüyoruz. Bu yılın ilk yarısında açıklanan rakamlara göre, Anadolu'nun 47 ilinde, 160'ı aşkın proje için 1.8 milyar TL'lik teşvik sağlandı" diyor.

Hazine Müsteşarlığı'nın verdiği teşviklerin yanı sıra, Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından belirlenen 28 bölgedeki yatırımların, Türkiye'nin neresinde olursa olsun 5'inci Bölge teşviklerinden yararlanabildiğine dikkat çeken Köfteoğlu, teşvik destekleri kapsamında yatırımcılara, yüzde 6'dan yüzde 99 oranına kadar teşvik imkânları sağlandığını bildiriyor.

20 kentte yatırım artacak

Teşvikler ve Anadolu'daki arazi maliyetlerinin düşük olması, yerli ve yabancı yatırımcıların iştahını kabarttığını, Anadolu'ya otel yapma yarışının işletmecilik yapan dünyanın önde gelen otel zincirlerine de yansıdığını belirten Köfteoğlu, Türkiye´de nüfusu 1 milyonu aşan 20 kentinde önümüzdeki dönemde otel yatırımlarının artacağını söylüyor. Köfteoğlu, şöyle devam ediyor:

"GAP bölgesindeki Şanlıurfa, teşviklerden en fazla yararlanacak 15 il arasında yer alıyor. Şanlıurfa'nın yanı sıra, Mardin, Van, Diyarbakır ve Gaziantep Doğu ve Güneydoğu'nun yatırım açısından en şanslı kentler olarak karşımıza çıkar. Otel yatırımları diğer sektörlerden daha ucuza ve daha çabuk istihdam yaratma kapasitesine sahip.

Otel yatırımlarının Doğu ve Güneydoğu'da ciddi anlamda iş imkanı yaratacağını görüyoruz. Bu da hem bölgelerin ekonomilerine katkı sunar hem de bölgede huzurun kalıcı olmasına hizmet eder."

PASAFIRIN_EKO_1_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:39 PM Page 1

Fatoş Bozkuş / fbozkus@ekonomist.com.tr

'Paşafırını'ydı, Türkiye'ye yayılıyor

Sarıyer'de doğan Paşafırın'ı bugün sekiz şubesiyle pastane, fırın ve cafe konseptini bir arada sunan markalardan. Gelen franchise taleplerini ince eleyip sık dokuyan markanın sahipleri 2014 yılında 50 şubeye ulaşma hedefinde. Öncelik plan, İstanbul'da yaygınlaşmak. Sonrasında ise diğer büyük şehirlere adım atılacak.

Değişen müşteri talepleri ve dışarıda yemek yeme alışkanlığı cafe ve restoran zinciri sayısını gün geçtikçe artırıyor. Yurtdışından pek çok markanın girdiği yeme içme sektöründe yeni yeni markalaşan yerli şirketleri de görüyoruz.

Çoğu belli bölgelerde tanınan gıda şirketleri artık bayilik ve franchise sistemiyle tüm Türkiye'ye yayılıyor. Bunlardan biri de Paşafırını. 1995 yılında Sarıyer'de Pamuk Pastanesi'ni açan ve çevredeki orduevlerinin hamur işi, pasta, tatlı tedarikçisi olan iki girişimcinin 2009'da yarattığı bir marka Paşafırını. Markanın ismi ise bölgede paşaların fırını olarak bilinmesinden geliyor. Bugün İstanbul'da 8 şubesi bulunan markanın önümüzdeki yıl sonunda sadece İstanbul'da 50 şubeye ulaşması planlanıyor. İstanbul'da olduğu gibi franchise sistemiyle markayı tüm Türkiye'ye yaymayı isteyen iki ortak gelen talepleri ise titizlikle değerlendiriyor.

Mühendis olacaklardı

Paşafırını'nın kurucusu Nedim Kaya ve Umut Ercan, lise arkadaşı. İkisi de inşaat mühendisliği okurken ikinci sınıfta okulu bırakıp yeme içme sektörünün büyüyeceği öngörüsünden hareketle bu sektörde yatırım yapmaya karar vermişler. Üniversitede çay partileri düzenleyerek kazandıkları sermayeyle ilk önce waffle ve kumpir işine girmişler. Sonrasında ise Pamuk Pastanesi'ni açmışlar Sarıyer'de. Kısa sürede bölgede tanınan bir yer haline gelmiş. Öyle ki o bölgedeki askeriyeye ürün veren hatta yurtdışına giden askerlere bile ürün gönderen bir pastane olmuş.

Ancak iki ortak fırın, pastane ve cafe konseptinin bir arada olacağı bir konseptte yeni bir yer açmaya karar vermiş 2009'da. İsim olarak da bölgede kendilerine takılan ismi 'Paşafırını'nı kullanmaya karar vermişler.

Sarıyer'den sonra Tarabya'da ikinci şubelerini açmışlar. Gelen franchise taleplerine uzun süre direnseler de sadece bölgenin tanıdığı bir marka olmanın dışına çıkmak için bu duruşlarından vazgeçmişler.

Ve iş bölümü yapmışlar. Üretim konusundaki tüm işlerden Umut Ercan sorumluyken, bayilik ve tanıtımdan Nedim Kaya sorumlu olmuş. Talepler ince elenip sık dokunmuş. Bugün 7 franchise ile yola devam ettiklerini söyleyen Nedim Kaya, hali hazırda 20 yatırımcıyla görüştüklerini belirtiyor ve yılı 12 şubeyle kapatmayı planladıklarına da vurgu yapıyor. 2014 sonu itibariyle ise hedef 50 şubeye ulaşmak. Öncelik İstanbul. Sonrasında ise çevre iller, İzmir ve Ankara gibi büyük şehirlerde franchise verilmesi planlanmış. "AVM'lerde mi caddeler de mi yayılacaksınız?" diye sorduğumuz Kaya "İki AVM'de varız ama caddeyi daha çok tercih ediyoruz" diye konuşuyor.

Şu anda şirket bünyesinde 160 kişi çalışıyor.

İki kritik koşul

Paşafırını açmak isteyenler için iki ortağın ilginç istekleri var. Franchise alan yatırımcının işinin başında olması aranan en önemli şart. Bu normal bir talep. Ancak kişinin bir şubede sabah 6 akşam 11 çalışması da beklenebiliyor. Bunun nedeni ise işin temposunu kişinin görmesi ve eğer kendine uygun görüyorsa yola devam etmesi. 30 bin dolar franchise bedeli isteniyor. 100 metrekare kapalı, 50 metre kare bahçesi olan bir şube açmak isteyen girişimcinin tüm yatırım maliyetinin 200 bin dolar olacağını söyleyen Nedim Kaya, yatırımın geri dönüşünün 18-24 ay içinde alındığını da belirtiyor.

UMUT ERCAN - NEDİM KAYA

FILM_EKO_2_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 5:06 PM Page 1

Burcu Tuvay / btuvay@ekonomist.com.tr

İnternet girişimcisinin **seyretmesi gereken** 10 film

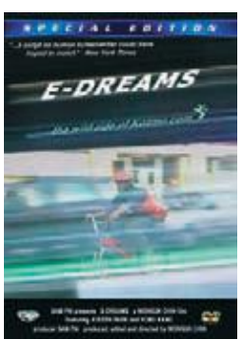
İnternet girişimi yapmayı mı planlıyorsunuz? Ya da internet girişimcisi misiniz? O zaman bu filmleri izlemeniz öneriliyor. İnternet girişimcilerinin önemli bir platformu olan Etohum, internet girişimcilerinin mutlaka izlemesi gereken 10 filmi sıraladı. Bu filmler arasında, Steve Jobs'un ünlü konuşması ve Google belgeseli gibi internet dünyasını tüm çıplaklığıyla ortaya koyan yapımlar var. İşte internet girişimcilerinin izlemesi gereken 10 film ve kısa özetleri...

1 THE PURSUIT OF HAPPYNESS

Christopher Gardner, alternatiflerinden 2 kat pahalı ve eski bir teknolojiye sahip röntgen cihazı (kemik yoğunluk tarayıcısı) satıcısıdır. Bu cihazı adete kendi üretmişçesine pazarlar. Karısı onu terkettiğinde oğluyla beraber kalır, evlerinden atılırlar, banka hesapları kredi kartları kapanır, sokakta yaşamaya mahkum kalırlar. Bu ümitsiz durumda, kendisinin büyük çabasıyla borsacı olması için bir iş umudu doğar. İşe alınması için altı ay boyunca ücretsiz staj yapması ve seçilenler arasından sıyrılması gerekmektedir. Bu geçen acı günlerinden sonra milyoner bir girişimci olan Christopher Gardner'ın gerçek hayat hikayesini anlatan bu film, sadece internet girişimcileri için değil, tüm zor zamanlardan geçenler içinde ilham verici olacaktır.

2 E-DREAMS

90'ların sonlarında ABD'de her yerde dot.com fırtınası eserken, bu ülkede yaşayan Koreli iki genç olan Joseph Park ve Yong Kang, yatırım bankacılığı yaparken, atıştırmalık yiyecekler ile benzeri yiyecek ve içeceklerin 30 dakika gibi kısa sürede dağıtımını yapan kozmo.com'u kurarlar. 1998'de boş mobilyasız bir depoda başlattıkları işi büyütürler. Bisikletli dağıtıcılarını, internet sitelerini ve iş modellerini başarılı şekilde tüm şehirlere yaymaya başlarlar. 10 kişilik küçük bir şirketten 3 bin kişiye ve 11 şehirde hizmet veren dev bir şirkete dönüşürler. O güne kadar eşi görülmemiş bir büyümeyi başarırlar. 250 milyon dolardan fazla sermaye bulurlar. Starbucks ve Amazon.com'un ilgisini çekerler. Nisan 2000'den sonra onları zor zamanlar beklemektedir. Dot.com balonu patladığında diğer internet şirketleri gibi onlar da ellerinde büyük kârsız bir '.com' bulurlar. Operasyonları tehlikeye girer, bisikletli dağıtıcıları işsiz kalırlar. e-dreams, dot.com çılgınlığı yıllarındaki birçok benzer şirketin başından geçenleri anlatan kaçırılmaması gereken bir belgesel.



3 STARTUP.COM

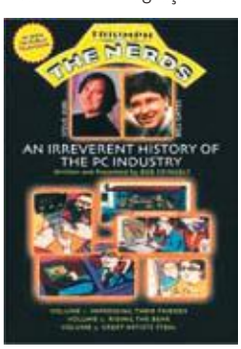
Startup.com, iki genç girişimci Kaleil Isaza Tuzman ve Tom Herman'ın 1998-2000 yılları arasında Amerika'da devlet dairelerinin sözleşme ve satınalmalarında kullanacakları bir yazılım üretmek üzere kurulan govworks.com'un belgeseli. 1998'de Public Data Systems olarak kurulan şirket internetin patladığı yıllarda kendisini internet portalı olarak değiştirmeye çalışır. Ocak 2001'de, kurucuları, şirketi First Data Corporation'a satarlar. Bu satış büyük bir zararla gerçekleşir. Hayatta oldukları üç yıl boyunca 60 milyon dolar harcadıkları tahmin edilmektedir. Bu filmin yapımcılığını Jehane Noujaim ve Chris Hegedus üstlenmiştir. Kaleil Isaza Tuzman'ın

FILM_EKO_2_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 5:06 PM Page 2

Harvard'daki sınıf arkadaşı Noujaim, Goldman Sachs'daki işinden ayrıldıktan sonra govWorks'u filme almaya başlamıştır. Bu filmin çekilmesinden sonra Tom Herman ve Kaleil Isaza Tuzman Recognition Group ve JumpTV.com'da çalışmışlardır.

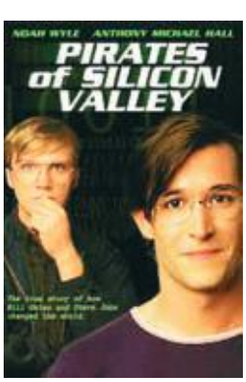
4 THE TRIUMPH OF THE NERDS: THE RISE OF ACCIDENTAL EMPIRES

Film, kronolojik olarak kişisel bilgisayarların 1970'lerden başlayarak Altair 8800, Apple I, Apple II ve VisiCalc'in yükselişini, daha sonra IBM PC ve Apple Macintosh devriminin 1980 ve 90'ların ortasına kadar olan gelişimlerinin hikayesini anlatıyor. Apple'ın kurucusu Steve Jobs ve Microsoft'un kurucusu Bill Gates'le röportajların da yapıldığı belgesel, önemli filmlerden birisi olarak karşımıza çıkıyor. Filmin yazarı Robert X. Cringely, internet balonu patlamadan önce 1998'de' İnek öğrenciler 2.0.1: Internetin kısa tarihçesi' adlı belgesel filmi de çekti. Önemli kişilerle röportajları içeren ikinci belgeseli de seyretmekte fayda var.



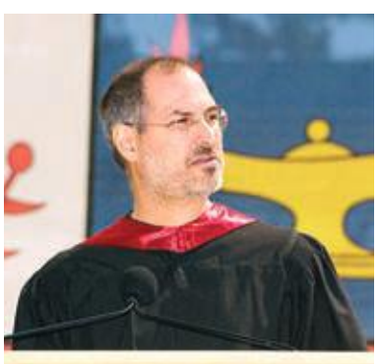
5 PIRATES OF SILICON VALLEY

1999 yapımı olan "Pirates of Sillicon Valley" (Silikon Vadisinin Korsanları) Paul Freiberger'ın "Fire in the Valley: The Making of The Personal Computer" (Vadide Ateş: Kişisel Bilgisayarların Yapılması) adlı kitabından uyarlanmış. Televizyon için yapılmış olan bu yarı belgesel, kişisel bilgisayarların yükselişi sırasında Apple ve Microsoft arasındaki rekabeti konu alıyor. Bu şirketlerin kuruluş aşamasındaki günlerini biyografik olarak ele alan film, iki şirketin kurucularının bakış açılarını ve operasyonlarını kıyaslıyor.



6 SECRET HISTORY OF HACKING : FULL DISCOVERY CHANNEL DOCUMENTARY

Bilgisayar korsanlarının bilinmeyen tarihi. Hacker'lar veya bilgisayar korsanları IT sistemlerine para veya politik casusluk için dolambaçlı yollardan zekice giren suçlular olarak bilinirler. Geçmiş tüm haberleri ve gazeteleri okuyacak olursanız bunu destekleyen birçok yazıya rastlayabilirsiniz. Gerçekler ise çok farklı olabilir. Bu belgesel, Amerika'yı yöneten şirketlere karşı kültürün bilinmeyen hikayesini anlatıyor.



7 STEVE JOBS STANFORD COMMENCEMENT SPEECH 2005

Steve Jobs "Aç kal, budala kal" diyor gençlere (Stay Hungry, Stay Foolish). Başarı ve tükenişi uç noktalarda yaşamış biri olarak gerekirse dünyanın sana sunduklarından vazgeç, hatta okula bile gitmeyebilirsin ama asla maceracı ruhundan taviz verme önerisinde bulunuyor. "Yüreğinin ve sezgilerinin sesini dinle; onlar seni yanıltmaz. Neyi sevdiğini bul. Aşık olacağın, büyük bir tutkuyla inanacağın işin sana zaten istediğin başarıları getirecek" diyen Jobs'un tüm konuşması altyazı ile izlenebilir.

8 THE CODE

Finlandiya yapımı olan belgeselde 2001'den bu yana Linux'un gelişimi, dot.com yılları, internet şirketlerinin çöküşü, açık kaynak ve ücretsiz yazılım hareketinin gelişimi anlatılıyor. Belgeselde sektörde etkili insanlarla yapılan röportajlara yer veriliyor. Film, her ne kadar Finlandiya'daki bir televizyon için hazırlanmış olsa da İngilizce çekilmiş.

9 REVOLUTION OS

2001 yapımı J. T. S. Moore tarafından yönetilen belgesel film Revolution OS (İşletim Sistemi Devrimi) son 20 yılda GNU, Linux, açık kaynak ve bedava yazılımın tarihçesini inceliyor. Filmde birçok girişimci ve internet dünyasının önde gelen ismiyle yapılmış röportajlar yer alıyor.

10 GOOGLE DOCUMENTARY

Peki Google nasıl çalışıyor, ofisler neye benziyor diye merak ediyor musunuz? Bu belgesel diğerlerinden farklı olarak arama sektörü liderinin görüntülerini ve çalışma koşullarını gösteriyor.

MANIKUR_EKO_2_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:41 PM Page 1

Burcu Tuvay / btuvay@ekonomist.com.tr

işinize gelir!

işte manikür

Manikürü **ofislere taşıdı**

İştemanikür iş insanlarına zaman kazandırmak ve onların hayatlarını kolaylaştırmak için manikür servisini ofislere götürüyor. Kadın girişimci Müge Meydan tarafından hayata geçirilen www.istemanikur.com, yakında İstanbul dışına da çıkarak Türkiye genelinde hizmet vermeye başlayacak.

İş hayatında ellerimiz ön planda. Bilgisayarda çalışırken, notlar alırken, telefonla konuşurken, sunum yaparken... İş insanları ise zamanla yarışıyor. Toplantıdan, toplantıya, seyahatten seyahate koşarken ve kariyer basamaklarını tırmanırken tepeden tırnağa bakımlı ve güzel olmak iş hayatının getirdiği şartlardan biri.

Bir manikür salonuna gitmek için trafik, park sorunu, uyulmayan randevular derken en az bir saat harcanıyor.

İştemanikür bu zaman kaybını ortadan kaldırmayı hedefleyen girişimlerden biri. İştemanikür, iş insanlarına zaman kazandırmak ve onların hayatlarını kolaylaştırmak için manikür servisini ofislere götürüyor. Şirket kültürüne uygun gün ve saatler, şirketinizin insan kaynakları veya sosyal birimleriyle beraber belirleniyor. Çalışanlar bu günler için, www.istemani-

MANIKUR_EKO_2_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:41 PM Page 2

kur.com sitesinden randevu alıyor ve kredi kartı ile ödemesini yapıyor.

Profesyonel yaşamdan girişimciliğe

Bu girişimi başlatan ise Müge Meydan adında bir kadın girişimci. Avusturya Lisesi'ni bitirdikten sonra Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi bölümünden mezun olan Meydan, Almanya'da Hamburg Üniversitesi'nde Uluslararası İşletme mastırı yaptı. Hamburg'da Europcar'da, online pazarlama departmanında yaptığı stajın ardından 2006 yılında Türkiye'ye döndü ve iş yaşamına Eczacıbaşı Intema'da Yapı Marketler Sorumlusu olarak başladı.

Intema'da Villeroy &Boch markasından sorumlu kategori uzmanlığı da yapan Meydan, hep hayalini kurduğu güzellik sektörüne Eczacıbaşı Schwarzkopf'a transfer olarak adım attı. Burada 3,5 yıl marka yöneticiliği yaptı. Bu iş fikrini ise kurumsal hayatın tam ortasında, toplantıdan toplantıya koştururken oluşturdu Meydan. Tüm plaza insanları gibi zamanla yarışan Meydan için bakımlı olmak, güzellik sektörünün içinde olduğu için çok kritik bir konuydu. Şirket Kavacık'a taşınınca denklem iyice karmaşıklaştı O'nun için.

24'ten sekiz saate indirdi

Manikür yaptırmak için ya iş çıkışında ya da hafta sonu zaman ayırması gereken Meydan, 'Trafikte geçirilen zaman, park yeri bulmak, gidilen yerin yoğunluğu, beklemek, derken işlem bir saati geçiyor. Bir maniküre bir saat, ayda iki defa manikür yaptırıldığını düşünürsek ayda iki saat, yılda 24 saati kaybı demek' diye düşünerek, girişiminin ilk adımını atmış oldu.

Bu konuda araştırmalara başlayan ve yurtdışı örneklerini gözlemleyen Meydan, çalışanların iş yerlerine giderek onlara manikür ve pedikür hizmeti sunan bir sistem geliştirdi ve İştemanikür'ü hayata geçirdi.

20 dakikalık seanslar olarak verilen randevularla manikürde geçirilen saati yılda 24'ten sekiz saate indirmeyi hedefleyen Meydan, bu yılın ağustos ayında www.istemanikur.com'u aktif hale getirdi.

İnsan kaynaklarıyla belirleniyor

İştemanikür'ün sisteminin Türkiye için bir ilk olduğunu söyleyen Müge Meydan, öncelikle şirket kültürüne uygun gün ve saatlerin, şirketin insan kaynakları veya sosyal birimleriyle beraber belirlendiğini belirtiyor. Bundan sonrası için ise üç adım izleniyor. Çalışanlar www.istemanikur.com sitesinden, belirlenen günler için randevularını alıyor. Kredi kartı ile site üzerinden ödemelerini yapıyorlar. Sonrasında ise randevu numarası ile birlikte randevu saatinde ofiste belirtilen yerde olmaları yeterli oluyor.

Meydan, "Bizden servis alanların İştemanikür'ü iki toplantı arasına sıkıştırdıklarını veya bir görüşme öncesine planladıklarını biliyoruz. Bu nedenle her servisi tam zamanında başlatıp, tam zamanında bitirmek konusunda çok titizleniyoruz" diyor.

Manikür sırasında iPad veriyor

Manikür sırasında çalışanların isterlerse hazır bulundurdukları iPad'lerden maillerini kontrol edebildiğine de dikkat çeken Meydan, her müşteri için 'kullan-at'" havlu ve galoşların kullanıldığını ifade ediyor. Hijyen açısından ortak kullanılan aletler ise sterilizasyon cihazlarında dezenfekte edildikten sonra her müşteri için tek tek paketleniyor.

Meydan, "Servisimizi verdikten sonra eşyalarımızı toplayıp, ofisten ayrılıyoruz. Bizi bir pop up manikür salonu gibi düşünebilirsiniz" diyor. Bu hizmetten sık seyahat edenler, maniküre vakit ayıramayanlar, kariyer sahibi anneler, ellerinin bakımına özen gösteren erkek çalışanlar, pratik çalışanlar ve zaman yönetimine önem verenlerin yararlandığını kaydeden Meydan, tüm iş insanlarının hayatını kolaylaştırmayı hedeflediklerini sözlerine ekliyor.

Eğitimli maniküristler

Sistem henüz çok yeni olmasına rağmen, Schwarzkopf Professional, Eczacıbaşı Girişim, İpekkağıt, Eczacıbaşı Profesyonel gibi şirketlere, işyeri kültürünün gelişimi felsefesini benimseyen ve bu yönde işletmelere hizmetler sunan kuruluşlara servis vermeye başlamış bile Meydan, "Yapılan iş bir kahve molasında manikür yaptırmak. Çalışanlar masalarına döndüklerinde yapılacaklar listesinden bir işi daha eksiltmiş olmanın rahatını yaşıyorlar. Bir ihtiyaca cevap verdiğimiz için biz de mutlu oluyoruz" diyor.

Profesyonel ve yoğun çalışanlara servis verecek maniküristlerin işe alımı için çok titiz bir eleme yapıldığını söyleyen Meydan, bu işin eğitimini almış, profesyonel servis verebilecek, pozitif enerjiye sahip ve pratik düşünüp, hareket edebilen çalışma arkadaşlarını seçtiklerine dikkat çekiyor.

İstanbul dışına açılacak

Sistemimiz Türkiye'de ilk olduğu için öncelikle şirketleri bu fikre alıştırmaya ve sistemin faydalarını anlatmaya çalıştıklarını belirten Meydan, hedeflerini şöyle anlatıyor:

"2013 sonuna kadar bu süreç devam edecek gibi görünüyor. Orta vadede ise çalışan bağlılığına katkıda bulunduğumuz şirket sayısını en az 50'ye çıkarmayı hedefliyoruz. İştemanikür'ü en kısa zamanda diğer şehirlere yaymak için çalışmalar tamamlanmak üzere. Şimdiden talepler almaya başladık bile. Bu da bu işe olan ihtiyacı aslında açıkça ortaya koyuyor."

Gelir muhtaç çocuklara

İştemanikür'ün servis menüsü 20'şer dakikalık dört ana servisten oluşuyor. Manikür hizmetleri 29 TL ile 39 TL arasında yapılan bakıma göre değişiyor. Bunun yanında verilen her servisin 1TL'si Korunmaya Muhtaç Çocuklar Vakfı'na bağış olarak aktarılıyor. Bundan sonraki en büyük hedeflerinin İştemanikür'ü mümkün olduğunca çok çalışan iş insanına ulaştırmak olduğunu söyleyen Müge Meydan, "İştemanikür markasını şirketlerin güzellik ve bakım servisleri denince akla gelen ilk markası haline getirmek için çalışıyoruz" diyor.

OTOPARK_EKO_2_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:43 PM Page 1

Fatoş Bozkuş / fbozkus@ekonomist.com.tr

Otoparkta markalaşıp, **Türkiye'ye yayılacak**

'Otoparktan Daha Fazlası' anlayışı ile üç yıl önce faaliyete geçen Parkturk'ün Türkiye genelinde 14 otopark işletmesi ve inşaatı bulunuyor. 2014 sonu itibariyle 6 bin 500 araç kapasitesine ulaşacak olan şirketin hedefi, beş yıl içinde gerek yeni kurulacak otoparklar gerekse satın almalarla bu kapasiteyi 20 bin araca çıkartmak.

Türkiye'de özellikle de büyük şehirlerde otopark ihtiyacı gün geçtikçe artıyor. Belediyelerin otoparkları dışında kişilerin ve kurumların sahip olduğu otoparklarla bu ihtiyaç karşılanmaya çalışılıyor. Ancak önümüzdeki yıllarda araç sayısının daha da artacağı ve otopark işinin dünyada olduğu gibi uzmanlık gerektiren bir iş haline geleceğinden hareketle bu işe yatırım yapmaya karar veren Mustafa Özgür Tezel ve ortakları, 2010 yılında faaliyete geçen Parkturk markasını satın alarak bu yolda hızla ilerliyor.

'Otoparktan Daha Fazlası' anlayışı ile akıllı ve yeşil otoparklar inşa etmeye devam eden Parktürk'ün İstanbul'dan Ankara'ya Aydın'dan Eskişehir'e Türkiye'nin her köşesinde yatırımları mevcut. İnşaatı ve işletmesi süregelen 14 büyük otopark projesi bulunan Parktürk, bugünlerde İstanbul'un en büyük otoparkını Şişhane'ye açmaya hazırlanıyor. 14 otoparkın 6 bin 500 araç kapasitesine sahip olduğunu söyleyen Parktürk Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Özgür Tezel beş yıl içinde büyük bölümü İstanbul'da olmak üzere açacakları yeni otoparklarla kapasitelerini 20 bin araca çıkarmayı hedeflediklerinin altını çiziyor.

"Bütün koşulları zorlayacağız"

Trafik sorununun had safhada olduğu İstanbul için özel projeler geliştirdiklerini söyleyen Tezel, ilk etapta Şişhane bölgesinde İstanbul'un en büyük araç kapasitesine sahip ticari otoparkı projesini hayata geçirdiklerinin altını çiziyor. Tezel, Kadıköy Belediyesi'ne ait alanda yap işlet devret yöntemiyle gerçekleştirdikleri proje ile otopark sorununa çare olacaklarını da sözlerine ekliyor. Kadıköy ilçesinin yanı sıra Zeytinburnu ve Bakırköy ilçelerinde de yeni yatırımlara imza atacaklarını söylüyen Tezel, kapalı otopark alanında İstanbul'da İspark ile yarıştıklarını ifade ediyor.

Hem belediyelerin açtığı ihalelere katılarak hem de mevcut otoparkları satın alarak büyümeyi sürdüreceklerini belirten Tezel "Kapalı alan anlamında tüm otoparklarla ilgiliyiz. 10 yılda bu anlamda bütün koşulları zorlayacağız" diye konuşuyor.

Otoparkçılıkta kurumsallaşma

Otoparkların en büyük sorununun temizlik ve güvenlik olduğuna dikkati çekiyor Tezel. Kendi açtıkları otoparklarda temizlik ve güvenliği üst standartlara getirdiklerini söyleyen Tezel bir otoparkta 30'a yakın kişinin bu hizmetler için ça-

OTOPARK_EKO_2_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:43 PM Page 2

ÖZGÜR TEZEL

Borsacıydı otoparkçı oldu!

Aslen Çorumlu olan Mustafa Özgür Tezel, üniversiteyi bitirdikten sonra İMKB'de broker olarak çalışmaya başlamış. Daha sonra inşaat işi yapmaya karar veren Tezel, Çorum'un önde gelen sayici ailererinden Ekmekçi'lerle ortak olarak otopark inşaa etmeye başlamış. 2011 yılında ise Aydın, Eskişehir ve Ankara'da faal olan otopark işletmeleri ve İstanbul Büyükçekmece ile Kadıköy ilçelerinde ve Aydın ilinde inşaat halinde olan otopark projeleri ile Parktürk'ü satın almış. Parkturk olarak 200'e varan çalışanı, inşaatı ve işletmesi süregelen 14 kapalı otopark projesi ve 100 milyon TL'yi aşan toplam yatırım tutarıyla yollarına devam ettiklerini ifade eden Tezel şöyle konuşuyor:

"İş modeli olarak Türkiye'de etkin çalışan 'üst hakkı karşılığı Yap-Kirala' modeli ile kendi geliştirdiğimiz veya kamu kurumlarınca geliştirilen projelerde yer alıyoruz. Bunun dışında öz kaynaklarımız ile satın aldığımız veya kiracısı olarak işlettiğimiz kapalı otoparklarımızda mevcut. Özel vakıflar/derneklerce geliştirilen projelerde de varız."

lıştığını da sözlerine ekliyor.

Otopark alanında genelde değnekçi ya da küçük aile işletmelerinin bulunduğu yapılardan söz edilebileceğini söyleyen Tezel, kurumsallaşmış şirketlerin bu alanda henüz olmadığını anlatıyor. Parktürk'ün bir ilk olduğunu ifade eden Tezel önümüzdeki yıllarda bu alana yatırım yapan başka şirketlerin de çıkmasını beklediklerini belirtiyor.

Tezel konuşmasını şöyle sürdürüyor:

"Yurtdışında 2 milyon araç kapasitesine ulaşmış kurumsallaşmış otopark işletmeleri var. Örneğin havaalanları ve AVM'ler otoparklarını kendileri işletmek yerine bu tarz şirketlere işletmek için veriyorlar.

Türkiye'de henüz böyle bir iş yapış şekli söz konusu değil. Ama kendimizi ispat ettikten sonra böyle teklifler de alacağımızı düşünüyorum. Türkiye'de de bu kültür geliştikçe sektördeki oyuncuların hem finansal altyapısı hem de kurumsal organizasyonuyla daha ciddi işletmelere dönüşeceğini düşünüyoruz."

Altı otopark üstü yeşil alan

Parkturk olarak, özellikle İstanbul merkezli olmak üzere tüm otopark projeleriyle yakından ilgilendiklerini ifade eden Tezel, İspark'ın kapalı otoparklarıyla da yakından ilgilendiklerini sözlerine ekliyor. Tezel, kısa vadede Parkturk olarak yatırımlara değer yaratan bir marka olacaklarının da altını çiziyor.

Türkiye'de boş arazilerin genellikle konut projeleriyle değerlendirildiğini söyleyen Tezel, kendilerinin yaptığı projelerin genellikle yer altında çok katlı otoparklar olduğunu ve üstünün ise yeşil alan olarak değerlendirildiğini anlatıyor.

PLURES_EKO_2_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:45 PM Page 1

Burcu Tuvay / btuvay@ekonomist.com.tr

Ambulans uçakla Türkiye'de büyüyecek

Özel jet kiralama hizmeti veren Plures Air, Türkiye'de büyüme alanı olarak ambulans uçak kiralamayı seçti. Uluslararası uçuşlar gerçekleştiren Plures Air'ın kurucusu Cenk Gökan, Türkiye'de yalnızca bir adet ruhsatlı ambulans uçak bulunduğunu, bu boşluğu doldurmak için önümüzdeki dönemde yeni anlaşmalar yapacaklarını söylüyor.

Özel uçak kiralama sektörü henüz Türkiye'de yeni gelişmekle birlikte kullanıcısının giderek çoğaldığı bir sektör. Bu boşluğu gören girişimci Cenk Göktan, kurduğu Plures Air adlı şirketle bu anlamda büyük bir boşluğu dolduruyor. Özellikle yurtdışına yönelik özel jet kiralama, ambulans uçak hizmeti veren Gökan, yakın zamanda Türkiye'de ambulans uçak kiralama sektörünü daha da geliştirmek için yeni anlaşmalar yapacak.

Gökan'ın hikayesi ise şöyle: Cenk Göktan, genç yaşında birçok işle uğraştı. Plastik geri dönüşüm merkezinden gümrüğe kadar pek çok iş dalında çalıştı. En son bir uçak kargo şirketinde çalışmaya başlayan Gökan, hava operasyonu bölümüne geçti. Burada uçağı oldukça iyi tanıdı. Libya savaşının başlamasıyla birlikte bu ülkeden getirilen yaralılar için bir ambulans uçak kiralama hizmeti olmadığını gören Gökan, bunun üzerine ozelucakkiralama.com adlı siteyi kurdu.

O dönemde Doğuş İnşaat'ın Libya'da bulunan personelini bu yolla Türkiye'ye taşıdı. Hatta bu hizmeti için Doğuş Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ferit Şahenk, Gökan'ı bizzat arayıp, 'teşekkür' etti.

Aynı zamanda Libya devrik lideri Muammer Kaddafi kabinesinde Kaddafi'ye karşı çıkan dışişleri bakanını Libya'dan Katar'a taşıdı. 2012 yılında ise ortağından ayrılarak, Plures Air'ı kurdu.

Riyad'dan Clevland'e uçurdu

Uluslararası VIP jet kiralama ve ambulans uçak kiralama sektörlerinin önemli şirketlerinden biri haline gelen Plures Air, grup uçak kiralama, kargo uçak kiralama ve ambulans uçak hizmetleri veriyor. Aylık 500 bin ile 600 bin TL arasında bilet satışı gerçekleştirdiklerini söyleyen Cenk Gökan, yeni bir şirket olmalarına rağmen 2012 yılını 9.5 milyon TL ciro ile kapattıklarını ifade ediyor. Plures Air, ayda ortalama 10 uçuş gerçekleştiriyor. Gökan yıllık ise 100 ile 150 arasında uçuş gerçekleştirdiklerini söylüyor.

Çeşitli ülkelerden acentelerle çalıştıklarını kaydeden Gökan, en çok uçuşu ise Suudi Arabistan, Rusya, Ukrayna ve Yunan Adaları'ndan gerçekleştirdiklerine dikkat çekiyor. Gökan, "Örneğin geçtiğimiz aylarda böbrek nakli için bir hastayı Riyad'dan Clevland'e uçurduk" diyor.

Ambulans uçağa ağırlık verecek

Türkiye'de özel jete sahip yaklaşık 110 işadamının olduğunu ancak bunların arasından yalnızca 10 ile 15'inin jetini kiraya verdiğini ifade eden Gökan, bu işin ise dünyada oldukça geliştiğine dikkat çekiyor. Özel jet kiralama sektörünün en çok ABD ve Almanya'da geliştiğini söyleyen Gökan, "Ambulans uçak kiralama sektöründe de oldukça geri kalmış durumdayız. Türkiye'de yalnızca bir adet ruhsatlı ambulans uçak var. Ancak bu sektör ABD'de tavan yapmış durumda" diyor.

Bununla birlikte ambulans uçak kiralama sektörüne ağırlık vereceklerini ve önümüzdeki yıl buna yönelik çalışmalar başlatacaklarını belirten Gökan, ambulans uçak kiralama ile uçuş sayısını yıllık bine ulaştırmayı hedeflediklerini sözlerine ekliyor. Gökan, 2013 yılı sonunu ise yüzde 20 ciro artışı ile kapatmayı planladıklarını bildiriyor.

"Jetleriniz uçurun"

Cenk Gökan, iş jeti olan Türk iş adamlarını dünyada önemli bir sektör haline gelen jet kiralama sektörüne dahil olmaya çağırıyor. Türkiye'de hali hazırda 110 kadar Türk iş adamının kurumsal ya da özel iş olmak üzere jetlerinin bulunduğunu belirten Gökan, şunları söylüyor:

Bunlardan bir kısmıyla hali hazırda çalışıyoruz. Ancak önemli bir kesim Türk iş jeti alanlarda boş yatıyor. Bu iş jetlerinin alan kirası, teknik masraflar, pilot ve personel giderleri gibi yıllık 400 bin Euro'yu bulan maliyetleri oluyor. Bir iş jetinin günlük gideri ise en az bin 100 Euro. Bu uçaklar uçmak için alındı. Boş saatlerini VIP jet kiralama sektöründe değerlendirmelerini tavsiye ediyorum."

"Türkler piyasanın üzerinde ücret istiyor"

Türk iş adamlarının kendi jetleri için saat ücreti olarak piyasanın en az 2 bin dolar üzerinde fiyat istediklerini belirten Gökan, bu durumun; uluslararası kiralama yapan kendileri gibi şir-

PLURES_EKO_2_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:45 PM Page 2

CENK GÖKAN

ketlerin yurtdışı iş adamlarının jetleriyle çalışmalarına neden olduğunu ifade ediyor. Havacılık piyasasında saat başı uçuş fiyatının 2 bin ile 2 bin 500 dolarken Türk iş adamlarının uçakları için saat başı 4 bin dolar civarında ücret istediklerine dikkat çeken Gökan, işadamlarının çoğunun da kiraya vermemeyi tercih ettiğini kaydediyor. Bu nedenle Türk iş jetlerini tercih etmediklerini bildiren Gökan, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Halbuki Plures Air olarak yabancı iş adamlarının iş jetleriyle her gün çeşitli destinasyonlarda uluslararası uçuşlar gerçekleştiriyoruz. Suudi Prensler ya da Avrupalı üst düzey yöneticiler bizimle çalışıyor. Bu operasyonlarda örnek olarak Yunan bir iş adamının jetini kiralayıp İngiliz bir iş adamını Monaco'ya ya da dünyanın her hangi bir noktasına uçuruyoruz. İstiyoruz ki bu uluslararası iş potansiyelimizden Türk iş adamları da faydalansın."

Ortadoğu ambulans uçağı biliyor

Ambulans uçak kiralamada Afrika ve Ortadoğu bölgesinden çok fazla talep geldiğini belirten Cenk Gökan, bu alanda uluslararası piyasada çok iyi bilinirlik yakaladıklarını söylüyor. Afrika ve Ortadoğu bölgesinde hastasını ülkeden ülkeye nakletmesi gereken birinin aklına ilk önce Türkiye ve sonra da Plures Air geldiğini belirten Gökan, "Müşterilerimize sadece uçak vermekle kalmıyoruz. İzinler konusunda da yardımcı oluyoruz. Böylelikle işimiz sayesinde tanınır olduk. Yurt dışında yaşayan Türk vatandaşları da ambulans uçak ihtiyacı olduğunda bizi buluyor. Resmi prosedürler yetişmediğinde kurtarıcı rolümüz oluyor" şeklinde konuşuyor.

ERDEM_EKO_2_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:47 PM Page 1

Ayşegül Sakarya Pehlivan / asakarya@ekonomist.com.tr

Lisede işe başladı şimdi yurtdışına açılacak

Organizasyon işine lise yıllarında amatör olarak giren Erdem İpekçi, 2004 yılında abisi Özgür İpekçi'yle birlikte Unilife'ı kurdu. Uluslararası konser ve organizasyonlar düzenleyerek işlerini hızla büyüten girişimciler, bugün Life Group Entertaiment çatısı altında eğlence sektörünün farklı alanlarında faaliyet gösteriyor. Kabına sığmayan kardeş girişimciler, şimdi de şanslarını yurtdışında deneyecek.

Temelleri 2000 yılında Erdem İpekçi ve Özgür İpekçi kardeşler tarafından atılan Life Group Entertainment, bugün uluslararası konser ve festivaller, kurumsal organizasyonlar, mekan yatırımları ve işletmeciliği yapan bir grup haline geldi. İpekçi kardeşler işe henüz lisede okurken Uludağ'a bir gezi düzenleyerek başladı.

"Lisede Saint Benoit'da okurken bir Uludağ gezisi organize etmiştim. Bu başarılı olunca arkasından farklı etkinlikler geldi. Yılbaşı tatillerinde, Paskalya döneminde güneye turlar düzenlemeye başladık" diyen İpekçi şöyle devam ediyor: "Bu organizasyonlar pek çok şey öğrendiğimiz bir süreç oldu. Mekanlarla anlaşıyorsunuz, bir paket hazırlıyorsunuz, aileleri ikna ediyorsunuz. Bu bizim yoğrulma dönemimiz oldu."

Yabancı sanatçılar büyümeyi hızlandırdı

Organizasyon şirketini 2004 yılında Unilife markasıyla kuran girişimcinin en önemli etkinliklerinden biri Türkiye'nin en büyük üniversite ve gençlik festivali olarak bilinen 'Unifest' oldu. Bugün hala devam eden Unifest'in ardından 2008 yılında yabancı konser organizasyonlarına da yönelince şirket hızla büyümeye başladı. Girişimciler Unilife çatısı altında Global Deejays, Benassi Bros, Snap, Danzel, David Vendetta gibi dünyaca ünlü DJ'leri Türkiye'ye getirerek başta İstanbul ve Ankara olmak üzere Türkiye'nin çeşitli yerlerinde bu isimlerle gençleri buluşturan partiler düzenledi. Scorpions, Katy Perry, Rasmus, Bob Sinclair, David Guetta, Cranberries, Omara Portuondo gibi sanatçıları gençlerle buluşturan şirketi uluslararası organizasyon, mekan, etkinlik, davet organizasyonları yapan bir grup haline getiren süreç başladı.

Bugün Life Group Entertainment, çatısı altında organizasyon şirketi olarak Unilife, mekan olarak Qubbe, Valentine ve Life Park bulunuyor. Grubun son dönemde

ERDEM İPEKÇİ

ERDEM_EKO_2_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:47 PM Page 2

odaklandığı yatırım ise Maslak'ta 240 metrekarelik bir alan kurulu olan Life Park. Dört farklı mekanın bulunduğu Life Park'ı bir etkinlik ve yaşam merkezi olarak konumlandırdıklarını söyleyen Erdem İpekçi, özel davetler, düğün, şirket kutlamaları, piknik gibi farklı organizasyonların yapıldığını belirtiyor.

Life Park'a 5 milyon TL yatırım

Life Park'ın kuruluşunun ihtiyaçtan ortaya çıktığını belirten İpekçi, "Uzun yıllardır organizasyon sektöründe yaşadığımız en büyük sorunlardan biri mekan bulmaktı. Her sene farklı mekan alternatifleri yaratarak ilerlemeye çalışıyorduk. Sonunda hem organizasyonları yapabileceğimiz hem de farklı konseptlerle restoran işletebileceğimiz Life Park konseptini geliştirdik. Öylece konserlere gelerek Life Park'ı keşfedenler daha sonra farklı toplantıları için Life Park'ı tercih ediyorlar. Bu da kazan kazan formülü oluşturuyor bizim için" diyor.

İzoletta Et Restoranı, Hint Bahçesi, Qubbe ve Mangalcı Baba olmak üzere üç farklı konsept mekanın bulunduğu Life Park için 5 milyon TL'nin üzerinde yatırım yapıldı. Gelecek sene Life Park'ın içinde Kids Club adı altında çocuklara yönelik bölümün açılacağını söyleyen İpekçi, Life Park'ta iki yeni restoran açmayı planladıklarını belirtiyor. Bunlardan birinin alkol servisi yapılmayan muhafazakarlara yönelik bir mekan olarak konumlandırılması planlanıyor. Life Park'ta konserlere devam edeceklerini söyleyen İpekçi, "2014'te yapılacak konserler için sanatçılarla görüşmelerimiz sürüyor. Ancak onların da programları net olmadığı için kesinleşmiş bir şey yok. 2014'te 20 konser planımız var" diye konuşuyor. Life Park'a 2014'te 250 bin ziyaretçi beklediklerini belirtiyor.

Qubbe'yi yurtdışına taşıyacak

Düğün ve davet olmak üzere iki farklı ekonomiyi temsil ettiklerini söyleyen İpekçi, "Qubbe markasıyla davetlere odaklanıyoruz. Düğün, nişan, şirket yemeği, motivasyon partisi gibi konseptler isteğe bağlı olarak değişiyor" diyor.

Qubbe markasının Ankara ve İzmir'de de birer şubesini açmayı planlayan girişimci, Çeşme ve Bodrum'dan da talep geldiğini söylüyor. İki sene içinde beş şube açılması bunlardan ikisinin yurtdışında olması hedefleniyor. Maslak Sheraton Hotel'in 26'ıncı katında bulunan Qubbe'nin yabancı yatırımcıların ilgisini çektiğini söyleyen İpekçi şöyle devam ediyor: "Maslak Sheraton Hotel 26. Kattaki konsept mekan, neo-oriental dekorasyonu ve farklı menüleriyle ilgi çekiyor. Yabancı yatırımcıların yoğun ilgisi var konsepte. Özellikle de Körfez ülkelerinden ilgi görüyor. Bu nedenle İstanbul dışındaki ilk Qubbe'yi Dubai'de açmayı planlıyoruz. Bunun dışında Maldivler gibi Türklerin düğün mekanı olarak tercih ettiği lokasyonları araştırıyoruz." Yıllık cirosu 5 milyon TL'yi aşan Life Group Entertainment, 2014'te cirosunu 10 milyon TL'ye çıkartmayı hedefliyor.

Yeni yatırımlar yeşil projelere

Life Park projesinde mimari olarak doğayla dost malzemeler kullanan İpekçi, önümüzdeki dönemde yeşil enerji ve sağlıklı yaşama yönelik projeler geliştirmeyi planlıyor. Yeşil enerjiyle ilgili alternatif projeler yaratmaya yönelik fizibilite çalışmaları yaptıklarını söyleyen İpekçi, "Araştırdığımız alternatif enerji yöntemleri var. Doğayla dost mekanlar yaratmaya çalışacağız. Bu konuyla ilgili henüz çalışmalarımızı sürüyor" diye konuşuyor.

GUBRE_EKO_2_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:49 PM Page 1

Özlem Bay Yılmaz / obay@ekonomist.com.tr

Yarasa gübresinden **iş fikri çıkardı**

Bir arkadaşı sayesinde bilgi sahibi olduğu yarasa gübresini iş fikri ile birleştiren Evren Kınlı, 4 yıl içinde bu alanın gözde yatırımcılarından biri olmayı başardı. 2009 yılından bu yana Manisa, Balıkesir, Bandırma ve Mersin'deki tedarikçilerden karşıladığı ham yarasa gübresini İzmir'deki tesisinde gübreye dönüştüren Kınlı, "2013 sonunda 200 bin TL ciro hedefliyoruz. 2014'te ihracata da başlayacağız" diyor.

Yarasa gübresi ABD, İsrail, Norveç gibi ülkelerde 150 yıldır kullanılmasına rağmen ülkemizde son yıllarda fark edilen bir ürün. Tamamen organik ve doğada kendiliğinden fermante olması, çok yüksek oranda yararlı organik materyaller ve yararlı bileşenler içermesi ürünün bilinen özelliklerden sadece birkaçı...

Tarımın her alanında kullanılan yarasa gübresiyle topraklarda yüzde 100'e yakın verim artışının yakalandığı gözleniyor. Türkiye'de son 4 -5 yıldır gelişen bu sektörde faaliyet gösteren firma sayısı ise bir elin parmaklarını geçmiyor. Ürgüb Yarasa Gübresi de bu alana ilk giriş yapan şirketlerin başında geliyor. Bir arkadaşının yarasa gübresi konusunda anlattıklarından etkilenerek bu alana merak salan genç girişimci Evren Kınlı'nın 2009 yılında kurduğu şirket, şu anda sadece iç piyasadaki taleplere cevap veriyor.

Bu alanda yatırım yapmaya 'ilginç ve benzersiz' bulduğu için karar verdiğini söyleyen Kınlı, ürünü çiftçilere kazandırmak hedefiyle yola çıktığını ve 'üreticinin gübresi' kelimelerini kısaltarak 'Ürgüb' markasını yarattığı belirtiyor.

Kınlı, yatırımına ilişkin şu bilgileri veriyor: "Aslında bilişim sektöründe çalışıyordum ama bir arkadaşımın bilgilendirmesi ile yarasa gübresinden haberdar oldum. Bu konu ilgimi çekince ürüne odaklandım ve araştırmalar yaptım.

Bunun sonucunda da işe girmeye karar verdim. Başlangıçta deneme bazlı 1 - 5 ton arası katı yarasa gübresi üretimi yapıyorduk. Şu anda ise çok büyük oranda sıvı gübre şeklinde çalışıyoruz ve aylık ortalama 10 bin litre civarında üretim ve satış gerçekleştiriyoruz. Üretim kapasitemiz ise aylık 100 bin litre şeklinde."

Birçok ülkede yaygın

İzmir Kemalpaşa'daki toplam 12 bin metrekarelik üretim tesisinde faaliyet gösteren şirket, ham yarasa gübresini Türkiye'de ilgili bakanlıklardan atık çıkarma izni almış mağara ruhsat sahiplerinden tonajlı alımlar yaparak tedarik ediyor ve işliyor. Şu anda Manisa, Balıkesir, Bandırma ve Mersin'den tedarikçilerle çalıştıklarını söyleyen Kınlı, şunları anlatıyor: "Türkiye'de 40 bin civarında mağara olduğu tahmin ediliyor. Bu mağaralardaki ham yarasa gübresi rezervleri çok iyi. Türkiye'nin her bölgesindeki mağaralarda verim var ama özellikle İç Anadolu ve Doğu Anadolu bölgelerindeki rezervler biraz daha öne çıkıyor. Dünyada tarımın geliştiği ülkelerde bu ürünün kullanımı çok yaygın. İsrail, Afrika'dan aldığı yarasa gübreleri ile kaliteli tarım yapıyor yıllardır. Norveç gibi soğuk ülkelerdeki seralarda da bu ürün kullanıyor sıkça. Ancak son yıllarda birçok ülkedeki rezervler tükendi. Artık ABD, milyon dolarlar harcayarak yarasa mağaraları kuruyorlar."

Faydaları gözlemleniyor

Yarasa gübresinin çok sayıda faydası var. Ürünün; yüzde 100'e yakın verim artışı, mahsul renginin canlanması, mahsulün raf ömrünün artması, topraktaki zararlıların büyük bir kısmının bertaraf edilmesi, toprağı dinlendirme ihtiyacını ortadan kaldırması, ürünün boyutunun artması gibi faydaları sıralanıyor.

Bu özelliklerin henüz bilimsel kurumlar tarafından inceleme aşamasında ve onaylanma sürecinde olduğunu ifade eden Kınlı, şunları ekliyor: "Ancak ürünün laboratuvarlarda yapılan

GUBRE_EKO_2_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:49 PM Page 2

EVREN KINLI

2014'te ihracata başlayacak

Bu ürünü tarımsal işleme yapan her spektrumdan üretici kullanıyor. Golf sahalarında kullanıldığında bile, çimlerin verimli bir şekilde büyümesi ve renginin canlanması gibi etkiler gösteriyor. Hemen hemen her bitki ve ağaçta iddia edilen etkileri gözlemlediklerini belirten şirkete bir yıl önce ortak olan Ahmet Pınar ise, "Şu an için ürünün büyük çoğunluğunu iç pazara satıyoruz, fakat son zamanlarda yurtdışından gelen taleplerle ilgili görüşmelerimiz de devam ediyor. Sıvı ürünümüzü iç pazara, katı ürünümüzü ise daha pahalı olduğu için dış pazara yönelik konumluyoruz. 2014'te ihracata başlamayı planlıyoruz" diyor.

kimyasal analizlerinin çok güçlü olması ve uygulamalarda görüp yaşamış olduğumuz olağanüstü faydalar, bu konuda ürünün çok yararlı olduğunu bize ispat etmekte. "

Maliyet avantajı

Türkiye'nin doğu bölgesinde 15 bin dönüm arazide kullanılan ürünleriyle yarasa gübresi kullanılmayan ekimlerde dönüm başına 250 kilogram bile pamuk alınamamışken, yarasa gübresi kullanan üreticilerin dönüm başına 400 kilogramın üzerinde pamuk elde ettiğine de değinen Kınlı, ürünün kimyasal gübreye göre maliyet avantajı olduğunu da söylüyor. Kınlı şöyle devam ediyor: "Örneğin; bin metrekarelik bir arazinin gübreleme maliyeti 350 - 400 lirayı buluyor. Ancak Ürgüb Plus isimli ürünümüzle bu rakam 40 - 50 liraya düşüyor. Çiftçi maliyet avantajı sağlarken verim artışı da yakalıyor. Kullanımı kolay olan ürün, toprak altındaki mikroorganizmaları harekete geçirdiği için toprağın yenilenmesine de sağlıyor." Daha önce kullanılan kimyasal gübrelerin toprağa etkisini ortadan kaldırıyor. Türkiye'deki topraklardaki mikroorganizma oranı yüzde 1'lerde iken, yarasa gübresi kullanılan topraklarda bu oran yüzde 80'leri buluyor.

Hedefi 200 bin TL

Geçen yıl ve daha önceki yıl deneme çalışmaları devam eden şirket, gerek kendi bünyesinde gerekçe dışarından aldığı desteklerle AR-GE çalışmaları yürütüyor. Yeni ürün geliştirmeye büyük önem verdiklerini ifade eden Kınlı, "Geçen yılki ciromuz 20 bin TL civarında kaldı. Çiftçilere deneme amaçlı gönderdiğimiz ürünlerin yüksek etki göstermesi nedeniyle satışlarımız çok artış gösterdi. Bu nedenle 2013 sonunda ciromuz 200 bin TL'yi geçecek. Önümüzdeki yıl yeni ürünlerle birlikte daha yüksek bir ciro hedefliyoruz. Çalışan sayımız şu anda 6 kişi. 2014'de istediğimiz ciro ve satış başarısını yakalarsak 20 kişiyi aşan bir ekip sayısına ulaşmayı hedefliyoruz" diye anlatıyor.

MARKOBI_EKO_2_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:51 PM Page 1

Ayşegül Sakarya Pehlivan / asakarya@ekonomist.com.tr

KOBİ'lerin **pazarlama departmanı** gibi çalışıyor

Bu yıl başında Hakan Bayülgen, üst düzey banka yöneticisi Selim Demirpençe ve uluslararası portföy yöneticisi Emre Aslanoba'nın kurduğu Markobi, markalaşmak isteyen KOBİ'lere özel standart çözümler sunuyor. Özel bir yazılım sayesinde şirket, KOBİ'lere hazırlanmış, paketlenmiş, süresi, bütçesi ve sonuçları belli standartlaşmış paket hizmeti veriyor.

Türkiye ekonomisinin dinamosu KOBİ'ler üretimden AR-GE ve ihracata kadar pek çok alanda önemli adımlar attı. Ancak dünya arenasında rekabet edebilecek bir noktaya gelen KOBİ'lerle ilgili en önemli eksiklerden biri markalaşamamak. KOBİ'lerin markalaşma konusunda yaşadıkları sorunların pek çok sebebi var elbette. Ancak en önemli noktalardan biri markalaşmaya yönelik bir adım attıklarında yüksek maliyetlerle karşılaşmaları ve çoğu KOBİ'nin bir pazarlama departmanının bulunmaması.

Satış ve pazarlama konusunda uzun yıllar profesyonel olarak görev yapan 2012 yılında kendi danışmanlık şirketini kurduktan sonra bu sorunları analiz eden Hakan Bayülgen, KOBİ'lerin markalaşmasına yönelik bir sistem geliştirme karar verdi. Kuzenleri portföy yönetim şirketi sahibi Emre Aslanoba ve bankacılık sektöründe üst düzey yöneticilik yapan Selim Demirpençe'yi de yanına alarak Markobi'yi kurdu.

Hızlı ve ulaşılabilir

Markobi, klasik danışmanlık anlayışının dışında müşterilerine bir iş ortağı bakışı ile yaklaşıyor. KOBİ'lerin endüstrilerine, özelliklerine, ihtiyaç ve isteklerine göre farklı ürünler ve çözümler sunmayı amaçladıklarını söyleyen Hakan Bayülgen şöyle devam ediyor: "Hazırlamış olduğumuz paketler ile hızlı, yalın ve ulaşılabilir çözümler üretmeye çalışıyoruz. Markalaşma sürecinde ihtiyaçların belirlenmesi, çözümlerin planlanması, doğru partnerlerin seçimi, uygulama aşamalarında hizmet sağladığımız şirketlerin bir departmanı gibi çalışmayı ilke ediniyoruz."

Zira Hakan Bayülgen'e göre KOBİ'lerin markalamamasının arkasındaki en önemli nedenlerden biri konsantrasyonlarının olmaması. Vizyonlarının ise henüz gelişme aşamasında olduğunu söyleyen Bayülgen, "Çoğu zaman markalaşma yatırımlarını maliyetli buluyorlar. Gözleri korkuyor. Ajanslara gittikleri zaman karşılaştıkları yaklaşımları uçuk bulabiliyorlar. Bu noktadan yola çıkarak KOBİ'lere farklı bir şey sunmak gerektiğine karar verdim" diyor. Aslında KOBİ'lerin amacının çok net ve ihtiyaçlarının çok belirli olduğuna dikkat çeken Bayülgen, diğer sorunun ise KOBİ'lerin çoğunun pazarlama departmanlarının bulunmaması olduğunu söylüyor.

Çok çeşitli çözümler var

Bu sorun ve ihtiyaçlardan yola çıkarak oluşturulan Markobi klasik danışmanlık şirketlerinden farklı. Özel bir yazılım sayesinde şirket, KOBİ'lere hazırlanmış, paketlenmiş, süresi, bütçesi ve sonuçları belli standartlaşmış paketler sunuyor. Sistem son derece basit. Öncelikle Markobimetre olarak adlandırılan ve işletme sahipleriyle yüz yüze yapılan bir mülakatla doldurulan, 70'den fazla sorunun bulunduğu bir anket dolduruluyor. Soruları yanıtlamak yaklaşık 20 dakika sürüyor.

Bu anketin sonucu, arka tarafta üzerinde uzun saatler çalışılarak oluşturulmuş bir algoritmaya göre işletmenin ihtiyaçlarını belirliyor ve görsel olarak ifade ediyor. Markanın mevcut durumu şirket yetkililerine rakamlarla sunulabiliyor. Hedefler de bu anket sonucunda ortaya çıkan marka ve yönetim yeterlilik çarkına göre belirleniyor. Bunun ardından Markobi'den

MARKOBI_EKO_2_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:51 PM Page 2

Okan Bayülgen'le danışmanlık

Hakan Bayülgen'in diğer bir işi de arkadaşı Okan Bayülgen'le birlikte kurduğu eğlence sektörüne danışmanlık vermeyi hedefleyen Bayülgen&Bayülgen Danışmanlık. Ocak ayında kurulan şirketin projeleri somutlaşmaya başlamış. Bunlardan ilki Eğlenceli Cinayetler Kumpanyası. İzzet Çapa'nın ev sahipliğini yaptığı proje Türkiye'de de bir ilk olacak. Okan Bayülgen, Hakan Bayülgen ve Selin Atasoy'un olduğu kumpanya bir akşam yemeğiyle başlıyor. Ardından cinayet işleniyor ve seyirciler de bu cinayetin ortasında kalıyor. Kurumsal dünyada tüm şirket toplantılarının birbirine benzer olduğunu söyleyen Bayülgen, "Okan'la amacımız büyük kurum ve holdinglerin yönetim ve eğitim toplantılarına özel projeler geliştirmek. Eğlenceli Cinayetler Kumpanya'sını kurumsal yöne de taşımayı planlıyoruz" diyor.

HAKAN BAYÜLGEN

hangi hizmetleri ne kadara alacakları ve ne kadar zamanda, nasıl bir sonuca ulaşacakları basit bir şekilde ortaya konuyor. İşletmeler, Markobi'den web tasarımı, logo tasarımı, marka tescili, sosyal medya stratejisinin belirlenmesi gibi çok çeşitli çözümler için hizmet alabiliyor.

Paket fiyatı 6 bin liraya çıkıyor

Markaların part time pazarlama departmanı gibi çalıştıklarını söyleyen Hakan Bayülgen şöyle devam ediyor:

"Fotoğraf çekiminden web sitesi yapımına sosyal mecralarda strateji belirlenmesinden logo tasarımına kadar pek çok konuda destek veriyoruz şirketlere. İçeride yedi kişilik bir ekibimiz var ve serbest çalışanlardan oluşan bir havuzumuz var. Her şey standartlarla belirlenmiş durumda. Onlardan hizmet alarak gecikme olmadan hizmet verebiliyoruz."

Hali hazırda tasarım, görsel, dijital, basılı, kurumsal ve özel olmak üzere altı farklı çözüm paketi, 18 standart çözüm önerisi var. Bu paketler çerçevesinde alınan hizmetlere göre fiyatlar bin liradan başlayıp 6 bin liraya kadar çıkıyor. İsteyen KOBİ'lere standartların dışında özel danışmanlık hizmeti de verebildiklerini belirten Hakan Bayülgen, "Bizim çözemediğimiz durumlar olduğunda ajanslara yönlendiriyoruz. Ancak aracı gibi çalışmıyoruz. Sadece yardımcı olmak amacıyla yol gösteriyoruz" diyor.

Anadolu'ya açılacak

Kısa bir süre önce kurulan Markobi şu anda yedi şirkete hizmet veriyor. Hakan Bayülgen, sene sonuna kadar bu rakamı 40'a, 2014'te ise 100'e çıkartmayı hedeflediklerini belirtiyor. TEB'le işbirliği içine giren Markobi'nin ürünleri TEB KOBİ TV'de bulunuyor. TEB'le farklı işbirlikleri için görüşmeler devam ediyor.

Şimdilik İstanbul'da faaliyet gösteren firmalarla çalışmaya başlayan Markobi, projeyi Anadolu'ya taşımak için çözümler geliştirmeye çalışıyor. Online veya sykpe üzerinden görüşmeyi hedefleyen bir sistem üzerinde çalıştıklarını söyleyen Hakan Bayülgen, "Biz bir nevi mahallenin bakkalı gibiyiz. Bütün mahallelerde aradığımız her şeyi bulabileceğiniz bir yer vardır. İşte orası Markobi. Herhangi bir ihtiyaç anında konumuz dışında bile olsa mutlaka KOBİ'lere yardımcı olmaya çalışıyoruz" diyor.

NURSACE1_EKO_2_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:55 PM Page 1

Sibel Atik / satik@ekonomist.com.tr

Nursace, yurtdışında 7 milyon seccade serdirdi

1989 yılında kurulan Nursace Tekstil, ısıtmalıdan, pusulalıya kadar inovatif seccadeler üreterek yurt içinde ve dışında önemli pazar payı elde etti. Bugüne kadar ABD'den Singapur'a, Hindistan'a tüm Orta Doğu ülkelerine kadar uzanan geniş bir coğrafyaya 7 milyon adet seccade ihraç eden Nursace, gelecek 5 yılda 5 kat büyümeyi hedefliyor.

Sadece seccade üretimiyle ihracatta başarılı şirketler arasında yer almak ne kadar mümkündür? İhracata konu ürün seccade olunca çok büyük bir başarı beklemiyor olabilirsiniz. Ama bu alanda adını pek çok ülkeye duyuran Nursace Tekstil, Bayrampaşa'da ürettiği seccadelerle ihracatta yıldız olmuş bir şirket.

Seccadede yurtdışına ihracatı 7 milyon adeti bulan Nursace Tekstil'in üretimini yaptığı seccadelerin taklitleri bile ortaya çıkmış. Halı Kilim İhracatçı Birlikleri tarafından ihracat başarı ödülüne layık görülen Nursace'nin ihracatta yakaladığı başarıda şüphesiz inovatif çalışmalarının etkisi de büyük. Isıtmalı seccade ile beğeni toplayan şirket, bu ürünüyle Avrupa'daki camilere seccade üretimine de geçmiş. Şirket bugünlerde Belçika'da bir Türk camiinin seccade işiyle uğraşıyor.

İşporta tezgahında başladı

Bugüne dek pek çok alanda yapılan girişimlerin başarılarını duymuş, görmüş ya da tanık olmuşsunuzdur. Seccade üretimiyle özellikle yurtdışında kendini gösteren Nursace'nin başarı hikayesi de pek çoğu gibi. İşporta tezgahında satış yaparken 1965 yılında Bayezit Tekstil'i kuran Ahmet Bayezit, tekstil ürünleri üretirken 1989 yılında Nursace markası ile Avrupa'ya açılır. Eşarp, seccade, masa örtüsü gibi tekstil grubu ürünler üretirken, bu pazarlarda ciddi bir satış yakalayınca 1989 yılında 25 milyon lira sermaye ile 13 ortaklı anonim şirketi olarak Nursace Tekstil kurulur.

Şirket kısa sürede Avrupa'ya ve İngiltere'ye dağılmak üzere birçok ürünü 15 günde bir tır olmak üzere ihraç etmeye başlar. Babasının sağlık sorunları nedeniyle iş başa düşer ve İsmail Bayezit başkanlık koltuğuna oturur.

Namazdan yarım saat önce çalışacak

Nursace Tekstil olarak Diyanet İşleri'nin Avrupa'daki ayağının seccade taleplerini karşıladıklarını anlatan Bayezit, son yıllarda inovatif ürünlerle çok büyük bir başarı elde ettiklerini dile getiriyor. Pusulalı, laptop çantalı, ısıtmalı gibi pazara birçok seccade sunduklarını söyleyen Bayezit, özellikle pusulalı ve ısıtmalı seccadenin çok ses getirdiğini belirtiyor. Şirkette üretimin yüzde 85'i ihracata dönük gerçekleşiyor. İhracatın yüzde 70'i ise klasik ürünlere, geri kalan kısmı ise inofatif ve konsept ürünlere yönelik realize oluyor. Bayezit bu konuda, "Örneğin bu yıl Amerikan Ford ve Lincolne firmalarına laptop çantası şeklinde seccade ürettik" diyor.

Isıtmalı seccadede Belçika'da inşa edilen Alaaddin Cami'nin 200 metrekarelik alanını ısıtmalı seccadeyle kaplayacaklarını anlatan

NURSACE1_EKO_2_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:55 PM Page 2

İSMAİL BAYEZİT

Bayezit, bu cami için özel bir sistem kurduklarını belirtiyor.

Namaz saatlerinden yarım saat önce sistemin devreye girip seccadelerin otomatik olarak ısınmaya başlayacağını anlatan Bayezit, namazın bitmesiyle sistemin tekrar kapanacağını söylüyor. Namaz sırasında üşüdüğü için geliştirdiği ısıtmalı seccadeyi ürettiklerini dile getiren Bayezit, sistemi ise şöyle anlatıyor: "Elektrikle çalışan ısıtmalı seccadelerin içinde karbon ısıtıcı bulunuyor. Yine seccadenin altında ısıyı kaybetmemesi için yalıtım malzemesi kullanıyor.

Suya ve yırtılmaya karşı her türlü güvenlik önlemleri alınırken, seccadenin en büyük özelliği ise az enerji tüketmesi. Enerji tasarrufuyla dikkat çeken ısıtmalı seccade, mekanın değil kişinin ısıtılmasını baz alıyor. Isıtmalı seccade ile hedefimiz Doğu Anadolu bölgemiz ve Kuzey Avrupa gibi soğuk coğrafyalar."

Birçok lidere ulaştı

Bugün Almanya, Belçika, Amerika, Malezya olmak üzere 17 ülkeye seccade ihraç eden şirketin aylık 20 bin ile 60 bin arasında seccade üretimi yaptığını ifade eden Bayezit, üretimlerinin yüzde 70'ini ihraç ettiklerini belirtiyor. İsmail Bayezit, pek çok lidere de ulaştıklarını kaydederek "Zaman içerisinde seccadede trend yaratan bir marka haline geldik. Başarımız öyle bir boyuta ulaştı ki, Malezya'da eski başbakan ve şu anda da başbakanlığın en güçlü adayı, Anwar Ibrahim; Endonezya'nın Jakarta valisi olan ve kraldan sonra gelen en güçlü siyasi kişiliği Fauzi Bowo da Nursace müdavimlerindendir. Anwar Bey'e seçim çalışmaları sırasında birçok kez dağıtılmak üzere seccade yaptık, Fauzi Bey de zaman zaman özel butik ürünler sipariş verip, özel kutularda, özel misafirlerine hediye eder. 4-5 sene evvel kendisinin; bizzat firmamızı İstanbul'da ziyaretinde Endonezya'da da tesis kurmamız yönünde bir davet aldık" diyor.

Hedef satışları beş katına çıkarmak

Bu arada seccade üretiminde Türkiye'nin birinci sırada yer aldığını kaydeden Nursace Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Bayezit, seccadenin Türk ve Osmanlı geleneğinden gelme bir ürün olduğunu bu nedenle tüm dünyada hafızalara Türk renk ve desenleriyle kazındığını ifade ediyor.

"Dünyanın neresinde ve kim seccade üretiyorsa mutlaka üzerinde bizden bir şeyler bulursunuz" diyen Bayezit, firma olarak hedeflerinin pazar payını nicelik olarak değil nitelik olarak arttırmak olduğunu söylüyor. Bayezit, önümüzdeki 5 yıllık süreçte hedeflerinin üretim adedini yarıya, ciroyu 5 ile 6 katına çıkarmak olduğunu da sözlerine ekliyor.

MODOKO_EKO_2_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:54 PM Page 1

Burcu Tuvay / btuvay@ekonomist.com.tr

Modoko

Modoko okul açacak, mobilya Avm'si kuracak

Türkiye'nin en büyük mobilya merkezlerinden Modoko, iki önemli projeye imza atmaya hazırlanıyor. Kuracağı mobilya meslek lisesiyle sektöre kalifiye eleman yetiştirmeyi hedefleyen Modoko, dünyanın ilk mobilya alışveriş merkezini de inşa etmeye hazırlanıyor.

Mobilya sektörünün önemli oyuncularından olan Modoko, 1969 yılında İstanbul Anadolu Yakası Dudullu'da 150 bin metrekare alan üzerine kuruldu. 267 işletmecinin 350 mağazada perakende mobilya satışı yaptığı Avrupa'nın en büyük mobilya alışveriş merkezi özelliğini koruyan Modoko yönetimi, şu sıralar iki önemli proje üzerinde çalışıyor.

Modoko Yönetim Kurulu Başkanı İ. Etem Özçelik, yakın zamanda kuracakları mobilya meslek lisesiyle sektöre yeni çıraklar ve kalifiye elemanlar yetiştireceklerini söylüyor. Modoko'yu dünyanın ilk mobilya alışveriş merkezi yapmak istediklerini belirten Özçelik, gerçekleştirecekleri AVM projesinin içerisinde otel, spor salonu, sinema da dahil olmak üzere sosyal hayata dair tüm ayrıntıların yer alacağını ifade ediyor. Özçelik, sorularımızı şöyle yanıtladı:

KOBİ Girişim: Türkiye'de mobilya sektörü ne kadar büyüklüğe ulaştı? Sektör ne kadarlık bir eko sistem yaratır hale geldi?

Etem Özçelik: Türkiye, mobilya üretimi konusunda son yıllarda ciddi gelişme kaydetti. 12.5 milyar dolarlık üretim kapasitesi olan sektörde bu yıl rakamın 19 milyar dolara yükselmesi bekleniyor. 2050 yılında dünya mobilya pazarının 1 trilyon doları geçeceği tahmin edilirken, Türkiye dünya mobilya üretiminde yüzde 3,6 civarında bir paya sahip. İhracatımız 2011 Ekim ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 8,9 artışla 11 milyar 935 milyon dolar olarak gerçekleşti. 214 ülkeye 1,6 milyar dolar ihracat yapan mobilya

ETEM ÖZÇELİK

MODOKO_EKO_2_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:54 PM Page 2

"Dünya liginde payımızı artıracağız"

2010 yılı itibariyle, dünya mobilya üretimi 520 milyar doları aştı. Bunun 350 milyar doları iç talep tarafından tüketilirken 170 milyar dolarlık bölümü ihraç edildi. Türkiye'nin dünya mobilya ihracatındaki payının her geçen gün arttığını söyleyen Etem Özçelik, "Dünyanın en büyük mobilya pazarı olan Avrupa Birliği'ne ve Ortadoğu'ya yakınlığımız ve son 5 yıldaki ekonomik ve siyasi istikrarı dikkate aldığımızda Türkiye'de mobilya sektörünün gerekli şartları sağladığı zaman ileriki dönemlerde de hızlı gelişimine devam edeceği bir gerçek" diyor.

sektörünün 2023 hedefi, 25 milyar dolarlık üretim ve 10 milyar dolar ihracata ulaşmaktır. Bu rakamlar doğrultusunda Türk mobilya sektörünün dünyadaki 10'uncu büyük mobilya üreticisi olması hedefleniyor.

Modoko mobilya sektörünün ne kadarlık kısmını domine ediyor?

Modoko'da şu anda 5 bin kişiye istihdam sağlanıyor. Binlerce çeşit tasarım mobilyanın bulunduğu Modoko, Modoko'nun etrafında oluşan atölyeler ve imalatçılarla beraber bu sayı 30 bine çıkıyor. 7.5 milyar dolarlık Türkiye mobilya sektörü içerisinde yüzde 10 pazar payına sahip olan Modoko, sektörün ihracattaki yüzde 10'luk payını ise yüzde 15'e çıkarmayı hedefliyor. Haftada 2 bin ile 4 bin kişi Modoko'yu ziyaret ediyor. Ziyaretçilerin en az yüzde 50'si alışveriş yapıyor.

En çok hangi pazarlara ihracat gerçekleştiriyorsunuz?

İhracatta öncelikli pazarlarımız Rusya, Türki Cumhuriyetler, Orta Doğu ve Avrupa ülkeleri. 7.5 milyar dolarlık Türkiye mobilya sektörü içerisinde yüzde 10 pazar payına sahibiz. Bunu yüzde 15'e çıkarmayı hedefliyoruz.

Modoko Güvence belgesi veriyorsunuz. Bu belge hakkında bilgi verir misiniz?

Günümüzde büyük önem arz eden satış sonrası hizmet ve müşteri memnuniyetini sağlamak üzere Modoko olarak Modoko Güvence Belgesi (MGB) uygulamasına başlandı. Bu uygulama tüketicilerin Modoko'ya olan güvenlerinin artırılması çerçevesinde, tüketicilerin mağduriyetini önlemeyi ve üyelerin de haklarını yasal çerçevede korumayı hedefliyor.

Meslek lisesi kurma yönünde bir projeniz vardı...

Sektörümüzün en büyük problemlerinden bir tanesi kalifiye eleman bulamamak. Bunun için meslek liselerinin önemli olduğunu düşünüyoruz ve açacağımız mobilya meslek lisesiyle, sektörümüze yeni çıraklar yetiştirerek kalifiye eleman problem sorununu ortadan kaldırabileceğimize inanıyoruz.

Bir de AVM projeniz bulunuyor. Bu projenin içeriği hakkında bilgi verir misiniz?

Mayıs ayında yapmış olduğumuz genel kurul seçiminde yönetim kurulumuzu yeniden belirledik. Önceki dönemlerde olduğu gibi bu yeni dönemde de Modoko'nun marka bilinirliğini, mobilya sektörünün lokomotifi olma özelliğini korumak için reklam kampanyalarımıza devam ediyoruz. Şimdi Modoko'yu dünyanın ilk mobilya alışveriş merkezi yapmak istiyoruz. Bunun için de projemiz hazır. İzinler ile ilgili çalışmamız devam ediyor. AVM projemiz içerisinde otel, spor salonu, sinema da dahil olmak üzere sosyal hayata dair tüm ayrıntılar yer alacak. Bu anlamda sadece Modoko, sadece bir mobilya merkezi değil, aynı zamanda bir yaşam merkezine de dönüşecek ve Dudullu'ya da yeni bir görünüm kazandıracak. Alışveriş merkezinin içinde yer alan otelimizde, yurt dışından gelen misafirlerimizi ücretsiz ağırlayabileceğiz.

Mobilya sektöründe faaliyet gösteren firmaların çoğu KOBİ niteliğinde. KOBİ'lerin ne gibi sıkıntıları var? Bu konuda yaklaşımınız nedir?

Ticaret açığı vermeyen nadir sektörlerden biri olan mobilya sektörü, 2008 krizinde yapılan KDV indiriminin ardından bir süre nefes aldıysa da bu pek uzun sürmedi. Yüzde 18 KDV oranı sektörün belini bükerken, hammadde sıkıntısı da en büyük sorunlar arasında yer aldı. KDV'nin de tekstil gibi yüzde 8'lere düşürülmesi sektörün beklentilerini karşılayacak. Mobilya üreticisinin kullandığı ağaç, kumaş, boya vb. hammaddedeki KDV oranlarının düşürülmesi, sektöre nefes aldıracak. Sektörümüzdeki en büyük sorunlardan bir tanesi de yerli malı ürünlerin azlığı. Yerli malının özendirilmesi gerekiyor. Tüketicimiz artık yerli malına güvenmeli ve yerli mobilyayı tercih etmeli. Sektörün yoğun emek yapısını ve zanaatkar kökenini ihmal etmeden, tasarım, teknoloji, know-how gibi alanlarda dünyadaki diğer ülkelerin uyguladığı destek ve teşviklerin verilmesi gerekiyor.

GARANTO_EKO_2_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:56 PM Page 1

Burcu Tuvay / btuvay@ekonomist.com.tr

İkinci el araçların **karne notunu veriyor**

İkinci el araçlara tarafsız ekspertiz hizmeti veren Garanto, hizmet verdiği mobil araçlarıyla istenilen yerde aracın kontrollerini gerçekleştiriyor. Kare kodlu, bandrollu ekspertiz raporları oluşturduklarını ve şu an iki noktada faaliyet gösterdiklerini söyleyen girişimci Gür Yalman, iki yıl içerisinde 30 noktaya ulaşmayı hedeflediklerini belirtiyor.

Türkiye'de ikinci el araç pazarının yaklaşık 4 milyon adet olduğu ifade ediliyor. Bu rakamın 3 milyonunu binek araçlar oluşturuyor. İkinci el araç satışlarının büyük bölümünü kişiden-kişiye yapılan satışlar meydana getiriyor. Yani kurumsal olarak alım-satım yapan noktaların payı çok düşük. KPMG Türkiye 2013 Otomotiv Yöneticileri Araştırmasına göre, araştırmaya katılanların yüzde 60'ı, önümüzdeki beş yıl içinde ikinci el araç satışlarının yüzde 25'in üzerinde artacağını düşündüğünü belirtiyor. Bu da ikinci el pazarının önemini açıkça ortaya koyuyor.

İşte bu büyüyen pazarı gören girişimci Gür Yalman ve Alp Ziyal, Garanto markasını yarattı. Garanto, ikinci el araç alım satımında, araçların durumları hakkında bilgi veren bir ekspertiz ve sertifikasyon hizmeti. Yani ne alıcı, ne de satıcı tarafında bulunuyor. Aracın fiyatı ile ilgili bir yorum yapmıyor. Araçların A'dan Z'ye tüm kontrollerini tarafsız bir gözle ve konularında profesyonel ekibiyle gerçekleştiriyor. Aracın iç-dış, motor, mekanik, tüm kontrollerini yapıyor, ayrıca test sürüşlerini gerçekleştiriyor. Yedek anahtar, trafik seti gibi eksiklerini belirliyor.

GÜR YALMAN

Güven boşluğunu gördü

Müşteriler ekspertiz raporuna, online olarak www.garanto.com.tr sitesinden ulaşabiliyorlar. Ayrıca hologramlı ve kare kodlu, özel kağıtlara basılı, dolayısıyla kopyalanamaz birer adet sertifika ve rapor ile bir adet Garanto kartı veriliyor. Tüm raporlar anında müşteriye verilebiliyor. Gür Yalman, 10 yılı aşkın bir süredir otomotiv sektörünün içinde olan bir girişimci. Araçlara bakım hizmeti veren Speedy markasını Türkiye'ye getirdi ve sonrasında Lastik vs markasını yarattı.

İkinci araç ekspertizliği konusunda olarak böyle bir ihtiyacın olduğunu gözlemleyen Yalman, ikinci el piyasasında en önemli konunun 'güven' olduğunu düşündü. İkinci el sitelerinde verilen ilanlardaki bilgi kirliliğinden yola çıkan Yalman, ortağı Alper Ziyal'in bir ABD ziyareti sırasında orada uygulanmakta olan Carfax sistemini görmesi ile girişimin ilk adımı atılmış oldu. İki girişimci, bunun üzerine dünyada uygulanmakta olan farklı birçok sistemi inceledi ve sonrasında Türkiye için en uygun sistemi oluşturdu.

GARANTO_EKO_2_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:57 PM Page 2

Araçlara skor veriyor

"Garanto'dan önce araç alıcılarının 2 seçeneği bulunuyordu. Bir tanesi yetkili servisler, diğeri de sanayi sitelerindeki ustalar. Yetkili servisler mevcut işlerinin ve yoğunluklarının yanında hem bu işi yapmak istemiyorlar, hem de 300-400 TL gibi çok yüksek rakamlar talep edilebiliyordu. Bazen de sözkonusu araç zaten o yetkili serviste bakımı yapılan bir araç oluyordu" diyen Yalman, uygun fiyata A'dan Z'ye aracın tüm kontrollerini yapabilecek bir nokta olmadığını söylüyor.

Kontrolünü gerçekleştirdikleri araçlara çok karmaşık bir algoritmaya dayanan bir Garanto Araç Skoru verdiklerini belirten Yalman, bu skorun benzer araçlara göre satın alınmak istenen aracın durumu hakkında alıcılara bir fikir verdiğine dikkat çekiyor. Yalman, bu skoru ileride daha da geliştirerek araçların fiyatlanması, sigorta şirketleri veya bankaların ihtiyaç duydukları araç değerini belirlemede de kullanmayı planladıklarını belirtiyor.

Tüm detaylar internetten görülüyor

Alıcı ve satıcı tarafından talep gören sistem, online randevu sistemi ile çalışıyor. Randevulara göre araçlar kontrol ediliyor ve ekiplerin tablet bilgisayarlar üzerinden girdikleri veriler, online olarak sisteme aktarılıyor. Kontrol tamamlandığında müşteriye e-posta ile online rapor kısa yolu gönderiliyor.

Ayrıca anında teslim edilen sertifika, rapor ve plastik kart ile aracın durumu yazılı hale getiriliyor. Müşteriye araç yanında olmasa dahi pazarlayabileceği ve detaylarına bakabileceği online rapora ulaşması için gerekli olan QR code, kısa link ve sertifika no teslim ediliyor. Sertifika numarası veya linkini verilen herkes araçla ilgili tüm detayları internet üzerinden görebiliyor. Garanto ilk kontrol ücreti KDV dahil 149 TL. Eğer mobil hizmet almak isterseniz 40 TL daha ödüyorsunuz. İstanbul'da iki mobil ekip ve altı sabit noktada hizmet verdiklerini belirten Yalman, iki yılda 30 noktaya ulaşmayı hedeflediklerini kaydediyor. Franchise talepleri aldıklarını bildiren Yalman, bu talepleri de değerlendirdiklerini vurguluyor.

"Çalışanlarımız deneyimli"

Sabit hizmet, Speedy servis noktaları üzerinden veriliyor. Gür Yalman, en çok mobil hizmetin tercih edildiğini belirtiyor. İstanbul il sınırları içinde her yerde mobil hizmet sunulabiliyor. Yalman, "Araç kontrollerini yapan arkadaşlarımız çoğunlukla üniversite mezunu, otomotiv öğretmenliği veya teknik diğer bölümlerden. Servis danışmanlığı, servis müdürlüğü yapmış deneyimli uzmanlar istihdam ediyoruz" diyor.

Aracın tüm hikayesini toplayacak

Garanto'nun benzer örneği, ABD'de 'Carfax' adı altında toplanmış. ABD'de Carfax olmadan çoğu kişi aracını satmıyor. Yalman, "Hatta 'Show me the Carfax' (Bana Carfax'ını göster) diye bir tabir var, araç alıcıları mutlaka sorarlar araçlarını satanlara" diyor. ABD'de araçla ilgili daha önce kaç sahibi olduğu, aracı ne zaman satın aldıkları, aracın servis geçmişi, hasarları ve onarımları hakkında bilgiler, kısacası aracın tüm hikayesi Carfax raporunda yer alıyor. Şu an Türkiye'de böyle bir altyapı olmadığını ifade eden Yalman, "Garanto ile bunun için bir adım attık; farklı yerlerden gelecek bilgileri de ekspertiz raporuna ekleyerek ABD'deki Carfax benzeri bir yapıyı orta vadede kurabileceğimizi düşünüyorum" diyor.

VOLKAN_2_EKO_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:58 PM Page 1

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

KOBİLGİ

İhracat yapan KOBİ'ler için Eximbank fırsatları

İhracatın geliştirilmesi ve çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarette pazar paylarının artırılması, yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması gibi amaçlarla kurulan Türk Eximbank uyguladığı kredi ve sigorta programları ile ihracatçılara çok önemli fırsatlar sunmaktadır. Bu ay Eximbank'ın sunduğu bazı temel fırsatları, ihracat yapan KOBİ'lere fayda sağlaması amacıyla incelemeye çalıştık.

Reeskont Kredisi

Son zamanlarda ihracatçıya piyasada en uygun faiz oranları ile finansman sağlama imkanı tanıdığı için ihracatçıların çok fazla talep etmeye başladığı **Reeskont Kredisi** programı, ihracata yönelik mal üreten imalatçı firmaların, imalatçı-ihracatçıların ve ihracatçıların ihracata hazırlık aşamasındaki finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla uygulanmaktadır. Program kapsamında bir firmaya kullandırılabilecek kredi limiti Dış Ticaret Sermaye Şirketleri **(DTSŞ)** için azami **240 milyon dolar, diğer firmalar** için ise 180 milyon dolar olarak belirlenmiştir. Ancak firmaların belirlenen azami limitlerin yarısını maksimum 120 gün vadeli, diğer yarısını ise 121-240 gün vadeli olarak kullanımlarına imkan tanınmakta ve banka tarafından belirlenen azami kredi limitleri Sevk Sonrası Reeskont Kredisi işlemlerini de kapsayacak şekilde geçerli olmaktadır.

Program kapsamında en az 200 bin dolar ya da karşılığı TL tutarındaki talepler işleme alınmakta ve bu tutarın altındaki başvurular değerlendirmemektedir. Sunulan kredilerden daha fazla yararlanmalarını teşvik etmek için KOBİ statüsündeki firmalar için işlem alt limiti 50.000 dolar olarak belirlenmiş ve daha etkin yararlanmalarını sağlamak için sadece KOBİ'lerin kullanıma açık olacak şekilde, 360 gün vadeli Reeskont Döviz Kredisi imkanı getirilmiştir.

Halihazırda **120** güne kadar vadeli döviz kredisinde **Libor + %0,75, 240** güne kadar vadeli döviz kredisinde **Libor + %1, 360** güne kadar vadeli döviz kredisinde Libor + %1,75 gibi çok düşük faiz oranları ile ihracatçılara kredi kullandırımı yapılmaktadır. Türk Eximbank'a Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası yaptıran firmalara TL kredilerde **0.25 puanlık faiz indirimi** yapılmaktadır.

Tüm ihracatçılara açık olan kredi programından yararlanmak isteyen firmalardan teminat olarak; kendisinin borçlu, Eximbank'ın alacaklı olarak yer aldığı ve Eximbank tarafından kabul edilen herhangi bir bankanın veya Kredi Garanti Fonu'nun avalini taşıyan bono veya ticari bankanın aval imzası yerine bono ile birlikte devredilebilir kesin banka teminat mektubu alınmaktadır.

Eximbank tarafından Temmuz 2012'de başlatılan **Sevk Sonrası Reeskont Kredileri (SSRK)** Programı ile KOBİ'lere yapmış oldukları 15 bin dolar ve üstü tutarındaki sevkiyatları kredilendirebilme imkanı da getirilmiştir. Yeni uygulamaya alınan ve henüz pilot uygulaması gerçekleştirilen SSRK ile ihracatçılara ülke riskinden arındırılmış olarak yeni ve hedef pazarlara yönelmeleri ve bu pazarlarda vadeli satış imkanları ile rekabet şanslarını artırmaları noktasında gerekli finansman desteklerinin sağlanması amaçlanmaktadır. Bu program kapsamında; poliçe veya bonoya bağlı kabul kredili ihracat işlemlerinden doğan alacaklar, vadeli ihracat akreditiflerine dayalı ihracat alacakları ve bankanın Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası kapsamında sigortalanmış vadeli ihracat alacakları iskonto edilerek kredi kullandırımı yapılabilmektedir. Eximbank tarafından belirlenmiş olan sigorta limiti teminat kabul edilerek kredi kullandırılması ihracatçılar açısından hem zaman hem de maliyet açısından çok önemli avantajlar sağlamaktadır.

Kredilendirme sistemi ihracat alacağının banka tarafından temliki mantığına dayanmakta olup, firmaların borçlu sıfatıyla düzenledikleri, Eximbank'ın alacaklı olduğu poliçeler T.C. Merkez Bankası'na reeskonta sunulmak suretiyle iskonto edilmektedir. Bu

VOLKAN_2_EKO_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 4:58 PM Page 2

yolla, vadesine en fazla 120 gün kalan ihracat alacakları yıllık **Libor + %0,75**; 121-240 gün vadeli ihracat alacakları ise **Libor+%1** gibi düşük faiz oranları ile kredilendirilmektedir.

Kredi programından yararlanmak isteyen ihracatçılar bankanın internet sitesinde açıklanan kredi başvuru belgeleri ile Türk Eximbank'a doğrudan başvurmaktadırlar. Belgelerin incelenmesi sonucu kredilendirilmesine karar verilen ihracatçılar için Genel Kredi Sözleşmesi, taahütname, alacak temliği, poliçe gibi asli teminatlar hazırlanmaktadır. Hazırlanan poliçe Merkez Bankasına reeskonta sunulmak suretiyle iskonto ettirilmekte ve kredilendirme işlemi için kaynak sağlanmaktadır.

Türk Eximbank İhracat Kredi Sigortası

Reeskont Kredileri faizlerinde indirim yapılmasına olanak sağlayan, Sevk Sonrası Reeskont Kredileri kapsamında teminat olarak kabul edilen **Türk Eximbank İhracat Kredi Sigortası**'nın amacına, kapsamına ve ihracatçılara sunduğu avantajlara da kısaca göz atmak faydalı olabilir. Söz konusu program çerçevesinde; ihracatçıların Kuzey Kore, Ermenistan ve Güney Kıbrıs dışındaki **238 ülkede** faaliyet gösteren alıcılarına yaptıkları **360 güne kadar vadeli** tüm sevkiyatları sigortalanabilmektedir. İhracatçı ile imzalanan poliçe, kapsamlı poliçe olduğundan sigortalının her bir sevkiyatı için ayrı ayrı sigorta sözleşmesi yapılmasına gerek duyulmamakta ve Eximbank tarafından sigorta limiti tahsis edilen alıcılara yapılacak tüm sevkiyatlar sigorta kapsamına dahil edilmektedir.

Sigorta programları ile ihracatçı firmaların ihraç ettikleri mal bedellerinin, ticari ve politik risklere karşı belirli oranlarda teminat altına alınmasının yanı sıra ihracatçılara sigorta poliçesinin teminat gösterilmesi yoluyla ticari bankalardan finansman imkanı yaratılmaktadır.

Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası'ndan yararlanmak isteyen firmaların banka tarafından belirlenen belgeleri hazırlayarak ve poliçe bedelini ödeyerek Eximbank'a başvuru yapmaları gerekmektedir. Poliçesi düzenlenen ihracatçı bu aşamadan sonra çalıştığı ya da çalışmayı düşündüğü alıcıları için sigorta limiti talebinde

bulunmaktadır. Yapılan başvurunun değerlendirilmesi sürecinde; enformasyon kuruluşları, ihracat kredi sigortası kurumları, ticaret müşavirlikleri gibi kaynaklardan temin edilen güncel veriler, mali analiz yöntemleri çerçevesinde incelenmekte ve sigortalıların sevkiyat programı da göz önüne alınarak **iki yıl geçerli olacak alıcı limiti tutarları** tespit edilmektedir. Belirlenen limitler dâhilinde ihracatçının karşılaşabileceği ticari ve politik riskler banka tarafından üstlenildiğinden, ihracatçılar daha güvenli olarak sevkiyatlarını gerçekleştirebilmektedir.

Sigorta sözleşmesinin yürürlüğe girmesiyle birlikte ihracatçıdan, her ay yapmış olduğu tüm sevkiyatlarını Eximbank'a bildirmesi talep edilmekte ve bu bildirimler esas alınarak hesaplanan prim tutarları aylık olarak sigortalıya gönderilmektedir. Prim oranları, **alıcının ülkesinin risk grubuna, sevkiyatın ödeme şekli ve vadesine, alıcının özel ya da kamu alıcısı** olup olmadığına göre tespit edilmektedir. Ülkenin ve ödeme şeklinin riskliliği arttıkça ya da sevkiyatın ödeme vadesi uzadıkça prim oranları yükselmektedir. Banka tarafından **riskliliği düşük olarak belirlenen alıcılar veya gruplara** yapılan sevkiyatlarda prim tutarları üzerinden **yüzde 50 indirim** uygulanmaktadır. Bunun dışında ihracatçıların taahhütlerine istinaden yıllık sigortalı sevkiyat tutarları, sigortalılık oranları ve tahmini tazminat ve prim oranlarına göre yüzde 60'a kadar prim indirimleri yapılabilmektedir.

Sigortalıdan, ticari ve politik risklerden kaynaklı olarak vadesinde tahsil edemediği sevkiyat bedellerini Eximbank'a bildirmesi istenmekte ve alıcıya tanınan vadeden 4 ay sonra kesinleşen **zararın yüzde 90**'ı, banka tarafından belirlenen koşullara uygunluğu tespit edilirse sigortalıya ödenmektedir.

Bahsedilen bu kredi ve sigorta programları dışında Eximbank tarafından KOBİ'lere ihracata hazırlık kredileri, ihracata yönelik yatırım kredileri, marka kredileri, turizm kredileri, yurtdışı fuarlara katılım kredileri gibi birçok farklı kredi ve yurtdışı alacaklarının yanı sıra yurtiçi alacaklarının da sigortalanması gibi birçok imkan sağlanmaktadır.

PIXY_EKO_1_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 5:00 PM Page 1

Ayakkabıda 'Pixy' markasını yarattı

BURAK TÜRKKAN

30 yıldır önemli markalara ayakkabı üreten ve üretiminin çoğunu ihraç eden Plastab, kendi markası Pixy'i yaratarak, perakende sektörüne girdi. Üçüncü kuşak Burak Türkkan'ın kaptanlığında ilerleyen markanın İstanbul, Ankara, İzmir gibi metropollerin yanı sıra yazlık mekanlarda da şubeleşmesi hedefleniyor.

Türkiye'de büyüklüğü 5 milyar dolara ulaşan ayakkabı sektörü, giderek büyüyen hacmiyle dikkat çekiyor. Ayakkabı modasının kalbinin attığı İtalya ve Fransa gibi ülkelerle tasarım gücü ve düşük maliyetli üretimleri sayesinde yarışır hale gelen Türkiye'nin, yakın gelecekte ayakkabı üretimi ve ihracatında dünyada ilk üç arasına girebilecek potansiyele sahip olduğu ifade ediliyor.

Avrupa'da yıllık ayakkabı tüketimine baktığımızda ortalama altı çift, ABD'de yedi çift olduğu görülürken, Türkiye'de ise iki çift olması dikkat çekiyor. Ancak bu da pazarda büyük bir potansiyel olduğunu gösteriyor. İşte sadece üretim ayağını gerçekleştirirken markalaşmaya karar veren ve perakendeye giren Plastab, sektördeki bu büyümeyi gören şirketlerden biri.

Üçüncü kuşağa emanet

Ayakkabı ve ayakkabı yan sanayi sektöründe 30 yıllık geçmişe sahip olan Plastab, Türkiye'nin önemli ayakkabı markalarına tasarım ve üretim desteği veriyor. Sektöre kendi üretimi olan Pixy markasıyla giriş yapan Plastab, 10 bin metrekare kapalı alanda gerçekleşen imalatının büyük kısmını Güney Amerika, Rusya ve Avrupa'ya ihraç ediyor.

Pixy bugün üçüncü kuşak Burak Türkkan'ın ellerine emanet. Koç Üniversitesi Kimya Bölümü'nden mezun olan Türkkan, Kosovalı dedesinden miras kalan ayakkabıcılık mesleğinin tüm aşamalarında bulundu. Şimdi 3'üncü kuşak olarak markanın genel müdürlüğünü yapıyor.

İstanbul ve İzmir'e mağaza açacak

Cironun yüzde 50'sini ihracattan elde ettiklerini ifade eden Türkkan, Dubai, Kuveyt, Lübnan, Kolombiya, Şili, İsrail, Ukrayna, Bulgaristan, Yunanistan, Polonya, Rusya, Amerika, Kanada, Türki Cumhuriyetler, İtalya, İspanya, Portekiz, İngiltere, Hollanda, Avustralya, Çin, Japonya ve Tayland gibi ülkeleri kapsayan geniş bir ihracat ağlarının olduğunu vurguluyor.

Bu yıl Çeşme Alaçatı'da açtığı ilk mağazanın yanı sıra, Boyner, Max Moda zincir mağazalarında ve Türkiye'nin çeşitli illerindeki 100'e yakın satış noktasında faaliyet gösteriyor. 40'a yakın corner satışları olduğunu söyleyen Türkkan, 2014 yılında İstanbul ve İzmir'de prestijli bölgelerde birer mağaza açmayı hedeflediklerini belirtiyor. Türkkan, 2013 yılını 25 milyon TL, 2014 yılını ise 30 milyon TL ciro ile kapatmayı hedeflediklerini sözlerine ekliyor.

Online satışı da var

Mağazalaşma hedefleriyle ilgili olarak öncelikle İstanbul, Ankara, İzmir gibi büyük şehirlerde hem AVM, hem de cadde mağazalarına ağırlık vermek istediklerini belirten Pixy Genel Müdürü Burak Türkkan, mağazalaşmada metropol şehirlerle birlikte yazlık lokasyonları da hedefliyor.

Pixy.com.tr online satış mağazasıyla e-ticaret alanında da faaliyet gösterecek olan marka, müşterilerinin her kanaldan kendilerine ulaşabilmelerini sağlıyor. Pixy Genel Müdürü Burak Türkkan, konuyla ilgili olarak "Pixy olarak güçlü alt yapımızı ve farklılaşma noktamız olan tasarım yönümüzü, ayakkabılarımız aracılığıyla, müşterilerimize satış noktalarımızdan ve online mağazamızdan ulaştırmak niyetindeyiz" diyor.

İtalyan ve İngiliz tasarımcılarla da çalıştı

Pixy markası; baş tasarımcısı Beril Aydın önderliğinde hazırlanan kadın ayakkabı modelleriyle dikkat çekiyor. Koleksiyonda Beril Aydın ile birlikte İtalyan ve İngiliz tasarımcıların da desteği bulunuyor. 10 bin m2 kapalı alanda imalatlarını gerçekleştirdiklerini ifade eden Pixy Genel Müdürü Burak Türkkan, konuyla ilgili görüşlerini şöyle aktarıyor: "Pixy markamızın doğuş hikayesinin özünde, kuşaktan kuşağa geçen tecrübe ve markayı sahiplenme duygusu yer alıyor. Pixy; bu sahiplenme duygusu, yüksek üretim kapasitesi ve yılların deneyiminin birleşimiyle oluştu."

VERGI_EKO_1_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 5:01 PM Page 1

MALİ YÜKÜMLÜLÜKLER TAKVİMİ

11 Kasım 2013 Pazartesi

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

14 Kasım 2013 Perşembe

- 2013 III. Geçici Vergi Dönemine (Temmuz-Ağustos-Eylül) Ait Gelir Geçici Vergisinin Beyanı
- III. Geçici Vergi Dönemine (Temmuz-Ağustos-Eylül) Ait Kurum Geçici Vergisinin Beyanı

15 Kasım 2013 Cuma

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

18 Kasım 2013 Pazartesi

- 2013 III. Geçici Vergi Dönemine (Temmuz-Ağustos-Eylül) Ait Gelir Geçici Vergisinin Ödemesi
- 2013 III. Geçici Vergi Dönemine (Temmuz-Ağustos-Eylül) Ait Kurum Geçici Vergisinin Ödemesi

20 Kasım 2013 Çarşamba

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

25 Kasım 2013 Pazartesi

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

26 Kasım 2013 Salı

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

2 Aralık 2013 Pazartesi

- Yıllık Gelir Vergisi Beyannamelerinde, Toplam Gelir İçindeki Zirai Kazançları %75 ve Daha Yüksek Oranda Olanlar İçin 1. Taksit Ödemesi
- Veraset ve İntikal Vergisi 2. Taksit Ödemesi
- 2013 Yılı Emlak Vergisi 2. Taksit Ödemesi
- 2013 Yılı Çevre Temizlik Vergisinin (İşyeri ve Diğer Şekilde Kullanılan Binalar İle Su İhtiyacını Belediyece Tesis Edilmiş Su Şebekesi Haricinden Karşılayan Konutlar İçin) 2. Taksit Ödemesi
- 6111 Sayılı Kanunun 2,3,5,6,7 ve 8. Maddeleri Hükümleri Uyarınca Ödenmesi Gereken 16. Taksit Ödemesi
- Ekim 2013 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)
- Ekim 2013 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)
- Ekim 2013 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

FUAR_EKO_2_girisim_KASIM_T.qxp:EKO_girisim_fuar 11/8/13 5:01 PM Page 1

YURTDIŞI FUARLAR TAKVİMİ

Fuar	Tarihi		Konusu	Yeri	
WATEX ULUSLARARASI SU VE ATIK SU FUARI	29 Ekim 2013	01 Kasım 2013	Su Teknolojileri, Şişeleme Sistemleri	Tahran	İRAN
MEDICUS, DENTO, GALENIA	30 Ekim 2013	02 Kasım 2013	Medikal Teknoloji, Eczacılık, Dişçilik	Plovdiv	BULGARİSTAN
EP CHINA	30 Ekim 2013	01 Kasım 2013	Enerji	Pekin	ÇİN
ALIMENTA EXPO 2013	30 Ekim 2013	03 Kasım 2013	Gıda ve Paketleme	Bükreş	ROMANYA
ALL Pack 2013	30 Ekim 2013	03 Kasım 2013	Paketleme, Ambalaj	Bükreş	ROMANYA
INDAGRA FARM	30 Ekim 2013	03 Kasım 2013	Tanımcılık, tarım makinaları.	Bükreş	ROMANYA
Animal Farming Ukraine 2013	31 Ekim 2013	02 Kasım 2013	Tarım, Ormancılık, Bahçecilik, Bağcılık	Kiev	UKRAYNA
PLASTEX UKRAINE	31 Ekim 2013	02 Kasım 2013	Makina ve Ekipmanları	Kiev	UKRAYNA
World Food Tech	31 Ekim 2013	02 Kasım 2013	Gıda Teknolojileri	Kiev	UKRAYNA
WorldFood Ukraine	31 Ekim 2013	02 Kasım 2013	Yiyecek ve İçecek; Gıda İşleme	Kiev	UKRAYNA
Ft. Lauderdale International Boat Show	31 Ekim 2013	04 Kasım 2013	Yat-Tekne	Florida	ABD
Mafex Maghreb Food Exhibition	31 Ekim 2013	02 Kasım 2013	Gıda	Kazablanka	FAS
SECURITY	31 Ekim 2013	03 Kasım 2013	Güvenlik Teknolojileri	Kişinev	MOLDOVA
PLMA- Private Label Trade Show 2013	01 Kasım 2013	01 Kasım 2013	Özel Tüketim Malları	Şikago	ABD
EUROMOLD 2013	01 Kasım 2013	01 Kasım 2013	Ev Eşyaları, Aydınlatma, Dekorasyon	Frankfurt	ALMANYA
China Shoes	01 Kasım 2013	03 Kasım 2013	Ayakkabı, Deri Mamulleri ve Aks.	Dongguan	ÇİN
BioFach India	01 Kasım 2013	01 Kasım 2013	Uluslararası Organik Ürünler	Bangalore	HİNDİSTAN
THE COMPOSITES ENGINEERING SHOW	01 Kasım 2013	01 Kasım 2013	Cam Elyafı ve Kompozitler	Birmingham	İNGİLTERE
THE SLEEP EVENT	01 Kasım 2013	01 Kasım 2013	Otel Ekipmanları	Londra	İNGİLTERE
Salon International de l'Automobile de Tunis SIAT	01 Kasım 2013	01 Kasım 2013	Otomotiv	Tripoli	LİBYA
SIA-International Motor Show	01 Kasım 2013	01 Kasım 2013	Otomotiv, Ticari Araç Yedek Parça	Kahire	MISIR
SJAJ	01 Kasım 2013	01 Kasım 2013	Mücevherat	Novisad	SIRBİSTAN
VIETWATER	01 Kasım 2013	01 Kasım 2013	Su Endüstrisi ve Teknolojileri	Hanoi	VİETNAM
INTERSELECTION	02 Kasım 2013	04 Kasım 2013	Hazır giyim, Moda ve Aksesuar	Paris	FRANSA
Food Processing Machinery Expo	03 Kasım 2013	06 Kasım 2013	Gıda İşleme ve Paketleme Makineleri	Şikago	ABD
Meubelbeurs Brussel	04 Kasım 2013	07 Kasım 2013	Mobilya	Brüksel	BELÇİKA
BATIMAT International Building Exhibition	04 Kasım 2013	08 Kasım 2013	Yapı	Paris	FRANSA
IDEO BAIN Bathware Exhibition	04 Kasım 2013	08 Kasım 2013	Banyo ürün ve aksesuarları	Paris	FRANSA
Interclima + Elec 2013	04 Kasım 2013	08 Kasım 2013	Isıtma, Soğutma, Havalandırma	Paris	FRANSA
Defence and Security 2013	04 Kasım 2013	07 Kasım 2013	Savunma ve Güvenlik	Bangkok	TAYLAND
AUTOCOMPLEX	05 Kasım 2013	07 Kasım 2013	Otomotiv	Las Vegas	ABD
SEMA - Speciality Equipmenr Market Association	05 Kasım 2013	08 Kasım 2013	Otomotiv	Las Vegas	ABD
WINGS OF RUSSIA AVIATION FORUM	05 Kasım 2013	08 Kasım 2013	Otomotiv	Las Vegas	ABD
AAPEX 2013	05 Kasım 2013	07 Kasım 2013	Otomotiv	Nevada	ABD
Kidney Week	05 Kasım 2013	10 Kasım 2013	Medikal	Philadelphia	ABD
A+A - Safety, Security and Health at Work	05 Kasım 2013	08 Kasım 2013	İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği Malzemeleri	Düsseldorf	ALMANYA
BLECHEXPO	05 Kasım 2013	08 Kasım 2013	Metal İşleme, Kaynak, Kesme	Stuttgart	ALMANYA
FEIPLAR COMPOSITES & FEIPUR	05 Kasım 2013	07 Kasım 2013	Kompozit Malzemeler, Plastik Ürünler	Sao Paulo	BREZİLYA
Hong Kong Senior Fair and Senior Expo Asia 2013	05 Kasım 2013	14 Kasım 2013	Life Style	Hong Kong	ÇİN
Food Week 2013 Korea Int'l Food & Food Tech Expo	05 Kasım 2013	08 Kasım 2013	Gıda	Seul	G.KORE
Hortifair	05 Kasım 2013	08 Kasım 2013	Süs Bitkileri	Amsterdam	HOLLANDA
EICMA MOTO	05 Kasım 2013	10 Kasım 2013	Motorsiklet	Milano	İTALYA
AgroWorld Kazakhstan	05 Kasım 2013	08 Kasım 2013	Tarım ve Hayvancılık	Almatı	KAZAKİSTAN
Ingredients Kazakhstan	05 Kasım 2013	08 Kasım 2013	Gıda Katkı Maddeleri	Almatı	KAZAKİSTAN
KazUpack	05 Kasım 2013	08 Kasım 2013	Ambalaj / Ambalaj Teknolojileri	Almatı	KAZAKİSTAN
CLEANEXPO	05 Kasım 2013	08 Kasım 2013	Temizlik Malzemeleri ve Teknolojileri	Kişinev	MOLDOVA
SHOPS & RESTAURANTS	05 Kasım 2013	08 Kasım 2013	Market, Restaurant, Hotel Ekipman	Kişinev	MOLDOVA
Bakutel	06 Kasım 2013	09 Kasım 2013	Telekominikasyon ve Bilgi Teknolojileri	Bakü	AZERBAYCAN
KORTEX	06 Kasım 2013	09 Kasım 2013	Tekstil, Tekstil Makinaları	Daegu	G.KORE
IFFT - Interior Life Style Living	06 Kasım 2013	08 Kasım 2013	Mobilya, İç Dizayn	Tokyo	JAPONYA
KAMIEN-STONE - Stone Industry Fair	06 Kasım 2013	09 Kasım 2013	Doğal taşlar ve teknolojileri	Poznan	POLONYA
FAST FASHION TOUR	07 Kasım 2013	08 Kasım 2013	Dokuma ve Örme Hazır Giyim, Aks.	Londra	İNGİLTERE
Restaurant Expo-Ukraine	07 Kasım 2013	09 Kasım 2013	Seyahat, Turizm, Eğlence,Ağırlama Hiz.	Kiev	UKRAYNA
Viscom PRO SIGN Germany	07 Kasım 2013	09 Kasım 2013	Dijital Teknik, Görüntüleme, Kopya	Düsseldorf	ALMANYA
Biocultura	07 Kasım 2013	10 Kasım 2013	Gıda	Madrid	İSPANYA
FIERACAVALLI	07 Kasım 2013	10 Kasım 2013	Spor Malzemeleri	Verona	İTALYA
International fair of cutton products of Turkmenistan	07 Kasım 2013	09 Kasım 2013	Tekstil	Aşkabat	TÜRKMEN.
China Nan'an Shuitou Stone Exposition	08 Kasım 2013	11 Kasım 2013	Mermer, Doğal Taş ve Doğal Taş İşleme	Shuito	ÇİN
AGRIALP	08 Kasım 2013	11 Kasım 2013	Tarım, zooloji, balıkçılık ve teknolojileri	Bolzano	İTALYA
Society for Neuroscience Annual Meeting	09 Kasım 2013	13 Kasım 2013	Medikal	New Orleans	ABD
INTERNATIONAL HOTEL / MOTEL & RESTAURANT SHOW	09 Kasım 2013	12 Kasım 2013	Otel Ekipmanları	New York	ABD
AGRITECHNICA Hannover 2013	10 Kasım 2013	16 Kasım 2013	tarım makineleri	Hannover	ALMANYA
Palakiss-4-International Jewellery Exhibition	10 Kasım 2013	12 Kasım 2013	Kuyumculuk	Vicenza	İTALYA
Historic Alexandria Antique Show	11 Kasım 2013	13 Kasım 2013	Ev Dekorasyonu, Tekstil, Halı	Alexandria	ABD
Abu Dhabi International Petrolium Exhibition	11 Kasım 2013	14 Kasım 2013	Petrol	Abu Dabi	BAE
ADIPEC 2013	11 Kasım 2013	14 Kasım 2013	Enerji, petrol & doğalgaz	Abu Dabi	BAE
GSA - Global Security Asia	11 Kasım 2013	15 Kasım 2013	Otomotiv ve Ticari Araçlar	Cidde	S.ARABİSTAN
International Fair of Furniture	11 Kasım 2013	17 Kasım 2013	Mobilya	Belgrad	SIRBİSTAN
WORLD TOBACCO EXPO	12 Kasım 2013	14 Kasım 2013	Tütün, Sigara	Hamburg	ALMANYA
Productronica 2013	12 Kasım 2013	15 Kasım 2013	Elektronik Bileşenleri, Otomasyon	Münih	ALMANYA
Winter Olympia International Art And Antiques Fair	12 Kasım 2013	18 Kasım 2013	Ev Dekorasyonu,Halı	Londra	İNGİLTERE
SIMEI	12 Kasım 2013	16 Kasım 2013	Enoloji ve şişeleme teçhizatı	Milano	İTALYA
TransUZBEKISTAN	12 Kasım 2013	14 Kasım 2013	Nakliye, Lojistik	Taşkent	ÖZBEKİSTAN
POLYGRAPHINTER	12 Kasım 2013	15 Kasım 2013	Matbaa, Matbaa Makinaları ve Ekip.	Moskova	RUSYA
SFITEX INTERNATIONAL SECURITY & FIRE EXHIBITION	12 Kasım 2013	15 Kasım 2013	Güvenlik	St.Petersb.	RUSYA
Filtration	13 Kasım 2013	15 Kasım 2013	Teknik Tekstil	Şikago	ABD
Import Shop Berlin	13 Kasım 2013	17 Kasım 2013	Tüketici Malları, Tekstil, Deri, Ayakkabı	Berlin	ALMANYA
FHC China	13 Kasım 2013	15 Kasım 2013	Otel Ekipmanları	Şangay	ÇİN
Marine Indonesia 2013	13 Kasım 2013	15 Kasım 2013	Deniz araçları ve üretim teknolojileri	Cakarta	ENDONEZYA
Oil and Gas Indonesia 2013	13 Kasım 2013	15 Kasım 2013	Petrol ve gaz yatırımları ve teknolojileri	Cakarta	ENDONEZYA
AfricaCom	13 Kasım 2013	15 Kasım 2013	Bilişim Teknolojisi ve Telekomünikasyon	Cape Town	G.AFRİKA
ROBOTICA	13 Kasım 2013	15 Kasım 2013	Robot	Milano	İTALYA
HORECA	13 Kasım 2013	15 Kasım 2013	Otel ve Restoran Ekipmanları	Krakov	POLONYA
AutoExpoTehnica	13 Kasım 2013	16 Kasım 2013	Otomotiv ve Yedek Parça	Bükreş	ROMANYA
Jewellery Expo Ukraine	14 Kasım 2013	17 Kasım 2013	Mücevher, Bijuteri, Saat	Kiev	UKRAYNA
VISCOM ITALIA	14 Kasım 2013	16 Kasım 2013	Görsel iletişim ve e-iletişim teknolojileri	Milano	İTALYA

Fuar	Tarihi		Konusu	Yeri	
MOLDOVA FASHION EXPO	14 Kasım 2013	17 Kasım 2013	Hazır Giyim, Tekstil Makineleri	Kişinev	MOLDOVA
BLACK SEA LETEX	14 Kasım 2013	17 Kasım 2013	Tekstil Ve Giyim Makineleri	Kişinev	MOLDOVA
International Enersol	14 Kasım 2013	16 Kasım 2013	Güneş Enerjisi ve Teknolojileri Fuarı	Tunus	TUNUS
CHIBIMART INVERNO	15 Kasım 2013	18 Kasım 2013	Moda, aksesuvar, bijuteri	Milano	İTALYA
G! COME GIOCARE	15 Kasım 2013	17 Kasım 2013	Oyuncak	Milano	İTALYA
Auto Salon Auto Servis	17 Kasım 2013	21 Kasım 2013	Havacılık Teknolojileri	Dubai	BAE
Dubai Aerospace Exhibition	17 Kasım 2013	21 Kasım 2013	Havacılık Teknolojileri	Dubai	BAE
HORECA EXPO	17 Kasım 2013	21 Kasım 2013	Otel ve Yemekçilik Ekipmanları	Gent	BELÇİKA
Simposio de Vehiculo Electrico	17 Kasım 2013	20 Kasım 2013	Elektrikli Taşıt	Barselona	İSPANYA
Saudi Build	17 Kasım 2013	20 Kasım 2013	Yapı-İnşaat	Riyad	S.ARABİSTAN
Saudi Stone-Tech	17 Kasım 2013	20 Kasım 2013	Taş ve Taş Teknolojileri	Riyad	S.ARABİSTAN
Saudi Build- The PMV Series	17 Kasım 2013	20 Kasım 2013	Yapı-İnşaat	Riyad	S.ARABİSTAN
FABTECH	18 Kasım 2013	21 Kasım 2013	Metal İşleme Makinaları	Şikago	ABD
ZOW in Moscow	18 Kasım 2013	22 Kasım 2013	Mobilya Sanayi	Moskova	RUSYA
FI Europe & NI 2013	19 Kasım 2013	21 Kasım 2013	Gıda ve Gıda Malzemeleri	Frankfurt	Almanya
Food Ingredients Europe	19 Kasım 2013	21 Kasım 2013	Gıda Katkı Maddeleri	Frankfurt	Almanya
Hi Europe & Ni	19 Kasım 2013	21 Kasım 2013	Gıda ve İçecek	Frankfurt	ALMANYA
Gulf Traffic	19 Kasım 2013	21 Kasım 2013	Trafik Gereçleri	Abu Dabi	BAE
EUROPACK - EUROMANUT 2013	19 Kasım 2013	21 Kasım 2013	Paketleme	Lyon	FRANSA
Khartoum Autoshow	19 Kasım 2013	23 Kasım 2013	Taşıt Araçları ve Yan Sanayi	Lyon	FRANSA
SOLUTRANS	19 Kasım 2013	23 Kasım 2013	Taşıt Araçları ve Yan Sanayi	Lyon	FRANSA
MIDEST	19 Kasım 2013	22 Kasım 2013	Makina	Paris	FRANSA
MILIPOL - International Exhibition of Internal Security	19 Kasım 2013	22 Kasım 2013	Savunma	Paris	FRANSA
TOLEXPO 2013	19 Kasım 2013	22 Kasım 2013	Makine, Makine Yedek Parça	Paris	FRANSA
WEM EXPO	19 Kasım 2013	21 Kasım 2013	Elektrik, İzolasyon ve Elektrik	Milano	İTALYA
KOMTECHNIKA	19 Kasım 2013	22 Kasım 2013	Belediye ekipmanları, toplu taşıma	Poznan	POLONYA
YUGAGRO - International Agro-Industrial Forum	19 Kasım 2013	22 Kasım 2013	Tarım ve Hayvancılık	Krasnador	RUSYA
International exhibition Oil and gas of Turkmenistan	19 Kasım 2013	21 Kasım 2013	Petrol ve Gaz	Aşkabat	TÜRKMEN.
International Industrial Forum 2013	20 Kasım 2013	23 Kasım 2013	Makina	Kiev	UKRAYNA
Medica	20 Kasım 2013	23 Kasım 2013	Sağlık	Dusseldorf	Almanya
Touristik & Caravaning International	20 Kasım 2013	24 Kasım 2013	Karavan, Turizm	Leipzig	ALMANYA
BEST 5 ALGERIA	20 Kasım 2013	24 Kasım 2013	Yapı ,İnşaat Malzemeleri ve Dekorasyon	Cezayir	CEZAYİR
DECOR EXPO	20 Kasım 2013	24 Kasım 2013	Mobilya, Dekorasyon, Ev Eşyaları	Cezayir	CEZAYİR
Plastic & Rubber Indonesia 2013 / Propak Indonesia 2013	20 Kasım 2013	23 Kasım 2013	Plastik ve kuçuk makineleri ve üretim	Cakarta	ENDONEZYA
ProPak Indonesia	20 Kasım 2013	23 Kasım 2013	Gıda ve paketleme makinaları	Cakarta	ENDONEZYA
HOREQ	20 Kasım 2013	22 Kasım 2013	Restoran ve otel mobilya, ekip.	Madrid	İSPANYA
E.TECH EXPERIENCE	20 Kasım 2013	23 Kasım 2013	Enerji, Elektrik Sistemleri, Aydınlatma	Milano	İTALYA
Japantex	20 Kasım 2013	22 Kasım 2013	Home Tekstil, İnterior	Tokyo	JAPONYA
Metalex	20 Kasım 2013	23 Kasım 2013	Metal İşleme ve Kaynak Teknolojileri	Bangkok	TAYLAND
MARBRE EXPO	20 Kasım 2013	23 Kasım 2013	Mermer, doğaltaş	Tunus	TUNUS
Biofach Japan	20 Kasım 2013	22 Kasım 2013	Organik Ürünler Dünya Lider Fuarı	Tokyo	JAPONYA
Grain Tech Expo 2013	21 Kasım 2013	23 Kasım 2013	Tarım	Kiev	UKRAYNA
15. ATF	21 Kasım 2013	23 Kasım 2013	Hazır Giyim, Tekstil ve Ayakkabı	Cape Town	G.AFRİKA
BISFE 2013 Busan Int'l Seafood & Fisheries Expo	21 Kasım 2013	24 Kasım 2013	Balıkçılık	Seul	G.KORE
Seoul Int'l Cafe Show	21 Kasım 2013	24 Kasım 2013	Gıda ve İçecek	Seul	G.KORE
Dairy Universe India 2013	21 Kasım 2013	23 Kasım 2013	Gıda	Ahmedabad	HİNDİSTAN
Sweet & SnackTec India 2013	21 Kasım 2013	23 Kasım 2013	Gıda	Ahmedabad	HİNDİSTAN
IAALC Conference and Exhibition	21 Kasım 2013	26 Kasım 2013	Havayolları Kargo ve Lojistik fuarı	Erbil	IRAK
TRANSPOTEC & LOGITEC	21 Kasım 2013	24 Kasım 2013	Taşıt, ulaştırma ve ilgili teçhizat	Milano	İTALYA
Junwex Ekaterienburg	21 Kasım 2013	24 Kasım 2013	Altın,Mücevherat ve Değerli Taşlar	Ekaterinburg	RUSYA
WEDDING ARABIA 2013	21 Kasım 2013	23 Kasım 2013	Gelinlik, Çeyiz	Cidde	S.ARABİSTAN
VTG 2013	21 Kasım 2013	24 Kasım 2013	Tekstil ve Makinaları	Ho Chi Minh	VİETNAM
Xenia	22 Kasım 2013	25 Kasım 2013	Otel Ekipmanları	Atina	YUNANİSTAN
IGEHO	23 Kasım 2013	27 Kasım 2013	Otel ve Catering Ekipmanları	Basel	İSVİÇRE
Pitti Immagine Modaprima	23 Kasım 2013	25 Kasım 2013	Giyim ve Moda	Floransa	İTALYA
SIAL CHOCO SHOW	25 Kasım 2013	27 Kasım 2013	Çikolata ve Çikolata ürünleri	Abu Dabi	BAE
THE BIG 5 SHOW	25 Kasım 2013	28 Kasım 2013	Yapı Teknolojileri ve Mak., İç İnşaat	Dubai	BAE
Nt And Tt Show Brazil 2013	26 Kasım 2013	28 Kasım 2013	Tekstil, Tekstil Makineleri ve Tekn.	Sao Paulo	BREZİLYA
SIAL Middle East	26 Kasım 2013	28 Kasım 2013	Gıda	Abu Dabi	BAE
FRUITECH	26 Kasım 2013	28 Kasım 2013	Sebze-meyve makinaları, lojistiği	Milano	İTALYA
WOODEXPO/LESTECHPRODUKZIA	26 Kasım 2013	29 Kasım 2013	Ağaç işleme ve mobilya ürünleri,kağıt	Moskova	RUSYA
FOOD & LIFE Where Gourmets Meet	27 Kasım 2013	01 Aralık 2013	Yiyecek ve içecek	Münih	ALMANYA
TISSU PREMIER-European Fabric Preview	27 Kasım 2013	28 Kasım 2013	Tekstil, Giyim, İç giyim ve Ev Tekstili	Lille	FRANSA
SYR AUTOMECHANICA	27 Kasım 2013	29 Kasım 2013	Otomobil, Otomotiv Parçaları, Enerji	Yeni Delhi	HİNDİSTAN
AnaLab Asia 2013	27 Kasım 2013	29 Kasım 2013	Bilimsel analitik teknoloji ve ekipmanları	Singapur	SİNGAPUR
DENİM BY PREMIERE VISION	28 Kasım 2013	29 Kasım 2013	Kumaş	Paris	FRANSA
PREMIERE VISION DENİM BY	28 Kasım 2013	29 Kasım 2013	TEKSTİL,HAZIR GİYİM,DENİM	Paris	FRANSA
SUVENIRURI	28 Kasım 2013	01 Aralık 2013	Hediyelik Eşya, Saatler, Mücevherat	Bükreş	ROMANYA
Essen Motor Show	30 Kasım 2013	08 Aralık 2013	Motorlu araçlar	Essen	ALMANYA
AF-L'ARTIGIANO IN FIERA	30 Kasım 2013	08 Aralık 2013	El Sanatları	Milano	İTALYA
ARTIGIANO IN FIERA	30 Kasım 2013	08 Aralık 2013	Hediyelik eşya, gıda ürünleri	Milano	İTALYA
MRS 2013	01 Aralık 2013	06 Aralık 2013	Enerji	Bostan	ABD
GNYDM - Greater New York Dental Meeting	01 Aralık 2013	04 Aralık 2013	Diş Hekimliği, Diş Hekimliği Teknolojileri	New York	ABD
Radiological Society of North America - RSNA	01 Aralık 2013	06 Aralık 2013	Radyolojik Ürünler	Şikago	ABD
Excon	01 Aralık 2013	01 Aralık 2013	Yapı Teknolojileri ve Makineleri, İç İnşaat	Bangalor	HİNDİSTAN
Zak Doors & Windows Expo	01 Aralık 2013	01 Aralık 2013	Kapı ve Pencere Ürünleri	Mumbai	HİNDİSTAN
CEMAT INDIA	01 Aralık 2013	01 Aralık 2013	Endüstri	Yeni Delhi	HİNDİSTAN
EIMA AGRIMACH INDIA 2013	01 Aralık 2013	01 Aralık 2013	Tarım Makineleri	Yeni Delhi	HİNDİSTAN
INDIA TELECOM 2013	01 Aralık 2013	01 Aralık 2013	Telekomünikasyon	Yeni Delhi	HİNDİSTAN
INDUSTRIAL AUTOMATION INDIA	01 Aralık 2013	01 Aralık 2013	Endüstriyel Otomasyon	Yeni Delhi	HİNDİSTAN
Electrex Exhibition	01 Aralık 2013	04 Aralık 2013	Elektrik-Elektronik	Kahire	MISIR
FILDAK	01 Aralık 2013	01 Aralık 2013	Kitap	Dakar	SENEGAL
India Itme 2013	02 Aralık 2013	07 Aralık 2013	Tekstil	Bombay	HİNDİSTAN
Moderner Staat	03 Aralık 2013	04 Aralık 2013	Temizlik, Servisler, IT, Komünikasyon	Berlin	ALMANYA
Menope Middle East Natural & Organic Products Expo	03 Aralık 2013	05 Aralık 2013	Organik Ürün ve Teknolojileri	Dubai	BAE
AGRIBEX	03 Aralık 2013	08 Aralık 2013	Tarım, ormancılık, bahçecilik, bağcılık	Brüksel	BELÇİKA

FUAR_EKO_2_girisim_KASIM_T.qxp:EKO_girisim_fuar 11/8/13 5:01 PM Page 2

Fuar	Tarihi		Konusu	Yeri
21.Uluslararası Yapex -Yapı Malzemeleri Fuarı	31 Ekim 2013	3 Kasım 2013	Yapı-İnşaat Yenileme ve Restorasyon	Antalya
10.Yapex Tadilat Fuarı	31 Ekim 2013	3 Kasım 2013	Restorasyon, Renovasyon ve Yenileme	Antalya
10.Yapex Windoor Fuarı	31 Ekim 2013	03 Kasım 2013	Pencere ve Kapı Sistemleri, Aksesuar ve Ekipmanları	Antalya
7.Yapex Seramik & Banyo Fuarı	31 Ekim 2013	03 Kasım 2013	Seramik, Vitrifiye Ürünler, Banyo Armatürleri ve Aksesuarları	Antalya
6.Toyzeria Oyuncak, Lisans, Oyun Ve Oyun Ekip. F.	31 Ekim 2013	03 Kasım 2013	Oyuncak, Lisans, Oyun ve Sektöründeki Her Şey	İstanbul
Güzellik & Bakım 2013 (23.)	31 Ekim 2013	3 Kasım 2013	Güzellik, ve Bakım, Saç, Kozmetik ve Parfümeri	Ankara
Mersin Otel Ekipmanları 2013	31 Ekim 2013	03 Kasım 2013	Otel Otel Ekipmanları, Restoran, Havuz, Endüstriyel Temizlik, Bakım Onarım	Mersin
Mersin Turizm 2013- Mersin Turizm ve Seyahat F.	31 Ekim 2013	03 Kasım 2013	Turizm ve Seyahat	Mersin
32.Uluslararası İstanbul Kitap Fuarı	02 Kasım 2013	10 Kasım 2013	Kitap ve Süreli Yayınlar	İstanbul
ARTIST 23.Uluslararası İstanbul Sanat Fuarı	02 Kasım 2013	10 Kasım 2013	Sanat	İstanbul
MODEF EXPO 2013 Mobilya ve Dekorasyon Fuarı	04 Kasım 2013	09 Kasım 2013	Mobilya ve Dekorasyon	Bursa
Bursa Otoshow 2013	05 Kasım 2013	10 Kasım 2013	Bursa 8.Otomobil, Ticari Araçlar, Motosiklet, Bisiklet ve Aksesuarları Fuarı: Otomobil, Ticari Araçlar	Bursa
Yadex 2013	06 Kasım 2013	09 Kasım 2013	10.Yapı, Dekorasyon, Tadilat ve Ekipman Fuarı: Yapı, Dekorasyon, Tadilat ve Ekipman	Muğla
Aymod 11.Uluslararası Ayakkabı Moda Fuarı	06 Kasım 2013	09 Kasım 2013	Ayakkabılar, Çantalar, Kemerler, Cüzdanlar, Kurum, Mümessillikler ve Dergiler	İstanbul
ADANA TARIM FUARI 2013	06 Kasım 2013	10 Kasım 2013	7. Tarım, Hayvancılık, Tavukçuluk ve Süt Endüstrisi Fuarı: Tarım, Hayvancılık, Tavukçuluk, Süt Endüstrisi	Adana
ADANA SERA-BAHÇE FUARI 2013	06 Kasım 2013	10 Kasım 2013	7. Seracılık, Bahçecilik, Fidancılık, Tohumculuk, Çiçekçilik ve Teknolojileri Fuarı: Seracılık, Bahçecilik, Fidancılık, Tohumculuk, Çiçekçilik	Adana
Contemporary İstanbul Çağdaş Sanat Fuarı	07 Kasım 2013	10 Kasım 2013	Çağdaş ve Güncel Sanat	İstanbul
R+T Türkiye Panjur, Güneşten Koruma Sistemleri F.	07 Kasım 2013	10 Kasım 2013	Panjur, Otomatik Kapı, Geçiş ve Güneşten Koruma Sistemleri	İstanbul
Domotex Middle East 2013	07 Kasım 2013	10 Kasım 2013	Yer Döşemeleri, Halı ve Dokuma Makineleri, Teknolojileri,	İstanbul
Göller Bölgesi-Yayla Şartlarında Tarım ve Hayvancılık	07 Kasım 2013	10 Kasım 2013	Tarım ve Hayvancılık	Isparta
Kent Expo "Şehircilik ve Kent İhtiyaçları Fuarı	07 Kasım 2013	10 Kasım 2013	Şehircilik ve Kent İhtiyaçları	İzmir
Gapemlak 2.Gayrimenkul ve Finansman Çözümleri F.	07 Kasım 2013	10 Kasım 2013	Gayrimenkul ve Finansman Çözümleri	Gaziantep
Gapyapı 2.Yapı, İnşaat Malzemeleri ve Tekn. F.	07 Kasım 2013	10 Kasım 2013	Yapı, İnşaat Malzemeleri ve Teknolojileri	Gaziantep
Manisa 7.Tarım Gıda ve Hayvancılık Fuarı	07 Kasım 2013	11 Kasım 2013	Tarım, Gıda, Hayvancılık	Manisa
Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları	09 Kasım 2013	10 Kasım 2013	Yurtdışı Eğitim Alternatifleri ve İmkanları	İstanbul
Edufairs Yurtdışı Eğitim Fuarları	09 Kasım 2013	10 Kasım 2013	Yurtdışında Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yaz Okulu ve Yabancı Dil Eğitimleri	İstanbul
2. Kuzey Amerika Yatılı Liseler Eğitim Fuarı	12 Kasım 2013	12 Kasım 2013	Lise Eğitim Fuarı	Ankara
Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları	12 Kasım 2013	12 Kasım 2013	Yurtdışı Eğitim Alternatifleri ve İmkanları	Ankara
Edufairs Yurtdışı Eğitim Fuarları	12 Kasım 2013	12 Kasım 2013	Yurtdışında Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yaz Okulu ve Yabancı Dil Eğitimleri	Gaziantep
Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları	14 Kasım 2013	14 Kasım 2013	Yurtdışı Eğitim Alternatifleri ve İmkanları	İzmir
Edufairs Yurtdışı Eğitim Fuarları	14 Kasım 2013	14 Kasım 2013	Yurtdışında Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yaz Okulu ve Yabancı Dil Eğitimleri	İzmir
TÜYAK 2013	14 Kasım 2013	15 Kasım 2013	2.Yangın ve Güvenlik Sempozyumu ve Sergisi: Yangının Algılanması, Önlenmesi ve Güvenlik Kontrol Sistemleri	İstanbul
PUTECHEURASIA 2013 3. Poliüretan Sanayi Fuarı	14 Kasım 2013	16 Kasım 2013	Poliüretan Hammaddeleri ve Ürünler, Üretim Teknolojileri	İstanbul
Eurasian Composites Show 2013	14 Kasım 2013	16 Kasım 2013	Kompozit Hammaddeleri, Kompozit Ürünler, ve Üretim Teknolojileri	İstanbul
KALİTE ' 2013 (6.)	14 Kasım 2013	17 Kasım 2013	Kalite, Kontrol, Metroloji ve Test Ekipmanları, Endüstriyel Yazılım	İstanbul
Comvex İstanbul 2013	14 Kasım 2013	17 Kasım 2013	4.Ticari Araçlar, Otobüs ve Yan Sanayi Fuarı: Ticari Araçlar, Otobüs ve Yan Sanayi	İstanbul
LOGIST EURASIA 2013	14 Kasım 2013	17 Kasım 2013	6. Lojistik Endüstrisi, Taşımacılık, Yükleme, Boşaltma, İstifleme, Depolama Araç, Donanım, Sistem ve Teknolojileri Fuarı	İstanbul
RENEX EURASIA	14 Kasım 2013	17 Kasım 2013	Yenilenebilir Enerji, Rüzgar, Güneş, Jeotermal, Biokütle, Yeşil Bina Teknolojileri ve Enerji Verimliliği Fuarı	Ankara
MERYAPI -Mersin 7.Yapı ve Emlak Fuarı	14 Kasım 2013	17 Kasım 2013	İnşaat Malzemesi, İş Makineleri, Dekorasyon, Gayrimenkul	Mersin
Aşk ve Evlilik 2013	14 Kasım 2013	17 Kasım 2013	İstanbul Düğün Servisleri ve Ürünleri Fuarı	İstanbul
Railway İstanbul 2013	14 Kasım 2013	17 Kasım 2013	Demiryolu Teknolojileri, Hafif Rayli Sistemler ve Alt Yapıları	İstanbul
Ortadoğu 5.Mobilya ve Dekorasyon Fuarı 2013	14 Kasım 2013	17 Kasım 2013	Mobilya, Dekorasyon Üniteleri, Aksesuarlar, Züccaciye, Beyaz Eşya	Diyarbakır
Ortadoğu Gıda 5.Gıda-Tek Fuarı 2013	14 Kasım 2013	17 Kasım 2013	Gıda ve İçecek Ürünleri, Gıda İşleme Teknolojileri, Unlu Mamuller, Soğutucular, Depolama, Paketleme ve Mağaza Market Ekipmanları	Diyarbakır
Ortadoğu 5.Moda Fuarı 2013	14 Kasım 2013	17 Kasım 2013	Kadın, Erkek, Çocuk Giyim, İç Giyim, Çorap, Deri, Çanta, Ayakkabı ve Giyim Aksesuarları	Diyarbakır
İZ SAĞLIK	14 Kasım 2013	17 Kasım 2013	Hastaneler, Tedavi ve Sağlıklı Yaşam Merkezleri, Poliklinikler, Tıbbi Donanım ve Malzemeler, Sigorta Şirketleri, Termal Turizm ve Sağlık Merkezleri	İzmir
Edufairs Yurtdışı Eğitim Fuarları	15 Kasım 2013	15 Kasım 2013	Yurtdışında Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yaz Okulu ve Yabancı Dil Eğitimleri	Bursa
7.Hac ve Umre Turizm Fuarı 2013	15 Kasım 2013	17 Kasım 2013	Hac ve Umre Turizmine Yönelik Oteller, Turizm Acentaları ve Diğer Hizmet Sektörleri	İstanbul
2013 IDA Kongresi ve Fuarı İstanbul	15 Kasım 2013	17 Kasım 2013	Dünya Tasarım Sektöründeki Yenilikler	İstanbul
2.Kuzey Amerika Yatılı Liseler ve Eğitim	16 Kasım 2013	16 Kasım 2013	Lise Eğitim Fuarı	İstanbul
Edufairs Yurtdışı Eğitim Fuarları	16 Kasım 2013	16 Kasım 2013	Yurtdışında Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yaz Okulu ve Yabancı Dil Eğitimleri	Ankara
12.İstanbul Perakende Fuarı	20 Kasım 2013	21 Kasım 2013	Mağaza, Market, Alışveriş Merkezlerine Ürün, Hizmetler ve Alışveriş Merkezi Yatırımcıları	İstanbul
İzfaş Boat Show İzmir	20 Kasım 2013	24 Kasım 2013	Tekne, Yat ve Denizcilik	İzmir
Ansaf'13 Ankara 3.Sanayi Fuarı	20 Kasım 2013	24 Kasım 2013	Makine, Enerji, Metal İşleme, Kaynak, Otomasyon	Ankara
IWES 2013	21 Kasım 2013	22 Kasım 2013	5.Atık Teknolojileri Sempozyumu ve Sergisi: Atık Yönetimi, Çöp Gazından Enerji Üretimi, Biyoyakıtlar, Çevre Teknolojileri	İstanbul
Logitrans Transport Lojistik Fuarı	21 Kasım 2013	23 Kasım 2013	Taşımacılık, Lojistik, İntermodal Uygulamalar, Depolama Telematik	İstanbul
2.Dometexpo Domates Fuarı	21 Kasım 2013	23 Kasım 2013	Domates Yetiştiriciliği Üretim Girdileri ve Teknolojileri	Antalya
FOODİST 2013	21 Kasım 2013	23 Kasım 2013	7.İstanbul Gıda ve İçecek Ürünleri Fuarı: Hayvansal ve Bitkisel, Yaş, Kurutulmuş, Dondurulmuş, Organik, Fonksiyonel ve Hazır Gıdalar ve İçecek	İstanbul
HORECA İSTANBUL 2013	21 Kasım 2013	23 Kasım 2013	3.Otel, Restoran, Kafe, Bar, İkram Sistem ve Donanımları, Mobilya, Tekstil Ürünleri ve Sarf Malzemeleri Fuarı: Otel, Restoran, Kafe, Bar, İkram Sistem ve Donanımları, Mobilya ve Dekorasyon Ürünleri	İstanbul
4.Özel Markalı Ürünler Fuarı	21 Kasım 2013	23 Kasım 2013	Özel Markalı Ürünler ve Market Markaları	İstanbul
MAMTEK İSTANBUL 2013	21 Kasım 2013	23 Kasım 2013	3.Mağaza - AVM - Market Sistemleri, Donanım ve Lojistiği Fuarı: Mağaza, AVM, Market ve Vitrin Alt Yapı, Donanım ve Dekorasyonu, Alışveriş Sistemleri	İstanbul
FASTFOOD-TECH 2013	21 Kasım 2013	23 Kasım 2013	Fastfood Ekipmanları, Soğutma, Depolama Sistemleri, Mobilya Dekorasyon Hazır Gıdalar	İstanbul
Makexpo 2013	21 Kasım 2013	24 Kasım 2013	Ankara Metal İşleme Makinaları, Takım Tezgahları, Delme, Kaynak, Kesme Teknolojileri Fuarı: Metal İşleme Makinaları, Teknolojileri	Ankara
12.Eczacılık Fuarı	23 Kasım 2013	24 Kasım 2013	Eczacılık ve Teknolojileri	İstanbul
CBS İzmir Kozmetik, Güzellik, Kişisel Bakım Fuarı	28 Kasım 2013	30 Kasım 2013	Kozmetik, Güzellik, Kişisel Bakım, Kuaför Ekipman ve Malzemeleri	İzmir
Flower Show Türkiye 2013 Avrasya Bitki Fuarı	28 Kasım 2013	01 Aralık 2013	İstanbul Süs Bitkileri, Peyzaj ve Yan Sanayileri İhtisas Fuarı: İç ve Dış Mekan Mevsimlik Süs Bitkileri ve Yan Sanayi	İstanbul
Sign İstanbul-2013	28 Kasım 2013	01 Aralık 2013	15.Uluslararası Açık Hava Reklamcılığı Fuarı: Açık Hava Reklamcılığı	İstanbul
Hospitality-Hotel, Bar, Cafe & Restaurant 2013(13.)	28 Kasım 2013	01 Aralık 2013	Hotel, Bar, Cafe & Restaurant Sistemleri	İstanbul
Edutech-Eğitim Teknolojileri ve Donanımları Fuarı	28 Kasım 2013	01 Aralık 2013	Eğitim Teknolojileri ve Donanımları	İstanbul
Pazarlama Fuarı 2013 (14.)	04 Aralık 2013	05 Aralık 2013	Pazarlama	İstanbul
Growtech Eurasia 2013	04 Aralık 2013	07 Aralık 2013	2013.Uluslararası Sera, Tarım Ekipmanları ve Teknolojileri Fuarı: Sera, Tarım Ekipmanları ve Teknolojileri	Antalya
ATRAX'13	05 Aralık 2013	07 Aralık 2013	2. Eğlence, Aktivite, Park Endüstrisi ve Hizmetleri	İstanbul
Plast Eurasia İstanbul 2013	05 Aralık 2013	08 Aralık 2013	23.Uluslararası İstanbul Plastik Endüstrisi Fuarı: Plastik Makineleri, Kimyasallar, Hammaddeler, Kalıp, Isı, Kontrol Cihazları, Hidrolik-Pnömatik	İstanbul

TALEP_EKO_2_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 5:02 PM Page 1

14 Yurt dışından işbirliği teklifi

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)'a ekim ayı içerisinde Hong Kong'dan Almanya'ya, İran'dan Hindistan'a kadar pek çok farklı ülkeden işbirliği teklifi geldi. Çikolata dağıtımından konserve etiketine, votka distribütörlüğünden fotokopi kağıdına kadar farklı sektörlerden gelen işbirliği tekliflerini sizler için derledik.

ABD

1 **Firma Adı:** Swiss Spoon LLC
Adres: 43 West 57th Street, New York, NY 10019 USA
Yetkili Kişi: Melek Verbay
Tel: +1.212.888 0333; **e-mail:** melek.v@32group.com
Amerika'da bulunan firmanın, İsviçre grubu tarafından üretilen A+ çikolata çeşitlerinin Türkiye piyasasına girebilmesi için dağıtımcılarla ve üst düzey otellerle bağlantı kurmak istediği bildiriliyor. Firmanın ürünlerinin İsviçre'de otellerde, hava alanlarında, üst düzey kafelerde ve restoranlarda satılmakta olduğu belirtiliyor.

HONG KONG

2 **Firma Adı:** Sims Trading Company Ltd.
Adres: 7/F, DCH Building, 20 Kai Cheung Road, Kowloon Bay, Kowloon, Hong Kong
Yetkili Kişi: Judy Tsoi / Management Trainee, Business Development
Tel: +852.2262.1565;
Faks: +852.2246.9077;
e-mail: judytsoi@ghr.dch.com.hk;
web: www.sims.com.hk
T.C. Hong Kong Başkonsolosluğu Ticaret Ataşeliği tarafından, DCH Dah Chong Hong Holdings'in gıda ticaret ve dağıtım şirketi SIMS Trading Co.Ltd.'nin Türkiye'den makarna ithal etmek istediği bildiriliyor. Hong Kong ve Macau'da konaklama ve yiyecek-içecek hizmeti sektörlerine yönelik tedarik ve dağıtımcılık faaliyetleri bulunduğu bildirilen firmanın, Dünyaca ünlü markaların ithalatçısı ve Çin'deki dağıtımcısı olduğu belirtiliyor.

YUNANİSTAN

3 **Firma Adı:** All4Paper Company
Adres: Greece
Yetkili Kişi: P. Stavrinides/Import-Sales Mng.
Tel: +30.694.5477858;
Faks: +30.210.3640017;
e-mail: mythperseas@yahoo.com
Atina'da yerleşik ithalat-ihracat firması, Türkiye'den aylık bazda ve büyük miktarlarda [en az 2 konteyner (20ft)/Ay] A4 80 Gr/m² fotokopi kâğıdı almak istediğini bildiriyor. Xerox, PaperOne, Double A, PaperGreen, Navigator gibi markaları tercih edeceğini belirten firma, 2-3 adet kağıt ve ambalaj örneği ile Yunanistan'ın Pire Limanına CIF değeri üzerinden fiyat tekliflerini beklediğini ifade ediyor.

RUSYA

4 **Firma Adı:** Standart LLC.
Adres: 603057, Russia, Nizhny Novgorod Prospekt Gagarina, 27 Business Cntr.
Tel: 7.831.2759444;
e-mail: info@sserebrom.ru;
web: www.zavod-standart.com
Votka üreticisi olan firma, Türkiye'ye ürünlerini ihraç etmek istediklerini bildiriyor. Söz konusu talep, Rusya Federasyonu Türkiye Ticaret Mümessilliği vasıtasıyla iletildi.

5 **Firma Adı:** Rusya Federasyonu Türkiye Ticaret Temsilciliği
Adres: Atatürk Bulvarı, No.106, Kavaklıdere / ANKARA
Tel: +90.312.4188139;
Faks: +90.312.4183991;
e-mail: rustradeturk@yandex.ru
Hayvanlar için ilaç üreten Rus firma, Türkiye'ye bu ürünlerini satmak istediğini bildirmiştir. Söz konusu talep, Rusya Federasyonu Türkiye Ticaret Temsilciliği aracılığıyla iletilmiş olup, ilgilenen kuruluşların iletişim bilgileri verilen Temsilciliğe başvurmaları gerekiyor.

HİNDİSTAN

6 **Firma Adı:** United Poly Engineering (P) Ltd.
Adres: D-13/3, Okhla Industrial Area,Phase - II, New Delhi-110020, India
Yetkili Kişi: Rajendra Prasad/ Manager International Mkt.
Tel: +91.011.46438888;
Faks: +91.011.26389947;
e-mail: marketing3@unitedpoly.com;
web: www.unitedpoly.com
Paslanmaz çelik ve alüminyum hastane tıbbi gereç ve mobilyaları üreticisi ve ihracatçısı olan firma, bu ürünlerini satmak istediğini bildiriyor. Böbrek küveti, cerrahi tepsiler, steril kabı (galipot), idrar kabı, yatak lazımlığı gibi

TALEP_EKO_2_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 5:02 PM Page 2

tıbbi gereçler ve hastane yatakları, muayene ve ameliyat masaları, servis masaları (Hospital Beds, Examination/operation Tables, Trolleys and carts, Stretchers, Delivery tables and Examination couches, Cabinets and Cupboards) gibi hastane mobilyaları firmanın ürünleri arasında olup, keskin ve delici tıbbi atık kutusu gibi kaliteli plastik ürünleri de temin edebildikleri bildiriliyor.

7 **Firma Adı:** HEETU CHEMICALS
Adres: A-1/121 Associated Society, Opp. HDFC Bank, Akota, Vadodara - 390020
Yetkili Kişi: Virenda Triveri
Tel: +91.265.2342745; **Faks:** +91.265.2324666;
e-mail: exports@heetu.com;
web: www.heetu.com
Firma, organik, inorganik kimyasallar, boya ara maddeleri (dyes and dyes intermediates) ve pigmentler gibi kimyasalları almak isteyen Türk firmalarla bağlantı kurmak istiyor.

İRAN

8 **Firma Adı:** Zahravi Pharmaceutical Company
Adres: NO 178,West hoveyze,saboonchi ave,beheshti st,Tehran,Iran
Yetkili Kişi: Aliakbar Najari Dizaji
Tel: +98.21.22 08 66 24;
e-mail: nadjarie1@yahoo.com;
web: www.zahravipharma.com
Firma, Türk ilaç firmaları için uygun fiyatta fason üretim yapmak istediklerini bildiriyor.

9 **Firma Adı:** Magta
Adres: No 202, 22 Bahman St, Esfahan Iran
Yetkili Kişi: Payam Sefidroo/Commercial Mng.
Tel: +98.91 .37165127;
Faks: +98.31.12669313;
e-mail: psefidroo@yahoo.com
Ürünlerini konserve yapabilecek ve kendi markalarıyla etiketleme yapabilecek Türk firmalarla işbirliği yapmak istediğini bildiriyor.

10 **Firma Adı:** SAEED BABAMORADİ
Yetkili Kişi: Saeed Babamoradi
Tel: +98.912.2069627;
e-mail: sbmoradi@gmail.com
Türkiye'den elektronik malzemeler ve yedek parçalar almak isteyen firma, bu konuda çalışan üretici firmalar ile bağlantı kurmak istiyor. Saeed Babamoradi ile Türkçe görüşülebiliyor.

ALMANYA

11 **Firma Adı:** DEMARKOM
Adres: Ferdinand-Arauner-Str. 3, 91807 Solnhofen / DEUTSCHLAND
Yetkili Kişi: Halil İbrahim Ünlü / Genel Müdür
Tel: +49.9145.836912;
Faks: +49.9145.201420;
e-mail: halil@demarkom.de;
web: www.demarkom.de
Alman firmalarına Türkiye'den satın alma hizmeti veren DEMARKOM Firması; Alman BOSCH ve MAHLE firmalarının ortak kuruluşu olan Bosch Mahle TurboSytems firması ile Raeuchle firması için Türkiye'den "kılavuz kanat (pervane) taşıyıcısı için ısıya dayanıklı çelik savurma döküm boru" ve "boş döküm (cast)" talebinde bulunuyor. Firma, aşağıda ve ekte detayları verilen iki ürünün Türkiye'de üretilmesini ve tedarik edilmesini istiyor: Her iki ürün için ısıya dayanıklı çelik (PL 23) Almanca: hitzebeständigen Stahlguss/İngilizce: Heat-resistant steel casting (Bkz. EK Materyal Norm-Wektstoffnorm) kullanılacaktır. 1) Kılavuz kanat (pervane) taşıyıcısı için savurma (santrifüj) döküm boru, Almanca: Schleudergussrohr für Leitschauffelträger, İngilizce: centrifugal casting pipe for guide vane carrier. Şu an bu ürün için yıllık 12 bin metre sipariş verilmesi planlanıyor. Testere kesim olanağı varsa, savurma (santrifüj) döküm boru üretildikten sonra her iki tarafı 0,5 mm toleranslı olmak üzere bölümler halinde kesilecek, Almanca: in Abschnitt gesägt werden, İngilizce: are cut in section (Bkz. EK). 2) Boş cast (döküm), Almanca: Gussrohling İngilizce: casting blank. Şu an bu ürün için de yıllık 1 Milyon adet sipariş verilmesi planlanmaktadır. Mümkünse boş cast (döküm) üretimi tamamlandıktan sonra talaş kaldırma işlemi (DIN 8589-0) yapılacak, Almanca: Zerspanen İngilizce: meshing, machining (Bkz. EK). Not: Firma her türlü soru ve ticari bağlantılarda BOSCH, MAHLE, Bosch Mahle TurboSytems ve Raeuchle firmalarına Türkiye'den yalnızca kendilerinin muhatap olduğunu belirtiyor.

12 **Firma Adı:** MODUS KONZEPT
Adres: Fritz-Windisch-Str.120, 40885 Ratingen / DEUTSCHLAND
Yetkili Kişi: Ömer Yasemin
Tel: +49.2102.73 33 55;
Faks: +49.2102.73 33 55;
e-mail: info@modus-konzept.de;
web: www.modus-konzept.de
Almanya'dan yeni ve kullanılmış makine ve teçhizat temin etmek isteyen Türk firmalarına hizmet vermek istediklerini bildiriyor.

13 **Firma Adı:** MODUS KONZEPT
Adres: Fritz-Windisch-Str.120, 40885 Ratingen / DEUTSCHLAND
Yetkili Kişi: Ömer Yasemin
Tel: +49.2102.73 33 55;
Faks: +49.2102.73 33 55;
e-mail: info@modus-konzept.de;
web: www.modus-konzept.de
Firma, Almanya'da şube açmak ve şirket kurmak isteyen Türk firmalarına, devlet teşviklerine başvuruya kadar tüm süreçte hizmet vermek istediklerini bildiriyor.

ÇİN

14 **Firma Adı:** Wenzhou ZhongTou valve Co., Ltd.
Adres: No.6, Bauhinia Road, Shacheng Industrial Zone, Longwan Distric, Wenzhou City, Zhejiang Province, China
Yetkili Kişi: Martin Ye
Tel: 86.577.86936399;
Faks: 86.577.86929876;
e-mail: sale@ztouvalve.com;
web: www.ztouvalve.com
Supap üreticisi olan firma, ürünlerini satmak üzere Türk firmalarla bağlantı kurmak istediğini bildiriyor.

YeniG_EKO_1_girisim_KASIM_T.qxp:Layout 1 11/8/13 5:03 PM Page 1

Gülay Özkan
GEDS
www.gulayozkan.com

Ashton Kutcher'ı işe alır mıydınız?

Ashton Kutcher, en son Steve Jobs'un hayatını konu alan Jobs isimli filmde Steve Jobs'u oynadı. Birkaç ay sonra ise Çinli bilgisayar şirketi Lenovo, Kutcher'in yeni yoga serisi ürünlerinde ürün tasarlayan mühendislerle birlikte çalışacağını duyurdu. Jobs filminden hemen sonra böyle bir haber çıkması birçok kişi tarafından "Kutcher'in nasıl bir teknik becerisi var ki?" gibi alaycı sorularla karşılandı. 33 yaşındaki Kutcher'in; Skype, Airbnb, Foursquare ve Spotify gibi global anlamda çok ciddi başarılar kazanmış teknoloji girişimlerinin de yatırımcısı olarak ciddi bir başarı var. Bu başarısı da yine 'şaşırtıcı' olarak karşılanıyor. Ne de olsa kendisi ne finansçı, ne işadamı, ne de mühendis. Sadece bir aktör. Peki, kendini aktör olarak tanımlayan Kutcher'in yetkinliklerini sorgularken, biz doğru sorular sormuyor olabilir miyiz? Ya da mesleğinize veya iş tecrübenize göre ne iş yapacağımızın tanımları ve kuralları olması da bir ayrımcılık olabilir mi?

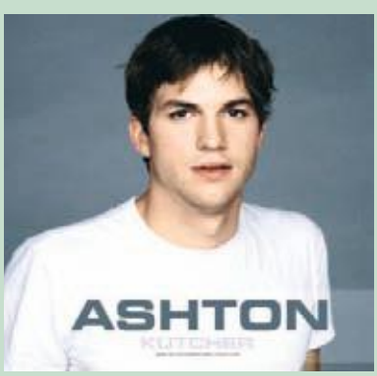
Sanat ve tasarım teknoloji ile buluşmalı mı?

Ne iş yapıyorsak yapalım direkt ya da dolaylı olarak insan için yaptığımız gerçeğini hiç bir zaman unutmamamız gerekiyor. Blippex adlı yeni nesil arama motoru şirketi bunu 'insanlar için insanlar tarafından yapılan arama motoru' şeklinde sloganlaştırarak farkındalıklarını çok güzel ifade ediyorlar.

Singularity Üniversitesi'nde bu yaz gördüğüm özellikle uzay ile ilgili teknoloji sunumlarının hemen hepsinde ünlü uzay filmi Star Trek'in mutlaka bahsi geçiyordu. Hemen hemen tüm bilim adamları ve mühendisler bu filmlerin kendilerine ilham verdiğini söylüyorlardı. Bu da bir anlamda sanatın bilime nasıl yol açtığının bir göstergesi.

Fütürist ve Google Mühendislikten sorumlu genel müdür yardımcısı Ray Kurzweil, bu yaz Singularity Üniversitesi'ndeki konuşmasında kendisine bu sunumları hatırlatmam ve 'sanat ve tasarımdan nasıl faydalanabiliriz?'i sormam üzerine, "İnsan doğasını anlayamayan teknoloji başarılı olamıyor. Sanat ve sosyal bilimleri teknoloji ile buluşturmak zorundayız. Belki burada Singularity Üniversitesi'nde daha fazla sanat ve tasarımdan gelen kişileri davet etmeliyiz" şeklinde cevap veriyordu.

Her ne kadar sanat ve tasarımın önemli bir ayrımı olsa bile iki disiplinin de insanı



anlamaya yakın olduğunu söyleyebiliriz. Nitekim Boston bazlı Tasarım Yönetimi Enstitüsü (Design Management Institute)'e göre, tasarım odaklı organizasyonların başarı oranı yüzde 93 daha yüksek. Bu da tasarımının insanı anlama gücünden ileri geliyor.

Bütün bunlar Kutcher gibi bir aktörün insanı anlamada birçok mühendisten daha iyi olabileceği ve Lenovo'nun ürün tasarımlarına önemli katkı yapabileceği olasılığını yükseltmiyor mu?

Dışarıdan gelenlerin, "yabancının" inovasyona katkısı olabilir mi?

Singularity Üniversitesi'ne bu yaz benim de aralarında bulunduğum 38 ülkeden 25-60 yaşlarında teknoloji, sanat, tasarım ve bilim alanlarından 80 kişi davet edilmişti. Yoksulluk, sağlık, eğitim, enerji, çevre, gıda, sağlık, güvenlik ve su gibi önemli dünya sorunlarına yapay zeka ve robotlar, biyoteknoloji ve biobilişim, nanoteknoloji ve dijital üretim, ağlar ve bilgisayar sistemleri, enerji ve çevre sistemleri, uzay ve fiziksel bilimler gibi teknolojiler ile çözüm aramamız bekleniyordu.

En popüler konulardan biri biyoteknoloji idi ve birçok katılımcı bu alanda çalışmak istiyordu. Akşam seminerlerinden birinde "Kimler biyoteknoloji konusunda çalışmak istiyor?" sorusuna kalkan elleri gören biyoteknoloji uzmanı Nicholas Barry "Peki ne seviyede biyoloji bilginiz var?" sorusuna ise "Birçok insan lise seviyesinde" diyerek cevap verdi. Barry "O zaman biyolojiye giriş dersleri yapalım" diyerek bir sonraki konuya geçti. Ve aramızdan birçok isimin lise seviyesindeki biyoloji bilgileri ile biyoteknoloji projelerine girmeleri cesaretlendirildi. Kimse bunu alayla karşılamadı ve "Teknik bilginiz nedir?" gibi sorular da sormadı.

Bu özgürlük ve 'dışarıdan gelenin' farklı bakış açısı getirmesine verilen değer, birbirinden iyi 17 proje ile sonuçlandı.

Kutcher'in dışardan gelen olarak bu tarz sorulara maruz kalması, acaba ayrımcılığın yeni bir şekli mi? 70'ler veya 80'lerde insanlara çalışacakları işlerde milliyetlerini sormak ayrımcılık iken bugün geldiği disiplini sormak bir ayrımcılık olabilir mi?

Uzmanlık geçtiğimiz yirmi yılda çok önemsenirken bugün algılanışı ve konumlandırılması çok daha farklılaştı. Nitekim Singularity Üniversitesi'nde araştırma ve inovasyondan sorumlu genel müdür yardımcısı Vivek Wadhwa "İnovasyonun en büyük düşmanı uzmanlık" diyor.

Yıllar içerisinde sorularımıza yanıt ararken acaba sorduğumuz soruları da düşünüp değiştirmemiz gerekebilir mi? Mesela Kutcher'e 'teknik yetkinliğini' sormak yerine 'ne kadar bu konuya odaklanabileceğini sormak' daha doğru olabilir.

195x275_Ekonomist_imaj_FINAL_TR:Layout 1 9/27/13 11:26 AM Page 1

Ekonomist

2013 İÇERİK PLANI

Ekonomist'te Neler Olacak?

CEO Club
Ekonomist ve Capital dergilerinin öncülüğünde kurulan CEO Club, Türkiye'yi yönetenleri araştırma, anket, etkinlik, konferanslarda bir araya getiriyor...

vodafone katkılarıyla

Anadolu 500
Anadolu'nun En Büyük 500 Şirketi araştırması...

TEB katkılarıyla

Yılın İş İnsanları
Yılın İş İnsanı, Yöneticisi, Girişimcisi, Bürokratı ve Sivil Toplum Önderi... 21 yıllık heyecan...

Kobi Girişim
Büyümek, kurumsal yapısını güçlendirmek ve dışa açılmak isteyen KOBİ'lerin yeni rehberi...

Garanti katkılarıyla

Girişimci Kulübü
Türkiye'nin önde gelen girişimcileri bu kulüpte buluşuyor

avea katkılarıyla

Perakende Liderleri
Bilişimden gıdaya, giyimden yapı malzemelerine Türkiye'nin en büyük perakende şirketleri...

AMPD katkılarıyla

Gayrimenkul Saati
Emlakta doğru yatırımı yapmak için herkes Gayrimenkul Saati'nin çalışmasını bekliyor...

Franchise 100
Franchise veren büyük şirketlerle, girişimcileri buluşturan dev araştırma dosyası...

İnşaat 2023
Türkiye'nin önde gelen illerinde yaptığımız toplantılarda inşaat sektörünün gelecek vizyonunu konuşuyoruz.

ECA SEREL katkılarıyla

Yılın Kadın Girişimcisi
Başarıdan başarıya koşan girişimci kadınlar hak ettiği ödüle kavuşuyor...

Garanti katkılarıyla

Anadolu'nun En Etkili 50 İş İnsanı
Anadolu başarı öykülerinin arkasındaki güçlü isimler özel anketlerle belirleniyor...

Anadolu Markaları
81 ilin yükselen markalarının başarılarını paylaşan yarışma ve konferans dizisi...

TÜRKİYE FİNANS katkılarıyla

VOB Sanal Portföy Yarışması
Finansal sistemin yükselen yıldızı Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsası'na özel ödüllü yarışma...

AKBANK katkılarıyla

Türkiye'nin En Başarılı Turizm Yatırımları
Türkiye'de turizm yatırımlarını teşvik etmek için düzenlenen araştırma, 12 kategoride yatırımları ödüllendiriyor.

BURGAN BANK katkılarıyla

CMO Club
Türkiye'ye yön veren şirketlerin pazarlama yöneticileri CMO Club'da bir araya geliyor...

TURKCELL katkılarıyla

M&A 2012
İş dünyasını sarsan birleşmeler, sektöre yön veren satın almalar...

Yılın En İyi Filo Yöneticisi
Gittikçe büyüyen bir sektör haline gelen filo kiralama, sürdürülebilir filo anlayışının desteklenmesi ve başarılı filo yöneticilerinin ödüllendirilmesini hedefliyor.

LeasePlan katkılarıyla

Anadolu Buluşmaları
Anadolu'nun dört bir yanından global bakış açısına sahip bütün KOBİ sahibi iş adamlarını kulübümüze davet ediyoruz...

En Zengin 100 Türk
Birkaç basamak birden yükselenler, ilk 10'daki yeri hiç değişmeyenler, listeye ilk kez girenler...

Garanti Mortgage
Yeni konut projeleri, AVM ve plazalarda son trendler, avantajlı krediler, uzman görüşleri...

Garanti Mortgage Uzmanı

Sosyal Marka 100
İngiliz araştırma kuruluşu Brandwatch ile düzenlediğimiz araştırmayla, Türkiye'nin 100 sosyal markasını sıralıyoruz.

The Banker
Dünyanın en önemli bankacılık dergisi 'The Banker' iş birliği ile sektöre dünya ölçeğinde geniş perspektifli bir bakış...

Türkiye'nin En Başarılı Emlak Yatırımları Araştırması
Türkiye'nin başarılı emlak yatırımları, 11 farklı kategoride seçiliyor...

SILVERLINE ANKASTRE katkılarıyla

Vergide Gündem
Vergi konusunda uyarıcı bilgiler, mevzuata ilişkin son gelişmeler...

ERNST&YOUNG katkılarıyla katkılarıyla

Yatırım Uzmanı
Güncel ve yatırımcıların ilgi gösterdiği yeni yatırım enstrümanlarını kapsamlı şekilde ele alıyoruz...

Garanti katkılarıyla

Best Brands
Avrupa'nın önemli araştırmalarından... Ekonomist ve GFK Türkiye iş birliği ile dev araştırmanın merakla beklenen sonuçları

Gelecek Bizde Toplantıları
KOBİ'lerin geleceğe yönelik hedef ve projeleri Gelecek Bizde Toplantıları'nda masaya yatırılıyor...

avea katkılarıyla

EKONOMİNİN DÜNÜ, BUGÜNÜ VE YARINI...

kasko_bonus e ilan son 195X275 cp.pdf 1 08.11.2013 10:26

Garanti I ♥ bonus

Hırsızlık, kaza, yangın gibi risklere karşı kaskosunu ilk kez Garanti'den yaptıranlar, Garanti Bonus'a özel %10 bonus kazanıyor. Üstelik sınırsız ikame araç hizmetinden de yararlanıyor.

Kampanya 1 Kasım-31 Aralık 2013 tarihleri arasında geçerlidir.
garanti.com.tr/sigorta

Garanti
Başka bir arzunuz?

EUREKO
SİGORTA